

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]0499 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2022 年 2 月 16 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第二轮审核问询函》(审核函〔2022〕010193 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 2：关于合规经营

申请文件显示：

申请文件及首轮问询回复显示，朗威股份设立美国戴维斯、澳大利亚鲨克瑞克、欧洲朗威、香港鲨克瑞克时，未向苏州市发改委履行备案手续；公司上述程序瑕疵事项存在被发改委会同有关部门责令其停止项目实施，并提请或者移交有关机关依法追究有关责任人的法律责任风险。

请发行人说明如发改委会同有关部门要求美国戴维斯、澳大利亚鲨克瑞克、欧洲朗威、香港鲨克瑞克停止营业对发行人生产经营所可能产生的影响。

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)美国戴维斯、澳大利亚鲨克瑞克、欧洲朗威、香港鲨克瑞克并非发行人主要经营主体，停止营业对发行人业绩影响较小

报告期内，发行人境外子公司美国戴维斯、澳大利亚鲨克瑞克、欧洲朗威报告期内的主要财务数据如下：

单位：万元人民币

公司名称	2021 年度/2021 年 12 月 31 日			
	资产总额	净资产	营业收入	净利润
欧洲朗威	514.67	-364.83	1,171.40	92.94
澳大利亚鲨克瑞克	2,178.09	31.68	2,648.29	170.14
美国戴维斯	883.31	-506.48	585.88	-42.77
公司名称	2020 年度/2020 年 12 月 31 日			
	资产总额	净资产	营业收入	净利润
欧洲朗威	306.22	-503.25	756.36	-101.06
澳大利亚鲨克瑞克	1,173.53	-141.73	1,681.99	56.04
美国戴维斯	149.09	-475.07	456.53	-117.38
公司名称	2019 年度/2019 年 12 月 31 日			
	资产总额	净资产	营业收入	净利润
欧洲朗威	501.93	-389.82	855.92	-255.09
澳大利亚鲨克瑞克	1,098.86	-195.48	1,459.37	20.70
美国戴维斯	352.28	-389.21	1,662.11	-30.80

注：香港鲨克瑞克于 2016 年 11 月设立，于 2019 年 8 月撤销解散，存续期间未实际开展经营活动。

报告期内，美国戴维斯、欧洲朗威、澳大利亚鲨克瑞克体量较小，其资产总额占发行人资产总额的比重在 1.94%-3.61%之间；其营业收入占发行人营业收入的比重在 4.04%-6.24%之间；净资产合计为负；净利润报告期内合计为负。上述境外子公司并非发行人主要经营主体，对发行人业绩影响较小。

(二)发行人因上述境外投资程序瑕疵而被发改主管部门责令中止或停止实施项目并限期改正的风险较小

根据企业境外投资管理相关法律法规的规定，公司因未办理发改部门相关手续，存在被主管发改部门责令中止或停止实施项目并限期改正的风险。发行人就

该事项已向苏州市发改委说明瑕疵情况并申请补办相关手续,苏州市发改委2022年2月25日出具《意见》,确认知悉瑕疵情况但无法补办手续,未责令中止或停止实施上述对外投资项目。

根据对中华人民共和国国家发展和改革委员会官网、江苏省发展和改革委员会官网、苏州市发展和改革委员会官网及信用中国官网等公开网络信息的查询以及发行人的说明,截至本审核问询函回复出具之日,发行人未因上述境外投资程序瑕疵而受到发改主管部门的行政处罚或调查,亦未被责令中止或停止实施上述境外投资项目并限期改正。根据对信用中国(江苏苏州)官网的公开查询,未有苏州市发展和改革委员会因境外投资项目未办理相关核准或备案手续而对投资主体作出责令中止或停止实施项目并限期改正等行政处罚的记录。

综上,发行人因上述境外投资程序瑕疵而被发改主管部门责令中止或停止实施项目并限期改正的风险较小。

(三)美国戴维斯、澳大利亚鲨克瑞克、欧洲朗威、香港鲨克瑞克的设立及经营均符合当地法律法规

1、美国戴维斯

根据美国律师于2022年3月出具的《法律意见书》,美国戴维斯系经有效成立且有效存续;自成立以来,美国戴维斯严格遵守适用法律法规,根据适用法律有效、可持续、独立地开展业务。不存在任何重大的违法行为和政府行政处罚。同时,不存在对公司持续经营构成重大障碍的任何风险。

2、欧洲朗威

根据德国律师于2022年2月出具的《法律意见书》,欧洲朗威的程序、资格、条件和设立方式均符合当地法律法规的要求。欧洲朗威自成立以来严格遵守法律法规,并依法进行有效、可持续和独立的经营。不存在重大违法行为和政府行政处罚。同时,不存在将构成继续运营重大障碍的风险。

3、澳大利亚鲨克瑞克

根据澳洲律师于2022年3月出具的《法律意见书》,澳大利亚鲨克瑞克经营的整个程序、资格、条件和设立方式都符合当地适用的法律和法规。澳大利亚鲨

克瑞克严格遵守各项法律法规的要求，依法有效、持续、独立经营，未曾发生违法行为，也未遭受过政府的行政处罚，并且不存在对持续经营构成重大障碍的风险。

4、香港鲨克瑞克

根据香港律师于 2021 年 9 月出具的《法律意见书》，香港鲨克瑞克为根据及按照香港《公司条例》（香港法例第 622 章）于 2016 年 11 月 23 日在香港合法注册成立及组成，并于自成立至 2019 年 8 月 23 日有效存续且有法定权利之私人股份有限公司。香港鲨克瑞克自成立至撤销并解散之日期间未实际开展经营业务，无涉及任何诉讼、仲裁案件或者其他纠纷；不存在因环境保护、知识产权、产品质量、劳动安全、人身权等原因产生的对该公司生产经营造成重大不利影响的侵权之债；在环境保护、劳动用工、安全生产、质量技术、税务、外汇、海关等方面不存在违法违规行为或被政府部门处罚的情况。

综上，美国戴维斯、澳大利亚鲨克瑞克、欧洲朗威、香港鲨克瑞克的成立及经营均符合当地法律法规的要求，不存在重大违法违规行为，不存在重大行政处罚的情况。

(四) 发行人及控股股东、实际控制人出具书面承诺

发行人已出具书面承诺，如将来苏州市发改委要求其就投资美国戴维斯、澳大利亚鲨克瑞克、香港鲨克瑞克及欧洲朗威事项补办相关境外投资备案手续，发行人将按照苏州市发改委的要求及时补办相关备案手续。鉴于境外子公司的业务规模较小，如上述主体被责令停止开展业务，发行人新设主体承接上述主体业务具有可行性，不会对公司正常经营产生重大不利影响。

发行人控股股东、实际控制人高利擎出具书面承诺，如因发行人境外投资美国戴维斯、澳大利亚鲨克瑞克、香港鲨克瑞克及欧洲朗威未履行发改委备案手续而受到主管机关的任何强制措施、行政处罚、发生纠纷、履行任何其他法律程序或承担任何责任而造成发行人的任何损失，将给予发行人全额补偿并承担相关费用。

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、查阅各境外子公司的财务报表；
- 2、查阅发行人报告期内的财务报表、《审计报告》；
- 3、查阅境外律师出具的境外法律意见书；
- 4、查阅《境外投资项目核准暂行管理办法》、《境外投资项目核准和备案管理办法》、《企业境外投资管理办法》、《中华人民共和国外汇管理条例》等相关法律法规、规范性文件；
- 5、获取苏州市发改委 2022 年 2 月 25 日出具的《意见》；
- 6、查询国家发展和改革委员会官网、江苏省发展和改革委员会官网、苏州市发展和改革委员会官网、信用中国官网及信用中国（江苏苏州）官网；
- 7、查阅发行人、实际控制人出具的说明及承诺函。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

发行人因上述境外投资程序瑕疵而被发改主管部门责令中止或停止实施项目并限期改正的风险较小；美国戴维斯、澳大利亚鲨克瑞克、欧洲朗威、香港鲨克瑞克（已解散）的成立及经营均符合当地法律法规的要求，不存在重大违法违规的行为，不存在重大行政处罚的情况，且并非发行人主要经营主体，如发改委会同有关部门要求上述子公司停止营业，对发行人业绩影响较小；另外发行人及控股股东、实际控制人已出具相关的承诺。综上所述，上述境外投资程序瑕疵不会对发行人境外业务及生产经营产生重大不利影响。

问题 4：关于主营业务收入

申请文件及首轮问询回复显示：

(1) 2019 年起发行人主动调整客户结构，向综合布线产品终端客户销售收入增加、间接客户销售收入减少。

(2) 发行人外销产品中，向北美洲销售金额较高，主要销售数据中心机柜等产品。报告期内，发行人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。

(3) 发行人外销前五大客户中，仅向 C.P.R International Cooperation 销售主要产品为数据中心机柜等，该公司 2020 年以后非发行人外销前五大客户。

(4) 发行人超六类及以上数据电缆基本销往海外，超六类及以上产品价格及毛利率较高。

(5) 发行人经销商主要销售综合布线产品，部分经销商名称中有“兰贝”字样。与其他年度相比，2019 年发行人新增经销商数量相对较高，新增经销商销售金额占比较高。

(6) 发行人经销模式下综合布线产品毛利率较为稳定，2020 年及以后略有上升，与直销模式下毛利率变化趋势差异较大。

(7) 2021 年 1-9 月，中介机构对外销客户发函比例为 73.16%，较 2018 年-2020 年有所降低。此外，中介机构访谈了主要经销客户的终端客户。

请发行人：

(1) 说明报告期内综合布线产品主要间接客户、终端客户基本情况，发行人产品进入主要终端客户的具体过程，相关产品认证数量及认证时间，产品认证费用、销售费用发生情况，相关认证费用、销售费用与综合布线产品终端客户变动情况是否匹配。

(2) 说明外销主要国家、地区及对应产品、销售金额，外销主要客户经营规模、与发行人销售金额是否匹配，2020 年以后 C.P.R International Cooperation 非发行人前五大外销客户原因，发行人外销前五大客户主要销售综合布线产品但北美洲地区客户主要销售数据中心机柜产品的原因。

(3) 说明超六类及以上产品境内外销售金额、毛利率及对应主要客户情况，结合具体应用场景说明境外客户使用超六类及以上产品较多的原因及合理性。

(4) 说明数据机柜产品主要经销客户基本情况、销售金额、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，如存在差异，请进一步说明原因及合理性。

(5) 说明名称中有“兰贝”字样经销商的基本情况、销售金额、销售产品类型，发行人对前述经销商是否存在品牌授权、是否存在销售价格、信用政策、销售返利等方面的特殊安排；2019 年主要新增经销商基本情况、销售金额、成立时间、注册资本，当年新增经销商较多的原因及合理性。

(6) 说明直销、经销模式下各细分类别综合布线产品的销售金额、占比，2020 年及 2021 年 1-9 月原材料上涨幅度较大情况下经销模式销售的数据电缆及布线机柜毛利率上升、与直销模式毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 2021 年 1-9 月外销客户发函范围，发函比例较 2018 年-2020 年降低的原因，中介机构对外销收入核查是否充分。

(2) 对主要经销客户的终端客户访谈的选取方式、选取比例，访谈内容，访谈结果是否存在异常，发行人经销产品是否实现终端销售。

【回复】

一、发行人说明

(一) 说明报告期内综合布线产品主要间接客户、终端客户基本情况，发行人产品进入主要终端客户的具体过程，相关产品认证数量及认证时间，产品认证费用、销售费用发生情况，相关认证费用、销售费用与综合布线产品终端客户变动情况是否匹配

1、说明报告期内综合布线产品主要间接客户、终端客户基本情况，发行人产品进入主要终端客户的具体过程

报告期内，公司数据电缆前五大间接客户销售情况如下：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占数据电缆 间接客户收 入的比例 (%)	占数据电缆 销售收入的 比例 (%)
2021 年度				
1	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	851.26	11.56	2.91
2	杭州际联信息科技有限公司	807.30	10.97	2.76

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占数据电缆 间接客户收入 的比例 (%)	占数据电缆 销售收入的 比例 (%)
3	北京通网世纪信息技术有限公司	635.80	8.64	2.17
4	成都蓉城兰贝信息科技有限公司	571.77	7.77	1.96
5	Metal Manufactures Pyt Limited	419.52	5.70	1.43
	合计	3,285.64	44.63	11.24
2020 年度				
1	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	768.95	13.73	4.71
2	杭州际联信息科技有限公司	425.80	7.60	2.61
3	Saturn Information Technologies, Inc.	398.64	7.12	2.44
4	上海兰贝智能科技有限公司	361.57	6.45	2.21
5	成都蓉城兰贝信息科技有限公司	310.34	5.54	1.90
	合计	2,265.29	40.44	13.88
2019 年度				
1	张家港特恩驰电缆有限公司	2,068.41	26.80	16.77
2	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	820.73	10.63	6.66
3	杭州际联信息科技有限公司	407.42	5.28	3.30
4	北京中网佳业科技有限公司	373.64	4.84	3.03
5	成都蓉城兰贝信息科技有限公司	301.79	3.91	2.45
	合计	3,971.99	51.46	32.21

报告期内，公司数据电缆前五大间接客户基本情况如下：

(1) 张家港特恩驰电缆有限公司

企业名称	张家港特恩驰电缆有限公司
成立日期	1997 年 7 月 18 日
注册地址	张家港市锦丰镇创业路
注册资本	4,841 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	上海电气集团股份有限公司
业务范围	开发、设计、生产、销售各种类型的电线电缆及相关产品和组件，提供产品售后服务。（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）许可项目：货物进出口；技术进出口；建筑

	智能化系统设计；建筑智能化工程施工（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：通信设备制造；网络设备销售；网络设备制造；电子产品销售；光纤制造；光缆制造；供暖服务；互联网设备制造；移动通信设备制造；物联网设备制造；轨道交通专用设备、关键系统及部件销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统集成服务；非居住房地产租赁；金属材料销售；塑料制品销售；互联网销售（除销售需要许可的商品）（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）
--	---

（2）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

（3）上海兰贝智能科技有限公司

企业名称	上海兰贝智能科技有限公司
成立日期	2007 年 9 月 18 日
注册地址	上海市松江区新桥镇新站路 361 号
注册资本	1,088 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	张奇
业务范围	智能领域内的技术开发、技术咨询，计算机网络工程。电子产品，电线电缆，通讯器材，计算机软硬件及配件，模具，塑料制品批发零售。（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）

（4）北京通网世纪信息技术有限公司

企业名称	北京通网世纪信息技术有限公司
成立日期	2001 年 4 月 28 日
注册地址	北京市海淀区知春路 108 号 3 号楼 605 室

注册资本	500 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	李秀兰
业务范围	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售计算机、软件及辅助设备、通讯设备、五金、交电、建筑材料、机械设备；工程勘察设计；机械设备租赁。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

(5) 成都蓉城兰贝信息科技有限公司

企业名称	成都蓉城兰贝信息科技有限公司
成立日期	2006 年 4 月 5 日
注册地址	成都市武侯区玉林东街 16 号 4 幢 1 单元 21 号
注册资本	1,100 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	岑佳新
业务范围	计算机软件开发,计算机系统集成,综合布线,机电设备安装,电器设备安装,水电安装,电脑安装、维护,销售:计算机网络设备、通讯设备(不含无线电发射设备)、安防设备、电子元器件、计算机耗材、电子电器及配套产品。(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)

(6) 杭州际联信息科技有限公司

企业名称	杭州际联信息科技有限公司
成立日期	2003 年 3 月 5 日
注册地址	浙江省杭州市余杭区良渚街道博园路 1 号二号市场 2 层、3 层,2 期 1 号楼 2 层、3 层(杭州电子市场西二层 2B088 号)
注册资本	50 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	周冠乔
业务范围	计算机软硬件、电子产品的技术开发;电子产品、器件和元件,通讯及广播电视设备,仪器仪表,办公用机械,安全监视报警器材的批发、零售;电子产品的维修(上述经营范围应在《市场名称登记证》有效的营业期限内经营)

(7) 北京中网佳业科技有限公司

企业名称	北京中网佳业科技有限公司
成立日期	2004 年 3 月 30 日
注册地址	北京市平谷区黄松峪东街 402 号
注册资本	50 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	张凯惠
业务范围	技术开发及转让；技术咨询与服务；信息咨询（以上中介除外）；计算机网络系统的集成、安装、调试及管理；设计、制作、代理广告；销售计算机软硬件及外围设备（不含计算机信息系统安全专用产品）、通讯器材、电脑耗材、五金交电、机械设备、日用百货。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

(8) Saturn Information Technologies, Inc.

企业名称	Saturn Information Technologies, Inc.
成立日期	1995 年 2 月 28 日
住所	Room 2304 23rd Floor, Tower B Gotesco Regency Twin Tower, 1129 Natividad Almeda-Lopez Street (formerly Concepcion Street), Ermita, Manila 1000, Philippines
注册资本	1,000 万菲律宾比索
类型	股份有限公司
控股股东或实际控制人	Ong Benjamin
业务范围	IT 产品的进口和分销

(9) Metal Manufactures Pyt Limited

企业名称	Metal Manufactures Pyt Limited
成立日期	1989 年 7 月 21 日
住所	19-21 Loyalty Road North Rocks New South Wales NSW 2151 Australia
注册资本	7,078 万澳元
类型	股份有限公司
控股股东或实际控制人	MML Holdings Limited
业务范围	电子和数据相关设备及组件的销售

报告期内，公司数据电缆前五大终端客户销售情况如下：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占数据电缆 终端客户收 入的比例 (%)	占数据电缆 销售收入的 比例 (%)
2021 年度				
1	Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG	4,623.91	21.13	15.81
2	杭州海康威视数字技术股份有限公司	4,374.98	20.00	14.96
3	百通公司	2,449.47	11.20	8.38
4	南京金驰科技有限公司	2,373.73	10.85	8.12
5	Tayle Russia Ltd.	1,549.94	7.08	5.30
	合计	15,372.03	70.26	52.57
2020 年度				
1	烽火通信科技股份有限公司	1,986.98	18.53	12.17
2	友讯科技	1,710.69	15.95	10.48
3	Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG	1,530.88	14.28	9.38
4	南京金驰科技有限公司	1,253.21	11.69	7.68
5	杭州海康威视数字技术股份有限公司	1,219.57	11.37	7.47
	合计	7,701.34	71.82	47.17
2019 年度				
1	南京金驰科技有限公司	1,277.65	27.70	10.36
2	Infinitix Pvt Ltd.	462.50	10.03	3.75
3	IES s.r.o.	452.71	9.82	3.67
4	Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG	320.21	6.94	2.60
5	友讯科技	290.45	6.30	2.36
	合计	2,803.52	60.79	22.74

注：①杭州海康威视数字技术股份有限公司销售金额包括了杭州海康威视科技有限公司和杭州海康威视通讯技术有限公司的销售金额；

②百通公司销售金额包括了 Belden India Private Limited、Belden Singapore Private Limited、Belden Australia Pty Ltd 和百通赫思曼通讯科技（上海）有限公司的销售金额；

③南京金驰科技有限公司销售金额包括了南京金驰光电科技有限责任公司销售金额；

④烽火通信科技股份有限公司销售金额包括了成都大唐线缆有限公司的销售金额；

⑤友讯科技销售金额包括了友讯电子设备(上海)有限公司和 D-Link International Pte Ltd. 的销售金额。

报告期内，公司数据电缆前五大终端客户基本情况及合作过程具体如下：

(1) 南京金驰科技有限公司

企业名称	南京金驰科技有限公司
成立日期	1998 年 4 月 1 日
注册地址	南京市玄武区白马山庄 1 号
注册资本	100 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	王永强
业务范围	预包装食品兼散装食品批发与零售。计算机网络、弱电、综合布线工程的安装、调试及配套服务；电子技术咨询服务；健康信息咨询；化妆品、洗化用品、日用品、电子、电器产品的销售；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商品和技术的除外）。（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）
合作过程	2017 年，其主动与公司联系并要求合作，目前依旧保持合作关系

(2) IES s.r.o.

企业名称	IES s.r.o.
成立日期	1990 年 11 月 16 日
住所	Nová Rožňavská 136, Bratislava, 83104, Slovensko
注册资本	29 万欧元
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	Ing. Pavel Zamecnik
业务范围	电子和通信设备及零件的销售
合作过程	2018 年 5 月经由欧洲朗威总经理牵线接洽，2018 年 7 月正式合作

(3) 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
合作过程	2018 年经由欧洲朗威总经理牵线接洽，完成样品确认后，2019 年 4 月正式供货数据电缆

(4) Infinetix Pyt Ltd.

企业名称	Infinetix Pyt Ltd .
成立日期	2008 年 4 月 25 日
住所	30 Gold Street, NorthGate Estate, Brooklyn, Cape Town, Western Cape, 7405 South Africa
注册资本	-
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	Ivan Blacher
业务范围	提供 IT 解决方案
合作过程	2018 年 5 月经由欧洲朗威总经理牵线接洽, 2018 年 7 月正式合作

(5) 烽火通信科技股份有限公司

企业名称	烽火通信科技股份有限公司
成立日期	1999 年 12 月 25 日
注册地址	武汉市洪山区邮科院路 88 号
注册资本	117, 098 万人民币
类型	股份有限公司
控股股东或实际控制人	烽火科技集团有限公司
业务范围	光纤通信和相关通信技术、信息技术领域、工业互联网、物联网领域科技开发; 相关高新技术产品设计、制造和销售, 含光纤预制棒、光纤复合架空地线 (OPGW)、光纤复合相线 (OPPC) 及金具和附件、电力导线、电线、电缆及相关材料和附件、通讯线缆及附件、海底光缆、海底电缆及海底通信设备的设计、制造与销售; 数据中心、通信站址、工业用智能控制设施所需配套网络能源基础设施产品 (含电源、高低压成套配电、蓄电池、精密温控、智能采集管理设备、智能管理软件) 的规划设计、开发、生产、销售、技术服务、工程安装、维修和咨询; 光纤通信网络、工业互联网、物联网设备、光模块、终端设备及相关通信信息产品、智能交互产品、通用服务器、存储产品、计算机及配套设备、云计算、大数据、虚拟化软件、应用软件、交换机、工作站软硬件产品的技术开发和产品生产、销售和售后服务; 系统集成、代理销售; 增值电信业务中的互联网接入服务业务及增值电信业务中的互联网接入数据中心业务; 相关工程设计、施工; 技术服务; 自营进出口业务 (进出口经营范围及商品目录按外经贸主管部门审定为限)。(涉及许可经营项目, 应取得相关部门许可后方可经营)
合作过程	2019 年 4 月经由宁波多普勒进行接触, 2019 年 6 月小批量试制合格, 2019 年 10 月正式供货数据电缆

(6) 友讯科技-友讯电子设备（上海）有限公司

企业名称	友讯电子设备（上海）有限公司
成立日期	2002 年 8 月 13 日
注册地址	中国(上海)自由贸易试验区泰谷路 88 号 6 层 612 室
注册资本	1,950 万美元
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	D-Link Shiang-Hai (Cayman) Inc
业务范围	网络设备（不得涉及增值电信业务）、计算机软硬件、电子安防产品、其他电子产品的批发、网上零售、佣金代理（拍卖除外）、进出口及其它相关配套业务、计算机系统集成；区内以路由器、网络卡、集线器、交换器、转换器、连接器等网络设备及其相关硬件产品为主的仓储、分拨业务及提供相关的维修、技术咨询、技术培训、售后服务及产品展示；区内国际贸易、转口贸易、保税区企业间的贸易及保税区内贸易代理；区内商业性简单加工；区内的货物运输；区内商务信息咨询服务。（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按照国家有关规定办理申请）。（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）
合作过程	2019 年 5 月由客户介绍认识，2019 年 8 月进行工厂考察，2019 年 9 月正式合作

(7) 百通公司-Belden India Private Limited

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
合作过程	2020 年 5 月进行接洽，2020 年 10 月完成现场审核，2021 年 2 月成为合格供应商

(8) 杭州海康威视数字技术股份有限公司

企业名称	杭州海康威视数字技术股份有限公司
成立日期	2001 年 11 月 30 日
注册地址	浙江省杭州市滨江区阡陌路 555 号

注册资本	943,321 万人民币
类型	股份有限公司
控股股东或实际控制人	中电海康集团有限公司
业务范围	许可项目：Ⅱ、Ⅲ类射线装置生产；Ⅱ、Ⅲ类射线装置销售；放射性同位素生产（除医疗自用的短半衰期放射性药物外）；Ⅱ、Ⅲ、Ⅳ、Ⅴ类放射源销售；各类工程建设活动；货物进出口；技术进出口（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）。一般项目：数字视频监控系统制造；数字视频监控系统销售；安防设备制造；安防设备销售；物联网设备制造；物联网设备销售；智能无人飞行器制造；智能无人飞行器销售；服务消费机器人制造；工业机器人制造；特殊作业机器人制造；智能机器人销售；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；通信设备制造；通信设备销售；网络设备制造；网络设备销售；显示器件制造；显示器件销售；智能车载设备制造；智能车载设备销售；汽车零部件及配件制造；汽车零配件批发；电气信号设备装置制造；电气信号设备装置销售；机械电气设备制造；机械电气设备销售；特种劳动防护用品生产；特种劳动防护用品销售；电子产品销售；数字文化创意技术装备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；信息系统集成服务；计算机系统服务；物联网技术研发；物联网技术服务；物联网应用服务；大数据服务；数据处理和存储支持服务；安全系统监控服务；安全技术防范系统设计施工服务；电子、机械设备维护（不含特种设备）；停车场服务；数字文化创意内容应用服务；环境保护监测；从事科技培训的营利性民办培训机构（除面向中小学生开展的学科类、语言类文化教育培训）（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）
合作过程	2019 年四季度应客户邀请进行报价，2020 年初进行打样验证，2020 年 4 月正式成为其合格供应商

（9）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
合作过程	2018 年经由欧洲朗威总经理牵线接洽，当年形成小规模销售，2019 年 6 月在新加坡展会进一步沟通，2019 年 8 月正式扩大合作

2、相关产品认证数量及认证时间

报告期内，公司数据电缆相关产品认证情况如下：

单位：项

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	合计
北美 ETL	-	-	3	3
美国 UL	-	2	2	4
丹麦 DELTA	1	-	3	4
欧盟 CPR	13	12	27	52
欧盟 RoHS	-	4	-	4
中国 CCC	-	-	3	3
中国 CQC	3	-	-	3
合计	17	18	38	73

注：产品认证存在跨年的情况，上表以认证结束时间填列。

北美 ETL 指 Electrical Testing Laboratories（美国电子测试实验室）的安全认证标志，该标志在北美具有广泛的知名度和认可度，获得该标志的产品代表满足北美的强制标准，可顺利进入北美市场销售。报告期内，公司北美 ETL 认证数量为 3 项。

美国 UL 指美国保险商试验所（Underwriter Laboratories Inc.）出具的第三方认证，UL 是美国最权威的，也是世界上从事安全试验和鉴定的较大的民间机构。报告期内，公司美国 UL 认证数量为 4 项。

