

关于常州通宝光电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

常州通宝光电股份有限公司并东吴证券股份有限公司：

现对由东吴证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的常州通宝光电股份有限公司（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请文件提出问询意见。

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及风险揭示：问题 2.关于公司产品市场空间，问题 3.在建产能信息披露与投资合理性，问题 5.与主要客户合作稳定性及业绩持续性，问题 7.毛利率增长合理性及成本核算准确性，问题 9.关于存货跌价准备计提充分性，问题 11.募集资金规模及募投项目必要性、合理性，问题 12.其他问题。

目 录

一、业务与技术.....	3
问题 1. 产品、技术、管理方面的创新性	3
问题 2. 关于公司产品市场空间	4
问题 3. 在建产能信息披露与投资合理性	6
二、公司治理与独立性.....	7
问题 4. 公司治理的规范性	7
三、财务会计信息与管理层分析.....	8
问题 5. 与主要客户合作稳定性及业绩持续性	8
问题 6. 收入确认准确性	10
问题 7. 毛利率增长合理性及成本核算准确性	13
问题 8. 购销两端票据结算	15
问题 9. 关于存货跌价准备计提充分性	16
问题 10. 其他财务问题	17
四、募集资金运用及其他事项.....	20
问题 11. 募集资金规模及募投项目必要性、合理性	20
问题 12. 其他问题	21

一、业务与技术

问题1.产品、技术、管理方面的创新性

根据申请文件：（1）汽车照明系统产品占公司销售收入95%左右；2022年，公司以EPS控制器为突破口进入电子控制系统领域，车身域控制器等新产品处于量产前期阶段；CDU充配电总成于2024年进入量产阶段，充电枪产品已取得项目定点。（2）公司主要生产环节包括SMT贴片、热铆、焊接、组装等，主要核心技术包括光学透镜技术、散热设计技术、电子控制技术。（3）公司创新特征体现在技术产品创新、生产管理创新等方面，公司3项发明专利为继受取得。

请发行人：（1）说明产品更新迭代或形成新产品的主要方式或路径、相关技术的主要来源及与原有生产技术的关系，相关新产品与同业竞品相比是否具备竞争优势。（2）结合主要产品的构件组成、采购的原材料、生产环节等说明发行人核心技术在具体生产环节中的应用情况。（3）结合与同类型产品对比情况，说明发行人核心技术与行业通用或主流成熟技术相比是否存在差异、是否符合行业发展趋势，并量化说明主要核心技术在主要产品的性能与质量、满足客户需求、生产成本方面产生的优势。（4）结合发行人与客户在产品策划、项目定点、设计开发、测试验证等阶段各自承担的工作内容、合作研发情况以及协议签署情况等，披露发行人与其主要客户关于开发过程中形成的技术成果权属的具体约定，发行人是否在核心技术形成过程中发挥主要作用，是否对合作方存在重大依赖，发行人的专利、非专利技术权属是否清

晰，是否存在瑕疵、纠纷和潜在纠纷，发行人在使用和转让相关技术成果方面是否存在权利限制，向其他客户提供同类产品或技术是否存在侵权风险。（5）说明 3 项继受取得发明专利的取得时间、权属是否清晰、交易定价及公允性、交易对手方，3 项发明专利在发行人业务中的应用情况、与其他专利的关系、是否为发行人核心技术。（6）说明发行人生产管理中使用的智能生产线、智能制造管理系统是否与同行业公司应用情况存在显著差异，在降低成本或费用、提高生产效率或产品良率等方面是否产生竞争优势。（7）结合前述事项更新关于符合北交所板块定位和国家产业政策的专项说明。

