

关于浙江兆龙互连科技股份有限公司 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中有关财务事项的说明

天健函〔2020〕1380号

深圳证券交易所：

我们已对《关于浙江兆龙互连科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2020〕010156号，以下简称审核中心意见落实函）所提及的浙江兆龙互连科技股份有限公司（以下简称兆龙互连公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于浙江兆龙互连科技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中有关财务事项的说明》（天健函〔2020〕937号）。因兆龙互连公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

本说明中的金额单位除特别注明外均为人民币元。

一、关于销售价格

根据反馈意见回复，报告期内发行人专用电缆销售均价分别为 661.30 元/公里、935.82 元/公里、2,327.45 元/公里，涨幅较大的主要原因在于除了原材料价格的影响外，还存在产品结构变化的影响，单价较高的工业数字通信电缆占比有所上升。

请发行人补充披露工业数字通信电缆的销售占比和均价，结合客户情况披露工业数字通信电缆销售占比上升的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核中心意见落实函第2条）

公司专用电缆具有较强的定制属性，受下游应用领域、产品性能指标等因素的影响，会导致专用电缆均价存在较大的差异。同时，由于产品处于拓展的初期，产品的销售结构亦存在着变化。

报告期内，公司专业电缆销售均价涨幅较大，主要是因为销售额约占 90%的工业数字通信电缆销售均价逐年上涨。具体情况如下：

业务类型	均价（元/公里）	销售收入	销售收入占比
2020 年 1-6 月			
专用电缆	2,686.69	21,995,540.72	100%
其中：工业数字通信电缆	2,603.08	21,065,358.08	95.77%
其他	9,852.90	930,182.64	4.23%
2019 年度			
专用电缆	2,357.42	33,112,155.34	100.00%
其中：工业数字通信电缆	2,234.48	30,231,683.58	91.30%
其他	5,579.07	2,880,471.76	8.70%
2018 年度			
专用电缆	935.82	14,002,318.22	100.00%
其中：工业数字通信电缆	855.72	12,528,020.98	89.47%
其他	4,573.92	1,474,297.24	10.53%
2017 年度			
专用电缆	661.30	11,206,152.53	100.00%
其中：工业数字通信电缆	613.58	10,255,053.57	91.51%
其他	4,098.40	951,098.96	8.49%

（一）工业数字通信电缆的销售占比和均价分析

报告期内，公司工业数字通信电缆销售均价及其销售收入占专用电缆收入的比例如下：

业务类型	均价（元/公里）	销售收入	销售收入占比
2020 年 1-6 月			
工业数字通信电缆	2,603.08	21,065,358.08	95.77%
其中：各类定制电缆	4,204.48	19,718,424.16	89.65%
微电子电缆	395.85	1,346,933.92	6.12%
2019 年度			
工业数字通信电缆	2,234.48	30,231,683.58	91.30%
其中：各类定制电缆	4,128.61	28,520,644.53	86.13%
微电子电缆	258.40	1,711,039.04	5.17%
2018 年度			
工业数字通信电缆	855.72	12,528,020.98	89.47%
其中：各类定制电缆	3,111.13	8,653,691.02	61.80%
微电子电缆	326.71	3,874,329.96	27.67%
2017 年度			
工业数字通信电缆	613.58	10,255,053.57	91.51%
其中：各类定制电缆	2,167.20	6,261,125.50	55.87%
微电子电缆	288.90	3,993,928.07	35.64%

报告期内，工业数字通信电缆销售额中，各类定制电缆的占比较高。各类定制电缆销售均价分别为 2,167.20 元/公里、3,111.13 元/公里、4,128.61 元/公里以及 4,204.48 元/公里，销售占比分别为 55.87%、61.80%、86.13% 以及 89.65%，均呈上升趋势，从而使得工业数字通信电缆销售均价上升较快，进而导致专用电缆价格的上升。

