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
申请文件审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）

安信证券股份有限公司
Essence Securities Co.,ltd.

（广东省深圳市福田区福田街道福华一路 119 号安信金融大厦）

二零二二年九月

深圳证券交易所：

贵所于 2021 年 11 月 2 日出具的审核函〔2021〕011231 号《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》（以下简称“审核问询函”）已收悉，安信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“保荐人”）作为苏州朗威电子机械股份有限公司（以下简称“朗威股份”、“发行人”、“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，会同发行人、国浩律师（上海）事务所（以下简称“发行人律师”）、中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方对审核问询函相关问题逐项进行了落实，现对审核问询函回复如下，请审核。

如无特别说明，本审核问询函中所使用简称的含义与《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招股说明书（申报稿）》一致。

本回复报告的字体：

黑体：	问询函所列问题
宋体：	对问询函问题的回复
楷体加粗：	对招股说明书、审核问询函的补充披露及修改

在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

问题 1：关于历史沿革 3
问题 2：关于子公司 23
问题 3：关于劳动用工 42
问题 4：关于房屋租赁 58
问题 5：关于关联方与关联交易 65
问题 6：关于知识产权 99
问题 7：关于业务与同行业可比公司 108
问题 8：关于技术先进性及创业板定位 134
问题 9：关于主营业务收入 162
问题 10：关于其他业务收入 206
问题 11：关于客户 215
问题 12：关于产能、产量与机器设备 244
问题 13：关于原材料采购与供应商 255
问题 14：关于毛利率及业绩下滑风险提示 303
问题 15：关于销售费用 338
问题 16：关于应收账款 351
问题 17：关于存货 361
问题 18：关于财务内控及资金流水核查 368
问题 19：关于其他事项 388

问题 1：关于历史沿革

申请文件显示：

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

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

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

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

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

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

请发行人：

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

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

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

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

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

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

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

【回复】

一、发行人说明

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

1、发行人股权转让的背景及合理性

经向本次股权转让各相关方访谈确认并查阅相关方填写的个人信息调查表，受让方高建强、沈美娟分别为朗威有限的主要生产管理人员、财务管理人员，高利擎、高利冲与高建强、沈美娟之间不存在关联关系。

本次股权转让背景主要系高利冲与其母亲的股权代持还原及激励公司当时的高管团队：黄金娣将其持有的有限公司部分股权转让给高利冲系解除股份代持关系；黄金娣将其持有的有限公司部分股权分别转让给高建强和沈美娟，系根据该部分股权的实际持有人高利冲的指示转让给公司的管理人员；高利擎将其持有的有限公司部分股权转让给高建强，也系同步对管理人员进行激励。高建强、沈美娟作为当时朗威有限的主要生产管理和财务管理人员，对朗威有限

的运营发展起着重要的作用。高利擎、黄金娣（名义股东）转让少部分股权给高建强、沈美娟主要是为了更好地激励公司的经营团队，并进一步优化公司股权结构，本次股权转让具有合理性。

2、股权定价依据及公允性，相关税费缴纳情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）以 2015 年 6 月 30 日为基准日对朗威有限进行了审计，并出具瑞华专审字[2015]31180014 号《审计报告》，经审计的公司净资产为 5,915.33 万元。本次股权转让价格以上述经审计净资产为定价依据，按 1.69 元/出资额价格确定，定价公允、合理。

经查阅本次股权转让各相关方的个人所得税纳税申报表、税收缴款书及完税证明，转让方已就本次股权转让缴纳了个人所得税。

公司本次股权转让已履行股东会审议、工商变更登记程序。保荐机构及发行人律师对本次股权转让各方进行了访谈确认，本次股权转让系各方真实意思表示，不存在委托持股、利益输送或其他利益安排，本次股权转让不存在纠纷或者潜在纠纷。

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

1、说明发行人新三板挂牌披露的相关信息与本次发行上市申请文件中不一致的具体内容，对照列示并分析差异产生的原因

公司股票于 2016 年 1 月 14 日起在股转系统挂牌并公开转让，自 2018 年 8 月 3 日起终止在股转系统挂牌。

公司挂牌期间主要披露了公开转让说明书、定期报告、临时报告等信息。公司本次发行上市申请的申请文件披露信息涵盖 2019 年、2020 年及 2021 年度，随着报告期的变化公司持续经营而出现新的情况，同时由于公司新三板挂牌及挂牌期间信息披露系按照《非上市公众公司监督管理办法》、《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息

披露细则（试行）》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》等相关业务规则的要求进行披露，本次申请文件的信息披露严格按照创业板相关配套的业务规则进行披露，因此公司在新三板挂牌期间的信息披露与本次发行上市申请文件存在一定的差异。

除前述信息披露规则要求的差异以及相关信息正常变动外，公司在挂牌期间及本次申报文件的信息披露差异对比如下：

序号	内容	新三板挂牌期间 披露的信息	本次申报文件 披露的信息	差异原因
1	历史沿革	新三板挂牌时未披露朗威有限设立时、朗威股份法人股东宁波领英设立时的股权代持事宜	补充披露朗威有限设立时、朗威股份法人股东宁波领英设立时黄金娣所持股权系为高利冲代持及后续股权代持还原	公司在新三板挂牌期间对信息披露要求的理解存在一定不足，因此未进行披露
2	业务	主营业务为机柜及其配件的研发、生产与销售	主营业务为数据中心机柜和综合布线产品的研发、生产、销售及服务	根据公司业务及行业发展情况，重新对公司主营业务和产品分类情况进行描述，使之更准确、简练
		产品分类为定制机柜、普通机柜、机柜配件、冷池系列、墙柜	产品分类为服务器机柜、冷热通道、微模块、T-block 机架等数据中心机柜、综合布线产品、其他定制机柜	
3	董监高及其他核心技术人员情况	根据挂牌时及挂牌期间的董监高及核心技术人员及其任职经历、投资、兼职情况进行披露	本次申请文件根据申报时最新的董监高及核心技术人员及其详细任职经历、投资、兼职情况进行披露	发行人部分核心技术人员离职并进行岗位调整，重新认定核心技术人员，并根据最新董监高及核心技术人员对其任职经历、投资、兼职情况进行了更新披露
4	关联方及关联交易	按照《公司法》、《企业会计准则》、股转系统相关规则披露关联方及对应关联交易；挂牌期间的年度财务报告、半年度财务报告披露当时认定的关联方	按照《公司法》、《企业会计准则》、创业板相关规则披露关联方及对应关联交易	报告期和披露时点存在差异，本次披露严格按照创业板相关配套的业务规则认定关联方

发行人本次申请对报告期的相关事项进行了更加全面地核查，从而能够更客观、公允地反映发行人的财务状况和经营成果，有助于发行人进一步规范财务报表列报，提升信息披露质量。

