

关于昆山海菲曼科技集团股份有限公司 公开发行股票并在北交所上市申请文件的 审核问询函

昆山海菲曼科技集团股份有限公司并申港证券股份有限公司：

现对由申港证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的昆山海菲曼科技集团股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申报文件提出问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

提示

以下问题涉及重大事项提示和风险揭示：问题 2.关于市场竞争情况，问题 3.关于商业模式，问题 4.核心竞争力的具体体现，问题 13.募投项目的合理性与必要性，问题 14.其它问题。

目 录

一、业务与技术.....	3
问题 1. 收购子公司对业务模式的影响.....	3
问题 2. 关于市场竞争情况.....	4
问题 3. 关于商业模式.....	6
问题 4. 核心竞争力的具体体现.....	11
二、公司治理与独立性.....	13
问题 5. 关联交易信息披露充分性.....	13
三、财务会计信息与管理层分析.....	14
问题 6. 换股收购相关情况及商誉减值计提充分性.....	14
问题 7. 报告期内业绩增长的真实合理性.....	20
问题 8. 关于采购真实性.....	24
问题 9. 销售费用与收入匹配性.....	26
问题 10. 研发费用核算合规性.....	27
问题 11. 存货真实性及核算准确性.....	28
问题 12. 其他财务问题.....	29
四、募集资金运用及其他事项.....	30
问题 13. 募投项目的合理性与必要性.....	30
问题 14. 其他问题.....	34

一、业务与技术

问题1.收购子公司对业务模式的影响

根据申请文件，（1）2021年6月和8月，发行人通过换股方式收购珠海音速感持有的达信电子和多音达100%股权，新增注册资本合计18.93万元，新增股比合计为2.86%。

（2）2021年9月，达信电子前股东庄展提向达信电子增资500万元，获得达信电子50%股权；2021年10月，庄展提将持有的达信电子50%股权向珠海音速感增资，获得珠海音速感新增合伙企业份额13.23万元；2021年11月，公司通过换股方式收购珠海音速感持有的达信电子50%股权，新增注册资本13.2345万元，新增股比1.96%，由珠海音速感以其所持达信电子50%股权作价500万元认购。（3）2021年12月和2022年1月，发行人分两次通过换股方式收购珠海音速感持有的优翔电子股权。

请发行人：（1）说明发行人设立以来历次非货币出资的商业背景、交易过程、定价依据以及相关交易的必要性。结合发行人收购前后业务模式变动、主要产品变动、生产环节/工艺变动、主要客户/供应商变动及财务与业务数据变动情况等，说明收购该类子公司对发行人业务持续性的影响。（2）说明发行人历次非货币出资对发行人自身、涉及子公司的评估情况，包括但不限于评估基准日选定依据、评估方法及评估依据。（3）说明历次非货币出资交易中，交易对手方与发行人及实际控制人是否存在关联关系。说明发行人相关交易

是否引入新股东，如是，请说明新股东的基本情况、新股东持有该类子公司股权的起始时间与取得价格，说明是否存在持有时间较短即与发行人进行换股交易的情况，是否存在换股交易收益较大缺乏商业合理性的情形，相关交易是否合规。

(4) 说明发行人董事、高级管理人员及其他主要管理人员、其他员工直接或间接持有发行人股份的时间、方式、价格及定价依据，说明发行人相关会计处理是否符合规定。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见，请申报会计师核查问题（4）并发表明确意见。

问题2.关于市场竞争情况

根据申请文件，（1）招股说明书显示全球发烧级耳机市场 2022 年达到 28.50 亿美元，中国耳机市场 2021 年总产值 1,374.22 亿元，全球耳机市场 2022 年规模为 583 亿美元。

（2）招股说明书显示，应用动圈扬声器的终端耳机产品占据大部分市场份额。（3）2023 年亚马逊、天猫平台销售数据显示海菲曼与森海塞尔、索尼、铁三角、歌德、AKG 等全球专业电声品牌商直接竞争，在 HIFI 向头戴式耳机中高端价位各区间均有市占率排名前 5 的型号。（4）发行人各类产品曾获得 10 次中国国际耳机展优秀 HIFI 音频（EHA）金奖、7 次日本 VGP 金赏、2 次美国 CES 创新奖、1 次德国 iF 设计奖和 1 次德国红点设计奖等专业奖项。（5）发行人选取测评机构 Rtings 的测评结果作为主观听感评价的参考指标。（6）发行人报告期各期有线入耳式耳机产量分别为 15,328 个、

124,128 个、3,132 个、3,907 个，产量波动较大。2022 年发行人通过代加工生产较大量的大众消费级颈挂式耳机，当期有线入耳式耳机产量较大且 2023 年、2024 年上半年产销量较高。

请发行人：（1）结合发行人各类耳机产品的产品定位、销售数量、销售收入变动情况等，说明发行人各类耳机产品的定位划分情况及划分依据，说明发行人产品构成中属于发烧级耳机市场的产品种类、销售规模及收入占比。结合前述情况，说明发行人是否存在主要产品所属发烧级耳机市场空间较小的风险，视情况完善招股说明书风险揭示。（2）结合报告期内发行人各主营耳机产品产量、销量变动情况等，说明部分产品产量、销量变动幅度较大的商业合理性，说明发行人主营耳机产品报告期内及期后的产业政策、市场格局、发展方向、市场空间。结合前述情况说明发行人是否存在未来市场空间受限或下滑的风险，如是，请充分揭示风险并作重大事项提示。（3）结合报告期内发行人业绩变动的主要因素、产品销售结构变化的原因、财务数据变动情况，说明发行人业绩、市场地位、市场份额及市场排名是否持续，是否具有稳定性。（4）说明发行人与同行业竞争对手在企业规模、产品布局、主营耳机产品定位、销售渠道、生产能力等方面的优劣对比。（5）分别说明发行人各类耳机产品的主要销售地区、销售渠道及报告期内变动情况，分别说明报告期各期发行人主要产品的市场规模、发行人及主要产品的市场份额、

