



关于深圳市核达中远通电源技术股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复

保荐人（主承销商）



长江证券承销保荐有限公司
CHANGJIANG FINANCING SERVICES CO., LIMITED

中国（上海）自由贸易试验区世纪大道1198号28层

二〇二二年十一月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2022 年 11 月 5 日出具的《关于深圳市核达中远通电源技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕011043 号）（以下简称“落实函”）的要求，长江证券承销保荐有限公司（以下简称“长江保荐”、“保荐机构”或“保荐人”）作为深圳市核达中远通电源技术股份有限公司（以下简称“核达中远通”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐人（主承销商），会同发行人及发行人律师北京市金杜律师事务所（以下简称“金杜律师”、“发行人律师”、“律师”）和申报会计师立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信会计师”、“申报会计师”、“会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就落实函所提出的问题逐项进行了认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

1、如无特殊说明，本落实函回复中使用的简称或名词释义与《深圳市核达中远通电源技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“《招股说明书》”）一致；

2、本回复中的字体代表以下含义：

落实函所列问题	黑体（加粗）
落实函所列问题答复、引用原招股说明书内容	宋体
对招股说明书的修改与补充	楷体（加粗）

3、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目录

目录.....	2
问题 1 关于期后业绩下滑	3
问题 2 关于应收账款和应收票据	17
问题 3 关于实际控制人认定	26

问题 1 关于期后业绩下滑

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人预计 2022 年全年扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 8,600.00 万元~9,400.00 万元，预计同比变动-19.19%~-6.97%。

(2) 从分季度情况看，发行人预计 2022 年第四季度的营业收入约为 34,803.20 万元，较 2021 年第四季度同比下降 26.21%。

(3) 发行人称，业绩下滑主要因向 S 客户销售收入下降引起。截至 2022 年 9 月 30 日，发行人拥有在手订单 9.54 亿元，其中 S 客户在手订单 5.74 亿元。

请发行人：

(1) 量化分析说明期后业绩大幅下滑的原因，下游需求是否发生重大不利变化，发行人未来业绩是否存在持续下滑风险。

(2) 说明报告期各期末及最新在手订单变化情况，是否存在持续下滑情形；结合主要客户收入变化、订单变化，说明是否存在整体收入下滑但对 S 客户销售占比持续上升的情况，发行人对 S 客户是否存在重大依赖、是否构成重大不利影响，相关风险披露是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

(1) 量化分析说明期后业绩大幅下滑的原因，下游需求是否发生重大不利变化，发行人未来业绩是否存在持续下滑风险

(一) 公司期后业绩变动情况

公司预计 2022 年全年实现营业收入 13.5 亿元~15.5 亿元，同比变动 -5.53%~8.47%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润 8,600.00 万元~9,400.00 万元，同比变动-19.19%~-6.97%。其主要是：

在 2022 年 1-9 月营业收入约 11.12 亿元（同比增长 17.16%），扣除非经常性损益归属母公司股东净利润 7,670.93 万元（同比增长 7.31%）的基础上，预计期

后 2022 年第四季度实现营业收入和扣除非经常性损益后归属母公司股东净利润分别为 3.48 亿元和 1,252.88 万元，将较 2021 年第四季度同比出现下滑。2022 年第四季度，公司预计扣非后归母净利润同比下降 2,240.25 万元，主要是营业收入变动导致毛利减少 1,624.22 万元所致，反映营业收入降低是公司 2022 年第四季度经营业绩下滑的主要原因。

公司预计期后 2022 年第四季度相关经营业绩指标的变动情况如下：

单位：万元

序号	指标	2022 年 第四季度	2021 年 第四季度	同比变动	同比变动比例
1	营业收入	34,803.20	47,164.16	-12,360.96	-26.21%
2	毛利率	17.75%	16.54%	1.21%	7.31%
3	毛利	6,179.06	7,803.28	-1,624.22	-20.81%
4	三项费用	1,854.04	1,832.60	21.44	1.17%
5	三项费用率	5.33%	3.89%	1.44%	37.02%
6	研发费用	2,857.50	2,205.08	652.42	29.59%
7	净利润	1,491.69	3,507.70	-2,016.01	-57.47%
8	扣非后归母净利润	1,252.88	3,493.13	-2,240.25	-64.13%

注 1：2022 年第四季度数据为预计数据，营业收入为主营业务收入

注 2：研发费用的增加主要系研发人员薪酬增加所致。

（二）公司期后经营业绩出现下滑的主要原因

1、在 2021 年四季度之时，电子制造行业上游原材料供应链相对紧张的情况相对突出，公司主要客户 S 客户（2021 年占公司营业收入的 48.80%），为确保其自身供应链的顺畅，要求公司全力确保加快发货供应，导致公司 2021 年四季度对主要客户 S 客户实现的营业收入相对较多，公司 2021 年第四季度实现营业收入的基数相对较高。

2、进入 2022 年下半年，电子制造行业上游原材料供应链相对紧张的情况得到逐步缓解，供需关系逐步恢复平衡。虽然公司截至 2022 年 9 月 30 日的在手订单仍有 9.54 亿元，规模较大，但公司结合对主要客户（尤其是 S 客户）近期的发货速度情况，预计相关订单的交付速度将恢复到相对正常的状态，相应地，公司预计 2022 年四季度的营业收入相比基数较高的 2021 年第四季度出现下降。

(1) 从 2021 年第四季度的营业收入同比增长情况进行分析，2021 年第四季度的营业收入较 2020 年第四季度同比增长了 108.82%，反映作为比较基数的 2021 年第四季度营业收入处于相对较高的水平。

2019-2022 年，公司分季度的主营业务收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
一季度	29,930.63	34.30%	22,286.73	18.62%	18,788.09	6.51%	17,640.46
二季度	42,755.10	18.95%	35,942.48	28.46%	27,980.46	36.42%	20,510.72
三季度	38,120.14	4.18%	36,591.08	29.15%	28,332.97	19.41%	23,727.70
四季度	34,803.20	-26.21%	47,164.16	108.82%	22,586.32	-26.46%	30,713.37
合计	145,609.07	2.55%	141,984.45	45.35%	97,687.83	5.50%	92,592.26

注：2022 年第四季度数据为预测值。

从同行业上市公司的业绩波动情况看，同行业上市公司中多家公司 2021 年第四季度的经营业绩也处于相对较高的水平：

单位：万元

项目	动力源		中恒电气		新雷能		欣锐科技		麦格米特	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
一季度	14,928.65	14.33%	23,654.46	13.01%	28,300.18	19.15%	20,023.47	21.43%	88,957.13	21.41%
二季度	30,523.97	29.30%	42,330.19	23.27%	33,897.16	22.94%	19,023.46	20.36%	104,818.00	25.22%
三季度	29,654.93	28.46%	41,700.86	22.93%	38,600.85	26.12%	25,658.62	27.46%	98,403.87	23.68%
四季度	29,085.78	27.92%	74,201.75	40.80%	46,973.96	31.79%	28,746.77	30.76%	123,394.77	29.69%
合计	104,193.33	100.00%	181,887.27	100.00%	147,772.14	100.00%	93,452.33	100.00%	415,573.77	100.00%

(2) 从收入的客户结构进行分析，2022 年第四季度，公司主要客户中，出现收入同比下降幅度较大情况的客户主要是 S 客户，反映 2022 年第四季度营业收入同比下降主要是 S 客户的收入同比下降幅度较大造成的。

2022 年第四季度，公司主营业务收入同比变动情况：

单位：万元

序号	客户	2022 年第四季度	2021 年第四季度	变动比例
1	S 客户	15,548.94	28,112.41	-44.69%
2	其他客户	19,254.26	19,051.76	1.06%
合计	合计	34,803.20	47,164.16	-26.21%

