

**关于苏州朗威电子机械股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的
审核问询函有关财务问题回复的专项说明**

中汇会专[2022]0498 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2021 年 11 月 2 日出具的《关于苏州朗威电子机械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》(审核函〔2021〕011231 号)(以下简称问询函)的要求，我们作为苏州朗威电子机械股份有限公司(以下简称公司或朗威股份或发行人)首次公开发行股票的申报会计师，对问询函有关财务问题进行了认真分析，并补充实施了核查程序。现就问询函有关财务问题回复如下：

问题 1：关于历史沿革

申请文件显示：

(1) 2015 年 6 月，发行人实际控制人高利擎将其持有的发行人前身朗威有限 12%的股权（420 万元出资额）转让给高建强，黄金娣将其持有的朗威有限 16%的股权（560 万元出资额）、3%的股权（105 万元出资额）、1%的股权（35 万元出资额）转让给高利擎之弟高利冲、高建强、沈美娟，本次股权转让价格为 1.69 元/出资额。

(2) 发行人于 2016 年 1 月至 2018 年 8 月在全国中小企业股份转让系统挂牌。

(3) 2018 年 5 月，发行人以资本公积转增股本，以未分配利润向股权登记日在册的全体股东送股、派发现金红利。

(4) 2017 年 6 月，朗威股份以 3.23 元/股的价格向宁波领英发行 1,150.00 万股购买其拥有的位于苏州市相城区黄埭镇住友电装路 31 号土地使用权及地上房屋建筑物。

(5) 高利冲为发行人实际控制人高利擎兄弟，担任发行人董事，直接持有发行人 15.81%的股份，通过宁波领英间接持有发行人 6.18%的股份。

(6) 发行人及宁波领英设立时，出于家庭之间股权安排的考虑，黄金娣所持有的股权系代其儿子高利冲持有。报告期内前述代持进行了还原。发行人在新三板挂牌期间未披露宁波领英存在股权代持情况。

请发行人：

(1) 结合高利擎、高利冲与高建强、沈美娟的关系，进一步说明发行人股权转让的背景及合理性，股权定价依据及公允性，相关税费缴纳情况，是否存在纠纷或潜在纠纷。

(2) 说明发行人新三板挂牌披露的相关信息与本次发行上市申请文件中不一致的具体内容，对照列示并分析差异产生的原因，发行人在挂牌期间履行的程序、信息披露、董事会或股东大会决策等方面是否存在违规情形。

(3) 说明发行人及其实际控制人是否已针对 2018 年 5 月的资本公积转增股本、利润分配履行纳税义务，分红执行情况与发行人在新三板披露的内容是否一致。

(4) 说明 2017 年购买 31 号土地使用权及地上房屋建筑物未在发行人设立时即投入发行人的原因、报告期内宁波领英业务经营情况及财务数据，转让时在关联方账面上的账面价值；资产评估机构对相关建筑物评估的方法和依据，评估价格与可比市场价格是否存在明显差异，如存在，请说明原因。

(5) 说明结合高利冲在发行人处的任职情况及实际发挥的作用，未将高利冲认定为共同实际控制人的原因。

(6) 说明发行人历史沿革中产生股份代持的具体原因、合理性，未在新三板挂牌期间披露代持情况的原因，是否符合相关规定。结合出资、分红、代持还原等资金流水记录说明前述代持及还原的真实性，代持是否真实、有效解除。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师对问题（1）-（3）及问题（5）、（6）发表明确意见，请申报会计师对问题（3）、（4）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（三）说明发行人及其实际控制人是否已针对 2018 年 5 月的资本公积转增股本、利润分配履行纳税义务，分红执行情况与发行人在新三板披露的内容是否一致

1、发行人及其实际控制人是否已针对 2018 年 5 月的资本公积转增股本、利润分配履行纳税义务

发行人 2018 年 5 月资本公积转增股本、利润分配过程情况如下表所示：

股东大会决议时间	事项	转增股本、利润分配对象	实际控制人是否履行纳税义务	发行人代扣代缴情况
2018 年 5 月 8 日	向全体股东每 10 股派 2.15 元人民币现金	高利擎、高利冲、高建强、沈美娟、宁波领英	股息红利，根据规定暂免征收	不涉及
	向全体股东每 10 股送红股 3.4 股		未分配利润转增股本，根据规定暂免征收	不涉及
	向全体股东每 10 股转增 8.6 股		股票发行溢价形成的资本公积转增股本，无需缴纳；其他资本公积转增股本，根据规定暂免征收	不涉及

根据中华人民共和国财政部、国家税务总局、中国证监会于 2015 年 9 月 7 日颁发的财税〔2015〕101 号《关于上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》以及中华人民共和国财政部、国家税务总局、中国证监会于 2019 年 7 月 12 日颁发的《关于继续实施全国中小企业股份转让系统挂牌公司股息红利差别化个人所得税政策的公告》(财政部公告 2019 年第 78 号)的规定，个人持有挂牌公司的股票，持股期限超过 1 年的，对股息红利所得暂免征收个人所得税；持股期限 1 年以内（含 1 年）且尚未转让的，待个人转让股票时，由证券公司等股票托管机构从个人资金账户中扣收并划付证券登记结算公司。

经保荐机构和发行人律师核查，发行人自然人股东高利擎、高利冲、高建强、沈美娟自取得公司股票之日起至今未转让朗威股份股票，持股期限超过 1

年。依照上述规定，发行人自然人股东在本次资本公积转增股本、利润分配过程中无需缴纳个人所得税。

综上所述，发行人及其实际控制人无需针对 2018 年 5 月的资本公积转增股本、利润分配履行纳税义务，符合财税 101 号文的规定。

2、分红执行情况与发行人在新三板披露的内容是否一致

2018 年 5 月 8 日，公司股东大会审议通过《关于<2017 年度利润分配及资本公积转增股本预案>的议案》，决议以公司总股本 46,500,000 股为基数，以资本公积向股权登记日在册的全体股东每 10 股转增 8.6 股，共转增 39,990,000 股；以未分配利润向股权登记日在册的全体股东以每 10 股送红股 3.4 股、派发现金红利 2.15 元，共计送红股 15,810,000 股、派发现金红利 9,997,500 元；本次利润分配及转增后，公司总股本增至 102,300,000 股。2018 年 8 月，公司完成上述分红执行。

通过审阅与本次现金分红相关的公告及公司分红的转账回执、银行流水等分红相关会计凭证，经保荐机构和发行人律师核查，分红执行情况与发行人在新三板披露的内容一致。

（四）说明 2017 年购买 31 号土地使用权及地上房屋建筑物未在发行人设立时即投入发行人的原因、报告期内宁波领英业务经营情况及财务数据，转让时点在关联方账面上的账面价值；资产评估机构对相关建筑物评估的方法和依据，评估价格与可比市场价格是否存在明显差异，如存在，请说明原因

1、说明 2017 年购买 31 号土地使用权及地上房屋建筑物未在发行人设立时即投入发行人的原因、报告期内宁波领英业务经营情况及财务数据，转让时点在关联方账面上的账面价值

（1）31 号土地使用权及地上房屋建筑物未在发行人设立时即投入发行人的原因

经核查，2010 年，发行人实际控制人高利擎控制的宁波领英通过招拍挂方式取得位于苏州市相城区黄埭镇住友电装路 31 号地块，宁波领英投资新建厂房并于 2011 年投产，用于机柜、线缆、接插件等综合布线产品的研发、生产和销

售；发行人前身苏州朗威电缆有限公司于 2010 年成立后，未实际开展业务经营，发行人通过招拍挂方式取得位于苏州市相城区黄埭镇住友电装路 33 号地块，该地块厂房产于 2012 年完工后，发行人前身苏州朗威电缆有限公司更名为苏州朗威电子机械有限公司，并承接宁波领英的机柜相关业务的生产经营，随着发行人机柜业务生产规模不断扩大，住友电装路 33 号地块已无法满足发行人机柜产品的生产和仓储需要，因此发行人长期承租宁波领英部分房屋用于机柜产品的生产和仓储。

2017 年为减少关联交易，公司以发行股份的方式购买宁波领英名下的土地与房产，解决了向其长期租用生产场地的问题。

（2）报告期内宁波领英经营情况及主要财务数据

报告期内，宁波领英除持有发行人股权外，无经营性业务。具体财务数据如下：

单位：万元

项目	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度	2019 年 12 月 31 日 /2019 年度
总资产	3,721.43	3,723.77	3,758.91
净资产	3,710.27	3,724.79	3,759.67
营业收入	-	-	-
净利润	-14.57	-34.98	-7.79

注：宁波领英上述财务数据未经审计。

（3）转让时点在关联方账面上的账面价值

根据发行人提供的资料，并经我们核查，苏（2017）苏州市不动产权第 7002169 号土地使用权及地上房屋建筑物转让时点的账面价值为 2,564.48 万元。

2、资产评估机构对相关建筑物评估的方法和依据，评估价格与可比市场价格是否存在明显差异，如存在，请说明原因

（1）资产评估机构对相关建筑物评估的方法和依据

根据银信资产评估有限公司出具的《苏州兰贝信息科技有限公司拟将部分资产作价入股所涉及的房屋建筑物及土地使用权市场价值评估报告》（银信评报字[2017]沪第 0414 号），评估基准日为 2016 年 12 月 31 日；评估类型为市场价

值。

本次评估的评估依据如下：

类型	依据
行为依据	苏州朗威电子机械股份有限公司委托资产评估函；评估业务约定书。
法律法规依据	《中华人民共和国公司法》（2005 年中华人民共和国主席令第 42 号）；《企业会计准则》（财会[2006]3 号）；《中华人民共和国增值税暂行条例》（国务院令第 538 号）；《中华人民共和国城市房地产管理法》；原城乡建设环保部颁发的《房屋完损等级评定标准》；中华人民共和国国家标准 GB/T 50291-2015《房地产估价规范》；中华人民共和国国家标准 GB/T 18508-2014《城镇土地估价规程》；其他有关的法律、法规和规章制度。
评估准则依据	《资产评估准则—基本准则》；《资产评估职业道德准则-基本准则》；《资产评估职业道德准则-独立性》；《资产评估准则-评估报告》；《资产评估准则-评估程序》；《资产评估准则-工作底稿》；《资产评估准则-业务约定书》；《资产评估准则-不动产》；《资产评估价值类型指导意见》；《注册资产评估师关注评估对象法律权属指导意见》。
产权依据	不动产权证复印件（苏（2017）苏州市不动产权第 7002169 号）；其他有关产权证明。
取价依据	《资产评估常用数据手册》北京科学技术出版社（2016 年）；中国人民银行公布执行的评估基准日存贷款利率，其中：评估基准日所选用的存款利率为年期（含）为 1.75%，贷款利率为六个月至一年期（含）为 4.35%；国家有关部门发布的统计资料和技术标准资料；苏州市房地产市场信息资料；苏州市建设工程造价信息资料；委托评估资产的不动产权证；委托评估的各类资产评估明细表；委托方提供的其他与评估有关的资料；经实地盘点核实后填写的委估资产清单；评估人员收集的各类与评估相关的佐证资料。

本次评估的评估方法如下：

对于委估房屋建筑物，因该区域专业工业厂房市场交易案例较少，故采用重置成本法。对于土地使用权，考虑到委估宗地所处的苏州市市场交易、挂牌案例较多，苏州市近期有公布基准地价（基准地价基准日为 2016 年 1 月 1 日），故本次采用市场比较法、基准地价系数修正法作为土地的评估方法。通过以上分析，本次评估对房屋建筑物采用重置成本法进行评估，土地使用权采用市场比较法、基准地价系数修正法进行评估。

经核查，评估基准日 2016 年 12 月 31 日，评估对象账面价值为 2,564.48 万元，评估值为 3,723.94 万元，评估增值 1,159.46 万元，增值率为 45.21%（其中

房屋建筑物增值率为 56.10%；土地使用权的增值率为 18.77%)。

根据我们对银信资产评估有限公司相关评估师的访谈确认，评估对象增值的主要原因系：1) 评估的土地使用权自购买以来，苏州市房地产市场价格水平增长较快，故引起评估增值；2) 评估的房屋建筑物，会计上计提折旧时采用的折旧年限比评估中计算成新率时采用的使用年限短。同时，房屋建筑物竣工至今，建造成本、人工成本都有了较大的增长，故引起评估增值。

(2) 评估价格与可比市场价格是否存在明显差异

宁波领英向发行人转让的资产为房屋建筑物及土地使用权。经访谈当时的资产评估机构银信资产评估有限公司确认：“对于房屋建筑物，鉴于宁波领英及发行人所在区域工业用厂房交易市场不发达，未查询到类似用途及价值内涵的可比市场案例，故未能提供宁波领英向发行人转让房屋建筑物的可比市场价格。评估机构依据资产评估准则的要求，根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，结合转让资产的特点，对宁波领英向发行人转让的房屋建筑物采用重置成本法进行了评估。重置成本法是根据建筑工程资料和现场勘查情况核实建筑物工程量，以评估基准日适用的定额标准、建设规费、贷款利率计算出建筑物的重置全价，并按建筑物的使用年限和对建筑物现场勘察的情况综合确定成新率，进而计算建筑物评估价值，得出的评估价值能反映其市场价值，是客观和公允的。

对于土地使用权，鉴于宗地所处的苏州市市场交易、挂牌案例较多，苏州市有公布基准地价（基准地价基准日为 2016 年 1 月 1 日），故对宁波领英向发行人转让的土地使用权采用市场比较法、基准地价系数修正法进行了评估，与可比市场价格不存在明显差异。”

综上，我们认为，评估机构使用重置成本法对相关房屋建筑物进行评估，使用市场比较法、基准地价系数修正法对相关土地使用权进行评估，得出的评估价值能反映其市场价值，是客观和公允的，不存在明显差异。

二、中介机构核查情况

(一) 核查程序

(1) 对发行人现有股东高利擎、高利冲、高建强、沈美娟就 2015 年 6 月股权转让事宜进行访谈并制作访谈笔录，并取得其出具的书面确认文件；

(2) 查阅发行人成立以来的全部工商档案；

(3) 查阅发行人股权转让涉及的股权转让凭证、个人所得税自行纳税申报表、税收缴款书及完税证明；

(4) 查阅《中华人民共和国企业所得税法》《中华人民共和国企业所得税法实施条例》《关于上市公司股息红利差别化个人所得税政策有关问题的通知》（财税[2015]101 号）等法律法规的规定；

(5) 查阅瑞华专审字[2015]31180014 号《审计报告》；

(6) 登录中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统、中国执行信息公开网、全国法院被执行人信息查询系统、天眼查、企查查等网站，核查发行人及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的诉讼纠纷情况；

(7) 取得发行人及其实际控制人出具的书面确认文件；

(8) 查阅发行人在新三板挂牌、摘牌时全国股转公司核发的相关函件；

(9) 查阅发行人在新三板挂牌期间的公告信息，与《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》等规定中的信息披露规则进行了比对，确认是否存在信息披露违规事项；查验发行人新三板挂牌/摘牌资料及新三板挂牌期间披露的信息与《招股说明书》存在的差异情况；

(10) 核查发行人在新三板挂牌期间的公司治理及三会运作情况，确认是否符合《非上市公众公司监督管理办法》《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等规定；

(11) 发行人挂牌期间的股东出具的确认函；

(12) 查阅工商、税务等有关政府部门出具的关于发行人无违规证明文件；

(13) 登录中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、全国中小企业股份转让系统官方网站查询发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高

级管理人员是否存在因违反法律法规受到行政处罚或被采取监管措施的情况；

（14）查阅立信会计师事务所出具的《审计报告》（信会师报字[2018]第 ZA11889 号）以及发行人《2017 年年度报告》；

（15）查阅发行人第一届董事会第二十三次会议、第一届监事会第八次会议、2017 年年度股东大会会议等相关会议文件；

（16）查阅发行人《关于 2017 年度利润分配及资本公积转增股本预案的公告》、《2017 年年度股东大会决议公告》；

（17）查阅中国证券登记结算有限责任公司北京分公司 2018 年向发行人出具的《权益分派结果反馈》、《现金红利款收款收据》及发行人 2018 年现金分红相应转账凭证；

（18）查阅发行人股东对股份代持事项的确认文件、股份转让协议、股权转让款项支付凭证。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人为规范、减少关联交易，增强公司独立性和资产完整性，公司以发行股份的方式购买宁波领英名下 31 号土地使用权及地上房屋建筑物；评估机构使用重置成本法对相关房屋建筑物进行评估，使用市场比较法、基准地价系数修正法对相关土地使用权进行评估，得出的评估价值能反映其市场价值，是客观和公允的，不存在明显差异。

2、公司 2018 年 5 月的资本公积转增股本、利润分配无需履行纳税义务，本次分红执行情况与发行人在新三板披露的内容一致。

问题 3：关于劳动用工

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人员工为 807 人、815 人、1,361 人和 1,414 人；公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员报告期内的薪酬总额分别为 291.36

万元、293.55 万元、280.42 万元及 57.09 万元，占当期利润总额的比重分别为 7.08%、4.72%、4.14%及 35.15%，总经理高建强薪酬仅 25 万左右，核心技术人员宋云双薪酬不足 25 万元。

（2）报告期内，劳务派遣用工人数分别为 42 人、34 人、84 人、17 人，劳务外包人数分别 550 人、606 人、0 人、0 人，劳务派遣及劳务外包人数占用工总量的比例为 42.32%、43.99%、5.81%、1.19%。

请发行人：

（1）说明发行人员工薪酬制度，不同岗位员工收入水平、与当地平均工资水平、同行业可比公司的比较情况；董事、监事、高级管理人员及其他核心技术人员薪酬水平较低的原因，是否存在体外支付相关费用的情形。

（2）说明认定劳务派遣及劳务外包用工均属临时性、辅助性或者替代性的依据是否充分，用工结算价格的确定依据及公允性，劳务派遣及劳务外包员工工资水平是否明显低于正式员工、并量化测算对发行人业绩影响。

（3）说明劳务派遣、劳务公司的合法合规经营情况、是否主要或专门为发行人设立，劳务数量及费用变动与发行人经营业绩匹配性。

（4）针对报告期内在劳务用工方面存在的违规事项，说明发行人已采取的整改与优化措施，是否存在因历史违规事项而被行政主管部门行政处罚风险及对发行人的影响。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（2）、（3）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（二）说明认定劳务派遣及劳务外包用工均属临时性、辅助性或者替代性的依据是否充分，用工结算价格的确定依据及公允性，劳务派遣及劳务外包员工工资水平是否明显低于正式员工、并量化测算对发行人业绩影响。

1、认定劳务派遣及劳务外包用工均属临时性、辅助性或者替代性的依据是否充分

根据《劳动合同法》第六十六条及《劳务派遣暂行规定》第三条的相关规

定，用工单位只能在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上使用被派遣劳动者。其中，临时性工作岗位是指存续时间不超过 6 个月的岗位；辅助性工作岗位是指为主营业务岗位提供服务的非主营业务岗位；替代性工作岗位是指用工单位的劳动者因脱产学习、休假等原因无法工作的一定期间内，可以由其他劳动者替代工作的岗位。

报告期内，发行人使用劳务派遣及劳务外包工的工作岗位主要涉及焊接、喷涂、装配等生产环节中需人工操作、操作难度低、工作重复性强且对产品质量无实质影响、人员流动性强的临时性、辅助性或替代性的岗位，具体工序包括各生产环节的物料搬运、焊接机柜框架前的手动组框、喷涂环节的挂件、收件、手动补喷以及装配环节的手动打螺丝、装柜、打包和装箱等，相关工作无特别技术要求，仅需经过简单培训即能胜任，同时，由于相关人员因各种因素流动性较大，公司采用劳务派遣及劳务外包的方式可以降低用工管理成本，且符合《劳动合同法》及《劳务派遣暂行规定》的规定。

2、用工结算价格的确定依据及公允性

公司及子公司与劳务派遣提供方用工结算价格包括劳务派遣人员基本工资、加班工资、基本养老保险及意外险、管理费，双方结合劳务派遣员工工时标准、工作时间、所在地相同或类似工作岗位薪资水准、所在地基本工资标准等各项因素综合考量后，与劳务派遣提供方通过市场化协商定价方式确定劳务派遣费用。该等劳务派遣员工基本工资与发行人自有员工相同，加班工资计算标准和绩效工资考核标准相同，且劳务派遣员工工资水平不低于发行人所在地人民政府规定的最低工资标准，公司劳务派遣用工结算价格具有公允性。

公司使用的劳务外包用工，其生产工作由公司直接进行管理，且在公司的经营场所开展工作，工作内容与部分劳务派遣工相同，公司使用的“劳务外包用工”实质上属于“劳务派遣用工”。公司与劳务外包提供方用工结算价格实质与劳务派遣用工方式相似，包括劳务外包人员基本工资、加班工资、基本养老保险及意外险、劳务外包服务等，该等劳务外包人员的基本工资与发行人自有员工相同，加班工资计算标准和绩效工资考核标准相同，且劳务外包人员工资水平不低于发行人所在地人民政府规定的最低工资标准，公司劳务外包人员

结算价格具有公允性。

公司根据同工同酬原则制定自有员工、劳务派遣员工和劳务外包员工的薪酬政策，原则上同级别、同部门、同岗位员工的薪酬待遇是相同的，但是考虑到不同员工的考勤情况、加班情况和绩效考核情况，不同员工薪酬情况存在一定的差异。除此之外，报告期内，公司自有员工、劳务外包员工和劳务派遣员工的薪酬基本一致，不存在重大差异。

3、劳务派遣及劳务外包员工工资水平是否明显低于正式员工、并量化测算对发行人业绩影响

报告期内，发行人生产环节劳务派遣及劳务外包人员与发行人生产人员工资水平对比情况如下：

单位：元/小时

环节	单位小时工资	2021 年度	2020 年度	2019 年度
装配环节	正式员工	25.39	23.30	22.28
	劳务派遣	22.11	20.49	-
	劳务外包	-	21.61	20.71
喷塑环节	正式员工	31.04	28.63	27.23
	劳务派遣	25.41	22.58	-
	劳务外包	-	26.91	25.92
焊接环节	正式员工	34.83	32.57	31.38
	劳务派遣	30.28	25.87	-
	劳务外包	-	30.01	28.00

注：发行人使用劳务派遣及劳务外包工的工作岗位主要涉及焊接、喷涂、装配等生产环节中需人工操作、操作难度低、工作重复性强且对产品质量无实质影响、人员流动性强的临时性、辅助性或替代性的岗位，具体工序包括各生产环节的物料搬运、焊接机柜框架前的手动组框、喷涂环节的挂件、收件、手动补喷以及装配环节的手动打螺丝、装柜、打包和装箱等，相关工作无特别技术要求，仅需经过简单培训即能胜任。

公司根据同工同酬原则制定自有员工、劳务派遣员工和劳务外包员工的薪酬政策，原则上同级别、同部门、同岗位员工的薪酬待遇是相同的，但是考虑到不同员工的考勤情况、加班情况和绩效考核情况，不同员工薪酬情况存在一定的差异。报告期内，劳务派遣和劳务外包人员若按正式员工薪酬水平量化测算对发行人业绩影响如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
劳务派遣人员装配、喷塑、焊接环节出勤时间（小时）	148,748.00	40,319.50	-
劳务外包人员装配、喷塑、焊接环节出勤时间（小时）	-	1,663,785.00	2,230,959.00
劳务派遣及劳务外包人员与正式员工年薪差异合计（万元）	56.33	179.69	232.08
发行人当期利润总额（万元）	6,685.80	6,776.72	6,213.27
差异额占发行人利润总额比例	0.84%	2.65%	3.74%

注：1、发行人 2021 年 10 月之后不再使用劳务外包人员；

2、年薪差异合计=（发行人同工艺岗位生产员工单位小时工资-劳务派遣人员单位小时工资）*劳务外包人员和劳务派遣人员年度出勤时间；

经测算，报告期各期薪资差异的影响总额分别为 232.08 万元、179.69 万元和 56.33 万元，占发行人利润总额比例分别为 3.74%、2.65%和 0.84%，占比较低，主要原因系发行人已进行积极整改，通过大幅扩大正式员工招聘等方式逐步降低了劳务派遣及外包用工比例。

综上所述，发行人的劳务派遣员工和劳务外包员工与同岗位正式员工工资水平不存在明显差异，对发行人报告期经营业绩不存在重大影响。

（三）说明劳务派遣、劳务公司的合法合规经营情况、是否主要或专门为发行人设立，劳务数量及费用变动与发行人经营业绩匹配性。

1、劳务派遣、劳务公司的合法合规经营情况

报告期内，发行人主要劳务派遣和劳务外包公司的基本情况如下表：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营范围
1	苏州春申人力资源职业介绍有限公司	2008.09.11	200 万元	赵彩霞持股 50%，张云男持股 50%	为劳动者介绍用人单位；为用人单位和居民家庭推荐劳动者；开展职业指导、人力资源管理咨询服务；收集和发布职业供求信息；经劳动保障部门核准的其他服务项目；劳务派遣经营；以承接服务外包方式从事企业生产线工段的外包服务；绿化养护、保洁服务。
2	慈溪苏甬企业管理服务	2018.11.17	50 万元	杨梦佳持股 100%	企业管理咨询服务；保洁服务；为企事业单位内部食堂

序号	公司名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营范围
	有限公司				提供餐饮管理服务；物业服务以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。
3	苏州巧之连餐饮管理有限公司	2016.03.09	200 万元	何美莲持股 50%，武腊英持股 50%	餐饮管理、企业管理、保洁服务、物业管理、厨房设计；销售：初级食用农产品、电子产品。
4	苏州国静畅企业管理有限公司	2020.04.01	200 万元	金星持股 55%，王素巧持股 45%	一般项目：企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；物业管理；人力资源服务（不含职业中介活动）；单位后勤管理服务；礼仪服务；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；园林绿化工程施工；城市绿化管理；劳动保护用品销售；会议及展览服务。

报告期内，发行人采用劳务派遣和劳务外包的方式主要为产品生产环节中的非关键性工序、辅助性工序以及食堂、保洁等辅助岗位，根据现行法律法规规定，劳务外包服务商承接该等外包工作不需要取得特殊业务资质，公司使用的劳务外包公司春申人力的经营范围已经包括“以承接服务外包方式从事企业生产线工段的外包服务”等内容，其承接发行人劳务外包业务属于在其工商核准的经营范围内开展业务。

公司使用的食堂和保洁外包服务商慈溪苏甬企业管理服务有限公司和苏州巧之连餐饮管理有限公司经营范围中均包含“餐饮管理、保洁服务”等内容，业务实施符合其经营范围和相关法律法规规定。

报告期内，发行人及其子公司合作的劳务派遣公司春申人力、苏州国静畅企业管理有限公司均具备劳务派遣经营资质。

经查询劳务派遣和劳务公司所在地的工商、环保、税务、劳动保障等主管部门官方网站、国家企业信用信息公示系统、企查查等网站以及劳务派遣和劳

务外包公司出具的书面说明，报告期内，发行人合作的劳务派遣和劳务外包公司向发行人及其子公司提供劳务派遣和外包服务相关经营不存在因违反法律法规而受到工商、环保、税务、劳动保障等主管部门行政处罚的情形。

根据发行人劳务派遣和劳务公司所在地的工商、税务、劳动保障等主管部门出具的证明，确认自 2019 年 1 月 1 日至今，上述公司不存在因违反相关法律法规受到过行政处罚的情形。

2、劳务派遣和劳务外包公司是否主要或专门为发行人设立

根据发行人与对方签署的劳务派遣和劳务外包合同、劳务派遣和劳务外包公司提供的财务报表，并经我们访谈了劳务派遣和劳务外包公司相关负责人，除为发行人提供劳务派遣和劳务外包外，上述公司还为客户提供其他服务，并非主要或专门为发行人设立。

3、劳务数量及费用变动与发行人经营业绩匹配性

报告期内，公司劳务派遣和劳务外包费用及其占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
劳务派遣和劳务外包费用合计	1,193.73	3,925.41	4,373.73
营业成本	85,645.01	65,145.85	57,385.84
营业收入	102,499.52	71,631.68	63,761.29
劳务派遣和劳务外包费用占营业收入的比例	1.16%	5.48%	6.86%

报告期内，公司根据业务发展目标和市场变化情况，积极扩大业务规模，用工需求随之逐年增加。基于规范劳动用工相关规定的要求，发行人通过积极扩大正式员工招聘等方式大幅降低劳务派遣及劳务外包的用工比例。报告期内，相关派遣和劳务费用占公司营业收入的比例分别 6.86%、5.48%及 1.16%，占比呈逐年下降的趋势，整体用工数量与公司经营业绩相匹配，劳务用工数量及劳务费用变动具有合理性。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- 1、取得发行人的薪酬管理制度。
- 2、访谈发行人人事部门负责人；
- 3、取得发行人出具的说明；
- 4、取得发行人各类员工人数汇总及薪酬数据及与当地平均工资、同行业平均水平比较情况；
- 5、取得发行人员工薪酬政策、员工花名册、工资表；
- 6、通过公开渠道查询发行人同行业上市公司公开披露的年度报告；
- 7、取得并核查报告期内为发行人提供劳务服务的劳务公司的营业执照、经营资质、签订的劳务派遣和劳务外包合同；
- 8、取得并核查报告期内为发行人提供劳务服务的劳务公司的财务报表；
- 9、访谈报告期内为发行人提供劳务服务的劳务公司；
- 10、通过裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn/>）等公开渠道查询报告期内发行人劳务派遣和劳务外包是否存在劳动用工方面的纠纷；
- 11、通过江苏省人力资源和社会保障厅官网、苏州市人力资源和社会保障局官网、浙江省人力资源和社会保障厅官网、宁波市人力资源和社会保障局官网等公开渠道查询报告期内发行人及其子公司是否存在被行政处罚的情形；
- 12、取得报告期内为发行人提供劳务服务的劳务公司的工商、税务、劳动相关无违法违规证明；
- 13、核查发行人、发行人控股股东、实际控制人、其他股东、董事、监事及高级管理人员报告期内银行流水，前述人员填写的《调查表》；
- 14、抽查劳务公司相关劳务派遣和劳务外包费用结算单据及发票；
- 15、通过苏州统计局官网（<http://tjj.suzhou.gov.cn/>）查询报告期内各期苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资；

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人劳务派遣及劳务外包用工符合临时性、辅助性或者替代性的规定；发行人及其子公司与相关劳务服务提供方通过市场化协商定价方式确定劳务派遣和劳务外包费用，具有公允性；劳务派遣和劳务外包员工与同岗位正式员工工资水平不存在明显差异，对发行人报告期经营业绩不存在重大影响；

2、发行人劳务派遣公司具备相应经营资质，发行人劳务外包公司开展劳务外包业务实施符合其经营范围和相关法律法规规定；发行人合作的劳务派遣和劳务外包公司不存在因违反法律法规而受到工商、环保、税务、劳动保障等主管部门行政处罚的情形；发行人劳务派遣和劳务外包公司并非主要或专门为发行人设立，整体用工数量与公司经营业绩相匹配，劳务用工数量及劳务费用变动具有合理性。

问题 4：关于房屋租赁

申请文件显示：

（1）发行人子公司宁波多普勒 8,200.00 m²生产场地为租赁取得。

（2）发行人子公司澳大利亚鲨克瑞克、美国戴维斯、欧洲朗威，境外生产、办公场地为租赁取得。

请发行人：

（1）说明承租房屋价格及其公允性，租赁房屋到期续期的情况，是否具有可替代性，租赁厂房对应的产品实现的收入、利润占比情况，量化分析租赁场地搬迁对发行人生产经营和经营业绩的影响。

（2）说明境外租赁房产是否存在瑕疵、是否履行当地法律法规要求的相关程序，若需搬迁预计的周期、费用及承担方式，以及对发行人生产经营稳定性的影响。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明承租房屋价格及其公允性，租赁房屋到期续期的情况，是否具有可替代性，租赁厂房对应的产品实现的收入、利润占比情况，量化分析租赁场地搬迁对发行人生产经营和经营业绩的影响

1、承租房屋价格及其公允性

发行人子公司宁波多普勒在余姚市向蒋永庆承租的用于生产经营的物业租金系宁波多普勒与出租方基于市场价格并最终协商确定。根据蒋永庆提供的该物业其他部分的对外租赁合同对比，宁波多普勒承租的物业与相同楼层的其他租户租赁价格一致。根据上述物业周边在 58 同城、久久厂房网等房屋租赁信息平台进行的网络检索比对，周边同等类似条件的厂房租赁价格因面积、楼层及租赁期限等不同有小幅差异，价格区间约为 9.30 元/平方米/月-18.00 元/平方米/月，发行人承租物业的租金为 10.24 元/平方米/月（一层月租金 15 元/平方米，二层月租金 10 元/平方米），租赁价格公允。

发行人子公司澳大利亚鲨克瑞克在澳大利亚向 ESR Investment Nominees 3 (Australia) Pty Ltd 承租的用于办公、仓储的物业的租金系澳大利亚鲨克瑞克与出租方基于市场价格并最终协商确定，根据上述物业周边在 realcommercial 等房屋租赁信息平台进行的网络检索比对，周边同等类似条件的厂房租赁价格因面积、楼层及租赁期限等不同有小幅差异，价格区间约为 8.68 澳元/平方米/月-11.67 澳元/平方米/月，发行人承租物业的租金为 11.25 澳元/平方米/月，租赁价格公允。

发行人子公司澳大利亚鲨克瑞克在澳大利亚向 Oxford Park Pty Ltd 承租的用于办公、仓储的物业的租金系澳大利亚鲨克瑞克与出租方基于市场价格并最终协商确定，根据上述物业周边在 realcommercial 等房屋租赁信息平台进行的网络检索比对，周边同等类似条件的厂房租赁价格因面积、楼层及租赁期限等不同有小幅差异，价格区间约为 3.48 澳元/平方米/月-15.49 澳元/平方米/月，发行人承租物业的租金为 6.82 澳元/平方米/月，租赁价格公允。

发行人子公司美国戴维斯在美国向 TGA PARK 88 LLC 承租的用于仓储的物业的租金系美国戴维斯与出租方基于市场价格并最终协商确定，根据上述物

业周边在 LoopNet 等房屋租赁信息平台进行的网络检索比对，周边同等类似条件的仓库租赁价格因面积、租赁期限等不同有小幅差异，价格区间约为 5.50 美元/平方尺/年-8.95 美元/平方尺/年，发行人承租物业的租金为 6.00 美元/平方尺/年，租赁价格公允。

发行人子公司欧洲朗威在德国向 Hildegard Gschwendtner 公司承租的用于办公的物业的租金系欧洲朗威与出租方基于市场价格并最终协商确定，根据上述物业周边在 Immo Scout24 等房屋租赁信息平台进行的网络检索比对，周边同等类似条件的办公物业租赁价格因面积、楼层以及租赁期限等不同有小幅差异，价格区间约为 9.50 欧元/平方米/月-11.50 欧元/平方米/月，发行人承租物业的租金为 11.00 欧元/平方米/月，租赁价格公允。

发行人子公司欧洲朗威在德国向 BF Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG 公司承租的用于仓储的物业的租金系欧洲朗威与出租方基于市场价格并最终协商确定，根据上述物业周边在 Immo Scout24 等房屋租赁信息平台进行的网络检索比对，周边同等类似条件的仓储物业租赁价格因面积、租赁期限等不同有小幅差异，价格区间约为 1.50 欧元/平方米/月-4.90 欧元/平方米/月，发行人承租物业的租金为 3.10 欧元/平方米/月，租赁价格公允。

发行人子公司欧洲朗威在德国向 ALZA-Immobilien GmbH 公司承租的用于员工宿舍的物业的租金系欧洲朗威与出租方基于市场价格并最终协商确定，根据上述物业周边在 Immo Scout24 等房屋租赁信息平台进行的网络检索比对，周边同等类似条件的民居租赁价格因面积、楼层、租赁期限等不同有小幅差异，价格区间约为 6.45 欧元/平方米/月-14.00 欧元/平方米/月，发行人承租物业的租金为 9.94 欧元/平方米/月，租赁价格公允。

2、租赁房屋到期续期的情况，是否具有可替代性，租赁厂房对应的产品实现的收入、利润占比情况，量化分析租赁场地搬迁对发行人生产经营和经营业绩的影响

发行人所租赁厂房的到期情况具体如下：

序号	承租方	出租方	用途	地址	租赁期限	面积	租金
1	宁波多普	蒋永庆	生产	余姚市锦凤路 8	2019.11.0	8,200.00	50.40 万

序号	承租方	出租方	用途	地址	租赁期限	面积	租金
	勒			号	1-2022.10 .31	m²	元/半年

宁波多普勒向蒋永庆租赁的厂房屋于 2022 年 10 月 31 日到期，公司房屋租赁合同目前在有效期内，并处于正常履行状态。发行人与出租方蒋永庆合作情况较好，不存在任何纠纷或潜在纠纷，届时发行人在同等条件下能够优先向出租方续租该厂房。同时，宁波多普勒的生产工艺流程对生产经营用房无特殊要求，且现有租赁厂房周边有较多同类厂房可供租赁，可替代性强。

报告期内，宁波多普勒租赁厂房对应产品实现的收入、利润及其占比情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
收入	8,387.12	8.18	6,470.45	9.03	6,023.94	9.45
营业利润	1,406.68	21.18	978.79	14.48	1,138.22	18.31

宁波多普勒租赁厂房主要生产综合布线产品中网络连接器件等产品，报告期内实现的收入分别为 6,023.94 万元、6,470.45 万元 和 8,387.12 万元，占比分别为 9.45%、9.03%和 8.18%；实现的营业利润分别为 1,138.22 万元、978.79 万元和 1,406.68 万元，占比分别为 18.31%、14.48%和 21.18%。

宁波多普勒租赁场地若搬迁，主要涉及厂房存货转移、生产设备拆卸搬迁以及生产设备在新厂房的安装调试等，总搬迁时间约 5-7 天；搬迁及安装调试完成后需履行试生产等程序，达到可生产状态预计 3-5 天。因此搬迁事项影响宁波多普勒正常生产经营时间预计 1-2 周，搬迁期间因停产中断的产能，公司可通过在搬迁之前提前生产备货应对，保障生产场地搬迁不影响公司的生产计划和产品交付。

公司租赁场地搬迁所需费用性支出主要包括：1、机器设备拆卸费用；2、机器设备搬迁装卸费用；3、存货搬迁装卸费用；4、办公设施搬迁装卸费用；5、设备的安装调试费用；6、宽带及监控的移装费用；7、搬迁人工费用；8、保险费；9、其他零星支出，具体如下：

序号	搬迁费用项目	金额（万元）
1	机器设备拆卸费用	2.00
2	机器设备搬迁装卸费用	8.50
3	存货搬迁装卸费用	5.00
4	办公设施搬迁装卸费用	1.00
5	设备的安装调试费用	6.00
6	宽带及监控的移装费用	1.50
7	搬迁人工费用	4.00
8	保险费	1.00
9	其他零星支出	1.00
合计		30.00

公司租赁场地搬迁费用合计为 30.00 万元，占公司最近一年即 2021 年经审计利润总额的比例为 0.45%。占比较低，不会对发行人的生产经营和经营业绩产生重大不利影响。

（二）说明境外租赁房产是否存在瑕疵、是否履行当地法律法规要求的相关程序，若需搬迁预计的周期、费用及承担方式，以及对发行人生产经营稳定性的影响

截至本审核问询函回复出具日，公司境外租赁房产具体情况如下：

序号	承租方	出租方	用途	地址	租赁期限	面积	租金
1	澳大利亚鲨克瑞克	ESR Investment Nominees 3 (Australia) Pty Ltd	办公/仓库	Unit 17, 7-15 Gundah Road, Mount Kuring-Gai NSW 2080	2020.04.10-2025.04.09	1,373.80 m ²	185,463.00 澳元/年
2	澳大利亚鲨克瑞克	Oxford Park Pty Ltd	办公/仓库	20-24 Lascelles Street, Springvale, VIC 3171	2018.04.01-2026.03.31	550.00 m ²	45,000.00 澳元/年
3	美国戴维斯	TGA PARK 88 LLC	仓库	2580 Diehl Road, Aurora, Illinois Suite D	2020.06.01-2025.05.31	14,511 平方尺	每平方尺 6 美元/年，逐年上涨 2.5%
4	欧洲朗威	Hildegard Gschwendtner	办公	Kran-zhornstr. 2, 83088 Kief-ersfelden	2021.04.01-无固定期限	126.00 m ²	1,386.00 欧元/月

序号	承租方	出租方	用途	地址	租赁期限	面积	租金
5	欧洲朗威	BF Vermögensverwaltung GmbH & Co. KG	仓库	Werkstr. 218, 19061 Schwerin	2019.09.01-2022.12.31	2,029.96 m ²	6,292.88 欧元/月
6	欧洲朗威	ALZA-Immobilien GmbH	宿舍	Friedensstr.6,19053 Schwerin	2019.09.01- 无固定期限	46.27 m ²	460.0 欧元/月

1、说明境外租赁房产是否存在瑕疵、是否履行当地法律法规要求的相关程序

（1）澳大利亚鲨克瑞克

根据澳大利亚 Regis Lawyers 律师事务所于 2022 年 3 月 22 日出具的法律意见书，澳大利亚鲨克瑞克签署的租赁合同已按公平原则达成，出租方拥有租赁房屋的合法所有权，该租赁房产不存在权属争议或其他权利限制，符合澳洲法律规定。澳大利亚鲨克瑞克不存在因违反土地及房屋的相关规定而遭受处罚的情况。

（2）欧洲朗威

根据德国 Rechtsanwalt Johannes Helber 律师于 2022 年 2 月 21 出具的法律意见书，欧洲朗威签署的租赁合同符合德国法律的法定要求，出租方具有符合德国法律的租赁房屋合法所有权。截至该法律意见书出具日，欧洲朗威能够始终遵守德国有关土地和建筑物的法律，从未因违反土地和建筑物相关法规而受到惩罚。

（3）美国戴维斯

根据美国 Wang & Associates, P.C. 律师事务所于 2022 年 3 月 18 日出具的法律意见书，美国戴维斯租赁的物业出租方拥有租赁房屋的合法所有权，符合美国法律规定。截至该法律意见书出具日，美国戴维斯不存在任何重大的违法行为和政府行政处罚。

2、若需搬迁预计的周期、费用及承担方式，以及对发行人生产经营稳定

性的影响

发行人子公司澳大利亚鲨克瑞克租赁房产用于办公或存货仓储，若搬迁主要涉及办公设备以及存货的搬迁，总搬迁时间预计为 7 天左右，不存在因搬迁而影响产品交付的情形。搬迁涉及的存货及办公设备等搬迁费用预计合计为 7.82 万澳元，占发行人最近一年即 2021 年度经审计利润总额的比例为 0.56%，占比较低，不会对发行人生产经营的稳定性产生重大不利影响。

发行人子公司美国戴维斯租赁房产用于存货仓储，若搬迁主要涉及仓储设备以及存货的搬迁，总搬迁时间预计为 10-15 天，不存在因搬迁而影响产品交付的情形。搬迁涉及的存货及仓储设备等搬迁费用预计合计为 2 万美元，占发行人最近一年即 2021 年度经审计利润总额的比例为 0.19%，占比较低，不会对发行人生产经营的稳定性产生重大不利影响。

发行人子公司欧洲朗威租赁房产用于存货仓储、办公以及员工住宿，若搬迁主要涉及办公设备以及存货的搬迁，总搬迁时间预计为 1-2 天，不存在因搬迁而影响产品交付的情形。搬迁涉及的存货及办公设备等搬迁费用预计合计为 1.00 万元，占发行人最近一年即 2021 年度经审计利润总额的比例为 0.01%，占比较低，不会对发行人生产经营的稳定性产生重大不利影响。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、查阅宁波多普勒、澳大利亚鲨克瑞克、美国戴维斯、欧洲朗威租赁房产的租赁合同、权属证明文件及境内租赁合同备案证明，对租赁房屋的出租方、承租方、所在位置、权属文件取得情况、租赁面积、租赁期限、租金、备案情况等进行了核查；

2、访谈公司财务总监、总经理以及租赁房产的出租方，了解公司租赁协议实际履行情况和未来续期安排、租赁房屋实际使用情况、租赁价格的定价方式及其公允性、租赁房屋的可替代性等；

3、登录境内外房产租赁网站，查询发行人子公司租赁房产周边的租赁价格情况；

4、对发行人租赁房产的搬迁费用进行测算，分析租赁场地搬迁对发行人生产经营和经营业绩的影响；

5、访谈境外子公司澳大利亚鲨克瑞克、美国戴维斯和欧洲朗威高管层，查阅境外律师就发行人境外投资主体出具的法律意见书并访谈对应的境外律师，访谈境外子公司房产出租方以及获得所租赁房产的房产证，核查境外租赁房产是否履行当地法律法规要求的相关程序。

（二）核查意见

经核查，我们认为：发行人承租房屋价格公允，租赁合约处于正常履约状态，与出租方不存在纠纷或潜在纠纷，不存在实质性到期续期障碍；发行人承租厂房无需特殊经营环境，且周边租赁选择较多，租赁房屋具有可替代性；租赁厂房对应产品实现的收入、利润占比较低，租赁场地搬迁对发行人生产经营和经营业绩不会造成重大不利影响；发行人境外租赁房产符合当地法律法规要求，合法合规，若需搬迁，亦不会对发行人生产经营的稳定性产生重大不利影响。

问题 5：关于关联方与关联交易

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人关联方较多，发行人注销 22 家、转让 2 家关联企业，且注销与转让的关联企业均与发行人实际控制人高利擎及其兄弟高利冲存在关联关系。部分报告期内注销的关联方经营范围包含综合布线产品销售、光纤连接产品生产销售等与发行人业务相似的情形。

（2）报告期内发行人存在向关联方销售商品行为，关联销售的金额分别为 2,123.41 万元、1,934.95 万元、1,889.90 万元、387.60 万元，占营业收入的比例分别为 3.53%、3.03%、2.64%、2.42%。

（3）春申人力是发行人劳务外包重要供应商，2020 年发行人通过供应商春申人力以转贷的方式获取银行贷款。春申人力与发行人及实控人控制的其他企

业之间存在较为紧密且较大金额的商业合作。

（4）发行人的其他关联方中，部分关联方业务为电子元器件贸易、通信配件贸易等。宁波交源资产管理有限公司为实际控制人持股 40%的投资公司。

（5）宁波科曼系实际控制人高利擎曾持股 50%并担任执行董事的企业，主营业务为光缆相关产品生产、销售，报告期内与发行人存在关联交易，2018 年 12 月高利擎将其持股对外转让。

请发行人：

（1）说明上述关联企业注销或转让的原因，注销或转让前的是否与发行人从事相同或相似业务、上述企业中与发行人存在竞争关系的，请进一步说明其报告内主要财务数据；被注销关联方存续期间生产经营的合法合规性，注销后资产处置和人员安置情况，是否存在利益相关方承继其业务的情形；报告期内注销的关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否存在业务或资金往来，如有，请进一步说明相关情况。

（2）结合可比市场公允价格、与其他非关联方交易价格、信用条件等，说明发行人向关联方销售价格的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送情形；报告期内前述关联方的经营规模情况与发行人之间的交易规模是否匹配；报告期内关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否存在业务或资金往来，如有，请进一步说明相关情况。

（3）结合春申人力历史沿革、主营业务及经营情况，说明春申人力是否与发行人及关联方存在关联关系；发行人及关联方与春申人力之间是否存在大额异常资金往来。

（4）说明报告期关联方客户、供应商与发行人客户、供应商是否存在重叠的情形，如有，请结合重叠客户、供应商交易规模及占比、交易价格公允性等分析前述情形是否导致发行人与关联方的利益输送行为；宁波交源资产管理有限公司的对外投资情况，对外投资企业与发行人是否存在业务关系。

（5）说明宁波科曼历史沿革、转让前经营情况，2018 年高利擎转让股权的原因、转让价格、受让方情况。

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（4）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（四）说明报告期关联方客户、供应商与发行人客户、供应商是否存在重叠的情形，如有，请结合重叠客户、供应商交易规模及占比、交易价格公允性等分析前述情形是否导致发行人与关联方的利益输送行为；宁波交源资产管理有限公司的对外投资情况，对外投资企业与发行人是否存在业务关系。

1、说明报告期关联方客户、供应商与发行人客户、供应商是否存在重叠的情形，如有，请结合重叠客户、供应商交易规模及占比、交易价格公允性等分析前述情形是否导致发行人与关联方的利益输送行为

报告期关联方客户、供应商与发行人客户、供应商重叠情况、交易规模占比、交易价格公允性等事项详见本题回复之“（一）”之“3”及本题回复之“（二）”的相关内容。

2、宁波交源资产管理有限公司的对外投资情况，对外投资企业与发行人是否存在业务关系

宁波交源资产管理有限公司为中国证券投资基金业协会登记备案的私募基金管理人，登记编号为 P1071585，登记时间为 2020 年 11 月 27 日。截至本回复出具之日，宁波交源资产管理有限公司的实际控制人为徐嘉诚，主要从事投资、资产管理业务，宁波交源资产管理有限公司仅投资了海南交源壹号投资合伙企业（有限合伙），无其他对外投资企业。鉴于海南交源壹号投资合伙企业自成立至注销未经营，因此与发行人不存在任何业务关系。海南交源壹号投资合伙企业（有限合伙）具体情况如下：

名称	海南交源壹号投资合伙企业（有限合伙）
主体类型	有限合伙企业
住所	海南省海口市龙华区义龙西路 21 号侨汇大厦 15 楼黑马产业园 A22
执行事务合伙人	宁波交源资产管理有限公司（委派代表：徐嘉诚）
成立日期	2021 年 4 月 15 日
经营范围	一般项目：项目策划与公关服务；财务咨询；以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；融资咨询服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止

	或限制的项目)
股权结构	黄裕洪持股 99%；宁波交源资产管理有限公司持股 1%
注销时间	2022 年 3 月 23 日

二、中介机构核查情况

(一) 核查程序

(1) 查询国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息网站，核查关联方、注销的关联方的经营范围等基本信息；

(2) 访谈注销或转让关联企业和发行人的业务人员，核查注销或转让关联方的主营业务、注销原因等情况，以及注销或转让关联企业与发行人在技术、业务、销售市场等方面是否存在同业竞争；

(3) 查阅注销关联方的工商登记档案、财务报表、主管部门出具的守法证明等资料，核查注销关联方注销前的合规经营情况等；

(4) 查阅境外律师出具的关于 Davis Middle East Fze、Davis Legend (Aust) Pty. Ltd、Davis Legend Corp 的法律意见书；

(5) 查阅发行人报告期内注销或转让企业的转让协议、价款支付凭证、以及注销证明等资料；

(6) 查阅报告期内转让或注销的关联方工商内档资料，查询并确认历史股权变动情况；

(7) 取得并查阅发行人实际控制人高利擎、董事高利冲关于报告期内注销及转让企业的情况说明；

(8) 查阅发行人报告期内采购明细表及销售明细表；对报告期内主要客户、供应商采取访谈、函证、获取工商资料等方式进行核查，核查发行人是否存在关联交易非关联化的情形；

(9) 查阅春申人力工商档案，对春申人力进行访谈，核查其是否与发行人及关联方存在关联关系；查阅发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员的调查表，对发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高

级管理人员进行访谈，核查是否与春申人力存在关联关系；

（10）核查发行人实际控制人、董监高或其他关联人的个人银行流水；

（11）取得并查阅春申人力出具的其与发行人及关联方之间不存在异常资金往来的承诺函；取得并查阅报告期内春申人力、发行人、发行人主要关联方的银行流水，核实春申人力与发行人及关联方之间是否存在大额异常资金往来；

（12）核查发行人及其子公司报告期内的银行流水；

（13）取得并查阅报告期内发行人主要关联方的银行流水；

（14）查阅关联企业的主要客户和供应商名单；

（15）抽查发行人和关联方与重叠供应商的结算单据、采购协议、向其他无关联客户提供的同类服务合同；

（16）抽查发行人和关联方与重叠客户的结算单据、销售合同，比较公司向重叠客户及其他客户销售同类产品的价格；

（17）登录国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站检索宁波交源资产管理有限公司的信息；登录中国证券投资基金业协会检索宁波交源资产管理有限公司的私募基金管理人备案情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、报告期内关联方苏州科兰光、宁波科曼、杭州兰贝、杭州际联、武汉兰贝、上海兰贝存在与发行人客户、供应商重叠的情形，相关情形均具备商业合理性。公司与相关重叠的客户、供应商的交易价格公允。

2、宁波交源资产管理有限公司自成立至注销未经营，与发行人不存在业务关系。

问题 6：关于知识产权

申请文件显示：

(1) 发行人及子公司拥有 35 个注册商标，其中 27 项为受让取得。

(2) 发行人及子公司共取得 5 项发明专利、84 项实用新型专利、11 项外观设计专利，其中 13 项为受让取得。其中 1 项发明专利系 3.1 万元向宁波亿思知识产权服务有限公司购买，其他受让专利系发行人 2016 年、2020 年向实际控制人控制的企业以零对价购买。

请发行人：

(1) 说明受让取得商标的背景，出让方情况、是否属于发行人关联方，继受商标是否属于发行人核心资产，转让价格依据。

(2) 说明受让专利的权属是否清晰，是否存在纠纷；相应专利是否为核心技术，应用于生产经营及其对应的业务产出情况；发行人向实际控制人控制的企业零对价购买多项专利的背景，相关会计处理及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 说明受让取得商标的背景，出让方情况、是否属于发行人关联方，继受商标是否属于发行人核心资产，转让价格依据

1、受让取得商标的背景，出让方情况、是否属于发行人关联方

截至本审核问询函回复出具日，发行人及子公司受让取得的商标具体情况如下：

权利人	商标图标	注册证号	受让时间	出让方
宁波美资鲨鱼		13576847	2018.03.01	戴维斯传奇商贸 (上海) 有限公司
宁波美资鲨鱼		13576856	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼		13576901	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼		13576944	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼		13577010	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼		16154664	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼	ASSMANN 阿斯门	19681999	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼	ASSMANN 阿斯门	19682035	2018.03.01	

权利人	商标图标	注册证号	受让时间	出让方
宁波美资鲨鱼		20385927	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼		20386085	2018.03.01	
宁波兰贝		9008752	2021.02.13	宁波领英
宁波兰贝		12597219	2021.02.13	
宁波兰贝		41687957	2021.02.13	
宁波兰贝		41704489	2021.02.13	
宁波兰贝		6741302	2021.02.13	
宁波兰贝		1710127	2021.02.13	
宁波兰贝		12597173	2021.02.13	
宁波兰贝		3493283	2021.02.13	
宁波兰贝		1184211	2021.04.27	
宁波多普勒		16356191	2017.08.08	苏州朗威通讯有限公司
宁波多普勒		16356113	2017.08.08	
宁波多普勒		15964596	2017.08.08	
宁波多普勒		3493284	2017.08.08	宁波领英
美国鲨克瑞克		2895684	2017.05.09	Davis Legend Corp.

