

关于北京金万众机械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审核问询函

北京金万众机械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”）保荐的北京金万众机械科技股份有限公司（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.市场空间及创新特征体现；问题 2.业绩下滑风险；问题 4.细分产品、服务毛利率差异合理性；问题 6.募投项目的合理性及产能消化能力。

目 录

一、业务与技术.....	3
问题 1.市场空间及创新特征体现.....	3
二、财务会计信息与管理层分析.....	5
问题 2.业绩下滑风险.....	5
问题 3.收入确认准确性及收入真实性.....	7
问题 4.细分产品、服务毛利率差异合理性.....	9
问题 5.资产减值准备计提准确性.....	11
三、募集资金运用及其他事项.....	13
问题 6.募投项目的合理性及产能消化能力.....	13
问题 7.其他问题.....	15

一、业务与技术

问题 1.市场空间及创新特征体现

根据申请文件及公开信息：（1）公司主要从事第三方刀具及配套产品销售，报告期内分销品牌以住友、大昭和等日本品牌为主，客户按销售对象分类可分为终端客户和贸易商，占比接近 1：1。（2）公司将刀具分销的差价盈利模式转变为了服务增值模式，基于对品牌 SKU 的技术特性和技术方案的掌握，在刀具分销业务建立了技术壁垒，可协助客户选品选型、为其制定和优化机械加工刀具使用方案并促进客户对同款刀具进行复购。（3）公司创立自有刀具品牌，通过自主生产、OEM/ODM 相结合的方式生产；公司还从事生产制造涂层设备和涂层服务业务。（4）报告期内公司营业收入分别为 9.88 亿元、9.49 亿元、9.23 亿元，第三方品牌分销收入分别为 8.63 亿元、7.75 亿元、7.22 亿元，自有品牌收入分别为 1.00 亿元、1.33 亿元、1.49 亿元。

（1）竞争格局和市场空间。请发行人：①结合刀具品牌商的梯队分类情况、日本刀具品牌在国内的主要应用领域及产品性能，说明公司代理的第三方刀具品牌应用领域的市场空间、市场占有率和竞争优势。②结合代理销售的刀具品牌数量、前十大刀具品牌、所属国家、刀具类型和档次、销售金额、占对应品牌中国境内销售金额的比例及排名，说明在主要代理品牌的分销商中的排名情况，公司总体市场份额是否位于行业前列，以及相关依据的充分性。③结合公司的发展沿革和资源掌握情况，说明公司长期主要代理日本刀具

品牌的原因，是否存在获取其他品牌代理授权的壁垒和销售能力的局限性，如是，请对相关风险作充分揭示。④结合主要品牌商在中国境内的销售模式、经销商管理机制、授权经销协议的主要内容，说明公司是否存在无法续约或被取消代理资格的风险。⑤结合公司第三方品牌收入下滑、自有品牌收入上升的情况、国产品牌与日本品牌产品的技术性能差异和替代情况，说明公司分销的第三方品牌的竞争格局及竞争优势，第三方品牌分销收入持续下滑的原因，分销业务是否具备稳健良好的经营业绩、现金流或成长性。

（2）分销业务中增值服务的竞争优势。请发行人：①说明增值服务中加工方案设计的核心内容和难点部分，发行人主要参与部分与贡献情况，客户不能自行或依托品牌商售前服务设计加工方案的合理性；结合刀具设计、车间试制、刀具使用经验等情况，说明公司具备向下游客户提供工艺方案能力的合理性。②结合大型刀具分销商的商业模式、公司掌握的 SKU 技术特性信息是否属于行业内公开信息，说明提供上述增值服务是否属于分销商普遍的商业模式，公司增值服务相较于同行业可比公司的竞争优势，“刀具分销业务建立了技术壁垒”相关表述的合理性，以及在贸易商销售模式下，实现增值服务的方式及情况。③从多角度说明增值服务对公司核心竞争力、业绩及抗风险能力的贡献情况，包括但不限于客户认可、与无增值服务的销售情况和毛利对比差异、增值服务销售客户复购刀具等情况。

（3）自有刀具品牌及涂层设备的竞争优势。请发行人：

①结合寿命、加工精度等技术指标和性能参数，说明自有刀具品牌的主要刀具类型，与国内外主要竞品的差异和竞争优势，自主生产、OEM/ODM 生产模式下的销售占比情况和生产刀具类型或型号的差异情况，在设计和制造能力上是否对代工方存在重大依赖。②量化说明涂层设备在工艺改进、性能优化、技术路线等方面，相较国内外竞品的竞争优势。