市场占有率及行业排名等。(6)结合发行人各期境外各销售地区的各类主要产品销售数量变化情况及期后变动趋势,说明发行人主要销售的境外国家及地区,说明发行人是否存在主要产品销售依赖于境外销售的风险,完善境外经营风险揭示。(7)结合发行人所处行业产品销售对品牌声誉的依赖情况、报告期各期发行人主要产品售后维修比例、退换货比例等情况及与同行业公司对比情况等,说明品牌声誉度对发行人主要产品销售持续性的影响。完善发行人品牌声誉受损风险揭示。(8)结合前述情况,按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第46号——北京证券交易所公司招股说明书》的要求完善销售业务相关风险揭示内容,删除风险揭示中涉及风险对策、发行人竞争优势及可能减轻风险因素的类似表述。

请保荐机构核查并发表明确意见。

问题3.关于商业模式

(1) 线上销售业务运营模式。根据申请文件,发行人经销业务分为线上经销与线下经销,线上经销中电商平台为发行人的直接客户,境内通过京东自营店进行经销,在境外通过亚马逊VC模式经销;线下经销中,发行人与境内外主要城市的专业电声经销商签署经销协议,由其负责产品在特定区域的市场推广及最终销售。请发行人:①说明报告期各期线上经销客户的主要构成,合作历史、销售产品型号、金额及占比情况。说明发行人向线上经销客户销售的定价方式及

定价依据，说明发行人是否具有对线上经销客户对外销售定价的惯例或限制协议约定，是否能够影响线上经销客户的销售定价。说明报告期内是否存在线上经销客户对外销售价格变动幅度较大的情形，如是，请说明线上经销客户销售定价对发行人品牌形象的影响及对发行人持续经营能力的影响。

②说明发行人获取线上经销客户及订单的具体方式、收入确认依据及具体时点。区分订单获取方式披露销售订单数量、收入金额及占比。

③结合报告期各期获取订单情况、已完成订单情况、截至目前在手订单情况等，分析获取订单情况与营业收入的匹配性。

(2) 关于线下销售业务。根据申请文件，①发行人在境内外各主要销售地区有多个经销商、代理商。②发行人报告期各期线下经销收入占比分别为 51.14%、46.75%、41.26%、34.46%，销售规模逐年微幅增长。③报告期各期发行人线下直销业务规模及占比逐年上升，2021 年至 2024 年上半年销售规模分别为 914.27 万元、1,347.6 万元、1,988.9 万元、887.04 万元。请发行人：①说明线下经销商的具体情况，包括线下经销商的区域分布、层级设置、经销商数量等情况，各类产品的经销商收入及占比，各类产品的前十大经销商情况，包括成立时间、股权结构、主营业务、销售渠道及终端客户类型、开始合作时间、销售金额及占比等，经销商中是否存在非法人客户，及其数量、销售收入及占比，是否存在仅销售发行人产品的经销商。说明发行人对线下经销商销售定价是

否具有管控能力或影响力。②说明线下经销商是否承担发行人产品的售后维护、品牌影响业务，说明发行人对线下经销商的运营管理机制，说明主要线下经销商的人员配置构成及是否具备维修维护能力，发行人是否向线下经销商支付售后维护费用。③说明线下直销业务的运营模式，包括直营门店/柜台等销售网点的设置区域分布及运营时间，各地区直销业务收入及占比，线下直销业务主要销售产品类型、型号及是否承担售后维护业务等。

(3) 销售业务合规性。根据申请文件，①发行人报告期各期销售费用分别为 2,430.73 万元、3,034.69 万元、3,834.45 万元、1,938.71 万元，其中广告宣传及市场推广费分别为 912.97 万元、1,126.99 万元、1,830.82 万元、795.65 万元；发行人报告期各期销售费用率分别为 17.16%、19.75%、18.82% 和 21.86%，整体呈增高趋势且大幅高于同行业可比公司。发行人销售费用中的广告宣传及市场推广费、平台服务费均向第三方电商平台支付。②招股说明书显示，电声产品需求的季节性与消费电子产品行业整体的季节性同步，2021 年至 2023 年发行人第四季度主营业务收入占比分别为 29.17%、24.10%、35.53%，各年度波动较大。请发行人：①说明报告期各期广告宣传及市场推广费、平台服务费的主要构成、支付对象及协议约定主要条款；说明报告期各期广告宣传及市场推广费、平台服务费向第三方电商平台支付获取的主要服务内容。②对比同行业公司销售费用构成及销售费用率等，

说明发行人报告期各期销售费用是否符合行业惯例，是否符合企业发展阶段，是否具有合理性。③说明发行人报告期内线上销售业务是否存在刷单情况，如是，说明前述情况发生的原因及合理性，说明是否符合行业惯例，说明前述情况对发行人业务数据、财务数据、品牌声誉的影响，说明报告期各期金额、会计处理及是否符合企业会计准则的规定。④说明发行人线上经销业务中是否存在虚假广告宣传、使用网络水军及其他未披露的刷单等相关情况，发行人前述营销活动是否存在违反《广告法》及互联网相关管理规定的情形，发行人线上品牌直营店运营及与电商平台合作销售的合规性。⑤具体说明该季度销售收入大幅提升的具体客户及销售额大幅提升的具体产品型号与销售渠道，说明发行人 2023 年第四季度收入及占比大幅提升的原因及合理性。

（4）关于采购与生产模式。根据申请文件，①发行人主要原材料包括五金件、电子元器件、磁铁、电子成品、包材、PCB 以及各类辅料等。②发行人前五大供应商中，富伟塑胶实际控制人为公司监事、优翔电子经理代正伟。2021 年以前，富伟塑胶主营业务原包含 PCB 制造和塑胶件制造两部分，2021 年底，优翔电子成立收购并承接了富伟塑胶 PCB 制造相关资产及业务，塑胶件制造非发行人产品核心生产环节，在优翔电子周边存在较多供应商可供选择，富伟塑胶保留了塑胶件制造业务。报告期内，优翔电子采购富伟塑胶的塑胶件或塑胶件加工服务。③发行人将电镀、喷漆、部分耳机组