请保荐机构核查上述事项，请发行人律师核查上述（4）（5）事项，并发表明确意见。

问题2.关于公司产品市场空间

根据申请文件：（1）公司汽车照明系统产品主要包括 LED 车灯模组、驱动控制器、车灯总成。按配套车型统计，2024 年发行人 LED 车灯模组产品市场覆盖率为 4%。同行业可比公司华域视觉、星宇股份，2023 年市占份额分别为 22%、14%。（2）公司新开发车身域控制器、CDU 充配电总成等产品。公司开发验证中的项目较多，截至 2025 年 2 月，公司与上汽通用五菱已定点未量产的项目超 30 个，另有多个跟踪开发中项目。

（1）关于汽车照明系统产品。请发行人：①分别说明报告期内公司 LED 车灯模组、驱动控制器、车灯总成产品对应

的客户、配套车型与产量；公司车灯总成产品所需的 LED 车灯模组、驱动控制器是否均为自产，是否具有成本或质量方面的竞争优势，销售收入快速增长的主要原因及增长趋势能否延续。②进一步说明“市场覆盖率”和“市占份额”是否存在差异，公司 LED 车灯模组产品市场覆盖率的测算依据、相关数据是否准确，是否可以准确反映相关产品的市场占有率。③结合公司汽车照明系统产品结构、产品单价、单车耗用量，燃油车与新能源车应用分布情况，前装和后装市场销售分布情况，配套车型的产销量与保有量变化趋势、新车市场占有率、存量车维修替换率及在客户同类车型中的供货份额等，说明公司汽车照明系统产品的市场空间及变化趋势。④结合汽车照明系统市场容量以及行业可比公司已获批准或在建产能情况、建设周期、应用车型等，说明公司汽车照明系统产品是否面临行业产能供给增加、竞争加剧的风险。

(2) 关于储备产品的披露。请发行人：①补充披露报告期内 CDU 充配电总成产品的生产与销售模式、销售金额及实现利润情况。②以列表方式补充披露发行人目前已经处于开发验证、项目定点、量产前期等重要节点的产品、项目、客户、预计量产时间、与客户签署协议情况，相关产品属于新开发产品或已有产品的迭代或更替、对应车型为客户未上市的新车型或已有车型；是否存在未达到客户要求或无法按期量产的风险，若存在，请作重大事项提示或风险揭示。

(3) 关于电子控制、能源管理系统产品。请发行人：结合发行人在电子控制、能源管理系统领域已有产品的销售情

况、储备产品开发进展、潜在客户、在手订单、年降情况以及相关产品市场竞争格局、竞争对手情况等，说明相关新产品的市场空间、预计销量及对公司营收和利润的贡献情况，是否存在商业化前景不明确的情形，若存在，请作重大事项提示或风险揭示。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题3.在建产能信息披露与投资合理性

根据申请文件：（1）公司设备产能可在不同产品间相互调配。2022 年至 2024 年，公司通过贴片生产线运行负荷率体现的产能利用率约为 101.54%、97.10%和 98.95%。（2）2024 年 9 月，公司在主要客户所在地新设广西通宝子公司作为广西生产基地，投建“汽车用智能 LED 车灯、新能源汽车充配电系统生产项目”，正在办理环评批复手续。（3）公司在建项目还有“汽车 LED 模组及车灯生产线改造项目”。

请发行人：（1）结合主要产品的生产环节、生产方式、生产设备配置、场地利用等，说明限制发行人产能的主要因素、环节。（2）说明“汽车 LED 模组及车灯生产线改造项目”的改造内容与进度、已投资金与后续所需资金、对现有技术或产能的提升效果。（3）补充披露广西通宝项目建设进度与计划周期，计划生产产品类型、销售区域、市场空间，相关产品与发行人现有及募投项目业务、产品之间的关系，是否属于对现有产品的更新迭代、性能优化，各类产品规划产能及投产后发行人总体产能情况，主要服务的客户，厂房租赁合同签署情况并在“重大合同”中列示。（4）说明广西