公司各类定制电缆可应用于工业以太网、工业自动化、轨道交通、医疗器械等领域。由于不同领域对于电缆线径、机械性能、传输性能、耐候性和耐化学特性等技术指标要求不同，导致产品价格存在较大的差异。产品销售结构的变化使得产品均价发生较大的变化。报告期内，一方面，公司通过新产品、新技术的研发，生产出各类中高端定制电缆，逐步融入高端产业链；另一方面，前期市场开拓取得一定成效，公司产品质量和品牌得逐渐到客户的认可，使得中高端定制电缆产品的销售比重有所提升，导致各类定制电缆产品销售均价逐年上升，

由 2,167.20 元/公里上升至 4,204.48 元/公里。此外，微电子电缆外径主要分布在 0.2-0.35mm 之间，材料成本较低，故销售均价低。微电子电缆的销售占比的逐年下降也使得工业数字通信电缆的销售均价逐年上升。

同时，新客户的开拓亦导致各类定制电缆的销量有所提高，销售收入快速增长，由 2017 年度的 626.11 万元上升至 2019 年度的 2,852.06 万元，占专用电缆销售收入比例由 55.87% 上升至 86.13%。

（二）工业数字通信电缆中各类定制电缆客户情况对销售占比的影响

随着 5G、云计算、工业互联网、物联网等新一代通信及信息技术的发展，以太网技术应用越来越广泛，公司下游各类应用场景中对专用电缆的需求会逐步释放。而专用电缆具有较强的定制化特点，需求较细分，技术含量较高，市场容量巨大，但目前仍以国际知名品牌为主导。公司基于该领域高速增长的市场需求以及提升自身产品定位的考虑，将其列为未来重点发展方向之一，工业数字通信电缆作为专用电缆的品种之一，公司亦大力拓展。

为了实现工业数字通信电缆市场的拓展，公司成立了专门的研发、生产以及销售团队，实现从产品研发到销售端的全覆盖，以期打开市场，提升占有率。报告期公司工业数字通信电缆相关销售及研发人员由 2017 年初的 8 人增长至 2020 年 6 月末的 42 人，投入力度大。基于公司数据电缆领域积累的技术、生产、市场等优势，以及产品和市场的持续拓展，公司专用电缆中各类定制电缆下游客户逐步增加，从而实现相关销售收入的快速增长，其 2017 年度至 2019 年度的年均复合增长率达 113.43%。

报告期内，工业数字通信电缆中各类定制电缆客户情况相关销售收入及占其他类工业数字通信电缆销售额占比情况如下：

年度	客户数量	销售金额	平均销售额
2020 年 1-6 月	101	19,718,424.16	195,231.92
2019 年度	122	28,520,644.53	233,775.77
2018 年度	91	8,653,691.02	95,095.51
2017 年度	76	6,261,125.50	82,383.23

2018 年度，公司工业数字通信电缆中各类定制电缆客户数量由 76 家增加至 91 家，客户平均采购额由 82,383.23 元上升至 95,095.51 元，使得其销售收入

由 6,261,125.50 元上升至 8,653,691.02 元，占工业数字通信电缆销售收入的比例由 55.87% 上升至 61.80%。

2019 年度，公司工业数字通信电缆中各类定制电缆客户数量进一步增加至 122 家，客户平均采购额增加至 233,775.77 元，其销售收入由 8,653,691.02 元上升至 28,520,644.53 元，占工业数字通信电缆销售收入的比例由 61.80% 上升至 86.13%。

2020 年 1-6 月，公司工业数字通信电缆中各类定制电缆客户平均采购额已达 19.52 万元，销售总额已达 1,971.84 万元，工业数字通信电缆中各类定制电缆 2020 年度有望保持良好的增长势头。

(三) 核查程序及结论

我们履行了以下核查程序：

1. 对公司相关负责人进行了访谈，了解专用电缆中各类产品销售数量、销售均价变动的原因；
2. 获取公司专用电缆收入明细，分产品类别对专用电缆的销售数量和销售单价进行了比较分析；
3. 对各类定制电缆的分客户销售收入、销售数量进行了查证，检查原始凭证并抽取部分客户进行了函证。