丹麦 DELTA 指欧盟权威认证机构丹麦 DELTA 实验室的认证标准之一，现更名为 Force Technology，经过该机构测试批准的产品，可标识 Ec Verified，是电缆和连接硬件全球认可的最终独立标志。报告期内，公司丹麦 DELTA 认证数量为 4 项。

欧盟 CPR 指欧盟对建筑产品法规的安全认证。报告期内，公司欧盟 CPR 认证数量为 52 项。

欧盟 RoHS 指欧盟议会和欧盟理事会于 2003 年 1 月通过了 RoHS 指令，即在电子电气设备中限制使用某些有害物质指令，也称 2002/95/EC 指令，明确规

定了有害物质的最大限量值。报告期内，欧盟 RoHS 测试数量为 4 项。

中国 CCC 指中国强制性产品认证制度，是中国政府为保护消费者人身安全和国家安全、加强产品质量管理、依照法律法规实施的一种产品合格评定制度。报告期内，中国 CCC 认证数量为 3 项。

中国 CQC 指中国质量认证中心的一种自愿性认证，表明产品符合相关的质量、安全、性能、电磁兼容等认证要求。报告期内，中国 CQC 认证数量为 3 项。

3、产品认证费用、销售费用发生情况，相关认证费用、销售费用与综合布线产品终端客户变动情况是否匹配

报告期内，公司数据电缆产品认证费用和销售费用以及与终端客户变动的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产品认证费用	60.57	32.16	116.52
销售费用	95.94	82.43	110.30
终端客户数量（个）	91	55	40
终端客户变动数（个）	36	15	-

注：为保持数据可比性，2019 年度销售费用不包括运输费。

报告期内，公司产品认证费用金额分别为 116.52 万元、32.16 万元和 60.57 万元。自 2018 年以来，公司致力于数据电缆的权威机构认证，因此在 2019 年度发生较多的产品认证费用。

报告期内，公司与数据电缆相关的销售费用金额分别为 110.30 万元、82.43 万元和 95.94 万元。2019 年度，公司主动调整客户结构，寻求与终端客户直接进行合作，导致发生较多的销售费用。

报告期内，公司终端客户数量分别为 40 个、55 个和 91 个。随着数据电缆产品认证的陆续通过和产能规模的提升，公司加强终端市场开拓，终端客户数量在报告期内快速增加，与产品认证费用、销售费用相匹配，不存在重大异常。

（二）说明外销主要国家、地区及对应产品、销售金额，外销主要客户经

营规模、与发行人销售金额是否匹配，2020 年以后 C.P.R International Cooperation 非发行人前五大外销客户原因，发行人外销前五大客户主要销售综合布线产品但北美洲地区客户主要销售数据中心机柜产品的原因

1、说明外销主要国家、地区及对应产品、销售金额

报告期内，公司外销前五大国家/地区的销售情况如下：

单位：万元

国家/地区	对应产品	2021 年度	2020 年度	2019 年度
美国	数据中心机柜等	9,869.67	6,772.70	7,547.28
德国	综合布线产品等	5,153.94	2,468.38	1,085.31
澳大利亚	综合布线产品等	2,649.52	1,655.06	1,460.05
南非	综合布线产品等	2,210.95	1,669.63	2,142.46
俄罗斯	综合布线产品等	1,752.63	205.25	127.31
法国	综合布线产品等	1,252.81	1,428.68	1,519.78
中国台湾	数据中心机柜等	389.28	854.92	1,610.52
合计	-	23,278.80	15,054.63	15,492.71

报告期内，公司外销前五大国家/地区的销售收入金额分别为 15,492.71 万元、15,054.63 万元和 23,278.80 万元，占外销收入的比例分别为 72.33%、76.78%和 74.80%。上述国家/地区的客户既采购数据中心机柜，也采购综合布线产品，不存在仅采购数据中心机柜或综合布线产品的情况。

2、外销主要客户经营规模、与发行人销售金额是否匹配，2020 年以后 C.P.R International Cooperation 非发行人前五大外销客户原因，发行人外销前五大客户主要销售综合布线产品但北美洲地区客户主要销售数据中心机柜产品的原因

报告期内，公司主要外销客户的销售金额和经营规模如下：

单位：万元

客户名称	经营规模	公司对客户的销售金额		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG	年均 900 万欧元收入，约 6,400 万元	4,650.92	1,561.70	359.87

客户名称	经营规模	公司对客户的销售金额		
		2021 年度	2020 年度	2019 年度
Trippe Manufacturing Company	年均 3 亿美元收入，约 19 亿元	4,882.36	3,644.20	3,221.27
NavePoint, LLC	年均 400 万美元收入，约 2,500 万元	2,411.55	1,221.83	1,521.45
Tayle Russia Ltd.	年均 21 亿俄罗斯卢布收入，约 1.8 亿元	1,578.42	116.89	80.78
Scoop Distribution (Pty) Ltd.	年均 6,400 万南非兰特收入，约 2,700 万元	1,575.42	1,386.72	1,449.87
Snap One, LLC	年均 8 亿美元收入，约 54 亿元	1,416.48	1,238.75	972.63
C.P.R International Cooperation	年均 500 万美元，约 3,200 万元	347.99	637.61	1,602.48
Crenlo LLC	年均 68 亿美元收入，约 430 亿元	490.78	332.44	1,589.19
百通公司	年均 20 亿美元收入，约 135 亿元	2, 218. 46	-	-

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。

如上表所示，外销主要客户的经营规模与公司销售金额相匹配，不存在重大异常。

报告期内，公司对 C.P.R International Cooperation 的销售收入金额分别为 1,602.48 万元、637.61 万元和 347.99 万元，呈现逐年下降的趋势。2020 年度以后，C.P.R International Cooperation 非发行人前五大外销客户，主要系 C.P.R International Cooperation 的主要客户进行了内部产业结构调整，不再从事机柜类相关业务，进而导致 C.P.R International Cooperation 向公司采购产品的需求大幅下降。

报告期内，北美洲客户向公司采购数据中心机柜较多。北美作为互联网高度发达的地区，如亚马逊等大型互联网企业，均在积极布局建设数据中心，因此机柜等基础结构件需求较大。由于北美市场仍处于开拓阶段，公司市场占用率较低，同时公司目前的北美客户一般为数据中心设备及配件供应商，相较于数据中心运营商和数据中心建造商的内销客户，其对公司的产品需求量相对较小。

（三）说明超六类及以上产品境内外销售金额、毛利率及对应主要客户情况，结合具体应用场景说明境外客户使用超六类及以上产品较多的原因及合理性

报告期内，公司超六类及以上数据电缆境内外销售情况如下：

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	448.00	7.07	184.87	5.83	36.79	3.60
境外	5,888.24	92.93	2,987.27	94.17	984.76	96.40
合计	6,336.24	100.00	3,172.14	100.00	1,021.55	100.00

如上表所示，报告期内，公司超六类及以上数据电缆主要销往境外，境外销售金额分别为 984.76 万元、2,987.27 万元和 5,888.24 万元，占比分别为 96.40%、94.17%和 92.93%。

在数字通信领域中，数据电缆传输速率要求一般在 1,000Mbps 以内，六类及以下数据电缆就可以满足上述需求，且性价比较高。因此，在智能楼宇、传统制造业等常规应用场景，一般使用六类及以下数据电缆。而随着 5G 时代的到来，六类及以下数据电缆已经无法满足万兆级的传输需求，正在被传输速率更强的超六类及以上数据电缆逐步取代。智能制造、自动化工厂等高端场景，对传输性能和抗电磁干扰能力的要求较高，对超六类及以上数据电缆的需求快速增长。目前，欧洲地区特别是德国，智能制造等产业领先于国内，对超六类及以上数据电缆的需求相对较高，具有商业合理性。

报告期内，公司超六类及以上数据电缆境内外销售毛利率情况如下：

单位：%

项目	境内毛利率	境外毛利率	差异
2021 年度			
超六类及以上	16.97	16.12	0.86
2020 年度			
超六类及以上	21.41	15.84	5.57
2019 年度			

项目	境内毛利率	境外毛利率	差异
超六类及以上	24.26	17.73	6.53

如上表所示,报告期内,超六类及以上数据电缆在境内的销售金额相对较小,受订单零散的影响,基于开机损耗的考虑公司会提高相应订单的销售价格,使得境内毛利率相对较高。超六类及以上数据电缆在境外的销售金额相对较大,毛利率波动不大。随着超六类及以上数据电缆在境内销售金额的增加,境内毛利率和境外毛利率的差异逐渐减少。

报告期内,公司超六类及以上数据电缆前五大境外客户的基本情况如下:

(1) IES s.r.o.

企业名称	IES s.r.o.
成立日期	1990 年 11 月 16 日
住所	Nov á Rožňavská 136, Bratislava, 83104, Slovensko
注册资本	29 万欧元
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	Ing. Pavel Zamecnik
业务范围	电子和通信设备及零件的销售

(2) 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

(3) Assmann Electronic GmbH

企业名称	Assmann Electronic GmbH
成立日期	1982 年 8 月 27 日
住所	Auf dem Sch üffel 3 L üdenscheid 58513 Germany
注册资本	103 万欧元

类型	私营有限公司
控股股东或实际控制人	Assmann Holding GmbH
业务范围	计算机及周边设备和软件的批发

(4) Netx Tele Solutions Me Fz LLC

企业名称	Netx Tele Solutions Me Fz LLC
成立日期	2009 年 6 月 18 日
住所	Office# 402, 4th Floor, Business Centre 2, RAK Free Trade Zone, Ras Al Khaimah, United Arab Emirates
注册资本	-
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	Pradeep Nair
业务范围	通信设备、数据电缆及配件的销售

(5) Equinsa Networking, S.L.

企业名称	Equinsa Networking, S.L.
成立日期	2009 年 9 月 17 日
住所	Calle Primavera, 14 28850 Torrejon De Ardoz Madrid Spain
注册资本	8 万欧元
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	Equinsa Grupo Corporativo S.L.
业务范围	电信设备的销售

(6) Sigma-Byte Computers FZC

企业名称	Sigma-Byte Computers FZC
成立日期	2006 年 1 月 1 日
住所	Iris Bay - 2404, Business Bay, Dubai – PO box 118132
注册资本	47 万迪拉姆
类型	股份有限公司
控股股东或实际控制人	Gul Gidwani
业务范围	IT、电信产品的销售

(7) Lien'k Group

企业名称	Lien'k Group
------	--------------

成立日期	2005 年 12 月 1 日
住所	Quartier Des Basses Vautes, 553 Rte De Robion 84300 Cavaillon France
注册资本	34 万欧元
类型	股份有限公司
控股股东或实际控制人	-
业务范围	通信电子等一系列产品的销售

(8) CCF

企业名称	CCF
成立日期	1900 年 1 月 1 日
住所	73 Rue Noel Pons 92000 Nanterre France
注册资本	266 万欧元
类型	股份有限公司
控股股东或实际控制人	-
业务范围	计算机及相关软件、配件的销售

(9) 2 Direct GmbH

企业名称	2 Direct GmbH
成立日期	2001 年 1 月 25 日
住所	Langen Stück 5 Schalksmühle 58579 Germany
注册资本	10 万欧元
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	LogiLink GmbH
业务范围	计算机及其配件的制造

报告期内，公司超六类及以上数据电缆前五大境内客户的基本情况如下：

(1) 杭州际联信息科技有限公司

企业名称	杭州际联信息科技有限公司
成立日期	2003 年 3 月 5 日
注册地址	浙江省杭州市余杭区良渚街道博园路 1 号二号市场 2 层、3 层,2 期 1 号楼 2 层、3 层(杭州电子市场西二层 2B088 号)
注册资本	50 万人民币
类型	有限责任公司

控股股东或实际控制人	周冠乔
业务范围	计算机软硬件、电子产品的技术开发；电子产品、器件和元件，通讯及广播电视设备，仪器仪表，办公用机械，安全监视报警器材的批发、零售；电子产品的维修（上述经营范围应在《市场名称登记证》有效的营业期限内经营）

（2）宁波日鼎电子科技有限公司

企业名称	宁波日鼎电子科技有限公司
成立日期	2003 年 12 月 23 日
注册地址	宁波市北仑区龙角山路 515 号
注册资本	426 万美元
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	Soundtec Holding Limited
业务范围	仪用接插件、音频视频接插件、光伏接插件、光电开关及接插件的生产及加工；音频视频线材、光纤跳接线、电动汽车传导交流充电系统用电缆、中低压电线电缆及其连接器电子产品的生产及加工；舞台演出用的照明器具、音响器材的生产及加工；模具、轴承、五金件、塑料制品、塑胶制品的生产及加工。（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）

（3）成都蓉城兰贝信息科技有限公司

企业名称	成都蓉城兰贝信息科技有限公司
成立日期	2006 年 4 月 5 日
注册地址	成都市武侯区玉林东街 16 号 4 幢 1 单元 21 号
注册资本	1,100 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	岑佳新
业务范围	计算机软件开发,计算机系统集成,综合布线,机电设备安装,电器设备安装,水电安装,电脑安装、维护,销售:计算机网络设备、通讯设备（不含无线电发射设备）、安防设备、电子元器件、计算机耗材、电子电器及配套产品。（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）

（4）南京金驰科技有限公司

企业名称	南京金驰科技有限公司
成立日期	1998 年 4 月 1 日
注册地址	南京市玄武区白马山庄 1 号

注册资本	100 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	王永强
业务范围	预包装食品兼散装食品批发与零售。计算机网络、弱电、综合布线工程的安装、调试及配套服务；电子技术咨询服务；健康信息咨询；化妆品、洗化用品、日用品、电子、电器产品的销售；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商品和技术的除外）。（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）

（5）北京中网佳业科技有限公司

企业名称	北京中网佳业科技有限公司
成立日期	2004 年 3 月 30 日
注册地址	北京市平谷区黄松峪东街 402 号
注册资本	50 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	张凯惠
业务范围	技术开发及转让；技术咨询与服务；信息咨询（以上中介除外）；计算机网络系统的集成、安装、调试及管理；设计、制作、代理广告；销售计算机软硬件及外围设备（不含计算机信息系统安全专用产品）、通讯器材、电脑耗材、五金交电、机械设备、日用百货。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

（6）上海兰贝智能科技有限公司

企业名称	上海兰贝智能科技有限公司
成立日期	2007 年 9 月 18 日
注册地址	上海市松江区新桥镇新站路 361 号
注册资本	1,088 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	张奇
业务范围	智能领域内的技术开发、技术咨询，计算机网络工程。电子产品，电线电缆，通讯器材，计算机软硬件及配件，模具，塑料制品批发零售。（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）

（7）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
成立日期	2016 年 1 月 26 日
注册地址	武汉市青山区 31 街坊 33 门 3 号
注册资本	100 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	李意洪
业务范围	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）

(8) 南京华脉科技股份有限公司

企业名称	南京华脉科技股份有限公司
成立日期	1998 年 12 月 16 日
注册地址	南京市江宁区东山街道工业集中区润发路 11 号
注册资本	16,059 万人民币
类型	股份有限公司
控股股东或实际控制人	胥爱民
业务范围	无线通信设备、移动通信系统天线、数字光纤分布系统（MDAS）及工程设备、工程配件、通信产品及其配套、通信设备用直流远供电源设备、微波通信设备及器件、通信电池、通信电缆、电力电缆、光纤光缆及其配套设备、柴（汽）油发电机组、柴油机、发电机及零配件、高中低压设备、输变配电设备的研发、制造、销售；通信基站铁塔成套设备建设、维护；通信设备租赁；钢结构工程安装、施工；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）；通信信息网络系统集成；从事计算机软硬件及配件、电子产品、通信相关领域产品的研发、技术咨询、技术转让、技术服务、制造、销售；计算机网络系统集成服务；数据采集、存储、开发、处理、服务和销售；数据服务平台建设、城市信息系统的研发及销售、信息咨询服务；计算机数据处理、视音频信号处理设备及配件的生产和组装；多媒体系统研发、生产及安装工程（特种设备除外）；建筑智能化、建筑装饰装修工程、展览展示工程设计；智能家居、机电安装、通信工程及防雷消防工程的设计、施工；技术研发服务；自有物业租赁。（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）一般项目：电器辅件制造；变压器、整流器和电感器制造；制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售；信息系统集成服务；节能管理服务；电工器材销售；销售代理；计

	计算机软硬件及外围设备制造；人工智能应用软件开发（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）
--	---

（9）罗森伯格亚太电子有限公司

企业名称	罗森伯格亚太电子有限公司
成立日期	1997 年 11 月 19 日
注册地址	北京市顺义区北京天竺空港工业区 B 区安祥路 3 号
注册资本	750 万美元
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	罗森伯格高频技术公司
业务范围	生产无线通讯电子配件产品；研发无线通讯电子配件产品；销售自产产品。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

（10）东莞中传工业连接器有限公司

企业名称	东莞中传工业连接器有限公司
成立日期	2018 年 6 月 29 日
注册地址	广东省东莞市厚街镇汀山广场北三路 2 号 2 号楼 401 室
注册资本	1,001 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	曾海平
业务范围	许可项目：技术进出口；货物进出口。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：电力电子元器件制造；电力电子元器件销售；电线、电缆经营；光纤制造；光纤销售；仪器仪表制造；仪器仪表销售；电力设施器材制造；电力设施器材销售；机械电气设备制造；机械电气设备销售；配电开关控制设备研发；配电开关控制设备制造；配电开关控制设备销售；电子元器件制造；模具制造；模具销售；塑料制品制造；塑料制品销售；橡胶制品制造；橡胶制品销售；五金产品研发；五金产品制造；五金产品批发；金属结构制造；金属结构销售；金属制品研发；金属制品销售；电子产品销售；机械零件、零部件加工；工业工程设计服务；非居住房地产租赁；以自有资金从事投资活动；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（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）

(11) 南京拜克电气有限公司

企业名称	南京拜克电气有限公司
成立日期	2007 年 4 月 17 日
注册地址	南京市江北新区大厂街道南钢三村 26 幢 202 室
注册资本	551 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	陈飞燕
业务范围	防爆电器、高低压电器、船舶配件、仪器仪表、五金工具、电线电缆、通讯设备、绝缘材料、照明电器、水泵、电机、办公用品、机械设备、有色金属、工业自动化系统设备、电器成套设备销售；制冷设备、通风设备的保养、维修、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）

(四) 说明数据机柜产品主要经销客户基本情况、销售金额、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，如存在差异，请进一步说明原因及合理性

1、说明数据机柜产品主要经销客户基本情况、销售金额、成立时间、经营规模、合作时间

报告期内，公司数据中心机柜前五大经销客户销售情况如下：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占数据中心 机柜经销收 入的比例 (%)	占数据中心 机柜销售收 入的比例 (%)
2021 年度				
1	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	459.19	36.90	0.86
2	Teranet S.A.	156.33	12.56	0.29
3	云南五洲科技有限公司	57.82	4.65	0.11
4	Jm Security System	43.41	3.49	0.08
5	天津兰贝信息科技有限公司	41.47	3.33	0.08
	合计	758.22	60.94	1.43
2020 年度				
1	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	372.99	31.19	0.90
2	Sunnyline Computer Products Poland Sp. z o.o.	159.36	13.33	0.38

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占数据中心 机柜经销收 入的比例 (%)	占数据中心 机柜销售收 入的比例 (%)
3	Teranet S.A.	83.21	6.96	0.20
4	成都蓉城兰贝信息科技有限公司	49.72	4.16	0.12
5	云南五洲科技有限公司	46.93	3.92	0.11
	合计	712.21	59.56	1.71

2019 年度

1	Sunnyline Computer Products Poland Sp. z o.o.	534.96	27.99	1.45
2	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	364.86	19.09	0.99
3	Teranet S.A.	102.63	5.37	0.28
4	ECI Distribution Co., Ltd	70.72	3.70	0.19
5	Jm Security System	55.22	2.89	0.15
	合计	1,128.39	59.05	3.05

报告期内，公司数据中心机柜主要经销客户的基本情况、成立时间、经营规模、合作时间情况如下：

公司名称	控股股东或实际控制人	注册资本	成立时间	经营规模	合作时间
Scoop Distribution (Pty) Ltd.	-	-	2001 年 4 月	年均 6,400 万南非兰特收入，约 2,700 万元	2016 年合作至今
Teranet S.A.	Aleman Paredes	243 万危地马拉格查尔	2009 年 1 月	-	2011 年合作至今
云南五洲科技有限公司	赵金美	580 万元	2013 年 3 月	年均 1 亿元收入	2018 年合作至今
Jm security system	Martinez Deschamps	10 万多米尼加比索	2010 年 10 月	年均 500 万美元收入，约 3,200 万元	2013 年合作至今
Sunnyline Computer Products Poland Sp. z o.o.	Hofman Elzbieta、Hofman Mariusz	9 万波兰兹罗提	1993 年 11 月	年均 1,300 万波兰兹罗提收入，约 1,900 万元	2010 年至 2020 年合作
成都蓉城兰贝信息科技有限公司	岑佳新	1,100 万元	2006 年 4 月	年均 800 万元收入	2010 年合作至今
ECI Distribution Co., Ltd	Len Tan	2,000 万柬埔寨瑞尔	2009 年 9 月	年均 3,000 万美元收入，约 1.9 亿元	2013 年合作至今

公司名称	控股股东或实际控制人	注册资本	成立时间	经营规模	合作时间
天津兰贝信息科技有限公司	孙乃芳	200 万元	2012 年 1 月	年均 800 万元收入	2012 年合作至今

2、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，如存在差异，请进一步说明原因及合理性

报告期内，公司数据中心机柜的机柜组件等采用了经销模式，其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	16.25	22.56	25.89
经销	7.12	11.34	11.87

报告期内，公司数据中心机柜直销毛利率一直高于经销毛利率，变动趋势基本一致。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。

（五）说明名称中有“兰贝”字样经销商的基本情况、销售金额、销售产品类型，发行人对前述经销商是否存在品牌授权、是否存在销售价格、信用政策、销售返利等方面的特殊安排；2019 年主要新增经销商基本情况、销售金额、成立时间、注册资本，当年新增经销商较多的原因及合理性

1、说明名称中有“兰贝”字样经销商的基本情况、销售金额、销售产品类型，发行人对前述经销商是否存在品牌授权、是否存在销售价格、信用政策、销售返利等方面的特殊安排

报告期内，公司“兰贝”字样经销商的销售情况如下：

单位：万元

客户名称	销售内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度
上海兰贝智能科技有限公司	综合布线产品等	365.24	535.18	417.72
福州兰贝信息科技有限公司	综合布线产品等	250.44	236.71	158.23
天津兰贝信息科技有限公司	综合布线	355.88	295.75	379.79

客户名称	销售内容	2021 年度	2020 年度	2019 年度
限公司	产品等			
湖南兰贝信息科技有限公司	综合布线产品等	9.44	29.33	119.30
武汉兰贝先锋科技有限公司	综合布线产品等	187.50	157.77	94.52
河南兰贝电子科技有限公司	综合布线产品等	157.68	238.30	210.12
杭州兰贝智能科技有限公司	综合布线产品等	62.95	51.35	117.88
大连兰贝电子科技有限公司	综合布线产品等	-	-	0.55
成都蓉城兰贝信息科技有限公司	综合布线产品等	703.20	574.28	512.82
武汉兰贝信息科技有限公司	综合布线产品等	-	5.90	25.17
西安兰贝信息科技有限公司	综合布线产品等	211.63	28.40	87.04
兰贝（山东）信息科技有限公司	综合布线产品等	149.21	-	-
合计	-	2,453.16	2,152.97	2,123.15

报告期内，公司对“兰贝”字样经销商主要销售综合布线产品，销售收入分别为 2,123.15 万元、2,152.97 万元和 2,453.16 万元，占公司主营业务收入的比例分别为 3.37%、3.08%和 2.45%。

公司对上述“兰贝”字样经销商在销售价格、信用政策、销售返利等方面不存在特殊安排。公司在经销协议中授权上述经销商从事“兰贝”系列产品的合法商业活动，但未授权其使用商号。上述经销商使用“兰贝”商号是为了便于在经营活动中进行产品推广和服务，客观上对公司的生产经营具有积极影响，有利于进一步发挥公司的品牌影响力，促进公司经销业务的发展。截至本审核问询函回复出具日，公司与上述“兰贝”字样经销商不存在任何纠纷以及潜在纠纷。

报告期内，公司“兰贝”字样经销商的基本情况如下：

(1) 上海兰贝智能科技有限公司

企业名称	上海兰贝智能科技有限公司
成立日期	2007 年 9 月 18 日

注册地址	上海市松江区新桥镇新站路 361 号
注册资本	1,088 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	张奇
业务范围	智能领域内的技术开发、技术咨询，计算机网络工程。电子产品，电线电缆，通讯器材，计算机软硬件及配件，模具，塑料制品批发零售。（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）

（2）福州兰贝信息科技有限公司

企业名称	福州兰贝信息科技有限公司
成立日期	2008 年 3 月 11 日
注册地址	福州市马尾区星发路 8 号生产力促进中心火炬创新大厦 512 室（自贸试验区内）
注册资本	100 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	林翔
业务范围	计算机软硬件及其相关产品的开发、批发、代购代销及技术服务；计算机系统集成；计算机系统工程安装及技术服务。（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）

（3）天津兰贝信息科技有限公司

企业名称	天津兰贝信息科技有限公司
成立日期	2013 年 1 月 14 日
注册地址	天津市南开区红旗路与天拖北道交口西北侧桂荷园 2-2-101
注册资本	200 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	孙乃芳
业务范围	计算机及网络技术开发、咨询、服务、转让；计算机软硬件及耗材、电子产品、机械设备（小轿车除外）、五金交电、化工（剧毒品、化学危险品、易制毒品除外）、电器配件、电子元件、通讯设备及配件、电线电缆、公共安全设备及器材、网络设备及配件批发兼零售；商品信息咨询。（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）

（4）湖南兰贝信息科技有限公司

企业名称	湖南兰贝信息科技有限公司
------	--------------

成立日期	2017 年 8 月 11 日
注册地址	长沙市雨花区迎新路 499 号坤颐商务中心 1、2、3、栋 N 单元 1401 房
注册资本	1,588 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	雷三崽
业务范围	网络技术、电子产品的研发；电子产品、计算机软件、计算机、五金产品、通用机械设备的销售；信息技术咨询服务；计算机网络平台的建设与开发；信息系统集成服务；弱电工程总承包；综合布线；电线、电缆、光缆及电工器材制造（限分支机构）。（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）

（5）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
成立日期	2016 年 1 月 26 日
注册地址	武汉市青山区 31 街坊 33 门 3 号
注册资本	100 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	李意洪
业务范围	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；楼宇智能代安装工程服务；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）

（6）河南兰贝电子科技有限公司

企业名称	河南兰贝电子科技有限公司
成立日期	2014 年 11 月 26 日
注册地址	郑州市金水区文化路北三环交叉口瀚海北金 B6013 号
注册资本	500 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	张伟伟
业务范围	电子科技技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；会议及展览服务；计算机软硬件开发及销售；计算机系统服务；批发零售：通讯产品（不含卫星地面接收设备），电子产品，办公设备，计算机及周边设备，电线电缆，通信产品，其他机械设备；通讯工程；电子工程

