

关于江苏星基智造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

江苏星基智造科技股份有限公司并财通证券股份有限公司：

现对由财通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的江苏星基智造科技股份有限公司（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。

目 录

一、业务与技术.....	3
问题 1. 产品下游应用及技术创新体现.....	3
二、公司治理与独立性.....	5
问题 2. 子公司管理及合规经营情况.....	5
三、财务会计信息与管理层分析.....	6
问题 3. 业绩可持续性 & 收入真实性.....	6
问题 4. 采购真实性及成本变动合理性.....	10
问题 5. 存货变动合理性及计价准确性.....	12
问题 6. 研发费用大幅增长的合理性.....	13
问题 7. 合同负债及应收账款变动合理性.....	14
问题 8. 其他财务问题.....	15
四、募集资金运用及其他事项.....	16
问题 9. 募集资金规模及募投项目必要性、合理性.....	16

一、业务与技术

问题1.产品下游应用及技术创新体现

(1) 补充披露电线电缆生产专用设备市场信息。根据申请文件：电线电缆生产专用设备与电线电缆行业密切相关，具体可分为汽车线缆、建筑线缆、通信与电子线缆、工业控制线缆、电力与新能源线缆等应用领域。请发行人：①区分下游不同应用领域，补充说明发行人的产品结构，以及相应细分市场发展情况和竞争格局。②说明发行人汽车线缆产品应用于燃油车与新能源车的比例及发展趋势，二者对于公司产品在技术水平、生产工艺、单价、毛利率等方面的影响情况，发行人各期推出的差异化产品具体情况以及是否具备应对下游需求变化的能力。③结合建筑线缆等各细分领域市场数据及公司主要客户采购销售变动情况等，说明下游行业发展现状、政策变化、发展趋势等是否对公司业绩拓展造成不利影响，是否存在市场容量萎缩、增长停滞等不利变化；请充分揭示相关风险并完善重大事项提示。

(2) 技术创新体现。根据申请文件：①线缆生产专用设备行业具有设备产品高度定制化的特征，需要根据下游客户的具体需求对产品进行设计、选材和定制。②根据国家工业信息安全发展研究中心《科学技术成果评价报告》，公司“高速智能化电线挤出生产线关键技术研究与应用项目”技术水平总体处于国际先进水平。③公司设立于2021年4月，后续通过股权架构调整，将星基品牌由原本多个较为分散的

单体整合；而电线电缆生产专用设备的可靠性需要在多年的使用中得到证明，新供应商进入市场具有较高客户认可门槛。请发行人：①说明各细分产品关键部件的外购、自产情况，主要研发和生产流程、生产设备及对应环节，核心技术在生产环节的具体应用；结合具体案例说明下游客户自身的生产工艺相关参数等特殊需求是否属于发行人产品研发生产的核心环节，公司业务开展中形成的相关成果权属是否存在纠纷或潜在纠纷。②说明公司“高速智能化电线挤出生产线关键技术研究与应用项目”的性质、参与研究单位（如有）及公司具体承担的作用，是否形成相关技术成果及权属归属；结合该项目所获评价的具体情况、评价过程的客观性与评价机构的权威性、所形成技术成果在公司产品中具体应用情况、每年形成的收入及占比等，说明公司技术、产品达到国际先进水平的具体体现。③说明电线电缆生产专用设备行业内主流生产技术及生产工艺情况，结合行业内其他主要企业业务发展历史、公司对相关客户的开拓过程、公司产品与主要竞品在速度、精度、品质、生产可靠性等方面技术参数对比情况等，说明公司与其他竞争对手相比在经营规模、项目经验积累等方面是否具有竞争力，与主要客户合作是否稳定，是否存在被替代的风险。④申请文件显示，公司以“智能装备+软件集成”的模式为下游客户提供数字化智能工厂解决方案。请说明该解决方案的具体内容、技术门槛、报告期内形成的收入及占比，招股说明书相关披露信息是否符合