通宝项目拟购置的主要设备类型与数量、采用的生产技术以及是否与现有产线有较大差异，在当地是否有技术、管理方面人员储备，已投资金、计划投入资金及资金来源或筹资方式，投产后收益不达预期对发行人财务情况的影响，并作重大事项提示或风险揭示。（5）结合报告期内广西通宝所在地主要客户从发行人处采购的产品类型、数量、金额，相关客户主营业务、经营规模、产销与产能情况、终端配套车型情况、采购计划，发行人各类产品在前述客户的供货份额、当前产量及产能、在手订单，是否有新拓展客户等，说明是否通过合作协议、合作研发、项目定点等锁定产能或订单，相关客户能否支撑发行人新增产能，广西通宝项目投资建厂、产能规划是否合理可行，并就新增产能无法消化的风险作重大事项提示或风险揭示。

请保荐机构核查上述事项，请申报会计师核查上述（4）（5）事项，并发表明确意见。

二、公司治理与独立性

问题4.公司治理的规范性

根据申请文件及公开信息：公司实际控制人多名亲属担任公司副总经理、采购主管、销售部副部长等职务。2020年以来，孙建晋、周胤、章犇先后担任公司董事会秘书。

请发行人：（1）结合实际控制人亲属在公司的任职岗位情况，说明相关人员的任职是否符合法律法规、部门规章、业务规则 and 公司章程等的要求，相关人员是否具备履行职责必需的知识、技能和时间，是否勤勉尽责，是否影响公司治

理规范性、内部控制有效性。（2）说明近年来公司董秘频繁离职的原因、离职去向，并结合离职前在公司承担的主要工作，说明相关人员离职是否对公司治理、资本运作、生产经营产生重大不利影响。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

三、财务会计信息与管理层分析

问题5.与主要客户合作稳定性及业绩持续性

根据申请文件及公开信息：（1）2022年至2024年，公司向前五大客户合计销售占比分别为94.65%、98.42%和96.57%，向第一大客户上汽通用五菱年度销售占比分别为66.83%、63.99%和83.35%。（2）2019年至2021年，公司营业收入分别为22,425.99万元、20,965.75万元和24,841.91万元，净利润分别为1,082.03万元、465.68万元和917.26万元。（3）公司于2014年成为上汽通用五菱一级供应商，对燎旺车灯销售产品主要为上汽通用五菱相关车型进行配套。

（4）上汽集团年报披露，上汽通用五菱2022年至2024年产能利用率分别为90%、80%和77%，销售收入分别为811.38亿元、760.09亿元和779.34亿元，产量同比下降5.07%、11.51%和3.71%，销量同比下降3.62%、12.31%和4.49%，库存量同比变动-38.5%、5.42%和54.28%。

（1）**单一大客户依赖风险。**请发行人：①结合上汽通用五菱具体配套车型产销量、销售价格及库存情况、产能利用率、经营情况等，说明公司报告期内对上汽通用五菱销售金

额逐年增长与客户产品采购需求及计划、客户产销量和库存量的匹配性，相关数据披露是否准确，说明 2024 年度对上汽通用五菱销售占比快速提升、对华域视觉和法雷奥销售收入快速下降的原因及合理性。②列示说明公司报告期内通过燎旺车灯等总成厂客户或代工厂间接向上汽通用五菱销售的产品类型、销量、销售均价、销售收入及占比等情况，间接销售产品与直接向上汽通用五菱销售产品是否相同，说明上汽通用五菱未直接向发行人采购而通过总成厂或代工厂进行购买的原因及合理性，说明发行人及其关联方与上汽通用五菱是否存在其他利益安排或异常资金往来。③结合上汽通用五菱及其他整车制造企业同类产品供应商数量，供应商认证周期及更换供应商成本，合同的主要条款、合同期限，向发行人竞争对手采购情况、竞争格局等，说明发行人在上汽通用五菱供应商体系中的地位和竞争优劣势，是否存在被替代风险。④结合产品丰富度、发展阶段、市场拓展等情况，说明公司客户集中度高于同行业可比公司的原因，发行人进入其他整车客户供应商体系、拓展其他总成厂客户的进展及销售情况，应对客户集中度较高的措施及有效性，充分揭示发行人客户集中度较高、单一客户依赖及产品结构等风险。

