

关于广东邦泽创科电器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

广东邦泽创科电器股份有限公司并东莞证券股份有限公司：

现对由东莞证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的广东邦泽创科电器股份有限公司（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 1.电商平台销售模式；问题 2.产品技术创新性及市场空间；问题 3.业绩增长的真实性及持续性；问题 5.毛利率增长合理性及成本核算准确性；问题 7.大额存货的合理性及境外存货真实性；问题 8.其他财务问题。

目 录

一、业务与技术.....	3
问题 1. 电商平台销售模式.....	3
问题 2. 产品技术创新性及市场空间.....	4
二、财务会计信息与管理层分析.....	5
问题 3. 业绩增长的真实性及持续性.....	5
问题 4. 不同销售模式收入确认准确性.....	9
问题 5. 毛利率增长合理性及成本核算准确性.....	11
问题 6. 供应商及外协厂商采购价格公允性.....	13
问题 7. 大额存货的合理性及境外存货真实性.....	16
问题 8. 其他财务问题.....	17
三、募集资金运用及其他事项.....	21
问题 9. 募投项目的必要性及合理性.....	21
问题 10. 其它问题.....	22

一、业务与技术

问题1.电商平台销售模式

根据申请文件：公司自有/授权品牌的主要销售模式为线上直销，线上直销主要以“店铺入驻”的形式通过 Amazon（亚马逊电商）、Walmart（沃尔玛电商）、Temu（拼多多国际）和 Rakuten（日本乐天）或国内电商平台天猫、拼多多、抖音等第三方电商平台开展。报告期各期，线上直销的金额分别为 51,831.98 万元、70,320.79 万元和 88,595.60 万元，占营业收入的比例分别为 48.48%、60.63%和 59.02%，其中最近两年通过 Amazon 销售的占比超过 50%。截至 2024 年 12 月 31 日，在 Amazon(亚马逊电商)平台上，公司部分型号碎纸机、真空包装机在各地区同类产品销售榜前 2 位。

请发行人：（1）按照主要产品类型列示线上直销模式下各类产品的销售金额及占比，分析说明报告期内线上直销收入增长的原因，公司线上直销是否稳定，业绩增长是否具有持续性。（2）说明公司线上直销是否对 Amazon 具有依赖性，平台是否要求独家合作或者限制公司在多平台销售，结合公司在 Amazon 的销售模式、平台政策情况、历年销售情况等，说明在该平台的销售是否稳定，是否存在因政策变动导致对发行人的持续经营产生不利影响的情况。请发行人进一步揭示对第三方电商平台存在依赖的风险。（3）结合亚马逊排行榜上榜指标、排名稳定性及更新情况，具体说明 Amazon 销售榜的排名运作方式，公司相关型号或产品上榜时间、排名所属类别、报告期内排名变化，公司是否通过刷单或者付费

打榜的方式获得销售榜排名，该榜单为大类产品榜单还是细分产品榜单，是否具有参考价值。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题2.产品技术创新性及市场空间

根据申请文件：公司主要产品包括碎纸机、过胶机及耗材等办公电器和真空包装机及耗材、手持搅拌器等厨房小家电。公司产品主要为外销，主要销往北美洲和欧洲，各期外销占比超过 95%，其中碎纸机各期销售占比分别为 54.81%、59.02% 和 56.14%。

(1) 产品技术创新性。报告期内，公司研发费用率分别为 2.15%、2.32% 和 2.51%，低于可比公司及其平均水平。公司与广东华中科技大学工业技术研究院合作研发碎纸机相关项目，合作期限为 2020 年 6 月 10 日至 2023 年 6 月 9 日，尚不存在已完成的合作研发成果。请发行人：①说明碎纸机、过胶机、真空包装机等产品涉及的核心技术，是否为通用技术，上述产品是否为市场成熟产品，是否具有较高的门槛，相关产品的差异点及技术创新性主要体现在哪些方面；结合碎纸机的全球竞争格局，说明与世界知名品牌相比，公司产品有哪些优劣势。②说明发行人主要产品类型的演变过程，产品之间在技术上有何联系，发行人拓展相关新品类的主要考虑因素。③说明研发费用率低于可比公司的原因及合理性，是否与公司的市场地位、销售情况相匹配。④说明研发材料的领用情况及金额变动原因，是否存在研发领料与生产领料

