

# 关于河南嘉晨智能控制股份有限公司公开 发行股票并在北交所上市申请文件 的第二轮审核问询函

河南嘉晨智能控制股份有限公司并中国国际金融股份有限公司：

现对由中国国际金融股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的河南嘉晨智能控制股份有限公司（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。

## 问题 1. 关联交易合理性及价格公允性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内发行人主要以竞争性谈判方式获得杭叉集团业务，各期业务金额均在 90% 以上，与杭叉集团单一来源采购主要为机科股份协议转让取得及配件销售。（2）报告期各期，发行人向杭叉集团销售的 I 类工业车辆及相似配置的电机驱动控制系统毛利率均高于其他非关联客户销售毛利率，主要为打包采购、竞争环境及定制化程度不同所致。（3）杭叉集团 2018 年入股发行人后，发行人对其销售毛利率增长，主要为将电机控制器采购品牌从 CURTIS 切换为飒派集团旗下的 INMOTION 和 ZAPI 品牌。（4）报告期内杭叉集团销量逐年上涨，发行人对杭叉集团销售金额逐年下降，主要为国产电机控制器单位价格较低及降低杭叉集团 III 类工业车辆供应份额；2023 年发行人向杭叉集团销售 I 类、II 类工业车辆电机驱动控制系统销售份额均下降。

（1）关联交易合理性及合规性。请发行人：① 区分单一来源采购、竞争性谈判及非公开招标等业务获取方式说明各报告期销售金额、占比及变动原因，说明部分客户采取单一来源采购方式的原因及合理性。② 结合客户采购政策、销售人员规模等，说明发行人主要采用竞争性谈判方式获取客户的原因及合理性，是否符合相关法律法规及行业惯例，是否存在应履行公开招投标程序而未履行的情形。③ 列示报告期各期机科股份转移给公司相关业务的金额、产品类别、毛利率等，说明发行人与机科股份签订《三方协议》的原因及

合理性，相关补偿金会计处理的合规性。

**(2) 关联交易价格公允性。**请发行人：①结合原材料采购成本、人力投入、技术应用、销售单价等差异情况，进一步量化说明发行人向杭叉集团销售的 I 类工业车辆电机驱动控制系统毛利率较高的原因及合理性。②进一步选取同类或相近项目对比，量化分析报告期内向杭叉集团销售毛利率高于非关联客户的原因及合理性。③结合市场占有率、产品性能、应用车型范围等，说明飒派集团电机控制器价格低于 CURTIS 的原因及合理性，以及发行人主要客户仍采购 CURTIS 电机控制器的原因；结合销售价格、电机控制器采购品牌从 CURTIS 切换为飒派集团转变的采购成本变化等，量化分析杭叉集团入股后销售毛利率增长的原因及合理性；结合客户推广安排、电机控制器在核心产品成本占比等，量化说明杭叉集团入股后毛利率增长幅度高于其他非关联公司的原因。④结合杭叉集团向公司及其他同类供应商采购情况，同类型或相似类型产品单价及毛利率、变动趋势情况，进一步分析关联销售价格的公允性。⑤在招股说明书中补充披露关联交易简要汇总表，对照《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》《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》1-13 关联交易等相关要求，说明关联交易相关信息披露是否完整、充分。

**(3) 关联客户依赖。**请发行人：①结合报告期内杭叉集团及其他非关联客户销量、单位成本、销售金额等变动情

况，对比说明发行人对杭叉集团供应份额逐年下降的原因，量化说明 2023 年发行人向杭叉集团销售 I 类、II 类工业车辆电机驱动控制系统销售份额下降的原因及合理性。②说明未取得杭叉集团业务的具体情形、金额、产品类别等，结合发行人核心技术、工艺流程在主要客户产品中的应用情况与发行人所处行业的准入门槛和竞争壁垒，说明发行人与杭叉集团等主要企业的合作是否具有稳定性与可持续性，是否存在较大的被替代风险。③结合发行人客户集中度情况、业务获取方式以及市场开拓进展等，说明发行人是否具备独立面对市场获取业务的能力，是否存在失去主要客户导致业绩下滑的风险，对发行人持续经营能力是否构成重大影响，相关风险提示是否充分。

请保荐机构、申报会计师及发行人律师核查上述事项并发表明确意见，并说明核查范围、程序、依据及结论。

## 问题 2. 自制电机控制器产品的产销情况及发展空间

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内，发行人自制电机控制器成套产品收入分别为 5,693.62 万元、5,411.04 万元、8,274.22 万元、4,853.29 万元，占成套电机驱动控制系统收入的比重分别为 23.00%、19.94%、29.65%、38.71%。发行人主营业务成本中直接材料占比分别为 85.03%、87.30%、86.08%、86.67%。计划未来 3-5 年自制电机控制器产品达到 50%-60% 的收入占比。（2）外购电机控制器的单位成本、销售价格较高，搭载外购电机控制器的产品的整体销售金额及占比更高。发行人业务开展中，存在部分客户指