(1) 受让取得商标的背景

上述商标的出让方均属于发行人实际控制人高利擎控制的其他企业，2016年以来，发行人为规范、减少关联交易，消除同业竞争，增强公司独立性和资产完整性，同时为进一步整合业务资源、梳理业务方向，发行人将综合布线类产品相关业务的主要生产、经营场所或专利、商标等无形资产转移到宁波杭州湾地区的宁波兰贝、宁波多普勒、宁波美资鲨鱼等公司，将有一定使用价值的海外商标、专利转移到发行人境外子公司美国鲨克瑞克名下。

发行人子公司宁波美资鲨鱼从戴维斯传奇商贸（上海）有限公司受让商标的具体背景及原因如下：发行人设立之后，实际控制人高利擎家族为专注于发行人的业务经营、支持发行人的发展，由发行人设立宁波美资鲨鱼用于承接“美

资鲨鱼”、“Sharkrack”和“戴维斯”等品牌业务在国内的市场开拓工作，实际控制人高利擎家族控制的戴维斯传奇商贸（上海）有限公司逐步停止业务并将其早期申请注册的相关商标无偿转让于发行人子公司宁波美资鲨鱼。

发行人子公司宁波兰贝从宁波领英受让商标的具体背景及原因如下：发行人设立之初主要从事机柜及其配件的研发、生产与销售，为专注于发行人的业务经营、支持发行人的发展，发行人实际控制人高利擎控制的宁波领英逐步停止“兰贝”品牌综合布线相关业务经营并专门作为发行人持股平台，由发行人设立的子公司宁波兰贝和兰贝国际承接“兰贝”品牌综合布线相关业务经营，宁波领英将其早期申请注册的“兰贝”品牌相关商标无偿转让与发行人子公司宁波兰贝。

发行人子公司宁波多普勒从苏州朗威通讯有限公司和宁波领英受让商标的具体背景及原因如下：宁波多普勒成立后主要从事网络连接器件的研发、生产、销售，为专注于发行人的业务经营、支持发行人的发展，实际控制人高利擎家族将其控制的苏州朗威通讯有限公司和宁波领英名下与网络连接器件相关的“智多星”、“多普勒”商标无偿转让与发行人子公司宁波多普勒。

发行人子公司美国鲨克瑞克从 Davis Legend Corp.受让商标的具体背景及原因如下：Davis Legend Corp.系发行人实际控制人高利擎在美国设立的主要从事数据中心机柜和综合布线类产品业务推广的公司，为专注于发行人的业务经营、支持发行人的发展，Davis Legend Corp.逐步停止业务经营并将其持有的海外商标转让给发行人子公司美国鲨克瑞克。

(2) 出让方情况，是否属于发行人关联方

名称	成立日期	经营范围	经营情况	关联关系
戴维斯传奇商贸（上海）有限公司	2013.11.01	计算机网络通讯领域内的技术研发,转让自有技术成果,提供相关的技术咨询和技术服务,计算机软硬件(音像制品除外)及配件、电器成套设备及配件、电线电缆、五金交电、日用百货的批发、进出口、佣金代理(拍卖除外),提供相关配套服务	已于 2018 年 3 月注销，	注销前发行人实际控制人高利擎之配偶戚杰飞曾持股 100%

名称	成立日期	经营范围	经营情况	关联关系
宁波领英	2010.01.11	许可项目：食品经营；食品进出口(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，具体经营项目以审批结果为准)。	除持有发行人股份，未从事其他业务	公司实际控制人高利擎控制的关联公司，目前宁波领英直接持有发行人 24.73%的股份
苏州朗威通讯有限公司	2011.07.05	通讯技术研发。生产、销售：通讯设备配件、计算机配件、电器配件、插头、插座、冲压件、连接器、电子元器件、汽车配件。自营和代理各类商品及技术的进出口业务(国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外)。	已于 2017 年 12 月注销	注销前发行人实际控制人高利擎曾持股 75%，并担任监事，发行人董事高利冲曾持股 25%，并担任执行董事兼总经理。
Davis Legend Corp.	2014.12.02	数据中心机柜产品、综合布线产品贸易	已于 2020 年 8 月注销	注销前发行人实际控制人高利擎曾持股 100%

2、继受商标是否属于发行人核心资产，转让价格依据

发行人子公司继受的商标中，子公司宁波兰贝受让取得的相关商标广泛用于发行人综合布线产品推广中，具有一定市场知名度，属于发行人核心资产。

发行人子公司继受的商标中，子公司宁波美资鲨鱼、宁波多普勒和美国鲨克瑞克受让取得的相关商标，市场知名度较小，对应使用相关商标的产品报告期内销售额较小，不属于发行人核心资产。

发行人受让取得的商标中，除美国鲨克瑞克受让取得的商标外，其余受让取得的商标为无偿转让，该等商标转让给发行人之前，出让方将相关商标的注册费和其他手续费直接予以费用化，该等商标无账面价值，本次商标转让系无偿转让，转让价格公允。美国鲨克瑞克受让取得的商标属于海外商标，系出让方 Davis Legend Corp.于 2016 年 5 月通过美国当地拍卖服务公司 Tauber Arons, Inc 以拍卖方式取得，拍卖价格为 6.90 万美元，2017 年 5 月，为保持发行人资产独立性，美国鲨克瑞克以 6.90 万美元的价格受让取得该商标，转让价格参考拍卖价格，定价公允。

(二) 说明受让专利的权属是否清晰，是否存在纠纷；相应专利是否为核

心技术，应用于生产经营及其对应的业务产出情况；发行人向实际控制人控制的企业零对价购买多项专利的背景，相关会计处理及合理性

1、说明受让专利的权属是否清晰，是否存在纠纷

截至本审核问询函回复出具日，发行人共有 13 项专利权以受让方式取得，具体情况如下：

序号	专利权人	专利名称	专利类型	专利号	申请日	出让方
1	朗威股份	连续模	发明专利	ZL20121009937 6.3	2012-04-06	宁波领英
2	宁波多普勒	LC 散件热缩管的自动熔接装置	发明专利	ZL20161067100 7.5	2016-08-16	苏州科兰 光
3	宁波多普勒	LC 适配器外壳及 LC 适配器	实用新型	ZL20152006040 6.9	2015-01-28	
4	宁波多普勒	LC 双排四联适配器外壳及适配器	实用新型	ZL20152085888 5.9	2015-10-30	
5	宁波多普勒	LC 高低型一体双工适配器外壳及适配器	实用新型	ZL20152085877 4.8	2015-10-30	
6	宁波多普勒	光纤适配器组件测试装置	实用新型	ZL20162088455 2.8	2016-08-16	
7	宁波多普勒	用于光纤端子的尾套与止挡嵌入的检测装置	实用新型	ZL20162088424 3.0	2016-08-16	
8	宁波多普勒	光纤适配器组件组装用物料供给装置	实用新型	ZL20162088424 1.1	2016-08-16	
9	宁波多普勒	插头安装机构	实用新型	ZL20182007475 9.8	2018-01-17	
10	宁波多普勒	一种 MPO 无耳法兰适配器	实用新型	ZL20182007450 4.1	2018-01-17	
11	宁波多普勒	LC 型双工适配器自动插损测试装置	实用新型	ZL20182007433 0.9	2018-01-17	
12	宁波多普勒	一种 SC 柱式异型法兰光纤适配器	实用新型	ZL20182007432 7.7	2018-01-17	
13	宁波费曼	一种用于线缆加工的搓线式剥线机	发明专利	ZL20161121926 3.7	2016-12-26	宁波亿思 知识产权 服务有限公司

上述第 1-12 项受让取得的专利，系分别从发行人实际控制人高利擎控制的企业宁波领英和苏州科兰光处无偿受让取得，第 13 项专利系从第三方宁波亿思知识产权服务有限公司受让取得，发行人与转让方均签署了相关的专利权转让合同，且已办妥受让专利的变更登记手续，发行人已合法持有上述专利证书。

综上，发行人受让专利的权属清晰，不存在纠纷。

2、相应专利是否为核心技术，应用于生产经营及其对应的业务产出情况

前述 1-2 项受让的专利为发行人核心技术，具体情况如下：

序号	核心技术	来源	技术先进性及具体表征	应用场景	对应专利
1	连续模技术	受让取得	提供一种连续模具解决方案，将工程模变为连续模，大大提升生产效率并节约成本	机柜加工环节	发明专利： ZL201210099376.3
2	光纤连接器自动熔接技术	受让取得	提供一种 LC 散件热缩管的自动熔接方案，使得热缩管受热收缩套紧在 LC 散件上，替代手动加工工序，大大提高生产效率	综合布线产品	发明专利： ZL201610671007.5

除上述两项受让专利外，其他受让的专利非发行人的核心技术。发行人受让的专利应用于生产经营情况如下：

专利名称	用于生产经营的情况
连续模	用于公司 NCB 型号机柜产品生产，在一副模具上完成多工序冲压的复杂冲压件成形，为高速自动冲压提供了有利条件，提升生产效率并节约成本。
LC 散件热缩管的自动熔接装置	用于生产 LC 散件热缩管，对 LC 散件和热缩管的组件进行加热，使得热缩管受热收缩套紧在 LC 散件上，大大提高生产效率。
LC 适配器外壳及 LC 适配器	解决了适配器外壳固定不牢靠，腐蚀后的金属卡扣容易传染到其他的设备导致设备损坏，降低适配器外壳生产成本。
LC 双排四联适配器外壳及适配器	用于生产 LC 双排四联分体适配器，解决了现有的 LC 适配器外壳无法满足特定场合使用需求。
LC 高低型一体双工适配器外壳及适配器	用于生产 LC 双工高低型一体式适配器，解决了现有的高低型一体双工适配器外壳存在的定位管对接不准的问题。
光纤适配器组件测试装置	用于手工测试适配器使用，逐步被自动测试方式替代
用于光纤端子的尾套与止挡嵌入的检测装置	主要用于 SC0.9 尾套自动组装机的相关装置，用于光纤端子的尾套与止挡嵌入的检测，其能检测尾套止挡组件

专利名称	用于生产经营的情况
	的装配质量，并将装配合格的尾套止挡组件集中收集。
光纤适配器组件组装用物料供给装置	用于手工组装光纤适配器组件的装置，逐步被自动组装装置替代。
插头安装机构	测试 LC 双工适配器插损数据，提升测试准确性，提高产品质量。
一种 MPO 无耳法兰适配器	用于生产 MPO 无耳适配器，是一种实用性强、稳固性好、结构小巧的适配器，提高空间利用率。
LC 型双工适配器自动插损测试装置	用于测试 LC 双工适配器插损数据，提高生产效率，减少人工成本，以及确保稳定的质量控制过程。
一种 SC 柱式异型法兰光纤适配器	用于生产 SC 单工一体式带定位柱适配器，可减少产品上的弹片配件，节约生产成本。
一种用于线缆加工的搓线式剥线机	一种废旧线缆回收设备，将电缆的铜芯与绝缘层分离，分别回收，不直接用于产品生产。

报告期内，上述专利所应用的产品对应的业务产出情况如下：

单位：万元

专利名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	应用产品产生收入	占营业收入的比例	应用产品产生收入	占营业收入的比例	应用产品产生收入	占营业收入的比例
连续模	1,815.10	1.77%	3,619.21	5.05%	4,141.71	6.50%
LC 散件热缩管的自动熔接装置	173.93	0.17%	167.38	0.23%	75.51	0.12%
LC 适配器外壳及 LC 适配器	142.32	0.14%	126.55	0.18%	119.84	0.19%
LC 双排四联适配器外壳及适配器	31.55	0.03%	7.01	0.01%	12.90	0.02%
LC 高低型一体双工适配器外壳及适配器	31.83	0.03%	37.82	0.05%	37.25	0.06%
光纤适配器组件测试装置	-	-	-	-	-	-
用于光纤端子的尾套与止挡嵌入的检测装置	118.73	0.12%	49.64	0.07%	16.87	0.03%
光纤适配器组件组装用物料供给装置	-	-	-	-	-	-
插头安装机构	329.22	0.32%	316.57	0.44%	207.32	0.33%
一种 MPO 无耳法兰适配器	2.15	0.002%	0.92	0.00%	3.48	0.01%
LC 型双工适配器自动插损测试装置	329.22	0.32%	316.11	0.44%	207.32	0.33%

一种 SC 柱式异型法兰 光纤适配器	0.10	0.0001%	1.26	0.002%	2.43	0.004%
一种用于线缆加工的 搓线式剥线机	-	-	-	-	-	-

3、发行人向实际控制人控制的企业零对价购买多项专利的背景，相关会计处理及合理性

（1）发行人向实际控制人控制的企业零对价购买多项专利的背景

①发行人从实际控制人高利擎控制的宁波领英无偿受让的专利号为 ZL201210099376.3、专利名称为连续模的发明专利，主要系该专利应用于发行人机柜加工环节连续模具技术，该技术提高了发行人机柜加工环节生产效率并节约成本，进而提升了主营业务发展；另外宁波领英转让该项专利时，其账面价值为 0。因而，宁波领英将该专利无偿转让给发行人。

②发行人子公司宁波多普勒从实际控制人高利擎控制的苏州科兰光无偿受让了 11 项专利，原因系：苏州科兰光主要从事光纤组件等网络连接产品及相关配件的研发、生产和销售，部分业务处于宁波多普勒生产的综合布线产品的上游。2019 年，发行人实际控制人高利擎停止其控制下的苏州科兰光的生产经营，且将部分机器设备（注塑机、粉碎机、焊接机）和车辆转让给宁波多普勒，之后苏州科兰光将相关的专利转让给宁波多普勒，转让时相关专利账面价值为 0，因而苏州科兰光亦以零对价转让，转让后苏州科兰光完成注销。

（2）相关会计处理及合理性

发行人从实际控制人控制的企业受让的专利系无偿受让，公司未确认相关专利的账面价值，即未确认相关无形资产，受让专利作变更登记备查，符合《企业会计准则》的规定，具有合理性。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人总经理以及研发主管，了解发行人受让取得商标和专利的背

景、权属是否清晰、是否存在纠纷、受让价格的依据、商标转让方与发行人的关联关系、继受商标是否属于发行人核心资产、相应专利是否为核心技术、应用于生产经营及其对应的业务产出情况等；

2、核查相关商标、专利转让协议及转让价款支付凭证、国家知识产权局就商标、专利权人变更的有关文件；

3、查阅发行人核心技术相关的商标证书、专利证书；

4、登录国家知识产权局商标局查询发行人相关商标情况，登录国家知识产权局网站查询发行人相关专利情况；

5、登录国家企业信用信息公示系统，查询商标转让方的工商信息；

6、查阅发行人销售明细表，分析发行人核心技术产品收入情况；

7、访谈发行人财务总监，了解发行人向实际控制人控制的企业零对价购买多项专利的会计处理情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人从关联方继受取得相关商标系为规范、减少关联交易，消除同业竞争，增强公司独立性和资产完整性；发行人子公司继受的商标中，宁波兰贝受让取得相关商标属于发行人核心资产，其余商标不属于发行人核心资产；相关商标转让价格公允，不存在损害发行人及其股东利益的情形；

2、发行人受让专利的权属清晰，不存在纠纷；受让取得专利“连续模”和“光纤连接器自动熔接技术”为发行人核心技术，其余受让的专利非发行人的核心技术；为增强发行人独立性和资产完整性、避免潜在同业竞争、完善业务体系，发行人向实际控制人控制的企业零对价购买多项专利，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，具有合理性。

问题 7：关于业务与同行业可比公司

申请文件显示：

(1) 发行人主要产品为数据中心机柜和综合布线产品，处于数据中心产业链的上游位置并在整个产业链中具有重要地位。

(2) 对于数据中心机柜，预制化、模块化和产品化的机柜系是必然的产品演变。此外，数据中心总体耗电量较高，冷热通道、微模块、T-block 等不断出现的技术方案对降低数据中心 PUE 值、优化能效水平发挥着重要基础性作用。根据公开信息，液冷数据中心 PUE 较风冷更低，且阿里、华为等已经开始建设液冷数据中心。发行人未来研发方向之一为液冷机柜系统解决方案。

(3) 发行人在数据中心机柜系统领域拥有丰富的成功案例，产品终端应用于腾讯清远云计算数据中心、中国移动（重庆）数据中心、北京金汉王（阿里巴巴）数据中心、京东云华东数据中心、上海证券交易所金桥数据中心、蔚海智谷数据中心、汇天云端数据中心等大型数据中心。

(4) 对于数据电缆，发行人目前主要提供三类、超五类、六类、超六类、七类、超七类、八类的数据电缆及对应类别跳线，是国内少数有能力设计制造七类、超七类乃至八类数据电缆的企业。

(5) 目前国内数据中心机柜行业无上市公司，发行人在毛利率分析部分选取的数据中心机柜可比上市公司为宝馨科技（002514）、世嘉科技（002796）、通润装备（002150），综合布线产品可比上市公司为兆龙互连（300913）、盛洋科技（603703）、金信诺（300252）。在其他财务数据分析中选取的可比上市公司为宝馨科技（002514）、世嘉科技（002796）、通润装备（002150）。发行人未在招股说明书中说明可比上市公司具体情况。

(6) 2017 年度，发行人购买高利擎、高利冲所持有的苏州领旭、苏州费曼、宁波多普勒的 100% 股权，增加了综合布线业务。

请发行人：

(1) 说明数据中心机柜、数据电缆及连接产品的市场规模，发行人相关产品市场占有率；结合数据中心机柜、综合布线产品在数据中心建设中成本占比、作用等说明前述产品在产业链中具有重要地位的具体体现。

(2) 举例说明数据中心机柜预制化、模块化和产品化的具体含义及对发行人的产品功能需求的具体影响；举例或量化分析冷热通道、微模块、T-block 等不断出现的技术方案对降低数据中心 PUE 值、优化能效水平发挥着重要基础性

作用的具体依据；说明液冷数据中心应用对发行人目前产品应用的具体挑战，发行人对液冷机柜是否具有技术储备或相关应对方案。

（3）说明发行人产品在腾讯清远云计算数据中心、中国移动（重庆）数据中心、北京金汉王（阿里巴巴）数据中心、京东云华东数据中心、上海证券交易所金桥数据中心、蔚海智谷数据中心、汇天云端数据中心等大型数据中心应用的具体内容、销售金额、在同类产品中占比、对应的直接客户情况。

（4）说明发行人报告期内三类、超五类、六类、超六类、七类、超七类、八类的数据电缆及对应类别跳线的销售金额、占比；发行人是“国内少数有能力设计制造七类、超七类乃至八类数据电缆的企业”的具体依据、相关表述是否客观，设计制造七类、超七类乃至八类数据的技术难点、发行人攻克方式、专利情况及是否属于行业通行技术。

（5）说明在国内无数据中心机柜行业上市公司的情况下，目前选取可比上市公司的具体方式、原因，选取可比上市公司的充分性，在毛利率及其他财务分析部分使用不同可比上市公司比较的原因及合理性，是否存在选择性选取可比上市公司的情况；境外是否存在数据中心机柜行业上市公司，如有，说明相关公司经营规模、技术情况、主要财务数据情况。

（6）按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第五十条的要求，披露发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况。

（7）说明 2017 年收购综合布线业务原因、收购内容、收购价格及定价依据、收购完成时间、会计处理及对发行人财务数据影响情况，相关资产收购是否已履行规定的审批程序及信息披露义务。

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（7）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（七）说明 2017 年收购综合布线业务原因、收购内容、收购价格及定价依据、收购完成时间、会计处理及对发行人财务数据影响情况，相关资产收购

是否已履行规定的审批程序及信息披露义务。

1、2017 年收购综合布线业务原因、收购内容、收购价格及定价依据、收购完成时间

(1) 2017 年收购综合布线业务原因

2017 年 6 月 28 日，朗威股份召开董事会，审议并通过了《关于苏州朗威电子机械股份有限公司发行股份及支付现金购买资产暨重大资产重组的议案》，同意以支付现金方式购买高利擎、高利冲分别合计持有的苏州领旭、苏州费曼、宁波多普勒 100%的股权。

公司于 2017 年收购综合布线业务相关经营主体苏州领旭、苏州费曼、宁波多普勒的主要原因为：

收购完成前，公司主营业务为数据中心机柜及其配件的研发、生产与销售。苏州领旭为贸易型公司，定位于机柜与综合布线产品的集成供应商，主营业务为机柜及综合布线产品的销售；苏州费曼主营业务为数据电缆的研发、生产与销售；宁波多普勒主要从事通讯网络连接器材及电源分配器的研发、生产与销售。

苏州领旭、苏州费曼、宁波多普勒为公司实际控制人高利擎控制的其他关联方公司，2017 年度之前，公司与上述关联方存在较大的关联交易，向上述关联方采购商品和销售商品。为规范、减少关联交易，增强公司独立性，公司通过收购苏州领旭、苏州费曼、宁波多普勒 100%股权，以解决与上述关联方存在关联交易的问题，增强公司独立性。

公司与苏州领旭、苏州费曼、宁波多普勒的业务间存在较强的关联性及协同性。公司通过收购苏州领旭、苏州费曼、宁波多普勒 100%股权，将在数据中心机柜及综合布线产品领域实现优势互补和业务协同，进一步提升公司综合竞争力和生产经营状况。

(2) 2017 年收购综合布线业务的收购内容、收购价格及定价依据、收购完成时间

资产收购内容	收购价格 (万元)	定价依据	收购完成时间
朗威股份以现金支付方式收购苏州领旭 100%股权	260.98	银信评报字(2017)沪第 0415 号《股东全部权益价值评估报告》	2017.11.08
朗威股份以现金支付方式收购苏州费曼 100%股权	1,173.39	银信评报字(2017)沪第 0416 号《股东全部权益价值评估报告》	2017.11.08
朗威股份以现金支付方式收购宁波多普勒 100%股权	1,227.82	银信评报字(2017)沪第 0417 号《股东全部权益价值评估报告》	2017.11.29

2、会计处理及对发行人财务数据影响情况，相关资产收购是否已履行规定的审批程序及信息披露义务

(1) 上述股权收购的会计处理及对发行人财务数据影响情况

公司现金收购苏州领旭、苏州费曼、宁波多普勒 100%股权的会计处理如下：

①2017 年 11 月 4 日，朗威股份召开 2017 年第六次临时股东大会作出决议，朗威股份以现金 260.98 万元收购苏州领旭 100%股权，本次收购以苏州领旭截至 2016 年 12 月 31 日经评估的净资产 1,410.98 万元为基础，并综合考虑苏州领旭财务和业务状况及发展前景、未来盈利能力以及在评估基准日后减资 1,150 万元实缴注册资本等各项因素，经交易双方充分协商，本次现金收购苏州领旭全部股东权益最终交易价格为 260.98 万元，2017 年 11 月 8 日，苏州领旭工商变更登记手续办理完毕。

该次收购系同一控制下企业合并，长期股权投资按被合并方的合并日账面所有者权益份额计量，资本公积增记 310.29 万元。系现金支付对价 260.98 万元，合并日苏州领旭按收购比例(100%)计算的账面所有者权益份额计 571.27 万元，两者差额 310.29 万元调增资本公积。

②2017 年 11 月 4 日，朗威股份召开 2017 年第六次临时股东大会作出决议，朗威股份以现金 1,173.39 万元收购苏州费曼 100%股权，本次收购以苏州费曼截至 2016 年 12 月 31 日经评估的净资产 1,173.39 万元为基础，经交易双方充分协商，本次现金收购苏州费曼全部股东权益最终交易价格为 1,173.39 万元，2017 年 11 月 8 日，苏州费曼工商变更登记手续办理完毕。

该次收购系同一控制下企业合并，长期股权投资按被合并方的合并日账面所有者权益份额计量，资本公积增记 203.62 万元。系现金支付对价 1,173.39 万元，合并日苏州费曼按收购比例（100%）计算的账面所有者权益份额计 1,377.01 万元，两者差额 203.62 万元调增资本公积。

③2017 年 11 月 4 日，朗威股份召开 2017 年第六次临时股东大会作出决议，朗威股份以现金 1,227.82 万元收购宁波多普勒 100%股权，本次收购以宁波多普勒截至 2016 年 12 月 31 日经评估的净资产 1,227.82 万元为基础，经交易双方充分协商，本次现金收购苏州费曼全部股东权益最终交易价格为 1,227.82 万元，2017 年 11 月 29 日，宁波多普勒工商变更登记手续办理完毕。

该次收购系同一控制下企业合并，长期股权投资按被合并方的合并日账面所有者权益份额计量，资本公积增记 265.78 万元。系现金支付对价 1,227.82 万元，合并日宁波多普勒按收购比例（100%）计算的账面所有者权益份额计 1,493.60 万元，两者差额 265.78 万元调增资本公积。

（2）相关资产收购是否已履行规定的审批程序及信息披露义务

新三板公告《朗威股份:广发证券股份有限公司关于苏州朗威电子机械股份有限公司支付现金及发行股份购买资产暨重大资产重组之独立财务顾问报告中披露，2017 年 6 月 28 日，朗威股份召开董事会，审议并通过了《关于苏州朗威电子机械股份有限公司发行股份及支付现金购买资产暨重大资产重组的议案》，同意以支付现金方式购买高利擎、高利冲分别合计持有的苏州领旭、苏州费曼、宁波多普勒有限公司 100%的股权。同日，公司和高利擎、高利冲分别签订《关于苏州朗威电子机械股份有限公司支付现金购买资产协议》。

新三板公告《朗威股份:广发证券股份有限公司关于苏州朗威电子机械股份有限公司支付现金及发行股份购买资产暨重大资产重组实施情况之独立财务顾问核查意见》中披露，2017 年 11 月 4 日，朗威股份召开 2017 年第六次临时股东大会，审议并通过了上述议案，并就本次资产转让签署了新的公司章程。

新三板公告《朗威股份:广发证券股份有限公司关于苏州朗威电子机械股份有限公司支付现金及发行股份购买资产暨重大资产重组之 2017 年度持续督导

意见》中披露，2017 年 11 月 8 日，苏州领旭就股东变更在苏州市相城区市场监督管理局办理了工商变更登记手续，2017 年 11 月 8 日，苏州费曼就股东变更在苏州市相城区市场监督管理局办理了工商变更登记手续，2017 年 11 月 29 日，宁波多普勒就股东变更在余姚市市场监督管理局办理了工商变更登记手续，苏州领旭 100%股权、苏州费曼 100%股权和宁波多普勒 100%股权已过户登记至公司名下。

新三板公告《朗威股份:关于股票发行新增股份完成工商变更登记和公司章程备案登记的公告》中披露，2018 年 1 月 9 日，全国中小企业股份转让系统有限责任公司出具“股转系统函[2018]137 号”《关于苏州朗威电子机械股份有限公司发行股份购买资产暨重大资产重组股份登记的函》，对本次发行股份事项予以确认。

公司已按照《公司法》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露准则》等法律法规及《公司章程》等公司内部规范性文件的规定要求依法、及时的履行了信息披露义务，相关信息披露、董事会及股东大会等决策程序及决策。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、查询了行业研究报告、同行业上市公司的招股说明书等信息来源，对行业的市场规模、数据中心建设中成本占比、数据中心产业链信息进行了核查；

2、查询了行业研究报告、腾讯数据中心信息发布，访谈了发行人管理层，了解产品技术迭代发展、技术储备及方案，获取了销售明细，核查了新产品的销售情况；

3、获取了大型数据中心应用的具体内容、销售金额、在同类产品中占比、对应的直接客户情况，统计分析了其合理性；

4、获取了发行人报告期内数据电缆及对应类别跳线的销售金额、占比情况；访谈发行研发人员，查询数据电缆行业研究报告、相关行业上市公司公告，了

解数据电缆技术特性及难点；

5、访谈发行人管理层及研发负责人，了解同行业可比公司的选取标准、国内外主要的竞争对手情况；

6、查阅发行人所处行业的竞争格局相关公开信息；

7、查阅行业内可比公司及竞争对手企业的官网及其他经营信息；

8、获取公司取得的相关专利证书；

9、访谈发行人管理层，了解收购综合布线业务情况，了解收购的定价依据，查询新三板公告对收购事项披露情况；

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人 2017 年收购综合布线业务已按照《公司法》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露准则》等法律法规及《公司章程》等公司内部规范性文件的规定要求依法、及时的履行了信息披露义务，相关信息披露、董事会及股东大会等决策程序及决策。

问题 9：关于主营业务收入

申请文件显示：

（1）报告期内发行人主营业务增长较快。数据中心机柜细分产品为服务器机柜、冷热通道、微模块、T-block 机架和机柜组件。综合布线产品包含数据电缆、布线机柜和其他连接产品。发行人未在招股说明书中就各类产品单价及变化原因进行分析。

（2）服务器机柜是数据中心机柜主要收入来源，报告期内数据中心持续开工建设，服务器机柜需求随之增加。

（3）2020 年度由于新冠疫情的影响，数据中心项目建设进度有所滞后。为及时达到项目进度要求，部分客户不再单独采购机柜组件，而是由公司事先装配到微模块等产品中，该部分收入在相应的微模块等产品中进行核算，使得 2020

年度和 2021 年 1-3 月机柜组件收入有所下滑。

（4）报告期内，发行人数据电缆收入呈现波动增长的趋势。2019 年公司主动调整客户结构，寻求与终端客户直接进行合作，由于市场开拓不及预期，导致销售收入略有下滑。

（5）发行人存在外销的情形，报告期各期外销收入占比分别为 34.56%、33.96%、28.00%和 31.40%。发行人未按照本所《审核关注要点》的要求在招股说明书中说明境外主要客户情况。

（6）报告期内，发行人销售模式以直销为主、经销为辅，直销收入占比为 81.28%、84.38%、88.01%和 90.90%。对于数据中心基础设施服务商及运营商，行业集中度较高，发行人产品具有定制化特点，故采取直销模式；发行人“兰贝”品牌的综合布线产品为标准化产品，主要采用经销商模式进行销售，经销商网络已覆盖至全球范围。招股说明书中对经销模式销售情况披露较为简单。

（7）发行人内销收入确认方法分为需要安装及不需要安装两种，外销收入均为不需要安装的产品。发行人每年的第一季度为销售淡季，第二季度逐步增长，下半年进入销售旺季。

请发行人：

（1）按照适当分类，披露发行人主要产品报告期内销售价格、定价依据及变动原因，销售价格与原材料变动、市场需求变化、发行人定价机制是否匹配；结合发行人对数据中心机柜、综合布线产品主要客户的具体调价机制、报告期内调价情况等分析发行人是否具有传递原材料价格波动的能力。

（2）说明数据中心机柜、综合布线产品各细分产品销售数量是否存在配比关系及原因，综合布线产品中布线机柜和数据中心机柜产品的具体区别，发行人服务器机柜销售金额逐渐增加与下游客户数据中心开工具体匹配情况。

（3）说明机柜组件单独销售与事先装配到微模块等产品中在销售对象、合同签订、生产过程、运输、安装或交付等方面的区别，2020 年装配到微模块产品的机柜组件收入金额、如还原至微模块等产品机柜组件收入及微模块产品销售金额变化情况，与下游客户需求是否匹配。

（4）说明 2019 年公司主动调整客户结构的原因、调整方式，调整前后数据电缆产品与终端客户直接合作的比较情况；结合 2020 年数据电缆收入增加的主

要客户来源（新客户、老客户）、客户类型（间接客户、终端客户）等说明 2020 年数据电缆业务收入增加较多的原因。

（5）说明同行业可比公司的外销占比情况，报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的基本情况、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例、客户信用期及应收账款情况；报告期内相同或同类产品是否存在境外销售价格明显高于境内销售价格、或境外销售毛利率明显高于境内销售毛利率的情形，如存在，请分析原因。

（6）说明发行人境外主要销售地区、销售内容及金额、与发行人产品特点是否匹配；报告期内发行人境外销售的主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策是否发生重大不利变化，并分析对发行人出口的影响；发行人应对外汇波动风险的具体措施。

（7）说明直销、经销模式下发行人各类产品销售金额、占比，是否存在通过经销模式销售数据中心机柜或综合布线机柜产品等定制化程度较高的产品的情形，如有，请进一步分析原因及合理性。

（8）说明“兰贝”品牌的综合布线产品为标准化产品的具体表现，通过经销方式销售综合布线产品是否符合产品特点和行业惯例，并说明报告期内主要经销客户基本情况、成立时间、经营规模、合作时间；通过经销商模式实现的毛利率和其他销售模式实现的毛利率比较情况、境外经销商国内与境内经销商国内毛利率的比较情况，如存在较大差异，请进一步分析原因；发行人对经销商的信用政策情况及是否显著宽松于其他销售方式，对经销商应收账款情况、报告期内是否显著增加及原因。

（9）按照《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 29 的要求就经销商模式的相关情况进行充分披露，主要包括：经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系，发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况，发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比上市公司，经销商是否专门销售发行人产品，经销商的终端销售及期末库存情况，报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况，经销商是否存在大量个人等非法人实体，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款。

（10）说明报告期内各季度销售收入金额及占比，内外销情况下需要/不需

要安装产品的销售金额、产品类别，相关产品特点与下游客户安装需求是否匹配；安装费确定方式、会计处理、是否应当确认单项履约义务及原因，发行人产品安装一般安装周期情况；结合典型合同条款及其中所有权/控制权转移约定、各季度需安装产品的安装周期等说明发行人收入确认时点是否准确；发行人收入确认条款中是否存在对中间客户的销售但需终端客户验收后所有权/控制权转移或方可收款的约定，如有，请进一步分析前述条款对发行人收入确认时间的影响。

请保荐人、会计师发表明确意见，并说明发行人收入函证情况、外销收入真实性、经销收入真实性及终端销售真实性的核查方法、核查依据、核查结论。

【回复】

一、发行人说明

（一）按照适当分类，披露发行人主要产品报告期内销售价格、定价依据及变动原因，销售价格与原材料变动、市场需求变化、发行人定价机制是否匹配；结合发行人对数据中心机柜、综合布线产品主要客户的具体调价机制、报告期内调价情况等分析发行人是否具有传递原材料价格波动的能力

1、按照适当分类，披露发行人主要产品报告期内销售价格、定价依据及变动原因，销售价格与原材料变动、市场需求变化、发行人定价机制是否匹配

公司产品定价依据主要为成本加成模式，即根据主要原材料的市场价格和定制产品因不同设计方案综合考虑材料耗用、制造费用、工艺复杂程度和市场供求关系等，并结合适当的利润水平最终确定销售价格。报告期内，公司产品定价依据未发生变化。

原材料以冷轧板和铜线为主，其单价变动与大宗商品的价格变动基本一致。为减少原材料价格波动对公司生产经营的影响，公司采取实时报价模式，即公司获取客户采购需求后，根据客户需求进行报价和谈判，该报价基于当期原材料市场价格，并综合考虑产品具体配置需求对应的材料耗用、制造费用、人工成本以及适当的利润水平，公司与客户签订合同后确认最终销售价格。

在合同履行期间，公司与客户均不会对销售价格进行调整。由于合同执行

周期的影响，如若原材料价格短期波动较为剧烈，公司销售价格变动可能滞后于原材料价格，导致销售价格和原材料价格变动幅度不一致。

公司主要产品包括数据中心机柜和综合布线产品，其中数据中心机柜包括服务器机柜、冷热通道、微模块、T-block 机架和机柜组件，综合布线产品包含数据电缆、布线机柜和其他连接产品。报告期内，公司主要产品销售价格如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额 (元)	变动 (%)	金额 (元)	变动 (%)	金额 (元)
数据中心机柜					
服务器机柜（每件）	2,035.62	1.52	2,005.21	-0.84	2,022.14
冷热通道（每套）	24,391.15	17.25	20,803.35	-0.43	20,892.99
微模块（每套）	31,816.45	7.16	29,690.33	-24.90	39,534.22
T-block 机架（每套）	2,252,164.69	33.64	1,685,195.63	-	-
综合布线产品					
数据电缆（每公里）	1,649.78	26.09	1,308.39	-1.54	1,328.83
布线机柜（每件）	473.88	7.17	442.16	-32.11	651.26

注：机柜组件包括了导轨、隔板等产品，其他连接产品包括了网络连接模块、适配器等产品，其中不同产品的计量单位各有不同，因此未披露销售价格。

（1）服务器机柜

服务器机柜销售价格主要受原材料价格和产品内部结构影响。报告期内，服务器机柜销售价格分别为 2,022.14 元、2,005.21 元和 2,035.62 元。2020 年度，原材料冷轧板采购价格较为平稳，服务器机柜销售价格基本保持稳定。

2021 年度，服务器机柜销售价格较 2020 年度上涨 1.52%，主要系原材料冷轧板采购价格上涨所致。当期冷轧板采购价格为 5,519.78 元/吨，较去年上涨 38.73%。另外，服务器机柜销售价格涨幅低于冷轧板价格涨幅，主要系服务器机柜定制化需求变化所致：当期服务器机柜不含侧门的订单金额 5,759.97 万元，较去年 1,264.09 万元不含侧门的订单大幅增加，相应的材料消耗和生产成本有所减少。

（2）冷热通道

冷热通道销售价格主要受原材料价格和生产工艺影响。报告期内，冷热通

道销售价格分别为 20,892.99 元、20,803.35 元和 24,391.15 元。2020 年度，原材料冷轧板采购价格较为平稳，冷热通道销售价格基本保持稳定。

2021 年度，冷热通道销售价格较 2020 年度上涨 17.25%，主要系原材料冷轧板价格上涨所致。当期冷轧板采购价格为 5,519.78 元/吨，较去年上涨 38.73%。

（3）微模块

微模块销售价格主要受原材料价格、产品类型和产品内部结构影响。报告期内，微模块销售价格分别为 39,534.22 元、29,690.33 元和 31,816.45 元。2019 年度，公司根据客户需求生产并销售了 639.17 万元仓储式微模块。仓储式微模块采用双层结构，可以防尘防水，降低了对使用环境的要求，因此销售价格相对较高。该部分仓储式微模块订单结束后，公司 2020 年度微模块销售价格随之回落，较上年同期下降了 24.90%。

2021 年度，微模块销售价格较 2020 年度上涨 7.16%，主要系原材料冷轧板价格上涨所致。当期冷轧板采购价格为 5,519.78 元/吨，较去年上涨 38.73%。另外，微模块销售价格涨幅低于冷轧板价格涨幅，主要系微模块定制化需求变化所致：部分客户对微模块产品方案进行了重新设计，在不改变产品技术参数要求的前提下，减少了内部结构件数量和材料厚度，因而相应的材料消耗和生产成本有所减少。

（4）T-block 机架

T-block 机架销售价格主要受原材料价格和产品内部结构影响。公司自 2020 年度开始销售 T-block 机架。2021 年度，T-block 机架销售价格为 2,252,164.69 元，较 2020 年度销售价格 1,685,195.63 元上涨 33.64%，主要系：①原材料冷轧板采购价格上涨较多，2021 年度采购价格为 5,519.78 元/吨，较去年上涨 38.73%。②部分客户对产品定制化配置要求较高，公司对产品内部须进行电缆布线，并装饰照明灯等部件，因此产品销售单价因生产成本的提高而上涨。

（5）数据电缆

数据电缆销售价格主要受原材料价格、产品类型和销售模式影响。报告期内，数据电缆销售价格分别为 1,328.83 元/公里、1,308.39 元/公里和 1,649.78 元

/公里。2019 年度和 2020 年度，公司数据电缆销售价格较为稳定。2021 年度，数据电缆销售价格较 2020 年度上涨 26.09%，主要系：①原材料铜线采购价格上涨较多，2021 年度采购价格为 60,718.19 元/吨，较去年上涨 36.49%；②公司产品结构有所变化，超六类及以上是传输速率更高、抗串扰能力更强的数据电缆，销售价格相对更高，其销售收入占比提高，使得数据电缆销售价格随之上涨；③公司直销价格相对较高，当期直销占比为 81.70%，高于去年的 72.54%，使得数据电缆销售价格随之上涨。

（6）布线机柜

布线机柜销售价格主要受原材料价格和产品类型影响。报告期内，布线机柜销售价格分别为 651.26 元、442.16 元和 473.88 元。2019 年度公司针对美国客户需求生产并销售了 1,167.49 万元抗震布线机柜。抗震布线机柜对抗震功能有特殊要求，主要使用强度较高的原材料进行生产，生产工艺也较为复杂，需进行大量焊接，提高抗震强度，因此销售价格相对较高。该部分布线机柜订单结束后，公司 2020 年度布线机柜销售价格随之回落。

2021 年度，布线机柜销售价格较 2020 年度上涨 7.17%，主要系原材料冷轧板价格上涨所致。当期冷轧板采购价格为 5,519.78 元/吨，较去年上涨 38.73%。另外，布线机柜销售价格涨幅低于冷轧板价格涨幅，主要系产品结构变化所致：当期外销占比为 80.14%，高于去年的 60.12%，而境外客户主要采购小规格的布线机柜，其材料消耗和生产成本相对较少，因而销售价格相对较低。

综上所述，公司主要产品报告期内销售价格与原材料变动、市场需求变化以及公司定价机制匹配。

2、结合发行人对数据中心机柜、综合布线产品主要客户的具体调价机制、报告期内调价情况等分析发行人是否具有传递原材料价格波动的能力

报告期内，为减少原材料价格波动对生产经营的影响，公司采取实时报价模式，即公司与客户依据当期原材料价格，同时综合考虑相关的生产成本以及利润情况来确定产品销售价格并签署相应的合同。若合同履行期间原材料市场价格出现波动，双方均不会对销售价格进行调整。

因此，公司在报告期内实时对新订单根据当期原材料价格进行产品销售价格的调整，具有传递原材料价格波动的能力。

（二）说明数据中心机柜、综合布线产品各细分产品销售数量是否存在配比关系及原因，综合布线产品中布线机柜和数据中心机柜产品的具体区别，发行人服务器机柜销售金额逐渐增加与下游客户数据中心开工具体匹配情况

1、说明数据中心机柜、综合布线产品各细分产品销售数量是否存在配比关系及原因

报告期内，公司数据中心机柜和综合布线产品各细分产品销售数量如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
数据中心机柜			
服务器机柜（件）	128,069.00	102,116.00	98,888.00
冷热通道（套）	1,921.00	2,345.00	1,587.00
微模块（套）	1,196.00	1,260.00	634.00
T-block 机架（套）	42.00	24.00	-
综合布线产品			
数据电缆（公里）	177,247.28	124,779.36	92,793.60
布线机柜（件）	140,588.00	101,851.00	95,826.00

数据中心机柜细分产品均属于结构件，是数据中心发展演变过程中不断出现的技术解决方案。由于不同数据中心设计方案的区别，细分产品一般对应单独的销售订单，而非在同一订单中配套销售。因此，数据中心机柜细分产品的销售数量不存在严格的配比关系。

综合布线产品细分产品是数据中心和智能楼宇布线方案的主要组成部分。布线方案一般需要根据建筑结构和信息化要求进行定制化设计，因此其对细分布线产品的需求存在较大差异，销售数量不存在严格的配比关系。

同时，公司集团内不同主体的经营管理较为独立，各自生产不同的细分产品，并向目标客户进行销售，其销售数量取决于该主体自身经营状况。公司不存在集体协同为客户提供完整产品方案的情况，因此销售数量不存在严格的配比关系。

综上所述，公司数据中心机柜和综合布线产品各细分产品相对独立，其销售数量不存在严格的配比关系。

2、综合布线产品中布线机柜和数据中心机柜产品的具体区别

报告期内，公司布线机柜和服务器机柜的具体区别如下：

项目	布线机柜	服务器机柜
定义	主要用于堆放自重小，热密度低，数据线缆出线在前侧的设备,并有大量跳线的机柜	主要用于堆放深度深，热密度大，自重大的设备的机柜，并且被堆放设备的线缆出线一般在设备的后侧
特点	承重不高，一般配 1-2 根单路供电的水平安装的机架式 PDU，PDU 单路模块数量一般为 6-9，机柜前部有良好的垂直线缆管理	承重高，散热好，一般配 2 路供电的 OU 安装的 PDU，PDU 单路模块的数量一般大于 10，机柜后部有良好的垂直线缆管理
尺寸	深度一般在 600-900mm 之间，以 800mm 最为常见	深度一般在 1000-1300mm 之间，以 1000mm 以上最为常见
柜门形式	前门常见单开玻璃前门或网孔门；后门常见的是单开或双开钢板后门；开孔率无要求，一般在机柜后门预留开孔区	前门常见的是单开网孔前门；后门常见的是双开网孔后门；开孔率：大于等于 55%
承重要求	静载 $\geq$ 500KG	静载 $\geq$ 800KG
应用场景	主要用于数据中心、智能楼宇的布线场景	主要用于数据中心的服务器等 IT 设备放置

3、发行人服务器机柜销售金额逐渐增加与下游客户数据中心开工具体匹配情况

报告期内，公司服务器机柜销售金额与下游客户数据中心开工情况匹配如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
服务器机柜销售金额（万元）	26,070.05	20,476.37	19,996.52
工信部测算需求增量（万个）	123.30	114.10	88.30
客户数据中心开工数量（个）	29	37	31

如上表所示，工业和信息化部信息通信发展司测算了国内数据中心机柜市场，2019 年度至 2021 年度需求增量分别为 88.30 万个、114.10 万个和 123.30 万个，与服务器机柜销售收入逐年增加的趋势相匹配。

报告期内，公司下游客户主要数据中心建设项目的开工数量分别为 31 个、37 个和 29 个。2021 年度，部分下游客户数据中心项目的规模相对较大，公司对这些项目的供货数量和金额亦相对较大，因此当期数据中心项目开工数量虽然有所减少，但是服务器机柜销售数量和销售金额依然保持增长。总体上，公司服务器机柜销售金额逐渐增加与下游客户数据中心开工数量相匹配，不存在异常。

（三）说明机柜组件单独销售与事先装配到微模块等产品中在销售对象、合同签订、生产过程、运输、安装或交付等方面的区别，2020 年装配到微模块产品的机柜组件收入金额、如还原至微模块等产品机柜组件收入及微模块产品销售金额变化情况，与下游客户需求是否匹配

1、说明机柜组件单独销售与事先装配到微模块等产品中在销售对象、合同签订、生产过程、运输、安装或交付等方面的区别

报告期内，公司机柜组件单独销售与事先装配的区别如下：

项目	单独销售	事先装配
销售对象	主要销售给数据中心运营商、数据中心集成建设商、建筑弱电系统集成商和综合布线品牌运营商	由于装配到微模块和 T-block 机架等产品，因此主要销售给数据中心运营商和数据中心集成建设商
合同签订	合同签订基本相同，部分客户签订框架协议，再以订单合同的形式进行下单，部分客户直接签订合同进行下单	
生产过程	包括切割/冲压、折弯、喷涂等生产工艺，无需进行组装	包括切割/冲压、折弯、喷涂、组装等生产工艺，需要进行组装
运输方式	运输方式基本相同，由客户指定交付地点或上门自提	
安装或交付	交付时无需安装	交付时基本无需安装，少部分订单需安装后交付

2、2020 年装配到微模块产品的机柜组件收入金额、如还原至微模块等产品机柜组件收入及微模块产品销售金额变化情况，与下游客户需求是否匹配

报告期内，公司微模块、T-block 机架和机柜组件收入还原情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	还原金额	还原后收入	还原金额	还原后收入	还原金额	还原后收入
微模块	521.65	3,283.60	1,571.54	2,169.44	373.95	2,132.52

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	还原 金额	还原后 收入	还原 金额	还原后 收入	还原 金额	还原后 收入
T-block 机架	3,862.69	5,596.40	229.48	3,814.99	-	-
机柜组件	4,384.34	13,502.49	1,801.02	10,301.59	373.95	11,494.75

如上表所示,报告期内,公司机柜组件还原金额分别为 373.95 万元、1,801.02 万元和 4,384.34 万元。微模块、T-block 机架和机柜组件还原后收入金额基本呈现逐年增长的趋势,与下游需求增长的趋势相一致。

(四) 说明 2019 年公司主动调整客户结构的原因、调整方式,调整前后数据电缆产品与终端客户直接合作的比较情况;结合 2020 年数据电缆收入增加的主要客户来源(新客户、老客户)、客户类型(间接客户、终端客户)等说明 2020 年数据电缆业务收入增加较多的原因

1、说明 2019 年公司主动调整客户结构的原因、调整方式,调整前后数据电缆产品与终端客户直接合作的比较情况

公司数据电缆业务主要以为客户贴牌生产为主。自 2018 年以来,公司致力于提升产能规模,同时积极对数据电缆进行国内外权威机构的产品认证,以便进入国外终端品牌商的合格供应商名录。随着产品认证陆续通过和产能规模的提升,公司开始寻求直接为知名终端品牌商供货,通过开拓终端客户市场,获取大额销售订单,进一步提高公司产能利用率和销售收入。同时,部分原有委托加工商由于自身产能提升,以及与公司存在终端客户市场的竞争关系,减少了对公司的数据电缆采购。

公司主动调整客户结构前后,数据电缆产品客户情况如下:

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
间接客户	7,362.26	25.18	5,602.18	34.31	7,719.09	62.60	8,757.35	64.61
终端客户	21,879.69	74.82	10,723.84	65.69	4,611.63	37.40	4,796.90	35.39
合计	29,241.95	100.00	16,326.02	100.00	12,330.72	100.00	13,554.24	100.00

如上表所示,终端客户销售收入在 2019 年度小幅下降后,于 2020 年度大

幅增长，占数据电缆收入的比例分别为 35.39%、37.40%、65.69%和 74.82%，占比逐年上升。而间接客户销售收入和销售占比逐年下降，与公司实际经营情况相匹配。

2、结合 2020 年数据电缆收入增加的主要客户来源（新客户、老客户）、客户类型（间接客户、终端客户）等说明 2020 年数据电缆业务收入增加较多的原因

2020 年度，公司数据电缆销售收入较 2019 年度增加 3,995.30 万元，增幅 32.40%，主要系公司新开拓的终端客户收入增加所致，具体分析如下：

客户来源	金额 (万元)	占比 (%)	客户类型	金额 (万元)	占比 (%)
新客户	5,583.45	139.75	间接客户	-2,116.91	-52.99
老客户	-1,588.16	-39.75	终端客户	6,112.21	152.99
合计	3,995.30	100.00	合计	3,995.30	100.00

注：新客户指公司从 2019 年 1 月 1 日起开始合作的客户。

公司在产品认证通过和产能规模提升后，在 2019 年度成功进入 Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG、友讯科技等终端品牌商的合格供应商名录。当年度，终端品牌商与公司初步开展合作，进行小批量下单，产品质量受到客户认可后开始逐步加强合作，因此 2020 年度销售订单快速增长，对新开拓的终端品牌商销售收入大幅增加，其中新客户销售收入增加 5,583.45 万元，终端客户销售收入增加 6,112.21 万元。

（五）说明同行业可比公司的外销占比情况，报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的基本情况、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例、客户信用期及应收账款情况；报告期内相同或同类产品是否存在境外销售价格明显高于境内销售价格、或境外销售毛利率明显高于境内销售毛利率的情形，如存在，请分析原因

1、说明同行业可比公司的外销占比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的外销占比情况如下：

单位：%

期间	宝馨科技 (002514)	世嘉科技 (002796)	通润装备 (002150)	算术平均值	发行人
2021 年度	24.14	31.23	73.01	42.79	31.11
2020 年度	25.36	15.64	78.11	39.70	28.00
2019 年度	30.58	23.34	75.24	43.05	33.96

注：同行业可比公司尚未披露年报，选取 2021 年半年报进行对比。

同行业可比公司之间由于主要产品不同，外销占比情况存在差异。报告期内，公司逐步开拓海外市场，外销收入呈增长的趋势，外销占比分别为 33.96%、28.00%和 31.11%，整体波动不大。与同行业可比公司相比，公司外销占比低于通润装备，但高于宝馨科技和世嘉科技。

2、报告期各期发行人主要境外客户（如前五名）的基本情况、销售内容、销售金额、占当期发行人外销收入和营业收入比例、客户信用期及应收账款情况

报告期各期，公司前五大境外客户销售情况如下：

序号	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	外销 收入 占比 (%)	营业 收入 占比 (%)	应收账款 余额 (万元)	信用期
2021 年度							
1	Trippe Manufacturing Company	综合布线产品等	4,882.36	15.60	4.76	-	月结 30 天
2	Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG	综合布线产品等	4,650.92	14.86	4.54	17.37	货物签收后 30 天
3	NavePoint, LLC	综合布线产品等	2,411.55	7.70	2.35	527.54	开船后 40 天
4	百通公司	综合布线产品等	2,218.46	7.09	2.16	230.31	货物签收后 90 天
5	Tayle Russia Ltd.	综合布线产品等	1,578.42	5.04	1.54	62.12	20%预付，80%提单日后 45 天
	合计	-	15,098.67	50.30	15.36	837.34	-
2020 年度							
1	Trippe Manufacturing Company	综合布线产品等	3,644.20	18.51	5.09	29.39	月结 30 天
2	Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG	综合布线产品等	1,561.70	7.93	2.18	0.96	货物签收后 30 天

序号	客户名称	销售内容	销售金额 (万元)	外销 收入 占比 (%)	营业 收入 占比 (%)	应收账款 余额 (万元)	信用期
3	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	综合布线 产品等	1,386.72	7.04	1.94	-	款到发货
4	Snap One, LLC	综合布线 产品等	1,238.75	6.29	1.73	19.73	月结 30 天
5	NavePoint, LLC	综合布线 产品等	1,221.83	6.20	1.71	232.90	开船后 40 天
	合计	-	9,053.20	45.98	12.64	282.98	-

2019 年度

1	Trippe Manufacturing Company	综合布线 产品等	3,221.27	15.04	5.05	240.40	月结 30 天
2	C.P.R International Cooperation	数据中心 机柜等	1,602.48	7.48	2.51	404.04	发货后 30 天
3	Crenlo LLC	综合布线 产品等	1,589.19	7.42	2.49	116.96	月结 60 天
4	NavePoint, LLC	综合布线 产品等	1,521.45	7.10	2.39	166.79	开船后 40 天
5	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	综合布线 产品等	1,449.87	6.77	2.27	-	款到发货
	合计	-	9,384.26	43.81	14.72	928.19	-

注：百通公司销售金额包括了 Belden India Private Limited、Belden Singapore Private Limited 和 Belden Australia Pty Ltd 的销售金额。

报告期内，公司前五大境外客户销售收入金额合计分别为 9,384.26 万元、9,053.20 万元和 15,098.67 万元，占外销收入的比例分别为 43.81%、45.98%和 48.24%，占营业收入的比例分别为 14.72%、12.64%和 14.73%，占比较为稳定。

报告期内，公司前五大境外客户的基本情况如下：

(1) Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG

企业名称	Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG
成立日期	1972 年 10 月 1 日
住所	Alte Ziegelei 27 Gewerbepark Overath 51491 Germany
注册资本	27 万欧元
类型	有限合伙，私营有限公司为普通合伙人
控股股东或实际控制人	Elmat Schlagheck GmbH

业务范围	提供数据电缆、特种电缆解决方案
------	-----------------

(2) Trippe Manufacturing Company

企业名称	Trippe Manufacturing Company
成立日期	1922 年 1 月 1 日
住所	1111 West 35th Street, 60609, Illinois Chicago United States
注册资本	-
类型	营利法人
控股股东或实际控制人	Eaton Corporation
业务范围	电源保护、网络连接方案和计算机设备的生产销售

(3) NavePoint, LLC

企业名称	NavePoint, LLC
成立日期	2008 年 8 月 7 日
住所	859 E. Park Avenue Libertyville 60048 Illinois US
注册资本	-
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	Infinite Electronics International, Inc.
业务范围	电缆和机架设备的销售

(4) Tayle Russia Ltd.

企业名称	Tayle Russia Ltd.
成立日期	2006 年 5 月 29 日
住所	Altufyevskoe Road 41 BC Etap, Moscow, Moscow Region, 127410, Russian Federation
注册资本	50 万俄罗斯卢布
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	Belousov, Igor Yuryevich
业务范围	网络和通信设备的制造和贸易

(5) Scoop Distribution (Pty) Ltd.

企业名称	Scoop Distribution (Pty) Ltd.
成立日期	2001 年 4 月 3 日
住所	1A Harvest Close, Richmond Park, Richwood 7441 Western Cape

	Province, South Africa
注册资本	-
类型	私营有限责任公司
控股股东或实际控制人	Stewart William Low
业务范围	IT 产品尤其是网络产品的进口和分销

(6) Snap One, LLC

企业名称	Snap One, LLC
成立日期	2000 年 1 月 1 日
住所	1800 Continental Boulevard, Suite 200, 28273, North Carolina Charlotte United States
注册资本	-
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	Snap One Holding Corp
业务范围	安保产品的制造和分销

(7) C.P.R International Cooperation

企业名称	C.P.R International Cooperation
成立日期	1989 年 1 月 5 日
住所	中国台湾省新北市新店区宝桥路 235 巷 16 弄 7 号 5 楼
注册资本	1,000 万新台币
类型	非家属企业
控股股东或实际控制人	李智贵和温丽娇
业务范围	五金家具、电视架、音响架、机架等开发出口贸易

(8) Crenlo LLC

企业名称	Crenlo LLC
成立日期	1985 年 7 月 23 日
住所	3005 Highland Pkwy Ste 200 Downers Grove 60515 Illinois US
注册资本	-
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	Dover Corporation
业务范围	供暖通风与空气调节设备及其零件供应商

(9) 百通公司

企业名称	Belden India Private Limited
成立日期	2006 年 10 月 13 日
住所	Unit No.:233-236, 2nd Floor, Spaze Edge, Tower B, Sohna Road, Sector 47, Gurugram, Haryana India
注册资本	22,500 万卢比
类型	股份有限公司
控股股东或实际控制人	Belden Inc.
业务范围	从事绳索和电缆的制造与销售

3、报告期内相同或同类产品是否存在境外销售价格明显高于境内销售价格、或境外销售毛利率明显高于境内销售毛利率的情形，如存在，请分析原因

(1) 境内外相同或同类产品销售价格分析

报告期内，公司相同或同类产品境外销售价格与境内销售价格比较情况如下：

项目	境内单价 (元)	境外单价 (元)	差异率 (%)
2021 年度			
服务器机柜（件）	2,052.22	1,910.93	7.39
数据电缆（公里）	1,565.69	1,756.86	-10.88
布线机柜（件）	664.14	442.46	50.10
2020 年度			
服务器机柜（件）	2,038.91	1,842.45	10.66
数据电缆（公里）	1,198.80	1,536.22	-21.96
布线机柜（件）	508.50	406.94	24.96
2019 年度			
服务器机柜（件）	2,006.53	2,137.13	-6.11
数据电缆（公里）	1,236.51	1,540.14	-19.71
布线机柜（件）	634.81	661.15	-3.98

注：冷热通道、微模块和 T-block 机架销售收入均来源于境内客户。

①服务器机柜

报告期内，公司向境外客户销售的服务器机柜规格较小，境内客户则主要采购规格较大、配置较复杂的服务器机柜，因此服务器机柜境内销售价格要高

于境外销售价格。2019 年度，服务器机柜境内销售价格较境外销售价格低 6.11%，主要系境外客户对服务器机柜材料厚度、内部结构等要求提升，该部分产品的材料消耗和生产成本有所增加，使得 2019 年度服务器机柜境外销售价格有所上涨。

②数据电缆

报告期内，数据电缆境内销售价格均低于境外销售价格，主要系产品结构不同所致。超六类及以上是传输速率更高、抗干扰能力更强的数据电缆，其销售价格要高于六类及以下。报告期内，超六类及以上基本销往海外，境内客户主要采购六类及以下，几乎不采购超六类及以上，使得数据电缆境内销售价格低于境外销售价格。

③布线机柜

报告期内，公司主要向境外客户销售规格较小的墙柜等产品，境内客户主要采购规格较大的布线机柜，因此布线机柜境内销售价格要高于境外销售价格。2019 年度，布线机柜境内销售价格较境外销售价格低 3.98%，主要系公司针对美国客户需求生产并销售了抗震布线机柜。抗震布线机柜对抗震功能有特殊要求，主要使用强度较高的原材料进行生产，生产工艺也较为复杂，需进行大量焊接，提高抗震强度，因此销售价格相对较高。

2021 年度，布线机柜境内销售价格较境外销售价格高 50.10%。除了产品规格的影响，当年度内销订单相对较小且分散，订单价格略有提高，加上客户对散热等配置的要求，使得布线机柜境内销售价格有所增加。

（2）境内外相同或同类产品毛利率分析

报告期内，公司相同或同类产品运输费用调整前境外销售毛利率与境内销售毛利率比较情况如下：

单位：%

项目	境内毛利率	境外毛利率	差异
2021 年度			
服务器机柜	17.42	25.80	-8.38

项目	境内毛利率	境外毛利率	差异
数据电缆	6.76	10.07	-3.31
布线机柜	9.45	19.78	-10.33
2020 年度			
服务器机柜	21.18	38.82	-17.65
数据电缆	6.20	11.31	-5.11
布线机柜	7.87	23.00	-15.13
2019 年度			
服务器机柜	23.10	36.05	-12.95
数据电缆	7.60	15.12	-7.52
布线机柜	14.27	30.18	-15.91

注：冷热通道、微模块和 T-block 机架销售收入均来源于境内客户。

报告期内，公司境外客户主要分布于美国、德国、法国等欧美发达国家，欧美地区经济发展水平较高，消费能力较强。公司在对境外客户报价时，考虑到经济发展水平和消费能力的差异，成本加成比例相对较高，因此外销毛利率更高，具有商业合理性。

①服务器机柜

报告期内，境内客户向公司采购的服务器机柜批量较大，公司给予了一定的价格优惠，因此服务器机柜内销毛利率要低于外销毛利率。2019 年度，服务器机柜内销毛利率较外销毛利率低 12.95 个百分点，主要系境外客户对服务器机柜材料厚度、内部结构等要求提升，该部分产品的毛利率较高，使得 2019 年度服务器机柜外销毛利率有所上涨并大幅高于内销毛利率。2021 年度，受原材料价格波动的影响，服务器机柜内销毛利率和外销毛利率变化趋势一致。

②数据电缆

报告期内，境内客户主要采购六类及以下，几乎不采购超六类及以上，超六类及以上是传输速率更高、抗串扰能力更强的数据电缆，毛利率相对较高，因此数据电缆内销毛利率要低于外销毛利率。

③布线机柜

报告期内，公司不同销售模式下布线机柜情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
境内收入	1,323.24	19.86	1,795.97	39.88	2,283.46	36.59
直销	618.46	9.28	1,100.51	24.44	1,566.84	25.11
经销	704.78	10.58	695.46	15.44	716.62	11.48
境外收入	5,338.94	80.14	2,707.45	60.12	3,957.31	63.41
直销	5,201.41	78.07	2,611.78	58.00	3,877.81	62.14
经销	137.53	2.06	95.67	2.12	79.49	1.27
合计	6,662.18	100.00	4,503.41	100.00	6,240.77	100.00

报告期内，公司布线机柜内销毛利率大幅低于外销毛利率，主要系：销售模式的影响。在经销模式下，经销商承担了部分市场推广和客户维护工作，公司需要为其保留一定的利润空间，因此经销毛利率低于直销毛利率。公司布线机柜境内销售的经销占比要远高于境外销售的经销占比，因此布线机柜内销毛利率要低于外销毛利率。

（六）说明发行人境外主要销售地区、销售内容及金额、与发行人产品特点是否匹配；报告期内发行人境外销售的主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策是否发生重大不利变化，并分析对发行人出口的影响；发行人应对外汇波动风险的具体措施

1、说明发行人境外主要销售地区、销售内容及金额、与发行人产品特点是否匹配

报告期内，公司外销收入构成情况如下：

单位：万元

地区	销售内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度
北美洲	数据中心机柜等	9,922.81	6,786.12	7,547.28
欧洲	综合布线产品等	11,106.07	6,249.71	6,072.17
亚洲	综合布线产品等	4,195.42	2,364.64	3,030.49
非洲	综合布线产品等	2,527.72	2,109.08	2,514.10
大洋洲	综合布线产品等	2,649.52	1,655.06	1,460.05
南美洲	综合布线产品等	720.79	442.89	796.25
合计	-	31,122.32	19,607.49	21,420.34

公司产品主要应用于数据中心和智能楼宇布线场景。欧美等发达国家和地区经济发展水平较高，数据量增长较快，对数据存储和数据传输的需求较高，其他境外地区随着经济发展对智能楼宇布线产品亦有需求，与公司产品特点匹配，不存在重大异常。

2、报告期内发行人境外销售的主要地区与发行人出口产品相关的贸易政策是否发生重大不利变化，并分析对发行人出口的影响

报告期内，公司境外销售主要客户所在地区或国家包括：德国、法国、比利时、波兰等欧洲国家，以及美国、南非、阿联酋等。

报告期内，中华人民共和国商务部没有发布任何与公司出口产品相关的负面清单；除美国外，公司境外销售的其他主要国家或地区也没有发布相关的贸易限制措施，该部分国家或地区适用于公司产品的关税税率正常，不存在利用征收高额关税的办法限制中国产品进口的情形。

受中美贸易摩擦影响，自 2018 年以来，美国相继公布了一系列对进口自中国的各类商品加征关税的贸易保护措施，其中包括公司的服务器机柜等产品，且上述产品未出现在后续任何豁免清单中。上述贸易政策的变化对公司的产品出口未造成重大不利影响，具体情况如下：

由于公司在服务器机柜领域具有较强的市场竞争力，虽然受到美国的关税贸易保护措施的影响，但相较其他国家仍具有竞争优势，因此未对公司的销售收入造成重大不利影响。报告期内，公司对北美地区的销售收入金额分别为 7,547.28 万元、6,786.12 万元和 9,922.81 万元，整体有所增长，未出现大幅下滑的情形。

综上所述，公司较强的市场竞争力，使得其未受到美国贸易保护政策的重大影响。即使未来中美贸易关系发生新的变化、关税加征比例进一步提升，考虑到公司产品的市场竞争力以及北美地区占其营业收入比例较低的情况，上述情形也不会对公司的生产经营造成重大不利影响。

3、发行人应对外汇波动风险的具体措施

报告期内，汇兑损益金额分别为 76.08 万元、-348.06 万元和 -258.51 万元（正

数表示汇兑净收益，负数表示汇兑净损失)，占利润总额的比例分别为 1.22%、-5.14%和-3.87%，占比较小，对公司业绩影响较小。

为应对外汇波动风险，公司采取了以下具体措施：

(1) 加强产品研发创新、提高生产效率以增加产品溢价，提高公司应对汇率波动的能力；

(2) 与客户签订合同时考虑汇率因素，以降低汇率波动对公司销售业绩的影响；

(3) 公司收到外汇后，及时进行外汇汇兑，以降低汇率波动对后续结汇产生的汇率损失风险。

(七) 说明直销、经销模式下发行人各类产品销售金额、占比，是否存在通过经销模式销售数据中心机柜或综合布线机柜产品等定制化程度较高的产品的情形，如有，请进一步分析原因及合理性

报告期内，公司在直销、经销模式下各类产品销售收入情况如下：

产品	销售模式	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
数据中心机柜	直销	51,893.77	51.88	40,444.95	57.77	35,028.43	55.54
	经销	1,244.30	1.24	1,195.84	1.71	1,911.07	3.03
综合布线产品	直销	37,286.32	37.28	20,988.22	29.98	17,857.22	28.31
	经销	7,913.01	7.91	7,200.78	10.28	7,940.04	12.59
其他定制机柜	直销	1,692.72	1.69	185.18	0.26	334.93	0.53
	经销	-	-	-	-	-	-
合计		100,030.12	100.00	70,014.97	100.00	63,071.70	100.00

报告期内，公司数据中心机柜和综合布线产品均主要以直销为主，其中数据中心机柜直销收入占主营业务收入的比例分别为 55.54%、57.77%和 51.88%，综合布线产品直销收入占主营业务收入的比例分别为 28.31%、29.98%和 37.28%。

报告期内，公司数据中心机柜经销收入分别为 1,911.07 万元、1,195.84 万元和 1,244.30 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.03%、1.71%和 1.24%，呈

逐年下降的趋势，主要经销适配“兰贝”自有品牌的机柜组件产品，为标准化产品。该部分“兰贝”产品是专为服务器特殊设置的标准化产品，兼容 19 英寸国际标准、公制标准等，主要应用于金融、证券等特殊机房。

报告期内，公司综合布线产品经销收入分别为 7,940.04 万元、7,200.78 万元和 7,913.01 万元，占主营业务收入的比例分别为 12.59%、10.28%和 7.91%，呈逐年下降的趋势，主要经销数据电缆、布线机柜等“兰贝”自有品牌的标准化产品。

综上所述，报告期内，公司以直销为主，经销收入占比逐年下降，且经销产品为标准化产品，不存在通过经销模式销售数据中心机柜或综合布线机柜产品等定制化程度较高的产品的情形。

（八）说明“兰贝”品牌的综合布线产品为标准化产品的具体表现，通过经销方式销售综合布线产品是否符合产品特点 and 行业惯例，并说明报告期内主要经销客户基本情况、成立时间、经营规模、合作时间；通过经销商模式实现的毛利率和其他销售模式实现的毛利率比较情况、境外经销商国内与境内经销商国内毛利率的比较情况，如存在较大差异，请进一步分析原因；发行人对经销商的信用政策情况及是否显著宽松于其他销售方式，对经销商应收账款情况、报告期内是否显著增加及原因

1、说明“兰贝”品牌的综合布线产品为标准化产品的具体表现，通过经销方式销售综合布线产品是否符合产品特点 and 行业惯例

“兰贝”品牌产品是公司依据行业标准和市场需求研发的通用型产品，该部分产品具有详细的技术参数以及多种产品规格，同时公司设有一定的安全库存，以便客户随时根据实际需求下单。公司“兰贝”品牌的综合布线产品为标准化产品，以智能铜跳线为例，其具体产品配置如下：