综上，公司在新三板挂牌时的信息披露情况与本次申报文件中的信息不存在重大差异，差异原因合理，不会对公司的财务状况和经营业绩造成重大不利

影响。

2、发行人在挂牌期间履行的程序、信息披露、董事会或股东大会决策等方面是否存在违规情形

（1）公司在新三板的挂牌情况

2015 年 9 月 22 日，朗威股份召开第一届董事会第二次会议，审议通过了《关于公司申请股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》、《关于公司申请股票进入全国中小企业股份转让系统采取协议转让方式的议案》、《提请股东大会授权董事会全权办理公司申请股票进入全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》。

2015 年 10 月 8 日，朗威股份召开 2015 年第二次临时股东大会，审议通过了上述关于公司申请在股转系统挂牌公开转让等相关议案。

2015 年 12 月 25 日，股转公司向朗威股份核发《关于同意苏州朗威电子机械股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2015]9159 号），同意朗威股份股票在股转系统挂牌，转让方式为协议转让。

2016 年 1 月 14 日，朗威股份股票在股转系统挂牌公开转让，证券简称为“朗威股份”，证券代码为“835569”。

在股转系统挂牌并公开转让期间，发行人股票在中国证券登记结算有限责任公司北京分公司登记托管。

公司在新三板挂牌符合当时有效的《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等相关法律法规及业务规则的规定。

（2）发行人在新三板挂牌期间的运作情况

1）新三板挂牌期间的信息披露情况

除上述情形外，发行人在新三板挂牌期间已按照当时有效的《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则（试行）》、《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露细则》等相关规定进行了信息披露。该等差异不会导致发行人存在重大信息披露失误，不构成信息披露重大违法违规。

根据保荐机构和发行人律师对发行人董事、监事及高级管理人员进行的访谈，并经查验发行人在新三板挂牌期间召开的董事会、监事会及股东大会的会议文件及信息披露情况，取得工商、税务等有关政府部门出具的无违规证明文件，并检索全国中小企业股份转让系统（http://www.neeq.com.cn/）等网站，截至本回复出具之日，发行人不存在因新三板挂牌期间的信息披露问题受到股转公司的自律监管措施、纪律处分或中国证监会的行政处罚、行政监管措施的情形。此外，发行人控股股东及实际控制人已就上述信息披露差异事宜出具承诺函，承诺若发行人因新三板挂牌期间信息披露问题而遭受的任何经济损失，均由其实际承担，保证发行人不因此遭受任何经济损失。

综上，保荐机构和发行人律师认为，针对上述未披露股权代持的信息披露差异，已取得相关股东的确认，未对股东及发行人造成实质性的不利损害，各方未因此产生争议和纠纷，且针对股权代持事宜，发行人已对代持行为进行了清理，清理后股权清晰，不存在纠纷或者潜在纠纷，发行人已经终止在新三板挂牌，上述信息披露不规范情况不会对本次发行上市构成重大不利影响；除上述未按照信息披露义务规则要求履行信息披露义务外，发行人挂牌期间在信息披露方面不存在其他违规之处，亦不存在因挂牌期间的信息披露事项受到股转公司的自律监管措施、纪律处分或中国证监会的行政处罚、行政监管措施的情形。

2）新三板挂牌期间的三会召开情况

经核查，发行人自改制为股份有限公司并在新三板挂牌以来，建立和完善了公司章程及各项内部管理和控制制度，形成了包括公司股东大会、董事会、监事会、高级管理人员在内的公司治理结构。发行人在挂牌期间合计召开了 20 次股东大会、23 次董事会、7 次监事会。发行人上述股东大会、董事会、监事会的召开程序、会议表决和决议内容合法、有效，发行人亦履行了相关会议的信息披露义务。

（3）发行人在新三板终止挂牌情况

2018 年 6 月 22 日，朗威股份召开第一届董事会第二十五次会议，审议通过《关于拟申请公司股票在全国中小企业股份转让系统终止挂牌的议案》等相关

议案，同意公司向股转公司申请终止股票挂牌。

2018 年 7 月 10 日，朗威股份召开 2018 年第三次临时股东大会，审议通过了上述议案。

2018 年 8 月 1 日，股转公司向公司出具《关于同意苏州朗威电子机械股份有限公司股票终止在全国中小企业股份转让系统挂牌的函》（股转系统函[2018]2748 号），同意公司股票自 2018 年 8 月 3 日起在股转系统终止挂牌。公司挂牌期间，股份未进行转让。

综上，发行人股票终止挂牌已履行相应程序和信息披露义务，符合当时有效并适用的《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》等规则的规定。

综上所述，发行人在新三板挂牌期间存在未披露股权代持的信息披露差异，存在信息披露不规范的情况。针对上述情形，已取得相关股东的确认，未对股东造成实质不利损害，各方未因此产生争议和纠纷，亦不存在因挂牌期间的信息披露违规受到股转公司的自律监管措施、纪律处分或中国证监会的行政处罚、行政监管措施的情形，且发行人已对代持行为进行了清理，清理后股权清晰，不存在纠纷或者潜在纠纷，发行人已经终止在新三板挂牌，上述信息披露不规范情况不会对本次申请上市构成重大不利影响。

除上述情形外，发行人挂牌期间在信息披露方面不存在其他违规之处；发行人在挂牌期间履行的程序、董事会或股东大会决策等方面不存在违规情形。

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

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

发行人 2018 年 5 月资本公积转增股本、利润分配过程情况如下表所示：

股东大会决议时间	事项	转增股本、利润分配对象	实际控制人是否履行纳税义务	发行人代扣代缴情况
2018 年	向全体股东每 10 股派	高利擎、高利	股息红利，根据规定暂免	不涉及

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

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

经保荐机构和发行人律师核查，发行人自然人股东高利擎、高利冲、高建强、沈美娟自取得公司股票之日起至今未转让朗威股份股票，持股期限超过 1 年。依照上述规定，发行人自然人股东在本次资本公积转增股本、利润分配过程中无需缴纳个人所得税。

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

2、分红执行情况与发行人在新三板披露的内容是否一致

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

述分红执行。

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

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

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

（1）31 号土地使用权及地上房屋建筑物未在发行人设立时即投入发行人的原因

经核查，2010 年，发行人实际控制人高利擎控制的宁波领英通过招拍挂方式取得位于苏州市相城区黄埭镇住友电装路 31 号地块，宁波领英投资新建厂房并于 2011 年投产，用于机柜、线缆、接插件等综合布线产品的研发、生产和销售；发行人前身苏州朗威电缆有限公司于 2010 年成立后，未实际开展业务经营，发行人通过招拍挂方式取得位于苏州市相城区黄埭镇住友电装路 33 号地块，该地块厂房于 2012 年完工后，发行人前身苏州朗威电缆有限公司更名为苏州朗威电子机械有限公司，并承接宁波领英的机柜相关业务的生产经营，随着发行人机柜业务生产规模不断扩大，住友电装路 33 号地块已无法满足发行人机柜产品的生产和仓储需要，因此发行人长期承租宁波领英部分房屋用于机柜产品的生产和仓储。