经核查，我们认为，报告期内，公司专用电缆销售均价的上升主要源于工业数字通信电缆中各类定制电缆销售均价以及销售数量的上升。上述情况源于该类产品处于业务拓展初期，公司通过加大研发和销售力度，使得产品结构优化的同时，客户数量也有所增加，具备合理性。

二、关于客户

根据反馈意见回复，发行人客户安费诺作为连接产品的国际领先企业，其产品技术领先，市场价格高，因此，发行人对安费诺的产品报价较高，其相应的毛利率亦较高。上海万坤实业发展有限公司向发行人采购数据电缆后经过集成并配套其他产品销售给下游客户的价格较高，因此其能够接受较高的采购价格。

请发行人结合其向安费诺和上海万坤实业发展有限公司销售产品的技术特

点和产品性能等，补充披露相关产品毛利率较高的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核中心意见落实函第3条）

（一）向安费诺销售相关产品毛利率较高的原因及合理性

报告期内，安费诺主要向公司采购超五类数据电缆、专用电缆以及连接产品，各类产品占公司安费诺相关销售收入的比例较高，具体情况如下：

项目	占对该客户销售收入的比例			
	2020年1-6月	2019年度	2018年度	2017年度
超五类数据电缆			2.38%	33.61%
专用电缆	71.12%	68.61%	51.71%	37.92%
连接产品	10.16%	21.65%	41.52%	25.16%
合 计	81.27%	90.26%	95.60%	96.69%

安费诺向公司采购的上述产品的主要技术特点和产品性能情况如下：

1. 安费诺采购的超五类数据电缆主要为应用于工业以太网领域的数据电缆，该类产品作为工业设备或工业布线场合之间的通信设备用线，属于专用于工业应用的数据电缆，技术含量较高。产品结构采用编织屏蔽加总屏蔽的双屏蔽模式，具有较强的工业防电磁干扰性能，且采用耐候的阻燃低烟无卤材料，具有阻燃、低烟无卤、耐紫外特点，能满足下游应用领域防电磁干扰、安全性、使用寿命长的特点。虽然相关产品加工难度大、技术含量高，其相关产品成本高于普通超五类产品平均成本，但该产品市场售价也较高，使得其毛利率较高。

2. 安费诺采购的专用电缆主要为与显示器与主板之间连接组件配套的专用电缆，产品主要应用于数码产品领域，产品结构采用氟塑料绝缘、超薄屏蔽包带、金属丝缠绕等特殊构造，使得产品性能具有轻细、柔软、耐高温和耐弯曲等特点，上述专用电缆产品主要为极细线，材料成本占比较低而技术含量高、加工难度较大，单位时间产出量较低，从而使得公司销售毛利率较高。

3. 安费诺采购的连接产品主要为高速传输组件，该类产品属于应用于通信基站，具有传输速率高、低功耗等特点，能满足高速传输、能耗低的要求，产品本身的市场毛利率高于六类及以下数据电缆的毛利率，使得其销售毛利率较高。

（二）向上海万坤实业发展有限公司销售相关产品毛利率较高的原因及合理性

报告期内，上海万坤实业发展有限公司主要采购超五类数据电缆以及六类数据电缆，各类产品占公司对上海万坤实业发展有限公司销售收入的比例超过88%，具体情况如下：

项目	占对该客户销售收入的比例			
	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
超五类数据电缆		30.53%	14.54%	29.00%
六类数据电缆	100.00%	67.20%	77.01%	59.94%
合 计	100.00%	97.73%	91.56%	88.94%

上海万坤实业发展有限公司所采购上述产品从单位成本看，与公司同类产品平均产品差异不大，但由于产品主要为阻燃型电缆且其对产品品质要求高、交期要求短，使得其毛利率较高。从产品性能上看，上海万坤实业发展有限公司采购的阻燃型电缆包括非屏蔽超五类、非屏蔽六类阻燃数据电缆和低烟无卤型非屏蔽电缆产品，与常规产品相比具有阻燃的特性，且部分产品还具有低烟无卤的特点，产品应用于有阻燃要求的布线环境中。与市场上大多数普通型电缆相比，该类产产品毛利率较高。同时，由于上海万坤实业发展有限公司对产品品质要求高、交期周期短，也在一定程度上提升了对该客户的毛利率水平。