注：2022 年第四季度数据为预测值。

(3) 从主要客户 S 客户的提货交付速度情况看，主要由于在 2021 年第四季度之时，电子制造行业上游原材料供应链相对紧张的情况较为突出，公司主要客户 S 客户，为确保其自身供应链的顺畅，要求公司全力确保加快发货供应，要求公司优先保供，导致提货交付速度的基数相对较高。2022 年第四季度的营业收入出现下降主要是 S 客户第三季度的提货交付速度恢复到正常水平的结果。

2019-2022 年，公司主要客户 S 客户分季度的主要产品的提货交付速度变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	月均提货金额	变动	月均提货金额	变动	月均提货金额	变动	月均提货金额
一季度	4,609.79	103.74%	2,262.64	31.79%	1,716.81	2.82%	1,669.68
二季度	5,561.17	4.45%	5,324.16	133.47%	2,280.41	12.10%	2,034.23
三季度	3,632.78	-43.98%	6,485.23	180.22%	2,314.35	8.19%	2,139.23
四季度	4,928.95	-40.47%	8,279.85	253.63%	2,341.39	-12.07%	2,662.69

注：2022 年第四季度数据为预测值，数据为出库数量及订单价格计算，且未包含配件、技术服务收入等。

(4) 从产品销售结构的变动情况进行分析，2022 年第四季度，公司对主要客户 S 客户的产品销售中，因提货速度下降而出现销售收入下降的产品涉及多个功率段的产品，总体上是功率段在 1000W 以上产品的销售收入同比下降幅度略小于功率段在 1000W 以下的产品。

2022 年第四季度，公司对主要客户 S 客户的产品销售收入中，销售结构的情况：

单位：万元

功率	2022年第四季度的销售收入	变动	2021年第四季度的销售收入	目前在手订单
1000-5000W	6,573.67	-39.98%	10,952.69	22,518.07
500-1000W	4,119.86	-47.82%	7,895.80	10,258.63
500W 以下	4,584.57	-47.39%	8,713.61	21,315.98
合计	15,278.10	-44.57%	27,562.11	54,092.68

注：2022年第四季度数据为预测值；在手订单统计截至2022年11月5日。

（三）下游需求是否发生重大不利变化

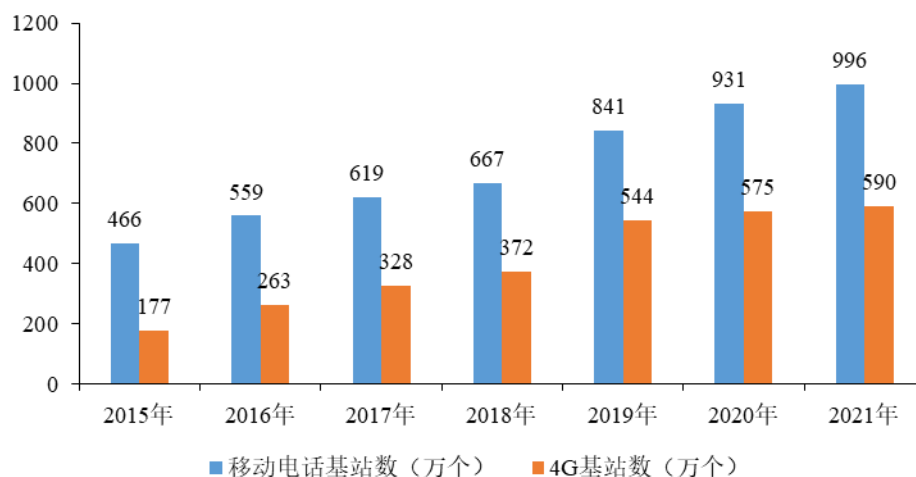
1、结合前文分析，公司2022年第四季度营业收入同比下降26.21%，其主要是受上游电子原材料行业供需关系波动影响，公司主要客户S客户在作为比较期间的2021年第四季度的交付提货速度相对较高，作为比较期间2021年第四季度的营业收入相对较高，2022年第四季度公司主要客户S客户的交付提货速度恢复到相对正常水平的结果，非因下游需求发生重大不利变化的原因造成的。

2、结合下游市场需求情况看，公司通信电源产品主要用于通信基站，作为国家关键基础建设工程，国家通信基站建设投资逐年保持增长趋势，系统升级换代的新建、存量系统扩容、存量系统维护这3个维度的市场需求体量都比较大，呈长期增长趋势。并且，随着通信系统的不断升级换代，对通信电源产品的需求也呈升级趋势。

当前，我国正处于5G通信基站大规模扩容建设的阶段。相比于3G/4G基站，5G基站的用电功率有较大幅度提升，相应通信电源设备的市场需求更大。中国信息通信研究院预测，到2025年，我国5G网络建设投资将累计达1.2万亿元。公司所处行业具有长期稳步增长的下游市场需求，不存在下游市场需求发生重大不利变化的情况。

2015-2021年我国移动通信基站规模情况如下图所示：

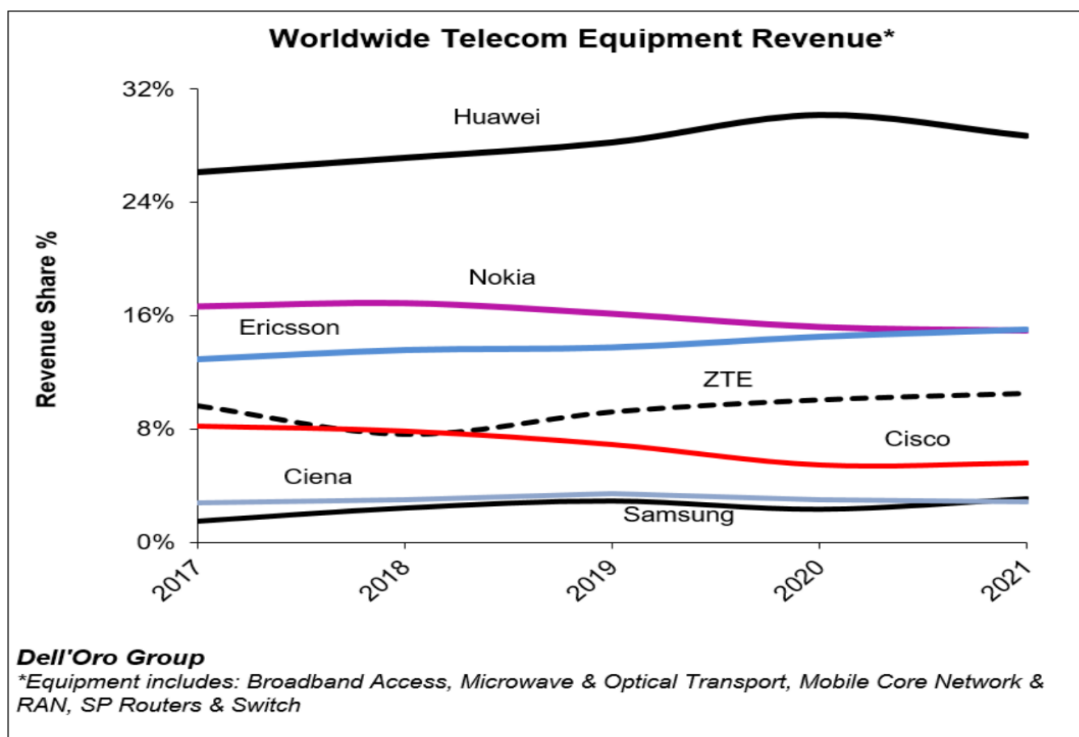
2015-2021年移动通信基站规模



注：数据来源于《2020年通信业统计公报》《2021年通信业统计公报》，载于工信部网站

3、从公司主要客户 S 客户的市场需求情况看，S 客户是全球领先的 ICT（信息与通信）基础设施提供商，在全球通信市场持续保持较高的市场份额，根据 S 客户母公司披露的年报，其业务规模较大且保持相对稳定，其对公司产品的需求保持订单量大、需求稳定的特点。公司不存在主要客户的市场需求出现重大不利变化的情况。

