关于常州迅安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

常州迅安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”）保荐的常州迅安科技股份有限公司（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和风险揭示：问题 1.产品的技术先进性及竞争力，问题 3 土地使用权的相关补偿约定，问题 6.同时采用自营出口和代理出口的合理性，问题 8.出口方式和销售地区对毛利率的影响。

目录

一、业务与技术.....	3
问题 1. 产品的技术先进性及竞争力.....	3
问题 2. 补充披露核心部件自主研发和生产情况.....	4
问题 3. 土地使用权的相关补偿约定.....	5
二、公司治理与独立性.....	6
问题 4. 报告期内存在超产能生产.....	6
问题 5. 参股意大利公司洛克曼的合理性.....	7
三、财务会计信息与管理层分析.....	8
问题 6. 同时采用自营出口和代理出口的合理性.....	8
问题 7. 向关联方驰佳模塑采购的公允性.....	9
问题 8. 出口方式和销售地区对毛利率的影响.....	10
问题 9. 客户返利情况披露不充分.....	12
问题 10. 财务内控不规范及整改情况.....	12
问题 11. 其他财务问题.....	14
四、其他事项.....	15
问题 12. 募投项目的必要性与可行性.....	15
问题 13. 发行底价及稳价措施.....	16
问题 14. 其他问题.....	16

一、业务与技术

问题1.产品的技术先进性及竞争力

根据申报文件，公司的主要产品包括电焊防护面罩、电动送风过滤式呼吸器及相关配件，产品主要定位于中高端市场。行业内以国际综合性企业为主，如3M、米勒电气、霍尼韦尔国际等，国内企业规模相对较小，一般作为上述国际龙头厂商的OEM/ODM合作伙伴。报告期内，公司自有品牌产品销售收入占主营业务收入的比例分别为3.90%、8.12%和6.11%。公司2020年推出电动送风个人防护面罩及呼吸器产品，实现销售收入2,326.06万元，毛利率约为65%，2021年下降至1,195.61万元，主要原因为境外疫情防控政策调整，境外客户采购量下降。

请发行人：（1）说明发行人从事主营业务的许可、资质及期限情况，产品进入境外市场需满足的资质条件、许可程序等情况，产品是否存在质量相关问题，是否存在有关质量纠纷或潜在纠纷、行政处罚情况及风险、诉讼情况及风险。（2）补充披露公司高中低端产品的类型、产品单价、销量及占比、销售金额、毛利率等，说明高中低端产品的划分依据。（3）按照高中低端分别列示国内外市场自动变光电焊防护面罩和电动送风过滤式呼吸器的主要品牌及厂商、销售价格、市场占有率等，说明判断同类产品先进性的技术指标有哪些，对比与主要竞争对手同类产品关键性能指标等方面的差异，分析发行人产品的竞争力。（4）补充披露报告期内贴牌和自主品

牌的销售情况，包括但不限于产品类型、境内外销售额、产品价格、毛利率、主要客户等，在 ODM 和自主品牌下同类产品在工艺、材料、设计、技术指标、售价等方面是否存在差异，是否存在将 ODM 客户的技术或知识产权应用于自主品牌的情况，是否存在侵犯 ODM 客户权利的风险。（5）结合当前电动送风个人防护面罩及呼吸器产品的销售情况、在手订单和下游市场需求，说明该产品销售的可持续性，量化分析对发行人经营业绩的影响并充分揭示风险。（6）说明主要产品在价格方面、性价比方面的优势；结合 2022 年第一季度净利润同比下降 27% 的情况，说明当前下游客户需求是否发生变化。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见，请发行人律师核查（1）（4）并发表明确意见。

问题2.补充披露核心部件自主研发和生产情况

根据申报文件，自动变光电焊防护面罩产品主要由自动变光电焊滤光镜、电焊防护帽壳、帽带三大部分组成，此外还包括滤光镜安装框架及外保护片等。电动送风过滤式呼吸器主要由电动送风过滤式呼吸器主机、防护头罩等部件构成。其中呼吸器主机主要由风机、蜗壳、滤芯、锂电池、控制电路板、LCD 显示器及轻触按键、滤芯盖、外壳等部件以及报警警告系统组成，风机和呼吸器控制电路板为公司自主研发，呼吸器滤芯为公司与供应商联合定制开发。公司形成了恒风量控制、参数自适应调节的自动变光滤光镜及其工作方法、