（2）业绩快速增长合理性及持续性。请发行人：①按照产品类型、对应终端汽车类型（燃油车、新能源车等）、主要客户（合并口径、非合并口径）、所属车型或品牌，列示报告期内细分产品的销量、销售价格、销售收入、单位成本、

毛利率、配套车型占比、各期销售额占主要客户同类产品采购额的比重等情况。②结合发行人与同行业可比公司在客户结构、应用领域、产品类型、定价机制、成本构成等方面的差异，说明与部分主要客户在报告期内开始合作的原因及后续合作稳定性，报告期公司收入、净利润快速增长且与同行业可比公司和报告期前存在较大差异的原因及合理性。③结合五菱宏光、五菱星光、五菱缤果及其他车型项目开发、定点、实现批量供货、停产或减产（如有）时间、周期，年降政策、调价周期及实际调价情况等，说明发行人在手订单及预计收入可实现情况，期后是否存在因项目减产、新项目开发周期较长、客户议价能力较强等原因导致的期后业绩下滑风险，并充分揭示相关风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）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》（以下简称《2号指引》）2-8的规定进行核查并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。

问题6.收入确认准确性

（1）第四季度收入占比提升的合理性。根据申请文件：报告期内，发行人第四季度主营业务收入占比分别为 30.08%、37.89%、36.08%，高于第三季度和可比公司平均水平。请发行人：①列示报告期各年第四季度和 12 月确认收入的前十

大客户名称、收入和净利润金额及占比、订单获取及签署时点、相关产品生产、发货、交付、取得领用结算资料或验收及收入确认时点、期后回款等情况。②说明各年第四季度和12月确认收入对应销售产品订单生产、发货、交付、取得领用结算资料或验收周期与其他季度和月份是否存在较大差异，是否存在销售周期明显偏短或偏长的情况，毛利率与其他季度和其他客户是否存在较大差异，2023年和2024年第四季度收入占比提升的原因，是否符合行业特征。③结合前述情况说明公司收入确认时点是否准确，内外部依据是否充分，是否存在突击销售、提前确认收入的情况，是否符合《企业会计准则》规定。

(2) 购销双向交易收入确认合规性。根据申请文件：①2022年，公司向上汽通用五菱采购电子元器件用于制造EPS控制器产品并最终用于上汽通用五菱相关车型，向华域视觉采购进口电子元器件，向法雷奥采购缺货原材料。②公司电子控制系统业务包括销售产品和收取加工费两种模式。③华域视觉为公司2022年和2023年第一大供应商、报告期内前三大客户，华域视觉母公司华域汽车为发行人可比公司。请发行人：①说明向客户采购电子元器件的背景及原因，比较同期市场价格或第三方采购价格，说明向客户采购的必要性和价格的公允性。②说明电子控制系统两种业务模式是否存在明显区别，结合公司向客户采购电子元器件的定价、材料耗用占比、产品设计及制造过程、产成品销售定价模式及公

允性、收入确认政策及依据，说明销售 EPS 控制器产品是否实质为收取加工费的委托加工交易。③披露净额法、总额法对应的具体业务类型及收入、毛利占比。结合原材料的保管和灭失及价格波动等风险承担、最终产品的完整销售定价权、最终产品对应账款的信用风险承担、原材料加工的复杂程度、与不同客户的合同条款、实际执行情况等，逐一分析采用净额法、总额法的合规性，是否符合行业惯例；说明前期会计差错更正的依据及合理性。