根据 Dell'Oro Group 统计，S 客户在全球通信市场持续保持较高的市场份额，收入规模保持相对稳定。



注：数据来源于 Dell'Oro Group 《Key Takeaways-2021 Total Telecom Equipment Market》。

4、从公司与主要客户的合作情况看，公司主营的通信电源业务主要用于配套基站等通信设备，下游终端应用对电流纯净度、控制精度、稳定性等具有相对较高的指标要求，产品以定制化开发为主，行业具有较高的技术门槛，由此保持高度的客户粘性；公司已与 S 客户合作 20 多年，持续深度参与 S 客户产品研发，多次获得 S 客户核心供应商奖、杰出供应商奖、质量协作专项奖、优秀供应协同奖等荣誉称号，是 S 客户通信电源产品的核心供应商，公司与 S 客户的业务合作具有稳定性和可持续性。

5、结合公司主要客户的在手订单情况，截至 2022 年 9 月 30 日，公司在手订单总额为 95,379.79 万元，主要大客户在手订单 81,218.23 万元，公司不存在下游主要客户市场需求发生重大不利变化的情况。

截至 2022 年 9 月 30 日，公司尚未执行完毕订单的情况：

单位：万元

序号	客户名称	金额
1	S 客户	57,404.22
2	魏德米勒	8,614.07
3	ADVA	4,400.49

序号	客户名称	金额
4	锐捷网络	3,804.89
5	爱立信	3,292.34
6	中兴	2,118.99
7	新华三	1,583.22
小计	-	81,218.23
-	其他	14,161.56
合计	-	95,379.79

综上，公司不存在下游需求发生重大不利变化的情况。

（四）发行人未来业绩是否存在持续下滑风险

1、结合公司所处行业下游市场需求、公司主要客户的市场需求、公司与主要客户的合作情况、公司主要客户订单等情况看，公司不存在下游主要客户市场需求发生重大不利变化的情况。

2、结合前文分析，公司 2022 年第四季度营业收入同比下降 26.21%，其主要是受上游电子原材料行业供需关系波动影响，公司主要客户 S 客户在作为比较期间的 2021 年第四季度的提货速度相对较高，作为比较期间 2021 年第四季度的营业收入相对较高，2022 年第四季度公司主要客户 S 客户的产品交付速度恢复到相对正常水平的结果。目前，公司主要客户 S 客户的产品交付速度已恢复到相对正常水平，不存在进一步大幅降低的风险。

3、从公司 2022 年第四季度主要出现销售收入下降的产品毛利情况看，在 2022 年第四季度收入同比出现较大降幅的产品，主要是毛利率相对较低的一些产品。在公司 2022 年第四季度营业收入同比下滑 26.21%的情况下，毛利同比下降 20.81%，相关产品销售收入下降对公司毛利的影响幅度要小于营业收入的影响幅度，公司营业收入下降对公司经营业绩的影响程度总体相对有限。

综上，公司不存在未来业绩持续下滑的风险。

(2)说明报告期各期末及最新在手订单变化情况,是否存在持续下滑情形;结合主要客户收入变化、订单变化,说明是否存在整体收入下滑但对 S 客户销售占比持续上升的情况,发行人对 S 客户是否存在重大依赖、是否构成重大不利影响,相关风险披露是否充分

(一)说明报告期各期末及最新在手订单变化情况,是否存在持续下滑情形

报告期内,公司在手订单总体呈现在 2020 年末和 2021 年末有较大幅增长,进入 2022 年逐期小幅下降的情况。进入 2022 年,公司在手订单规模相比于 2021 年的高点有所降低,但各期下降的幅度总体相对有限,公司不存在在手订单持续大幅下滑的情况。

1、2020 年末和 2021 年末,公司在手订单同比增长较快,主要原因是:(1)2020 年之后,公司配套 5G 通讯应用的、功率在 500W 以上的功率相对较大的产品、新机型订单的占比有较大幅度增加,相关产品的研发交付周期相对拉长,在手订单金额出现上升。(2)自 2020 年底开始,市场开始预期上游原材料供应链可能出现相对紧张的情况,再加上疫情影响,预期产品生产交付周期将会拉长,导致自 2020 年底开始,客户订单数量提升。(3)2021 年底,上游电子原材料供应链相对紧张的情况处于高峰位置,导致公司 2021 年末的在手订单也处于高位。

2、进入 2022 年下半年,电子制造行业上游原材料供应链相对紧张的情况得到逐步缓解,公司主要客户基于供应链影响考虑的提前下单需求有所放缓,公司在手订单规模相比于 2021 年的高点有所降低,但各期下降的幅度总体相对有限,公司不存在在手订单持续大幅下滑的情况。

公司报告期各期末及最新在手订单变化情况:

单位:万元

2022-11-5		2022-9-30		2022-6-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31
金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
91,096.64	-4.49%	95,379.79	-15.19%	112,462.63	0.37%	112,048.52	100.97%	55,754.30	132.94%	23,934.61

(二) 结合主要客户收入变化、订单变化, 说明是否存在整体收入下滑但对 S 客户销售占比持续上升的情况, 发行人对 S 客户是否存在重大依赖、是否构成重大不利影响

1、结合主要客户收入变化情况看, 公司不存在整体收入下滑但对 S 客户销售占比持续上升的情况

(1) 2022 年 1-9 月, S 客户占公司营业收入的比例为 39.74%, 相比于 2021 年的占比有所下降。

(2) 公司预计 2022 年全年的营业收入约为 14.56 亿元, 与 2021 年 14.29 亿元的营业收入相比, 总体保持相对稳定。其中, 2022 年公司来自 S 客户的营业收入约为 5.96 亿元, 约占公司营业收入的 40.92%, 公司未出现对 S 客户的销售占比持续上升的情况。

(3) 公司预计 2022 年第四季度较 2021 年第四季度出现营业收入同比下降, 其主要原因是主要客户 S 客户的产品交付速度同比有所降低, 来自 S 客户的营业收入同比下降造成的。在公司 2022 年第四季度营业收入有所降低的同时, 来自 S 客户的销售收入同步减少, 公司不存在整体收入下滑但对 S 客户销售占比持续上升的情况。

报告期内, 公司来自于 S 客户的销售收入占比变动情况如下:

单位: 万元

客户	2022 年度(预测)		2022 年 1-9 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
S 客户	59,587.87	40.92%	44,038.94	39.74%	69,737.44	48.80%	27,790.68	28.23%	26,967.90	28.97%
其他	86,021.20	59.08%	66,766.93	60.26%	73,163.74	51.20%	70,649.33	71.77%	66,134.00	71.03%
合计	145,609.07	100.00%	110,805.87	100.00%	142,901.18	100.00%	98,440.01	100.00%	93,101.90	100.00%

2、结合主要客户订单变化情况看, 公司不存在整体收入下滑但对 S 客户销售占比持续上升的情况

截至 2022 年 9 月 30 日, S 客户在手订单为 5.74 亿元, 占总体在手订单的比例为 60.18%。虽然, S 客户占公司在手订单的比例相对较高, 高于公司 2022 年 1-9 月 S 客户占公司营业收入 39.74% 的比例。但结合报告内各期, 公司在手订单

中，S 客户的订单占比和各期的营业收入占比情况可以看出：（1）截至 2022 年 9 月底，S 客户的在手订单占比较 2021 年和 2022 年 6 月底的情况，并未发生大幅上升的情况。（2）S 客户相关订单的执行周期相对要较长，其转换为实际营业收入的占比相对要较大幅度低于在手订单的占比。2019 年、2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月、2022 年 1-9 月，S 客户销售收入占比相对于 S 客户在手订单的比例（简称“转换比例”）分别约为 67.26%、55.23%、86.43%、80.71%和 66.04%，平均约为 71.13%。

