

关于山东佳能科技股份有限公司公开发行 股票并在北交所上市申请文件的 第二轮审核问询函

山东佳能科技股份有限公司并第一创业证券承销保荐有限责任公司：

现对由第一创业证券承销保荐有限责任公司（以下简称“保荐机构”）保荐的山东佳能科技股份有限公司（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第二轮问询意见。

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。

目 录

问题 1.外销收入增长真实性和收入确认准确性.....	3
问题 2.毛利率及业绩下滑风险.....	6
问题 3.其他问题.....	7

问题 1.外销收入增长真实性和收入确认准确性

(1) 2024 年外销收入增长真实性。根据申请文件：①报告期内，公司境外销售收入分别为 2,774.96 万元、399.56 万元和 6,735.40 万元，占主营业务收入的比例分别为 11.33%、1.41%和 17.73%。②境外客户主要为工程建设公司、贸易公司等，客户注册地与项目实际开展地存在差异。③2024 年 12 月份外销收入确认金额为 6,419.76 万元，占 2024 年外销总额的 95.31%。④报告期内，公司外销产品发出至签收、报关平均时长分别为 79.83 天、63.50 天和 4.86 天。请发行人：①说明报告期内主要境外客户的具体情况，包括但不限于名称、性质、合作历史、产品类型、收入金额及毛利率、终端客户及项目开展地等，并结合主要客户情况、项目开展地区需求变动趋势、项目执行进展等，说明 2024 年境外销售增长的真实合理性。②结合报告期内项目所在地距离、运输路线、运输方式、发出至签收或报关流程及各环节所用时长、与客户沟通记录等情况，说明公司变更报关地点的原因及合理性，报关地点是否为客户指定，模拟测算公司 2024 年通过新疆阿拉山口岸报关的收入确认时点、报告期内及期后业绩影响金额及比例，公司是否提前确认收入。

(2) 收入确认准确性。根据申请文件及保荐工作底稿：①公司获取的部分对账单据名称为签收单或结算单。②宁夏宝丰项目以交货单确认收入，而合同显示到货验收单是到货时间的唯一证明，交货单显示货物质量等验收结果以到货验

收单意见为准。③公司与裕龙石化签订的部分合同，存在多批次发货、次年初签收的情形。④部分合同货物实际交付日期晚于约定日期。请发行人：①说明报告期内公司与主要客户对账的具体时点、频率与流程、对方人员及职务、单据类型、对账差异金额及原因，客户对账单的盖章、签字比例，是否存在未盖章情况及原因，对账单、结算单、签收单等对账单据的具体差异及名称不一致的原因，说明江苏焱鑫项目对账单据异常的原因。②重新说明前次问询中提及的收入确认后附单据不合格、客户签字或盖章等要素不完整及其他单据效力瑕疵的具体情况，说明各期涉及的金额及比例、相关签字人员身份、是否为客户人员、是否有权代表客户签字，收入确认单据是否有效。③说明与宁夏宝丰签订的合同存在到货验收单却以签收单作为收入确认时点的原因，后续是否存在验收或安装调试环节，全面梳理报告期内其他客户是否存在相关合同包含验收条款或验收单据而以签收单确认收入的情形，结合前述情况说明公司收入确认是否合规、谨慎。④说明部分合同不同批次发货存在较长间隔的原因，不同批次运输和发货至签收时长不一致的合理性，发货时间是否为客户要求、与客户的沟通情况，结合前述情况说明发行人是否跨期调节收入；全面梳理报告期内多批次发货的合同情况，是否存在最晚批次与前一批次发货日期相隔较远、最晚批次价值量较低的情形，说明原因及合理性。⑤说明报告期内公司合作的运输公司是否存在专门向发行人提供服务、成