(7) 杭州兰贝智能科技有限公司

企业名称	杭州兰贝智能科技有限公司
成立日期	2017 年 7 月 10 日
注册地址	浙江省杭州市西湖区西园六路 2 号 1 幢 202 室
注册资本	1,000 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	周凯
业务范围	服务：智能技术的技术开发、技术咨询，承接计算机网络工程（涉及资质证凭证经营）；批发、零售：电子产品（除专控），电线电缆，通讯器材，计算机硬件及配件；其他无需报经审批的一切合法项目。（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）

(8) 大连兰贝电子科技有限公司

企业名称	大连兰贝电子科技有限公司
成立日期	2015 年 12 月 22 日
注册地址	辽宁省大连市西岗区拥政北街 5 号 9 层 1 号
注册资本	200 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	李华新
业务范围	计算机软件开发、系统集成及技术转让、技术服务；综合布线、建筑智能化工程、监控系统工程、大屏幕显示系统工程施工；国内一般贸易（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。）

(9) 成都蓉城兰贝信息科技有限公司

企业名称	成都蓉城兰贝信息科技有限公司
成立日期	2006 年 4 月 5 日
注册地址	成都市武侯区玉林东街 16 号 4 幢 1 单元 21 号
注册资本	1,100 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	岑佳新
业务范围	计算机软件开发,计算机系统集成,综合布线,机电设备安装,电器设备安装,水电安装,电脑安装、维护,销售：计算机网络设备、通讯设备（不含无线电发射设备）、安防设备、电子元器件、计算机耗材、电子电器及配套产品。（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）

(10) 武汉兰贝信息科技有限公司

企业名称	武汉兰贝信息科技有限公司
成立日期	2012 年 10 月 23 日
注册地址	洪山区桂元路 4 号湖北省教育技术装备处仓库 54 号
注册资本	100 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	沈黎
业务范围	计算机网络设备开发、销售；计算机软硬件及辅助设备、耗材、数码产品、办公用品、办公设备及耗材、光纤光缆、电线电缆、云计算设备、通信设备及配件、光伏设备、高低压配电设备、金属制品、五金产品、塑料制品、电子元器件、光电设备、家用电器及配件的销售；综合布线；监控设备、消防器材安装；通讯设备的销售及网上销售；信息系统集成服务；网络工程施工、技术开发、技术服务。（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）设备、通讯设备（不含无线电发射设备）、安防设备、电子元器件、计算机耗材、电子电器及配套产品。（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）

(11) 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
成立日期	2010 年 8 月 8 日
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
注册资本	100 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	茹红军
业务范围	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）

(12) 兰贝（山东）信息科技有限公司

企业名称	兰贝（山东）信息科技有限公司
成立日期	2018 年 12 月 17 日
注册地址	山东省济南市历下区山大路 157 号华强广场 C 座 2606
注册资本	300 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	庄建阳

业务范围	一般项目：物联网技术服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发；信息系统集成服务；网络设备销售；数字视频监控系统销售；通讯设备销售；云计算设备制造；云计算设备销售；物联网设备销售；配电开关控制设备研发；配电开关控制设备制造；智能输配电及控制设备销售；配电开关控制设备销售；制冷、空调设备销售；专业设计服务；终端测试设备销售；电子产品销售；金属制品销售；五金产品批发；电池销售；高铁设备、配件销售；电力电子元器件销售；铁路机车车辆配件销售；先进电力电子装置销售；数字内容制作服务（不含出版发行）；轨道交通通信信号系统开发；互联网销售（除销售需要许可的商品）；家用电器销售；办公设备销售；互联网安全服务；光缆制造；光缆销售；光通信设备销售；电气设备销售；办公用品销售；办公设备耗材销售；文具用品零售；劳动保护用品销售；电气设备修理；工程管理服务；工程技术服务（规划管理、勘察、设计、监理除外）；广播影视设备销售；广播电视传输设备销售；平面设计；广告设计、代理；人工智能通用应用系统；智能机器人销售；安全技术防范系统设计施工服务；物联网技术研发。（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）许可项目：各类工程建设活动；建设工程设计；建筑智能化系统设计；建筑智能化工程施工；住宅室内装饰装修；建设工程质量检测。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
------	---

2、2019 年主要新增经销商基本情况、销售金额、成立时间、注册资本，当年新增经销商较多的原因及合理性

2019 年度，公司新增经销商 22 家，对应销售收入金额为 1,119.96 万元，占当期经销收入的比例为 11.37%。

2019 年度，公司前五大新增经销商销售情况如下：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占新增经销商销售收入的 比例 (%)	占经销收入 的比例 (%)
1	北京中网佳业科技有限公司	487.85	43.56	4.95
2	西安兰贝信息科技有限公司	87.04	7.77	0.88
3	上海现代通用识别技术有限公司	79.50	7.10	0.81
4	CompuNet Plc.	71.92	6.42	0.73
5	重庆佑立电电气设备有限公司	71.10	6.35	0.72

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占新增经销商销售收入的 比例 (%)	占经销收入的 比例 (%)
	合计	797.42	71.20	8.09

2019 年度，公司对前五大新增经销商的销售收入为 797.42 万元，占当期经销收入的比例为 8.09%，占比较小。

2019 年度公司经销商新增较多，主要系：①部分经销商由于经营安排，存在增加主体或更换主体与公司合作的情况，该情形共新增 2 家经销商，当期对应的销售收入为 567.35 万元；②新增经销商数据基于连续年度间销售数据统计而来，部分市场覆盖范围小的经销商，其产品采购具有一定间歇性的特点，在其他年度亦存在向公司采购产品的情况，该情形共新增 5 家经销商，当期对应的销售收入为 203.05 万元；③随着公司业务规模的提升，公司加强了销售渠道包括经销网络的开拓，通过开拓经销商来提高市场渗透率，该情形共新增 15 家经销商，当期对应的销售收入为 349.56 万元。

2019 年度，公司前五大新增经销商的基本情况如下：

(1) 北京中网佳业科技有限公司

企业名称	北京中网佳业科技有限公司
成立日期	2004 年 3 月 30 日
注册地址	北京市平谷区黄松峪东街 402 号
注册资本	50 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	张凯惠
业务范围	技术开发及转让；技术咨询与服务；信息咨询（以上中介除外）；计算机网络系统的集成、安装、调试及管理；设计、制作、代理广告；销售计算机软硬件及外围设备（不含计算机信息系统安全专用产品）、通讯器材、电脑耗材、五金交电、机械设备、日用百货。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

(2) 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
成立日期	2010 年 8 月 8 日
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
注册资本	100 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	茹红军
业务范围	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）

（3）上海现代通用识别技术有限公司

企业名称	上海现代通用识别技术有限公司
成立日期	2006 年 9 月 27 日
注册地址	上海市上中路 600 号第 5 幢
注册资本	1,000 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	上海通用识别技术研究所
业务范围	承接安全防范、信息系统设备的研发、销售，计算机软件的开发，防伪技术研发及相关领域的技术咨询、技术服务、技术培训和技术开发，销售五金交电、汽车配件、机械设备、电气设备、化工产品（除危险品）、塑料制品、仪器仪表、金属材料、电子计算机及软件、日用百货、电子产品、食用农产品，零件印刷，从事货物及技术的进出口业务，企业信用征信服务，商务信息咨询，刻章业务，电脑图文设计、制作，设计、制作各类广告。（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）

（4）CompuNet Plc.

企业名称	CompuNet Plc.
成立日期	2005 年 4 月 10 日
住所	H.O Bole Road Saay Building 1st Floor Branch Golagul Tower Ground Floor, Addis Ababa, Ethiopia
注册资本	100 万埃塞俄比亚比尔
类型	股份有限公司
控股股东或实际控制人	Abdu Hassen
业务范围	信息技术和电子产品的销售

（5）重庆佑立电电气设备有限公司

企业名称	重庆佑立电电气设备有限公司
成立日期	2017 年 11 月 13 日
注册地址	重庆市九龙坡区华龙大道 162 号 1 幢 4-3 号
注册资本	2,000 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	刘乔木
业务范围	许可项目：建筑智能化系统设计，建筑智能化工程（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，光缆销售，光纤销售，光通信设备销售，电线、电缆经营，网络设备销售，通信设备销售，物联网设备销售，云计算设备销售，信息安全设备销售，互联网设备销售，计算机软硬件及辅助设备批发，音响设备销售，安防设备销售，五金产品批发，门窗销售，智能家庭消费设备销售，软件开发，智能农业管理，互联网数据服务，信息系统集成服务（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）

（六）说明直销、经销模式下各细分类别综合布线产品的销售金额、占比，2020 年及 2021 年 1-9 月原材料上涨幅度较大情况下经销模式销售的数据电缆及布线机柜毛利率上升、与直销模式毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性

1、说明直销、经销模式下各细分类别综合布线产品的销售金额、占比

报告期内，公司综合布线产品直销和经销模式的销售情况如下：

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 (%)
直销	37,286.32	82.49	20,988.22	74.46	17,857.22	69.22
数据电缆	23,891.63	52.86	11,842.57	42.01	7,371.86	28.58
布线机柜	5,819.87	12.88	3,712.29	13.17	5,444.65	21.11
其他连接产品	7,574.83	16.76	5,433.37	19.27	5,040.70	19.54
经销	7,913.01	17.51	7,200.78	25.54	7,940.04	30.78
数据电缆	5,350.32	11.84	4,483.45	15.90	4,958.86	19.22
布线机柜	842.31	1.86	791.13	2.81	796.12	3.09
其他连接产品	1,720.38	3.81	1,926.20	6.83	2,185.06	8.47
合计	45,199.33	100.00	28,189.00	100.00	25,797.26	100.00

如上表所示，公司综合布线产品主要通过直销模式对外销售。报告期内，综合布线产品直销收入分别为 17,857.22 万元、20,988.22 万元和 37,286.32 万元，占综合布线产品收入的比例分别为 69.22%、74.46%和 82.49%，呈现逐年增长的趋势。报告期内，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，占综合布线产品收入的比例分别为 30.78%、25.54%和 17.51%，呈现逐年下降的趋势。

2、2020 年及 2021 年 1-9 月原材料上涨幅度较大情况下经销模式销售的数据电缆及布线机柜毛利率上升、与直销模式毛利率变动趋势差异较大的原因及合理性

报告期内，公司数据电缆和布线机柜经销和直销毛利率情况如下：

单位：%

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
直销				
数据电缆	3.28	4.02	12.52	11.00
布线机柜	15.76	15.59	26.80	16.86
经销				
数据电缆	11.67	8.11	6.88	6.49
布线机柜	8.62	7.98	7.68	7.56

（1）经销模式

报告期内，在经销模式下，经销商负责部分市场推广和客户维护工作，为此公司为经销商保留了一定的利润空间，导致经销毛利率相对较低。基于上述考虑和实时报价模式，公司在向经销商报价时，销售价格与冷轧板、铜线的市场价格是紧密挂钩的。公司经销客户相对直销客户而言下单频率较高，由于报价均结合下单时市场原材料价格而定，因此对经销商客户实现销售的毛利率相对较为平稳。报告期内，公司前五大经销商的年订单数量如下：

单位：次

客户名称	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Scoop Distribution (Pty) Ltd.	15	19	22	20

客户名称	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
Sunnyline Computer Products Poland Sp. z.o.o.	-	4	12	23
上海兰贝智能科技有限公司	105	218	158	260
成都蓉城兰贝信息科技有限公司	104	142	101	100
杭州际联信息科技有限公司	118	136	134	181

注：①Sunnyline Computer Products Poland Sp. z.o.o.在 2020 年初后不再合作；②报告期内，公司前五大经销商基本每月均会有销售订单，其中境内经销商下单的频率较高，境外经销商由于运输时间较长的原因，销售订单数量相对较少。

此外，公司采取对经销商较强议价能力的措施，能够防止公司较低的经销毛利率继续下降，甚至出现负毛利的情况。因此，在原材料价格波动不大的情况下，公司数据电缆和布线机柜的经销毛利率亦相对稳定。

2020 年度，数据电缆毛利率较 2019 年度略有上涨，主要系存货储备和原材料价格的共同影响。公司存货中有无对应订单的标准化产品，以便在经销客户下单时快速交货。自 2020 年 4 月以来，原材料价格单边上涨，导致客户下单时的原材料价格高于该部分存货生产时的价格，该部分价格差提高了经销毛利率。

2021 年 1-9 月，数据电缆毛利率较 2020 年度上涨 3.56 个百分点，变动原因与 2020 年度一致，由于原材料价格上涨幅度远高于 2020 年度，因此毛利率上涨较多。此外，还受到产品结构变化的影响，公司毛利率较高的六类及以上数据电缆收入占比从 2020 年度的 60.45%上升至 71.12%。

（2）直销模式

报告期内，在直销模式下，公司亦采用实时报价模式，在向直销客户报价时，销售价格也是与冷轧板、铜线的市场价格挂钩的。

报告期内，由于布线机柜销售订单较为分散，公司议价能力相对较强，加上一直采取的实时报价模式，保证了公司能够转移原材料价格上涨的风险。因此，在原材料价格上涨幅度较大的情况下，布线机柜毛利率依然保持稳定。其中，2019 年度布线机柜毛利率大幅上涨，主要系抗震布线机柜的影响。当年度，公司向客

户销售了一批抗震布线机柜，该批产品由于对抗震功能的特殊要求，主要使用强度较高的原材料制作，生产工艺也较为复杂，进行了大量焊接以提高抗震强度，因此毛利率相对较高。若不考虑抗震布线机柜的影响，当年度布线机柜的毛利率为 21.46%，毛利率有所上涨，主要系原材料冷轧板采购价格从 2018 年度的 4,204.88 元/吨下降至 3,944.02 元/吨所致。

2020 年度和 2021 年 1-9 月，公司数据电缆毛利率未能保持稳定，出现了逐步下滑的情况，主要系：①公司为提高数据电缆产能利用率，在争取部分知名大客户订单时，主动给予了价格优惠，加上该部分客户订单较大，导致数据电缆毛利率出现了一定程度的下降；②直销订单的单笔订单金额相对较大，其执行周期也长于经销订单，在原材料价格单边上涨的情况，进一步拉低了毛利率。

综上所述，公司采取的实时报价模式，可以在原材料价格上涨的情况下，一定程度上减少了数据电缆和布线机柜毛利率的剧烈波动。公司直销和经销模式下毛利率出现趋势不一致的情况，主要系产品结构、价格优惠、执行周期等因素的影响，具有商业合理性。

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、查阅中信保资信报告或通过企查查等查询，了解发行人数据电缆主要客户的基本情况；
- 2、访谈发行人数据电缆业务销售人员，了解与主要终端客户的合作过程；
- 3、获取发行人报告期内的数据电缆认证台账，分析认证费用、销售费用与终端客户变动情况是否匹配；
- 4、获取发行人报告期内的销售明细表，分析不同国家/地区销售金额变动的原因；
- 5、查阅中信保资信报告，分析主要外销客户的经营规模是否与发行人销售金额匹配；

6、查阅中信保资信报告或通过企查查等查询，了解发行人超六类及以上数据电缆主要客户的基本情况；

7、访谈发行人数据电缆业务销售人员，了解境外客户使用超六类及以上数据电缆较多的原因；

8、查阅中信保资信报告或通过企查查等查询，了解发行人数据中心机柜主要经销客户的基本情况；

9、获取发行人报告期内的销售明细表，分析数据中心机柜经销和直销的毛利率情况；

10、通过企查查等查询，了解发行人“兰贝”字样经销商的基本情况；

11、获取“兰贝”字样经销商的经销协议，了解是否与发行人存在销售价格、信用政策、销售返利等方面的特殊安排；

12、查阅中信保资信报告或通过企查查等查询，了解发行人 2019 年度主要新增经销商的基本情况；

13、访谈发行人销售人员，了解 2019 年度经销商新增较多的原因；

14、获取发行人报告期内的销售明细表，分析不同模式下细分类别综合布线产品的销售情况；

15、访谈发行人总经理，了解数据电缆和布线机柜在不同模式下毛利率变动趋势差异较大的原因；

16、获取获取发行人报告期内的销售明细表，从产品结构、客户结构等角度分析细分类别综合布线产品的毛利率变动原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人相关认证费用、销售费用与数据电缆终端客户变动情况相匹配；

2、发行人主要外销客户经营规模与销售金额相匹配，机柜制造业外流严重是北美地区客户主要采购数据中心机柜的原因；

3、超六类及以上数据电缆主要应用于智能制造、自动化工厂等高端场景，智能制造快速发展的德国等欧洲地区，向发行人大量采购该产品，具有商业合理性；

4、发行人数据中心机柜经销毛利率与直销毛利率存在差异，具有商业合理性；

5、发行人未对“兰贝”字样经销商进行品牌授权，亦不存在销售价格、信用政策、销售返利等方面的特殊安排，发行人在 2019 年度新增较多经销商具有商业合理性；

6、在原材料价格上涨的情况下，发行人数据电缆和布线机柜在不同模式下毛利率变动趋势存在差异，主要系产品结构、价格优惠、执行周期等因素的影响，具有商业合理性。

三、中介机构说明

（一）2021 年 1-9 月外销客户发函范围，发函比例较 2018 年-2020 年降低的原因，中介机构对外销收入核查是否充分

2021 年 1-9 月，外销客户发函范围以境外大客户为主。其中，销售收入 500 万人民币以上的外销客户全部发函，销售收入 100-500 万人民币的外销客户随机抽样发函。销售收入超过 100 万元的外销客户发函情况如下：

单位：家

项目	大于等于 500 万元	大于等于 100 万元小于 500 万元
外销客户数量	8	30
发函数量	8	16
发函比例	100.00%	53.33%

报告期内，外销发函比例分别为 80.69%、83.76%、83.80%和 73.16%。发函比例在 2021 年 1-9 月有所降低，主要系函证程序针对总体收入，发函时未区分境内外收入进行发函。报告期内，发行人客户函证情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
----	--------------	---------	---------	---------

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业收入	69,944.65	71,631.68	63,761.29	60,192.99
发函金额	60,952.49	65,654.07	57,715.02	53,008.18
发函比例	87.14%	91.66%	90.52%	88.06%
回函确认金额	57,861.87	62,126.82	53,454.51	49,962.93
回函确认比例	82.73%	86.73%	83.84%	83.00%

如上表所示，总体发函比例分别为 88.06%、90.52%、91.66%和 87.14%，发函比例较高，总体回函比例分别为 83.00%、83.84%、86.73%和 82.73%，回函情况良好。

除了上述函证程序外，我们还执行了以下程序：

1、访谈发行人主要外销客户，具体情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
外销收入	19,069.16	19,607.49	21,420.34	20,738.44
访谈金额	10,489.82	11,524.43	13,442.29	11,674.28
访谈比例	55.01%	58.78%	62.75%	56.29%

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 56.29%、62.75%、58.78%和 55.01%。

2、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；

3、对发行人外销收入进行细节测试，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；

4、对发行人外销客户进行期后回款测试，核查相关的银行回单等凭证；

5、查阅中信保资信报告，了解主要外销客户的经营情况。

综上所述，我们对外销收入核查充分，发行人外销收入具有真实性。

（二）对主要经销客户的终端客户访谈的选取方式、选取比例，访谈内容，访谈结果是否存在异常，发行人经销产品是否实现终端销售

1、对主要经销客户的终端客户访谈的选取方式、选取比例

(1) 穿透访谈的主要经销商样本选取

结合发行人经销商的销售规模和区域分布，我们对覆盖发行人报告期内合计80%以上经销收入、共计27家经销商进行了走访（其中6家境外经销商采取了视频访谈形式）。通过重点选择与随机抽查相结合的方法，对于主要经销客户的终端客户进行样本选取。

重点选择方面，我们选择发行人报告期各期前20大经销商的终端客户进行视频访谈和终端客户核查。发行人报告期各期前20大经销商共涉及29家经销商，我们对其中18家经销商实施穿透核查（对其中13家经销商的终端客户进行了视频访谈，对另外5家经销商的对外销售情况进行穿行测试）；其余11家经销商未实施穿透核查的原因：6家海外经销商因终端客户在国外和因新冠疫情无法穿透核查终端客户；5家境内经销商经过多轮沟通仍不愿意配合终端走访。

随机抽查方面，我们随机抽查了报告期各期非前20大经销商的合计3家经销商进行视频访谈或对外销售情况的穿行测试。

(2) 穿透访谈的主要经销商的终端客户样本的选取

由于经销商的下游客户为经销商的客户资源、商业秘密和核心竞争力所在，故发行人、我们无法完整获取和访谈经销商的终端客户。我们在实地和视频访谈上述样本中的经销商时，获取了该等经销商的前五大客户名单，并根据该名单与经销商及其下游终端客户沟通，选择其中1-2家下游终端客户进行视频访谈；出现名单中的个别经销商下游经营主体不愿意配合实地走访的，则选取顺位的样本替代进行视频走访。

我们根据上述样本选择标准对21家经销商（包含18家报告期前20大经销商和3家报告期非前20大经销商）实施终端客户视频访谈或对外销售情况的穿行测试，对进入核查样本的每家经销商穿透1-2家下游终端客户进行视频走访，共视频访谈25个下游终端客户。

(3) 主要经销客户的终端客户选取比例

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
访谈的经销商数量占经销商数量比重情况			
当期经销商数量（家）	61	71	82
实地或视频访谈的经销商数量（家）	27	27	27
实地或视频访谈的经销商收入占发行人经销收入比重	93.35%	87.70%	80.11%
穿透核查终端客户的经销商数量占经销商数量比重情况			
穿透核查的经销商数量（家）	21	21	21
穿透核查的经销商收入	5,486.05	4,890.12	5,041.48
穿透核查的经销商收入占发行人经销收入比重	59.91%	58.24%	51.18%

注：穿透核查终端客户包括对该经销商的终端客户进行视频访谈或对该经销商对外销售情况进行穿行测试（获取经销商与该等下游客户的销售合同、发货单、销售发票、出口报关单、收款凭证等）。

如上表所示，报告期内，发行人访谈的经销商收入占经销收入的比例分别为 80.11%、87.70%和 93.35%，进行终端穿透核查的经销商收入占经销收入的比例分别为 51.18%、58.24%和 59.91%。

2、访谈内容，访谈结果是否存在异常

我们访谈经销商下游终端客户，访谈内容主要包括：

（1）查看终端客户被访谈人员及公司证件、查看公司 logo 及存放或使用发行人产品的仓库或项目现场照片，确认客户真实性；

（2）终端客户与发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其关系密切人员是否存在关联关系或其他利益安排；

（3）终端客户基本情况（主要股东情况、主要业务、主要客户群体及市场区域、年收入规模）；

（4）终端客户与发行人经销商建立业务合作关系的时点、业务合作情况；

(5) 终端客户采购发行人产品的具体用途;

(6) 终端客户使用的同类产品的主要厂家名称、使用发行人与其他厂家同类产品的价格、数量、质量的比较情况;

(7) 终端客户采购产品的定价方式、货款支付方式;

(8) 终端客户使用的发行人产品退换货情况;

经核查,我们与发行人经销商的终端客户访谈结果不存在异常。

3、发行人经销产品是否实现终端销售

针对发行人经销产品是否实现终端销售,我们主要执行了以下核查程序:

(1) 访谈主要经销商及其终端客户,了解经销商从发行人采购的产品是否存在滞销货积压情况,核查情况详见本题“(二)”之“1”相关内容;

(2) 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。

(3) 穿行测试:对发行人主要经销客户对外销售进行穿行测试,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;

(4) 公开查询:通过公开信息查询终端客户的工商注册信息,调查客户的真实性与持续存在情况,以及是否与发行人存在关联关系。

综上,我们认为,通过对经销商和经销商下游经营主体执行的上述核查手段、方式、核查范围及覆盖率可以有效验证发行人产品实现了最终销售。

问题 5：关于其他业务收入

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人生产过程中产生废铁、废铜，发行人 2020 年起逐渐通过支付供应商加工费来对废铜重新加工。报告期内废铁产生率分别为 3.21%、2.87%、5.85% 和 4.86%，2019 年下降较多。

（2）发行人废铜产生率分别为 0.90%、2.17%、2.39%和 1.94%，2018 年废铜产生率较低。发行人称 2019 年废铜产生率大幅上升原因系权威机构对产品认证、客户对七类等小批量电缆需求增加所致。此外，发行人称其 2018 年开始积极对数据电缆进行国内外权威机构的产品认证。

请发行人：

（1）说明报告期内对废铜重新加工的数量、委外加工费用、相关会计处理；2019 年废铁产生率下降较多的原因及合理性。

（2）说明 2018 年废铜产生率较低的原因，结合常规产品废铜产生率、2018 年数据电缆认证情况及废铜产生率等量化分析 2018 年开始数据电缆认证但 2019 年废铜产生率大幅提高的原因及合理性，发行人废料收入是否完整。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明报告期内对废铜重新加工的数量、委外加工费用、相关会计处理；2019 年废铁产生率下降较多的原因及合理性

1、说明报告期内对废铜重新加工的数量、委外加工费用、相关会计处理

报告期内，公司废铜重新加工情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
委外加工数量（吨）	72.22	28.48	-
委外加工费用（万元）	22.37	8.82	-

如上表所示，公司在 2020 年度和 2021 年度废铜委外加工数量分别为 28.48

吨和 72.22 吨，委外加工费用金额分别为 8.82 万元和 22.37 万元。

相关会计处理如下：

(1) 废铜产生时

废铜产生时，将当月生产领用的铜线按废铜产生数量通过其他出库单转入原材料-串列铜，并按期末铜线结存单价确认原材料-串列铜账面金额，用串列铜核算废铜情况，借记原材料-串列铜，贷记原材料-铜线。

(2) 委外出库时

委外出库时，借记委托加工物资，贷记原材料-串列铜。

(3) 委外入库并确认应付加工费时

委外入库时，借记原材料-铜线、应交税费-应交增值税（进项税额），贷记委托加工物资、应付账款。

2、2019 年度废铁产生率下降较多的原因及合理性

2019 年度，公司废铁产生率下降较多，主要系其他定制机柜的影响。2018 年度和 2019 年度，其他定制机柜主要为智能存储柜，智能存储柜需要按照规定形状对冷轧板进行裁剪，裁剪过程中产生较多边角料。公司在 2018 年度和 2019 年度智能存储柜销量如下：

单位：套

项目	2019 年度	2018 年度	变动比例
智能存储柜	1,390	18,884	-92.64%

如上表所示，公司 2019 年度智能存储柜销量为 1,390 套，较 2018 年 18,884 套的销量下降了 92.64%，销量下降明显。由于智能存储柜废铁产生率较大，销量的大幅下降导致当年度废铁产生率随之下降。

(二)说明 2018 年度废铜产生率较低的原因，结合常规产品废铜产生率、2018 年数据电缆认证情况及废铜产生率等量化分析 2018 年开始数据电缆认证但 2019 年度废铜产生率大幅提高的原因及合理性，发行人废料收入是否完整