型号	名称	产品描述	单位
CAA01-UC6-2-ZN1	智能六类非屏蔽跳线-2米	9芯，两端单探针，链路型，LSZH护套	条
CAA01-UC6-2-ZN2	智能六类非屏蔽跳线-2米	10芯，两端双探针，链路型，带LED灯，LSZH护套	条
CAA01-UC6-2-ZN3	智能六类非屏蔽跳线-2米	10芯，一端双探针，一端带LED灯，端口型，LSZH护套	条
CAA01-UC6A-2-ZN1	智能超六类非屏蔽跳线-2米	9芯，两端单探针，链路型，LSZH护套	条
CAA01-UC6A-2-ZN2	智能超六类非屏蔽跳线-2米	10芯，两端双探针，链路型，带LED灯，LSZH护套	条
CAA01-UC6A-2-ZN3	智能超六类非屏蔽跳线-2米	10芯，一端双探针，一端带LED灯，LSZH护套	条
CAA01-SC6-2-ZN1	智能六类屏蔽跳线-2米	9芯，两端单探针，链路型，LSZH护套	条
CAA01-SC6-2-ZN2	智能六类屏蔽跳线-2米	10芯，两端双探针，链路型，带LED灯，LSZH护套	条
CAA01-SC6-2-ZN3	智能六类屏蔽跳线-2米	10芯，一端双探针，一端带LED灯，端口型，LSZH护套	条
CAA01-SC6A-2-ZN1	智能超六类屏蔽跳线-2米	9芯，两端单探针，链路型，LSZH护套	条
CAA01-SC6A-2-ZN2	智能超六类屏蔽跳线-2米	10芯，两端双探针，链路型，带LED灯，LSZH护套	条
CAA01-SC6A-2-ZN3	智能超六类屏蔽跳线-2米	10芯，一端双探针，一端带LED灯，端口型，LSZH护套	条

如上表所示，公司不同型号的“兰贝”智能铜跳线长度均为2米，同时其叠加探针的位置和数量均依据型号设定，以便客户根据自身需求进行采购。

另外在布线机柜方面，以标准E型布线机柜为例，其具体产品配置如下：

型号	容量/U	宽度/毫米	深度/毫米	高度/毫米	外箱尺寸			体积/立方米
					宽/米	深/米	高/米	
NCE18-66-##☆	18U	600	600	988	0.63	0.63	1.02	0.40
NCE22-66-##☆	22U		600	1166	0.63	0.63	1.20	0.48
NCE27-66-##☆	27U		600	1388	0.63	0.63	1.42	0.56
NCE32-66-##☆	32U		600	1610	0.63	0.63	1.64	0.65
NCE37-66-##☆	37U		600	1833	0.63	0.63	1.86	0.74
NCE42-66-##☆	42U		600	2055	0.63	0.63	2.08	0.83
NCE42-68-##☆			800		0.63	0.83		1.08
NCE47-66-##☆	47U		600	2277	0.63	0.63	2.30	0.91

如上表所示，公司不同型号的“兰贝”标准E型布线机柜宽度均为600毫米，其深度和高度均依据型号设定，以便客户根据自身需求进行采购。

公司综合布线产品主要应用于数据中心和智能楼宇等领域，其中智能楼宇领域的客户群体主要为中小客户。对于中小客户，其定制化的需求不高，公司通过经销模式销售自有“兰贝”品牌的综合布线产品，在满足中小客户对产品通用型需求的同时，能借助下游经销商推广自有“兰贝”品牌，以扩大产品的市场影响力；同时公司可集中精力和资源加强对产品的创新和研发，不断满足其他客户的定制化需求；另外，同行业可比公司中，兆龙互连和盛洋科技亦有采用经销模式销售综合布线产品。

综上所述，公司通过经销方式销售综合布线产品符合产品特点和行业惯例。

2、说明报告期内主要经销客户基本情况、成立时间、经营规模、合作时

间

报告期各期，公司综合布线产品前五大经销客户的销售情况如下：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	经销收入占 比 (%)	营业收入占 比 (%)
2021 年度				
1	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	1,116.23	12.19	1.09
2	北京通网世纪信息技术有限公司	747.01	8.16	0.73
3	成都蓉城兰贝信息科技有限公司	693.76	7.58	0.68
4	杭州际联信息科技有限公司	677.56	7.40	0.66
5	上海泛赛信息科技有限公司	375.18	4.10	0.37
	合计	3,609.73	39.42	3.52
2020 年度				
1	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	1013.73	12.07	1.42
2	成都蓉城兰贝信息科技有限公司	524.56	6.25	0.73
3	上海兰贝智能科技有限公司	514.83	6.13	0.72
4	杭州际联信息科技有限公司	429.87	5.12	0.60
5	Saturn Information Technologies, Inc.	415.51	4.95	0.58
	合计	2,898.50	34.52	4.05
2019 年度				
1	Scoop Distribution (Pty) Ltd	1085.01	11.01	1.70
2	成都蓉城兰贝信息科技有限公司	481.05	4.88	0.75
3	北京中网佳业科技有限公司	478.42	4.86	0.75
4	杭州际联信息科技有限公司	465.49	4.73	0.73
5	上海泛赛信息科技有限公司	429.92	4.36	0.67
	合计	2,939.89	29.84	4.61

报告期内，公司主要经销客户基本情况、成立时间、经营规模、合作时间情况如下：

公司名称	股权结构	注册资本	成立时间	经营规模	合作时间
Scoop Distribution (Pty) Ltd.	-	-	2001 年 4 月	预计 2021 年收入 6,400 万南非兰特	2016 年合作至今
成都蓉城兰贝信息科技有限公司	岑佳新持股 55.00%、高基定持股 30.00%、吴迪	1,100 万元	2006 年 4 月	2018-2020 年平均收入	2010 年合作至今

公司名称	股权结构	注册资本	成立时间	经营规模	合作时间
	军持股 15%			约 800 万元	
北京通网世纪信息技术有限公司	李秀兰持股 62.00%、常继伟持股 30.00%、石国军持股 8.00%	500 万元	2001 年 4 月	2018-2020 年平均收入约 4,800 万元	2010 年合作至今
杭州际联信息科技有限公司	周冠乔持股 80.00%、周龙乔持股 20.00%	50 万元	2003 年 3 月	2018-2020 年平均收入约 1,000 万元	2010 年合作至今
上海泛赛信息科技有限公司	陈赛持股 80.00%、唐蕊持股 20.00%	500 万元	2006 年 9 月	2018-2020 年平均收入约 800 万元	2010 年合作至今
上海兰贝智能科技有限公司	张奇持股 55.00%、威卓飞持股 45.00%	1,088 万元	2007 年 9 月	年收入 1,000 万元	2010 年合作至今
Saturn Information Technologies, Inc.	Benjamin、Daniel、Venus、Ann Margaret、Jayvee 各持股 20.00%	1,000 万菲律宾比索	1995 年 2 月	2018-2019 年平均收入约 1.40 亿菲律宾比索	2016 年至今
北京中网佳业科技有限公司	张凯惠持股 70.00%、李秀兰持股 30.00%	50 万元	2004 年 3 月	2018-2020 年平均收入约 400 万元	2010 年合作至今

注：经营规模取数来源于客户访谈、经营规模说明和中信保资信报告。

3、通过经销商模式实现的毛利率和其他销售模式实现的毛利率比较情况、境外经销商国内与境内经销商国内毛利率的比较情况，如存在较大差异，请进一步分析原因

(1) 报告期内，公司综合布线产品经销和直销毛利率情况如下：

单位：%

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
直销	11.44	14.49	25.80
数据电缆	4.57	4.02	12.52
布线机柜	15.47	15.59	26.80
其他连接产品	30.00	36.55	44.15
经销	13.10	13.14	12.86
数据电缆	9.95	8.11	6.88
布线机柜	7.77	7.98	7.68
其他连接产品	25.51	26.98	28.33

公司综合布线产品直销毛利率一般高于经销毛利率。经销模式下，经销商

负责部分市场推广和客户维护工作，为此公司需为经销商保留一定的利润空间，导致经销毛利率相对较低。

2019 年度，数据电缆直销毛利率高于经销毛利率。2020 年度和 2021 年度，为提高数据电缆产能利用率，公司在争取部分大客户订单时给予了一定价格优惠，同时由于大客户销售订单金额较大，执行周期较长，在原材料价格上涨较快的情况下，导致直销毛利率有所下降，并低于经销毛利率。在毛利率下降的情况下，数据电缆占综合布线产品收入的比例由 2019 年度的 47.80%，分别增加至 57.92%和 64.70%，占比大幅提高，使得综合布线产品直销毛利率随之下滑，接近甚至低于综合布线产品经销毛利率。

布线机柜直销毛利率和经销毛利率均较为稳定。2019 年度，直销毛利率相对较高，主要系公司针对直销客户需求生产并销售抗震布线机柜的影响。抗震布线机柜由于对抗震功能的特殊要求，主要使用强度较高的原材料进行生产，生产工艺也较为复杂，需进行大量焊接，提高抗震强度，因此该部分产品的价格和毛利率相对较高。

其他连接产品经销毛利率较为稳定，直销毛利率逐年下降。受原材料采购价格上涨的影响，考虑到直销毛利率较高和行业竞争等因素，公司对新订单的销售价格调整较小，使得直销毛利率有所下降。

(2) 报告期内，公司综合布线产品经销模式下内外销毛利率情况如下：

单位：%

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境内经销	13.97	12.77	11.59
境外经销	10.38	13.99	15.88

报告期内，公司境外经销毛利率略高于境内经销毛利率。2021 年度，境内经销毛利率高于境外经销毛利率，由于全球新冠疫情持续反复的影响，国际集装箱运输运力紧张，在 FOB 模式下公司承担的拖柜费、堆存费等集装箱相关费用持续上涨，使得境外经销毛利率持续下滑。

综上所述，公司境内经销毛利率和境外经销毛利率的差异具有合理性。

4、发行人对经销商的信用政策情况及是否显著宽松于其他销售方式，对

经销商应收账款情况、报告期内是否显著增加及原因

报告期内，公司对综合布线产品前五大经销商客户的信用政策情况如下：

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
Scoop Distribution (Pty) Ltd.	款到发货	款到发货	款到发货
成都蓉城兰贝信息科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货
北京通网世纪信息技术有限公司	款到发货	款到发货	款到发货
杭州际联信息科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货
上海泛赛信息科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货
上海兰贝智能科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货
Saturn Information Technologies, Inc.	款到发货	款到发货	款到发货
北京中网佳业科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货

注：信用政策主要来源于合同条款。

公司对经销商客户主要采用款到发货的信用政策，少部分经销商客户先预付部分款项，再在一定的信用期内结清货款。相较于直销模式，公司对经销商客户的信用政策更为严苛。

报告期各期末，公司对经销商客户的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款余额	316.51	201.06	582.36

报告期各期末，公司对经销商客户的应收账款余额分别为 582.36 万元、201.06 万元和 316.51 万元，未出现显著增加的情况。

（九）按照《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 29 的要求就经销商模式的相关情况进行充分披露，主要包括：经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系，发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况，发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业

可比上市公司，经销商是否专门销售发行人产品，经销商的终端销售及期末库存情况，报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况，经销商是否存在大量个人等非法人实体，经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

公司已在招股说明书“第六节 业务与技术”之“一、主营业务、主要产品情况”之“（四）公司的主要经营模式”之“3、销售模式”之“（2）经销”中补充披露如下：

“

①经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系

报告期内，经销商杭州际联信息科技有限公司、济南际联信息科技有限公司、上海兰贝智能科技有限公司、武汉兰贝先锋科技有限公司和杭州兰贝智能科技有限公司与发行人存在关联关系，参见本招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争与关联交易”之“（二）关联方及关联关系”之“7、其他关联方”。

除上述经销商外，其他经销商与公司均不存在实质和潜在关联关系。

②发行人同行业可比上市公司采用经销商模式的情况，发行人通过经销商模式实现的销售比例和毛利是否显著大于同行业可比上市公司

数据中心机柜同行业可比上市公司宝馨科技、世嘉科技和通润装备均为直销销售模式，未通过经销商模式进行销售。报告期内，公司通过经销商模式销售少量服务器机柜和机柜组件，金额分别为 1,911.07 万元、1,195.84 万元和 1,244.30 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.03%、1.71%和 1.24%，实现的毛利金额分别为 226.90 万元、135.67 万元和 88.65 万元。

综合布线产品同行业可比上市公司金信诺采用直销销售模式，兆龙互连和盛洋科技均采用直销为主、经销为辅的销售模式。报告期内，公司与综合布线产品同行业可比上市公司通过经销商模式实现的销售比例和毛利情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
兆龙互连 (300913)	经销收入	-	-	1,090.72
	主营业务收入占比	-	-	1.04%
	经销毛利	-	-	-

公司名称	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
盛洋科技 (603703)	经销收入	-	-	-
	主营业务收入占比	-	-	-
	经销毛利	-	-	-
金信诺 (300252)	经销收入	-	-	-
	主营业务收入占比	-	-	-
	经销毛利	-	-	-
发行人	经销收入	7,913.01	7,200.78	7,940.04
	主营业务收入占比	7.91%	10.28%	12.59%
	经销毛利	1,036.63	946.52	1,021.17

注：仅兆龙互连在招股说明书披露了 2019 年度经销收入情况。

公司通过经销商模式实现的销售比例高于兆龙互连，主要系公司一直致力于打造“兰贝”品牌，通过经销模式销售自有“兰贝”品牌的综合布线产品，在满足中小客户对产品通用型需求的同时，能借助下游经销商推广自有“兰贝”品牌，以扩大产品的市场影响力；同时公司可集中精力和资源加强对产品的创新和研发，不断满足其他客户的定制化需求。

③经销商是否专门销售发行人产品

报告期内，公司经销商主要销售综合布线产品，除武汉兰贝先锋科技有限公司和西安兰贝信息科技有限公司两家经销商外，不存在其他经销商专门销售发行人产品的情形。

A. 武汉兰贝先锋科技有限公司

企业名称	武汉兰贝先锋科技有限公司
统一社会信用代码	91420107MA4KLW2U2G
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	100 万元
成立日期	2016 年 1 月 26 日
营业期限	2016 年 1 月 26 日至无固定期限
法定代表人	宋美君
注册地址	武汉市青山区 31 街坊 33 门 3 号
经营范围	计算机技术推广服务；工程和技术研究和实验发展；软件开发；信息技术咨询服务；信息系统集成服务；楼宇智能设备安装工程服务；专业化设计服务；通信设备（不含卫星地面接收设施及无线

	发射装置)、五金产品及电子产品批零兼营(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)
股权结构	李意洪持股 51.00%、宋美君持股 49.00%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	是

B. 西安兰贝信息科技有限公司

企业名称	西安兰贝信息科技有限公司
统一社会信用代码	916101035569904098
企业类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册资本	50 万元
成立日期	2010 年 8 月 8 日
营业期限	2010 年 8 月 8 日至无固定期限
法定代表人	茹红军
注册地址	西安市碑林区雁塔路中段甲字 16 号东新科贸 C 三层 C1-6 号
经营范围	电子产品、通信设备(除专控)、电讯器材、计算机软硬件及配件、电线电缆的销售。(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)
股权结构	茹红军持股 60.00%、高燕飞持股 40.00%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	否

报告期内,公司对上述两家经销商的销售收入情况如下:

单位: 万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
武汉兰贝先锋科技有限公司	187.50	157.77	94.52
西安兰贝信息科技有限公司	211.63	28.40	87.04
合计	399.13	186.17	181.56
营业收入	102,499.52	71,631.68	63,761.29
占营业收入的比例	0.39%	0.27%	0.29%

报告期内,公司对上述两家经销商的销售收入金额分别为 181.56 万元、186.17 万元和 399.13 万元,占营业收入的比例分别为 0.29%、0.27%和 0.39%,占比较小。上述两家经销商已基本实现对外销售,不存在为公司囤货的情况。

报告期内,公司未对经销商销售其他公司产品做出限制性约定,因此对上述两家经销商的经销价格与其他经销商并无实质区别,不存在利益输送。

综上所述，公司对上述两家经销商的销售价格公允，且基本实现最终销售，不存在为公司囤货的情况，亦不存在其他利益输送的情况。

④经销商的终端销售及期末库存情况

经销模式下，公司采用买断式销售。经对公司经销商进行函证得知，报告期内公司经销客户终端销售实现及期末库存具体如下：

项目	主要经销商 采购额 (万元)	采购占比 (%)	截至 2022 年 2 月 28 日 终端销售金 额 (万元)	实现终端销 售占比 (%)	截至 2022 年 2 月 28 日库存 (万元)
2021 年度	8,126.21	88.74	6,804.96	83.74	968.15
2020 年度	7,515.12	89.50	6,850.67	91.16	373.56
2019 年度	8,597.94	87.28	7,743.16	90.06	463.70

如上表所示，主要经销商已基本实现终端销售，不存在压货的情况。

⑤报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

报告期内，公司经销商数量分别为 82 家、71 家和 63 家，新增与退出情况具体如下：

单位：家

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新增经销商	8	11	22
退出经销商	16	22	19
新增经销商收入 (万元)	310.64	167.85	1,119.96
经销收入(万元)	9,157.31	8,396.61	9,851.11
新增经销商收入占经销收 入比例	3.39%	2.00%	11.37%

报告期内，公司主要经销商均较为稳定，不存在较多新增与退出的情况，新增与退出经销商主要为订单较为零散的经销商，占经销收入的比例相对较小，不存在重大影响。

⑥经销商是否存在大量个人等非法人实体

报告期内，公司不存在个人等非法人实体的经销商客户情形。

⑦经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

报告期内，公司经销商不存在大量现金回款的情形，但存在少量第三方回

款的情形，具体如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
客户实际控制人及其控制的企业	-	-	-
其他	41.22	463.13	291.30
合计	41.22	463.13	291.30
营业收入	102,499.52	71,631.68	63,761.29
第三方回款占营业收入的比例	0.04%	0.65%	0.46%

报告期内，孟加拉的 ARA Technologies Limited、Provident Technology 等国外经销商由于外汇管制的影响存在通过第三方回款的情况，金额分别为 291.30 万元、463.13 万元和 41.22 万元，占营业收入的比例分别为 0.46%、0.65% 和 0.04%。经销商第三方回款金额和比例较低，且处于合理可控范围，公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，不影响销售真实性。

”

（十）说明报告期内各季度销售收入金额及占比，内外销情况下需要/不需要安装产品的销售金额、产品类别，相关产品特点与下游客户安装需求是否匹配；安装费确定方式、会计处理、是否应当确认单项履约义务及原因，发行人产品安装一般安装周期情况；结合典型合同条款及其中所有权/控制权转移约定、各季度需安装产品的安装周期等说明发行人收入确认时点是否准确；发行人收入确认条款中是否存在对中间客户的销售但需终端客户验收后所有权/控制权转移或方可收款的约定，如有，请进一步分析前述条款对发行人收入确认时间的影响

1、说明报告期内各季度销售收入金额及占比，内外销情况下需要/不需要安装产品的销售金额、产品类别，相关产品特点与下游客户安装需求是否匹配

报告期内，公司各季度销售收入金额及占比情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
一季度	16,026.72	15.64	9,142.35	12.76	11,330.68	17.77
二季度	21,974.17	21.44	18,303.41	25.55	17,374.45	27.25
三季度	31,943.76	31.16	21,266.80	29.69	17,570.85	27.56
四季度	32,554.87	31.76	22,919.13	32.00	17,485.31	27.42
合计	102,499.52	100.00	71,631.68	100.00	63,761.29	100.00

报告期内，公司营业收入存在一定的季节性波动，主要系一季度受春节假期停工停产的影响，营业收入一般为全年最低。

随着数据电缆终端客户的合作加强，以及春兰路厂房投入使用对产能的提升，公司 2020 年度四季度销售收入较 2019 年度四季度大幅增长。其中，公司与杭州海康威视数字技术股份有限公司于 2020 年开始建立合作关系，在小批量试产通过客户认可后，销售订单随之增加，四季度实现销售收入 1,210.24 万元，导致 2020 年度四季度销售收入较 2020 年度三季度有所增加。

报告期内，公司和客户签订的部分销售合同中约定了安装服务，不同销售地区下产品安装的具体情况如下：

单位：万元

销售地区	是否安装	产品类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度
内销	是	数据中心机柜	2,293.26	2,547.82	-
		综合布线产品	-	-	-
		其他定制机柜	-	-	-
		小计	2,293.26	2,547.82	-
	否	数据中心机柜	42,045.65	30,685.54	26,877.32
		综合布线产品	22,888.58	16,988.93	14,439.11
		其他定制机柜	1,680.32	185.18	334.93
		小计	66,614.55	47,859.66	41,651.35
	-	内销小计	68,907.81	50,407.48	41,651.35
外销	否	数据中心机柜	9,206.18	8,407.43	10,062.19
		综合布线产品	21,903.73	11,200.06	11,358.16
		其他定制机柜	12.40	-	-

销售地区	是否安装	产品类别	2021 年度	2020 年度	2019 年度
		小计	31,122.32	19,607.49	21,420.34
	-	外销小计	31,122.32	19,607.49	21,420.34
-	-	合计	100,030.12	70,014.97	63,071.70

如上表所示，公司主要对内销的部分数据中心机柜提供安装服务，对应的销售收入占主营业务收入的比例分别为 0%、3.64%和 2.26%。

公司提供的安装服务主要为辅助性安装，工序简单、周期较短。而公司主要产品数据中心机柜和综合布线产品，应用于数据中心和智能楼宇布线等领域，上述应用场景需要专业公司参与建设，客户一般自行或聘请有相应安装资质的公司负责安装工作，较少要求公司提供安装服务。报告期内，仅少部分客户要求公司提供辅助性安装，与主要产品特点相匹配。

2、安装费确定方式、会计处理、是否应当确认单项履约义务及原因，发行人产品安装一般安装周期情况

公司为客户提供的安装服务主要为辅助性安装，安装工序简单、周期短，主要安装工作由下游客户自行或聘请具有相应安装资质的公司完成。由于公司与客户签订的销售合同基本未单独列明安装服务对应价款，无法确定安装费用，且公司在辅助性安装过程中的支出较小，因此未对安装服务按照单项履约义务进行会计处理。针对需要安装服务的订单，公司在对应产品达到收入确认时点后，一并确认产品销售收入并结转相关成本。

由于公司提供的是辅助性安装，其实际安装过程相对较短，但受下游客户项目进度的影响，一般安装周期在 30 天以内。

3、结合典型合同条款及其中所有权/控制权转移约定、各季度需安装产品的安装周期等说明发行人收入确认时点是否准确

报告期内，公司典型合同条款情况如下：

销售地区	是否有异议期	是否需要安装	所有权/控制权转移约定	结算条款
内销	否	否	合同 1：货物在需方指定的交货地点交付需方并经需方签收后发生的灭失或损坏风险由需方承担(但供方应对因其	货物验收合格后 60 天内付 150 天银行承兑汇票

销售地区	是否有异议期	是否需要安装	所有权/控制权转移约定	结算条款
			自身原因和产品潜在问题造成的灭失和损毁负责), 在此之前的货物灭失与损坏由供方负责。货物移交给需方后, 需方享有货物所有权; 在此之前所有权属于供方	
内销	否	否	合同 2: ①风险的转移, 当货物交到需方指定的交货地点并移交给需方后发生的灭失和损坏由需方负责。②货物的所有权: 在货物移交给需方后, 需方享有货物所有权。③产品检验, 客户要检验测试, 但通过检验测试也不意味着供方对产品质量担保责任的解除	支付条款见相应的采购订单。供方必须在付款日前 15 日将正本发票送达需方
内销	否	否	合同 3: ①所有权及风险转移: 交付完成后, 产品的所有权及风险即转移给需方, 但供应商应始终对因其自身原因或产品潜在问题或缺陷造成的毁损和灭失负责。②验收: 需方有权在产品及/或服务交付或之后的合理时间内对其进行验收或委托第三方进行检查。产品及/或服务通过验收, 不得视为免除或减轻供应商依本协议对产品及/或服务质量应承担的责任, 供应商仍应对其交付的产品及/或服务的质量承担担保或保证义务	需方支付货款时先行扣除质量保证金, 质量保证金金额以质量保证协议或《质量承诺与处理标准》为准。需方将扣除全部质量保证金后, 再根据发票入账日期按月结日以电汇、支票、汇票等形式支付货款, 需方有权以承兑汇票支付货款, 承兑汇票比例由需方根据采购金额、供应商绩效考核结果进行调整, 最低不少于 15%, 且承兑汇票的承兑期限不低于 6 个月
内销	否	是	合同 4: 供方自行组织运输工具将设备运至需方施工现场内车辆能到达的指定地点, 卸货搬运安装完毕。安装完毕后, 供方应配合需方验收测试通过。具体验收条款如下: ①现场到货验收: 设备运送到工地现场卸车后, 按供货清单由甲方会同有关人员 (监理工程师) 共同检验, 检验方式为随机抽样检查或全面检查。②系统验收: 甲方委托第三方根据招标要求进行方面的验收。③验收合格条件: 第三方验证机构验证结果为准, 验收期间乙方应派技术现场指导, 会同甲方一起验收签字	合同签订 7 天内电汇合同总价 30% 为预付款; 机柜到货后 15 天内电汇合同金额 40%; 冷通道 (两批次) 每批次安装完成 15 天内电汇支付该批次合同总价的 25%, 验收合格后电汇支付剩余 5%
内销	是	否	合同 5: 按国家标准和买方提供的技术要求进行验收, 买方对卖方所供货物提	每月 25 号后对账, 超出铺底资金金额的部分, 在下

销售地区	是否有异议期	是否需要安装	所有权/控制权转移约定	结算条款
			出异议期限为货物交付后 15 天内	个月度付款中安排付款
内销	是	否	合同 6: 需方收货后在需方规定时间内 (7 天内), 按照订单、报价单、供方提供的检测标准、样品、需方有关检验要求 (详见需方 IQC 检验标准、需方确认的技术规格书) 及本合同有关约定、国家检验标准、品质证明、产品说明材料等资料进行初步验收 (初步验收后无其他验收, 初步验收合格并不能免除供方依本采购协议和法律规定所应负质量与瑕疵担保责任, 也不减损质量异议和索赔期限的约定)	到货验收后 90 天电汇或 30 天办理 3 个月的银行承兑
内销	是	否	合同 7: 甲方收货时, 甲方只核对货物名称、数量、包装等, 办理收货手续。甲方按照国家相关标准在到货 7 个工作日内对乙方来货进行验收	每月 20 日对账, 甲方通知乙方开具发票并当月送达甲方, 甲方收到发票后次月付款给乙方
外销	否	否	合同 8: FOB, 船上交货 (指定装运港), 该术语规定卖方必须在合同规定的装运期内在指定的装运港将货物交至买方指定的船上, 并负担货物越过船舷以前为止的一切费用和货物灭失或损坏的风险	发货后 30 天付款
外销	否	否	合同 9: DDU, 卖方应承担将货物运至指定的目的地的一切风险和费用, 不包括在需要办理海关手续时在目的地国进口应交纳的任何“税费” (包括办理海关手续的责任和风险, 以及交纳手续费、关税、税款和其他费用)	货物签收后 30 天付款

如上表所示, 对于无需安装的销售合同, 公司一般在客户签收后或合同约定的异议期满后确认收入。而需要安装的销售合同, 公司一般在安装完成并取得客户验收单据后确认收入, 安装周期对收入确认时点没有影响。

综上所述, 公司收入确认时点与合同约定相匹配。

4、发行人收入确认条款中是否存在对中间客户的销售但需终端客户验收后所有权/控制权转移或方可收款的约定, 如有, 请进一步分析前述条款对发行人收入确认时间的影响

报告期内, 公司销售合同中所有权/控制权转移约定一般为取得客户验收单

据、客户签收后或异议期满，不存在需要终端客户验收后所有权/控制权转移或方可收款的约定。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人高管，了解产品定价机制和调价机制；
- 2、获取发行人报告期内的销售明细表，分析主要产品的销售价格变动情况；
- 3、获取发行人报告期内的销售明细表，分析细分产品的销售数量是否存在配比关系；
- 4、访谈发行人总经理，了解布线机柜和服务器机柜的区别；
- 5、查阅工业和信息化部信息通信发展司的研究报告，了解发行人下游客户数据中心建设情况；
- 6、访谈发行人总经理，了解机柜组件在不同销售模式下的区别，分析还原前后细分产品的销售收入变化情况；
- 7、访谈发行人数据电缆业务销售人员，了解数据电缆业务客户结构变动情况；
- 8、获取发行人报告期内的销售明细表，分析 2020 年度数据电缆业务销售收入增长的原因；
- 9、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人与同行业可比公司外销占比情况；
- 10、查阅中信保资信报告，了解发行人报告期各期前五大境外客户的基本情况；
- 11、获取发行人报告期内的销售明细表，分析境内外销售价格和毛利率是否存在差异；

12、获取发行人报告期内的销售明细表，分析境外销售情况与产品特点是否匹配；

13、访谈发行人外销销售人员，了解出口产品相关的贸易政策及其变化情况；

14、访谈发行人财务总监，了解应对外汇波动风险的具体措施；

15、获取发行人报告期内的销售明细表，分析不同模式下各类产品的销售情况；

16、访谈发行人销售人员，了解发行人“兰贝”品牌标准化的具体表现以及综合布线产品的行业惯例；

17、查阅中信保资信报告或通过企查查等查询，了解发行人主要经销客户的基本情况；

18、获取发行人报告期内的销售明细表，分析综合布线产品经销和直销、境内经销和境外经销的毛利率情况；

19、访谈发行人财务总监，了解主要经销商的信用政策，分析经销商应收账款情况；

20、获取发行人分季度业绩情况，分析各季度销售收入波动情况；

21、获取发行人报告期内的销售明细表，分析发行人需要/不需要安装的销售收入与下游客户需求是否匹配；

22、访谈发行人总经理和财务总监，了解安装服务内容和安装周期，以及安装费会计处理等；

23、获取发行人典型销售合同，核查销售合同中关于所有权/控制权转移约定等合同条款，分析收入确认时点是否准确；

24、获取发行人主要中间客户销售合同，核查销售合同中是否存在终端客户验收后所有权/控制权转移或方可收款的约定。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人主要产品销售价格变动原因合理，与原材料变动、市场需求变化和定价机制相匹配，发行人根据原材料价格对新订单实时调整销售价格，具有传递原材料价格波动的能力；

2、发行人细分产品销售数量不存在配比关系，发行人服务器机柜销售金额逐渐增加与下游客户数据中心开工情况相匹配；

3、发行人机柜组件在不同销售模式下区别不大，还原后细分产品销售收入与下游客户需求相匹配；

4、发行人调整数据电缆业务客户结构的原因具有商业合理性，新开拓的终端品牌商是发行人 2020 年度数据电缆业务收入增加较多的原因；

5、发行人外销占比较为稳定，与同行业可比公司相比不存在异常，发行人境内外销售价格和毛利率的差异具有商业合理性；

6、发行人境外销售情况与产品特点相匹配，报告期内仅美国对发行人产品实行贸易保护政策，但不会对生产经营造成重大不利影响；

7、发行人不存在通过经销模式销售数据中心机柜或综合布线机柜产品等定制化程度较高的产品的情形；

8、发行人通过经销方式销售综合布线产品符合产品特点和行业惯例，综合布线产品在不同销售模式和销售区域下毛利率的差异具有商业合理性，发行人对经销商的信用政策情况未显著宽松于其他销售方式，经销商应收账款亦不存在显著增长的情况；

9、发行人销售收入存在一定的季节性波动，需要/不需要安装的销售收入与下游客户需求是否匹配，发行人提供的辅助性安装未确认单项履约义务，发行人收入确认时点符合合同约定。

三、中介机构发表明确意见，并说明发行人收入函证情况、外销收入真实性、经销收入真实性及终端销售真实性的核查方法、核查依据、核查结论

（一）收入函证

报告期内，我们对销售收入执行了函证程序，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	102,499.52	71,631.68	63,761.29
发函金额	92,999.94	65,654.07	57,715.02
发函比例	90.73%	91.66%	90.52%
回函确认金额	87,413.94	62,126.82	53,454.51
回函确认比例	85.28%	86.73%	83.84%

注：回函确认金额指客户回函相符的金额和回函有差异经调节后确认的金额。

如上表所示，报告期内，发行人基本收回收入函证，回函确认金额占营业收入的比例分别为 83.84%、86.73%和 85.28%，回函确认比例较高。

（二）核查方法、核查程序

我们主要执行了以下核查程序：

1、了解发行人与收入相关的内部控制制度设计，并测试相关内部控制的执行有效性；

2、获取发行人主要客户的中信保资信报告，登录国家企业信用信息公示系统，查询发行人主要客户的工商信息，核查主要客户的背景信息以及向发行人采购产品的合理性；

3、访谈发行人主要客户，外销收入访谈具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销收入	31,122.32	19,607.49	21,420.34
访谈金额	17,374.87	11,524.43	13,442.29
访谈比例	55.83%	58.78%	62.75%

如上表所示，报告期内，发行人访谈确认金额占外销收入的比例分别为 62.75%、58.78%和 55.83%。

除了对经销客户进行访谈，我们还访谈了主要经销客户的终端客户，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销收入	9,157.31	8,396.61	9,851.11
访谈金额	8,548.79	7,363.62	7,891.26
访谈比例	93.35%	87.70%	80.11%
终端穿透访谈金额	5,197.89	3,992.35	4,203.12
终端穿透访谈比例	56.76%	47.55%	42.67%

注：终端穿透访谈金额指进行过终端客户访谈的经销客户收入金额。

如上表所示，报告期内，发行人回函确认金额占经销收入的比例分别为 80.11%、87.70%和 93.35%，进行终端穿透访谈的经销商收入占经销收入的比例分别为 42.67%、47.55%和 56.76%。

4、获取发行人免抵退税申报汇总表，分析出口退税数据与外销收入的匹配性；

5、对发行人收入进行细节测试，核查发行人收入相关的销售订单、出库单、报关单、签收单、发票、收款记录等凭证；

6、对发行人主要客户进行函证，外销收入函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销收入	31,122.32	19,607.49	21,420.34
发函金额	27,351.55	16,430.33	17,940.75
发函比例	87.88%	83.80%	83.76%
回函确认金额	23,973.00	14,597.85	15,204.98
回函确认比例	77.03%	74.45%	70.98%

注：回函确认金额指客户回函相符的金额和回函有差异经调节后确认的金额。

如上表所示，报告期内，发行人回函确认金额占外销收入的比例分别为 70.98%、74.45%和 77.03%。

经销收入函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销收入	9,157.31	8,396.61	9,851.11

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发函金额	7,911.21	7,191.11	8,320.84
发函比例	86.39%	85.64%	84.47%
回函确认金额	7,911.21	6,656.55	6,934.45
回函确认比例	86.39%	79.28%	70.39%

注：回函确认金额指客户回函相符的金额和回函有差异经调节后确认的金额。

如上表所示，报告期内，发行人回函确认金额占经销收入的比例分别为 70.39%、79.28%和 86.39%。

7、访谈发行人相关销售人员，了解发行人经销模式下客户管理情况，了解是否存在专门销售发行人产品的经销商；

8、获取发行人与主要经销客户签订的经销协议，了解发行人与经销客户对于销售价格、合作条款、退换货等情况的约定；

9、获取发行人主要经销客户的终端销售确认函，经销客户终端销售及期末库存情况如下：

项目	主要经销商 采购额 (万元)	采购占比 (%)	截至 2022 年 2 月 28 日 终端销售金 额 (万元)	实现终端销 售占比 (%)	截至 2022 年 2 月 28 日库存 (万元)
2021 年度	8,126.21	88.74	6,804.96	83.74	968.15
2020 年度	7,515.12	89.50	6,850.67	91.16	373.56
2019 年度	8,597.94	87.28	7,743.16	90.06	463.70

如上表所示，主要经销商已基本实现终端销售，不存在压货的情况。

10、对发行人主要经销客户对外销售进行细节测试，核查其对外销售相关的销售订单、发货单、签收单、收款记录等凭证。

（二）核查意见

经核查，我们认为发行人外销收入、经销收入和终端销售收入均具有真实性。

问题 10：关于其他业务收入

申请文件显示：

（1）发行人其他业务收入主要来自厂房租赁收入和废料收入，报告期内，占营业收入的比例分别为 0.30%、1.08%、2.26%和 3.09%。

（2）报告期内对外出租的房屋建筑物有 3 处，租金分别为 207.456 万元/年、207.456 万元/年、740.00 万元/年，租赁期限自 2019 年起，租期为 3-5 年。发行人将对外出租的厂房计入投资性房地产核算，计入经常性损益。

请发行人：

（1）说明其他业务收入具体内容、金额、占比，结合发行人生产过程中废料产生情况、废料处理方式、处理价格等说明发行人废料收入是否完整，废料产生率与产量是否匹配；发行人废料销售比例与同行业可比公司比较情况及差异原因。

（2）说明租赁方与发行人是否关联关系或其他利益安排，结合同地区、同期市场价格说明租赁价格公允性；结合租赁期限、续租约定等具体租赁合同条款、发行人对出租房屋建筑物的未来使用安排等，说明发行人将前述租赁收入计入经常性损益的依据是否充分。

（3）说明报告期内租赁收入、毛利占发行人营业收入、毛利占比；结合租赁业务毛利率情况，说明全年预计租赁毛利占发行人整体毛利的比重情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明其他业务收入具体内容、金额、占比，结合发行人生产过程中废料产生情况、废料处理方式、处理价格等说明发行人废料收入是否完整，废料产生率与产量是否匹配；发行人废料销售比例与同行业可比公司比较情况及差异原因

1、说明其他业务收入具体内容、金额、占比

报告期内，公司其他业务收入构成情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
厂房租赁收入	1,524.33	61.73	987.93	61.11	423.91	61.47
废料收入	664.29	26.90	465.13	28.77	219.31	31.80
水电天然气收入	92.58	3.75	49.51	3.06	41.06	5.95
其他	188.20	7.62	114.15	7.06	5.31	0.77
合计	2,469.40	100.00	1,616.72	100.00	689.60	100.00

公司其他业务收入包括厂房租赁收入、废料收入、水电天然气收入和其他。报告期内，其他业务收入金额分别为 689.60 万元、1,616.72 万元和 2,469.40 万元，呈不断增长的趋势。

(1) 厂房租赁收入

2019年度开始，公司陆续将部分房产对外出租用作生产或分布式光伏发电，具体情况如下：

序号	承租方	出租方	用途	地址	租赁期限	租金
1	宁波科艺长毛绒有限公司	宁波朗威	生产	宁波杭州湾新区滨海二路 98 号	5 年	740.00 万元/年
2	宁波科艺长毛绒有限公司	宁波朗威	生产	宁波杭州湾新区滨海三路 19 号	3 年	207.46 万元/年
3	东经人造皮草（宁波）有限公司	宁波朗威	生产	宁波杭州湾新区滨海二路 112 号	3.5 年	600.00 万元/年
4	宁波市浙交新能源发展有限公司	宁波朗威	分布式光伏发电	宁波杭州湾新区滨海三路 19 号	25 年	1.43 万元/年
5	宁波市浙交新能源发展有限公司	宁波朗威	分布式光伏发电	宁波杭州湾新区滨海三路 19 号	20 年	7.15 万元/年
6	宁波朗晟新能源有限公司	宁波朗威	分布式光伏发电	宁波杭州湾新区滨海二路 98 号	25 年	20.00 万元/年
7	东经人造皮草（宁波）有限公司	宁波朗威	分布式光伏发电	宁波杭州湾新区滨海二路 112 号及滨海三路 19 号	20 年	23.00 万元/年
8	宁波市浙交新能源发展有限公司	宁波费曼	分布式光伏发电	宁波杭州湾新区滨海三路 9 号	25 年	15.40 万元/年
9	江苏彩虹永能新能源有限公司	朗威股份	分布式光伏发电	相城区黄埭镇住友电装路 33 号	20 年	23.00 万元/年
10	苏州鑫玉通电力新能源有限公司	朗威股份	分布式光伏发电	相城区黄埭镇春兰路 70 号	25 年	按已结算电费金额（含税）的 15% 计算租金

报告期内，公司厂房租赁收入金额分别为 423.91 万元、987.93 万元和 1,524.33 万元，占其他业务收入的比例分别为 61.47%、61.11%和 61.73%。

（2）废料收入

公司主要从事数据中心机柜和综合布线产品的研发、生产、销售及服务，主要原材料为冷轧板、铜线等大宗商品，公司将生产过程中产生的废铁、废铜等对外出售以获得相关收益。报告期内，公司废料收入金额分别为 219.31 万元、465.13 万元和 664.29 万元，占其他业务收入的比例分别为 31.80%、28.77%和 26.90%。

2020 年度，废料收入较 2019 年度增加 245.81 万元，一方面是为满足客户对通风率的要求，产品开孔率有所提高，开孔产生的废料随之增加，另一方面是 T-block 机架刚开始生产，生产工艺尚未完善，产生的边角料有所增加。

2021 年度，废料收入较 2020 年度增加 199.16 万元，主要系公司主要产品的销量和营业收入有所增长，相应的生产废料随之增加所致。

（3）水电天然气收入

水电天然气收入主要系公司向承租方收取的水费、电费和燃气费等。报告期内，公司水电天然气收入金额分别为 41.06 万元、49.51 万元和 92.58 万元，占其他业务收入的比例分别为 5.95%、3.06%和 3.75%，金额和占比均较小。

（4）其他

其他收入主要系公司境外销售业务所收取的境外运输费、材料销售收入。报告期内，公司其他收入金额分别为 5.31 万元、114.15 万元和 188.20 万元，占其他业务收入的比例分别为 0.77%、7.06%和 7.62%，金额和占比均较小。

2、结合发行人生产过程中废料产生情况、废料处理方式、处理价格等说明发行人废料收入是否完整，废料产生率与产量是否匹配

公司废料主要系切割冲压等环节产生的废铁、导体绝缘挤出等环节产生的废铜等，具体产生情况如下：

单位：吨

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
废铁	2,084.25	1,978.58	920.95
废铜	69.69	54.15	35.40

报告期内，公司对废铁的处理方式为直接对外销售，由废料收购单位上门收购。2020 年度，废料数量大幅增加，一方面是为满足客户对通风率的要求，产品开孔率有所提高，开孔产生的废料随之增加，另一方面是 T-block 机架刚开始生产，生产工艺尚未完善，产生的边角料有所增加。

报告期内，公司对废铜有两种处理方式，直接对外出售或者委外加工成原材料。公司自 2020 年度开始，逐步减少了废铜直接对外销售，通过支付供应商加工费来对废铜重新加工，使之成为可以重新使用的铜线。

报告期内，公司废料处理价格如下：

单位：元/千克

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
废铁	2.85	2.06	1.96
废铜	20.17	17.43	10.29

公司主要依据公开市场价格处理废料，废料价格与原材料市场价格波动趋势基本一致。2020 年度开始，常规废铜由于委外加工的处理，其数量有所减少，而处理价格相对较高的镀金废铜占比随之提高，使得废铜处理价格有所上涨，符合公司实际经营情况。

公司针对废料建立了完善的《废料管理制度》等内部控制制度并有效执行，对废料的收集、管理、处理等流程进行了规范管理，及时编制废料的收发存台账，并进行定期盘点，确保废料收入的完整性。

报告期内，公司废料产生率与产量的匹配情况如下：

（1）废铁

报告期内，公司数据中心机柜、布线机柜和其他定制机柜主要原材料为冷轧板，在生产过程中产生相应的废铁，具体情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产耗用冷轧板数量(吨)	37,020.92	33,839.47	32,128.11
生产过程中形成的废铁数量(吨)	2,084.25	1,978.58	920.95
废铁产生率	5.63%	5.85%	2.87%

如上表所示，2020 年度，废铁产生率大幅上升，一方面是为满足客户对通风率的要求，产品开孔率有所提高，开孔产生的废料随之增加，另一方面是 T-block 机架刚开始生产，生产工艺尚未完善，产生的边角料有所增加。

2021 年度，废铁产生率略有下滑，主要系公司对 T-block 机架积累了一定的生产经验，并完善了生产工艺，产生的边角料有所减少。

(2) 废铜

报告期内，公司数据电缆主要原材料为铜线，在生产过程中产生相应的废铜，具体情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产耗用铜线数量(吨)	3,233.55	2,266.50	1,633.15
生产过程中形成的废铜数量(吨)	69.69	54.15	35.40
废铜产生率	2.16%	2.39%	2.17%

2020 年度，由于超六类及以上数据电缆的销售占比大幅提高，以及新开拓的终端品牌商对产品质量要求的提高，公司废铜产生率略有上升。随着公司生产经验的积累，废铜产生率在 2021 年度有所回落。

3、发行人废料销售比例与同行业可比公司比较情况及差异原因

报告期内，公司废料销售比例与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

期间	宝馨科技 (002514)	世嘉科技 (002796)	通润装备 (002150)	算术平均值	发行人
2021 年度	0.12	-	0.44	0.28	0.65
2020 年度	0.08	-	0.37	0.23	0.65
2019 年度	0.06	-	0.42	0.24	0.34

注：①宝馨科技和通润装备尚未披露年报，选取 2021 年半年报进行对比；②世嘉科技

报告期内未披露废料销售情况。

报告期内，公司废料收入占营业收入的比例分别为 0.34%、0.65%和 0.65%，高于宝馨科技，与通润装备较为接近。

宝馨科技火电灵活性调峰业务、环保业务等业务均不属于金属制品领域，相应产生的废料较少，使得其废料销售比例低于公司。通润装备废料销售比例与公司较为接近，由于 T-block 机架的投产，导致公司 2020 年度和 2021 年度的废料销售比例高于通润装备，具有商业合理性。

（二）说明租赁方与发行人是否关联关系或其他利益安排，结合合同地区、同期市场价格说明租赁价格公允性；结合租赁期限、续租约定等具体租赁合同条款、发行人对出租房屋建筑物的未来使用安排等，说明发行人将前述租赁收入计入经常性损益的依据是否充分

1、说明租赁方与发行人是否关联关系或其他利益安排，结合合同地区、同期市场价格说明租赁价格公允性

报告期内，公司厂房租赁收入构成情况如下：

单位：万元

项目	租赁标的	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宁波科艺长毛绒有限公司	厂房	869.23	360.05	158.61
东经人造皮草（宁波）有限公司	厂房及屋顶	593.81	585.69	237.00
宁波市浙交新能源发展有限公司	屋顶	21.34	20.69	6.90
江苏彩虹永能新能源有限公司	屋顶	21.50	21.50	21.41
宁波朗晟新能源有限公司	屋顶	12.23	-	-
苏州鑫玉通电力新能源有限公司	屋顶	6.21	-	-
合计	-	1,524.33	987.93	423.91

我们登录了国家企业信用信息公示系统，查询了租赁方相关工商信息，了解其股权结构、董监高等关键人员情况及历次工商变更登记情况，并访谈了租赁方。经核查，公司与上述租赁方均不存在关联关系，也不存在其他利益安排。

报告期内，公司厂房对外出租价格情况如下：

承租方	租赁标的	地址	租赁期限	租赁价格 (元/平方/天)
宁波科艺长毛绒有限公司	厂房	宁波杭州湾新区滨海二路 98 号	5 年	0.64
宁波科艺长毛绒有限公司	厂房	宁波杭州湾新区滨海三路 19 号	3 年	0.66
东经人造皮草（宁波）有限公司	厂房	宁波杭州湾新区滨海二路 112 号	3.5 年	0.66

经查询房产中介安居客网站，杭州湾地区同类周边厂房的市场租赁价格在 0.57-0.7 元/日/平方米。公司厂房对外出租价格为 0.64-0.66 元/日/平方米，与同类周边厂房的市场租赁价格不存在重大差异，具有公允性。

公司出租屋顶主要用于分布式光伏发电，占租赁收入的比例较小。

2、结合租赁期限、续租约定等具体租赁合同条款、发行人对出租房屋建筑物的未来使用安排等，说明发行人将前述租赁收入计入经常性损益的依据是否充分

报告期内，公司具体租赁合同条款如下：

承租方	租赁标的	租赁期限	续租条款
宁波科艺长毛绒有限公司	厂房	5 年	租赁期届满前 2 个月提出续租申请，同意后租金上浮 5%至 21 元/月/平方米（含税）
宁波科艺长毛绒有限公司	厂房	3 年	如有意续租，则在租赁期届满前 2 个月提出续租申请
东经人造皮草（宁波）有限公司	厂房	3.5 年	租赁期届满前 2 个月提出续租申请，同意后租金上浮 5%至 21 元/月/平方米（含税）
宁波市浙交新能源发展有限公司	屋顶	25 年	双方如有意继续合作，可协商后续签
宁波市浙交新能源发展有限公司	屋顶	20 年	双方如有意继续合作，可协商后续签
宁波朗晟新能源有限公司	屋顶	25 年	双方如有意继续合作，可协商后续签
东经人造皮草（宁波）有限公司	屋顶	20 年	双方如有意继续合作，可协商后续签
宁波市浙交新能源发展有限公司	屋顶	25 年	双方如有意继续合作，可协商后续签
江苏彩虹永能新能源有限公司	屋顶	20 年	合同到期，双方未提出异议，自动延期 5 年
苏州鑫玉通电力新能源有限公司	屋顶	25 年	租赁期满自动续租至项目运营期限，即自动续租 5 年，且相关租赁条件、电价折扣不变

公司租赁上述房屋建筑物以及房屋屋顶期限均较长，同时承租方均可以续租，预计未来将继续出租上述房屋建筑物，且并非短期、偶发性交易，因此公司将前述租赁收入计入经常性损益具有合理性。

（三）说明报告期内租赁收入、毛利占发行人营业收入、毛利占比；结合租赁业务毛利率情况，说明全年预计租赁毛利占发行人整体毛利的比重情况

报告期内，公司租赁收入和毛利占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
租赁收入	1,524.33	987.93	423.91
营业收入	102,499.52	71,631.68	63,761.29
租赁收入占营业收入的比例	1.49%	1.38%	0.66%
租赁毛利	911.09	624.28	284.99
营业毛利	16,854.51	14,781.30	15,814.91
租赁毛利占营业毛利的比例	5.41%	4.22%	1.80%

报告期内，公司租赁收入分别为 423.91 万元、987.93 万元和 1,524.33 万元，占公司营业收入的比例分别为 0.66%、1.38%和 1.49%；公司租赁毛利分别为 284.99 万元、624.28 万元和 911.09 万元，占公司营业毛利的比例分别为 1.80%、4.22%和 5.41%。公司租赁收入及租赁毛利占比均较低，未对公司主营业务盈利能力产生不利影响。

报告期内，公司租赁业务毛利率分别为 67.23%、63.19%和 59.77%，较为稳定。公司 2021 年度租赁毛利占营业毛利的比例为 5.41%，占比较低，不会对公司主营业务盈利能力产生不利影响。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- 1、获取发行人报告期内的销售明细表，分析其他业务收入构成情况；
- 2、访谈发行人总经理，了解废料产生情况、废料处理方式、处理价格等，

分析发行人废料产生率与产量是否匹配；

3、对发行人废料收入执行细节测试，核查废料收发存台账、合同、出入库单、发票和银行回单等；

4、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人与同行业可比公司废料销售比例；

5、访谈租赁方，登录国家企业信用信息公示系统，查询租赁方的工商信息，分析租赁方是否与发行人存在实质或潜在的关联关系等；

6、通过安居客等租赁中介平台，查询周边房屋租赁价格，分析发行人租赁价格是否公允；

7、获取发行人租赁相关合同，查阅合同条款，分析发行人将租赁收入计入经常性损益是否合理；

8、获取发行人报告期内的销售明细表，分析租赁业务毛利率情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人废料收入完整入账，废料产生率与产量相匹配，发行人废料销售比例与同行业可比公司的差异具有商业合理性；

2、发行人与租赁方不存在关联关系或其他利益安排，租赁价格公允，发行人预计将长期对外租赁，租赁收入计入经常性损益具有合理性；

3、发行人租赁收入和毛利占比均较小，不会对主营业务盈利能力产生不利影响。

问题 11：关于客户

申请文件显示：

（1）发行人产品主要应用于腾讯云、阿里云、京东云、移动云等中大型数据中心以及智能楼宇布线场景。发行人与中兴通讯、海康威视、腾讯、维谛技

术、科华数据、英维克、城地香江、佳力图等下游知名上市企业建立了稳定的合作关系。

(2) 发行人下游客户群体主要为数据中心运营商、数据中心集成建设商、建筑弱电系统集成商、综合布线品牌运营商。发行人在招股说明书中披露了报告期内前五大客户情况、销售内容及销售金额变动原因。

请发行人：

(1) 说明参与腾讯云、阿里云、京东云、移动云等中大型数据中心建设的具体方式，获取主要客户的途径；发行人获取业务是否需进行招投标，如有，请说明招投标具体流程、对应直接客户及终端客户类型，招投标获取项目销售内容、销售金额及占比。

(2) 说明不同主营业务产品（数据中心机柜、综合布线产品）的主要客户销售金额、占比，主要客户情况、成立时间、客户经营规模、发行人产品销售占客户同类采购比重、开始合作时间等；如发行人报告期内对主要客户销售金额变化较大，请结合主要客户业绩变化、相关业务开展情况、发行人供应份额占比变化等进一步分析原因及合理性，与下游客户需求是否一致。

(3) 结合发行人与主要客户合作协议签订情况、约定合作期间、续期条件等，说明发行人已与知名上市企业建立了稳定合作关系的具体依据。

(4) 分数据中心运营商、数据中心集成建设商、建筑弱电系统集成商、综合布线品牌运营商说明发行人各类客户销售内容、销售金额及占比，前述不同类型客户在产品类型、销售过程、服务方式等方面的差异情况，发行人产品既向数据中心运营商销售又向数据中心集成建设商销售的原因，是否符合下游客户采购惯例。

(5) 按照适当销售规模划分区间，分别说明各期数据中心机柜、综合布线产品对应区间客户的数量、金额、占比和增减变动情况，前述各期各区间的新增和退出客户的数量及变动原因，各区间的新增客户中已有合作历史和完全新增客户的数量、销售金额和占比，是否存在所有新增客户均为初次合作的情形；退出客户中继续与发行人进行合作和完全终止与发行人进行合作的数量、金额和占比，是否存在客户退出后注销的情形，是否存在短期合作后又终止与发行人合作的情形；各期与发行人存在两年以上合作客户的数量、金额和占比情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

请发行人律师就各类产品主要客户与发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高管人员及关系密切人员之间是否存在关联关系、业务或资金往来发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明参与腾讯云、阿里云、京东云、移动云等中大型数据中心建设的具体方式，获取主要客户的途径；发行人获取业务是否需进行招投标，如有，请说明招投标具体流程、对应直接客户及终端客户类型，招投标获取项目销售内容、销售金额及占比。

1、说明参与腾讯云、阿里云、京东云、移动云等中大型数据中心建设的具体方式，获取主要客户的途径；

数据中心建设主要分为自建和外包，例如腾讯作为数据中心运营商，同时存在两种建设模式，一种是成立主业为数据中心机房建设的子公司自建，一种是外包给数据中心集成建设商来建设，公司主要提供数据中心机柜及综合布线产品，作为设备提供商，公司根据数据中心运营商、数据中心集成建设商等客户的特定需求提供定制化产品。

公司凭借自身优质的产品、快速响应的服务以及较强交付能力已在行业内具有一定知名度，在客户开发及营销过程中，公司通过案例展示、技术交流及实地考察等方式取得客户的认可，采用常规商务谈判和竞标报价式商务谈判开展业务。

竞标报价式商务谈判是指：客户一般在内部规章制度中对招投标流程进行规定，并在与供应商开展商务谈判前沟通确定谈判流程的各项细节，包括参与的人员范围、报价材料的具体形式、时间、地点及流程安排等。随后，供应商则按照双方确定的方案进行相应的人员与材料准备、参与相应的谈判流程。

2、发行人获取业务是否需进行招投标，如有，请说明招投标具体流程、对应直接客户及终端客户类型，招投标获取项目销售内容、销售金额及占比

公司主要采用常规商务谈判和竞标报价式商务谈判开展业务，未进行过招投标。

根据《招标投标法》第三条，在中华人民共和国境内进行下列建设工程项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：

- （一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；
- （二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；
- （三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。

前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。

法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。

第十条招标分为公开招标和邀请招标。公开招标，是指招标人以招标公告的方式邀请不特定的法人或者其他组织投标。邀请招标，是指招标人以投标邀请书的方式邀请特定的法人或者其他组织投标。

发行人采用竞标报价的方式开展的商务谈判不属于《招标投标法》中的公开招标或邀请招标的范畴，而系客户内部规定的一种招投标方式。

（二）说明不同主营业务产品（数据中心机柜、综合布线产品）的主要客户销售金额、占比，主要客户情况、成立时间、客户经营规模、发行人产品销售占客户同类采购比重、开始合作时间等；如发行人报告期内对主要客户销售金额变化较大，请结合主要客户业绩变化、相关业务开展情况、发行人供应份额占比变化等进一步分析原因及合理性，与下游客户需求是否一致。

1、说明不同主营业务产品（数据中心机柜、综合布线产品）的主要客户销售金额、占比，主要客户情况、成立时间、客户经营规模、发行人产品销售占客户同类采购比重、开始合作时间等

- （1）数据中心机柜主要客户情况**

报告期内，公司向数据中心机柜类型前五大客户销售数据中心机柜产品情

况统计如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	销售占比（%）	是否关联方
2021 年度				
1	中兴康讯	9,491.21	9.26	否
2	科华数据	8,780.90	8.57	否
3	香江科技	6,781.76	6.62	否
4	维谛技术	3,794.56	3.70	否
5	Trippe	3,442.97	3.36	否
合计		32,291.41	31.50	-
2020 年度				
1	香江科技	12,261.29	17.12	否
2	科华数据	4,294.15	5.99	否
3	Trippe	2,470.39	3.45	否
4	中兴康讯	2,304.27	3.22	否
5	英维克	1,826.25	2.55	否
合计		23,156.35	32.33	-
2019 年度				
1	香江科技	11,148.84	17.49	否
2	佳力图	2,753.25	4.32	否
3	Trippe	2,431.93	3.81	否
4	维谛技术	1,962.67	3.08	否
5	科华数据	1,748.16	2.74	否
合计		20,044.86	31.44	-

报告期内，公司数据中心机柜类型产品的前五大客户的基本情况如下：

①香江科技

香江科技成立于 2006 年 7 月 18 日，总部位于江苏省镇江新区，是上海证券交易所上市公司城地香江（证券代码：603887.SH）全资子公司。香江科技是国内领先的云基础设施服务商，主营业务为数据中心投资建设、规划设计、解决方案、系统集成、运维管理全生命周期服务，主要客户为国内三大通信运营商、华为、施耐德、西门子等世界五百强企业。2018 年，香江科技与主板上市公司资产重组，成为城地香江全资子公司。香江科技 2020 年末总资产为 32.28 亿元，2020 年度净利润为 2.91 亿元。公司自 2012 年开始向香江科技销售数据

中心机柜等产品，保持着稳定合作关系，报告期内香江科技一直为数据中心机柜产品前五大客户。

②Trippe

Trippe 公司成立于 1922 年 1 月 1 日，总部位于美国芝加哥，是美国纽交所上市公司伊顿公司（证券代码：ETN.N）全资子公司。Trippe 是一家世界领先的电源保护、连接和 IT 基础设施设备的供应商，主要产品包括单相不间断电源系统、机架配电单元、电涌保护器、微型数据中心，应用于数据中心、工业、医疗和通信等领域。2021 年，Trippe 被世界五百强企业伊顿公司以 16.50 亿美元收购。公司自 2015 年开始向 Trippe 销售数据中心机柜及布线机柜产品，保持着友好合作关系。

③科华数据（证券代码：002335.SZ）

科华数据成立于 1999 年 3 月 26 日，总部位于福建省厦门市，是深圳证券交易所上市公司。科华数据是国内领先的智慧电能综合管理服务商，在云基础服务、高端电源以及新能源三大领域，为政府、金融、工业、交通、互联网等客户提供安全、可靠的智慧电能综合管理解决方案。科华数据 2020 年度的营业收入为 41.68 亿元，净利润为 3.91 亿元。公司自 2014 年开始向科华数据销售数据中心机柜系列产品，保持着良好合作关系，报告期内均为数据中心机柜产品前五大客户，交易额呈现上升趋势。

④中兴康讯

中兴康讯成立于 1996 年 11 月 1 日，总部位于深圳市，是深圳交易所主板和香港联交所主板两地上市公司中兴通讯（证券代码：000063.SZ/0763.HK）的全资子公司，中兴通讯是全球领先的综合性通信设备制造业上市公司和全球综合通信信息解决方案提供商之一。中兴通讯 2020 年度的营业收入为 1,014.51 亿元，净利润为 47.22 亿元。近年来，中兴通讯在数据中心集成建设方面业务持续扩张，公司自 2019 年开始向中兴康讯销售数据中心机柜等产品，报告期内交易金额迅速增长，2021 年度成为公司数据中心机柜产品第一大客户。

⑤佳力图（603912.SH）

佳力图成立于 2003 年 8 月 26 日，总部位于江苏省南京市，是上海证券交易所上市公司。佳力图是一家为数据机房等精密环境控制领域提供节能、控温设备、一体化解决方案以及相关节能技术服务的高新技术企业。公司产品应用于数据中心机房、通信基站以及其他恒温恒湿等精密环境。主要客户为中国电信、中国联通、中国移动、华为等知名企业。佳力图 2020 年度的营业收入为 6.25 亿元，净利润为 1.15 亿元。公司自 2018 年开始向佳力图销售数据中心机柜系列产品。

⑥维谛技术（VRT.N）

维谛技术成立于 2000 年 3 月 22 日，总部位于深圳市，是一家纽约证券交易所上市公司，公司设计、制造关键基础设施并提供相关服务，保障数据中心、通信网、商业和工业设施良好运行，为移动和云计算市场提供供配电、热管理和基础设施管理解决方案。数据中心产品主要包括微型数据中心/机房、边缘计算数据中心、核心数据中心和关键设施、托管型数据中心等。维谛技术 2020 年度的营业收入为 275 亿元，总资产约 331 亿元，员工两万余人。公司自 2018 年开始向维谛技术销售数据中心机柜产品，报告期内交易额呈现波动上升趋势。

⑦英维克（002837.SZ）

英维克成立于 2005 年 8 月 15 日，总部位于深圳市，是一家深圳交易所上市公司，是技术领先的精密温控节能设备提供商。产品及服务涵盖数据中心温控、数据中心集成及总包、机柜温控、电子散热及液冷温控，新能源车用空调、轨道交通列车空调、冷链温控，空气环境控制等领域，广泛应用于数据中心、通信、智能电网、储能电站，新能源车、轨道交通、冷链运输，智慧教育、家居、医疗等行业。英维克 2020 年度的营业收入为 17.03 亿元，净利润为 1.81 亿元。公司自 2018 年初开始向英维克销售数据中心机柜产品。

（2）综合布线产品主要客户情况

报告期内，公司向综合布线类型前五大客户销售综合布线产品情况统计如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	销售占比（%）	是否关联方
----	------	----------	---------	-------

2021 年度				
1	Elmat	4,641.77	4.53	否
2	海康威视	4,374.98	4.27	否
3	南京金驰科技有限公司	2,566.52	2.50	否
4	百通公司	2,449.47	2.39	否
5	Tayle Russia Ltd.	1,578.42	1.54	否
合计		15,611.16	15.23	-
2020 年度				
1	烽火通信	2,005.44	2.80	否
2	友讯科技	1,809.60	2.53	否
3	Elmat	1,542.34	2.15	否
4	南京金驰科技有限公司	1,327.51	1.85	否
5	海康威视	1,219.57	1.70	否
合计		7,904.47	11.03	-
2019 年度				
1	张家港特恩驰电缆有限公司	2,068.41	3.24	否
2	南京金驰科技有限公司	1,345.68	2.11	否
3	Crenlo LLC	1,183.73	1.86	否
4	Scoop Distribution(Pty) Ltd.	1,085.01	1.70	否
5	Trippe	789.34	1.24	否
合计		6,472.17	10.15	-

注：百通公司系包括 Belden India Private Limited、Belden Singapore Private Limited、Belden Australia Pty Ltd、百通赫思曼通讯科技(上海)有限公司

报告期内，公司综合布线类型产品的前五大客户的基本情况如下：

①海康威视（002415.SZ）

海康威视成立于 2001 年 11 月 30 日，总部位于浙江省杭州市，是深圳证券交易所上市公司。海康威视是以视频为核心的智能物联网解决方案和大数据服务提供商，为视频监控领域的行业龙头。海康威视 2020 年度的营业收入为 635.03 亿元，净利润为 136.78 亿元。海康威视为报告期内新开拓客户，公司自 2020 年度向与其下属杭州海康威视科技有限公司、杭州海康威视通讯技术有限公司（合称“海康威视”）销售数据电缆，随着对朗威股份产品逐渐认可，业务量

快速增长，2021 年度成为公司综合布线产品第二大客户。

②Elmat

Elmat 公司总部位于德国，1972 年成立，是一家数据电缆、特种电缆解决方案提供商。据中信保查询，公司年均收入为 900 万欧元，约为 6,400 万元。公司自 2018 年开始向 Elmat 销售数据电缆产品，产品逐渐得到认可，交易额快速增长，2021 年度成为朗威股份综合布线产品第一大客户。

③南京金驰科技有限公司

南京金驰科技有限公司成立于 1998 年 4 月 1 日，是智能建筑电气基础设施产品和服务供应商，产品范畴涉及综合布线、安防设备、楼宇控制、数据通讯等全面解决方案。经访谈确认，南京金驰科技有限公司及其关联方年销售收入规模在 4000 万元左右。公司自 2017 年开始向其销售综合布线产品，保持着友好合作关系。

④Tayle Russia Ltd.

