

关于广东凯得智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审核问询函

广东凯得智能科技股份有限公司并光大证券股份有限公司：

现对由光大证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的广东凯得智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、基本情况..... | 3 |
| 问题 1.实控人认定准确性及控制权稳定性..... | 3 |
| 二、业务与技术..... | 4 |
| 问题 2.创新性特征与市场地位..... | 4 |
| 三、财务会计信息与管理层分析..... | 5 |
| 问题 3.业绩可持续性 & 下滑风险..... | 5 |
| 问题 4.境内外不同模式销售真实性..... | 8 |
| 问题 5.收入确认准确性及财务内控规范性..... | 11 |
| 问题 6.采购公允性及存货核算准确性..... | 13 |
| 问题 7.其他财务问题..... | 15 |
| 四、募集资金运用及其他事项..... | 16 |
| 问题 8.募集资金规模及募投项目必要性、合理性..... | 16 |
| 问题 9.其他问题..... | 18 |

一、基本情况

问题 1.实控人认定准确性及控制权稳定性

根据申请文件，公司的控股股东为吴伟雯，吴伟雯直接及间接合计持有公司 46.2773% 股份，控制公司 63.36% 表决权，在公司担任董事长、总经理职务；第二大股东曹瀚直接及间接合计持有公司 46.2773% 的股份，控制公司 32.64% 的表决权，在公司担任董事、副总经理职务，曹瀚的配偶姜琳琳历任公司财务总监、董事会秘书，目前担任公司副总经理职务。曹瀚已出具放弃谋求实际控制人的承诺。

请发行人：（1）说明公司股权演变过程及历次出资情况，是否存在股权代持，说明未将曹瀚认定为共同实控人的原因及合理性，是否存在规避发行上市条件或相关监管要求的情形，吴伟雯和曹瀚是否签订相关协议或有其他利益安排，二人是否存在一致行动关系。（2）结合吴伟雯、曹瀚在董事提名、高管任命方面的安排，历次股东会、董事会表决情况，珠海深瀚的管理机制及二人发挥的作用，以及二人和姜琳琳在公司经营管理过程中的分工等，说明吴伟雯是否能实际控制公司，曹瀚出具放弃谋求实际控制人的承诺是否能够有效执行，公司控制权是否稳定。（3）说明吴伟雯与曹瀚在日常经营决策等方面是否曾存在重大分歧，发行人防范公司治理僵局的措施及有效性。

请保荐机构及发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

二、业务与技术

问题 2.创新性特征与市场地位

根据申请文件：（1）公司主要产品包括葡萄酒冷藏柜、饮料柜、嵌入式冰箱、专用冰箱等，核心技术包括智能酒柜多参数能效自寻优技术、精准控温控湿技术、单系统可控多温区的风道系统技术等。公司在市场常见配件基础上，创新性地开发出适用于葡萄酒冷藏特点的关键零部件。（2）根据 Mordor Intelligence 发布的报告，2023 年全球酒柜市场规模约为 194.49 亿元人民币，估计 2023 年公司全球酒柜市场占有率约为 2.24%；根据中国制冷设备行业专业期刊《产业在线》统计，2019 年公司葡萄酒冷藏柜出口量排名行业第一位，根据中国中小商业企业协会统计数据，公司处于中国葡萄酒冷藏柜出口市场领先地位。（3）经对比与公司嵌入式冰箱、葡萄酒冷藏柜相关产品在容积、制冷方式、温控范围相类似的竞品，发行人披露称“公司产品能效水平均处于行业领先地位”。（4）2024 年，发行人有 3 名核心技术人员离职。

请发行人：（1）说明公司制冷产品的关键零部件有哪些，是否全部为自产，生产过程是否主要为组装；结合生产工艺及流程，以列表方式说明各核心技术、发明专利、研究成果所应用的具体生产环节、对应产品的收入及占比，是否为关键生产环节，核心技术对主要产品关键性能指标、品质的影响。（2）说明公司选取的竞品的具体情况，是否有行

