关于无锡鑫宏业线缆科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
申请文件的第二轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）

中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

深圳证券交易所：

根据贵所出具的审核函〔2022〕010419 号《关于无锡鑫宏业线缆科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“二轮问询函”）的要求，中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”、“保荐机构”或“保荐人”）作为无锡鑫宏业线缆科技股份有限公司（以下简称“鑫宏业”、“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），会同发行人及中报会计师大华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“大华会计师”、“申报会计师”）和发行人律师国浩律师（北京）事务所（以下简称“国浩律师”、“发行人律师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。

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，本回复中使用的简称或名词释义与《无锡鑫宏业线缆科技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（申报稿）》及《关于无锡鑫宏业线缆科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》一致；

2、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；

问询函所列问题	**黑体（不加粗）**
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
引用原招股说明书内容	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改、补充	**楷体（加粗）**

招股说明书中对问询函中要求披露的回复内容，进行了补充披露。考虑到问询函中回复的完整性，不同问题的回复存在重复内容的情况。因此，招股说明书补充披露时，考虑招股说明书上下文联系及可读性，针对重复的内容进行了适当合并、节略，并按照招股说明书中编号重新进行了编排。

目 录

问题 1：关于行业.....3
问题 2：关于控制权稳定性.....20
问题 3：关于定价方式.....26
问题 4：关于光伏线缆销售单价.....38
问题 5：关于收入核查.....45
问题 6：关于供应商.....59
问题 7：关于成本.....64
问题 8：关于毛利率.....71
问题 9：关于期间费用.....80
问题 10：关于应收账款.....89
问题 11：关于资金流水核查.....97
问题 12：关于审计截止日后财务信息及经营状况.....115

问题 1：关于行业

申报材料显示：

（1）报告期内，发行人新能源汽车线缆产品的销售收入分别为 13,174.39 万元、17,634.13 万元和 50,444.27 万元，收入增长速度较快；随着新能源领域利好政策不断推动，更多的线缆企业将进入新能源特种线缆细分市场，从而加剧市场竞争；

（2）根据中国汽车工业协会数据显示，2022 年 1-4 月，我国汽车销量预计完成 768 万辆，同比下降 12.30%。

请发行人：

（1）说明新能源汽车线缆的市场竞争现状、其他线缆企业进入新能源特种线缆细分市场的趋势以及对发行人业务开展的具体影响，并结合新能源汽车线缆产品的技术迭代、同质化等情况，分析发行人的相关产品是否具有充分竞争力，是否存在产品被替代以及客户流失风险；

（2）结合在手订单、新签订合同、同行业可比公司报告期内的业绩变动等情况，说明新冠疫情、新能源汽车购置税优惠政策调整情况对下游客户采购需求以及发行人生产供应链的具体影响，是否构成重大不利影响，发行人的业绩增长是否具有持续性，并请充分提示风险。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、说明新能源汽车线缆的市场竞争现状、其他线缆企业进入新能源特种线缆细分市场的趋势以及对发行人业务开展的具体影响，并结合新能源汽车线缆产品的技术迭代、同质化等情况，分析发行人的相关产品是否具有充分竞争力，是否存在产品被替代以及客户流失风险。

（一）新能源汽车线缆的市场竞争现状、其他线缆企业进入新能源特种线缆细分市场的趋势以及对发行人业务开展的具体影响

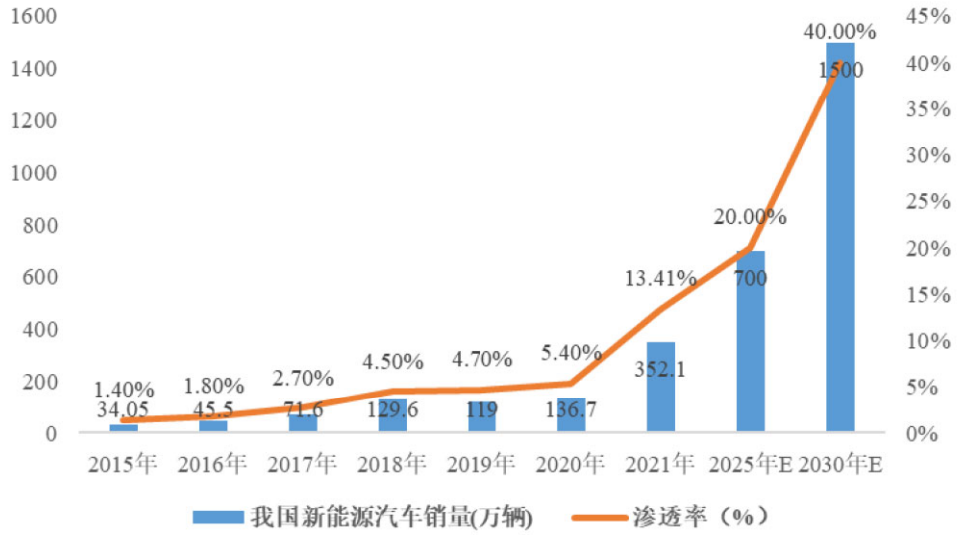
1、新能源汽车线缆的市场竞争现状

（1）新能源汽车市场情况

新能源汽车线缆作为新能源汽车的重要配件，其市场前景取决于下游新能源汽车行业。从行业发展空间来看，新能源汽车发展空间巨大，随着新能源汽车性能提升、电池续航能力的改善及充电桩的普及，新能源汽车对燃油车带来的冲击将越来越大，市场占有率随之提升。根据彭博新能源财经（BNEF）预测，到 2025 年全球新能源汽车的销量将达到 1,100 万辆，渗透率达到 11%；到 2030 年全球销量将继续攀升至 3,000 万辆，渗透率达到 28%；到 2040 年全球销量有望达到 6,000 万辆，渗透率提升至 55%，长期来看，全球新能源汽车市场空间有望达到万亿规模。

我国新能源汽车行业发展态势良好，已经连续七年位居全球新能源汽车产销第一大国。国内新能源汽车产业快速发展的驱动力主要来源于供给端产量大幅提升、需求端市场逐步成熟两方面。据中国汽车工业协会的统计，2011 年-2020 年，我国新能源汽车销量年均复合增长率达 76.56%，2020 年新能源汽车销量达到 136.7 万辆，市场渗透率占 5.40%，根据《汽车产业中长期发展规划》、《节能与新能源汽车技术路线图》提出的目标，未来 10-15 年新能源汽车逐渐成为主流产品，汽车产业初步实现电动化转型。根据国务院发布的《新能源汽车产业发展规划》和《2030 年前碳达峰行动方案》，到 2025 年，新能源汽车销量渗透率将达到 20%左右，新能源汽车销量有望突破 700 万量；到 2030 年，新能源汽车销量渗透率将达到 40%，新能源汽车年销量将突破 1,500 万辆。新能源汽车行业具有广阔的市场前景。

我国新能源汽车销量、渗透率及预测



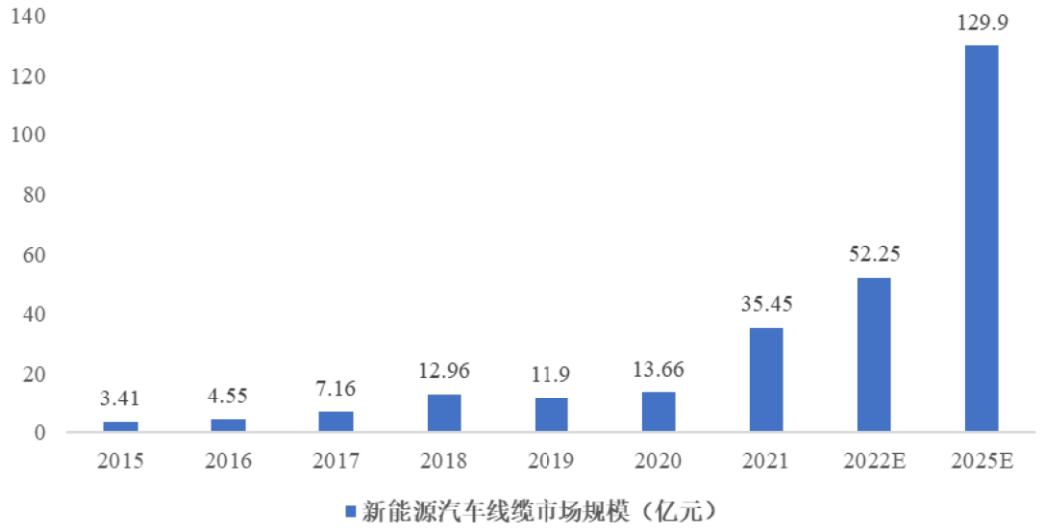
数据来源：中国汽车工业协会。

2021 年，我国新能源汽车产销量分别达到 354.5 万辆和 352.1 万辆，同比增长幅度均接近 160%，新能源车市场占有率已经提升至 13.41%。根据中国汽车工业协会统计数据，2022 年 1-4 月，新能源汽车产销分别完成 160.5 万辆和 155.6 万辆，同比增长 1.1 倍，继续保持快速增长。我国新能源汽车市场已经从政策驱动转向市场拉动，远超规划预期，新能源汽车行业未来发展前景良好。

（2）新能源汽车线缆市场情况

新能源汽车线缆市场容量取决于下游新能源汽车市场的产量。2021 年我国新能源汽车产量为 354.5 万辆，根据收集的行业公开信息估算，一辆新能源汽车高压线缆单车价值平均约为 1,000 元，估算 2021 年我国新能源汽车线缆市场规模约为 35.45 亿元。随着我国汽车行业市场规模的稳步增长以及新能源汽车占比逐步提升，新能源汽车线缆将拥有较大的市场空间，发展前景较好。根据 IDC 预测，2022 年我国新能源汽车市场规模将达到 522.5 万辆，2025 年我国新能源汽车市场规模有望达到 1,299 万辆，远超政策规划预期，届时我国新能源汽车线缆市场规模也将突破 100 亿元。

新能源汽车线缆市场规模及预测



数据来源：IDC（国际数据公司）。

新能源汽车线缆属于新能源汽车的安全件，资质认证壁垒较高，新能源汽车整车厂商对新能源汽车线缆供应商的选择非常严格，形成了较为封闭的供应体系。因此新能源汽车整车厂商对新能源汽车线缆行业的竞争格局具有较大的影响。从行业竞争格局来看，一类新能源汽车线缆企业主要由传统燃油整车厂低压线缆供应商拓展而来。一类新能源汽车线缆企业一直专注新能源领域凭借与新能源整车企业的良好配套关系，率先打入新能源车供应商体系。新能源汽车线缆行业内的主要企业情况如下：

企业名称	基本情况
江苏亨通电子线缆科技有限公司	成立于 2000 年，亨通光电（600487.SH）全资子公司，公司总部位于江苏省南通市。
北京福斯汽车电线有限公司	成立于 2000 年，主营业务为加工制造汽车电线电缆，终端客户包括大众、福特、部分本土品牌汽车厂商，产品品种较全。
远东电缆有限公司	成立于 1992 年，远东股份（600869.SH）全资子公司，公司总部位于江苏省宜兴市。
中利集团（002309.SZ）	成立于 1988 年，公司在特种线缆行业深耕三十余年，产品广泛被运用到通信、医疗、铁路、海洋、新能源汽车等领域。
卡倍亿（300863.SZ）	成立于 2004 年，公司总部位于浙江省宁波市，主营业务为汽车线缆的研发、生产和销售。作为汽车供应链中的二级供应商，为一级供应商（汽车线束厂商）提供汽车线缆配套服务。

发行人 2006 年即开始布局新能源汽车线缆的研发，于 2012 年取得新能源汽车充电线缆 TÜV 认证证书，此后公司持续研发新能源车内高压线缆、充电枪线缆、充电桩线缆，大力开拓新能源汽车市场，具有显著的先发和技术优势。

报告期内发行人新能源汽车线缆领域市占率稳步上升，始终位于行业前列。

项目	2021 年	2020 年	2019 年
我国新能源汽车产量（万辆）	354.50	136.60	119.00
鑫宏业新能源汽车车内高压线缆销售金额（万元）	44,525.84	16,324.20	11,433.25
市场占有率（%）	12.56	11.95	9.61

注：中汽协数据统计，新能源汽车高压线缆单车价值平均约为 1,000 元。

2、其他线缆企业进入新能源特种线缆细分市场的趋势以及对发行人业务开展的具体影响

（1）其他线缆企业进入新能源特种线缆细分市场的趋势

近年来，由于特种线缆的高附加值，以及常规电缆盈利空间缩小，一些电线电缆企业开始不断挖掘特种线缆市场的潜力。中国电器工业协会电线电缆分会于 2021 年 12 月发布了《中国电线电缆行业“十四五”发展指导意见》，意见指出“十四五”期间要大力发展战略性新兴产业电线电缆、高端制造业电线电缆及电气装备用电线电缆。随着国民经济的快速发展，特种线缆的需求急速上升。船舶、航空、石油化工、新能源等行业的特种线缆需求量逐年增加，给特种线缆行业带来了巨大的市场，带来了强劲的发展动力。

长远来看，作为国民经济中的基础配套行业之一，电线电缆尤其是特种线缆行业仍具备较强的发展动力。一方面，国内电力、建筑、民用、通信、船舶、军工、航空以及石油化工等传统领域的持续发展和城镇化、工业化的持续推进，将为电线电缆产业的发展提供机遇；另一方面，新能源、高端装备制造业、新基建等新兴领域的发展，以及“一带一路”政策的不断深入将为电线电缆行业带来新的发展动力。

新能源特种线缆主要应用于光伏、新能源汽车、充电桩以及储能等领域，其生产一般需要经过押出、束丝、编织、绕包、辐照交联等工序，生产过程涉及结构设计、材料科学、电气工程、机械设计等领域，对线缆的结构、性能和使用环境等方面有较高标准，技术壁垒较高，相对传统线缆具有更高的附加值，截至目前已有球冠电缆、日丰股份、华菱线缆等线缆企业宣布进军新能源领域。

（2）其他线缆企业进入新能源特种线缆细分市场对发行人业务开展不存在重大不利影响

1）新能源线缆供应商与客户之间合作粘性较强

由于行业的特殊性，新能源特种线缆下游客户所在国家和地区对新能源特种线缆产品订立了行业准入标准。下游客户对供应商的选择十分严格，合格供应商的审核通常需要经过质量与技术评审、产能性能测试、可靠性测试、样品试制、小批量试装、批量生产等阶段，认证周期较长，认证程序复杂。

通过认证后，终端客户和供应商会保持较为稳固的长期合作关系。一旦进入终端客户的供方体系，筛选和更换供应商的成本较高。在供应商产品质量稳定、供货能力有保障的情况下客户不会轻易变更供应商，并在其后续的产品升级、技术改进和备件采购中对供应商存在一定的技术路径依赖，具有较强的合作粘性。

2）发行人具有较好的品牌优势、客户基础

发行人自成立起即着力新能源线缆领域的研发、生产及销售，借助过硬的产品质量，在光伏线缆、新能源汽车线缆领域均形成了较强的品牌优势。发行人光伏线缆产品被广泛应用于光伏电池板、光伏接线盒、光伏连接器、光伏逆变器，通过了隆基股份、晶科能源、天合光能、阿特斯、无锡尚德等国内外知名光伏组件生产商的产品认证。发行人新能源汽车线缆产品于 2006 年即展开市场布局，于 2012 年取得新能源汽车充电线缆 TÜV 认证证书，此后发行人持续研发新能源车内高压线缆、充电枪线缆、充电桩线缆，大力开拓新能源汽车市场，与比亚迪等整车生产商及吉利汽车、上汽新能源、北汽新能源、一汽集团、蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车、宇通客车、福田汽车等整车厂一级供应商保持长期稳定的合作关系，在国内新能源线缆占有率居于行业前列。

发行人品牌经过多年的积累和市场考验，在终端客户中获得较高的知名度和影响力。发行人与国内主流的新能源汽车线束厂商及光伏接线盒厂商形成了稳定的业务合作关系，具有稳定的客户资源。公司获得了“2021 年度省级专精特新小巨人”、“2020 年储能系统电池连接电缆优胜奖”、“2020 年领跑中国可再生能源先行企业 100 强”、“EVSE‘金桩奖’线缆优秀品牌企业”、“单项顶级光伏材料品牌”等一系列荣誉；被多家客户评为优秀供应商，包括“弗迪动力有限公司 2021 年度优秀质量奖”（弗迪动力有限公司系比亚迪全资子公司）、“中航光电科技股份有限公司 2021 年度战略供应商”、“南京康尼新能源汽车零部件有限公司优秀供应商”等，客户广泛分布于亚洲和大洋洲等国家和地区，截至报告期末发

行人拥有客户 600 余家，丰富稳定的客户资源为发行人未来持续发展奠定了坚实的基础。

3）发行人具有较强的技术研发实力

作为一家专业从事新能源特种线缆研发的高新技术企业，发行人掌握绝缘材料配方、电场分析、辐射防护理论、功能填料表面改性等一系列跨学科的知识和技术，并通过多年的生产销售经验不断提升技术研发水平，参与国内整车厂多个新机型的同步开发。发行人通过与下游客户进行充分沟通，详细了解客户对产品应用环境、技术指标、实现功能和产品外观等各项需求，为新机型产品配套设计新能源汽车线缆产品并不断进行性能优化以达到客户的产品性能及规格要求。同时发行人紧跟新能源行业发展趋势和市场需求变化情况，在新能源汽车、储能等领域持续加大研发投入，取得了较好的技术积累，并形成多项专利成果。通过不断技术开发及前瞻性市场布局，发行人积极参与重要客户的潜在项目同步研发，例如发行人与吉利汽车、客户 AZ、客户 BA、客户 BB 等开展超级充电桩项目，与客户 BC 等开展汽车导体轻量化项目等，通过潜在项目合作进一步转化为客户订单。

综上，新能源特种线缆领域行业资质认证壁垒、技术壁垒较高，发行人具有良好的客户优势、品牌基础及技术研发实力，其他线缆企业进入新能源特种线缆细分市场对发行人业务开展不存在重大不利影响。

（二）结合新能源汽车线缆产品的技术迭代、同质化等情况，分析发行人的相关产品是否具有充分竞争力，是否存在产品被替代以及客户流失风险

1、结合新能源汽车线缆产品的技术迭代、同质化等情况，分析发行人的相关产品是否具有充分竞争力

新能源汽车线缆是新能源汽车内电器的重要元器件之一，用于新能源汽车的电能传输、信号传递和控制。新能源汽车线缆产品可分为车内高压线缆、充电线缆、充电枪线缆等。不同于传统汽车所需的低压线缆，新能源汽车车内高压线缆工作电压更高，且需要考虑耐高温、屏蔽性能、耐腐蚀性、柔软度、与整车电气系统的电磁兼容性等因素；新能源汽车充电线缆主要用于连接新能源汽车与充电桩，处于长期暴露的状态下，需要抗潮湿、耐低温，具有耐候性；且使用时要经

常弯曲、拖拉、移动，容易造成磨损、剐蹭、碾压等损伤，因此要求充电线缆具有良好的物理、机械性能，对于线缆的重量、柔软性、挠曲性、机械性能以及耐腐蚀性等都有更高的要求。

随着新能源汽车市场规模的不断扩大，下游客户对新能源汽车线缆产品的应用环境、技术指标、实现功能和产品外观等要求逐渐提高，且不同整车厂商标准不完全通用，使得新能源汽车线缆具有技术迭代更新较快、产品需求差异化较高、技术性能及技术水平要求较高等特点。新能源汽车车内高压线缆总体向轻量化、智能化通讯、大功率载流及复合应用场景等技术方向发展，充电线缆向轻量化、大功率、极充及耐高温等技术方向发展。新能源汽车线缆产品的技术迭代需要新能源汽车线缆厂商不断研发新材料、新工艺，对不同客户需求进行差异化匹配并迅速响应，同时能进行前瞻性技术布局，满足新能源汽车轻量化、智能化的发展要求，匹配新能源整车厂产品开发迭代速度。

发行人新能源汽车线缆产品于 2006 年即展开市场布局，于 2012 年已获得电动汽车充电线缆 TÜV 认证。在新能源汽车领域，发行人已进入多家知名终端客户的供应商名录，与比亚迪等整车生产商及吉利汽车、上汽新能源、北汽新能源、一汽集团、蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车、宇通客车、福田汽车等整车厂一级供应商保持长期稳定的合作关系。被多家新能源汽车领域客户评为优秀供应商，包括“弗迪动力有限公司 2021 年度优秀质量奖”（弗迪动力有限公司系比亚迪全资子公司）、“中航光电科技股份有限公司 2021 年度战略供应商”、“南京康尼新能源汽车零部件有限公司优秀供应商”等。

发行人与比亚迪、吉利汽车等新能源龙头车企开展了广泛的合作，发行人自主研发了新能源车用交联聚烯烃弹性体材料，通过优化不同耐高温树脂复配技术，实现了 150℃连续（3,000 小时以上）工作条件下产品电气绝缘及机械性能稳定。通过耐高温、柔软的交联聚烯烃弹性体材料部分替代硅胶，进一步降低了整车成本。发行人联合吉利汽车率先研发出小外径、轻量化、大功率液冷充电线缆结构设计及加工工艺应用于“极能”充电站，为国产超级充电桩提供了可行的解决方案。发行人自主创新的导热硅橡胶材料将导热系数由常规 0.2W/（mk）提升至 0.8W/（mk），同时能耐高温、耐冷却液腐蚀，解决了充电线缆大电流传输过程中发热问题。发行人通过自主研发胶料提高了线缆产品的稳定性和适配性，保持

胶料的差异化、核心性能自主可控，能够满足客户线缆产品定制化、差异化及不同使用场景的要求。同时，新型材料创新应用让发行人产品具有更高的性价比和市场竞争力。

综上，发行人通过持续的技术创新、工艺创新、材料创新，并积极参与终端客户同步研发，在终端客户中获得较高的知名度和影响力，发行人新能源汽车线缆产品具有充分竞争力。

2、发行人不存在产品被替代以及客户流失风险

发行人新能源汽车线缆产品于 2006 年即展开市场布局，于 2012 年已获得电动汽车充电线缆 TÜV 认证。发行人参与制订了《电动汽车充电用电缆》、《新能源汽车用高压线缆》等新能源汽车领域相关的国家及行业标准。发行人已进入多家新能源汽车知名终端客户的供应商名录，与比亚迪等整车生产商及吉利汽车、上汽新能源、北汽新能源、一汽集团、蔚来汽车、小鹏汽车、理想汽车、宇通客车、福田汽车等整车厂一级供应商保持长期稳定的合作关系。新能源汽车线缆是新能源汽车的安全件，新能源汽车企业对新能源汽车线缆供应商的选择十分严格，需要经过一系列审核认证，周期较长且程序复杂。通过认证后客户与供应商会保持较为稳固的长期合作关系，并在其后续的产品升级、技术改进和备件采购中对供应商存在一定的技术路径依赖。一旦进入终端客户的供方体系，筛选和更换供应商的成本较高，为保证供货的稳定性与延续性，新能源汽车企业不会轻易变更新能源汽车线缆供应商，具有较强的合作粘性。

国内新能源汽车整车厂商基本上都是平台化、模块化生产，发行人基于上一代产品成功应用的技术积累和经验积累，凭借先发优势积极参与国内整车厂多个新机型的同步开发，为未来持续发展奠定了坚实的基础。同时发行人通过不断技术开发及前瞻性市场布局，公司联合比亚迪、吉利汽车、蔚来汽车等新能源龙头车企开展了广泛的合作，发行人联合吉利汽车率先研发出小外径、轻量化、大功率液冷充电线缆结构设计及加工工艺应用于“极能”充电站，为国产超级充电桩提供了可行的解决方案。发行人与客户 BC 等开展汽车导体轻量化项目，积极布局下一代新能源汽车车内导体。

综上，发行人具有良好的客户优势、品牌基础及技术研发实力，发行人产品被替代以及客户流失风险较低。

二、结合在手订单、新签订合同、同行业可比公司报告期内的业绩变动等情况，说明新冠疫情、新能源汽车购置税优惠政策调整情况对下游客户采购需求以及发行人生产供应链的具体影响，是否构成重大不利影响，发行人的业绩增长是否具有持续性，并请充分提示风险。

（一）在手订单、新签订合同、同行业可比公司报告期内的业绩变动情况

1、在手订单情况

截至2021年末，发行人收到订单尚未发货的在手订单金额为12,927.72万元，截至2022年4月末，发行人收到订单尚未发货的在手订单金额为23,240.90万元，客户订单需求量旺盛。

发行人报告期内主要经营情况如下：

单位：万元

项目	2021年	变动率	2020年	变动率	2019年
营业收入	121,861.72	74.11%	69,990.91	29.75%	53,942.94
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	10,012.80	56.36%	6,403.57	58.05%	4,051.58

2020年发行人受益于下游主要应用领域光伏及新能源汽车产业持续向好，比亚迪及晶科光伏等重要客户订单量大幅增长，营业收入及扣非后净利润实现较快增长。2021年以来下游新能源汽车产业和工业储能领域均实现快速增长，发行人与比亚迪、锦浪科技等重点客户加强合作，营业收入和扣非后净利润实现大幅增长。

报告期内，发行人经营业绩整体呈现良好的增长势头，同时在手订单较为充足，2019年-2021年公司营业收入和扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润年复合增长率分别为50.30%和57.20%。

2、报告期内新签订合同情况

报告期内，公司主要客户均通过年度/季度框架协议+订单形式进行合作，主要客户报告期内合同签订情况及连续合作时间起始情况如下：

客户名称	合作协议类别	连续合作起始时间
深圳市比亚迪供应链管理有限公司	框架协议	2015 年
江西晶科光伏材料有限公司	框架协议	2020 年
常熟特联精密器件有限公司	框架协议	2015 年
浙江弗沙朗能源股份有限公司	框架协议	2015 年
宁波明禾新能源科技有限公司	框架协议	2010 年
乐清市八达光电科技股份有限公司	框架协议	2013 年
FC STANDARD LOGISTICS CO.,LTD	框架协议	2017 年
YUKITA ELECTRIC WIRE CO.,LTD	框架协议	2014 年

由上表可知，发行人主要客户与发行人合作关系稳定，报告期内发行人经营业绩整体呈现良好的增长主要系发行人原有客户订单增长带动。

3、同行业可比公司报告期内的业绩变动情况

报告期各期，公司营业收入及净利润与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	期间	2021 年	变动率	2020 年	变动率	2019 年
营业收入	卡倍亿	226,790.79	79.44%	126,387.31	38.41%	91,312.13
	新亚电子	147,392.57	47.27%	100,083.16	7.77%	92,866.15
	景弘盛	59,067.47	22.17%	48,348.02	11.60%	43,322.27
	平均值	**144,416.94**	**57.65%**	**91,606.16**	**20.80%**	**75,833.52**
	鑫宏业	**121,861.72**	**74.11%**	**69,990.91**	**29.75%**	**53,942.94**
净利润	卡倍亿	8,634.10	63.20%	5,290.56	-12.33%	6,034.96
	新亚电子	16,849.07	41.50%	11,907.61	9.94%	10,831.13
	景弘盛	4,386.48	26.04%	3,480.20	-10.53%	3,889.74
	平均值	**9,956.55**	**44.45%**	**6,892.79**	**-0.37%**	**6,918.61**
	鑫宏业	**10,706.18**	**60.96%**	**6,651.43**	**52.22%**	**4,369.49**

注：同行业可比公司中亨通光电收入规模较大，主要产品包括智能电网传输与系统集成、光网络与系统集成、铜导体产品、海洋电力通信与系统集成、工业智能控制、新能源汽车部件与充电运营等，其中与公司新能源汽车线缆的重叠产品为新能源汽车部件与充电运营，其占亨通光电营业收入比重较小，且 2019 年以来新能源汽车部件与充电运营产品收入数据未披露，因此对比时进行剔除。

（1）营业收入变动趋势

报告期内，公司营业收入与同行业可比公司平均水平变动趋势一致，均呈现 2020 年和 2021 年增长较快的趋势。

公司与卡倍亿营业收入变动趋势一致，2020 年卡倍亿营业收入变动率高于公司，主要原因系卡倍亿下游以汽车行业为主，且产品应用于燃油汽车较多，行

业集中度较高，因此整体受行业变动影响相对较大。

公司与景弘盛、新亚电子营业收入变动趋势一致，且公司营业收入变动幅度较大，主要原因系产品及客户结构差异所致。报告期各期公司光伏线缆和新能源汽车线缆合计占主营业务收入比例均超过 80%，而景弘盛主要产品包括智能家居、通信线、新能源线、消费线，下游以智能家居、通信、光伏、消费电子等行业客户为主，其中新能源线包含部分光伏线缆，占公司收入比例较低，整体受光伏行业及新能源汽车行业变动影响程度较小；新亚电子主要产品包括消费电子及工业控制线材、汽车电子线材、高频数据线材和特种线材，下游客户包括家电、汽车、计算机等行业客户，且以消费电子及工业控制线材为主，下游行业相对较为稳定且分散，受光伏、新能源汽车行业变动影响程度较小。