（3）寄售模式收入确认准确性。根据申请文件：报告期内，公司寄售模式销售占比超 95%，与上汽通用五菱每年初协商当年产品价格，完成前签署临时供货协议结算货款。请发行人：①说明寄售模式下，是否存在同一客户同时采用寄售和非寄售模式的情况，对寄售模式下不同客户执行的收入确认政策是否存在差异，是否符合行业惯例。②说明临时供货价格与发行人成本的关系、调整差额的触发条件、具体会计处理方式、各期调整金额及占比，对相应期间收入、毛利率的影响。③说明相关内部控制制度是否健全且得到有效执行，是否存在通过调整对账时间等方式调节收入的情形。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明收入确认依据完整性、真实性的核查程序及有效性，对是否存在虚增经营业绩、突击确认或延后确认等调节业绩情形发表明确意见。（3）详细说明针对发行人报告期内收入项目的走访、

函证、细节测试、截止性测试情况，结合核查过程、核查证据、核查比例，说明报告期内收入确认是否真实准确。

问题7.毛利率增长合理性及成本核算准确性

根据申请文件及公开信息：（1）报告期内，公司毛利率分别为 21.46%、22.43%和 24.07%，与可比公司 and 公司以前年度毛利率变动趋势相反。（2）报告期内，车灯总成毛利率快速增长，分别为 1.01%、15.92%和 22.75%；EPS 控制器产品毛利率呈现下降趋势，分别为 23.61%、17.47%和 15.44%；其他汽车电子零部件 2023 年度毛利率为负数。（3）报告期内，发行人电子元器件、光源、线路板等主材采购单价持续下降且下降幅度逐年增加。2024 年第五大供应商常州市博威塑业有限公司注册资本 100 万元，参保人数 2 人；昆山凯盛世电子有限公司、江阴市华茂汽车部件有限公司、深圳市龙腾电路科技有限公司等前五大供应商涉及多起买卖合同纠纷。（4）发行人结构件采购金额和占比逐年增加，报告期采购金额分别为 4,655.46 万元、5,081.06 万元和 7,835.85 万元。

（1）毛利率与可比公司变动趋势不一致。请发行人：①结合产品结构、客户及应用车型、定价机制、单位价格及成本差异情况，量化说明发行人报告期内毛利率快速增长、与可比公司毛利率变动趋势存在较大差异的原因。②结合后尾灯、前尾灯、转向灯、EPS 控制器等对应车型的收入构成、售价、单位成本等变动原因，说明车灯总成毛利率快速提升且低于 LED 车灯模组、EPS 控制器产品销售与加工毛利率差

异较大、部分业务毛利率为负数的原因及合理性。③区分电子元器件、光源、线路板、结构件、光学器件，分析原材料价格波动、具体产品销售结构变动对发行人成本、毛利率的影响并进行敏感性分析。④说明在客户集中度较高、原材料价格下降背景下，2023 年度主要产品平均售价上升、各期主要产品平均售价波动较大的原因及合理性，发行人是否存在被下游客户挤压毛利的情形，价格传导机制是否有效，毛利率是否存在下降风险，并充分揭示相关风险。

（2）成本核算准确性和完整性。请发行人：①结合加工费模式规模及占比、LED 采购单价及性能差异、大宗商品价格走势、供应商规模及合同纠纷情况、供应商集中度及议价能力等，区分原材料类型量化分析采购价格持续下降且降幅较大的具体原因，说明对不同规模供应商采购价格的公允性及真实性，与同行业可比公司是否存在较大差异。②说明 2024 年第五大供应商常州市博威塑业有限公司的经营规模等情况与发行人采购情况是否匹配。③说明各类原材料、能源采购量、消耗量与产品产销量、库存量的匹配关系，各期投入产出比是否异常，各期末各类原材料、能源单位成本与当期采购价格是否存在显著差异，配比关系与同行业可比公司是否存在较大差异。④结合结构件生产所需原料构成及价格走势、生产工序、自产和外购成本差异，说明结构件的采购模式、定价原则、采购数量、市场供应等情况，结构件采购占比提升的原因，是否具有经济效益，是否符合行业特征。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。