业代表性，能效水平是否为衡量公司产品的核心竞争指标，公司能效水平处于行业领先地位相关结论是否客观、公允。

(3) 结合同行业可比公司情况等，说明发行人核心技术是否为行业通用技术，是否符合行业技术发展趋势，是否具备创新性、竞争优势及具体体现。(4) 结合发行人产品主要销售区域，说明国际贸易政策变化是否导致发行人市场需求下降，发行人的应对措施及有效性。(5) 说明发行人主营业务是否属于国家产业政策鼓励领域且具有较大市场空间，市场份额是否位于行业前列；结合与同行业公司比较情况，说明是否具有稳健良好的经营业绩、现金流或成长性；说明关于市场空间、市场份额、市场地位的各类数据的准确性、权威性，关于公司产品市场占有率测算的主要依据，公司处于中国葡萄酒冷藏柜出口市场领先地位的结论依据、相关结论是否客观公允。(6) 说明公司核心技术人员离职的原因，对公司的研发活动及研发项目进展是否具有不利影响，结合公司的研发体系说明公司研发活动是否依赖个别人员，研发团队是否稳定，研发活动是否可持续。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

三、财务会计信息与管理层分析

问题 3.业绩可持续性 & 下滑风险

(1) **经营业绩稳定性。**根据申请文件：①报告期内，发行人冷藏柜收入分别为 42,554.51 万元、38,472.99 万元、43,261.13 万元和 18,961.84 万元，占主营业务收入比例接近

90%，冷藏柜销量整体呈下滑趋势，三类细分冷藏柜产品平均销售单价均持续下滑。②2025年上半年，受下游客户阶段性推迟采购计划以及终端提价导致销量下降等因素综合影响，发行人营业收入 21,929.73 万元，较上年同期下降 10.15%。③报告期内，发行人产品主要销售区域为北美洲，收入占主营业务收入的比例分别为 53.20%、50.93%、52.43% 和 46.13%。请发行人：①结合产品结构、销售单价变化、客户需求及其库存消化情况、汇率变动情况等因素，说明各细分产品的销售情况，分析报告期内营业收入、利润波动的原因及合理性，波动趋势与同行业可比公司变动趋势是否存在明显差异。②说明影响冷藏柜销量、三类细分冷藏柜产品销售单价下滑的主要因素，其销量与市场同类型产品出口数据、行业整体规模变动情况是否一致，其单价与市场同类型产品价格变动趋势是否一致，分析冷藏柜销量、单价下滑的趋势是否将持续，发行人采取的应对措施及可行性。③结合发行人进入主要客户供应商体系的时间、合作背景、订单获取情况、发行人销售额占客户同类产品采购额的比例、下游需求和客户复购率情况，各期新增及减少的客户数量、销售金额、新老客户收入占比，分析说明发行人与客户合作是否具有稳定性及可持续性。④结合主要外销区域对发行人产品的贸易政策，说明相关国际贸易政策变化对发行人竞争格局、境外客户合作关系、产品定价机制、外销销售收入稳定性及持续性的影响，发行人拟采取的应对措施及可行性。⑤

结合产品竞争力、在手订单及执行进度、期后业绩变动等，论证经营业绩是否稳定可持续，针对导致业绩下滑的主要因素采取的应对措施，期后业绩是否存在进一步下滑的风险，并充分揭示相关风险。

(2) 毛利率增长持续性。根据申请文件：①报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 24.33%、28.28%、28.23%和 30.49%，呈上升趋势，主要系美元兑人民币汇率上升、产品结构优化、原材料价格下降等因素综合影响所致。②报告期内，发行人外销毛利率整体高于内销毛利率，主营业务毛利率总体高于同行业可比公司毛利率水平。请发行人：①结合主要产品单价及其原材料采购价格变化、产品结构变化、汇率变动等，量化分析报告期内主要产品毛利率呈上升趋势的原因，上述各因素的影响程度及周期变化，说明毛利率增长趋势是否可持续，并完善风险揭示。②说明主要产品境内外不同区域、不同销售模式下毛利率情况，结合境内外销售产品结构差异、销售模式差异、定价及议价能力、单位成本差异等情况，说明外销毛利率高于内销毛利率的原因。③列示报告期内境内外主要客户毛利率情况，说明同类产品不同客户间毛利率、同一客户不同期间毛利率是否存在显著差异及差异合理性。④结合发行人与同行业可比公司在产品结构、业务模式、销售区域、客户类型等方面差异，说明发行人主营业务毛利率高于同行业可比公司的原因，对比同类细分产品的毛利率是否存在较大差异及差异原因。