装等工序交予外协生产供应商协作，2022年起委外加工费占比增幅较大。④发行人核心环节为产品设计、研发、核心元器件的加工和安装等；发行人委托外协供应商加工的主要系非关键零部件的单工序或者多工序加工，技术含量相对较低、附加值较小，不属于公司的核心生产环节。⑤发行人报告期各期产能利用率分别为103.18%、100.87%、99.44%和94.00%。发行人当前生产模式可满足短期内产品产销需求，但振膜、扬声器、磁路及耳机整机等音频设备关键部件仍存在需要较多外协加工环节。请发行人：①说明报告期内外协厂商的名称、成立时间、主营业务及规模、与发行人合作时间、结算方式、采购金额及占比情况。②说明主要外协厂商的变动情况、报告期内是否存在新增的主要外协厂商及合作背景；说明外协厂商是否与发行人及其关联方存在关联关系或者其他利益安排，发行人对选用自主生产或外协加工生产的主要考量因素。说明发行人采购外协生产服务中关联交易定价方式、定价依据及公允性。③说明发行人生产流程涉及的各个具体生产环节，说明发行人委托外协供应商的具体生产环节，说明发行人是否存在部分关键环节使用外协加工的情形，说明发行人是否存在部分产品全部生产环节使用外协加工的情形。④说明外协加工对发行人生产能力、生产独立性的影响，发行人是否存在对外协加工模式或部分外协加工厂商的依赖。说明招股说明书与其他申请文件对该事项的说明是否一致。结合前述情况，视情况补充揭示风险，完善招股说明

书中“业务与技术”相关信息披露内容。⑤说明未来发行人是否存在将外协环节纳入自产的计划，发行人是否具备相关能力，是否对发行人独立性和业务完整性构成影响。

请保荐机构核查并发表明确意见。

问题4.核心竞争力的具体体现

根据申请文件，（1）发行人核心技术包括极低功耗高精度数模转换技术、新型纳米振膜电声转换技术两类。发行人核心技术研发主要涉及数模转换、电声转换两环节声学元器件的自主研发。（2）发行人多款主营产品均应用代号“喜马拉雅”的自研低功耗高精度数模转换器（DAC）。（3）发行人各期主要采购原材料含外采电子元器件及电子成品等。（4）发行人报告期内存在向自然人个人委托研发的情况。

请发行人：（1）说明自研数模转换器、扬声器等零部件是否为行业惯例。说明发行人主要产品是否全部搭载自研零部件。结合发行人自研“喜马拉雅”数模转换器及其他自研数模转换器、自研扬声器等零部件搭载产品的产量、销售及各期占比情况，说明核心技术在主营产品中的应用情况。（2）结合外采电子元器件、电子成品的具体类型、数量、功能用途及是否具有可替代性等，发行人自产零部件、自产主营产品的规格型号、性能用途是否对外采电子元器件或电子成品具有依赖，是否存在核心功能零部件外采的情形，说明发行人自研 DAC 芯片是否为外协生产，发行人是否具备生产能力，相关信息披露是否准确。（3）结合行业技术发展进程与

发行人技术特征等，说明发行人核心技术是否与行业通用技术形成明显差异，是否具备竞争优势。结合前述情况，说明发行人在研项目的产业化前景。结合发行人核心技术、技术储备方向和现有专利情况，说明与行业内主要公司对比是否存在显著差异，说明发行人技术、设计能力是否属于行业主流技术方向，与可比竞争对手相比是否具有竞争优势，所属行业产品核心竞争力对上游供应商代工能力/委托加工能力的依赖程度。（4）说明与主要竞争对手在产品定位、产品形象、技术水平等方面的差异，发行人主要产品与国内外同类型产品的用途、性能、定价方面的比较情况，说明发行人的相对技术优势、主要产品是否存在替代风险。（5）结合发行人设立以来主要产品迭代周期，报告期停产及停止销售产品型号及其历史销售情况，同行业市场内主流产品迭代情况，说明发行人主要产品的技术迭代周期或销售迭代周期。量化分析发行人技术与产品升级迭代情况，完善技术与产品迭代风险揭示。（6）结合发行人合作研发、委托研发的业务模式、研发项目进展情况、对应研发项目开始时间、合作研发/委托研发协议签订情况、对应研发项目成果应用情况或经验等，说明合作研发/委托研发项目成果对发行人产品设计、技术体系、品牌形象的影响，说明发行人是否对合作研发/委托研发项目的可行性与必要性进行充分论证。说明委托研发涉及与自然人合作的具体情况，包括合作方专业背景、是否为全职从事研发工作等。（7）结合发行人主要客户群体情况、与终

端客户的技术需求交流机制等，说明发行人获取下游行业/终端客户技术需求、产品需求的具体形式，说明发行人报告期内的持续研发成果、产品更新迭代成果及对持续经营能力的影响。（8）说明发行人业绩增长的驱动因素，说明发行人业绩增长或维持是否与研发资金投入、研发成果产出存在相关关系。说明发行人报告期内研发成果是否对发行人业绩变动能够产生影响。（9）说明发行人各类主要产品销售后的保质期，说明发行人售后维修、退换货服务相关安排。结合所处行业特征，说明产品售后相关维护服务是否为发行人所处发烧级耳机行业的必要服务内容，发行人对终端消费者售后维护服务的具体保证措施及各期涉及相关费用构成与规模。说明发行人报告期内是否存在消费者产品质量投诉情形，如是，说明发行人的具体处理措施。结合前述情况，说明发行人售后维护工作对品牌形象的具体影响。

请保荐机构核查并发表明确意见。

二、公司治理与独立性

问题5.关联交易信息披露充分性

根据申请文件，（1）发行人董事庄志捷及亲属控制、参股多家关联企业，并在多家关联企业任职。（2）发行人报告期内存在与监事代正伟相关的东莞市富伟塑胶制品有限公司等关联企业交易的情形。（3）发行人实际控制人及配偶控制、持股的多家企业在报告期内注销。

请发行人：（1）说明发行人关联方、关联交易是否披露完整，是否存在应披露未披露的关联交易；说明报告期内发

生的关联交易是否已履行《公司法》、公司章程规定的决策程序，以及是否履行相关信息披露义务。（2）按照《公开发行证券的信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》第 46 条规定，补充披露发行人董事、监事、高级管理人员近亲属直接或间接持有发行人股份的情况，补充说明发行人董事、监事、高级管理人员对外投资企业是否与发行人之间存在利益冲突的情形，如是，请补充说明解决方案及解决效果。（3）说明发行人控股股东、实际控制人的亲属全资或控股的企业情况、主营业务，说明是否与发行人存在竞争关系。按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》（以下简称“《规则适用指引第 1 号》”）1-12 的要求完善招股说明书信息披露。（4）说明发行人实际控制人及配偶控制、持股的多家企业注销的原因及背景。结合天津头领科技有限公司的历史沿革、设立期间内经营业务情况，说明该公司经营业务内容与发行人业务是否存在交叉，说明该公司注销后的业务、资产转移情况。