（2）净利润变动趋势

2020 年，公司净利润呈增长趋势，而同行业可比公司净利润平均水平基本与上年持平，主要系卡倍亿及景弘盛因个体原因净利润有所下降所致，其中：①公司净利润变动趋势与新亚电子一致，均呈现增长且净利润增幅大于营业收入增幅的趋势；②卡倍亿营业收入有所上升而净利润有所下降，其定期报告中披露由于应收账款增幅较大，计提的资产减值准备相应增加，同时流动资金借款增加较多，财务费用增幅较大；③景弘盛营业收入小幅上升而净利润小幅下降，其定期报告中披露由于进行期货铜投资亏损、汇兑损失所致。

2021 年，公司净利润与同行业可比公司净利润平均水平变动趋势一致，均呈大幅增长趋势，且由于公司受下游新能源汽车、储能等行业向好影响，净利润增幅大于平均水平。此外，公司及同行业可比公司净利润增幅略低于营业收入增幅，主要系 2021 年以来铜价涨幅较大且 2021 年下半年铜价维持在高位，“铜价+加工费”定价模式下使得 2021 年营业收入增幅略高于净利润。

综上，报告期内公司经营业绩持续增长，营业收入变动趋势与所处行业市场规模及同行业可比公司平均水平均保持一致，与各可比公司变动趋势一致，变动幅度存在一定差异主要系产品及客户结构差异所致，此外净利润变动趋势差异与可比公司个体原因等相关，具备合理性。

（二）说明新冠疫情、新能源汽车购置税优惠政策调整情况对下游客户采

购需求以及发行人生产供应链的具体影响，是否构成重大不利影响，发行人的业绩增长是否具有持续性，并请充分提示风险

1、说明新冠疫情对下游客户采购需求以及发行人生产供应链的具体影响，是否构成重大不利影响，并请充分提示风险

（1）报告期内新冠疫情对发行人生产经营影响较小

报告期内，公司主营业务收入按季度的构成情况如下：

单位：万元

季度	2021 年	2020 年	2019 年
第一季度	24,763.70	10,485.80	11,876.39
第二季度	27,814.98	14,704.19	14,249.58
第三季度	31,073.61	19,288.98	12,592.00
第四季度	36,645.32	24,831.62	14,750.92
合计	**120,297.61**	**69,310.60**	**53,468.89**

由上表 2020 年一季度同比收入可知，2020 年初以来，新冠疫情爆发对公司生产经营产生一定的影响。公司生产经营地位于江苏省无锡市，报告期内受新冠疫情的影响相对较小。且发行人产品主要应用于光伏组件及新能源汽车，受“碳中和”等能源结构转型政策影响，市场需求持续增长。综上，报告期内新冠疫情对发行人生产经营影响较小。

（2）审计截止日后新冠疫情对发行人生产经营产生了一定影响

2022 年以来，全国多地出现疫情反弹，对全国物流、供应链等都产生不同程度的不利影响。发行人生产经营地江苏省无锡市管控较为严格，2022 年国内新冠疫情反弹对发行人外销、物流、原材料采购等产生了一定不利影响。虽然 2022 年 5 月以来上海疫情逐步得到控制，物流逐渐恢复，但全国疫情仍有所反复，或对各地物流、供应链等方面产生不利影响。若国内新冠疫情出现进一步反复或加剧，会对公司经营产生一定程度的不利影响，进而对公司的经营业绩产生不利影响。发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（四）新型冠状病毒疫情风险”中进行了充分披露，具体如下：

“2020 年新冠肺炎疫情爆发以来，国内外多数行业均遭受了不同程度的影响

和冲击。因隔离措施、交通管制等防疫管控措施的原因，公司的采购、生产和销售受到了一定程度的不利影响。目前，新冠肺炎疫情在国外尚未得到有效控制，公司具有一定规模的境外销售业务，报告期内境外销售收入占主营业务收入的比例分别达到 30.47%、23.76%和 21.26%，若境外新冠肺炎疫情加剧，公司境外业务可能会受到一定不利影响。

2022 年以来，全国多地出现疫情反弹，对全国物流、供应链等都产生不同程度的不利影响。发行人生产经营地江苏省无锡市管控较为严格，2022 年国内新冠疫情反弹对发行人外销、物流、原材料采购等产生了一定不利影响。虽然 2022 年 5 月以来上海疫情逐步得到控制，物流逐渐恢复，但全国疫情仍有所反复，或对各地物流、供应链等方面产生不利影响。若国内新冠疫情出现进一步反复或加剧，会对公司经营产生一定程度的不利影响，进而对公司的经营业绩产生不利影响。”

2、新能源汽车购置税优惠等政策调整情况对下游客户采购需求以及发行人生产供应链的具体影响，是否构成重大不利影响，发行人的业绩增长是否具有持续性，并请充分提示风险

（1）新能源汽车购置税优惠等政策调整情况对下游客户采购需求以及发行人生产供应链的具体影响

1）新能源汽车购置税优惠政策调整提振消费端需求

2020 年 4 月，财政部、国家税务总局以及工信部联合发布《关于新能源汽车免征车辆购置税有关政策的公告》，明确自 2021 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日，对购置的纯电动汽车、插电式混合动力（含增程式）汽车、燃料电池汽车免征车辆购置税。在此之前，新能源汽车购置税的减免政策原计划在 2020 年年底结束。车辆购置税免税政策的延期，有助于提振因新冠疫情而受到冲击的市场需求，对引导新能源汽车市场需求有着积极的作用。

2）新能源汽车补贴退坡力度放缓

2020 年 3 月末，国务院常务会议确立新能源汽车补贴延长 2 年；2020 年 4 月，工信部等 4 部委发布《四部委关于完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的

通知》，明确在未来两年平缓新能源汽车补贴退坡力度，将新能源汽车推广应用财政补贴政策实施期限延长至 2022 年底，平缓补贴退坡力度和节奏，原则上 2020-2022 年补贴标准分别在上一年基础上退坡 10%、20%、30%；加大对公共交通及特定领域电动化支持，2020 年补贴标准不退坡，2021-2022 年补贴标准分别在上一年基础上退坡 10%、20%。

2020 年 12 月 31 日，工信部发布《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》，为创造稳定政策环境，2021 年保持现行购置补贴技术指标体系框架及门槛要求不变。当前国家政策坚持平缓补贴退坡力度，有利于新能源汽车市场需求持续增长。

3）“双积分”政策持续引导行业技术转型

“双积分”政策指 2018 年 4 月由工信部、财政部等部委联合发布的《乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法》，该管理办法明确对汽车生产企业提出平均燃料消耗量及新能源汽车生产比例两个考核指标要求。

2020 年 6 月，工信部等 5 部委发布了《关于修改〈乘用车企业平均燃料消耗量与新能源汽车积分并行管理办法〉的决定》（下称“决定”），提出 2021-2023 年新能源汽车积分比例要求分别为 14%、16%、18%，有力保障新能源汽车市场平稳发展。同时，“决定”强调了提出了续航里程、电能消耗量以及电池能量密度等车型技术要求，有利于引导行业发展高续航、低能耗、高质量的产品。

4）政策鼓励提高新能源汽车占比

2020 年 11 月，国务院发布了《新能源汽车产业发展规划（2021 年-2035 年）》，规划指出，到 2025 年，新能源汽车市场竞争力明显提高，销量占当年汽车总销量的 20%；到 2030 年，新能源汽车形成市场竞争优势，销量占当年汽车总销量的 40%。在碳达峰、碳中和的大背景下，国家鼓励新能源汽车产业链发展，新能源汽车占比不断提高是未来趋势。2021 年，我国新能源汽车产销量分别达到 354.5 万辆和 352.1 万辆，同比增长幅度均接近 160%。新能源车市场占有率已经提升至 13.41%，中汽协预测我国新能源汽车销量 2022 年有望达到 500 万辆，同比增长 42%，市场渗透率有望超过 18%。我国新能源汽车市场已经从政策驱动转向市场拉动，远超规划预期，新能源汽车行业未来发展前景良好。

（2）新能源汽车购置税优惠等政策调整情况是否构成重大不利影响，发行人的业绩增长是否具有持续性，并请充分提示风险

综上，我国产业政策仍然保持大力支持新能源汽车产业发展的基本面，通过税收优惠政策、减缓补贴退坡以及双积分政策等组合政策，在供给端引导企业提质增效、在需求端促进消费复苏，我国新能源汽车市场已经从政策驱动转向市场拉动，远超规划预期，有力地推动新能源汽车产业保持可持续发展态势。2022年1-4月，新能源汽车产销分别完成160.5万辆和155.6万辆，同比增长1.1倍，继续保持快速增长。发行人产品应用符合国家产业政策，长期来看，在“碳中和”的大背景下，新兴能源行业进入高景气发展期，产业空间巨大，下游需求不会存在大幅下滑的风险，发行人的业绩增长具有持续性。发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（二）下游行业政策变动风险”中进行了披露。

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐人执行了如下核查程序：

1、结合发行人财务报表信息及收入明细科目数据，分析报告期内发行人新能源汽车线缆产品业绩增长的主要影响因素；

2、访谈发行人总经理、财务负责人、生产负责人、采购负责人，了解报告期内公司营业收入、净利润等业绩指标波动的原因，了解新冠疫情对发行人生产经营的影响；

3、查询发行人所处行业的市场规模等公开资料，分析发行人业绩波动是否与所在行业的市场规模变动情况相符；

4、查询同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开资料，将发行人业绩波动情况与同行业可比公司进行比较，并分析差异原因及合理性；

5、获取发行人在手订单统计表、主要客户框架协议；

6、访谈发行人主要客户，访谈发行人各业务线销售负责人，了解发行人产

品竞争情况，潜在项目研发情况；

7、查阅《关于新能源汽车免征车辆购置税有关政策的公告》、《关于进一步完善新能源汽车推广应用财政补贴政策的通知》等新能源汽车相关政策，查阅2022年1-4月新能源汽车产销数据。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、新能源特种线缆领域行业资质认证壁垒、技术壁垒较高，发行人具有良好的客户优势、品牌基础及技术研发实力，其他线缆企业进入新能源特种线缆细分市场对发行人业务开展不存在重大不利影响。发行人产品具有充分竞争力，发行人产品被替代以及客户流失风险较低；

2、报告期内发行人经营业绩持续增长，营业收入变动趋势与所处行业市场规模及同行业可比公司平均水平均保持一致，与各可比公司变动趋势一致。新冠疫情、新能源汽车购置税优惠政策调整情况，对发行人经营情况不构成重大不利影响，发行人的业绩增长具有持续性，相关经营风险已于招股说明书中充分提示。

问题 2：关于控制权稳定性

申报材料及前次审核问询回复显示：

（1）发行人共同实际控制人卜晓华与孙群霞曾为夫妻关系，于 2009 年 2 月经无锡市滨湖区人民法院调解离婚，基于夫妻关系存续期间共同财产分割，卜晓华将其持有的鑫宏业有限 35%的股权赠与孙群霞；

（2）卜晓华和孙群霞于 2021 年 9 月签订《一致行动人协议》约定“如公司将来实施公开上市，则本协议至公司股票上市之日起满 48 个月时终止”。

请发行人：

（1）说明卜晓华与孙群霞离婚财产分割是否涉及发行人股份，两人所持有的发行人股权是否清晰，是否存在股份代持或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷；

（2）根据《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 的规定说明卜晓华和孙群霞如何实现共同控制，仅以签订一致行动人协议作为共同实际控制人的认定依据是否充分。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，并说明核查过程、核查依据及核查结论。

回复：

一、说明卜晓华与孙群霞离婚财产分割是否涉及发行人股份，两人所持有的发行人股权是否清晰，是否存在股份代持或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷。

（一）卜晓华与孙群霞离婚财产分割是否涉及发行人股份

卜晓华与孙群霞曾为夫妻关系，于 2009 年 2 月经无锡市滨湖区人民法院《江苏省无锡市滨湖区人民法院民事调解书》（（2009）锡滨民一初字第 0039 号）调解离婚，基于夫妻关系存续期间共同财产分割，双方签订《股权赠与协议》，卜晓华将其持有的发行人前身鑫宏业有限 35%的股权赠与孙群霞，该等股权变动具有合法事由。

（二）两人所持有的发行人股权是否清晰，是否存在股份代持或其他利益安排，是否存在纠纷或潜在纠纷

卜晓华、孙群霞两人所持有的发行人及其前身鑫宏业有限的股权变动情况如下：

序号	时间	事项	背景及原因	入股形式	入股价格	资金来源	卜晓华、孙群霞持股情况
1	2009.3	鑫宏业有限第一次股权转让	卜晓华与孙群霞经法院调解离婚，夫妻关系存续期间共同财产分割	原股东卜晓华将其持有的 35%股权转让孙群霞	不涉及	不涉及	卜晓华直接持有鑫宏业有限 35%股权、孙群霞直接持有鑫宏业有限 35%股权
2	2013.5	鑫宏业有限第一次增资	拟扩大公司规模，增强公司实力，充实公司资本金	注册资本增至 1,000 万元，原股东卜晓华、孙群霞、杨宇伟按持股比例增资	1 元/注册资本	自有资金	卜晓华直接持有鑫宏业有限 35%股权、孙群霞直接持有鑫宏业有限 35%股权
3	2019.4	鑫宏业有限第二次增资	为扩大公司规模，增强公司实力，充实公司资本金	鑫宏业有限未分配利润 5,000 万元转增注册资本，注册资本增至 6,000 万元，原股东卜晓华、孙群霞、杨宇伟按持股比例增资	1 元/注册资本	未分配利润转增	卜晓华直接持有鑫宏业有限 35%股权、孙群霞直接持有鑫宏业有限 35%股权
4	2020.1	股份公司第一次增资	员工股权激励	注册资本增至 6,517.16 万元，湖州欧源、湖州爱众认购发行人新增 517.16 万股股份	5 元/股	自有资金	本次增资中卜晓华、孙群霞分别通过湖州欧源、湖州爱众认购发行人股份，本次增资后卜晓华直接持有发行人 32.22%股份、通过湖州欧源间接控制发行人 4.19%股份，孙群霞直接持有发行人 32.22%股份、通过湖州爱众间接控制发行人 3.75%股份
5	2020.5	股份公司第二次增资	发行人引入外部投资者，投资方认可发行人及其所从事行业的发展前景	注册资本增至 7,078.98 万元，祥禾涌原、宁波泷新认购发行人新增 561.82 万股股份	8.9 元/股	自有资金	本次增资中卜晓华、孙群霞未认购发行人股份，本次增资后卜晓华直接持有发行人 29.67%股份、通过湖州欧源间接控制发行人 3.86%股份，孙群霞直接持有发行人 29.67%股份、通过湖州爱众间接控制发行人 3.45%股

序号	时间	事项	背景及原因	入股形式	入股价格	资金来源	卜晓华、孙群霞持股情况
							份
6	2020.9	股份公司第三次增资	员工股权激励	注册资本增至 7,143.98 万元，丁浩认购发行人新增 65 万股股份	7.22 元/股	自有资金	本次增资中卜晓华、孙群霞未认购发行人股份，本次增资后卜晓华直接持有发行人 29.40%股份、通过湖州欧源间接控制发行人 3.82%股份，孙群霞直接持有发行人 29.40%股份、通过湖州爱众间接控制发行人 3.42%股份
7	2020.10	股份公司第四次增资	发行人引入外部投资者，投资方认可发行人及其所从事行业的发展前景	注册资本增至 7,282.39 万元，无锡金投、安吉泓沁、莫祥妹认购发行人新增 138.41 万股股份	11.2 元/股	自有资金	本次增资中卜晓华、孙群霞未认购发行人股份，本次增资后卜晓华直接持有发行人 28.84%股份、通过湖州欧源间接控制发行人 3.75%股份，孙群霞直接持有发行人 28.84%股份、通过湖州爱众间接控制发行人 3.35%股份

经核查，截至本回复出具日，卜晓华、孙群霞两人所持股权清晰，不存在股份代持或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷。

二、根据《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 的规定说明卜晓华和孙群霞如何实现共同控制，仅以签订一致行动人协议作为共同实际控制人的认定依据是否充分。

根据《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 的规定及发行人的实际情况，发行人及其全体股东认定卜晓华、孙群霞为公司共同实际控制人的依据如下：

（一）实际控制人的持股情况

截至本回复出具日，卜晓华直接持有发行人 2,100 万股股份（占比 28.84%），通过湖州欧源间接控制发行人 273 万股股份（占比 3.75%）；孙群霞直接持有发行人 2,100 万股股份（占比 28.84%），通过湖州爱众间接控制发行人 244.16 万

股股份（占比 3.35%），两人合计控制发行人 64.78%股份，对股东大会决议产生具有重大影响，能够决定发行人的重大决策。

（二）发行人的公司章程及一致行动人协议安排

1、发行人的《公司章程》规定，公司董事全部由股东大会选举产生，董事会向股东大会报告工作并执行股东大会的决议。董事会决议的表决，实行一人一票制。发行人总经理由董事会聘任或解聘，对董事会负责。据此，发行人《公司章程》不存在对董事长或总经理单独赋予特殊决策权或表决权的安排。

2、卜晓华、孙群霞、湖州欧源及湖州爱众签署的《一致行动人协议》约定，卜晓华、孙群霞二人在公司经营决策机制上均保持一致行动关系，二人在充分沟通协商后仍然不能达成一致意见时以卜晓华意见为准，且二人的一致行动关系未附有生效条件或撤销约定，发行人在可预期的一致行动协议有效期内的控制权是稳定、有效存续的。

另经核查，发行人股东祥禾涌原、宁波泷新均为私募投资基金，执行事务合伙人均为上海涌共投资合伙企业（有限合伙），私募基金管理人均为上海涌铧投资管理有限公司，为一致行动人，合计持有发行人 7.71%股份。除此之外，发行人其他股东之间不存在一致行动关系。

（三）发行人股东会/股东大会、董事会、监事会的实际运作情况

1、发行人股东会/股东大会运作情况

自孙群霞成为公司股东之日起，卜晓华、孙群霞两人在公司股东会/股东大会的出席、表决、审议结果上均保持一致，对于公司董事提名和任命等重大经营决策一直保持一致。截至本回复出具日，卜晓华、孙群霞及其一致行动主体湖州欧源、湖州爱众合计持有发行人的表决权为 64.78%，能够对发行人的股东大会决议产生重大影响。

2、发行人董事会运作情况

自孙群霞成为公司股东、董事之日起，卜晓华、孙群霞两人在公司董事会的出席、表决、审议结果上均保持一致。卜晓华、孙群霞能够通过提名董事会半数以上成员从而实际控制发行人，能够对发行人的董事会决议产生重大影响。

3、发行人监事会运作情况

自孙群霞成为公司股东、董事之日起，发行人监事会未就卜晓华、孙群霞领导下的董事会及管理层做出的经营决策以及编制的年度报告等情况提出质疑。

（四）任职及参与经营管理情况

经核查，卜晓华历任公司执行董事、经理（有限公司阶段）及董事长、总经理（股份公司阶段），主要负责公司整体发展战略及生产经营；孙群霞历任公司监事（有限公司阶段）及董事、副总经理兼财务总监（股份公司阶段），主要负责公司财务及行政管理工作。卜晓华、孙群霞二者自一致行动人协议签署以来一直在共同控制、管理、运营公司，双方对公司的发展战略、重大决策、日常经营管理等充分沟通、共同协作，共同发挥重要作用。

另经核查，发行人不存在实际控制人的配偶、直系亲属持有发行人股份达到5%以上或者虽未超过5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用的情形。

综上所述，发行人将卜晓华、孙群霞认定为共同实际控制人符合公司实际情况并已取得全体股东的书面确认，相关认定符合发行人《公司章程》及相关协议等约定，符合发行人股东大会、董事会、监事会及经营管理的实际运作情况，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》相关规定，发行人将卜晓华、孙群霞认定为共同实际控制人依据充分且具有合理性。

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐人及发行人律师执行了如下核查程序：

1、查阅发行人自其前身鑫宏业有限设立至今的工商登记档案；

2、查阅卜晓华与孙群霞的《股权赠与协议》及《江苏省无锡市滨湖区人民法院民事调解书》（（2009）锡滨民一初字第0039号）；

3、查阅发行人自其前身鑫宏业有限设立至今的历次股权变动所涉内部决议文件、股东历次出资凭证或银行流水、发行人及实际控制人银行流水、历次增资

协议及补充协议、《终止执行投资保障条款协议》及《审计报告》、《评估报告》《验资报告》等文件；

4、访谈了解实际控制人在公司的主要职责和经营决策中发挥的作用、内部协商沟通机制、《一致行动人协议》签署情况并查阅《一致行动人协议》；

5、查阅发行人出具的《关于认定公司共同实际控制人的说明》、发行人股东出具的《关于认定公司共同实际控制人的确认函》、《关于不存在一致行动关系的声明与承诺》、《关于不存在代持及所持股份无权利限制的承诺函》及签署的股东调查问卷等文件；

6、查阅发行人的《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》以及历次股东大会、董事会、监事会会议文件；

7、登录国家企业信用信息公示系统、企查查、中国裁判文书网等公开信息网站查询；

8、查阅《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》关于实际控制人认定的相关规定。

（二）核查意见

经核查，保荐人及发行人律师认为：

1、卜晓华与孙群霞离婚财产分割涉及发行人股份，系夫妻关系存续期间共同财产分割，具有合法事由；截至本回复出具日，卜晓华与孙群霞两人所持股权清晰，不存在股份代持或其他利益安排，不存在纠纷或潜在纠纷；

2、发行人将卜晓华、孙群霞认定为共同实际控制人符合公司实际情况并已取得全体股东的书面确认，相关认定符合发行人《公司章程》及相关协议等约定，符合发行人股东大会、董事会、监事会及经营管理的实际运作情况，符合《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》相关规定，发行人将卜晓华、孙群霞认定为共同实际控制人依据充分且具有合理性。

问题 3：关于定价方式

审核问询回复显示：

（1）公司销售线缆类产品定价模式采取线缆行业通用的“铜价+加工费”，通过产品销售价格与原材料采购价格联动传导的定价策略。报价中所取的铜价通常为上海有色网铜现货或伦敦金属交易所伦铜上月均价或下单时点的铜现货价；

（2）除上述原材料价格联动到产品销售价格调整机制外，公司不定期会与客户对所有规格的加工费进行报价确认。

请发行人说明：

（1）报告期各期销售价格中选取上月铜价均价和下单时点铜价的比例，以及在铜价变动幅度较大的情况下，两种方式对发行人销售价格的影响；

（2）报告期内对光伏线缆、新能源汽车线缆和工业线缆主要客户加工费的调整情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、报告期各期销售价格中选取上月铜价均价和下单时点铜价的比例，以及在铜价变动幅度较大的情况下，两种方式对发行人销售价格的影响。

报告期各期发行人销售价格中选取上月铜价均价和下单时点铜价作为基准的比例如下：

单位：万元

销售价格铜价基准	2021 年	占比	2020 年	占比	2019 年	占比
上月铜价均价	60,299.30	50.13%	34,187.78	49.33%	22,825.02	42.69%
下单时点铜价	57,067.33	47.44%	33,440.90	48.25%	30,043.53	56.19%
其他	2,930.97	2.44%	1,681.92	2.43%	600.35	1.12%
主营业务收入	**120,297.61**	**100.00%**	**69,310.60**	**100.00%**	**53,468.89**	**100.00%**

注：其他系部分客户采用上季度铜均价作为销售价格基准。

报告期内，发行人以上月铜价均价及下单时点铜价作为销售价格基准的营业收入占公司主营业务收入的比例均在 97%以上，较为集中，整体上代表了发行人的主营业务情况。发行人销售线缆产品采取线缆行业通用的“铜价+加工费”，发

行人客户根据交易习惯选择销售价格铜价基准方式。

从总体测算，由于发行人客户数量较多，且每月下单时点不固定，为方便比较两种基准下销售价格的差异，假定按每月月中即当月 15 日作为下单时点，以上月铜价均价及下单时点铜价作为销售价格基准，销售价格差异测算如下：

单位：元/KG

日期	下单时点铜价	上月铜均价	差异率
2019-01-15	47.11	49.01	-3.88%
2019-02-15	48.16	47.49	1.42%
2019-03-15	49.59	48.93	1.34%
2019-04-15	49.56	49.86	-0.60%
2019-05-15	47.65	49.32	-3.39%
2019-06-15	46.48	47.55	-2.24%
2019-07-15	46.86	46.69	0.36%
2019-08-15	46.42	46.89	-1.01%
2019-09-15	47.46	46.50	2.08%
2019-10-15	47.08	47.28	-0.42%
2019-11-15	47.00	47.14	-0.30%
2019-12-15	49.19	47.19	4.23%
2019 年均差异	/	/	**-0.23%**
2020-01-15	49.09	48.60	1.00%
2020-02-15	45.69	48.80	-6.37%
2020-03-15	42.76	45.56	-6.14%
2020-04-15	41.85	41.62	0.56%
2020-05-15	43.41	41.64	4.24%
2020-06-15	46.96	43.77	7.29%
2020-07-15	52.55	46.80	12.29%
2020-08-15	50.14	51.28	-2.23%
2020-09-15	52.26	51.30	1.88%
2020-10-15	51.47	51.89	-0.81%
2020-11-13	52.09	51.78	0.59%
2020-12-15	57.51	53.18	8.13%
2020 年均差异	/	/	**1.66%**
2021-01-15	59.75	57.95	3.11%
2021-02-15	60.41	58.99	2.41%
2021-03-15	67.89	62.43	8.74%
2021-04-15	67.16	66.53	0.95%
2021-05-15	75.03	68.25	9.93%

日期	下单时点铜价	上月铜均价	差异率
2021-06-15	70.16	73.92	-5.09%
2021-07-15	68.97	70.02	-1.50%
2021-08-15	70.33	69.73	0.87%
2021-09-15	69.75	69.76	-0.02%
2021-10-15	74.16	69.73	6.35%
2021-11-15	71.64	72.62	-1.35%
2021-12-15	69.05	71.43	-3.33%
2021 年年均差异	/	/	**1.59%**

注 1：若该月 15 日为休息日，取上周最近交易日收盘铜价；

注 2：铜价数据来源于 Wind（长江有色网）；

注 3：差异率=（下单时点铜价-上月铜均价）/上月铜均价。

从单个客户测算，以报告期内客户 O 下单时点为例，报告期内其采用下单时点铜价作为销售价格基准，假定分别采用上月铜价均价及下单时点铜价作为销售价格基准，销售价格差异测算如下：

单位：元/KG

日期	下单时点铜价	上月铜均价	差异率
2019-03-12	49.82	48.93	1.81%
2019-03-13	49.99	48.93	2.16%
2019-03-21	50.27	48.93	2.73%
2019-03-26	49.28	48.93	0.71%
2019-03-27	49.37	48.93	0.89%
2019-03-29	49.74	48.93	1.65%
2019-04-12	49.14	49.86	-1.44%
2019-04-15	49.56	49.86	-0.60%
2019-04-16	49.39	49.86	-0.94%
2019-04-19	49.47	49.86	-0.78%
2019-04-22	49.49	49.86	-0.74%
2019-04-25	49.32	49.86	-1.08%
2019-04-26	48.89	49.86	-1.94%
2019-04-28	48.89	49.86	-1.94%
2019-04-29	48.91	49.86	-1.90%
2019-05-08	48.01	49.32	-2.66%
2019-05-09	47.67	49.32	-3.34%
2019-05-13	47.69	49.32	-3.30%
2019-05-23	46.80	49.32	-5.11%
2019-06-25	47.05	47.55	-1.04%
2019-07-11	46.61	46.69	-0.17%

日期	下单时点铜价	上月铜均价	差异率
2019-07-15	46.86	46.69	0.36%
2019-07-17	46.96	46.69	0.57%
2019-07-18	46.81	46.69	0.25%
2019-07-31	46.91	46.69	0.47%
2019-08-05	45.99	46.89	-1.93%
2019-08-09	46.70	46.89	-0.41%
2019-08-16	46.48	46.89	-0.88%
2019-08-26	46.11	46.89	-1.67%
2019-08-27	46.46	46.89	-0.93%
2019-09-03	46.53	46.50	0.08%
2019-09-06	47.62	46.50	2.42%
2019-09-10	47.51	46.50	2.18%
2019-09-18	47.53	46.50	2.23%
2019-09-21	47.45	46.50	2.05%
2019-09-25	47.31	46.50	1.75%
2019-09-26	47.30	46.50	1.73%
2019-09-29	46.84	46.50	0.74%
2019-10-09	46.87	47.28	-0.86%
2019-10-12	47.15	47.28	-0.27%
2019-10-23	47.09	47.28	-0.40%
2019-10-24	47.44	47.28	0.34%
2019-10-28	47.45	47.28	0.36%
2019-10-31	47.24	47.28	-0.08%
2019-11-01	47.03	47.14	-0.24%
2019-11-04	47.08	47.14	-0.13%
2019-11-12	47.19	47.14	0.10%
2019-11-16	47.00	47.14	-0.30%
2019-11-20	47.26	47.14	0.25%
2019-11-22	46.97	47.14	-0.37%
2019-11-28	47.42	47.14	0.59%
2019-12-05	47.34	47.19	0.31%
2019-12-07	47.46	47.19	0.56%
2019-12-10	48.50	47.19	2.77%
2019-12-12	48.96	47.19	3.74%
2019-12-16	48.83	47.19	3.47%
2019-12-26	49.39	47.19	4.65%
2019 年均差异	/	/	**0.09%**
2020-01-04	49.01	48.60	0.84%