行业实际，并说明与单纯的设备销售相比，该解决方案的产品附加值体现在何处。

请保荐机构核查上述事项，说明核查过程及依据，并发表明确意见。

二、公司治理与独立性

问题2.子公司管理及合规经营情况

根据申请文件：（1）星基科技为发行人第二大股东，受公司实际控制人周代烈、何松桂夫妇控制。2022年度和2023年度，公司通过星基科技以贸易方式销售至终端客户，2023年为公司前五大客户。星基科技成立于2001年，为星基品牌在上海地区最初的经营主体，星基装备投产后，星基科技未再开展生产活动，因客户延续、销售区位优势等原因仍作为销售渠道之一向客户少量销售公司产品。（2）发行人于2021年4月设立，设立至今公司陆续收购星基数科、星基智能、星基装备、星基机械等主体，目前公司下属6家公司，星基装备系公司核心子公司。（3）2022年6月、2024年1月，公司与方勇、龚志伟签署《股权转让协议》，两次受让前述人员持有的星基数科股权，且两次受让股权的定价存在差异。2022年度，公司存在向星基数科采购软件的关联交易。

请发行人：（1）说明实际控制人等相关人员及其设立的企业开展线缆设备生产经营的发展沿革，历次主要经营主体变动的背景及合理性，相关经营主体及其人员是否存在合

规性问题及债务纠纷，如有，请分析对发行人本次发行上市的影响。（2）结合公司业务布局，说明母子公司之间、各子公司之间的业务开展模式；进一步说明发行人对各级子公司是否具备实际控制能力，分红制度是否可确保经营利润可分配给母公司。（3）结合子公司的历史沿革、少数股东的基本情况，说明公司参与设立、收购的详细过程，历次股权转让定价是否公允，少数股东是否与发行人存在关联关系或关联交易，是否为发行人董事、监事、高级管理人员或者其他员工，是否存在未来股权回购安排、委托持股、利益冲突或者利益输送情形。（4）说明收购的子公司纳入发行人会计报表合并范围的具体时点，收购过程中评估价格及收购定价是否合理、公允，是否存在利益输送等情形。

请保荐机构、发行人律师核查前述事项，申报会计师核查问题（4），并发表明确意见。

三、财务会计信息与管理层分析

问题3.业绩可持续性 & 收入真实性

（1）业绩增长真实性及客户稳定性。①公司营业收入分别为 12,948.23 万元、19,270.97 万元、23,637.71 万元和 14,662.05 万元，报告期内增长较快。②报告期内前五大客户销售额占所属各期营业收入的比重分别为 62.98%、56.02%、53.59%和 52.98%，销售集中度逐年降低，且前五大客户变动较频繁，主要客户销售额各年差异较大。请发行人：①结合线缆制造行业及线缆设备制造行业产值变化及出货量变化

情况、发行人下游客户及可比公司业绩增长情况、下游扩产及资本支出等，分析发行人报告期内业绩增长的合理性。②说明下游线缆制造企业产能利用率、库存消化比例、存货周转率等，是否存在产能过剩的情形，线缆是否存在库存积压、存货周转率下滑的情况。③列示各期与主要客户的市场地位、经营规模、合作历史、进入供应商体系时间、销售内容、金额及占比、毛利率，说明客户集中度逐年下降的原因，是否存在规模较小或新成立客户采购发行人设备的情况，相关客户是否已投入生产经营，产品是否实现销售。④按连续实现销售年限对各期客户进行分层，说明各层级客户数量及销售额、连续销售年度较长客户主要情况；结合发行人挤出设备和包装设备使用年限、更换周期及前五大客户采购内容及台数，说明客户持续大额采购发行人设备的合理性。⑤说明前五大客户频繁变动的原因，发行人在其同类生产设备供应商中占比，是否存在被其他设备商替代的情形；结合期后订单说明发行人与相关客户合作是否稳定。⑥说明报告期内各类单机销售金额及占比、客户采购全套设备与仅采购单机的金额及占比；说明挤出设备与包装设备是否配套使用，全套产线中二者价值占比情况，结合前述情况说明最近一期包装设备销售占比大幅下降的合理性。⑦说明前五大客户销售内容、数量、单价，各项设备客户提出定制化需求、方案设计相关技术协议是否完整；说明各设备生产周期、验收周期，是否存在偏离均值的情形，安装调试、验收单据是否完整。