定进口零部件需求的情形。（3）发行人自制电机控制器包括 ACM、永磁、BM 三类。自制电机控制器的核心竞争力主要体现在产品功能、适配电机、部分关键技术指标、智能化水平等多个方面；同时，飒派集团尚未销售与公司自制永磁电机控制器功能性能相当的型号产品，发行人自主研发适配永磁电机的控制器产品，在产品功能与技术指标方面存在一定程度提升。（4）公司主要客户报告期内境外收入占比较高且呈上升趋势，存在部分境外终端客户指定外资品牌配置需求的情形。

请发行人：（1）说明 ACM、永磁、BM 三类自制电机控制器报告期内对应成套产品的销售数量、成本价格、收入及利润占比、毛利率、主要客户，境内外主要竞争对手对三类产品的生产销售情况；发行人在不同类型叉车中使用自制和外购控制器的类型、数量、价格、金额及占比；三类自制电机控制器分别的具体研发过程、用时、费用和人员投入、各研发人员背景、完成的主要工作、形成的核心技术和专利。

（2）说明叉车电机控制器领域的境内外市场竞争格局，飒派、柯蒂斯等国外品牌的市场占有率，发行人的主要客户采购发行人自制、国产、国外品牌电机控制器成套产品的占比情况；结合发行人采用自制与外购电机控制器在产品研发模式、研发周期、原材料成本等方面的差异，说明自制/外购电机控制器成套产品的价格和毛利率差异较大的原因，发行人如何保障自制电机控制器的性能质量和竞争优势，客户仍选择进口电机控制器的主要考虑因素及合理性。（3）说明自

制电机控制器成套产品收入及占比在 2023 年下降、2024 年大幅上升的具体原因，未来收入占比计划的客观判断依据，量化分析未来自制产品比重上升对发行人经营业绩的影响；量化说明自制电机控制器成套产品收入自 2023 年以来逐年上升的情况下，整体直接材料成本逐年增长的原因及合理性。（4）说明主要客户境外销售产品中搭载发行人自制电机控制器成套产品的控制器类型、销售数量、收入及占比，并结合境外终端客户指定外资品牌配置需求的具体情况，说明前述份额是否具有提升空间；结合前述情况量化分析主要客户未来境外收入占比进一步提升对发行人经营业绩的影响，发行人采取的应对措施。（5）根据《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》规定补充披露正在从事的研发项目、所处阶段及进展情况、相应人员、经费投入、拟达到的目标。

请保荐机构核查以上事项并发表明确意见。

### 问题 3. 业绩增长合理性及期后下滑风险

根据申请文件及问询回复：（1）2025年1-6月发行人收入同比增长3.22%，归母扣非后净利润同比增长25.06%，发行人披露系受到单位成本降低的因素影响，2025年1-6月毛利率较2024年提升2.53%，其中I、II类车电机驱动控制系统的单价较2024年下降。（2）发行人在下游主要客户采购同类产品供应商中的比重较高，其中山东柳工叉车有限公司、安徽梯易优叉车有限公司等主要客户采购规模占同类产品比例超90%；发行人收入来源主要为老客户所贡献，各期来自

老客户收入占比均达到其采购规模的99.00%以上。（3）报告期内发行人向诺力股份销售数量较高，主要系根据该等客户需求，其出售了插针、插头、插套、防水栓等单位价值极低的产品，同时向客户销售线束、铜线等。

**（1）业绩增长可持续性。**请发行人：①结合下游主要客户Ⅰ类、Ⅱ类、Ⅲ类等工业车辆产销情况、主要客户业绩变动等，说明2025年上半年业绩增长具体原因及合理性，各类产品对业绩增长影响的具体体现，并进一步说明经营业绩增长可持续性。②区分自制、外购电机控制器说明报告期内电机驱动控制系统、整机控制系统收入金额、占比、单价、成本及变化情况，结合各产品销售单价下滑的具体原因，说明发行人主要产品单价是否存在持续下滑风险，发行人的应对措施及其有效性；说明自制系列销售单价远低于搭载外购控制器的电驱系统的原因，应用车型是否存在显著差异，技术规格、性能指标是否存在显著差异，自制电机驱动控制系统市场份额进一步提升是否存在技术障碍，是否长期依靠低价战略，毛利率水平是否可能进一步下降。③列示插针、线束等零部件对外销售对发行人营业收入、毛利及净利润的贡献情况，说明相关销售是否实质为贸易业务，会计处理方式及合规性；进一步结合外购原材料对外销售的采购背景、运输、存货管理、销售等具体业务流程，主要采购及销售合同对应的匹配关系，说明是否存在客户指定货源或指定供应商的情形，发行人是否享有实质的定价权并承担主要存货风险，采用总额法确认收入是否符合《企业会计准则》的规定。