日期	下单时点铜价	上月铜均价	差异率
2020-01-08	48.74	48.60	0.28%
2020-01-09	48.90	48.60	0.61%
2020-02-12	45.41	48.80	-6.94%
2020-02-25	45.59	48.80	-6.57%
2020-03-12	43.21	45.56	-5.16%
2020-03-19	37.63	45.56	-17.40%
2020-04-07	40.87	41.62	-1.79%
2020-04-27	43.05	41.62	3.44%
2020-05-06	42.93	41.64	3.09%
2020-05-11	44.24	41.64	6.24%
2020-05-18	43.35	41.64	4.10%
2020-05-28	44.15	41.64	6.02%
2020-05-29	44.23	41.64	6.21%
2020-06-01	44.76	43.77	2.26%
2020-06-04	44.94	43.77	2.67%
2020-06-09	46.40	43.77	6.01%
2020-06-22	47.96	43.77	9.57%
2020-06-24	48.22	43.77	10.17%
2020-06-29	48.77	43.77	11.42%
2020-07-14	52.20	46.80	11.54%
2020-07-23	52.01	46.80	11.14%
2020-08-17	50.46	51.28	-1.60%
2020-08-20	52.26	51.28	1.91%
2020-08-26	51.47	51.28	0.37%
2020-09-10	52.21	51.30	1.78%
2020-09-12	51.62	51.30	0.63%
2020-09-28	51.07	51.30	-0.44%
2020-10-16	51.87	51.89	-0.04%
2020-10-19	51.64	51.89	-0.49%
2020-10-24	52.25	51.89	0.69%
2020-11-26	55.28	51.78	6.75%
2020-12-10	57.07	53.18	7.31%
2020 年均差异	/	/	**2.14%**
2021-01-07	59.43	57.95	2.56%
2021-01-15	59.75	57.95	3.11%
2021-03-29	66.36	62.43	6.29%
2021-03-30	66.17	62.43	5.99%
2021-04-01	65.62	66.53	-1.36%

日期	下单时点铜价	上月铜均价	差异率
2021-05-13	75.93	68.25	11.25%
2021-05-31	73.67	68.25	7.94%
2021-06-07	71.67	73.92	-3.05%
2021-07-01	68.75	70.02	-1.82%
2021-07-02	68.12	70.02	-2.72%
2021-07-21	68.71	70.02	-1.87%
2021-07-26	71.28	70.02	1.80%
2021-08-13	70.33	69.73	0.87%
2021-08-24	69.09	69.73	-0.91%
2021-09-13	71.41	69.76	2.36%
2021-09-24	69.25	69.76	-0.74%
2021-09-28	69.63	69.76	-0.19%
2021-10-18	76.37	69.73	9.52%
2021-10-26	72.78	69.73	4.37%
2021-11-02	71.39	72.62	-1.69%
2021-11-04	71.47	72.62	-1.58%
2021-11-15	71.64	72.62	-1.35%
2021-12-07	69.91	71.43	-2.13%
2021-12-15	69.05	71.43	-3.33%
2021-12-17	69.59	71.43	-2.58%
2021-12-24	69.98	71.43	-2.03%
2021-12-28	70.42	71.43	-1.41%
2021-12-29	70.36	71.43	-1.50%
2021 年均差异	/	/	**0.81%**

注 1：若下订单日为休息日，根据约定取上周最近交易日收盘铜价；
注 2：铜价数据来源于 Wind（长江有色网）；
注 3：差异率=（下单时点铜价-上月铜均价）/上月铜均价。

由上述总体测算及单个客户测算结果可知，采用上月铜价均价作为基准较下单时点铜价作为基准，在铜价变动幅度较大情况下销售价格略有滞后，在铜价剧烈波动的月份有一定正/负偏离度，但整体年均差异率相对较小。发行人客户选择铜价定价基准一经确定轻易不会更改，两种铜价定价基准在客户滚动下单时对销售价格整体影响程度均有限。

发行人采用“以销定产、以产定购”的经营策略，发行人客户选取铜价定价基准一经确定轻易不会更改，同时发行人铜丝采购主要根据客户订单铜价基准方式进行下单，采购价格亦相对锁定，发行人针对客户的实时需求连续的进行生产

供货，采用上月铜价均价及下单时点铜价作为基准对经营影响均较小。

二、报告期内对光伏线缆、新能源汽车线缆和工业线缆主要客户加工费的调整情况。

发行人销售产品采取线缆行业通用的“铜价+加工费”定价模式，发行人加工费主要考虑胶料等非铜部分成本、工序难易程度、客户议价能力。由于线缆产品型号众多且产品型号随客户需求变化，经选取报告期内任意两年均实现销售的产品型号，其中存在加工费调整情况的如下。

（一）报告期内对光伏线缆主要客户加工费调整情况

报告期内发行人光伏线缆加工费（非铜部分）占销售单价比例约为 28%-38%，报告期内发行人对光伏线缆主要客户加工费调整情况如下：

单位：每 KM

公司名称	涉及调整的型号	2021 年	2020 年	2019 年
客户 E	光伏线缆 J	10 月上调 94-113 元（占比约 2%-3%）	-	1 月下调 29-43 元（占比约 1%-1.7%）
	光伏线缆 S			
	光伏线缆 T			
	光伏线缆 U			
	光伏线缆 V			
	光伏线缆 W			
	光伏线缆 X			
	光伏线缆 Y			
	光伏线缆 Z			
	光伏线缆 AA			
客户 H	光伏线缆 AB	9 月上调 45-60 元（占比约 1.6%-2.3%）	-	-
	光伏线缆 AC			
	光伏线缆 M			
客户 J	光伏线缆 B	-	7 月起下调 34 元（占比约 1.5%）	3 月下调 81 元（占比约 3.6%）
	光伏线缆 AD			
客户 L	光伏线缆 G	5 月下调 30 元（占比约 1%）	-	4 月下调 55 元（占比约 2.3%）
	光伏线缆 AE			4 月下调 87 元（占比约 3.6%）
客户 B	-	-		
客户 O	光伏线缆 D	2 月下调 21 元；9 月下调 10 元（合计占比约 1%）	4 月下调 7 元；8 月下调 23 元（合计占比约 1.3%）	3 月下调 60 元；6 月下调 10 元；9 月下调 10 元；12 月下调 5 元
	光伏线缆 AF			

公司名称	涉及调整的型号	2021 年	2020 年	2019 年
				（合计占比约 2%-3.8%）
客户 BH	光伏线缆 AG	9 月下调 33 元（占比约 1.2%）	3 月下调 20 元（占比约 0.9%）	-
	光伏线缆 AH	-		
	光伏线缆 D	-		

注：占比系加工费调整金额占当年平均销售单价比例。

由上表可知，报告期内除 2019 年受光伏降本增效影响对客户 J、客户 L、客户 O 等客户加工费有一定下调幅度外，报告期其他年度发行人光伏线缆主要客户加工费下调幅度较小。此外 2021 年发行人考虑胶料等非铜部分成本因素对客户 E、客户 H 加工费有所上调。

（二）报告期内对新能源汽车线缆主要客户加工费调整情况

由于公司新能源汽车线缆配套同一客户不同车型以及不同使用场景，公司向新能源汽车线缆客户销售型号较多。报告期内发行人新能源汽车线缆加工费（非铜部分）占销售单价比例约为 35%-45%，报告期内发行人新能源汽车线缆主要客户各期销售额 10 万元以上型号加工费调整情况如下：

单位：每 KM

公司名称	涉及调整的型号	2021 年	2020 年	2019 年
客户 AD	新能源汽车线缆 U	1 月下调 4-20 元（占比约 0.1%）	-	-
	新能源汽车线缆 N		-	-
	新能源汽车线缆 O		1 月起下调 100-200 元（占比约 1%-2.5%）	-
	新能源汽车线缆 P	1 月起下调 100-313 元（占比约 2%-3.5%）		1 月下调 20 元（占比约 0.5%）
	新能源汽车线缆 Q			-
	新能源汽车线缆 R	1 月起下调 500-1,331 元（占比约 2%-3%）		-
	新能源汽车线缆 S		1 月起下调 400 元（占比约 1.5%）	-
	新能源汽车线缆 T			-
	新能源汽车线缆 M		1 月起下调 1,153-1,190 元（占比约 3%）	-
	新能源汽车线缆 F			-
	新能源汽车线缆 V	1 月下调 43 元；6 月下调 1,527 元（占比约 3%）	-	-
	新能源汽车线缆 W		-	-
客户 AA	新能源汽车线缆 I	-	11 月下调 21-26 元	9 月下调 297-416 元
	新能源汽车线缆 X	-		

公司名称	涉及调整的型号	2021 年	2020 年	2019 年
			（占比约 1%）	（占比约 8%-10%）
	新能源汽车线缆 Y	-	11 月下调 103-153 元（占比约 1.5%-3%）	
	新能源汽车线缆 Z	-		
	新能源汽车线缆 AA	-		9 月下调 692-1,074 元（占比约 5%）
	新能源汽车线缆 AB	-	11 月下调 1,221 元（占比约 6%）	
	新能源汽车线缆 H	-	11 月下调 496-793 元（占比约 2%-3%）	
	新能源汽车线缆 AC	-		
	新能源汽车线缆 C	-		9 月下调 3,706 元（占比约 10%）
	新能源汽车线缆 AD	-	-	9 月下调 1,614 元（占比约 10%）
客户 V	新能源汽车线缆 AE	1 月下调 76 元（占比约 1.4%）	-	-
	新能源汽车线缆 AF	1 月下调 399 元（占比约 1.4%）	-	-
	新能源汽车线缆 D	1 月下调 514 元（占比约 1.3%）	-	-
客户 AB	-	-		
客户 AG	新能源汽车线缆 AG	7 月下调 611 元（占比约 2%）	-	-
	新能源汽车线缆 AH	7 月下调 542 元（占比约 1.8%）	-	-
	新能源汽车线缆 AI	9 月下调 142 元（占比约 1.5%）	-	-
客户 W	新能源汽车线缆 AJ	3 月下调 70 元（占比约 2%）	4 月下调 410 元（占比约 14%）	-
	新能源汽车线缆 A	-	4 月下调 1,300 元（占比约 4%）	-
客户 BG	新能源汽车线缆 B	10 月上调 1,300 元（占比约 2%）	-	-
客户 AX	新能源汽车线缆 AK	-	1 月下调 432 元（占比约 3%）	-
	新能源汽车线缆 AL	-	-	5 月下调 4,653 元（占比约 2%）

注：占比系加工费调整金额占当年平均销售单价比例。

一般情况下如果新能源汽车车型市场销售情况良好，新能源汽车整车厂对相关供应商的需求会在量产期内持续且保持稳定。因此，对于需求量较大的项目，

新能源汽车客户通常会要求与该车型配套的供应商产品价格随着该车型销售规模的扩大而下降。发行人所处线缆行业具有“料重工轻”的特点，直接材料占比较高，报告期内，发行人与新能源汽车领域客户经过洽谈，选择部分型号线缆产品给予一定幅度加工费调整。

由上表可知，新能源汽车线缆主要客户除客户 AA 因终端客户原因 2019 年以来公司给予一定幅度价格下调外，其余客户涉及加工费调整幅度较小或调整型号较少，部分型号加工费调整金额绝对值较大主要系该型号产品外径较大、单价较高，例如客户 AX 新能源汽车线缆 AL 型号产品外径为 95mm^2，用于直流充电桩，2019 年平均销售单价为 209,296.20 元/千米。

（三）报告期内对工业线缆主要客户加工费调整情况

发行人工业线缆下游应用领域覆盖较广，包括工业控制设备、储能、消费电子、家用电器、医疗器械等，产品型号较多。报告期内发行人工业线缆加工费（非铜部分）占销售单价比例约为 36%-46%，报告期内工业线缆主要客户各期销售额 10 万元以上型号加工费调整情况如下：

单位：每 KM

公司名称	涉及调整的型号	2021 年	2020 年	2019 年
客户 AJ	-	-	-	-
客户 AM	-	-	-	-
客户 BJ	工业线缆 L	4 月上调 12 元（占比约 2%）		
	工业线缆 R	4 月上调 21 元（占比约 2%）		
	工业线缆 N	4 月上调 32 元（占比约 2%）		
	工业线缆 O	4 月上调 52 元（占比约 2%）	-	-
	工业线缆 P	4 月上调 58 元（占比约 2%）		
	工业线缆 S	4 月上调 268 元（占比约 2%）		
客户 AH	-	-	-	-
客户 X	-	-	-	-
客户 AV	-	-	-	-
客户 BK	-	-	-	-
客户 AX	工业线缆 Q	-	-	1 月下调 222 元

公司名称	涉及调整的型号	2021 年	2020 年	2019 年
	工业线缆 K			（占比约 5%）

注：占比系加工费调整金额占当年平均销售单价比例。

发行人工业线缆下游应用领域覆盖较广，产品偏定制化，报告期内发行人工业线缆主要客户加工费除客户 BJ 考虑胶料等非铜部分成本因素于 2021 年有所上调，客户 AX 2019 年有所下调，其余主要客户报告期内加工费不存在调整的情形。

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐人及申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人总经理、各销售业务线负责人，了解发行人对各客户销售定价方式；

2、抽取了主要客户的销售合同、销售订单，获取了长江有色网铜价数据；

3、访谈发行人总经理、各销售业务线负责人，了解发行人加工费主要构成，报告期分产品主要客户调价情况，获取发行人调价变更函等资料；

4、访谈发行人采购负责人，了解发行人铜丝采购主要方式；

5、查阅同行业可比公司公开资料，了解同行业可比公司销售定价策略。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人通过产品销售价格与原材料采购价格联动传导的定价策略，基本上能反映铜价波动的影响。采用上月铜价均价作为销售价格基准较下单时点铜价作为基准，在铜价变动幅度较大情况下销售价格略有滞后。发行人客户选择铜价定价基准一经确定轻易不会更改，两种铜价定价基准在客户滚动下单时对销售价格整体影响程度均有限；

2、发行人“铜价+加工费”定价模式与同行业可比公司一致，报告期内发行人加工费调整系综合考虑非铜部分成本、工序难易程度、客户议价能力等因素，

具有合理性。

问题 4：关于光伏线缆销售单价

审核问询回复显示：

报告期各期，公司剔除铜价影响后光伏线缆销售单价分别为 2,711.00 元/千米、2,433.09 元/千米和 2,425.93 元/千米。在光伏行业整体降本增效背景下，光伏组件产品单价均受到影响有所下调，其中阿特斯招股说明书披露 2019 年-2021 年 6 月光伏组件平均单价 2.02 元/W、1.74 元/W、1.68 元/W，晶科能源（688223.SH）招股说明书披露其单晶组件和多晶组件单价 2019 年-2021 年 6 月持续下降。

请发行人说明在光伏组件产品单价持续下降的情况下，发行人光伏线缆产品价格是否存在持续下降的风险，对发行人的持续经营能力是否造成重大不利影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

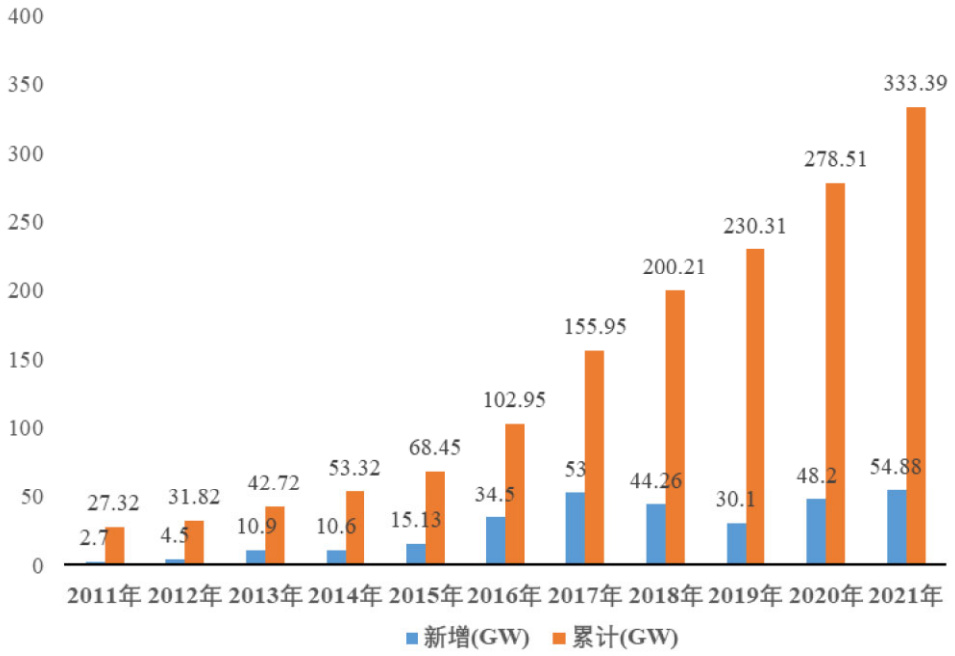
一、请发行人说明在光伏组件产品单价持续下降的情况下，发行人光伏线缆产品价格是否存在持续下降的风险，对发行人的持续经营能力是否造成重大不利影响。

（一）说明在光伏组件产品单价持续下降的情况下，发行人光伏线缆产品价格是否存在持续下降的风险

2018 年 5 月，国家发改委、财政部、国家能源局联合发布了《关于 2018 年光伏发电有关事项的通知》（“531”光伏新政），主要内容为下调电价补贴及限制分布式光伏电站建设规模，短期内国内光伏投资热情及新增光伏装机容量受到影响，光伏产业链供应商产品单价受降本增效影响有所降低，但以此文件为分水岭，光伏产业实现由补贴驱动向市场驱动转型，推动了光伏行业技术升级，降低发电成本，减少补贴依赖，随着竞价政策和平价项目的持续推出，补贴收入占光伏发电业务收入的比重快速下降。2021 年 6 月 7 日，国家发展改革委发布了《关于 2021 年新能源上网电价政策有关事项的通知》（发改价格〔2021〕833 号），自 2021 年起，对新备案集中式光伏电站、工商业分布式光伏项目和新核准陆上风电项目，中央财政不再补贴，实行平价上网。

根据国家能源局数据，2011 年我国光伏发电新增装机容量仅为 2.7GW，全球占比不足 10%，过去几年我国光伏产业增长迅速，2018 年和 2019 年受光伏发电补贴政策影响国内装机容量有所下降，随着影响逐步减少，光伏行业进一步快速发展，2021 年我国光伏发电新增装机容量已达到 54.88GW，全球占比跃升至 32.28%，成为全球最大的光伏装机市场。

2011 年-2021 年我国光伏发电新增装机容量



数据来源：国家能源局。

由上所述，我国光伏新增装机量短期内受国内光伏发电补贴政策影响，但影响程度已显著下降，光伏行业实现良好发展，随着平价上网的实现，光伏发电将替代部分常规能源，在能源消费中占据愈发重要地位，光伏行业的发展将从政策驱动型向内生驱动型转变。一方面，技术的进步和制造成本的下降将推动行业持续健康发展；另一方面，光伏发电将减少对政府补贴的依赖，市场驱动成为光伏行业发展的最主要因素。

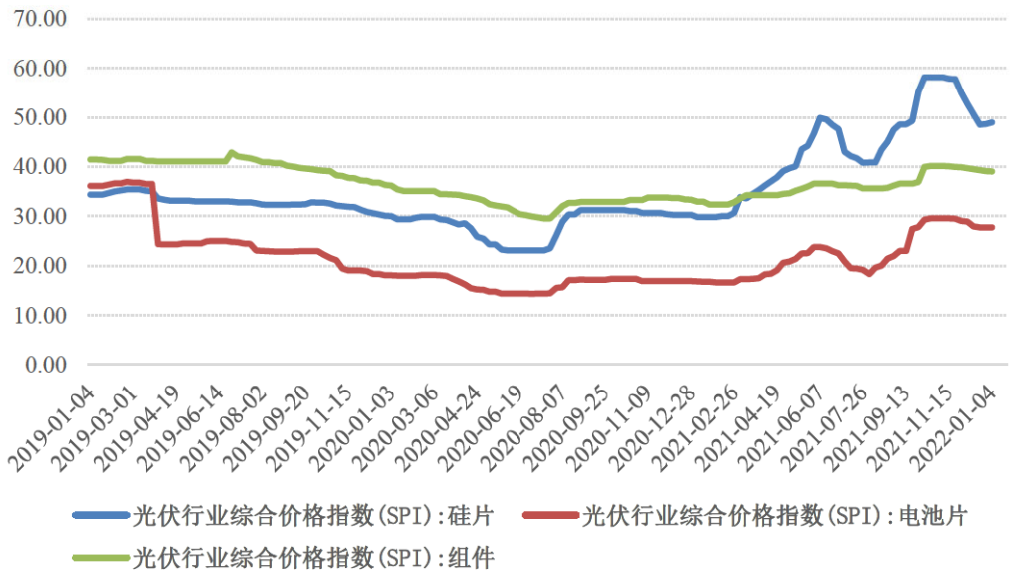
光伏行业技术革新和降本增效背景下，平价上网逐步推进，倒逼光伏全产业链企业优化产品性能并降低生产成本和产品售价，对于公司光伏线缆销售单价也造成一定下行压力，但如前文所述，光伏发电补贴对行业发展的影响程度已显著下降，从光伏组件价格指数走势来看，受技术进步、补贴退坡以及上游硅片原材

料价格走势影响，报告期内 2019 年-2020 年呈现下降趋势，2021 随着光伏发电补贴对行业发展的影响程度已显著下降以及市场规模、需求持续增长，光伏组件单价已有所回升。

公司光伏线缆产品下游被广泛应用于光伏电池板、光伏接线盒、光伏连接器及光伏逆变器，属于光伏发电系统中设备成本及材料成本，占光伏发电系统整体成本极低，且公司光伏线缆采取“铜价+加工费”定价模式，与光伏组件价格并非强相关。

光伏组件成本由电池片成本及辅材成本构成，其中电池片成本占比约为三分之二，而电池片中主要成本构成为硅片成本，因此光伏组件价格变动与硅片、电池片价格直接相关，2019-2021 年，光伏组件价格波动趋势与硅片、电池片价格波动趋势基本一致。

光伏组件价格指数与硅片、电池片价格指数波动情况



数据来源：wind

如上图所示，光伏组件单价主要随着上游硅片及电池片而单价波动，2019 年-2021 年 6 月晶科能源、阿特斯等企业披露的光伏组件单件有所下降，其中 2020 年下降幅度较大，2021 年上半年已有企稳迹象，其未披露 2021 年全年光伏组件单价数据，从上图可知 2021 年下半年以来光伏组件价格指数已有所回升。同时，进入 2022 年以来，硅料价格随着光伏需求持续增长而持续上涨，光伏组件单价亦实现进一步回升，2022 年 4 月份光伏组件中标均价达到 1.88 元/W 左右，最高

价达到 2 元/W。

此外，根据公开信息查询，报告期内部分光伏行业设备及辅材类企业主要产品销售单价变动情况如下：

公司	主要产品	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宇邦新材	汇流焊带（元/千克）	89.70	69.19	69.97
通灵股份	接线盒（元/套）	19.14	18.09	17.52
快可电子	接线盒（元/套）	18.58	17.41	17.44
	连接器（元/对）	2.60	2.49	2.52

注：由于通灵股份未披露 2021 年度分产品单价数据，因此上表列示其 2021 年 1-6 月数据；
数据来源：相关公司招股说明书及问询回复。

如上表所示，除通灵股份 2020 年由于部分分体式接线盒物流配置要求较高导致成本较高从而提高定价外，其余公司均呈现 2020 年受光伏降本增效影响单价较 2019 年仍有小幅下降，而 2021 年随着影响弱化以及原材料成本上升导致单价有所上升的趋势。2019 年-2021 年，公司光伏线缆销售单价分别为 2,657.64 元/千米、2,463.58 元/千米和 3,037.88 元/千米，与上述公司主要产品单价变动趋势基本一致。

综上，2018 年“531”光伏新政以来，平价上网逐步推进，倒逼光伏行业上游制造端不断通过降本增效方式降低生产成本，光伏产业链企业产品单价受到一定影响，但影响程度已显著下降，光伏组件价格指数 2019 年以来呈现先下降后回升的趋势，主要与其上游硅片、电池片原材料走势相关，公司光伏线缆单价与光伏组件与光伏组件价格并非强相关。随着“双碳”政策的持续推进与落实，光伏行业的发展从政策驱动型向内生驱动型转变，行业实现良好发展，发行人光伏线缆产品价格不存在持续下降的风险。

（二）对发行人的持续经营能力是否造成重大不利影响

公司主要产品为光伏线缆、新能源汽车线缆及工业线缆，应用于光伏、新能源汽车、充电枪、充电桩、储能等领域，主要服务“碳中和”、“绿色新能源”产业。

“碳中和”作为我国未来四十年的国家战略，将从各个层面上深刻改变企业行为和居民生活方式，同时也将对经济结构转型产生巨大的影响。可再生能源将进入大时代，与碳中和直接相关的光伏、新能源汽车、储能等行业将迎来巨大发

展机遇。光伏线缆与新能源汽车线缆是光伏组件与新能源汽车的重要配件，下游市场的稳定发展为光伏、新能源汽车、储能线缆提供了广阔的市场空间。

从公司主要应用下游领域来看：

1、光伏：随着光伏平价上网的完全普及，光伏行业将从政府补贴引导的非市场行为加速转变成为市场驱动型、自由选择型和交易活力型的市场行为。随着光伏发电成本持续下降和平价上网的实现以及光伏组件建筑一体化、光储一体化推动，行业成长逻辑正逐渐摆脱对政策和补贴的依赖，有望推动光伏行业进一步高速增长。2019 年，国家发改委发布《中国 2050 年光伏发展展望》，报告预计从 2020 至 2025 年这一阶段开始，中国光伏将加速部署；2025 至 2035 年，中国光伏将进入规模化加速部署时期；2025 和 2035 年，中国光伏发电总装机规模将分别达到 730GW 和 3,000GW，到 2050 年，光伏预计成为我国第一大电源，光伏发电总装机规模达到 5,000GW，占全国总装机的 59%。根据中国光伏行业协会的预测 2025 年我国新增装机规模在 90~110GW，年均复合增长率约 14%。

2、新能源汽车：在新能源汽车领域，我国已经将发展新能源汽车产业作为汽车行业产业升级和战略转型的重点，政府不断推出政策积极推动新能源汽车应用和普及。随着“双积分政策”的出台，各大传统车企纷纷加速转型、培育和发展新能源汽车。2020 年 11 月，国务院办公厅发布《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》，提出到 2025 年，新能源汽车新车销量占比达 20%左右。2021 年，我国新能源汽车产销分别达到 354.5 万辆和 352.1 万辆，同比增长幅度均接近 160%。新能源车市场占有率已经提升至 13.4%，中国汽车工业协会预测我国新能源汽车销量 2022 年有望达到 500 万辆，同比增长 42%，市场渗透率有望超过 18%。我国新能源汽车市场发展已经从政策驱动转向市场拉动，远超规划预期，新能源汽车行业未来发展前景良好。新能源汽车保有量持续升高，也大力推动了充电桩的建设与推广，随着 2020 年 3 月 4 日中共中央政治局常务委员会会议首次把充电桩纳入“新基建”范畴，我国充电桩建设也将全面提速。根据艾瑞咨询预测，2022 年-2025 年我国充电桩市场投资建设规模将由 72.2 亿元增长至 187.6 亿元，带动充电桩线缆需求快速增长。

3、储能：公司储能线缆产品主要应用于储能电池包、储能逆变器、储能电

池管理系统。公司 2019 年已通过电池储能系统用线缆 TÜV 认证，在储能线缆领域具有显著的先发和技术优势，与锦浪科技、固德威等储能领域客户建立了紧密的合作关系。“碳达峰、碳中和”的中长期目标推动风电、太阳能发电等可再生能源的跨越式发展，高比例可再生能源对电力系统灵活调节能力将提出更高要求，给储能发展带来巨大机遇，储能线缆作为储能系统中的重要一环也将迎来大幅度增长。在政策大力支持和能源革命发展需求的推动下，储能产业发展前景广阔。根据 CNESA 发布的《储能产业研究白皮书 2021》预测，我国电化学储能市场将继续扩张，到 2025 年底，电化学储能的市场装机规模将达 36~56GW，年复合增长率约 60%。