混同的情形。⑤说明合作研发的具体情况，合作期限内未产生合作研发成果的原因。

(2) 主要产品的市场空间。根据 DataIntel 统计数据，2023 年全球碎纸机市场规模约为 35 亿美元，公司 2023 年碎纸机产品销售收入 68,451.58 万元，预估公司全球市场占有率为 2.76%。根据中国海关数据，2024 年公司碎纸机出口占中国碎纸机出口总量的 22.18%。近年来，无纸化办公依托网络化技术，显著减少了纸质文件的使用量，印刷、用纸等办公费用也相应缩减，将对打印机、复印机、碎纸机、扫描仪等部分传统办公电器市场产生冲击。请发行人：①按照产品类型，说明各类产品的全球市场竞争格局，包括但不限于主要品牌、销售区域、销售方式、市场占有率等，公司自有品牌是否具有较高的品牌知名度，说明可比公司的选择是否合理，是否存在产品类型、销售模式、销售区域等与发行人更接近的竞争对手。②结合碎纸机的使用场景，说明该产品 2B 的市场需求和 2C 的市场需求是否具有较大差异，公司自有/授权品牌以零售为主，是否存在市场空间较小的情况。③具体分析无纸化办公对发行人碎纸机相关产品的影响，是否存在需求持续下滑的风险。④请发行人就市场空间问题揭示相关风险。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

二、财务会计信息与管理层分析

问题3.业绩增长的真实性及持续性

(1) 业绩快速增长的原因及持续性。根据申请文件：报告期各期，公司主营业务收入分别为 107,092.73 万元、116,813.86 万元和 150,979.98 万元，2023 年和 2024 年同比增长 9.08% 和 29.25%。公司扣非后归母净利润分别为 746.17 万元、11,010.65 万元和 15,532.27 万元，2023 年和 2024 年同比增长 1375.62% 和 41.07%。2023 年度，自有/授权品牌销售收入同比增长 34.02%，ODM 业务销售收入同比下降 19.27%。

请发行人：①结合细分产品所处市场的供求变化、细分产品销量及售价变动、主要客户采购需求、季节性因素等，说明报告期内利润增长显著高于收入增长的原因，结合财务数据逐项分析各项影响因素的具体影响金额。②表格列示碎纸机、过胶机、真空包装机等各期各型号产品发布时间、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，说明各型号产品功能及定价差异及合理性，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 2023 年度产能利用率是否准确。③列示 ODM 产品和自主品牌产品在境外不同区域的收入及占比情况，结合产品差异及 ODM 产品终端销售情况，分析 2023 年度 ODM 业务和自有/授权品牌业务销售收入变动不一致的原因，ODM 客户是否知悉公司自主品牌销售情况，是否对自主品牌销售进行限制，自主品牌销售对 ODM 客户合作的影响。④结合报告期内全球办公及家用电器市场整体产值及景气

度变化、海运运费变动趋势、汇率波动、贸易政策变化情况、碎纸机等细分产品出货量和在手订单等，说明发行人收入和利润增长是否具有可持续性，变动趋势与行业趋势、同行业公司业绩变动趋势是否一致，就业绩增长持续性及下滑风险作重大事项提示和风险揭示。

(2) 境外销售真实性。根据申请文件：报告期内，公司境外销售收入分别为 101,921.92 万元、111,837.75 万元和 145,563.28 万元，占各期主营业务收入比例分别为 95.34%、96.43%和 96.98%，主要销往美国、欧洲等国家和地区。2024 年度，第一大客户亚马逊收入同比增长 371.62%。请发行人：

①说明亚马逊电商与其他境外电商平台产品型号、定价、销售佣金费率及结算政策是否存在差异，亚马逊电商销售金额快速增长、其他电商平台收入波动的原因及合理性。②说明境外销售前十大客户的基本情况、产业链所处环节、合作开始时间、获客途径、是否签订框架协议及主要条款等，说明与主要境外客户是否建立长期稳定的合作关系，境外客户需求是否稳定，境外业务增长的持续性。③按照终端客户消费金额分类列示客户数量及占比、购买次数、购买时间间隔、次均消费额，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，是否存在刷单、大额、异常消费情况，并对合理性进行分析。④说明汇率波动、贸易政策及海运费波动对发行人收入端和成本端的具体影响，