公司对上海万坤实业发展有限公司产品毛利率较高除受到产品性能的影响外，还受到上海万坤实业发展有限公司自身业务模式的影响。上海万坤实业发展有限公司为智能化产品的成套设备提供商，其向上游生产厂商采购产品配套集成后，销售给下游的客户。由于产品销售中间环节较少、成套设备各部分兼容性较强，使得销售价格亦较高，进而使得公司对上海万坤实业发展有限公司的毛利率较高。

（三）核查程序及结论

我们履行了以下核查程序：

1. 对报告期内公司对安费诺、上海万坤实业发展有限公司的销售明细进行了查证，检查原始销售凭证并对上述两家公司的销售情况进行了函证；
2. 对公司相关负责人进行了访谈，向其了解安费诺、上海万坤实业发展有限公司毛利率较高的原因并进行分析；
3. 对安费诺、上海万坤实业发展有限公司进行了现场访谈，核查公司对其

销售收入的真实性及销售价格的合理性。

经核查，我们认为，公司对安费诺的产品毛利率较高主要源于相关产品性能良好、技术含量高、加工难度大等原因，具有合理性。公司对上海万坤实业发展有限公司的产品毛利率较高主要源于主要产品具有阻燃特性、产品品质高、交期短以及该客户业务模式的影响，具有合理性。

三、关于关联交易

根据反馈意见回复，报告期内发行人向万马高分子采购护套料的均价为 8.66 元/千克、9.85 元/千克、11.05 元/千克，向关联方德清百盛的采购均价为 7.55 元/千克、7.39 元/千克、6.55 元/千克。向德清百盛的采购均价低于万马高分子，其价格差异主要来源于产品品种差异。

请从产品材质、性能等角度补充披露向万马高分子和德清百盛采购护套料的具体品种差异，进一步披露发行人向德清百盛采购均价低于万马高分子的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核中心意见落实函第 4 条）

（一）公司向万马高分子、德清百盛采购护套料的材质及性质差异

2017-2019 年度，公司向德清百盛主要采购 PVC 护套料，包括阻燃类 PVC 护套料及非阻燃类 PVC 护套料；向万马高分子主要采购低烟无卤护套料及阻燃类 PVC 护套料。2017-2019 年度，公司向德清百盛采购 PVC 护套料占其同期采购金额的比例分别为 98.61%、97.51%及 100.00%，；公司向万马高分子采购低烟无卤护套料金额占同期采购金额比例分别为 47.76%、46.06%、62.86%，PVC 护套料占比分别为 47.76%、40.98%、15.57%。2020 年 1-6 月，公司不再向德清百盛采购原材料。

低烟无卤（Low smoke zero halogen）是电线电缆产业中电线护套料的材料分类之一，是由不含卤素的高分子材料构成，具有较好的阻燃性，燃烧时释放的有毒、腐蚀性气体较少。在飞机、火车车厢、船舶等通风不良的环境，以及工厂、铁路工业中，经常会使用低烟无卤材料用于电线电缆护套料，以提升安全性。低烟无卤护套料因在阻燃性、安全性、环保性上的优势，其价格普遍高于 PVC 护套料。

PVC 是聚氯乙烯的英文简称，在加工过程中，PVC 树脂粉需添加增塑剂、稳定剂、填充物、相关助剂等进行改性混合，制造出具有不同着色性、迁移性、耐候性、阻燃性等性能的 PVC 材料。公司采购的 PVC 护套料根据其阻燃性能主要可以分为阻燃和非阻燃两大类，在数字通信电缆应用中，具有一定阻燃性能的 PVC 护套料单价更高。