问题8.购销两端票据结算

根据申请文件：报告期末，公司应收票据账面价值分别为 8,134.86 万元、10,445.21 万元和 15,048.54 万元，应收款项融资账面余额分别为 7,836.91 万元、10,332.75 万元和 11,695.92 万元，应付票据账面余额分别为 8,236.02 万元、12,144.79 万元和 14,291.61 万元。

请发行人：（1）说明大量使用票据结算是否符合客户及供应商结算习惯、付款方式是否发生较大变化，说明各期票据结算占发行人销售收入的比例，对报告期现金流的影响，结合还原票据贴现后的经营活动现金流量、票据质押、银行授信额度等情况，分析发行人是否存在现金流紧张等风险。

（2）表格列示报告期各期应收票据的期初余额、当期收到、背书或贴现、质押、到期收回、期末余额，出票方、背书人资信情况，是否属于与发行人签订经济合同的往来客户，是否附有追索权，是否终止确认，是否存在无真实交易背景的票据往来。（3）说明是否存在应收票据或应收款项融资到期转入应收账款的情形，账龄是否连续计算。（4）结合采购付款流程、结算政策、付款周期等，说明各期应付票据、应付账款、其他流动负债金额与采购金额、成本的匹配关系，对应支付对象的资信情况，是否与发行人主要供应商匹配。（5）说明应收票据质押率较高的原因，是否存在通过质押客户支

付的银行承兑汇票支付采购款的情况，与可比公司是否存在较大差异。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。（2）说明票据相关内控制度是否建立健全并有效执行，票据结算风险控制是否有效。

问题9.关于存货跌价准备计提充分性

根据申请文件：（1）发行人各期末1年以上账龄存货余额占比分别为25.99%、36.20%和43.30%。部分半成品存在呆滞，对合作方暂无生产计划的发出商品运回作库存商品保管。（2）报告期各期末，产成品存货跌价准备计提比例分别为17.64%、20.35%和17.60%，报告期内转回或转销的金额分别为778.20万元、597.82万元和1,007.76万元。（3）会计差错更正前，公司存货跌价准备计提期间存在错配，对停售车型对应产品于2022年末一次性计提存货跌价准备，三年以上的原材料和半成品未区分为专用材料和通用材料全额计提存货跌价准备。

请发行人：（1）说明存货余额与收入变动趋势不一致、长账龄存货占比逐年增加的原因及合理性，存货周转天数与原材料采购、产品生产、销售周期的匹配性。（2）说明停售车型存货跌价测试和可变现净值的具体计算过程，可变现净值测算依据及合理性，是否与同行业可比公司一致。（3）说明计提跌价准备相关存货的销售、成本结转、减值准备的期

后转回及转销等情况，测算报告期前后跌价计提、转回及转销情况对营业成本的影响，是否存在通过跌价准备调节业绩的情形。（4）结合汽车行业年降政策、整车售价下调影响、原材料价格下降等，说明公司是否存在年降，存货跌价准备计提是否充分，充分揭示存货发生跌价损失的风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对存货跌价准备计提充分性采取的核查程序、方法及结论。

问题10.其他财务问题

（1）发出商品核算准确性。根据申请文件：①发行人对发出商品不作全面盘点，对部分可接受盘点的发出商品进行盘点，发出商品期后结转销售比例分别为 82.69%、70.40%和 40.51%。②报告期末，发出商品账面价值分别为 9,078.93 万元、5,844.32 万元和 4,417.63 万元，2022 年末账面价值较高系向华域视觉等客户供应尚未正式定价的新产品，次年正式定价并领用结算后确认实现销售所致。③2024 年，公司部分原计入“发出商品”的样件作为合作样品免费赠送给华域视觉。请发行人：①披露报告期各期客户已签收但未定价结算的客户名称、具体发生额、各期期末余额、暂估与实际入账金额及差异，说明客户已签收或已领用但未定价结算对应的合同约定情况，是否存在未签订合同或无订单支撑但已发货的情形。②表格列示寄售仓库的地域分布、产品分布、金额分布及占比情况，说明发货数量、客户领用数量、期末发出