1、说明 2018 年度废铜产生率较低的原因

2018 年度，公司废铜产生率较低，主要系：

（1）公司同类型数据电缆的导体直径不断变细，对生产工艺的要求逐渐提高，使得废铜产生率有所上升。2018 年度，公司依据常规导体直径生产数据电缆，其废铜产生率相对较低。2019 年度开始，为迎合市场需求，公司不断创新，在满足产品质量要求的前提下，通过工艺改进不断降低导体直径，因此工艺改进过程中废品率有所增加，废铜产生率也有所上升，工艺改进完成后废品率、废铜产生率会有所下降。

2018 年度和 2019 年度，公司主要数据电缆的导体直径变化情况如下：

项目	2019 年度			2018 年度		
	导体直径 (mm)	销售收入 (万元)	数据电缆 收入占比 (%)	导体直径 (mm)	销售收入 (万元)	数据电缆 收入占比 (%)
七类	0.570± 0.005	338.66	2.75	0.570± 0.005	2.71	0.02
超六类	0.560± 0.005	682.89	5.54	0.570± 0.005	621.11	4.58
六类	0.560± 0.01	8,130.62	65.94	0.570± 0.005	9,728.46	71.77
超五类	0.500± 0.005	3,015.94	24.46	0.515± 0.005	3,026.97	22.33
合计	-	12,168.11	98.69	-	13,379.25	98.70

如上表所示，公司超五类、六类和超六类数据电缆在 2019 年度通过工艺改进，导体直径均有所变细，工艺改进过程中废品率有所增加，废铜率也相应上升。另外，七类数据电缆的废铜产生率相对较高，在 2018 年度向客户销售样品后，2019 年度需求增加，在小批量生产中产生了较多的废铜。

（2）自 2019 年度以后，公司陆续与海康威视、友讯科技等知名上市公司建立合作关系，上述客户对产品质量要求较高，公司生产过程中产生的废铜也有所增加。

（3）公司 2018 年度开始陆续进行数据电缆产品认证，2018 年度产品认证次数要少于 2019 年度，因此当年度认证过程中产生的废铜也少于 2019 年度。

2、结合常规产品废铜产生率、2018 年数据电缆认证情况及废铜产生率等量

化分析 2018 年开始数据电缆认证但 2019 年废铜产生率大幅提高的原因及合理性，发行人废料收入是否完整

报告期内，公司常规产品废铜产生率总体在 0.6%-5%，具体情况如下：

数据电缆类型	废铜产生率
七类	5.00%
超六类	3.00%-5.00%
六类	0.70%-1.50%
超五类	0.60%-1.50%

公司常规产品的废铜产生率处于不断变化的过程中，同类数据电缆的废铜产生率随着导体直径变细、生产要求提高，在每次工艺改进过程中废铜产生率也会有所上升。

报告期内，公司为满足客户要求或进入特定市场，需要对相应产品进行第三方机构认证。在产品送往认证之前，公司为了避免认证未通过而损失相应时间和费用，都会使用自有检测设备对产品先行检测，在检测指标符合相关认证标准后，公司再将产品寄送至第三方机构。同时，认证通过后，根据第三方机构要求每季度、每半年或每年进行认证更新，认证更新也需要对产品进行自行检测后再送第三方机构检测。

认证相关的废铜主要来自于公司自行检测环节，第三方机构检测后形成的废铜，公司一般不再收回，由第三方机构自行进行处理。

报告期内，公司数据电缆认证及自行检测形成的废铜产生情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
认证数量（次）	17	18	38	15
废铜产生量（吨）	0.39	0.35	0.33	0.09

注：产品认证存在跨年的情况，上表以认证结束时间填列，且不包含认证更新的次数。

如上表所示，报告期内，公司数据电缆认证次数分别为 15 次、38 次、18 次和 17 次，2019 年度认证次数多于 2018 年度，废铜产生量也有所增加。2020 年度和 2021 年度，公司认证数量有所下降，但是由于对以前年度认证进行更新的影响，废铜产生量波动不大。第三方机构检测后形成的废铜由第三方机构自行处

理，该部分废铜无需账务处理，公司自行检测部分形成的废铜不保留价值，按废铜产生数量入库，废铜销售时计入其他业务收入。

综上所述，由于同类型数据电缆的导体直径不断变细、新增客户质量要求较高、2019 年度认证次数较多的影响，公司 2018 年度废铜产生率较低具有合理性，废料收入均已完整入账。

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采购明细表，分析废铜委外加工情况；
- 2、访谈发行人财务总监，了解废铜委外加工的会计处理；
- 3、访谈发行人总经理，了解 2019 年度废铁产生率下降较多、2018 年度废铜产生率较低的原因；
- 4、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；
- 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废料销售比例。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、2019 年度发行人废铁产生率下降较多主要系智能存储柜销量变动的影响，具有商业合理性；
- 2、由于同类型数据电缆产品导体直径不断变细、新增客户质量要求较高、2019 年度认证次数较多的影响，2018 年度发行人废铜产生率较低具有商业合理性，废料收入均已完整入账。

问题 6：关于客户

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人数据中心机柜产品报告期内前五大客户销售金额变动较大。其中 2021 年 1-9 月向香江科技销售金额下降较多，根据公开信息，香江科技母公司城地香江 2021 年预计亏损；报告期内发行人向科华数据销售金额增长较大，系腾讯云数据中心建设所致。报告期内，发行人销售用于腾讯清远云计算数据中心的产品金额为 5,903.33 万元。

（2）2021 年 1-9 月，发行人向数据中心机柜主要客户佳力图供应份额下降。

（3）发行人综合布线产品主要客户较多为 2017 年或报告期内开始合作，综合布线产品年销售金额为 100-1000 万元的客户销售金额占比较高，2019 年年销售金额为 1000 万元以下的综合布线产品客户数量及对应销售金额增加较多。

（4）发行人综合布线产品主要客户 Elmat、Tayle Russia Ltd.销售金额增长较快，均为欧洲朗威招聘的当地总经理带来的客户资源。

（5）发行人与部分主要客户签订的框架合作协议部分已到期，如香江科技、科华数据、维谛技术、日海智能等。

请发行人：

（1）说明向香江科技销售金额下降原因及未来预计变化趋势，香江科技的在手订单及存货情况，对香江科技应收账款及期后回款情况、是否存在回款风险，应收账款坏账准备及存货减值准备计提是否充分。

（2）说明其他客户中是否存在以房地产业务为主或存在债务风险的客户，报告期内向其销售金额、产品内容，并按照问题（1）的要求说明相关客户的应收账款及存货减值准备计提是否充分。

（3）说明进入腾讯合格供应商体系的具体过程，在腾讯云数据中心项目中供应份额比重及在手订单情况、预计执行周期；结合发行人数据中心项目在手订单情况、预计执行周期、新项目获取时间及执行周期等说明未来是否存在因腾讯云数据中心项目完结导致发行人业绩大幅下滑的风险及原因，如有，请完善相关风险提示。

（4）说明向佳力图供应份额下降的原因及未来预计变动趋势。

（5）说明综合布线产品主要客户多为 2017 年以后开始合作的原因；2019 年年销售金额为 1000 万元以下的综合布线产品客户数量及销售金额增长较多的具

体原因，主要新增客户的成立时间、注册资本、经营规模、销售方式（直销\经销）、交易可持续性，是否存在成立时间较短或规模较小的客户，如是，请说明向其销售的合理性。

（6）说明欧洲朗威招聘的当地总经理从业背景、薪酬情况，其为发行人带来客户资源的销售收入、对应客户情况，相关客户获取方式，是否存在商业贿赂等情形。

（7）说明截至目前发行人与主要客户的框架合作协议续签情况，以及对在手订单、新项目获取的具体影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对综合布线产品客户及销售收入的核查情况、核查比例、核查结论。

请发行人律师对问题（6）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明向香江科技销售金额下降原因及未来预计变化趋势，香江科技的在手订单及存货情况，对香江科技应收账款及期后回款情况、是否存在回款风险，应收账款坏账准备及存货减值准备计提是否充分

1、说明向香江科技销售金额下降原因及未来预计变化趋势，香江科技的在手订单及存货情况

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、烽火通信、BAT、ABB 等国内外知名企业。公司自 2012 年开始向香江科技销售数据中心机柜等产品，报告期内一直为前五大客户。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，进入上市公司体系内，依然与公司保持良好合作关系，公司也未与城地香江除香江科技以外的其他关联方开展业务合作。因此，公司与香江科技的交易规模主要受香江科技的业务发展影响。

报告期内，发行人向香江科技销售金额分别为 11,249.63 万元、12,316.69 万

元及 6,810.27 万元，2021 年度销售金额有所下降，主要原因系香江科技采购需求波动所致。根据公告信息披露，香江科技承接的广州量光一期、上海云佰及数字扬中项目因甲方原因延期开工，同时自建自营数据中心设计规划方案调整及行政审批，致使数据中心业务项目工程建设进度不及预期。上述原因导致香江科技采购需求下降，从而公司向香江科技销售金额有所下降。

香江科技等数据中心集成建设商将受益于国家产业政策。“东数西算”工程需要加强网络基础设施建设、强化能源布局联动、引导技术创新融合，从而推进产业壮大生态。根据东吴证券行业研究报告，十四五期间，将新增 4,000 亿元以上相关投资，香江科技有望乘数据中心政策东风持续发展。截至 2022 年 2 月 28 日，香江科技在手订单为 483.69 万元、库存商品 91.85 万元，继续与公司保持良好的业务关系。

同时，公司对新客户的开拓及现有客户合作的加深，是公司收入持续增长的重要保证。报告期内，公司与中兴通讯、腾讯等客户建立合作关系并销售规模快速增长，总体营业收入规模持续增长，并未受到香江科技采购需求波动的影响。

综上，公司未来业绩不会受到香江科技采购需求波动的影响，香江科技未来也会保持对公司数据中心产品的采购需求。

2、对香江科技应收账款及期后回款情况、是否存在回款风险，应收账款坏账准备及存货减值准备计提是否充分

截至 2021 年 12 月 31 日，发行人应收香江科技款项 572.39 万元，到 2022 年 5 月 31 日已回款 572.39 万元。发行人根据订单向其发货、开票、回款，整个销售及回款流程均处于正常状态，不存在回款异常或存货滞留未发的情况，应收账款坏账准备及存货减值准备已根据坏账准备计提政策、存货减值准备计提政策进行充分计提。

（二）说明其他客户中是否存在以房地产业务为主或存在债务风险的客户，报告期内向其销售金额、产品内容，并按照问题（1）的要求说明相关客户的应收账款及存货减值准备计提是否充分

发行人产品主要应用于大中型数据中心以及综合布线场景，与房地产行业关

联度较低，对发行人的业绩没有重大不利影响。发行人客户中不存在以房地产业务为主或债务风险的客户，故不会对发行人应收账款回款及存货情况产生直接影响。

公司销售发货及回款均处于正常状态，不存在因客户原因导致存货滞留未发或回款异常情况，应收账款坏账准备及存货减值准备已根据坏账准备计提政策、存货减值准备计提政策进行充分计提。

（三）说明进入腾讯合格供应商体系的具体过程，在腾讯云数据中心项目中供应份额比重及在手订单情况、预计执行周期；结合发行人数据中心项目在手订单情况、预计执行周期、新项目获取时间及执行周期等说明未来是否存在因腾讯云数据中心项目完结导致发行人业绩大幅下滑的风险及原因，如有，请完善相关风险提示。

1、说明进入腾讯合格供应商体系的具体过程

公司于 2020 年 9 月成为腾讯合格供应商，具体的认证过程如下：

（1）2019 年 7 月，公司销售人员与腾讯采购部门接洽，初步商议供应商认证事宜；

（2）2019 年 8 月，腾讯对公司进行现场审核和资料审核，具体考察内容包括公司的经营规模、产品交付能力、产品质量控制和设计研发能力等；

（3）2019 年 9 月，腾讯通知公司通过审核，公司列入其合格供应商（试用）名单，腾讯将名单下发至数据中心集成建设商，集成建设商从朗威股份采购机柜产品用于腾讯数据中心建设；

（4）2019 年 10 月至 2020 年 8 月期间，经过多个腾讯数据中心项目的机柜设备供应，腾讯准备将朗威股份从试用名单转入正式名单；

（5）2020 年 9 月，朗威股份发起合格供应商（正式）申请，腾讯对公司在腾讯数据中心项目中设备供应情况进行综合评定。当月，腾讯完成对公司的评定，公司成为腾讯合格供应商（正式）。次月，腾讯开始直接从公司采购机柜产品。

公司获得的腾讯合格供应商认证没有明确约定有效期，暂不存在到期无法续

期的风险。

2、在腾讯云数据中心项目中供应份额比重及在手订单情况、预计执行周期

公司数据中心机柜产品应用到腾讯云数据中心项目的方式主要有以下两种：通过与腾讯合作直接应用到腾讯云数据中心项目和通过集成建设商间接应用到腾讯云数据中心项目。因此，在腾讯云数据中心项目中供应份额比重需要合并测算。因未查询到腾讯的总体机柜使用量数据，采用单个数据中心项目作为案例测算供应份额比重，例如腾讯仪征东升云计算数据中心，服务器机柜总需求约为15,000台，截至2021年12月31日，公司直接与间接方式提供服务器机柜折算数量为3,840台，公司对腾讯仪征东升云计算数据中心机柜供应份额测算比重为25.60%。

截至2022年2月28日，腾讯数据中心项目（包括与腾讯合作直接应用到腾讯云数据中心项目和通过集成建设商间接应用到腾讯云数据中心项目）在手订单金额为2,816.00万元，该部分在手订单预计执行周期在2个月左右。

3、结合发行人数据中心项目在手订单情况、预计执行周期、新项目获取时间及执行周期等说明未来是否存在因腾讯云数据中心项目完结导致发行人业绩大幅下滑的风险及原因，如有，请完善相关风险提示

报告期内，腾讯云数据中心项目（包括与腾讯合作直接应用到腾讯云数据中心项目和通过集成建设商间接应用到腾讯云数据中心项目）销售收入分别为1,838.26万元、8,488.05万元、17,660.08万元，对公司业务规模增长起到重要作用，但各期销售收入占比分别为2.88%、11.85%、17.23%，对腾讯云数据中心项目不存在重大依赖，所以不存因腾讯云数据中心项目完结导致发行人业绩大幅下滑的风险。

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
腾讯云数据中心项目收入 (万元)	17,660.08	8,488.05	1,838.26
营业收入 (万元)	102,499.52	71,631.68	63,761.29
占比 (%)	17.23	11.85	2.88

截至2022年2月28日，腾讯数据中心项目（包括与腾讯合作直接应用到腾

讯云数据中心项目和通过集成建设商间接应用到腾讯云数据中心项目)在手订单金额为 2,816.00 万元,该部分在手订单预计执行周期在 2 个月左右,对公司业绩具有支撑作用。

新项目获取时间取决于下游数据中心产业政策及项目投建情况。

国家产业政策鼓励数据中心基础设施产业发展。“东数西算”工程需要加强网络基础设施建设、强化能源布局联动、引导技术创新融合,从而推进产业壮大生态。预计“东数西算”将带动数据中心及相关上下游产业发展,中长期利好信息通信、IT 设备制造、基础软件、绿色能源供给、土建工程等五大细分领域。根据东吴证券行业研究报告,十四五期间,将新增 4,000 亿元以上相关投资。产业政策对数据中心行业的支持,有助于提升上游基础设施设备制造商的行业规模,从而有助于数据中心机柜行业发展。

公司有望随着腾讯云计算业务快速发展持续提升市场份额。2019 年腾讯云计算业务收入达到 170 亿元,同比增长 87%,在中国公有云 IaaS+PaaS 市场份额 12.0%,保持行业第二位的领先地位。2020 年 5 月,腾讯宣布加大新基建布局,在未来 5 年将投入 5,000 亿元用于建设投资包括超大型数据中心、云计算、人工智能、物联网等战略领域。腾讯将重点加码超大型数据中心建设,进一步满足华南、华东和华北地区产业数字化转型对云计算基础设施快速增长的需求。从腾讯目前公布的 IDC 投资布局看,腾讯将在全国环一线城市建设至少 9 个数据中心。根据公司目前与腾讯及其数据中心集成商不断加深在数据中心机柜业务领域的战略合作,结合公司产品技术及品质优势,公司将持续受益于腾讯旺盛的云计算基础设施投资需求扩张,为公司数据中心机柜业务带来良好的发展契机。

公司在现有行业扎根多年,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、中国移动长三角(南京)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。借助在行业内多年树立的良好口碑,公司积极开拓新的客户。报告期内,公司与中兴通讯等陆续建立合作关系,销售规模快速增长。公司紧跟数据中心行业发展趋势,对新客户的开拓及现有客户合作加深是公司收入持续增长的重要保证。

综上，公司未来不存在因腾讯云数据中心项目完结导致发行人业绩大幅下滑的风险。

（四）说明向佳力图供应份额下降的原因及未来预计变动趋势。

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。报告期，佳力图销售金额呈现先升后降趋势，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。

经实地走访，经佳力图采购经理确认，朗威股份在数据中心机柜细分行业具有一定市场地位，今后有意愿与朗威股份保持长期合作。

（五）说明综合布线产品主要客户多为 2017 年以后开始合作的原因；2019 年年销售金额为 1000 万元以下的综合布线产品客户数量及销售金额增长较多的具体原因，主要新增客户的成立时间、注册资本、经营规模、销售方式（直销\经销）、交易可持续性，是否存在成立时间较短或规模较小的客户，如是，请说明向其销售的合理性

1、说明综合布线产品主要客户多为 2017 年以后开始合作的原因

综合布线产品主要客户多为 2017 年以后开始合作主要原因系 2017 年之前发行人主要通过经销模式销售综合布线产品，经销客户向发行人采购规模相对较低，2017 年以后，发行人通过提升技术水平、扩大产能，不断开拓直销客户，吸引了海康威视、友讯科技等知名上市公司与发行人进行合作。

2017 年以后开始合作的主要客户有海康威视、友讯科技、Elmat、南京金驰科技有限公司、Tayle Russia Ltd.、百通公司等。

（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。发行人 2019 年度通过竞标报价式商务谈判，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”）开展合作，2020 年开始形成销售收入，随着对发行人产品逐渐认可，业务量快速增长。

（2）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。2019 年，友讯科技经同行介绍开始合作，向其销售数据电缆。

（3）Elmat

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 900 万欧元收入，约 6,400 万元。2018 年经由欧洲朗威总经理牵线接洽，完成样品确认后开始正式合作，产品逐渐得到认可，交易额快速增长，2021 年度成为发行人综合布线产品第一大客户。

（4）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。2017 年，南京金驰科技有限公司主动联系发行人要求合作，目前依据保持着良好的合作关系。

（5）Tayle 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。2018 年经由欧洲朗威总经理牵线接洽，公司当年形成小规模销售，2019 年 6 月在新加坡展会进一步沟通，2019 年 8 月正式扩大合作，公司向其销售综合布线产品及服务器机柜产品。

（6）百通公司

百通公司成立于 1988 年，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。2020 年 5 月百通公司有意拓展供应商体系，其采购部门与公司接洽并初步商定了数据电缆合作意向，2020 年 10 月公司通过百通公司的现场审核，进入其合格供应商（试用）名单，2021 年 2 月公司完成小批量试制，百通公司验证合格后，公司正式成为其合格供应商。

2、2019 年年销售金额为 1000 万元以下的综合布线产品客户数量及销售金额增长较多的具体原因，主要新增客户的成立时间、注册资本、经营规模、销售方式（直销\经销）、交易可持续性，是否存在成立时间较短或规模较小的客户，如是，请说明向其销售的合理性

发行人 2019 年年销售金额 1,000 万元以下的综合布线产品客户数量 464 家、销售额为 20,114.43 万元，其中 2019 年当年新增客户数量 227 家、新增客户对应的销售额 2,254.20 万元。2019 年年销售金额为 1,000 万元以下的综合布线产品客户数量及销售金额增长较多主要原因系子公司宁波多普勒 2019 年开始拓展适配器新业务，2019 年开始新增了很多适配器的客户。

2019 年年销售金额为 1,000 万元以下的综合布线产品客户中前 5 大客户收入占比 43.06%，前 5 大客户成立时间、注册资本、经营规模、销售方式（直销\经销）、交易可持续性情况如下：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	经营规模	销售方式	交易可持续性
1	中建八局第二建设有限公司	1984/06/22	130,000.00 万人民币	营业收入 20,500,000.00 万人	直销	以订单形式合作，2019 年合作至今，交易稳定

				民币左右		
2	友讯科技	1987/06/20	880,000.00 万新台币	营业收入 420,000.0 0 万新台 币左右	直销	以订单形式合作， 2019 年合作至今， 交易稳定
3	深圳市晨洋通信 产品有限公司	2008/05/23	2,500.00 万人民币	营业收入 10,000.00 万人民币 左右	直销	以订单形式合作， 2019 年合作至今， 交易稳定
4	北京中航信柏润 科技有限公司	2013/01/17	10,000.00 万人民币	营业收入 15,000.00 万人民币 左右	直销	以订单形式合作， 2019 年合作后未 合作
5	重庆佑立电通信 技术有限公司	2017/11/13	2,000.00 万人民币	营业收入 250 万元 左右	经销	以订单形式合作， 2019 年合作至今， 交易稳定

如上表所示，2019 年年销售金额为 1,000 万元以下的主要新增综合布线产品客户不存在成立时间较短或规模较小的客户。

（六）说明欧洲朗威招聘的当地总经理从业背景、薪酬情况，其为发行人带来客户资源的销售收入、对应客户情况，相关客户获取方式，是否存在商业贿赂等情形。

1、说明欧洲朗威招聘的当地总经理从业背景、薪酬情况

欧洲朗威总经理 Dirk Beitat 具有近 30 年综合布线行业从业经验。

1992 年至 1994 年，Dirk Beitat 在 Nokia Cables Europe（诺基亚线缆欧洲）担任 Export Manager（出口经理）职务。诺基亚线缆业务现属于 Nokia Networks，总部在丹麦埃斯波，Nokia Networks 是诺基亚最大的事业部。

1994 年至 2000 年，Dirk Beitat 在 BICC Brand-Rex（BICC 奔瑞）担任 Sales Manager（销售经理）职务，主要负责 EMEA 区域（欧洲、中东、非洲）的市场开拓及销售。奔瑞公司创办于 20 世纪 30 年代，总部位于英国伦敦，主要经营数据通信电缆和专业电缆，在欧洲综合布线领域常年保持领头羊的位置，同时在全球均具有销售渠道及一定市场地位。

2000 年至 2004 年，Dirk Beitat 在 AESP, INC.担任 General Manager (European

Branch) (欧洲分公司总经理) 职务。AESP, INC.总部位于美国佛罗里达州北迈阿密，主营为铜缆和光通讯有关的室内布线产品。

2005 年至 2008 年，Dirk Beitat 在 YFC-BonEagle Electric Co.,Ltd. (岳丰科技股份有限公司) 担任 Overseas Sales Director (海外销售总监) 职务，主要负责 EMEA 区域 (欧洲、中东、非洲) 的市场开拓及销售。岳丰 (6220.TWO) 是台湾地区的上市公司，主营业务是 3C 电源线、网络线以及网络跳线，市场范围覆盖全球。

2009 年至 2017 年，Dirk Beitat 在 Premium Line GmbH (普瑞丽) 担任 CEO (首席执行官)。普瑞丽是岳丰 (6220.TWO) 的全资子公司，注册地在德国，主要在欧洲市场提供 premium-line 品牌的综合布线及数据机房类产品。

2018 年至今，Dirk Beitat 在朗威股份全资子公司欧洲朗威担任总经理，主要负责 EMEA 区域 (欧洲、中东、非洲) 市场综合布线产品销售。Dirk Beitat 在综合布线行业从业近 30 年，客户资源主要集中在欧洲、中东、非洲地区，在入职欧洲朗威担任总经理后，将客户资源导入欧洲朗威及朗威股份其他子公司，逐渐形成业务销售。

报告期内，欧洲朗威总经理 Dirk Beitat 的薪酬分别为 79.91 万元、104.63 万元和 76.42 万元，欧洲朗威净利润分别为-255.09 万元、-101.06 万元和 92.94 万元。Dirk Beitat 于 2018 年入职欧洲朗威担任总经理职务，因 2018 年至 2020 年欧洲朗威连续三年亏损，公司对 Dirk Beitat 2021 年度薪酬做适当调低，造成 Dirk Beitat 2021 年度薪酬水平相对较低。

2、其为发行人带来客户资源的销售收入、对应客户情况，相关客户获取方式，是否存在商业贿赂等情形

报告期，欧洲朗威总经理 Dirk Beitat 为公司带来客户资源的销售收入为 3,344.38 万元、4,212.46 万元、8,507.27 万元。主要客户情况如下：

(1) Elmat

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 900 万欧元收入，约 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，报告期各期销售收入分别为 359.87 万元、1,561.70 万元、4,650.92 万元。

(2) IES s.r.o.

IES s.r.o. 于 1990 年在斯洛伐克成立，是一家信息技术、信息系统和智能建筑技术领域的综合解决方案供应商，主要产品为铜缆布线设备及光纤布线设备等，2020 年度销售收入为 783 万欧元。公司自 2018 年开始向其销售综合布线产品。报告期各期销售收入分别为 452.71 万元、469.05 万元、490.57 万元。

(3) Tayle 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。根据中信保查询，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。报告期各期销售收入分别为 80.78 万元、116.89 万元、1,578.42 万元。

(4) Infinetix Pyt Ltd.

Infinetix Pyt Ltd.总部位于南非，主要提供集成连接解决方案，涵盖信息技术和视听解决方案市场，产品主要用于智能家居、物联网、大型数据中心及酒店建筑。公司自 2018 年开始向其销售综合布线产品。报告期各期销售收入分别为 538.87 万元、191.96 万元、67.13 万元。

(5) Assmann Electronic GmbH

Assmann Electronic GmbH 成立于 1982 年 8 月 27 日，注册资本 103 万欧元，总部位于德国，是德国当地综合布线品牌商。主要产品为服务器机柜、智能 PDU、电缆、千兆交换机、适配器、耳机、理线盒等。据中信保查询，公司年均收入为 4,700 万欧元，约 3.3 亿元。公司自 2012 年开始向其销售少量数据中心机柜产品，2018 年欧洲朗威总经理 Dirk Beitat 向其拓展了综合布线业务，形成一定销售规模。报告期各期销售收入分别为 725.43 万元、838.45 万元、291.13 万元。

(6) Lien'k Group

Lien'k Group 于 1982 年成立，总部位于法国卡瓦永，是一家网络通信解决方案供应商，主要产品为铜缆布线、光纤布线、通信设备等。公司自 2018 年开始向其销售综合布线产品。报告期各期销售收入分别为 173.65 万元、117.66 万元、68.66 万元。

(7) EIS IT Africa(Pty)Ltd.