综上，发行人主要产品均应用于“碳中和”产业，所处行业市场空间广阔、市场容量大，产品和技术实力获得了众多知名客户的认可，光伏组件价格指数 2019 年以来呈现先下降后回升的趋势，主要与其上游硅片、电池片原材料走势相关，对发行人的持续经营能力不会造成重大不利影响。报告期各期，公司营业收入分别为 53,942.94 万元、69,990.91 万元和 121,861.72 万元，扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润分别为 4,051.58 万元、6,403.57 万元和 10,012.80 万元，业绩整体呈现良好的增长势头。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐人及申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅光伏组件相关上市公司招股说明书、定期报告等资料，结合光伏行业研究报告、光伏行业价格综合指数、光伏组件项目中标信息等公开资料，对光伏组件单价变动情况进行分析，并与公司光伏线缆单价走势进行对比；

2、查阅行业政策、相关研究报告、行业协会出具的统计分析报告、发行人有关资料以及同行业可比公司招股说明书、年报等文件，了解发行人所处行业市场空间、容量等；

3、访谈发行人董事长，了解光伏组件产品单价下降对发行人光伏线缆产品价格及持续经营能力的影响情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

2018 年“531”光伏新政以来，随着平价上网逐步推进，倒逼光伏行业上游制造端不断通过降本增效方式降低生产成本，光伏产业链企业产品单价受到一定影响，但影响程度已显著下降，光伏组件价格指数 2019 年以来呈现先下降后回升的趋势，主要与其上游硅片、电池片原材料走势相关，公司光伏线缆单价与光伏组件与光伏组件价格并非强相关。随着“双碳”政策的持续推进与落实，光伏行业的发展从政策驱动型向内生驱动型转变，行业实现良好发展，发行人光伏线缆产品价格不存在持续下降的风险，对发行人的持续经营能力不会造成重大不利影响。

问题 5：关于收入核查

审核问询回复显示，保荐人、申报会计师：

（1）对主要境内客户进行了实地走访，对主要境外客户进行了视频访谈；

（2）选取公司报告期各期主要客户进行函证，其中经调节后确认金额分别为 18,005.21 万元、27,227.00 万元和 47,094.16 万元；

（3）获取从海关总署中国电子口岸系统导出的公司报告期内出口数据，并与公司外销收入核对，分析境外销售收入与海关数据的匹配性。

请保荐人、申报会计师说明：

（1）对发行人客户走访的核查情况，包括走访对象选取方式、人员分工及安排、走访关注事项、访谈对象及其职位、走访地点是否为客户实际经营场所、客户经营情况是否与其向发行人的采购规模匹配、是否明显看到发行人产品的标识、发行人产品是否处于正常生产运转状态等，走访过程是否发现异常情形以及核查结论；

（2）函证中回函不符的具体原因，调节的具体方法及合理性；

（3）出口报关单、出口退税资料与发行人境外销售金额的具体对比情况，是否存在差异，原因及合理性；

（4）境外主要客户的资信情况；

（5）收入截止性测试的具体情况；

（6）对报告期内发行人新增客户的订单获取方式以及销售真实性的核查方法、过程以及结论。

回复：

一、对发行人客户走访的核查情况，包括走访对象选取方式、人员分工及安排、走访关注事项、访谈对象及其职位、走访地点是否为客户实际经营场所、客户经营情况是否与其向发行人的采购规模匹配、是否明显看到发行人产品的标识、发行人产品是否处于正常生产运转状态等，走访过程是否发现异常情形

以及核查结论。

（一）走访对象选取方式

保荐人、申报会计师选取了报告期各期销售收入前二十名的客户，除此之外，保荐人及申报会计师考虑报告期内新增重要客户、不同产品类别前五大客户、不同客户类型前五大客户及重要性水平等因素，共选取 44 家客户作为访谈对象，其中境内客户 38 家、境外客户 6 家。由于新冠肺炎疫情影响，保荐人及申报会计师对境外客户采取视频方式访谈，对境内客户采取实地走访与视频访谈相结合的方式。

（二）人员分工及安排

中介机构相关走访人员具体如下：

中介机构	走访人员
保荐人	魏思露、陈颖、程子涵
申报会计师	姚植基、顾宁康、彭俊均、陆茜、朱江南、潘昶宇、刘震
发行人律师	程贤权、贺鹏、黄飞

（三）走访关注事项

保荐人及申报会计师在走访过程中重点关注了以下事项，具体如下：

类别	具体内容
基本情况	1、被访谈人身份证明、职位；
	2、客户成立时间、经营类型、主要业务和产品、近三年销售情况、主要市场、主要客户、员工人数。
关联关系	1、客户与发行人及其关联方是否存在关联关系；
	2、是否与发行人股东、董监高存在业务和资金往来，是否存在发行人股东、董监高及密切家庭成员在客户处享有权益、任职或领取薪酬等情况；
	3、是否存在客户实际控制人、董监高及相关业务人员及关系密切的家庭成员在发行人处享有权益、任职或领取薪酬等情况。
业务情况	1、客户与发行人建立合作关系的时间、向发行人采购金额占同期采购的比重、采购的主要产品、业务模式、采购额变动的原因；
	2、是否存在向发行人销售的情形、是否与发行人签订框架性合同、合同履约情况是否正常、是否存在纠纷、向发行人采购的产品是否存在对外经销；
	3、与发行人的采购额及应付账款余额是否准确。
交易定价及结算情况	1、客户向发行人采购定价依据，向发行人采购的产品与从其他供应商采购的产品相比是否具有公允性、客户向发行人采购交易结算方式、付款周期、信用政策有无变化、是否存在佣金或返利；

类别	具体内容
	2、是否与发行人定期对账、是否存在现金交易方式、是否存在指定的第三方付款、是否存在其他业务或资金往来；
	3、是否应发行人要求由发行人及其关联方、股东、董监高及其关系密切的家庭成员支付资金，然后由客户转入发行人账户用于支付货款的情形。
其他方面	1、除购买产品之外，客户与发行人是否存在其他方面的关系，是否存在向发行人提供任何形式的担保或借贷；
	2、向发行人采购的产品是否存在侵犯他人知识产权的情形。

（四）访谈对象及其职位、走访地点是否为客户实际经营场所、客户经营情况是否与其向发行人的采购规模匹配、是否明显看到发行人产品的标识、发行人产品是否处于正常生产运转状态

报告期内，访谈客户相关情况具体如下：

序号	客户名称	访谈对象及职位	是否为客户实际经营场所	客户经营情况	客户向发行人采购金额	是否与其向发行人的采购规模匹配
1	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	周鑫 资源开发助理	是	客户保密，母公司比亚迪 2019 年销售收入 1,277.39 亿元、2020 年销售收入 1,565.98 亿元、2021 年销售收入 2,161.42 亿元	1,500 万元至 13,800 万元左右	是
2	江西晶科光伏材料有限公司	刘丝卉、姚国梁 采购员	是	2019 年销售收入 45 亿元左右、2020 年销售收入 50 亿元左右、2021 年销售收入 50 亿元左右	4,200 万元至 6,100 万元左右	是
3	宁波明禾新能源科技有限公司	张滢、肖宏锋 采购员	是	2019 年销售收入约 3 亿元、2020 年销售收入约 6 亿元、2021 年销售收入约 7 亿元	1,600 万元至 4,600 万元左右	是
4	浙江弗沙朗能源股份有限公司	杨晶、张俊 采购经理	是	2019 年销售收入约 1.27 亿元、2020 年销售收入约 1.48 亿元、2021 年销售收入约 2.50 亿元	3,100 万元至 4,500 万元左右	是
5	常熟特联精密器件有限公司	王秀凡 采购经理	是	客户保密，母公司阿特斯 2019 年销售收入 216.80 亿元、2020 年销售收入 232.79 亿元、2021 年 1-6 月销售收入 120.17 亿元	2,200 万元至 4,100 万元左右	是
6	乐清市八达光电科	黄格	是	2019 年销售收入约 5.3	1,100 万元至	是

序号	客户名称	访谈对象及职位	是否为客户实际经营场所	客户经营情况	客户向发行人采购金额	是否与其向发行人的采购规模匹配
	技股份有限公司	采购员		亿元、2020 年销售收入约 2.7 亿元、2021 年销售收入约 4.8 亿元	3,500 万元左右	
7	襄阳群龙汽车部件股份有限公司	王晶晶 采购经理	是	2019 年销售收入 3.16 亿元、2020 年销售收入 2.90 亿元、2021 年销售收入 3.73 亿元	300 万元至 2,300 万元左右	是
8	南京康尼新能源汽车零部件有限公司	张召侠 采购经理	是	2019 年销售收入 3.36 亿元、2020 年销售收入 1.70 亿元、2021 年销售收入 3.87 亿元	400 万元至 1,600 万元左右	是
9	锦浪科技股份有限公司	顾玉 采购经理	是	2019 年销售收入 11.39 亿元、2020 年销售收入 20.84 亿元、2021 年销售收入 33.12 亿元	200 万元至 2,400 万元左右	是
10	中航光电科技股份有限公司	李加良 供应商管理员	是	2019 年销售收入 91.59 亿元、2020 年销售收入 103.05 亿元、2021 年销售收入 128.67 亿元	400 万元至 1,400 万元左右	是
11	常州诺德电子股份有限公司	黄吕霞 采购物料计划员	是	2019-2021 年销售约 1.2 亿元至 1.7 亿元	600 万元至 800 万元左右	是
12	江阴信邦电子有限公司	方叶 采购经理	是	2020 年销售收入约 5 亿元，母公司信邦电子 2019 年销售收入 178.86 亿新台币、2020 年销售收入 219.19 亿新台币、2021 年 1-9 月营业收入 191.81 亿新台币	300 万元至 2,000 万元左右	是
13	苏州同泰新能源科技有限公司	古晓娇 采购经理	是	2020 年销售收入约 1.9 亿元	1,300 万元至 2,800 万元左右	是
14	常熟市福莱德连接器科技有限公司	龚美和 采购经理	是	2019 年销售收入约 4 亿元、2020 年销售收入约 3 亿元	160 万元至 1,600 万元左右	是
15	江苏一航电动科技有限公司	尚佩永 采购经理	是	2021 年销售收入约 1-2 亿	200 万元至 1,400 万元左右	是
16	浙江鑫辉光伏科技有限公司	彭祁军 副总经理	是	2020 年销售收入约 1 亿元	100 万元至 600 万元左右	是
17	特理科（上海）贸易有限公司	史棣华 顾问	是	2019 年销售收入约 1,350 万元、2020 年销售收入约 2,200 万元、2021 年销售收入约 4,000 万元	60 万元至 100 万元左右	是
18	上海杏市贸易商行	徐涛	是	每年销售收入约 2 亿	1,100 万元至	是

序号	客户名称	访谈对象及职位	是否为客户实际经营场所	客户经营情况	客户向发行人采购金额	是否与其向发行人的采购规模匹配
19	上海凤恬贸易商行	采购经理		元	1,700 万元左右	
20	江苏天昇光伏科技有限公司					
21	上海淡丰贸易中心	彭红霞 财务经理	是	每年销售收入约 3,000 万元	200 万元至 400 万元左右	是
22	保定易通光伏科技股份有限公司	王云波 采购总监	视频访谈	2019 年销售收入 1.78 亿元、2020 年销售收入约 1.20 亿元、2021 年销售收入约 0.40 亿元	600 万元至 2,000 万元左右	是
23	河南天海电器有限公司	姚孝涛 采购经理	视频访谈	汽车事业部 2019 及 2020 年销售收入 4 亿元左右、2021 年销售收入 7 亿元左右	200 万元至 1,000 万元左右	是
24	张家港友诚新能源科技股份有限公司	邵睿 采购部主管	视频访谈	2019 年销售收入 2.09 亿元、2020 年销售收入 2.21 亿元、2021 年销售收入 4.12 亿元	400 万元至 1,800 万元左右	是
25	株洲市湘威实业有限公司	张静 采购员	视频访谈	2019 年销售收入约 3,800 万元、2020 年销售收入约 5,000 万元、2021 年销售收入约 4,600 万元	100 万元至 600 万元左右	是
26	深圳壹连科技股份有限公司	廖俊英 采购工程师	视频访谈	2020 年销售收入 10 亿元左右、2021 年销售收入 14 亿元左右	200 万元至 500 万元左右	是
27	固德威技术股份有限公司	刘静 采购员	视频访谈	2019 年销售收入 9.45 亿元、2020 年销售收入 15.89 亿元、2021 年销售收入 26.78 亿元	10 万元至 600 万元左右	是
28	固德威电源科技（广德）有限公司	刘明娟 采购工程师	视频访谈	2021 年销售收入约 9 亿元	20 万元至 700 万元左右	是
29	常州市康迪克至精电机有限公司	郑强 战略采购部经理	视频访谈	2019 年销售收入约 3.5 亿元、2020 年销售收入约 5.4 亿元、2021 年销售收入约 6.2 亿元	300 万元至 400 万元左右	是
30	温州市安格进出口有限公司	张文雅 财务主管	视频访谈	2019 年销售收入约 8,000 万元、2020 年销售收入约 7,200 万元、2021 年销售收入约 9,900 万元	20 万元左右	是
31	常州砂之舟贸易有限公司	刘苗 总经理	视频访谈	2021 年销售收入约 60 万元	5 万元左右	是
32	烟台多达进出口有限责任公司	姜松芝 采购经理	视频访谈	2019-2021 年销售收入 1,000 万元-2,000 万元	5 万元左右	是

序号	客户名称	访谈对象及职位	是否为客户实际经营场所	客户经营情况	客户向发行人采购金额	是否与其向发行人的采购规模匹配
				左右		
33	江阴跨速贸易有限公司	陈凤祥 总经理	视频访谈	2019-2021 年每年 100 万元	2 万元左右	是
34	常州科勒动力设备有限公司	朱丹彤 物料计划员	视频访谈	2019-2021 年每年销售收入约 3-5 亿美元	200 万元至 600 万元左右	是
35	尼得科电机（青岛）有限公司	矫鹏 物料采购经理	视频访谈	2019 年销售收入约 7.2 亿元、2020 年销售收入约 7.1 亿元、2021 年销售收入约 8 亿元	10 万元至 50 万元左右	是
36	江苏泽润新材料有限公司	陈德江 采购员	视频访谈	2021 年销售收入约 3 亿元	300 万元至 2,800 万元左右	是
37	福建源光线束电器有限公司	吴燕 采购经理	视频访谈	客户保密	600 万元至 1700 万元左右	是
38	雷勃电气（常州）有限公司	黄韵玚 对内采购	视频访谈	客户保密	300 万元至 400 万元左右	是
39	YUKITA ELECTRIC WIRE CO.,LTD	张丽君 海外贸易部主事	视频访谈	2019-2021 年每年销售收入约 200 亿日元	3,000 万元至 7,000 万元左右	是
40	FC STANDARD LOGISTICS CO.,LTD	李晓靖 光伏事业部采购、物流部长	视频访谈	2019 年销售收入约 110 亿日元、2020 年销售收入约 120 亿日元、2021 年销售收入约 150 亿日元	2,500 万元至 4,700 万元左右	是
41	KITANI ELECTRIC CO.,LTD	上武孝清 管理部课长代理	视频访谈	2019-2021 年每年销售收入约 25-27 亿日元	1,100 万元至 3,700 万元左右	是
42	MACRO WIRING TECHNOLOGIES CO.,LTD.	Ms.Baby O.Aguilar 采购经理	视频访谈	2019 年-2021 年每年销售收入约 1,800 万美元-1,900 万美元	600 万元至 1,000 万元左右	是
43	VIETNAM ONAMBA CO.,LTD	滨野贤治 代表人、厂长	视频访谈	2020 年销售收入约 2,500 万美元，母公司 ONAMBA CO.,LTD 2019 年销售收入 357.50 亿日元、2020 年销售收入 313.90 亿日元、2021 年销售收入 369.53 亿日元	1,200 万元至 1,300 万元左右	是
44	UNIVERSAL SOLAR GROUP PTY LTD	Micky Patel 采购经理	视频访谈	2019 年销售收入约 1.5 亿美元、2020 年销售收入约 1.7 亿美元、2021 年销售收入约 2 亿美元	1,000 万元至 1,500 万元	是

注：部分客户系上市公司、新三板挂牌公司或其子公司，相关销售收入数据来源于定期报告等公开资料。

保荐人及申报会计师的访谈对象主要为客户采购人员或主要负责人等，并要

求访谈对象出示名片、工牌或身份证件，对其身份信息进行核实。在实地走访过程中，保荐人及申报会计师走访地点为客户实际生产经营场所，在走访过程中，保荐人及申报会计师观察了客户经营场所，查看其车间的运转情况，询问发行人产品投入使用情况及客户报告期内的主要经营情况，与访谈对象在客户公司标识处拍照记录，并在访谈结束后请访谈对象在访谈提纲上签字、盖章。在视频访谈过程中，保荐人及申报会计师要求访谈对象出示名片、工牌或身份证件，核实其身份信息，观察其接受访谈地点，询问发行人产品投入使用情况及客户报告期内的主要经营情况，并对视频访谈过程进行录制及截屏，在视频访谈结束后与访谈对象确认访谈提纲内容，并请其签字、盖章后邮寄至中介机构。

经核查，保荐人及申报会计师在走访过程中未发现异常情形。

二、函证中回函不符的具体原因，调节的具体方法及合理性。

报告期内，对于发行人的销售收入函证的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入总金额（a）	121,861.72	69,990.91	53,942.94
发函金额（b）	107,669.49	64,494.87	49,588.24
发函金额比例（c=b/a）	88.35%	92.15%	91.93%
回函金额（d）	101,024.11	63,703.83	47,330.46
其中：回函直接相符金额	53,929.95	36,476.83	29,325.25
回函不符经调节后确认金额	47,094.16	27,227.00	18,005.21
回函金额比例（f=d/a）	82.90%	91.02%	87.74%

如上表所示，报告期各期，回函不符金额分别为 18,005.21 万元、27,227.00 万元和 47,094.16 万元，主要系客户入账时间性差异等所致。

客户回函不符原因、对应发函及差异金额的具体情况如下：

单位：万元

回函不符的原因	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	回函不符的发函金额	对应的差异金额	回函不符的发函金额	对应的差异金额	回函不符的发函金额	对应的差异金额
客户入账时间性差异	38,316.80	-861.15	17,899.87	-389.16	8,143.94	170.53
收入相符其他不符	5,676.87	-	9,214.48	-	9,801.16	-
其他	3,100.49	-63.06	112.65	-	60.10	-
合计	**47,094.16**	**-924.21**	**27,227.00**	**-389.16**	**18,005.21**	**170.53**

回函不符的原因	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	回函不符的发函金额	对应的差异金额	回函不符的发函金额	对应的差异金额	回函不符的发函金额	对应的差异金额
占回函不符的函证金额比例	-	-1.96%		-1.43%		0.95%

注：占回函不符的函证比例=对应的差异金额合计/回函不符的发函金额合计。

如上表所示，报告期内各期回函不符对应的差异金额合计分别 170.53 万元、-389.16 万元和-924.21 万元，占回函不符的函证金额比例分别为 0.95%、-1.43%和-1.96%，差异金额及占比较小，差异金额主要系客户入账时间性差异导致。上述差异具体包括：（1）客户入账时间性差异。该类差异主要系公司按照企业会计准则及收入确认政策进行收入确认，而部分客户按照收到公司发票时进行入账并据此回函，从而导致回函不符；（2）收入金额相符但其他科目不符。该类差异系客户回函中收入金额相符，但由于客户已通过承兑汇票付款而发行人在资产负债表日尚未收到票据等原因导致应收账款等其他科目不符，该类函证的差异发生在收款环节而非销售环节，保荐机构及申报会计师在统计函证时，将其整体认定为回函不符，该类回函收入无差异；（3）其他差异。该类差异主要系客户回函金额统计错误导致差异，经与客户核对后公司收入确认金额无误。

针对回函不符的情况，调节的具体方法为，与公司相关人员、被询证单位进一步沟通核实，取得差异的具体明细，了解产生函证差异的原因及合理性，编制回函差异调节表，检查调节后金额是否相符，同时核查差异金额对应的相关原始单据，主要检查订单、出库单、签收单、出口报关单及提单、银行回款凭证等，并与发行人账面记录进行核对，核查发行人收入确认时点的准确性。

综上，函证中回函不符的差异金额主要系客户入账时间性差异等所致，差异金额占回函不符金额比例较小，差异均可以得到合理的解释，调节方法具备合理性，不影响发行人收入确认的准确性。

三、出口报关单、出口退税资料与发行人境外销售金额的具体对比情况，是否存在差异，原因及合理性。

（一）出口报关单与境外销售金额的具体对比情况

报告期各期，公司出口报关单与境外销售金额的具体对比情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
出口报关单数据（万美元）①	3,882.10	2,353.06	2,327.97
境外销售金额（万美元）②	3,876.38	2,348.42	2,327.69
差异（万美元）（③=①-②）	5.72	4.64	0.28
差异率（④=③/②）	0.15%	0.20%	0.01%

注：出口报关单数据来自海关电子口岸系统数据，公司外销结算以美元为主，同时包含部分欧元、日元等，为方便比较，其他币种均按海关统计美元数进行统计；

如上表所示，报告期内，公司境外销售金额与出口报关单数据基本一致，差异率较小，少量差异金额原因主要系海关出口数据统计时间差异所致。

（二）出口退税资料与境外销售金额的具体对比情况

报告期各期，公司出口销售免抵退税申报情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
免抵退申报出口销售额①	25,907.63	19,856.81	13,901.68
免抵退税计税金额*退税率②	3,367.99	2,600.25	2,173.94
免抵退税抵减额③	-	-	-
免抵退税额④=②-③	3,367.99	2,600.25	2,173.94
退税率⑤=④/①	13.00%	13.09%	15.64%
根据税法公司可享受的退税率	13%	13%	13%、16%

注：免抵退申报出口销售额来自出口退税申报系统，下同。

报告期内，发行人出口货物享受“免、抵、退”税政策，2018 年 5 月 1 日至 2019 年 3 月 31 日期间退税率为 16%，2019 年 4 月 1 日至今退税率为 13%。报告期内各期免抵退税额占免抵退申报出口销售额的比率与退税率基本一致。

因发行人部分已出口报关期间与免抵退申报期间存在时间性差异，报告期内发行人当期境外销售金额与免抵退申报出口销售额存在一定差异，具体情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境外销售金额（万美元）	3,876.38	2,348.42	2,327.69
加：上期销售收入在本期免抵退申报（万美元）	355.99	861.76	568.62
减：本期销售收入在下期申报（万美元）	226.78	355.99	861.76
减：其他差异（万美元）	4.06	7.98	1.58
免抵退申报出口销售额（万美元）	4,001.54	2,846.20	2,032.97
免抵退申报出口销售额-对应人民币（万元）	25,907.63	19,856.81	13,901.68

如上表所示，经调节时间性差异后出口销售收入与免抵退申报出口销售额基本一致。

综上，报告期内，公司境外销售金额与出口报关单数据基本一致，少量差异金额原因主要系海关出口数据统计时间差异所致，公司境外销售金额与免抵退申报出口销售额差异系申报期间存在时间性差异且经调时间性差异后基本一致。

四、境外主要客户的资信情况。

报告期内，公司境外主要客户销售收入及占比情况如下：

单位：万元

报告期	序号	客户名称	销售金额	占外销收入比例
2021 年	1	YUKITA	7,038.98	27.52%
	2	FC STANDARD	4,697.58	18.37%
	3	KITANI	3,609.31	14.11%
	4	ONAMBA CO., LTD	1,938.19	7.58%
	5	UNIVERSAL SOLAR GROUP PTY LTD	1,467.05	5.74%
	合计		**18,751.11**	**73.31%**
2020 年	1	YUKITA	3,735.08	22.68%
	2	FC STANDARD	2,694.66	16.36%
	3	KITANI	2,327.81	14.14%
	4	ONAMBA CO., LTD	1,929.78	11.72%
	5	UNIVERSAL SOLAR GROUP PTY LTD	1,356.35	8.24%
	合计		**12,043.69**	**73.14%**
2019 年	1	YUKITA	3,015.71	18.51%
	2	FC STANDARD	2,505.65	15.38%
	3	ELCON	1,789.51	10.98%
	4	ONAMBA CO., LTD	1,467.97	9.01%
	5	KITANI	1,135.85	6.97%
	合计		**9,914.69**	**60.85%**

经公开信息查询、访谈境外主要客户及调取主要客户中信保资信报告，报告期内，公司上述境外主要客户的基本信息、营收规模及合作情况如下：

① YUKITA

公司名称	YUKITA ELECTRIC WIRE CO.,LTD
成立时间	1923 年 3 月
注册地址	2-11, Furuichi 1-chome, Joto-ku, Osaka 536-0001, Japan

注册资本	46,000.00 万日元
股权结构	Yukita Kosan Co., Ltd.持股 61.30%、SWCC Showa Cable Systems Co., Ltd.持股 13.70%、Sadao Yukita 持股 7.20%、其他 5%以下股东合计持股 17.8%
主要业务	电线、电缆产品研发生产及销售
销售规模	2019-2021 年每年销售约 200 亿日元
合作及回款情况	2014 年开始合作，合作以来货款支付较及时，合作关系良好

② FC STANDARD

公司名称	FC STANDARD LOGISTICS CO.,LTD
成立时间	2000 年 5 月 1 日
注册地址	14F, Kurabo Annex Bldg., 4-11, Kyutaro-machi 2-chome,Chuo-ku, Osaka 541-0056, Japan
注册资本	5,000.00 万日元
股权结构	FC Holdings 持股 100.00%
主要业务	物流运输，光伏产品安装及贸易
销售规模	2019 年销售收入约 110 亿日元、2020 年销售收入约 120 亿日元、2021 年销售收入约 150 亿日元
合作及回款情况	2017 年开始合作，合作以来货款支付较及时，合作关系良好

③ KITANI

公司名称	KITANI ELECTRIC CO., LTD
成立时间	1918 年 10 月
注册地址	13-3, Nagao Kagu-machi 1-chome, Hirakata-shi, Osaka 573-0102, Japan
注册资本	4,000.00 万日元
股权结构	Kenichiro Kitani 持股 39.00%、Osaka Small and Medium Business Investment & Consultation 持股 34.50%、Soken Co., Ltd 持股 25.00%、Shinjiro Kitani 持股 1.50%
主要业务	主要从事光伏接线盒、汇流箱的生产、研发与销售
销售规模	2019-2021 年每年营业收入约 25-27 亿日元
合作及回款情况	2018 年开始合作，合作以来货款支付较及时，合作关系良好

④ ONAMBA CO., LTD

公司名称	ONAMBA CO., LTD
成立时间	1941 年 9 月 15 日
注册地址	3-1-27, Fukaekita, Higashinari-ku, Osaka 537-0001, Japan
注册资本	232,305.90 万日元
股权结构（注）	东京证券交易所上市公司，截至 2021 年 12 月 31 日前十大股东中株式会社カネカ持股 6.80%、日本生命保险相互会社持股 4.99%、

	日本住友电气工业株式会社持股 4.51%、株式会社三菱 UFJ 銀行持股 4.25%、株式会社南都銀行持股 3.94%、オーナンバ取引先持株会持股 3.61%、小野哲夫持股 3.32%、株式会社三井住友银行持股 3.21%、株式会社電響社持股 3.02%、泉州電業株式会社持股 2.90%
主要业务	从事电线、线束、光伏接线盒的研发、生产与销售
销售规模	2019 年营业收入 357.50 亿日元、2020 年营业收入 313.90 亿日元、2021 年营业收入 369.53 亿日元
合作及回款情况	2018 年开始合作，合作以来货款支付较及时，合作关系良好

注：ONAMBA CO., LTD（5816.T）系东京证券交易所上市公司，此处为其截至 2021 年 12 月 31 日前十大股东及注册资本以及年度报告中披露的营业收入数据。

⑤ UNIVERSAL SOLAR GROUP PTY LTD

公司名称	UNIVERSAL SOLAR GROUP PTY LTD
成立时间	2013 年 6 月 19 日
注册地址	Level 1 Unit 1 65 Doody Street Sydney Corporate Park Alexandria, NSW 2015, Australia
股权结构	NATIONAL UNIVERSAL SOLAR GROUP PTY LTD 持股 100.00%
主要业务	从事光伏组件及光伏线的研发、生产与销售
销售规模	2019 年营业收入约 1.5 亿美元、2020 年营业收入约 1.7 亿美元、2021 年营业收入约 2 亿美元
合作及回款情况	2017 年开始合作，合作以来货款支付较及时，合作关系良好

⑥ ELCON

公司名称	ELCON CABLES PTY LTD.
成立时间	2004 年 11 月 25 日
注册地址	Unit 1, 1095 Old Princes Highway Engadine, NSW 2233 Australia
股权结构	Marion Susan Coleman 持股 50.00%、Ross Earle Coleman 持股 50.00%
主要业务	从事工业用柔性电缆的贸易，提供定制电缆线束和导线总成
合作及回款情况	2013 年开始合作，公司出于自身产能、商业合作条件等因素考量，主动进行客户布局的战略调整，逐步减少合作，2019 年末应收账款已结清