公司截至 2022 年 9 月底，S 客户在手订单占在手订单总额的 60.18%，按照平均 71.13%的转换比例进行模拟计算，S 客户的营业收入占比约在 42.81%的水平。

结合主要客户订单变化情况看，公司不存在整体收入下滑但对 S 客户销售占比持续上升的情况。

报告期各期，S 客户在手订单占比、销售收入占比情况如下：

单位：万元

客户	2022-9-30 /2022年1-9月	2022-6-30 /2022年1-6月	2021-12-31 /2021年度	2020-12-31 /2020年度	2019-12-31 /2019年度
S 客户的在手订单金额 ①	57,404.22	61,556.30	63,260.85	28,494.72	10,308.00
公司在手订单总额②	95,379.79	112,462.63	112,048.52	55,754.30	23,934.61
S 客户在手订单占比③ =①/②	60.18%	54.73%	56.46%	51.11%	43.07%
S 客户销售收入占比④	39.74%	44.17%	48.80%	28.23%	28.97%
S 客户销售收入占比相 对于 S 客户在手订单的 比例⑤=④/③	66.04%	80.71%	86.43%	55.23%	67.26%

3、发行人对 S 客户是否存在重大依赖、是否构成重大不利影响

（1）2019 年、2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月、2022 年 1-9 月，公司来自于 S 客户的销售收入占比分别为 28.97%、28.23%、48.80%、44.17%、39.74%，来自于 S 客户的毛利占比分别为 28.17%、26.78%、40.82%、36.04%、32.80%，公司不存在来自于 S 客户的销售收入或毛利占比超过 50%的情况。

单位：万元

序号	客户	2022-9-30 /2022年1-9月	2022-6-30 /2022年1-6月	2021-12-31 /2021年度	2020-12-31 /2020年度	2019-12-31 /2019年度
1	S客户的销售收入①	44,038.94	32,237.83	69,737.44	27,790.68	26,967.90
2	公司营业收入总额 ②	110,805.87	72,981.08	142,901.18	98,440.01	93,101.90
3	S客户销售收入占比 ③=①/②	39.74%	44.17%	48.80%	28.23%	28.97%
4	S客户的销售毛利④	6,786.05	4,906.48	11,231.02	6,269.12	5,485.15
5	公司的毛利总额⑤	20,688.67	13,612.21	27,514.96	23,413.04	19,471.47
6	S客户的毛利占比⑥ =④/⑤	32.80%	36.04%	40.82%	26.78%	28.17%

(2) 结合前文分析，根据主要客户收入变化、订单变化情况看，公司也不存在对 S 客户的销售收入占比持续上升的情况。

(3) 从公司与主要客户 S 客户的合作情况看，公司主营的通信电源业务主要用于配套基站等通信设备，下游终端应用对电流纯净度、控制精度、稳定性等具有相对较高的指标要求，产品以定制化开发为主，行业具有较高的技术门槛，公司与 S 客户的合作系基于公司在电源行业多年的技术、研发和产品积累而达成的。凭借公司在定制化产品开发的技术能力和行业经验，通过深度配合 S 客户的产品研发需求，公司能够快速理解和达成 S 客户在技术指标、产品设计方面的要求，由此与 S 客户保持高度的客户粘性，公司不存在对 S 客户构成单方面重大依赖的情况。

(4) S 客户是全球领先的 ICT（信息与通信）基础设施提供商，在全球通信市场持续保持较高的市场份额，根据 S 客户母公司披露的年报，其业务规模较大且保持相对稳定，其对公司产品的需求保持订单量大、需求稳定的特点。公司已与 S 客户合作 20 多年，持续深度参与 S 客户产品研发，多次获得 S 客户核心供应商奖、杰出供应商奖、质量协作专项奖、优秀供应协同奖等荣誉称号，是 S 客户通信电源产品的核心供应商，公司与 S 客户的业务合作具有稳定性和可持续性。

(5) 从公司的业务和客户布局情况看，公司业务布局相对合理，并拥有一批行业地位突出、实力雄厚的核心客户群体，公司业务经营具有较强的抗风险能力，公司不存在由于 S 客户的收入占比相对较高而导致存在重大不利影响的情况。

①在通信电源业务领域：公司拥有 S 客户、爱立信、新华三、中兴、锐捷网络等长期稳定的合作关系的国内外大型通信设备厂商客户。

②在新能源电源业务领域：公司较早地进入新能源汽车领域并努力培育了优质的客户群，包括蓝海华腾、比亚迪、吉利、英威腾、汇川技术等国内知名新能源汽车集成厂商和整车厂商客户。

③在工控电源业务领域：公司与国际领先的工业联接解决方案供应商魏德米勒等客户建立了良好的长期合作关系。

报告期内，除 S 客户外其他业务领域布局和其他主要客户收入占比情况如下：

单位：万元

客户类别	客户名称	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
通信电源	爱立信	5,428.59	9,102.75	8,973.30	1,839.15
	新华三技术有限公司	4,814.48	12,052.78	10,370.73	8,623.88
	锐捷网络股份有限公司	3,240.97	5,308.81	6,196.73	5,667.68
新能源电源	深圳市蓝海华腾技术股份有限公司	647.22	1,776.96	1,317.71	1,557.66
	深圳市比亚迪供应链管理股份有限公司	285.21	1,019.10	216.86	146.17
	吉利汽车	247.87	379.35	288.35	721.80
	苏州汇川技术有限公司	1,055.52	1,769.67	916.81	1,000.74
工控电源	Weidmuller Interface GmbH & Co.KG	9,531.13	13,382.57	11,867.74	10,777.57
合计		25,250.99	44,791.99	40,148.23	30,334.65
剔除“S客户”的营业收入		40,743.25	73,163.74	70,649.33	66,134.00
占比		61.98%	61.22%	56.83%	45.87%

注：包含客户关联方和主要代工厂数据

综上所述，公司不存在对 S 客户构成重大依赖或构成重大不利影响的情况。

（三）相关风险披露是否充分

1、就公司 2022 年第四季度存在收入和净利润出现同比下降的情况，公司本次在招股说明书“重大事项提示”部分补充披露如下相关风险：

“（七）业绩下滑风险

报告期内，公司营业收入分别为 93,101.90 万元、98,440.01 万元、

142,901.18 万元和 72,981.08 万元，归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润分别为 3,811.13 万元、7,707.67 万元、10,641.82 万元和 4,964.62 万元，经营业绩呈增长趋势。公司未来可能存在因市场竞争、行业需求波动、客户经营或者与公司合作情况变化、公司自身研发、生产和管理等问题而导致业绩增速放缓甚至出现业绩下滑的风险。

因受行业供需关系波动影响，公司主要客户的提货速度同比下降，公司预计 2022 年第四季度实现营业收入和扣除非经常性损益归属母公司股东净利润分别约为 3.48 亿元和 1,252.88 万元，将较 2021 年第四季度分别同比下降 26.21% 和 64.13%。

公司后期经营业绩仍存在受宏观经济波动、上下游行业景气程度变动、主要客户订单和提货速度发生变化等影响而导致下滑的风险。”