基于温度补偿技术的自动调节色号变光滤光镜等关键性核心技术，目前公司生产环节主要为组装、测试、调试、包装等工序，公司将帽壳喷漆、贴花和印制电路板的贴片焊接（SMT）等委托给外协加工商加工。

请发行人：（1）列表披露自动变光电焊防护面罩及电动送风过滤式呼吸机相关产品的主要部件，是否为核心部件，主要部件是自主研发、定制开发还是通用件，是自产、外协加工还是外购成品，说明零部件加工至成品的主要工序，发行人的核心技术应用于哪些部件或生产环节，核心技术对应的产品及实现的收入情况。（2）补充披露主要部件的采购情况，包括但不限于各部件的主要供应商、采购数量、采购价格、采购金额及占比，说明相关部件的市场供应是否充足，是否存在依赖少数供应商的情况。（3）说明发行人主要产品的技术迭代情况，发行人掌握的核心技术是特有技术还是行业通用技术，与主要竞争对手相比，技术先进性体现在哪些方面，发行人是否具有持续推出新技术、新产品的能力。（4）补充披露外协加工商的基本情况，说明公司选取外协加工商的标准，如何保证外协加工生产质量，公司是否对外协厂商存在依赖，量化分析相关工序委托外协加工对成本的影响，进一步说明外协加工的必要性。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

问题3.土地使用权的相关补偿约定

根据申报文件，2022年4月，发行人与常州经济开发区

管理委员会、江苏戚墅堰轨道交通产业园管理办公室签署《投资协议》，约定发行人在常州市经开区投资建设电焊防护面罩及呼吸器项目，并取得符合发行人条件的经营用地38.9亩，同时就发行人开工建设时间、税收总额等作出约定。根据协议，发行人投产后如最迟至第三个完整财务年度税收增量未能满足协议标准，需向常州经济开发区管理委员会以现金形式一次性缴纳50万元/亩的补偿费。目前发行人还需要履行招拍挂程序，尚未取得土地使用权。

请发行人：（1）补充披露《投资协议》的具体条款，说明与常州经济开发区管理委员会、江苏戚墅堰轨道交通产业园管理办公室签署《投资协议》的背景及原因、补偿条件确定的标准及合理性，除补偿费外，是否存在其他的约定或要求。（2）根据电焊防护面罩及呼吸器的市场需求、项目落地后的预计产能、预计收入等情况，说明发行人是否存在触发补偿条款的风险，测算可能补偿的金额及对发行人经营的影响。（3）说明获取土地使用权的进展情况，是否存在获取土地使用权的实质性障碍或无法获取的风险，发行人是否有相关的应对措施。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。

二、公司治理与独立性

问题4.报告期内存在超产能生产

根据保荐工作报告，报告期内，公司面罩及呼吸器环评

批复的产能三年均为 49 万只，实际产量分别为 53.42 万只、70.99 万只和 95.38 万只，存在严重超产能批复生产的情况。主要原因系发行人更换了原产能批复计算依据的旧设备，新设备的设计产能大幅提高。

请发行人：（1）补充披露超产能生产的具体情况、超产能生产的原因，说明超产能生产是否是经常性行为，是否能够进行整改，是否受到行政处罚或存在被处罚风险，公司是否需要重新获取环评批复。（2）说明公司是否存在其他未披露的违法违规事项，公司是否建立了健全有效的内控措施，相关措施是否得到了有效执行。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。

问题5.参股意大利公司洛克曼的合理性

根据申报文件，发行人参股了意大利洛克曼有限责任公司（LOKERMANN SRL），持有其 30% 的股权，未参与其生产经营。洛克曼的主营业务为咨询、设计、生产、包装、销售（包括网络销售）与焊接加工及其它工业加工有关的设备、器材、配件等。报告期各期，发行人向洛克曼销售电焊面罩及配件、电动呼吸器及配件约 50 万元。

请发行人：（1）补充披露洛克曼公司的股东构成和生产经营情况，相关股东与发行人之间的关系，发行人与洛克曼合作的历史，说明参股洛克曼公司的背景及原因，是否具有商业合理性。（2）说明向洛克曼销售产品的原因，销售的产品类型、产品终端去向、价格公允性等，洛克曼与发行人是

否构成竞争关系，发行人是否存在向洛克曼让渡商业机会的情况。

请保荐机构、发行人律师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6.同时采用自营出口和代理出口的合理性