公司境外主要客户成立时间较早，报告期内公司除出于自身产能、商业合作条件等因素考量，进行客户布局的战略调整而与 ELCON 减少合作外，境外主要客户较为稳定。公司境外主要客户营业收入规模整体较大，与公司保持长期稳定合作，合作关系良好且货款支付较及时，报告期内未发生过商业纠纷，客户资信情况较好。此外，经调取境外主要客户的中信保资信报告，其信用评级意见整体较好，境外主要客户信用评级具体详见本问询回复报告问题 10 之“三、结合外

销客户的信用评级情况，说明应收外销客户账款的可回收性是否存在较大风险”。

五、收入截止性测试的具体情况。

报告期内，由于公司从交付产品到确认收入通常在一个月内可以完成，因此截止性测试的样本范围为收入确认时间在报告期各资产负债表日前后 1 个月销售收入，经获取公司销售收入明细账，并从中选取记账凭证，抽样核查出库单、签收单、报关单及提单等支持性文件进行核对，检查相关收入是否计入了正确的会计期间。收入截止性测试的具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
资产负债表日前后一个月销售金额	30,296.59	19,293.49	8,302.58
截止性测试金额	20,141.87	12,498.87	6,428.29
核查比例	66.58%	64.78%	77.43%

通过执行上述截止性测试，报告期各期公司收入已按照交易发生的正确期间记录，不存在跨期确认收入情形。

六、对报告期内发行人新增客户的订单获取方式以及销售真实性的核查方法、过程以及结论。

报告期各期，公司新增客户收入金额分别为 2,811.79 万元、8,196.29 万元和 9,036.95 万元，占各期主营业务收入比例分别为 5.26%、11.83%和 7.51%，公司新增客户销售金额占主营业务收入比例较低，其中 2020 年公司新增客户销售占比较高，主要系当年晶科光伏作为当年新增客户，公司向其实现销售金额较大所致。

针对报告期内公司新增客户的订单获取方式以及销售真实性，保荐人及申报会计师执行的主要核查程序如下：

1、通过与公司销售负责人等进行访谈，了解公司业务拓展方式，新增客户订单的获取方式，并在对客户进行访谈过程中了解客户与公司建立合作的背景及主要原因；

2、通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道中查询新增客户的工商信息，检查新增客户的成立时间、注册资本、股权结构、经营范围等，核查

是否与公司存在关联关系；

3、查询公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水，核查是否存在与新增客户异常资金流水往来；

4、了解公司各销售模式下收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的有效性；

5、对报告期内主要新增客户进行函证，确认其与公司的交易金额是否准确，交易是否真实存在，对未函客户实施替代测试，包括但不限于检查销售合同或订单、出库单、签收单、报关单及提单等资料；

6、结合销售收入金额、不同产品类别、不同客户类型及重要性水平等因素，选取报告期内主要新增客户进行走访，了解新增客户与公司业务开展背景、主要产品用途、合作稳定性、与发行人及其关联方是否存在关联关系、销售金额是否与客户业务规模及经营状况和财务状况相匹配等情况。报告期内，对新增客户走访及函证金额占各期新增客户收入比重分别为 50.83%、72.25%和 71.11%。

经核查，保荐人及申报会计师认为：

报告期内，发行人新增客户的订单获取方式合理，新增客户的销售真实、准确、完整，新增客户与发行人之间不存在关联关系或其他利益安排。

问题 6：关于供应商

审核问询回复显示：

（1）江苏鑫海高导新材料有限公司为发行人采购铜丝的第一大供应商，报告期各期采购金额分别为 18,842.56 万元、20,310.22 万元、53,989.65 万元，占当期铜丝采购金额的比例分别为 61.57%、41.39%、63.30%；

（2）上海昕旭阻燃材料有限公司为发行人化工原料的第一大供应商，报告期各期采购金额分别为 1,264.50 万元、1,674.57 万元、1,835.67 万元，发行人采购占其销售同类产品的比例为约 50%。

请发行人说明：

（1）向江苏鑫海高导新材料有限公司采购铜丝的比例较高的原因及合理性，是否存在供应商依赖的风险；

（2）向上海昕旭阻燃材料有限公司采购占其销售同类产品比例较高的原因及合理性；

（3）上述供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、向江苏鑫海高导新材料有限公司采购铜丝的比例较高的原因及合理性，是否存在供应商依赖的风险。

（一）发行人向江苏鑫海高导新材料有限公司采购铜丝的比例较高的具有合理性

报告期内，发行人向鑫海高导采购铜丝占当期铜丝采购金额比例如下：

期间	2021 年	2020 年	2019 年
占当期铜丝采购金额比例	63.30%	41.39%	61.57%

鑫海高导基本情况如下：

名称	江苏鑫海高导新材料有限公司
成立日期	1987 年 11 月 2 日

注册资本	21,025 万元		
法定代表人	汤优钢		
主要股东	楚江新材（002171.SZ）控股子公司		
注册地址	江苏省丹阳市皇塘镇蒋墅东风北路		
经营范围	金属制品的制造、加工，无氧铜杆线、光亮铜杆、铜线材、合金复合铜线丝、铜束线、铜绞线、超细电子铜丝材、新能源汽车铜线、光伏线、电线电缆用高性能铜导体的加工(国家禁止投资的除外)，自营和代理各类商品及技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）		
主要经营数据（万元）	**2021 年**	**2020 年**	**2019 年**
营业收入	1,202,375.88	717,552.82	326,436.35
净利润	7,061.68	6,209.79	3,513.60

注：上表主要经营数据来源于楚江新材（002171.SZ）年报。

自 2004 年发行人成立起，发行人与鑫海高导就建立合作，具有稳固的合作基础，发行人主要向鑫海高导采购裸铜丝及镀锡铜丝。鑫海高导是一家从事铜导体材料的集研发、设计、制造、销售于一体的专业生产厂家，是目前国内产业链较为完整的综合性铜杆/线/丝加工生产企业之一。鑫海高导产品质量良好，与发行人配合度较高，且主要生产经营地与发行人同属江苏省内，交付较快，并给予发行人一定的信用期。

综上，发行人选择具有行业地位突出，产品质量稳定的供应商建立长期稳定合作关系，具有合理性。

（二）发行人不存在供应商依赖的风险

发行人的主要原材料铜丝为大宗商品，存在价格较为透明的公开交易市场，可供发行人选择的采购渠道较为丰富，发行人可以按照市场行情、价格、运输距离等随时从公开市场采购。发行人拥有多家可选的同类供应商，发行人与主要铜丝供应商的业务合作稳定，根据各家铜丝供应商交期、合作配合度等因素下单采购，不存在严重依赖于少数供应商的风险。

二、向上海昕旭阻燃材料有限公司采购占其销售同类产品比例较高的原因及合理性。

上海昕旭阻燃材料有限公司基本情况如下：

名称	上海昕旭阻燃材料有限公司

成立日期	2011 年 6 月 27 日
注册资本	100 万元
法定代表人	冯云
股权结构	冯云持股 65.00%，万剑持股 35.00%
注册地址	上海市浦东新区三林路 235 号 1 幢 313 室
经营范围	阻燃材料、绝缘材料、矿产品（除专项审批）、金属材料、化工产品及原料（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）、针纺织品及原料（除棉花收购）、五金交电、日用百货、机械设备及配件、建筑装潢材料、木材的销售，商务咨询（除经纪），从事货物与技术的进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
发行人采购占其销售同类产品的比例	约 50%

发行人向上海昕旭阻燃材料有限公司主要采购氢氧化铝，用于线缆阻燃填料，在向上海昕旭阻燃材料有限公司采购前，发行人主要使用外资品牌类似产品，采购成本较上海昕旭阻燃材料有限公司高约 30%-40%。上海昕旭阻燃材料有限公司研发提供了专门适配发行人线缆产品的表面活化的氢氧化铝，能更满足发行人对氢氧化铝的分散性特殊要求，提高线缆的挤出速度及对生产设备和工艺变化的冗余度和稳定性，且价格较外资品牌更有竞争力。氢氧化铝用于发行人自产胶料，随着发行人自产胶料占比提高，发行人向上海昕旭阻燃材料有限公司采购量也随之上升，且该类产品具有特定使用范围需要根据生产设备、生产环境、生产工艺个性化定制，一旦使用不会轻易更换配方，上海昕旭阻燃材料有限公司该类产品仅销售给发行人及昕旭阻燃其他客户 A 等线缆客户。

综上，发行人向上海昕旭阻燃材料有限公司采购占其销售同类产品比例较高，具备合理性。

三、上述供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排。

保荐人及申报会计师实地走访了上述供应商的主要经营场所，访谈了相关业务经办人，查询了上述供应商工商资料，将发行人、发行人实控人、董监高及其关联方银行流水交易对手与上述供应商重要股东、董监高进行比对。核查上海昕旭阻燃材料有限公司和江苏鑫海高导新材料有限公司与发行人的业务合作合同、业务订单，比较与发行人其他供应商的主要条款、定价机制是否存在明显差异。

经核查，保荐人及申报会计师认为上述供应商与发行人均通过商务洽谈建立

关系，具有合理的交易背景，上述供应商及其关联方与发行人不存在关联关系或其他利益安排。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐人及申报会计师执行了如下核查程序：

1、查询发行人上述供应商的公开信息，对其进行函证及访谈，了解交易背景、向发行人销售的产品占其同类产品销售的比例及上述供应商及其关联方与发行人是否存在关联关系或其他利益安排的等情况，并取得上述供应商签字盖章确认的访谈记录；

2、核查上海昕旭阻燃材料有限公司和江苏鑫海高导新材料有限公司与发行人的业务合作合同、业务订单，比较与发行人其他同类供应商的主要条款、定价机制是否存在明显差异；

3、访谈发行人的采购业务负责人，了解发行人供应商选择机制，发行人与上海昕旭阻燃材料有限公司和江苏鑫海高导新材料有限公司交易背景、采购内容、采购金额、应付款项、付款政策以及供应商基本情况等，核查是否与发行人、发行人实际控制人、董事、监事、高管等存在关联关系或其他利益安排；

4、获取了上海昕旭阻燃材料有限公司及同类产品其他公司报价单；

5、将发行人、发行人实控人、董监高及其关联方银行流水交易对手与上述供应商重要股东、董监高进行比对。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人向江苏鑫海高导新材料有限公司采购铜丝的比例较高系基于双方合作基础、产品质量、配合度、交期、信用期等多种原因考虑，具备合理性，发行人铜丝采购渠道丰富，不存在供应商依赖的风险；

2、发行人向上海昕旭阻燃材料有限公司采购占其销售同类产品比例较高系该产品系针对发行人生产环境及生产工艺研发，偏定制化，具有特定的使用范围。

氢氧化铝用于发行人自产胶料，随着发行人自产胶料占比提高，发行人向上海昕旭阻燃材料有限公司采购量也随之上升。发行人向上海昕旭阻燃材料有限公司采购占其销售同类产品比例较高具备合理性；

3、发行人与江苏鑫海高导新材料有限公司及上海昕旭阻燃材料有限公司均通过商务洽谈建立关系，具有合理的交易背景，上述供应商及其关联方与发行人不存在关联关系或其他利益安排。

问题 7：关于成本

申报材料显示，报告期内，发行人主营业务成本中直接人工分别为 923.53 万元、911.36 万元、1,402.64 万元，占主营业务成本的比例分别为 2.18%、1.63%、1.39%。

请发行人：

（1）说明报告期各期主要产品单位人均工时的耗用量是否存在较大变动，生产用工人数与人工工时数量是否匹配；

（2）说明报告期各期人均产出数量与金额，与同行业可比公司是否存在差异，差异的原因及合理性；

（3）说明人工成本占主营业务成本比例较低的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明报告期各期主要产品单位人均工时的耗用量是否存在较大变动，生产用工人数与人工工时数量是否匹配。

（一）报告期内主要产品单位人均工时的耗用量

公司所处线缆行业自动化程度较高，工序主要集中在铜丝加工、胶料加工、押出、辐照、编织绕包、倒轴、检验、包装等环节，由于各主要产品的型号规格及生产工序有所不同，因而主要产品耗用的生产工时也存在一定差异。报告期各期，公司主要产品对应的生产工时、产量、单位工时情况如下：

产品类别	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
		数值	变动率	数值	变动率	数值
光伏线缆	生产工时（万小时）	15.96	-8.75%	17.49	-8.81%	19.18
	产量（万千米）	16.85	-2.67%	17.31	38.04%	12.54
	单位工时（时/千米）	0.95	-6.24%	1.01	-33.94%	1.53
新能源汽车线缆	生产工时（万小时）	13.98	51.05%	9.25	9.82%	8.43
	产量（万千米）	3.67	112.66%	1.73	34.43%	1.29
	单位工时（时/千米）	3.80	-28.97%	5.36	-18.31%	6.56

产品类别	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
		数值	变动率	数值	变动率	数值
工业线缆	生产工时（万小时）	5.95	18.50%	5.02	15.28%	4.36
	产量（万千米）	7.87	39.97%	5.62	49.82%	3.75
	单位工时（时/千米）	0.76	-15.34%	0.89	-23.06%	1.16

注：单位工时=生产工时/产量。

由上表可见，报告期内，主要产品单位工时均呈逐年下降趋势，主要原因：①随着公司生产规模扩大，产量快速增长，规模效应逐步发挥；②公司加强生产流程管理、提高生产自动化程度、加强订单连续生产，有效提升生产效率。

报告期各期，各产品间单位工时的变动幅度有所差异，其中：

2020 年光伏线缆的单位工时较 2019 年下降 33.94%，下降幅度高于新能源汽车线缆和工业线缆，主要系一方面受光伏行业利好影响，公司 2020 年光伏线缆产量较 2019 年增幅较大，另一方面光伏线缆产品结构有所变化，2020 年双并光伏线产量由 7,728.23 千米下降至 3,793.93 千米，由于双并光伏线相较单根光伏线结构复杂，耗用工时较多，因而双并光伏线的产量下降拉低了光伏线缆整体的单位工时；

2021 年新能源汽车线缆的单位工时同比下降 28.97%，下降幅度高于光伏线缆和工业线缆，主要系随着 2021 年下游新能源汽车行业迅猛发展以及公司与比亚迪等客户加强合作，客户需求旺盛，使得 2021 新能源汽车线缆产量较 2020 年增长 112.66%，同时随着生产自动化程度提高以及订单连续生产效率提高，规模效应凸显；

2021 年光伏线缆单位工时与 2020 年相比略有降低，变动幅度较小，主要系一方面当期光伏线缆产量略有下降，另一方面生产自动化程度和生产效率有所提高有利于降低单位工时，综合影响下光伏线缆单位工时略有下降。

综上，报告期内主要产品单位工时的变动具有合理性，与公司实际生产经营情况相符。

（二）生产用工人数与人工工时数量是否匹配

公司生产人员执行每日 2 班倒班制，每日工时按照固定工作工时和加班工时

进行合理分配，计时工资按照固定薪酬、加班薪酬合并计算。报告期内，公司的生产人数与人工工时情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
累计生产工时（小时）	358,875	317,652	319,634
平均生产人数（人）	117	106	109
人均工时（小时/人）	3,067.31	2,996.72	2,932.42

注 1：人均工时=累计生产工时/平均生产人数。
注 2：此处为直接生产人员（不包含车间管理人员等非直接参与生产人员），平均生产人数系各月末平均数且经四舍五入。

2019 年、2020 年和 2021 年，公司人均工时分别为 2,932.42 小时/人、2,996.72 小时/人和 3,067.31 小时/人，呈逐年上升趋势，主要系随着报告期内公司订单量大幅增长，公司新购置自动化设备以提高生产能力及效率，主要产品产量相应上升，生产员工加班次数增多，增加了工作时间，主要产品产能利用率亦逐年上升。

综上，报告期内生产用工人数与人工工时数量相匹配。

二、说明报告期各期人均产出数量与金额，与同行业可比公司是否存在差异，差异的原因及合理性。

（一）报告期各期人均产出数量与金额

报告期内，各期直接生产人员人均产出数量与人均产出金额具体如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
直接生产人员平均人数（人）	117	106	109
线缆产量（万千米）	28.39	24.66	17.58
线缆销售收入（万元）	115,814.27	66,437.20	49,544.45
人均产量（万千米/人）	0.24	0.23	0.16
人均产值（万元/人）	989.87	626.77	454.54

报告期各期，公司直接生产人员平均人数分别为 109 人、106 人和 117 人，人均产量分别为 0.16 万千米、0.23 万千米和 0.24 万千米，人均产值分别为 454.54 万元、626.77 万元和 989.87 万元。

报告期内，公司人均产量呈持续增长趋势，主要系：（1）2020 年下半年以来受下游光伏、新能源汽车、储能行业利好以及主要客户订单量大幅增长影响，主要产品生产量相应提高，产能利用率逐步上升，同时 2020 年以来光伏线缆中工艺更为复杂的双并光伏线产量下降；（2）公司加强生产流程管理、提高生产

自动化程度、提高生产效率、加强订单连续生产，人均产量逐步增加。

报告期内，公司人均产值也呈持续增长趋势，主要原因系一方面报告期内主要产品产销量持续增长，人均产值相应提高；另一方面公司各类线缆产品采用“铜价+加工费”的定价模式，随着铜丝持续上涨且涨幅较大，公司销售收入受铜价上升的影响亦有所上升，人均产值亦实现较快增长。

（二）与同行业可比公司是否存在差异

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
卡倍亿	生产人员平均人数（人）	439.00	300.00	252.00
	线缆产量（万千米）	430.35	317.71	202.10
	线缆销售收入（万元）	216,018.69	121,978.31	88,352.97
	人均产量（万千米/人）	0.98	1.06	0.80
	人均产值（万元/人）	492.07	406.59	350.61
新亚电子	生产人员平均人数（人）	539.00	521.00	502.00
	线缆产量（万千米）	415.06	359.39	330.71
	线缆销售收入（万元）	144,685.37	97,293.44	90,948.95
	人均产量（万千米/人）	0.77	0.69	0.66
	人均产值（万元/人）	268.43	186.74	181.17
同行业可比公司平均值	人均产量（万千米/人）	0.88	0.87	0.73
	人均产值（万元/人）	380.25	296.67	265.89
鑫宏业	人均产量（万千米/人）	0.24	0.23	0.16
	人均产值（万元/人）	989.87	626.77	454.54

数据来源：同行业可比公司定期报告、招股说明书；
注 1：可比公司生产人员平均人数=（年初生产人数+年末生产人数）/2。
注 2：亨通光电主要产品包括智能电网传输与系统集成、光网络与系统集成、铜导体产品、海洋电力通信与系统集成、工业智能控制、新能源汽车部件与充电运营等，线缆产品仅占其主要产品一部分，且其未披露明细产品产量及对应生产人员情况，人均产量和人均产值不具有可比性，故上表未列示；景弘盛未披露产量数据，无法进行对比。

1、人均产量

报告期内，公司人均产量低于卡倍亿及新亚电子，主要系产品结构存在明细差异，其中新亚电子主营消费电子及工业控制线材，卡倍亿主营汽车线缆且以应用于燃油汽车的低压线缆居多，由于新亚电子和卡倍亿的产品外径较小，工序较公司新能源汽车线缆等产品更为简单，且外径较小，单次生产批量更大，因此实现的人均产量更高，此外其产销量规模高于公司，规模效应较为显著。而公司主营产品整体外径较大，且新能源汽车等特种线缆占比较高，产品结构和生产工序相对复杂，单次生产批量更小，因此生产周期较长。报告期内，公司及同行业可

比公司人均产量均呈现增长趋势，整体趋势一致。

2、人均产值

报告期内，公司人均产值高于同行业可比公司，主要系产品结构存在差异，与卡倍亿、新亚电子产品相比，由于公司线缆产品整体外径较大，铜丝等主要原材料单位耗用量较高，因而产品的单位成本及单价普遍高于同行业可比公司。其中，卡倍亿汽车特殊线缆应用汽车低压线等领域，产品单价为 700 元/千米-800 元/千米左右，而公司新能源汽车线缆以车内高压线和充电线为主，规格整体较大，耗用原材料量大，报告期内公司新能源汽车线缆销售单价分别为 9,779.15 元/千米、11,368.61 元/千米和 14,285.92 元/千米；新亚电子各类工业线缆应用于消费电子等领域，线径较细，产品单价基本在 200 元/千米-500 元/千米左右，而公司工业线缆应用下游包含储能、医疗器械等，规格整体亦较大，报告期内公司工业线缆销售单价分别为 1,437.42 元/千米、1,481.31 元/千米和 2,091.32 元/千米，产品结构及应用领域差异导致公司产品外径较大，因此单价整体更高，从而使得人均产值更高。报告期内，公司及同行业可比公司人均产值均呈现增长趋势，整体趋势一致。

综上所述，公司的人均产量、人均产值与同行业可比公司存在差异主要系产品结构差异所致，具有合理性，且报告期内公司与同行业可比公司人均产量、人均产值变动趋势基本一致。

三、说明人工成本占主营业务成本比例较低的原因及合理性，与同行业可比公司是否一致。

报告期各期，公司主营业务成本构成如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接材料	95,119.27	96.10%	51,724.75	94.62%	39,554.40	93.40%
直接人工	1,402.64	1.42%	911.36	1.67%	923.53	2.18%
制造费用	2,454.15	2.48%	2,029.43	3.71%	1,870.40	4.42%
合计	**98,976.06**	**100.00%**	**54,665.54**	**100.00%**	**42,348.33**	**100.00%**

由于线缆行业属于典型的“料重工轻”行业，铜丝等主要原材料在产品的成

本构成中占比较高，且生产自动化程度高、员工人数较少，因此其行业固有的产品特性、工艺特点决定公司产品的直接人工成本占比较低。随着上游铜丝等原材料采购价格呈上升趋势，公司直接材料成本上涨，导致公司直接人工占主营业务成本比例有所下降。

报告期各期，同行业可比公司主营业务成本构成与公司对比情况如下：

单位：万元

产品类别	项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
卡倍亿	直接材料	193,056.97	95.55%	101,713.53	93.62%	70,525.02	93.69%
	直接人工	2,889.29	1.43%	1,592.49	1.47%	1,469.22	1.95%
	制造费用	6,101.85	3.02%	5,343.04	4.92%	3,282.15	4.36%
	合计	**202,048.11**	**100.00%**	**108,649.06**	**100.00%**	**75,276.39**	**100.00%**
新亚电子	直接材料	106,942.72	94.32%	70,241.80	93.30%	66,303.13	93.53%
	直接人工	3,749.43	3.31%	2,685.86	3.57%	2,461.59	3.47%
	制造费用	2,684.86	2.37%	2,358.70	3.13%	2,127.82	3.00%
	合计	**113,377.01**	**100.00%**	**75,286.36**	**100.00%**	**70,892.54**	**100.00%**
鑫宏业	直接材料	95,119.27	96.10%	51,724.75	94.62%	39,554.40	93.40%
	直接人工	1,402.64	1.42%	911.36	1.67%	923.53	2.18%
	制造费用	2,454.15	2.48%	2,029.43	3.71%	1,870.40	4.42%
	合计	**98,976.06**	**100.00%**	**54,665.54**	**100.00%**	**42,348.33**	**100.00%**

数据来源：同行业可比公司定期报告、招股说明书；
注：亨通光电主要产品包括智能电网传输与系统集成、光网络与系统集成、铜导体产品、海洋电力通信与系统集成、工业智能控制、新能源汽车部件与充电运营等，线缆产品仅占其主要产品一部分，且其定期报告中未单独披露线缆产品的成本构成数据，故上表未列示；景弘盛未披露成本构成数据，无法进行对比。

如上表所示，报告期各期，公司人工成本占主营业务成本比例变动趋势与同行业可比公司变动趋势基本一致，均呈逐年下降趋势，公司人工成本占主营业务成本比例与卡倍亿基本相当，低于新亚电子，处于同行业可比公司区间内，具备行业合理性。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐人及申报会计师执行了如下核查程序：

1、访谈发行人人事负责人，了解生产人员工作安排，获取公司报告期内的

直接生产人员花名册和考勤汇总表，对生产工时进行统计分析；

2、访谈发行人生产负责人，了解生产的管理制度、各类产品的主要生产工序，获取公司各类产品的工艺流程图，实地观察生产过程；

3、获取发行人报告期内主要产品产量统计表、成品收发存报表、生产人员变动表，核对计算方式与计算过程；

4、了解和分析主要产品单位产量工时及人均工时的变动原因及合理性，验证生产人员工时和人员数量的匹配关系；

5、分析报告期内人均产量和人均产值的变动情况，验证主要产品产量和人员数量的匹配关系，了解和分析变动原因及合理性，并与同行业可比公司进行对比分析；

6、查阅同行业可比公司的招股说明书、定期报告等公开资料，对其产品结构、成本结构进行分析对比。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、报告期内发行人主要产品的单位工时耗用量变动具有合理性，与实际生产经营情况相符。因产品生产需求增加、设备自动化程度提高及工艺不断改进等原因，人均工时耗用的变动具有合理性，发行人的生产用工人数与人工工时数量相匹配；

2、报告期内发行人人均产量及人均产值的变动与发行人实际生产经营情况相符，发行人的人均产量、人均产值与同行业可比公司存在差异主要系产品结构差异所致，具有合理性，且报告期内发行人与同行业可比公司人均产量、人均产值变动趋势基本一致；

3、报告期内发行人人工成本占主营业务成本比例较低符合线缆行业“料重工轻”的特点，发行人人工成本占主营业务成本比例在同行业可比公司区间范围内，且与同行业可比公司变动趋势基本一致，均呈逐年下降趋势，具备行业合理性。

问题 8：关于毛利率

审核问询回复显示：

（1）铜丝价格变动对公司毛利率产生一定影响，且呈反向变动关系，铜丝价格上涨时，若假定加工费不变，则毛利率将有所下降；

（2）剔除铜价变动影响后，报告期各期，公司光伏线缆毛利率分别为 17.34%、18.31%和 15.05%；

（3）2021 年度，发行人综合毛利率低于同行业可比公司平均水平，且较 2020 年的下降幅度大于同行业可比公司平均水平。

请发行人：

（1）就铜价变动对毛利率的影响进行敏感性分析；

（2）结合向主要客户销售的产品毛利率变动情况说明剔除铜价变动影响后，2021 年光伏线缆毛利率下降幅度较大的原因及合理性，与其他光伏组件供应商是否一致，是否存在毛利率持续下降的风险；

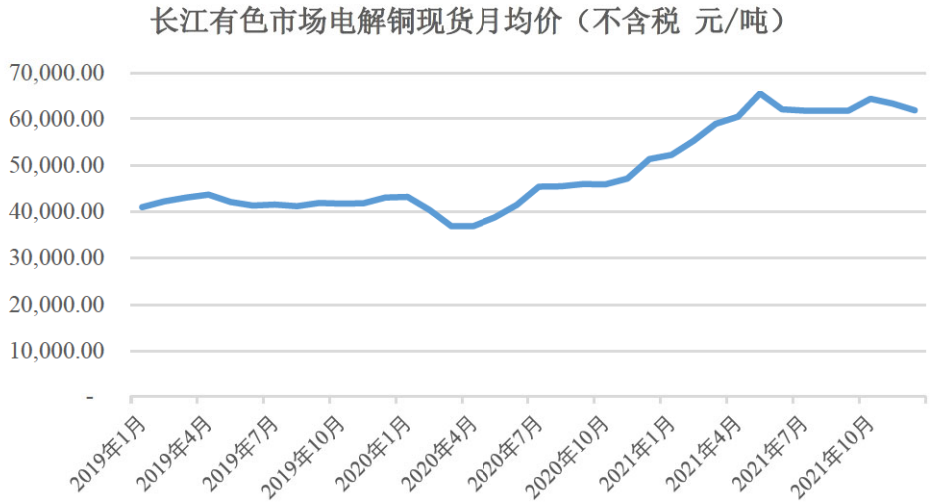
（3）说明 2021 年综合毛利率低于同行业可比公司平均水平，且较 2020 年的下降幅度大于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、就铜价变动对毛利率的影响进行敏感性分析。

报告期内，国内电解铜现货月均价变动如下所示：



数据来源：Wind。

假定公司主营业务收入和成本仅受铜价波动的影响，而主营业务毛利不变，就铜价变动对主营业务毛利率的影响进行敏感性分析如下：

单位：万元

项目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
主营业务收入①		120,297.61	69,310.60	53,468.89
主营业务成本②		98,976.06	54,665.54	42,348.33
主营业务毛利率③		17.72%	21.13%	20.80%
主营业务成本中铜丝成本④		80,067.27	42,201.62	30,610.21
主营业务毛利率变动⑤	铜价上涨 10%	-1.11%	-1.21%	-1.13%
	铜价上涨 20%	-2.08%	-2.29%	-2.14%
	铜价上涨 30%	-2.95%	-3.26%	-3.05%
	铜价上涨 40%	-3.73%	-4.14%	-3.88%
	铜价下降 10%	1.26%	1.37%	1.26%
	铜价下降 20%	2.72%	2.93%	2.69%
	铜价下降 30%	4.42%	4.72%	4.31%
	铜价下降 40%	6.43%	6.80%	6.18%