立时间较短或为发行人提供服务后注销的情形，部分合同中运输公司名称与公章不一致的具体情况及其原因，发行人及相关人员是否与前述运输公司存在关联关系。⑥结合访谈记录说明公司是否实际为客户提供安装调试服务，是否存在安装调试约定，公司以签收确认收入的准确性。⑦梳理报告期内合同签订时间晚于约定发货时间、实际发货时间及验收时间的情况，分析前述情况发生的原因及合理性，相关收入确认是否符合企业会计准则的规定。⑧结合项目建设进度、客户沟通记录、回款情况等，说明报告期内公司部分合同未按期交货的合理性，相关合同对于违约责任的约定情况，公司报告期内是否支付违约金、是否存在大额违约的风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）说明收入确认的核查方法、截止性测试、细节测试情况，对各期接近期初和期末的项目收入确认相关证据的核查情况，是否存在收入跨期、人为调节收入确认时点等情形，对发行人收入确认准确性、收入确认相关内控制度健全有效性的核查过程及结论。（3）说明各期对境外客户访谈的具体比例，进行实地走访的具体客户名称、走访人员、访谈内容。（4）说明境外销售的函证回函方式，对客户签字、盖章等客户真实性的核查程序，相关核查程序是否有效，对回函不符以及未回函实施的进一步核查、替代程序。（5）请保荐机构提供收入、境外销售、资金流水核查相关工作底稿，提供资金流水核查情

况的专项说明。

问题 2.毛利率及业绩下滑风险

根据申请文件及公开信息：（1）报告期内，公司毛利率分别为 34.08%、47.25%和 37.33%，2024 年毛利率降低系公司为加深与煤化工行业客户合作，给予宁夏宝丰相对优惠的价格。（2）报告期内，公司管道支吊架产品毛利率分别为 38.91%、52.66%和 33.18%，裕龙石化毛利率较高系公司议价能力强、产品性能要求高、品类全、交货快、采用进口弹簧等。（3）除宁夏宝丰集团和中国石油化工集团外，2023 年和 2024 年，其他前五大客户均发生变化。（4）发行人项目一般执行周期为 6-12 个月，截至 2025 年 3 月 31 日，公司主要产品在手订单含税金额为 3.23 亿元。

（1）关于毛利率。请发行人：①按照公司主营业务的细分业务类型，补充披露报告期各期各类细分业务的毛利及占比、毛利率等情况，结合产品结构、客户类型、定价机制、单位价格、成本及成本构成情况，量化说明发行人报告期内主要细分业务毛利率变动的原因。②区分换热设备和管道支吊架，说明报告期各期按照下游应用领域分类的产品类型、收入及毛利率、在手订单、主要客户等情况，同类产品在不同应用领域毛利率是否存在较大差异及其原因。③结合产品议价能力、产品性能及技术参数、产品构成、交付周期、成本构成及原材料使用情况等，分析说明公司向裕龙石化和宁夏宝丰销售管道支吊架毛利率存在差异的原因及合理性；说

明公司与境外优质弹簧供应商的合作历史及采购情况，包括但不限于采购单价、型号、规模等，采购价格与公开市场价格对比情况，弹簧供应商是否为客户指定，使用进口弹簧成本溢价的具体体现，相关合同与未使用进口弹簧合同毛利率对比情况。

（2）关于业绩下滑风险。请发行人：①说明截至问询回复日在手订单的具体情况，包括但不限于客户名称、签订时间、合同类型、执行情况、产品类型、合同金额（不含税）、预计毛利率及收入确认时点，是否存在期后在手订单延期或取消情形，结合前述情况及各期末在手订单期后转化率、项目平均执行周期等，说明公司在手订单在 2025 年的实现情况，是否存在无法实现的风险。②结合公司市场地位、行业竞争格局、主要客户稳定性及新客户拓展情况、期后业绩情况、预计订单实现情况、可比公司业绩变动趋势、业绩预测情况等，说明发行人经营业绩是否存在大幅下滑风险，并视情况进行风险揭示和重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）请保荐机构提供前述事项核查相关工作底稿。