⑧说明技术服务和软件咨询业务的具体开展方式、对应客户、报告期内收入确认的方式及周期。

(2) 贸易商销售真实性。①报告期各期，贸易商客户销售收入占主营业务收入比例分别为 3.13%、11.25%、4.94% 和 8.96%。②发行人 2022 年、2023 年通过实控人控制企业星基科技以贸易方式销售至终端客户的金额分别为 87.43 万元、1,517.19 万元。请发行人：①说明 2023 年向星基科技关联销售金额同比大幅增长的原因，相关终端客户是否与发行人持续合作，说明报告期前与相关终端客户的合作情况；说明 2024 年不再向星基科技销售的原因，相关终端客户是否持续合作，说明后续向相关终端客户的销售金额及销售方式。②说明通过星基科技向终端客户销售设备的具体类型、销售价格，与同类设备同期销售均价是否存在重大差异，说明星基科技向终端客户销售相关设备的价格，星基科技销售毛利率、利润留存及分配情况，结合报告期内星基科技现金流入流出情况，说明是否存在非公允价格采购发行人产品或向下游商业贿赂的情形。③说明贸易商客户基本情况，是否存在报告期内成立的情形，发行人产品占其贸易规模的比例；说明贸易商客户频繁变动的的原因，对应终端客户的主要情况（成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、经营规模等），与贸易商或终端客户是否首次合作。④说明贸易商相关销售是否需要安装调试，发行人前往终端客户车间完成安装调试的比例，是否获取终端客户出具的验收证明；分客

户说明相关业务收入确认的具体方式，是否早于终端客户出具验收证明的时点。

(3) 境外销售真实性。报告期内，公司主营业务收入中境外销售占比分别为 18.39%、12.04%、38.65%和 32.98%，最近一年一期外销收入增长较快，披露系积极开拓国际市场所致。请发行人：①说明报告期内境外市场开拓过程及所投入资源，销售费用中涉及境外客户开拓的金额及占比，与外销收入增长是否匹配。②说明外销收入中新老客户贡献占比，列示主要新客户基本情况，说明相关合作历程，相关客户考察或验厂时间，是否有证据留存。③说明对主要国家客户的销售金额及占比，各国家各类产品销售金额，结合主要销售区域的贸易政策分析近年来的国际贸易形势变化对公司产品销售的影响。④说明与各地区客户间国际运费的承担方式，单位运费与集运指数是否匹配；说明海关报关数据、出口退税与各期境外销售收入的匹配性。⑤说明各期境外前五大客户销售产品类型及数量，是否需安装调试及收入确认周期、收入确认证据（合同、出库单、境内运输单、签收单、安装调试单、验收单、报关单、提单、发票、回款单等）是否完整及获取时点，回款情况，是否存在相关节点间隔时间异常的情况，收入确认标准是否一贯执行。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。同时：（1）说明收入真实性相关的核查方法、核查过程、覆盖比例。（2）对照《北京证券交易所向不特定合格

投资者公开发行人股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售核查并提交专项核查意见。（3）说明对贸易商销售穿透核查的程序及过程，获取贸易商客户进销存数据情况，完成终端销售情况及比例，是否存在压货的情形；实地走访终端客户车间的金额及比例，是否获取设备已投产运行的外部证据。（4）说明针对第三方回款逐年增长，逐家说明对客户及回款方采取的核查程序，与发行人关联方是否存在；对发行人、实控人、董监高及其他关联方资金流水核查情况，说明相关方大额、频繁收付款对方账户情况、大额存取现相关情况。

问题4.采购真实性及成本变动合理性

根据申请文件，（1）报告期各期公司直接材料占主营业务成本的比例分别为 76.97%、80.35%、81.13%和 78.60%，直接材料分为标准件及定制件，标准件采购占比整体提升。

（2）报告期内同一类别原材料采购价格存在较大差异。（3）最近一年一期生产人员人数增幅较大，同时劳务外包费用及占比下降，产量增加同时制造费用下降。

请发行人：（1）结合最终产品性能、参数、零部件外观及重量等，说明同一类别原材料采购价格差异情况及合理性，价格偏离均值较大零部件采购额及供应商情况。（2）说明单位设备包含标准件的种类及数量，报告期内特定标准件采购量与设备产量比值是否稳定，标准件采购占比上升的原因；说明特定标准件各期采购价格变化情况，与相应原材

料市场价格波动趋势是否一致，供应商是否稳定。（3）说明各期前十大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，说明发行人主要供应商参保人数较少、实缴资本较低是否与向其采购规模匹配；说明供应商及股东与公司及股东、实际控制人、董监高及关键岗位人员是否存在关联关系、资金往来或其他利益输送情形。（4）说明主要供应商为生产商还是贸易商，贸易商对应终端厂商的情况，采购价格与终端厂商定价是否存在较大差异。（5）说明向主要供应商采购原材料类型及同类物料采购占比，说明主要供应商采购额变动与产量变动不一致的原因，相同原材料是否引入新增供应商，说明相关过程及合理性。（6）说明直接人工变动幅度与生产人员数量变动不一致的原因，个人平均工资与平均工时变化情况；说明各期外包人员数量及平均工资、工时情况，是否与生产人员存在重大差异，是否存在体外现金支付劳务费用等情况。（7）说明各期制造费用构成情况，折旧费用与固定资产变动的匹配性，最近一年产量增长同时制造费用下降的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对发行人采购真实性、成本完整性、成本结转截止性相关的核查过程、核查证据、覆盖比例及核查结论。（3）说明贸易商终端供应商穿透核查程序及比例。（4）说明直接人工与劳务费用核查情况，是否访谈产线工