并进行敏感性分析，说明公司各期境外销售收入与海关报关数据、运保费、出口退税的匹配性。

(3) 境外第三方回款真实性。根据申请文件：发行人报告期第三方回款金额分别为 16,580.03 万元、8,387.31 万元和 10,807.01 万元，主要类型为供应链金融回款。请发行人：①说明各期境外客户委托银行付款的具体业务模式，与境外客户合作以来是否一直采取银行代付款模式，相关回款具体来自于客户的相关证据，供应链金融服务业务中相关方的权利义务、利率、担保等约定情况，是否具有商业实质。②结合相关交易对象所在区域外汇管理政策、客户特征等说明第三方回款的必要性、商业合理性、合法合规性，公司第三方回款的比例与同行业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《指引 2 号》）2-12 和 2-13 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。（3）说明对境外收入真实性采取的核查程序、具体比例及核查结论，对境外客户走访情况，包括境外客户的选取标准及过程、走访人员、走访时间、客户名称、走访内容、过程和结论等；说明回函不符情形的具体情况，说明不符原因及调节情况；如存在未回函、不接受走访的，详细说明履行的替代性程序及有效性。（4）结合报告期内主要结

算货币对人民币的汇率变动趋势，说明外销收入和汇兑损益之间是否匹配。（5）结合合同、物流运输记录、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、出口信用保险数据、外汇管理局数据、出口退税金额等，量化分析以上数据与外销收入是否匹配。（6）说明根据《指引 2 号》2-17 对发行人的信息管理系统进行核查的具体情况，并提供专项核查报告，对发行人信息系统是否真实、准确、完整地记录发行人的经营活动，业务数据与财务数据是否一致发表明确意见。请保荐机构提供境外销售收入核查相关工作底稿。

问题4.不同销售模式收入确认准确性

根据申请文件：（1）发行人的销售模式分为自有/授权品牌与 ODM。其中，自有/授权品牌分为线上销售（直销与电商平台入仓）和线下销售（直销与经销），ODM 业务分为国内和国外。（2）发行人境内线下销售和国内 ODM 业务于客户签收时确认收入；境内电商平台入仓（主要为京东自营）于收到电商平台的对账单确认收入；境内线上直销于客户确认收货或系统自动默认确认收货后确认收入。（3）发行人境外线上直销于公司收到结算单确认收入；境外线下销售采用 FOB 模式以提单或货运运单确认收入，国外 ODM 采用 FOB 和 FCA 模式以提单或货运运单、货物在指定的地点交付后确认收入。（4）发行人存在授权品牌采购、经销、贸易等非终端销售模式。

请发行人：（1）结合不同模式下销售实现过程（比如报关、送货、签收、收货等）以及各环节对应单据，说明直销、经销、电商平台入仓、ODM业务的具体收入确认时点，并结合合同约定和实际执行情况，说明收入确认时点的准确性，是否有充分外部可验证的证据支撑，是否符合《企业会计准则》的规定。（2）结合不同平台无理由退货期、发货主体、退货的权利义务关系、控制权转移时点等具体情况，具体分析发行人不同销售模式下，产品的实物流、账务流、资金流的时点安排和匹配性，论证对应收入确认时点的准确性。（3）结合发行人从客户下单到生产完工再到不同模式下收入确认各阶段的平均周期，说明不同平台结算的时点及周期与客户收货的间隔时间，是否存在平台已结算但商品未送达、相关风险报酬未转移的情形，是否存在提前或延后确认收入的情形，境外线上直销以收到结算单作为收入确认时点而非对账、签收时点的原因及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。（4）说明各期发行人与不同电商销售平台及自建站的结算手续费、境外运输费用与销售收入的匹配性，说明电商平台销售中商品评价数量、商品折扣情况与销量和收入是否匹配。（5）结合电商平台入仓和经销模式的具体差异，包括销售产品种类、产品定价原则、长期滞销产品回退机制（如有）、交易结算方式、返利政策等，说明电商平台入仓和经销模式认定为买断销售的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确