注 1：⑤=（①-②）/（①+④*铜价波动幅度）-③；
注 2：公司自 2020 年 1 月 1 日 起执行新收入准则，将与合同履约直接相关的运杂费由“销售费用”重分类至“营业成本”及“合同履约成本”，其中 2020 年和 2021 年重分类至“营业成本”的运杂费分别为 1,237.28 万元和 1,931.26 万元，出于可比性考虑，在对主营业务成本及主营业务毛利率分析中，均剔除运杂费重分类影响。

通过敏感性分析可知，主营业务毛利率与铜价整体呈反向变动趋势，2019 至 2020 年，铜价全年平均价格波动幅度相对较小，其中 2020 年铜价呈现先降后升趋势，考虑到从铜价到采购、生产存在一定时间滞后，因此 2020 年公司主营业务毛利率基本与上年持平；2021 年全年铜丝市场价及公司采购均价较 2020 年

涨幅超过 30%，使得公司主营业务毛利率有所下降，根据敏感性分析，若 2021 年铜价分别上涨 30%和 40%时，公司主营业务毛利率分别下降 2.95%和 3.73%，公司 2021 年剔除运杂费后的主营业务毛利率较 2021 年下降 3.41%，下降幅度位于敏感性分析合理区间内。

二、结合向主要客户销售的产品毛利率变动情况说明剔除铜价变动影响后，2021 年光伏线缆毛利率下降幅度较大的原因及合理性，与其他光伏组件供应商是否一致，是否存在毛利率持续下降的风险。

（一）结合向主要客户销售的产品毛利率变动情况说明剔除铜价变动影响后，2021 年光伏线缆毛利率下降幅度较大的原因及合理性

报告期内，公司向主要光伏线缆客户销售的光伏线缆毛利率如下：

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
客户 E	21.24%	26.33%	24.53%
客户 H	12.29%	13.02%	-
客户 J	11.27%	16.76%	14.76%
客户 L	16.92%	20.81%	18.83%
客户 B	19.88%	23.51%	20.62%
客户 O	10.74%	15.58%	14.63%
客户 BH	11.49%	17.87%	17.55%
客户 G	-	-	23.44%

报告期内，公司主要光伏线缆客户毛利率变动趋势与光伏线缆整体毛利率基本一致，均呈现 2020 年较 2019 年略有上升，2021 年较 2020 年下降幅度较大的趋势，此外公司 2021 年向客户 H 销售毛利率下降幅度较小，主要系在铜丝等原材料上涨的同时，公司向其销售产品结构有所变化，规格参数要求更高且毛利率较高产品光伏线缆 M 销售占比提高所致。

2021 年剔除铜价变动影响后的光伏线缆毛利率较 2020 年有所下降，主要原因系：

①公司线缆产品原材料主要由铜丝、胶料构成，其中胶料分为外购和自产，自产即公司采购化工原料自产胶料，公司光伏线缆胶料规格型号相对较少，已基本实现胶料自产，公司新能源汽车线缆、工业线缆胶料应用环境较为复杂，性能要求更高，且规格型号相对较多，由于经济效应、产能等原因胶料以外购为主。

2021 年以来，大宗商品整体呈现大幅上涨趋势，以 PVC 为代表的基础化工原料大宗价格亦维持在价格高位，由于公司采购胶料由供应商进一步加工，传导至公司采购价格需要一定时间，而采购光伏线缆用化工原料由基础化工原料大宗价格直接传导，因此光伏线缆单位成本中化工原料成本上涨幅度较大，同时由于公司以“铜价+加工费”方式进行定价，铜丝价格波动能够及时传导至下游客户，而化工原料等非铜原材料上涨传导至下游客户进行调整价格需要一定时间，使得剔除铜价变动影响后光伏线缆单位成本上升幅度仍大于单价上涨幅度。2020 年和 2021 年公司光伏线缆单位成本中化工原料相关成本分别为 285.20 元/千米和 345.31 元/千米，2021 年化工原料相关单位成本较 2020 年上涨 60.11 元/千米，而 2021 年剔除铜价变动影响后光伏线缆销售单价为 2,425.93 元/千米，即若假定其他条件不变情况下，初步测算 2021 年化工原料相关单位成本上涨导致剔除铜价变动影响后光伏线缆毛利率下降幅度为 60.11 / 2,425.93=2.48%。

②随着公司外销区域调整，光伏线缆中毛利率较高的双并光伏线销售占比逐年下降，报告期内双并光伏线销售收入占比分别为 14.33%、4.60%和 3.34%，同时 2021 年受澳大利亚市场竞争影响双并光伏线毛利率降低。此外，随着 2021 年新能源汽车线缆及工业线缆等主要产品订单量大幅增长，公司综合考虑产能及下游重点客户布局等因素安排生产，光伏线缆产量较 2020 年有所下降，规模效应及订单连续生产下对单位成本的降低作用减弱。

综上，2021 年公司光伏线缆毛利率较 2020 年下降符合公司业务情况，具备合理性。

（二）与其他光伏组件供应商是否一致，是否存在毛利率持续下降的风险

根据公开信息查询，报告期内部分光伏组件、光伏设备及光伏辅材类企业毛利率变动情况如下：

公司名称	产品	2021 年度	2020 年度	2019 年度
晶科能源	光伏组件	13.40%	22.90%	22.93%
	硅片	20.83%	15.52%	20.80%
天合光能	光伏组件	12.43%	14.90%	17.22%
隆基股份	太阳能组件	17.06%	20.53%	25.18%
	硅片及硅棒	27.55%	30.36%	-
通威股份	太能电池及组件	8.81%	14.54%	20.21%

公司名称	产品	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	多晶硅及化工	66.69%	34.70%	28.40%
通灵股份	全部产品	15.40%	23.40%	24.18%
快可电子	全部产品	18.36%	24.83%	24.82%
宇邦新材	全部产品	13.56%	19.71%	17.94%
鑫宏业	**光伏线缆**	**12.02%**	**18.09%**	**17.69%**

如上表所示，报告期内，公司光伏线缆毛利率变动趋势与光伏组件、光伏设备及光伏辅材类企业毛利率变动趋势整体一致。其中，报告期内光伏组件企业毛利率整体呈现下降趋势，且呈 2020 年趋势较为平稳 2021 年大幅下降趋势，根据晶科能源、隆基股份、通威股份等企业定期报告披露，主要系受 2021 年以来硅片及电池片价格上涨幅度较大所致，2021 年晶科能源硅片毛利率、通威股份多晶硅及化工毛利率相应有所提高，光伏组件、硅片毛利率变动主要系受硅料供需关系等因素影响，与公司光伏线缆毛利率变动逻辑相关性较小。

从事光伏接线盒、连接器、光伏焊带业务的通灵股份、快可电子、宇邦新材等企业报告期内毛利率均呈现 2020 年略有上升、2021 年大幅下降的趋势，与公司光伏线缆毛利率变动趋势一致，主要系其产品原材料中包含铜、铝、锡、塑料料子等大宗商品原材料，根据其招股说明书、定期报告等资料中披露 2021 年毛利率大幅下降主要原因系受原材料价格大幅上涨等因素影响，与公司光伏线缆毛利率下降原因基本一致。

综上，2021 年公司光伏线缆毛利率下降幅度较大主要受铜丝、化工原料等主要原材料价格上涨等因素影响所致，与光伏组件、光伏设备及光伏辅材类企业毛利率变动趋势整体一致，随着光伏行业实现良好发展以及铜丝等主要原材料价格波动幅度减小，公司光伏线缆毛利率持续下降的风险整体较低。同时，考虑到大宗商品未来价格走势具有不确定性，未来若铜丝等主要原材料价格持续上涨，将对公司毛利率产生一定影响，公司已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”之“（一）原材料供应和价格波动风险”和 “第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（一）原材料供应和价格波动风险”披露如下：

“报告期内，公司采购的主要原材料为铜丝、胶料和聚乙烯、阻燃剂等化工原料，上述原材料的生产厂商众多，竞争充分，市场货源充足。公司原材料成本占主营业务成本的比例较高，其中，报告期各期铜丝采购金额占原材料总采购金

额的比重分别为 81.20%、84.31%和 86.16%。2020 年下半年以来，铜材受大宗商品供需关系影响，铜材市场价格持续上涨，公司原材料采购资金需求量有所增长，同时对毛利率等经营业绩指标具有一定影响，如果未来受行业政策、经济环境、市场供求关系等因素影响，导致铜丝的供给受限或价格大幅波动，将会对公司的生产经营产生一定影响。”

三、说明 2021 年综合毛利率低于同行业可比公司平均水平，且较 2020 年的下降幅度大于同行业可比公司平均水平的原因及合理性。

报告期内，公司与同行业可比公司综合毛利率比较情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
卡倍亿	15.12%	23.75%	27.00%
景弘盛	18.17%	17.63%	19.27%
亨通光电	15.95%	16.40%	16.89%
新亚电子	21.42%	22.74%	21.91%
平均值	**17.67%**	**20.13%**	**21.27%**
鑫宏业	**15.94%**	**19.18%**	**20.65%**
鑫宏业-剔除运杂费影响	**17.52%**	**20.94%**	**20.65%**

数据来源：同行业公司公开披露的招股说明书或定期报告。

注 1：由于部分同行业可比公司未披露营业成本中运杂费数据，无法剔除运杂费重分类影响，故此处分析公司与同行业可比 2020 年及 2021 年毛利率数据时，营业成本均已包含运杂费进行计算；

注 2：卡倍亿产品分类包括汽车线缆及绝缘材料，其中汽车线缆包括常规线缆及特殊线缆，鉴于特殊线缆与公司产品具有可比性，此处采用汽车线缆中的特殊线缆毛利率进行对比。

2021 年公司综合毛利率略低于同行业可比公司平均水平，其中与卡倍亿、亨通光电相当，低于景弘盛及新亚电子，主要原因系：①由于应用领域不同，销售产品结构存在一定差异，景弘盛、新亚电子存在部分较高毛利率特种线缆产品且其销售收入同比大幅增加，其中景弘盛通信高速电缆产品毛利率为 35.49%，新亚电子高频数据线材和特种线材毛利率分别为 46.02%和 29.77%，带动其 2021 年综合毛利率较高；②销售区域有所差异，公司 2021 年境外销售收入占比为 21.26%，整体高于卡倍亿、亨通光电、新亚电子，2021 年境外运输单价受海运运力紧张、运输人力紧张、叠加集装箱空缺等因素持续影响而大幅上涨，公司外销出口代理费及外销运费较 2020 年上升 362.38 万元，对毛利率有所影响，公司 2021 年剔除运杂费后的综合毛利率为 17.52%。

2021 年公司综合毛利率较 2020 年下降 3.24%，同行业可比公司综合毛利率平均水平较 2020 年下降 2.46%，公司综合毛利率下降幅度略高于同行业可比公司平均水平。公司综合毛利率下降主要系受铜丝等主要原材料价格大幅上涨所致，毛利率下降幅度位于铜价变动敏感性分析合理区间内。

同行业可比公司受产品结构及套期保值等因素影响毛利率变动幅度各有不同，其中：

①卡倍亿 2021 年特殊线缆毛利率下降幅度较大，其 2021 年度报告中披露受铜价持续上升影响毛利率水平，此外其可转债问询回函中披露部分下游客户临时增加订单，销售价格的定价基础为前期较低铜价，为执行该等临时新增订单的铜材采购为当期较高的铜价，对毛利率有一定影响。

②景弘盛 2021 年毛利率在铜价大幅上涨情况下略有上升，一方面其高毛利率产品通信高速线缆销售收入同比增长 27.81%，该产品毛利率为 35.49%，远高于其他类别产品，带动综合毛利率提高；另一方面其 2021 年定期报告中披露对主材铜做套期保值，使得铜价上涨对其影响有所降低。

③新亚电子 2021 年毛利率下降 1.32%，下降幅度较小，一方面其高毛利率产品高频数据线材和特种线材销售收入分别同比增长 92.63%和 49.03%，均高于同期营业收入增幅，该等产品毛利率分别为 46.02%和 29.77%，带动综合毛利率提高；另一方面，主要产品不同使其成本结构与公司有所差异，其 2021 年度报告中披露铜丝占主营业务成本超过 60%，而公司 2021 年铜丝占主营业务成本超过 80%，铜价上涨对其毛利率影响程度相对更小。

④亨通光电 2021 年毛利率略有下降，其 2021 年度报告中披露主要产品为光通信、智能电网、海洋能源与通信、工业智能、铜导体等，由于其产品主要应用于通信网络能源互联等领域且整体营收规模较大，电线电缆产品营业收入和营业成本比例较低，因此毛利率变动存在一定差异，2021 年叠加受疫情等因素影响，同期部分原辅材料价格快速上升，其光通信业务毛利率水平较上年同期下降 7.46%，此外其 2021 年度报告中披露充分利用期货、期权等市场的套期保值功能，减少因原材料价格波动造成的产品成本波动。

此外，经查询部分从事其他领域特种电线电缆业务上市公司的定期报告等资

料，其中日丰股份 2021 年综合毛利率下降 3.43%、华菱线缆 2021 年综合毛利率下降 2.85%、久盛电气 2021 年综合毛利率下降 3.61%，上述公司定期报告披露原因基本为受铜材等原材料价格大幅上涨所致。

综上，公司 2021 年综合毛利率下降主要系受铜丝等原材料价格大幅上涨所致，公司 2021 年综合毛利率略低于同行业可比公司平均水平且综合毛利率下降幅度略高于同行业可比公司平均水平主要系产品结构差异及个别公司对原材料套期保值等因素影响所致，具备合理性。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐人及申报会计师执行了如下核查程序：

1、结合发行人主营业务成本中铜丝成本情况，就铜价变动对毛利率的影响进行敏感性分析；

2、访谈发行人董事长、财务负责人了解 2021 年公司光伏线缆等主要产品毛利率变动的原因，将化工原料价格波动对光伏线缆毛利率影响进行测算分析，获取光伏组件、光伏设备及光伏辅材类上市公司毛利率数据，与发行人光伏线缆毛利率变动幅度进行对比分析；

3、查阅同行业可比公司、部分从事其他领域特种电线电缆业务上市公司定期报告等资料，获取其毛利率数据，与发行人综合毛利率及变动幅度进行对比并分析差异原因。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、报告期内，2020 年发行人主营业务毛利率基本与上年持平，2021 年全年铜丝均价较 2020 年涨幅超过 30%，使得公司主营业务毛利率有所下降，下降幅度位于敏感性分析合理区间内；

2、2021 年发行人光伏线缆毛利率下降幅度较大主要受铜丝、化工原料等主要原材料价格上涨等因素影响所致，与光伏组件、光伏设备及光伏辅材类企业毛

利率变动趋势整体一致，随着光伏行业实现良好发展以及铜丝等主要原材料价格波动幅度减小，发行人光伏线缆毛利率持续下降的风险整体较低。同时，考虑到大宗商品未来价格走势具有不确定性，未来若铜丝等主要原材料价格持续上涨，将对发行人毛利率产生一定影响，发行人已在招股说明书披露原材料供应和价格波动风险；

3、2021 年发行人综合毛利率下降主要系受铜丝等主要原材料价格大幅上涨所致，发行人 2021 年综合毛利率略低于同行业可比公司平均水平且综合毛利率下降幅度略高于同行业可比公司平均水平主要系产品结构差异及个别公司对原材料套期保值等因素影响所致，具备合理性。

问题 9：关于期间费用

审核问询回复显示：

（1）报告期内，发行人销售人员人数分别为 27 人、25 人、25 人；

（2）报告期内，发行人研发费用分别为 1,811.97 万元、2,266.70 万元和 3,750.76 万元。

请发行人说明：

（1）报告期内在收入规模大幅增长的情况下销售人员数量减少的原因及合理性，说明报告期各期人均销售收入与同行业可比公司是否存在差异，差异的原因及合理性；

（2）研发人员的划分标准，是否存在与生产人员混同的情形，2021 年研发费用较 2020 年增幅较大的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、报告期内在收入规模大幅增长的情况下销售人员数量减少的原因及合理性，说明报告期各期人均销售收入与同行业可比公司是否存在差异，差异的原因及合理性。

（一）报告期内在收入规模大幅增长的情况下销售人员数量减少的原因及合理性

报告期内，公司销售人员分别为 27 人、25 人及 25 人，销售人员数量相对稳定，其中 2020 年销售人员数量略有减少，主要原因是当年外贸销售业务经理因个人原因离职。报告期内，公司营业收入分别为 53,942.94 万元、69,990.91 万元及 121,861.72 万元，销售人员数量 2020 年略有减少的情况下营业收入保持大幅增长，主要原因是：（1）公司下游为光伏组件企业、新能源汽车厂商等，光伏组件企业一般有完善的供应商认证体系，要求供应商具备较强的配套及自主研发能力、拥有相应的生产和检测装备，同时，为了降低供应商开发与维护成本，光伏组件企业通常会与供应商保持长期稳定的合作关系，不会轻易更换供应商。新

能源汽车客户对安全性能要求较高，因此，新能源汽车客户要求新能源汽车线缆厂商需要有足够的安全运行公里数和成功项目经验，为保证供货的稳定性与延续性，新能源汽车厂商一般不会轻易更换供应商。因此，公司下游客户较为稳定，公司与客户保持了长期稳定的合作关系，公司个别销售人员离职对存量客户的维护不会构成重大不利影响；（2）2020 年以来，国家先后发布《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》、《关于加快建立健全绿色低碳循环发展经济体系的指导意见》、《关于加快推动新型储能发展的指导意见》等相关政策，对下游光伏行业、新能源汽车行业及工业储能行业给予鼓励和支持，提供了良好的市场环境。受行业政策利好，公司下游客户需求旺盛，重点客户订单量大幅增长。报告期内，公司向光伏线缆重点客户晶科光伏、新能源汽车线缆重点客户比亚迪、工业线缆重点客户锦浪科技及固德威合计销售收入分别为 1,614.73 万元、10,590.84 万元及 23,663.42 万元，是公司营业收入增长的重要动力。因此，下游行业政策的稳中向好以及客户的需求增长使得公司收入规模亦持续增长；（3）2021 年铜价大幅增长，公司主要产品采取“铜价+加工费”的定价模式，带动销售收入进一步增长；（4）公司销售人员数量总体相对稳定，凭借公司良好的产品质量及行业知名度，公司亦不断拓展新客户，其中 2020 年与晶科光伏及锦浪科技建立合作并保持良好的合作关系，公司具备持续开拓客户能力，个别销售人员离职的情况对公司客户开拓不构成重大影响。

综上，报告期内，公司销售人员数量总体相对稳定，2020 年销售人员数量略有减少主要系个别销售人员离职。公司下游光伏、新能源汽车等行业的特点决定了客户与供应商之间长期稳定的合作关系，出于产品认证周期、供货延续性、产品安全性等因素考虑，下游主要客户一般不会轻易更换供应商。报告期内，随着下游行业持续向好以及公司加强重点客户拓展，公司收入规模持续增长，具备合理性。

（二）说明报告期各期人均销售收入与同行业可比公司是否存在差异，差异的原因及合理性

报告期内，公司营业收入、销售人员数量及人均销售收入与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元、万元/人

项目	2021 年	2020 年	2019 年
卡倍亿			
营业收入	226,790.79	126,387.31	91,312.13
销售人员数	27	24	23
人均销售收入	8,399.66	5,266.14	3,970.09
景弘盛			
营业收入	59,067.47	48,348.02	43,322.27
销售人员数	17	14	14
人均销售收入	3,474.56	3,453.43	3,094.45
亨通光电			
营业收入	4,127,116.51	3,238,414.35	3,176,002.14
销售人员数	1,557	1,743	1,792
人均销售收入	2,650.68	1,857.95	1,772.32
新亚电子			
营业收入	147,392.57	100,083.16	92,866.15
销售人员数	81	78	77
人均销售收入	1,819.66	1,283.12	1,206.05
可比公司平均值			
营业收入	1,140,091.84	878,308.21	850,875.67
销售人员数	421	465	477
人均销售收入	4,086.14	2,965.16	2,510.73
鑫宏业			
营业收入	121,861.72	69,990.91	53,942.94
销售人员数	25	25	27
人均销售收入	4,874.47	2,799.64	1,997.89

注 1：可比公司销售人员数量=（期末销售人员数+期初销售人员数）/2；
注 2：公司销售人员数为各月末平均数。

报告期内，公司销售人员人均销售收入分别为 1,997.89 万元/人、2,799.64 万元/人及 4,874.47 万元/人，可比公司人均销售收入平均值分别为 2,510.73 万元/人、2,965.16 万元/人及 4,086.14 万元/人。整体而言，公司销售人员人均销售收入低于卡倍亿、景弘盛，主要原因是卡倍亿下游以整车厂为主，行业集中度较高，需要配备的销售人员较少；景弘盛销售规模较小，但其前五大客户集中度在 50%左右，高于公司报告期各期前五大客户集中度，因此其销售人员数量亦相对较小，因此公司销售人员人均销售收入低于卡倍亿、景弘盛。公司销售人员人均销售收入高于亨通光电及新亚电子，主要原因是亨通光电业务范围广泛，业务涉及智能电网传输与系统集成、光网络与系统集成、新能源汽车部件与充电运营、海洋电

力通信与系统集成等，新亚电子下游客户包括家电、汽车、计算机等行业客户，亨通光电及新亚电子下游客户较为分散，因此需要更多的销售人员，导致亨通光电及新亚电子销售人员人均销售收入相对较低。

2019 年，公司销售人员人均销售收入低于同行业可比公司平均值，位于同行业可比公司区间内，主要原因系 2019 年公司受下游新能源汽车行业及光伏行业政策影响，公司整体销售收入略有下降，同时 2019 年公司销售收入规模与卡倍亿、新亚电子、亨通光电等同行业可比公司相比较小，在销售人员相对稳定情况下人均销售收入低于同行业可比公司平均值。

2020 年，公司销售人员人均销售收入为 2,799.64 万元/人，较 2019 年增长 40.13%，主要原因系受下游光伏及新能源产业持续向好的影响，客户订单需求提升，同时公司向比亚迪、晶科光伏等重点客户销售收入迅速增长，导致公司销售人员人均销售收入有所增加。2020 年公司销售人员人均销售收入与同行业可比公司平均值基本相当，其中同行业可比公司中卡倍亿随着下游汽车行业发展，订单需求增长，同时其 2020 年上市进一步提升行业知名度，与重点客户加强合作，销售收入大幅增长，在销售人员数量稳定情况下导致卡倍亿销售人员人均销售收入增幅较大，从而拉高了同行业可比公司人均销售收入平均值。

2021 年，公司销售人员人均销售收入为 4,874.47 万元/人，高于同行业可比公司平均值，主要原因是 2021 年以来公司下游新能源汽车产业和工业储能领域均实现快速增长，同时公司与比亚迪、锦浪科技等重点客户加强合作，营业收入大幅增长所致。2021 年，同行业可比公司销售人员人均销售收入较 2020 年均有不同程度的增长，公司与同行业可比公司销售人员人均销售收入变动趋势一致，具备合理性，不存在重大差异。

综上，报告期内公司销售人员人均销售收入与同行业可比公司平均值整体较为接近且变动趋势基本一致，与各同行业可比公司之间存在一定差异主要系产品应用领域及下游客户结构不同所致，具备合理性。

二、研发人员的划分标准，是否存在与生产人员混同的情形，2021 年研发费用较 2020 年增幅较大的原因及合理性。

（一）研发人员的划分标准，是否存在与生产人员混同的情形

根据《国家税务总局关于企业研究开发费用税前加计扣除政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2015 年第 97 号）、《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 40 号）等文件相关规定，直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。

公司制定了《项目研发管理制度》、《研发经费核算管理制度》等制度对研发活动进行管理，研发相关部门根据经审批的各研发项目立项报告中的研发计划及人员安排开展研发活动，研发人员归属指定研发项目并按项目单独登记考勤，研发人员领用物资出库需要登记研发项目名称并经相关批准，财务核算设立研发项目辅助核算明细账将与研发费用直接相关的费用支出按项目归集列入研发费用。公司研发人员根据承担的工作职责可分为研发部门管理人员、技术研发人员及研发支持人员，人员工作职能定位明确，研发部门管理人员从事整体研发管理等统筹性工作，技术研发人员从事技术研究、工艺设计及改进、测试验证等研究活动，研发支持人员从事下游市场调研、试制、知识产权管理、科技项目申报等研发支持活动，研发人员具备相关行业经验及专业储备，能对研发项目起到推动作用。公司研发人员划分标准明确，不存在研发人员与生产人员混同的情形。

（二）2021 年研发费用较 2020 年增幅较大的原因及合理性

2021 年，公司研发费用较 2020 年增幅较大，主要系 2021 年随着下游新能源汽车、储能、超级充电桩等领域快速增长及不同细分领域技术迭代更新加速，新能源汽车车内线领域向轻量化、智能化通讯、大功率载流及复合应用场景等技术方向发展，充电线领域向轻量化、大功率、极充及耐高温等技术方向发展，储能领域向耐高压、耐高温、使用寿命提高等技术方向发展，公司积极参与上述领域主要产品的研发及技术前瞻性布局，储能系统、新能源汽车、超级充电桩相关领域产品的研发项目投入较 2020 年相应大幅增加，此外随着 2021 年铜丝等等大宗商品价格大幅上涨，研发投入成本亦相应上涨，从而带动研发费用增加。

2020 年及 2021 年，公司研发投入对应的主要研发项目对比情况如下：

单位：万元

项目名称	2021 年	2020 年	应用场景
储能系统用电池连接线	455.55	237.79	储能电站电池连接线
储能系统用电池连接线线束	393.76	251.48	储能电站电池连接线
高屏蔽效能电动汽车用高压屏蔽电缆	479.93	171.08	新能源汽车车内线
高耐弯曲柔性电动汽车用高压电缆	421.39	223.79	新能源汽车车内线
耐火型新能源电动汽车用高压电缆	324.22	184.77	新能源汽车车内线
轻量化新能源电动汽车用高压电缆	249.53	158.28	新能源汽车车内线
新能源电动汽车用石墨烯屏蔽信号电缆	364.08	233.90	新能源汽车车内线
新能源汽车电机用耐弯曲型多芯高压电缆	272.32	281.80	新能源汽车车内线
高柔性焊枪用复合电缆	392.51	206.27	焊接机器人
光伏储能系统用电缆	211.15	297.42	光伏面板及接线盒、储能变流器
大功率液冷充电电缆	143.67	-	超级充电桩
新能源电动汽车用高耐温高柔性弹性体绝缘材料	42.65	-	新能源汽车车内线
合计	**3,750.76**	**2,246.58**	-

如上表所示，2021 年储能系统、新能源汽车、超级充电桩相关领域产品的研发项目投入较 2020 年增长较快，主要原因如下：

（1）随下游市场大幅增长及技术迭代更新，公司加强产品研发及前瞻性布局。随着国家陆续出台《新能源汽车产业发展规划（2021-2035 年）》、《国务院关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》、《关于加快推动新型储能发展的指导意见》、《“十四五”新型储能发展实施方案》等一系列政策，大力支持新能源汽车行业及储能行业发展，2021 年新能源汽车行业及储能行业均迎来较快的增长势头。其中，2021 年我国新能源汽车销量达 352.1 万辆，较 2020 年增长超 150%，国内电化学储能项目新增装机规模亦保持持续增长。受行业利好政策影响，下游新能源汽车领域及储能领域客户需求大幅增长，同时也对应用场景的线缆产品性能等提出更高的要求，公司积极推动相关项目研发、同步开发及技术性前瞻性布局。2021 年公司应用于新能源汽车车内的高屏蔽效能电动汽车用高压屏蔽电缆、高耐弯曲柔性电动汽车用高压电缆、耐火型新能源电动

汽车用高压电缆、轻量化新能源电动汽车用高压电缆、新能源电动汽车用石墨烯屏蔽信号电缆和应用于储能电站的储能系统用电池连接线、储能系统用电池连接线线束等研发项目陆续投入研发且研发进度较 2020 年推进加快，同时，2021 年起应用于超级充电桩的大功率液冷充电电缆项目亦陆续投入研发，上述研发项目对应产品线径较大，因此研发过程中材料领用量更大，研发投入相应更多。

（2）铜丝等大宗商品价格大幅上涨，主要原材料采购单价相应大幅上涨。公司研发过程中领用铜丝、胶料、化工原料等，随着 2021 年铜丝等主要原材料价格大幅上涨，研发领用材料结转单价相应大幅增长。