**(2) 客户合作稳定性。**请发行人：①结合报告期各期主要新客户取得方式及开拓过程、进入新客户供应商体系的周期时间、开发新客户的优劣势，说明新客户获取及储备情况，是否具有持续获客能力，是否存在客户拓展受限等情形。②说明对山东柳工、安徽梯易优等主要客户销售占客户同类采购比例、毛利率均较高的合理性，销售定价公允性及相关终端产品最终销售情况。③结合新客户收入贡献占比较低、主要客户向发行人采购金额占同类产品比例较高、终端市场增速放缓等情况，说明发行人业绩增长的可持续性，是否存在期后业绩下滑风险。

请保荐机构和申报会计师核查上述事项并发表明确意见，并说明核查范围、程序、依据及结论。

#### 问题 4.成本核算准确性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期各期，发行人采购的原材料主要包括电机控制器、电子元器件、结构类产品等，存在多种原材料在同一报告期内通过不同供应商采购的情形；发行人主营业务成本中直接人工成本占比分别为3.30%、2.62%、2.74%、3.03%，主要为人工成本集中在材料焊接、程序烧录等自动化程度较高的环节。（2）发行人根据客户开发需求，实施需求定义、硬件、软件设计开发等一系列环节，应用技术部将持续追踪客户需求，视情况进入小批量试制阶段，具备大规模生产条件后由生产部门安排生产。2022年至2025年6月，发行人对杭叉集团、安徽合力和诺力股份的应用类研发项目合计878项。（3）发行人与供应

商飒派集团具有补偿约定，其中约定在2023年6月1日至2024年5月31日期间，销售飒派集团和天津飒派的产品金额不低于1.70亿元人民币，在2025年1月1日至2025年12月31日期间，销售飒派集团和天津飒派的产品金额不低于1.20亿元人民币，如未达到上述销售目标，则公司应向天津飒派支付销售目标与实际完成销售额差额的百分之十作为补偿。（4）2022年，公司存在零星采购杭叉集团、搬易通前期采购后未使用的、回收使用的电机控制器。

**（1）成本费用核算的准确性。**请发行人：①结合生产流程、产品技术要求、生产人员数量变动情况等，说明核心技术在生产环节中的应用情况，进一步说明发行人直接人工成本较低的合理性，生产模式与同行业可比公司是否存在较大差异；说明同一报告期内相同型号原材料从不同供应商按照不同价格采购的原因及合理性。②说明发行人将销售阶段根据客户需求开发的相关费用计入研发费用的原因及合理性；发行人新产品研发至批量生产过程，批量生产后产品更新换代情况、相关成本费用的核算情况及准确性；报告期内研发与销售活动、研发与生产活动的区分标准，是否严格按照区分标准进行成本费用归集。③说明报告期各期发行人研发阶段小批量试制产品的收入金额、成本费用及相关支出归集的准确性。④说明在研发人员实际参与多个研发项目的情况下，按一般经验标准下进行研发工时分配的准确性；各研发项目、环节是否可以明确区分，相关工时记录是否为原始记录，研发工时、研发人员认定相关内控的完整有限性。⑤

结合产品定制情况、销售价格等，说明发行人向杭叉集团、搬易通采购电机控制器的原因、合理性及采购价格公允性，是否存在收付相抵的情况；说明杭叉集团、搬易通是否存在直接从发行人采购外购的电机控制器等情形，相关会计处理的合规性。

**(2) 关于与飒派集团合作。**请发行人：①说明《采购协议》约定销售目标、保证金的原因及合理性，是否符合飒派集团与客户签署协议的商业惯例；报告期内发行人是否存在违反协议约定的情形、发生的补偿金额，是否存在纠纷或潜在纠纷；飒派集团对签订及不签订补偿约定的客户在产品供应量或供应价格等方面是否存在差异。②说明与飒派集团约定销售金额下降的原因，与公司采购与销售情况变化是否匹配。

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、过程、范围和结论。(2)说明按照《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研发投入相关要求核查的情况。

### **问题 5.募投项目的必要性、合理性**

根据申请文件及问询回复：(1)报告期内，公司产量分别为 178,363 套、168,983 套、176,268 套、88,187 套；电气控制系统生产基地建设项目完全达产后，公司预计年新增 21.70 万套成套电气控制系统的产能规模，新增年销售收入 30,039 万元。报告期内公司积极推进建能扩张，导致短

