

NB-KBE

关于宁波卡倍亿电气技术股份有限公司
创业板上市委审议意见的落实函的回复

保荐机构暨主承销商

 **东莞证券股份有限公司**
DONGGUAN SECURITIES CO.,LTD

关于宁波卡倍亿电气技术股份有限公司 创业板上市委审议意见的落实函的回复

深圳证券交易所：

根据贵所 2020 年 7 月 17 日下发的《关于创业板上市委审议意见的落实函》（审核函〔2020〕010074 号）（以下简称“审议意见落实函”），东莞证券股份有限公司作为宁波卡倍亿电气技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），已会同宁波卡倍亿电气技术股份有限公司，本着勤勉尽责和诚实信用的原则，就关于创业板上市委审议意见的落实函所提问题进行了认真核查及落实并进行了书面说明。本回复中的简称与申报材料招股说明书中的简称具有相同含义。

现将贵所审议意见落实函的回复如下：

1、请发行人结合报告期向设有配套线缆企业客户的销售情况、上述客户现有产能及产能利用率扩产情况，在招股书说明书中补充披露市场份额是否存在被替代的风险及具体的应对措施。请保荐人发表明确意见。

[回复说明]

一、报告期内对设有配套线缆企业客户的销售情况

客户名称	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	销售收入 (万元)	同比增幅	销售收入(万 元)	同比增幅	销售收入 (万元)
安波福	27,827.61	-6.95%	29,904.92	21.95%	24,521.70
矢崎	15,098.26	-30.93%	21,857.80	2.95%	21,230.68
住电	8,612.76	-44.02%	15,385.70	-18.65%	18,913.50
古河	3,804.38	-4.04%	3,964.68	98.28%	1,999.51
宁波豪润汽车零部件有限公司	38.59	957.26%	3.65	-99.63%	985.67
小计	55,381.60	-22.13%	71,116.75	5.12%	67,651.06
营业收入合计	91,312.13	-14.52%	106,826.35	7.67%	99,214.13

2019 年度发行人对安波福、矢崎等客户的销售收入同比下降，系因当年度汽车市场消费低迷，整车市场产销量下降并传导至汽车零部件厂商所致。2019

年国内乘用车产销量较上年同期分别下降 9.66%和 9.47%，整车市场需求下降影响了线束客户对发行人线缆的采购需求。2019 年度，发行人对矢崎销售收入同比下滑 30.93%，发行人向矢崎供应的线缆配套的车型主要包括昂科威、凯迪拉克 XT5、探界者等，其中昂科威车型 2019 年产销量分别同比下滑 34.46%、34.30%，使得矢崎对发行人线缆采购需求下降；发行人对住电销售收入同比下滑 44.02%，主要系住电旗下长沙波特尼运输距离较远，发行人自 2019 年主要向苏州波特尼供货，向长沙波特尼供货量下降所致。综上，发行人对上述客户 2019 年销售收入下降并非因为发行人线缆市场份额被上述客户下属的线缆配套公司取代所致。

二、发行人线束客户的配套线缆公司设计产能、产能扩充情况

经访谈矢崎、住电、古河及安波福相关人员，其设计产能、产能扩充计划具体情况如下：

线束客户	线缆配套公司	设计产能（万公里）	是否存在产能扩充计划
矢崎	华南矢崎（汕头）汽车配件有限公司	88	否
	烟台矢崎汽车配件有限公司	50	否
	杭州矢崎配件有限公司	88	否
住电	惠州住润汽车线业有限公司	160	否
	苏州住电汽车电子线业有限公司	50	否
古河	古河汽车配件（东莞）有限公司	120	否
安波福	安波福电气系统有限公司白城分公司	140	否