商品数量与发货单据、运输费用、客户生产规模、客户所在地及销售情况等是否匹配，说明发行人针对各类存货实施的盘点程序、周期、盘点金额及比例，对于客户不允许发行人盘点的存货如何确认、核对寄售货物情况，是否发生毁损灭失。③说明发出商品期后结转比例逐年下降、免费赠送华域视觉样品的原因及合理性。

（2）应收账款回款风险。根据申请文件：①报告期各期末，公司应收账款账面价值分别为 11,357.92 万元、18,433.86 万元和 18,211.27 万元，上汽通用五菱应收账款占比分别为 59.10%、59.74%和 74.35%。②公司应收账款周转率分别为 3.90 次、3.33 次和 3.02 次，低于同行业可比公司均值。请发行人：①说明截至最新日期应收账款期后回款情况，应收账款周转率低于同行业可比公司平均值的原因，提高应收账款周转率的应对措施及有效性。②说明一年以内应收账款的账龄情况，结合报告期内主要客户信用政策、结算政策及变化情况、新增客户与存量客户信用政策差异情况，说明不同客户是否存在不同的信用政策，是否存在放宽信用政策或变更结算方式刺激销售的情形。

（3）在建工程和固定资产核算准确性。根据申请文件：①2 号楼改造工程共计投入 1,361.59 万元，于 2023 年验收完工并投入使用。②公司于 2022 年 11 月对外销售自用生产设备 385.29 万元，于 2024 年完成最终验收。请发行人：①结合 2 号楼改造工程的可使用状态说明转固时点是否准确，固

定资产规模、变动趋势与发行人生产经营情况（产能、产量等）是否匹配。②结合业务布局、发展规划、产线升级及生产设备的使用情况，说明已出售设备涉及的生产环节和具体功能，向客户销售自用生产设备且生产设备验收时间较长的原因及合理性。

（4）研发费用低于可比公司的合理性。根据申请文件：报告期内，公司研发费用率分别为 3.43%、3.80%和 4.06%，低于可比公司平均水平，存在 2 名兼职研发人员。请发行人：①说明研发项目投入（包括报告期内已完成项目及在研项目）与产品的关系、对发行人业绩的贡献，研发投入的归集、核算是否符合《2 号指引》2-4 的规定。②说明研发人员划分的具体标准，非全时研发人员参与研发活动具体情况，研发人员工时统计与核算是否真实准确。

（5）销售费用与业务开展匹配性。根据申请文件：公司销售费用率低于可比公司平均水平。2024 年度业务招待费和差旅费同比下降，期末销售人员为 10 人，同比减少 2 人。请发行人：①说明销售费用率低于同行业可比公司及以前年度的原因。②结合报告期末存量客户维护方式、新增客户拓展模式、销售人员主要工作内容，说明 2024 年度销售人员数量缩减、业务招待费下降与收入增长不匹配的原因。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、过程、范围及结论。（2）说明各期盘点及未盘点、监盘及未监盘的存货类型，验证发出商品真

实性采取的全部核查方式，替代措施及有效性。

四、募集资金运用及其他事项

问题11.募集资金规模及募投项目必要性、合理性

根据申请文件：发行人本次发行拟募集资金 3.3 亿元，投向“新能源汽车智能 LED 模组、充配电系统及控制模块项目”，用于提升主营产品产能，已经取得土地使用权。其中，1,507.60 万元为预备费、2,500 万元为项目铺底流动资金。