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

（2）报告期内宁波领英经营情况及主要财务数据

报告期内，宁波领英除持有发行人股权外，无经营性业务。具体财务数据

如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日/2022 年 1-6 月	2021 年 12 月 31 日/2021 年度	2020 年 12 月 31 日/2020 年度	2019 年 12 月 31 日/2019 年度
总资产	3,721.22	3,721.43	3,723.77	3,758.91
净资产		3,710.27	3,724.79	3,759.67
营业收入	-	-	-	-
净利润	-6.23	-14.57	-34.98	-7.79

注：宁波领英上述财务数据未经审计。

（3）转让时点在关联方账面上的账面价值

根据发行人提供的资料，并经保荐机构和发行人会计师核查，苏（2017）苏州市不动产权第 7002169 号土地使用权及地上房屋建筑物转让时点的账面价值为 2,564.48 万元。

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

（1）资产评估机构对相关建筑物评估的方法和依据

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

本次评估的评估依据如下：

类型	依据
行为依据	苏州朗威电子机械股份有限公司委托资产评估函；评估业务约定书。
法律法规依据	《中华人民共和国公司法》（2005 年中华人民共和国主席令第 42 号）；《企业会计准则》（财会[2006]3 号）；《中华人民共和国增值税暂行条例》（国务院令第 538 号）；《中华人民共和国城市房地产管理法》；原城乡建设环保部颁发的《房屋完损等级评定标准》；中华人民共和国国家标准 GB/T 50291-2015《房地产估价规范》；中华人民共和国国家标准 GB/T 18508-2014《城镇土地估价规程》；其他有关的法律、法规和规章制度。
评估准则依据	《资产评估准则—基本准则》；《资产评估职业道德准则-基本准则》；《资产评估职业道德准则-独立性》；《资产评估准则-评估报告》；《资产评估准则-

类型	依据
	评估程序》;《资产评估准则-工作底稿》;《资产评估准则-业务约定书》;《资产评估准则-不动产》;《资产评估价值类型指导意见》;《注册资产评估师关注评估对象法律权属指导意见》。
产权依据	不动产权证复印件（苏（2017）苏州市不动产权第 7002169 号）；其他有关产权证明。
取价依据	《资产评估常用数据手册》北京科学技术出版社（2016 年）；中国人民银行公布执行的评估基准日存贷款利率，其中：评估基准日所选用的存款利率为年期（含）为 1.75%，贷款利率为六个月至一年期（含）为 4.35%；国家有关部门发布的统计资料和技术标准资料；苏州市房地产市场信息资料；苏州市建设工程造价信息资料；委托评估资产的不动产权证；委托评估的各类资产评估明细表；委托方提供的其他与评估有关的资料；经实地盘点核实后填写的委估资产清单；评估人员收集的各类与评估相关的佐证资料。

本次评估的评估方法如下：

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

经核查，评估基准日 2016 年 12 月 31 日，评估对象账面价值为 2,564.48 万元，评估值为 3,723.94 万元，评估增值 1,159.46 万元，增值率为 45.21%（其中房屋建筑物增值率为 56.10%；土地使用权的增值率为 18.77%）。

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

（2）评估价格与可比市场价格是否存在明显差异

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

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

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

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

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9：

“实际控制人是拥有公司控制权的主体。在确定公司控制权归属时，应当本着实事求是的原则，尊重企业的实际情况，以发行人自身的认定为主，由发行人股东予以确认。保荐人、发行人律师应通过对公司章程、协议或其他安排以及发行人股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及发行人经营管理的实际运作情况的核查对实际控制人认定发表明确意见。

实际控制人的配偶、直系亲属，如其持有公司股份达到 5%以上或者虽未超过 5%但是担任公司董事、高级管理人员并在公司经营决策中发挥重要作用，保荐人、发行人律师应说明上述主体是否为共同实际控制人。

对于作为实际控制人亲属的股东所持的股份，应当比照实际控制人自发行人上市之日起锁定 36 个月。保荐人及发行人律师应重点关注最近三年内公司控制权是否发生变化，存在为满足发行条件而调整实际控制人认定范围嫌疑的，应从严把握，审慎进行核查及信息披露。”

根据《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条“实际控制人没有发生变更”的理解和适用－－证券期货法律适用意见第 1 号》第二条的规定，公司控制权是能够对股东大会的决议产生重大影响或者能够实际支配公司行为的权力，其渊源是对公司的直接或者间接的股权投资关系。因此，认定公司控制权的归属，既需要审查相应的股权投资关系，也需要根据个案的实际情况，综合对发行人股东大会、董事会决议的实质影响、对董事和高级管理人员的提名及任免所起的作用等因素进行分析判断。”

1、公司及公司全体股东确认，公司的实际控制人为高利擎

报告期内，高利擎持有和实际支配公司股份表决权比例始终均高于 50%，且始终担任发行人董事长，负责主持公司日常经营管理的重大事项决策。高利擎已对发行人形成绝对控制，因而将其认定为公司的控股股东、实际控制人具有合理性。根据发行人及其全体股东出具的书面确认文件，自发行人设立至今，发行人的实际控制人一直为高利擎。

2、高利冲为发行人第二大股东、董事，但不对发行人构成控制关系

高利冲直接持有发行人 15.81%的股份，通过宁波领英间接持有发行人 6.18%的股份，即直接和间接持有发行人 21.99%的股份。高利冲未与其他股东签署一致行动协议或者特殊安排，与高利擎能够控制的发行人 72.15%股份所对应的表决权相差较多，故高利冲的持股比例并不影响高利擎对发行人的控制地位。

高利冲自 2010 年 1 月起任朗威有限董事，2015 年 9 月改制后至今担任公司

董事。在担任朗威有限及公司董事期间，除依法行使董事投票权以外，未向董事会就重大决策作出任何提议，在公司董事会、监事会成员的选聘过程中，高利冲未提名过候选人员，对董事会不具有控制力，亦未与其他董事形成一致行动关系；作为朗威有限及公司的股东，亦未向股东会及股东大会就重大决策提议。除担任公司股东及董事外，高利冲未兼任公司其他职务，不参与公司日常生产经营管理，对公司经营管理的实际运作情况影响有限。