EIS IT Africa(Pty)Ltd.总部位于南非，是一家网络基础设施解决方案供应商，主要产品为铜缆布线、光纤布线等。公司自 2018 年开始向其销售综合布线产品。报告期各期销售收入分别为 153.69 万元、73.49 万元、43.96 万元。

欧洲朗威总经理 Dirk Beitat 在综合布线行业从业近 30 年，上述客户为 Dirk Beitat 积累的客户资源，在入职欧洲朗威担任总经理后，将上述客户导入欧洲朗威及朗威股份其他子公司，逐渐形成业务销售。相关流程符合公司内部管理控制相关规定，不存在商业贿赂、不正当竞争等违反相关商业法规行为。

经视频访谈主要客户或获取确认函，报告期内发行人及其欧洲朗威总经理与相关客户不存在商业贿赂的情形。

(七) 说明截至目前发行人与主要客户的框架合作协议续签情况，以及对在手订单、新项目获取的具体影响。

1、说明截至目前发行人与主要客户的框架合作协议续签情况

截至目前，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 年月 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 至 2023	-

			年 12 月 23	
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	-

2、框架协议对在手订单、新项目获取的具体影响

框架协议是指合同双方当事人就合同标的交易达成意向并对主要内容予以确定而订立的合同，具体的交易细节在框架协议的基础上再细化成正式的合同。

框架协议通常都是约定合作的领域、合作原则，一般不会涉及具体的交易模式、交易金额、支付进度、结算方式等具体事项。框架协议表达的是商务合作意向，需求方在有具体订单需求时会优先考虑已签订框架协议的战略合作伙伴，保证供应稳定性，有利于协议双方。

截至 2022 年 2 月 28 日，与公司签订合作协议的主要客户在手订单总金额(含税)为 4,910.79 万元。

报告期内，公司对签订合作协议的主要客户销售情况如下：

单位：万元

项目	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

从在手订单情况及报告期内战略合作伙伴销售收入结果来看，主要客户的框架协议使公司产生了一定规模的业务订单及营业收入，为新项目的合作起到促进作用，对公司经营业绩具有重要影响。

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、访谈发行人总经理，了解发行人主要客户报告期销售收入变动情况、变动原因及未来变化趋势；

2、获取报告期各期末在手订单、库存商品明细，分析主要客户在手订单变化、库存商品情况；

3、获取报告期所有客户清单，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，并重点关注是否存在经营业务以房地产业务为主的客户；

4、获取主要客户期后回款明细表，分析回款是否正常；

5、统计各期各区间的新增客户的数量、销售金额和占比，分析变动原因，了解变动原因是否与公司实际业务相符；

6、访谈发行人销售人员，了解进入客户合格供应商体系过程，了解腾讯数据中心业务取得及执行情况，了解腾讯等下游客户的业务发展情况；

7、查阅发行人数据中心行业研究报告，了解下游行业发展情况；

8、获取发行人客户认证资料，确认进入客户合格供应商体系过程；

9、获取发行人腾讯数据中心项目相关收入明细、在手订单明细、期后执行明细；

10、访谈佳力图采购经理，了解与公司业务合作规模波动情况及未来长期合作意向；

11、获取欧洲朗威总经理简历、薪酬明细，访谈管理层确认客户资源及获取方式情况，取得销售明细确认对应客户收入情况，视频访谈主要客户或取得无商业贿赂确认函；

12、获取发行人与主要客户的框架合作协议，获取在手订单及执行明细情况，

分析框架协议对在手订单及获取项目的影响；

针对上述问题事项（6），发行人律师主要执行了以下核查程序：

- 1、核查欧洲朗威总经理简历、薪酬明细；
- 2、访谈管理层确认客户资源及获取方式情况；
- 3、取得销售明细表确认对应客户收入情况；
- 4、访谈主要客户或取得无商业贿赂确认函。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、综合布线产品主要客户多为 2017 年以后开始合作的原因主要系 2017 年以前综合布产品主要以经销为主，经销客户规模相对较小，2017 年以后不断开拓优质直销客户，这些客户逐渐成为发行人的主要客户，因此，综合布线产品主要客户多为 2017 年以后开始合作具有合理性；2021 年度香江科技销售金额下降主要原因系香江科技部分项目开工延期、数据中心业务项目工程建设进度不及预期，导致香江科技采购需求有所波动，销售金额下降具有合理性；结合期后回款情况，香江科技应收账款回款正常，已充分计提应收账款坏账准备和存货减值准备；

2、发行人客户中不存在以房地产业务为主或存在债务风险的客户，应收账款和存货减值准备均已充分计提；

3、2019 年 1,000 万元以下的综合布线产品客户数量及销售金额增长较多的原因系开拓适配器新业务，客户数量和销售金额增长具有合理性，新增主要客户不存在成立时间较短或规模较小的客户；

4、发行人未来不存在因腾讯云数据中心项目完结导致发行人业绩大幅下滑的风险；

5、发行人向佳力图供应份额下降的原因合理，佳力图未来有长期合作意向；

6、2019 年 1000 万元以下的综合布线产品客户数量及销售金额增长较多的

原因系开拓适配器新业务，客户数量和销售金额增长具有合理性，新增主要客户不存在成立时间较短或规模较小的客户；

7、报告期内发行人及其欧洲朗威总经理与相关客户不存在商业贿赂的情形；

8、发行人已与主要客户续签框架合作协议，框架协议为新项目的合作起到促进作用，对公司经营业绩具有重要影响。

三、中介机构说明对综合布线产品客户及销售收入的核查情况、核查比例、核查结论

（一）核查程序

针对综合布线产品客户及销售收入，我们执行了以下程序：

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、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，综合布线产品访谈具体情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
综合布线产品收入	45,199.33	28,189.00	25,797.26
访谈金额	28,794.94	20,298.79	20,413.86
访谈比例	63.71%	72.01%	79.13%

4、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；

5、对发行人主要综合布线产品客户进行函证，并对未回函的客户执行替代测试，函证及替代测试具体情况如下：

单位：万元

项 目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
综合布线产品销售额	45,199.33	28,189.00	25,797.26
发函金额	39,788.36	24,843.43	21,865.17

发函比例	88.03%	88.13%	84.76%
回函可确认金额	35,311.82	23,042.68	19,429.78
回函可确认金额比例	78.12%	81.74%	75.32%
替代测试金额	4,476.54	1,800.75	2,435.39
回函及替代测试可确认金额	39,788.36	24,843.43	21,865.17
回函及替代测试可确认比例	88.03%	88.13%	84.76%

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，发行人回函及替代测试可确认金额占综合布线产品销售额的比例分别为 84.76%、88.13%和 88.03%。

6、访谈发行人相关销售人员，了解综合布线产品客户增减变动原因并分析其合理性。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

发行人综合布线产品客户及销售收入真实，其变动具有合理性。

问题 7：关于采购及营业成本

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）2018 年-2020 年，发行人铜线、高密度 HDPE 报告期内耗用产出比逐年下降，原因系通过技术升级使数据电缆直径和线缆外径不断变细。2021 年 1-9 月，铜线、高密度 HDPE 的耗用产出比上升，发行人未解释原因。

（2）与同行业可比公司相比，发行人人力成本占营业成本比重更高，主要系自动化程度相对较低、组装环节较多所致。

（3）报告期内，发行人将部分金属表面处理、机加工、组件安装等工序通过委外加工，委外采购金额分别为 493.72 万元、326.38 万元、343.94 万元、192.72 万元。

请发行人：

（1）说明 2021 年 1-9 月铜线、高密度 HDPE 的耗用产出比上升的原因，数据电缆直径和线缆外径不断变细是否符合行业趋势及依据。

(2) 说明数据电缆中其他连接产品的产品特点、生产工艺，报告期各期各类产品各环节生产人员数量情况，与发行人各类产品产量变化是否匹配。

(3) 说明委外采购主要供应商基本情况、成立时间、经营规模，分析委外采购价格公允性、委外采购数量与产量变动匹配关系。

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 2021 年 1-9 月铜线、高密度 HDPE 的耗用产出比上升的原因，数据电缆直径和线缆外径不断变细是否符合行业趋势及依据

1、说明 2021 年 1-9 月铜线、高密度 HDPE 的耗用产出比上升的原因

2018 年至 2021 年 9 月末，铜线、高密度 HDPE 耗用产出比情况如下：

项 目	2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
铜线生产耗用量(千克)	2,377,496.06	2,266,499.05	1,633,149.26	1,933,389.77
高密度 HDPE 生产耗用量(千克)	724,341.07	677,322.75	563,823.18	692,132.01
数据电缆产量(公里)	133,660.24	131,042.23	90,665.92	104,241.10
每公里数据电缆类产品耗用铜线数量(千克/公里)	17.79	17.30	18.01	18.55
每公里数据电缆类产品耗用高密度 HDPE 数量(千克/公里)	5.42	5.17	6.22	6.64

2021 年 1-9 月铜线、高密度 HDPE 的耗用产出比与 2020 年度相比略有上升，主要原因系 2021 年 1-9 月七类数据电缆销售占比上升及超七类、八类数据电缆开始销售所致。一般情况下，数据电缆类别等级越高，数据电缆直径和线缆外径相对较粗，对应的铜线、高密度 HDPE 耗用产出比较高，2018 年至 2021 年 9 月末，公司各类数据电缆导体直径、线缆外径情况如下：

数据电缆类型	导体直径范围	线缆外径范围
八类	0.610-0.640mm	7.90-8.50mm
超七类	0.570-0.580mm	7.50-8.30mm

七类	0.560-0.570mm	7.20-7.80mm
超六类	0.546-0.570mm	6.80-7.80mm
六类	0.525-0.570mm	5.50-6.40mm
超五类	0.490-0.515mm	4.50-5.50mm
五类	0.490-0.510mm	4.90-6.10mm

2021 年 1-9 月与 2020 年各类数据电缆销售对比情况如下：

数据电缆类型	2021 年 1-9 月		2020 年度	
	销售金额 (万元)	占比 (%)	销售金额 (万元)	占比 (%)
八类	3.80	0.02	-	-
超七类	24.50	0.13	-	-
七类	3,302.32	16.94	2,262.27	13.86
超六类	709.43	3.64	909.87	5.57
六类	10,291.13	52.80	8,506.79	52.11
超五类	4,868.26	24.98	4,480.99	27.45
五类	-	-	0.37	
三类	255.87	1.31	150.15	0.92
其他	33.76	0.17	15.58	0.10
合 计	19,489.07	100.00	16,326.02	100.00

如上表所示，2021 年 1-9 月七类、超七类及八类数据电缆销售占比较 2020 年有所上升，导致 2021 年 1-9 月铜线、高密度 HDPE 的耗用产出比相应上升。

2、数据电缆直径和线缆外径不断变细是否符合行业趋势及依据

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，可以节省成本、增加利润、增强产品竞争力，是技术创新、行业发展的驱动力。发行人通过技术创新，使数据电缆导体直径和线缆外径不断变细，可以通过发行人向客户报送的技术规格书进行体现。

2018 年至 2021 年 9 月末发行人数据电缆主要类别为超五类、六类、超六类，报告期内，这三类数据电缆营业收入占数据电缆营业收入比例分别为 98.68%、95.94%、85.13%及 81.42%。超五类、六类、超六类数据电缆导体直径和线缆外径技术规格变动情况如下：

(1) 超五类数据线缆报告期内导体直径和线缆外径变化情况

项 目	2021 年 4 月 29 日	2019 年 9 月 17 日	2018 年 6 月 4 日
导体直径	0.495 ±0.005 mm	0.500 ±0.005 mm	0.515 ±0.005 mm
线缆外径	4.80 ±0.30 mm	4.90 ±0.30 mm	5.20 ±0.30 mm

注：上述产品规格来源于各年技术规格书

如上表所示，超五类数据电缆导体直径和线缆外径存在不断变细的情况。

（2）六类数据电缆报告期内导体直径和线缆外径变化情况

项 目	2021 年 5 月 7 日	2020 年 10 月 30 日	2019 年 11 月 26 日	2018 年 6 月 4 日
导体直径	0.53 ±0.005 mm	0.55 ±0.005 mm	0.56 ±0.01 mm	0.57 ±0.005 mm
线缆外径	5.80 ±0.30 mm	5.90 ±0.30 mm	6.00 ±0.30 mm	6.10 ±0.30 mm

注：上述产品规格来源于各年技术规格书

如上表所示，六类数据电缆导体直径和线缆外径存在不断变细的情况。

（3）超六类数据电缆报告期内导体直径和线缆外径变化情况

项 目	2020 年 10 月 16 日	2019 年 11 月 19 日	2018 年 5 月 14 日
导体直径	0.555 ±0.005mm	0.560 ±0.005mm	0.570 ±0.005mm
线缆外径	7.10 ±0.30 mm	7.30 ±0.30 mm	7.50 ±0.30 mm

注：上述产品规格来源于各年技术规格书

如上表所示，超六类数据电缆导体直径和线缆外径存在不断变细的情况。

（二）说明数据电缆中其他连接产品的产品特点、生产工艺，报告期各期各类产品各环节生产人员数量情况，与发行人各类产品产量变化是否匹配

1、其他连接产品的产品特点、生产工艺

公司其他连接产品的产品特点、生产工艺具体情况如下：

产品类别		产品特点	生产工艺
铜缆系列	模块	适用于设备间与工作区的通讯插座连接，提供高传输的可用带宽	注塑、锌合金压铸、组件自动机装配、波峰焊插件、成品组装、性能抽测、检验包装
	配线架	适用于设备间的水平布线设备以及集中点的互配端接	注塑、铁架冲压、组件自动机装配、波峰焊插件、成组装、性能抽测、检验包装

产品类别		产品特点	生产工艺
	面板	适合多类型模块安装，应用于工作区布线子系统	注塑、装配、检验包装
光纤系列	适配器	连接方便快捷，便于现场安装使用，具有可靠的对中能力，重复稳定性好，适用于光纤各种连接设备	注塑、装配、性能抽测、检验包装、
	光纤散件	具有较高的精度等级，符合光纤行业标准及国际标准，与各类型的标准法兰可完美配合使用	注塑、检验包装
	光纤跳线	连接方便快捷，具有高传输性能，稳定性好，适用于光纤各种连接设备	注塑、装配、性能抽测、检验包装
	光纤箱	提供光纤收容及整理空间，方便跳线及整理，节约机柜空间，提供机柜利用率	冲压、注塑、装配、检验包装
PDU (电源分配单元)		拥有不同功能，安装方式和不同插位的多种规格，满足不同需求，可使机柜内电源分配整齐，可靠，安全，专业，美观，使电源的维护更便利可靠	注塑、冲压、装配、性能抽测、检验包装

2、报告期各期各类产品各环节生产人员数量情况，与发行人各类产品产量变化是否匹配

(1) 机柜产品

公司生产的机柜产品主要为非标准产品。报告期内，公司按照客户需求进行设计，采用柔性制造、共线生产，产品类型较多，规格多达上千种，不同机柜产品人均产量差异较大，所以用各环节生产人员数量与机柜类产品产值匹配更加合理。

报告期，机柜产品各生产环节人员数量与公司机柜产品产值匹配情况如下：

时间	产值 (万元)	合计人员数量	各生产环节人员数量				
			切割/冲压	折弯	焊接	喷涂	组装
2021 年度	61,492.97	663	97	107	192	90	177
2020 年度	46,329.38	640	89	96	185	105	165
2019 年度	43,515.20	631	87	95	183	104	162

报告期内，各期人均产值分别为 68.96 万元/人、72.39 万元/人、92.75 万元/

人，呈现逐年上升，原因是公司提高生产设备自动化程度，在产值不断增长的情况下尽量控制人员数量，2021 年度喷涂环节人员相对减少主要是采用电泳与粉末静电自动化生产线，避免了二次喷涂，减少了该环节劳动用工。

（2）数据电缆

报告期，数据电缆产品各生产环节人员数量与公司数据电缆产品产量变化匹配情况如下：

时间	产量 (公里)	合计 人员 数量	各生产环节人员数量							
			导体 绝缘 挤出	对绞	成缆	编织	护套	成圈	测试	包装
2021 年度	186,486.20	91	10	12	12	4	12	12	17	12
2020 年度	131,042.23	87	10	12	11	4	12	12	16	10
2019 年度	90,665.92	80	10	12	11	4	11	12	12	8

报告期内，各期数据电缆产品人均产量为 1,133.32 公里/人、1,506.23 公里/人、2,049.30 公里/人，呈现逐年上升，主要受各年产能利用率影响（报告期内各期产能利用率为 62.10%、77.69%、104.03%），数据电缆生产工序中导体绝缘挤出、对绞、成缆、编织、护套、成圈等主要环节基本为全自动化生产，操作人员主要负责设备管理，人员投入数量相对稳定，人员数量变化不大，随着产能利用率的提高人均产量不断上升。

（3）其他连接产品

①模块

报告期，模块产品生产人员数量与公司模块产品产量匹配情况如下：

时间	产量 (万个)	合计 人员 数量	各生产环节人员数量						
			注塑	锌合金 压铸	组件自 动装配	波峰焊 插件	成品 装配	性能 抽检	检验 包装
2021 年度	666.21	40	4	7	2	9	7	1	10
2020 年度	439.14	31	4	5	2	7	5	1	7
2019 年度	614.98	36	4	6	2	8	6	1	9

报告期内，各期模块产品人均产量分别为 17.08 万个、14.17 万个、16.66 万个，具有一定波动性。2020 年度人均产量较低，主要是当年模块产品订单较少，在自动化程度较高的注塑和组件自动装配环节以及必不可少的性能抽检等环节人员没有调整空间的情况下，只减少了锌合金压铸、波峰焊插件、成品装配、检验包装等环节的人员数量，导致当年人均产量被摊低。

②配线架

报告期，配线架产品生产人员数量与公司配线架产品产量匹配情况如下：

时间	产量 (万个)	合计 人员 数量	各生产环节人员数量						
			注塑	铁架冲 压	组件自 动装配	波峰焊 插件	成品 装配	性能 抽检	检验 包装
2021 年度	16.15	22	2	2	1	3	5	1	8
2020 年度	10.36	19	2	2	1	3	4	1	6
2019 年度	12.48	20	2	2	1	3	4	1	7

报告期内，各期配线架产品人均产量分别为 0.62 万个、0.55 万个、0.73 万个，具有一定波动性。2020 年度人均产量较低，主要是当年配线架产品订单相对较少，除了检验包装外的其他环节人员调整空间较小，导致当年人均产量被摊低。

③面板

报告期，面板产品生产人员数量与公司面板产品产量匹配情况如下：

时间	产量 (万个)	合计人员 数量	各生产环节人员数量		
			注塑	装配	检验包装
2021 年度	119.87	13	2	5	6
2020 年度	83.25	9	2	3	4
2019 年度	102.1	11	2	4	5

报告期内，各期面板产品人均产量为 9.28 万个、9.25 万个、9.22 万个，人均产量相对稳定。

④适配器

报告期，适配器产品生产人员数量与公司适配器产品产量匹配情况如下：

时间	产量 (万个)	合计人 员数量	各生产环节人员数量			
			注塑	装配	性能抽 测	检验包 装
2021 年度	3,707.19	27	8	13	1	5
2020 年度	3,085.32	21	7	10	1	3
2019 年度	1,708.83	13	4	6	1	2

报告期，各期适配器产品人均产量为 131.45 万个、146.92 万个及 137.30 万个，具有一定波动性。2020 年度、2021 年度人均产量上升主要受产线优化、自动化程度提高等因素影响。2021 年度人均产量略低于 2020 年度，主要是公司预计适配器业务会增长，提前扩充产线，增加生产人员，在一定时间段内摊低了人均产量。

⑤光纤散件

报告期，光纤散件产品生产人员数量与公司光纤散件产品产量匹配情况如下：

时间	产量 (万个)	合计人员数量	各生产环节人员数量	
			注塑	检验包装
2021 年度	8,921.82	11	8	3
2020 年度	6,590.80	10	8	2
2019 年度	2,811.29	5	4	1

报告期，各期光纤散件产品人均产量为 562.26 万个、659.08 万个及 811.07 万个，总体呈上升趋势。光纤散件主要生产环节为自动化生产，2020 年度、2021 年度人均产量上升主要受产线优化、自动化程度提高等因素影响。

⑥光纤跳线

报告期，光纤跳线产品生产人员数量与公司光纤跳线产品产量匹配情况如下：

时间	产量 (万条)	合计人 员数量	各生产环节人员数量			
			注塑	装配	性能抽 测	检验包 装
2021 年度	13.81	12	4	5	1	2
2020 年度	13.33	12	4	5	1	2

2019 年度	4.82	4	1	1	1	1
---------	------	---	---	---	---	---

报告期，各期光纤跳线产品人均产量为 1.21 万条、1.11 万条及 1.15 万条，具有一定波动性。2019 年人均产量相对较高主要是当年光纤跳线配置相对较低、加工相对简单所致。

⑦光纤箱

报告期，光纤箱产品生产人员数量与公司光纤箱产品产量匹配情况如下：

时间	产量 (万个)	合计人 员数量	各生产环节人员数量			
			冲压	注塑	装配	检验包 装
2021 年度	1.30	15	2	2	8	3
2020 年度	1.00	14	2	2	7	3
2019 年度	0.72	11	2	2	5	2

报告期内，各期光纤箱产品人均产量为 0.07 万个、0.07 万个、0.09 万个，具有一定波动性。2021 年度人均产量上升主要受产线优化、自动化程度提高等因素影响。

⑧PDU

报告期，PDU 产品生产人员数量与公司 PDU 产品产量匹配情况如下：

时间	产量 (万个)	合计人 员数量	各生产环节人员数量				
			注塑	冲压	装配	性能抽 测	检验包 装
2021 年度	4.43	14	2	2	7	1	2
2020 年度	5.02	15	2	2	8	1	2
2019 年度	7.59	22	2	3	12	1	4

报告期内，PDU 产品人均产量分别为 0.35 万个、0.33 万个、0.32 万个，波动性较小。

综上，报告期各期各类产品各环节生产人员数量与其产量或产值变化具有一定匹配关系。

（三）说明委外采购主要供应商基本情况、成立时间、经营规模，分析委

外采购价格公允性、委外采购数量与产量变动匹配关系。

1、说明委外采购主要供应商基本情况、成立时间、经营规模

报告期内，公司向前五大委外供应商采购情况如下：

序号	供应商名称	金额 (万元)	采购占比 (%)	主要采购 内容	是否关 联方
2021 年度					
1	余姚市爱迪升电镀科技有限公司	178.18	0.25	金属表面 处理	否
2	东莞市佳钦五金塑胶有限公司	70.34	0.10	金属表面 处理	否
3	相城区黄埭镇新立亚五金制品厂	29.87	0.04	组装	否
4	常熟市沙家浜塑料五金电镀厂(普 通合伙)	29.72	0.04	金属表面 处理	否
5	宁波鸿睿电子科技有限公司	29.07	0.04	组装	否
合计		337.19	0.47	-	-
2020 年度					
1	余姚市爱迪升电镀科技有限公司	148.08	0.31	金属表面 处理	否
2	常熟市第五电镀厂（普通合伙）	79.22	0.16	金属表面 处理	否
3	相城区黄埭镇新立亚五金制品厂	26.10	0.05	组装	否
4	苏州兰索精密钣金有限公司	12.14	0.03	机加工	否
5	慈溪市兴发电镀有限公司	11.32	0.02	金属表面 处理	否
合计		276.86	0.57	-	-
2019 年度					
1	余姚市爱迪升电镀科技有限公司	140.22	0.34	金属表面 处理	否
2	苏州市华婷特种电镀有限公司	41.77	0.10	金属表面 处理	否
3	相城区黄埭镇新立亚五金制品厂	30.36	0.07	组装	否
4	慈溪市兴发电镀有限公司	20.10	0.05	金属表面 处理	否
5	江苏惠天工业涂装工程有限公司	15.65	0.04	金属表面 处理	否
合计		248.1	0.61	-	-

公司主要委外供应商基本情况如下：

序号	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)
1	余姚市爱迪升电镀科技有限公司	2005-11-16	600 万元	浙江省余姚市临山镇沧海路 7 号	电镀加工	徐松苗	5.49 亿元
2	东莞市佳钦五金塑胶有限公司	2010-04-07	100 万元	东莞市虎门镇沙角社区临海工业路	日用五金塑胶制品、五金电镀加工	王法忠	1,162 万元
3	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
4	江苏惠天工业涂装工程有限公司	2012-05-22	500 万元	无锡惠山经济开发区前洲配套区新石路 8 号	金属表面处理设备的设计、制造、安装、销售	惠毅	850 万元
5	慈溪市兴发电镀有限公司	2006-06-02	800 万元	宁波杭州湾新区兴慈四路东侧	电镀加工、塑料制品、五金配件制造、加工	王国联	7,000 万-1 亿
6	昆山市华杰线塑厂	2010-03-24	200 万元	昆山市花桥镇花安路 1463 号	电线、电缆生产	唐梅弟	300 万元
7	宁波鸿睿电子科技有限公司	2018-04-18	100 万元	浙江省宁波市北仑区新碶街道大港三路 51 号 5 幢三楼	网络设备及配件的制造、加工、批发、零售	李蓉	893 万元
8	常熟市第五电镀厂（普通合伙）	2003-03-25	200 万元	常熟市练塘镇常兴村	电镀（锌、铬、锡）氧化、加工	陆建明	-
9	常熟市沙家浜塑料五金电镀厂（普通合伙）	2001-08-22	1000 万元	常熟市沙家浜镇常昆工业园区复兴路	塑料制品、五金及配件、电镀、抛光、冲压	徐晓华	9,142 万元
10	苏州兰索精密钣金有限公司	2015-02-06	500 万元	苏州市相城区黄埭镇青龙东街 25 号南面	钣金件与冲压件的生产、加工、销售	顾红兰	2,000-3,000 万元
11	苏州市华婷特种电镀有限公司	1998-11-12	500 万元	苏州市相城区黄桥街道大庄村华婷路 8 号	金属制品加工及销售	陆玥婷	-

注：“-”代表供应商未提供相关信息。

2、分析委外采购价格公允性、委外采购数量与产量变动匹配关系

（1）分析委外加工价格公允性

公司委外加工内容不具有可查询的公开市场价格，所以选择同种工序同种规

格的不同供应商采购单价进行对比分析采购价格的公允性。报告期，金属表面处理委外采购占各期委外采购总额比例分别为 60.41%、79.57%、71.07%，同时机加工与组装采购主要是针对不同规格组件配件的加工处理，因此筛选出机柜支架电镀处理、机柜斜支架电泳处理等金属表面处理的委外加工价格进行比较分析。具体情况如下：

① 机柜支架电镀处理

机柜支架电镀处理采购单价对比情况如下：

单位：元/件

供应商名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
常熟市沙家浜塑料五金电镀厂(普通合伙)	7.02	-	-
慈溪市兴发电镀有限公司	7.07	7.07	7.00
苏州市华婷特种电镀有限公司	-	-	7.38

上述供应商报告期内同期采购单价差异较小，采购价格具有公允性。

② 机柜斜支架电泳处理

机柜斜支架电泳处理采购单价对比情况如下：

单位：元/件

供应商名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
苏州惠欧精密机械有限公司	-	-	0.24
苏州市利达亿涂饰厂	-	0.24	-
苏州万松精密科技有限公司	0.24	0.24	-