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

问题 4. 境内外不同模式销售真实性

根据申请文件：（1）报告期内，发行人外销收入分别为 42,114.90 万元、36,799.14 万元、41,995.72 万元和 18,329.36 万元，占主营业务收入的比例为 85% 左右。外销业务以 ODM 模式为主，主要通过线下渠道开展，客户主要为全球知名葡萄酒冷藏柜品牌商。（2）报告期各期前五大客户均为境外客户，销售收入占比分别为 41.54%、40.34%、45.37% 和 50.18%，其中 Infinium、Yeego、New Air 均于成立当年即开始合作。公司针对与其合作良好的客户，给予一定的销售返利。（3）报告期内，发行人境内销售收入分别为 5,161.02 万元、6,629.32 万元、6,397.31 万元和 3,455.74 万元，国内市场采用 ODM 与 OBM 相结合的业务模式，OBM 经营主要采取经销模式，并通过京东、天猫等主流线上电商平台，推广并独立运营自主品牌产品。（4）报告期内，为提高产品的曝光度，发行人在天猫、京东等电商平台存在刷单情形，刷单收入未计入公司营业收入。

（1）ODM 模式销售真实性。请发行人：①列示报告期内境内境外、线上线下、ODM 及 OBM 等不同模式的销售收入情况，说明销售区域主要集中在北美洲、欧洲的原因，与同行业可比公司或竞品销售分布是否存在明显差异，其他地区客户或业务拓展是否存在受限情形；说明主要采取 ODM

模式销售的商业合理性，是否符合行业惯例。②列示各期境内外主要客户情况，包括基本情况如客户名称、类型、所属国家或地区、主营业务及规模，合作模式如合作背景、订单获取方式、定价模式、信用期及结算方式，销售情况如各期销售内容、销售金额、占比及变动情况等。说明客户集中度与同行业可比公司是否存在较大差异，主要客户 **Infinium**、**Yeego**、**New Air** 均于成立当年即开始合作的商业合理性。③说明 ODM 模式主要客户其自有品牌情况、主要销售区域、向下游销售方式、主要下游或终端客户基本情况，通过 **Infinium** 向品牌商 **Zephyr** 销售的原因；发行人销售合同中关于 ODM 模式的具体约定，客户是否对发行人自有品牌销售进行限制。④结合 ODM 客户、经销商客户下单频率、单次采购额、备货政策、进销存数量、退换货情况等，说明是否存在向上述类型客户压货、期末突击发货的情形，发行人产品是否实现了终端销售。⑤说明对客户折扣及返利开展情况，涉及的主要客户及折扣返利政策，预提返利、实际返利金额及变化情况，相关会计处理合规性。⑥说明公司代理运营境外客户电子商务平台的具体情况，包括不限于运营的平台、销售的产品、协议主要条款、双方权利义务、收益费用约定及收益情况、支付方式等，该项业务开展的商业合理性，相关会计处理合规性。

(2) 线上销售真实性。请发行人：①分别说明境内外线上销售涉及的平台，各平台销售的产品、金额及占比；电

商平台、电商自营的具体交易模式，包括定价及折扣、费用类别及承担方、推广、仓储物流、发出商品权属、结算方式、退换货、佣金返利等具体安排。②说明各平台销售收入月度分布情况，是否与电商平台的促销期间一致；分析客户人均消费、收货分布、购买次数及其他与交易行为有关的数据是否合理，是否存在大额异常消费、收货信息相同或重合、刷单、与平台访问及支付数据不匹配等异常情况。③说明发行人各子公司的具体业务及分工情况，三家负责电商业的子公司负责的具体平台、店铺、产品销售情况、货物及资金等的流转情况。④说明报告期内发行人刷单的具体情况，包括但不限于刷单的流程、金额及资金流、货物流、单据流等的流转过程；说明如何区分线上订单是否属于刷单行为、如何确保其金额不计入营业收入，线上平台销量数据、刷单数据的差额与财务报表数据是否匹配，报告期内销售收入是否真实、准确；说明针对刷单情形采取的整改规范措施、整改完毕时点，整改后是否存在刷单情形。