请发行人：（1）补充披露募投项目计划生产的产品类型及对应产能、产品用途、主要配套车型、目标客户，达产后发行人各类产品产能情况，拟采购的主要设备类型、数量及与现有设备的差异。（2）结合问题（1）以及各类产品性能指标、核心参数等，说明募投项目是否对发行人现有产品性能、生产技术、生产效率等具有提升作用。（3）结合发行人目前固定资产规模、生产能力情况，分析说明募投项目固定资产投资与形成的生产能力的配比情况、固定资产投资规模的合理性。（4）说明募投项目预备费的主要用途及与铺底流动资金的区分，各项费用的具体构成、测算依据与合理性。

（5）结合募投项目生产经营计划、建设与营运资金需求、发行人资金情况、达产后的经济效益测算等，量化说明募资规模设计是否谨慎、合理，若募投项目实施效果不及预期对发行人业绩产生的具体影响。（6）结合发行人已有及其他在建产能及利用率、产品与订单储备、客户拓展、技术及人员储备、下游行业发展、产品市场空间以及行业竞争格局、整体产能变化等，具体说明拟采取的产能消化措施、募投项目产

能消化的可行性，在已投建广西通宝项目情况下拟将募集资金投向新产线的必要性、合理性，是否存在技术能力与项目运营不匹配、产能无法消化的风险，并充分揭示相关风险。

请保荐机构核查上述事项，请申报会计师核查上述（3）

（4）（5）事项并发表明确意见。

问题12.其他问题

（1）关于出资资金来源与股权收购定价。根据申请文件及公开信息：2014 年 11 月，刘国学、刘威、陶建芳向公司增资 1,600 万元。2014 年 12 月，公司收购关联方常州通宝照明有限公司全部股权，转让价格为 1,500 万元。请发行人：

①说明刘国学、刘威、陶建芳 2014 年 11 月向发行人增资的资金来源，出资是否真实、充足。②结合常州通宝照明有限公司被收购前的主要业务、经营业绩、资产规模及收购后的经营情况等，说明收购定价的依据、价格是否公允。请保荐机构核查前述事项，请发行人律师核查前述①事项，请申报会计师核查前述②事项，并说明核查方式、发表明确意见。

（2）关于同业竞争核查。请保荐机构及发行人律师按照《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》对发行人控股股东、实际控制人的亲属全资或者控股的企业进行核查，就相关企业是否与发行人构成同业竞争发表明确意见，并说明核查方式、范围。

（3）关于信息披露。根据申请文件，发行人按照汽车照明系统、电子控制系统和其他汽车电子零部件对收入构成进行披露。从实际产品构成看，汽车照明系统下的 LED 车

灯模组是发行人最主要产品，经组装加工后形成车灯总成等一级零部件；电子控制系统、能源管理系统等产品仍处于业务开拓期。请发行人：①结合具体产品结构与类型、可比公司披露口径等，说明以“系统”口径披露收入构成、市场空间等是否符合行业惯例，能否真实准确反映公司业务实质、供应链地位。②补充披露“能源管理系统”对应的产品范围、行业技术特点、发展趋势、行业特征等情况；结合报告期内发行人“能源管理系统”产品具体类型与功能、销售占比以及在整车成本中的比重，说明使用“能源管理系统”概念界定相关产品是否准确。请保荐机构核查前述事项并发表明确意见。

（4）关于信息披露准确性。①发行人在招股书“客户集中度较高的风险”中披露“公司第一大客户上汽通用五菱的年销量稳居国内前列，拥有多个热销车型，市场地位稳固，公司在其汽车照明系统供应体系中占据了较高的供货份额，与其建立了稳定的合作关系”。请发行人全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，删除针对性不强的表述，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势等可能减轻风险因素的类似表述；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请发行人说明招股书“后尾灯、前照灯和转向灯总成合计占车灯总成的收入比例分别为 74.33%、72.13%和 82.87%，系 LED 车灯模组的主要产品”的表述是否准确，并对披露内容进行全面梳理以确保准确性。请保荐机构核查前述事项并发表明确意见。

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报文件》《北京证券交易所股票上市规则》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。