综上，高利冲为发行人第二大股东、董事，但不对发行人构成控制关系。

3、高利冲不存在不适宜作为上市公司实际控制人的情形或通过不认定共同实际控制人而规避相关主体之责任和义务的情形

报告期内，高利冲不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪的情形。同时，高利冲已比照实际控制人出具自公司上市之日起锁定 36 个月的股份锁定承诺，“自公司首次公开发行的股票在证券交易所上市之日起 36 个月内，不转让或委托他人管理本人直接或间接持有的公司上市前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。”

综上，公司未将高利冲认定为共同实际控制人，具有合理性。

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

1、说明发行人历史沿革中产生股份代持的具体原因、合理性，未在新三板挂牌期间披露代持情况的原因，是否符合相关规定

（1）发行人历史沿革中产生股份代持的具体原因、合理性

2010 年 1 月，高利擎、黄金娣和高利冲共同出资设立朗威电缆，朗威电缆的注册资本为 3,500 万元，在工商登记中，高利擎出资 2,625 万元，黄金娣出资 700 万元，高利冲出资 175 万元。2010 年 1 月，高利擎、黄金娣和高利冲共同出资设立宁波领英，宁波领英的注册资本为 4,500 万元，在工商登记中，高利擎出资 3,375 万元，黄金娣出资 900 万元，高利冲出资 225 万元。朗威电缆、宁

波领英设立时，鉴于家庭内部的股权安排（高利冲夫妇就家庭财产作出的财务考虑），黄金娣出资对应的朗威电缆 700 万元股权，对应的宁波领英 900 万元股权系代高利冲持有。

自朗威有限、宁波领英设立日至本回复出具日，高利冲均具有完全民事行为能力和民事权利能力；不具有法律、法规和规范性文件所列禁止从事营利活动的职务或身份；不存在相关法律、法规和规范性文件规定的不得持有公司股份的情形，具备于朗威有限、宁波领英设立初期即可直接持有股权的股东资格。高利冲不存在通过股份代持规避相关法律法规规定的不适宜持股的情况。

（2）未在新三板挂牌期间披露代持情况的原因，是否符合相关规定

发行人未披露股东宁波领英存在股权代持事宜主要系因宁波领英为间接股东，公司对信息披露要求的理解存在一定不足，因此发行人未在新三板挂牌期间进行披露。

发行人未披露历史股东股权代持事宜主要系因公司在新三板挂牌之前已将代持行为还原，公司对信息披露要求的理解存在一定不足，对发行人历史沿革的相关事项披露较为简化。

发行人在新三板挂牌期间未披露股权代持行为，不符合《非上市公众公司监督管理办法（2013 修订）》第二十条和《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第 1.5 条关于信息披露要求。但综合考虑以下情况，不会对本次发行上市构成实质性障碍：

1）发行人已经于 2015 年 6 月对历史股东的代持行为进行还原，且于 2018 年 8 月主动终止挂牌， 2019 年 4 月现有股东宁波领英的股权代持得到还原，代持及清理过程清晰，期间未产生任何股权纠纷及其他严重损害公司及股东合法权益的情况。

2）《中华人民共和国行政处罚法》（2017）第 29 条规定：违法行为在两年内未被发现的，不再给予行政处罚。法律另有规定的除外。前款规定的期限，从违法行为发生之日起计算；违法行为有连续或者继续状态的，从行为终了之日起计算。

上述代持行为最早发生于 2010 年 1 月，发行人于 2018 年 8 月从新三板摘牌，最后一笔代持股权的解除时间为 2019 年 4 月。不论从发行人新三板摘牌之日起算，还是从代持最终解除时点 2019 年 4 月起算，均已超过行政处罚的两年时效，根据适用的《中华人民共和国行政处罚法》（2017）的规定应当不再给予行政处罚。

经查询中国证监会及股转公司网站，截至本回复出具日，发行人未因新三板挂牌期间的信息披露等违规行为被中国证监会、股转公司予以行政处罚。截至本回复出具日，发行人及其相关人员均不存在因上述代持行为被股转公司采取监管措施或纪律处分的情形，亦不存在被中国证监会及其派出机构采取监管措施、给予行政处罚及立案调查事项的情形；发行人未收到股东和历史股东因上述代持行为而主张权利的请求；发行人不存在通过不履行信息披露义务损害公司及股东权益的情形。

综上，保荐机构和发行人律师认为：代持行为已彻底解除且未产生任何股权纠纷及其他严重损害公司及股东合法权益的情况，未在新三板挂牌期间披露代持情况情节轻微，未造成不良后果，且发行人已于 2018 年 8 月在新三板摘牌，发行人及实际控制人不存在因信息披露违规事项面临被追溯处罚的风险，不会对本次发行上市构成实质性障碍。

2、结合出资、分红、代持还原等资金流水记录说明前述代持及还原的真实性，代持是否真实、有效解除。

1）发行人的股权代持

2010 年 1 月，朗威电缆设立时，高利冲将首期出资 210 万元银行转存给黄金娣，黄金娣将该笔 210 万元出资于 2010 年 1 月 15 日汇入朗威电缆帐户；2012 年 2 月，高利冲将朗威电缆第二期出资 490 万元银行转存给黄金娣，黄金娣将该笔 490 万元出资于 2012 年 2 月 27 日汇入朗威电缆帐户。

2015 年 6 月，代持人黄金娣根据被代持人高利冲的指示，将其持有的朗威有限 16.00%的股权即 560 万元出资额转回给高利冲，将其持有的朗威有限 3.00%的股权即 105 万元出资额转让给高建强，将其持有的朗威有限 1.00%的股

权即 35 万元出资额转让给沈美娟。上述股权转让款分别为 944 万元、177 万元、59 万元，股权转让价格均为 1.69 元/注册资本。在本次股权转让中，代持人黄金娣于 2015 年 6 月 29 日将上述股权转让款中的 700 万元汇入高利冲账户；于 2015 年 9 月 23 日根据被代持人高利冲的指示将上述股权转让款中的 480 万元汇入高利擎账户，之后高利擎又将上述款项汇入高利冲账户。本次股权转让实质为朗威有限股权代持的还原及激励公司的高管团队。本次股权转让完成后，代持人黄金娣与被代持人高利冲之间的股权代持关系终止，双方就上述股权代持关系的形成、解除不存在纠纷及潜在纠纷。

2）宁波领英的股权代持

2010 年 1 月，宁波领英设立时，高利冲将首期出资 270 万元以银行转存形式交给黄金娣，黄金娣将该笔 270 万元出资于 2009 年 12 月 14 日汇入宁波领英帐户；2011 年 8 月，高利冲将二期出资 630 万元以银行转存形式交给黄金娣，黄金娣将该笔 630 万元出资于 2011 年 8 月 29 日汇入宁波领英帐户。