2、就 S 客户收入占比相对较高的风险，公司将在招股说明书“重大事项提示”之“（二）客户集中度较高的风险”部分补充披露以下楷体加粗部分的内容：

“（二）客户集中度较高且第一大客户收入占比相对较高

报告期内，公司前五大客户合计销售收入分别为 53,886.18 万元、54,753.86 万元、103,349.21 万元和 53,941.64 万元，占当期营业收入的比例分别为 57.88%、55.62%、72.32%和 73.91%，其中公司对第一大客户的终端销售为 26,967.90 万元、27,790.68 万元、69,737.44 万元和 32,237.83 万元，占当期营业收入的比例分别为 28.97%、28.23%、48.80%和 44.17%，客户集中度较高。若公司产品所处行业发生不利变化，主要客户尤其是第一大客户的生产经营情况或者与公司的业务合作情况发生不利变化，导致对公司的订单需求减少、产品价格大幅下滑或使公司未来不能持续进入主要客户的供应商体系，将造成公司收入下降，进而对公司的生产经营产生不利影响。公司存在因主要客户、尤其是第一大客户的订单减少、提货速度发生变化等原因，导致公司经营业绩出现下滑的风险。”

经上述补充披露，公司已充分披露相关风险。

【中介机构核查过程】

1、查阅公司 2022 年 1-9 月审阅报告并获取 2022 年度业绩预计数据；

2、获取发行人报告期内及业绩预计相关的收入明细表等相关资料，并分析业绩变化情况；

3、取得报告期各期末及最新在手订单，分析主要客户在手订单金额的变化情况；

4、获取客户 2019-2022 年发货数据，分析发货数量的变化；

5、访谈发行人财务总监了解业绩下滑的主要原因；

6、查阅相关行业研究报告、主要客户业绩报告，可比公司年报等公开资料，分析报告期内市场需求情况。

【中介机构核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人期后业绩大幅下滑的原因具有合理性，发行人下游需求未发生重大不利变化，发行人未来业绩不存在持续下滑风险；

2、进入 2022 年，公司在手订单规模相比于 2021 年的高点有所降低，但各期下降的幅度总体相对有限，公司不存在在手订单持续大幅下滑的情况；

3、发行人不存在整体收入下滑但对 S 客户销售占比持续上升的情况，发行人对 S 客户不存在重大依赖、S 客户的收入占比相对较高未对发行人构成重大不利影响，相关风险已充分披露。

问题 2 关于应收账款和应收票据

申请文件及问询回复显示：

(1) 报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 38,489.39 万元、33,057.41 万元、52,688.50 万元、50,728.32 万元，占营业收入比例分别为 41.34%、33.58%、36.87%、69.51%。

(2) 发行人存在收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形。

请发行人：

(1) 区分 0-3 月、3-6 月、6-12 月、1 年-2 年、2 年以上说明应收账款账龄

分布情况，整体期后回款情况，应收账款坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在较大差异。

(2) 说明收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形涉及的主要客户、原因、金额、期后回款情况，未单项计提坏账准备的依据是否充分，相关坏账准备计提是否充分。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

(1) 区分 0-3 月、3-6 月、6-12 月、1 年-2 年、2 年以上说明应收账款账龄分布情况，整体期后回款情况，应收账款坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在较大差异

1、区分 0-3 月、3-6 月、6-12 月、1 年-2 年、2 年以上说明应收账款账龄分布情况，整体期后回款情况

(1) 报告期各期末，公司区分 0-3 个月、3-6 个月、6-12 个月、1 年-2 年、2 年以上应收账款账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2022/06/30		2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
0-3 个月	38,362.75	75.62%	42,384.78	80.44%	19,754.09	59.76%	27,396.24	71.18%
3-6 个月	4,693.46	9.25%	1,990.61	3.78%	4,069.08	12.31%	3,025.86	7.86%
6-12 个月	851.53	1.68%	1,482.06	2.81%	1,683.89	5.09%	793.69	2.06%
1 年以内小计	43,907.74	86.55%	45,857.44	87.04%	25,507.06	77.16%	31,215.79	81.10%
1 年-2 年	1,026.33	2.02%	1,332.62	2.53%	2,058.19	6.23%	2,831.01	7.36%
2 年以上	5,794.25	11.42%	5,498.44	10.44%	5,492.16	16.61%	4,442.59	11.54%
1 年以上小计	6,820.58	13.44%	6,831.06	12.97%	7,550.35	22.84%	7,273.60	18.90%
合计	50,728.32	100.00%	52,688.50	100.00%	33,057.41	100.00%	38,489.39	100.00%

注：上述数据包含单项计提金额

①报告期各期末，公司账龄在 3 个月以内的应收账款占比分别为 71.18%、

59.76%、80.44%、75.62%；账龄在1年以内的应收账款占比分别为81.10%、77.16%、87.04%和86.55%，公司主要的应收账款账龄在1年以内，并且以3个月以内账龄的应收账款为主，反映公司应收账款的账龄时间总体相对较短。

②报告期各期末，公司1年以上账龄的应收账款余额整体下降，且占比也呈下降趋势，反映公司回款能力较好。

(2) 报告期内，公司整体期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022/06/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
应收账款余额	50,728.32	52,688.50	33,057.41	38,489.39
期后回款金额	41,346.36	46,114.98	27,451.14	33,233.68
期后回款比例	81.51%	87.52%	83.04%	86.35%

注：期后回款比例统计的截止日期为2022年9月30日

期后回款比例=期后收回应收账款/当期应收账款余额

报告期内，公司期后回款金额分别为33,233.68万元、27,451.14万元、46,114.98万元和41,346.36万元，期后回款比例分别为86.35%、83.04%、87.52%和81.51%，公司应收账款的期后回款比例相对较高，应收账款回款风险相对较小。

2、应收账款坏账准备计提是否充分，与同行业可比公司是否存在较大差异

(1) 报告期内，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022/06/30		2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31	
	余额	坏账准备	余额	坏账准备	余额	坏账准备	余额	坏账准备
单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款	4,068.84	3,764.49	4,064.95	3,683.81	3,612.41	3,261.48	2,120.27	2,120.27
单项金额不重大但单独计提坏账准备的应收账款	181.30	145.04	186.04	148.83	92.75	64.93	-	-
按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款	46,478.17	1,548.47	48,437.51	1,571.71	29,352.25	1,587.36	36,369.12	1,642.64
合计	50,728.32	5,458.00	52,688.50	5,404.36	33,057.41	4,913.76	38,489.39	3,762.91

①按照信用组合计提的应收账款相关坏账准备计提情况

对于按照信用组合计提坏账的应收账款，公司根据以前年度的实际信用损失及前瞻性信息确定当前采用的预期信用损失率，并在报告期内保持一致，其坏账计提情况如下：

单位：万元

账龄	计提比例	2022/6/30		2021/12/31		2020/12/31		2019/12/31	
		应收账款余额	坏账准备	应收账款余额	坏账准备	应收账款余额	坏账准备	应收账款余额	坏账准备
1-6个月以内	1.00%	43,055.55	430.56	44,374.88	443.75	23,823.17	238.23	30,422.10	304.22
6个月-1年	5.00%	851.03	42.55	1,430.58	71.53	1,683.03	84.15	793.69	39.68
1-2年	10.00%	977.42	97.74	1,113.29	111.33	1,835.53	183.55	2,831.00	283.10
2-3年	30.00%	692.64	207.79	645.65	193.70	718.99	215.70	1,793.75	538.13
3-4年	50.00%	128.38	64.19	106.78	53.39	823.05	411.53	70.15	35.08
4-5年	80.00%	337.53	270.02	341.56	273.25	71.43	57.14	79.96	63.97
5年以上	100.00%	435.61	435.61	424.77	424.77	397.05	397.05	378.47	378.47

实际采用的预期信用损失率和公司基于迁徙率测算的预期信用损失率计提比例的对比情况如下：

账龄	公司采用的坏账计提比例	基于迁徙率测算的预期信用损失率			
		2022/6/30	2021/12/31	2020/12/31	2019/12/31
一年以内	1-6个月：1.00% 6个月-1年：5.00%	0.41%	0.76%	0.58%	0.59%
1-2年	10.00%	6.58%	11.59%	9.63%	11.90%
2-3年	30.00%	18.53%	26.09%	21.22%	21.36%
3-4年	50.00%	38.07%	50.68%	42.11%	42.04%
4-5年	80.00%	53.99%	67.69%	59.54%	75.64%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：基于迁徙率测算的预期信用损失率已考虑(1+5%)前瞻性调整