Tayle Russia Ltd.成立于 2006 年，主要业务为电缆基础设施、视频监控、安全系统、电话、视频会议、互联网、数据存储系统、服务器等 IT 相关业务。据中信保查询，公司年均收入为 21 亿俄罗斯卢布，约 1.8 亿元。公司自 2018 年开始向其销售综合布线产品及服务器机柜产品。2021 年度成为公司综合布线产品第四大客户。

⑤烽火通信（600498.SH）

烽火通信成立于 1999 年 12 月 25 日，是上海证券交易所上市公司，是知名的信息通信网络产品与解决方案提供商。主要业务是通信系统、网络光纤、数据电缆及其他数据网络产品。2020 年度营业收入为 210.74 亿元。公司自 2016 年开始向烽火通信及其子公司成都大唐线缆有限公司销售数据电缆。

⑥友讯科技（2332.TW）

友讯科技成立于 1987 年 6 月 20 日，是台湾证券交易所上市公司，致力为全球消费者以及各规模企业提供高质量的网络解决方案。在全球 65 国设立 185

个营销据点。友讯科技 2020 年营收超过 35 亿元。公司自 2019 年开始向其子公司友讯电子设备(上海)有限公司与 D-Link International Pte. Ltd.销售数据电缆。

⑦张家港特恩驰电缆有限公司

张家港特恩驰电缆有限公司成立于 1997 年 7 月 18 日，总部位于江苏省张家港市，2000 年~2020 年特恩驰电缆为荷兰 TKH 集团（TKHGROUPE NV）的全资子公司，于 2020 年 1 月 9 日正式成为上海电气集团股份有限公司（证券代码：601727.SH）控股的子公司。特恩驰电缆是国内最领先的专业数据电缆制造商之一，产品范围涵盖了数据缆行业需求的所有品种。公司年销售额在 8 亿元左右，员工约为 250 人。公司自 2018 年开始向特恩驰电缆销售数据电缆产品，2019 年度为综合布线产品第一大客户，2020 年特恩驰电缆扩建产线完成，自主生产能力可以满足销售需求，不再与公司进行合作。

⑧Crenlo LLC

Crenlo LLC 成立于 1985 年 7 月 23 日，总部位于美国，主营业务为服务器机柜、网络布线机柜、开放式机架、控制室等数据中心机房产品。根据中信保查询，年均收入为 68 亿美元，约为 430 亿元。公司自 2017 年向其销售布线机柜产品。

⑨Scoop Distribution(Pty) Ltd.

Scoop Distribution(Pty) Ltd.成立于 2001 年 4 月 3 日，总部位于南非，是一家网络和电信设备品牌商，主要业务为 ICT、无线、VoIP、IP 视频和综合布线领域。根据中信保查询，预计 2021 年收入为 6,400 万南非兰特。公司自 2013 年向其销售数据电缆及布线机柜产品。

⑩Trippe

Trippe 公司成立于 1922 年 1 月 1 日，总部位于美国芝加哥，是美国纽交所上市公司伊顿公司（证券代码：ETN.N）全资子公司。Trippe 是一家世界领先的电源保护、连接和 IT 基础设施设备的供应商，主要产品包括单相不间断电源系统、机架配电单元、电涌保护器、微型数据中心，应用于数据中心、工业、医疗和通信等领域。2021 年，Trippe 被世界五百强企业伊顿公司以 16.50 亿美

元收购。公司自 2015 年开始向 Trippe 销售数据中心机柜及布线机柜产品，保持着友好合作关系。

⑪百通公司（BDC.N）

百通公司于 1988 年在美国成立，是纽约证券交易所上市公司，是全球最大的综合布线及专业线缆制造商，2021 年度全球营业收入 154 亿元。百通公司为公司报告期内新开拓客户，产品得到认可后，交易金额快速增长。

2、如发行人报告期内对主要客户销售金额变化较大，请结合主要客户业绩变化、相关业务开展情况、发行人供应份额占比变化等进一步分析原因及合理性，与下游客户需求是否一致

（1）数据中心机柜主要客户销售金额变动分析

报告期，公司向数据中心机柜主要客户销售数据中心机柜产品金额的变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
香江科技	6,781.76	12,261.29	11,148.84
Trippe	3,442.97	2,470.39	2,431.93
科华数据	8,780.90	4,294.15	1,748.16
中兴康讯	9,491.21	2,304.27	330.12
维谛技术	3,794.56	1,688.43	1,962.67
英维克	407.85	1,826.25	1,084.98
佳力图	0.06	739.84	2,753.25

①香江科技

报告期，香江科技交易额快速增长，2021 年度有所下降，主要是香江科技自身 IDC 业务变化所致。2018 年，香江科技与主板上市公司资产重组，成为城地香江全资子公司，IDC 业务快速扩张。城地香江 2019 年度、2020 年度 IDC 业务收入分别为 146,635.39 万元、209,806.98 万元。发行人作为机柜产品主要供应商，数据中心机柜销售金额快速增长。2021 年度，城地香江 IDC 收入暂未披露。根据 2021 年半年报披露数据，IDC 设备及解决方案和 IDC 系统集成收

入合计 37,186.68 万元，较上年同期 66,141.98 万元有所下降。因此，2021 年度与发行人交易金额有所下降。

②Trippe

公司自 2015 年开始向 Trippe 销售数据中心机柜及布线机柜产品，保持着友好合作关系，报告期内数据中心机柜产品采购需求稳定增长。

③科华数据

报告期，科华数据交易额呈上升趋势，特别是 2020 年、2021 年交易额迅速增长，主要是科华数据自身数据中心集成建设业务发展所致。2019 年、2020 年、2021 年 1-9 月，科华数据营业收入为 386,930.82 万元、416,758.76 万元及 343,751.90 万元，特别是数据中心集成建设业务迅速发展。科华数据是腾讯云数据中心主要承建方之一，2020 年度、2021 年度，从发行人采购 T-block 机架和微模块，用于腾讯云数据中心建设，交易额迅速增长。

④中兴康讯

中兴康讯销售金额迅速增长与其重视数据中心集成建设业务有关，中兴康讯是腾讯云数据中心主要集成建设商之一，主要从发行人采购 T-block 机架用于腾讯第四代云数据中心建设，在 2019 年建立合作后业务量迅速增加。

⑤维谛技术

公司自 2018 年开始向维谛技术销售数据中心机柜产品，报告期内交易额呈现波动上升趋势。2020 年度、2021 年度维谛技术营业收入分别为 275 亿元、313 亿元，其数据中心相关业务规模持续扩张，导致 2021 年度数据中心机柜采购需求增加。

⑥英维克

报告期，英维克销售金额呈现先升后降趋势，主要是客户从发行人处采购业务波动所致。经访谈客户确认，报告期，从发行人采购数据中心机柜等产品占客户同类型采购的比例为 38%、47%、16%（2021 年 1-9 月数据，因英维克为上市公司，2021 年度审计报告公告前不予提供相关财务数据），发行人供应

份额占比变化具有合理性。

⑦佳力图

报告期，佳力图销售金额呈现下降趋势，主要是执行佳力图中标的中国移动集团招标采购项目，每三年一个集团采购周期，2018 年至 2020 年为一个周期，2018 年集采项目开始执行，2019 年业务量释放，2020 年集采项目收尾业务量减少，2021 年度交易金额较小。

(2) 综合布线产品主要客户销售金额变动分析

报告期，公司向综合布线产品主要客户销售综合布线产品金额的变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
海康威视	4,374.98	1,219.57	-
Elmat	4,641.77	1,542.34	341.33
南京金驰科技有限公司	2,566.52	1,327.51	1,345.68
Tayle Russia Ltd.	1,578.42	105.32	78.47
百通公司	2,449.47	-	-
烽火通信	303.25	2,005.44	101.08
友讯科技	488.05	1,809.60	290.45
张家港特恩驰电缆有限公司	-	-	2,068.41
Crenlo LLC	7.53	3.45	1,183.73
Scoop Distribution(Pty) Ltd.	1,116.23	1,013.73	1,085.01
Trippe	1,439.39	1,173.81	789.34

①海康威视（002415.SZ）

2019 年、2020 年、2021 年 1-9 月，海康威视营业收入为 576.58 亿元 635.03 亿元及 556.29 亿元，随着业务增长对数据电缆采购需求也相应增加，发行人在进入海康威视合格供应商名单后，销售额在 2020 年及 2021 年快速增长。

②Elmat

Elmat 是欧洲朗威给宁波费曼介绍的德国客户，是欧洲朗威招聘的当地总

经理带来的客户资源，发行人自 2018 年开始向 Elmat 销售超六类、七类等高端数据电缆产品，Elmat 对产品性能质量要求较高，发行人产品品质逐渐得到认可，交易额快速增长，2021 年度成为综合布线类产品第一大客户。

③ Tayle Russia Ltd.

Tayle Russia Ltd.是欧洲朗威给宁波费曼介绍的俄罗斯客户，是欧洲朗威招聘的当地总经理带来的客户资源，2018 年开始合作，对发行人产品逐渐认可，交易金额快速增长。

④ 百通公司（BDC.N）

百通公司于 1988 年在美国成立，是纽约证券交易所上市公司，是全球最大的综合布线及专业线缆制造商，2021 年度全球营业收入 154 亿元。百通公司为公司报告期内新开拓客户，产品得到认可后，交易金额快速增长。

⑤ 烽火通信（600498.SH）

烽火通信全资子公司成都大唐线缆有限公司有自有数据电缆产线，只有在超过自有产线生产能力情况下才会找其他供应商来定制化生产数据电缆。报告期，交易额的波动主要是客户需求的变化，2021 年订单相对于 2020 年有所下降。

⑥ 友讯科技（2332.TW）

报告期开发的新客户，2019 年开始合作，对发行人产品认可后，2020 年业务量快速增长。2021 年度友讯科技交易额下降，主要是在原材料价格较高的情况下，未能对数据电缆报价协商一致，减少合作。

⑦ Crenlo LLC

Crenlo LLC 是美国戴维斯的客户，总部位于美国，主营业务为服务器机柜、网络布线机柜、开放式机架、控制室等数据中心机房产品。根据中信保查询，年均收入为 68 亿美元，约为 430 亿元。2019 年交易额较大，主要是 Crenlo LLC 接到了亚马逊数据中心的机柜（尺寸国内标准为布线机柜）订单，由于美国制造成本高，从美国戴维斯采购，导致交易额较大。

（三）结合发行人与主要客户合作协议签订情况、约定合作期间、续期条件等，说明发行人已与知名上市企业建立了稳定合作关系的具体依据。

报告期，公司与主要客户签订的合作协议情况如下：

客户	初次合作时间	合作协议类型	协议有效期	续约条件
香江科技 (城地香江 603887.SH 全资子公司)	2012 年	框架协议	2022 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日	-
科华数据 (002335.SZ)	2014 年	框架协议	2022 年 3 月 1 日至 2025 年 12 月 30 日	-
维谛技术 (VRT.N)	2018 年	框架协议	2021 年 6 月 18 日至 2023 年 6 月 17 日	-
中兴康讯 (中兴通讯 000063.SZ 全资子公司)	2019 年	框架协议	2019 年 1 月 23 日至长期	-
中兴通讯 (南京) 有限责任公司 (中兴通讯 000063.SZ 全资子公司)	2019 年	框架协议	2021 年 11 月 26 日至长期	-
腾讯科技 (深圳) 有限公司	2020 年	框架协议	2020 年 8 月 1 日至 2023 年 12 月 23 日	-
杭州海康威视科技有限公司 (海康威视 002415.SZ 全资子公司)	2020 年	框架协议	2020 年 4 月 8 日至 2023 年 4 月 7 日	-
日海智能设备 (珠海) 有限公司 (日海智能 002313.SZ 全资子公司)	2017 年	框架协议	2022 年 2 月 28 日至 2023 年 2 月 27 日	-

报告期，公司对上述知名上市企业销售总额（包括数据中心机柜及综合布线产品）情况如下：

单位：万元

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
香江科技	6,810.27	12,316.69	11,249.63
科华数据	8,780.90	4,294.15	1,750.55
中兴康讯	9,491.21	2,307.87	330.12
维谛技术	3,853.86	1,692.58	1,967.75
腾讯	2,682.84	414.75	-
海康威视	4,374.98	1,219.57	-
日海智能	328.94	676.89	1,429.82
合计	36,323.00	22,922.49	16,727.87

公司与主要境内外上市公司客户签订了框架合作协议，与上述上市公司交

易总额稳步增长，建立了稳定合作关系。

（四）分数据中心运营商、数据中心集成建设商、建筑弱电系统集成商、综合布线品牌运营商说明发行人各类客户销售内容、销售金额及占比，前述不同类型客户在产品类型、销售过程、服务方式等方面的差异情况，发行人产品既向数据中心运营商销售又向数据中心集成建设商销售的原因，是否符合下游客户采购惯例。

1、分数据中心运营商、数据中心集成建设商、建筑弱电系统集成商、综合布线品牌运营商说明发行人各类客户销售内容、销售金额及占比，前述不同类型客户在产品类型、销售过程、服务方式等方面的差异情况

报告期，数据中心运营商、数据中心集成建设商、建筑弱电系统集成商、综合布线品牌运营商等类型客户销售内容、销售金额及占比情况如下：

客户类型	主要销售内容	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额 (万元)	占比(%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
数据中心运营商	数据中心机柜	2,682.84	2.62	414.75	0.58	-	-
数据中心集成建设商	数据中心机柜	36,270.20	35.39	27,323.54	38.14	21,001.27	32.94
综合布线品牌运营商	综合布线产品	19,367.67	18.90	11,967.54	16.71	9,898.80	15.52
建筑弱电系统集成商	综合布线产品	5,191.67	5.07	1,792.54	2.50	788.93	1.24
网络通信设备供应商	数据中心机柜及综合布线产品	21,125.69	20.61	16,817.43	23.48	18,705.83	29.34
合计		84,638.07	82.57	58,315.80	81.41	50,394.82	79.04

数据中心运营商为自建数据中心的客户，主要向公司采购数据中心机柜用于旗下云数据中心的建设。销售过程为直接销售。客户有采购需求时，会通过供应商门户平台或邮件方式与公司进行商务谈判及报价，协商一致后签订订单，公司根据订单组织生产，待客户通知发货，将机柜发往数据中心项目现场，经客户验收或签收后完成服务。

数据中心集成建设商为外包建设数据中心的承包方，负责数据中心基础设

施的建设及相关设备（包括机柜）的采购，根据发包方的要求组织建设，主要向公司采购数据中心机柜。销售过程为直接销售。在服务方式上与数据中心运营商没有本质区别，因机柜产品的重量和体积较大的特性，通常是不进入客户厂区而发往项目现场，经客户验收或签收后完成服务。

综合布线品牌运营商通常在一定的区域具有品牌效应，会合理利用上游供应商的规模优势，定制综合布线产品对外销售。销售过程为直接销售。公司根据综合布线品牌运营商提出的产品性能、规格、材质等要求进行生产，客户会搭配其他布线产品以客户品牌对外销售。

建筑弱电系统集成商是建筑楼宇布线、安全防控布线等场景方案解决商，会根据其自身产品应用场景，从公司采购定制的综合布线产品。销售过程为直接销售。公司根据建筑弱电系统集成商提出的产品性能、规格、材质等要求进行生产，客户会把采购的产品集成为建筑弱电系统产品，应用到建筑楼宇布线、安全防控布线等场景。

网络通信设备供应商主要从公司采购数据中心机柜及综合布线产品。销售过程为直接销售。网络通信设备供应商以网络通信设备为核心业务，从公司采购定制数据中心机柜及综合布线产品，与其自身系列产品组合对外销售，为下游客户提供综合品类的网络通信设备。

2、发行人产品既向数据中心运营商销售又向数据中心集成建设商销售的原因，是否符合下游客户采购惯例

根据行行查研究中心整理，数据中心建设主要分为自建和外包。自建，是指企业自行建设数据中心基础设施。外包，是指企业选择专业数据中心集成建设商，承担数据中心的规划、建设。

腾讯作为数据中心运营商，同时存在两种建设模式，一种是成立主业为数据中心机房建设的子公司自建，一种是外包给数据中心集成建设商来建设。公司主要提供数据中心机柜及综合布线产品，作为设备提供商，公司根据数据中心运营商、数据中心集成建设商等客户的特定需求提供定制化产品，所以会存在既向数据中心运营商销售又向数据中心集成建设商销售的情况。

腾讯清远云计算数据中心总投资超 100 亿元，分多期工程，其中部分采用自建方式，部分采购委托中兴康讯和科华数据等数据中心集成建设商来建设。公司将数据中心机柜即销售给数据中心运营商腾讯又销售给中兴康讯和科华数据等数据中心集成建设商。具体销售情况如下：

数据中心名称	对应直接客户	年度	主要销售内容	销售金额 (万元)	占当年度数据中心机柜销售金额的比例(%)
腾讯清远云计算数据中心	腾讯	2020 年度	服务器机柜	331.38	0.80
		2021 年度	服务器机柜	1,317.79	2.48
	中兴康讯	2021 年度	T-block 机架及服务 器机柜	1,958.93	3.69
	科华数据	2020 年度	T-block 机架	1,149.22	2.76
		2021 年度	T-block 机架及服务 器机柜	1,759.15	3.31

综上所述，公司产品既向数据中心运营商销售又向数据中心集成建设商销售情况符合下游客户采购惯例。

（五）按照适当销售规模划分区间，分别说明各期数据中心机柜、综合布线产品对应区间客户的数量、金额、占比和增减变动情况，前述各期各区间的新增和退出客户的数量及变动原因，各区间的新增客户中已有合作历史和完全新增客户的数量、销售金额和占比，是否存在所有新增客户均为初次合作的情形；退出客户中继续与发行人进行合作和完全终止与发行人进行合作的数量、金额和占比，是否存在客户退出后注销的情形，是否存在短期合作后又终止与发行人合作的情形；各期与发行人存在两年以上合作客户的数量、金额和占比情况。

1、按照适当销售规模划分区间，分别说明各期数据中心机柜、综合布线产品对应区间客户的数量、金额、占比情况

按照适当销售规模划分区间，报告期内数据中心机柜、综合布线产品对应区间客户的数量、金额、占比情况如下：

项 目			2021 年度	2020 年	2019 年
数据中心 机柜	1000 万元以 上	客户数量(家)	11	10	10
		销售金额(万元)	41,444.41	29,967.96	26,595.24
		金额占比(%)	77.99	71.97	72.00

项 目			2021 年度	2020 年	2019 年
	100-1000 万元	客户数量(家)	29	27	28
		销售金额(万元)	8,743.49	8,781.50	7,326.79
		金额占比(%)	16.45	21.09	19.83
	100 万元以下	客户数量(家)	260	228	193
		销售金额(万元)	2,950.16	2,891.33	3,017.47
		金额占比(%)	5.55	6.94	8.17
	合 计	客户数量(家)	300	265	231
		销售金额(万元)	53,138.07	41,640.79	36,939.50
		金额占比(%)	100.00	100.00	100.00
综合布线产品	1000 万元以上	客户数量(家)	9	7	4
		销售金额(万元)	20,206.30	10,092.01	5,682.83
		金额占比(%)	44.70	35.80	22.03
	100-1000 万元	客户数量(家)	69	46	57
		销售金额(万元)	19,041.91	12,155.54	15,070.62
		金额占比(%)	42.13	43.12	58.42
	100 万元以下	客户数量(家)	494	487	407
		销售金额(万元)	5,951.12	5,941.45	5,043.81
		金额占比(%)	13.17	21.08	19.55
	合 计	客户数量(家)	572	540	468
		销售金额(万元)	45,199.33	28,189.00	25,797.26
		金额占比(%)	100.00	100.00	100.00

注 1：同一控制下企业按 1 家客户计算。

注 2：同一客户可能既有数据中心机柜业务，又有综合布线产品业务，按该客户各类业务销售额分别进行统计。

报告期内，公司数据中心机柜、综合布线产品销售额逐年增加，对应的客户数量也呈上升趋势。年销售额 100 万元-1000 万元、1000 万元以上的客户相对稳定，年销售额 100 万元以下的客户，受市场和价格等因素影响变动相对较大。

2、各区间的新增客户中已有合作历史和完全新增客户的数量、销售金额和占比，是否存在所有新增客户均为初次合作的情形及新增客户变动原因

(1)各区间的新增客户中已有合作历史和完全新增客户的数量、销售金额、占比及变动原因情况

项 目				2021 年度	2020 年度	2019 年度
数据中心 机柜	1000 万元 以上	已有合作历史 新增客 户	客户数量(家)	-	1	-
			销售金额(万元)	-	1,188.53	-
			金额占比(%)	-	2.85	-

项 目				2021 年度	2020 年度	2019 年度
		完全新增客户	客户数量(家)	-	-	-
			销售金额(万元)	-	-	-
			金额占比(%)	-	-	-
	100-1000 万元	已有合作历史新增客户	客户数量(家)	2	2	1
			销售金额(万元)	1,051.28	287.28	149.85
			金额占比(%)	1.98	0.69	0.41
		完全新增客户	客户数量(家)	4	4	6
			销售金额(万元)	1,142.84	1,156.09	2,105.40
			金额占比(%)	2.15	2.78	5.70
	100 万元 以下	已有合作历史新增客户	客户数量(家)	24	18	25
			销售金额(万元)	249.23	190.41	209.34
			金额占比(%)	0.47	0.46	0.57
		完全新增客户	客户数量(家)	93	78	52
			销售金额(万元)	642.12	277.61	326.60
			金额占比(%)	1.21	0.67	0.88
综合布线 产品	1000 万元 以上	已有合作历史新增客户	客户数量(家)	-	-	-
			销售金额(万元)	-	-	-
			金额占比(%)	-	-	-
		完全新增客户	客户数量(家)	1	1	-
			销售金额(万元)	2,218.46	1,219.57	-
			金额占比(%)	4.91	4.33	-
	100-1000 万元	已有合作历史新增客户	客户数量(家)	2	1	2
			销售金额(万元)	418.18	150.72	710.67
			金额占比(%)	0.93	0.53	2.75
		完全新增客户	客户数量(家)	5	-	3
			销售金额(万元)	819.66	-	819.37
			金额占比(%)	1.81	-	3.18
	100 万元 以下	已有合作历史新增客户	客户数量(家)	45	56	43
			销售金额(万元)	534.60	396.11	595.55
			金额占比(%)	1.18	1.41	2.31
		完全新增客户	客户数量(家)	159	144	224
			销售金额(万元)	967.60	851.56	1,434.83

项 目				2021 年度	2020 年度	2019 年度
			金额占比(%)	2.14	3.02	5.56

注 1：当期“新增客户”统计口径为上期无交易、本期有交易的客户。当期“新增客户”包括当期“已有合作历史新增客户”和“完全新增客户”。当期“已有合作历史新增客户”统计口径为从公司成立起曾存在合作历史的客户，当期“完全新增客户”统计口径为从公司成立起首次发生交易的客户。

注 2：金额占比为新增客户当期销售金额占当期公司该类产品销售收入总额的比例。

注 3：由于分产品统计，故存在某一客户在某一产品中新增，但在此前采购过另一产品的情况，该部分客户总体来看并未新增。

数据中心机柜 1000 万元以上：2020 年已有合作历史新增客户合动力能源有限公司，主要系蔚海智谷数据中心项目封闭冷通道设备采购及安装。

数据中心机柜 100-1000 万元销售金额区间内：2021 年已有合作历史新增客户秦皇岛燕大正洋通讯技术有限公司、南京普利德网络科技有限公司，2020 年已有合作历史新增客户包括万马科技股份有限公司和新海宜科技集团股份有限公司，2019 年已有合作历史新增客户为烽火通信科技股份有限公司。2021 年完全新增客户包括南京华脉信息产业集团有限公司、广东科龙嘉科电子有限公司、沈阳海达纳科技有限公司和依米康科技集团股份有限公司，2020 年完全新增客户包括腾讯、北京博尔斯达数云科技有限公司、湖南省康普通信技术有限责任公司和厦门智慧电力成套新能源科技有限公司，2019 年完全新增客户包括深圳市艾特网能技术有限公司、深圳市中兴康讯电子有限公司、易事特集团股份有限公司、江苏凤凰数据有限公司、苏州市铁塔机械制造有限公司和艾佩达电子通信设备（上海）有限公司。

数据中心机柜 100 万元以下：由于公司产品类型较多，部分客户规模较小，受市场和价格等因素影响存在合作变动情况。

综合布线产品 1000 万元以上：2021 年完全新增客户百通公司，主要向其销售数据电缆。2020 年完全新增客户杭州海康威视数字技术股份有限公司，主要向其销售数据电缆。

综合布线产品 100-1000 万元销售金额区间内：2021 年已有合作历史新增客户包括 Rahi Systems Australia Pty Ltd (PiTek,iConnect)、百通赫思曼网络系统国际贸易（上海）有限公司，2020 年已有合作历史新增客户为江西山水光电科技股份有限公司，2019 年已有合作历史新增客户包括北京中网佳业科技有限公司和上海上詮电信科技有限公司。2021 年完全新增客户包括宁波渠成集团有限公司

司、宁波市北仑星辉机械科技有限公司、兰贝(山东)信息科技有限公司、万桥信息技术有限公司和 Argon Componentes Electricos Lda，2019 年完全新增客户包括中建八局第二建设有限公司、友讯科技和深圳市晨洋通信产品有限公司。

综合布线产品 100 万元以下：由于公司产品类型较多，部分客户规模较小，受市场和价格等因素影响存在合作变动情况。

报告期内，公司新增销售金额 100 万元以上的客户数量较少，新增销售金额 100 万元以下的客户数量较多，主要系由于公司产品类型较多，部分客户规模较小，受市场和价格等因素影响存在合作变动情况。随着公司业务不断发展，报告期内客户变动情况与公司业务发展情况相匹配。

（2）是否存在所有新增客户均为初次合作的情形

经核查，报告期各期，新增客户中除完全新增客户外，均存在已有合作历史的客户，不存在所有新增客户均为初次合作的情形。

3、退出客户中继续与发行人进行合作和完全终止与发行人进行合作的数量、金额和占比，是否存在客户退出后注销的情形，是否存在短期合作后又终止与发行人合作的情形及退出客户变动原因

退出客户中继续与发行人进行合作和完全终止与发行人进行合作的数量、金额和占比及变动原因情况如下：

项 目				2021 年度	2020 年度	2019 年度
数据中心机柜	1000 万元以上	退出后继续合作客户	客户数量(家)	-	-	-
			销售金额(万元)	-	-	-
			金额占比(%)	-	-	-
		完全终止合作客户	客户数量(家)	-	-	-
			销售金额(万元)	-	-	-
			金额占比(%)	-	-	-
	100-1000 万元	退出后继续合作客户	客户数量(家)	-	-	1
			销售金额(万元)	-	-	109.43
			金额占比(%)	-	-	0.36
		完全终止合作客户	客户数量(家)	2	3	2
			销售金额(万元)	342.10	640.26	561.52
			金额占比(%)	0.82	1.73	1.87
	100 万	退出后	客户数量(家)	-	7	10

项 目				2021 年度	2020 年度	2019 年度
	元以下	继续合作客户	销售金额(万元)	-	89.87	26.59
			金额占比(%)	-	0.24	0.09
	完全终止合作客户		客户数量(家)	83	58	51
			销售金额(万元)	457.27	454.19	315.51
			金额占比(%)	1.10	1.23	1.05
综合布线产品	1000 万元以上	退出后继续合作客户	客户数量(家)	-	-	-
			销售金额(万元)	-	-	-
			金额占比(%)	-	-	-
		完全终止合作客户	客户数量(家)	-	1	-
			销售金额(万元)	-	2,068.41	-
			金额占比(%)	-	8.02	-
	100-1000 万元	退出后继续合作客户	客户数量(家)	-	1	-
			销售金额(万元)	-	141.44	-
			金额占比(%)	-	0.55	-
		完全终止合作客户	客户数量(家)	3	1	1
			销售金额(万元)	487.85	185.03	123.96
			金额占比(%)	1.73	0.72	0.50
	100 万元以下	退出后继续合作客户	客户数量(家)	-	17	10
			销售金额(万元)	-	122.52	107.18
			金额占比(%)	-	0.47	0.43
		完全终止合作客户	客户数量(家)	174	110	61
			销售金额(万元)	1,004.38	663.43	477.13
			金额占比(%)	3.56	2.57	1.93

注 1：当期“退出客户”统计口径为上期有交易，本期无交易的客户。当期“退出客户”包括当期“退出后继续合作客户”和“完全终止合作客户”。当期“完全终止合作客户”统计口径为当期退出后未再发生交易的“退出客户”。2021 年“退出客户”均视为“完全终止合作客户”。当期“退出后继续合作客户”统计口径为后续报告期内仍发生交易的“退出客户”。

注 2：金额占比为新退出客户上期销售金额占上期公司该类产品销售收入总额的比例。

注 3：由于分产品统计，故存在某一客户在某一产品中退出，但继续采购另一产品的情况，该部分客户总体来看并未退出。

数据中心机柜 1000 万元以上：报告期内无退出后继续合作客户、完全终止合作客户的情况。

数据中心机柜 100-1000 万元销售金额区间内退出后继续合作、完全终止合作情况如下：

客户名称	合作情况	退出原因分析
苏州苏驼通信科技股份有限公司	2019 年退出后继续合作	该客户根据业务需求向公司下达采购订单
宁波隆兴电信设备制造有限公司	2019 年终止合作	该客户具有一定钣金结构件生产能力，能够满足业务需求后，不再从公司采购
Legend Corporate Services	2019 年终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作
江苏凤凰数据有限公司	2020 年终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作
苏州市铁塔机械制造有限公司	2020 年终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作
罗格朗智能电气（惠州）有限公司	2020 年终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作
万马科技股份有限公司	2021 年终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作
Sunnyline Computer Products Poland Sp. z o.o.	2021 年终止合作	经销类型客户，2021 年开始经营自己品牌的产品，不再从公司采购“兰贝”品牌产品进行经销

综合布线产品 1000 万元以上：2020 年张家港特恩驰电缆有限公司扩建产线完成，自主生产能力可以满足销售需求，不再与公司进行合作

综合布线产品 100-1000 万元销售金额区间内退出后继续合作、完全终止合作情况如下：

客户名称	合作情况	退出原因分析
Jm security system	2020 年退出后继续合作	该客户根据业务需求向公司下达采购订单
宁波埃普特电子有限公司	2019 年终止合作	该客户本身业务量不断萎缩，减少采购，并于 2019 年度注销
Go Electrical	2020 年终止合作	该客户被 Metal Manufactures Pty Limited 收购，收购后业务调整，由收购方其他子公司 MM Electrical Merchandising（MMEM）负责从发行人处采购
北京中网佳业科技有限公司	2021 年终止合作	与北京通网世纪信息技术有限公司为关联关系，目前主要通过北京通网世纪信息技术有限公司采购
江西山水光电科技股份有限公司	2021 年终止合作	项目型采购，结束后暂无综合布线业务合作

客户名称	合作情况	退出原因分析
上海东洲通信系统工程有限公司	2021 年终止合作	项目型采购，结束后暂无综合布线业务合作

报告期内，公司退出销售金额 1000 万元以上的客户仅一家，系张家港特恩驰电缆有限公司，原因系 2020 年该公司扩建产线完成，自主生产能力可以满足销售需求，不再与公司进行合作；退出销售金额 100 万元以上 1000 万元以下的客户数量较少，退出销售金额 100 万元以下的客户数量较多，主要系由于公司产品类型较多，部分客户规模较小，受市场和价格等因素影响存在合作变动情况。报告期内客户退出情况与公司业务情况相匹配，累计销售金额占当期销售收入的比例较小，对公司生产经营不存在重大不利影响。

(3) 是否存在客户退出后注销的情形。

根据工商信息查询结果，报告期内，客户退出后注销的具体情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	各期销售金额			注销日期
		2021 年度	2020 年度	2019 年度	
1	上海霓舰贸易商行	-	1.96	8.81	2021-9-26
2	深圳市贝西科技有限公司	-	3.16	1.79	2021-7-16
3	慈溪市硕石通信设备厂	-	-	1.40	2020-4-9
4	苏州科兰光通讯有限公司	-	-	0.18	2020-12-8
5	香港阿斯门有限公司东莞代表处	-	-	0.09	2021-12-10
6	浙江西梯尔通信科技有限公司	-	2.82	1.14	2022-01-05
合 计		-	7.95	13.40	
占当期销售收入比		-	0.01%	0.02%	

报告期内，退出后注销的客户均为退出前一个年度销售金额小于 10 万元的客户，退出后注销客户数量较少，销售金额及占比较低。

(4) 短期合作后又终止与发行人合作的客户情况及占比

短期合作后又终止与公司合作的情形是指完全终止合作客户中仅存在一年交易记录的客户。报告期内，公司短期合作后又终止合作的客户情形如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
数据中心机柜 客户数量（家）	47	21	23

项 目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
	销售金额（万元）	114.63	521.00	651.26
	金额占比（%）	0.28	1.41	2.17
综合布线产品	客户数量（家）	77	66	26
	销售金额（万元）	330.61	347.37	108.71
	金额占比（%）	1.17	1.35	0.44

注：“客户数量”系与公司短期合作后又终止合作的客户数量，“销售金额”系终止合作前一个年度销售金额，“金额占比”系占终止合作前一个年度该类产品销售收入总额的比例。

报告期内，公司年销售收入金额超过 1000 万元的客户不存在短期合作后又终止与公司合作的情形，年销售收入金额在 1000 万元以下（主要是 100 万元以下）的客户存在短期合作后又终止与公司合作的情形，主要系由于部分客户经营规模较小，受市场、价格等因素影响而导致合作变动较大，对公司经营不存在重大不利影响。

4、各期与发行人存在两年以上合作客户的数量、金额和占比情况

报告期内与发行人存在两年以上合作客户的数量、金额和占比情况如表所示：

项 目			2021 年度	2020 年	2019 年	2018 年
数据中心机柜	两年及以上	客户数量(家)	203	183	173	167
		销售金额(万元)	51,353.08	40,207.09	34,507.50	26,943.02
		金额占比(%)	96.64	96.56	93.42	89.58
	一年以内	客户数量(家)	97	82	58	44
		销售金额(万元)	1,784.99	1,433.70	2,432.00	3,134.37
		金额占比(%)	3.36	3.44	6.58	10.42
综合布线产品	两年及以上	客户数量(家)	407	395	241	209
		销售金额(万元)	41,193.60	26,117.86	23,543.06	20,553.19
		金额占比(%)	91.14	92.65	91.26	83.24
	一年以内	客户数量(家)	165	145	227	62
		销售金额(万元)	4,005.72	2,071.14	2,254.20	4,138.44
		金额占比(%)	8.86	7.35	8.74	16.76

注 1：以上客户已对同一控制企业进行合并处理，合并后的合作历史以合并前各主体较长者为准。

注 2：两年及以上合作客户为各期自 2017 年以来与公司存在两年及以上（连续或非连

续)的客户。

报告期各期与公司存在两年及以上合作的客户销售金额占比分别为数据中心机柜客户 93.42%、96.56%和 96.64%，综合布线产品客户 91.26%、92.65%和 91.14%，整体呈上升趋势。公司两年以上合作客户的销售占比较大，公司客户结构较为稳定。

二、中介机构核查情况

(一) 核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- 1、查询《招标投标法》等法规；
- 2、分产品类型统计报告期各期对应区间客户的数量、金额、占比和增减变动情况，分析变动原因，并了解变动情况是否与公司实际业务相符；
- 3、获取主要客户合作协议，核查签订情况、约定合作期间、续期条件等信息，统计历年交易情况，分析合作稳定情况；
- 4、访谈销售人员，获取主要客户合同协议，了解不同类型客户在产品类型、销售过程、服务方式等方面的差异情况；查询行业研究资料，了解数据中心建设模式；
- 5、统计各期各区间的新增客户的数量、销售金额和占比，新增客户中已有合作历史、完全新增客户，分析变动原因，了解变动原因是否与公司实际业务相符；
- 6、统计各期各区间的退出客户的数量、销售金额和占比，退出客户中继续与公司进行合作和完全终止、短期合作后又终止与公司合作的情况，通过工商信息系统查询客户退出后注销情况，分析变动原因，了解变动原因是否与公司实际业务相符；
- 7、统计与公司存在两年以上合作客户的数量、金额和占比情况，分析其变动原因。
- 8、对主要客户进行实地走访，了解客户的经营地点、主要产品及服务、公

司与其合作历史等背景资料；

9、查阅报告期内发行人主要股东、实际控制人、董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员的5万元以上个人银行流水明细；

10、取得客户与发行人及其主要股东、实际控制人、董事、监事、高管人员及关系密切人员之间是否存在关联关系、业务或资金往来等的书面确认；

11、通过国家企业信用信息公示系统等第三方系统查询报告期内主要客户的基本工商信息等。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人主要采用常规商务谈判和竞标报价式商务谈判开展业务，未进行过招投标，发行人采用竞标报价的方式开展的商务谈判不属于《招标投标法》中的公开招标或邀请招标的范畴，而系客户内部规定的一种招投标方式；

2、发行人报告期内对主要客户销售金额变化及原因具有合理性，与下游客户需求一致；

3、发行人已与中兴通讯、海康威视、腾讯、维谛技术、科华数据、英维克、城地香江等知名上市企业建立了稳定合作关系；

4、发行人产品既向数据中心运营商销售又向数据中心集成建设商销售具有合理性，符合下游客户采购惯例；

5、报告期各期，各销售额区间的新增（包括新增客户中已有合作历史和完全新增客户）和退出客户（包括继续与公司进行合作和完全终止）的数量、销售金额、占比及变动原因具有合理性；公司存在客户退出后注销的情形，但注销客户数量较少、销售金额及占公司主营业务收入比例较低，退出后注销对公司无实质影响；客户存在短期合作后又终止与公司合作的情形，主要系部分客户经营规模较小，受市场、价格等因素影响而导致合作变动较大，对公司经营不存在重大不利影响；报告期各期公司两年以上合作客户的占比较大，公司客户结构稳定。

问题 12：关于产能、产量与机器设备

申请文件显示：

（1）发行人采用数控冲压设备的开动率衡量数据中心机柜产能利用情况，采用挤出设备生产能力作为衡量公司数据电缆的产能。报告期内发行人数据中心机柜产能、数据电缆产能逐渐增加。

（2）报告期内，发行人的杭州湾电缆项目、杭州湾智能化机柜项目和生产智能化机柜项目转入固定资产，报告期末发行人在建工程金额较小。

（3）报告期各期发行人数据电缆产品产能利用率分别为 84.53%、62.10%、77.69%和 84.07%。

请发行人：

（1）说明数据中心机柜各类细分产品产能是否能够区分，如是，请进一步说明细分产品产能、产能计算方式、产量及产能利用率，如否，请说明原因及合理性。

（2）说明综合布线产品除数据电缆产品外其他产品是否能够计算产能，如是，请进一步说明细分产品产能、产能计算方式、产量及产能利用率，如否，请说明原因及合理性。

（3）说明报告期内主要转固的在建工程项目用途、建设时间、计划完工时间、实际转固时间，是否存在在建工程推迟转固的情形；结合报告期内主要在建工程转固情况、关键工序机器设备数量及变化情况 etc 分析发行人固定资产增加、关键工序机器设备变化及产能变动匹配关系。

（4）说明数据电缆报告期内一直没有满产的原因，是否存在下游客户需求不足的风险及发行人应对措施。

（5）结合经营模式说明发行人机器设备原值与产能、业务量或经营规模的匹配性，并与同行业可比公司进行对比分析合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明数据中心机柜各类细分产品产能是否能够区分，如是，请进一步说明细分产品产能、产能计算方式、产量及产能利用率，如否，请说明原因及合理性。

发行人生产的机柜产品主要为非标准产品。机柜产品主要包括数据中心机柜、布线机柜、其他定制机柜，其工艺流程相同，生产工序均包括切割、冲压、折弯、焊接、喷涂、组装等，公司根据订单需求，采用柔性制造、共线生产。因此，数据中心机柜细分产品产能不能够明确区分。数控冲压是制约公司产能快速扩张的关键工序。因此，公司采用数控冲压设备的开动率衡量公司的机柜产品综合产能利用情况。

综上所述，发行人数据中心机柜各类细分产品不能够区分，产能计算方式符合企业实际情况，具有合理性。

（二）说明综合布线产品除数据电缆产品外其他产品是否能够计算产能，如是，请进一步说明细分产品产能、产能计算方式、产量及产能利用率，如否，请说明原因及合理性。

综合布线产品除数据电缆外，包括布线机柜和其他连接产品。其中布线机柜与数据中心机柜、其他定制机柜共线生产，产能利用率为机柜类产品综合产能利用率。报告期，其他连接产品销售占比为 11.33%、10.27%、9.07%，占比较低，主要包括铜缆布线系列（模块、配线架、面板等产品）、光纤布线系列（光纤配线箱、光纤面板、光纤耦合器、光纤跳线、光缆等产品）等众多网络连接器件，品类规格繁多，数量单位不统一，难以计算具体产能。

发行人已在招股说明书“第六节业务和技术”之“四、公司主营业务具体情况”之“（一）公司主要产品销售情况”之“1、主要产品生产能力及产能利用情况”之“”中修改披露如下：

（1）机柜产品产能利用率

发行人生产的机柜产品主要为非标准产品。报告期内，发行人按照客户需求

进行设计，采用柔性制造、共线生产，产品型号多达上千种，其规格各不相同，产能难以用数量量化。机柜产品主要生产工序包括切割、冲压、折弯、焊接、喷涂、组装等，其中数控冲压是制约公司产能快速扩张的关键工序。因此，公司采用数控冲压设备的开动率衡量公司的产能利用情况。报告期，机柜产品的产能利用率如下表所示：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
标准工时（小时）	258,300.00	189,000.00	189,000.00
实际工时（小时）	257,398.00	196,725.00	185,115.00
产能利用率（%）	99.65	104.09	97.94

注 1：产能利用率（开动率）=实际工时/标准工时

注 2：标准工时=Σ(设备当期可用月份数×月生产天数×日可运行时间×设备台数)

注 3：上述产能利用率系代表数据中心机柜、布线机柜、其他定制机柜的综合产能利用率

（三）说明报告期内主要转固的在建工程项目用途、建设时间、计划完工时间、实际转固时间，是否存在在建工程推迟转固的情形；结合报告期内主要在建工程转固情况、关键工序机器设备数量及变化情况 etc 分析发行人固定资产增加、关键工序机器设备变化及产能变动匹配关系。

1、说明报告期内主要转固的在建工程项目用途、建设时间、计划完工时间、实际转固时间，是否存在在建工程推迟转固的情形

（1）发行人报告期内主要转固的在建工程项目用途、建设时间、计划完工时间、实际转固时间

发行人报告期内主要转固的在建工程项目用途、建设时间、计划完工时间、实际转固时间如下：

单位：万元

项目名称	资产类型	用途	建设时间	计划完工时间	转固时间	转固金额
杭州湾电缆项目	厂房	厂房自用	2017 年 4 月 -2018 年 1 月	2018 年 2 月	2018 年 1 月	3,414.38
喷涂流水线项目	设备	喷涂	2017 年 10 月 -2018 年 4 月	2018 年 4 月	2018 年 4 月	153.12
喷塑流水线项目	设备	喷塑	2018 年 3 月 -2018 年 6 月	2018 年 6 月	2018 年 6 月	200.49
杭州湾智能化机柜项目- 滨海三路 19 号地块	厂房	厂房出租	2018 年 1 月 -2019 年 1 月	2019 年 1 月	2019 年 1 月	5,936.31
数据电缆生产线项目	设备	生产数据电	2019 年 1 月	2019 年 6 月	2019 年 6 月	1,194.23

		缆	-2019 年 6 月			
杭州湾智能化机柜项目-滨海二路 112 号地块	厂房	厂房出租	2019 年 1 月 -2019 年 8 月	2019 年 7 月	2019 年 8 月	3,262.21
杭州湾智能化机柜项目-滨海二路 98 号地块	厂房	厂房出租	2020 年 2 月 -2020 年 9 月	2020 年 9 月	2020 年 9 月	4,183.08
生产智能化机柜项目（注）	厂房	厂房自用	2019 年 8 月 -2020 年 10 月	2020 年 9 月	2020 年 10 月	9,293.42
	设备	电泳喷涂流水线-电泳	2020 年 6 月 -2021 年 5 月	2021 年 5 月	2021 年 5 月	948.29

注：生产智能化机柜项目总体计划施工时间 5 年，2018 年 12 月至 2023 年 12 月，包含了多个可单独核算的子项目，分阶段施工验收并投入使用。

（2）发行人是否存在在建工程推迟转固的情形

根据《企业会计准则》及发行人会计政策的规定，所购建的固定资产达到预定可使用状态是指资产已经达到购买方或建造方预定的可使用状态。预定可使用状态具体可以从以下几个方面判断：①固定资产的实体建造工作已经全部完成或者实质上已经完成；②所购建的固定资产与设计要求或合同要求相符或基本相符，即有极个别与设计或合同要求不符的地方，也不影响其正常使用；③继续发生在所建造固定资产上的支出金额很少或几乎不再发生。

发行人报告期内主要在建工程转固时点判断依据如下所示：

①杭州湾电缆项目：该项目于 2018 年 1 月由施工单位、监理单位、设计单位、建设单位及勘察单位等五方单位进行验收并出具房屋建筑工程竣工验收报告，厂房达到可使用状态，且后续几乎不再发生相关支出，故 2018 年 1 月转固符合《企业会计准则》要求，不存在推迟转固的情形。

②喷涂流水线项目：该项目于 2018 年 4 月进行验收并出具竣工验收单，已达到可使用状态，且后续几乎不再发生相关支出，故 2018 年 4 月转固符合《企业会计准则》要求，不存在推迟转固的情形。

③喷塑流水线项目：该项目于 2018 年 6 月进行验收并出具竣工验收单，已达到可使用状态，且后续几乎不再发生相关支出，故 2018 年 6 月转固符合《企业会计准则》要求，不存在推迟转固的情形。

④杭州湾智能化机柜项目-滨海三路 19 号地块：该项目于 2019 年 1 月由施工单位、监理单位、设计单位、建设单位及勘察单位等五方单位进行验收并出具房屋建筑工程竣工验收报告，厂房已达到可使用状态，且后续几乎不再发生

相关支出，故 2019 年 1 月转固符合《企业会计准则》要求，不存在推迟转固的情形。

⑤数据电缆生产线项目：该项目于 2019 年 6 月进行验收并出具竣工验收单，设备已达到可使用状态，且后续几乎不再发生相关支出，故 2019 年 6 月转固符合《企业会计准则》要求，不存在推迟转固的情形。

⑥杭州湾智能化机柜项目-滨海二路 112 号地块：该项目于 2019 年 7 月由施工单位、监理单位、设计单位、建设单位及勘察单位等五方单位进行验收并出具房屋建筑工程竣工验收报告，2019 年 8 月办理消防备案，厂房已达到可使用标准，且后续几乎不再发生相关支出，故 2019 年 8 月转固符合《企业会计准则》要求，不存在推迟转固的情形。

⑦杭州湾智能化机柜项目-滨海二路 98 号地块：该项目于 2020 年 9 月由施工单位、监理单位、设计单位、建设单位及勘察单位等五方单位进行验收并出具房屋建筑工程竣工验收报告，厂房已达到可使用标准，且后续几乎不再发生相关支出，故 2020 年 9 月转固符合《企业会计准则》要求，不存在推迟转固的情形。

⑧生产智能化机柜项目-厂房建设项目：该项目于 2020 年 12 月由施工单位、监理单位、设计单位、建设单位及勘察单位等五方单位进行验收并出具房屋建筑工程竣工验收报告，但项目于 2020 年 10 月办理消防备案，厂房已达到可使用状态并实际投入使用，且后续几乎不再发生相关支出，故 2020 年 10 月转固符合《企业会计准则》要求，不存在推迟转固的情形。

⑨生产智能化机柜项目-电泳喷涂流水线建设项目：该项目于 2021 年 5 月进行验收并出具竣工验收单，设备已达到可使用状态，且后续几乎不再发生相关支出，故 2021 年 5 月转固符合《企业会计准则》要求，不存在推迟转固的情形。

2、结合报告期内主要在建工程转固情况、关键工序机器设备数量及变化情况 **等分析发行人固定资产增加、关键工序机器设备变化及产能变动匹配关系**

发行人生产线建设周期较短，机器设备通过在建工程转固情况较少。报告期，不同类型产品关键工序机器设备变化及产能变动匹配情况如下：

（1）机柜类产品

发行人生产的机柜产品主要为非标准产品。报告期内，发行人按照客户需求进行设计，采用柔性制造、共线生产，产品型号多达上千种，其规格各不相同，产能难以用数量量化。机柜产品主要生产工序包括切割、冲压、折弯、焊接、喷涂、组装等，其中数控冲压是制约公司产能快速扩张的关键工序。用关键工序机器设备数量变化与关键设备实际工时情况匹配，更加合理。报告期，机柜类产品（包括数据中心机柜、布线机柜、其他定制机柜）关键设备实际工时与关键机器设备数量变化的匹配情况如下所示：

时间	关键设备实际工时（小时）	关键设备数量（台）		
		期初	本期	期末
2021 年度	257,398.00	41	-	41
2020 年度	196,725.00	30	11	41
2019 年度	185,115.00	30	-	30
2018 年度	162,325.00	18	12	30

2018 年初关键机器设备数控冲床数量为 18 台，2018 年当年新增 12 台设备，2019 年度新增部分机器设备才足年使用，因此 2019 年度关键设备实际工时相较于 2018 年有一定提升。2020 年度机器开工率已达到 104.09%，超负荷运转，2020 年末新增 11 台数控冲床来提高产能。2021 年度设备开工率为 99.65%，2020 年末新增设备产能已基本利用。报告期内，发行人机柜类产品关键机器设备数量与关键设备实际工时相情况匹配，不存在异常的情况。

（2）数据电缆产品

数据电缆主要生产工序包括导体挤出、对绞、成圈、护套、编织、成缆等，其中导体挤出是制约公司产能快速扩张的关键工序。因此，用挤出设备生产能力作为衡量公司数据电缆的产能。报告期，发行人数据电缆产品产能与关键机器设备数量变化的匹配情况如下所示：

时间	产能（公里）	关键设备数量（台）		
		期初	本期	期末
2021 年度	179,266.50	8	1	9
2020 年度	168,682.50	8	-	8
2019 年度	146,002.50	6	2	8

2018 年度	123,322.50	6	-	6
---------	------------	---	---	---

2019 年 6 月新增 2 台关键设备，当年未足年使用，2020 年度才足年使用，导致 2019 年末与 2020 年末关键机器设备数量相同但 2020 年度产能相对较高。2021 年末新增 1 台关键设备，相较于 2020 年度产能略有提升。报告期内，发行人数据电缆关键机器设备数量与其产能相匹配，不存在异常的情况。

（四）说明数据电缆报告期内一直没有满产的原因，是否存在下游客户需求不足的风险及发行人应对措施。

1、说明数据电缆报告期内一直没有满产的原因

数据电缆主要生产工序包括导体挤出、对绞、成圈、护套、编织、成缆等，其中导体挤出是制约公司产能快速扩张的关键工序。因此，用挤出设备生产能力作为衡量公司数据电缆的产能。报告期，发行人数据电缆产品产能与关键机器设备数量变化的匹配情况、产量情况、产能利用率情况如下所示：

时间	关键设备数量（台）			产能 （公里）	产量 （公里）	产能利用率 （%）
	期初	本期	期末			
2021 年度	8	1	9	179,266.50	186,486.20	104.03
2020 年度	8	-	8	168,682.50	131,042.23	77.69
2019 年度	6	2	8	146,002.50	90,665.92	62.10
2018 年度	6	-	6	123,322.50	104,241.10	84.53

报告期内，发行人根据下游预期需求增加生产设备，但由于市场开发及产品认证需要一定的周期，导致 2021 年之前数据电缆产能利用率未能饱和。随着发行人前期对接项目的放量增长，单个订单规模的提升，发行人数据电缆产能利用率达到饱和状态。随着发行人数据电缆业务持续增长，2021 年度，发行人数据电缆产能利用率已达到 104.03%，处于饱和状态。

2、是否存在下游客户需求不足的风险

①5G 商用拉动超 6 类数据电缆需求

中国工信部于 2019 年 6 月 6 日正式向三大运营商发放 5G 商用牌照，可见全球 5G 商用已全面启动。在 5G 的传输速率下，6 类数据电缆已无法满足其应用领域的需求，超 6 类及以上数据电缆将在 5G 应用领域全面取代 6 类及以下的数据电缆。因此，5G 商用将大幅提升超 6 类数据电缆需求。

②物联网发展带动数据电缆需求

目前，全球物联网行业发展仍处于第一阶段，即硬件成本下滑、功耗降低、物联网连接数爆发。在该阶段下，智能家居、智能安防、智慧城市等应用纷纷落地。对于物联网下红外感应器、激光扫描器、气体感应器等信息传感设备以及智能监控、智能灯泡等物联网终端设备的数据与能量传输，数据电缆是最主要的解决方案。在 PoE 技术下，数据电缆同时为传感器或设备提供电能和数据传输，在保证数据传输速率的同时降低了整体布线难度和成本。随着物联网及其应用的不断发展与升级，数据电缆的需求也将持续上升。

③数据中心建设拉动数据电缆需求

全球数据中心建设近几年一直处于快速增长期。数据中心设备迭代速度快，需要进行周期性设备更新，因此存量的数据中心也需要持续性地购买配套电缆、组件等。全球范围内数据中心建设快速增长，将拉动数据电缆需求。

③工业自动化带动工业数据电缆需求

智能制造、智能工厂等概念的应用逐渐落地，具体表现在工厂的智能化管理、智能生产设备的自动化生产等，其底层基础离不开工业数据电缆的应用。除了人工成本的不断上升、制造行业的不断升级等内部因素驱动外，国家产业政策也重点鼓励工业互联网的发展。

综上所述，不存在下游客户需求不足风险。

3、发行人应对措施

①市场开拓

公司将进一步加强营销团队建设，积极融入高端产业链，增强售后服务能力和技术服务能力，推动产品向更多应用领域延伸。充分利用公司网站、宣传画册、宣传片、行业网站、协会等渠道推广公司品牌形象，并依托现有销售覆盖，通过良好的产品质量和优质的客户服务水平，形成客户口碑。

②管理增效

实施精细化管理，以成本管理和质量管理为核心，强化工艺水准和过程控

制，提高产品一次合格率，降低材料消耗，重视节能降耗工作。产、供、销各部门对成本实行目标管理，并落实到车间、班组，建立准确有效的成本核算体系和考核制度，进一步提高发行人的成本管理水平。

③供应链管理

提高从产品销售订单到原材料采购订单的快捷性和准确性，提高原材料周转率，从整体上降低供应链总成本，提高供应链的稳定性。

④人才管理

增加发行人在销售、技术、研发和生产管理方面的人才储备，保证公司生产经营的正常运转，实行人力资源的优化配置，加强人才引进与培养，完善激励机制。

（五）结合经营模式说明发行人机器设备原值与产能、业务量或经营规模的匹配性，并与同行业可比公司进行对比分析合理性。

1、机器设备原值与产能、业务量和经营规模的匹配性

发行人产品为数据中心机柜及综合布线产品，加工工艺主要包括钣金、线缆成型加工等，主要生产设备为切割机、冲床、折弯机器人、喷涂设备等。报告期内，发行人机器设备原值与经营规模的匹配情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入（万元）	102,499.52	71,631.68	63,761.29	60,192.99
机器设备原值（万元）	16,937.28	14,604.63	11,948.30	9,255.25
营业收入/机器设备原值	6.05	4.90	5.34	6.50

注：机器设备原值=（期初机器设备原值+期末机器设备原值）/2

报告期内，发行人的产值随着机器设备原值的增加而逐年提升，符合发行人的生产实际情况，具有合理性。2019 年度机器设备增长幅度大于产值增长幅度，主要是因为发行人子公司宁波费曼于 2019 年度新增机器设备 1,990.55 万元，扩大产能，因新客户开拓，客户需要对供应商审核，以及公司需要对产品重新进行认证（原苏州费曼注销，新设宁波费曼，原认证失效），当年销售规模较小。2020 年机器设备增长幅度大于产值增长幅度，主要是因为 2020 年机器设备下

半年（且下半年主要集中在 12 月新增）集中新增机器设备，扩大产能。2020 年机器设备原值增加 2,080.77 万元，其中：下半年增加 1,734.31 万元，12 月份增加金额 1,517.16 万元。2021 年度产能利用率相对较高，营业收入相较 2020 年度大幅增长。

综上所述，机器设备原值与经营规模具有匹配性。

2、发行人与同行业可比公司的对比情况

发行人与同行业可比公司营业收入与机器设备原值的比值情况如下：

公司简称	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
宝馨科技	-	5.91	3.58	3.40
通润装备	-	5.51	5.93	6.15
世嘉科技	-	5.79	5.78	4.94
平均值	-	5.74	5.10	4.83
发行人	6.05	4.90	5.34	6.50

注：营业收入与机器设备原值的比值=营业收入/[（期初机器设备原值+期末机器设备原值）/2]

就收入与机器设备原值的比值而言，发行人与同行业可比公司平均值基本相近。同行业企业之间由于各自的业务结构差异、产品结构差异、设备购置时间、设备购置标准等多种因素影响，其机器设备原值与经营规模呈现出不同的匹配关系，并没有统一的标准。

发行人的机器设备原值变动趋势与经营规模变动趋势相互匹配，符合发行人的生产经营实际情况与行业特点。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人生产技术人员，获得发行人的工艺流程说明；
- 2、获取发行人的固定资产明细、实地对发行人的固定资产运行情况进行考察；

- 3、了解发行人产能利用率的测算逻辑，根据其业务情况判断是否合理；
- 4、核查发行人报告期内的固定资产明细，选取其中的关键工序固定资产与发行人的产能进行匹配，判断相关变化趋势是否相符；
- 5、查阅发行人的固定资产转固相关会计政策，并与发行人实际会计处理对比，判断相关会计处理是否符合政策，是否存在推迟在建工程转固的情况；
- 6、查阅同行业公司经营规模、机器设备原值等数据，并与发行人情况对比；
- 7、访谈主要生产产品的生产车间负责人，了解不同产品新增设备的情况，以及其对产能产量、单位能耗等影响；
- 8、获取发行人报告期各期不同产品的电力、水等主要能源的耗用统计表，复核发行人电力、水、分摊的准确性；分析各期能源消耗波动的原因；
- 9、结合主要机器设备能耗情况并与主要产品产量进行对比分析，判断能源耗用量与产量、产值的匹配性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、发行人数据中心机柜各类细分产品产能不能够区分原因具有合理性；
- 2、发行人综合布线产品除数据电缆外，包括布线机柜和其他连接产品。其中布线机柜与数据中心机柜、其他定制机柜共线生产，产能利用率为机柜类产品综合产能利用率。其他连接产品产能利用率不能够计算原因具有合理性；
- 3、发行人各期在建工程转入固定资产的时间依据明确，转入固定资产时点恰当，不存在在建工程推迟转固的情形；报告期内，发行人机柜类产品和数据电缆类产品关键机器设备数量与产能相匹配，不存在异常的情况；
- 4、发行人报告期内数据电缆产能利用率具有合理性，不存在下游客户需求不足风险，发行人为提高产能利用采取了积极有效措施；
- 5、发行人机器设备原值与经营规模具有匹配性，就收入与机器设备原值的比值而言，发行人与同行业可比公司平均值基本相近，发行人的机器设备原值变动趋势与经营规模变动趋势相互匹配，符合发行人的生产经营实际情况与行业特点。

问题 13：关于原材料采购与供应商

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人采购原材料主要为冷轧板、机柜辅材、机柜配件、机柜包装物、塑粉、铜线、护套料、布线辅材、布线组件、布线包装物等。