2019 年 2 月 1 日，宁波领英召开股东会并作出决议，同意注册资本由 4,500 万元减资到 3,100 万元，高利擎、黄金娣、高利冲等比例减资。黄金娣减资 280 万元，宁波领英于 2019 年 2 月 1 日退还黄金娣投资款，黄金娣于 2019 年 2 月 1 日将上述减资款汇入高利冲账户。

2019 年 3 月 25 日，为解除代持关系，宁波领英召开股东会并作出决议，同意黄金娣将其持有的宁波领英 20.00%（620 万元出资额）股份以 1 元/出资额转让给高利冲进行代持还原。在本次股权转让中，代持人黄金娣于 2019 年 3 月 27 日取得高利冲汇入的股权转让款，同日将上述股权转让款汇入高利擎账户，高利擎后又转回高利冲账户。本次股权转让实质为宁波领英股权代持的还原。本次股权转让完成后，代持人黄金娣与被代持人高利冲之间的股权代持关系终止，双方就上述股权代持关系的形成及解除不存在纠纷及潜在纠纷。

综上所述，前述代持及还原事宜已经相关方确认，且相关资金支付情况与相关方确认的代持情况能够相互印证。前述代持及还原情况的认定依据充分，代持及还原系当事人协商一致的结果，系其真实意思表示，相关当事人对代持关系均不存在争议，未违反当时有效的法律、法规或规范性文件的规定。截至

2019 年 4 月，发行人股东的历史股权代持情形已有效清理，代持关系已真实、有效解除。

二、保荐人、发行人律师、申报会计师核查情况

（一）核查程序

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

（2）查阅发行人成立以来的全部工商档案；

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

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

（5）查阅瑞华专审字[2015]31180014 号《审计报告》；

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

（7）取得发行人及其实际控制人出具的书面确认文件；

（8）查阅发行人在新三板挂牌、摘牌时全国股转公司核发的相关函件；

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

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

（11）发行人挂牌期间的股东出具的确认函；

（12）查阅工商、税务等有关政府部门出具的关于发行人无违规证明文件；

（13）登录中国证监会证券期货市场失信记录查询平台、全国中小企业股份转让系统官方网站查询发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在因违反法律法规受到行政处罚或被采取监管措施的情况；

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

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

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

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

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

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、本次股权转让主要系高利冲与其母亲的股权代持还原及更好地激励公司的经营团队，进一步优化公司股权结构，本次股权转让具有合理性；本次股权转让参照转让时点经审计净资产为定价依据，定价公允；转让方已就本次股权转让缴纳了个人所得税，发行人本次股权转让不存在纠纷或者潜在纠纷。

2、发行人在新三板挂牌期间存在未披露股权代持的信息披露差异，存在信息披露不规范的情况。除上述未按照信息披露义务规则要求履行信息披露义务外，发行人挂牌期间在信息披露方面不存在其他违规之处，亦不存在因挂牌期

间的信息披露违规受到股转公司的自律监管措施、纪律处分或中国证监会的行政处罚、行政监管措施的情形；上述未按照规则披露股权代持事宜的行为，已取得相关股东的确认，未对股东造成实质不利损害，各方未因此产生争议和纠纷，不会对本次申请上市构成重大不利影响。发行人在挂牌期间履行的程序、董事会或股东大会决策等方面不存在违规情形。

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

4、公司未将高利冲认定为共同实际控制人的主要原因系：（1）公司及公司全体股东确认，公司的实际控制人为高利擎；（2）除担任发行人董事外，高利冲对发行人股东大会、董事会、监事会以及对董事和高级管理人员的提名及任免无实质性影响，对公司经营管理的实际运作情况影响有限；（3）高利冲不存在不适宜作为上市公司实际控制人的情形或通过不认定共同实际控制人而规避相关主体之责任和义务的情形。该等原因符合《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条“实际控制人没有发生变更”的理解和适用——证券期货法律适用意见第 1 号》（证监法律字[2007]15 号）及《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 9 的相关规定，具有合理性。

5、公司历史沿革中产生的股份代持主要系股东家庭内部的股权安排，发行人未披露股权代持事宜主要系因公司在新三板挂牌期间对信息披露要求的理解存在一定不足；发行人及其相关人员均不存在因上述代持行为被股转公司采取监管措施或纪律处分的情形，亦不存在被中国证监会及其派出机构采取监管措施、给予行政处罚及立案调查事项的情形；发行人股东的历史股权代持情形已有效清理，代持关系已真实、有效解除。

经核查，保荐机构、发行人会计师认为：

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

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

问题 2：关于子公司

申请文件显示：

（1）发行人共有 6 家境内全资子公司，5 家境外全资子公司，报告期内注销 3 家全资子公司。

（2）发行人在投资设立美国戴维斯、香港鲨克瑞克、朗威欧洲和澳大利亚鲨克瑞克时，未向办理相关备案手续。

请发行人：

（1）以表格形式说明发行人全资子公司在发行人体系中的地位和作用，与发行人主营业务的关系，发行人子公司较多，但盈利能力均不理想的原因；结合境外子公司所在地的税收相关法律法规、子公司税率情况，说明发行人是否存在定价转移。

（2）说明发行人投资设立境外子公司在对外投资、外汇管理等方面的合法合规性，该等子公司生产经营是否存在违反当地法律法规的情形。

（3）说明发行人设立美国戴维斯、香港鲨克瑞克、朗威欧洲和澳大利亚鲨克瑞克未办理相关备案手续的法律责任，是否构成重大违法违规行为；发行人是否存在其他境外投资未履行审批、备案事项。

（4）说明注销子公司存续期间是否存在违法违规行为，相关资产、人员、债务处理是否合法合规。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）以表格形式说明发行人全资子公司在发行人体系中的地位和作用，与发行人主营业务的关系，发行人子公司较多，但盈利能力均不理想的原因；结合境外子公司所在地的税收相关法律法规、子公司税率情况，说明发行人是否存在定价转移

1、发行人全资子公司在发行人体系中的地位和作用、与发行人主营业务关系，发行人子公司较多，但盈利能力均不理想的原因

（1）发行人全资子公司在发行人体系中的地位和作用、与发行人主营业务关系情况如下：

分类	公司名称	主营产品类别	在发行人体系中的地位和作用、与发行人主营业务的关系
机柜业务	宁波美资鲨鱼	数据中心机柜、综合布线产品-布线机柜	负责公司机柜产品的生产、销售，为发行人主营业务组成部分。
综合布线业务	宁波多普勒	综合布线产品-连接产品	负责公司连接产品综合布线产品的研发、生产、销售，为发行人主营业务组成部分。
	宁波费曼	综合布线产品-数据电缆	负责公司数据电缆产品的研发、生产、销售（承接已注销子公司苏州费曼相关业务），为发行人主营业务组成部分。
销售平台	宁波兰贝	综合布线产品销售	负责公司自有品牌综合布线产品的市场开拓和销售工作，为发行人主营业务组成部分。
	兰贝国际		
	澳大利亚鲨克瑞克	数据中心机柜、综合布线产品销售	负责公司澳大利亚市场开拓，为发行人主营业务组成部分。
	美国戴维斯、美国鲨克瑞克		负责公司美国市场开拓，为发行人主营业务组成部分。
	欧洲朗威		负责公司德国市场开拓，为发行人主营业务组成部分。
	西班牙兰贝		负责公司西班牙市场开拓，为发行人主营业务组成部分。
其他	宁波朗威	房屋租赁	目前主要业务为房屋租赁