问题 3.其他问题

（1）灭菌培养架业务的真实合理性。根据申请文件：

①发行人子公司主要生产换热设备，2021 年及 2022 年为充分利用闲置产能，向七河生物及关联方销售灭菌培养架，该

业务合计毛利为-235.73 万元，毛利率为-6.31%。②公司灭菌培养架业务营业成本主要为直接材料、外协加工和直接人工。③2021 年 2022 年，换热设备产能利用率分别为 95.84% 和 93.90%。请发行人：①按照灭菌培养架相关合同签订时点的原材料市场价格，模拟测算该业务的合同毛利及毛利率，并结合公司原材料采购制度、备货周期及生产周期，说明公司与七河生物及其关联方签订合同较早但未进行材料采购的合理性。②说明灭菌培养架的生产加工流程，外协加工涉及的具体环节，2021 年至 2022 年产能利用率下降的情况下，降低直接人工占比、提高外协加工占比的合理性，外协加工厂商的具体情况，与发行人及相关人员是否存在关联关系，“公司为利用闲置产能开展灭菌培养架业务”的具体体现，结合前述情况，说明公司开展灭菌培养架业务的真实合理性。③结合与客户的沟通记录、发货及回款进度等，说明 Y20063 的合同实际交货与约定时点差距较大的原因，公司为客户提前开具发票的合理性，是否存在客户为发行人垫付资金的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。

（2）进一步披露创新性。根据问询回复：①2024 年度，公司节能环保换热设备占主营业务收入的比例为 50.09%，管道支吊架占比为 48.86%。②发行人选择洛阳瑞昌比较玻璃换热器的产品技术指标，选择圣泰能科、德和股份比较管道支

吊架和管托的产品技术指标。③报告期内，非金属及组合式换热设备的平均单价为每台/套 102.88 万元、206.10 万元和 164.74 万元，发行人说明因换热设备产品由于客户及产品规格型号的不同，各期平均价格有所不同。报告期内，弹簧支吊架的平均单价为每套/件 2,113.97 元、3,207.58 元和 1,463.11 元，发行人说明因管道支吊架订单具有明显的定制化特征，其在成本费用核算的基础上结合产品材质、质量标准、交货周期等综合因素确定最终销售价格。④公司研发投入分别为 1,170.72 万元、1,372.17 万元和 1,568.76 万元，2024 年研发人员平均为 48 人。请发行人：①全面梳理发行人与上市公司、公众公司相关产品的比较情况；说明发行人管道支吊架、换热器产品所处行业的特点及行业竞争格局，并结合发行人的生产工艺、业务特点、对大客户的服务能力、发行人所处行业的市场空间等情况进一步说明发行人产品的创新特征与核心竞争力。②说明金属换热设备、非金属及组合式换热设备、弹簧支吊架、管托平均单价下降的原因，是否有进一步下降的风险，发行人是否具有应对市场竞争的有效措施。③说明研发费用、研发人员认定的依据及其准确性。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见。

请保荐机构完善 7-9-2 发行人与保荐机构关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明。

(3) 募投项目的产能消化能力。根据问询回复：①公

司拟募集资金 24,784.50 万元。其中 7,287.79 万元拟用于工业减震阻尼安全系统装置智能制造项目，5,701.42 万元拟用于节能环保传热设备制造项目，4,295.29 万元拟用于研发中心项目，7,500.00 万元拟用于补充流动性资金。②报告期内节能环保换热设备的产能利用率为 93.90%、106.89%和 102.78%，管道支吊架的产能利用率为 112.55%、118.85%和 117.72%，相关产能利用率均是用实际工时/理论工时测算。

③发行人募投项目达产后预计形成年产 27 万套工业减震阻尼安全系统装置和年产 110 台套节能环保传热设备的生产能力。请发行人：①结合同行业可比公司案例情况，说明产能利用率测算的准确性，与同行业可比公司是否存在明显差异；结合发行人在手订单的具体情况，进一步论证募投项目达产后“年产 27 万套工业减震阻尼安全系统装置和年产 110 台套节能环保传热设备”的产能消化能力及对公司财务状况的影响。②结合下游行业发展、报告期内收入增长、期后在手订单获取等情况，量化分析公司存在的产能消化风险，并同步完善相关风险提示。

请保荐机构、申报会计师核查上述问题并发表明确意见。

（4）完善风险揭示与重大事项提示。请发行人和保荐机构全面梳理“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，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，针对性作出定性描述。

请保荐机构核查上述问题并发表明确意见。

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请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及公开发行股票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。