确意见，说明核查方式、过程、范围和结论。（2）说明对主要电商平台、ODM、经销商客户及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。（3）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。（4）说明国外终端消费者核查情况，核查形式及确认比例。（5）说明对电商平台入仓、经销商、线下直销的贸易商对应终端消费者穿透核查情况，核查形式及确认比例。（6）说明对于发行人及实际控制人、主要关联方、董监高、关键岗位人员、销售人员及相关工作人员的资金流水核查情况，包括但不限于异常标准、确定依据及其合理性，核查方式的有效性、如何应对刷单风险，核查发现的异常情形，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。请保荐机构提供资金流水核查专项说明及相关工作底稿。

问题5.毛利率增长合理性及成本核算准确性

根据申请文件：（1）报告期内，公司毛利率分别为 28.84%、39.43%和 40.12%，各期可比公司平均毛利率分别为 30.78%、31.94%和 30.26%。（2）发行人 2023 年毛利率提升 10.59 个百分点，主要系自有品牌/授权品牌产品销售占比上升、美元对人民币汇率上升、海运费下降及原材料采购价格下降等因素的影响。（3）发行人境外毛利率分别为 28.58%、39.66%

和 40.43%，境内毛利率分别为 32.88%、34.00%和 33.37%，2022 年度境内自有/授权品牌和 ODM 毛利率均高于境外，2023 年度和 2024 年度均低于境外。（4）公司直接材料、运输费及其他合计占公司主营业务成本比例分别为 73.87%、79.93%和 82.42%。（5）2023 年度，发行人 ODM 主营业务成本同比下降 25.20%，自有/授权品牌主营业务成本同比上升 10.84%。

（1）毛利率与可比公司变动趋势不一致。请发行人：①按照 ODM 模式与自有品牌、线上与线下、直销与经销以及贸易商等多种销售模式分类说明碎纸机、过胶机、真空包装机等各期各型号产品的销售单价、成本差异、调价比例、销售数量、销售金额及占当期该产品收入的比重、毛利率、是否为境外销售等情况，分析不同销售模式毛利率差异的原因及合理性。②结合主要型号产品的技术区别、销量、调价策略、结构优化策略、竞争对手策略、美元汇率及原材料价格变动等，说明同一型号产品在不同报告期、不同平台定价是否存在差异，说明公司定价的商业背景及调价逻辑，价格对产品销售、产品竞争力、毛利率和与客户合作稳定性的影响，发行人对主要客户是否具备议价能力，是否通过持续降价促进销售并维持在客户供应商体系中的竞争地位。③结合同类产品境内外销售的具体情况，包括销售模式、销售金额、毛利率、产品类型、性能差异、客户偏好等，量化分析说明报告期后期同类产品外销毛利率显著高于内销的原因及合

理性。④结合发行人与可比公司的异同，论证可比公司选择的完整性和合理性，报告期后期毛利率高于行业平均水平的原因及合理性，当前毛利率水平是否稳定可持续，是否存在毛利率下滑的风险，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结合主要原材料公开市场价格、基础原材料大宗商品价格、同行业公司披露信息等，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。②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。③列示各期 ODM 客户数量及增减变动情况，说明发行人与 ODM 客户关于设计、生产、销售的具体约定，同时采用 ODM 和自有品牌销售是否符合行业惯例，2023 年度 ODM 主营业务成本大幅下降、自有/授权品牌主营业务成本上升的原因，产品成本结构占比与同行业可比公司是否存在显著差异。

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6. 供应商及外协厂商采购价格公允性

根据申请文件及公开信息：（1）报告期内，发行人前五大供应商中，广东省台远塑胶科技有限公司参保人数 3 人；东莞威普特科技有限公司为自然人独资，注册资本 100 万元；