期内产能利用率下降，但整体仍处于较高水平。（2）根据行业数据，10吨以下叉车设计使用寿命为15年，10吨以上车型达20年。下游叉车整车厂客户对公司产品主要通过定期软件升级、易损件更换等手段维持系统正常使用，整体更换产品的频次较低。（3）电气控制系统生产基地建设项目拟研发“高功率密度、高效率、高电压电机控制器关键技术研究”等三个项目，主要作用为发行人产品的应用领域拓展。

请发行人：（1）说明拟扩产的电机驱动控制系统、整机控制系统、车联网产品及应用三类产品分别的规划产能，电机驱动控制系统的预计自制电机控制器成套产品数量、控制器类型和占比；项目达产后预计业绩的测算过程和依据、合理性及谨慎性。（2）结合报告期内日均在手订单的变化情况、报告期后在手订单及收入转化情况、下游主要客户的经营情况及扩产计划、叉车使用寿命及对发行人产品更新升级周期、新客户开发情况、募投扩产产能的预计销售对象、预计销量的可行性等，说明募投项目大幅提升产能的必要性和合理性，发行人对新增产能是否有足够的市场消化能力，拟采取的新增产能消化措施及其有效性；量化分析产能消化不达预期风险对发行人业绩的影响，并进行针对性风险提示。（3）结合发行人对工程机械、特种工业车辆、无人驾驶工业车辆等新应用领域拓展的现有情况、研发进度、技术储备等，说明募投研发项目的可行性，是否存在研发失败风险，并进行针对性风险提示。（4）结合拟研发项目对设备、场地、人员的要求，拟购买设备与现有研发设备的对

比情况，现有研发平台能否满足相应需求，相关研发成果对发行人业务开展及经营业绩的提升作用等，进一步说明募投研发项目的必要性及合理性。（5）说明本次募投与前次已撤回 IPO 募投项目的区别，本次拟扩产产品应用于新能源车辆的比例；结合本次募投未沿用前次募投项目名称及金额的原因，说明发行人业务增长及行业发展是否及预期，本次募投的必要性及合理性。

请保荐机构核查以上事项并发表明确意见。

#### 问题 6. 其他问题

**（1）关于整车控制系统产品。**根据申请文件及问询回复，报告期内，发行人整车控制系统产品收入占比分别为 23.48%、23.97%、26.17%、33.85%。整机控制系统包含较多类别产品。请发行人：①说明整机控制系统各类别产品的收入、利润及占比情况，主要销售模式，客户采购是整套采购还是部分采购，是否与电驱系统产品配套销售，安全监控管理系统、智能视觉防撞预警系统等产品的功能是否与电驱系统产品配合方能实现。②说明整车控制系统产品行业的整体竞争格局、主要竞争对手，发行人市场占有率与竞争对手的比较情况。

**（2）毛利率增长的合理性。**根据申请文件及问询回复，报告期各期发行人毛利率分别为 31.84%、30.06%、29.81%、33.90%，其变动主要系受到下游竞争环境及市场需求、产品销售策略及市场开拓等因素影响；向主要客户销售自制产品毛利率低于外购产品毛利率，对主要客户销售产品中存在负

毛利率的情形。报告期各期整机控制系统中零部件销售占比在40%左右，电机驱动控制系统零部件销售毛利率高于成套产品销售毛利率。请发行人：①结合主要产品成本变动情况及影响因素等，说明2025年1-6月毛利率增长的原因。②结合与客户的定价策略、合作年限、低报价对扩大销售的效果说明负毛利率销售的原因；说明在毛利率为负的情况下仍向相关客户大量供货的原因及合理性，相关成本测算与实际成本控制的有效性，以及发行人拟采取的应对措施。③结合主要客户情况、成本、销售价格等，说明电机驱动控制系统成套产品的毛利率低于单卖电机控制器毛利率的原因及合理性；说明整机控制系统毛利率较高的原因，与同行业可比公司是否一致；说明在主要客户重叠的情况下，发行人毛利率高于同行业可比公司英搏尔的原因及合理性。

**(3) 其他问题。**根据申请文件及问询回复，发行人主要客户不存在从CURTIS、飒派集团等供应商直接采购电机控制器的情况，但存在向CURTIS、飒派集团的下游客户购买电控总成等产品的情况。同时，发行人回复报告期内公司在杭叉集团电动工业车辆的竞争对手主要为科蒂斯。请发行人：说明CURTIS、科蒂斯、美国科蒂斯仪器公司等相关主体名称使用是否准确，相关回复是否存在矛盾。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请申报会计师核查事项（2）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。