（2）发行人在招股说明书中披露了主要供应商基本情况、报告期内采购金额变化原因；其中，发行人 2018 年与宁波世茂铜业股份有限公司开始合作，当年其为发行人第四大供应商；苏州工业园区天盈金属材料有限公司报告期内承接苏州工业园区明天金属材料有限公司的业务；汇翎德（苏州）科技材料有限公司承接苏州市开元金属材料有限公司业务，但发行人 2020 年、2021 年 1-3 月向其采购规模变小。

（3）发行人冷轧板采购采取询比价采购方式，采购价格主要按照钢板价格加上约定的加工费及运费定价。铜线采购采取签订年度框架合作协议，再根据需求量签订单笔采购订单合同。价格按照铜板基价加上约定的加工费及运费定价，铜板基价可选择参照约定计价周期上海期货交易所铜期货合约每日结算价之算术均价或双方确认当日上海期货交易所铜期货现货合约价格。2020 年下半年以来原材料市场价格上涨较多，2020 年发行人原材料采购价格涨幅较小，2021 年发行人冷轧板、铜线采购价格涨幅较大。

（4）发行人生产耗用能源主要为水、电，2021 年 1-3 月发行人电力采购价格较 2019 年、2020 年下降。2021 年 9 月以来，全国多地出台了能源使用的“双限”政策。

请发行人：

（1）说明各类型原辅材料报告期内采购的主要供应商基本情况（包括注册资本、成立时间、合作时间、经营规模、实际控制人、是否为贸易商）、采购金额及占比；结合前述供应商的经营规模、经营地区、报告期内发行人向其采购金额占比等说明发行人与前述主要供应商合作稳定、供应商变化的合理性、发行人采购金额与供应商经营规模是否匹配，如存在成立或开始合作当年或次年

即成为发行人主要供应商，请说明具体情形及合理性。

(2)说明发行人与宁波世茂铜业股份有限公司开始合作当年即采购金额较高的原因，比照发行人前五大供应商基本情况说明苏州工业园区明天金属材料有限公司的相关情况、采购规模及变动原因，发行人2018年向苏州市开元金属材料有限公司采购规模较高但2020年开始向汇翎德（苏州）科技材料有限公司采购金额下降的具体原因。

(3)结合市场价格变动、同类产品不同供应商采购价格比较、钢板及铜线加工费、运费变化情况等说明主要原材料采购价格公允性；分类说明发行人其他原材料报告期内采购价格及变化情况，同类型原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异，如是，请进一步分析原因及合理性。

(4)说明发行人报告期内各类原辅材料采购、耗用与产量匹配关系，各类原辅材料单耗是否稳定，如存在变动，请进一步分析原因。

(5)结合2021年年初以来主要原、辅材料市场价格、采购价格变化情况，发行人原材料储备情况等量化分析近期原材料上涨对发行人经营业绩影响情况，并量化完善“上游原材料价格波动风险”的风险提示。

(6)结合报告期内主要生产机器能耗情况、产量变化等说明发行人水电耗用量与产量匹配关系，说明2021年1-3月购电价格下降原因，结合当地“双限”政策内容，说明“双限”政策对发行人生产经营的具体影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一)说明各类型原辅材料报告期内采购的主要供应商基本情况（包括注册资本、成立时间、合作时间、经营规模、实际控制人、是否为贸易商）、采购金额及占比；结合前述供应商的经营规模、经营地区、报告期内发行人向其采购金额占比等说明发行人与前述主要供应商合作稳定、供应商变化的合理性、发行人采购金额与供应商经营规模是否匹配，如存在成立或开始合作当年或次

年即成为发行人主要供应商，请说明具体情形及合理性。

1、发行人各类型原辅材料主要供应商

报告期内，公司主要原材料采购金额及占采购总额比例情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	占采购 总额比 例 (%)	金额 (万元)	占采购 总额比 例 (%)	金额 (万元)	占采购 总额比 例 (%)
冷轧板	21,374.21	29.91	13,695.68	28.42	13,071.51	32.00
铜线	19,264.00	26.96	10,317.57	21.41	7,311.42	17.90
辅材	12,938.12	18.10	8,306.44	17.24	6,400.14	15.67
配件组件	9,363.43	13.10	6,455.21	13.40	5,250.59	12.86
包装物	3,708.69	5.19	2,496.07	5.18	2,138.56	5.24
合计	66,648.45	93.26	41,270.97	85.65	34,172.23	83.67

各类型原辅材料主要供应商情况如下：

(1) 冷轧板

序号	供应商名称	金额 (万元)	采购占比 (%)
2021 年度			
1	五矿邯钢（苏州）钢材加工有限公司	10,712.72	14.99
2	汇翎德（苏州）科技材料有限公司	2,720.54	3.81
3	苏州工业园区天盈金属材料有限公司	2,604.07	3.64
4	无锡市汉锡源贸易有限公司	1,018.57	1.43
5	上海展志钢材加工配送有限公司	936.46	1.31
合计		17,992.35	25.18
2020 年度			
1	五矿邯钢（苏州）钢材加工有限公司	5,723.53	11.88
2	苏州工业园区天盈金属材料有限公司	2,870.48	5.96
3	汇翎德（苏州）科技材料有限公司	1,431.21	2.97
4	宁波市鄞州贵钢天贸易有限公司	808.42	1.68
5	上海融达实业有限公司	494.49	1.03
合计		11,328.14	23.51
2019 年度			
1	五矿邯钢（苏州）钢材加工有限公司	4,291.18	10.51
2	苏州市开元金属材料有限公司	2,029.22	4.97
3	无锡市汉锡源贸易有限公司	1,736.90	4.25
4	苏州工业园区明天金属材料有限公司	1,192.17	2.92

5	汇翎德（苏州）科技材料有限公司	939.76	2.30
合计		10,189.24	24.95

（2）铜线

序号	供应商名称	金额（万元）	采购占比（%）
2021 年度			
1	宁波世茂铜业股份有限公司	12,361.24	17.30
2	宁波金田新材料有限公司	4,861.22	6.80
3	上海江铜营销有限公司	2,041.54	2.86
合计		19,264.00	26.96
2020 年度			
1	宁波世茂铜业股份有限公司	8,491.67	17.62
2	上海江铜营销有限公司	1,505.44	3.12
3	宁波金田新材料有限公司	320.45	0.67
合计		10,317.57	21.41
2019 年度			
1	宁波世茂铜业股份有限公司	4,499.46	11.02
2	全威（铜陵）铜业科技有限公司	1,638.90	4.01
3	上海江铜营销有限公司	1,173.05	2.87
合计		7,311.42	17.90

（3）辅材

序号	供应商名称	金额（万元）	采购占比（%）
2021 年度			
1	长荣金属科技（海安）有限公司	1,544.82	2.16
2	昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司	1,298.79	1.82
3	阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司	989.26	1.38
4	石家庄磐恒化工有限公司	758.12	1.06
5	苏州爱得华塑化有限公司	734.44	1.03
合计		5,325.43	7.45
2020 年度			
1	阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司	1,095.66	2.27
2	欧宝聚合物江苏有限公司	572.83	1.19
3	昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司	559.38	1.16
4	长荣金属科技（海安）有限公司	533.13	1.11
5	苏州爱得华塑化有限公司	520.56	1.08
合计		3,281.55	6.81
2019 年度			
1	阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司	915.14	2.24

2	上海金和化工有限公司	374.84	0.92
3	苏州爱得华塑化有限公司	347.97	0.85
4	欧宝聚合物江苏有限公司	302.70	0.74
5	余姚市怡昌石化有限公司	258.77	0.63
合计		2,199.43	5.39

注：辅材系包括机柜辅材、布线辅材、护套料、塑粉

(4) 配件组件

序号	供应商名称	金额（万元）	采购占比（%）
2021 年度			
1	上海起帆电子商务有限公司	930.99	1.30
2	相城区黄埭镇新立亚五金制品厂	513.18	0.72
3	扬州时代电子有限公司	364.69	0.51
4	浙江德乐五金科技有限公司	330.31	0.46
5	昆山蔚为大观机电有限公司	315.71	0.44
合计		2,454.88	3.44
2020 年度			
1	扬州时代电子有限公司	534.34	1.11
2	相城区黄埭镇新立亚五金制品厂	338.10	0.70
3	苏州格度电气有限公司	272.78	0.57
4	苏州中保紧固件有限公司	234.53	0.49
5	浙江德乐五金科技有限公司	231.22	0.48
合计		1,610.96	3.34
2019 年度			
1	扬州时代电子有限公司	591.75	1.45
2	余姚泉苗模塑有限公司	316.78	0.78
3	宁波科曼光缆有限公司	273.33	0.67
4	苏州格度电气有限公司	270.68	0.66
5	余姚市科海精密冲件厂	258.05	0.63
合计		1,710.60	4.19

注：配件组件系包括机柜配件及布线组件

(5) 包装物

序号	供应商名称	金额（万元）	采购占比（%）
2021 年度			
1	宁波杭州湾新区周迪纸箱厂	474.47	0.66
2	嘉善豪顺包装有限公司	245.70	0.34
3	苏州星萃包装材料有限公司	241.15	0.34

4	昆山市天丰印刷包装有限公司	238.17	0.33
5	苏州市普济塑料有限公司	220.16	0.31
合计		1,419.64	1.99
2020 年度			
1	宁波杭州湾新区周迪纸箱厂	338.41	0.70
2	嘉善豪顺包装有限公司	254.87	0.53
3	苏州市普济塑料有限公司	184.81	0.38
4	苏州市相城区黄埭佳伟五金厂	154.15	0.32
5	昆山市天丰印刷包装有限公司	150.81	0.31
合计		1,083.05	2.25
2019 年度			
1	嘉善豪顺包装有限公司	508.78	1.25
2	苏州亨利康蜂窝纸制品有限公司	167.11	0.41
3	苏州市相城区黄埭佳伟五金厂	161.26	0.39
4	苏州市普济塑料有限公司	147.61	0.36
5	苏州中昶木业包装有限公司	143.75	0.35
合计		1,128.51	2.76

注：包装物系包括机柜包装物、布线包装物

2、主要供应商基本情况

序号	原材料类型	供应商名称	成立日期	注册资本	公司住所	主营业务	实际控制人	经营规模(约为)	是否为贸易商	开始合作时间
1	冷轧板	五矿邯钢(苏州)钢材加工有限公司	2006-12-19	6,200 万元	太仓市浮桥镇沪太新路 400 号	主要从事冷压及冷轧延伸产品的加工和销售	国务院国有资产监督管理委员会	12 亿元	否	2012 年
2		苏州工业园区天盈金属材料有限公司	2004-9-23	350 万元	苏州工业园区唯亭双马街 2 号	主要从事钢带加工生产和销售以及建筑材料等销售	徐石明	3.5 亿元	否	2020 年
3		汇翎德(苏州)科技材料有限公司	2019-6-17	5,000 万元	苏州市高新区狮山路 28 号苏州高新国际商务广场	主要从事钢材加工及贸易	许立东	2.7 亿元	否	2019 年
4		无锡市汉锡源贸易有限公司	2010-8-4	100 万元	无锡市新吴区城南路 32-1 号 A 区 118 室	主要从事冷轧和镀锌的加工和配送	罗明红	1.5 亿元	否	2012 年
5		宁波市鄞州贵钢天贸易有限公司	2010-3-18	50 万元	浙江省宁波市鄞州区世纪大道北段 323 号 015 幢 15-38 室	主要从事金属材料的销售	李艳	6,000 万元	是	2018 年
6		上海展志钢材加工配送有限公司	2008-11-28	13,000 万元	上海市宝山区锦宏路 518 号 401A 室	主要从事钢材的加工和销售	陈诗照	11 亿元	否	2017 年
7		上海融达实业有限公司	2006-3-28	1,080 万元	上海市宝山区真陈路 1000 号(园区大厦 5573)	主要从事钢材、建材、金属材料、五金机电等销售	王国城	7 亿元	是	2020 年

序号	原材料类型	供应商名称	成立日期	注册资本	公司住所	主营业务	实际控制人	经营规模(约为)	是否为贸易商	开始合作时间
8		苏州工业园区明天金属材料有限公司	2001-1-15	5,000 万元	中国(江苏)自由贸易试验区苏州片区苏州工业园区旺墩路 269 号星座商务广场 1 幢 1812 室	主要从事金属材料、建筑材料、五金材料等销售	徐石明	3 亿元	否	2019 年
9		苏州市开元金属材料有限公司	1994-4-1	5,000 万元	苏州市金阊区金门路 1200 号	主要从事钢材批发零售及加工剪切	叶玮	9 亿元	否	2012 年
10	铜线	宁波世茂铜业股份有限公司	2011-4-26	11,200 万元	浙江省余姚市小曹娥镇滨海产业园区广兴路 18 号	主要从事铜冶炼, 生产加工铜丝、电线、电缆、铜棒和铜板	李立峰	80 亿元	否	2018 年
11		宁波金田新材料有限公司	2007-11-1	7,200 万元	慈溪经济开发区(杭州湾新区)滨海四路 636 号	主要从事电线电缆制造	楼国强	100 亿元	否	2020 年
12		上海江铜营销有限公司	2006-6-13	75,000 万元	中国(上海)自由贸易试验区张江路 727 号 7F-1 室	主要从事铜以及相关产品研发、生产和销售	江西省国有资产监督管理委员会	68 亿元	否	2017 年
13		全威(铜陵)铜业科技有限公司	2005-4-8	74,800 万港元	安徽省铜陵市经济开发区	主要从事生产销售 8.0mm 铜线坯	王文银	-	否	2018 年
14	辅材	阿克苏诺贝尔功能涂料(常州)有限公司	2011-11-27	6,198 万美元	常州市新北区春江镇圩塘春平路 1 号	主要从事生产销售化工产品、粉末涂料	AKZONobelCoatingsInternationalB.V.	12 亿元	否	2017 年
15		昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司	2011-3-17	500 万元	昆山市周市镇翠薇西路 486 号 C 幢 20	主要从事金属材料、钢材、建筑材料、五金产	孙玲林	1 亿元	是	2018 年

序号	原材料类型	供应商名称	成立日期	注册资本	公司住所	主营业务	实际控制人	经营规模 (约为)	是否为贸易商	开始合作时间
		公司			号	品、电器、木材的批发、零售				
16		欧宝聚合物江苏有限公司	2013-3-11	1,000 万元	镇江新区大港金港大道 80 号	主要从事高聚物改性材料（非危化品）的研发、生产、销售	刘家诚	1 亿元	否	2015 年
17		上海金和化工有限公司	2000-3-3	1,000 万元	上海市嘉定区封周路 655 号 14 幢 201 室 JT7881	主要从事代理销售陶氏化学的产品	黄笑	7,000 万元	是	2018 年
18		石家庄磐恒化工有限公司	2005-9-12	500 万元	石家庄高新区昆仑大街 55 号	主要从事化工产品、塑料制品、建材等批发零售	李天林	5 亿元	是	2018 年
19		苏州爱得华塑化有限公司	2003-9-18	1,000 万元	太仓市沙溪镇沙鹿路 199 号	主要从事生产、加工、销售聚氯乙烯电缆料、涤纶、化纤丝，经销塑料零件、电线电缆、化工原料、化学纤维、针纺织品、五金交电	朱建良	4,000 万元	否	2018 年
20		余姚市怡昌石化有限公司	2002-3-21	50 万元	余姚市新建北路塑料城 B-30 号	主要从事塑料原料销售	胡胜君	2,000 万元	是	2016 年
21		长荣金属科技（海安）有限公司	2017-1-18	1,011 万元	江苏省海安县城北工业集中区 C 区 16 号	主要从事建筑用金属制品研发、防火门、金属门窗、挡烟垂壁、无尘室隔间板生产销售	常文艳	4,500 万元	否	2020 年

序号	原材料类型	供应商名称	成立日期	注册资本	公司住所	主营业务	实际控制人	经营规模(约为)	是否为贸易商	开始合作时间
22	配件组件	上海起帆电子商务有限公司	2017-6-22	1,000 万元	上海市金山区张堰镇松金公路 2758 号 1 幢 A9787 室	主要从事建筑材料、金属材料、塑料制品、橡胶制品、电线电缆销售	周桂幸	6 亿	是	2020 年
23		相城区黄埭镇新立亚五金制品厂	2016-3-4	10 万元	苏州市相城区黄埭镇春丰路车轮桥北侧	主要从事生产销售五金制品、电子元器件、五金配件、通讯配件	陈惠维	700 万元	否	2016 年
24		扬州时代电子有限公司	2000-10-19	10,000 万元	头桥镇红桥	主要从事生产销售电线电缆	崔建军	1.9 亿元	否	2017 年
25		浙江德乐五金科技有限公司	2009-4-8	1,000 万元	浙江省温州市瑞安市塘下镇汽摩配工业区	主要从事五金配件、电器配件、机柜配件等配件及内饰件、模具研发、制造、加工、销售	詹青文	5,000 万元	否	2016 年
26		昆山蔚为大观机电有限公司	2010-9-15	1,000 万元	昆山市周市镇嘉裕国际商务广场 1 号楼 1809 室	主要从事机电设备、五金、电气设备、自动化控制设备、金属材料、办公用品等销售及售后服务	汪竹元	2 亿元	是	2020 年
27		苏州格度电气有限公司	2018-1-9	100 万元	苏州市高新区赛格电子市场 4A25	主要从事五金、电子配件批发	金大渊	1,500 万元	是	2019 年
28		余姚市科海精密冲件厂	2011-10-25	-	余姚市凤山街道蜀山村咸池蔡家 40 号	主要从事布线产品接插件、五金件等生产销售	王定龙	500 万元	否	2011 年
29		苏州中保紧固件	2008-4-25	50 万元	苏州市吴中区木渎	主要从事生产销售五	赵章鹏	8,000 万元	否	2015 年

序号	原材料类型	供应商名称	成立日期	注册资本	公司住所	主营业务	实际控制人	经营规模(约为)	是否为贸易商	开始合作时间
		有限公司			镇长江路 98 号(华夏五金机电城)6 幢 620 号	金件、专业紧固件				
30		宁波科曼光缆有限公司	2011-6-9	5,000 万元	余姚市凤山街道同光村	主要从事生产销售光缆	陈文嵩	3,000 万元	否	2017 年
31		余姚泉苗模塑有限公司	2016-4-19	100 万元	浙江省余姚市低塘街道许家堰路 12 号(自主申报)	主要从事生产各类模具、注塑制品、木盘及五金件	丁超超	500 万元	否	2016 年
32		嘉善豪顺包装有限公司	2010-3-24	1,000 万元	浙江省嘉兴市嘉善县罗星街道金秀路 108 号 1 号厂房	主要从事纸板纸箱生产销售	梁靓	2,000 万	否	2011 年
33		昆山市天丰印刷包装有限公司	1997-12-31	500 万元	花桥镇民高路 185 号 1、2、3 号房	主要从事包装装潢印刷品印刷及塑料制造加工	吴建明	5,000 万	否	2015 年
34	包装物	宁波杭州湾新区周迪纸箱厂	2019-4-22	-	浙江省宁波杭州湾新区庵东镇马中村马中 247 号	主要从事纸箱制造、加工	陈迪冲	700 万	否	2019 年
35		苏州亨利康蜂窝纸制品有限公司	2002-3-20	130 万美元	苏州市吴江区松陵镇菀坪社区菀南村 16、17 组	主要从事生产蜂窝纸箱、蜂窝纸芯、蜂窝纸护角等	甘建福	4,000 万	否	2012 年
36		苏州市普济塑料有限公司	2004-5-18	200 万元	苏州市相城区黄埭镇春兴工业区	主要从事生产销售塑料产品、电子加工件和纸箱、五金件等	蒋荣兴	1,000 万	否	2012 年

序号	原材料类型	供应商名称	成立日期	注册资本	公司住所	主营业务	实际控制人	经营规模 (约为)	是否为贸易商	开始合作时间
37		苏州市相城区黄埭佳伟五金厂	2006-9-21	5 万元	苏州市相城区黄埭镇长泾村 5 组	主要从事生产托盘、木箱等木制品	许才芳	600 万	否	2019 年
38		苏州星萃包装材料有限公司	2020-10-16	200 万元	苏州市相城区黄埭镇长康村长旺路 92 号二幢三楼	主要从事包装材料、金属制品、塑料制品、五金产品销售	黄凤香	500 万	是	2020 年
39		苏州中昶木业包装有限公司	2006-12-18	50 万元	苏州高新区通安镇同心路 29 号	主要从事生产销售木包装箱制品，塑料包装制品和建筑材料销售	唐永康	1,300 万	否	2018 年

3、结合前述供应商的经营规模、经营地区、报告期内发行人向其采购金额占比等说明发行人与前述主要供应商合作稳定、供应商变化的合理性、发行人采购金额与供应商经营规模是否匹配

(1) 冷轧板

序号	供应商名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		采购金额 (万元)	占供应商销 售的比例	采购金额 (万元)	占供应 商销售 的比例	采购金 额(万 元)	占供应 商销售 的比例
1	五矿邯钢(苏州)钢材加工有限公司	10,712.72	11.30%	5,723.53	4.68%	4,291.18	6.34%
2	苏州工业园区天盈金属材料有限公司	2,604.07	8.00%	2,870.48	8.20%	-	-
3	汇翎德(苏州)科技材料有限公司	2,720.54	1.50%	1,431.21	5.30%	939.76	4.80%
4	无锡市汉锡源贸易有限公司	1,018.57	3.00%	425.63	4.00%	1,736.90	7.00%
5	宁波市鄞州贵钢天贸易有限公司	792.11	17.00%	808.42	12.50%	872.35	15.70%
6	上海展志钢材加工配送有限公司	936.46	0.30%	362.98	0.32%	924.33	0.31%
7	上海融达实业有限公司	223.27	0.20%	494.49	0.70%	-	-
8	苏州工业园区明天金属材料有限公司	-	-	219.73	0.70%	1,192.17	3.90%
9	苏州市开元金属材料有限公司	-	-	-	-	2,029.22	3.50%

报告期，冷轧板原材料前五大供应商累计共有 9 家企业，与主要供应商合作相对稳定。发行人各期采购金额占供应商销售总额比例情况合理，与供应商经营规模匹配。

冷轧板采购采取询比价采购方式，通知合格供应商报价，报价包含运费和加工费，有开平加工的加工费单独计算，比价后确认采购订单。发行人从供应商采购冷轧板的必要条件是供应商具有充足的发行人需求规格的冷轧板。五矿邯钢(苏州)钢材加工有限公司为上市公司五矿发展(600058.SH)的控股公司，资金实力雄厚、规格丰富、货源充足、价格相对合理。五矿邯钢(苏州)钢材加工有限公司相较于其他供应商，与发行人的需求匹配度更高。因此，随着发行人销售收入增长，五矿邯钢(苏州)钢材加工有限公司采购金额持续增长，其他供应商采购额波动的情况。

苏州工业园区明天金属材料有限公司，成立于 2001 年，实缴注册资本 5,000 万元人民币，为一家集钢铁贸易、仓储、剪切配送、工业物业一体化发展的综

合性企业。公司剪切加工中心位于相城区，占地 3.5 万平米。2019 年合作当年即成为主要供应商，主要是该公司当年冷轧板货源能够与发行人需求匹配程度高，能够满足发行人的大批量采购需求，加工中心与朗威股份同位于苏州相城区，配送能够及时响应，价格方面也具有一定优势，因此合作次年即成为主要供应商。报告期苏州工业园区明天金属材料有限公司交易额大幅下降和苏州工业园区天盈金属材料有限公司突然增加原因是两家公司为同一实际控制人徐石明控制的两家公司，供应商出于两家公司业务调整需要，原来苏州工业园区明天金属材料有限公司的业务由苏州工业园区天盈金属材料有限公司承接。

苏州市开元金属材料有限公司交易额迅速下降及汇翎德（苏州）科技材料有限公司成立当年即成为主要供应商，主要是苏州市开元金属材料有限公司原实际控人与汇翎德（苏州）科技材料有限公司实际控制人同为许立东，许立东将苏州市开元金属材料有限公司股份转让后，业务由汇翎德（苏州）科技材料有限公司承接，导致苏州市开元金属材料有限公司交易额迅速下降同时汇翎德（苏州）科技材料有限公司成立当年即成为主要供应商。

（2）铜线

序号	供应商名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		采购金额 (万元)	占供应商销售 的比例	采购金额 (万元)	占供应商销售 的比例	采购金额 (万元)	占供应商销售 的比例
1	宁波世茂铜业股份有限公司	12,361.24	-	8,491.67	1.00%	4,499.46	0.70%
2	宁波金田新材料有限公司	4,861.22	-	320.45	0.03%	-	-
3	上海江铜营销有限公司	2,041.54	-	1,505.44	0.22%	1,173.05	0.20%
4	全威(铜陵)铜业科技有限公司	-	-	-	-	1,638.90	-

注：主要铜线供应商在上市公司主体内，2021 年度审计报告披露前不予提供销售比例相关数据

报告期，发行人铜线供应商共有 4 家，供应商合作稳定。发行人各期采购金额占供应商销售总额比例情况合理，与供应商经营规模匹配。

报告期，发行人铜线供应商只有 4 家，主要是与铜原材料行业集中度较高有关。根据五矿证券研究所数据，全球前五大精炼铜生产商市场占比为 45%。根据浙商证券研究所数据，2020 年 A 股大型铜加工企业占全国铜材产量的比例为 22.6%，市场占有率集中度较高。根据国家统计局统计数据，有色金属冶炼

及压延行业毛利率，在近 20 年以来趋势性下降，从上世纪末的 15%以上降至 2020 年的 5%以下。对于中小企业来说，铜加工行业是一个利润微薄但资金密集（原材料成本占比高）的行业，该行业对于新进入者的吸引力极低。因此，发行人铜线供应相对集中，供应商均为具有雄厚资金实力的大型企业。

宁波世茂铜业股份有限公司采购额快速增长，主要是发行人数据电缆业务快速增长，2018 年朗威股份数据电缆业务从苏州转移到宁波杭州湾厂区，苏州费曼注销，宁波费曼承接，由于运输等成本导致宁波当地铜线供应商具有报价上的优势，同时全威(铜陵)铜业科技有限公司付款条件更为严苛，所以逐渐减少与全威(铜陵)铜业科技有限公司合作，开始与宁波世茂铜业股份有限公司合作。

宁波金田新材料有限公司是发行人报告期 4 家铜线供应商之一，上市公司金田铜业（601609.SH）全资子公司。朗威股份数据电缆业务主要在子公司宁波费曼开展，宁波费曼在宁波杭州湾。宁波金田新材料有限公司为宁波当地铜线原材料主要供应商之一，在铜线品质、货源稳定、供货及时性方面具有优势。2020 年开始建立合作，2021 年成为发行人主要供应商。

上海江铜营销有限公司是发行人报告期 4 家铜线供应商之一，上市公司江西铜业（600362.SH）全资子公司，为华东地区铜线原材料主要供应商之一。朗威股份数据电缆业务主要在子公司宁波费曼开展，宁波费曼在宁波杭州湾。上海江铜营销有限公司在铜线品质、货源稳定、供货及时性方面具有优势。2017 年开始建立合作，报告期内上海江铜营销有限公司一直为发行人主要铜线供应商。

（3）辅材

序号	供应商名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		采购金额 (万元)	占供应商 销售的比例	采购金 额(万 元)	占供应 商销售 的比例	采购金 额(万 元)	占供应 商销售 的比例
1	阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司	989.26	1.38%	1,095.66	0.93%	915.14	0.74%
2	昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司	1,298.79	8.00%	559.38	6.00%	5.89	0.60%

3	欧宝聚合物江苏有限公司	369.37	-	572.83	5.00%	302.70	2.00%
4	上海金和化工有限公司	16.97	-	279.93	3.89%	374.84	4.69%
5	石家庄磐恒化工有限公司	758.12	-	350.20	0.73%	37.84	0.10%
6	苏州爱得华塑化有限公司	734.44	-	520.56	12.27%	347.97	8.09%
7	余姚市怡昌石化有限公司	367.45	-	224.24	9.70%	258.77	10.60%
8	长荣金属科技（海安）有限公司	1,544.82	25.55%	533.13	13.21%	-	-

报告期，历年辅材前五大供应商共有 8 家，相对稳定。发行人各期采购金额占供应商销售总额比例情况合理，与供应商经营规模匹配。苏州爱得华塑化有限公司和余姚市怡昌石化有限公司是数据电缆产品的护套料供应商，各期交易额因数据电缆业务增长而总体保持上升趋势，其他供应商采购额波动分析如下：

①阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司

阿克苏诺贝尔功能涂料(常州)有限公司是荷兰阿克苏诺贝尔(AkzoNobel)的中国子公司。该公司遍及世界 150 多个国家与地区，拥有约 33,500 名优秀的员工。阿克苏诺贝尔为金属建筑行业生产高性能涂料已有 50 多年的历史。发行人自 2017 年采购阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司的塑粉，用于喷涂机柜，塑粉性能品质较高，很快成为客户认可的主流喷涂材料，因此合作次年即成为主要供应商。2021 年度公司采用电泳与粉末静电自动化涂装工艺，瑕疵点极少，避免二次涂装，在保持业务增长的情况下减少了塑粉用量。

②昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司

2020 年及 2021 年，昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司采购额快速增长，主要是 2020 年开始 T-block 机架业务，发行人从其采购方管用于结构系统，因 T-block 业务的快速增长采购额大幅增加。

③欧宝聚合物江苏有限公司

欧宝聚合物江苏有限公司采购额波动主要是由于客户对数据电缆护套的颜色有特定需求，发行人从其采购彩色低烟无卤料护套料，因客户颜色需求波动导致采购额的波动。

④上海金和化工有限公司

报告期，上海金和化工有限公司采购金额逐年下降，主要是客户对数据电缆使用材料有特定要求，2019 年较多数据电缆客户要求使用进口的陶氏化学品牌的高密度 HDPE，上海金和化工有限公司是国内陶氏化学高密度 HDPE 主要代理销售商之一，2019 年度对上海金和化工有限公司采购金额较大，之后客户逐渐要求使用更有性价比的国产或东南亚进口高密度 HDPE，所以交易金额逐年下降。

⑤石家庄磐恒化工有限公司

报告期，客户逐渐要求使用更有性价比的国产或东南亚进口高密度 HDPE，发行人逐渐增加从石家庄磐恒化工有限公司的高密度 HDPE 采购金额。

⑥苏州爱得华塑化有限公司

公司主要从苏州爱得华塑化有限公司采购数据电缆的护套料，报告期内因数据电缆业务增长而采购需求也稳步增长。

⑦余姚市怡昌石化有限公司

报告期，公司采购额呈波动上升趋势，公司主要从余姚市怡昌石化有限公司采购用于生产其他连接产品的塑料粒子，其他连接产品保持增长趋势，公司相关采购需求也总体保持上升。

⑧长荣金属科技（海安）有限公司

长荣金属科技（海安）有限公司 2020 年开始合作，采购额迅速增长。长荣金属科技（海安）有限公司经营范围是：建筑用金属制品研发；防火门（木质防火门除外）、金属门窗、挡烟垂壁、无尘室隔间板生产、销售、安装；通风设备、空调、建筑装饰材料销售；门窗安装；机电设备设计；建筑装饰装饰工程专业承包。报告期，发行人及时响应下游客户需求新增 T-block 机架业务，2020 年、2021 年销售收入分别为 4,044.47 万元、9,459.09 万元，T-block 机架业务规模迅速增长，相对应的采购需求也同步增加。T-block 机架系统包括机柜方仓及结构系统。发行人主要从长荣金属科技（海安）有限公司采购岩棉板、

彩钢板等原材料用于装配 T-block 机架的结构系统。自 2020 年合作以来，双方形成了良好的合作关系，采购额迅速增长，长荣金属科技（海安）有限公司成为发行人辅料类原材料主要供应商。

（4）配件组件

序号	供应商名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		采购金额 (万元)	占供应商销 售的比例	采购金额 (万元)	占供应 商销售 的比例	采购金额 (万元)	占供应 商销售 的比例
1	上海起帆电子商务有限公司	930.99	0.98%	115.91	0.20%	-	-
2	相城区黄埭镇新立亚五金制品厂	513.18	50.00%	338.10	46.00%	207.30	45.00%
3	扬州时代电子有限公司	364.69	-	534.34	2.68%	591.75	2.96%
4	浙江德乐五金科技有限公司	330.31	7.80%	231.22	4.62%	150.68	3.14%
5	昆山蔚为大观机电有限公司	315.71	1.42%	53.67	0.25%	-	-
6	苏州格度电气有限公司	267.27	19.30%	272.78	17.00%	270.68	18.00%
7	余姚市科海精密冲件厂	251.95	39.00%	194.92	46.00%	258.05	45.00%
8	苏州中保紧固件有限公司	218.37	5.00%	234.53	2.70%	182.61	2.20%
9	宁波科曼光缆有限公司	182.23	-	153.97	5.30%	273.33	7.10%
10	余姚泉苗模塑有限公司	71.40	50.00%	127.72	35.00%	316.78	60.00%

报告期，历年配件组件前五大供应商共有 10 家，相对稳定。发行人各期采购金额占供应商销售总额比例情况合理，与供应商经营规模匹配。

发行人主要为定制化产品，配件组件的使用主要受客户要求的影响，发行人需要的配件种类型号繁多，且存在同一供应商供应不同种类型号的配件组件情况（如五金类配件供应商），因此供应商各期采购金额具有一定波动性。扬州时代电子有限公司、浙江德乐五金科技有限公司、余姚市科海精密冲件厂、苏州中保紧固件有限公司各期交易额相对稳定，其他供应商采购额波动分析如下：

①上海起帆电子商务有限公司

上海起帆电子商务有限公司采购额迅速增长，主要是 2020 年开始 T-block 机架业务，发行人从其采购电线用于实现 T-block 机架系统机电功能，因 T-block

业务的快速增长采购额大幅增加。

②相城区黄埭镇新立亚五金制品厂

报告期，相城区黄埭镇新立亚五金制品厂采购额稳定增长，除了对供应商供应配件认可外，主要系客户定制机柜要求在出厂前配置铜排配件，从其采购机柜用铜排所致。

③昆山蔚为大观机电有限公司

昆山蔚为大观机电有限公司采购额迅速增长，主要系客户定制机柜要求在出厂前配置微型断路器，从其采购机柜用微型断路器所致。

④苏州格度电气有限公司

报告期，苏州宣奇电气有限公司交易额下降后不再合作以及苏州格度电气有限公司合作当年就交易额相对较高，主要是两家公司为关联公司，苏州宣奇电气有限公司陆续将业务转移至苏州格度电气有限公司后注销。

⑤宁波科曼光缆有限公司

报告期，宁波科曼光缆有限公司采购额的下降，主要是客户需求波动所致，客户采购光缆相关连接产品减少进而影响采购额。

⑥余姚泉苗模塑有限公司

余姚泉苗模塑有限公司采购额的降低，主要系客户定制化网络连接器件需求变化波动导致采购额降低。

(5) 包装物

序号	供应商名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		采购金额 (万元)	占供应商销售 的比例	采购金额 (万元)	占供应商销 售的比例	采购金额 (万元)	占供应 商销售 的比例
1	嘉善豪顺包装有限公司	245.70	10.00%	254.87	15.00%	508.78	20.00%
2	昆山市天丰印刷包装有限公司	238.17	-	150.81	2.70%	56.83	1.10%
3	宁波杭州湾新区周迪纸箱厂	474.47	48.00%	338.41	45.00%	127.09	48.00%
4	苏州亨利康蜂窝纸制品有限公	132.63	3.45%	134.37	3.06%	167.11	3.91%

	司						
5	苏州市普济塑料有限公司	220.16	12.00%	184.81	20.00%	147.61	14.00%
6	苏州市相城区黄埭佳伟五金厂	170.53	25.00%	154.15	25.00%	161.26	25.00%
7	苏州星萃包装材料有限公司	241.15	9.00%	22.43	5.00%	-	-
8	苏州中昶木业包装有限公司	153.53	16.60%	118.88	8.73%	143.75	10.40%

报告期，历年包装物前五大供应商共有 8 家，相对稳定。发行人各期采购金额占供应商销售总额比例情况合理，与供应商经营规模匹配。

发行人主要产品为定制化产品，包装物供应商各期采购额的变动主要是客户需求的影响，随着客户数量及产品类别型号的增多，包装物规格、尺寸、印刷需求也更加多样。为满足包装物需求的多样性和供应的及时性，发行人降低了采购集中度，嘉善豪顺包装有限公司交易额逐渐降低，增加了宁波杭州湾新区周迪纸箱厂、苏州星萃包装材料有限公司等包装物主要供应商，导致供应商各期采购额的变动。

4、如存在成立或开始合作当年或次年即成为发行人主要供应商，请说明具体情形及合理性

报告期，发行人主要供应商为各期前十大供应商，合作情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	开始合作时间	成为主要供应商时间
1	宁波世茂铜业股份有限公司	2011-04-26	2018 年	2018 年
2	五矿邯钢（苏州）钢材加工有限公司	2006-12-19	2012 年	2018 年
3	苏州市开元金属材料有限公司	1994-04-01	2012 年	2018 年
4	苏州春申人力资源职业介绍有限公司	2008-09-11	2012 年	2018 年
5	苏州工业园区天盈金属材料有限公司	2004-09-23	2020 年	2020 年
6	全威（铜陵）铜业科技有限公司	2005-04-08	2018 年	2018 年
7	宁波金田新材料有限公司	2007-11-01	2020 年	2021 年
8	上海江铜营销有限公司	2006-06-13	2017 年	2018 年
9	无锡市汉锡源贸易有限公司	2010-08-04	2012 年	2019 年
10	汇翎德（苏州）科技材料有限公司	2019-06-17	2019 年	2019 年
11	长荣金属科技（海安）有限公司	2017-01-18	2020 年	2021 年
12	苏州工业园区明天金属材料有限公司	2001-01-15	2019 年	2019 年
13	上海展志钢材加工配送有限公司	2008-11-28	2017 年	2018 年
14	阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司	2011-11-27	2017 年	2018 年
15	昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司	2011-03-17	2018 年	2021 年
16	宁波市鄞州贵钢天贸易有限公司	2010-03-18	2018 年	2020 年
17	欧宝聚合物江苏有限公司	2013-03-11	2015 年	2020 年

（1）供应商成立当年即合作并成为主要供应商的情况

汇翎德（苏州）科技材料有限公司成立当年即合作并成为主要供应商，主要是苏州市开元金属材料有限公司原实际控人与汇翎德（苏州）科技材料有限公司实际控制人同为许立东，许立东将苏州市开元金属材料有限公司股份转让后，业务由汇翎德（苏州）科技材料有限公司承接，导致苏州市开元金属材料有限公司交易额迅速下降同时汇翎德（苏州）科技材料有限公司成立当年即成为主要供应商。

（2）供应商合作当年即成为主要供应商的情况

宁波世茂铜业股份有限公司合作当年即成为主要供应商，主要是 2018 年朗威股份数据电缆业务从苏州转移到宁波杭州湾厂区，苏州费曼注销，宁波费曼承接，由于运输等成本导致宁波当地铜线供应商具有报价上的优势，同时全威（铜陵）铜业科技有限公司付款条件更为严苛，所以逐渐减少与全威（铜陵）铜业科技有限公司合作，开始与宁波世茂铜业股份有限公司合作。因为报告期发行人铜线供应商共只有 4 家，分别为宁波金田新材料有限公司、宁波世茂铜业股份有限公司、全威（铜陵）铜业科技有限公司、上海江铜营销有限公司，所以单家采购金额相对较大，合作当年即成为主要供应商，具有合理性。

苏州工业园区天盈金属材料有限公司合作当年即成为主要供应商，报告期苏州工业园区明天金属材料有限公司交易额大幅下降和苏州工业园区天盈金属材料有限公司突然增加原因是两家公司为同一实际控制人徐石明控制的两家公司，供应商出于两家公司业务调整需要，原来苏州工业园区明天金属材料有限公司的业务由苏州工业园区天盈金属材料有限公司承接。

全威（铜陵）铜业科技有限公司合作当年即成为主要供应商，主要是 2017 年度，朗威股份购买高利擎、高利冲所持有的苏州费曼的 100% 股权，增加了数据电缆业务。全威（铜陵）铜业科技有限公司自 2015 年与苏州费曼合作，是其主要铜线供应商。收购完成后，朗威股份（包括其子公司）自 2018 年开始从全威（铜陵）铜业科技有限公司采购铜线，成为朗威股份主要供应商。因此，与朗威股份合作当年即成为主要供应商。

苏州工业园区明天金属材料有限公司，成立于 2001 年，实缴注册资本 5,000 万元人民币，为一家集钢铁贸易、仓储、剪切配送、工业物业一体化发展的综合性企业。公司剪切加工中心位于相城区，占地 3.5 万平米。2019 年合作当年即成为主要供应商，主要是该公司当年冷轧板货源能够与发行人需求匹配程度高，能够满足发行人的大批量采购需求，加工中心与朗威股份同位于苏州相城区，配送能够及时响应，价格方面也具有一定优势，因此合作次年即成为主要供应商。

（3）供应商合作次年即成为主要供应商的情况

宁波金田新材料有限公司是发行人报告期 4 家铜线供应商之一，上市公司

金田铜业（601609.SH）全资子公司。朗威股份数据电缆业务主要在子公司宁波费曼开展，宁波费曼在宁波杭州湾。宁波金田新材料有限公司为宁波当地铜线原材料主要供应商之一，在铜线品质、货源稳定、供货及时性方面具有优势。2020 年开始建立合作，2021 年成为发行人主要供应商。

上海江铜营销有限公司是发行人报告期 4 家铜线供应商之一，上市公司江西铜业（600362.SH）全资子公司，为华东地区铜线原材料主要供应商之一。朗威股份数据电缆业务主要在子公司宁波费曼开展，宁波费曼在宁波杭州湾。上海江铜营销有限公司在铜线品质、货源稳定、供货及时性方面具有优势。2017 年开始建立合作，2018 年成为发行人主要供应商。

长荣金属科技（海安）有限公司 2020 年开始合作，2021 年就成为主要供应商，主要是 2020 年开始 T-block 机架业务，发行人从其采购原材料用于 T-block 结构系统，因 T-block 业务的快速增长，长荣金属科技（海安）有限公司在合作次年即成为主要供应商。

上海展志钢材加工配送有限公司为上海展志实业集团有限责任公司（简称：展志集团）全资子公司，展志集团总部位于上海市杨浦区，是一家集钢铁加工、物流配送、仓储监管及钢铁贸易等多个产业于一体的大型综合性集团企业。公司钢材年销售量达 350 多万吨，销售额逾 150 亿元人民币。上海展志钢材加工配送有限公司 2017 年开始合作，2018 年成为前十大供应商，主要是 2018 年该公司冷轧板货源能够与发行人需求匹配程度高，能够满足发行人的大批量采购需求，价格方面也具有一定优势，因此合作次年即成为主要供应商。

阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司是荷兰阿克苏诺贝尔（AkzoNobel）的中国子公司。该公司遍及世界 150 多个国家与地区，拥有约 33,500 名优秀的员工。阿克苏诺贝尔为金属建筑行业生产高性能涂料已有 50 多年的历史。发行人自 2017 年采购阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司的塑粉，用于喷涂机柜，塑粉性能品质较高，很快成为客户认可的主流喷涂材料，因此合作次年即成为主要供应商。

（二）说明发行人与宁波世茂铜业股份有限公司开始合作当年即采购金额较高的原因，比照发行人前五大供应商基本情况说明苏州工业园区明天金属材料

料有限公司的相关情况、采购规模及变动原因，发行人 2018 年向苏州市开元金属材料有限公司采购规模较高但 2020 年开始向汇翎德（苏州）科技材料有限公司采购金额下降的具体原因。

1、说明发行人与宁波世茂铜业股份有限公司开始合作当年即采购金额较高的原因

报告期，发行人铜线供应商共有 4 家，分别为宁波金田新材料有限公司、宁波世茂铜业股份有限公司、全威（铜陵）铜业科技有限公司、上海江铜营销有限公司。

2018 年，朗威股份数据电缆业务从苏州转移到宁波杭州湾厂区，苏州费曼注销，宁波费曼承接，由于运输等成本导致宁波当地铜线供应商具有报价上的优势，同时全威（铜陵）铜业科技有限公司付款条件更为严苛，所以逐渐减少与全威（铜陵）铜业科技有限公司合作，开始与宁波世茂铜业股份有限公司合作。

宁波世茂铜业股份有限公司始建于 1991 年，经过 30 多年的发展，已成为中国最大的铜导体研发、生产企业之一，位列中国民营企业制造业 500 强之列。立足于宁波前湾新区的世茂铜业，厂区占地面积 600 余亩，现有员工近 600 人。是一家专业从事电解铜、综合性精密铜导体深加工现代化制造企业。公司巨资引进德国西马克连铸连轧和德国尼霍夫多头高速拉丝国际一流生产线，具有年产 10 万吨电解铜，22.5 万吨低氧铜杆，15 万吨精加工铜导体的生产能力。宁波世茂铜业股份有限公司实际控制人为李立峰，李立峰为上市公司宁波世茂能源股份有限公司（证券代码：605028.SH）实际控制人，宁波世茂铜业股份有限公司关联方为上市公司，资金充足，铜线货源充足，供应稳定。

综上所述，发行人与宁波世茂铜业股份有限公司开始合作当年即采购金额较高具有合理性。

2、比照发行人前五大供应商基本情况说明苏州工业园区明天金属材料有限公司的相关情况、采购规模及变动原因

报告期，苏州工业园区明天金属材料有限公司及苏州工业园区天盈金属材料有限公司冷轧板采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
苏州工业园区天盈金属材料有限公司	2,664.37	2,870.48	-
苏州工业园区明天金属材料有限公司	-	219.73	1,192.17

苏州工业园区明天金属材料有限公司，成立于 2001 年，实缴注册资本 5,000 万元人民币，为一家集钢铁贸易、仓储、剪切配送、工业物业一体化发展的综合性企业。公司剪切加工中心位于相城区，占地 3.5 万平米。2019 年合作当年即成为主要供应商，主要是该公司当年冷轧板货源能够与发行人需求匹配程度高，能够满足发行人的大批量采购需求，加工中心与朗威股份同位于苏州相城区，配送能够及时响应，价格方面也具有一定优势，因此合作次年即成为主要供应商。

苏州工业园区天盈金属材料有限公司合作当年即成为主要供应商，报告期苏州工业园区明天金属材料有限公司交易额大幅下降和苏州工业园区天盈金属材料有限公司突然增加原因是两家公司为同一实际控制人徐石明控制的两家公司，供应商出于两家公司业务调整需要，原来苏州工业园区明天金属材料有限公司的业务由苏州工业园区天盈金属材料有限公司承接。

3、发行人 2018 年向苏州市开元金属材料有限公司采购规模较高但 2020 年开始向汇翎德（苏州）科技材料有限公司采购金额下降的具体原因。

汇翎德（苏州）科技材料有限公司成立当年即合作并成为主要供应商，主要是苏州市开元金属材料有限公司原实际控人与汇翎德（苏州）科技材料有限公司实际控制人同为许立东，许立东将苏州市开元金属材料有限公司股份转让后，业务由汇翎德（苏州）科技材料有限公司承接，导致苏州市开元金属材料有限公司交易额迅速下降同时汇翎德（苏州）科技材料有限公司成立当年即成为主要供应商。

发行人业务具有季节性，一季度是相对生产淡季。2021 年 1-3 月，汇翎德（苏州）科技材料有限公司一季度采购额相对较小，2021 年度采购额为 2,720.54 万元，2020 年全年采购额为 1,431.21 万元。因此，2021 年 1-3 月汇翎德（苏州）

科技材料有限公司采购金额下降属于暂时下降情况，2021 年度采购额较上年度有所增长。

（三）结合市场价格变动、同类产品不同供应商采购价格比较、钢板及铜线加工费、运费变化情况等说明主要原材料采购价格公允性；分类说明发行人其他原材料报告期内采购价格及变化情况，同类型原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异，如是，请进一步分析原因及合理性。

1、结合市场价格变动、同类产品不同供应商采购价格比较、钢板及铜线加工费、运费变化情况等说明主要原材料采购价格公允性

（1）冷轧板

报告期内，主要原材料冷轧板采购额占采购总额的比例分别为 32.00%、28.42%及 29.91%。冷轧板每月平均采购价格与冷轧板市场价格进行对比如下图所示：



资料来源：wind

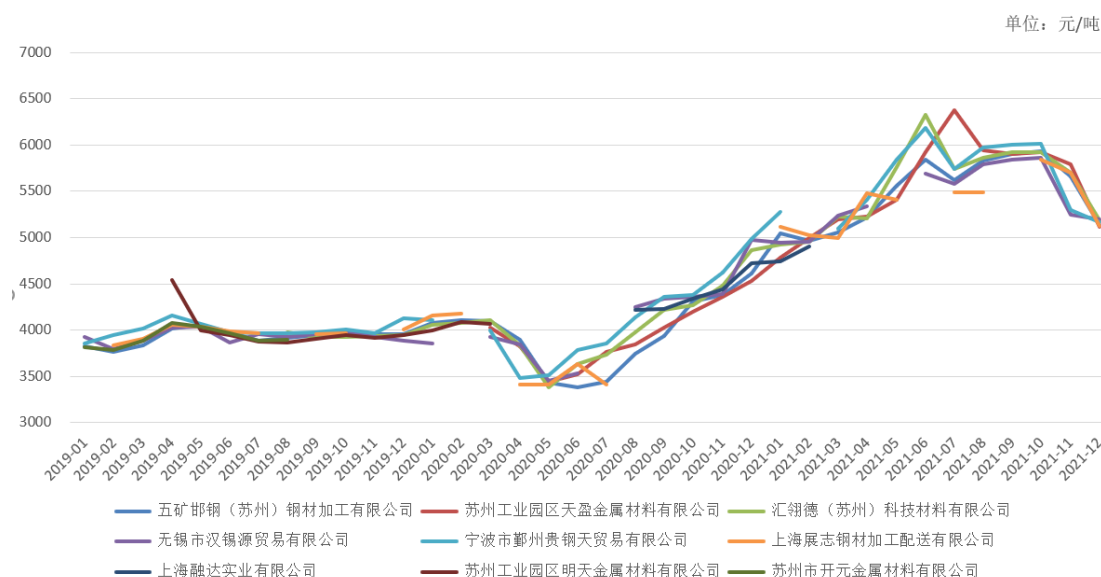
由上图可知，2019 年度至 2020 年 1 月市场价格震荡波动，2020 年 2 月开始市场价格又出现较一定幅度下降，2020 年 5 月开始随着钢铁市场价的持续走高，2021 年 10 月价格开始略有下降。报告期内，发行人冷轧板的采购价格变

动趋势与冷轧板市场价格的变动趋势基本一致。

报告期，从主要供应商采购的冷轧板数量及平均价格如下：

客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购数量 (吨)	平均价格 (元/吨)	采购数量 (吨)	平均价格 (元/吨)	采购数量 (吨)	平均价格 (元/吨)
五矿邯钢（苏州）钢材加工有限公司	19,495.94	5,494.85	14,540.79	3,936.19	10,902.46	3,935.98
苏州工业园区天盈金属材料有限公司	4,708.46	5,530.62	7,330.32	3,915.90	-	-
汇翎德（苏州）科技材料有限公司	4,832.81	5,629.31	3,593.16	3,983.16	2,387.06	3,936.92
无锡市汉锡源贸易有限公司	1,827.81	5,572.61	1,004.40	4,237.70	4,411.49	3,937.23
宁波市鄞州贵钢天贸易有限公司	1,376.73	5,753.53	1,950.72	4,144.21	2,174.30	4,012.12
上海展志钢材加工配送有限公司	1,728.16	5,418.79	956.55	3,794.63	2,319.23	3,985.50
上海融达实业有限公司	465.54	4,796.01	1,124.34	4,398.08	-	-
苏州工业园区明天金属材料有限公司	-	-	546.56	4,020.29	3,036.51	3,926.12
苏州市开元金属材料有限公司	-	-	-	-	5,154.25	3,936.99

上表可知，2019 年度不同供应商采购平均价格差异比较小，2020 年度、2021 年度不同供应商采购平均价格具有一定差异，主要原因是市场价格变动较快，不同供应商采购时间分布不同所致。报告期，冷轧板不同供应商月采购平均价格分析图如下：



上图可知，不同供应商月采购平均价格趋势一致，价格差异较小。

2020 年 5 月开始的冷轧板市场价格上涨行情下，无锡市汉锡源贸易有限公司 2020 年四季度采购数量占比为 59.03%，导致采购平均价格偏高。上海融达实业有限公司 2020 年采购集中在 8 月至 12 月，导致采购平均价格偏高。2020 年上半年市场价格相较下半年较低，上海展志钢材加工配送有限公司 2020 年上半年采购数量占比为 95.48%，导致平均采购价格偏低。

2021 年度冷轧板市场价格波动上升后保持高位，上海融达实业有限公司 2021 年采购发生在 1 月至 2 月，导致采购平均价格相对较低。

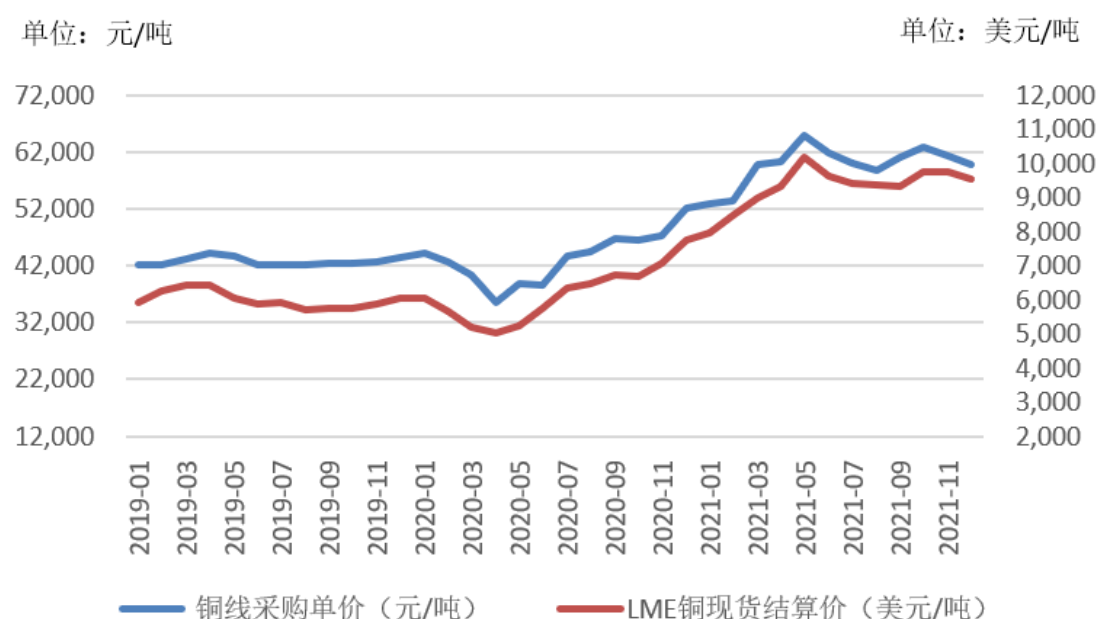
宁波市鄞州贵钢天贸易有限公司为宁波美资鲨鱼的供应商，宁波美资鲨鱼生产经营规模偏小，采购冷轧板量相比于母公司朗威股份较少，对供应商议价能力相对较弱，所以历年采购平均价格都略高。

2019 年 4 月，苏州工业园区明天金属材料有限公司采购价格偏高，主要系采购冷轧板规格为 3.0mm，比发行人主要使用的 1.2mm 至 2.0mm 规格冷轧板价格高，所以当月采购平均价格偏高。

综上所述，发行人冷轧板采购价格公允，不同供应商采购价格不存在较大差异。

（2）铜线

报告期内，主要原材料铜线采购额占采购总额的比例分别为 17.90%、21.41% 及 26.96%。铜线每月平均采购价格与 LME 铜现货结算价进行对比如下图所示：



由上图可知，2018 年至 2020 年 1 月铜市场价格震荡波动，2020 年 2 月开始铜市场价格又出现较一定幅度下降，2020 年 5 月开始随着铜市场价的持续走高。报告期内，铜线的采购价格变动趋势与 LME 铜现货结算价的变动趋势基本一致。

报告期，从主要供应商采购的铜线数量及平均价格如下：

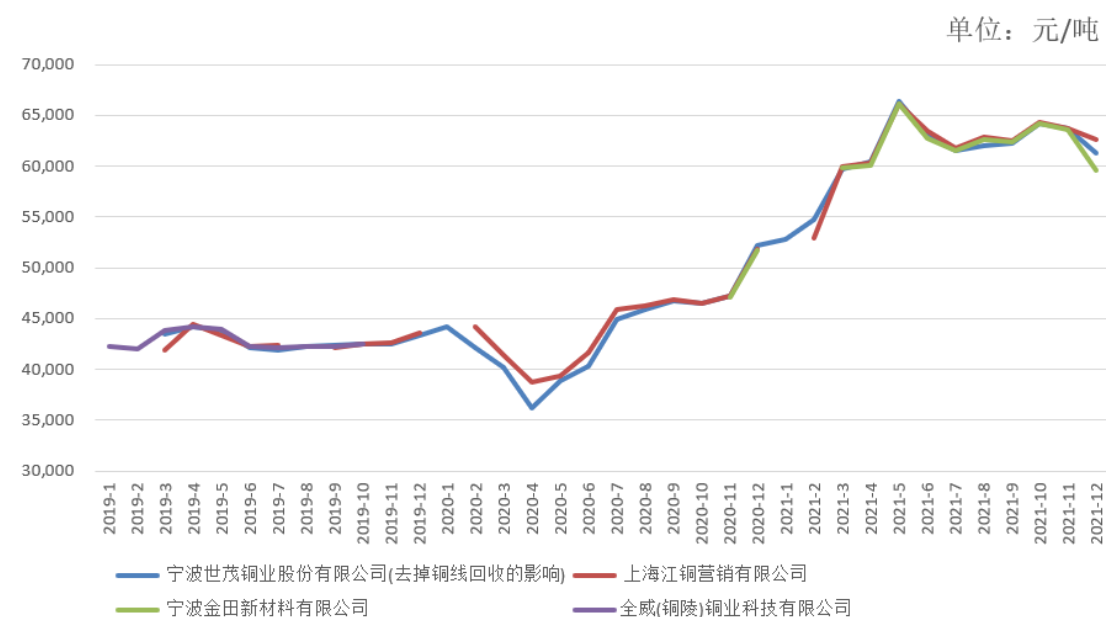
客户名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购数量 (吨)	平均价格 (元/吨)	采购数量 (吨)	平均价格 (元/吨)	采购数量 (吨)	平均价格 (元/吨)
宁波世茂铜业股份有限公司	2,059.36	60,024.54	1,916.77	44,302.06	1,049.95	42,854.19
上海江铜营销有限公司	329.91	61,881.88	337.64	44,587.68	273.93	42,822.83
宁波金田新材料有限公司	783.42	62,051.17	64.85	49,415.02	-	-
全威（铜陵）铜业科技有限公司	-	-	-	-	383.91	42,689.58

上表可知，2019 年度不同供应商采购平均价格差异比较小，2020 年度、2021 年度不同供应商采购平均价格具有一定差异，主要原因是市场价格变动较快，

不同供应商采购时间分布不同所致。报告期，铜线不同供应商月采购平均价格分析图如下：



由上图可知，供应商月平均价格差异较小。2020 年 4-8 月及 2021 年 5-12 月宁波世茂铜业股份有限公司年平均采购价格偏低，主要系公司与宁波世茂铜业股份有限公司开展部分铜线回收加工业务，采购入账价格为加工费净额，拉低了铜线采购平均价格。去掉铜线回收业务后铜线不同供应商月采购平均价格分析图如下：



如果去掉铜线回收加工部分的影响，不同供应商月采购平均价格差异极小。

综上所述，发行人铜线采购价格公允，不同供应商采购价格不存在较大差异。

2、分类说明发行人其他原材料报告期内采购价格及变化情况，同类型原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异，如是，请进一步分析原因及合理性。

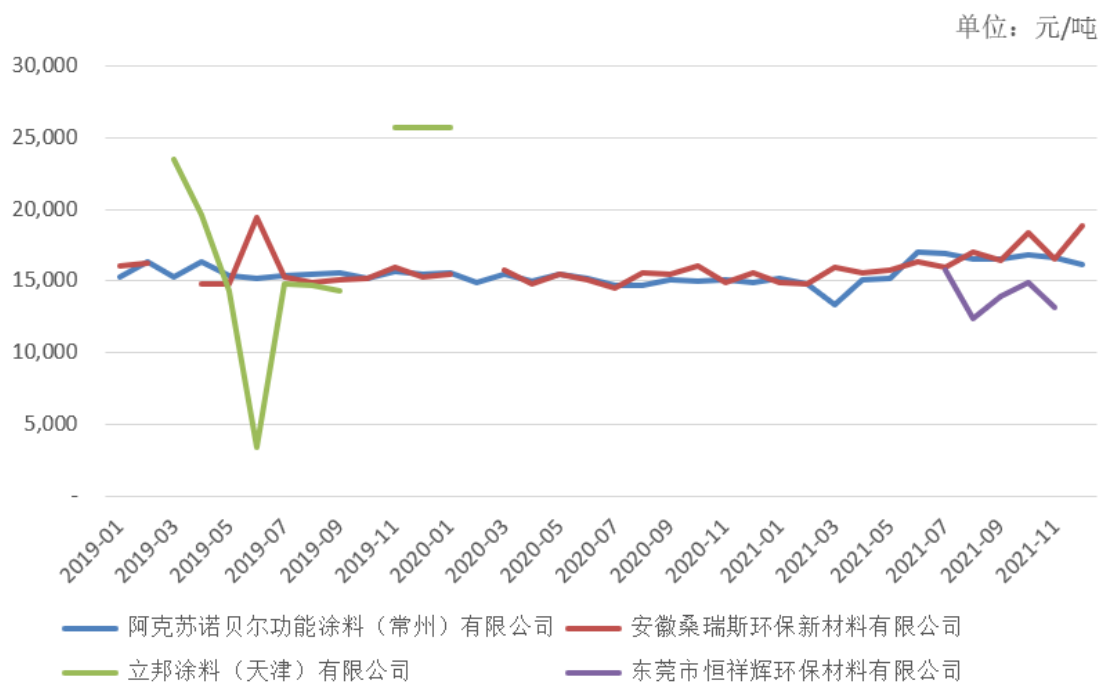
发行人主要产品为数据中心机柜及综合布线产品。除了冷轧板、铜线外，选取发行人其他原材料中各期采购额较高且具有高可比性的原材料进行比较采购价格及变化。从辅材中选取用于机柜生产的塑粉、热镀锌板和用于数据线缆生产的高密度 HDPE，从包装物中选取缠绕膜。