湖南东昶电机有限公司参保人数 0 人，成立时间为 2021 年 4 月，2022 年起即为发行人前五大供应商；东莞市宏枰电子科技有限公司注册资本 100 万元；惠州艺都文化用品有限公司于 2024 年首次成为第一大供应商，采购内容为办公电器耗材。（2）东莞威普特科技有限公司同时为公司前五大供应商和外协供应商，公司前员工陈远红及其配偶曾帅担任其公司顾问及董监高；关联方东莞脑力为公司外协供应商，公司实际控制人、副董事长张勇及其妻子曹萍曾持有东莞脑力 30% 和 50% 股权，张勇及其女儿张亚欢曾任监事及财务负责人。

（3）2022 年度公司对部分划入淘汰品的外协生产家用电器产品进行降价促销处理；2023 年度外协生产成本较上年度减少 5,807.98 万元，降幅 75.35%；2024 年度公司 ODM 业务中真空包装袋业务由外协生产转变为自主生产。（4）2022 年度，公司向外协加工商提供加工材料按销售材料进行会计处理，受托加工业务采用总额法确认收入，公司 2022 年度多确认营业收入 473.02 万元，后续已进行会计差错更正。

请发行人：（1）说明发行人采购占主要供应商销售同类产品的占比情况，对供应商的选择标准，是否存在专门向发行人进行销售的供应商，是否存在经销商性质的供应商及向其进行采购的原因；说明湖南东昶电机有限公司成立时间较短、惠州艺都文化用品有限公司 2024 年度开始合作即成为发行人主要供应商的原因及合理性；说明广东省台远塑胶科技有限公司等主要供应商的采购规模与其经营能力是否匹

配。(2) 表格列示前十大外协供应商的名称、基本情况、是否为新增、合作历史、采购内容、金额及占外协供应商销售收入的比例、定价及结算方式、委托加工主要内容及在生产环节中的地位、是否为终端供应商、是否为前员工设立或经营的供应商, 结合外协供应商向其他客户的售价或公开市场报价, 说明外协供应商采购价格是否公允, 是否存在其他利益安排。(3) 结合各期不同产品的自产产量、外协工序及外协产量、外协价格变动等, 量化分析 2023 年度外协生产成本下降的原因及合理性; 结合淘汰品分类标准、制造费用构成、原材料采购价格、销售价格变动及促销情况, 真空包装袋外协转自产单位成本差异情况, 说明外协加工和生产相关成本费用核算是否准确, 是否存在少计成本费用调节利润或跨期的情形。(4) 说明发行人对东莞威普特科技有限公司同时采购原材料和外协的具体内容、能否明确区分及商业合理, 与其他供应商及外协厂商是否存在重大差异。(5) 说明外协相关会计差错产生的原因, 是否构成发行人报告期内会计基础薄弱及内控不规范, 后续规范措施的有效性。

请保荐机构、申报会计师:(1) 核查上述事项并发表明确意见, 说明核查方法、范围、依据及结论。(2) 说明供应商函证及走访情况, 包括不限于对象选取标准、走访比例、访谈对象身份及确认方式, 是否存在回函地址、时间、发件人异常等情形, 回函不符的具体情况及其差异调节过程, 对于未回函供应商采取的替代性程序及其有效性。(3) 结合资金

流水核查情况，说明发行人及相关主体与主要原材料供应商、外协厂商及相关主体等是否存在异常资金往来，是否存在为发行人代垫费用、代为承担成本或转移定价等利益输送情形。请保荐机构提供供应商及外协厂商核查工作底稿。

问题7.大额存货的合理性及境外存货真实性

根据申请文件：（1）发行人各期末存货账面余额分别为15,273.27万元、18,766.18万元和26,009.69万元，库存商品占各期存货余额比例分别为66.62%、72.56%和73.86%。（2）发行人存货主要存放于境内外自有仓库、海外FBA仓或运输途中。（3）发行人存货周转率低于可比公司均值，存货跌价准备计提比例也低于可比公司均值；报告期内存货跌价准备转回或转销的金额分别为1,240.00万元、624.24万元和560.73万元。