人及比例，是否核查工人资金流水，是否存在频繁现金存入等情况。

问题5.存货变动合理性及计价准确性

根据申请文件，（1）报告期各期末，原材料和在产品账面价值合计分别为 2,637.07 万元、2,180.10 万元、3,148.25 万元和 4,638.08 万元，占存货的比例为 20.82%、20.09%、25.77%和 38.03%。（2）最近一年在产品余额同比大幅增长，但未计提存货跌价准备。（3）各期末发出商品余额分别为 9,540.38 万元、7,265.12 万元、8,145.83 万元、7,354.58 万元，占各期存货比例较高且未计提减值。

请发行人：（1）结合各期末在手订单、排产计划及备货模式，说明原材料采购额与产量及销售额变动不一致的原因，原材料结构是否存在异常变化。（2）说明各类原材料单位数量、采购成本、单位可变现净值，已签订合同的原材料占比等，结合材料当前市场价格，说明跌价准备计提是否充分。（3）说明各期末在产品与原材料、库存商品在形态、结构等方面是否存在明显差异，发行人对相关存货的分类方式及内控执行情况，说明 2024 年末在产品同比增长的原因，在产品具体内容及完工程度，是否存在已到入库标准但未办理入库的情形；结合可变现净值确定过程、库龄情况等说明未对在产品计提减值的合规性，与可比公司会计处理是否存在差异。（4）说明发出商品的具体种类、数量、库龄，与各期末在手订单是否匹配，发出商品余额与收入增长差异较

大的原因，各期前十大客户发出商品结转周期是否明显变短，是否存在提前确认收入的情形；说明是否存在长期挂账的发出商品，未办理验收的原因，是否存在纠纷，如因程序等原因未办理验收，是否应参照应收账款计提减值，当前会计处理是否符合企业会计准则及监管规则适用指引等规定。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见，说明发行人不同原材料、在产品具体存放方式及验证相关存货真实性的具体过程；说明对发出商品的监盘方法、监盘比例、监盘过程；说明各类存货减值计提充分性的验证手段、核查比例。

问题6.研发费用大幅增长的合理性

根据申请文件，公司研发费用分别为 665.17 万元、905.46 万元、1,406.99 万元和 729.33 万元，主要为职工薪酬、直接投入以及股权激励，报告期研发人员的数量大幅增加。

请发行人：（1）说明说明研发人员与生产人员划分标准，是否存在非全时研发人员，相关职工具体研发贡献、工时统计、薪酬归集情况及控制措施。（2）说明研发材料采购、入库、领料、投料具体流转过过程及金额、跌价准备转销情况；说明形成研发废料或样机数量及金额，会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。（3）说明研发样机生产销售的会计处理方式，销售时是否将相关研发费用转出至成本，占各细分产品销售收入的比例，对应成本的归集方法及对毛利率的影响，相关内控措施是否有效确保报告期内相关成本核算的完整性。（4）结合具体形成的可复用技术、研

发前后的核心指标差异等，说明发行人是否存在定制化设计费用归集为研发费用，将定制化生产环节发生的消耗性的材料费用归集于研发支出的情况。（5）说明账面研发费用与申报加计扣除的研发费用的差异情况及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

问题7.合同负债及应收账款变动合理性

根据申请文件，（1）发行人收款政策一般为合同签订预付 30%、发货预付 60%、尾款 5%~10%、质保金 5%~10%（如有）。（2）报告期各期末，公司合同负债余额分别为 15,474.52 万元、16,141.32 万元、17,211.00 万元和 15,294.32 万元，余额较高。（3）公司应收账款账面余额增长较快，其中一年以上应收账款占比较高。