请保荐机构、发行人律师核查并发表明确意见，说明对关联方、关联交易完整性的核查程序及核查意见。请保荐机构、发行人律师按照《规则适用指引第 1 号》1-12 的要求补充核查，并说明核查程序及核查意见。请申报会计师核查问题（1）并发表明确意见。

三、财务会计信息与管理层分析

问题6.换股收购相关情况及商誉减值计提充分性

根据申请文件，(1)公司于2021年6月至2022年1月通过换股收购的方式陆续收购多音达、达信电子及优翔电子100%股权。被收购公司均为2020年底或2021年新设公司，其前身分别为东莞市多音电子有限公司（以下简称：多音电子）、惠州市宏图达信电子有限公司（以下简称：宏图达信）和东莞市富伟塑胶制品有限公司（以下简称：富伟塑胶）。出于历史经营规范性考虑，多音电子、宏图达信和富伟塑胶原自然人股东另行以货币出资设立了多音达、达信电子和优翔电子，并由新设公司分别收购原有公司资产承接相应的业务。(2)具体换股时，交易各方按照商定的估值，由原自然人股东分别将新设公司股权出资至珠海音速感并取得珠海音速感出资份额，再由珠海音速感以取得的新设公司股权向海菲曼增资，原自然人股东通过珠海音速感间接持有公司股份。(3)公司于2024年6月收购拉格朗100%的股权，拉格朗为公司前员工设立的企业，报告期内拉格朗与达信电子相邻办公。(4)公司2022年末非同一控制下从杨澄收购了“高登”品牌耳机放大器业务（以下简称“耳放资产组”），支付对价1,480.00万元，享有的可辨认净资产公允价值464.16万元，差额1,015.84万元确认为商誉。

(1)收购多音达、达信电子及优翔电子的原因及作价公允性。①公司完成对达信电子的全资收购后，为增加达信电子的运营资金，2021年8月，达信电子原股东庄展提以货币资金500万元向达信电子增资，获得达信电子50%股权。2021

年 10 月，庄展提以所持有的达信电子 50%的股权向珠海音速感增资，取得珠海音速感 10.95%出资份额。②公司收购达信电子后发现模切业务产能存在闲置、规模效益不足的情况，经协商后 2023 年 3 月公司将模切业务按账面价值出售给恒逸升，其中包括 97.08 万元（含税账面价值，下同）的机械设备、63.83 万元的模具、80.80 万元的原材料，合计 241.71 万元。请发行人：①说明收购多音达、达信电子及优翔电子的原因、背景，三家公司与发行人业务之间的关系，收购价款的实际支付情况，收购完成后三家公司管理层、核心技术人员稳定性，是否存在大量流失情形。②列示多音电子、宏图达信、富伟塑胶截至合并日一年一期的资产负债表及利润表，说明上述期间主要账面资产情况及经营情况；说明多音达、达信电子及优翔电子合并日至本次申报截止日的经营情况，与收购前多音电子、宏图达信、富伟塑胶的经营情况是否存在重大变化及合理性。③说明新设公司收购原有公司资产时定价依据，以新设公司股权增资时，评估价值以净资产确定的合理性及公允性，原有公司及新设公司是否分别经审计；是否分别评估新设公司账面净资产的公允价值及评估过程，是否应形成商誉或损益。④说明新设公司设立时，原自然人股东对新设公司的具体出资情况，是否已完成实缴，出资相关的资金来源；结合③、④说明换股后对发行人资本充实性的影响。⑤说明相关处置资产收购时作价情况，相关资产占收购资产产能比例、作价比例；处置时相关资产作价

方式，与收购时作价是否存在重大差异。恒易升与信达电子原股东是否存在关联关系，是否存在资金往来，是否存在利用相关资产调整收购对价输送利益的情形。⑥说明原股东增资的达信电子 50%股权时，信达电子、珠海音速感、发行人是否履行了必要的审议程序。

(2) 拉格朗及耳放资产组收购相关情况。根据申请文件，发行人支付 1,480 万元收购耳放资产组（合并日账面净资产 7.81 万元，评估可辨认净资产公允价值 464.16 万元，差额几乎全部来自无形资产增值 460 万元），增值率 18,850.06%。原股东承诺，在 2023 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日期间，高登品牌事业部实现累计利润不低于 450 万元，如不足 450 万元，交易对手方应作出现金或股份补偿，补偿的股份应作减资注销处理；如超过 450 万元，则支付交易对手方超出金额 15%的业绩奖励。请发行人：①说明拉格朗的设立情况、出资来源、与发行人的业务合作、收购前对其他客户的业务开展、报告期内资产负债表、利润表及主要经营情况，是否经审计等，与公司是否存在关联关系，是否为边仿实际控制。②说明耳放资产组生产产品具体形式，集成于发行人主要产品中还是独立产品；购产销的具体经营过程，能否产生独立现金流，能否与其他业务独立区分，判断构成业务的合理性。③说明确认无形资产具体构成、评估方法及具体假设，折现率、收入分成率和收益年限的合理性，确认为无形资产的依据，是否符合无形资产的确认条件和计量要求；说

明相关无形资产摊销方法、摊销年限与同行业上市公司相比是否存在重大差异，说明是否存在减值迹象，减值测试的具体过程，减值计提是否充分；结合商誉确认金额说明相关无形资产确认是否充分。④说明合并日最近一年一期高登音频的主要财务情况及业务开展情况，结合收益法评估的具体过程、与发行人业务协同性等说明高溢价收购的公允性及合理性。⑤说明协议中 450 万元承诺净利润的确定方式及合理性，是否存在逐年承诺数，报告期内业绩是否达标；承诺数是否为收益法评估净利润估计数，相关差异及原因。⑥说明收购前后高登音频在材料采购（内容、价格、供应商等）、客户拓展、销售渠道、主要客户、毛利率等具体变化，收入、利润实现的真实性及核查情况，结合收购后杨澄是否于发行人任职，对耳机放大器业务影响程度等，说明上下游是否存在配合调整相关业务业绩的情形。⑦结合报告期内利润实现情况、在手订单及转化周期说明耳放资产组承诺期内预期利润实现情况，是否存在不达预期的风险；高溢价收购后获取补偿是否实质为对杨澄提供资金支持，是否存在其他利益安排。⑧结合相关案例说明支付业绩奖励的执行情况，会计处理是否合规。