（1）塑粉

报告期，各期采购平均价格如下：

期间	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购平均价格（元/吨）	15,541.79	15,141.56	15,520.84

报告期，主要供应商月平均采购价格情况如下图：



报告期各期采购平均价格相对平稳。报告期，阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司和安徽桑瑞斯环保新材料有限公司各期采购金额合计占比为 92.22%、98.64%、87.33%，价格平稳，采购单价差异较小。立邦涂料（天津）有限公司和东莞市恒祥辉环保材料有限公司采购量较少，采购单价波动性较大，主要是非常规用色塑粉价格差异所致。2019 年 7 月立邦涂料（天津）有限公司采购价格特别低，主要是因塑粉质量瑕疵，供应商给予折扣价所致，价格差异具有合理性。

（2）热镀锌板

报告期，各期采购平均价格如下：

期间	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购平均价格（元/吨）	5,925.97	4,493.33	4,271.65

报告期，主要供应商月平均采购价格情况如下图：



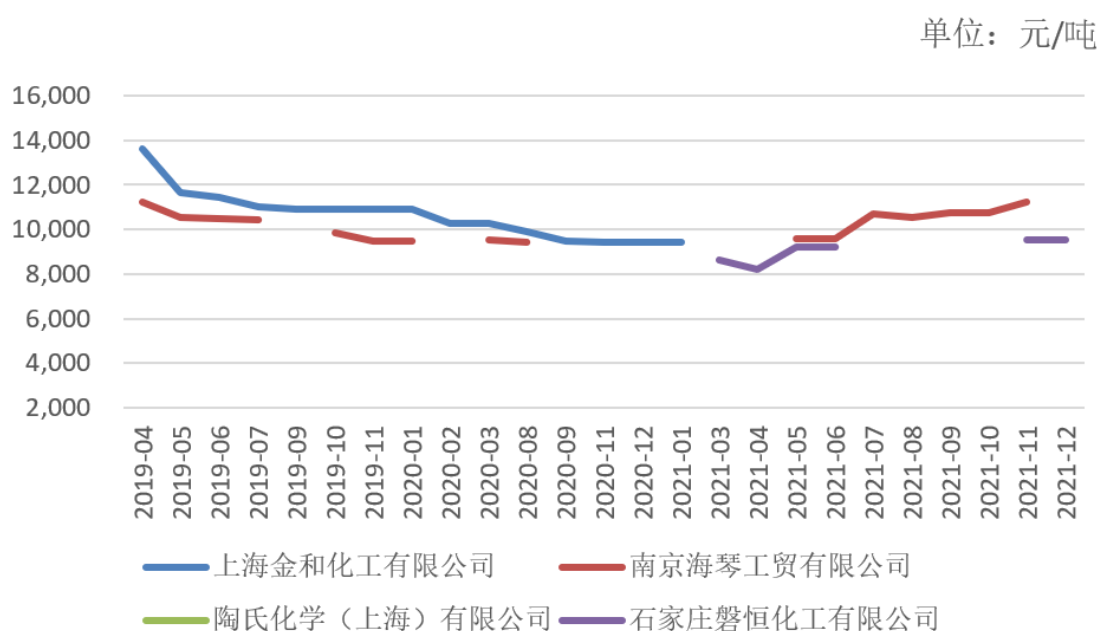
报告期，2019 年至 2020 年 5 月，热镀锌板价格波动向下趋势，自 2020 年 5 月开始价格迅速拉升，2021 年 10 月开始略有下降。主要供应商月平均采购价格趋势基本一致，不同供应商采购价格差异较小。

（3）高密度 HDPE

报告期，各期采购平均价格如下：

期间	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购平均价格 (元/吨)	9,909.76	9,684.29	11,368.24

报告期，主要供应商月平均采购价格情况如下图：



报告期，高密度 HDPE 价格先小幅度下降后小幅度上升，2021 年度价格略有增长。上海金和化工有限公司主要代理销售美国进口的陶氏化学的高密度 HDPE，价格偏高。南京海琴工贸有限公司主要代理销售泰国进口的高密度 HDPE，石家庄磐恒化工有限公司主要销售国产的高密度 HDPE，泰国进口和国产的高密度 HDPE 价格偏低一些。

综上所述，主要供应商月平均采购价格趋势基本一致，不同供应商采购价格差异较小。

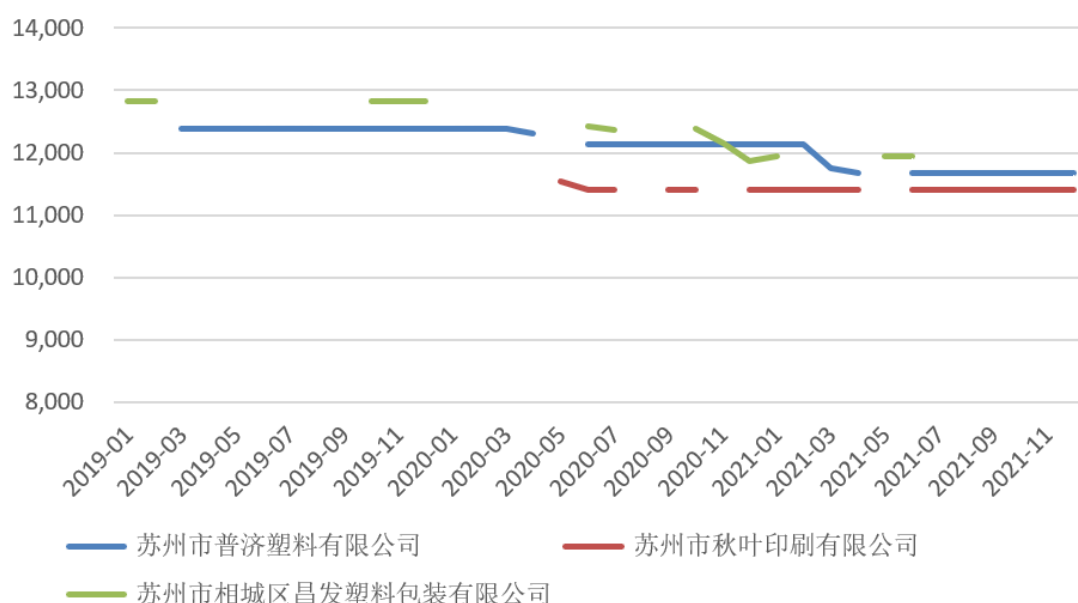
（4）缠绕膜

报告期，各期采购平均价格如下：

期间	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购平均价格 (元/吨)	11,746.65	11,970.27	12,371.75

报告期，主要供应商月平均采购价格情况如下图：

单位：元/吨



报告期，缠绕膜价格整体波动向下趋势。主要供应商月平均采购价格趋势基本一致，采购价格差异较小。

(四) 说明发行人报告期内各类原辅材料采购、耗用与产量匹配关系，各类原辅材料单耗是否稳定，如存在变动，请进一步分析原因。

按生产工艺及生产线划分，公司产品可以分为机柜类产品和数据电缆类产品，机柜类产品包括服务器机柜、冷热通道、微模块、T-block 机架、布线机柜及其他定制机柜等机柜类产品，机柜类产品对应的原材料主要为冷轧板、塑粉等，数据电缆类产品对应的原材料主要为铜线、高密度 HDPE 等。下文分别对机柜类产品和数据电缆类产品主要原材料的采购、耗用及其产品的产出情况进行对比分析。

1、机柜类产品主要原辅材料的采购、耗用与产量匹配关系分析

报告期内，机柜类产品主要原辅材料冷轧板、塑粉的采购及耗用匹配关系如下：

项 目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
冷轧板	采购量（吨）	38,722.93	34,422.41	33,142.61
	耗用量（吨）	37,612.53	34,512.38	32,514.75
	耗用/采购比	0.97	1.00	0.98
塑粉	采购量（吨）	843.20	823.35	748.25

项 目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
	耗用量（吨）	848.35	785.66	766.96
	耗用/采购比	1.01	0.95	1.03

如上表所示，公司冷轧板、塑粉、热镀锌板耗用/采购比相对稳定，且较为匹配。

由于不同类型的机柜类产品差异较大，无法进行换算，故按机柜类产品产值计算单耗，机柜类产品的主要原辅料-冷轧板、塑粉整体的单耗情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
冷轧板生产耗用量(千克)	37,020,918.50	33,839,467.66	32,128,110.99
塑粉生产耗用量(千克)	799,922.06	730,810.50	746,955.78
机柜类产品产值(万元)	61,492.97	46,329.38	43,515.20
每万元数据中心机柜产值耗用冷轧板数量(千克/万元)	602.03	730.41	738.32
每万元数据中心机柜产值耗用塑粉数量(千克/万元)	13.01	15.77	17.17

公司冷轧板单耗 2019-2020 年基本稳定，2021 年较 2020 年有所下降，主要原因系 2021 年 T-block 机架产值大幅增加，T-block 机架中配件占比较高，配件基本不耗用冷轧板，故每万元数据中心机柜产值耗用冷轧板数量有所下降；另外，T-block 机架生产工艺是趋完善，也促使冷轧板单耗有所下降。

报告期内，公司塑粉单耗逐年下降，主要系为满足客户对通风率的要求，产品开孔率有所增加，相应的塑粉单耗有所下降；另外，2021 年 5 月新增电泳喷涂流水线后，进一步减少对塑粉耗用。

2、数据电缆类产品主要原辅材料的采购及耗用的匹配关系分析

报告期内铜线、高密度 HDPE 的采购及耗用的匹配关系如下：

项 目		2021 年度	2020 年度	2019 年度
铜线	采购量（吨）	3,172.69	2,319.25	1,707.79
	耗用量（吨）	3,249.98	2,277.47	1,670.04
	耗用/采购比	1.02	0.98	0.98
高密度 HDPE	采购量（吨）	921.42	776.28	539.73
	耗用量（吨）	1,012.89	678.27	569.24

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
耗用/采购比	1.10	0.87	1.05

如上表所示，公司铜线、高密度 HDPE 耗用/采购比相对稳定，且较为匹配。

报告期内，数据电缆类产品主要原辅料-铜线、高密度 HDPE 整体的耗用产出比情况如下：

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铜线生产耗用量(千克)	3,233,554.67	2,266,499.05	1,633,149.26
高密度 HDPE 生产耗用量(千克)	1,011,993.28	677,322.75	563,823.18
数据电缆产量(公里)	186,486.20	131,042.23	90,665.92
每公里数据电缆类产品耗用铜线数量(千克/公里)	17.34	17.30	18.01
每公里数据电缆类产品耗用高密度 HDPE 数量(千克/公里)	5.43	5.17	6.22

如上表所示，公司铜线、高密度 HDPE 报告期内耗用产出比基本稳定，呈现逐年小幅下降，主要原因系公司通过技术升级，在确保产品质量及性能的前提下，导体直径和线缆外径不断变细，相应单位数据电缆产品耗用的铜线、护套料也有所下降。

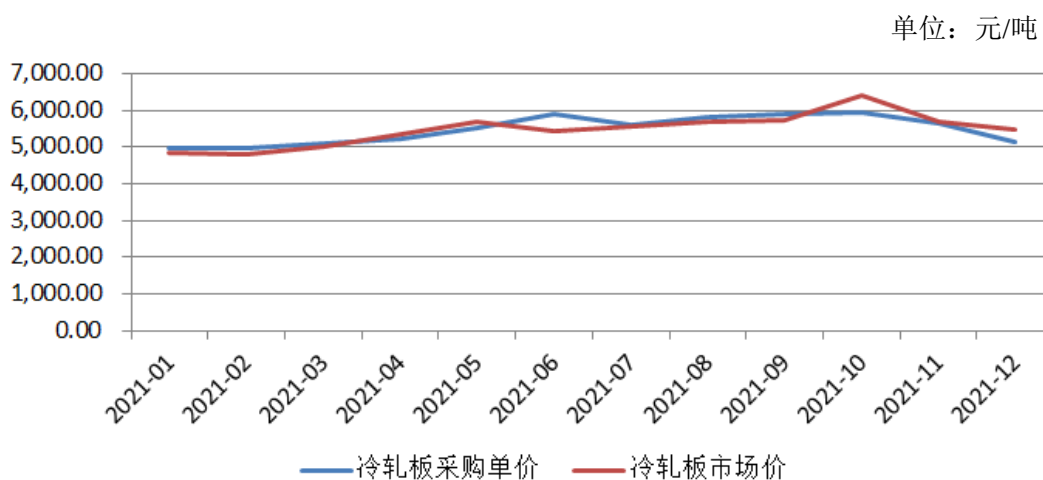
（五）结合 2021 年年初以来主要原、辅材料市场价格、采购价格变化情况，发行人原材料储备情况等量化分析近期原材料上涨对发行人经营业绩影响情况，并量化完善“上游原材料价格波动风险”的风险提示。

1、结合 2021 年年初以来主要原、辅材料市场价格、采购价格变化情况，发行人原材料储备情况等量化分析近期原材料上涨对发行人经营业绩影响情况

（1）2021 年年初以来主要原、辅材料市场价格、采购价格变化情况

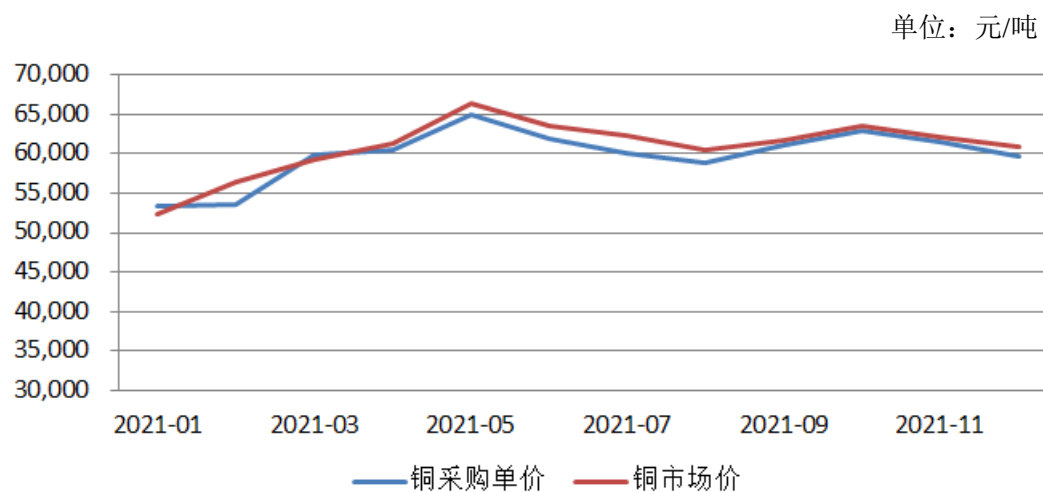
公司 2021 年度主要原、辅材料市场价格、采购价格变动情况如下：

①冷轧板



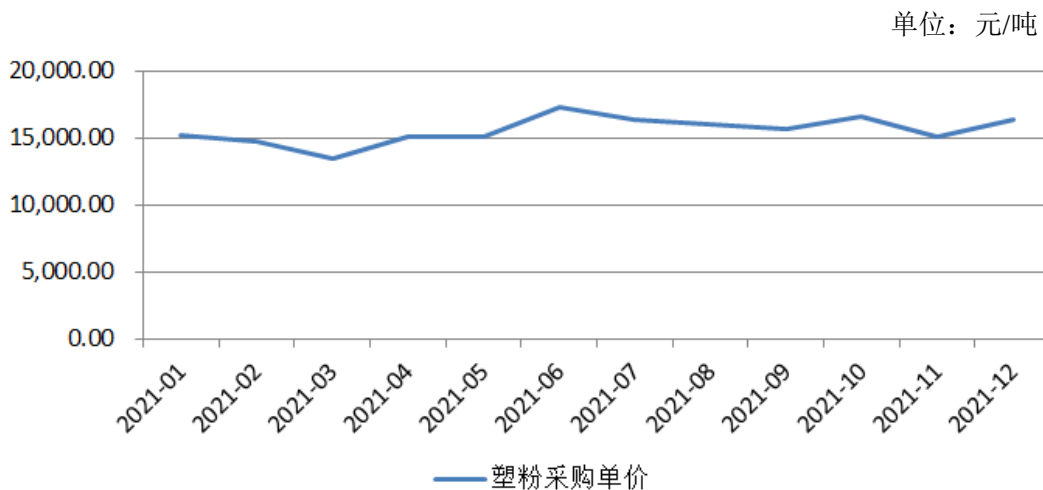
2021 年度冷轧板价格呈上涨趋势，公司采购价格与市场价格相当。

②铜线



2021 年度铜线价格总体呈上涨趋势，2021 年 5 月开始有所回调，公司采购价格与市场价格相当。

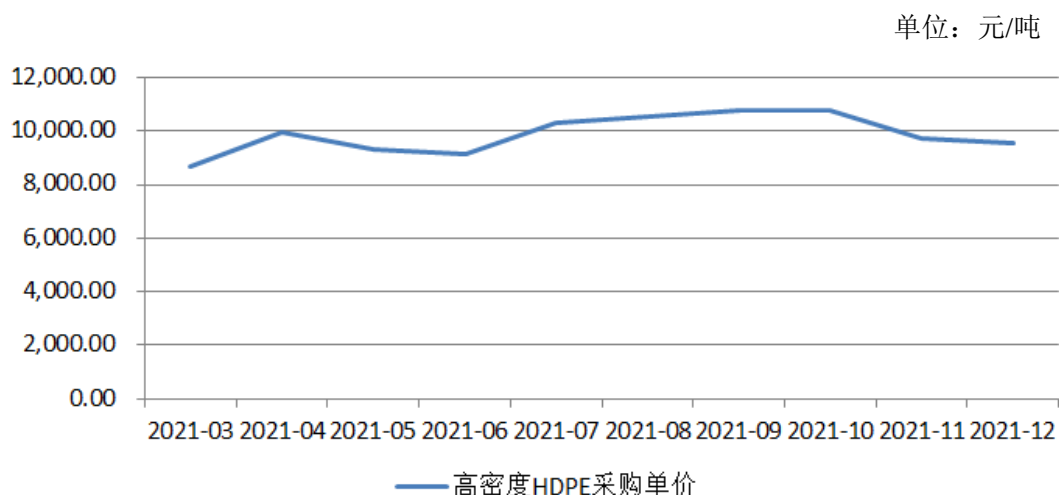
③塑粉



注：无法通过公开信息查询到塑粉市场价格，故此处仅列示采购价格。

2021 年度塑粉价格略有上升。

④高密度 HDPE



注：无法通过公开信息查询到高密度 HDPE 市场价格，故此处仅列示采购价格。

2021 年度高密度 HDPE 价格略有上升。

(2) 发行人原材料储备情况

发行人 2021 年年初原材料储备量占 2021 年度耗用量占比情况如下：

项 目	期初留存耗用比 (%)
冷轧板	3.27
铜线	3.24
塑粉	6.62
高密度 HDPE	14.02

(3) 量化分析近期原材料上涨对发行人经营业绩影响情况

报告期内，发行人的主要原材料为冷轧板、铜线、塑粉、高密度 HDPE 等，受市场及供给端的影响，主要原材料价格呈现出一定波动。报告期各期间内，发行人的原材料在生产中投入较大，鉴于直接材料占生产成本的比重均占 70%以上，原材料价格的波动将对公司营业成本产生重大影响，如果未来主要原材料的价格持续上涨，公司的生产成本将增加，对公司的经营业绩会造成不利影响。

2020 年、2021 年，上述主要原材料的采购平均价格变动情况如下：

单位：元/吨

原材料名称	2021 年度	2020 年度	2021 年度较 2020 年度采购单价增长率
冷轧板	5,519.78	3,978.71	38.73%
铜线	60,718.10	44,486.60	36.49%
塑粉	15,543.88	15,141.56	2.66%
高密度 HDPE	9,909.76	9,684.29	2.33%

如上表所示，受全球通货膨胀压力导致的工业原料涨价，2021 年度，公司上述主要原材料采购单价均有不同程度的上涨，其中冷轧板、铜线采购单价上涨均超过 35.00%，上涨幅度较大。主要原材料上涨对公司 2021 年度毛利率的影响如下表所示：

原材料名称	原材料成本占比	原材料单价增长率	成本变动率	对毛利率的影响
冷轧板	24.19%	38.73%	9.06%	-7.04%
铜线	23.06%	36.49%	8.14%	-6.38%
塑粉	1.48%	2.66%	0.04%	-0.03%
高密度 HDPE	1.01%	2.33%	0.02%	-0.02%
合 计	-	-	-	-13.47%

注：原材料成本占比=原材料成本/总成本；成本变动率=原材料成本占比×原材料单价增长率×（1-原材料 2020 年末留存及耗用比）

综上，2021 年以来受全球通货膨胀压力导致的大宗商品涨价，发行人生产过程中使用的主要原材料冷轧板、铜线、塑粉、高密度 HDPE 等材料价格均有不同程度涨幅。若在原材料价格持续变动的情况下，发行人未能将价格波动及时传导到下游客户，那么有可能对发行人的盈利能力造成不利影响。

2、量化完善“上游原材料价格波动风险”的风险提示

以下根据上述测算结果，量化完善“上游原材料价格波动风险”的风险提示，具体如下：

“公司主要产品为数据中心机柜及综合布线产品，其所需的主要原材料包括冷轧板、铜线等。报告期内，公司生产耗用的原材料占当期主营业务成本的比例分别为 73.53%、74.22%和 78.84%，占比较高。

2021 年以来，受国际政治形势、新冠疫情等因素的影响，主要原材料市场

价格和采购价格均持续上涨。在不考虑产品销售单价同时上涨的情况下，主要材料价格上涨，导致 2021 年度毛利率下降 13.47%，公司毛利率对原材料价格上涨较为敏感。

虽然公司采取的定价模式，可以在一定程度上传导原材料价格变动带来的影响。但在未来原材料价格急剧变动的情况下，由于订单执行的滞后性，公司可能无法完全将价格波动及时传导到下游客户，对盈利能力造成不利影响。”

发行人在招股说明书“重大事项提示”之“三、公司的市场地位和技术水平”之“（一）主要原材料价格波动风险”部分补充披露上游原材料价格波动风险。

（六）结合报告期内主要生产机器能耗情况、产量变化等说明发行人水电耗用量与产量匹配关系，说明 2021 年 1-3 月购电价格下降原因，结合当地“双限”政策内容，说明“双限”政策对发行人生产经营的具体影响。

1、结合报告期内主要生产机器能耗情况、产量变化等说明发行人水电耗用量与产量匹配关系，说明 2021 年 1-3 月购电价格下降原因

报告期内，发行人主要销售产品为数据中心机柜及综合布线产品。按生产工艺及生产线划分，主要包括机柜类产品（数据中心、布线机柜、其他定制机柜）、数据电缆产品，上述产品销售额占报告期各期间销售收入的比例分别为 87.06%、87.21%和 86.87%。

报告期内，发行人生产上述产品使用的主要机器设备情况如下表所示：

产品类别	生产过程中使用主要机器设备
机柜产品	数控冲床、数控激光切割机、折弯机器人、焊接机器人、喷涂流水线
数据电缆	串列生产线、绞对机、成缆机、护套生产线

在日常生产经营过程中使用的主要能源包括厂房及机器设备所耗用的电力、水等。由于不同细分产品下所适用的能源有所差异，因此对于报告期各期间内，发行人能源耗用数量与各细分类型下的产品的产量或产值之间的匹配情况如下：

产品	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
机柜产品	用电数量（万度）	1,258.95	901.44	817.96
	用水数量（万吨）	12.09	9.25	9.21

产品	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	产品产值（万元）	61,492.97	46,329.38	43,515.20
	单位产值耗电量（度/元）	0.02	0.02	0.02
	单位产值耗水量（千克/元）	1.97	2.00	2.12
数据 电缆	用电数量（万度）	733.96	556.14	425.76
	用水数量（万吨）	0.96	0.78	0.75
	产品产量（公里）	186,486.20	131,042.23	90,665.92
	单位产量耗电量（度/公里）	39.36	42.44	46.96
	单位产量耗水量（吨/公里）	0.05	0.06	0.08

注：公司生产的机柜产品（包括数据中心机柜、布线机柜及其他定制机柜）主要为非标准产品，采用柔性制造、共线生产，机柜产品各细分类型差异加大，机柜产品总体产量不具有统计意义，所以采用机柜产品总体产值与能耗分析匹配性

发行人就上述主要产品的能耗与产品产量、产值之间的匹配关系分析如下：

（一）机柜产品

①单位耗电量：报告期公司机柜产品单位产值耗电量 0.02 度/元，单位耗电量相对稳定。

②单位耗水量：报告期公司单位耗水量相对稳定。单位耗水量波动主要是：公司用水主要用喷涂流水线，用于清洁机柜产品及其配件，用水量与机柜及配件的规格尺寸有关，主要产品为非标准产品，导致单位产值用水量略有波动，各期单位耗水量不具有较大差异；2021 年度单位产值耗水量减少主要是新增喷涂流水线，采用电泳与粉末静电自动化生产线，避免了二次喷涂，节约了用水。

（二）数据电缆

①单位耗电量：报告期，除了 2019 年度数据电缆产品单位耗电量偏高外，其他年度相对平稳。2019 年度公司数据电缆产品单位产量耗电量偏高，主要原因是数据电缆生产车间于 2018 年 10 月安装中央空调，用于调节夏季高温时的生产车间的温湿度。2019 年度夏季投入使用，增加了全年电量使用，由于当年产量较低，导致单位产量耗电量偏高。随着 2020 年、2021 年产量的增加，总产量摊薄了中央空调的用电量，数据电缆耗电量逐渐下降。因此，报告期数据

电缆单位耗电量波动性具有合理性。

②单位耗水量：报告期公司单位耗水量相对稳定。单位耗水量波动主要是：公司用水主要用导体挤出环节降温，数据电缆加工总体用水量较少，且报告期改良生产工艺，使用水可以循环利用，进一步降低单位耗水量。因此，2020 年、2021 年，单位耗水量略有下降。

报告期，公司各期购电价格分别为 0.71 元/度、0.70 元/度、0.68 元/度，相对平稳，2021 年度购电价格略有下降。具体情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
用电金额（万元）	1,533.31	1,180.63	1,017.14
用电量（万度）	2,253.92	1,684.51	1,432.08
单价（元/度）	0.68	0.70	0.71

公司电费计费规则为：固定费用+用电量（度）*用电价格（元/度），其中固定费用包括基本电容费用及其他代收费用。电费单价根据用电时段有所差异，用电高峰期电价较高，用电低谷期电价较低。随着公司用电量的增长，摊薄了固定费用，导致购电单价略有下降。

2、结合当地“双限”政策内容，说明“双限”政策对发行人生产经营的具体影响

目前，“双限”政策未对发行人生产经营产生重大不利影响。发行人境内主体位于江苏省苏州市及浙江省宁波市。

①“双限”政策内容

2021 年 8 月和 9 月，国家发改委陆续发布《2021 年上半年各地区能耗双控目标完成情况晴雨表》和《完善能源消费强度和总量双控制度方案》，指导各地区各部门深入推进节能降耗工作，推动高质量发展和助力实现碳达峰、碳中和目标。上述政策目标指导下，各地相继出台限电限产举措。

针对“能耗双控”，江苏省政府未发布正式文件，江苏省各市根据各自能耗指标要求，对区域内企业执行限电限产。

根据浙江省能源局 2021 年 10 月 9 日发布的《关于启动有序用电方案的通

知》的要求，从 10 月 10 日起启动 C 级有序用电方案，开展错避峰用电，切实保障民生用电、重要用户、重点企业生活生产用电；10 月 19 日，浙江省能源局发布《省能源局关于将有序用电方案从 C 级降至 B 级的通知》，通知决定自 10 月 20 日起将浙江省有序用电等级由 C 级调整降低至 B 级；11 月 7 日，浙江省能源局发布《关于暂停有序用电措施的通知》，宣布自 11 月 8 日起暂停全省有序用电方

②说明“双限”政策对发行人生产经营的影响

苏州厂区未收到政府正式限电通知，限电期间为 2021 年 9 月下旬至 10 月上旬，苏州市相城区黄埭镇统计部门工作人员负责限电通知，2021 年 9 月累计限电 5 天，10 月累计限电 6 天，11 月之后未收到限电通知，发行人根据限电通知合理规划车间生产和休息，各月停工天数接近发行人厂区各月正常休息天数。因此，“双限”未对发行人苏州厂区的生产经营造成重大不利影响。

根据 2021 年 10 月 9 日浙江省能源局发布《关于启动有序用电方案的通知》后，发行人在生产用电方面被要求“用五停二”，属于上述规定内企业中限电影响程度较轻的一档。限电车间均已制定有序用电工作要求，合理规划生产和休息，因此限电期间的限电措施未对发行人宁波厂区的生产经营造成重大不利影响。根据 2021 年 11 月 7 日浙江省能源局《关于暂停有序用电措施的通知》，11 月 8 日起取消限电管控后，发行人的生产经营用电已全部恢复正常。

综上所述，“双限”政策未对发行人生产经营产生重大不利影响。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- 1、获取报告期内公司对于主要原材料的采购明细表，对报告期内对不同材料的采购方、采购数量、采购总额等信息进行对比分析；
- 2、查询主要原材料的公开价格走势，与报告期内公司采购相同或相似原材料的采购单价进行对比分析；

3、获得报告期内主要原材料采购、耗用与产量匹配表，验证各类原材料耗用的稳定性及变动情况；

4、与公司管理层及有关负责人进行访谈，判断报告期内主要原材料采购数量变化、主要供应商采购价格差异原因、原材料耗用产出比差异原因、原材料采购单价上升原因等；

5、登录企查查查询发行人各主要供应商的信息，查询发行人各主要供应商的分布情况，走访发行人主要供应商；

6、模拟测算近期主要原材料价格上涨对公司业绩的影响情况；

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人与前述主要供应商合作稳定、供应商变化具有合理性、发行人采购金额与供应商经营规模匹配，存在成立或开始合作当年或次年即成为发行人主要供应商的情形，原因具有合理性；

2、发行人与宁波世茂铜业股份有限公司开始合作当年即采购金额较高的原因具有合理性，发行人 2018 年向苏州市开元金属材料有限公司采购规模较高但 2020 年开始向汇翎德（苏州）科技材料有限公司采购金额下降的原因具有合理性；

3、发行人主要原材料采购价格具有公允性；同类型原材料不同供应商采购价格不存在较大差异；

4、发行人报告期内各类主要原材料的采购、耗用与产量具有匹配性，各类原材料单耗存在波动具有合理性解释；

5、发行人已量化分析近期原材料上涨对发行人经营业绩影响情况，并补充披露“上游原材料价格波动风险”的风险提示；

6、2021 年 1-3 月购电价格下降原因具有合理性；“双限”政策未对发行人生产经营产生重大不利影响。

问题 14：关于毛利率及业绩下滑风险提示

申请文件显示：

（1）发行人主营业务毛利率分别为 20.58%、24.27%、19.51%和 15.18%，随着主要原材料冷轧板和铜线价格波动而有所波动。发行人在毛利率分析部分称铜线和冷轧板是综合布线产品最主要的原材料，但原材料采购分析部分未包含综合布线产品采购冷轧板。

（2）2020 年下半年，发行人主要产品原材料（冷轧板、铜线）市场价格涨幅较大，但发行人前述原材料采购价格涨幅不大。2020 年发行人毛利率下降另一原因为公司执行新收入准则、运输费用调整至主营业务成本所致。

（3）2020 年发行人综合布线产品毛利率下降另一原因为与部分客户长期合同锁定了数据电缆销售价格。

（4）2021 年 1-3 月发行人主营业务毛利率为 15.18%，较 2020 年下降 4.33%，主要原因系原材料价格上涨所致。2021 年 1-3 月发行人净利润为 154.92 万元。

（5）发行人数据中心机柜与可比公司毛利率存在差异主要原因系双方在产品细分类型、客户群体、销售渠道等方面均有所不同；发行人综合布线产品毛利率高于主要系数据电缆和专用电缆市场竞争激烈、毛利率较低，而公司综合布线产品包含了布线机柜等毛利率较高的产品。发行人未说明同行业可比公司毛利率中是否考虑运输费用调整的影响。

请发行人：

（1）说明综合布线产品使用原辅材料具体情况及占比，检查招股说明书中关于各类产品采购、使用原辅材料的表述是否一致。

（2）说明数据中心机柜、综合布线产品细分产品报告期内毛利率及变动情况，运输费用调整至主营业务成本对发行人各类细分产品毛利率影响程度，并结合调整前的各类细分产品毛利率变化情况、产品单价及单位成本变化情况等，进一步分析报告期内各类细分产品毛利率变化原因。

（3）结合发行人原辅材料采购周期、采购价格、生产周期、库存情况等说明 2020 年下半年开始原材料市场价格大幅上涨但发行人原材料采购价格小幅上涨的原因及合理性；就原材料市场价格上涨对发行人毛利率影响程度进行敏感性分析，并说明与发行人实际毛利率变化是否一致。

(4) 说明发行人各类产品营业成本中料、工、费占比与同行业可比公司是否一致及差异原因。

(5) 说明报告期内签订具有锁价性质的长期合同的原因、客户、销售金额及占比、截至目前执行进展，前述长期合同的客户是否存在关于销售量或销售金额的约定，量化前述合同对报告期内产品毛利率影响情况。

(6) 说明发行人同行业可比公司毛利率是否考虑运输费用变化影响，并在同一会计处理口径下分析发行人细分产品毛利率与同行业可比公司同类产品比较情况，如有差异，请进一步分析原因及合理性；结合发行人数据电缆类型、技术水平等分析发行人与兆龙互连同类产品毛利率比较情况。

(7) 说明发行人与选取的同行业可比公司在具体产品内容、产品特征、用途、生产方式、销售渠道、客户群体特征及集中度、产品市场竞争程度等比较情况说明发行人产品与同行业可比公司毛利率差异的原因及合理性。

(8) 说明截至目前原材料市场价格变动及预计未来变化趋势、发行人采购价格变动情况、在手订单情况及执行情况、已执行订单及在手订单中与数据中心机柜及综合布线产品主要客户调价约定情况等说明发行人未来毛利率是否存在进一步下滑风险，未来是否存在业绩大幅下滑风险，如是，请进行充分的风险提示。

(9) 结合报告期内分季度业绩情况说明发行人是否存在收入、净利润季节性波动较大的情形，是否存在季节性亏损的情形或季节性亏损的风险，如有，请进一步分析原因、对发行人未来业绩影响情况，并进行充分的风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 说明综合布线产品使用原辅材料具体情况及占比，检查招股说明书中关于各类产品采购、使用原辅材料的表述是否一致

报告期内，公司综合布线产品成本构成情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	---------	---------	---------

	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
铜线	19,536.46	48.97	9,995.78	41.30	6,990.59	34.66
冷轧板	5,767.67	14.46	3,385.05	13.99	3,904.90	19.36
辅材	6,495.97	16.28	4,541.43	18.76	3,480.81	17.26
配件组件	5,740.44	14.39	4,623.80	19.11	4,246.65	21.06
包装物	1,551.10	3.89	1,040.18	4.30	846.42	4.20
其他	806.68	2.02	615.79	2.54	699.61	3.47
合计	39,898.33	100.00	24,202.04	100.00	20,168.98	100.00

报告期内，铜线和冷轧板是综合布线产品的主要原材料，合计金额分别为 10,895.49 万元、13,380.83 万元和 25,304.14 万元，占综合布线产品成本的比例分别为 54.02%、55.29%和 63.42%。

公司对招股说明书进行了全面检查，对招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司主营业务具体情况”之“（二）公司原材料和能源供应情况”之“1、主要原材料供应及价格变动情况”之“（1）主要原材料供应情况”进行了修改，具体如下：

“

（1）主要原材料供应情况

报告期内，公司主要原材料采购金额及占采购总额比例情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	占采购总 额比例 (%)	金额 (万元)	占采购总 额比例 (%)	金额 (万元)	占采购总 额比例 (%)
冷轧板	21,374.21	29.91	13,695.68	28.42	13,071.51	32.00
铜线	19,264.00	26.96	10,317.57	21.41	7,311.42	17.90
辅材	12,938.12	18.10	8,306.44	17.24	6,400.14	15.67
配件组件	9,363.43	13.10	6,455.21	13.40	5,250.59	12.86
包装物	3,708.69	5.19	2,496.07	5.18	2,138.56	5.24
合计	66,648.45	93.26	41,270.97	85.65	34,172.23	83.67

”

(二) 说明数据中心机柜、综合布线产品细分产品报告期内毛利率及变动情况，运输费用调整至主营业务成本对发行人各类细分产品毛利率影响程度，并结合调整前的各类细分产品毛利率变化情况、产品单价及单位成本变化情况等，进一步分析报告期内各类细分产品毛利率变化原因

1、说明数据中心机柜、综合布线产品细分产品报告期内毛利率及变动情况

(1) 数据中心机柜细分产品毛利率情况

报告期内，公司数据中心机柜细分产品毛利率及变动情况如下：

单位：%

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	波动点数	毛利率	波动点数	毛利率
服务器机柜	14.97	-6.50	21.47	-3.27	24.74
冷热通道	21.07	-6.85	27.92	-5.23	33.15
微模块	17.52	-1.74	19.26	-8.56	27.82
T-block 机架	23.99	-3.75	27.74	-	-
机柜组件	18.65	-4.98	23.62	-1.93	25.56
数据中心机柜	17.93	-5.15	23.08	-2.87	25.95

(2) 综合布线产品细分产品毛利率情况

报告期内，公司综合布线产品细分产品毛利率及变动情况如下：

单位：%

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	波动点数	毛利率	波动点数	毛利率
数据电缆	5.55	0.41	5.14	-5.11	10.25
布线机柜	14.49	0.24	14.25	-10.11	24.36
其他连接产品	29.17	-4.88	34.05	-5.32	39.36
综合布线产品	11.73	-2.42	14.14	-7.67	21.82

2、运输费用调整至主营业务成本对发行人各类细分产品毛利率影响程度

(1) 运输费用对数据中心机柜细分产品毛利率的影响

报告期内，运输费用调整至主营业务成本对数据中心机柜细分产品毛利率

的影响如下：

单位：%

项目	2021 年度			2020 年度		
	调整后	影响点数	调整前	调整后	影响点数	调整前
服务器机柜	14.97	-3.37	18.34	21.47	-2.49	23.96
冷热通道	21.07	-3.23	24.31	27.92	-2.28	30.20
微模块	17.52	-3.13	20.66	19.26	-2.56	21.82
T-block 机架	23.99	-3.14	27.13	27.74	-2.29	30.03
机柜组件	18.65	-3.03	21.68	23.62	-2.42	26.04
数据中心机柜	17.93	-3.24	21.17	23.08	-2.44	25.51

（2）运输费用对综合布线产品细分产品毛利率的影响

报告期内，运输费用调整至主营业务成本对综合布线细分产品毛利率的影响如下：

单位：%

项目	2021 年度			2020 年度		
	调整后	影响点数	调整前	调整后	影响点数	调整前
数据电缆	5.55	-2.76	8.31	5.14	-3.00	8.15
布线机柜	14.49	-3.24	17.73	14.25	-2.72	16.97
其他连接产品	29.17	-2.45	31.62	34.05	-2.09	36.14
综合布线产品	11.73	-2.76	14.49	14.14	-2.72	16.86

自 2020 年度开始，公司执行新收入准则，将与产品销售相关的运输费用调整至主营业务成本进行核算。因此，2020 年度和 2021 年度，公司数据中心机柜毛利率分别平均下降 2.44 个百分点和 3.24 个百分点，综合布线产品毛利率分别平均下降 2.72 个百分点和 2.76 个百分点。

3、结合调整前的各类细分产品毛利率变化情况、产品单价及单位成本变化情况等，进一步分析报告期内各类细分产品毛利率变化原因

（1）数据中心机柜细分产品毛利率变化原因

报告期内，公司运输费用调整前数据中心机柜细分产品毛利率变化如下：

单位：%

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	波动点数	毛利率	波动点数	毛利率
服务器机柜	18.34	-5.62	23.96	-0.78	24.74
冷热通道	24.31	-5.89	30.20	-2.95	33.15
微模块	20.66	-1.16	21.82	-6.00	27.82
T-block 机架	27.13	-2.90	30.03	-	-
机柜组件	21.68	-4.36	26.04	0.48	25.56
数据中心机柜	21.17	-4.34	25.51	-0.44	25.95

报告期内，公司运输费用调整前数据中心机柜单价及单位成本对毛利率的影响如下：

单位：%

项目	2021 年度		2020 年度	
	单价变动影响	单位成本变动影响	单价变动影响	单位成本变动影响
服务器机柜	1.13	-6.75	-0.64	-0.14
冷热通道	10.27	-16.16	-0.29	-2.66
微模块	5.22	-6.39	-23.93	17.93
T-block 机架	17.61	-20.51	-	-

注：单位售价变动对毛利率的影响=（当期单位售价*基期销售数量-基期成本）/（当期单位售价*基期销售数量）-基期毛利率；单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期收入-当期销售数量*基期单位成本）/当期收入。

①服务器机柜

报告期内，公司服务器机柜毛利率分别为 24.74%、23.96%和 18.34%，单价变动对毛利率的影响程度不大，毛利率波动主要受原材料冷轧板采购价格波动影响。报告期内，公司采购冷轧板的平均单价分别为 3,944.02 元/吨、3,978.71 元/吨和 5,519.78 元/吨，与公司服务器机柜毛利率变动趋势基本一致。2021 年度，公司上调了服务器销售价格，但由于原材料价格涨幅较大，单位成本变动影响大于单价变动影响，使得服务器机柜毛利率有所下降。

②冷热通道

报告期内，公司冷热通道毛利率分别为 33.15%、30.20%和 24.31%。2020

年度和 2021 年度，冷热通道毛利率分别下降 2.95 个百分点和 5.89 个百分点，主要受原材料冷轧板采购价格上涨的影响。2020 年度和 2021 年度，公司原材料冷轧板采购价格分别为 3,978.71 元/吨和 5,519.78 元/吨，涨幅分别为 0.88%和 38.73%。2021 年度，冷轧板采购价格上涨使得冷热通道单位成本随之增加，虽然公司对新订单调整了销售价格，但由于订单执行的滞后性，冷热通道毛利率仍然有所下降。

③微模块

报告期内，公司微模块毛利率分别为 27.82%、21.82%和 20.66%，单价变动对毛利率的影响程度相对较大。2019 年度，公司针对客户需求生产并销售了仓储式微模块，该产品结构为复杂的双层结构，生产工艺要求较高，降低了对使用环境的要求，因此，其销售价格和毛利率均相对较高。该部分订单结束后，2020 年度微模块毛利率随之回落。

2021 年度，微模块毛利率基本保持稳定，虽然冷轧板采购价格上涨使得微模块单位成本随之增加，但是公司对新订单调整了销售价格，使得微模块毛利率变动不大。

④T-block 机架

公司自 2020 年度开始销售 T-block 机架，2020 年度和 2021 年度，公司 T-block 机架毛利率分别为 30.03%和 27.13%。2021 年度，受单价和单位成本上涨的影响，T-block 机架毛利率较 2020 年度下降 2.90 个百分点。虽然公司对新订单调整了销售价格，但是由于原材料冷轧板采购价格大幅增长，以及客户对内部装饰配置的要求提高，单位成本的变动影响略高于单价变动影响，因此 T-block 机架毛利率略有下降。

⑤机柜组件

报告期内，公司机柜组件毛利率分别为 25.56%、26.04%和 21.68%。2021 年度，毛利率降低 4.36 个百分点，主要受原材料冷轧板采购价格波动影响，与公司冷轧板采购价格变动趋势基本一致。

(2) 综合布线产品细分产品毛利率变化原因

报告期内，公司运输费用调整前综合布线产品细分产品毛利率变化情况如下：

单位：%

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	波动点数	毛利率	波动点数	毛利率
数据电缆	8.31	0.16	8.15	-2.10	10.25
布线机柜	17.73	0.76	16.97	-7.39	24.36
其他连接产品	31.62	-4.52	36.14	-3.22	39.36
综合布线产品	14.49	-2.37	16.86	-4.96	21.82

报告期内，公司运输费用调整前综合布线产品单价及单位成本对毛利率的影响如下：

单位：%

项目	2021 年度		2020 年度	
	单价变动影响	单位成本变动影响	单价变动影响	单位成本变动影响
数据电缆	19.01	-18.84	-1.40	-0.70
布线机柜	5.56	-4.80	-35.77	28.38

注：单位售价变动对毛利率的影响=（当期单位售价*基期销售数量-基期成本）/（当期单位售价*基期销售数量）-基期毛利率；单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期收入-当期销售数量*基期单位成本）/当期收入。

①数据电缆

报告期内，公司数据电缆毛利率分别为 10.25%、8.15%和 8.31%，单价变动对毛利率的影响程度相对较大。2020 年度，数据电缆毛利率较 2019 年度下降 2.10 个百分点，一方面是原材料铜线采购价格上涨的影响，另一方面是公司此前购置了较多的的生产设备，产能利用率有所不足，为提高数据电缆产能利用率，在争取部分大客户订单时给予了一定价格优惠，导致数据电缆毛利率有所下降。

2021 年度，数据电缆毛利率基本保持稳定，虽然铜线采购价格上涨使得数据电缆单位成本随之增加，但是公司对新订单调整了销售价格，使得数据电缆毛利率变动不大。

②布线机柜

报告期内，公司布线机柜毛利率分别为 24.36%、16.97%和 17.73%。2019 年度，公司针对美国客户产品需求生产并销售了抗震布线机柜。抗震布线机柜由于对抗震功能的特殊要求，主要使用强度较高的原材料进行生产，生产工艺也较为复杂，需进行大量焊接，提高抗震强度，因此该部分产品的价格和毛利率相对较高。该部分订单结束后，2020 年度布线机柜毛利率随之回落。

2021 年度，布线机柜毛利率基本保持稳定，虽然冷轧板采购价格上涨使得布线机柜单位成本随之增加，但是公司对新订单调整了销售价格，使得布线机柜毛利率变动不大。

③其他连接产品

报告期内，公司其他连接产品毛利率分别为 39.36%、36.14%和 31.62%。2020 年度和 2021 年度，其他连接产品毛利率分别下降 3.22 个百分点和 4.52 个百分点，主要受原材料采购价格上涨的影响，考虑到毛利率较高和行业竞争等因素，公司对新订单的销售价格调整较小，使得其他连接产品毛利率有所下降。

（三）结合发行人原辅材料采购周期、采购价格、生产周期、库存情况等说明 2020 年下半年开始原材料市场价格大幅上涨但发行人原材料采购价格小幅上涨的原因及合理性；就原材料市场价格上涨对发行人毛利率影响程度进行敏感性分析，并说明与发行人实际毛利率变化是否一致

1、结合发行人原辅材料采购周期、采购价格、生产周期、库存情况等说明 2020 年下半年开始原材料市场价格大幅上涨但发行人原材料采购价格小幅上涨的原因及合理性

（1）采购周期

公司根据“销售订单+生产计划+保持合理库存”的原则制定采购计划。生产部门根据具体订单需求和生产计划安排，制定出请购需求清单，采购部门根据请购需求向供应商进行询价并生成采购订单。供应商依照采购订单进行生产，并根据订单要求的送货时间进行配送，冷轧板的采购周期在 1-2 天左右，铜线的采购周期在 2-3 天左右。

（2）采购价格

主要原材料冷轧板和铜线均属于大宗商品，市场价格十分透明。冷轧板市场价格主要参考我的钢铁网，铜线市场价格参考上海期货交易所、伦敦金属交易所向供应商询价，供应商则根据当前市场价格和预计加工费进行报价，双方协商一致后签订采购订单。

（3）生产周期

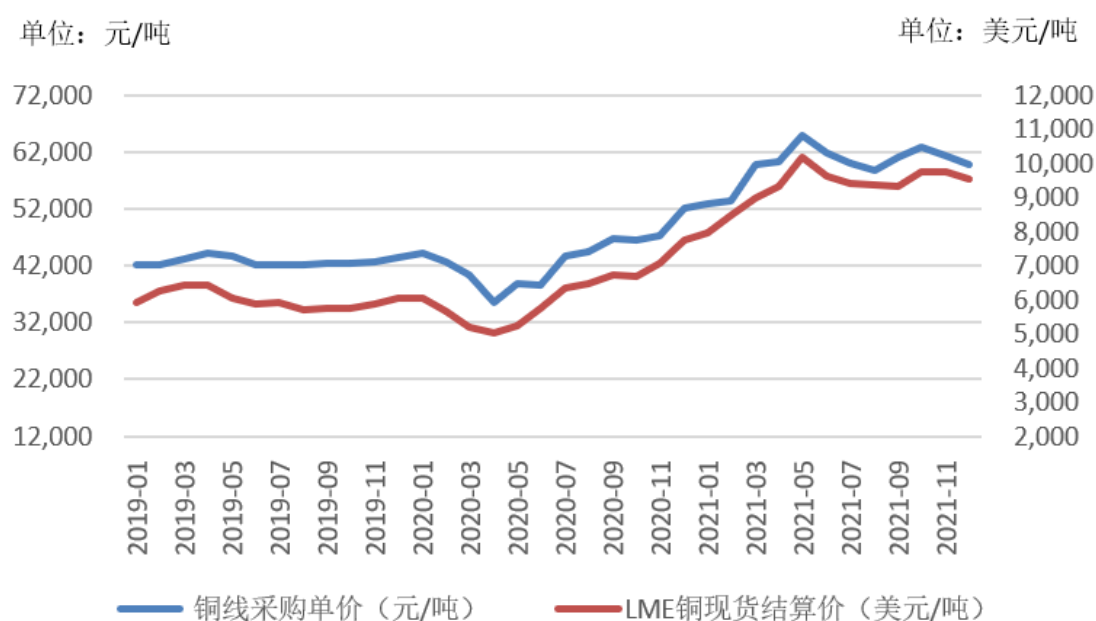
公司主要产品为数据中心机柜和综合布线产品。数据中心机柜主要生产环节包括切割冲压、折弯、焊接和喷涂等，生产周期一般在 1 周左右。综合布线产品生产环节包括导体绝缘挤出、对绞、成缆、编织、护套和成圈等，生产周期一般在 3 天左右。

（4）安全库存

由于主要原材料的配送周期相对较短，因此公司一般保持较短的安全库存水平。针对冷轧板，公司一般维持可满足 10-15 天生产的安全库存。针对铜线，公司一般维持可满足 7-10 天生产的安全库存。

综上所述，公司维持较小的安全库存，采购周期和生产周期较短，采购价格与市场价格差异不大。

报告期内，公司冷轧板和铜线月均采购价格与冷轧板市场价格进行对比如下：



如上表所示，冷轧板和铜线的采购价格和市场价格在 2020 年度可以细分为两个阶段：2020 年初至 2020 年 4 月，市场价格从年初即一路走低，并在 2020 年 4 月左右达到报告期内的价格最低位；2020 年 4 月后，市场价格一路走高，并在 2020 年 7 月达到年初的价格水平，突破之后继续上涨。由此可知，原材料市场价格在 2020 年度既下探到报告期内低位，亦上涨到报告期内高位，综合下来全年原材料市场价格较 2019 年度略有上涨，与公司采购价格相一致。

2、就原材料市场价格上涨对发行人毛利率影响程度进行敏感性分析，并

说明与发行人实际毛利率变化是否一致

(1) 原材料市场价格上涨对毛利率影响程度的敏感性分析

报告期内，直接材料占主营业务成本的比例分别为 73.53%、74.22%和 78.84%，原材料市场价格波动对主营业务成本的影响较为显著。公司原材料主要为冷轧板、铜线、辅材和包装物等。假设在产品售价及其他条件不变的情况下，直接材料中的原材料价格提高 5%、10%、20%或 30%时，对毛利率的影响程度如下：

①直接材料总额变动对毛利率影响程度的敏感性分析：

单位：%

项目	原材料价格变动幅度			
	5%	10%	20%	30%
2021 年度	-3.34	-6.68	-13.36	-20.03
2020 年度	-2.99	-5.97	-11.95	-17.92
2019 年度	-2.78	-5.57	-11.14	-16.71

如上表所示，在产品售价及其他条件不变的情况下，若公司直接材料价格上涨 5%，则主营业务毛利率将分别下降 2.78%、2.99%和 3.34%；若公司直接材料价格上涨 30%，则主营业务毛利率将分别下降 16.71%、17.92%和 20.03%，主营业务毛利率对原材料采购价格变动的敏感性较强。

②冷轧板涨价对毛利率影响程度的敏感性分析：

单位：%

项目	原材料价格变动幅度			
	5%	10%	20%	30%
2021 年度	-1.02	-2.05	-4.10	-6.15
2020 年度	-0.96	-1.93	-3.85	-5.78
2019 年度	-1.00	-2.01	-4.02	-6.02

如上表所示，在产品售价及其他条件不变的情况下，若公司冷轧板价格上涨 5%，则主营业务毛利率将分别下降 1.00%、0.96%和 1.02%；若公司冷轧板价格上涨 30%，则主营业务毛利率将分别下降 6.02%、5.78%和 6.15%。

③铜线涨价对毛利率影响程度的敏感性分析：

单位：%

项目	原材料价格变动幅度			
	5%	10%	20%	30%
2021 年度	-0.98	-1.95	-3.91	-5.86
2020 年度	-0.71	-1.43	-2.86	-4.28
2019 年度	-0.55	-1.11	-2.22	-3.33

如上表所示，在产品售价及其他条件不变的情况下，若公司铜线价格上涨 5%，则主营业务毛利率将分别下降 0.55%、0.71%和 0.98%；若公司铜线价格上涨 30%，则主营业务毛利率将分别下降 3.33%、4.28%和 5.86%。

④冷轧板和铜线涨价对毛利率影响程度的敏感性分析：

单位：%

项目	原材料价格变动幅度			
	5%	10%	20%	30%
2021 年度	-2.00	-4.00	-8.00	-12.01
2020 年度	-1.68	-3.35	-6.71	-10.06
2019 年度	-1.56	-3.12	-6.23	-9.35

如上表所示，在产品售价及其他条件不变的情况下，若公司冷轧板和铜线价格上涨 5%，则主营业务毛利率将分别下降 1.56%、1.68%和 2.00%；若公司冷轧板和铜线价格上涨 30%，则主营业务毛利率将分别下降 9.35%、10.06%和 12.01%。

(2) 敏感性分析与公司实际毛利率变化是否一致

2021 年度，冷轧板和铜线采购价格涨幅均超过 30%。若在产品售价及其他条件不变的情况下，基于 2020 年度的敏感性分析结果，2021 年度主营业务毛利率预计较 2020 年度下降超过 10.06%。公司 2021 年度实际主营业务毛利率较 2020 年度下降 4.21%，低于敏感性分析结果，主要系公司依据原材料市场价格调整了新订单的销售价格，传递了原材料价格上涨的风险，具有合理性。

(四) 说明发行人各类产品营业成本中料、工、费占比与同行业可比公司是否一致及差异原因

1、发行人数据中心机柜与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司数据中心机柜料工费占比与同行业可比公司对比分析如下：

单位：%

公司名称	项目	直接材料	直接人工	制造费用	运输费用
通润装备 (002150)	2021 年度	-	-	-	-
	2020 年度	85.34	9.39	5.27	-
	2019 年度	87.58	6.87	5.55	-
发行人	2021 年度	76.20	14.03	5.82	3.95
	2020 年度	70.57	19.72	6.55	3.17
	2019 年度	70.30	22.05	7.65	-

注：①宝馨科技和世嘉科技均未披露料工费占比；②通润装备尚未披露 2021 年度年报。

报告期内，公司数据中心机柜产品直接材料占主营业务成本的比例分别为 70.30%、70.57%和 76.20%，占比较高，但仍低于同行业可比公司；公司直接人工占主营业务成本的比例分别为 22.05%、19.72%和 14.03%，均高于同行业可比公司，主要原因如下：

（1）生产工艺

通润装备主要产品为金属工具箱柜，生产工艺主要为冲压、折弯、焊接、喷涂和总装打包。而公司数据中心机柜作为数据中心结构件，生产工艺主要为冲压、折弯、焊接、喷涂、组装和打包。相较于通润装备，公司需要投入大量人力完成组装环节，使得直接人工支出相对较多。

（2）自动化程度

通润装备在上市成功后，逐步提高生产线自动化水平，一方面大力引入智能化生产设备，另一方面通过改善工具箱抽斗等生产工艺，降低了对生产人员的依赖程度。公司虽然一直致力于推动生产线自动化水平，但受制于资金限制和融资渠道单一，产线尚未实现完全自动化，使得直接人工支出相对较多。

2、发行人综合布线产品与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司综合布线产品料工费占比与同行业可比公司对比分析如下：

单位：%

公司名称	项目	直接材料	直接人工	制造费用	运输费用
兆龙互连 (300913)	2021 年度	-	-	-	-
	2020 年度	85.92	4.74	7.97	1.38
	2019 年度	86.75	4.53	8.72	-
金信诺 (300252)	2021 年度	-	-	-	-
	2020 年度	81.56	4.82	13.62	-
	2019 年度	86.83	4.22	8.95	-
算数平均值	2021 年度	-	-	-	-
	2020 年度	83.74	4.78	10.80	0.69
	2019 年度	86.79	4.38	8.84	-
发行人	2021 年度	82.06	9.09	5.72	3.13
	2020 年度	79.10	10.15	7.59	3.17
	2019 年度	77.96	13.52	8.52	-

注：①盛洋科技未披露料工费占比；②兆龙互连和金信诺尚未披露 2021 年度年报。

报告期内，公司综合布线产品直接材料占主营业务成本的比例分别为 77.96%、79.10%和 82.06%，占比较高，但仍低于同行业可比公司；公司综合布线产品直接人工占主营业务成本的比例分别为 13.52%、10.15%和 9.09%，均高于同行业可比公司，主要原因系产品结构所致。兆龙互连和金信诺主要产品均为通信电缆，而公司综合布线产品中包含了布线机柜和其他连接产品，布线机柜生产工艺与数据中心机柜类似，均需要投入大量人力进行组装；公司其他连接产品占综合布线产品的比例要高于同行业可比公司，而其他连接产品在生产过程中也需要投入大量人力进行装配，因此直接人工支出相对较多。

（五）说明报告期内签订具有锁价性质的长期合同的原因、客户、销售金额及占比、截至目前执行进展，前述长期合同的客户是否存在关于销售量或销售金额的约定，量化前述合同对报告期内产品毛利率影响情况

报告期内，公司未与数据电缆客户签订超过一年以上的锁价性质合同。公司对数据电缆订单主要采取实时报价模式，依据当期铜线市场价格进行报价，客户与公司签订合同后不再对销售价格进行调整。

公司对招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成

果分析”之“(四)毛利及毛利率变动分析”之“3、毛利率变动分析”之“(2)分产品毛利率变动情况”进行了修改披露。

2020年3月以来的新订单,受到铜线市场价格快速上涨的影响,订单签订时的铜价与产品生产交货时的铜价出现较大差异,导致订单可能出现低毛利的情况。2020年3月以来,公司销售金额超过50万元、履行期限超过了一个季度(90天)的订单具体情况如下:

(1) 2020 年度

客户	订单号	销售金额 (万元)	数据电缆 收入占比 (%)	截至目前 执行进展	签单铜价 (元/吨)	交付铜价 (元/吨)	影响成本 (万元)
D-Link International Pte Ltd.	FN02A0270-1	78.59	0.51	执行完毕	40,000.00	48,144.00	12.66
Infinetix Pty Ltd.	FN02A0369	62.22	0.40	执行完毕	51,590.00	57,938.00	4.02
南京金驰光电科技 有限责任公司	NBFM-NJJC200302-00058	136.96	0.88	执行完毕	44,180.00	51,112.00	10.56
南京金驰科技有 限公司	NBFM-NJJC200323-00064	167.44	1.08	执行完毕	35,200.00	55,262.00	26.47
杭州海康威视通 讯技术有限公司	NBFM-HKWS201119-00008	417.40	2.70	执行完毕	52,000.00	57,938.00	24.47
杭州海康威视科 技有限公司	NBFM-HKWS201120-00009	172.94	1.12	执行完毕	52,000.00	57,938.00	11.07
南京普天天纪楼 宇智能有限公司	NBFM-PTTJ201111-00010	59.26	0.38	执行完毕	51,990.00	57,115.00	3.43
南京普天天纪楼 宇智能有限公司	NBFM-PTTJ201120-00011	69.70	0.45	执行完毕	53,220.00	57,938.00	3.54

(2) 2021 年度

客户	订单号	销售金 额 (万元)	数据电缆 收入占比 (%)	截至目前 执行进展	签单铜价 (元/吨)	交付铜价 (元/吨)	影响成本 (万元)
Sunnyline Computer Products Poland Sp. z.o.o.	FN02A0473	81.74	0.28	执行完毕	73,186.15	70,192.00	-2.62
LinkQage Pty Ltd.	FN02A0503	100.77	0.34	执行完毕	73,237.25	70,650.00	-3.03
Tayle Russia Ltd.	FN06A0083	63.48	0.22	执行完毕	51,830.00	62,406.00	8.68