② 单项计提的应收账款相关坏账准备计提情况

报告期内，公司主要针对部分出现不良经营情况的新能源电源客户按照单项计提的方法计提相关应收账款减值准备。截至2022年6月30日，相关单项计提的应收账款余额合计为4,250.15万元，公司计提的减值准备为3,909.53万元，已计提减值准备已覆盖相关应收账款余额的91.99%，计提比例相对较高。

综上，公司应收账款减值准备已充分计提。

(2) 公司应收账款坏账计提与同行业可比公司对比情况如下：

①从按照信用组合计提的应收账款相关坏账准备计提比例情况看，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司不存在重大差异。

公司与同行业可比上市公司账龄组合计提坏账政策对比情况如下：

项目	动力源	中恒电气	新雷能	欣锐科技	麦格米特	公司
1-6个月(含6月)	1%	5%	5%	5%	5%	1%
6-12个月(含12月)						5%
1-2年(含2年)	3%	10%	10%	10%	10%	10%
2-3年(含3年)	5%	15%	15%	30%	20%	30%
3-4年(含4年)	30%	50%	30%	50%	30%	50%
4-5年(含5年)	50%	100%	50%	80%	50%	80%
5年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

注：数据来源于可比上市公司定期报告。

②从坏账准备的实际计提比例情况看，报告期内公司应收账款坏账准备的实际计提比例与同行业可比上市公司总体保持一致。

报告期内，公司与同行业可比上市公司应收账款实际坏账准备计提比例情况如下表所示：

公司名称	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末
动力源	14.17%	15.25%	13.46%	11.97%
中恒电气	15.67%	14.18%	13.55%	12.19%
新雷能	6.05%	6.31%	5.37%	5.89%
欣锐科技	11.58%	11.16%	30.09%	11.24%
麦格米特	3.97%	4.67%	4.94%	5.96%
平均值	10.29%	10.31%	13.48%	9.45%
公司	10.76%	10.26%	14.86%	9.78%

注：计提比例=坏账准备/应收账款余额；数据来源于可比上市公司定期报告

综上所述，公司应收账款坏账准备计提充分，与同行业可比公司不存在较大差异。

(2) 说明收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形涉及的主要客户、原因、金额、期后回款情况，未单项计提坏账准备的依据是否充分，相关坏账准备计提是否充分

(一) 说明收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形涉及的主要客户、原因、金额、期后回款情况

1、概况：报告期内，公司收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的总体情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
当期收到的商业承兑汇票	779.37	4,172.36	8,408.96	13,086.85
当期由应收账款转入商业承兑汇票金额	779.37	4,172.36	8,408.96	13,086.85
商业承兑汇票期末余额	563.13	1,694.15	2,404.07	4,464.53
坏账准备	19.11	50.21	126.40	87.09

2、主要产生原因：报告期内，公司主要由于“中兴康讯”和隶属于中国航空工业集团旗下的“贵阳航电”等部分客户用“商业承兑汇票”对公司进行支付结算，导致公司发生部分收入确认时以应收账款进行初始确认，之后转为商业承兑汇票结算的情况。

3、涉及的主要客户：报告期内，公司涉及相关情形的客户主要为“中兴康讯”和隶属于中国航空工业集团旗下的“贵阳航电”。报告期各期末，公司与“中兴康讯”发生的相关涉及金额占比分别为 90.78%、78.12%、66.63%和 100%，与“贵阳航电”发生的相关涉及金额占比分别为 2.02%、9.73%、31.25%和 0%，二者合计涉及金额占比为 92.80%、87.85%、97.88%和 100%。

4、涉及的金额及变动趋势：报告期各期，公司涉及收入确认时以应收账款进行初始确认，之后转为商业承兑汇票结算的金额分别为 13,086.85 万元、8,408.96 万元、4,172.36 万元和 779.37 万元，金额呈不断快速降低趋势，最近一期 2022 年 1-6 月的金额已相对较小。呈现上述趋势的最主要的原因是报告期内公司对“中兴康讯”的业务量不断减少造成的。

5、期后回款情况：截至 2022 年 9 月末，除尚有对“中兴康讯”未到兑付期

限的 310.11 万元的相关“商业承兑汇票”尚未实现期后回款之外，报告期内相关“商业承兑汇票”均已实现到期后回款或背书转让，不存在到期未承兑或被追索的情形。

报告期各期末，应收账款转为商业承兑汇票涉及的主要客户、金额、及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	客户名称	期末余额	占比	坏账准备	期后回款	期后回款比例	信用状况
2022.6.30	深圳市中兴康讯电子有限公司	563.13	100%	19.11	283.17	50.29%	正常
	合计	563.13	100%	19.11	283.17	50.29%	
2021.12.31	深圳市中兴康讯电子有限公司	1,128.87	66.63%	18.19	1,128.87	100.00%	正常
	贵阳航空电机有限公司	529.40	31.25%	31.64	529.40	100.00%	正常
	珠海金电电源工业有限公司	35.89	2.12%	0.38	35.89	100.00%	正常
	合计	1,694.15	100%	50.21	1,694.15	100.00%	
2020.12.31	深圳市中兴康讯电子有限公司	1,878.14	78.12%	42.74	1,878.14	100.00%	正常
	贵阳航空电机有限公司	234.00	9.73%	11.70	234.00	100.00%	正常
	深圳市尔雅供应链管理有限公司	185.00	7.70%	18.50	185.00	100.00%	正常
	江苏吉泰科电气股份有限公司	100.00	4.16%	50.00	100.00	100.00%	正常
	绵阳建诚恒瑞集团有限公司东莞分公司	6.93	0.29%	3.46	6.93	100.00%	正常
	合计	2,404.07	100%	126.40	2,404.07	100.00%	
2019.12.31	深圳市中兴康讯电子有限公司	4,052.91	90.78%	40.53	4,052.91	100.00%	正常
	江苏吉泰科电气股份有限公司	120.00	2.69%	36.00	120.00	100.00%	正常
	中车时代电动汽车股份有限公司系统分公司	100.00	2.24%	1.00	100.00	100.00%	正常
	贵阳航空电机有限公司	90.00	2.02%	0.90	90.00	100.00%	正常
	凯迈（洛阳）电子有限公司	84.90	1.90%	8.49	背书	背书	正常
	天津中科华盈科技有限公司	16.72	0.37%	0.17	16.72	100.00%	正常
	合计	4,464.53	100%	87.09	4,379.63	98.10%	-

注 1：期后回款比例统计的截止日期为 2022 年 9 月 30 日；

注 2：2022 年 6 月 30 日深圳市中兴康讯电子有限公司的期后回款比例较低，主要因为部分

票据尚未到期。

(二) 未单项计提坏账准备的依据是否充分，相关坏账准备计提是否充分

1、报告期内，公司接受商业承兑汇票较为谨慎，仅针对信用情况良好、实力相对较强的客户允许使用商业承兑汇票进行结算。

2、报告期内，涉及相关情形的主要客户为“中兴康讯”和隶属于中国航空工业集团旗下的“贵阳航电”，二者合计涉及期末金额占比为 92.80%、87.85%、97.88%和 100%，其他相关客户涉及的金额相对较小。