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）区分境内外客户说明发函、回函的金额及比例，未回函、回函不符的原因及比例，针对未回函、回函不符部分所执行的具体替代程序、调节依据的可靠性。（3）区分境内外客户说明访谈选取范围、访谈内容、走访比例、获取的证据，如何核实访谈人员身份，是否实地查看发行人产品流转情况，是否

存在未去实际经营地访谈的客户及原因，相关访谈能否验证销售真实性。（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是否匹配；结合物流运输记录及运费、资金划款凭证、发货验收单据、出口单证与海关数据、出口退税金额等核查情况，分析相关数据与境外销售收入是否匹配。（5）说明针对非终端客户向下游销售真实性、是否存在压货、期末突击发货所采取的核查方法、核查程序、核查范围、核查比例及核查结论，终端核查比例是否足以保证核查的充分性。（6）说明针对线上销售真实性、刷单相关行为采取的核查程序及核查结论，整改后是否存在异常交易数据。（7）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《2号指引》）2-13、2-18的要求核查并出具专项说明。

请保荐机构、发行人律师说明发行人刷单行为是否违反相关平台电商的规定，是否存在被平台罚款或封号的风险；发行人是否存在违反相关法律法规的情形，是否存在被处罚的风险。

问题 5.收入确认准确性及财务内控规范性

（1）收入确认准确性。根据申请文件，发行人内销产品线下销售在客户签收后确认收入；线上寄售模式在客户收到商品并与电商平台完成对账后确认收入，非寄售模式在终端消费者收到商品且公司收到货款后确认收入。外销产品线

下销售在报关出口后、控制权转移给客户时确认收入；线上销售在与电商平台完成对账后确认收入。请发行人：①说明各类销售模式下，收入确认时点、收入确认支持性单据及其出具方、平均收货时长，不同模式的相关单据及关键信息是否齐备及对应比例，是否具备客户签字、盖章及对应比例，收入确认时点及依据是否符合《企业会计准则》及行业惯例。②说明线上销售对账确认收入的对账方式、对账内容、对账周期，对账时点为货物实现终端销售还是送货至电商平台即确认收入，相关收入确认时点是否准确，是否充分考虑无理由退换货条件、退换货期、电商平台与公司之间的结算安排等，是否存在收入跨期或通过的对账进行调节的情形。

(2) 财务内控规范性。根据申请文件：①报告期各期，发行人第三方回款金额分别为 11,853.52 万元、7,476.26 万元、4,827.53 万元和 2,041.81 万元，占营业收入的比例分别为 24.95%、17.13%、9.93%和 9.31%，主要为同一控制下关联方代付和客户指定的第三方代付。②报告期内，发行人存在资金拆借、利用个人账户对外收付款项、现金交易的情形。请发行人：①列表梳理第三方回款的销售区域、回款原因、回款主体类型及相应的内控措施。说明 2022 年度、2023 年度第三方回款金额占比较高的原因，与同行业可比公司相比是否存在明显差异。②说明第三方回款涉及的客户、合同金额、代付方、代付金额、代付必要性，第三方回款与销售收入是否勾稽一致，合同中是否明确约定通过第三方回款，代

付方与客户、发行人及其关联方之间的关系。说明境内外第三方回款中代付协议的签订情况，未约定代付方、未签订代付协议的回款识别、收入验证程序及有效性。③说明报告期内相关内控不规范情形的具体情况，逐项说明针对上述事项的整改措施、整改效果、整改完成时点，是否存在其他财务内控不规范情形。

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）说明收入穿行测试、细节测试、截止性测试等核查情况，以及核查范围、核查程序的充分性；针对签收单、对账单等收入确认单据齐备性、有效性、签字人员身份真实性的核查手段及核查结果，发行人收入是否存在跨期、提前确认等情形。（3）按照《2号指引》2-10、2-12的要求核查并出具专项说明。