（2）发行人子公司较多，但盈利能力均不理想的原因

单位：万元

序号	公司名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		盈利能力不理想的原因
		营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润	
1	宁波多普勒	3,222.67	379.00	8,387.12	1,302.89	6,470.45	876.52	盈利能力较强
2	宁波朗威	960.35	131.86	1,993.71	180.73	1,434.31	12.33	主要以租赁收入为主
3	兰贝国际	4,578.66	95.82	10,509.89	238.47	1,142.24	143.57	经销“兰贝”产品，盈利较为稳定
4	宁波兰贝	4.65	-11.86	112.52	-10.01	8,466.80	305.63	因公司业务整合，宁波兰贝于 2020 年末将业务转移到兰贝国际，现仅作为自有“兰贝”品牌综合布线产品的招标、投标平台，收入规模较小，尚未覆盖公司人员成本及费用，故盈利能力不理想。
5	宁波美资鲨鱼	1,280.48	-154.71	4,581.89	-154.56	3,700.00	-38.76	宁波美资鲨鱼系公司自有“鲨鱼”品牌机柜产品的生产、销售平台。目前“鲨鱼品牌”未形成规模化销售，故盈利能力不理想。
6	宁波费曼	19,206.32	522.22	28,500.94	-522.24	15,866.02	-625.06	宁波费曼主要从事公司综合布线产品中数据电缆的研发、生产、销售。鉴于宁波费曼报告期内房建项目相继转固，固定资产折旧摊销影响数上升，同时 2020 年度铜价持续上涨，导致宁波费曼原料成本提高。

序号	公司名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		盈利能力不理想的原因
		营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润	
7	澳大利亚鲨克瑞克	1,762.03	46.84	2,648.29	170.14	1,681.99	56.04	盈利能力逐步改善
8	美国戴维斯	285.37	-52.21	585.88	-42.77	456.53	-117.38	美国戴维斯为属地业务推广平台，从事业务拓展、客户维护工作，目前业务规模较小，尚未覆盖公司人员成本及费用，故盈利能力不理想。
9	欧洲朗威	994.88	-25.09	1,171.40	92.94	756.36	-101.06	欧洲朗威为属地业务推广平台，从事业务拓展、客户维护工作，目前业务规模较小，故盈利能力不理想。
10	美国鲨克瑞克	14.12	2.30	3.21	-3.64	7.78	-1.64	美国鲨克瑞克为属地业务推广平台，从事业务拓展、客户维护工作，目前业务规模较小，尚未覆盖公司人员成本及费用，故盈利能力不理想。
11	西班牙兰贝	-	8.24	25.94	22.84	16.54	-14.49	西班牙兰贝为属地业务推广平台，从事业务拓展、客户维护及售后服务工作，目前业务规模较小，故盈利能力不理想。 西班牙兰贝已于 2022 年 1 月解散。

2、结合境外子公司所在地的税收相关法律法规、子公司税率情况，说明发行人是否存在定价转移。

（1）内部交易的具体情况

报告期内，发行人合并报表范围内的交易情况如下：

单位：万元

销售方/服务提供方	采购方	交易内容	2022 年 1-6 月交易金额	2021 年度交易金额	2020 年度交易金额	2019 年度交易金额
朗威股份	澳大利亚鲨克瑞克	数据中心机柜、综合布线产品	266.03	670.57	414.16	415.34
	欧洲朗威		50.26	31.07	42.13	72.31
	美国戴维斯		42.97	322.80	212.69	969.59
	宁波多普勒		-	-	-	5.80
	兰贝国际		6.43	94.13	3.86	-
	宁波兰贝		3.14	-	38.88	246.29
	宁波美资鲨鱼		0.63	917.68	-	5.48
宁波费曼	澳大利亚鲨克瑞克	综合布线产品-数据电缆	1,215.33	930.13	541.73	436.31
	欧洲朗威		699.13	498.62	458.01	625.57
	宁波多普勒		1.37	6.83	0.95	-
	兰贝国际		2,628.20	5,311.14	581.64	-
	宁波兰贝		-	44.80	3,661.93	4,917.60
	宁波美资鲨鱼		-	5.44	-	-
	朗威股份		7.27	27.49	36.94	-
宁波兰贝	澳大利亚鲨克瑞克	数据中心机柜、综合布线产品、服务费	-	-	-	55.27
	宁波多普勒		-	-	1.09	0.60
	兰贝国际		-	9.08	412.17	-
	宁波朗威		-	-	-	1.20
宁波多普勒	澳大利亚鲨克瑞克	综合布线产品-其他连接产品	118.39	110.07	107.42	48.16
	欧洲朗威		51.76	166.84	40.42	91.27

销售方/服务提供方	采购方	交易内容	2022 年 1-6 月交易金额	2021 年度交易金额	2020 年度交易金额	2019 年度交易金额
	宁波费曼		-	0.96	3.11	0.25
	兰贝国际		371.26	834.61	224.54	-
	宁波兰贝		-	4.90	604.61	862.57
	宁波美资鲨鱼		30.56	56.51	73.85	79.59
	朗威股份		197.73	678.70	477.98	374.97
宁波美资鲨鱼	欧洲朗威	数据中心机柜、综合布线产品	-	-	-	15.56
	宁波多普勒		8.01	39.84	33.39	21.30
	兰贝国际		876.01	2,381.86	371.98	-
	宁波兰贝		-	4.17	1,778.04	2,629.52
	朗威股份		62.61	252.59	566.40	180.46
兰贝国际	澳大利亚鲨克瑞克	数据中心机柜、综合布线产品	-	7.97	5.68	-
	宁波多普勒		0.12	-	0.29	-
	宁波兰贝		-	22.54	-	-
	宁波美资鲨鱼		-	15.90		
美国戴维斯	美国鲨克瑞克	数据中心机柜	9.54	2.19	-	-
欧洲朗威	朗威股份	服务费	0.26	-	-	4.77
	宁波费曼		91.14	250.85	86.23	77.56
	宁波多普勒		14.40	75.05	76.39	22.25
西班牙兰贝	欧洲朗威	服务费	-	25.94	16.54	64.89
合计			6,752.54	**13,801.27**	**10,873.04**	**1,224.46**