请发行人：（1）结合最近一期末存货的期后销售情况、库龄、退换货、存货销售价格等因素，说明最近一期末存货金额大幅增长的原因，存货跌价准备计提是否充分。（2）结合原材料采购周期、在产品周转天数、产品生产周期、安全库存量等因素，说明期末库存商品、发出商品账面价值远高于原材料账面价值的原因及合理性，说明存货构成与同行业可比公司相比是否存在显著差异。（3）结合订单签订时间分布情况、从签单到开始生产、销售出库、运输的时间安排等因素，说明报告期各期末原材料、库存商品、发出商品中有具体订单支持的金额及比例，是否与发行人的生产模式相匹

配。(4) 区分境内外说明对各类存货盘点的具体情况, 包括盘点时间、地点、人员、范围、各类存货盘点方法、程序、盘点比例、存货账实相符情况、盘点结果处理情况, 说明公司存货管理相关内部控制及其有效性。(5) 结合公司与同行业可比公司在存货备货、生产、销售周期等的差异, 分析说明公司存货周转率、存货跌价准备计提比例低于同行业可比公司均值的原因及合理性, 按照同行业可比公司平均水平模拟测算计提存货跌价准备对报告期各期净利润的影响, 并针对存货跌价风险进行充分风险揭示。(6) 说明报告期各期存货跌价准备转回或转销涉及的存货类别或性质、存货跌价准备的计提时间、转回的判断标准等, 是否符合《企业会计准则》相关规定, 是否存在利用存货跌价准备转回进行利润调节的情形。

请保荐机构、申报会计师:(1) 核查上述事项并发表明确意见, 说明核查方法、范围、依据及结论。(2) 对发行人境内外存货管理内部控制的有效性进行核查并发表明确意见, 进一步说明针对境外存货核查所执行的核查程序是否充分、有效, 是否能够对境外存货的真实性、准确性提供合理保证。(3) 说明存货跌价准备计提充分性的核查情况。

问题8.其他财务问题

(1) 套期保值有效性。根据申请文件: 报告期各期, 公司远期外汇合约交割对减少汇率波动导致的利润变动金额分别为-1,319.16 万元、-967.48 万元和 268.27 万元。2023 年

和 2024 年，公司因商品期货交易形成的平仓盈亏分别为 41.93 万元和-1,027.01 万元。请发行人：①结合发行人历史上采取的汇率波动风险及应对措施，说明远期外汇合约与境外收入及汇兑损益的匹配性，发行人交割情况或平仓计划，发行人在各期末因远期外汇交易带来的风险敞口，应对汇率波动风险措施的有效性，报告期内前期损失较大的原因及合理性，视情况作风险揭示。②说明商品期货交易资产的具体持有情况，包括但不限于工具类型、数量、金额、交割期限，结合期末持有相关现货及套期保值工具的配置情况，说明套期保值工具的实际效果、风险敞口情况、亏损金额。③说明发行人运用外汇管理工具和商品期货交易的决策程序及审批程序，相关交易人员是否具备专业背景和资质，对原材料和汇率价格波动对冲的覆盖比例，在上述业务开展过程中是否存在决策、操作失误导致损失的情形及影响，相关内部控制制度是否健全并有效执行。

(2) 应收账款坏账准备计提充分性。根据申请文件：①报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 5,156.53 万元、13,114.86 万元和 17,401.76 万元。②公司采用逾期账龄法每年重新计算不同逾期账龄的应收账款对应的预期信用损失率。4 家可比公司采用自然账龄法对应收账款的账龄组合确定预期信用损失率，新宝股份采用逾期账龄法且预期信用损失率在报告期保持不变。③报告期各期末，公司应收账款按组合计提坏账准备的比例分别为 4.46%、1.00%和 0.86%，报