上述供应商报告期内同期采购单价差异较小，采购价格具有公允性。

因此，公司委外采购价格具有公允性。

(2) 委外采购数量与产量变动匹配关系

公司主要以定制化生产模式为主，少量客户对产品配件组件特殊处理要求，这部分委外加工不属于常规需求，委外采购数量与单笔订单相关，导致报告期内

公司委外加工配件组件规格近千种且单一规格产品采购金额较小。

公司委外加工中存在一种常规委托加工需求，即模块产品（属于其他连接产品）的端子必须经过委外电镀处理，其委外加工数量与模块产量具有一定匹配关系。报告期内，委托加工端子数量与模块产量之比在 2 左右，因期初委托加工端子库存数量的影响导致数量之比接近但不完全等于 2，具体情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
委托加工端子数量 (万个)	1,311.94	837.32	1,370.03
模块产量 (万个)	666.21	439.14	614.98
数量之比	1.97	1.91	2.23

因此，公司委外采购数量与产量变动具有一定匹配关系。

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；
- 2、获取报告期内主要产品完工入库清单，并按导体直径统计各类数据电缆的产量，分析主要材料耗用产出比的合理性；
- 3、访谈发行人研发人员，了解数据电缆同类产品导体直径、线缆外径变化趋势、市场需求；
- 4、获取数据电缆技术规格书，分析数据电缆导体直径、线缆外径变化情况；
- 5、访谈发行人主要生产其他连接产品的子公司宁波多普勒总经理，了解其他连接产品的产品特点、生产工艺，获取报告期各期各类产品各环节生产人员数量情况，分析与发行人各类产品产量变化是否匹配；
- 6、查询企查查，获取发行人报告期委外采购明细表及主要供应商基本情况、成立时间、经营规模等信息，分析委外采购价格公允性、委外采购数量与产量变动匹配关系。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、2021 年 1-9 月铜线、高密度 HDPE 的耗用产出比上升主要系当期产品结构差异所致，上升具有合理性；在确保产品质量及性能的前提下，通过技术创新升级使导体直径和线缆外径不断变细从而节约成本、增加利润、增强产品竞争力，符合行业发展趋势；

2、报告期各期各类产品各环节生产人员数量与其产量或产值变化具有一定匹配关系；

3、发行人委外采购价格具有公允性，委外采购数量与产量变动具有一定匹配关系。

问题 8：关于毛利率

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）2019 年发行人冷热通道毛利率较 2018 年度上涨 10.88 个百分点，主要系生产工艺得到改善，降低了生产成本。

（2）发行人 2021 年 1-9 月实际主营业务毛利率较 2020 年度下降 4.82%，低于敏感性分析结果，主要系发行人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。

（3）2021 年 1-9 月，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，但是发行人对新订单调整了销售价格，使得微模块毛利率变动不大；但发行人冷热通道等产品毛利率受原材料上涨影响较大。

（4）发行人其他连接产品毛利率为 38.98%、39.36%、36.14%和 30.02%，高于其他产品毛利率和同行业可比公司毛利率较多，报告期内其他连接产品销售金额为 6,270.43 万元、7,225.77 万元、7,359.57 万元和 6,781.57 万元。招股说明书对其他连接产品披露内容较少。

（5）2021 年 1-9 月，发行人实现净利润 2,779.61 万元，占 2020 年度净利润的比例为 47.69%。受原材料快速上涨影响，发行人 2021 年 1-9 月净利润有所下

滑。

请发行人：

(1) 结合报告期内冷热通道成本构成及变动情况，生产工艺、对应机器设备及生产人员变化等量化分析 2019 年生产工艺改善、降低生产成本对毛利率的具体影响。

(2) 分产品类型、客户类型说明 2021 年 1-9 月对产品的调价幅度、调价频率，量化分析各类产品调价情况对发行人毛利率的影响。

(3) 说明不同产品调价及传导原材料价格上涨能力不同的原因，前述原因未来是否预计可持续。

(4) 说明其他连接产品具体内容、主要客户及销售金额、主要客户基本情况，其他连接产品毛利率较高的原因及合理性、是否符合行业惯例，其他连接产品与同行业可比公司类似产品的毛利率比较情况及差异原因。

(5) 结合原材料价格变动趋势，发行人产品提价情况，未来毛利率变动趋势等说明 2021 年业绩变动情况、是否大幅下滑；结合在手订单金额、执行周期、预计毛利率水平等说明未来原材料价格仍在高位运行时，发行人是否存在业绩大幅下滑风险。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

(一) 结合报告期内冷热通道成本构成及变动情况，生产工艺、对应机器设备及生产人员变化等量化分析 2019 年生产工艺改善、降低生产成本对毛利率的具体影响

报告期内，公司冷热通道均为定制化产品，受设计方案不同的影响，报告期各期的成本构成情况可能存在一定的差异。报告期内，公司冷热通道成本构成情况如下：

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 (%)
直接材料	2,577.37	69.69	2,445.41	69.54	1,454.20	65.61	1,042.74	72.48

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 (%)
直接人工	695.11	18.80	728.24	20.71	580.13	26.17	298.42	20.74
制造费用	274.12	7.41	231.36	6.58	182.13	8.22	97.55	6.78
运输费用	151.53	4.10	111.38	3.17	-	-	-	-
合计	3,698.13	100.00	3,516.38	100.00	2,216.46	100.00	1,438.71	100.00

报告期内，直接材料占比分别为 72.48%、65.61%、69.54%和 69.69%，其中 2019 年度直接材料占比较 2018 年度有所下降，除去不同批次产品材料耗用量的区别，主要系公司在积累了一定的生产经验后，利用模具对冷热通道部分零部件进行规模化生产，节约了材料耗用。以天窗支撑板为例，公司改进产品设计方案使得支撑板成为相对标准的零部件，可以适用在不同订单的冷热通道上，同时借助连续模一次性完成冲压、折弯等多道工序，提升了生产效率，也减少了材料耗用。

报告期内，直接人工占比分别为 20.74%、26.17%、20.71%和 18.80%，制造费用占比分别为 6.78%、8.22%、6.58%和 7.41%，其中 2019 年度直接人工和制造费用占比较 2018 年度有所上升。由于产品设计方案和工艺改进的影响，材料耗用下降较多，导致直接人工和制造费用的占比有所上升，单位人工成本和单位制造费用基本没有变化。

报告期内，公司冷热通道与服务器机柜、微模块、T-block 机架等产品的生产流程均包括了切割/冲压、折弯、焊接、喷涂和组装等环节，基本没有区别，而公司各个生产流程上的机器设备均可用于细分产品的生产，仅自动贴膜机在组装环节专门用于冷热通道防爆贴膜工艺，基本不存在专门生产冷热通道的机器设备。公司在 2018 年底和 2019 年度，采购了激光切割机、液压折弯机和上下料机器人等多种自动化设备，进一步提高了自动化水平，提升了生产效率。

与机器设备类似，公司生产人员均参与细分产品的生产，基本不存在专门生产冷热通道的生产人员。由于生产工艺的改善，冷热通道单位工时有所下降，对毛利率的具体影响如下：

单位：元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
单位工时（时/套）	113.76	112.14	113.50	119.51
较 2018 年度单位工时减少数（时）	-5.75	-7.37	-6.01	-
生产人员单位工时费用	38.15	33.65	33.35	31.15
较 2018 年度生产人员费用减少金额	-219.20	-248.00	-200.43	-
销售价格	24,391.15	20,803.35	20,892.99	22,246.95
影响毛利率（%）	0.90	1.19	0.96	-

如上表所示，在 2019 年度工艺改善后，单位工时对冷热通道毛利率的影响分别为 0.96%、1.19%和 0.90%。

综上所述，公司积累了一定的生产经验后，在 2019 年度对冷热通道的生产工艺进行改善，降低了材料耗用和人工成本，提升了毛利率水平。

（二）分产品类型、客户类型说明 2021 年 1-9 月对产品的调价幅度、调价频率，量化分析各类产品调价情况对发行人毛利率的影响

1、调价幅度对发行人毛利率的影响

报告期内，公司基于报价时点的原材料价格对订单调整销售价格，报价的调价幅度与原材料价格涨幅相一致，但是由于客户议价能力不同等因素的影响，订单签订时的调价幅度存在差异。

报告期内，公司对产品采用成本加成方式确定销售价格，即考虑不同产品设计方案下的材料耗用、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确定销售价格。其中，材料耗用主要从两个方面影响销售价格：①材料价格，在单位材料耗用量不变的情况下，销售价格与材料价格同向变动；②材料耗用量，在材料单位价格不变的情况下，销售价格与材料耗用量同向变动。

报告期内，公司主要根据客户需求进行定制化设计和生产。受到客户产品设计方案的影响，公司各个细分产品的材料耗用量均有所不同，对应的细分产品销售价格亦存在差异。同时，由于 2021 年度主要原材料冷轧板和铜线采购价格有所上涨，公司根据材料价格调整了销售价格。在材料价格和材料耗用量两种因素

叠加的作用下，难以区分各个细分产品受材料价格变动影响的调价幅度，亦难以量化分析细分产品调价幅度对毛利率的影响。

报告期内，公司不存在对所有产品统一进行价格调整的情况，也不存在对某一产品类别统一进行价格调整的情况。报告期内，价格调整幅度除了受到上述材料耗用量的影响外，还会受到订单签订日期、客户议价能力等因素的影响，因此难以量化分析细分产品调价幅度对毛利率的影响。

2、调价频率对发行人毛利率的影响

报告期内，为减少原材料价格波动对生产经营的影响，公司主要采取实时报价模式，即公司在获取客户采购需求后，根据实时原材料价格确定销售价格，并基于此价格与客户进行谈判。因此，公司实时对订单进行价格调整，调价频率对细分产品的毛利率基本没有影响。

综上所述，公司采取实时报价模式，调价频率对毛利率基本没有影响，而在定制化生产中采用成本加成方式确定销售价格，难以区分各个细分产品仅受材料价格变动影响的调价幅度以及对毛利率的影响。

（三）说明不同产品调价及传导原材料价格上涨能力不同的原因，前述原因未来是否预计可持续

1、数据中心机柜

2020 年度和 2021 年度，公司运输费用调整前数据中心机柜细分产品毛利率情况如下：

单位：%

项目	2021 年度	2020 年度	波动点数
服务器机柜	18.34	23.96	-5.62
冷热通道	24.31	30.20	-5.89
微模块	20.66	21.82	-1.16
T-block 机架	27.13	30.03	-2.90
机柜组件	21.68	26.04	-4.36

如上表所示，在 2021 年度主要原材料价格大幅上涨的情况下，微模块的毛

利率变动不大，基本对外传导了原材料价格上涨的风险。

2021 年度，服务器机柜毛利率较 2020 年度下降 5.62 个百分点，主要系：①服务器机柜作为数据中心机柜中销售数量最多的细分产品，平均订单执行周期相对较长。由于原材料价格上涨较为快速，公司对服务器机柜订单的价格调整受制于其较长的执行周期，存在一定的滞后性，并进一步导致毛利率有所下滑；②服务器机柜和冷热通道作为竞争较为激烈的细分市场，公司的议价能力较其他产品相对较弱，考虑到竞争对手未大幅提价的情况，公司亦未完全将原材料价格上涨对外传导。若后续原材料价格继续上涨，较长的执行周期和较弱的议价能力仍会导致服务器机柜毛利率有所下滑。

2021 年度，冷热通道毛利率较 2020 年度下降 5.89 个百分点，主要系：①冷热通道作为竞争较为激烈的细分市场，公司的议价能力相对较弱。由于当期公司冷热通道的销售订单有所减少，因此在原材料价格上涨较为快速的情况下，为了争取客户订单，公司未完全将原材料价格上涨对外传导，导致毛利率有所下滑；②热通道占冷热通道销售收入的比例为 16.88%，较 2020 年度的 9.20%有所上升。热通道材料成本中外购件占比相对较高，公司对外购件的成本加成比例低于自制件，因此热通道的毛利率低于冷通道。在热通道收入占比增加的情况下，公司冷热通道毛利率随之下降。若后续原材料价格继续上涨，较弱的议价能力仍会导致冷热通道毛利率有所下滑。

2021 年度，微模块毛利率较 2020 年度变动不大。凭借多年积累的研发经验和生产经验，公司主要负责微模块内部结构的设计，在微模块细分产品的竞争能力和议价能力相对较强，可以在原材料价格上涨较为快速的情况下，基本对外传导原材料价格上涨的风险。若后续原材料价格继续上涨，受益于较强的议价能力，预计对微模块毛利率的影响较小。

2021 年度，T-block 机架毛利率较 2020 年度下降 2.90 个百分点。公司主要负责 T-block 机架的内部结构设计，在细分产品的竞争能力和议价能力相对较强，基本能够对外传导原材料价格上涨的风险。2021 年度，T-block 机架毛利率有所下降，主要系外购件占比增加的影响。由于部分客户的定制化配置要求较高，公司需对产品内部进行电缆布线，并装饰照明灯等部件，该部分零部件主要从外部

供应商进行采购，因此外购件占材料成本的比例有所增加。而公司对外购件的成本加成比例低于自制件，导致毛利率略有下降。若后续原材料价格继续上涨，受益于较强的议价能力，预计对 T-block 机架毛利率的影响较小。

2021 年度，机柜组件毛利率较 2020 年度下降 4.36 个百分点，低于服务器机柜，主要系机柜组件作为服务器机柜配套产品，市场需求相对零散，公司议价能力相较于服务器机柜较高，因此对机柜组件的价格调整幅度高于服务器机柜，导致毛利率下降较小。若后续原材料价格继续上涨，机柜组件毛利率仍会有所下滑，但下降幅度可能低于服务器机柜。

2、综合布线产品

2020 年度和 2021 年度，公司运输费用调整前综合布线产品细分产品毛利率情况如下：

单位：%

项目	2021 年度	2020 年度	波动点数
数据电缆	8.31	8.15	0.16
布线机柜	17.73	16.97	0.76
其他连接产品	31.62	36.14	-4.52

如上表所示，在 2021 年度主要原材料价格大幅上涨的情况下，数据电缆和布线机柜的毛利率变化不大，基本对外传导了原材料价格上涨的风险。

2021 年度，数据电缆毛利率较 2020 年度变动不大，主要系：①公司对所有数据电缆客户均是采取实时报价模式，将订单价格与铜线市场价格相挂钩，使得毛利率可以保持相对稳定；②部分数据电缆采用经销模式对外销售，且备有部分无对应订单的存货，由于原材料价格单边快速上涨，导致客户下单时的原材料价格高于该部分存货生产时的价格，该部分价格差提高了数据电缆经销毛利率；③2021 年度，公司毛利相对较高的外销收入占比为 46.84%，较 2020 年度的 38.13% 略有提高。若后续原材料价格继续上涨，由于实时报价模式和产品备货的影响，预计对数据电缆毛利率的影响较小。

2021 年度，布线机柜毛利率较 2020 年度变动不大，主要系：①公司布线机柜的销售订单较为分散，且主要销往海外，议价能力相对较强；②部分布线机柜

采用经销模式对外销售，备有部分无对应订单的存货，由于原材料价格单边快速上涨，导致客户下单时的原材料价格高于该部分存货生产时的价格，该部分价格差提高了布线机柜经销毛利率。若后续原材料价格继续上涨，受益于较强的议价能力和产品备货，预计对布线机柜毛利率的影响较小。

2021 年度，其他连接产品毛利率较 2020 年度下降 4.52 个百分点。在原材料价格上涨的情况下，公司考虑到其他连接产品毛利率相对较高、市场竞争有所加剧，仅对少部分客户进行了价格调整，导致其他连接产品毛利率有所下滑。若后续原材料价格继续上涨，公司预计将与更多客户进行价格调整，避免其他连接产品毛利率继续下滑。

综上所述，在原材料价格上涨较为快速的情况，公司采取的实时报价模式使得公司可以实时对新订单进行价格调整，但是由于公司细分产品议价能力的差异，细分产品不同设计方案材料耗用的差异，以及不同客户价格调整谈判难度的差异等因素，导致难以将部分细分产品原材料价格上涨的风险完全对外传导。

（四）说明其他连接产品具体内容、主要客户及销售金额、主要客户基本情况，其他连接产品毛利率较高的原因及合理性、是否符合行业惯例，其他连接产品与同行业可比公司类似产品的毛利率比较情况及差异原因

1、说明其他连接产品具体内容、主要客户及销售金额、主要客户基本情况

公司其他连接产品指网络连接器件、电源管理设备等产品，主要应用于数据中心和智能楼宇等场景。其他连接产品的产品种类相对复杂，现有产品主要可以分为三个类别：①铜缆系列产品，包括用于通讯插座连接的模块、用于水平布线和互配端接的配线架、用于多模块安装的面板等；②光纤系列产品，包括用于光纤设备连接的适配器、光纤散件、光纤跳线、光纤箱等；③提供电力分配的电源管理设备。

报告期内，公司其他连接产品的客户主要可以分为两类：

①经销客户，如杭州际联信息科技有限公司、Scoop Distribution (Pty) Ltd.等，该部分客户主要向公司采购“兰贝”系列产品，“兰贝”系列产品作为标准化产品，一般是相互配套使用的。因此，经销客户不仅向公司采购其他连接产品，也

采购数据电缆、布线机柜等产品；

②剩余的直销客户，主要从事数据通信、智能布线等业务，对公司的其他连接产品存在需求。由于公司其他连接产品规格齐全，产品质量稳定，较强的开模能力能够及时配合客户进行新产品开发，因此与上述客户建立了合作关系。上述直销客户根据业务类型可以分为铜缆客户和光纤客户，铜缆客户，如 Assmann Electronic GmbH、罗格朗智能电气（惠州）有限公司、宁波渠成进出口有限公司等，根据自身产品需求，一般同时向公司采购数据电缆等产品；由于公司不生产光纤光缆，光纤客户，如上海上詮电信科技有限公司、湖南中科光电有限公司、深圳市晨洋通信产品有限公司等，一般仅采购其他连接产品。

报告期内，公司其他连接产品前五大客户销售情况如下：

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占其他连接 产品销售收 入的比例 (%)	占综合布线 产品销售收 入的比例 (%)
2021 年度				
1	上海上詮电信科技有限公司	572.09	6.15	1.27
2	Smerwick Limited, Taiwan Branch	465.89	5.01	1.03
3	杭州际联信息科技有限公司	286.06	3.08	0.63
4	宁波渠成集团有限公司	278.31	2.99	0.52
5	罗格朗智能电气（惠州）有限公司	230.09	2.48	0.51
	合计	1,832.43	19.71	4.05
2020 年度				
1	上海上詮电信科技有限公司	455.37	6.19	1.62
2	Smerwick Limited, Taiwan Branch	340.38	4.63	1.21
3	湖南中科光电有限公司	310.05	4.21	1.10
4	深圳市晨洋通信产品有限公司	218.30	2.97	0.77
5	Assmann Electronic GmbH	179.30	2.44	0.64
	合计	1,503.40	20.43	5.33
2019 年度				
1	Assmann Electronic GmbH	654.35	9.06	2.54
2	Smerwick Limited, Taiwan Branch	298.43	4.13	1.16
3	深圳市盛隆丰实业有限公司	281.92	3.90	1.09

序号	客户名称	销售金额 (万元)	占其他连接 产品销售收入 的比例 (%)	占综合布线 产品销售收入 的比例 (%)
4	上海上詮电信科技有限公司	231.80	3.21	0.90
5	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	192.96	2.67	0.75
	合计	1,659.46	22.97	6.43

注：①上海上詮电信科技有限公司销售金额包括了中山上詮通信科技有限公司的销售金额；

②宁波渠成集团有限公司销售金额包括了宁波渠成进出口有限公司和宁波卢米电子科技有限公司的销售金额。

报告期内，公司其他连接产品前五大客户基本情况如下：

(1) Assmann Electronic GmbH

企业名称	Assmann Electronic GmbH
成立日期	1982 年 8 月 27 日
住所	Auf dem Sch üffel 3 L üdenscheid 58513 Germany
注册资本	103 万欧元
类型	私营有限公司
控股股东或实际控制人	Assmann Holding GmbH
业务范围	计算机及周边设备和软件的批发

(2) Smerwick Limited, Taiwan Branch

企业名称	Smerwick Limited, Taiwan Branch
成立日期	1982 年 3 月 12 日
住所	台北市松山区复兴北路 1 号 9 楼之 4
注册资本	500 万新台币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	Smerwick Limited
业务范围	计算机信息产品零件的销售

(3) 深圳市盛隆丰实业有限公司

企业名称	深圳市盛隆丰实业有限公司
成立日期	2001 年 2 月 7 日
注册地址	深圳市龙华区观澜街道启明社区观天路 3 号厂房第一栋 1-3 层

注册资本	2,000 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	裘雅婷
业务范围	一般经营项目是：国内商业、物资供销业（不含专营、专卖、专控商品）；从事进出口业务。，许可经营项目是：生产、销售射频同轴插头、射频同轴插座、低频接插件、连接器

（4）上海上詮电信科技有限公司

企业名称	上海上詮电信科技有限公司
成立日期	1999 年 11 月 13 日
注册地址	上海市松江区九亭经济开发区虬泾路 8 号
注册资本	1,005 万美元
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	开曼群岛嘉太通信科技股份有限公司
业务范围	光纤高速数据传输技术开发设计、研发和咨询。设计、制造、安装、测试光纤无源器件、光纤跳线、光纤尾线、光纤耦合器、光纤衰减器、光纤测试仪及上述产品的应用系统；光纤有源器件；光收、发模块；光纤收发器；光纤交换机；IP 数据通信系统；数字音、视频编解码设备；光、数字同步系列传输设备和宽带接入网通信系统设备，销售自产产品，并开展相关产品技术咨询。（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）

（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）湖南中科光电有限公司

企业名称	湖南中科光电有限公司
成立日期	2017 年 9 月 4 日
注册地址	湖南省衡阳市衡南县云集大道 518 号

注册资本	6,006 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	中科光电集团有限公司
业务范围	通信设备及配件、网络接插件、金属制品、塑料制品、家用电器、光通讯产品、氧化锆陶瓷产品、智能节能设备、机器设备、模具、自动化设备的研发、制造、加工、销售及技术服务。光纤网络工程技术服务。钣金制品及其他相关产品的开发设计、生产；金属表面处理；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（但国家限定公司经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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）

(7) 深圳市晨洋通信产品有限公司

企业名称	深圳市晨洋通信产品有限公司
成立日期	2008 年 5 月 23 日
注册地址	深圳市光明区新湖街道楼村社区红银路 41 号第 6 栋 10 层
注册资本	2,500 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	杨学臣
业务范围	一般经营项目是：光纤跳线、光纤连接器、适配器、衰减器、光配线产品、光通信无源系列的技术开发与销售；国内贸易、货物及技术进出口（以上项目均不含法律、行政法规、国务院规定禁止及决定需前置审批的项目），许可经营项目是：光纤跳线、光纤连接器、适配器、衰减器、光配线产品、光通信无源系列的生产

(8) 杭州际联信息科技有限公司

企业名称	杭州际联信息科技有限公司
成立日期	2003 年 3 月 5 日
注册地址	浙江省杭州市余杭区良渚街道博园路 1 号二号市场 2 层、3 层,2 期 1 号楼 2 层、3 层(杭州电子市场西二层 2B088 号)
注册资本	50 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	周冠乔
业务范围	计算机软硬件、电子产品的技术开发；电子产品、器件和元件，通讯及广播电视设备，仪器仪表，办公用机械，安全监视报警器材的批发、零售；电子产品的维修（上述经营范围应在《市场名称登记证》有效的营业期限内经营）

(9) 宁波渠成集团有限公司

企业名称	宁波渠成集团有限公司
成立日期	2015 年 7 月 14 日
注册地址	浙江省宁波市鄞州区首南街道利时金融大厦 1 号 2201 室
注册资本	4,250 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	尤小东
业务范围	实业投资；项目投资；投资管理；资产管理；企业管理咨询；投资咨询；电子产品、家居产品的技术咨询、技术服务、技术转让；自营或代理货物和技术的进出口，但国家限制经营或禁止进出口的货物和技术除外；家居用品、家用电器、电子产品、视听设备、通讯器材、家具、塑料制品、五金交电、机械设备、日用百货、文化用品、体育用品、办公用品的批发、零售；商品信息咨询服务。[未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务]

(10) 罗格朗智能电气（惠州）有限公司

企业名称	罗格朗智能电气（惠州）有限公司
成立日期	1997 年 12 月 23 日
注册地址	广东省惠州市仲恺高新区和畅六路东 39 号 B1-B3 厂房
注册资本	7,000 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	Legrand France S.A
业务范围	开发研究、设计、生产（包括委托加工）系列结构化综合布线，墙面布线、地面布线、接线柱布线、网络桥架等线缆管理系统，电器辅件、楼宇对讲系统，宽带接入网通信系统设备制造，电源适配器、无线充电器、智能音箱电子产品、计算机软硬件及计算机周边产品、办公自动化设备、通讯产品、通讯测试设备及通信设备、仪用接插件、电气开关、插座及相关配件，插头及转换器，工业连接器及组合装置，工业控制箱及配件，低压电气产品及附件，、低压自动切换和配电系统、电源产品、器具开关，电线、电缆及其套管，小时计数器、灯具、排气扇、卫浴电器、电动工具及配件，电量表、热量表及配件，智能探测控制系统，环境监测专用仪器仪表、精密能源控制配电系统、环境保护专用设备、智能化家居产品、节能机电产品、紧急照明、警报产品，护理呼叫系统，新风换气系统制造（涉及配额许可证管理的产品按国家有关规定办理），以及与上述产品相关的模具生产和销售，货物或技术进出口，公司生产产品同类商品的批发、进出口、佣金代理（拍卖除外）业务（不设店铺，涉及配额许可证管理、专项规

定管理的商品按国家有关规定办理），一般项目：劳务服务（不含劳务派遣）；信息技术咨询服务（以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施）

2、其他连接产品毛利率较高的原因及合理性、是否符合行业惯例，其他连接产品与同行业可比公司类似产品的毛利率比较情况及差异原因

其他连接产品毛利率相对较高，主要系：①技术含量较高，虽然其他连接产品规格尺寸较小，但是其生产工艺较为复杂，包括了注塑、锌合金压铸、铁架冲压、波峰焊插件、性能抽测等流程；②客户对其价格敏感度较低，其他连接产品在单个应用场景中用量较小，加上其销售单价相对较低，客户对其价格敏感度相对不高。报告期内，公司其他连接产品前三大细分产品为模块、适配器和配线架，模块销售单价约为 4.43 元/块，适配器销售单价约为 0.53 元/块，配线架销售单价约为 74.46 元/块，销售单价均较低。

报告期内，同行业可比公司金信诺和盛洋科技均未单独披露其他连接产品毛利率，仅兆龙互连在招股说明书中有所披露：

单位：%

公司名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
兆龙互连	-	34.50	33.20
发行人	29.17	34.05	39.36