（二）报告期内公司向德清百盛采购均价低于万马高分子的原因及合理性

2017-2019 年度，公司向德清百盛采购均价低于万马高分子，主要系采购产品的品种差异所致，具体情况如下：

1. 低烟无卤套护套料单价较高，且其主要由万马高分子供应

报告期内，公司向德清百盛、万马高分子采购低烟无卤护套料、PVC 护套料分别占同期对其采购金额的比例如下：

单位：元/千克

项目	低烟无卤护套料		PVC 护套料	
	采购占比	平均单价	采购占比	平均单价
2019 年度				
德清百盛			100.00%	6.55
万马高分子	62.86%	10.27	15.57%	9.42
2018 年度				
德清百盛			97.51%	7.41
万马高分子	46.06%	10.26	40.98%	6.92
2017 年度				
德清百盛			98.61%	7.56
万马高分子	47.76%	9.94	47.76%	7.35

注：2020 年 1-6 月，公司未向德清百盛采购原材料。

2017-2019 年度，公司向万马高分子采购低烟无卤护套料占比分别为 47.76%、46.06%、62.86%，而其单价较高，导致公司向万马高分子采购护套料均价高于德清百盛。

2. 阻燃类 PVC 护套料单价较高，且其占万马高分子所供应 PVC 护套料的比重较高

公司同时向德清百盛、万马高分子采购 PVC 护套料。根据 PVC 护套料阻燃性能可以分为阻燃和非阻燃两大类。其中，公司向万马高分子主要采购阻燃类护套料。2017-2019 年度，公司向德清百盛、万马高分子采购的阻燃类及非阻燃类 PVC 护套料分别占同期向其采购 PVC 护套料金额的比例如下：

项目	阻燃类 PVC 护套料占比	非阻燃类 PVC 护套料占比
2019 年度		
德清百盛		100.00%
万马高分子	83.55%	16.45%
2018 年度		
德清百盛	51.78%	48.22%
万马高分子	90.55%	9.45%
2017 年度		
德清百盛	58.64%	41.36%
万马高分子	61.91%	38.09%

注：2020 年 1-6 月，公司未向德清百盛采购原材料。

由上表可知，PVC 护套料的采购中，万马高分子以阻燃类为主，而德清百盛 2017 年、2018 年阻燃类和非阻燃类占比接近，2019 年全部采购非阻燃类。对于同一类 PVC 护套料，二者采购均价无明显差异，具体如下：

单位：元/千克

采购方	2019 年度	2018 年度	2017 年度
非阻燃类			
德清百盛	6.55	6.59	6.39
万马高分子	6.95	6.70	6.32
差异率	-6.11%	-1.67%	1.10%
阻燃类			
德清百盛		8.17	8.39
万马高分子	10.13	8.56	8.18
差异率		-4.77%	2.50%

注：2019 年度，公司未向德清百盛采购阻燃类的护套料；2020 年 1-6 月，

公司未向德清百盛采购原材料。

(三) 核查程序及结论

我们履行了以下核查程序：

1. 对公司采购及技术人员进行访谈，了解不同品种护套料价格及性能的差异；
2. 获取公司向德清百盛及万马高分子的采购明细，对采购产品类型及采购价格进行了比较分析；
3. 检查公司向德清百盛及万马高分子采购原材料的原始凭证；
4. 对报告期内公司向德清百盛及万马高分子的采购情况进行了函证；
5. 对德清百盛及万马高分子进行了现场访谈，核查向其采购的真实性及商业合理性。

经核查，我们认为，报告期内公司向德清百盛的采购均价低于万马高分子，其价格差异主要因为公司向万马高分子采购均价较高的低烟无卤护套料及阻燃类 PVC 护套料，而向德清百盛同时采购阻燃类及非阻燃类 PVC 护套料，同类产品向公司德清百盛、万马高分子的采购均价无明显差异，具有合理性。

四、关于存货

报告期各期末，发行人发出商品余额分别为 99.55 万元、147.24 万元、909.39 万元，上涨较快。

请发行人补充披露各报告期末发出商品、库存商品涉及的产品和客户情况，期后结转情况，各期末金额较大的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（审核中心意见落实函第 5 条）