告期后两年低于同行业可比公司均值。请发行人：①结合期应收账款逾期情况、期后回款情况、坏账准备整体计提比例与同行业的对比情况、应收账款核销情况等，说明坏账准备计提的充分性。②说明采用逾期账龄法、不采用自然账龄法计提坏账准备且每年重新计算预期信用损失率的原因及合理性，报告期内信用期发生延长的客户数量、收入情况，信用政策整体是否发生重大变化，模拟测算报告期各期应收账款按照自然账龄法及可比公司坏账计提比例应计提的坏账准备金额，对各期财务数据的影响。③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) 模具及在建工程核算准确性。根据申请文件：①发行人各期末模具及其他设备账面价值分别为 3,410.80 万元、3,045.87 万元、4,011.36 万元，折旧年限为 5 年，高于同行业可比公司。②越南在建工程项目房产于 2024 年转入固定资产 6,314.37 万元，公司 2022 年末存在在建工程未及时结转固定资产的情况，金额为 36.58 万元。请发行人：①区分自制和外采列示各期对应的模具数量、金额及占比、开发过程、用途、管理模式、对应具体的产品类别及实现销售收入情况，说明模具折旧年限与同行业可比公司存在差异的合理性。②说明越南基地厂房建设项目主要供应商基本情况，是否与发行人及其关联方存在关联关系，发行人采购占供应商同类业

务的比重，发行人采购的具体内容、定价方式及价格公允性，在建工程对应采购款的支付对象、具体支付情况与建设进度及合同约定匹配性。③结合越南基地厂房建设项目的投资金额、立项、开工、计划完工时点、工程进度、作价依据等，说明转固时点、金额、依据及准确性，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。

(4) 销售费用与业务开展匹配性。根据申请文件：①报告期各期，公司销售费用分别为 18,357.40 万元、22,246.47 万元和 29,529.95 万元，销售费用金额较大且销售费用率大幅高于可比公司。②报告期各期，平台佣金及服务费分别为 8,993.80 万元、11,465.63 万元和 14,270.68 万元，广告费及业务宣传费分别为 4,502.10 万元、6,094.30 万元和 8,739.22 万元，仓储费分别为 1,585.61 万元、1,562.91 万元和 2,607.87 万元。请发行人：①说明不同线上平台佣金和服务费的具体内容、收费标准及支付方式，平台佣金收取政策及相应平台销售额匹配情况，与同行业可比公司是否一致。②说明广告预算在亚马逊电商平台站内和站外的分布情况及不同产品型号的差异，广告的主要渠道、投放方式及对应成果转化情况，说明仓储服务费与对应平台发出商品匹配情况。③说明销售费用率高于同行业可比公司且金额逐年增加的原因。

(5) 内控规范性。根据申请文件：发行人报告期存在个人卡、现金收付款、第三方回款、关联方代收货款等内控不规范情形和会计差错更正事项。请发行人：①逐一说明出现

上述内控不规范及会计核算不规范的具体原因、背景，说明前述不规范事项整改的具体措施、整改完毕的具体时间、是否符合《指引 2 号》2-10 的规定，相关财务内控不规范事项是否影响发行人报告期内财务数据的真实性、准确性、完整性。②说明针对前述财务核算及内控不规范事项，发行人采取的具体措施、整改落实情况，是否仍存在上述不规范行为，是否已针对性建立内控制度并有效执行。

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、范围及结论。

三、募集资金运用及其他事项

问题9.募投项目的必要性及合理性

根据申请文件：发行人拟募集 40,032.12 万元，用于邦泽创科电器智能制造基地项目和总部及研发中心项目，项目实施地址位于东莞，募投项目中，建筑工程费总计约 1.9 亿元，占募集资金的 48%左右。发行人的东莞生产制造基地主要生产办公系列和厨电系列产品，重点面向欧洲市场和境内市场等，报告期内公司向欧洲和境内的销售占比合计约为 40%。

请发行人：（1）结合公司当前固定资产投资与产能配比情况，说明建筑工程费的具体明细、测算依据，募投项目中较多的资金投入建筑工程的必要性和合理性。（2）说明智能制造基地项目拟生产的具体产品类型及对应的已有产能、设计产能，结合发行人向欧洲及境内销售的情况和市场需求说明新增产能能否消化。（3）说明智能制造基地项目投资效益测算分析的依据与过程，是否谨慎合理；测算募投项目实施

后，新增折旧摊销费用对发行人未来业绩的影响。

请保荐机构核查上述事项，请申报会计师核查（3）并发表明确意见。

问题10.其它问题

补充披露业绩下滑相关承诺。请发行人按照《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》1-26的要求，补充披露业绩下滑延长股份锁定期的相关承诺。

请保荐机构核查上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。