根据申报文件，报告期内，发行人外销收入分别为11,524.62万元、15,331.33万元和18,743.36万元，占当期收入的比例分别为91.01%、86.59%和88.29%，主要销往北美和欧洲。其中，自营出口报告期内约占50%，代理出口约占40%。

(1) 同时采用两种出口模式的合理性。根据申报文件，发行人代理出口主要通过代理商大亚公司实现向主要客户弗瑞特、伊萨集团的销售，大亚按照净收汇金额的¥0.06-0.08/美元收取代理费；通过客户指定代理商常州对外贸易实现向主要客户斯威尔德的销售，常州对外贸易不向发行人收取代理费。请发行人：①说明同时采用自营出口和代理两种出口模式的原因及合理性。②结合协议条款、服务内容、结算方式、各报告期代理费金额、实现销售收入金额等方面，以清单列示所有代理商合作情况；说明两家主要代理商大亚和常州对外贸易的代理费存在差异的原因，是否符合商业合理性。③结合发行人与代理商的对账方式、频率、获取的外部证据，说明代理费用和收入的确认是否符合《企业会计准则》的要求。

(2)境外客户的合作稳定性。根据申报文件，报告期内，发行人销往美国的收入分别为4,865.99万元、6,884.88万元、8,962.07万元，占主营业务收入比例分别为38.43%、38.89%、42.22%。发行人披露，美国、欧洲等多个国家和地区的政治格局及政策变化将对公司经营业绩产生一定影响。请发行人：**①**结合境外客户导入时间、主要协议条款、在客户供应链中的地位、客户的采购金额占比等情况，说明境外主要客户的合作稳定性。**②**列表说明外销的主要国家和地区、客户市场地位、发行人销售产品的终端销售情况。**③**说明2021年向弗瑞特、伊萨集团等主要客户销售收入大幅增长的原因及合理性。**④**结合主要境外销售区域的政治经济局势和疫情情况、报告期后新增订单及执行情况，分析说明是否对发行人持续经营能力构成重大不利影响。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查，发表明确意见，并重点说明：**(1)**境外销售的核查方法、核查范围、核查程序、获取的证据及结果。**(2)**按照境内、境外说明对客户的发函、回函的比例，未回函部分所执行替代程序的具体情况及其结论；对上述客户访谈的具体核查方式、数量、金额及占比，访谈的证据、数据及结果是否充分、有效。**(3)**针对发行人产品最终销售实现情况履行的核查手段、内容、比例及结论。**(4)**结合上述核查情况，对报告期内收入及成本的真实、准确、完整性发表明确意见。

问题7.向关联方驰佳模塑采购的公允性

根据申报文件，（1）报告期内，发行人第一大供应商为驰佳模塑，各期采购金额分别为 975.04 万元、1,226.98 万元和 1,576.88 万元，采购占比分别为 14.22%、12.46% 和 12.53%。

（2）驰佳模塑的实际控制人吴雨兴为持股发行人 9.43% 的股东、监事会主席，发行人向驰佳模塑采购帽壳、帽带、芯盒上下盖、连接头上下盖等塑料件。

请发行人：（1）说明驰佳模塑的设立时间、背景、公司规模、初次导入发行人供应链的时间。（2）结合发行人向驰佳模塑采购的原材料名称、数量、价格、具体用途和金额占比，发行人的采购金额占驰佳模塑的收入占比，对比向其他供应商同类产品采购价格等情况，说明向驰佳模塑采购的背景、必要性和定价公允性。（3）说明发行人是否存在通过关联方为发行人分担成本费用的情形，是否存在利益输送或其他特殊利益安排。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论；说明中介机构对发行人、控股股东及实际控制人、董监高、其他关联方等人员银行流水的核查情况及结论，并对发行人的成本费用真实性发表明确意见。

问题8.出口方式和销售地区对毛利率的影响

根据申报文件，报告期内，发行人自营出口的毛利率分别为 48.37%、45.77% 和 40.89%；代理出口的毛利率分别为 42.64%、34.76% 和 33.87%，自营出口毛利率大幅高于代理出口。

(1) 自营出口和代理出口毛利率差异的原因。发行人披露，两种出口方式毛利率存在差异的原因系受客户结构和产品结构的影响。请发行人：结合主要客户采购的产品类型、比例和金额、客户结构差异等情况，进一步分析说明两种出口方式毛利率差异的原因。