其中铜丝方面，报告期内，公司公司铜丝采购单价与长江有色市场电解铜现货月均价走势图如下：

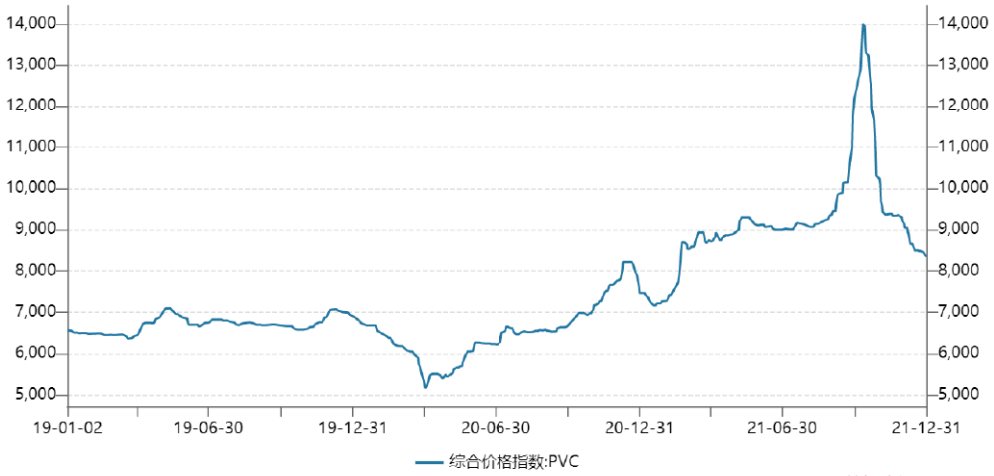
报告期内公司铜丝采购单价与长江有色市场电解铜现货月均价走势图



数据来源：Wind。

由上图可以看出，自 2021 年以来，铜市场单价及公司采购铜丝单价均呈现大幅上涨趋势，长江有色市场电解铜现货市场单价及公司铜丝采购单价较 2020 年分别上涨 40.29%及 36.35%，整体涨幅较大。

胶料和化工原料方面，报告期内，以 PVC 为代表的基础化工原料综合价格指数走势图如下：



数据来源：Wind。

由上图可知，2021 年，基础化工原料市场价格呈现大幅上涨趋势，至 2021 年 9-10 月到达历史高位后有所回落，但整体而言 2021 年基础化工原料市场单价较 2020 年较高，公司化工原料采购价格较 2020 年上涨 25.79%，此外，随着新能源汽车胶料采购量上升拉高胶料单价及化工原料价格上涨逐步传导，公司胶料采购价格较 2020 年上涨 15.63%。

综上，2021 年随着新能源汽车、储能等下游市场大幅增长及技术迭代更新，公司相应加强产品研发及前瞻性布局，相关领域研发项目推进进度加快带动研发投入增长，同时随着大宗原材料价格大幅上涨，研发投入成本亦大幅上涨，上述因素综合使得公司 2021 年研发费用较 2020 年增幅较大，具备合理性。

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐人及申报会计师执行了如下核查程序：

1、查阅同行业可比公司定期报告、招股说明书、募集说明书等公开资料；

2、获取发行人员工花名册，分析人员构成情况；

3、访谈发行人技术总监、财务总监，了解研发人员主要工作职责及划分标准；

4、获取发行人研发相关管理制度、研发费用明细账、研发项目立项报告，核查各研发项目考勤表、原材料领用单据等资料；

5、查阅大宗原材料公开市场单价及价格走势情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人销售人员数量总体相对稳定，2020 年销售人员数量略有减少主要系个别销售人员离职。发行人下游光伏、新能源汽车等行业的特点决定了客户与供应商之间长期稳定的合作关系，出于产品认证周期、供货延续性、产品安全性等因素考虑，下游主要客户一般不会轻易更换供应商。报告期内，随着下游行业持续向好以及发行人加强重点客户拓展，发行人收入规模持续增长，具备合理性；

2、报告期内发行人销售人员人均销售收入与同行业可比公司平均值整体较为接近且变动趋势基本一致，与各同行业可比公司之间存在一定差异主要系产品应用领域及下游客户结构不同所致，具备合理性；

3、发行人研发人员划分标准明确，不存在研发人员与生产人员混同的情形；

4、2021 年随着新能源汽车、储能等下游市场大幅增长及技术迭代更新，发行人相应加强产品研发及前瞻性布局，相关领域研发项目推进进度加快带动研发投入增长，同时随着大宗原材料价格大幅上涨，研发投入成本亦大幅上涨，上述因素综合使得发行人 2021 年研发费用较 2020 年增幅较大，具备合理性。

问题 10：关于应收账款

审核问询回复显示：

（1）报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入的比例分别为 48.99%、55.61%和 48.57%，高于同行业可比公司平均值，主要原因之为公司主要产品之一的光伏线缆下游客户主要是光伏电池板、光伏接线盒、光伏连接器及光伏逆变器等领域生产厂商，其终端应用领域为光伏 EPC 领域，投资周期整体较长，间接导致公司下游客户向公司回款周期较长；

（2）报告期内，公司单项计提的坏账准备分别为 3,299.01 万元、2,996.83 万元、2,595.01 万元，主要系对苏州安靠电源有限公司、江苏九鼎光伏系统有限公司、无锡开普机械有限公司、无锡开普动力有限公司等客户单项计提坏账准备所致。

请发行人：

（1）说明应收账款余额占营业收入比例较高的情形与光伏行业中游其他供应商的情况是否一致；

（2）说明对单项计提的应收账款不进行核销的原因及合理性，是否存在其他应单项计提而未单项计提坏账准备的情形；

（3）结合外销客户的信用评级情况，说明应收外销客户账款的可回收性是否存在较大风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、说明应收账款余额占营业收入比例较高的情形与光伏行业中游其他供应商的情况是否一致。

根据公司光伏线缆业务下游主要应用领域生产厂商情况，选取从事光伏组件、接线盒、连接器等光伏行业中游其他供应商进行对比。报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入比例与光伏行业中游其他供应商对比情况如下：

公司	主要产品	2021 年度	2020 年度	2019 年度
晶科能源	光伏组件、硅片、电池片	18.50%	15.28%	20.84%
天合光能	光伏组件、光伏发电系统	19.65%	16.28%	22.05%
隆基股份	光伏组件、硅片及硅棒	10.08%	13.76%	12.28%
通灵股份	光伏接线盒	41.15%	48.58%	42.90%
快可电子	光伏接线盒、光伏连接器	34.97%	37.10%	32.68%
江苏海天	光伏接线盒、光伏连接器	31.94%	53.69%	50.18%
鑫宏业		**48.57%**	**55.61%**	**48.99%**
鑫宏业-剔除单项坏账准备及供应链票据		**40.11%**	**48.36%**	**42.56%**

数据来源：相关公司定期报告、招股说明书。

报告期内，公司应收账款余额占营业收入比例显著高于光伏组件相关厂商，略高于光伏接线盒、连接器类厂商，与通灵股份、江苏海天较为接近，主要原因如下：

1、行业地位及所处产业链环节差异

光伏产业链主要包括硅料、硅片、电池片、光伏组件及光伏应用系统五大环节，其中上游主要为硅料、硅片；中游主要为电池片、光伏组件、接线盒、连接器、汇流箱等；下游为光伏应用系统。在整个光伏产业链中，公司产品光伏线缆主要用于光伏组件中的接线盒、连接器、汇流箱和逆变器中，下游客户主要为光伏组件接线盒、连接器制造企业，处于光伏产业链中上游环节。光伏中游供应商中：（1）从事光伏组件业务上市企业部分涉及上游硅片及硅棒、下游光伏发电系统等业务，龙头效应显著，在市场处于主导地位，应收账款回款较快，晶科能源、天合光能、隆基股份等光伏组件厂商应收账款余额占营业收入比例基本在 20%以内；（2）光伏接线盒、连接器企业直接向光伏组件厂商销售，且部分为细分领域龙头企业，市场占有率较高，回款周期比公司更短，其中通灵股份、快可电子披露对主要客户信用期一般在 30-120 天，公司作为光伏接线盒、连接器企业的线缆供应商，整体处于产业链的中上游环节，与光伏接线盒、连接器企业所处产业链环节有所差异，公司对国内主要光伏领域合作客户信用期一般为 90 天-120 天。

2、单项计提坏账准备及供应链票据款项余额影响

报告期内受江苏九鼎、安靠电源、无锡开普等客户的应收账款未能收回影响，

导致部分应收账款余额长期挂账，公司已全额单项计提坏账准备，报告期各期末应收账款中单项计提坏账准备金额分别为3,299.01万元、2,996.83万元和2,595.01万元。此外，报告期内比亚迪等部分客户通过供应链票据向公司支付货款，对于截至期末尚未到兑付期部分，公司根据《关于严格执行企业会计准则切实做好企业2021年年报工作的通知》（财会〔2021〕32号）等规定，将其计入应收账款，报告期各期末应收账款中供应链票据款项余额分别174.01万元、2,075.50万元和7,709.08万元。

若剔除已单项计提坏账准备及供应链票据款项金额，报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入比例如下：

单位：万元

项目	2021年末/2021年度	2020年末/2020年度	2019年末/2019年度
应收账款余额（a）	59,184.92	38,919.99	26,428.93
其中：已单项计提坏账准备金额（b）	2,595.01	2,996.83	3,299.01
供应链票据款项金额（c）	7,709.08	2,075.50	174.01
剔除单项计提坏账准备及供应链票据款项后应收账款余额（d=a-b-c）	48,880.83	33,847.66	22,955.91
营业收入（e）	121,861.72	69,990.91	53,942.94
剔除单项计提坏账准备及供应链票据款项后应收账款余额占营业收入比例（g=d/e）	40.11%	48.36%	42.56%

如上表所示，报告期各期末，剔除单项计提坏账准备及供应链票据款项后应收账款余额占营业收入比例分别为42.56%、48.36%和40.11%，与光伏中游供应商中通灵股份、江苏海天基本一致。

综上，公司应收账款余额占营业收入比例显著高于光伏组件相关厂商，略高于光伏接线盒、连接器类厂商，主要系行业地位及所处产业链环节差异、公司受单项计提坏账准备及供应链票据款项余额影响所致，剔除单项计提坏账准备及供应链票据款项后应收账款余额占营业收入比例与光伏中游供应商中通灵股份、江苏海天基本一致。

二、说明对单项计提的应收账款不进行核销的原因及合理性，是否存在其他应单项计提而未单项计提坏账准备的情形。

（一）说明对单项计提的应收账款不进行核销的原因及合理性

报告期内各期末，公司单项计提坏账准备的情况如下表：

单位：万元

客户	2021 年度	2020 年度	2019 年度
苏州安靠电源有限公司	1,278.45	1,296.13	1,328.39
江苏九鼎光伏系统有限公司	761.88	1,133.88	1,383.88
无锡开普机械有限公司	238.82	238.82	243.32
无锡开普动力有限公司	99.20	99.20	99.20
其他客户	216.66	228.80	244.22
合计	**2,595.01**	**2,996.83**	**3,299.01**

根据《企业会计准则应用指南—会计科目与主要账务处理》中关于坏账准备的会计处理的规定：“对于确实无法收回的应收款项，按管理权限报经批准后作为坏账，转销应收款项，借记坏准备，贷记“应收账款”等科目”。根据该规定，坏账核销时点应是确定应收账款不能收回时，而事实上，发行人上述主要客户尽管发生财务困难，但由于发行人向破产管理人申报债权后仍存在收回部分款项的可能，或是第三人对发行人的应收账款负有连带担保责任，相关应收账款也存在收回部分款项的可能，因此，不满足核销的相关规定。上述单项计提坏账准备的主要客户的具体情况分析如下：

客户	状态
苏州安靠电源有限公司	2021 年 12 月 8 日，苏州市吴中区人民法院民事裁定书（（2021）苏 0506 破 26 号之四）裁定公司申报的债权，截止本回复出具日，苏州安靠电源有限公司破产清算案仍在进行中。
江苏九鼎光伏系统有限公司	由于该客户实际控制人吕纪坤对该等债务负有连带担保责任，存在收回的可能，且报告期内吕纪坤陆续偿还了部分款项。
无锡开普机械有限公司	根据无锡市锡山区人民法院民事裁定书（（2019）苏 0205 破 9 号之二），2021 年 12 月 16 日，无锡市锡山区人民法院批准无锡开普机械有限公司破产重整计划；2022 年 1 月 28 日，公司收到无锡开普机械有限公司破产管理人支付的偿还款项 18.09 万元，综上，截至资产负债表日该客户破产重整案尚未裁定终结，因此，截至资产负债表日的应收账款仍存在收回部分款项的可能。
无锡开普动力有限公司	根据无锡市锡山区人民法院民事裁定书（（2019）苏 0205 破 12 号之二），2021 年 12 月 16 日，无锡市锡山区人民法院批准无锡开普动力有限公司破产重整计划；2022 年 1 月 28 日，公司收到无锡开普机械有限公司破产管理人支付的偿还款项 6.86 万元，综上，截至资产负债表日该客户破产重整案尚未裁定终结，因此，截至资产负债表日的

客户	状态
	应收账款仍存在收回部分款项的可能。

如上表所示，截至资产负债表日，上述客户或处于破产重整中，尚未破产终结裁定或由于第三人对发行人应收账款负有连担担保责任，对上述客户的应收账款仍存在收回部分款项的可能，因此，不满足核销的相关规定而未作核销，公司单项计提坏账准备的应收账款未进行核销，符合会计准则的规定，具备合理性。

（二）是否存在其他应单项计提而未单项计提坏账准备的情形

报告期内，公司严格执行应收账款管理制定，销售人员、财务人员持续跟进客户的回款，财务部门按月更新全部客户的回款信息及逾期信息并报送公司总经理。公司针对多次催收未回或有客观证据表明应收款预计难以收回时，经销售人员申请，销售业务线负责人审核，并经总经理审批，财务人员账面单项计提坏账准备或核销处理。公司执行了较为谨慎的坏账计提及核销政策，报告期各期末不存在应单项计提而未单项计提的客户应收款项。

三、结合外销客户的信用评级情况，说明应收外销客户账款的可回收性是否存在较大风险。

中信保信用评级由是中国出口信用保险公司结合评级客户所在地区、经营情况、盈利能力等因素做出的综合判断。经咨询中信保工作人员了解，2021 年以来对外提供的中信保资信报告中不再显示明确评级指标，仅提供综合评级意见，另经公开渠道查询，过往中信保资信报告中评级指标对应评级意见及释义情况如下：

评级指标	Definition	中文释义
AAA	Very strong strength,very high resistance to risk,excellent credit status	实力很强，抗风险能力很强，信用优秀
AA	strong strength,high resistance to risk,good credit status	实力强，抗风险能力强，信用良好
A	Relatively strong strength,relatively high resistance to risk,normal credit status	实力较强，抗风险能力较强，信用正常
BBB	Average strength, average resistance torisk, acceptable credit status	实力一般，抗风险能力一般，信用可接受
BB	Below-the-average strength,below-the-average resistance to risk,less acceptable credit status	实力较一般，抗风险能力较一般，信用较可接受
B	Relatively weak strength,relatively low resistance to risk,passable credit status	实力相对较弱，抗风险能力相对较低，资信尚可

评级指标	Definition	中文释义
CCC	Weak strength, low resistance to risk, rclativcly poor crcdit status	实力弱，抗风险能力低，信用较差
CC	Very weak strength, very low resistance to risk,poor credit status	实力很弱，抗风险能力很低，信用状况差
C	On theverge of bankruptcy,basically discredited	濒临破产，基本上不可信

经调取中信保资信报告，报告期内，公司主要外销客户中信保信用评级意见情况如下：

客户名称	评级意见	中文释义	对应过往评级指标
YUKITA ELECTRIC WIRE CO.,LTD	Below-the-average strength, below-the-average resistance to risk, less acceptable credit status	实力较一般，抗风险能力较一般，信用较可接受	BB
FC STANDARD LOGISTICS CO.,LTD	Below-the-average strength, below-the-average resistance to risk, less acceptable credit status	实力较一般，抗风险能力较一般，信用较可接受	BB
KITANI ELECTRIC CO., LTD.	Below-the-average strength, below-the-average resistance to risk, less acceptable credit status	实力较一般，抗风险能力较一般，信用较可接受	BB
ONAMBA CO., LTD	Below-the-average strength, below-the-average resistance to risk, less acceptable credit status	实力较一般，抗风险能力较一般，信用较可接受	BB
VIETNAM ONAMBA CO., LTD	average strength, average resistance to risk, acceptable credit status.	实力一般，抗风险能力一般，信用可接受	BBB
UNIVERSAL SOLAR GROUP PTY LTD	Relatively weak strength, relatively low resistance to risk,passable credit status	实力相对较弱，抗风险能力相对较低，资信尚可	B
ELCON CABLES PTY LTD	Relatively weak strength, relatively low resistance to risk,passable credit status	实力相对较弱，抗风险能力相对较低，资信尚可	B

注：VIETNAM ONAMBA CO., LTD 系 ONAMBA CO., LTD 子公司，上表根据调取的中信保资信报告进行分别列示。

如上表所示，公司主要外销客户的中信保信用评级意见总体较好，信用均属于尚可及以上水平。

公司对于非长期合作外销客户，基本采取现款结算方式，对于稳定合作且信誉良好的外销客户，公司综合评估其市场地位、现有合作规模、资信状况、历史销售及回款情况等因素，给予一定信用期。

从对外销客户历史应收账款回款情况来看，公司外销客户应收账款回款情况良好，截至 2022 年 4 月 30 日，除 2021 年末外销客户应收账款余额少部分尚在回款中，公司外销客户款项基本均已收回，公司对各期末外销客户应收账款回款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年末	2020 年末	2019 年末
外销客户应收账款余额	4,497.39	2,714.59	2,793.36
截至 2022 年 4 月 30 日回款金额	4,270.01	2,709.81	2,793.36
回款比例	94.94%	99.82%	100.00%

综上，公司主要外销客户信用评级意见总体较好，外销客户主要位于日本、澳大利亚、越南等亚洲及大洋洲国家，所在国家和地区政治和经济局势较为稳定，报告期各期末公司外销客户应收账款回款情况良好，公司应收外销客户账款的可回收性不存在重大风险。

四、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐人及申报会计师执行了如下核查程序：

1、通过公开渠道查询从事光伏组件、接线盒、连接器等光伏行业中游其他供应商的应收账款余额及营业收入数据，与发行人应收账款余额占营业收入比例进行对比并分析差异原因；

2、了解并评价发行人有关应收账款确认的内部控制的设计有效性，并对关键控制的运行有效性进行了测试；访谈发行人总经理、财务总监了解单项计提坏账准备的应收账款的可收回性，并检查期后回款情况；

3、获取单项计提坏账准备客户的相关资料，包括但不限于破产重整裁定文件、债权申报资料等，并通过互联网检索相关客户的情况；

4、调取主要外销客户的中信报资信报告、获取中信保工作人员邮件回复，通过公开渠道查询过往中信保资信报告中评级指标对应评级意见，了解公司主要外销客户的资信情况及信用评级意见；

5、获取发行人报告期内应收账款回款明细表，检查外销客户应收账款期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、发行人应收账款余额占营业收入比例显著高于光伏组件相关厂商，略高于光伏接线盒、连接器类厂商，主要系行业地位及所处产业链环节差异、发行人受单项计提坏账准备及供应链票据款项余额影响所致，剔除单项计提坏账准备及供应链票据款项后应收账款余额占营业收入比例与光伏中游供应商中通灵股份、江苏海天基本一致；

2、报告期各期末，发行人单项计提坏账准备的应收账款不满足核销的相关规定而未作核销，符合会计准则的规定，具备合理性，报告期各期末不存在应单项计提坏账准备而未单项计提的客户应收款项；

3、发行人主要外销客户信用评级意见总体较好，外销客户主要位于日本、澳大利亚、越南等亚洲及大洋洲国家，所在国家和地区政治和经济局势较为稳定，报告期各期末发行人外销客户应收账款回款情况良好，发行人应收外销客户账款的可回收性不存在重大风险。

问题 11：关于资金流水核查

请保荐人、申报会计师根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的规定说明：

（1）对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（2）核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（3）结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

回复：

一、对发行人及其控股股东、实际控制人及其配偶、发行人主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等开立或控制的银行账户流水的具体核查情况，包括但不限于资金流水核查的范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查完整性、核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序、受限情况及替代措施等。

（一）资金流水核查的范围、核查账户数量

1、发行人及其子公司的银行账户流水

保荐人及申报会计师获取了发行人及其子公司的银行流水，具体如下：

序号	开户主体	开户银行	账户尾号	账户性质	状态
1	鑫宏业	中国银行	0308	基本户	正常
2			3436	一般户	2019 年 11 月销户
3			1813	一般户（美元）	正常
4			0475	保证金户	正常
5		江苏银行	1066	基本户	2020 年 3 月销户
6			2283	一般户	正常
7			8950	一般户（美元）	正常
8			0333	一般户（澳元）	2021 年 1 月销户
9			0415	一般户（澳元）	2021 年 1 月销户
10			8868	一般户	正常
11			3788	一般户	正常
12			2095	一般户	2019 年 6 月销户
13		宁波银行	4556	一般户	正常
14			0533	一般户（欧元）	正常
15			9685	一般户	正常
16			5981	一般户（美元）	正常
17			6979	一般户	正常
18			8140	一般户（美元）	正常
19			8440	一般户	正常
20			4090	一般户	正常
21			5118	一般户	正常
22		浦发银行	1869	一般户	正常
23			0030	一般户（日元）	正常
24			0049	一般户（美元）	正常
25			0336	一般户	正常
26		招商银行	0001	一般户	正常
27			2001	一般户（美元）	正常
28			5603	一般户（欧元）	正常
29			0067	一般户（美元）	正常
30			0069	一般户	正常
31			0072	一般户	正常
32			0036	一般户	正常
33			0086	一般户	正常
34			0090	一般户	正常
35			0053	一般户	正常
36			0100	一般户	正常
37			0022	一般户（美元）	正常
38			0098	保证金户	正常

序号	开户主体	开户银行	账户尾号	账户性质	状态
39			0041	一般户	正常
40			0084	保证金户	正常
41			0111	保证金户	正常
42			0108	保证金户	正常
43		工商银行	3918	一般户	正常
44		农业银行	5996	一般户	正常
45		中信银行	5801	一般户	正常
46			9182	保证金户	正常
47		兴业银行	6074	一般户	正常
48		华夏银行	7314	一般户	2020 年 4 月销户
49			7325	一般户（美元）	2020 年 4 月销户
50		民生银行	9888	一般户	2021 年 3 月销户
51			0964	一般户（美元）	2021 年 3 月销户
52			1158	一般户（日元）	2021 年 3 月销户
53	日源科技	农业银行	4055	基本户	正常
54		宁波银行	2537	一般户	正常
55			8748	一般户	正常
56		浦发银行	0190	一般户	正常
57		招商银行	0801	一般户	正常
58		兴业银行	6345	一般户	正常
59		中国银行	4675	一般户	2021 年 3 月销户
60		民生银行	6641	一般户	2021 年 3 月销户
61			7961	一般户（美元）	2021 年 3 月销户
62			7630	一般户（日元）	2021 年 3 月销户

2、实际控制人及其配偶、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户流水

保荐人、申报会计师获取了实际控制人及其配偶、年满18周岁的子女、父母、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（主要销售人员、主要采购人员、财务出纳）、主要关联企业的银行账户流水，具体如下：

序号	姓名/名称	任职/关联关系	性质	账户数量
1	卜晓华	董事长、总经理	实际控制人、董事、高管	11
2	颜春月	卜晓华配偶	实际控制人配偶	11
3	孙群霞	董事、副总经理、财务总监	实际控制人、董事、高管	14
4	李明华	孙群霞配偶	实际控制人配偶	7
5	卜祎	卜晓华、孙群霞成年子女	实际控制人成年子女	3

序号	姓名/名称	任职/关联关系	性质	账户数量
6	沈素珍	孙群霞母亲	实际控制人母亲	5
7	杨宇伟	董事	董事	14
8	魏三土	董事、常务副总经理	董事、高管	12
9	陈玲	监事会主席	监事	4
10	赵也	监事	监事	4
11	黎帡评	职工监事（注）	监事	7
12	丁浩	副总经理、董事会秘书	高管	6
13	童广柱	市场部 EV 项目总监	主要销售人员	6
14	方锐	市场部工业线项目总监	主要销售人员	3
15	王祺	市场部 PV 业务主管	主要销售人员	3
16	谢超	市场部外贸业务主管	主要销售人员	2
17	阚菱	采购部主管	主要采购人员	3
18	顾荣芬	出纳	财务出纳	3
19	湖州欧源	卜晓华持有 54.21%出资份额并担任执行事务合伙人	主要关联企业	1
20	湖州爱众	孙群霞持有 52.18%出资份额并担任执行事务合伙人	主要关联企业	1
21	卡兰特	颜春月持有其 70%股权	主要关联企业	2
22	无锡鑫业	卜晓华、孙群霞、杨宇伟曾经分别持有其 35%、35%、30%的股权，其已于 2019 年注销	主要关联企业	1

注：黎帡评系前任职工代表监事，于2021年12月30日离职，现任职工代表监事任金玲自2022年1月1日起正式任职。

（二）取得资金流水的方法、核查完整性

1、发行人及其子公司的银行账户流水

对于发行人及其子公司的银行账户流水，保荐人及申报会计师项目组陪同发行人财务人员至开户银行打印报告期内银行账户流水并获取各账户的开销户证明。同时，为确保银行账户流水提供的完整性，保荐人及申报会计师获取了发行人及其子公司已开立银行账户清单、中国人民银行征信中心出具的企业信用报告等文件，对已提供的银行账户流水进行全面核对，向银行进行函证并获取回函，以比对是否存在遗漏银行账户，核查银行账户流水提供的完整性。

2、实际控制人及其配偶、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户流水

（1）实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员（出纳）

对于实际控制人及其配偶、年满18周岁的子女、父母、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员及出纳，保荐人及申报会计师项目组成员陪同前往银行打印银行流水，并采取视频、照片等方式进行记录。同时，保荐人及申报会计师通过云闪付、支付宝等APP进行检索，对已提供的银行流水明细进行比对，进一步核查验证上述人员银行账户流水提供的完整性。

（2）关键岗位人员（主要销售人员、主要采购人员）

对于主要销售人员、主要采购人员，保荐人及申报会计师获取了其提供的银行流水。同时，保荐人及申报会计师通过云闪付、支付宝等APP进行检索，对已提供的银行流水明细进行比对，进一步核查验证上述人员银行账户流水提供的完整性。

（3）主要关联企业

对于主要关联企业，保荐人及申报会计师获取了其提供的银行流水，并对已提供的银行账户流水进行全面核对，比对是否存在遗漏银行账户，核查其完整性。

（三）核查金额重要性水平、核查程序、异常标准及确定程序受限情况及替代措施

1、发行人及其子公司的银行账户流水

（1）重要性水平、异常标准及确定程序

根据发行人日常经营情况，保荐人及申报会计师确定发行人及其子公司的大额银行账户流水核查重要性水平为50万元，超过该标准的认定为银行大额流水。

此外，根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54相关指引，保荐人、申报会计师还认定如下为异常情形：

1）发行人大额资金往来与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配，且无合理解释；

2）发行人与关联方、关键岗位人员之间存在大额资金往来，且无合理解释；

3）发行人存在大额或频繁取现或同一账户或不同账户存在日期、金额相近的大额资金进出，且无合理解释；

4）发行人购买大额无实物形态的资产或服务，且不符合商业合理性的。

（2）核查程序

保荐人及申报会计师针对发行人及其子公司的银行账户流水进行了如下核查程序：

1）获取发行人及其子公司银行账户流水、开销户证明、已开立银行账户清单、中国人民银行征信中心出具的企业信用报告等文件；

2）向银行进行函证并获取回函，执行函证程序；

3）按确定的重要性水平及异常标准逐笔核查银行账户流水，与发行人银行日记账进行核对，检查交易对手方、交易金额是否与账面核对一致；

4）将上述银行账户流水的交易对手方与发行人客户清单、供应商清单、关联方清单进行核对，确认是否有异常往来；

5）针对上述银行账户流水进行抽凭，获取相应的会计凭证及银行回单；

6）查阅发行人《资金管理制度》并访谈发行人财务总监，了解发行人内部控制程序的执行情形，进行货币资金穿行测试；

7）执行销售穿行测试、采购穿行测试等，核查是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形；

8）访谈发行人董事长、总经理、财务总监，了解相关银行流水的背景及性质。

2、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户流水

（1）重要性水平、异常标准及确定程序

根据实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员自身的习惯及情况，保荐人及申报会计师确定上述人员的大额银行账户流水核查重要

性水平为5万元，超过该标准的认定为银行大额流水。

此外，根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54相关指引，保荐人、申报会计师还认定如下为异常情形：