问题 6.采购公允性及存货核算准确性

根据申请文件：（1）报告期内，发行人采购的主要原材料及零部件包括压缩机、门体、箱内胆、U型板板材、发泡料等，采购单价均有一定程度的波动。（2）报告期内，发行人销售相关运杂费支出金额持续下降，与销售收入趋势变动情况存在差异。（3）发行人部分主要供应商的注册资本较小、参保人数较少。（4）报告期各期末，公司存货中发出商品金额及占比逐期下降；公司存货跌价准备分别 518.88 万元、460.32 万元、513.95 万元和 681.06 万元，占存

货期末余额的比例分别为 9.91%、8.25%、10.05%和 15.70%。公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司。

请发行人：（1）区分各原材料、外协加工等类型，说明各类采购内容主要供应商基本情况、采购内容及金额、交易金额占其自身主营业务比重、合作历史、增减变动情况、向主要供应商采购金额变动的原因；说明与规模较小、参保人数较少、成立时间较短的供应商合作背景及原因，供应商是否具备与其交易规模相匹配的经营能力。（2）分类说明主要原材料采购价格变动情况及变动原因，同类原材料采购价格不同供应商之间、与市场价格之间是否存在显著差异及差异原因，结合上述情况分析采购价格公允性。（3）说明报告期内公司销售产品相关运费持续降低的原因，内外销运费变化与内外销销售收入变动情况存在差异的合理性。（4）说明报告期内发出商品金额及占比逐期下降的原因，存货跌价准备占存货期末余额的比例持续上升的合理性，库存商品是否具有相应的订单支持，是否存在部分型号滞销的风险；说明寄售仓库分布、存货金额、库龄情况，是否有存放在寄售仓库较长时间未提货的情况。（5）结合原材料价格走势、各类存货库龄及库存状态、存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司的原因，论证存货跌价准备计提的充分性。

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）说明供应商走访、函证具体情况，对象选取标准、函证、实地走

访比例，未回函、回函不符的具体情况，说明函证、走访核查范围、核查程序的充分性。（3）说明报告期各期发行人对存货的盘点金额、时间、频次、盘点差异，中介机构对相关存货的监盘情况、监盘差异，对相关存货真实性、准确性、完整性、存货库龄、存货跌价准备计提是否执行了充分的核查程序及结论。

问题 7.其他财务问题

（1）关于应收账款。根据申请文件，报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 7,886.37 万元、10,135.51 万元、10,411.11 万元和 8,751.87 万元。主要客户 Yeego 信用账期从 2024 年四季度由 6 个月缩短至 4 个月。请发行人：①说明在 2023 年收入下滑的情况下应收账款大幅增长的合理性，报告期内主要客户信用政策及其变动情况，主要客户 Yeego 信用账期缩短的原因，是否存在通过调节信用政策、结算方式等方式调节收入的情形。②说明信用期内外应收账款划分依据，各期占比波动较大的原因，主要逾期客户、逾期金额、逾期原因、预计归还时间及期后回款情况，是否存在经营异常、回款风险较大的客户，应收账款坏账准备计提是否充分。

（2）关于受限货币资金。根据申请文件，报告期内，公司使用受到限制的货币资金分别为 680.82 万元、6,499.67 万元、523.88 万元及 5,363.88 万元，主要系银行承兑汇票保证金、融资贸易保证金及定期存款。请发行人：说明报告期内受限货币资金的具体情况，各期变动较大的原因及合理

性。

(3) 期间费用核算准确性。根据申请文件：①报告期内，公司销售费用主要为销售人员职工薪酬及宣传推广与服务费，其中职工薪酬快速增长，宣传推广与服务费自 2022 年的 1,246.30 万元下降至 2025 年 1-6 月的 288.65 万元。②报告期内，发行人研发人员职工薪酬持续增长。请发行人：①说明宣传推广与服务费的具体内容、对应平台具体金额、推广活动开展形式，主要费用的核算内容、收费标准、支付结算方式及频率，结合各平台的推广效果及实现的收入等，分析相关费用变动趋势与收入变动趋势不一致的原因及合理性。②结合员工数量变化、生产经营需求，说明销售费用、研发费用中职工薪酬金额持续快速增长的原因，人均薪酬与同行业可比公司、同地区公司间是否存在显著差异，销售人员规模、销售费用率与公司经营模式是否匹配。③说明研发人员认定标准及划分依据，研发人员是否具备从事研发活动的的能力且真正从事研发活动，各期兼职和全职研发人员数量，是否存在非研发人员从事研发活动、董监高薪酬计入研发费用的情况，各类研发费用归集核算是否准确。