(2) 不同国家和地区的产品毛利率存在差异的合理性。根据申报文件，对于外销：发行人报告期内销售至北美洲和欧洲的毛利率约40%，销售至亚洲的毛利率约55%。对于内销：销售至华东地区的毛利率约40%，华南地区的毛利率约65%。请发行人：结合发行人订单获取方式、定价策略、各类产品附加值、下游需求、同行业可比公司等情况，说明不同国家和地区毛利率差异较大的原因及合理性、交易定价是否公允，不同国家和地区间毛利率差异是否符合行业惯例。

(3) 可比公司选取的合理性。根据申报文件，发行人电焊防护面罩主要竞争对手包括泰克曼、吉星吉达、威和光电等企业。电动送风过滤式呼吸器目前国内涉足的企业较少，包括发行人、泰克曼等企业。发行人的可比公司选取吉星吉达（832798）、威和光电（831515），二者主营业务均为自动变光电焊面罩及配套产品的研发、生产和销售。报告期内，发行人的毛利率分别为 38.79%、42.37%和 38.60%，同行业可比公司毛利率的平均值分别为 25.10%、17.92%和 19.31%，远高于可比公司。请发行人：①结合可比公司的产品类型、产品结构、业务模式、主要技术及工艺、下游客户等，说明

可比公司的选取标准，可比公司与发行人是否具有可比性，是否存在选择性选取可比公司的情况。②结合产品品质、单价、生产规模、原材料采购价、客户资源等情况，量化分析毛利率远高于可比公司的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。

问题9.客户返利情况披露不充分

根据申报文件，发行人 2019 年其他应付款中列报“返利”108.37 万元，对手方为发行人主要客户伊萨集团和米勒。

(1) 返利情况及会计处理合规性。请发行人：①说明返利款的发生背景、涉及的客户清单及返利政策、各期返利金额，向部分客户支付返利款，部分客户无返利款的商业合理性。②说明客户返利是否存在对终端客户进行商业贿赂、利益输送等情况。③说明对返利具体的会计处理方式以及依据，是否符合《企业会计准则》的规定。

(2) 2020 年、2021 年不存在返利的商业合理性。发行人 2019 年向主要客户支付返利，2020 年、2021 年未见支付返利情况。请发行人：说明返利款存在波动的原因及合理性，是否存在通过其他方式支付返利的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查结论，并发表明确意见。

问题10.财务内控不规范及整改情况

根据申报文件，(1) 报告期内，发行人存在向董秘李德

明、副总经理瞿劲拆出资金的情形，各期涉及金额分别为 1,879.75 万元、2,106.78 万元和 0 元，截至 2021 年 12 月 30 日，二人已归还全部资金及利息，共计 2,371.94 万元。（2）发行人存在利用李德明、瞿劲的个人卡对外代收付款销售货款、供应商返利的情形，各期末余额分别为 355.29 万元、272.11 万元和 59.13 万元，截至 2021 年 12 月，李德明、瞿劲已归还资金及利息。（3）发行人存在利用监事刘粉珍个人卡代发部分工资的情形，各期涉及金额分别为 124.10 万元、188.71 万元和 177.84 万元，截至 2021 年 8 月，已停止使用刘粉珍个人卡。（4）发行人各期存在小额第三方回款的情形。

请发行人：（1）逐笔说明拆出资金的原因、时间、金额，说明关联方资金用途、目前的整改情况，说明发行人是否建立了有效的内控机制，是否具有健全的财务管理和风险控制机制。（2）说明向关联方拆出资金、使用个人卡对外代收付款、使用个人卡发放工资等行为是否记账，发行人的财务报表是否真实、准确、完整的反映了上述财务内控不规范的事项。（3）根据招股说明书，发行人各期对李德明、瞿劲的其他应收款计提了大额坏账，2021 年末其他应收款中已结清对二人的其他应收款。请说明坏账计提的合理性，结合发行人及关联方的银行流水核查情况，说明实际收回款项与拆借资金的匹配性。（4）补充披露上述情形是否存在被社会保险机构、税务局等行政处罚的风险，并作出充分的风险揭示。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、

核查程序、核查结论。请核查发行人是否存在其他财务内控不规范情形、招股书中是否已作出详尽披露，并发表明确意见。

问题11.其他财务问题

(1) 股份支付公允价的合理性。根据申报文件，发行人在报告期内针对个别员工实施了股份支付，2019年的公允价值根据每股收益的8倍PE确定股份的公允价值为每股5.12元。请发行人：补充披露公允价值采用8倍PE的原因，说明股份支付的公允价值确定标准是否合理、会计处理是否合规。