注：①兆龙互连招股书中其他连接产品毛利率仅披露 2019 年度和 2020 年 1-6 月；②根据兆龙互连官方网站显示，其他连接产品包括模块、配线架、适配器等，与公司其他连接产品基本一致，不存在重大差异。

报告期内，公司其他连接产品毛利率分别为 39.36%、34.05%和 29.17%，其中在 2019 年度高于兆龙互连。连接产品作为兆龙互连重点开发的未来盈利增长点产品，在 2019 年度仍处于市场开拓初期，因此毛利率相对较低并低于发行人具有合理性；2020 年度，兆龙互连与发行人其他连接产品毛利率相近，不存在重大差异。

综上所述，公司其他连接产品毛利率较高具有商业合理性，且符合行业惯例，不存在重大异常情形。

（五）结合原材料价格变动趋势，发行人产品提价情况，未来毛利率变动

趋势等说明 2021 年业绩变动情况、是否大幅下滑；结合在手订单金额、执行周期、预计毛利率水平等说明未来原材料价格仍在高位运行时，发行人是否存在业绩大幅下滑风险

1、结合原材料价格变动趋势，发行人产品提价情况，未来毛利率变动趋势等说明 2021 年业绩变动情况、是否大幅下滑

截至 2021 年 12 月 31 日，国内冷轧板市场价格变动如下：



注：数据来源于 Wind

截至 2021 年 12 月 31 日，LME 铜现货结算价格变动如下：



注：数据来源于 Wind

如上图所示，公司主要原材料市场价格在四季度均未持续上涨，其中冷轧板市场价格快速回落，使得公司经营业绩持续向好。

报告期内，为减少原材料价格波动对生产经营的影响，公司主要采取实时报价模式，即公司在获取客户采购需求后，根据实时原材料价格确定产品销售价格，并基于此价格与客户进行谈判。基于实时报价模式，公司对 2021 年度销售订单在价格上均有所调整，但由于签订日期不同、客户议价能力不同等因素，不同订单的价格调整幅度存在差异。

由于订单执行有一定的滞后性，受四季度原材料价格有所回落的影响，公司四季度毛利率有所上升。2021 年度，公司主营业务毛利率为 15.30%，较 2020 年度有所下滑。

根据公司 2021 年度经审计的财务数据，公司营业收入为 10.25 亿元，归属于母公司所有者的净利润为 5,964.52 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 5,716.01 万元，不存在业绩大幅下滑的情况。

2、结合在手订单金额、执行周期、预计毛利率水平等说明未来原材料价格仍在高位运行时，发行人是否存在业绩大幅下滑风险

截至 2021 年 12 月 31 日，公司在手订单金额约为 16,600.71 万元，在手订单整体较为充足。由于全球数据量迎来持续爆发期，数据中心市场规模保持较高增速。加上公司重视产品研发和技术创新，深度参与机房结构系统设计，不断加深与下游知名客户的合作关系，预计未来订单规模仍将继续增长。

2022 年 2 月 17 日，国家发改委、中央网信办、工业和信息化部、国家能源局联合印发通知，同意在京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝、内蒙古、贵州、甘肃、宁夏等 8 地启动建设国家算力枢纽节点，并规划了 10 个国家数据中心集群，正式全面启动“东数西算”工程。产业政策对数据中心行业的支持，有助于提升上游基础设施设备制造商的行业规模，从而有助于数据中心机柜行业发展。受益于“东数西算”工程，公司预计订单规模将会继续增长，并提升公司经营业绩。

公司销售订单执行周期一般为一至两个月，主要受排产计划、订单规模、订

单紧急程度等因素的影响。公司采取的实时报价模式和较短的执行周期，保证了公司能够及时对订单销售价格进行调整，以传导原材料价格上涨的风险。

如若未来原材料价格保持在高位运行，则实时报价模式下公司将会基于高位的原材料价格进行报价，使得毛利率水平保持稳定。

综上所述，公司与下游客户合作关系稳定，快速增长的市场规模，将会继续提升公司经营业绩，同时公司采取的实时报价模式也有助于最小化原材料价格波动的风险，因此即使未来原材料保持高位运行，公司业绩也不存在大幅下滑的风险。

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，了解冷热通道的生产工艺、对应机器设备和生产人员变化，分析 2019 年度生产工艺改善、降低生产成本对毛利率的影响；

2、访谈发行人总经理，了解不同产品、不同客户的调价情况，并分析各类产品调价情况对毛利率的影响；

3、获取发行人报告期内的销售成本大表，访谈发行人总经理，分析细分产品传导原材料价格上涨能力不同的原因；

4、查阅中信保资信报告或通过企查查等查询，了解发行人其他连接产品主要客户的基本情况；

5、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人其他连接产品与同行业可比公司同类产品毛利率情况；

6、访谈发行人总经理，了解原材料价格变动趋势、产品提价情况等，查阅审计报告，分析发行人未来毛利率和 2021 年经营业绩变动情况；

7、访谈发行人总经理，了解在手订单情况、执行周期等，分析原材料价格持续高位运行时，发行人是否存在业绩大幅下滑的风险。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人在积累了一定的生产经验后，在 2019 年度对冷热通道的生产工艺进行改善，降低了材料耗用和人工成本，并提升了冷热通道的毛利率水平；

2、发行人实时对新订单进行价格调整，调价频率对毛利率基本没有影响，而不同订单的调价幅度存在差异，难以区分各个细分产品仅受材料价格变动影响的调价幅度及其对毛利率的影响；

3、发行人采取的实时报价模式可以最小化原材料价格波动的风险，但是由于产品市场竞争、材料耗用和客户议价能力等因素的差异，导致细分产品传导原材料价格上涨能力不同；

4、发行人其他连接产品较高的毛利率符合行业惯例，与同行业可比公司同类毛利率差异较小，具有商业合理性；

5、由于原材料价格未进一步上涨，发行人 2021 年度经营业绩不存在下滑的情况，即使未来原材料保持高位运行，在实时报价模式、稳定的客户关系、增长的市场规模等因素的影响下，发行人业绩也不存在大幅下滑的风险。

问题 9：关于销售费用

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）发行人销售活动费用发生额（市场推广费、差旅费和业务招待费合计）占营业收入比重较低且称呈下降趋势，与同行业可比公司存在差异。

（2）发行人称其客户较多主动寻求合作。发行人的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。

请发行人：

（1）结合细分产品市场地位、市场占有率等说明不同产品（数据中心机柜、综合布线产品）获客的具体方式，报告期内各类产品发生的销售活动费用金额、销售人员数量及薪酬情况，各类产品销售费用与客户变动情况是否匹配。

(2) 结合报告期内参加展会的具体数量、单次展会费用情况等说明市场推广费发生额逐渐降低的原因及合理性。

(3) 说明报告期内客户主动寻求合作的项目、客户数量、对应收入占比；结合报告期内定制化程度较高的项目、项目现场沟通频率等进一步说明差旅费发生额较低的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明：

(1) 对发行人向主要客户开展销售活动（如到项目现场出差、视频会议、电话沟通、邮件）的核查情况，发行人销售活动开展是否真实，与客户情况、营销政策和销售费用是否匹配，发行人销售费用是否完整。

(2) 对关键销售人员资金流水核查情况，是否存在商业贿赂的情形。

【回复】

一、发行人说明

（一）结合细分产品市场地位、市场占有率等说明不同产品（数据中心机柜、综合布线产品）获客的具体方式，报告期内各类产品发生的销售活动费用金额、销售人员数量及薪酬情况，各类产品销售费用与客户变动情况是否匹配

1、结合细分产品市场地位、市场占有率等说明不同产品（数据中心机柜、综合布线产品）获客的具体方式

（1）数据中心机柜

公司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、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，同时在美国、澳大利亚、德国设有子公司，不断开拓海外市场，拥有全球销售渠道和优质客户。公司自创立以来坚持走技术创新的路线，通过不断的研发投入升级产品以更好地满足客户的需求，相继获得“江苏省高新技术企业”、“江苏省企业技术中心”、“江苏省民营科技企业”，获得科华数据等多家上市公司优秀供应商荣誉。在行业内具备较高的知名度和美誉度，积累了众多优质客户资源，其中包括中兴通讯、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。公司产品力及行业地位受到客户及相关部门认可。

根据工业和信息化部信息通信发展司的统计数据测算，2018 至 2020 年国内互联网数据中心机柜需求量复合增长率为 37.67%，2020 年度较 2018 年度需求量几乎翻倍，发行人受产能限制，在互联网数据中心机柜业务国内市场占有率分别为 13.20%、12.81%和 11.24%，在快速增长的互联网数据中心机柜市场始终保持 10%以上的市场份额。

由于公司在数据中心机柜行业深耕多年，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数据中心机柜客户的主要方式。

（2）综合布线产品

根据中国电子元件行业协会光电电缆及光器件分会公布的以箱为单位的市场销量，按照每箱 305 米进行折算，2018-2020 年国内数字通信电缆市场销量分别为 8,314,300 公里、8,979,200 公里和 9,607,500 公里，而发行人 2018-2020 年数据电缆销量分别为 103,240.69 公里、92,793.60 公里和 124,779.36 公里，市场占有率约为 1.24%、1.03%、1.30%。

公司综合布线类产品对应的客户获取方式有客户主动寻求合作、公司主动寻求合作以及展会接洽等其他，报告期内完全新增客户的具体情况如下：

项目			2021 年度	2020 年度	2019 年度
数据电缆	客户主动寻求合作	当期完全新增数量（家）	21	12	10
		当期完全新增收入（万元）	2,402.24	164.33	446.00
		收入占比（%）	74.50	9.97	53.71
	公司主动寻求合作	当期完全新增数量（家）	68	48	16

		当期完全 新增收入 (万元)	822.40	264.57	176.69
		收入占比 (%)	25.50	16.05	21.28
	其他	当期完全 新增数量 (家)	-	1	1
		当期完全 新增收入 (万元)	-	1,219.57	207.77
		收入占比 (%)	-	73.98	25.02
	合计	当期完全 新增数量 (家)	89	61	27
		当期完全 新增收入 (万元)	3,224.64	1,648.47	830.46
		收入占比 (%)	100.00	100.00	100.00
	客户主动 寻求合作	当期完全 新增数量 (家)	27	20	17
		当期完全 新增收入 (万元)	75.04	43.59	160.43
		收入占比 (%)	35.84	48.25	74.53
布线机柜	公司主动 寻求合作	当期完全 新增数量 (家)	21	11	8
		当期完全 新增收入 (万元)	124.17	46.75	12.57
		收入占比 (%)	59.31	51.75	5.84
	其他	当期完全 新增数量 (家)	1	-	2
		当期完全 新增收入 (万元)	10.16	-	42.26

		收入占比 (%)	4.85	-	19.63
	合计	当期完全 新增数量 (家)	49	31	27
		当期完全 新增收入 (万元)	209.36	90.34	215.26
		收入占比 (%)	100.00	100.00	100.00
其他连接 产品	客户主动 寻求合作	当期完全 新增数量 (家)	39	31	45
		当期完全 新增收入 (万元)	336.22	100.41	421.44
		收入占比 (%)	41.61	30.21	34.87
	公司主动 寻求合作	当期完全 新增数量 (家)	55	57	135
		当期完全 新增收入 (万元)	461.07	120.03	567.47
		收入占比 (%)	57.06	36.12	46.96
	其他	当期完全 新增数量 (家)	6	8	22
		当期完全 新增收入 (万元)	10.72	111.89	219.57
		收入占比 (%)	1.33	33.67	18.17
	合计	当期完全 新增数量 (家)	100	96	202
		当期完全 新增收入 (万元)	808.01	332.33	1,208.48
		收入占比 (%)	100.00	100.00	100.00

注：由于按照细分产品进行统计，所以存在某一客户在不同产品均有销售的情况。

如上表所示，报告期内，数据电缆新增客户中客户主动寻求合作的占比分别为 53.71%、9.97%和 74.50%。2020 年度，客户主动寻求合作的占比相对较低，主要系新增客户杭州海康威视数字技术股份有限公司的影响。当时杭州海康威视数字技术股份有限公司有意扩大自己的供应商范围，而公司在产能提升之后也有意开拓终端客户市场，在双方共同的朋友牵线联系上之后，公司通过竞标报价式商务谈判成为其供应商，当年度产生销售收入 1,219.57 万元，占当期完全新增收入的比例为 73.98%，公司相应支出的开拓费用较少。

客户主动寻求合作是布线机柜获取客户的主要方式。由于公司在数据中心机柜领域拥有丰富的成功案例，因此在机柜类产品具有一定的市场地位和知名度，同时，部分客户业务范围覆盖数据中心机柜和综合布线两种应用场景，因此对公司也会有一定的了解，并主动向公司寻求合作。

而公司主动寻求合作是其他连接产品获取客户的主要方式，该部分客户主要为公司新开拓的适配器客户。公司在 2019 年度新增了适配器业务，公司实际控制人在该领域有一定的客户资源，同时公司还通过电话方式与潜在的客户进行沟通，因此相应产生的销售费用金额也较小。

综上所述，客户主动寻求合作是公司获取综合布线产品大客户的主要方式，同时公司也存在通过电话等方式向小客户主动寻求合作的情形，相应的销售费用相对较小，具有商业合理性。

2、报告期内各类产品发生的销售活动费用金额、销售人员数量及薪酬情况，各类产品销售费用与客户变动情况是否匹配

（1）数据中心机柜

报告期内，公司数据中心机柜销售活动相关情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售费用（万元）	615.35	491.34	506.90
其中职工薪酬（万元）	430.03	403.32	394.03
销售人员数量（名）	31	29	27
当期客户总数量（家）	300	265	231
当期完全新增客户数量	111	82	58

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
(家)			
当期完全新增客户收入 (万元)	1,869.00	1,433.70	2,432.00

注：为保持数据可比性，2019 年度销售费用不包括运输费。

报告期内，公司数据中心机柜相关销售费用金额分别为 506.90 万元、491.34 万元和 615.35 万元，整体有所上涨。

报告期内，公司数据中心机柜相关职工薪酬分别为 394.03 万元、403.32 万元和 430.03 万元，呈现逐年增长的趋势，销售人员数量分别为 27 名、29 名和 31 名，与数据中心机柜收入变动趋势一致。

报告期内，公司当期完全新增客户数量分别为 58 家、82 家和 111 家，当期完全新增客户收入分别为 2,432.00 万元、1,433.70 万元和 1,869.00 万元，与销售费用变动趋势一致。

(2) 综合布线产品

报告期内，公司综合布线产品销售活动相关情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售费用（万元）	1,115.95	841.46	867.90
其中职工薪酬（万元）	845.30	598.89	599.56
销售人员数量（名）	74	56	43
当期客户总数量（家）	574	540	468
当期完全新增客户数量 (家)	189	145	227
当期完全新增客户收入 (万元)	4,242.01	2,071.13	2,254.20

注：为保持数据可比性，2019 年度销售费用不包括运输费。

报告期内，公司综合布线产品相关销售费用金额分别为 867.90 万元、841.46 万元和 1,115.95 万元，整体有所上涨。

报告期内，公司综合布线产品相关职工薪酬分别为 599.56 万元、598.89 万元和 845.30 万元，员工数量分别为 43 名、56 名和 74 名。2019 年度和 2020 年

度，公司综合布线产品销售人员数量分别为 43 名和 56 名，数量存在差异但是职工薪酬基本持平，主要系新增较多“兰贝”品牌直销业务员的影响。“兰贝”品牌直销业务员的工资主要分为基本工资与业绩绩效，由于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，对 2020 年度职工薪酬的影响较小。

报告期内，公司当期完全新增客户数量分别为 227 家、145 家和 189 家，当期完全新增客户收入分别为 2,254.20 万元、2,071.13 万元和 4,242.01 万元。2019 年度，公司完全新增客户数量 227 家，对应收入 2,254.20 万元，新增客户数量较多，但对应销售收入较小，该部分客户主要为公司新开拓的适配器客户。公司在 2019 年度新增了适配器业务，公司实际控制人在该领域有一定的客户资源，同时公司还通过电话方式与潜在的客户进行沟通，因此相应产生的销售费用金额也较小。除去上述因素的影响，客户变动情况与销售费用变动趋势基本一致。

综上所述，公司数据中心机柜和综合布线产品销售费用与客户变动情况相匹配，不存在重大异常。

（二）结合报告期内参加展会的具体数量、单次展会费用情况等说明市场推广费发生额逐渐降低的原因及合理性

报告期内，公司市场推广费构成情况如下：

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 (%)
展会费	4.74	7.39	7.30	17.91	70.22	74.51
样品费	33.26	51.89	21.56	52.91	18.57	19.71
广告宣传费	26.10	40.72	11.89	29.18	5.45	5.78
合计	64.10	100.00	40.75	100.00	94.24	100.00

如上表所示，报告期内，公司市场推广费金额分别为 94.24 万元、40.75 万元和 64.10 万元，整体有所下降，主要系展会费的影响。

报告期内，公司展会费具体情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
----	---------	---------	---------

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
总费用（万元）	4.74	7.30	70.22
次数（次）	2	1	11
单次展会费用（万元）	2.37	7.30	6.38

如上表所示，报告期内，公司参加展会的次数分别为 11 次、1 次和 2 次，单次展会费用分别为 6.38 万元、7.30 万元和 2.37 万元。

2020 年度和 2021 年度，由于新冠疫情以及参展效果不佳的影响，公司参展次数大幅减少，且仅参与境内和中国台湾的展会。

综上所述，报告期内，受所参加展会次数以及参展地点等的影响，公司展会费呈下降的趋势，使得公司市场推广费逐渐降低，具有合理性。

（三）说明报告期内客户主动寻求合作的项目、客户数量、对应收入占比；结合报告期内定制化程度较高的项目、项目现场沟通频率等进一步说明差旅费发生额较低的原因及合理性

1、说明报告期内客户主动寻求合作的项目、客户数量、对应收入占比

报告期内，客户主动寻求合作的项目主要有汇天云端数据中心、蔚海智谷数据中心、上海证券交易所金桥数据中心、京东云华东数据中心、北京金汉王（阿里巴巴）数据中心等，具体情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主动寻求合作客户数量（家）	307	237	194
当期客户数量（家）	717	636	525
主动寻求合作客户数量占比	42.82%	37.26%	36.95%
主动寻求合作客户收入（万元）	56,574.71	43,378.14	37,709.38
当期营业收入（万元）	102,499.52	71,631.68	63,761.29
主动寻求合作的客户收入占比	55.20%	60.56%	59.14%

报告期内，主动寻求合作客户数量分别为 194 家、237 家和 307 家，对应的销售收入分别为 37,709.38 万元、43,378.14 万元和 56,574.71 万元，占当期营业

收入的比例分别为 59.14%、60.56%和 55.20%，占比在 60%左右。由此可知，报告期内，客户主动寻求合作是公司获客的主要方式。

同时，公司主动开拓的客户中部分为公司在报告期内开拓的，部分为 2019 年度之前开拓的长期稳定合作的客户。该部分长期稳定合作的客户，由于公司在 2019 年度以前接洽合作的，相关市场开拓费用亦发生在以前年度，对报告期内销售费用金额影响较小。报告期内，公司在 2019 年度之前主动开拓的客户情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
2019 年之前开拓的客户数量（家）	105	115	108
当期客户数量（家）	717	636	525
2019 年之前开拓的客户数量占比	14.64%	18.08%	20.57%
2019 年之前开拓的客户收入（万元）	24,731.43	15,219.61	13,466.19
当期营业收入（万元）	102,499.52	71,631.68	63,761.29
2019 年之前开拓的客户收入占比	24.13%	21.25%	21.12%

2、结合报告期内定制化程度较高的项目、项目现场沟通频率等进一步说明差旅费发生额较低的原因及合理性

公司在细分行业深耕多年，凭借柔性制造体系，与客户建立了稳定的合作关系，并积累了众多成熟的产品解决方案。对于定制化要求较高的项目，在项目初期，销售人员会在项目现场与客户沟通详细需求，而后返回公司进行定制化设计。基于公司内部多年积累的产品解决方案，销售人员根据客户的特殊需求，在已有的产品设计方案上进行修改。除了对外观等物理形态的改进，还会针对静态负载、空气流通等特殊需求修改材料厚度、开孔方式等。虽然上述项目定制化要求较高，但是由于设计理念和生产流程基本类似，公司与客户针对图纸设计、样品改进的沟通较为顺畅，无需对产品细节反复论证修改，因此通过邮件、电话等沟通方式能保障公司及时响应客户需求。

报告期内，针对定制化程度较高的项目，公司与客户的对接流程如下：

- (1) 项目启动初期，公司出差到现场与客户沟通产品需求等情况；
- (2) 针对客户需求，基于公司内部的产品解决方案，在完成产品设计方案后以邮件形式发送给客户，由客户进行确认；
- (3) 客户对设计方案确认完毕后，公司按照要求制作样品并送样；
- (4) 客户收到样品后，通过电话或邮件与公司沟通改进方案；
- (5) 公司再根据客户提出的改进方案对样品进行改进，由于公司丰富的经验和成熟的技术工艺，一般稍做改进后就可以满足客户要求；
- (6) 样品符合客户要求后，公司和客户通过电话或邮件方式进行报价和商务谈判；
- (7) 合同签订后，公司采购原材料并组织生产，待客户通知发货后，将产品发往项目现场；
- (8) 产品经客户签收后完成交货义务，后续主要由客户自行负责现场安装工作。

综合上述对接流程，公司一般在初期会出差到项目现场，后续项目执行过程中，基本不再有出差的需求，主要通过电话或邮件方式进行沟通。

报告期内，公司差旅费除了受单个项目出差频率的影响，也受到项目数量的影响。数据中心项目投资金额较大，公司对单个项目的供货金额远大于一般订单。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，项目数量亦相对较少。

综上所述，由于单个项目出差频率较少，且单个项目供货金额较大，公司报告期内参与的项目一般在二三十个左右，导致销售费用中差旅费发生金额较低，具有商业合理性。

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，了解细分产品市场地位、市场占有率和获客方式，分析各类产品销售费用与客户变动情况是否匹配；
- 2、获取发行人报告期内的销售费用明细表，分析市场推广费发生额逐渐降低的原因；
- 3、获取发行人报告期内展会台账，分析参展数量、单次展会费用等情况；
- 4、获取发行人报告期内客户获取方式明细表，分析客户主动寻求合作的具体情况；
- 5、访谈发行人销售人员，了解定制化程度较高的项目的对接流程、沟通频率等，了解差旅费发生额较低的原因。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

- 1、报告期内，客户主动寻求合作是发行人获取客户的主要方式，各类产品销售费用与客户变动情况相匹配；
- 2、由于新冠疫情和参展效果不佳的影响，公司参展次数和单次参展费用均有所减少，市场推广费逐渐降低具有商业合理性；
- 3、针对定制化程度较高的项目，公司一般在项目初期有出差需求，后续通过电话或邮件方式就可以实现有效沟通，差旅费发生额较低具有商业合理性。

三、中介机构说明

（一）对发行人向主要客户开展销售活动（如到项目现场出差、视频会议、电话沟通、邮件）的核查情况，发行人销售活动开展是否真实，与客户情况、营销政策和销售费用是否匹配，发行人销售费用是否完整

1、核查程序

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) 访谈发行人销售人员和主要客户，了解日常工作中向客户开展销售活动的情况；

(3) 对发行人销售人员差旅费进行细节测试，核查发票、报销单等凭证；

(4) 获取发行人会议纪要、邮件截图等销售活动资料，核查销售活动的真实性；

(5) 获取发行人报告期内展会台账，核查合同、发票、展会照片等资料；

(6) 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；

(7) 核查发行人实际控制人及董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员及其他关键岗位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；

(8) 获取发行人销售人员工资清单，分析销售人员与客户的匹配关系、销售人员平均薪酬变动情况及合理性，进一步分析销售人员薪酬的完整性；

(9) 获取发行人客户开始合作日期、获取方式明细表，分析发行人市场推广费与主动开拓客户的匹配关系；

(10) 结合发行人开展销售活动情况，分析销售人员出差频率是否合理，差旅费是否完整归集；

(11) 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费用率情况；

(12) 对发行人销售费用进行截止测试，确认销售费用是否归集于恰当会计期间；

(13) 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。

2、核查结论

经核查，我们认为发行人销售活动真实完整，与客户情况、营销政策和销售费用相匹配。

（二）对关键销售人员资金流水核查情况，是否存在商业贿赂的情形

我们结合发行人的实际情况对关键销售人员开立的账户进行了核查，具体如下：

1、核查范围

核查范围包括销售负责人或关键销售人员，具体如下：

姓名	负责主体	银行名称	账户数量（个）
刘庆	朗威股份	中国银行	2
		建设银行	1
		工商银行	1
		浦发银行	1
		农业银行	4
		江苏银行	1
		友利银行	1
		兴业银行	1
王晓磊	朗威股份	农业银行	1
		建设银行	1
		工商银行	2
		邮政储蓄银行	1
		中国银行	2
		招商银行	1
		交通银行	1
		江苏银行	1
何晓东	朗威股份	中国银行	2
		农业银行	2
		建设银行	1
		光大银行	1
		工商银行	1
		邮政储蓄银行	2
		兴业银行	1
林鼎安	朗威股份	农业银行	2
		工商银行	3

姓名	负责主体	银行名称	账户数量（个）
		浦发银行	1
		江苏银行	2
沈炜	宁波美资鲨鱼	慈溪农商行	1
		工商银行	1
		建设银行	3
		农业银行	4
		平安银行	1
		台州银行	1
		招商银行	2
		中国银行	1
		中信银行	1
高利冲	宁波费曼	中信银行	1
		中国银行	3
		浙商银行	1
		浙江网商	1
		浦发银行	1
		交通银行	1
		建设银行	8
		华夏银行	1
付贵	宁波兰贝、兰贝国际	工商银行	1
		光大银行	1
		建设银行	1
		交通银行	1
		中国银行	1
		农业银行	1
岑炜	宁波兰贝、兰贝国际	中国银行	3
		中信银行	1
		慈溪农商行	2
		台州银行	1
		邮政储蓄银行	1
		浦发银行	1
		交通银行	1

姓名	负责主体	银行名称	账户数量（个）
		建设银行	2
		工商银行	1
		农业银行	2
杜军	宁波多普勒	宁波银行	2
		民生银行	1
		建设银行	1
高如虹	澳大利亚鲨克瑞克	Commonwealth Bank of Australia	1
		中信银行	1
王帅	朗威股份、欧洲朗威	Sparkasse Rosenheim	1
		工商银行	1

2、核查程序、核查标准

针对上述人员，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。

我们主要执行了以下核查程序：

- （1）陪同相关人员前往各行实地打印银行账户流水；
- （2）对已获取的银行账户流水进行交叉核对，补充获取核对过程中发现的尚未获取的银行账户流水；
- （3）获取相关人员支付宝账户所绑定的银行账户信息，并与获取的银行账户流水进行核对，相关操作进行了录像，范围涵盖了国有银行（工、农、中、建、交、邮储）、主要全国性股份制银行（招商、浦发、民生、平安等）和发行人所在地省市的城商行、农商行；
- （4）获取相关人员出具的关于提供的银行账户流水的完整性、真实性等事项的承诺函。