请保荐机构核查上述事项、发表明确意见，并根据上述内容更新招股说明书和申请文件 7-9-2。

二、财务会计信息与管理层分析

问题 2.业绩下滑风险

根据申请文件：（1）报告期各期，发行人第三方品牌分销业务收入占比分别为 87.35%、81.68%、78.23%，2023 年、2024 年发行人第三方品牌分销业务收入同比变动-10.13%、-6.90%。（2）2025 年一季度发行人经审阅营业收入同比变动-4.65%，净利润同比变动-23.91%。（3）发行人对主要供应商不存在独家分销权，除大昭和外发行人主要供应商在境内均拥有其他分销商。

（1）报告期内业绩下滑具体原因。请发行人：①结合下游行业发展情况、我国刀具进口金额变动情况、主要客户经营及业绩情况、向发行人采购份额变动情况、新客户开发情况，说明报告期内刀具及配套产品销售收入逐期下降但刀具应用延伸服务收入逐期增加的原因，发行人营业收入及归母扣非净利润变动的原因及合理性，是否与同行业可比公司变动趋势一致，说明经营活动现金流量净额与净利润差异形

成原因。②按照应用领域、销售金额、合作年限分类列示报告期内客户数量、销售金额、产品类型及平均价格、销量、毛利率、主要客户等，各期新增及减少的客户数量、收入金额及占比；说明发行人客户集中度较低且小客户较多的原因，是否符合行业特征。③说明报告期各期来自爱柯迪、比亚迪收入变动的具体原因，报告期各期向主要客户销售的产品类型、售价、销量、金额、毛利率变动情况及差异原因。说明不同类型客户（贸易商、终端客户等）的数量、销售金额及占比、毛利率，增减变动情况及合理性。按客户类型说明主要客户成立时间、注册资本、实缴资本、实际控制人、主营业务、建立合作过程及合作年限、发行人供货份额，对主要客户的销售收入和客户经营情况是否匹配，主要客户与发行人及其关联方是否存在关联关系或其他利益往来。

（2）与第三方品牌供应商及主要客户的合作稳定性。

请发行人：①说明主要第三方品牌供应商产品在中国市场的竞争力、出口国贸易政策情况、发行人与主要供应商的合作历史、相关合同条款、发行人在供应商分销体系中的地位，供应商对下游分销商是否设置相应准入与维持条件，是否影响采购价格、品类或货款账期等，发行人与第三方品牌供应商合作是否稳定，相关风险揭示是否充分。②结合定价方式、期后业绩、在手订单、与主要客户历史合作情况、产品使用周期及复购率、新客户开发能力、与其他分销商的竞争劣势对比情况等，分析说明与客户合作稳定性，是否存在业绩持续下滑风险，相关风险揭示是否充分。

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、范围、依据及结论。

问题 3.收入确认准确性及收入真实性

根据申请文件，报告期内，发行人主营业务收入分别为 98,770.57 万元、94,915.63 万元、92,262.63 万元，贸易商客户销售金额占比分别为 50.79%、47.74%、48.13%。报告期内，发行人客户数量近万家，采购整体呈现小额、分散的特点。

（1）收入确认准确性。请发行人：①按收入确认方式分类说明报告期内主要客户、销售金额及占比，合同中关于运输、签收、验收、对账、退货等相关约定，收入确认时点、确认依据是否与合同约定一致，报告期内发生退换货原因及金额情况。②说明第三方品牌分销业务中具体合同条款对于控制权转移、定价方式、运费承担及物流安排、售后服务、退换货的约定及执行情况，并结合下游客户是否存在指定源头供应商情形、发行人是否有权自主决定产品价格、对货物的权属控制及风险承担情况等，说明该类业务收入以总额法确认的合理性，是否符合《企业会计准则》相关要求。③说明刀具总承包模式的具体业务流程及收入占比，寄售及刀具总承包模式是否符合行业惯例，是否为相应客户与同类供应商常规合作方式，主要客户及销售金额、毛利率，对账方式（如业务系统对账、邮件等）及金额、对账周期、对账差异及解决情况，报告期内发货到确认收入平均时长变动情况，收入确认期间是否准确。④说明报告期内第三方品牌商具体

返利政策及变化情况，返利审核的具体流程、返利标准及金额、计提依据、实际返利金额与估计金额的差异情况，销售返利与发行人营业收入的匹配性，发行人向客户销售折扣、返利政策等约定及实际执行情况，发行人收到返利和支付返利的会计处理方式，是否符合《企业会计准则》相关要求。