经查询公开渠道信息，未能获取该类配套线缆公司的产能利用率具体情况。

三、拥有线缆配套公司的线束客户向发行人采购线缆的原因

上述企业中，矢崎、住电旗下线缆配套公司仅生产日本标准线缆，因此德国标准线缆全部采用外购模式。发行人 2017 年度-2020 年 1-6 月，向矢崎、住电销售德国标准线缆的收入占上述两家客户的销售收入比重分别为 86.81%、95.87%，发行人向矢崎和住电销售德国标准线缆与两家客户旗下线缆配套公司不存在竞争、替代关系。经访谈矢崎、住电相关人员，上述两家企业的客户主要为日系整车厂商，因此均未有投资德国标准线缆生产线的计划。发行人向上述两家客户销售日本标准线缆存在一定的竞争、替代关系，但是由于向上述两家客户销售日本标准线缆的占比较小，不会对发行人业绩造成重大不利影响。

经访谈古河相关人员，古河旗下古河汽车汽配（东莞）有限公司仅生产日标

线缆，该部分自产线缆全部用于出口车型，系其目前自产线缆产能主要用于满足供应出口车型需求。按照古河业务规划定位，国内汽车线缆供应全部采用外采模式，目前古河暂无扩充汽车线缆相关产能的计划。因此发行人与古河旗下的线缆配套公司目前不存在竞争、替代关系。

安波福旗下仅有白城一家线缆公司，但是其线束工厂分布在全国多地，安波福会充分考虑运输成本，采用就近采购模式。经安波福相关人员确认，其线缆自产量占全部线缆需求量的比例为 30%左右，因此发行人与安波福旗下线缆公司存在一定竞争、替代关系，但鉴于安波福自产线缆数量占其线缆总需求比例相对较低，不会对发行人造成重大不利影响。

发行人对宁波豪润汽车零部件有限公司销售收入金额占比极小，且考虑到汽车线束市场的高集中度，发行人发展战略为重点维护市场占有率较高的国际知名汽车线束厂商，因此，对该公司销售收入的下降不会对发行人业绩造成重大不利影响。

[披露]

发行人目前市场份额被线束客户旗下配套线缆公司取代的风险较小。为了应对潜在风险，一方面，发行人积极获取整车厂商更多线缆型号的认证，特别是新能源高压线缆的认证，为将来新能源汽车市场的竞争提供强有力的保障；另一方面，加强公司产品的品质管控、注重客户服务，通过深入细致的服务和优质的产品质量，进一步增加客户粘性；最后，持续研发投入和生产精细管理，作为独立专业生产线缆公司保持品类齐全优势和成本控制优势。

上述主要内容拟在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业的基本情况”之“（四）行业竞争状况”之“2、汽车线缆行业内的主要企业”之“（1）汽车线束企业旗下线缆公司”处补充披露。

保荐机构核查过程及核查意见

- 1、取得了发行人报告期内销售明细表；
- 2、通过国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）查询线束客户旗下线缆配套公司的基本信息；
- 3、针对发行人线束客户在下设线缆配套公司的情况下仍向发行人采购线缆

的原因对客户相关采购人员进行访谈。

经核查，保荐机构认为：发行人向矢崎和住电销售德国标准线缆与两家旗下线缆配套公司不存在竞争、替代关系。发行人向上述两家公司销售日本标准线缆存在一定的竞争、替代关系，但是由于向上述两家公司销售日本标准线缆的占比较小，不会对发行人造成重大不利影响。

按照古河业务规划定位，国内汽车线缆供应全部采用外采模式，目前古河暂无扩充汽车线缆相关产能的计划。因此发行人与古河旗下的线缆配套公司目前不存在竞争、替代关系。

发行人与安波福旗下线缆公司存在一定竞争、替代关系，但鉴于安波福自产线缆数量占其线缆总需求比例相对较低，不会对发行人造成重大不利影响。

(本页无正文，为《关于宁波卡倍亿电气技术股份有限公司创业板上市委审议意见的落实函的回复》之发行人签章页)

法定代表人（签名）：



林光耀

宁波卡倍亿电气技术股份有限公司



(本页无正文，为《关于宁波卡倍亿电气技术股份有限公司创业板上市委审议意见的落实函的回复》之保荐机构签章页)

保荐代表人：

邱添敏

邱添敏

潘云松

潘云松



保荐机构（主承销商）董事长、总经理声明

本人已认真阅读宁波卡倍亿电气技术股份有限公司本次创业板上市委审议意见的落实函的回复的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，创业板上市委审议意见的落实函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、总经理（签名）：



陈照星