“中兴康讯”和“贵阳航电”均为行业内知名客户，信用情况良好；其他相关客户的信用情况也相对良好，不存在需要单项计提减值准备的情况。

相关涉及主要客户的背景情况如下：

序号	客户名称	相关背景情况
1	深圳市中兴康讯电子有限公司	客户属于“中兴通讯”子公司，拥有较强的商业信用，公司与其签订的合同约定以商业承兑汇票支付货款，符合客户的交易习惯
2	贵阳航空电机有限公司	客户属于中国航空工业集团公司旗下子公司，客户资信情况较好
3	深圳市尔雅供应链管理有限公司	其下游终端客户为实力较强的客户，相关商业承兑汇票可回收性较强
4	中车时代电动汽车股份有限公司系统分公司	客户属于新能源汽车行业的知名客户，可回收性较强
5	江苏吉泰科电气股份有限公司及其他客户	相关客户支付的承兑汇票金额频次都相对较小，款项已及时回收

3、结合期后回款情况看，截至 2022 年 9 月末，除尚有对“中兴康讯”未到兑付期限的 310.11 万元的相关“商业承兑汇票”尚未实现期后回款之外，报告期内相关“商业承兑汇票”均已实现到期后回款或背书转让，不存在到期未承兑或被追索而发生损失的情形。

4、公司就以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票的情况，相关应收票据的账龄均根据原应收账款账龄连续计算并计提相应的减值准备，相关坏账准备已充分计提。

报告期内，公司商业承兑汇票坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2022-06-30		2021-12-31		2020-12-31		2019-12-31	
	余额	坏账准备	余额	坏账准备	余额	坏账准备	余额	坏账准备
1年以内(含1年)	563.13	19.11	1,590.76	39.87	2,112.14	54.44	4,259.63	42.60
1至2年(含2年)			103.39	10.34	185.00	18.50	84.90	8.49
2至3年(含3年)							120.00	36.00
3至4年(含4年)					106.93	53.46		
4至5年(含5年)								
5年以上								
合计	563.13	19.11	1,694.15	50.21	2,404.07	126.40	4,464.53	87.09

5、公司商业承兑汇票坏账计提比例与同行业可比上市公司不存在重大差异

报告期内，公司与同行业可比上市公司商业承兑汇票坏账计提比例情况如下表所示：

公司简称	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
中恒电气	5.00%	8.39%	13.13%	8.65%
麦格米特	2.00%	2.00%	3.00%	4.00%
新雷能	0.59%	0.64%	0.66%	0.67%
欣锐科技	-	-	4.61%	-
动力源	1.00%	1.00%	1.00%	1.00%
平均值	1.72%	2.41%	4.48%	2.86%
公司	3.39%	2.96%	5.26%	1.95%

注：计提比例=商票坏账准备金额/商票余额；数据来源于可比上市公司定期报告

综上所述，公司商业承兑汇票未单项计提坏账准备的原因合理，相关坏账准备计提已充分计提。

【中介机构核查过程】

1、获取发行人应收账款明细以及账龄表，复核测算应收账款账龄及坏账计提金额是否合理；

2、统计报告期及期后应收账款回款情况，选取报告期内主要客户，检查银

行流水、银行回单等，检查其回款时间、单位、金额等是否一致；

3、执行新金融工具准则后，每期末按照迁徙率模型测算预期信用损失并与按照账龄百分比法计提的坏账进行对比，评估坏账政策的适当性及坏账计提的充分性；

4、查阅同行业可比上市公司的公开披露信息，了解其应收账款坏账计提政策、坏账计提比例等并与发行人进行对比，分析发行人坏账准备是否计提充分；

5、获取应收票据备查簿，复核当期收到的票据明细，并与账面记载票据金额及收入、应收账款进行逻辑性检查；

6、结合应收票据备查簿，对期末应收票据实施监盘程序，检查票据收回、背书、贴现等情况，并与账面记录进行核对，以确定其记录的完整性和准确性；

7、结合企业会计准则，复核公司票据背书、贴现、终止相关会计处理是否符合相关准则；

8、检查报告期内应收票据贴现及背书转让业务，核查是否存在应收票据因到期无法收回而转为应收账款的情形；测算应收票据坏账准备计提的准确性和充分性；

9、询问发行人收入确认时以应收账款进行初始确认后转为商业承兑汇票结算的情形涉及的主要客户和原因。

【中介机构核查结论】

经核查，保荐机构和申报会计师认为：

1、发行人应收账款坏账准备计提充分，与同行业可比公司不存在较大差异。

2、发行人对商业承兑汇票未单项计提坏账准备的依据充分，相关坏账准备计提充分。

问题 3 关于实际控制人认定

申请文件及问询回复显示：

(1) 发行人实际控制人为吉学龙、张学军、中国广核集团有限公司，通过直接及间接持股方式控制发行人合计 98.52%的股权。

(2)中国广核集团有限公司为国务院国有资产监督管理委员会持股 90.00%的中央企业。

请发行人说明实际控制人认定依据是否准确，中广核集团有限公司控制的其他企业在实际控制人认定方面与发行人是否存在差异，如是，请说明合理性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

【发行人说明】

请发行人说明实际控制人认定依据是否准确，中广核集团有限公司控制的其他企业在实际控制人认定方面与发行人是否存在差异，如是，请说明合理性

(一) 实际控制人认定依据是否准确

1、公司认定中国广核集团、吉学龙和张学军为共同实际控制人的依据准确

《公司法》第二百一十六条第三款规定：“（三）实际控制人，是指虽不是公司的股东，但通过投资关系、协议或者其他安排，能够实际支配公司行为的人。”

《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 规定，“实际控制人是拥有公司控制权的主体。”“保荐人、发行人律师应通过对公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况的核查对实际控制人认定发表明确意见。”

(1) 在持股方面，吉学龙和张学军控制的中远通开发间接支配公司 52.37% 股份的表决权，同时吉学龙和张学军还分别通过众贤成业、众才成业间接支配公司 2.47%、1.05% 股份的表决权，吉学龙、张学军合计间接支配公司 55.89% 股份的表决权；中国广核集团通过深核实业间接支配公司 42.63% 股份的表决权，深核实业是公司第二大股东；中国广核集团与吉学龙、张学军合计间接支配公司 98.52% 股份的表决权。

(2) 在股东大会层面，吉学龙、张学军合计间接支配公司 55.89% 股份的表决权，实际控制股东大会过半数表决权。在董事会层面，报告期内，公司董事会五席非独立董事席位中，有三席董事均由中国广核集团提名的人员担任，另外两

席由中远通开发提名的人员担任。中国广核集团能够控制公司除独立董事外过半数的董事会席位，能够对公司的董事会决策产生重大影响。

(3) 各方签订《一致行动人协议》及《〈一致行动人协议〉之补充协议》，约定在股东大会及董事会决策层面上，如果各方进行充分沟通协商后，对有关公司经营决策及其他重大事务和公司日常经营管理事项仍不能达成一致意见时，以中国广核集团控制的深核实业的意见为准。

(4) 报告期内，在股东大会层面，吉学龙、张学军控制的中远通开发及中国广核集团控制的深核实业在董事任命等公司重大经营决策中均能达成一致意见；在董事会层面，中国广核集团下属企业推荐的董事和董事吉学龙、张学军在高级管理人员任命等公司日常经营决策中也均能达成一致意见。

(5) 公司的实际控制人为吉学龙、张学军和中国广核集团，公司系由吉学龙、张学军和中国广核集团共同控制，该认定已由公司全体股东予以确认。

综上所述，虽然吉学龙和张学军控制的中远通开发实际支配公司 55.89%的表决权，但中国广核集团在持股层面、董事会层面及《一致行动人协议》及《〈一致行动人协议〉之补充协议》约定的争议解决机制层面，与吉学龙、张学军对公司行为共同具备支配能力。据此，将中国广核集团、吉学龙和张学军认定为共同实际控制人符合《公司法》和创业板审核问答相关规定，遵循公司实际情况，依据准确。

2、认定共同实际控制人主体为中国广核集团认定依据准确

(1) 根据《中华人民共和国企业国有资产法》，国家出资企业对其所出资企业依法享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等出资人权利。