（3）历次增资价格公允性。根据申请文件，①第一次收购多音达、达信电子作价 715 万元，增资 18.93 万元，37.78 元/出资额；第二次收购达信电子作价 500 万元，增资 13.23 万元，37.78 元/出资额；第三次收购优翔电子作价 800 万元，

增资 6.82 万元，117.33 元/出资额。②发行人以珠海音速感向庄展提、代正伟等向收购企业原股东增资后，通过持股平台实际享有发行人股份的数量超过增资时数量。请发行人：①说明历次增资对应发行人估值的变化情况及合理性，第二次增资估值 2.5 亿（11 月）、第三次增资估值 8 亿（12 月）期间发行人经营情况、在手订单等是否发生显著变化，说明前次增资价格是否公允，是否构成股份支付。②说明收购企业原股东增资后，持股平台是否通过其他形式引入合伙人，说明后续引入合伙人的具体情况、对应每份持股平台出资额及每股发行人股份的出资成本；说明收购企业原股东是否以较披露信息更低的估值间接取得发行人股份，是否构成股份支付。③说明报告期内全部持股平台及合伙人取得发行人股份的情况及股份支付会计处理的情况；是否存在非员工持股情形，是否存在合伙人间份额转让的情形并说明转让时间及价格等，相关情形是否构成股份支付。

（4）商誉减值测试预测数据的谨慎性。请发行人：结合所收购企业行业环境、经营基本面收购前后的变化情况，减值测试中相关参数及增长率设置与收购评估时的差异情况，说明相关参数估计是否合理，预测的增长率是否审慎，商誉减值是否充分计提。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，同时：（1）说明在商誉形成过程中能够从协同效应中收益的资产组或资产组组合，以及商誉的分摊方式。（2）说明是否

按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》相关要求在财务报表附注中披露商誉减值评估使用的关键假设及折现率等相关信息。(3)说明报告期内收购多家公司对发行人的财务影响。

问题7.报告期内业绩增长的真实合理性

(1)收入增长的原因及合理性。根据申请文件,报告期各期,公司主营业务收入分别为 14,160.95 万元、15,346.35 万元、20,222.06 万元和 8,858.86 万元,复合增长率为 19.92%,报告期内增速较快,其中 2023 年度头戴式耳机销售额同比增长 25.44%,真无线耳机销售额同比增长 1420.20%。根据公开信息,发行人同类产品不同型号定价差异较大。可比境内电声制造商通均过 OEM 或 ODM 方式开展业务。请发行人:①结合报告期内全球 3C 市场整体产值及景气度变化、耳机市场规模及出货量、主流品牌商耳机产品出货量等,分析说明发行人业绩增长的合理性。②详细说明各期各型号产品定价情况,结合相关材料成本、生产工艺、技术难度、实现功能等说明各型号产品定价差异合理性;分类列示(区分直销、经销)各期各型号产品销售的具体情况,包括但不限于发布时间、销售收入、平均单价及变动比例、销售数量、销售毛利率等,对比说明相关产品单价变动是否存在明显异常。③结合前述情况分析说明报告期内收入增长的驱动因素来自新产品还是老产品,新旧产品功能或参数是否具有明显升级;说明发行人产品使用寿命或平均更换周期,结合报告

期内复购比例说明是否具备客户粘性，客户平均复购周期是否合理。④说明真无线耳机销售额报告期内大幅增长的合理性，相关产品所应用技术研发立项及产业化时间，相关产品备案及发布时间，是否需经有权部门检测或检验；列示相关产品销售渠道及终端用户分布情况，终端用户回访比例及满意度调查情况。⑤说明发行人 OEM、ODM、OBM 销售比例，OEM、ODM 主要客户及合作情况；结合技术实力说明主要经营模式与可比公司存在差异的合理性。

（2）线上终端销售真实性。根据申请文件，线上直销及线上经销收入合计占主营业务收入比重分别为 42.40%、44.47%、48.91%和 55.53%，其中 2023 年通过天猫等平台线上直销金额同比增长 67.76%。除通过京东、天猫、抖音、亚马逊、AliExpress、Shopee 等平台销售外，还自建官网商城销售。请发行人：①区分线上及线下，对发行人销售产品按价格区间进行分层，结合相关情况说明线上线下产品销售类别是否存在较大差异及合理性。②说明各电商平台销售额、ARPU、各层级单价产品销量，不同平台各型号销售占比是否存在明显差异；说明各平台销售佣金费率、销售及结算政策，发行人产品销售情况与支付各平台佣金是否匹配。③说明发行人官网销售的产品类型、销量及金额，发行人宣传拓客途径、向官网导流方式及转化率，同型号产品定价与电商平台的差异情况；结合各电商平台活动及优惠情况说明客户官网下单的合理性，是否符合行业惯例。④说明线上及线下

客户各期退货金额及比例，退货间隔期分布情况；不同的业务模式对应不同的退货率确认预计负债金额及比例，退换货后货物流转及资金结算情况；结合上述情况说明会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，收入是否存在跨期。

⑤报告期内线上购买高单价产品的用户画像情况，包括但不限于用户等级、注册时间、活跃度、粉丝数、评论数及其他维度等，分析说明客户购买高单价产品的合理性及与前述信息的匹配性。

⑥区分境内及境外，说明终端客户收货地址地区分布情况、家庭住址占比情况，是否存在收货地址为厂区或仓库的情形，或收货地址异常集中的情形。

⑦说明是否存在连续相似 ID、相近 IP 地址或同一客户连续或多次购买产品的情形，是否存在通过刷单虚增收入的情形。

⑧说明各类电商节日发行人产品各平台 GMV 占全年营业收入比例情况，与竞品差异对比情况。

⑨说明各平台销售促销活动、销售返利政策及相关金额，会计处理是否合规。

（3）境外销售真实性。根据申请文件，报告期各期，公司境外收入占主营业务收入的比重分别为 72.85%、67.94%、66.26%和 61.23%，主要销往美国、欧洲、日韩等经济发达、消费市场成熟的国家和地区。请发行人：①说明外销业务的开展方式、各型号产品销售金额及占比、主要国家或地区的销售金额及占比。②结合主要销售区域的贸易政策分析近年来的国际贸易摩擦对公司产品销售的影响。③报告期内，公司产品所属贸易品类在主要销售区域的关税税率变化情况，