客户	订单号	销售金额 (万元)	数据电缆 收入占比 (%)	截至目前 执行进展	签单铜价 (元/吨)	交付铜价 (元/吨)	影响成本 (万元)
Tayle Russia Ltd.	FN06A0088	64.12	0.22	执行完毕	56,575.00	65,751.00	7.87
Tayle Russia Ltd.	FN06A0089	60.68	0.21	执行完毕	56,575.00	65,955.00	6.92
Belden India Private Limited	FN06A0112	103.11	0.35	执行完毕	67,160.00	70,530.00	3.94
浙江德塔森特数 据技术有限公司	NBFM-DTST210515-00006	210.00	0.72	执行完毕	75,910.00	71,950.00	-6.99
杭州海康威视通 讯技术有限公司	NBFM-HKWS201119-00008	126.60	0.43	执行完毕	52,000.00	64,313.00	18.05
杭州海康威视科 技有限公司	NBFM-HKWS201120-00009	115.29	0.39	执行完毕	52,000.00	60,542.00	13.68
杭州海康威视通 讯技术有限公司	NBFM-HKWS201124-00010	84.00	0.29	执行完毕	52,000.00	67,472.00	14.00
杭州海康威视通 讯技术有限公司	NBFM-HKWS201124-00011	364.00	1.24	执行完毕	54,470.00	66,576.00	54.77
杭州海康威视科 技有限公司	NBFM-HKWS210318-00018	699.66	2.39	执行完毕	66,760.00	70,777.00	30.16
杭州海康威视科 技有限公司	NBFM-HKWS210408-00025	205.28	0.70	执行完毕	66,850.00	70,192.00	7.84
杭州海康威视通 讯技术有限公司	NBFM-HKWS210413-00029	326.89	1.12	执行完毕	66,160.00	71,150.00	18.28
杭州海康威视科 技有限公司	NBFM-HKWS210515-00047	263.53	0.90	执行完毕	74,060.00	70,192.00	-9.72
南京金驰科技有 限公司	NBFM-NJJC200323-00064	120.73	0.41	执行完毕	35,200.00	65,189.00	58.00
南京金驰科技有 限公司	NBFM-NJJC210331-00009	221.51	0.76	执行完毕	65,150.00	70,013.00	10.57
南京金驰科技有 限公司	NBFM-NJJC210430-00014	357.97	1.22	执行完毕	71,430.00	71,043.00	-1.07
南京金驰科技有 限公司	NBFM-NJJC210526-00020	88.43	0.30	执行完毕	71,570.00	70,257.00	-1.15
南京普天天纪楼 宇智能有限公司	NBFM-PTTJ210111-00001	58.82	0.20	执行完毕	59,340.00	65,580.00	3.34
南京普天天纪楼 宇智能有限公司	NBFM-PTTJ210224-00006	82.36	0.28	执行完毕	67,970.00	69,527.00	5.07
南京普天天纪楼 宇智能有限公司	NBFM-PTTJ210226-00007	92.59	0.32	执行完毕	68,410.00	70,915.00	2.54
杭州海康威视通 讯技术有限公司	NBFM-HKWS210413-00027	186.76	0.64	执行完毕	66,160.00	72,764.00	12.14
Elmat Schlagheck	FN02A0468	334.42	1.14	执行完毕	67,689.76	70,650.00	9.32

客户	订单号	销售金额 (万元)	数据电缆 收入占比 (%)	截至目前 执行进展	签单铜价 (元/吨)	交付铜价 (元/吨)	影响成本 (万元)
GmbH & Co. KG							
Tayle Russia Ltd.	FN06A0156	63.85	0.22	执行完毕	68,233.10	70,192.00	1.33

报告期内，上述订单对数据电缆毛利率的影响情况如下：

单位：%

项目	2021 年度			2020 年度		
	模拟前	影响程度	模拟后	模拟前	影响程度	模拟后
数据电缆	5.55	0.90	6.45	5.14	0.59	5.73

如上表所示，2020 年度和 2021 年度，上述订单对数据电缆毛利率的影响程度分别为 0.59%和 0.90%。

（六）说明发行人同行业可比公司毛利率是否考虑运输费用变化影响，并在同一会计处理口径下分析发行人细分产品毛利率与同行业可比公司同类产品比较情况，如有差异，请进一步分析原因及合理性；结合发行人数据电缆类型、技术水平等分析发行人与兆龙互连同类产品毛利率比较情况

1、说明发行人同行业可比公司毛利率是否考虑运输费用变化影响，并在同一会计处理口径下分析发行人细分产品毛利率与同行业可比公司同类产品比较情况，如有差异，请进一步分析原因及合理性

同行业可比公司宝馨科技、世嘉科技、通润装备、兆龙互连、盛洋科技和金信诺与公司均自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，并将运输费用调整至主营业务成本。

（1）数据中心机柜细分产品与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司虽然均从事钣金加工业务，但是主要产品有所不同。考虑到数据中心机柜细分产品差异较大，而服务器机柜作为基础配件，与同行业可比公司的产品更具可比性，因此以服务器机柜毛利率与同行业可比公司箱柜业务毛利率进行对比：

单位：%

期间	宝馨科技 (002514)	世嘉科技 (002796)	通润装备 (002150)	算术平均值	发行人
	设备配件	精密箱体	工具箱柜		服务器机柜
2021 年度	17.36	4.69	19.55	13.87	14.97
2020 年度	15.90	10.94	28.43	18.42	21.47
2019 年度	24.35	13.48	29.67	22.50	24.74

注：同行业可比公司尚未披露 2021 年年报，故选取 2021 年半年报中毛利率数据进行对比。

如上表所示，公司服务器机柜毛利率分别为 24.74%、21.47%和 14.97%，与同行业可比公司箱柜业务平均毛利率较为接近，且变化趋势一致，不存在重大差异。

2019 年度，宝馨科技设备配件业务毛利率与公司较为接近。2020 年度，受新冠疫情和业务转型的影响，宝馨科技设备配件业务营业收入和毛利率均有所下滑，导致毛利率低于公司。2021 年度，由于国内疫情形势有所缓解，宝馨科技设备配件业务营业收入大幅回升，导致毛利率略高于公司。

世嘉科技精密箱体业务下游客户主要为市场集中度较高的电梯厂商，主要客户销售收入占精密箱体业务营业收入的比重较高，且议价能力较强，使得世嘉科技精密箱体业务毛利率较低，且均低于公司。

通润装备工具箱柜业务主要销往国外，国际客户对工具箱柜的价格敏感度较低，使得通润装备工具箱柜业务毛利率较高，且均高于公司。

(2) 综合布线产品细分产品与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司综合布线产品包括数据电缆、布线机柜和其他连接产品，而同行业可比公司均未生产布线机柜，因此以数据电缆和其他连接产品的综合毛利率与同行业可比公司通信电缆及其配件的毛利率进行对比，具体如下：

单位：%

期间	兆龙互连 (300913)	盛洋科技 (603703)	金信诺 (300252)	算术平均值	发行人
2021 年度	17.36	-	12.90	15.13	11.25
2020 年度	15.90	22.67	16.22	18.26	14.12

期间	兆龙互连 (300913)	盛洋科技 (603703)	金信诺 (300252)	算术平均值	发行人
2019 年度	24.35	12.43	18.12	18.30	21.01

注：同行业可比公司尚未披露 2021 年年报，故选取 2021 年半年报中毛利率数据进行对比（盛洋科技 2021 年半年报亦未披露相应业务毛利率）。

如上表所示，公司数据电缆和其他连接产品的综合毛利率分别为 21.01%、14.12%和 11.25%，与同行业可比公司同类产品平均毛利率不存在重大差异。

报告期内，兆龙互连毛利率均高于公司。公司争取部分终端品牌商的订单时，给予了一定的价格优惠，导致毛利率水平相对较低。兆龙互连作为通信电缆行业的龙头企业，其外销收入占营业收入的比例高于公司，而外销毛利率相对较高，使得其毛利率均高于公司。

2019 年度，盛洋科技受订单影响其产能利用率有所下滑，同时人工等成本的涨幅大于销售价格的涨幅，导致毛利率远低于公司。2020 年度，盛洋科技产品结构有所调整，毛利率较高的射频电缆产品占比增加，使得毛利率大幅上涨，而公司毛利率较低的数据电缆占比增加，使得毛利率有所下滑，并最终导致盛洋科技毛利率大幅高于公司。

2019 年度，金信诺受到国际贸易争端和大客户订单调整的影响，营业收入和毛利率均有所下滑，使得毛利率低于公司。2020 年度，金信诺对产品结构进行调整，对产品进行工艺改进和技术升级，毛利率有所上涨，而公司毛利率较低的数据电缆占比增加，使得毛利率有所下滑，并最终导致金信诺毛利率略高于公司。2021 年度，受原材料价格波动的影响，公司与金信诺的毛利率均有所下滑。

2、结合发行人数据电缆类型、技术水平等分析发行人与兆龙互连同类产品毛利率比较情况

报告期内，公司与兆龙互连数据电缆毛利率比较分析如下：

单位：%

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
兆龙互连	11.58	13.79	16.78
发行人	5.55	5.14	10.25

注：兆龙互连尚未披露 2021 年年报，选取其 2021 年半年报中毛利率数据进行对比。

报告期内，公司数据电缆毛利率分别为 10.25%、5.14%和 5.55%，均低于可比公司兆龙互连，主要原因如下：

（1）产能利用率

报告期内，兆龙互连产能利用率均超过 100%，处于满产满销状态。由于公司此前购置了较多的的生产设备，产能利用率有所不足，为了提高数据电缆产能利用率，在争取部分终端品牌商的订单时，公司给予了一定的价格优惠，该部分订单毛利率偏低，导致毛利率水平相对较低。

（2）外销占比

报告期内，公司与兆龙互连的外销毛利率均高于内销，而兆龙互连外销收入占主营业务收入的比例接近或者超过了 50%，远高于公司数据电缆业务的外销占比，使得其毛利率均高于公司。

（3）技术水平

数据电缆技术水平主要体现在传输速率、传输稳定性等方面。数据电缆按类型进行分类，类型越高的数据电缆，其传输速率就越高。目前，公司与兆龙互连均可以生产超六类及以上数据电缆，其中公司和兆龙互连可以生产七类、超七类，甚至是八类数据电缆，在技术水平基本没有差距。因此，技术水平对公司与兆龙互连毛利率的差异影响较小。

（七）说明发行人与选取的同行业可比公司在具体产品内容、产品特征、用途、生产方式、销售渠道、客户群体特征及集中度、产品市场竞争程度等比较情况说明发行人产品与同行业可比公司毛利率差异的原因及合理性

1、发行人数据中心机柜与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司数据中心机柜毛利率与同行业可比公司比较如下：

单位：%

期间	宝馨科技 (002514)	世嘉科技 (002796)	通润装备 (002150)	算术平均值	发行人
2021 年度	17.36	6.03	21.19	14.86	17.93

期间	宝馨科技 (002514)	世嘉科技 (002796)	通润装备 (002150)	算术平均值	发行人
2020 年度	15.90	12.39	27.06	18.45	23.08
2019 年度	24.35	18.79	28.17	23.77	25.95

注：同行业可比公司尚未披露 2021 年年报，选取其 2021 年三季度毛利率数据进行对比（宝馨科技 2021 年三季度未披露设备配件业务毛利率，选取其 2021 年半年报设备配件业务毛利率进行对比）。

（1）具体产品内容、产品特征、用途、生产方式

公司与同行业可比公司在具体产品内容、产品特征、用途、生产方式的比较如下：

企业名称	具体产品内容	产品特征	生产方式	用途
宝馨科技 (002514)	设备配件业务主要产品为半导体检测设备产品、电力设备产品、数据中心设备产品等相关结构件	主要为定制化的金属制品，具有批量小、批次多的特点	主要采用以销定产的生产方式	设备配件主要运用于工业、IT、汽车、自动化等领域
世嘉科技 (002796)	主要从事精密箱体系统业务和移动通信设备业务： ①精密箱体系统业务主要产品为电梯轿厢系统和专用设备箱体系统； ②移动通信设备业务主要产品为射频器件和基站天线产品	主要为定制化的金属制品，具有批量小、批次多的特点	主要以采用以销定产为主、备货生产为辅的生产方式	①精密箱体系统主要运用于电梯制造领域、专用设备制造领域； ②移动通信设备主要运用于通信领域
通润装备 (002150)	主要从事金属工具箱柜业务、机电钣金和输配电控制设备业务： ①金属工具箱柜业务主要产品为金属工具箱、工具柜、工具车等； ②机电钣金业务主要产品为电子冰箱、户外显示屏、户外电视机金属件等； ③输配电控制设备业务主要产品为高压成套开关设备、中低压成套开关设备等	主要为定制化的金属制品，具有批量小、批次多的特点	主要采用以销定产的生产方式	①金属工具箱柜主要运用于制造业、建筑业、加工业等领域； ②机电钣金主要运用于通讯、新能源、电器等领域； ③输配电控制设备主要运用于电力领域
发行人	主要产品为服务器机柜、冷热通道、微模块、T-block 机架等	主要为定制化的金属制品，具有批量小、批次多的特点	主要采用以销定产的生产方式	主要运用于中大型数据中心领域

注：为保持数据可比性，招股说明书选取宝馨科技设备配件业务毛利率进行对比。

公司与同行业可比公司均从事钣金加工业务，虽然具体产品内容和用途有

所差异，但是产品特征和生产方式基本相同，对毛利率差异的影响较小。

（2）销售渠道

公司与同行业可比公司不同销售渠道的毛利率对比如下：

单位：%

公司名称	销售渠道	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宝馨科技 (002514)	直销	17.36	15.90	24.35
	经销	-	-	-
世嘉科技 (002796)	直销	6.03	12.39	18.79
	经销	-	-	-
通润装备 (002150)	直销	21.19	27.06	28.17
	经销	-	-	-
发行人	直销	18.19	23.42	26.72
	经销	7.12	11.34	11.87

注：同行业可比公司尚未披露 2021 年度年报，选取 2021 年三季报进行对比（宝馨科技三季报未披露设备配件业务毛利率，选取半年报设备配件业务毛利率进行对比）。

同行业可比公司均采用直销的销售渠道，公司数据中心机柜亦以直销为主，仅有少量机柜组件等通过经销渠道进行销售。报告期内，公司数据中心机柜毛利率高于宝馨科技和世嘉科技，低于通润装备，销售渠道对毛利率差异未构成重大影响。

（3）客户群体特征及集中度

公司与同行业可比公司在客户群体特征的比较如下：

宝馨科技 (002514)	世嘉科技 (002796)	通润装备 (002150)	发行人
设备配件业务客户群体主要为电力设备制造商、金融设备制造商、通讯设备制造商和光伏设备制造商等	精密箱体系统业务客户群体主要为国内外知名电梯制造商；移动通信设备业务客户群体主要为移动通信设备集成商和电信运营商	金属工具箱柜业务客户群体主要为国际大型五金工具生产商、零售商和中间贸易商；机电钣金业务客户群体主要为冰箱、电视机等制造商；输配电控制设备业务客户群体主要为国际	客户群体主要为数据中心运营商、数据中心集成建设商

宝馨科技 (002514)	世嘉科技 (002796)	通润装备 (002150)	发行人
		知名电气企业	

注：为保持数据可比性，招股说明书选取宝馨科技设备配件业务毛利率进行对比。

公司与同行业可比公司前五大客户收入占比情况比较如下：

单位：%

期间	宝馨科技 (002514)	世嘉科技 (002796)	通润装备 (002150)	发行人
2021 年度	-	72.98	-	60.77
2020 年度	47.27	77.52	56.51	55.61
2019 年度	49.87	84.24	55.84	54.26

注：①同行业可比公司尚未披露 2021 年度年报，选取 2021 年半年报进行对比（宝馨科技和通润装备半年报均未披露前五大客户情况）；②宝馨科技未披露设备配件业务前五大客户收入占比情况，因此选取其整体销售的前五大占比数据。

报告期内，宝馨科技前五大客户占其营业收入的比例低于公司，毛利率水平与公司较为接近。由于新冠疫情和业务转型的影响，导致其毛利率在 2020 年度出现远低于公司的异常波动。

报告期内，世嘉科技前五大客户占其营业收入的比例均在 70%以上，远高于公司。世嘉科技客户群体市场集中度较高，客户议价能力较强，导致其毛利率相对较低。

报告期内，通润装备前五大客户占其营业收入的比例略高于公司，但由于其客户群体主要为国际客户，价格敏感度较低，导致其毛利率相对较高。

（4）产品市场竞争程度

钣金加工行业市场较为成熟，其不同细分领域市场竞争较为充分，公司与同行业可比公司在各自细分领域均具有一定竞争力，产品市场竞争程度对毛利率差异的影响较小。

2、发行人综合布线产品与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司综合布线产品毛利率与同行业可比公司比较如下：

单位：%

期间	兆龙互连 (300913)	盛洋科技 (603703)	金信诺 (300252)	算术平均值	发行人
2021 年度	13.90	21.39	13.26	16.18	11.73
2020 年度	15.48	25.86	15.74	19.03	14.14
2019 年度	17.62	23.30	14.46	18.46	21.82

注：同行业可比公司尚未披露 2021 年度年报，选取 2021 年三季报进行对比。

(1) 具体产品内容、产品特征、用途、生产方式

公司与同行业可比公司在具体产品内容、产品特征、用途、生产方式的比较如下：

企业名称	具体产品内容	产品特征	生产方式	用途
兆龙互连 (300913)	主要从事数据电缆、专用电缆和连接产品的设计、制造和销售： 数据电缆主要产品为超五类、六类、超六类等； 专用电缆主要产品为高速传输电缆、工业以太网电缆等； 连接产品主要产品为线缆组件、接插件、连接器	主要为定制化的数据电缆和专用电缆	主要采用以销定产的生产方式	主要运用于网络结构化布线、智能安防、通信设备、数据中心等领域
盛洋科技 (603703)	主要从事多种射频电缆和相关配套产品的研发、生产和销售，主要产品为 75 欧姆同轴电缆、数据电缆和高频头，以及小尺寸显示器件	主要为定制化的射频电缆、高频头和显示器件	已有产品主要采用以销定产的生产方式，新产品主要采用小批量的生产方式	主要运用于电视（有线电视、卫星电视）、固定网络等各种标准的信号传输系统和消费电子领域
金信诺 (300252)	主要从事全系列信号互联产品的研发、生产和销售，主要产品为线缆/连接器/组件类、PCB 类和系统/终端类产品。系统/终端类主要产品为深度覆盖产品及 CPE、相控阵卫星终端、便携式智能终端等	主要为定制化产品，部分产品为标准产品	主要采用以销定产的生产方式，部分标准产品有一定库存	①线缆/连接器/组件类主要运用于通信、特种军工、数据中心领域； ②PCB 类主要运用于通信、数据中心等领域； ③系统/终端类主要运用于网络服务领域
发行人	主要产品为数据电缆、布线机柜、其他连接产品等	主要为定制化的数据电缆和布线机柜，“兰贝”产品为标准产品	主要采用以销定产的生产方式，“兰贝”产品有少量备货	主要运用于中大型数据中心和智能楼宇布线领域

公司与兆龙互连主要产品均为数据电缆，2019 年度，公司毛利率略高于兆龙互连，主要系公司综合布线产品中布线机柜等产品毛利率相对较高；2020 年以来，毛利率较低的数据电缆销售收入大幅提高，使得公司 2020 年度和 2021 年度综合布线产品毛利率低于兆龙互连。

盛洋科技主要生产射频电缆及其配套产品，但由于其收购的显示器件业务收入增长较快且毛利率相对较高，导致其毛利率高于公司。

金信诺主要生产通信电缆及其配套产品，虽然具体产品内容和用途有所差异，但是产品特征和生产方式基本相同，对毛利率差异的影响较小。2019 年度受到国际贸易争端和大客户订单调整的影响，金信诺的毛利率出现远低于公司的异常波动。

（2）销售渠道

公司与同行业可比公司不同销售渠道的毛利率对比如下：

单位：%

公司名称	销售渠道	2021 年度	2020 年度	2019 年度
兆龙互连 (300913)	综合	13.90	15.48	17.62
盛洋科技 (603703)	综合	21.39	25.86	23.30
金信诺 (300252)	直销	13.26	15.74	14.46
	经销	-	-	-
发行人	直销	11.44	14.49	25.80
	经销	13.10	13.14	12.86

注：①同行业可比公司尚未披露 2021 年度年报，选取 2021 年三季度报进行对比；②兆龙互连和盛洋科技未单独披露不同销售渠道的毛利率。

同行业可比公司中，金信诺采用直销的销售渠道，兆龙互连和盛洋科技则以直销为主，仅少量产品采用经销的销售渠道。公司采用直销为主、经销为辅的销售渠道，与同行业可比公司基本一致。销售渠道虽然略有差异，但对毛利率差异的影响较小。

（3）客户群体特征及集中度

公司与同行业可比公司在客户群体特征的比较如下：

兆龙互连 (300913)	盛洋科技 (603703)	金信诺 (300252)	发行人
数据电缆客户群体主要为境内外数据电缆及组件品牌运营商等； 专用电缆客户群体主要为数据中心、工业互联网等终端用户	射频电缆及配套产品 客户群体主要为国际大型通信电缆制造商和综合服务商； 显示器件客户群体主要为家电制造商	线缆/连接器/组件类 客户群体主要为核心设备商、天线厂商； PCB 类客户群体主要为通信基站设备及天线厂商；	客户群体主要为建筑弱电系统集成商、综合布线品牌运营商

公司与同行业可比公司前五大客户收入占比情况比较如下：

单位：%

期间	兆龙互连 (300913)	盛洋科技 (603703)	金信诺 (300252)	发行人
2021 年度	-	-	-	32.60
2020 年度	48.42	26.92	42.11	28.04
2019 年度	47.30	23.35	47.20	25.09

注：同行业可比公司 2021 年三季报均未披露前五大客户收入占比情况。

兆龙互连和金信诺前五大客户占其营业收入的比例均高于公司，但其毛利率水平与公司较为接近。盛洋科技前五大客户占其营业收入的比例与公司较为接近，但其毛利率水平高于公司。因此，公司与同行业可比公司在客户群体特征及集中度的不同，对毛利率差异的影响较小。

(4) 产品市场竞争程度

我国电缆行业市场较为成熟，产业集中度较低，其中，普通电线电缆产品竞争最为激烈。通信电缆虽然发展迅速，但市场竞争仍然激烈，公司与同行业可比公司均具有一定竞争力，产品市场竞争程度对毛利率差异的影响较小。

(八) 说明截至目前原材料市场价格变动及预计未来变化趋势、发行人采购价格变动情况、在手订单情况及执行情况、已执行订单及在手订单中与数据中心机柜及综合布线产品主要客户调价约定情况等说明发行人未来毛利率是否存在进一步下滑风险，未来是否存在业绩大幅下滑风险，如是，请进行充分的风险提示

1、原材料市场价格变动及预计未来变化趋势

截至 2022 年 2 月末，国内冷轧板市场价格变动如下：



注：数据来源于 Wind

截至 2022 年 2 月末，LME 铜现货结算价格变动如下：



注：数据来源于 Wind

如上图所示，冷轧板和铜线的市场价格自 2020 年 4 月开始逐步上涨，并在 2021 年二季度达到高位，随后逐步回落，目前仍在相对高位运行。

受全球流动性充裕、疫情对供需之间的影响以及“碳达峰、碳中和”导致的区域性减产等因素影响，今年冷轧板、铜线等原材料市场价格上涨明显。从全球流动性来看，美国开启了无限量量化宽松政策，以此缓解因新冠疫情所造成的经济困境。作为全球商品行情的第一大影响因素，每一轮全球流动性宽松

都是始于以美联储为代表的各国央行降息扩表，终于通胀高位下行。2021 年 7 月，美联储开始正式讨论削减资产购买规模，货币政策正常化被提上议程。随着美联储削减资产购买规模的实行，全球大宗商品价格也逐渐见顶回落。

从疫情对供需之间的影响来看，2021 年全球经济将从疫情的影响中逐渐复苏，经济逐渐恢复虽然对大宗商品价格构成支撑，但疫情控制和中美经贸摩擦存在高度不确定性，难以保证大宗商品需求增长的稳定性和持续性。从国内政策上来看，针对大宗商品市场价格持续上涨趋势，为维护大宗商品市场价格秩序问题，相关部门采取了多项措施，包括：2021 年 5 月 19 日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，部署做好大宗商品保供稳价工作，保持经济平稳运行；2021 年 5 月 23 日，国家发展改革委等五个部门召开会议，联合约谈了铁矿石、钢材、铜、铝等行业具有较强市场影响力的重点企业，钢铁工业协会、有色金属协会参加。在上述政策组合拳作用下，冷轧板、铜线等市场价格在达到高点后有所回落。

综上所述，公司预计未来冷轧板、铜线等市场价格不会上涨，但也不会大幅下跌，而是在报告期内相对高位震荡运行。

2、发行人采购价格变动情况

报告期内，公司主要原材料采购价格变动情况如下：

单位：元/吨

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
冷轧板	5,519.78	3,978.71	3,944.02
铜线	60,718.19	44,486.65	42,812.16

如上表所示，2021 年度，公司主要原材料冷轧板和铜线的采购价格均大幅上涨。截至目前，原材料市场价格已从高位逐步回落，预计未来采购价格不会出现大幅上涨的情况，毛利率亦不存在进一步下滑的风险。

3、在手订单情况及执行情况

2021 年度，公司实现营业收入 102,499.52 万元，占 2020 年度营业收入的比例为 143.09%，远超去年全年的营业收入水平；实现净利润 5,964.52 万元，占 2020 年度净利润的比例为 102.33%。

截至 2021 年 12 月 31 日，公司在手订单金额约为 16,600.71 万元，该部分在手订单在 2022 年 2 月 28 日前已执行 11,119.23 万元，占在手订单金额的比例为 66.98%，营业收入和净利润继续增长。

公司预计营业收入将实现增长，同时考虑到原材料市场价格冲高回落对毛利率水平的影响，公司经营业绩持续向好，不存在业绩大幅下滑的风险。

4、已执行订单及在手订单中与数据中心机柜及综合布线产品主要客户调价约定情况

报告期内，公司主要采用实时报价模式，即公司获取客户采购需求后，根据客户需求进行报价，该报价基于当期原材料市场价格，综合考虑制造费用、人工成本和适当的利润水平等，并结合客户的具体配置需求进行报价，公司与客户签订合同后即确认最终销售价格。该报价模式确保了公司在签订合同时，能够根据原材料市场价格及时调整报价，向客户传递原材料价格波动的风险。

基于实时报价模式，公司在订单签订时已对销售价格进行调整，在订单执行过程中，公司与客户未对调价进行约定，因此不会对销售价格进行调整。

因此，在原材料市场价格快速上涨的情况下，公司对客户均提高了销售价格，但由于订单执行的滞后性，毛利率水平略有下滑。目前公司的在手订单受益于原材料价格的逐步回落，毛利率预计将有所提高，未来毛利率水平不存在进一步下滑的风险，亦不存在业绩大幅下滑的风险。

综上所述，预计未来冷轧板、铜线等主要原材料市场价格不会出现上涨的情况，同时公司在手订单充足，且与客户按照原材料市场价格签订销售合同，能够传递原材料价格波动的风险，公司未来毛利率不存在进一步下滑风险，亦不存在业绩大幅下滑风险。

（九）结合报告期内分季度业绩情况说明发行人是否存在收入、净利润季节性波动较大的情形，是否存在季节性亏损的情形或季节性亏损的风险，如有，请进一步分析原因、对发行人未来业绩影响情况，并进行充分的风险提示

报告期内，公司分季度业绩情况如下：

季度	营业收入 (万元)	占比 (%)	净利润 (万元)	占比 (%)
2021 年度				
第一季度	16,026.72	15.64	154.92	2.60
第二季度	21,974.17	21.44	477.02	8.00
第三季度	31,943.76	31.16	2,147.67	36.01
第四季度	32,554.87	31.76	3,184.91	53.40
合计	102,499.52	100.00	5,964.52	100.00
2020 年度				
第一季度	9,142.35	12.76	78.10	1.34
第二季度	18,303.41	25.55	1,811.15	31.07
第三季度	21,266.80	29.69	1,852.74	31.79
第四季度	22,919.13	32.00	2,086.80	35.80
合计	71,631.68	100.00	5,828.79	100.00
2019 年度				
第一季度	11,330.68	17.77	535.17	10.38
第二季度	17,374.45	27.25	1,466.66	28.45
第三季度	17,570.85	27.56	1,883.87	36.55
第四季度	17,485.31	27.42	1,268.88	24.62
合计	63,761.29	100.00	5,154.59	100.00

报告期内，公司营业收入和净利润存在一定的季节性波动，主要系一季度受春节假期停工停产的影响，营业收入和净利润一般为全年最低。

2020 年一季度，公司受到新冠疫情的影响，营业收入和净利润均大幅下滑，但仍保持了略微盈利的状态。2021 年一季度和二季度，公司受到原材料价格波动的影响，净利润有所下滑，但整体仍保持盈利。因此，报告期内，公司不存在季节性亏损的情形，预计未来亦不存在季节性亏损的风险。

2021 年度，公司分季度净利润分别为 154.92 万元、477.02 万元、2,147.67 万元和 3,184.91 万元。2021 年四季度，公司净利润大幅增长，主要系：①公司在 2021 年末积极催收应收账款，应收账款余额从 2021 年 9 月末的 2.55 亿元下降至 1.45 亿元，因此转回部分信用减值损失；②冷轧板采购价格在 2021 年二季度达到最高点后逐步回落，尤其是四季度回落较多，提升了公司的毛利率水

平；③公司营业收入持续增长，单位固定成本随之下降，亦进一步提升了毛利率水平。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、检查招股说明书中关于原辅材料的描述，分析发行人综合布线产品使用原辅材料的情况；

2、获取发行人报告期内的销售收入成本明细表，分析运输费用调整前后发行人细分产品毛利率变化情况；

3、访谈发行人总经理，了解原辅材料采购周期、采购价格等情况，分析发行人原材料采购价格和市场价格是否存在差异；

4、结合发行人主要原材料耗用情况，就原材料市场价格波动对毛利率的影响进行敏感性分析；

5、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人与同行业可比公司料工费占比情况；

6、访谈发行人数据电缆业务高管，了解是否存在锁价性质的长期合同；

7、获取发行人 2020 年 3 月以来销售金额超过 50 万元、履行期限超过一季度的数据电缆订单，量化分析铜价波动对数据电缆毛利率的影响；

8、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人细分产品与同行业可比公司同类产品毛利率情况；

9、获取同行业可比公司的定期报告和招股说明书，对比分析发行人与同行业可比公司在具体产品内容、产品特征、用途等方面的差异对毛利率的影响；

10、获取发行人报告期内的采购明细清单，分析主要原材料采购价格和 market 价格的变动和未来趋势；

11、访谈发行人总经理，了解已执行订单及在手订单情况，分析发行人未

来毛利率和业绩是否存在大幅下降的风险；

12、获取发行人分季度业绩情况，分析是否存在业绩季节性波动较大或季节性亏损的情形。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、铜线和冷轧板为综合布线产品的主要原材料；
- 2、发行人运输费用调整前后各细分产品毛利率变化具有商业合理性；
- 3、发行人原材料采购价格和市场价格基本一致，原材料市场价格波动对发行人毛利率具有一定影响，与实际毛利率变化的差异具有商业合理性；
- 4、发行人细分产品料工费与同行业可比公司的差异具有商业合理性；
- 5、发行人数据电缆业务不存在锁价性质的长期合同，由于订单履行期间的原材料价格波动，该部分订单对数据电缆毛利率具有一定影响；
- 6、发行人细分产品与同行业可比公司同类产品毛利率的差异具有商业合理性；
- 7、发行人与同行业可比公司毛利率的差异具有商业合理性；
- 8、发行人预计原材料未来不会出现上涨的情况，由于在手订单充足和实时报价模式的影响，发行人未来毛利率不存在进一步下滑的风险，业绩不存在大幅下降的风险；
- 9、发行人一季度一般业绩最低，但是不存在季节性亏损的情形。

问题 15：关于销售费用

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人市场推广费、招待费、差旅费合计仅为 249.95 万元、161.74 万元、78.72 万元和 22.34 万元。前述费用发生额逐年减少、与营业收入增加不一致。发行人产品具有定制化特征，接到客户订单后需快速响应客

户需求。报告期期末发行人销售人员为 80 人。

(2) 报告期内, 销售人员职工薪酬金额分别为 948.62 万元、993.59 万元、1,002.22 万元和 316.23 万元, 逐年提高。

(3) 报告期各期发行人运输费用为 1,330.75 万元、1,530.01 万元、1,784.92 万元和 453.54 万元。发行人在比较与同行业可比公司销售费用率时未说明是否考虑运输费用会计处理的影响。

请发行人:

(1) 说明获取客户、服务客户的具体方式, 客户数量变化及新客户情况, 报告期各类岗位销售人员数量变化情况, 报告期内开展销售活动具体情况、与发行人市场推广费等、招待费、差旅费、销售人员人数是否匹配, 发行人市场推广费等发生额报告期内逐年减少与营业收入变化趋势不一致的原因及合理性; 发行人销售活动发生额占比与同行业可比公司水平是否一致。

(2) 结合不同销售岗位人数变化、平均薪酬变化、销售人员激励机制等说明报告期内销售人员职工薪酬变动与营业收入变化是否匹配。

(3) 结合主要销售区域运输费用价格、单位运输费用变动等说明报告期内运输费用水平与营业收入是否匹配, 发行人运输费用率与同行业可比公司是否一致。

(4) 在同一运输费用会计处理口径下比较发行人与同行业可比公司销售费用率并分析差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见, 并说明对销售费用完整性的核查方法、核查依据、核查结论。

【回复】

一、发行人说明

(一) 说明获取客户、服务客户的具体方式, 客户数量变化及新客户情况, 报告期各类岗位销售人员数量变化情况, 报告期内开展销售活动具体情况、与发行人市场推广费等、招待费、差旅费、销售人员人数是否匹配, 发行人市场推广费等发生额报告期内逐年减少与营业收入变化趋势不一致的原因及合理性; 发行人销售活动发生额占比与同行业可比公司水平是否一致

1、说明获取客户、服务客户的具体方式，客户数量变化及新客户情况

由于公司在细分行业深耕多年，具有良好的市场口碑，因此部分客户会主动寻求合作，一般是公司其他客户推荐或者其网络检索后主动上门接洽。另外，公司由于业务发展需求，自身也会主动寻找市场上潜在合作对象，并主动上门与对方接洽。报告期内，客户主动寻求合作是公司获取客户的主要方式。

公司服务客户主要可以分为两种方式。公司针对不同类型产品均设计有相对基础的方案，部分特殊定制需求不高的客户，公司在基础方案上进行少量修改，即可设计出满足其需求的产品方案。因此，对于这部分客户，公司销售人员无需出差，一般通过邮件、电话等方式与客户沟通。而定制化需求较高的项目，公司销售人员在项目现场与客户沟通具体需求后，一般依据客户需求在公司内部较为成熟的产品设计方案进行优化设计。公司产品虽然以定制化为主，但是由于设计理念和生产流程较为类似，因此无需与客户对产品细节反复论证修改，后续通过邮件、电话等沟通方式就足以保证公司响应客户需求。

报告期内，公司客户数量情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
客户数量（家）	719	636	525
客户数量变动（家）	83	111	198
完全新增客户数量（家）	233	192	255
销售收入超过 100 万元的完全新增客户数量（家）	12	5	11
完全新增客户销售额（万元）	5,833.56	2,486.28	5,129.76
完全新增客户销售额占营业收入的比例（%）	5.69%	3.47%	8.05%

报告期内，公司客户数量分别为 525 家、636 家和 719 家，完全新增客户数量分别为 255 家、192 家和 233 家，其中销售收入在 100 万元以上的完全新增客户分别为 11 家、5 家和 12 家。报告期内，由于公司在细分行业的市场口碑，客户以主动寻求合作为主，其中绝大部分客户均为小客户，对公司的营收贡献相对较小。

2、报告期各类岗位销售人员数量变化情况

报告期内，公司销售人员主要可以分为销售负责人/经理、业务员、内勤单证人员和售后服务人员：

岗位名称	岗位职责
销售负责人/经理	负责销售部门日常管理工作及部门人员管理、培训及考核；制定和执行年度销售目标、市场规划；负责目标市场及目标客户发展计划；协助总经理开展国内、国际市场营销工作；负责国内国际的产品销售业务及营销管理方面工作；掌握产品供应链市场行情；确保销售收入和利润目标的实现；监督销售订单计划、回款和费用计划
业务员	负责客户订单及生产进度的协调跟踪，确保按时交货；负责市场、行业信息的收集与分析；与客户对账，催收回款；维护客户，对新客户、新市场开拓；跟踪客户投诉与退换货
内勤单证人员	负责文件的拟、收、发、立卷及归档管理；业务单证的制作和管理；建立客户档案、文件整理及保存；贸易类子公司物流及仓储管理
售后服务人员	负责项目现场安装、售后产品维护

报告期内，公司各岗位销售人员数量情况如下：

单位：名

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度
	数量	变动	数量	变动	数量
销售负责人/经理	11	1	10	-	10
业务员	62	13	49	16	33
内勤单证人员	27	5	22	-1	23
售后服务人员	5	1	4	-	4
合计	105	20	85	15	70

报告期内，公司各岗位销售人员相对稳定，其中 2020 年度和 2021 年度，公司业务员数量分别增加 16 名和 13 名，主要系公司为推广“兰贝”品牌，在全国各地招聘了直销销售人员，该部分销售人员主要在其所在地开拓市场，推广“兰贝”品牌产品。

3、报告期内开展销售活动具体情况、与发行人市场推广费等、招待费、差旅费、销售人员人数是否匹配，发行人市场推广费等发生额报告期内逐年减少与营业收入变化趋势不一致的原因及合理性

报告期内，公司销售活动相关费用构成如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
市场推广费	64.10	40.75	94.24
差旅费	25.34	16.95	43.32
业务招待费	34.96	21.02	24.18
合计	124.40	78.72	161.74

市场推广费主要包括公司参与国外展会的费用、样品费和宣传费等。报告期内，市场推广费金额分别为 94.24 万元、40.75 万元和 64.10 万元，呈先降后升的趋势。报告期内，公司存在通过参加国际电子展会开拓客户的情况，如伦敦数据中心展会、澳大利亚通信及信息技术外包展等。由于参加展会的效果未达预期，公司逐渐减少参会次数，使得市场推广费下降。另外，由于新冠疫情的影响，2020 年度公司市场推广费进一步大幅减少。2021 年度，随着新冠疫情的缓解，公司增加了广告宣传等推广支出，导致市场推广费有所增加。

报告期内，差旅费金额分别为 43.32 万元、16.95 万元和 25.34 万元。由于公司在细分行业的市场口碑，客户主动寻求合作是公司获取客户的主要方式，同时销售人员主要通过邮件、电话等方式与客户沟通产品方案，仅部分大型项目初期，公司销售人员需要到项目现场出差，因此公司销售人员整体差旅需求较小。公司在 2020 年度和 2021 年度招聘了部分“兰贝”品牌销售人员，这些销售人员主要负责其所在地的市场推广，亦不存在差旅需求。另外，由于新冠疫情的影响，2020 年度公司差旅费大幅减少。2021 年度，随着新冠疫情的缓解，公司差旅费支出有所回升。

报告期内，业务招待费金额分别为 24.18 万元、21.02 万元和 34.96 万元。报告期内，公司主要客户均为上市公司，运营管理较为严格，公司与其合作需严格遵守廉洁要求，如若违反可能被处罚甚至取消供应商资格。同时，公司与大部分客户以邮件、电话等形式远程沟通，较少见面沟通，亦难以形成业务招待需求。另外，由于新冠疫情的影响，2020 年度公司业务招待费有所减少。2021 年度，随着新冠疫情的缓解和营业规模的扩大，公司业务招待费支出有所增加。

报告期内，公司销售人员数量分别为 70 名、85 名和 105 名，呈逐年增长的趋势，一方面是公司在 2020 年度和 2021 年度招聘了部分“兰贝”品牌销售

人员，这部分销售人员主要负责所在地的市场推广，差旅和业务招待需求相对较小，另一方面是随着营业规模扩大，公司内勤单证人员有所增长，内勤单证人员工作职责中不涉及出差和业务招待。公司差旅和业务招待需求主要集中在销售负责人/经理身上，报告期内其数量较少且较为稳定，不存在异常。

综上所述，公司销售活动的开展与市场推广费、招待费、差旅费、销售人员人数相匹配，与营业收入变化趋势不一致具有商业合理性。

4、发行人销售活动发生额占比与同行业可比公司水平是否一致

报告期内，公司销售活动发生额包括市场推广费、差旅费和业务招待费，其占营业收入的比例与同行业可比公司对比如下：

单位：%

期间	宝馨科技 (002514)	世嘉科技 (002796)	通润装备 (002150)	算术平均值	发行人
2021 年度	0.63	0.26	0.29	0.39	0.12
2020 年度	2.72	0.17	0.12	1.00	0.11
2019 年度	2.06	0.18	0.35	0.86	0.25

注：同行业可比公司尚未披露 2021 年度年报，选取 2021 年半年报进行对比。

报告期内，公司销售活动发生额占比分别为 0.25%、0.11%和 0.12%，与同行业可比公司世嘉科技和通润装备较为接近，但远低于宝馨科技。

报告期内，宝馨科技销售活动发生额占比均远高于公司。宝馨科技致力于成为业务多元化的集团公司，报告期内其为了拓展新业务大幅增加了交际应酬费等支出，导致销售活动发生额占比相对较高。

报告期内，世嘉科技和通润装备销售活动发生额占比与公司较为接近。2021 年度，世嘉科技销售活动发生额占比有所上升，主要系其为了应对经营业绩下滑的风险，加大精密箱体系统业务的拓展，致力于推进天线产品进入爱立信供应商体系和北美市场，导致业务招待费有所增加。2020 年度，以出口为主的通润装备受到海外疫情持续蔓延的影响，大幅减少了参展费用，导致销售活动发生额占比下降。2021 年度，通润装备持续大力开拓输配电及控制设备制造业，支出的业务宣传费随之增加，导致销售活动发生额占比上升。

（二）结合不同销售岗位人数变化、平均薪酬变化、销售人员激励机制等

说明报告期内销售人员职工薪酬变动与营业收入变化是否匹配

报告期内，公司销售人员薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
职工薪酬	1,275.33	1,002.22	993.59
营业收入	102,499.52	71,631.68	63,761.29
职工薪酬占营业收入的比例	1.24%	1.40%	1.56%

报告期内，公司销售人员职工薪酬金额分别为 993.59 万元、1,002.22 万元和 1,275.33 万元，呈逐年增长的趋势。

报告期内，公司销售人员数量分别为 70 名、85 名和 105 名，呈逐年增长的趋势，和职工薪酬、营业收入的趋势一致，不存在异常。

报告期内，公司不同岗位销售人员平均薪酬情况如下：

单位：元/月

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售负责人/经理	23,783.58	20,279.12	21,528.23
业务员	8,452.22	8,471.49	12,201.00
内勤单证人员	8,258.86	8,139.27	7,560.83
售后服务人员	10,825.84	9,555.63	9,044.51
平均薪酬	10,121.67	9,825.65	11,828.46

报告期内，公司销售负责人/经理数量较为稳定，平均薪酬分别为 21,528.23 元/月、20,279.12 元/月和 23,783.58 元/月，整体有所上涨。

报告期内，公司业务员数量在 2020 年度和 2021 年度大幅上涨，平均薪酬分别为 12,201.00 元/月、8,471.49 元/月和 8,452.22 元/月。

2020 年度，业务员平均薪酬较 2019 年度下降 3,729.51 元，主要系：①公司在全国各地新增 12 名业务员从事“兰贝”品牌的市场推广，其工资主要分为基本工资与业绩绩效，由于该部分业务员尚处于市场开拓初期，未给公司带来明显的销售收入，其职工薪酬以较低的基本工资为主，导致业务员平均薪酬下降 1,374.48 元；②境外子公司经营不及预期，薪酬水平相对较高的海外业务员

减少 2 名，上述 2 名海外业务员的减少导致业务员平均薪酬下降 1,803.43 元；
③由于新冠疫情的影响，公司员工社保有所减免。

2021 年度，业务员平均薪酬较 2020 年度继续下降 19.27 元，主要系：①公司 2021 年度在全国各地又新增 12 名业务员从事“兰贝”品牌的市场推广，其工资主要分为基本工资与业绩绩效，由于该部分业务员尚处于市场开拓初期，未给公司带来明显的销售收入，其职工薪酬以较低的基本工资为主，该因素导致业务员平均薪酬下降 635.66 元；②境外子公司经营不及预期，薪酬水平相对较高的海外业务员减少为 1 名，该海外业务员的减少导致业务员平均薪酬下降 305.66 元。

报告期内，公司内勤单证人员数量略有上涨，平均薪酬分别为 7,560.83 元/月、8,139.27 元/月和 8,258.86 元/月，呈逐年上升的趋势。报告期内，公司经营规模逐渐扩大，内勤单证人员平均薪酬随着工作量增加而有所上涨。

报告期内，售后服务人员数量较为稳定，平均薪酬分别为 9,044.51 元/月、9,555.63 元/月和 10,825.84 元/月，呈逐年上升的趋势。报告期内，公司经营规模逐渐扩大，售后服务人员平均薪酬随之上涨。

综上所述，公司销售人员职工薪酬变动与营业收入变化的差异具有商业合理性，符合公司实际经营情况。

（三）结合主要销售区域运输费用价格、单位运输费用变动等说明报告期内运输费用水平与营业收入是否匹配，发行人运输费用率与同行业可比公司是否一致

1、结合主要销售区域运输费用价格、单位运输费用变动等说明报告期内运输费用水平与营业收入是否匹配

报告期内，公司货物运输主要由第三方物流公司承担，运输费用价格与运输区域紧密相关。公司典型运输费用价格情况如下：

运输区域	出发地	目的地	车型	计价方式	价格
华东	苏州	上海	17.5 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	2,500.00
华南	苏州	江门	17.5 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	13,866.67

运输区域	出发地	目的地	车型	计价方式	价格
华北	苏州	张家口	17.5 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	11,200.00
华西	苏州	成都	17.5 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	20,000.00
华中	苏州	郑州	17.5 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	7,700.00
华东	宁波	宁波	13 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	2,200.00
华东	宁波	张家港	13 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	2,800.00
华东	宁波	南京	13 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	4,500.00
华东	宁波	苏州	13 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	2,800.00
华南	宁波	福州	13 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	7,300.00
华东	宁波	上海	不适用	散装，按体积（元/立方）	70.00
华东	宁波	上海	不适用	散装，按重量（元/吨）	160.00
华北	宁波	北京	不适用	散装，按体积（元/立方）	120.00
华北	宁波	北京	不适用	散装，按重量（元/吨）	400.00
西南	宁波	成都	不适用	散装，按体积（元/立方）	190.00
西南	宁波	成都	不适用	散装，按重量（元/吨）	820.00

报告期内，公司数据中心机柜等机柜产品的单位运输费用如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华东地区	20,812.08	16,385.23	16,701.19
华南地区	11,316.11	3,353.35	731.78
华北地区	1,704.34	1,605.65	1.98
华中地区	0.68	201.79	-
北美洲	453.13	416.98	1,683.52
欧洲	151.54	66.28	57.29
大洋洲	1,101.72	809.72	864.46
送货上门产值合计	35,539.60	22,839.01	20,040.22
运输费用	1,989.71	1,140.67	1,035.18
每万元产值单位运输费用 （元）	559.86	499.44	516.55

公司数据中心机柜等机柜产品由于不同产品生产投料差异较大，难以直接换算销售数量。报告期内，公司每万元产值单位运输费用分别为 516.55 元、499.44 元和 559.86 元，单位运输费用主要受运输距离、销售区域的影响，长距

离运输费用较高，国外运输费用高于国内。2020 年度和 2021 年度，虽然北美洲产值有所减少，但是华南和华北等较远地区的产值有所增加，使得单位运输费用整体变动不大。

报告期内，公司数据电缆单位运输费用如下：

单位：公里

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华东地区	119,225.88	66,881.23	62,721.06
华南地区	1,216.68	736.67	107.36
华北地区	5,152.06	3,115.21	4,550.25
华中地区	2,315.44	305.33	622.20
西南地区	5,655.83	1,642.52	1,599.31
东北地区	122.00	194.29	198.25
北美洲	1.57	1.76	61.76
欧洲	3,124.88	3,245.68	3,649.20
大洋洲	6,061.88	4,192.73	2,707.99
送货上门数量合计	142,876.21	80,315.40	76,217.38
运输费用（万元）	1,033.89	644.25	494.83
每公里单位运输费用（元）	72.36	80.21	64.92

报告期内，公司数据线缆单位运输费用分别为 64.92 元/公里、80.21 元/公里和 72.36 元/公里，单位运输费用主要受运输距离、销售区域的影响，长距离运输费用较高，国外运输费用高于国内。2020 年度，公司单位运输费用有所上涨，主要系国外等较远地区的销量增加所致。2021 年度，由于欧洲、大洋洲等较远地区的占比下降，导致公司单位运输费用略有减少。

报告期内，公司运输费用金额分别为 1,530.01 万元、1,784.92 万元和 3,023.60 万元，与营业规模变动趋势一致，占营业收入的比例分别为 2.40%、2.49%和 2.95%，主要系单位运输费用较高的华南、华北等地区销售数量增加所致。

2、发行人运输费用率与同行业可比公司是否一致

报告期内，公司与同行业可比公司运输费用率对比如下：

单位：%

期间	宝馨科技 (002514)	世嘉科技 (002796)	通润装备 (002150)	算术平均值	发行人
2021 年度	-	2.59	-	2.59	2.95
2020 年度	-	1.74	-	1.74	2.49
2019 年度	0.63	1.58	2.27	1.49	2.40

注：同行业可比公司尚未披露 2021 年度年报，选取 2021 年半年报进行对比。

报告期内，公司运输费用率分别为 2.40%、2.49%和 2.95%，与通润装备较为接近，高于同行业可比公司平均水平。

报告期内，宝馨科技运输费用率远低于公司，主要系其内销在发出商品时确认销售收入，无需承担运输费用。报告期内，世嘉科技运输费用率略低于公司，主要系其移动通信设备业务收入逐渐增长，相较于精密箱体系统业务，该部分通信器件更易于运输，相应的运输费用支出较低。

（四）在同一运输费用会计处理口径下比较发行人与同行业可比公司销售费用率并分析差异原因

报告期内，将运输费用全部调整至营业成本后，公司与同行业可比公司销售费用率对比如下：

单位：%

期间	宝馨科技 (002514)	世嘉科技 (002796)	通润装备 (002150)	算术平均值	发行人
2021 年度	4.11	0.90	1.46	2.16	1.69
2020 年度	8.32	0.64	1.51	3.49	1.86
2019 年度	5.55	0.64	1.75	2.65	2.16

注：同行业可比公司尚未披露 2021 年度年报，选取 2021 年三季报进行对比。

报告期内，公司销售费用率分别为 2.16%、1.86%和 1.69%，高于同行业可比公司世嘉科技和通润装备，但低于宝馨科技。

报告期内，宝馨科技销售费用率均远高于公司。宝馨科技致力于成为业务多元化的集团公司，报告期内其为了拓展新业务增加了交际应酬费等支出，导致销售费用率相对较高。

报告期内，世嘉科技销售费用率均远低于公司，一方面是其销售人员占员

工总数的比例较低，另一方面是其客户主要为知名度较高的电梯厂商和通讯设备集成商，客户群体相对稳定，相应的市场推广支出较少。

报告期内，通润装备销售费用率略低于公司，一方面是其作为国内钢制工具箱柜行业的龙头企业，具备较高的品牌知名度，市场推广支出相对较少，另一方面是其客户基本为长期合作的大型零售商、工具箱柜生产商等，客户群体相对稳定，相应的销售费用支出较少。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- 1、访谈发行人总经理，了解获取客户、服务客户的具体方式，以及报告期内客户数量变化情况；
- 2、访谈发行人高管，了解销售人员变化情况、销售岗位的职责划分；
- 3、获取发行人报告期内的销售费用明细表，分析市场推广费等发生额与营业收入变化趋势不一致的原因及合理性；
- 4、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人与同行业可比公司销售活动发生额占比情况；
- 5、访谈发行人高管，了解销售人数变化、平均薪酬变化和激励机制，分析发行人销售人员职工薪酬与营业收入是否匹配；
- 6、结合主要销售区域运输费用价格、单位运输费用变动等，分析发行人运输费用水平与营业收入是否匹配；
- 7、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人与同行业可比公司运输费用率情况；
- 8、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析同一会计处理口径下发行人与同行业可比公司销售费用率情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、发行人销售活动情况与市场推广费、招待费、差旅费、销售人员人数相匹配，发行人销售活动发生额与营业收入变化趋势不一致具有商业合理性，销售活动发生额占比与同行业可比公司的差异存在商业合理性；
- 2、发行人报告期内销售人员职工薪酬变动与营业收入变化相匹配；
- 3、发行人报告期内运输费用水平与营业收入相匹配，发行人运输费用率与同行业可比公司的差异具有商业合理性；
- 4、在同一运输费用会计处理口径下，发行人销售费用率与同行业可比公司的差异具有商业合理性。

三、中介机构发表明确意见，并说明对销售费用完整性的核查方法、核查依据、核查结论

（一）核查方法、核查依据

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- 1、了解发行人与销售费用相关的内部控制制度设计，并测试相关内部控制的执行有效性；
- 2、获取发行人销售费用明细表，分析各项销售费用变动的合理性；
- 3、获取发行人销售人员薪酬明细表，分析销售人员职工薪酬、平均薪酬变动的原因及合理性；
- 4、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析同发行人与同行业可比公司销售费用率情况。
- 5、对发行人销售费用进行细节测试，核查销售费用的合同、发票、收款记录等凭证；
- 6、对发行人销售费用进行截止测试，确认销售费用归集于恰当会计期间；
- 7、核查发行人实际控制人及董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员的个人银行流水，核查是否存在代发行人支付销售费用的情形。

（二）核查结论

经核查，我们认为发行人销售费用均已完整入账。

问题 16：关于应收账款

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人应收账款周转率分别为 8.66 次、6.42 次、5.97 次和 4.68 次。应收账款周转率总体有所下降，主要系发行人营业规模逐年扩大，信誉较好的客户新增较多，该部分客户信用期较长，导致应收账款周转率下降。

（2）发行人对不同的客户采用了不同的信用政策，具体为：对于经销客户和一般客户采用款到发货的信用政策；对于信誉较好的主要客户给予 30-90 天的信用账期。

（3）2020 年末及 2021 年 3 月末，发行人合同资产金额为 57.89 万元和 69.14 万元，主要为质保金。

请发行人：

（1）说明报告期内数据中心机柜、综合布线产品主要客户信用政策及变化情况，报告期内是否存在放宽信用政策的情形及原因，如有，请进一步说明放宽信用政策对发行人应收账款规模、应收账款周转率、期后回款及坏账准备计提充分性的影响。

（2）说明发行人对信誉较好的客户的具体定义、平均账期情况、客户数量、销售金额及应收账款情况、期后回款情况，发行人对一般客户的定义，报告期内是否存在对信誉较好及一般客户分类变化及原因，报告期内发行人对经销客户和一般客户的平均账期情况、客户数量、销售金额及应收账款情况、期后回款情况；分析前述客户类型、信用政策及回款情况是否匹配。

（3）说明报告期内应收账款逾期情况及期后回款情况，并进一步分析发行人应收账款坏账准备计提充分性。

（4）结合典型合同条款，分主要产品类型说明需安装及不需安装的产品收款政策、质保期及尾款情况，报告期各期末质保金金额与质保金政策、回款情况是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 说明报告期内数据中心机柜、综合布线产品主要客户信用政策及变化情况，报告期内是否存在放宽信用政策的情形及原因，如有，请进一步说明放宽信用政策对发行人应收账款规模、应收账款周转率、期后回款及坏账准备计提充分性的影响

1、数据中心机柜主要客户信用政策

报告期内，公司数据中心机柜前五大客户信用政策情况如下：

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
深圳市中兴康讯电子有限公司	货物验收合格后 60 天内付 150 天银行承兑汇票	货物验收合格后 60 天内付 150 天银行承兑汇票	货物验收合格后 60 天内付 150 天银行承兑汇票
科华数据股份有限公司	到货初验合格后 30 天付 3 个月银行承兑汇票	到货初验合格后 30 天付 3 个月银行承兑汇票	到货初验合格后 30 天付 3 个月银行承兑汇票
香江科技股份有限公司	每月 25 号后对账，超出铺底资金金额的部分，在下个月度付款中安排付款	每月 25 号后对账，超出铺底资金金额的部分，在下个月度付款中安排付款	每月 25 号后对账，超出铺底资金金额的部分，在下个月度付款中安排付款
维谛技术有限公司	月结 4 个月加 5 天	月结 4 个月加 5 天	月结 4 个月加 5 天
腾讯控股有限公司	验收合格后且收到发票后 45 个自然日	验收合格后且收到发票后 45 个自然日	-
Trippe Manufacturing Company	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
深圳市英维克科技股份有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
南京佳力图机房环境技术股份有限公司	收到 50%预付款后安排生产，余款 60 天内付清	收到 50%预付款后安排生产，余款 60 天内付清	收到 50%预付款后安排生产，余款 60 天内付清
南京普天通信股份有限公司	款到发货	货到验收合格后，在 45 天内付清全部货款	货到验收合格后，在 45 天内付清全部货款
日海智能科技股份有限公司	月结 0 天付 180 天银行承兑汇票	月结 0 天付 180 天银行承兑汇票	月结 0 天付 180 天银行承兑汇票

如上表所示，公司数据中心机柜主要客户的信用政策基本没有发生变化。2021 年度，公司收紧了对南京普天通信股份有限公司的信用政策，主要系其存在商业票据到期未兑付的情况。

2、综合布线产品主要客户信用政策

报告期内，公司综合布线产品前五大客户信用政策情况如下：

客户名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
杭州海康威视数字技术股份有限公司	票到 60 天付款	票到 60 天付款	-
Elmat Schlagheck GmbH & Co. KG	货物签收后 30 天	货物签收后 30 天	货物签收后 30 天
南京金驰科技有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
Tayle Russia Ltd.	20%预付，80%提单 日后 45 天	20%预付，80%提单 日后 45 天	20%预付，80%提单 日后 45 天
浙江德塔森特数据技术有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
烽火通信科技股份有限公司	发票日期 30 天后付 6 个月银行承兑汇 票	发票日期 30 天后付 6 个月银行承兑汇 票	发票日期 30 天后付 6 个月银行承兑汇 票
友讯科技股份有限公司	收到并验收确认货 物且与订单金额相 符的增值税发票后 90 日内付清	收到并验收确认货 物且与订单金额相 符的增值税发票后 90 日内付清	收到并验收确认货 物且与订单金额相 符的增值税发票后 90 日内付清
张家港特恩驰电缆有限公司	结束合作	结束合作	发货后 7 天
Crenlo LLC	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
Scoop Distribution (Pty) Ltd.	款到发货	款到发货	款到发货
Trippe Manufacturing Company	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
福建北讯智能科技有限公司	月结 30 天，每月结 算日为 25 日，次月 25 日前付清	月结 30 天，每月结 算日为 25 日，次月 25 日前付清	月结 30 天，每月结 算日为 25 日，次月 25 日前付清
百通公司	收货后 90 天	-	-

如上表所示，公司综合布线产品主要客户的信用政策未发生变化。

综上所述，报告期内，公司不存在对数据中心机柜和综合布线产品主要客户放宽信用政策的情形。

（二）说明发行人对信誉较好的客户的具体定义、平均账期情况、客户数量、销售金额及应收账款情况、期后回款情况，发行人对一般客户的定义，报告期内是否存在对信誉较好及一般客户分类变化及原因，报告期内发行人对经销客户和一般客户的平均账期情况、客户数量、销售金额及应收账款情况、期后回款情况；分析前述客户类型、信用政策及回款情况是否匹配

信誉较好的客户指规模较大、偿债能力较强、信誉较好、行业内具有一定知名度的客户，公司一般给予 30-90 天的信用期。报告期内，公司信誉较好的客户具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
客户数量（家）	319	283	238
销售收入	85,569.85	56,428.58	47,709.61
应收账款	13,215.29	11,639.29	10,888.86
期后回款	5,404.75	11,554.42	10,884.96
期后回款比例	40.90%	99.27%	99.96%

注：期后回款数据统计至 2022 年 2 月 28 日。

报告期内，公司信誉较好的客户数量分别为 238 家、283 家和 319 家，对其销售收入金额分别为 47,709.61 万元、56,428.58 万元和 85,569.85 万元。截至 2022 年 2 月 28 日，该部分客户应收账款期后回款金额分别为 10,884.96 万元、11,554.42 万元和 5,404.75 万元，回款比例分别为 99.96%、99.27%和 40.90%，回款情况与客户类型、信用政策相匹配。

一般客户指规模较小、偿债能力一般的客户，主要为贸易型企业、中小型制造企业等，公司一般采取款到发货的信用政策。报告期内，公司一般客户具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
客户数量（家）	336	281	205
销售收入	6,636.88	6,806.49	6,200.57
应收账款	923.94	365.67	305.44

项目	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
期后回款	597.38	359.19	300.86
期后回款比例	64.66%	98.23%	98.50%

注：期后回款数据统计至 2022 年 2 月 28 日。

报告期内，公司一般客户数量分别为 205 家、281 家和 336 家，对其销售收入金额分别为 6,200.57 万元、6,806.49 万元和 6,636.88 万元。截至 2022 年 2 月 28 日，该部分客户应收账款期后回款金额分别为 300.86 万元、359.19 万元和 597.38 万元，回款比例分别为 98.50%、98.23%和 64.66%，回款情况与客户类型、信用政策相匹配。

公司一般给予经销客户 0-90 天的信用期。报告期内，公司经销客户具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
客户数量（家）	64	72	82
销售收入	10,292.78	8,396.61	9,851.11
应收账款	316.51	201.06	582.36
期后回款	223.56	168.06	582.36
期后回款比例	70.63%	83.59%	100.00%

注：期后回款数据统计至 2022 年 2 月 28 日。

报告期内，公司经销客户数量分别为 82 家、72 家和 64 家，对其销售收入金额分别为 9,851.11 万元、8,396.61 万元和 10,292.78 万元。截至 2022 年 2 月 28 日，该部分客户应收账款期后回款金额分别为 582.36 万元、168.06 万元和 223.56 万元，回款比例分别为 100.00%、83.59%和 70.63%，回款情况与客户类型、信用政策相匹配。

公司对客户的信誉管理是一个动态管理的过程，根据公司对客户情况的了解进行管理。报告期内，公司对信誉较好的客户和一般客户分类变化情况如下：

1、信誉较好的客户变为一般客户

序号	客户名称	变化时间	变化原因
----	------	------	------

序号	客户名称	变化时间	变化原因
1	江苏凯帝商业设施有限公司	2021 年度	该客户交易量下降，且付款周期有增长的趋势
2	南京普天通信股份有限公司	2021 年度	该客户存在商业票据到期未兑付的情况
3	陕西众泰科技产业有限公司	2021 年度	该客户 2020 年度申请了信用期，2021 年度未申请信用期，目前为现款支付