（2）母子公司企业所得税税率情况

发行人及其子公司在报告期内的主要所得税税率如下：

纳税主体	报告期内税率				备注
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	
朗威股份	15%	15%	15%	15%	-
宁波费曼	25%	25%	25%	25%	-
宁波兰贝	[注 1]			25%	
宁波多普勒	15%	15%	15%	15%	-
宁波美资鲨鱼	25%	25%	25%	25%	-
宁波朗威	25%	25%	25%	25%	-
兰贝国际	[注 1]			/	-
香港鲨克瑞克	/	/	/	/	于 2019 年 8 月解散
美国戴维斯	[注 2]				-
美国鲨克瑞克	[注 2]				-
澳大利亚鲨克瑞克	25%	26%	27.5%	27.5%	-
欧洲朗威	28%	28%	28%	28%	-
西班牙兰贝	25%	25%	25%	25%	于 2022 年 1 月解散

注：1、公司子公司兰贝国际、宁波兰贝于 2020 年度享受小微企业普惠性税收减免政策（财税〔2019〕13 号）：对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税；对年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 50%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税。2021 年享受小微企业普惠性税收减免政策（财政部税务总局公告 2021 年第 12 号）：对小型微利企业年应纳税所得额不超过 100 万元的部分，在《财政部 税务总局关于实施小微企业普惠性税收减免政策的通知》（财税〔2019〕13 号）第二条规定的优惠政策基础上，再减半征收企业所得税，执行期限为 2021 年 1 月 1 日至 2022 年 12 月 31 日，2022 年享受小微企业普惠性税收减免政策（财政部税务总局公告 2022 年第 13 号）：对小型微利企业年应纳税所得额超过 100 万元但不超过 300 万元的部分，减按 25%计入应纳税所得额，按 20%的税率缴纳企业所得税，执行期限为 2022 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日。

2、美国戴维斯、美国鲨克瑞克登记设立地位于美国伊利诺伊州，需要同时缴纳联邦所得税及州所得税。报告期内联邦所得税税率为 21%，州所得税率为 6.13%至 9.50%。

（3）发行人是否存在定价转移

报告期内，发行人合并报表范围内的交易按照销售、提供服务主体及采购、接受服务主体的税率可以分为以下三类：1）购销、提供服务无税率差；2）低税率主体向高税率主体销售、提供服务；3）高税率主体向低税率主体销售、提供服务。利用合并范围内相关主体的税收优惠规避税收缴纳义务的前提是合并范围内相关主体适用不同的企业所得税税率，实施大量的关联交易将利

润从高税率主体转移至低税率主体。报告期内，发行人合并报表范围内高税率主体向低税率主体销售、提供服务的具体情况如下：

单位：万元

销售、提供服务主体税率	采购、接受服务主体税率	主要交易类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
20%	15%	产品	0.12	-	1.38	-
25%	15%	产品	79.26	326.75	637.67	202.35
25%	20%	产品	3,504.21	7,741.97	6,393.57	-
28%	25%	服务费	91.14	250.85	86.23	77.56
28%	15%	服务费	14.66	75.05	76.39	27.02
高税率主体向低税率主体销售、提供服务小计			**3,689.39**	**8,394.62**	**7,195.24**	**306.93**

报告期内，发行人高税率主体向低税率主体的销售、服务，主要为：1）欧洲朗威作为属地业务推广平台，对为朗威股份及部分境内子公司拓展部分境外业务收取服务费；2）宁波费曼向发行人及部分境内子公司销售数据电缆产品；3）宁波美资鲨鱼向朗威股份及境内部分子公司销售布线机柜、机柜组件产品。具体情况如下：

1）欧洲朗威向发行人及境内子公司提供服务

报告期内，欧洲朗威主要负责公司德国市场的数据中心机柜和综合布线类产品的销售及配套服务，欧洲朗威在拓展自身业务的同时，为发行人及发行人子公司宁波费曼、宁波多普勒提供境外市场推广服务。

欧洲朗威对发行人及其他子公司提供境外市场推广服务主要是基于自身的职能定位和区位优势，不以盈利为目的，因此相关推广服务费的确定依据以覆盖成本为主，定价具有合理性，不存在利用内部交易不公允定价而转移税负的情形。

2）宁波费曼向发行人及部分境内子公司销售数据电缆产品

报告期内，宁波费曼主要从事数据电缆产品的生产、销售，宁波费曼在对

外销售数据电缆产品的同时承担发行人及其他子公司数据电缆相关产品的生产职能。报告期内，宁波费曼向发行人及其他子公司销售数据电缆产品的交易价格按可比非受控价格法（即以非关联方之间进行的与关联交易相同或类似业务活动所收取的价格定价）确定。

宁波费曼向发行人其他子公司销售数据电缆产品的毛利率与宁波费曼销售同类产品整体毛利率的比较情况如下：

销售方	采购方	产品毛利率			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宁波费曼	兰贝国际	9.37%	8.60%	9.71%	-
	宁波兰贝	-	6.54%	11.20%	-
同类产品整体综合毛利率		**8.32**	**6.20%**	**5.50%**	**-**

注：1、2019 年，宁波兰贝企业所得税税率为 25%，与宁波费曼企业所得税税率相同，宁波兰贝于 2020 年度开始享受小微企业普惠性税收减免政策（财税〔2019〕13 号）并执行 20%税率，因此仅比较宁波费曼与宁波兰贝 2020 年度和 2021 年度交易情况；

2、因报告期内宁波费曼与发行人、宁波多普勒交易金额较小，未对其交易情况进行比较。

报告期内，宁波费曼向发行人其他子公司的内部销售主要为数据电缆产品，宁波费曼向发行人其他子公司销售该等产品的毛利率不存在显著低于宁波费曼销售该等产品的整体毛利率水平，不存在利用内部交易不公允定价而转移税负的情形。2020 年度，宁波费曼向兰贝国际和宁波兰贝销售的数据电缆产品毛利率略高于宁波费曼销售的同类产品整体毛利率，主要原因系：2020 年度，为提高数据电缆产能利用率，宁波费曼在争取部分大客户订单时给予了一定价格优惠，同时由于大客户销售订单金额较大，执行周期较长，在原材料价格上涨较快的情况下，导致宁波费曼数据电缆产品毛利率有所下降；宁波费曼与宁波兰贝和兰贝国际签订的销售订单执行周期相对较短，同时，宁波费曼与宁波兰贝和兰贝国际约定了调价机制，在每年第四季度根据当年原材料价格上涨幅度适当提价，并按照全年销售开票金额于第四季度统一结算，因此，宁波费曼向兰贝国际和宁波兰贝销售的数据电缆产品毛利率略高于整体毛利率。