与关税缴纳情况是否相符；海关报关数据、运保费、出口退税等与各期境外销售收入的匹配性。

(4) 经销收入真实性及收入确认合规性。根据申请文件，公司境内线下经销商超过 40 家，境外线下经销商超过 100 家。京东自营经销为运抵客户时确认收入，亚马逊 VC 经销为运抵平台仓库后确认收入。请发行人：①结合可比品牌商同型号耳机发布后降价情况，说明发行人销往经销商同型号产品降价趋势及幅度与市场整体情况的一致性。②列示相同型号产品销往前十大经销商定价情况，是否存在较大差异；列示相关型号产品对应经销商向终端客户的售价情况，是否存在较大差异；结合上述情况说明是否存在关联方代为支付返利或与经销商达成其他利益安排，发行人及其实际控制人、主要股东、董监高、关键岗位人员及上述人员近亲属、发行人其他关联方是否与发行人客户存在异常资金往来。③报告期各期新增、撤销经销商的收入、毛利率，各期经销商变动的原因及合理性；经销商的退换货政策以及各期退换货情况；贸易商的期末库存情况、终端销售实现情况，是否存在贸易商压货或利益输送的情形。④发行人是否与经销商及其关联方存在关联关系，是否存在发行人前员工在贸易商持股或任职情形，发行人经销商收入是否真实。⑤说明线上及线下各类经销商属于代理式还是买断式，结合经销协议相关条款说明京东自营与亚马逊 VC 收入确认方法不一致的原因，平台长期滞销产品是否有回退机制；发行人的收入确认政策是否

与可比公司一致，收入确认政策在报告期内是否得到一贯执行。⑥说明各电商平台（区分直销和经销）寄送结算单的时点与客户收货的间隔时间，发行人各期收入确认是否及时、准确，是否存在提前或延后确认收入的情形；说明应收账款、预收款项、合同负债金额变动与发行人收入规模、结算政策、信用政策的匹配性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并：（1）说明对终端客户的核查情况，通过何种程序核实终端客户的真实性以及相关采购的真实性、有效性，并对收入的真实性、准确性发表明确意见。（2）说明执行线上访谈、电话访谈、现场访谈、调查问卷的比例及回复情况；对电商平台与客户分别发函比例及回函情况；其他核查手段的覆盖比例及核查结论。（3）说明国外终端消费者核查情况，核查形式及确认比例。（4）说明对境内经销商对应终端消费者穿透核查情况，核查形式及确认比例。（5）说明发行人及实际控制人、主要股东、董监高、关键岗位人员、发行人关联方及其近亲属与报告期内的主要客户资金往来情况，资金流水核查的异常标准、确定依据及其合理性，仅核查大额资金流水是否可应对刷单的风险，是否存在连续、高频、小额的异常资金收付，资金流水核查比例及充分性。

问题8.关于采购真实性

根据申请文件，（1）报告期内，公司采购的主要原材料包括五金件、电子元器件、磁铁、电子成品、包材、PCB 以

及各类辅料。报告期各期直接材料占比分别为 61.17%、39.48%、43.53%和 47.32%，委外加工费占比分别为 13.53%、25.33%、23.18%和 22.70%，收入增长同时材料成本大幅下降，委外加工费占比大幅提高。（2）发行人 2021 年底收购优翔电子，主营业务为 PCB 生产及 PCBA，发行人 2022 年 PCB 采购占比由 2.5%提高至 11.1%，报告期各期前五大供应商富伟塑胶系优翔电子原股东代正伟控制企业。（3）发行人报告期内电子成品采购占比大幅提高，报告期各期分别为 1.05%、18.52%、11.95%和 4.48%，拉格朗系达信电子前员工庄广杭于 2022 年 11 月设立，因其具有进出口相关资质，公司子公司达信电子将其为海外客户组装的鼠标、键盘等电子产品销售给拉格朗贸易，由拉格朗贸易办理出口报关手续后转售给海外客户，公司已于 2024 年 6 月末收购拉格朗贸易 100%股权。

请发行人：（1）说明各期前十大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，说明经营规模和公司采购规模是否匹配；供应商及股东与公司及股东、实际控制人、董监高及关键岗位人员是否存在关联关系、资金往来或其他利益输送情形。（2）说明向主要供应商采购内容及采购均价，与相应材料市场价格差异情况。（3）说明头戴式耳机、真无线耳机、播放设备等产品单位耗材情况，每部耳机/播放设备各类原材料额定用料量情况及材料价值，结合产品产量、原材料入库及投料情

况说明采购量与产品产量的匹配性。(4) 结合购产销情况说明收入增长情况下材料成本大幅降低的合理性，是否存在代垫成本的情形。(5) 说明报告期内委外加工的具体情况，供应商、加工环节，如发行人承担相应环节加工所付出成本情况，结合上述情况及其他厂商相应环节报价情况说明加工费用是否公允。(6) 说明各期不同销售模式下运费承担情况及与销量的匹配情况，单位运费是否稳定。(7) 说明收购优翔电子后 PCB 采购额及采购占比反而大幅提高的原因，自产 PCB 及 PCBA 与外采材料应用情况，单位生产成本与单位采购成本的差异情况。(8) 说明富伟塑胶提供产品或服务的应用环节、应用占比，采购价格与公开市场报价差异情况。(9) 说明外采电子成品的主要内容，发行人通过拉格朗贸易对外提供加工服务的合理性，与发行人主营业务的协同性；说明相关产品销往海外终端客户核查情况，分析说明相关材料采购及成品销售的公允性，是否与庄广杭存在其他利益安排；说明提供加工服务收入确认方法，如采取总额法核算是否符合企业会计准则规定。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见，说明对于发行人成本完整性、成本结转的核查手段、核查证据、覆盖比例和核查结论。

问题9.销售费用与收入匹配性

根据申请文件，(1) 报告期各期，公司销售费用分别为 2,430.73 万元、3,034.69 万元、3,834.45 万元和 1,938.71 万元，

主要由广告宣传及市场推广费、平台服务费、职工薪酬和物流调仓费构成。发行人销售费用金额较大且销售费用率大幅高于可比公司。(2)公司广告宣传及市场推广费分别为 912.97 万元、1,126.99 万元、1,830.82 万元和 795.65 万元，主要为各大平台的推广费用以及支付给推广方的相关费用。平台服务费主要系公司在境内外通过第三方电商平台进行销售而向电商平台支付的各类佣金、固定服务费、仓储服务费、各类手续费等各项费用。