3、核查结论

经核查，我们认为关键销售人员不存在商业贿赂的情况。

问题 10：关于应收账款与应收票据

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）报告期各期末，发行人应收票据及应收款项融资合计金额为 3,458.93 万元、3,583.37 万元、10,198.88 万元和 6,812.27 万元，2020 年以后金额增长较快；南京普天通信股份有限公司的商业票据存在到期未兑付的情形。

（2）2021 年 9 月末，发行人应收账款余额为 25,487.26 万元，增长较快，原因系 2021 年三季度营业收入大幅增长所致。

（3）2021 年 9 月末，发行人逾期应收账款金额为 6,564.32 万元，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。

（4）发行人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，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。

请发行人：

（1）说明 2020 年以后应收票据及应收款项融资合计金额增长较快的原因，票据的背书、贴现及到期兑付情况，是否存在其他票据到期无法兑付的情形及风险。

（2）结合 2021 年第三季度营业收入变动、该期间主要新增收入客户的信用期情况等，说明 2021 年 9 月末应收账款余额大幅增加的原因及合理性。

（3）说明 2021 年 9 月末逾期应收账款金额增加较多的原因，对应主要客户情况，该客户前期应收账款的回款周期；发行人主要客户是否存在回款周期延长的情形及原因，并更新逾期应收账款期后回款情况。

（4）说明报告期内质保期需进行维修或更换部件发生的费用、人员成本及会计处理。

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 2020 年以后应收票据及应收款项融资合计金额增长较快的原因，

票据的背书、贴现及到期兑付情况，是否存在其他票据到期无法兑付的情形及风险

1、说明 2020 年以后应收票据及应收款项融资合计金额增长较快的原因

报告期内，公司取得的票据主要为 6 个月期限的票据。报告期各期末前 6 个月内，公司营业收入和票据增减变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年 7-12 月	2020 年 7-12 月	2019 年 7-12 月
营业收入	64,498.63	44,185.93	35,056.16
收到的票据金额	32,687.87	18,922.38	9,028.64
票据背书或贴现金额	16,190.27	8,646.51	5,429.27
票据净增加额	16,497.60	10,275.87	3,599.37

如上表所示，公司在 2020 年 7-12 月和 2021 年 7-12 月的销售收入较之前增长较多，同时，客户使用票据结算的比例也有所上升，导致公司收到的票据金额也随之增加。该部分 6 个月期限的票据在期末尚未到期，使得 2020 年以后应收票据及应收款项融资合计金额增长较快。

2019 年 7-12 月和 2020 年 7-12 月，公司主要客户票据结算情况如下：

客户名称	2020 年 7-12 月			2019 年 7-12 月		
	销售收入 (万元)	收到票据 (万元)	票据结算 比例 (%)	销售收入 (万元)	收到票据 (万元)	票据结算 比例 (%)
香江科技股份有限公司	8,545.44	5,949.99	69.63	7,342.59	3,405.00	46.37
深圳市中兴康讯电子有限公司	1,057.22	1,722.23	162.90	373.04	232.89	62.43
南京普天通信股份有限公司	1,562.54	1,599.20	102.35	1,106.72	580.84	52.48
深圳市英维克科技股份有限公司	1,568.80	1,396.25	89.00	812.50	564.78	69.51
杭州海康威视数字技术股份有限公司	1,368.50	1,154.54	84.37	-	-	-
科华数据股份有限公司	4,393.91	925.69	21.07	835.49	638.79	76.46
深圳市艾特网能技术有限公司	919.88	824.63	89.65	939.96	793.30	84.40

日海智能科技股份有限公司	440.58	630.68	143.15	283.51	10.86	3.83
烽火通信科技股份有限公司	1,858.94	636.30	34.23	252.00	35.00	13.89
易事特集团股份有限公司	424.71	466.42	109.82	285.07	147.56	51.76
合计	22,140.52	15,305.94	69.13	12,230.88	6,409.02	52.40

如上表所示，公司主要客户票据结算比例均有所上升。

2、票据的背书、贴现及到期兑付情况，是否存在其他票据到期无法兑付的情形及风险

报告期内，公司票据背书、贴现及到期兑付情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
票据背书	12,314.94	8,783.67	8,334.02
票据贴现	10,256.01	3,425.54	635.80
票据到期兑付	4,653.98	3,074.25	2,082.73
合计	27,224.93	15,283.46	11,052.55

如上表所示，报告期内，公司票据背书、贴现及到期兑付金额分别为 11,052.55 万元、15,283.46 万元和 27,224.93 万元，与公司营业收入的变动趋势一致。

公司在 2020 年 12 月 31 日收到客户南京普天通信股份有限公司出具的商业承兑汇票 400 万元，票据到期日为 2021 年 3 月 31 日。上述票据到期后，南京普天通信股份有限公司未及时进行兑付，后其在 2021 年 4 月支付了上述款项。

报告期内，公司仅南京普天通信股份有限公司未及时在票据到期日支付商业承兑汇票外，其他票据均不存在到期无法兑付的情形及风险。

（二）结合 2021 年第三季度营业收入变动、该期间主要新增收入客户的信用期情况等，说明 2021 年 9 月末应收账款余额大幅增加的原因及合理性

2021 年三季度，公司前十大客户销售情况和信用政策如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	信用政策
------	------	------

		2021 年 1-9 月	2020 年度	2019 年度	2018 年度
深圳市中兴康讯电子有限公司	6,594.14	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	3,235.77	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	到货初验合格后 30 天付 3 个月银行承兑汇票
维谛技术有限公司	1,844.81	月结 4 个月加 5 天	月结 4 个月加 5 天	月结 4 个月加 5 天	月结 4 个月加 5 天
Elmat Schlagheck GmbH & Co. KG	1,268.35	货物签收后 30 天	货物签收后 30 天	货物签收后 30 天	货物签收后 30 天
Trippe Manufacturing Company	1,086.52	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
腾讯集团	1,069.43	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	-	-
杭州海康威视数字技术股份有限公司	980.61	票到 60 天付款	票到 60 天付款	-	-
秦皇岛燕大正洋通讯技术有限公司	945.38	30%预付, 40%到货, 25%验收, 5%质保押金	-	-	-
香江科技股份有限公司	759.45	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	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
Tayle Russia Ltd.	663.06	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	20%预付, 80%提单日后 45 天
合计	18,447.52	-	-	-	-

如上表所示, 公司三季度主要客户的信用政策均未发生变化。

2021 年 9 月末, 公司应收账款前五大客户较其 2020 年末应收账款的变化情况如下:

单位: 万元

客户名称	2021.9.30	2020.12.31	增加金额
深圳市中兴康讯电子有限	6,214.25	849.18	5,365.07

客户名称	2021.9.30	2020.12.31	增加金额
公司			
科华数据股份有限公司	4,224.47	2,249.52	1,974.95
腾讯集团	2,153.58	318.88	1,834.70
合动力能源有限公司	1,384.04	520.28	863.76
杭州海康威视数字技术股份有限公司	1,111.60	203.44	908.16
合计	15,087.94	4,141.30	10,946.64

2021 年 9 月末，公司应收账款余额大幅增加，主要系：①三季度营业收入大幅增长，公司三季度营业收入为 31,943.76 万元，较 2020 年度三季度 21,266.80 万元收入和四季度 22,919.13 万元收入增长较多；②部分客户如科华数据股份有限公司等，由于内部付款审批流程较长，导致付款不及时，出现部分应收账款逾期的情况。

（三）说明 2021 年 9 月末逾期应收账款金额增加较多的原因，对应主要客户情况，该客户前期应收账款的回款周期；发行人主要客户是否存在回款周期延长的情形及原因，并更新逾期应收账款期后回款情况

1、说明 2021 年 9 月末逾期应收账款金额增加较多的原因，对应主要客户情况，该客户前期应收账款的回款周期

2018 年末至 2021 年 9 月末，公司应收账款逾期金额分别为 1,401.61 万元、2,771.53 万元、2,085.26 万元和 6,564.32 万元。公司 2021 年三季度营业收入大幅增长，逾期应收账款金额也增加较多，主要系①部分客户付款流程需要母公司审批，其内部审批流程相对较长，因此付款不及时；②部分客户根据项目整体回款进度来安排付款流程，由于其海外客户受到新冠疫情和资金跨境的影响，项目整体回款进度不及预期，内部付款流程有所延长。

2021 年 9 月末，公司逾期应收账款主要客户情况如下：

（1）科华数据股份有限公司

企业名称	科华数据股份有限公司
成立日期	1993 年 3 月 26 日

注册地址	厦门火炬高新区火炬园马垄路 457 号
注册资本	46,158 万人民币
类型	股份有限公司
控股股东或实际控制人	厦门科华伟业股份有限公司
业务范围	变压器、整流器和电感器制造；配电开关控制设备制造；光伏设备及元器件制造；其他未列明电气机械及器材制造；通信系统设备制造；其他未列明制造业（不含须经许可审批的项目）；风力发电；太阳能发电；其他未列明电力生产；电力供应；计算机、软件及辅助设备批发；其他机械设备及电子产品批发；经营各类商品和技术的进出口（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外；软件开发；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；数据处理和存储服务；其他未列明信息技术服务业（不含须经许可审批的项目）；自有房地产经营活动；其他未列明的机械与设备租赁（不含须经许可审批的项目）；对第一产业、第二产业、第三产业的投资（法律、法规另有规定除外）；投资管理（法律、法规另有规定除外）；其他未列明服务业（不含须经许可审批的项目）；合同能源管理；资产管理（法律、法规另有规定除外）；动力电池制造；其他未列明电池制造；电气安装；其他未列明建筑安装业；城市及道路照明工程；蓄电池及储能设备；空调设备的研发、生产、销售；节能设备及工程；太阳能或风光互补路灯系统；LED 路灯；电力工程；机电设备安装工程；安全技术防范系统和机房工程的设计；施工安装及相关咨询服务；轨道交通设备及系统集成；新能源汽车充电及装备系统销售；数据中心运维服务；建设工程勘察设计；电动汽车充电设施建设运营；电动汽车充电设备及装备系统研发、生产、销售服务和咨询；社会公共安全设备及器材制造；锂离子电池制造；管道和设备安装；金属结构制造；工程和技术研究和试验发展；承装、承修、承试电力设施；其他电子设备制造；节能技术推广服务
回款周期	4 个月

（2）合动力能源有限公司

企业名称	合动力能源有限公司
成立日期	2016 年 2 月 29 日
注册地址	河北省秦皇岛市海港区文化路 35 号一层 33 号
注册资本	5,000 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	中富传媒有限公司
业务范围	太阳能设备的技术开发、设计、加工、销售、安装、维修；计算机、电子产品的技术开发、技术咨询、技术转让；计算机、软件

	及辅助设备、电子产品、家用电器、通讯终端设备、输配电控制设备的销售、安装、维修；安全技术防范系统的设计、安装、维修；计算机网络工程技术服务；计算机系统集成服务；楼宇设备自控系统工程、建筑智能化工程、室内外装饰装修工程、机电安装工程的设计、施工**（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）
回款周期	4 个月

（3）腾讯集团-腾讯科技（深圳）有限公司

企业名称	腾讯科技（深圳）有限公司
成立日期	2000 年 2 月 24 日
注册地址	深圳市南山区高新区科技中一路腾讯大厦 35 层
注册资本	200 万美元
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	中霸集团有限公司
业务范围	一般经营项目是：从事计算机软硬件的技术开发、销售自行开发的软件；计算机技术服务及信息服务；计算机硬件的研发、批发；玩具设计开发；玩具的批发与零售（许可审批类商品除外）；商品的批发与零售（许可审批类商品除外）；动漫及衍生产品设计服务；电子产品设计服务；游戏游艺设备销售；国内贸易；从事货物及技术进出口(不含分销及国家专营、专控、专卖商品)；一类医疗器械销售；二类医疗器械销售。（特许经营除外；以上项目不涉及外商投资准入特别管理措施；不涉及国营贸易管理商品；涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理申请）。许可经营项目是：三类医疗器械销售
回款周期	5 个月

（4）中通服节能技术服务有限公司

企业名称	中通服节能技术服务有限公司
成立日期	2012 年 6 月 28 日
注册地址	南京市长乐路 9 号
注册资本	10,100 万人民币
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	江苏省通信服务有限公司
业务范围	节能技术的研发、转让及咨询服务；节能设备及相关产品的研发、制造、销售；通信技术服务、技术咨询；节能工程设计及安装；冷却塔供冷技术研发；合同能源管理；通信设备（不含地面卫星接受设施）、电子产品、传真机及配件的销售、维修、安装，通

	信产品、金属制品、塑料制品、装饰材料、五金交电、服装百货、电线电缆、仪器仪表、计算机及配件、衡器、纸及纸制品、化工原料及产品、建筑材料、汽车、摩托车及配件的销售，搬运、装卸，仓储服务，展览服务，废旧物资回收，建筑装饰工程的施工，通信工程安装、调试，自营和代理各类商品及技术的进出口业务，通信产品检测，通信信息网络系统集成；通信建设项目招标代理；高、低压成套开关设备、电话交换设备、通信设备（不含地面卫星接受设施）及其配套设备、焓差、新风、热交换器等节能系统和设备的制造、销售、安装及维修服务；电能表制造和销售及电能计量终端制造和销售，机械设备、通信设备、汽车的租赁服务，物业管理。户外机房及机柜、机房环境控制系统、高低压直流及开关电源系统的设计、制造、销售、安装及服务。机电工程施工总承包，制冷空调安装、维修服务；通信基站、机房维修服务；电力工程设计、施工、电力设备维修、售电业务，制冷通用设备的设计、制造、销售及运行维护服务，暖通空调工程设计、技术咨询及系统工程安装。计算机、通信网络软件研发、系统集成；工程招标代理；会议服务；设计、制作各类广告。仪器仪表的设计、制造、销售、安装及服务；通信天线的设计、生产、销售、安装及服务。建筑机电设备安装。循环水处理，中央空调水处理工程，水处理剂的研发、生产、销售，水处理工程设计、施工。 （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：第二类增值电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：非居住房地产租赁；电池制造；电池销售；制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售（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）
回款周期	9 个月

（5）新海宜科技集团股份有限公司

企业名称	新海宜科技集团股份有限公司
成立日期	1997 年 1 月 1 日
注册地址	苏州工业园区泾茂路 168 号
注册资本	137,467 万人民币
类型	股份有限公司
控股股东或实际控制人	张亦斌
业务范围	通信网络设备及配套软件、相关电子产品、安装线缆、电器机械及器材、报警系统出入口控制设备、报警系统视频监控设备及其他安全技术防范产品的开发、制造、加工、销售，电子工程施工，自营和代理各类商品及技术的进出口业务，通信产品的技术开发、技术转让、技术承包、技术协作、技术服务；信息技术服务、信息系统服务、信息技术基础设施管理；电动汽车充电装置、低压

	无功功率补偿装置、高低压电器元件及成套设备的研发、生产和销售，并提供相关技术咨询、技术服务、技术转让、安装、调试及其他售后服务；新能源汽车的销售；新能源动力电池零部件、新能源汽车配件的生产、销售、相关技术研发、技术咨询、技术服务。（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）
回款周期	-

注：新海宜科技集团股份有限公司系公司在 2021 年度新增的客户，因此前期应收账款无相应的回款周期。

2、发行人主要客户是否存在回款周期延长的情形及原因，并更新逾期应收账款期后回款情况

截至 2022 年 5 月 31 日，公司逾期应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

客户名称	2021.9.30 逾期金额	期后回款金额	期后回款比例	回款周期 是否延长
科华数据股份有限公司	2,171.97	2,171.97	100.00%	否
合动力能源有限公司	1,388.50	601.79	43.34%	是
腾讯集团	944.74	944.74	100.00%	否
中通服节能技术服务有 限公司	555.74	540.01	97.17%	否
新海宜科技集团股份有 限公司	259.10	259.10	100.00%	否
合计	5,320.05	4,517.61	84.92%	-

如上表所示，公司主要客户在 2021 年 9 月末应收账款逾期 5,320.05 万元，期后回款金额为 4,517.61 万元，期后回款比例为 84.92%，回款情况良好。对比 2020 年末应收账款的回款周期，除合动力能源有限公司，其他客户回款周期均不存在延长的情况。

合动力能源有限公司回款周期有所延长，主要系合动力能源有限公司主要根据项目整体回款进度来安排内部付款审批流程，由于其海外客户受到新冠疫情和资金跨境的影响，项目整体回款进度不及预期。因此，合动力能源有限公司内部付款审批流程缓慢，付款不及时，导致出现回款周期延长的情况。

（四）说明报告期内质保期需进行维修或更换部件发生的费用、人员成本

及会计处理

报告期内，公司进行维修或更换部件相关费用情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
材料费用	4.49	3.97	4.64
职工薪酬	65.11	45.41	43.04
合计	69.60	49.38	47.68

如上表所示，报告期内，公司售后服务人员的职工薪酬计入销售费用，金额分别为 43.04 万元、45.41 万元和 65.11 万元，呈现逐年增长的趋势，与营业收入变动趋势一致。

报告期内，公司在进行维修或更换部件时，需要向仓库领用材料，金额分别为 4.64 万元、3.97 万元和 4.49 万元，领用时直接计入销售费用核算。

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票据备查簿，分析期末票据余额变动情况，核查是否存在票据到期无法兑付的情形；
- 2、获取发行人报告期内的销售明细表以及应收账款科目余额明细表，分析 2021 年 9 月末应收账款余额增加的原因及合理性；
- 3、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；
- 4、通过企查查等查询，了解发行人主要逾期客户的基本情况；
- 5、访谈发行人销售人员，了解主要客户应收账款逾期的原因；
- 6、获取发行人应收账款期后回款明细表，分析主要客户是否存在回款周期延长的情形；
- 7、访谈发行人售后服务人员，了解售后服务人员日常工作内容；

8、访谈发行人财务总监，了解发行人进行维修或更换部件的会计处理。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、2020 年以后应收票据及应收款项融资增长较快，主要系销售收入增长和客户使用票据结算的比例增加所致，除南京普天通信股份有限公司外，发行人其他票据均不存在到期无法兑付的情形及风险；

2、2021 年 9 月末应收账款余额大幅增加，主要系三季度销售收入增长和部分客户付款流程较长所致，具有商业合理性；

3、2021 年 9 月末逾期应收账款金额增加较多，主要系三季度收入增长和部分客户付款流程较长所致，除合动力能源有限公司外，发行人其他客户回款周期均不存在延长的情况；

4、发行人报告期内质保期需进行维修或更换部件发生的费用相对较小，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

问题 11：关于存货

申请文件及首轮问询回复显示：

（1）2021 年 9 月末，发行人库存商品金额为 7,743.36 万元，较前期上升较多。其中综合布线产品金额为 4,921.43 万元，占比较高。

（2）报告期各期末，发行人库存商品订单支持率分别为 35.30%、28.79%、54.15%和 66.64%。无对应订单的库存商品主要系适当备货所致。

请发行人：

（1）说明报告期各期末库存商品细分产品类别及金额，综合布线产品占库存商品比重较高但收入占比较低的原因及合理性。

（2）说明无订单的库存商品具体类别、金额及占比，与该类产品生产、销售模式、销售金额是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人存货监盘情况。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明报告期各期末库存商品细分产品类别及金额，综合布线产品占库存商品比重较高但收入占比较低的原因及合理性

报告期各期末，公司库存商品细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
-数据电缆	1,930.05	33.73	1,478.58	35.98	1,317.58	36.84
-布线机柜	514.59	8.99	345.83	8.42	339.99	9.51
-其他连接产品	672.63	11.76	547.07	13.31	671.61	18.78
数据中心机柜	2,508.88	43.85	1,724.66	41.97	1,246.23	34.84
-服务器机柜	971.28	16.97	739.45	18.00	421.87	11.80
-冷热通道	2.03	0.04	105.23	2.56	72.86	2.04
-微模块	6.64	0.12	1.73	0.04	3.93	0.11
-T-block 机架	127.23	2.22	164.50	4.00	-	-
-机柜组件	1,401.71	24.50	713.74	17.37	747.57	20.90
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，公司综合布线产品占库存商品金额的比例分别为 65.12%、57.71%和 54.48%，高于综合布线产品实现收入占主营业务收入的比例。数据中心机柜以定制化为主，公司一般不进行备货，库存商品完成生产流程后就会向客户发货，因此数据中心机柜期末存货结存金额相对较小。而综合布线产品中包含“兰贝”品牌等标准化产品，“兰贝”品牌产品是公司依据行业标准和市场需求研发、生产的通用型产品，该部分产品具有详细的技术参数以及多种产品规格，公司一般会储备一定数量的存货，以便在客户下单后实现快速交货，因此综合布线产品期末存货结存金额较大。

报告期各期末，公司综合布线产品主要为数据电缆。其中，直销客户的数据电缆以定制化为主，一般不进行备货，生产完成后根据客户需求安排发货，而经销客户的数据电缆以标准化为主，公司一般储备一定数量的存货以便实现快速交

货，备货周期一般为 2 到 3 个月。报告期内，公司标准化数据电缆的周转情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
期末金额	957.05	975.68	1,202.75
对应的营业成本	7,000.35	5,322.00	5,799.66
存货周转率（次）	7.24	4.89	4.81

如上表所示，报告期内，公司标准化数据电缆存货周转率分别为 4.81 次、4.89 次和 7.24 次，与公司备货周期相匹配。2021 年度，由于公司标准化数据电缆销售收入扩大，存货周转速度加快，使得存货周转率有所上升。

（二）说明无订单的库存商品具体类别、金额及占比，与该类产品生产、销售模式、销售金额是否匹配

报告期各期末，公司无订单的库存商品具体情况如下：

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 (%)
数据中心机柜	698.05	28.99	359.79	19.09	545.93	21.43
-服务器机柜	105.87	4.40	105.57	5.60	74.94	2.94
-机柜组件	592.18	24.59	254.22	13.49	470.99	18.49
综合布线产品	1,709.91	71.01	1,524.25	80.90	2,001.04	78.56
-数据电缆	957.05	39.75	975.68	51.78	1,202.75	47.22
-布线机柜	106.08	4.41	174.31	9.25	209.58	8.23
-其他连接产品	646.78	26.86	374.27	19.87	588.71	23.11
合计	2,407.96	100.00	1,884.05	100.00	2,546.97	100.00

如上表所示，公司无订单的库存商品包括数据电缆、布线机柜和其他连接产品等综合布线产品，和服务器机柜、机柜组件等数据中心机柜产品。公司的无订单的库存商品主要系“兰贝”等品牌的数据电缆、布线机柜、其他连接产品等综合布线产品以及机柜组件产品，其为规格相对固定的标准化产品，针对标准化产品，公司根据市场预测和销售计划，一般会储备一定数量的存货，以便在客户下

单后实现快速交货，因此该部分存货不存在对应的销售订单；除“兰贝”等品牌标准化产品外，无订单库存商品中还存在少量服务器机柜产品，主要系公司接到客户口头通知、尚未形成正式订单前即组织生产的存货。

报告期内，公司“兰贝”等品牌标准化产品的备货周期一般 2 到 3 个月，其周转情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
期末金额	2,302.09	1,778.48	2,472.02
对应的营业成本	11,132.43	9,038.81	11,160.42
存货周转率（次）	5.46	4.25	5.00

如上表所示，报告期内，公司“兰贝”等品牌标准化产品的存货周转率分别为 5.00 次、4.25 次和 5.46 次，整体较为稳定，与公司备货周期相匹配。

报告期各期末公司无订单的库存商品和报告期各期对应销售收入具体情况如下：

单位：万元

项目	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
库存商品	2,407.96	1,884.05	2,546.97
销售收入	14,461.92	11,846.24	14,515.08

如上表所示，报告期内，公司无订单的库存商品对应的销售收入分别为 14,515.08 万元、11,846.24 万元和 14,461.92 万元，其增减变动趋势与无订单的库存商品一致，不存在异常。

综上所述，公司无订单的库存商品与该类产品生产、销售模式、销售金额相匹配。

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库存商品明细表，分析综合布线产品占比较高的原因及合理性；

2、获取发行人报告期各期末无对应订单的库存商品明细表，分析与生产、销售模式、销售金额是否匹配。

（二）核查意见

经核查，我们认为：

1、综合布线产品中标准化产品占比较高，发行人需要进行适当备货，以便在客户下单后实现快速交货，因此库存商品中综合布线产品占比较高具有商业合理性；

2、发行人无对应订单的库存商品主要为“兰贝”等标准化产品，与该类产品的生产、销售模式、销售金额相匹配。

三、中介机构说明对发行人存货监盘情况

（一）核查范围

2021 年末，我们对发行人存货进行了监盘，监盘范围如下：

盘点地点	存货类别	盘点方式	盘点时间
朗威股份仓库	原材料、库存商品、在产品	现场监盘	2022/1/1
宁波多普勒仓库	原材料、库存商品、在产品	现场监盘	2021/12/31
杭州湾新区仓库	原材料、库存商品、在产品	现场监盘	2021/12/31
国外仓库-德国	库存商品	视频监盘	2021/12/16
国外仓库-美国	库存商品	视频监盘	2021/12/20
国外仓库-澳大利亚	库存商品	视频监盘	2022/1/4

（二）核查程序

我们主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人存货管理制度、盘点计划，制定存货监盘计划；

2、了解发行人期末存货内容、各存货项目的重要程度及存放场所，关注是否存在未纳入盘点范围的仓库；

3、根据存货监盘计划安排人员监盘，在监盘过程中观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货是否经过整理和排列，是否附有盘点标识；

4、执行抽盘程序，重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在呆滞或毁损的情况；

5、在发行人存货盘点结束前再次观察盘点现场，确定所有应纳入盘点范围的存货均已盘点，检查盘点表单是否完整并完成存货监盘小结。

（三）核查结论

我们存货监盘结果如下：

单位：万元

项目	账面余额	监盘金额	监盘比例
原材料	3,773.71	2,725.65	72.23%
库存商品	5,721.85	4,200.96	73.42%
在产品	846.62	98.20	11.60%
发出商品	2,715.81	-	-
委托加工物资	42.14	-	-
合同履约成本	58.78	-	-
合计	13,158.90	7,024.81	53.38%

2021 年末，公司发出商品金额为 2,715.81 万元，其中尚在运输途中的发出商品金额为 1,233.78 万元，已送至客户但尚未符合收入确认条件的发出商品金额为 1,482.03 万元，该部分金额为可发函金额；对于在途部分由于尚未送达，客户无法进行确认，因此中介机构未执行函证程序，通过期后核查签收单、报关单等单据进行核查。对于已送至客户的发出商品中金额为 1,482.03 万元的可发函部分，中介机构执行了函证程序，回函可确认金额为 1,307.47 万元，占可发函金额的比例为 88.22%。综合考虑监盘和函证情况，存货合计可确认比例为 63.32%。

经监盘，我们认为发行人期末存货盘点记录完整、期末存货数量真实准确，不存在重大毁损、陈旧、过时及残次的存货。

（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第二轮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：

郭文印

中国注册会计师：

罗静

中国注册会计师：

朱智

报告日期：2022年6月24日