（2）贸易商销售真实性。请发行人：①说明采用贸易商模式是否符合行业惯例，具体业务模式及资金、单据、货物流转过程，定价机制、结算方式及信用政策与其他终端客户是否存在显著差异，是否存在终端客户指定交易方情形。②结合主要贸易商客户的行业背景、订单取得方式、备货周期、期末库存、退换货情况、期后销售及回款情况、终端客户具体构成及销售情况等，说明贸易商库存水平是否与其备货政策、资金实力、销售能力相匹配，是否存在向贸易商压货、提前确认收入情形，贸易商客户是否实现终端销售。③说明是否存在仅销售发行人产品的贸易商、贸易商为发行人员工或前员工、贸易商的下游客户为中间商、直接和间接客户重合的情形，如是，说明具体情况、金额、占比、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意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）说明针对销售收入真实性、确认准确性履行的核查程序及结论，对发行人财务内控制度是否健全及执行有效性的核查情况。说明对境外销售和采购的具体核查情况。（3）说明对贸易商收入及终端销售核查的抽样方式，与客户总体样本特征的

匹配性，具体核查方法、核查比例、核查意见。（4）说明针对各期发行人客户数量较多特征采取的核查方式及充分性、有效性。说明不同类型客户（贸易商、终端客户等）函证、走访及细节测试的样本选取标准及选取情况，是否充分考虑客户类别、层级、数量、规模、区域分布、异常变动（如新增或变化较大）等具体特点。（5）说明对发货单、出库单、物流单、签收单等单据的核查情况，是否与合同、发票内容一致，是否存在无签字或盖章的情形，如有，相关金额及占比，说明针对收入确认单据真实性、客户签字或签章效力等采取的核查方式、核查比例、核查结论。

问题 4.细分产品、服务毛利率差异合理性

根据申请文件：（1）报告期各期，发行人刀具及配套产品第三方品牌分销毛利率分别为 25.01%、23.78%、23.88%。

（2）报告期各期，发行人自有品牌产品销售毛利率分别为 29.42%、25.72%、24.59%。自有品牌产品以 OEM/ODM 产品为主。自有品牌中自主生产产品销售毛利率分别为 39.75%、38.39%、33.79%。（3）报告期各期，发行人刀具应用延伸服务毛利率分别为 18.49%、30.19%、32.64%。（4）报告期各期，发行人向前五大供应商采购额分别为 69,324.07 万元、60,137.34 万元、54,277.61 万元，占采购总额的比例分别为 90.89%、88.48%、86.25%。

（1）与可比公司毛利率差异及合理性。请发行人：①按照产品类别量化分析销售单价、原材料或成品采购价格波动、单位直接人工、单位制造费用等因素对第三方品牌分销、

自有品牌下自主生产业务、OEM/ODM 业务毛利率波动的影响程度，是否与同行业可比公司存在显著差异。②说明第三方品牌分销业务可比公司的具体选取方式及适当性，逐家说明分销业务毛利率与可比公司差异的原因及合理性。结合市场供需、产品类型及工艺、生产及销售模式、主要客户、议价能力差异等说明发行人自有品牌自主生产产品毛利率低于可比公司的原因及合理性，OEM/ODM 产品的毛利率与可比公司可比业务是否存在明显差异及原因。

（2）细分产品、服务毛利率差异合理性。请发行人：

①结合代销产品具体种类差异、定价方式差异，说明代销不同第三方品牌的毛利率差异较大的原因及合理性，说明各期向主要客户销售同类产品价格、毛利率是否存在明显差异及原因。说明自主生产产品与第三方品牌分销产品的具体差异及价格、毛利率差异的合理性，境外销售毛利率较高的合理性。②按照生产模式（自主生产、委外生产等）说明发行人自有品牌刀具业务的销售均价、数量、金额、毛利率。说明2024年自有品牌中自主生产产品毛利率下滑的具体原因，是否存在持续下滑风险。说明涂层设备定价与同类产品市场价格的差异，毛利率较高的合理性。③结合报告期内各类刀具应用延伸服务的具体内容、定价政策、技术及工艺复杂程度等，说明各期刀具应用延伸服务毛利率增长且细分服务毛利率波动较大的原因及合理性。④按照销售渠道（线上商城、线下）分类说明收入构成及毛利率差异原因，线上销售具体模式及内控规范性。

（3）成本核算准确性。请发行人：①说明发行人向主要第三方品牌商的采购内容、具体采购对象（品牌方、代理商等）、境外采购金额及占比，采购单价、数量、金额及相应对外销售单价、数量、金额、毛利率情况。②按照产品类型列示各类产品的成本构成情况，与可比公司同类产品是否存在明显差异；说明制造费用的明细构成、变动情况及原因，并分析原材料、直接人工、外协、能源耗用与产品产量的匹配性。③按照采购产品或服务类型分类说明主要供应商的基本情况，结合市场价格及同类竞品价格变动情况、向不同供应商采购价格、供应商向其他客户售价差异及原因，说明各期各类产品或服务采购价格的公允性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）说明对异常客户、供应商的识别标准及核查情况，相关客户、供应商与发行人及其关联方是否存在利益输送或异常资金往来。（3）说明对采购真实性、成本核算准确性的核查方式及结论。