请发行人：(1)列表说明各期进行推广活动的具体情况，包括推广方式、推广时间、推广方信息、推广金额及次数等，说明各平台 CPM、历次投流金额及对应 GMV 情况。(2)说明支付推广方费用及对应成果转化情况，推广费用公允性及核查情况，是否存在代垫费用或利益输送的情况。(3)说明平台佣金收取政策及相应平台销售额匹配情况，仓储服务费与对应平台发出商品匹配情况。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见。

问题10.研发费用核算合规性

根据申请文件，(1)报告期各期公司研发费用分别为 768.08 万元、869.03 万元和 1,058.81 万元和 564.09 万元，研发费用主要由人员人工、材料等直接投入、新产品设计费和委托研发费构成。(2)报告期各期新产品设计费逐年增长，最近一期增长幅度较大。(3)委托研发费用及计入研发费用的其他费用最近一年一期大幅增长。

请发行人：（1）说明报告期内研发项目、研发进度、研发费用的归集过程、研发成果产业化情况（在产品中具体应用体现）及收入贡献，是否与报告期内研发费用波动情况匹配；研发费用大幅低于可比公司的原因，业务模式是否存在较大差异。（2）说明研发材料采购、入库、领料、投料具体流转过程及金额，对应形成研发废料或样机数量及金额、后续处理情况，是否符合《企业会计准则》的规定。（3）说明公司研发人员与生产人员的划分标准及合理性，职工薪酬归集情况，是否将无关人员工资计入研发费用。（4）说明产品设计费最近一期大幅增长的原因，计入研发费用的合理性，是否符合企业会计准则及应用指南的规定，会计处理与可比公司是否一致。（5）说明最近一年一期委托研发费用及计入研发费用的其他费用具体构成，大幅增长的合理性。（6）说明报告期内研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题11.存货真实性及核算准确性

根据申请文件，（1）公司存货账面价值分别为 3,077.60 万元、4,885.42 万元、4,584.77 万元和 4,524.76 万元。（2）头戴式耳机 2022 年以来产销率较低，有线入耳式耳机 2022 年以来持续消化库存产品，播放设备报告期内产销率持续较低；2023 年有线入耳式耳机产量较低，持续消化 2022 年库存产品，但销售单价较 2022 年高 43.73%。（3）发行人对于

库龄 1 年以内存货不计提跌价准备，对于库龄为 1-2 年、2-3 年以及 3 年以上存货分别按照 20%、50%和 100%计提跌价准备。（4）TWS 耳机是在 SoC 芯片之外将独立 DAC、独立放大模块等专业声学架构集于一身，在硬件层面赋予 TWS 耳机 HiFi 级的架构。发行人最近一年一期真无线耳机产销量大幅增长。

请发行人：（1）说明报告期内各类存货的具体分布情况，各地存货量与当地销售额、仓储成本的匹配性；境外存货管理的内控制度是否健全且能够有效执行。（2）说明头戴式耳机、播放设备的库龄情况，产销率较低的原因；说明有线耳机长期滞销的原因，是否为库龄较长产品；结合上述情况说明存货跌价准备是否计提准确。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。说明：（1）对不同地点存货的核查方式及比例，是否实地监盘。（2）对库龄真实性的核查方式及比例。（3）是否独立拆解、检测在产品、库存及待发货 TWS 产成品电路结构，结合 SoC 芯片与 DAC 芯片采购、投料、生产核查过程说明在电声模组中是否独立区分，能否合理保证相关技术应用于 TWS 产品，发行人产品收入分类相关信息披露是否真实准确。

问题12.其他财务问题

（1）毛利率大幅高于可比公司。根据申请文件，发行人报告期内毛利率维持在 60%-70%，可比公司毛利率为 30%-40%；发行人线下直销毛利率大幅低于线下经销毛利率。请

发行人：①说明不同销售模式下毛利率差异的原因，线下直销毛利率大幅低于线下经销毛利率是否为行业惯例。②说明公司毛利率显著高于同行业公司平均水平的原因及合理性，高毛利率的可持续性。

(2) IT 审计有效性。请中介机构说明是否按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-16 的要求开展专项核查，并提交专项核查报告，是否发现控制缺陷或相关异常情形。

(3) 第三方回款比例较高。请中介机构按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-12 的要求进行核查，说明是否存在异常。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

四、募集资金运用及其他事项

问题13.募投项目的合理性与必要性

根据申请文件，（1）发行人本次发行拟募集资金 55,099.30 万元，拟用于先进声学元器件和整机产能提升项目 24,258.00 万元，监听级纳米振膜及工业 DAC 芯片研发中心建设项目 13,917.80 万元，全球品牌及运营总部建设项目 16,923.50 万元。（2）截至 2024 年 6 月 30 日，发行人归母净资产 16,482.05 万元，固定资产账面价值 705.34 万元（其中机器设备 356.51 万元），无形资产账面价值 691.09 万元。

（3）发行人 2021 年至 2023 年累计研发投入金额 2,695.92 万元。

(1) 关于先进声学元器件和整机产能提升项目。根据申请文件，①发行人报告期各期营业收入分别为 14,160.95 万元、15,346.35 万元、20,222.06 万元和 8,858.86 万元，产能利用率分别为 103.18%、100.87%、99.44%和 94.00%。②本项目预计投资 24,258.00 元。其中，工程建设投资 10,634.00 万元，软硬件设备投入为 4,850.00 万元，项目预备费为 774.00 万元，铺底流动资金为 8,000.00 万元。③项目预计 2 年内达产，拟执行周期自 2025 年 1 月至 2026 年 12 月。④发行人测算如该项目顺利实施，项目达产年营业收入平均 32,295.00 万元，税后内部收益率为 16.62%。请发行人：①补充披露“先进声学元器件和整机产能提升项目”拟新建产能涉及的产品、产品零部件与发行人现有产品、产品零部件在功能特点、参数指标、技术水平、应用场景等方面的差异。②补充披露该项目拟新建产能拟投入的工程建设投资具体内容与实施方案，补充披露拟购置软硬件设备名称、型号、价格及确定依据。③说明发行人现有生产线涉及设备类型，并说明该募投项目拟购置设备与发行人现有生产线的差异。④结合前述情况，说明该项目拟投入大额工程建设、设备购置费用的合理性，说明是否符合行业惯例，是否符合企业当前发展阶段。说明该项目实施完毕前后发行人主要资产结构、人员机构存在的差异，说明发行人生产模式、经营模式是否会发生变更。⑤结合报告期内产能利用率变化、产销率变化情况等，说明发行人未来新增产能的消化措施，并结合募投项目产品所属