1）存在较多的大额资金往来或频繁的大额存现、取现等情况，且无合理解释；

2）存在与发行人关联方、客户、供应商之间存在大额资金往来，且无合理解释；

3）存在大额或频繁取现或同一账户或不同账户存在日期、金额相近的大额资金进出，且无合理解释；

4）存在资金流向或用途存在重大异常，且无合理解释的。

（2）核查程序

1）获取上述人员的银行账户流水，并通过云闪付、支付宝等APP进行检索，对已提供的银行流水明细进行比对，进一步核查验证上述人员银行账户流水提供的完整性；

2）按确定的重要性水平及异常标准逐笔核查银行账户流水并进行录入；

3）将上述银行账户流水的交易对手方与发行人客户清单、供应商清单、关联方清单进行核对，确认是否有异常往来；

4）访谈上述人员，了解相关银行流水的背景及性质；

5）获取上述人员出具的已提供全部银行流水的承诺函。

3、主要关联企业的银行账户流水

（1）重要性水平、异常标准及确定程序

根据主要关联企业的日常经营情况，保荐人及申报会计师确定主要关联企业的大额银行账户流水核查重要性水平为50万元，超过该标准的认定为银行大额流水。

此外，根据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54

相关指引，保荐人、申报会计师还认定如下为异常情形：

1）存在较多的大额资金往来或频繁的大额存现、取现等情况，且无合理解释；

2）存在与发行人客户、供应商、及其他关联方之间存在大额资金往来，且无合理解释；

3）存在大额或频繁取现或同一账户或不同账户存在日期、金额相近的大额资金进出，且无合理解释；

4）存在资金流向或用途存在重大异常，且无合理解释的。

（2）核查程序

1）获取主要关联企业的银行账户流水，并对已提供的银行流水明细进行比对，核查其完整性；

2）按确定的重要性水平及异常标准逐笔核查银行账户流水并进行录入；

3）将上述银行账户流水的交易对手方与发行人客户清单、供应商清单、关联方清单进行核对，确认是否有异常往来；

4）访谈主要关联企业负责人，了解相关银行流水的背景及性质；

5）获取主要关联企业出具的已提供全部银行流水的承诺函。

（四）受限情况及替代措施

发行人及其子公司、实际控制人及其配偶、年满18周岁的子女、父母、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（主要销售人员、主要采购人员、财务出纳）、主要关联企业在银行流水核查过程中积极配合保荐人及申报会计师的工作，保荐人及申报会计师不存在核查手段、核查范围等受到限制的情况。

二、核查中发现的异常情形，包括但不限于是否存在大额取现、大额收付等情形，是否存在相关个人账户与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来；

若存在，请说明对手方情况，相关个人账户的实际归属、资金实际来源、资金往来的性质及合理性，是否存在客观证据予以核实。

（一）发行人及其子公司的银行账户流水

根据前述确定的大额银行流水重要性水平及异常标准，报告期内，发行人及其子公司相关银行流水具体核查情况如下：

单位：笔

账户类型	流入核查数	流入主要来源	流出核查数	流出主要用途
人民币户	318	主要系销售所得款项、票据到期兑付、股东出资款、结汇、银行贷款、票据贴现等	362	主要系采购支付款项、现金分红、募投项目支付款项、银行承兑到期等
美元户	325	主要系销售所得款项	15	主要系结汇
日元户	23	主要系销售所得款项	-	-
欧元户	8	主要系销售所得款项	1	主要系结汇

报告期内，发行人及其子公司账户流水存在关联方资金拆借及关联方转贷的情形，具体如下：

1、关联方资金拆借

报告期内，发行人及其子公司人民币账户流水中，存在向关联方资金拆借的情形，系2019年发行人为满足临时经营性资金需求，向关联方无锡鑫业借入1,100.00万元，后续为加强内部控制及时向无锡鑫业归还1,100.00万元拆借资金，因拆借时间较短，发行人未支付利息，具体如下：

单位：万元

关联方	期间	期初拆借款应付余额	本期收到拆借款	本期归还拆借款	期末拆借款应付余额	本期利息支出
无锡鑫业	2019	0.00	1,100.00	1,100.00	0.00	0.00

除上述关联资金拆借外，发行人不存在其他关联资金拆借的情形。发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方及关联交易”之“（四）偶发性关联交易”之“4、关联资金拆借情况”中充分披露。

2、关联方转贷

报告期内，发行人及其子公司人民币账户流水中，存在通过关联方转贷的情形，系2019年发行人为满足日常经营资金需求，通过关联方无锡鑫业受托支付周

转银行贷款1,000.00万元，无锡鑫业收到发行人受托支付的贷款后，于当天或短时间内将收到的款项转回发行人处，未实际占用发行人资金，不涉及利息支付问题。发行人收到无锡鑫业转回的相关款项后，根据流动资金的实际使用情况进行支付，贷款资金均用于生产经营活动，未用于资金拆借、证券投资、股权投资、房地产投入或国家禁止生产、经营的领域和用途。发行人已按贷款合同约定的期限和利率按时偿还上述贷款并支付利息，截至2020年1月底转贷所涉贷款本息已全额偿还，后续未再发生转贷行为。发行人通过无锡鑫业转贷的具体金额及资金流向如下：

单位：万元

序号	银行	金额	银行贷款支付时间	供应商转付公司时间	公司偿清银行借款时间	转出单位
1	江苏银行无锡山北支行	500.00	2019.1.21	2019.1.22	2020.1.15	无锡鑫业
2	江苏银行无锡山北支行	500.00	2019.1.22	2019.1.29	2020.1.17	无锡鑫业
合计		**1,000.00**	-	-	-	-

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“四、发行人内部控制制度情况”之“（三）财务内控不规范情况及整改情况”中充分披露。

报告期内，除上述关联方资金拆借及关联方转贷情形外，发行人及其子公司账户流水不存在其他异常情形。

（二）实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户流水

根据前述确定的大额银行流水重要性水平及异常标准，报告期内，发行人实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的相关银行流水具体核查情况如下：

单位：笔、万元、万美元

姓名	流入来源	金额	笔数	流出用途	金额	笔数
卜晓华	鑫宏业分红款	3,684.00	7	购买大额存单	2,520.00	2
	证券期货账户赎回	1,834.21	38	证券期货投资	2,473.00	89
	无锡鑫业注销清算款	1,397.05	4	借款借出	837.62	36
	借款收回	765.45	20	湖州欧源出资款	740.00	1
	借款借入	269.00	7	配偶及直系亲属往来	625.00	14
	其他亲友往来	227.73	5	投资理财	310.00	3

姓名	流入来源	金额	笔数	流出用途	金额	笔数
	奖金及工资	151.96	20	借款归还	278.00	6
	配偶及直系亲属往来	136.42	5	购买保险	140.02	4
	投资理财赎回及收益	111.89	2	购房款	110.48	5
	-	-	-	其他亲友往来	27.60	4
	-	-	-	个人消费	11.56	1
	合计	**8,577.70**	**108**	**合计**	**8,073.29**	**165**
颜春月	投资理财赎回及收益	864.50	16	投资理财	929.00	16
	配偶及直系亲属往来	635.00	15	购房款	291.47	3
	借款收回	231.23	14	借款借出	250.00	15
	借款借入	190.00	7	配偶及直系亲属往来	193.00	8
	保险到期回款	78.50	2	借款归还	185.00	7
	卡兰特分红	70.00	2	购买保险	120.00	9
	房屋出售款	38.71	2	装修款	31.89	3
	孩子压岁钱等存现	18.53	3	个人消费	10.00	1
	-	-	-	信用卡还款	5.31	1
	合计	**2,126.47**	**61**	**合计**	**2,015.67**	**63**
孙群霞	投资理财赎回及收益	4,321.59	44	投资理财	2,933.52	29
	鑫宏业分红款	3,684.00	5	购买大额存单	2,725.00	4
	无锡鑫业注销清算款	1,397.05	4	配偶及直系亲属往来	1,004.00	20
	配偶及直系亲属往来	467.32	19	购房款	838.74	8
	借款借入	350.00	1	对外投资企业出资款	800.00	2
	借款收回	260.36	6	湖州爱众出资款	637.00	3
	大额存单兑付	205.27	1	借款归还	350.00	2
	其他亲友往来	173.40	7	购买保险	322.19	5
	奖金	78.96	8	信用卡还款	167.54	13
	-	-	-	借款借出	100.00	1
	-	-	-	家庭支出	82.27	4
	-	-	-	其他亲友往来	79.06	4
	-	-	-	装修款	13.20	2
	人民币账户合计	**10,937.95**	**95**	**人民币账户合计**	**10,052.52**	**97**
	保险理财赎回	5.26	2	保险理财	1.00	1
	美元账户合计	**5.26**	**2**	**美元账户合计**	**1.00**	**1**
李明华	配偶及直系亲属往来	1,009.72	19	对外投资企业出资款	700.00	1
	其他亲友往来	189.36	11	配偶及直系亲属往来	453.72	23
	投资理财赎回及收益	145.51	4	投资理财	210.70	8
	证券账户赎回	122.00	3	证券投资	120.00	12
	奖金	33.85	3	信用卡还款	6.21	1
	-	-	-	个人消费	6.00	1

姓名	流入来源	金额	笔数	流出用途	金额	笔数
	合计	**1,500.45**	**40**	**合计**	**1,496.63**	**46**
卜祎	直系亲属往来	12.30	1	购房税款	6.12	1
	-	-	-	直系亲属往来	6.00	1
	合计	**12.30**	**1**	**合计**	**12.12**	**2**
沈素珍	直系亲属往来	335.00	9	直系亲属往来	68.50	2
	其他亲友往来	63.67	1	其他亲友往来	24.00	1
	合计	**398.67**	**10**	**合计**	**92.50**	**3**
杨宇伟	鑫宏业分红款	3,197.73	5	购买大额存单	2,160.00	2
	无锡鑫业注销清算款	1,197.47	4	证券投资	1,123.00	12
	借款收回	543.74	22	购房款	871.06	13
	借款借入	525.00	6	借款借出	829.62	30
	配偶及直系亲属往来	282.23	2	借款归还	644.00	10
	证券账户赎回	191.33	5	其他亲友往来	403.67	16
	其他亲友往来	126.60	7	投资理财	100.00	5
	卖房保证金款	79.27	2	配偶及直系亲属往来	98.00	10
	奖金	31.86	1	卖房保证金款退回	79.27	1
	购房保证金退还	31.71	2	鑫宏业分红款误付退回	40.00	1
	-	-	-	购房税款	29.87	3
	-	-	-	购车位	21.00	1
	-	-	-	装修款	19.15	2
	-	-	-	个人消费	16.60	3
	-	-	-	购买保险	10.02	1
	-	-	-	物业费	5.74	1
	合计	**6,206.94**	**56**	**合计**	**6,450.99**	**111**
魏三土	配偶及直系亲属往来	285.00	9	湖州爱众出资款	300.00	1
	奖金	72.34	11	投资理财	71.13	3
	投资理财赎回及收益	55.00	1	配偶及直系亲属往来	50.00	5
	合计	**412.34**	**21**	**合计**	**421.13**	**9**
陈玲	投资理财赎回及收益	262.28	29	投资理财	217.50	20
	定期存款到期续存	50.00	1	湖州爱众出资款	100.00	1
	借款借入	25.00	1	借款归还	52.00	3
	其他亲友往来	24.00	2	其他亲友往来	28.00	2
	奖金	11.29	2	-	-	-
	合计	**372.57**	**35**	**合计**	**397.50**	**26**
赵也	其他亲友往来	79.00	5	湖州爱众出资款	99.00	1
	奖金	20.78	3	直系亲属往来	5.00	1
	合计	**99.78**	**8**	**合计**	**104.00**	**2**

姓名	流入来源	金额	笔数	流出用途	金额	笔数
黎帡评	费用报销	5.03	1	-	-	-
	合计	**5.03**	**1**	**合计**	-	-
丁浩	借款借入	470.00	3	鑫宏业出资款	469.00	1
	配偶及直系亲属往来	214.00	12	配偶及直系亲属往来	39.00	1
	合计	**684.00**	**15**	**合计**	**508.00**	**2**
童广柱	借款借入	40.00	7	湖州欧源出资款	110.00	1
	配偶及直系亲属往来	30.00	6	借款归还	15.00	2
	奖金	25.96	2	家庭支出	10.00	1
	借款收回	7.76	1	-	-	-
	合计	**103.72**	**16**	**合计**	**135.00**	**4**
方锐	奖金	15.79	2	湖州欧源出资款	20.00	2
	湖州欧源出资款因户名错误退回	10.00	1	其他亲友往来	8.00	1
	合计	**25.79**	**3**	**合计**	**28.00**	**3**
王祺	配偶及直系亲属往来	122.60	5	投资理财	66.00	6
	借款借入	22.00	2	购房款	59.20	3
	奖金	21.76	3	配偶及直系亲属往来	49.00	1
	-	-	-	彩礼	27.00	6
	-	-	-	借款归还	13.16	2
	-	-	-	装修款、购车位	9.60	2
	合计	**166.36**	**10**	**合计**	**223.96**	**20**
谢超	配偶及直系亲属往来	59.00	3	湖州欧源出资款	82.50	1
	定期存款到期续存	34.90	3	借款借出	50.50	3
	借款收回	28.81	2	配偶及直系亲属往来	24.90	2
	奖金	25.96	2	投资理财	5.00	1
	费用报销	5.21	1	-	-	-
	合计	**153.88**	**11**	**合计**	**162.90**	**7**
阚菱	投资理财赎回及收益	10.00	2	购房款	45.90	1
	配偶往来	10.00	2	-	-	-
	合计	**20.00**	**4**	**合计**	**45.90**	**1**
顾荣芬	投资理财赎回及收益	35.30	3	投资理财	65.00	5
	其他亲友往来	15.00	1	-	-	-
	合计	**50.30**	**4**	**合计**	**65.00**	**5**

报告期内，上述人员银行账户流水主要流入来源系分红款、奖金、投资理财赎回及收益等，主要流出用途系支付员工持股平台出资款、支付购房款、购买投资理财、大额存单、亲友间往来等，不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金

往来的情形。

（三）主要关联企业的银行账户流水

根据前述确定的大额银行流水重要性水平及异常标准，报告期内，发行人主要关联企业的相关银行流水具体核查情况如下：

单位：笔、万元

名称	流入来源	金额	笔数	流出用途	金额	笔数
湖州欧源	合伙人出资款	1,365.00	12	鑫宏业出资款	1,365.00	14
	鑫宏业分红款	60.32	2	-	-	-
	合计	**1,425.32**	**14**	**合计**	**1,365.00**	**14**
湖州爱众	合伙人出资款	1,220.80	8	鑫宏业出资款	1,220.80	13
	鑫宏业分红款	53.95	2	-	-	-
	合计	**1,274.75**	**10**	**合计**	**1,220.80**	**13**
卡兰特	投资理财赎回及收益	1,055.00	17	投资理财	1,000.00	15
	销售所得货款	255.00	2	借款借出	414.44	5
	承兑到期兑付	50.00	1	借款归还	80.45	1
	合计	**1,360.00**	**20**	**合计**	**1,494.89**	**21**
无锡鑫业	投资理财赎回及收益	4,754.57	3	投资理财	4,640.00	9
	承兑到期兑付	2,505.62	19	公司注销清算款	3,991.58	12
	鑫宏业资金拆借收回	1,100.00	3	鑫宏业资金拆借借出	1,100.00	4
	鑫宏业转贷汇入	1,000.00	2	鑫宏业转贷汇出	1,000.00	2
	合计	**9,360.19**	**27**	**合计**	**10,731.58**	**27**

报告期内，无锡鑫业银行账户与发行人存在资金拆借及转贷的情形，具体参见本回复“问题11：关于资金流水核查”之“二/（一）发行人及其子公司的银行账户流水”，且发行人已在招股说明书中充分披露。

除上述情形外，报告期内主要关联企业银行账户流水主要流入来源系合伙人出资款、投资理财收益及赎回、销售所得款项、承兑到期兑付等，主要流出用途系鑫宏业出资款、投资理财等，不存在与发行人客户及实际控制人、供应商及实际控制人、发行人股东、发行人其他员工或其他关联自然人的大额频繁资金往来的情形。

三、结合上述情况，进一步说明针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用、是否存在股份代持、实际控制人是否存在大额未偿债务等情形所采取的具体核查程序、各项核查措施的覆

盖比例和确认比例、获取的核查证据和核查结论，并就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见。

（一）针对发行人是否存在资金闭环回流、是否存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的具体核查程序、覆盖比例

保荐人及申报会计师针对发行人是否存在资金闭环回流、体外资金循环形成销售回款或承担成本费用执行了如下核查程序：

1、获取发行人及其子公司银行账户流水，并对各账户向银行进行函证并取得回函，银行账户覆盖比例及回函比例均为100%，与银行日记账进行交叉核对，检查交易对手方、交易金额是否与账面核对一致，并重点核查是否存在异常资金流水；

2、获取发行人及其子公司的《已开立银行结算账户清单》，并与发行人财务系统等进行核对，核验账户提供完整性；

3、获取发行人实际控制人及其配偶、年满18周岁的子女、父母、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（主要销售人员、主要采购人员、财务出纳）、主要关联企业的银行流水，核查上述主体的银行流水超过确定的重要性水平及涉及异常标准的情况，对超过确定的重要性水平及异常标准的流水进行进一步核查，了解其交易背景及性质，对超过确定的重要性水平及异常标准的流水的核查覆盖比例达到100%；

4、针对发行人及其子公司、实际控制人及其配偶、年满18周岁的子女、父母、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（主要销售人员、主要采购人员、财务出纳）、主要关联企业的大额银行流水，进行逐笔录入并将交易对手方与发行人客户清单、供应商清单、关联方清单进行对比，核查是否存在异常情形，并对上述自然人或企业负责人进行访谈；

5、执行销售穿行测试、采购穿行测试等，核查是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形；

6、获取发行人《资金管理制度》并访谈发行人财务总监，了解发行人内部控制程序的执行情形，执行货币资金穿行测试；

7、对主要客户进行函证及访谈，报告期各期客户回函确认比例分别为87.74%、91.02%及82.90%，访谈金额比例分别为64.86%、71.55%及66.21%；

8、对主要供应商进行函证及访谈，报告期各期供应商回函确认比例分别为94.19%、94.18%及90.70%，访谈金额比例分别为92.52%、94.16%及94.05%。

经核查，保荐人及申报会计师认为：

发行人不存在资金闭环回流的情况，亦不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

（二）针对发行人是否存在股份代持的具体核查程序

保荐人及申报会计师针对发行人是否存在股份代持执行了如下核查程序：

1、获取并查阅了发行人自其前身鑫宏业有限设立至今的工商登记档案、股东名册、《公司章程》；

2、获取并审阅了发行人自其前身鑫宏业有限设立至今历次增资的内部决议文件、增资协议及补充协议、增资款支付凭证及《验资报告》；

3、获取并审阅了卜晓华与孙群霞的《股权赠与协议》及《江苏省无锡市滨湖区人民法院民事调解书》（（2009）锡滨民一初字第0039号）；

4、获取并审阅了发行人现有股东的身份证明文件/营业执照、合伙协议、股东填写的调查问卷以及出具的承诺函；

5、获取并核查实际控制人、董事、监事、高级管理人员的银行流水及员工持股平台合伙人、自然人股东出资卡前6个月内的银行流水；

6、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网站对发行人、发行人机构股东的基本信息进行网络查询。

经核查，保荐人及申报会计师认为：

发行人不存在股份代持的情形。

（三）针对发行人实际控制人是否存在大额未偿债务的具体核查程序

保荐人及申报会计师针对发行人是否存在大额未偿债务执行了如下核查程

序：

1、获取并查阅发行人实际控制人的银行账户流水；

2、对实际控制人银行账户中超过确定的重要性水平及异常标准的流水进行录入并核查，重点关注其交易背景、性质、合理性、资金来源等，对超过确定的重要性水平及异常标准的流水的核查覆盖比例达到100%；

3、对实际控制人进行访谈；

4、获取并查阅实际控制人的个人征信报告、无犯罪记录证明；

5、登录国家企业信用信息公示系统、企查查、证券期货市场失信记录查询平台、人民法院公告网、中国裁判文书网、全国法院失信被执行人名单信息公布与查询平台、全国法院被执行人信息查询、中国仲裁网、证券期货监督管理信息公开目录等公开信息网站对实际控制人进行查询。

经核查，保荐人及申报会计师认为：

发行人实际控制人不存在大额未偿债务的情形。

（四）就发行人内部控制是否健全有效、发行人财务报表是否存在重大错报风险发表明确意见

保荐人及申报会计师针对发行人内部控制及财务报表错报风险执行了如下核查程序：

1、获取并查阅发行人股东大会、董事会、监事会、董事会专门委员会议事规则及历次会议文件；

2、获取并查阅发行人内部管理制度，包括但不限于《资金管理制度》、《采购管理制度》、《销售管理制度》、《对外担保管理制度》等；

3、对销售与收款、采购与付款、货币资金等相关业务循环执行穿行测试等，了解内部控制设计的合理性，并对业务循环执行控制测试，核查内部控制的有效性；

4、访谈发行人董事长、总经理、财务总监，了解内部控制有效性及财务报

表是否存在重大错报风险。

经核查，保荐人及申报会计师认为：

发行人内部控制及健全有效，财务报表不存在重大错报风险，且申报会计师已出具《无锡鑫宏业线缆科技股份有限公司内部控制鉴证报告》（大华核字[2022]002109号）》，报告的结论性意见为：“我们认为，鑫宏业股份公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于2021年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

问题 12：关于审计截止日后财务信息及经营状况

请发行人说明审计截止日后的主要经营状况，包括 2022 年 1-3 月的主要业绩情况，新冠疫情、汇率波动、原材料价格上涨、国际货运运力紧张等因素对发行人业绩的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、请发行人说明审计截止日后的主要经营状况，包括 2022 年 1-3 月的主要业绩情况。

财务报告审计截止日后，公司经营情况良好，所处行业未发生重大不利变化，公司主要业务及经营模式、主要原材料的采购规模、主要产品的销售规模及销售价格、主要客户及供应商的构成、主要核心人员、税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面均未发生重大变化。

公司 2022 年 1-3 月及上年同期业绩情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-3 月	2021 年 1-3 月	变动比例
营业收入	36,656.75	24,947.72	46.93%
净利润	2,853.27	2,110.38	35.20%
归属于母公司所有者的净利润	2,853.27	2,110.38	35.20%
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润	2,625.13	2,027.18	29.50%

注：上表数据未经审计及审阅。

如上表所示，公司 2022 年 1-3 月业绩保持增长趋势，主要系随着下游行业持续向好以及公司与重点客户良好合作，公司新能源汽车线缆等主要产品销售收入同比增长，公司向比亚迪、锦浪科技、宁波明禾等重点客户销售金额同比增长，带动公司营业收入及净利润持续增长。总体来看，公司下游行业持续增长且市场空间巨大，客户需求旺盛，未来公司盈利水平有望进一步增长。

公司 2022 年 1-6 月业绩预计情况具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动比例
营业收入	78,000-82,000	53,507.71	45.77%-53.25%

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动比例
净利润	6,150-6,550	4,924.30	24.89%-33.01%
归属于母公司所有者的净利润	6,150-6,550	4,924.30	24.89%-33.01%
扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润	5,900-6,300	4,678.46	26.11%-34.66%

注：上表中 2022 年 1-6 月业绩预计数据系公司结合实际经营情况及市场需求作出的测算数据，不代表公司最终可实现业绩，亦不构成公司盈利预测及业绩承诺。

2022 年 1-6 月公司预计营业收入为 78,000 万元至 82,000 万元，较上年同期增长 45.77%至 53.25%，营业收入增幅较大原因主要系公司主要产品应用于“碳中和”产业，随着下游新能源汽车、光伏、储能等领域持续向好以及公司与重点客户保持良好合作，公司产品需求旺盛，销售收入相应增长，此外 2021 年以来铜价涨幅较大且 2022 年至今铜价仍维持在高位，“铜价+加工费”定价模式下亦带动营业收入有所增长；2022 年 1-6 月公司预计扣除非经常性损益后的归属于母公司股东的净利润为 5,900 万元至 6,300 万元，较上年同期增长 26.11%至 34.66%，主要系随着营业收入增长净利润相应有所增长。财务报告审计截止日后，公司经营情况未发生重大不利变化，经营业绩保持增长趋势。

二、新冠疫情、汇率波动、原材料价格上涨、国际货运运力紧张等因素对发行人业绩的影响。

（一）新冠疫情对发行人业绩的影响

2022 年以来，全国多地出现疫情反弹，对全国物流、供应链等都产生不同程度的不利影响。发行人生产经营地江苏省无锡市管控较为严格，2022 年新冠疫情反弹对发行人外销、物流、原材料采购等产生了一定不利影响。2022 年 1-3 月发行人经营业绩保持增长趋势，但若国内新冠疫情出现进一步反复或加剧，会对公司经营产生一定程度的不利影响，进而对公司的经营业绩产生不利影响。发行人已在招股说明书“重大事项提示”及“第四节 风险因素”之“一、经营风险”之“（四）新型冠状病毒疫情风险”中进行了风险提示。

（二）汇率波动对发行人业绩的影响

2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-3 月，公司境外销售收入金额分别为 16,292.72 万元、16,467.72 万元、25,578.62 万元和 5,154.74 万元，占各期主营业务收入比例分别为 30.47%、23.76%、21.26%和 14.20%。公司外销以美元定价结

算为主，汇率波动对公司货币资金价值产生一定影响。

2022 年 1-3 月，公司汇兑损益金额为 14.38 万元，占当期净利润的比率为 0.50%，汇率变动对公司业绩的影响较小。2022 年 4 月以来，随着人民币兑美元汇率波动幅度增大，将相应产生汇兑损益影响净利润，针对汇率波动公司已建立根据汇率波动调整区间报价、选择有利结汇时点进行结汇、通过银行外汇借款对冲部分汇率风险等应对措施，总体来看，汇率波动对公司业绩的影响有限。

（三）原材料价格上涨对发行人业绩的影响

公司生产所需主要原材料为铜丝、化工原料和胶料等，其中 2019 年、2020 年、2021 年和 2022 年 1-3 月，铜丝采购金额占原材料总采购金额的比重分别为 81.20%、84.31%、86.16%和 87.61%。铜丝等原材料占产品成本比重较高，原材料采购对资金需求较大。2022 年 1-3 月铜价总体波动幅度不大但仍维持在较高水平，若铜价持续上升且公司持续融资能力受到限制，公司将面临一定的现金流压力，同时产品毛利率受原材料价格上涨影响将有所下降。

（四）国际货运运力紧张对发行人业绩的影响

报告期内，公司境外销售收入占主营业务收入的比例分别为 30.47%、23.76%、21.26%和 14.20%。自 2020 年下半年以来，受新冠疫情等综合影响，国际航线海运运力紧张，上海出口集装箱运价指数（SCFI）从 2020 年 7 月初 1055 点上涨至 2021 年 12 月末的 5047 点，出口集装箱供不应求，海运订舱困难，海运价格大幅攀升。发行人主要出口到亚洲地区，受全球新冠疫情的影响，境外业务所依赖的海运能力受到较大挑战。2022 年 3 月末上海出口集装箱运价指数（SCFI）下降至 4348 点，但总体运力仍较为紧张，海运订舱难度增加，公司货物出港排期有所延长，且海运费上涨，公司运杂费受影响亦有所上涨，但整体对经营业绩影响较小。

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐人及申报会计师执行了如下核查程序：

1、获取发行人2022年1-3月产品发货清单、在手订单统计表等资料，分析新

冠疫情对发行人业绩的影响；

2、获取发行人2022年1-6月业绩预计数据，并访谈发行人董事长、财务总监了解业绩增长原因；

3、结合客户、供应商访谈以及下游上市公司客户公开信息，了解发行人下游市场需求情况，分析新冠疫情对发行人持续经营能力的影响；

4、了解发行人的销售区域分布情况，分析发行人对新冠疫情未来不确定性影响的应对措施；

5、结合2022年1-3月主要财务数据、上海出口集装箱运价指数（SCFI）等资料，分析新冠疫情、汇率波动、原材料价格上涨等因素对发行人业绩的影响；

6、访谈发行人销售业务人员、查阅报告期内主要客户的销售合同/订单，了解各地区客户运费承担模式及运输方式，运杂费的核算内容、计费标准。

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

1、2022年1-3月发行人经营业绩保持增长趋势，发行人下游行业需求持续增长且市场空间巨大，市场需求具备可持续性，预计2022年1-6月公司经营业绩将实现持续增长；

2、新冠疫情未对发行人2022年1-3月业绩造成重大不利影响，未对发行人持续经营能力形成重大风险；

3、2022年1-3月发行人业绩持续增长，原材料价格上涨、国际货运运力紧张、汇率波动等因素对发行人2022年1-3月的业绩影响总体较小。

（以下无正文）

（本页无正文，为无锡鑫宏业线缆科技股份有限公司关于《关于无锡鑫宏业线缆科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之盖章页）

无锡鑫宏业线缆科技股份有限公司

2022年 6月 19日

发行人董事长声明

本人已认真阅读关于无锡鑫宏业线缆科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复报告的全部内容，确认本次审核问询函的回复报告内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

董事长签名：

卜晓华

无锡鑫宏业线缆科技股份有限公司

2022 年 6 月 14 日

（本页无正文，为中信建投证券股份有限公司关于《关于无锡鑫宏业线缆科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人签名：

魏思露　　陈颖

中信建投证券股份有限公司

2022 年 6 月 14 日

关于本次反馈意见回复报告的声明

本人作为无锡鑫宏业线缆科技股份有限公司保荐机构中信建投证券股份有限公司的董事长，现就本次反馈意见回复报告郑重声明如下：

“本人已认真阅读无锡鑫宏业线缆科技股份有限公司本次反馈意见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，本次反馈意见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、完整性承担相应法律责任。”

法定代表人/董事长签名：

王常青

中信建投证券股份有限公司

2022年6月14日