(一) 各报告期末发出商品、库存商品涉及的产品和客户情况，期后结转情况

公司发出商品科目主要核算已出库但尚未满足收入确认条件的产成品。报告期各期末，公司发出商品余额分别为 99.55 万元、147.24 万元、909.39 万元和 816.51 万元，其中 2017 年末及 2018 年末发出商品余额较小而 2019 年末及 2020 年 6 月末余额较大。经核查，上述情况主要是因为报告期不同年份元旦假期安排

存在差异所导致的。于各年度末，由于临近元旦假期，为保证货物安全以及客户收货的及时性，公司通常提前安排发货，无特殊情况，节假日不安排发货。由于2018年和2019年元旦假期均为12月30日-1月1日，故公司2017年及2018年末的发货截止日均为12月29日，12月30日和12月31日发货较少，导致截至年末的发出商品余额较小；而2020年元旦假期仅为1月1日一天，故2019年末的发货截止日为12月31日，导致2019年末的发出商品余额较大；2020年6月末因不受假期影响，发货截止日为6月30日，则2020年6月末的发出商品余额相应较大。

此外，因2019年中美贸易摩擦愈演愈烈，为预防外贸形势进一步恶化，公司采取积极主动的应对措施，加紧加快安排外销订单的生产与发货，一定程度也导致2019年末的发出商品余额较以往年度增大。

1. 报告期各期末，发出商品分产品情况

产品类别	2020年6月30日	2019年12月31日
6类及以下数据通信线缆	5,149,970.31	6,935,761.74
6A及以上数据通信线缆	2,754,063.45	1,877,143.86
专用线缆	165,832.22	41,139.72
线缆组件	95,191.00	176,001.30
其他		63,827.94
合 计	8,165,056.98	9,093,874.55

(续上表)

产品类别	2018年12月31日	2017年12月31日
6类及以下数据通信线缆	1,184,901.85	726,847.59
6A及以上数据通信线缆	287,528.55	242,861.74
专用线缆		25,752.26
线缆组件		
其他		
合 计	1,472,430.40	995,461.59

2. 报告期各期末，发出商品涉及客户及期后结转情况

客户情况	金额	期后结转时间
2020 年 6 月 30 日		
17 家欧洲客户	5,373,346.95	2020/7/1-2020/7/12
1 家大洋洲客户	113,083.94	2020/7/7
7 家亚洲客户	1,812,289.90	2020/7/2-2020/7/8
1 家非洲客户	199,896.70	2020/7/5
2 家北美洲客户	425,675.22	2020/7/6-2020/7/9
7 家境内客户	78,839.82	2020/7/3-2020/7/6
1 家南美洲客户	161,924.45	2020/7/5
合 计	8,165,056.98	
2019 年 12 月 31 日		
14 家欧洲客户	6,839,657.32	2020/1/2-2020/1/8
1 家大洋洲客户	983,869.17	2020/1/4
4 家亚洲客户	783,585.27	2020/1/3-2020/1/8
1 家北美洲客户	430,957.35	2020/1/5
2 家境内客户	33,672.94	2020/1/3-2020/1/5
电商零散客户	22,132.51	2020/1/2-2020/1/5
合 计	9,093,874.56	
2018 年 12 月 31 日		
2 家欧洲客户	1,472,430.40	2019/1/1
合 计	1,472,430.40	
2017 年 12 月 31 日		
2 家欧洲客户	496,475.32	2018/1/1-2018/1/3
1 家亚洲客户	338,818.84	2018/1/4
1 家北美洲客户	88,464.95	2018/1/3
1 家境内客户	71,702.48	2018/1/2

合 计	995,461.59	
-----	------------	--

3. 报告期各期末，库存商品涉及产品和客户情况

产品类型	客户情况	金额
2020 年 6 月 30 日		
6 类及以下数据通信线缆	58 家境内客户	32,660,831.55
	68 家欧洲客户	9,600,415.35
	53 家亚洲客户	6,693,732.10
	9 家南美洲客户	1,763,340.29
	22 家北美洲客户	749,275.20
	3 家非洲客户	116,514.11
	15 家大洋洲客户	47,134.52
	备库产品	3,180,737.86
	小 计	54,811,980.98
6A 及以上数据通信线缆	44 家欧洲客户	4,198,866.61
	8 家北美洲客户	1,509,901.14
	30 家亚洲客户	568,126.62
	17 家境内客户	522,503.27
	2 家南美洲客户	256,592.11
	4 家大洋洲客户	7,627.02
	1 家非洲客户	912.07
	备库产品	207,695.52
	小 计	7,272,224.36
专用线缆	82 家境内客户	3,984,692.26
	1 家欧洲客户	259,802.80
	5 家亚洲客户	50,791.53
	2 家北美洲客户	8,861.63
	1 家大洋洲客户	1,860.06