行业的发展情况，竞争对手情况，预计的单位成本与销售价格，潜在客户需求，量化分析并补充说明产能消化能力。说明该募投项目设计是否合理，可行性论证依据是否充分。⑥结合该项目实施的必要性，说明发行人是否具有募集资金不足的应对预案。假设实际募集资金规模不足，说明使项目达到基本可使用状态的资金规模下限及发行人是否具有筹资能力补足项目建设资金需要。

(2) 关于监听级纳米振膜及工业 DAC 芯片研发中心建设项目。根据申请文件，①截至 2024 年 6 月 30 日，发行人拥有专职研发人员 21 人，占员工总数 9.95%。②该项目预计投资 13,917.80 万元。其中工程建设投资 2,219.10 万元，软硬件设备投入为 3,600.30 万元，项目预备费为 291.00 万元，研发费用为 3,827.40 万元，其他投入为 3,980.00 万元。③发行人预计该项目完成后将实现监听级纳米振膜和工业 DAC 芯片性能的提升，以及采用分立元器件搭建高保真运算放大器的试制。该项目为研发项目，不直接产生经济效益。请发行人：①补充披露硬件设备投入的具体购置内容、研发费用投入的具体方向及用途。结合发行人报告期期末研发相关设备情况及固定资产金额，说明发行人该项目购置研发设备的必要性。说明发行人是否拟将该笔研发预算支付至委外加工企业用于委托研发。②结合发行人当前研发模式，说明研发费用的具体用途、预计使用时长，说明主要研发方式、研发内容与在研项目或拟研发项目的匹配性，结合发行人报告期的

研发费用投入情况，说明拟投入大额研发费用的必要性。

(3) 关于全球品牌及运营总部建设项目。根据申请文件，①该项目拟在昆山建设全球品牌及运营总部，在天津、广州建设区域营销中心，在渠道、社交平台等加大广告、流量等营销投入。②该项目预计投资人民币 16,923.50 万元。其中，场地投入 1,594.00 万元，软硬件设备投入为 608.00 万元，项目预备费为 111.00 万元，人员投入为 1,400.50 万元，市场营销费用为 13,210.00 万元。③该项目拟在 3 年内完成建设，三年内分别拟使用市场营销费用 1,930.00 万元、5,020.00 万元、6,260.00 万元。请发行人：①说明该项目的具体实施方案，包括但不限于该募投项目的实施主体、资金使用方案，如以子公司实施的，请说明募集资金投入方式及上市后持续监管措施。②结合报告期内发行人营销模式，宣传推广费用使用方式，线下销售涉及宣传推广、市场营销业务的具体实施方案等，说明该项目的必要性，说明拟投入大额市场营销费用的必要性，说明是否符合行业惯例，是否符合企业发展阶段。③说明该项目预计达成的实施效果及发行人实施方案中是否具有相关实施效果保障预案。补充说明项目不达预期对发行人业绩的影响，量化分析前述影响对经营业绩、财务指标、持续经营能力的具体影响并充分揭示风险，作重大事项提示。④说明市场营销费用使用过程中，发行人防范控股股东、实际控制人资金占用风险的措施及有效性，说明发行人保障销售人员、市场推广人员对市场营销资金合规有效利

用的具体措施及有效性。

(4) 关于预备费、铺底流动资金。请发行人：①补充说明各募投项目预备费、铺底流动资金的测算依据与测算过程，主要用途与合理性、必要性。②测算合并预备费、铺底流动资金的资金规模，并结合发行人报告期内现金分红情况、新增银行贷款与偿还情况、报告期内现金流量变化情况等，分别说明各募投项目设计预备费、铺底流动资金的必要性。③结合前述情况，说明基本预备费、铺底流动资金是否实质为补充流动资金。说明本次募集资金投资项目设计是否符合《规则适用指引第1号》相关规定。

请保荐机构核查并发表明确意见。

问题14.其他问题

(1) 报告期内业务经营合规性。请发行人：①说明除招股书已披露的情形外，报告期内是否存在其他违法违规情形（含尚未处理完毕的）、经营管理或业务开展过程中是否存在其他不规范情形，如是，请补充说明具体情况，相关情形处理情况及进度，是否存在被处罚的风险、是否属于重大违法违规及对公司的影响。②结合发行人存在的各类违法违规或经营管理不规范等情形发生的时间、原因、规范整改情况及规范整改时间、对公司的影响或潜在影响、公司内部管理制度建设执行情况等，分析说明报告期内公司治理规范性，说明是否存在影响公司独立性的情形，是否存在影响发行上市条件的情形，公司已采取或拟采取的规范措施是否切实可

行、有效。

(2) 发行相关问题。根据申请文件，本次发行的股票数量不超过 1,280.83 万股(全额行使超额配售选择权为 1,472.96 万股)。请发行人：结合发行人本次发行前后公众股比例变化情况，说明发行人稳定股价预案是否具有可执行性，现有股价稳定预案能否切实发挥稳定作用。

(3) 关于相关主体承诺安排。请发行人对照《规则适用指引第 1 号》等相关规则要求，说明相关主体本次发行承诺安排是否完备，视情况完善相关承诺安排。

(4) 完善招股说明书信息披露内容。请发行人：①全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除针对性不强的表述，删除普遍使用的模糊表述，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述。②请优化整合招股说明书中重复出现内容，提升招股说明书可读性。③关于重要承诺的具体承诺内容，请发行人按照重要性原则在招股说明书正文列示承诺具体内容，对投资者作出价值判断与投资决策相关性相对较弱的承诺具体内容在招股说明书附件中披露，提升招股说明书可读性。④区分控股子公司、分公司的信息披露内容，提升招股说明书可读性。⑤按照《公开发行证券的信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明

书》的要求梳理招股说明书，说明是否存在应按照准则要求披露但未披露的情形，如是，请说明原因并完善招股说明书信息披露内容。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请发行人律师核查问题（1）（2）（3）并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师说明对发行人境外子公司尽职调查、执行审计业务的核查措施、核查程序及核查意见，说明中介机构境外子公司相关核查工作是否受限。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》

《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。