请发行人：（1）列示各期前十大客户合同金额及收款政策、收入确认金额、形成合同负债及应收账款的金额；结合前述情况说明各期应收账款余额远超收入 10%的原因，是否存在未收发货款即发货的情形并列示各期主要情况；说明主要合同负债转为收入的时点，是否长期挂账。（2）结合报告期各期前十名应收账款欠款单位、金额、未收回原因、期后回款金额、客户性质、项目周期、信用政策等，说明收款进度与合同约定的差异及合理性，一年内应收账款变动趋势与营业收入不一致的原因及合理性。（3）结合应收账款迁移率说明应收账款回款恶化的原因，同时说明逾期客户的基本情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否形成可执行的回

款计划。说明3年以上账期的应收账款的具体情况、回款情况、是否存在长期挂账的应收账款、是否应结合客户的经营情况及偿债能力单项进行减值测试，是否充分识别应收账款的信用风险并计提坏账准备。（4）结合尾款账期、应收账款账龄分布情况，说明信用期外应收账款统计及披露是否准确。（5）说明合同资产中质保金的变化情况，与收入变动不一致的原因，相关收入是否真实，质保条款发生重大变化的合理性。（6）说明最近一年一期经营活动现金流持续大幅下滑的原因，在手订单及预收合同款及发货款是否大幅减少，是否存在业绩下滑风险。

请保荐机构、申报会计师发表明确意见，说明对应收账款回款真实性、坏账准备计提充分性的核查方法、核查过程、核查证据、核查比例及核查结论，同时按照《业务规则适用指引第2号》2-22要求核查并发表意见。

问题8.其他财务问题

（1）关于应收票据会计处理。报告期内应收票据账面价值由931.94万元增长至2,462.16万元，增长较快。请发行人：①说明应收票据、应收款项融资大幅增长的原因，结算方式是否发生显著变化。②说明各期贴现、背书金额，背书或贴现的票据是否附追索权、是否存在被追偿的风险，终止确认是否谨慎、是否符合《企业会计准则》的规定。③说明报告期内票据出票方或前手方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期内发行人是否存在无真实交易背景

的票据往来。④量化分析银行承兑汇票及商业承兑汇票票据贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金的匹配关系。

(2) 财务内控不规范整改情况。报告期内，公司存在通过个人卡收款、向实际控制人周代烈、何松桂拆出资金、供应商向公司票据找零、关联方代垫成本费用、通过关联方转贷等财务规范性问题。请发行人说明导致上述情形发生的内部控制设计和执行存在的问题及整改情况，整改完毕后续运行时间。

(3) 成本费用是否存在跨期。请发行人说明计入成本及各项费用的人工薪酬（重点说明年终奖及各类补贴）计提及发放情况，是否存在跨期的情形。

(4) 期后财务信息披露合规性。请发行人对照北交所发行上市规则适用指引 2 号 2-6 的要求，补充披露完善审计截止日后财务信息。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

四、募集资金运用及其他事项

问题9.募集资金规模及募投项目必要性、合理性

根据申请文件：（1）发行人本次拟募集 23,430.06 万元用于星基智能装备产业园，该项目由全资子公司星基装备建设实施，预计总投资 36,293.05 万元，项目建设周期为 2 年。（2）本项目拟使用募集资金购置土地、新建厂房、采

购各类自动化、智能化专业生产设备，实现年产 700 台（套）挤出包装设备、绞线类设备等各类智能装备的生产能力。报告期各期，发行人智能线缆设备的产量分别为 110 台套、108 台套、138 台套和 80 台套，产销率分别为 102.73%、100.00%、97.83%、98.57%。（3）截至目前，募投项目环评批复手续正在办理中。

请发行人：（1）说明目前产能利用率计算方式的合理性，是否符合行业惯例，并结合固定资产开工时间对产能利用率作进一步测算；结合行业内及下游主要客户的固定资产投资规模及投资计划、线缆制造设备使用寿命及更新升级周期、新增产能的预计销售对象、在手订单和未来订单获取能力等，说明发行人大规模扩产的合理性，是否符合行业发展实际；新增产能消化措施及其有效性，是否存在产能过剩或无法消化的风险，并进行必要的风险揭示。（2）说明各募投项目投资细项的具体构成，资金需求的测算过程、测算依据及合理性；结合公司现有厂房使用分布情况、员工人数、人均占地面积、未来业务发展规划等，进一步说明以募集资金支付土地购置费用、新建厂房的必要性，购建规模的合理性。（3）结合报告期末固定资产规模，说明募投项目完工后每期新增的折旧摊销金额，以及对产品单位成本、经营业绩的具体影响，并进行风险揭示。（4）说明募投项目环评批复手续的办理进度，是否存在办理障碍。

请保荐机构核查前述事项，发行人律师核查问题（4），

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。