	备库产品	2,280,048.09
	小 计	6,586,056.37
线缆组件	16 家境内客户	3,604,846.12
	2 家欧洲客户	91,319.49
	3 家亚洲客户	35,936.56
	备库产品	897,774.62
	小 计	4,629,876.79
其他产品		4,792,935.01
合 计		78,093,073.51
2019 年 12 月 31 日		
6 类及以下数据通信线缆	60 家境内客户	21,579,955.86
	59 家欧洲客户	6,321,065.13
	47 家亚洲客户	2,893,059.97
	11 家大洋洲客户	1,405,911.94
	9 家南美洲客户	1,182,977.62
	20 家北美洲客户	1,120,309.67
	1 家非洲客户	341,037.43
	备库产品	2,274,952.38
	小 计	37,119,270.00
6A 及以上数据通信线缆	39 家欧洲客户	1,293,927.57
	25 家亚洲客户	957,723.39
	5 家大洋洲客户	241,051.02
	14 家境内客户	111,040.46
	2 家南美洲客户	74,815.89
	5 家北美洲客户	62,514.72
	1 家非洲客户	1,511.61
	备库产品	25,390.97
	小 计	2,767,975.63
专用线缆	22 家境内客户	1,109,380.63

	2 家北美洲客户	141, 676. 49
	4 家欧洲客户	108, 988. 92
	4 家亚洲客户	67, 233. 68
	1 家大洋洲客户	15, 764. 50
	备库产品	3, 505, 939. 88
	小 计	4, 948, 984. 10
线缆组件	13 家境内客户	631, 033. 01
	3 家欧洲客户	149, 657. 08
	3 家亚洲客户	66, 326. 43
	备库产品	1, 407, 033. 36
	小 计	2, 254, 049. 88
其他产品		5, 287, 971. 03
合 计		52, 378, 250. 64

2018 年 12 月 31 日

6 类及以下数据通信线缆	46 家境内客户	25, 763, 977. 64
	49 家欧洲客户	12, 212, 428. 86
	33 家亚洲客户	3, 077, 051. 76
	9 家大洋洲	1, 888, 769. 17
	18 家北美洲	1, 035, 347. 55
	2 家南美洲	128, 158. 65
	备库产品	2, 001, 779. 13
	小 计	46, 107, 512. 76
6A 及以上数据通信线缆	14 家亚洲客户	1, 280, 880. 88
	32 家欧洲客户	701, 467. 16
	9 家境内客户	246, 808. 96
	1 家非洲客户	232, 003. 30
	3 家大洋洲客户	143, 718. 35
	5 家北美洲客户	55, 268. 92
	1 家南美洲客户	1, 027. 76

	备库产品	23,668.32
	小 计	2,684,843.65
专用线缆	12 家境内客户	321,208.93
	2 家北美洲客户	161,346.37
	2 家欧洲客户	26,597.45
	2 家亚洲客户	18,595.72
	1 家大洋洲客户	18,429.86
	备库产品	2,299,815.22
	小 计	2,845,993.55
线缆组件	6 家境内客户	1,217,962.59
	3 家欧洲客户	134,947.43
	3 家亚洲客户	49,791.59
	备库产品	901,952.69
	小 计	2,304,654.30
其他产品		5,208,575.72
合 计		59,151,579.98
2017 年 12 月 31 日		
6 类及以下数据通信线缆	69 家境内客户	29,435,284.97
	66 家欧洲客户	12,710,511.86
	56 家亚洲客户	3,254,672.32
	6 家大洋洲客户	2,597,001.42
	24 家北美洲客户	2,032,590.51
	2 家非洲客户	83,740.45
	3 家南美洲客户	39,558.86
	备库产品	1,479,588.70
	小 计	51,632,949.09
6A 及以上数据通信线缆	24 家欧洲客户	2,982,442.90
	20 家亚洲客户	1,252,129.47
	4 家大洋洲客户	527,242.34