(2) 根据《国务院办公厅关于转发〈国务院国资委以管资本为主推进职能转变方案〉的通知》（国办发[2017]38号），国务院国资委应强化管资本职能，落实保值增值责任，加强国有资产监督，防止国有资产流失，精简监管事项，将延伸到中央企业子企业和地方国有企业的管理事项，原则上归位于企业集团和地方国资委。

(3) 根据《国务院国资委授权放权清单（2019年版）》，国务院国资委对各中央企业进行授权放权，并对综合改革试点企业（包括国有资本投资、运营公司

试点企业、创建世界一流示范企业、东北地区中央企业综合改革试点企业、落实董事会职权试点企业等）进行更广泛的授权放权。

（4）根据国务院国资委相关公告信息并经对中国广核集团相关人员访谈，中国广核集团是国务院国资委控股的国家出资企业，具有独立的法人主体资格，且被国务院国资委确定为落实董事会职权试点企业、国有资本投资公司试点企业和创建世界一流示范企业。中国广核集团内部具有健全的组织机构与完善的内部管理制度，能够独立行使对下属国有资产的经营管理和监督职能。

（5）针对公司经营管理事项，中国广核集团通过下属控股企业行使股东权利，并委派董事参与管理，中国广核集团作为国家出资企业有权依照法律法规和内部管理规定独立决策。


因此，认定中国广核集团为共同实际控制人主体符合相关规定和公司实际情况，认定依据准确。

（二）中国广核集团有限公司控制的其他企业在实际控制人认定方面与发行人是否存在差异及其合理性

中国广核集团控制的其他 A 股上市企业对于实际控制人的认定存在两种情况，中广核技（000881）认定中国广核集团为其实际控制人，中国广核（003816）认定国务院国资委为其实际控制人，公司与“中广核技”的实际控制人认定一致。

1、根据公开信息渠道，中国广核集团控制的 A 股上市公司及其实际控制人认定情况如下：

序号	证券代码	证券名称	实际控制人认定	主营业务	股权控制情况
1	003816	中国广核	国务院国资委	建设、运营及管理核电站、销售该核电站所发电量，组织开发核电站的设计及科研工作	<pre> graph TD A[国务院国资委] --> B[中国广核集团] B --> C[中国广核 (003816)] </pre>

序号	证券代码	证券名称	实际控制人认定	主营业务	股权控制情况
2	000881	中广核技	中国广核集团	远洋运输、房地产开发、工程承包、远洋渔业和进出口贸易、电子加速器制造、辐照加工服务、新材料、生态环境、医疗健康等核技术应用业务	 <pre> graph TD A[中国广核集团] --> B[深圳市能之汇投资有限公司] B --> C[中广核核技术应用有限公司及其一致行动人] C --> D[中广核技 (000881)] </pre>

注：根据公开渠道查询的工商登记信息及中国广核（003816）、中广核技（000881）公告内容

2、公司、中广核技与中国广核认定实际控制人存在差异的原因及合理性，具体如下：

（1）中国广核主营业务属于关系国家安全、国民经济命脉的重要行业和关键领域，中广核技和公司主营业务并非这类行业领域

根据《国务院国资委以管资本为主推进职能转变方案》《国务院国资委授权放权清单（2019年版）》的相关规定，国务院国资委对中央企业授权放权的事项包括审批所属企业的混合所有制改革方案、决定集团及所属企业以非公开协议方式参与其他子企业的增资行为及相应的资产评估、所持有非上市股份有限公司的国有股权管理方案和股权变动事项等，但均明确规定了“主业处于关系国家安全、国民经济命脉的重要行业和关键领域，主要承担重大专项任务的子企业除外”。

中国广核主营业务为“建设、运营及管理核电站，销售该等核电站所发电量，组织开发核电站的设计及科研工作”，其下属各核电厂的业主公司为“主业处于关系国家安全、国民经济命脉的重要行业和关键领域，主要承担重大专项任务的子企业”。根据上述规定，该类子企业的重大事项仍由国务院国资委批准，并未完全放权至中国广核集团，国务院国资委仍享有重大事项决策权。2014年，经国务院国资委批准，中国广核集团将核电业务重组改制，成立中国广核，并在香港上市，2019年中国广核首次公开发行A股股票并在深圳证券交易所上市，中国广核认定国务院国资委为实际控制人。中国广核认定国务院国资委为实际控制人符合国务院国资委关于国资监管以及中央企业授权放权的相关规定，也符合其经营管理决策的实际情况。

相较而言，中广核技和公司的主营业务不涉及关系国家安全、国民经济命脉的重要行业和关键领域，中国广核集团有权依照法律法规和内部规定对其进行独立管理决策。中广核技和发行人的情况更为相似。

(2) 中国广核为中国广核集团一级子公司，而中广核技、公司为中国广核集团多级子公司

根据公开渠道查询信息，中国广核为中国广核集团直接持股并控股的一级子公司，中国广核集团作为中国广核的直接股东对中国广核进行管理。

相较而言，从股权关系上，中广核技为中国广核集团通过深圳市能之汇投资有限公司和中广核技术应用有限公司间接控股的三级子公司，中国广核集团依照法律法规和内部规定，通过下属子公司对中广核技进行管理。

从股权关系上，公司为中国广核集团通过中广核能源开发有限责任公司、广东核电实业开发有限公司和深核实业间接控股的四级子公司，中国广核集团依照法律法规和内部规定，通过下属子公司对公司进行管理。中广核技和公司在集团内部的管理情况更为相似。

因此，公司实际控制人认定与中广核技一致，但与中国广核存在差异，该差异是由于中国广核主营业务的特殊性及其在中国广核集团内部管理与公司、中广核技不同，具备合理性。

【中介机构核查过程】

1、查阅了《公司法》等相关法律法规及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》；

2、取得并查阅了公司提供的《股权委托管理协议》《一致行动人协议》及其补充协议等文件；

3、取得并查阅了公司章程，工商档案及历次三会决议；

4、对中广核资本相关人员、吉学龙、张学军进行了访谈确认；

5、查阅了《中华人民共和国企业国有资产法》《国务院办公厅关于转发<国务院国资委以管资本为主推进职能转变方案>的通知》《国务院国资委授权放权清单（2019年版）》等相关规定；

6、查阅了国务院国资委相关公告信息；

7、从公开信息渠道查阅了中国广核集团、中国广核和中广核技的公司信息、持股情况；

8、对中国广核集团相关人员访谈。

【中介机构核查结论】


经核查，保荐机构和发行人律师认为：

1、发行人认定其实际控制人的依据准确；

2、中国广核集团控制的其他 A 股上市企业对于实际控制人的认定存在两种情况，中广核技认定中国广核集团为其实际控制人，中国广核认定国务院国资委为其实际控制人。发行人实际控制人认定与中广核技一致，但与中国广核存在差异，该差异是由于中国广核主营业务的特殊性及其在中国广核集团内部管理与发行人、中广核技不同，具备合理性。

（以下无正文）

(此页无正文，为《关于深圳市核达中远通电源技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页)

法定代表人签名： 
吉学龙



深圳市核达中远通电源技术股份有限公司

2022年 11月 10日

发行人董事长声明

本人已认真阅读本次落实函回复的全部内容，确认本次落实函回复内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、完整性、及时性承担相应法律责任。

发行人董事长：


罗厚斌



深圳市核达中远通电源技术股份有限公司

2022年11月10日

(此页无正文,为《关于深圳市核达中远通电源技术股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页)

保荐代表人:

张俊青

张俊青

李宏强

李宏强

长江证券承销保荐有限公司

2022年11月10日



保荐机构总经理声明

本人已认真阅读深圳市核达中远通电源技术股份有限公司本次落实函回复报告的全部内容，了解报告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，落实函回复报告不存在虚假记载、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。

保荐机构总经理：


王承军

长江证券承销保荐有限公司

2022年11月17日