问题 5.资产减值准备计提准确性

根据申请文件：（1）报告期各期末，发行人库龄在 1 年以内的分销产品存货占比分别为 90.83%、80.76%、77.34%，库龄在 1 年以内的自产产品存货占比分别为 64.17%、53.78%、32.56%。（2）报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 2.52 亿元、2.53 亿元、2.34 亿元，信用期外应收账款占比分别为 13.85%、17.51%、15.97%。（3）2019 年 12

月，发行人通过增资取得夸克涂层 51%的股权，形成商誉 735.88 万元。发行人 2020 年、2021 年投资参股西夏墅工具、西格数据、赫克测控，2023 年、2024 年对西格数据的长期股权投资分别计提减值准备 1,359.04 万元、576.65 万元。

（1）存货跌价准备计提充分性。请发行人：①结合备货政策、原材料及成品采购周期、自产产品生产周期、分销产品销售周期等，说明库龄 1 年以上分销产品、自产产品存货占比上升的原因及合理性，与相应订单及业务规模是否匹配，存货周转率及其变动趋势与可比公司是否存在较大差异。②结合存货不同项目的库龄、定制化程度、存货订单覆盖率、存货期后结转情况等，说明存货跌价准备计提充分性，与可比公司是否存在较大差异及原因。③说明发出商品仓储分布情况、盘点的具体方法，相关存货库龄及减值计提情况，是否存在长期放置于客户仓库的存货。

（2）应收账款回款风险。请发行人：①说明报告期内对主要客户的信用政策差异，各期对比亚迪应收账款占营业收入比重较高的原因。说明应收账款期后回款情况，主要逾期客户、应收金额、逾期金额及占比、逾期时长及原因，结合应收账款对象付款能力、信用情况、回款计划、款项可收回性判断依据、催收措施、可比公司情况等，分析说明坏账准备计提充分性，应收账款周转率与可比公司差异情况及合理性。②说明应收返利款的信用期限，是否存在逾期、已计提返利无法兑现的情况，相关坏账准备计提的充分性。③说明报告期内应收票据及应收款项融资分类标准、背书转让、

贴现和保理情况、金额及对手方，是否附有追索权，相关会计处理合规性，各类应收票据坏账准备计提政策与同行业可比公司是否存在明显差异及合理性。

（3）商誉及长期股权投资减值具体情况。请发行人：

①说明投资夸克涂层、夸克表面和参股西格数据等公司的背景原因、具体过程、定价依据及公允性，会计核算方式及合规性。结合董事和管理团队提名情况、日常经营决策情况，说明发行人能否对夸克涂层实施控制，相关商誉的确认是否准确，商誉减值测试的各项参数、依据及计算过程，各期商誉减值计提充分性，相关会计处理的合规性。②说明投资西格数据的原因及合理性，报告期各期末长期股权投资减值测试的具体过程、测算方法、关键参数及相关依据，长期股权投资减值计提是否充分。③说明发行人与各子公司主营业务内容差异，母子公司、子公司之间内部交易或资金往来情况及必要性、合理性，内部交易定价公允性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查方式、范围、依据及结论。（2）说明对存货实施的监盘程序及结论。

三、募集资金运用及其他事项

问题 6.募投项目的合理性及产能消化能力

根据申请文件：（1）公司 2024 年产能利用率达 119.03%，拟募资 32,794.33 万元，其中 7,069.50 万元用于子公司万众精密年产 22.4 万支三轴以上联动高速、精密数控机床刀具项目，25,724.83 万元用于综合服务能力提升项目。（2）综合

服务能力提升项目系通过部署刀具寄售柜、搭建数字化销售平台、财务管理平台和内部管理平台等措施，建立一个结构更完善、服务能力更强的销售和物流体系，提高服务质量与服务广度，缩短响应时间，便捷客户对产品的购置。

(1) 刀具生产项目的产能消化能力。请发行人：①说明募投项目拟生产刀具的类别型号、与当前自产或代工产品的异同，与现有自产和代工产品的关系。②披露项目的投资、建设工期、采购情况，说明上述建设和采购价格的公允性，测算募投项目投产后新增成本费用对经营业绩的影响，并进行风险提示。③结合拟自产三轴数控机床刀具的型号、应用领域和客户情况、技术和材料壁垒、竞争格局，下游需求变动情况、存量客户的产品使用习惯和在手订单情况、新客户开拓情况、同行业产能和投建趋势，说明扩产 22.4 万支刀具项目必要性和新增产能的消化能力。