	10 家北美洲客户	235,500.36
	17 家境内客户	66,424.06
	1 家非洲客户	5,160.34
	1 家南美洲客户	3,057.86
	备库产品	20,318.51
	小 计	5,092,275.84
专用线缆	6 家境内客户	361,692.09
	2 家欧洲客户	181,555.16
	2 家亚洲客户	120,075.32
	1 家非洲客户	10,135.69
	备库产品	200,579.52
	小 计	874,037.78
线缆组件	6 家境内客户	52,384.09
	1 家北美洲客户	3,831.62
	备库产品	752,707.28
	小 计	808,922.99
其他产品		4,318,683.13
合 计		62,726,868.83

4. 库存商品期后结转情况

公司采用以销定产的生产管理模式，除少量必要的备货外，库存商品均有对应订单，均能在约定的期限内交付客户，结转产品成本。报告期内，库存商品周转情况较好，平均的周转天数为 24 天左右。报告期各期末，库存商品库龄在 3 个月以内的占比分别为 69.24%、67.35%、65.87%和 65.24%，库龄在 1 年以内的占比分别达到 98.58%、97.53%、95.81%和 93.04%。

（二）各期末发出商品、库存商品金额较大的原因及合理性

报告期各期末，公司发出商品、库存商品金额及占存货余额的比例如下：

类 别	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
库存商品	78,093,073.51	59.08%	52,378,250.64	51.84%

发出商品	8,165,056.98	6.18%	9,093,874.55	9.00%
小 计	86,258,130.49	65.26%	61,472,125.19	60.84%
存货余额	132,189,484.41		101,043,195.48	

(续上表)

类 别	2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比
库存商品	59,151,579.98	57.54%	62,726,868.83	65.06%
发出商品	1,472,430.40	1.43%	995,461.59	1.03%
小 计	60,624,010.38	58.97%	63,722,330.42	66.10%
存货余额	102,799,902.29		96,406,472.00	

如上表所示，报告期各期末，公司发出商品及库存商品余额合计较为稳定，占存货余额的比例均为 60%左右。

报告期各期，公司发出商品及库存商品的周转率与同行业可比上市公司的对比情况如下：

可比公司		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
通鼎互联	周转率	2.50	2.76	3.83	3.86
	周转天数	144.30	130.64	94.08	93.36
万马股份	周转率	14.82	18.12	15.28	17.23
	周转天数	24.30	19.87	23.56	20.89
金信诺	周转率	8.64	10.15	7.05	7.43
	周转天数	41.61	35.47	51.09	48.44
盛洋科技	周转率	3.30	3.76	2.95	4.19
	周转天数	109.05	95.67	122.19	85.97
兆龙互连	周转率	10.50	14.11	14.62	15.56
	周转天数	34.30	25.51	24.62	23.13

如上表所示，报告期各期，公司库存商品及发出商品的周转天数较为稳定，为 24 天左右，与公司产品特征及物流仓储实际情况相符。与同行业可比上市公司相比，周转天数除略高于万马股份外，均显著低于其他公司，反映公司库存管理情况良好。

(三) 核查程序及结论

我们履行了以下核查程序：

1. 获取了公司报告期各期末的发出商品及库存商品明细，对余额波动进行了分析，并检查了产品的发货凭证及期后结转凭证；
2. 获取并检查了公司报告期各期末发出商品及库存商品对应客户清单；
3. 计算公司发出商品及库存商品的周转率并与同行业可比上市公司进行比较分析。

经核查，我们认为，报告期各期末公司库存商品及发出商品余额具有合理性。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

周永华



中国注册会计师：

陆涛



二〇二〇年九月二十八日