2、一般客户变为信誉较好的客户

序号	客户名称	变化时间	变化原因
1	陕西华通云海科技有限责任公司	2021 年度	该客户合作初期订单较小，随着交易规模扩大和合作深入，公司给予信用期
2	上海杜尔瑞克智能电气成套有限公司	2021 年度	该客户发展前景较好，随着交易规模扩大和合作深入，公司给予信用期
3	上海鸿良信息科技有限公司	2021 年度	该客户合作初期订单较小，随着交易规模扩大和合作深入，公司给予信用期
4	苏州黑盾环境股份有限公司	2021 年度	该客户合作初期订单较小，随着交易规模扩大和合作深入，公司给予信用期
5	新海宜科技集团股份有限公司	2021 年度	该客户合作初期订单较小，随着交易规模扩大和合作深入，公司给予信用期
6	深圳市科信通信技术股份有限公司	2020 年度	该客户合作初期订单较小，随着交易规模扩大和合作深入，公司给予信用期

（三）说明报告期内应收账款逾期情况及期后回款情况，并进一步分析发行人应收账款坏账准备计提充分性

报告期内，公司应收账款逾期及期后回款情况如下：

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
信用期内	11,155.31	77.17	10,120.77	82.92	9,005.12	76.47
逾期	3,300.43	22.83	2,085.26	17.08	2,771.53	23.53
应收账款余额	14,455.74	100.00	12,206.02	100.00	11,776.66	100.00

项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
逾期回款 (万元)	993.44		2,008.67		2,766.25	
逾期回款比例	30.10%		96.33%		99.81%	
应收账款回款 (万元)	6,225.69		12,081.68		11,768.18	
期后回款比例	43.07%		98.98%		99.93%	

注：期后回款数据统计至 2022 年 2 月 28 日。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 2,771.53 万元、2,085.26 万元和 3,300.43 万元，占应收账款余额的比例分别为 23.53%、17.08%和 22.83%，部分客户存在逾期付款的情形，主要系其内部审批流程较长导致付款不及时。截至 2022 年 2 月 28 日，逾期应收账款期后回款金额分别为 2,766.25 万元、2,008.67 万元和 993.44 万元，回款比例分别为 99.81%、96.33%和 30.10%，总体回款情况良好。

报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司的比较情况如下：

账龄	世嘉科技 (002796)	通润装备 (002150)	发行人	宝馨科技 (002514)	
				账龄	计提比例
-	-	-	-	未逾期	0.5%
1 年以内	5%	5%	5%	逾期 1 年以内	2%
1 至 2 年	10%	20%	30%	逾期 1-2 年	30%
2 至 3 年	50%	40%	50%	逾期 2-3 年	75%
3 年以上	100%	100%	100%	逾期 3 年以上	100%

注：为保持数据可比性，选取宝馨科技与公司业务较为接近的设备配件业务进行对比。

如上表所示，公司采用较为谨慎的坏账准备计提政策，与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，公司逾期应收账款期后回款情况良好，基本都可以收回，且应收账款坏账计提政策与同行业可比公司相比较为谨慎，坏账准备计提较为充分。

（四）结合典型合同条款，分主要产品类型说明需安装及不需安装的产品收款政策、质保期及尾款情况，报告期各期末质保金金额与质保金政策、回款

情况是否匹配

1、结合典型合同条款，分主要产品类型说明需安装及不需安装的产品收款政策、质保期及尾款情况

报告期内，客户大部分产品均无需提供安装服务，仅少部分数据中心机柜产品需进行安装。报告期内，公司典型合同条款如下：

产品类型	是否需要安装	收款政策	质保期	尾款情况
数据中心机柜	是	合同 1：合同签订生效，且收到发票的 10 日内支付合同金额 20%的预付款，电汇；供货完成 50%并完成安装经甲方确认，收到发票后支付合同金额 30%，6 个月银行承兑汇票；竣工交付经甲方验收合格且交付甲方业主，收到发票及年度保函金额后 30 日内，支付至竣工结算总价的 100%，6 个月银行承兑汇票	自竣工验收合格且交付甲方业主之日起算，质保期三年	未约定
数据中心机柜	是	合同 2：合同签订后在 7 天内电汇支付合同总价 30%作为预付款；货到 15 天内支付 40%；冷通道安装完成 15 天支付合同金额 25%作为安装款；合同总额的 5%余款在验收合格后一年内无息支付所有货款均为电汇支付	甲方验收合格之日（或全部到货之日起 180 天后）起 36 个月	合同总额的 5%余款在验收合格后一年内无息支付
数据中心机柜	是	合同 3：合同签订 7 天内电汇合同总价 30%作为预付款；货物到达现场后 15 天内电汇合同金额 40%作为到货款；冷通道安装验收完成 15 天内电汇支付该批次合同总价的 25%作为验收款，合同总价的 5%余款在验收合格后一年内无息支付。所有货款均为电汇支付	甲方验收合格之日（或全部到货之日起 180 天后）起 36 个月	合同总额的 5%余款在验收合格后一年内无息支付
数据中心机柜、综合布线产品	否	合同 4：货物验收合格后 60 天内付 150 天银行承兑汇票	两年。供方承诺在产品保质（修）期内（从需方对产品验收合格之日起算），提供免费服务及无偿更换	未约定
数据中心机柜、综合布线产品	否	合同 5：支付条款见相应的采购订单。供方必须在付款日前 15 日将正本发票送达需方	无	未约定
综合布线产品	否	合同 6：需方支付货款时先行扣除质量保证金，质量保证金金额以质量保证协议或《质量承诺与处理标准》为准。需方将扣除全部质量保证金后，	除非在采购订单中另有约定，否则所有	质保金在交易终止同时没有质量问

产品类型	是否需要安装	收款政策	质保期	尾款情况
		再根据发票入账日期按月结日以电汇、支票、汇票等形式支付货款，需方有权以承兑汇票支付货款，承兑汇票比例由需方根据采购金额、供应商绩效考核结果进行调整，最低不少于 15%，且承兑汇票的承兑期限不低于 6 个月	产品的免费质保期为自产品交付日期开始的 24 个月，或供应商的标准保证期，以时间较长者为准	题的情况下收回
数据中心机柜、综合布线产品	否	合同 7：付款方式采用电汇、承兑汇票等方式结算。双方于每月 25 号后对账，对账后超出铺底资金金额的部分，买方在下个月度付款中安排付款	货物交付验收合格正式使用之日起 1 年	未约定
数据中心机柜、综合布线产品	否	合同 8：到货验收后 90 天电汇或 30 天办理 3 个月的银行承兑	验收合格起 36 个月	未约定

2、报告期各期末质保金金额与质保金政策、回款情况是否匹配

公司大部分销售合同均未约定质保金条款，而是在合同中约定质保期内产品出现质量问题时，公司需指派专业技术人员进行排除，对出现故障的部件、元件或零件免费进行修理或更换。公司少部分销售合同约定 1-3 年质保期，分为定额或按供货额比例计算，具体如下：

单位：万元

客户名称	质保金政策	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
杭州鸿雁智能科技有限公司	固定金额 10 万元作为质保金。质保金于合同履行完毕后的一年内或质保期满后退还。合同有效期三年，自 2019 年 9 月 4 日至 2022 年 9 月 3 日	10.00	10.00	10.00
杭州海康威视科技有限公司	固定金额 5 万元作为质保金。质保金在开始交易时扣留，交易终止同时没有质量问题的情况下收回	5.00	5.00	-
成都大唐线缆有限公司	固定额度 17 万元作为质保金。质保金在开始交易时扣留，交易终止同时没有质量问题的情况下收回	-	17.00	-
北京中航信柏润科技有限公司	质保期满后，5 个工作日需方支付给供方订单总价 5%的款项，质保期 2 年	-	4.60	4.60
青岛海信电子设	每月供货额的 5%作为质保金，上限	4.77	11.49	2.00

客户名称	质保金政策	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
备股份有限公司	为 300 万元，质保期 1 年			
海信（山东）空调有限公司	每月供货额的 5%作为质保金，上限为 300 万元，质保期 1 年	11.82	16.68	-
青岛海信网络能源股份有限公司	每月供货额的 5%作为质保金，上限为 300 万元，质保期 1 年	11.28	-	-
合计	-	42.88	64.78	16.60

如上表所示，公司质保金均与客户约定的质保政策相匹配。

报告期各期末，公司质保金回款情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
质保金余额	42.88	64.78	16.60
期后回款金额	27.88	49.78	6.60
期后回款率	65.02%	76.84%	39.75%
逾期质保金	-	-	-
逾期质保金比例	-	-	-

注：期后回款数据统计至 2022 年 2 月 28 日。

如上表所示，公司质保金回收较为及时，未出现质保金逾期的情况。

综上所述，报告期各期末，公司质保金金额与质保金政策、回款情况相匹配。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

- 1、获取发行人主要客户的销售合同，核查是否存在放宽信用政策的情形；
- 2、访谈发行人销售人员，了解发行人对信誉较好的客户和一般客户的定义，分析报告期内客户分类变化的原因；
- 3、获取发行人报告期各期末的应收账款余额明细表，分析不同客户类型的应收账款情况；

4、获取发行人报告期各期末的应收账款期后回款明细表，分析不同客户类型的信用政策和回款情况是否匹配；

5、获取发行人报告期各期末的应收账款逾期明细表，分析应收账款坏账准备计提是否充分；

6、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人与同行业可比公司坏账计提政策；

7、获取发行人质保金相关的销售合同，查阅合同条款，分析报告期各期末质保金金额与质保金政策、回款情况是否匹配。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人报告期内不存在对主要客户放宽信用政策的情形；

2、发行人报告期内存在信誉较好的客户与一般客户变化的情况，具有商业合理性，发行人不同客户类型与信用政策、回款情况相匹配；

3、发行人逾期应收账款期后基本收回，发行人坏账准备计提政策较为谨慎，应收账款坏账准备计提充分；

4、发行人报告期各期末质保金金额与质保金政策、回款情况相匹配。

问题 17：关于存货

申请文件显示：

（1）发行人存货以原材料和库存商品为主。报告期各期末，发行人库龄为 1 年以上的库存商品金额为 272.84 万元、496.43 万元、498.22 万元和 509.28 万元。发行人产品具有定制化特点。

（2）报告期各期末，发行人存货中发出商品金额为 994.70 万元、846.11 万元、1,578.15 万元和 1,684.10 万元。

请发行人：

（1）分产品类别说明说明库存商品金额、占比，1 年以上库存商品产品类

别、占比，并结合产品特点、备货实际需求等说明发行人 1 年以上库存商品金额逐渐增加的原因及合理性，是否存在订单取消或延期发货的情形，分析库存商品存货跌价准备计提充分性。

(2) 说明发出商品、库存商品订单支持率情况，发出商品期后结转情况及结转周期，结转周期与发行人产品安装、客户验收或签收周期是否匹配。

(3) 结合发行人原材料采购、生产、销售周期说明发行人各类型存货周转率合理性，与实际产、供、销流程是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 分产品类别说明库存商品金额、占比，1 年以上库存商品产品类别、占比，并结合产品特点、备货实际需求等说明发行人 1 年以上库存商品金额逐渐增加的原因及合理性，是否存在订单取消或延期发货的情形，分析库存商品存货跌价准备计提充分性

1、分产品类别说明库存商品金额、占比

报告期各期末，公司库存商品分产品类别构成情况如下：

项目	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
综合布线产品	3,117.27	54.48	2,371.48	57.71	2,329.19	65.12
数据中心机柜	2,508.88	43.85	1,724.66	41.97	1,246.23	34.84
其他定制机柜	95.69	1.67	12.92	0.31	1.29	0.04
合计	5,721.85	100.00	4,109.05	100.00	3,576.71	100.00

报告期各期末，公司库存商品金额分别为 3,576.71 万元、4,109.05 万元和 5,721.85 万元，随着营业收入规模的扩大而逐年增长。其中主要为综合布线产品，报告期各期末，其金额分别为 2,329.19 万元、2,371.48 万元和 3,117.27 万元，占库存商品金额分别为 65.12%、57.71%和 54.48%。

2、1 年以上库存商品产品类别、占比，并结合产品特点、备货实际需求等

说明发行人 1 年以上库存商品金额逐渐增加的原因及合理性

报告期各期末，公司 1 年以上库存商品分产品类别构成情况如下：

项目	2021.12.31		2020.12.31		2019.12.31	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
综合布线产品	298.05	62.88	340.40	68.32	388.40	78.24
数据中心机柜	175.19	36.96	156.61	31.43	106.74	21.50
其他定制机柜	0.79	0.16	1.21	0.24	1.29	0.26
合计	474.04	100.00	498.22	100.00	496.43	100.00

报告期各期末，公司 1 年以上库存商品金额分别为 496.43 万元、498.22 万元和 474.04 万元，占库存商品的比例分别为 13.88%、12.12%和 8.28%。其中主要为综合布线产品，金额分别为 388.40 万元、340.40 万元和 298.05 万元，占 1 年以上库存商品的比例分别为 78.24%、68.32%和 62.88%。

2020 年末，公司 1 年以上的库存商品金额略微增长，主要系营业收入增长所致。

2021 年末，公司对外销售了部分长库龄的综合布线产品，导致公司 1 年以上的库存商品金额有所下降。

3、是否存在订单取消或延期发货的情形

报告期各期末，公司 1 年以上库存商品订单取消或延期发货的情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
订单取消	16.10	37.66	0.78
延期发货	0.40	0.07	-
合计	16.50	37.73	0.78
1 年以上库存商品金额	474.04	498.22	496.43
订单取消占比	3.40%	7.56%	0.16%
延期发货占比	0.08%	0.01%	0.00%
合计占比	3.48%	7.57%	0.16%

报告期各期末，公司 1 年以上库存商品中订单取消或延期发货的金额合计

分别为 0.78 万元、37.73 万元和 16.50 万元，占 1 年以上库存商品的比例分别为 0.16%、7.57%和 3.48%，金额和占比均较小。

4、分析库存商品存货跌价准备计提充分性

报告期内，公司库存商品存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

期间	宝馨科技 (002514)	世嘉科技 (002796)	通润装备 (002150)	算术平均值	发行人
2021.12.31	6.03	12.30	1.10	6.48	7.14
2020.12.31	7.65	12.57	2.27	7.50	10.42
2019.12.31	7.88	17.08	3.59	9.52	13.29

注：同行业可比公司尚未披露 2021 年度年报，选取 2021 年半年报进行对比。

报告期内，公司库存商品存货跌价准备金额分别为 475.32 万元、428.22 万元和 408.53 万元，计提比例分别为 13.29%、10.42%和 7.14%，均高于行业平均水平。2021 年末，库存商品存货跌价准备计提比例大幅下降，主要系当年度营业规模大幅增长，公司 1 年以内的库存商品增加较多，导致存货跌价准备计提比例下降。

综上所述，报告期内，公司库存商品存货跌价准备计提比例与行业平均水平变化趋势基本一致，且均高于行业平均水平，公司库存商品存货跌价准备计提充分。

(二) 说明发出商品、库存商品订单支持率情况，发出商品期后结转情况及结转周期，结转周期与发行人产品安装、客户验收或签收周期是否匹配

1、说明发出商品、库存商品订单支持率情况

报告期各期末，公司发出商品和库存商品订单支持率如下：

项目	账面余额 (万元)	对应订单金额 (万元)	订单支持率 (%)
2021 年 12 月 31 日			
库存商品	5,721.85	3,313.88	57.92
发出商品	2,715.81	2,715.81	100.00

项目	账面余额 (万元)	对应订单金额 (万元)	订单支持率 (%)
合计	8,437.66	6,029.69	71.46
2020 年 12 月 31 日			
库存商品	4,109.05	2,225.01	54.15
发出商品	1,578.15	1,578.15	100.00
合计	5,687.20	3,780.83	66.87
2019 年 12 月 31 日			
库存商品	3,576.71	1,029.74	28.79
发出商品	846.11	846.11	100.00
合计	4,422.82	1,875.85	42.41

报告期各期末，公司发出商品和库存商品的订单支持率分别为 42.41%、66.87%和 71.46%，订单支持率呈上升趋势。公司发出商品全部有对应订单，订单支持率为 100.00%，无对应订单的库存商品主要系公司适当备货所致。

2、发出商品期后结转情况及结转周期，结转周期与发行人产品安装、客户验收或签收周期是否匹配

报告期各期末，公司发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
2 月以内	2,320.21	1,558.87	838.95
2 至 6 月	393.51	4.61	5.66
6 月以上	0.56	13.42	0.25
合计	2,714.27	1,576.90	844.86
发出商品	2,715.81	1,578.15	846.11
发出商品累计结转比例	99.94%	99.92%	99.85%

注：相关数据统计至 2022 年 2 月 28 日。

截至 2022 年 2 月 28 日，报告期各期末，公司发出商品累计结转金额分别为 844.86 万元、1,576.90 万元和 2,714.27 万元，占发出商品的比例分别为 99.85%、99.92%和 99.94%，基本在发出后 2 个月以内实现销售收入。

2021 年末，发出商品在 2 至 6 月结转收入的金额为 393.51 万元，金额较大，主要系该部分产品需运送到指定地点或港口，待国外客户签收后方可确认收入，

由于受新冠疫情的影响，集装箱运输运力较为紧张，产品未能及时装船运输，加上海运时间相对较长，导致结转时间大于 2 个月。

报告期内，公司发出商品运输周期一般为 1 至 3 天，运送至指定地点后，若无需安装，则在客户签收或者异议期满后确认收入，结转周期在 1 个月内；若需要安装，根据下游客户项目进度一般在 1 个月内完成安装工作，考虑验收或异议期，结转周期在 1 至 2 月内。另外，公司存在 DDP、DDU 的贸易模式，通过海运将货物运送到指定地点一般需要 30 至 50 天，客户签收后即可确认收入，结转周期在 1 至 2 月内。

综上所述，公司发出商品基本在 2 个月内结转，结转周期与发行人产品安装、客户验收或签收周期匹配。

（三）结合发行人原材料采购、生产、销售周期说明发行人各类型存货周转率合理性，与实际产、供、销流程是否匹配

报告期内，公司各类型存货周转率如下：

单位：次

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原材料	22.66	17.15	19.28
在产品及委托加工物资	130.71	132.80	137.33
库存商品及发出商品	12.13	11.25	10.98
合计	7.41	6.44	6.66

报告期内，公司原材料周转率分别为 19.28 次、17.15 次和 22.66 次。公司主要原材料为冷轧板和铜线，冷轧板备货周期一般在 10-15 天左右，铜线备货周期一般在 7-10 天左右，配件组件等原材料备货周期在 30 天左右。综上，公司原材料整体备货周期一般在 15-20 天左右，对应的周转次数约为 18-24 次，与实际情况较为匹配。

报告期内，公司在产品及委托加工物资周转率分别为 137.33 次、132.80 次和 130.71 次。公司主要产品为数据中心机柜和综合布线产品，数据中心机柜主要生产环节包括切割冲压、折弯、焊接和喷涂等，生产周期一般在 1 周左右；综合布线产品生产环节包括导体绝缘挤出、对绞、成缆、编织、护套和成圈等，

生产周期一般在 3 天左右。综上，公司整体生产周期一般在 3-4 天左右，对应的周转次数约为 90-120 次，略小于实际情况。报告期各期末，公司为了存货盘点的顺利进行，一般提前停止生产投料，导致在产品较平时有所减少。

报告期内，公司库存商品及发出商品周转率分别为 10.98 次、11.25 次和 12.13 次。由于销售区域遍及欧洲、北美等地区，考虑运输周期、安装周期和异议期的影响，公司发出商品结转周期一般在 2 个月以内，平均销售周期在 30 天左右，对应的周转次数约为 12 次，与实际情况相匹配。

综上所述，公司各类型存货周转率与实际产、供、销流程相匹配。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期各期末的存货库龄明细表，分析 1 年以上库存商品金额逐渐增加的原因及合理性；

2、获取同行业可比公司的定期报告，结合发行人订单取消或延期发货的情况，分析库存商品存货跌价准备计提是否充分；

3、获取发行人报告期各期末的存货订单明细表，分析发出商品、库存商品订单支持率情况；

4、获取发行人报告期各期末的发出商品期后结转明细表，分析结转周期与产品安装、客户验收或签收周期是否匹配；

5、访谈发行人总经理，了解采购、生产、销售周期，分析发行人各类型存货周转率的合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人 1 年以上库存商品金额占比较小，具有商业合理性，发行人库存商品存货跌价准备计提充分；

2、发行人发出商品、库存商品订单支持率较高，结转周期与发行人产品安装、客户验收或签收周期相匹配；

3、发行人各类型存货周转率与实际产、供、销流程相匹配。

问题 18：关于财务内控及资金流水核查

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人存在通过子公司和供应商取得银行贷款行为，以获取资金用于公司日常经营开支。

（2）发行人实际控制人及其亲属存在累计较多金额的现金存款，也存在与其他自然人较多的转账记录。

（3）报告期内发行人存在较多注销的关联方。

请发行人：

（1）说明转贷供应商的具体情况，包括供应商名称、成立时间、注册资本、股权结构、是否与发行人存在实质或潜在的关联关系、各期采购金额及占比等，转贷的流向和具体用途。

（2）说明上述转贷行为是否存在受到处罚风险，是否对本次发行上市构成实质障碍。

（3）说明上述相关人员较多金额的现金存款的主要原因，上述现金存款的来源及转账的对手方是否与发行人的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工存在关联关系。

（4）逐条对照并说明是否存在《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 25 所列的其他财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明转贷合规性的论证依据是否充分，对财务内控不规范情形是否采取了针对性核查措施，是否予以重点关注，并说明核查方法、核查程序、核查比例及核查结论。

请保荐人、申报会计师说明是否已按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人及相关银行账户资金流水进行

核查，并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据、是否对注销的关联方进行资金流水核查，结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、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发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明转贷供应商的具体情况，包括供应商名称、成立时间、注册资本、股权结构、是否与发行人存在实质或潜在的关联关系、各期采购金额及占比等，转贷的流向和具体用途

1、转贷供应商的具体情况，包括供应商名称、成立时间、注册资本、股权结构、是否与发行人存在实质或潜在的关联关系

报告期内，公司通过苏州春申人力资源职业介绍有限公司、宁波世茂铜业股份有限公司和苏州爱得华塑化有限公司进行了转贷，转贷供应商的具体情况如下：

（1）苏州春申人力资源职业介绍有限公司

企业名称	苏州春申人力资源职业介绍有限公司
统一社会信用代码	91320507680503567E
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	200 万元
成立日期	2008 年 9 月 11 日
营业期限	2008 年 9 月 11 日至无固定期限
法定代表人	赵彩霞
注册地址	苏州市相城区黄埭镇春丰路 217 号
经营范围	为劳动者介绍用人单位；为用人单位和居民家庭推荐劳动者；开展职业指导、人力资源管理咨询服务；收集和发布职业供求信息；经劳动保障部门核准的其他服务项目；劳务派遣经营；以承接服务外包方式从事企业生产线工段的外包服务；绿化养护、保洁服务。（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）
股权结构	赵彩霞持股 50.00%、张云男持股 50.00%

是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	否
--------------------	---

(2) 宁波世茂铜业股份有限公司

企业名称	宁波世茂铜业股份有限公司
统一社会信用代码	9133020073424301XH
企业类型	股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）
注册资本	11,200 万元
成立日期	2001 年 12 月 25 日
营业期限	2011 年 4 月 26 日至无固定期限
法定代表人	李立峰
注册地址	浙江省余姚市小曹娥镇滨海产业园区广兴路 18 号
经营范围	铜冶炼，紫铜丝、电线、电缆、接插件、铜棒、铜板、电机、电磁线的制造、加工；黄金批发；自营和代理货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物或技术除外。
股权结构	李象高持股 33.04%、李立峰持股 29.46%、宁波世茂投资控股有限公司持股 10.71%、周巧娟持股 8.93%、李春华持股 8.93%、郑建红持股 8.93%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	否

(3) 苏州爱得华塑化有限公司

企业名称	苏州爱得华塑化有限公司
统一社会信用代码	91320585753227824D
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	1,000 万元
成立日期	2003 年 9 月 18 日
营业期限	2003 年 9 月 18 日至无固定期限
法定代表人	朱建良
注册地址	太仓市沙溪镇沙鹿路 199 号
经营范围	生产、加工、销售聚氯乙烯电缆料、涤纶、化纤丝，经销塑料零件、电线电缆、化工原料（不含危险品）、化学纤维、针纺织品、五金交电。（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）许可项目：电线、电缆制造（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：金属丝绳及其制品制造；金属丝绳及其制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）

股权结构	朱建良持股 51.00%、曹丽秋持股 49.00%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	否

2、转贷供应商各期采购金额及占比

报告期各期，上述供应商的采购金额及占比情况如下：

企业名称	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)	金额 (万元)	占比 (%)
苏州春申人力资源职业介绍有限公司	483.57	0.68	3,598.39	7.47	4,170.27	10.21
宁波世茂铜业股份有限公司	12,361.24	17.30	8,492.16	17.62	4,499.46	11.02
苏州爱得华塑化有限公司	734.44	1.03	520.56	1.08	347.97	0.85

苏州春申人力资源职业介绍有限公司主要为公司提供劳务外包和劳务派遣服务。报告期内，公司对苏州春申人力资源职业介绍有限公司的采购金额分别为 4,170.27 万元、3,598.39 万元和 483.57 万元。公司在 2020 年度对劳务派遣进行了整改规范，降低了劳务派遣的用工比例，使得采购金额大幅减少。

宁波世茂铜业股份有限公司主要为公司提供原材料铜线，是数据电缆的主要原材料。报告期内，公司对宁波世茂铜业股份有限公司的采购金额分别为 4,499.46 万元、8,492.16 万元和 12,361.24 万元，呈现逐年增长的趋势，主要系随着数据电缆业务收入的增长，公司增加了对其铜线的采购。

苏州爱得华塑化有限公司主要为公司提供 PVC 料，是数据电缆的原材料。报告期内，公司对苏州爱得华塑化有限公司的采购金额分别为 347.97 万元、520.56 万元和 734.44 万元，呈现逐年增长的趋势，主要系随着数据电缆业务收入的增长，公司增加了对其 PVC 料的采购。

3、转贷的流向和具体用途

公司与供应商之间转贷资金的具体流向和具体用途如下：

单位：万元

贷款银行	供应商	转出日期	转出金额	收回日期	回款金额	支付货款	资金流向	具体用途
------	-----	------	------	------	------	------	------	------

贷款银行	供应商	转出日期	转出金额	收回日期	回款金额	支付货款	资金流向	具体用途
建设银行苏州相城支行	苏州春申人力资源职业介绍有限公司	2020.5.28	373.73	2020.5.29	373.73	-	朗威股份→春申人力→朗威股份	支付供应商采购款
交通银行宁波杭州湾新区支行	宁波世茂铜业股份有限公司	2019.11.20	1,650.00	2019.11.22	1,000.50	150.00	朗威股份→世茂铜业→朗威股份	
				2019.11.25	499.50			
交通银行宁波杭州湾新区支行	苏州爱得华塑化有限公司	2019.11.20	200.00	2019.11.21	104.40	-	朗威股份→爱得华→朗威股份	
				2019.11.22	95.60			
交通银行宁波杭州湾新区支行	宁波世茂铜业股份有限公司	2019.12.10	1,000.00	2019.12.11	699.50	150.00	朗威股份→世茂铜业→朗威股份	
				2019.12.12	150.50			
交通银行宁波杭州湾新区支行	宁波世茂铜业股份有限公司	2020.10.27	1,500.00	2020.10.27	1,200.00	172.86	朗威股份→世茂铜业→朗威股份	
				2020.10.28	127.14			
交通银行宁波杭州湾新区支行	宁波世茂铜业股份有限公司	2020.10.29	1,500.00	2020.10.30	1,335.78	164.22	朗威股份→世茂铜业→朗威股份	
中国银行宁波杭州湾新区支行	宁波世茂铜业股份有限公司	2020.6.1	800.00	2020.6.2	119.50	280.00	朗威股份→世茂铜业→朗威股份	
				2020.6.1	400.50			
中国银行宁波杭州湾新区支行	宁波世茂铜业股份有限公司	2020.6.18	200.00	2020.6.18	150.00	50.00	朗威股份→世茂铜业→朗威股份	
	合计	-	7,223.73	-	6,256.65	967.08	-	-

公司向银行申请的贷款发放至公司账户后，贷款银行会立即将贷款金额从公司账户划转给供应商，由于公司向供应商采取小额多批次采购方式，公司每次采购应付供应商款项低于银行贷款金额，因此供应商收到相关款项后将扣除应收货款后的剩余金额于短期内转回至公司账户，用于公司之后向该供应商或其他供应商的采购付款等主营业务，以提高资金的使用效率。

而公司与苏州春申人力资源职业介绍有限公司的转贷事项主要系银行贷款到账不及时所致。2020年5月，公司向建设银行苏州相城支行申请1,000万元银行贷款，其中部分用于支付劳务派遣费用。由于上述款项未如期到账，公司先行用自有资金支付了劳务派遣费用。随后银行贷款受托支付给了苏州春申人力资源职业介绍有限公司，鉴于公司已支付劳务派遣费用，该笔银行贷款被转回公司，并形成转贷。

报告期内，公司向转贷供应商采购金额能够覆盖对应的转贷金额，具体如下：

单位：万元

转贷供应商	年度	转贷金额	采购金额	采购金额是否能覆盖转贷金额
苏州春申人力资源职业介绍有限公司	2020	373.73	3,598.39	是
宁波世茂铜业股份有限公司	2019	2,350.00	4,499.46	是
	2020	3,332.92	8,492.16	是
苏州爱得华塑化有限公司	2019	200.00	347.97	是

综上所述，公司通过供应商获取银行贷款的行为，是以真实的采购交易为基础，公司通过上述供应商获得的转贷款项均用于采购付款等主营业务，且采购交易金额能够覆盖对应的转贷金额，公司不存在任何欺诈或非法占有资金的情形。

（二）说明上述转贷行为是否存在受到处罚风险，是否对本次发行上市构成实质障碍

根据《贷款通则》第十九条：“借款人负有如下义务：……3、应当按借款合同约定用途使用贷款；……”，《贷款通则》第七十一条：“借款人有下列情形之一，由贷款人对其部分或全部贷款加收利息；情节特别严重的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款：1、不按借款合同规定用途使用贷款的；……”。公司因上述转贷获得的资金实际仍用于支付供应商采购款等生产经营活动，未实质违反与贷款银行之间关于贷款资金用途的约定，不存在非法占有银行贷款的主观故意或恶意，因此不存在实质违反《贷款通则》第十九条和第七十一条的情形。

报告期内，公司通过转贷取得的银行借款均已按照合同约定如期或提前足额还本付息，未发生逾期还款或其他违约的情形，未造成贷款银行资金损失。因此，公司上述转贷行为不属于《刑法》或《商业银行法》规定的采取欺诈手段骗取贷款之行为。自2021年1月1日开始，公司未再发生转贷情形。

相关贷款银行工商银行苏州相城支行、浦发银行苏州分行、建设银行苏州相城支行、交通银行宁波杭州湾新区支行和中国银行宁波杭州湾新区支行均出

具确认函，确认公司按照贷款合同约定按时还本付息，从未发生逾期还款或其他违约情形，不会对公司收取罚息或采取其他惩罚性法律措施。

同时中国人民银行苏州市中心支行和慈溪市支行分别出具了证明，确认公司在报告期内未因违法违规而受到行政处罚。

经查询中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会网站，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在因转贷等行为被有关金融监管部门立案调查或被处罚的记录。

针对上述转贷行为，公司实际控制人高利擎已出具承诺，若公司因收回银行受托支付资金导致被有权行政部门处以罚款决定或因此造成其他损失的，实际控制人将承担所有损失或行政处罚责任，且自愿放弃向公司追偿的权利，保证公司的业务经营不会因上述事宜受到不利影响。

综上所述，公司上述转贷行为获得的贷款资金均用于支付供应商采购款等生产经营活动，未实质违反与贷款银行之间关于贷款资金用途的约定，不存在非法占有银行贷款的主观故意或恶意，并均已按时还本付息，未给相关贷款银行造成任何损失或其他重大不利影响，自 2021 年 1 月 1 日开始，公司未再发生转贷情形；另外，公司取得了中国人民银行出具的无违规证明、相关贷款银行出具的不会受到处罚的确认函，且实际控制人亦出具赔偿承诺。因此，公司上述转贷行为不存在受到处罚的风险，对本次发行上市不构成实质障碍。

（三）说明上述相关人员较多金额的现金存款的主要原因，上述现金存款的来源及转账的对手方是否与发行人的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工存在关联关系

1、说明上述相关人员较多金额的现金存款的主要原因，上述现金存款的来源是否与发行人的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工存在关联关系

（1）报告期内，实际控制人高利擎现金存款情况及原因

单位：万元

户名	日期	存现金额	原因
----	----	------	----

户名	日期	存现金额	原因
高利擎	2019/3/29	6.00	父母给予的支持款项，后用于日常开支
合计		6.00	-

报告期内，公司实际控制人高利擎现金存款金额为 6.00 万元，主要来源于父母支持的款项，后陆续用于日常开支等。

(2) 报告期内，实际控制人父亲高成根现金存款情况及原因

单位：万元

户名	日期	存现金额	原因
高成根	2019/3/11	30.00	用个人积蓄换汇并汇给高利擎配偶戚杰飞
高成根	2019/7/26	300.00	部分源于高利冲现金归还 158 万借款，部分源于个人积蓄，后转给高利擎和高利冲
高成根	2020/1/6	50.00	个人积蓄，后用于资金周转
高成根	2020/6/10	34.50	用个人积蓄换汇并汇给高利擎配偶戚杰飞
合计		414.50	-

报告期内，公司实际控制人高利擎父亲高成根现金存款金额为 414.50 万元。高成根早年亦创办过公司，公司转让后其将该部分个人资金用于民间资金周转等。因此高成根现金存款主要来源于其个人积蓄，后陆续汇出海外给高利擎配偶戚杰飞或转给直系亲属。

(3) 报告期内，实际控制人母亲黄金娣现金存款情况及原因

单位：万元

户名	日期	存现金额	原因
黄金娣	2019/4/16	30.00	用个人积蓄换汇并汇给高利擎配偶戚杰飞
黄金娣	2019/9/19	97.00	出售房产收到的资金，后汇给高利擎配偶戚杰飞
黄金娣	2020/6/29	35.00	用个人积蓄换汇并汇给高利擎配偶戚杰飞
合计		162.00	-

报告期内，公司实际控制人高利擎母亲黄金娣现金存款金额 162.00 万元，主要来源于个人积蓄和出售房产，后陆续汇出海外给高利擎配偶戚杰飞。

(4) 报告期内，实际控制人弟弟高利冲现金存款情况及原因

单位：万元

户名	日期	存现金额	原因
高利冲	2021/8/23	5.00	收回朋友借款的资金
高利冲	2019/9/4	30.00	当日取现后立即存现
高利冲	2020/11/12	6.00	父母给予的支持款项
高利冲	2021/7/9	10.00	收回朋友借款的资金
合计		51.00	-

报告期内，公司实际控制人高利擎弟弟高利冲现金存款金额 51.00 万元，主要来源于朋友因账户冻结而用现金归还的借款和父母支持的款项。

(5) 报告期内，实际控制人弟媳叶方现金存款情况及原因

单位：万元

户名	日期	存现金额	原因
叶方	2019/1/4	127.50	收到亲戚的资金，当日转给其个人和其控制的公司
叶方	2019/1/5	20.00	收到亲戚的资金，当日转给其个人
叶方	2019/2/3	50.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2019/4/14	14.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2019/6/3	14.10	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2019/6/11	30.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2019/6/12	31.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2019/10/7	10.00	父母给予的支持款项
叶方	2019/11/6	40.00	收到亲戚的资金，后转给其指定的个人
叶方	2020/1/18	43.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2020/6/17	54.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2020/2/17	25.50	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2020/4/2	52.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2020/9/3	64.70	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2021/3/15	12.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2021/8/14	5.00	朋友用现金归还借款
合计		592.80	-

报告期内，高利冲配偶叶方现金存款金额 592.80 万元，主要系受亲戚委托进行理财交易。

综上所述，报告期内实际控制人及其亲属现金存款来源与公司的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工均不存在关联关系。

2、转账的对手方是否与发行人的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工存在关联关系

报告期内，实际控制人及其亲属转账对手方与客户、供应商及其董监高和员工存在关联关系的交易如下：

户名	交易对手	社会关系	关联关系	交易性质
高利擎	陈文嵩	朋友	持有供应商宁波科曼光缆有限公司 100%股权	1、双方发生资金周转 250 万元，已结清；2、收到陈文嵩支付的 150 万元宁波科曼光缆有限公司股权转让款
高利擎	姚源	朋友	曾持有供应商苏州科兰光通讯有限公司 42%股权	高利擎向姚源支付 73.5 万元的苏州科兰光通讯有限公司股权转让款
高成根	吴静霞	朋友	曾名义持有成都蓉城兰贝信息科技有限公司 20% 股权并担任监事	高成根向吴静霞转出 200 万元用于资金周转，后归还 200 万元
叶方	陈文嵩	朋友	持有供应商宁波科曼光缆有限公司 100%股权	陈文嵩向叶方借款 100 万元，后归还 100 万元
叶方	吴静霞	朋友	曾名义持有成都蓉城兰贝信息科技有限公司 20% 股权并担任监事	叶方向吴静霞转出 548 万元用于投资理财，后收回 548 万元

报告期内，实际控制人及其亲属与上述转账对手方的交易主要为股权款项、资金周转款项和投资理财款项，不存在异常的大额资金往来或其他利益安排。除上述转账对手方外，实际控制人及其亲属转账对手方与公司的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工不存在关联关系。

（四）逐条对照并说明是否存在《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 25 所列的其他财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施

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 25 对财务内控不规范情形的相关规定，公司在报告期各期是否存在其他财务内控不规范情形的核查情况如下：

序号	核查事项	是否存在相关情形	具体情况及整改措施
1	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否	不适用
2	与关联方或第三方直接进行资金拆借	否	不适用
3	通过关联方或第三方代收货款	否	不适用
4	利用个人账户对外收付款项	否	不适用
5	出借公司账户为他人收付款项	否	不适用
6	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形	否	不适用

综上所述，公司报告期内除存在转贷外，不存在《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 25 所列的其他财务内控不规范情形。

二、中介机构发表明确意见，说明转贷合规性的论证依据是否充分，对财务内控不规范情形是否采取了针对性核查措施，是否予以重点关注，并说明核查方法、核查程序、核查比例及核查结论

（一）核查方法、核查程序、核查比例

我们依据《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 25 的核查要求对发行人财务内控不规范情形采取了针对性核查措施，并予以重点关注。我们主要执行了以下核查程序：

1、转贷事项

（1）访谈发行人财务总监和董秘，了解是否涉及转贷情形以及转贷发生的背景、涉及的金额以及目前存续状态等具体情况；

（2）核查发行人报告期内与转贷相关的流动资金借款合同、借款与还款凭证；

（3）核查发行人报告期内的银行流水日记账，将其银行流水流入的交易对手方与供应商名单进行匹配，统计供应商汇款给发行人的明细情况；

（4）核查发行人与转贷供应商签署的采购合同、送货单、发票和付款凭证

等；

（5）访谈涉及转贷的供应商，了解转贷发生的原因、发生的金额以及是否有实质业务交易作支撑等情况；登录国家企业信用信息公示系统，查询转贷供应商的工商信息，分析转贷供应商是否与发行人存在实质或潜在的关联关系等；

（6）登录中国裁判文书网、全国法院被执行人信息系统等，就发行人是否涉及诉讼等情况进行检索和核查；

（7）登录中国人民银行、银保监会网站，就发行人是否涉及被处罚的情况进行查询；

（8）查阅发行人《财务管理制度》等相关内控管理制度；

（9）查阅申报会计师出具的“中汇会鉴[2022]0068 号”《内部控制的鉴证报告》；

（10）查阅实际控制人出具的关于转贷事项的承诺函；

（11）查阅相关贷款银行出具的确认函文件；

（12）查阅中国人民银行出具的无违规证明文件。

2、其他财务不规范行为

（1）访谈发行人总经理、财务总监，了解是否存在除转贷外其他财务内控不规范的情形；

（2）获取发行人银行承兑汇票台账，核查被背书方是否为发行人供应商、是否具有真实的采购交易背景；

（3）获取发行人银行账户清单，查阅其报告期内的银行对账单以及其他应收应付明细账，核查发行人是否与关联方或第三方直接进行资金拆借，是否通过关联方或第三方代收货款，是否出借公司账户为他人收付款项等；

（4）对发行人相关银行账户资金流水进行核查，主要包括：①检查银行存款账户，询问发行人出纳，了解银行账户的开立、使用、注销等情况，获取报告期内新开户银行账户的银行开户申请书，获取报告期内注销银行账户的银行

销户资料；②获取发行人银行流水；③函证银行存款余额（包括零余额账户和在报告期内注销的账户）；④针对发行人报告期内的银行流水，重点核查 50 万元及以上的银行流水发生额和 50 万元及以上的银行日记账发生额进行双向比对，核查与业务不相关的大额资金流动原因，以确定是否存在转出大额资金的情况及其背景，是否违反内部资金管理规定，以及是否属于关联方资金占用情形等；

（5）获取发行人关联方清单，检查报告期内其与发行人发生的往来或交易情况，核查关联交易发生的原因，是否为发行人代收货款相关；

（6）查阅报告期内发行人实际控制人及董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员、主要财务人员的 5 万元以上个人银行流水明细，核查发行人是否存在利用个人账户对外收付款项，实际控制人及其亲属是否存在较多金额的现金存款及其原因，以及其转账的对手方是否与发行人的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工存在关联关系等；

（7）查阅与关联交易相关的三会文件、关联交易管理制度、独立董事工作细则等相关文件。

（二）核查意见

经核查，我们认为：报告期内，发行人通过苏州春申人力资源职业介绍有限公司、宁波世茂铜业股份有限公司和苏州爱得华塑化有限公司进行的转贷是以真实的采购交易为基础，发行人上述转贷行为获得的贷款资金均用于支付供应商采购款等生产经营活动，且发行人向转贷供应商采购金额能够覆盖对应的转贷金额，未实质违反与贷款银行之间关于贷款资金用途的约定，不存在非法占有银行贷款的主观故意或恶意，不存在任何欺诈或非法占有资金的情形，并均已按时还本付息，未给相关贷款银行造成任何损失或其他重大不利影响；自 2021 年 1 月 1 日开始，发行人未再发生转贷情形；另外，发行人取得了中国人民银行出具的无违规证明、相关贷款银行出具的不会受到处罚的确认函，且实际控制人亦出具赔偿承诺。除转贷情形外，发行人不存在《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 25 所列的其他财务内控不规范情形。

另外，发行人实际控制人及其亲属存在累计较多金额的现金存款，主要系

来源于前期民间资金周转或朋友还款收回的资金、个人积蓄和出售房产资金、亲戚受托理财资金以及父母支持的款项等；实际控制人及其亲属转账交易的对手方陈文嵩、姚源、吴静霞与发行人的客户和供应商存在关联关系，但实际控制人及其亲属与上述转账对手方的交易主要为股权款项、资金周转款项和投资理财款项，不存在异常的大额资金往来或其他利益安排，除上述转账对手方外，实际控制人及其亲属转账对手方与公司的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工不存在关联关系。

综上所述，我们认为发行人转贷合规性的论证依据充分，我们对发行人财务内控不规范情形采取了针对性核查措施，并予以重点关注，发行人转贷行为不存在受到处罚的风险，对本次发行上市不构成实质性障碍。

三、保荐人、申报会计师说明是否已按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求对发行人及相关银行账户资金流水进行核查，并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据、是否对注销的关联方进行资金流水核查，结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、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发表明确意见

我们按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020年6月修订）》问题54的要求，对发行人及相关银行账户资金流水进行核查，具体核查情况如下：

（一）资金流水的核查范围、异常标准及确定依据

1、资金流水的核查范围

资金流水的核查范围包括：①发行人；②发行人控股股东和实际控制人高利擎；③实际控制人高利擎近亲属；④实际控制人高利擎控制的其他企业；⑤董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员；⑥除董事、监事、高级管理人员外的其他关键岗位人员。

2、异常标准及确定依据

针对被核查自然人，获取报告期内所有银行账户的银行流水，选取单笔金额5万元人民币或等值外币及以上的流水进行核查。

针对被核查企业，获取报告期内所有银行账户的银行流水：①发行人，对全部流水进行核查；②实际控制人高利擎控制的其他企业，选取单笔金额 5 万元人民币或等值外币及以上的流水进行核查。

依据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 中关于银行流水核查所需要重点关注的 10 个方面，同时结合发行人业务模式、采购销售规模、经营状况等，我们认定如下情形为异常标准：

①发行人资金流水与其经营活动、资产采购、对外投资不相匹配；

②发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等存在异常大额资金往来；

③发行人存在大额或频繁取现情形且无合理解释的；

④发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出且无合理解释的；

⑤发行人存在大额购买无实物形态资产或服务且相关交易的商业合理性存在疑问的；

⑥发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多或者频繁出现大额存取现情形无合理解释的；

⑦控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额往来的；

⑧存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（二）核查程序、核查证据、核查意见

我们按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人相关银行账户资金流水进行了核查，具体核查情况如下：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

①查阅《财务管理制度》等资金管理相关内部控制制度文件；

②访谈发行人财务部门相关人员，了解资金收支及审批程序、资金管理、

票据收付及管理、银行对账单及日记账等情况；

③针对货币资金管理、采购与付款循环、销售与收款循环进行穿行测试，了解相关内容制度的合理性并进行评价。

根据我们出具的中汇会鉴[2022]0068号《内部控制的鉴证报告》，认为：“朗威股份公司已按照《企业内部控制基本规范》及相关规定的要求，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。”

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

①针对境内主体，陪同相关人员至基本户所在银行获取已开立银行结算账户清单，并到境内所有银行现场打印流水，并现场查询账户的完整性；通过银行函证对报告期各期末的银行账户余额进行函证，账户余额通过回函确认；通过核查流水，筛选对方户名为境内主体的全部流水并记录对方账户号码，汇总后与已开立银行结算账户清单比对差异；

②针对境外主体，获取发行人提供的所有境外主体银行账户清单以及流水；通过核查流水，筛选对方户名为境外主体的全部流水并记录对方账户号码，汇总后与发行人提供的账户清单比对差异；通过银行函证对境外主体报告期各期末的银行账户余额进行函证，账户余额通过回函确认。

经核查，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

查阅发行人报告期内现金日记账，并结合对银行流水的核查，核查大额资金往来是否存在重大异常，是否与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配。

经核查，发行人大额资金往来不存在重大异常，与发行人经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、关系密切人员等是否存在异常大额资金往来

①陪同上述人员到主要银行现场打印银行流水，现场查询对应银行账户的完整性，并通过银行流水对手方信息交叉核验是否存在未提供的银行账户，同时获取上述人员出具的《关于完整提供个人卡账户的承诺函》。

②核查控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、关系密切人员报告期内银行流水，通过访谈确认异常大额资金往来的交易性质、交易背景，获取相关证据。

经核查，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、关系密切人员等不存在异常大额资金往来。

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

查阅发行人报告期内现金日记账，并结合对银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

报告期内，发行人存在大额或频繁取现的情形，金额分别为 513.98 万元、297.17 万元、43.25 万元，主要系通过现金方式进行费用报销、零星材料采购等。发行人对现金交易进行了规范，目前不存在现金交易的情形。

报告期内，发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的大额资金进出的情形，主要系发行人通过子公司和供应商取得银行贷款（以下简称“转贷”），金额分别为 12,310.00 万元、10,782.92 万元和 0 万元。上述转贷行为均已清理。自 2021 年 1 月 1 日开始，发行人未再发生转贷情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

获取发行人报告期内银行流水，结合无形资产、费用等科目审计情况，核查是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）

的情形。

经核查，报告期内，发行人除为本次发行上市支付的相关中介费用外，存在购买无实物形态资产或服务情形，主要为软件开发费、市场推广费等，相关金额较小，具有商业合理性。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

获取实际控制人报告期内银行流水和关于提供银行流水账户完整性的承诺函，通过访谈确认大额资金往来的交易性质、交易背景，获取相关证据。

经核查，发行人实际控制人个人账户大额资金往来主要为个人及家庭开支、股权投资款、银证转账等，不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形。

8、控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

获取控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员报告期内银行流水，核查是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款。

经核查，控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员获得的工资薪酬主要用于投资理财、家庭日常消费等，主要资金流向或用途不存在重大异常。

9、控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

核查控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员报告期内银行流水，获取上述人员出具的与发行人关联方、客户、供应商不存在资金往来或其他利益安排的确认函。

经核查，控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

核查控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员报告期内银行流水，获取上述人员出具的与发行人关联方、客户、供应商不存在资金往来或其他利益安排的确认函。

经核查，不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（三）对注销的关联方资金流水的核查

获取注销的关联方报告期内银行流水，选取单笔金额 5 万元人民币或等值外币及以上的流水进行核查，具体核查程序包括：

- 1、了解大额资金往来的交易背景，核查交易金额、对手方、摘要等信息；
- 2、核查是否与发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员存在资金往来、支付薪酬等情形；
- 3、获取发行人报告期内主要客户、供应商清单，核查是否与发行人主要客户、供应商存在异常大额资金往来的情形；

经核查，注销的关联方与发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员存在资金往来，主要系股权减资款项、分红款项和资金拆借等，具体如下：

关联方名称	交易对手	交易对手与发行人关系	交易性质
苏州科兰光通讯有限公司	高利擎	控股股东、实际控制人	向高利擎支付 1,099 万元，主要系分红款项、股权减资款项等
Davis Legend (Aust) Pty. Ltd.	高利擎、威杰飞	控股股东、实际控制人及其配偶	向高利擎和威杰飞联名账户支付 37.90 万澳元股权减资款项
宁波嘉万照明科技有限公司	高利冲	董事	向高利冲支付 992 万元，收到高利冲 996 万元，系资金拆借行为

注销的关联方与发行人主要客户、供应商存在资金往来，参见本审核问询

函回复“问题 5：关于关联方与关联交易”之“一、（一）说明上述关联企业注销或转让的原因……”相关内容。

综上所述，注销的关联方与发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员存在资金往来，具有商业合理性，与发行人主要客户、供应商资金往来亦具有商业合理性，不存在异常。

（四）结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、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发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，我们主要执行了以下核查程序：

①了解发行人资金管理相关的内部控制制度设计，并测试相关内部控制的执行有效性；

②获取控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员报告期内银行流水，核查单笔金额 5 万元人民币或等值外币及以上的流水；

③获取发行人已开立银行结算账户清单，查阅银行流水和银行明细账，逐笔核查发行人报告期内资金流水；

④访谈控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员，核查其银行流水的异常情况；

⑤获取控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员出具的与发行人关联方、客户、供应商不存在资金往来或其他利益安排的确认函；

⑥访谈发行人报告期内主要客户、供应商，确认其与发行人主要关联方不存在资金往来或其他利益安排。

2、核查意见

经核查，我们认为发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销

售回款、承担成本费用的情形。

问题 19：关于其他事项

申请文件显示：

（1）发行人实际控制人高利擎曾任慈溪市志高电子有限公司销售经理、监事，弟弟高利冲曾任慈溪市志高电子有限公司销售经理、总经理。

（2）2018 年发行人财务总监发生变化，由冯娟变更为倪同兵，倪同兵目前就职于苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙），担任执行事务合伙人。

（3）2020 年 11 月，王帅因个人原因辞去公司监事职务，王帅 2020 年薪酬为 62.18 万元，高于发行人其他董事、监事、高级管理人员薪酬水平。

（4）报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 104.98 万元、5,628.87 万元、7,570.78 万元和-1,406.87 万元。

（5）发行人子公司宁波多普勒通讯有限公司于 2018 年 11 月 27 日取得高新技术企业证书，按税法规定 2018-2020 年度减按 15%的税率计缴企业所得税。2021 年高新技术企业正在复审过程中，预计可以取得高新技术企业资格，为保证数据口径的可比性，2021 年 1-3 月暂按 15%税率计算企业所得税。

（6）报告期各期，发行人管理费用中保安服务费金额为 77.49 万元、122.01 万元、126.11 万元和 36.60 万元。

（7）2019 年发行人营业外支出中发生违约金、赔偿金 5.09 万元。

请发行人：

（1）说明慈溪市志高电子有限公司基本情况，实际控制人及其亲属在其中任职情况，说明实际控制人及其家族经营业务及变化情况，相关资产、业务与发行人现有业务的关系。

（2）说明苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）与发行人是否存在业务往来，2018 年发行人财务总监变化原因，倪同兵同时任苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）是否符合相关任职资格的规定，是否影响其在发行人处履职。

（3）说明王帅薪酬高于其他董事、监事、高级管理人员薪酬水平的原因及合理性。

（4）说明 2018 年经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因。

（5）说明宁波多普勒通讯有限公司高新技术企业复审情况、预计能够取得高新技术企业资格的依据，报告期内暂按 15%税率计算企业所得税对发行人业绩影响情况；2021 年是否存在按照优惠税率预提预缴的情形，如是，请说明预提预缴是否取得税务部门同意、并充分提示相关风险。

（6）说明保安服务费发生原因、支付对象及其基本情况，2019 年发生金额增加较大的原因。

（7）说明相关违约金、赔偿金发生原因，相关事项是否存在争议或纠纷，是否存在相关法律风险。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师就问题（1）、（2）、（5）、（7）发表明确意见，请申报会计师就问题（4）-（6）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（四）说明 2018 年经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因

报告期内，公司净利润调节为经营活动现金流量过程如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
净利润	5,964.52	5,828.79	5,154.59	3,274.49
加：资产减值准备	252.91	146.51	310.97	556.29
信用减值损失	99.02	92.10	230.53	-
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	3,433.69	2,660.02	2,152.85	1,535.84
使用权资产摊销	342.25	-	-	-
无形资产摊销	120.58	150.36	181.62	184.42
长期待摊费用摊销	17.64	27.34	42.49	32.58
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	20.89	-20.87	50.01	31.39
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	5.31	-	-	6.83
财务费用（收益以“-”号填列）	1,971.39	1,528.86	1,039.01	656.99

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
投资损失(收益以“-”号填列)	-1.40	-7.65	-21.75	-23.95
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-31.90	22.16	-71.43	-49.22
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	-9.05	-9.05	-9.05	-9.05
存货的减少(增加以“-”号填列)	-3,414.58	-2,453.10	-1,125.60	-1,574.83
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-10,305.12	-6,857.28	-3,853.36	-5,835.94
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	2,378.43	6,462.59	1,548.00	1,319.14
经营活动产生的现金流量净额	844.59	7,570.78	5,628.87	104.98
经营活动产生的现金流量净额与净利润差额	-5,119.93	1,741.99	474.29	-3,169.51

2018 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 104.98 万元，与当年度净利润 3,274.49 万元相差 3,169.51 万元，主要系以下因素的影响：

1、固定资产等折旧降低了净利润，但是不影响现金流量，当年度公司固定资产等折旧金额为 1,535.84 万元；

2、公司增加了原材料采购和库存商品备货，因存货增加影响的经营活动现金流为 1,574.83 万元；

3、公司营业收入规模扩大，应收账款随之增加，因经营性应收项目的增加影响了经营活动现金流 5,835.94 万元；

4、随着公司营业规模的扩大，公司生产规模也相应提高，采购原材料等也随之增加，公司经营性应付项目增加的金额为 1,319.14 万元。

2021 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 844.59 万元，与当年度净利润 5,964.52 万元相差 5,119.93 万元，主要系以下因素的影响：

1、固定资产等折旧降低了净利润，但是不影响现金流量，当年度公司固定资产等折旧金额为 3,433.69 万元；

2、公司增加了原材料采购和库存商品备货，因存货增加影响的经营活动现金流为 3,414.58 万元；

3、公司营业收入规模扩大，应收款项随之增加，因经营性应收项目的增加影响了经营活动现金流 10,305.12 万元；

4、随着公司营业规模的扩大，公司生产规模也相应提高，采购原材料等也随之增加，公司经营性应付项目增加的金额为 2,378.43 万元。

综上所述，受营业收入规模扩大的影响，公司应收款项等随之增加，经营性现金流入有所减少，同时公司增加原材料采购和库存商品备货，以防出现缺货风险，使得经营活动现金流量净额与净利润存在差异，具有合理性。

（五）说明宁波多普勒通讯有限公司高新技术企业复审情况、预计能够取得高新技术企业资格的依据，报告期内暂按 15%税率计算企业所得税对发行人业绩影响情况；2021 年是否存在按照优惠税率预提预缴的情形，如是，请说明预提预缴是否取得税务部门同意、并充分提示相关风险

1、说明宁波多普勒通讯有限公司高新技术企业复审情况、预计能够取得高新技术企业资格的依据，报告期内暂按 15%税率计算企业所得税对发行人业绩影响情况

宁波多普勒通讯有限公司已通过高新技术企业复审，并取得证书编号为 GR202133100736 号《高新技术企业证书》，发证日期为 2021 年 12 月 10 日，有效期 3 年，有效期内实际执行的企业所得税率为 15%。

2、2021 年是否存在按照优惠税率预提预缴的情形，如是，请说明预提预缴是否取得税务部门同意、并充分提示相关风险

2021 年 1-9 月，宁波多普勒通讯有限公司按照优惠税率预提预缴企业所得税。根据《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 24 号）规定：企业的高新技术企业资格期满当年，在通过重新认定前，其企业所得税暂按 15%的税率预缴，在年底前仍未取得高新技术企业资格的，应按规定补缴相应期间的税款。因此，公司在高新技术企业资格期满当年按前述优惠税率预提预缴企业所得税符合相关法律法规的规定，无需另行取得税务部门同意。

宁波多普勒通讯有限公司已通过高新技术企业复审，并取得证书编号为 GR202133100736 号《高新技术企业证书》，发证日期为 2021 年 12 月 10 日，有效期 3 年，有效期内实际执行的企业所得税率为 15%。

公司在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、财务风险”之“（四）税收优惠政策变化风险”中对此进行了风险提示。

（六）说明保安服务费发生原因、支付对象及其基本情况，2019 年发生金额增加较大的原因

保安服务费主要系公司委托外部服务机构就生产厂区进出人员、车辆、材料和产品等提供控制与管理服务。外部服务机构在安保管理经验、人员配备、应急处理等方面具有丰富的经验，相较于公司自身更加专业，因此公司选择外部服务机构进行安保管理。

报告期内，苏州永成保安服务有限公司、慈溪经济开发区大桥天安物业管理有限公司和慈溪苏甬企业管理服务有限公司三家机构向公司提供了安保服务，上述机构的基本情况如下：

（1）苏州永成保安服务有限公司

企业名称	苏州永成保安服务有限公司
统一社会信用代码	913205057370619400
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	200 万元
成立日期	2002 年 3 月 18 日
营业期限	2002 年 3 月 18 日至 2032 年 3 月 17 日
法定代表人	蒋永清
注册地址	苏州高新区锦峰路 158 号 28 幢 402 室
经营范围	门卫、巡逻、守护（不含武装守护）、随身护卫、安全检查、区域秩序维护等保安服务，物业管理，环境保洁，安全防范系统工程设计，安装及机电，安防设备维修保养。（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）
股权结构	蒋永清持股 90.00%，吴素媛持股 10.00%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	否

（2）慈溪经济开发区大桥天安物业管理有限公司

企业名称	慈溪经济开发区大桥天安物业管理有限公司
统一社会信用代码	91330201695075729J
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）

注册资本	50 万元
成立日期	2009 年 10 月 22 日
营业期限	2009 年 10 月 22 日至 2029 年 9 月 21 日
法定代表人	钱利东
注册地址	浙江省宁波杭州湾新区世纪城梦想公寓 5 号楼 303 室
经营范围	物业管理，房地产中介服务，园林养护，保洁服务，家政服务，白蚁防治服务，电子监控设备安装，货物装卸，国内陆路货运代理服务；鲜花批发、零售；为企事业单位内部食堂提供管理服务。
股权结构	张云剑持股 80.00%，慈溪市天安物业管理有限公司持股 20.00%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	否

(3) 慈溪苏甬企业管理服务有限公司

企业名称	慈溪苏甬企业管理服务有限公司
统一社会信用代码	91330282MA2CK9WY7D
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
注册资本	50 万元
成立日期	2018 年 10 月 17 日
营业期限	2018 年 10 月 17 日至无固定期限
法定代表人	杨梦佳
注册地址	浙江省慈溪市白沙路街道壹方大厦<20-10>室
经营范围	企业管理咨询服务；保洁服务；为企事业单位内部食堂提供餐饮管理服务；物业服务以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。（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）
股权结构	杨梦佳持股 100.00%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	否

报告期内，公司保安服务费情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
保安服务费	151.76	126.11	122.01	77.49

报告期内，公司保安服务费金额分别为 77.49 万元、122.01 万元、126.11 万元和 151.76 万元。2019 年度，公司保安服务费较 2018 年度增加 44.51 万元，

主要系宁波杭州湾新区滨海三路 9 号厂房在 2018 年度陆续转固，外部服务机构提供的安保服务未覆盖整个 2018 年度，导致 2019 年度的保安服务费有所增加。

二、中介机构就问题（4）-（6）核查情况

（一）核查程序

针对上述事项（四）-（六），我们主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人现金流量表编制底稿，核查现金流量表有关数据与其他报表科目的勾稽关系，分析现金流量表分类是否合理；

2、获取发行人现金流量表补充资料，分析经营活动现金流量净额与净利润的差异原因；

3、访谈宁波多普勒通讯有限公司负责人，了解高新技术企业复审情况；

4、获取宁波市 2021 年认定的高新技术企业备案公示名单，查阅《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠政策有关问题的公告》；

5、获取宁波多普勒通讯有限公司 2021 年季度所得税纳税申报表，了解其预缴所得税的情况；

6、访谈发行人管理层，了解委托外部服务机构提供安保服务的原因；

7、登录国家企业信用信息公示系统，查询外部服务机构的工商信息，分析外部服务机构是否与发行人存在实质或潜在的关联关系等；

8、核查发行人保安服务费相应的合同、发票、银行回单等凭证，分析发行人 2019 年度保安服务费增长的原因；

9、获取宁波多普勒通讯有限公司证书编号为 GR202133100736 号的《高新技术企业证书》。

（二）核查意见

经核查，针对上述事项（四）-（六），我们认为：

1、受营业收入规模扩大的影响，发行人应收账款、存货等科目有所增加，经营活动现金流量净额与净利润的差异具有商业合理性；

2、宁波多普勒通讯有限公司已通过高新技术企业复审，并获得新的《高新技术企业证书》，按照优惠税率预提预缴符合国家税务总局的规定；

3、由于服务期限的影响，发行人 2019 年度保安服务费增加具有商业合理性。

（本页无正文，为中汇会计师事务所（特殊普通合伙）《关于苏州朗威电子机械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有关财务问题回复的专项说明》之签字盖章页）

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师：

中国注册会计师：

中国注册会计师：

报告日期：2022年6月24日