(2) 综合服务能力提升项目的必要性和合理性。请发行人：①说明综合服务能力提升项目的具体内容；结合分销业务下游客户的核心需求、同行业的应对措施与本次募投拟建设内容或采取措施的差异，说明通过募投项目解决客户需求的必要性、促进公司相较同行业形成明显竞争优势的商业合理性；结合前期的销售实践、商业案例、提高服务能力对公司与下游经销商合作稳定性的影响、当前分销业务的同质化竞争情况，量化分析募投项目的投入产出、经营业绩贡献，并说明测算的合理性。②披露项目的投资、建设工期、采购情况，说明上述建设和采购价格的公允性，测算募投项目投

产后新增成本费用对经营业绩的影响，并进行风险提示。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题 7.其他问题

（1）交易性金融资产核算准确性。根据申请文件，报告期各期末，发行人货币资金余额分别为 9,746.20 万元、14,873.06 万元、32,531.66 万元，交易性金融资产分别为 4,706.16 万元、4,126.10 万元、5,017.45 万元。请发行人说明：①报告期内交易性金融资产、银行存款的具体构成，产品收益与投资规模、投资期限的匹配性，各项金融资产是否存在担保、质押等权利限制情形，资金流向是否涉及发行人关联方或客户、供应商。②相关投资与各期金融资产、财务费用、投资收益、公允价值变动、现金流量及变动的匹配性，相关会计处理合规性，各期末其他货币资金余额的具体构成、形成原因、交易背景。

（2）财务内控规范性。根据申请文件，发行人报告期内曾存在个人卡交易、转贷、票据找零等财务内控不规范行为。请发行人：①逐项说明报告期内财务内控不规范行为的具体情况、是否构成重大违法行为、整改情况、会计处理合规性，报告期内及期后是否存在其他财务不规范行为。②说明发行人销售及收入确认、成本及期间费用核算、资金及财务管理、印章管理、存货管理、费用报销等相关内部控制制度设计和执行有效性，是否存在不规范情形及整改情况、是否影响报告期内财务数据的真实性、准确性、完整性。

（3）股权激励及虚拟股权激励。根据申请文件，自 2016

年至 2020 年期间发行人曾实施员工虚拟股权激励计划。请发行人说明：①虚拟股权激励的具体实施方案、主要条款内容、授予条件、所涉员工情况，虚拟股权授予、清退方式及价格，员工获取及清退虚拟股权的资金来源、定价依据及公允性，采取不同终止方案的原因。②虚拟股权授予、分红、清退等事项的会计处理合规性，发行人历次股权激励及虚拟股权激励涉及的股份支付费用计算及分摊过程、依据，是否符合《企业会计准则》相关规定。

（4）期间费用核算准确性。根据申请文件，报告期内，发行人销售费用分别为 6,834.28 万元、6,725.57 万元、6,730.39 万元，占营业收入的比例分别为 6.92%、7.08%、7.29%。请发行人说明：①报告期内发行人销售、管理、研发人员人数变动情况及原因、人均薪酬变动情况及与同行业、同地区上市公司的差异情况及合理性，发行人管理费用率、研发费用率低于可比公司平均值的原因。②报告期内差旅及交通费、业务招待费、服务费的具体构成，与业务拓展活动的匹配性，主要服务商基本情况及服务内容、服务费率，与同行业可比公司是否存在明显差异。结合报告期内市场开拓、客户变动情况、销售推广方式等说明销售费用与收入的匹配性，销售费用中物流费与仓储费的会计处理合规性。③中介服务费的构成、支付对象、服务内容、定价依据，报告期内波动原因。④研发工时分摊系数确认过程和依据，机器设备研发工时占比的核算依据及合理性，研发项目预算和实际结项支出差异及合理性，研发材料耗用与研发支出的匹配性。

（5）其他财务问题。请发行人说明：①报告期内安全生产费的计提标准及依据，是否符合相关政策规则的要求，具体使用情况。②报告期各期末，保证金及押金与合同约定、销售收入的匹配性。③报告期内发行人购置主要生产设备的具体内容、必要性及合理性、供应商基本情况、与发行人及其关联方是否存在关联关系，定价公允性及款项支付情况。

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）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》2-4 研发投入、2-10 财务内控不规范情形、2-18 资金流水核查相关要求核查并发表明确意见，并提交资金流水核查的专项说明。

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。