(3) 汇率波动的影响。根据申报文件，发行人外销业务主要以美元结算。报告期内，产生的汇兑损益分别为-22.15万元、-239.66万元、-91.19万元。请发行人：说明汇兑损益的计算过程及依据，结合美元对人民币的汇率变动趋势，量化分析出口收入和汇兑损益之间是否匹配，说明应对外汇波动风险的具体措施及有效性。

(4) 应收账款周转率低于同行业可比公司。根据申报文件，报告期内，发行人的应收账款周转率分别为5.51、5.77和5.80，同行业可比公司的应收账款周转率平均值分别为7.11、5.96和7.43。请发行人：结合信用政策、账款逾期等情况，说明应收账款周转率与可比公司存在差异的原因及合理性。

(5) 存货备货与订单匹配性。根据申报文件，发行人各

期存货余额分别为 2,716.29 万元、3,743.01 万元和 5,213.52，报告期内存货余额大幅提升。请发行人：结合期末在手订单情况，说明存货余额大幅增长的合理性，与营业收入和订单的匹配性。

(6) 房屋建筑物折旧年限的合理性。根据申报文件，发行人房屋建筑物折旧年限为 3-20 年，同行业公司房屋折旧年限大部分为 20 年。请发行人：说明报告期内是否存在折旧年限为 3 年的房屋建筑物，如有，请说明具体情况；请说明招股书中披露的房屋建筑物折旧年限是否准确。

(7) 研发设计费用降低的原因。根据申报文件，报告期内，发行人研发费用中设计费用分别为 5.4 万元、3.9 万元和 0.6 万元。请发行人：说明研发费用中设计费用的核算内容，2021 年大幅降低的原因，设计费用是否与新增订单或收入配比。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，并发表明确意见。

四、其他事项

问题12.募投项目的必要性与可行性

根据申报文件，发行人拟募集资金 31,515.51 万元，用于年产 120 万只电焊防护面罩及 8 万套电动送风过滤式呼吸器建设项目、研发中心建设项目及补充流动资金。公司将新购置土地新建募投项目，截至招股说明书签署日，公司尚未取得募投项目用地使用权和项目环评手续。

请发行人：（1）说明如无法取得募投用地，募投项目如何实施，是否有替代性方案。（2）结合在研项目、研发投入、技术储备等，说明募集资金用于研发中心建设项目的必要性。

（3）补充披露补充流动资金的主要用途，结合公司的生产经营计划和当前财务状况，说明补充流动资金和必要性和资金规模的合理性。（4）结合主要产品在境内外市场空间、当前产能、产能利用率、生产过程中对设备和人力的依赖、固定资产规模、研发投入、现金流等方面情况，说明本次募投项目规模的合理性，新增产能的消化措施，是否存在募集资金闲置的风险。

请保荐机构就上述问题核查并发表明确意见。

问题13.发行底价及稳价措施

根据申报文件，发行人本次发行底价为 10.50 元/股。发行人制定了稳定股价的预案，在触发稳定股价预案的条件时，公司将启动稳价措施。

请发行人说明发行底价的确定依据、合理性、与停牌前交易价格的关系。补充披露稳定股价措施的启动条件、具体措施、启动程序、终止条件等，说明现有股价稳定预案是否合理可行、能否切实有效发挥稳价作用。请结合企业投资价值，综合分析说明现有发行规模、发行底价等事项对公开发行并上市是否存在不利影响。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

问题14.其他问题

（1）补充披露前五大客户及供应商基本情况。发行人

未披露前五大客户、前五大供应商的公司全称。请发行人具体披露前五大客户、前五大供应商的名称，处于同一集团合并披露的，请在注释中详细披露各公司名称及关联关系。

(2) 与特尔玛的信息披露一致性。根据申报文件，常州特尔玛科技股份有限公司为发行人前五大客户。根据公开资料，特尔玛于 2021 年 12 月向创业板提交上市申请，其主营业务为焊接与切割设备零部件的研发、生产和销售，主要产品为焊割枪及零部件。发行人为特尔玛的前五大供应商。请发行人说明与特尔玛信息披露的一致性，是否存在差异。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

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（试行）》《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（试行）》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、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。

二〇二二年七月十一日