请保荐机构、申报会计师核查前述问题并发表明确核查意见，说明核查方法、范围、依据及结论。

四、募集资金运用及其他事项

问题 8. 募集资金规模及募投项目必要性、合理性

根据申请文件：（1）发行人本次拟募集资金 28,579.58

万元，其中 15,374.98 万元用于年产 16.8 万台高端制冷产品建设项目，6,072.05 万元用于研发中心建设项目，3,632.55 万元用于营销网络及品牌推广建设项目，3,500 万元用于补充流动资金。（2）报告期内，发行人产能利用率约为 74%-88%。报告期内，发行人存在股利分配。

请发行人：（1）结合在手订单、产能利用率及产销率、下游市场需求、市场竞争情况及发行人市场拓展情况等，量化分析高端制冷产品建设项目达产后新增产能是否有足够的市场消化能力，是否存在新增产能难以消化的风险，测算募投项目实施后新增固定资产摊销及折旧等对公司经营业绩的影响并充分揭示相关风险。（2）说明各募投项目投资明细、测算依据及规模合理性；结合公司历史上类似项目投入强度、同行业可比公司类似项目等，进一步说明高端制冷产品建设项目、研发中心建设项目建设投资规模的合理性；结合现有研发费用结构、新建研发中心拟配置的研究人员数量等，说明研发中心建设项目研发费用规模的合理性；结合各项目拟购置软硬件设备的类型、数量、市场价格或历史采购价格等，说明相关费用投入规模的合理性。（3）说明研发中心建设拟研发的具体项目、研发方向与现有技术及产品的关系，对发行人现有技术或业务的提升作用，发行人现有技术、人员是否满足研发中心建设需求。（4）结合公司现有营销网络建设、营销力量投入与分布情况、品牌推广活动实施及资金投入情况，相关营销、推广投入对业务发展的具

体贡献情况，未来市场拓展计划，说明营销网络及品牌推广建设项目的必要性及合理性；列表说明营销网络及品牌推广建设项目拟建设的营销及展示中心及办事处的具体建设地点、配置的人员数量、主要的功能用途、租赁场地的面积、拟购置的设备明细，并进一步说明营销推广费用、宣传推广费用、人员薪酬的具体投向明细、规模合理性。（5）结合公司持有的货币资金、财务状况、前期现金分红等情况，说明募集资金用于补充流动资金的测算依据及合理性。

请保荐机构核查上述事项，申报会计师核查上述（1）（2）（4）（5），并发表明确意见。

问题 9.其他问题

（1）关于房产产权瑕疵。根据申请文件，公司存在 10 项自有房产未取得不动产权证书并已无法办理权属证书，相关房产面积合计 9,655.27 平方米，占公司自有房产总面积的 17.47%，用于生产用途的无证房产占公司自有房产总面积 11.38%，且上述房产取得权属证书存在法律障碍。公司及子公司承租的部分房产尚未办理取得产证。请发行人：①说明公司相关自建房产未取得产权证书的原因、是否涉及违法建设或违法用地情形，相关手续补办的进度，是否存在受到行政处罚或被要求拆除的风险，是否构成重大违法违规，如因土地问题被处罚的责任承担主体、搬迁的费用及承担主体等，并对该等事项做重大风险提示。②结合租赁房产的具体用途，说明相关房产权属是否存在纠纷，是否存在不能续租

或无法使用的风险。③结合未取得产权证书的自建房屋具体用途、在生产经营中的作用，使用上述房产产生的营业收入、毛利、利润情况，说明上述房产是否对发行人构成重大影响。请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

(2)完善相关信息披露内容。请发行人：①全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，结合主营业务、行业竞争情况、产业政策等情况总结重要风险因素并按照重要性原则排序，删除针对性不强的表述，对风险因素作定量分析；无法定量分析的，有针对性地进行定性分析。删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述。②结合本次公开发行前后公众股数量、各类主体稳定股价资金安排以及稳价措施启动条件、启动程序等，说明现有稳价预案措施和承诺能否有效发挥作用。

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。