3）宁波美资鲨鱼向发行人及部分境内子公司销售机柜产品

报告期内，宁波美资鲨鱼主要从事数据中心机柜、布线机柜等产品的的生

产、销售，宁波美资鲨鱼在对外销售数据中心机柜、布线机柜产品的同时承担发行人及其他子公司相关产品的生产职能。报告期内，宁波美资鲨鱼向发行人及其他子公司销售数据中心机柜、布线机柜产品的交易价格按可比非受控价格法（即以非关联方之间进行的与关联交易相同或类似业务活动所收取的价格定价）确定。

宁波美资鲨鱼向发行人及其他子公司销售服务器机柜、机柜组件产品的毛利率与宁波美资鲨鱼销售同类产品整体毛利率的比较情况如下：

销售方	采购方	交易内容	产品毛利率			
			2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宁波美资鲨鱼	宁波兰贝	服务器机柜	-	20.05%	17.56%	-
	同类产品整体综合毛利率		**17.36%**	**16.96%**	**14.62%**	**-**
	兰贝国际	机柜组件	17.34%	24.50%	16.72%	-
	宁波兰贝		-	24.00%	21.30%	-
	发行人		8.13%	14.83%	16.30%	4.14%
	同类产品整体综合毛利率		**17.13%**	**12.76%**	**20.14%**	**8.18%**

注：1、2019 年，宁波兰贝企业所得税税率为 25%，与宁波美资鲨鱼企业所得税税率相同，宁波兰贝于 2020 年度开始享受小微企业普惠性税收减免政策（财税〔2019〕13 号）并执行 20%税率，因此仅比较宁波美资鲨鱼与其 2020 年度和 2021 年度交易情况；

2、因报告期内宁波美资鲨鱼与宁波多普勒交易金额较小，未对其交易情况进行比较。

报告期内，宁波美资鲨鱼向发行人及其他子公司的内部销售主要为服务器机柜、机柜组件和布线机柜产品，宁波美资鲨鱼向发行人及其他子公司销售该等产品的毛利率不存在显著低于宁波美资鲨鱼销售该等产品的整体毛利率水平，不存在利用内部交易不公允定价而转移税负的情形。

报告期内，宁波美资鲨鱼向发行人销售的机柜组件产品毛利率与宁波美资鲨鱼销售的同类产品毛利率存在一定差异，主要原因系：1）宁波美资鲨鱼于 2019 年 1 月开始租赁发行人子公司宁波朗威的厂房用于扩大生产规模，发行人向宁波美资鲨鱼采购机柜组件产品主要集中在 2019 年上半年，当时宁波美资鲨鱼的产能尚未完全释放，摊销折旧及人员费用等刚性支出较大，导致 2019 年上半年产品毛利率较低；2）2020 年度，宁波美资鲨鱼向发行人销售的主要产品为 T-block 相关机柜组件，除向发行人销售该等产品外，当年度宁波美资鲨鱼未

向其他公司销售该类型号的机柜组件产品，该等产品属于当年新增产品，且生产批次较少，初期生产工艺尚不成熟，导致产品成本偏高，毛利率较低；3）2021 年度，宁波美资鲨鱼向发行人及其子公司销售的机柜组件产品毛利率高于宁波美资鲨鱼销售该等产品的整体毛利率水平；4）2022 年 1-6 月，宁波美资鲨鱼销售给发行人的机柜组件产品毛利率低于同类产品整体毛利率，主要原因系宁波美资鲨鱼销售给发行人的主要是固定板相关机柜组件，相关产品毛利率与宁波美资鲨鱼销售给其他合并范围子公司或无关联第三方客户的毛利率接近。

报告期内发行人各公司已按当地主管税务机关要求报送转移定价相关资料，发行人各公司之间内部转移定价不存在显失公允的情形，符合税收法律、法规要求，不存在利用税率差别、内部转移定价进行税收筹划规避税费等情况。

同时，朗威股份及其子公司报告期内遵守国家及地方税收法律、法规、规章和规范性文件的规定，并根据适用的税种、税率申报和缴纳税金，不存在重大税务违法违规行为。故公司不存在利用合并范围内相关主体的税收优惠规避税收缴纳的情形，不存在因定价转移而导致的税务风险。

此外，发行人实际控制人承诺，若朗威股份及其子公司存在补缴税款义务，且主管税务机关要求缴纳时，实际控制人将及时实际承担上述全部补缴义务，并支付由此引起的全部滞纳金或罚款。

综上，报告期内发行人各公司已按当地主管税务机关要求报送转移定价相关资料，发行人各公司之间内部定价不存在显失公允的情形，符合税收法律、法规要求，不存在利用税率差别、内部转移定价进行税收筹划规避税费等情况，报告期内发行人各公司之间的关联交易不存在受到注册地税务主管机关的税务审计或调查的情形，不存在因违反税务相关法律、法规而受到行政处罚的情形。

（二）说明发行人投资设立境外子公司在对外投资、外汇管理等方面的合法合规性，该等子公司生产经营是否存在违反当地法律法规的情形。

1、说明发行人投资设立境外子公司在对外投资、外汇管理等方面的合法

合规性

发行人投资设立境外子公司履行的发改委、商务部备案等情况如下：

序号	境外子公司名称	持股情况	投资时间	发改委备案	商务部备案	外汇业务登记
1	美国戴维斯	发行人持股 100%	2017 年 6 月	未履行	已履行，目前发行人持有江苏省商务厅核发的编号为“境外投资证第 N3200201700214 号”的《企业境外投资证书》	已就出资事项办理外汇登记手续，并取得《业务登记凭证》
2	朗威欧洲	发行人持股 100%	2017 年 11 月	未履行	已履行，目前发行人持有江苏省商务厅核发的编号为“境外投资证第 N3200201700486 号”的《企业境外投资证书》	已就出资事项办理外汇登记手续，并取得《业务登记凭证》
3	澳大利亚鲨克瑞克	发行人持股 100%	2017 年 5 月	未履行	已履行，目前发行人持有江苏省商务厅核发的编号为“境外投资证第 N3200201900232 号”的《企业境外投资证书》	已就出资事项办理外汇登记手续，并取得《业务登记凭证》
4	香港鲨克瑞克[注]	发行人持股 100%	2016 年 11 月	未履行	已履行，目前发行人持有江苏省商务厅核发的编号为“境外投资证第 N3200201601422 号”的《企业境外投资证书》	未对外出资，不涉及外汇业务登记
5	美国鲨克瑞克	美国戴维斯持股 100%	2018 年 10 月	境外再投资，无需履行	已履行，目前发行人持有苏州市商务局、苏州市相城区商务局核准的编号为“201873658”的《境外中资企业再投资报告表》	境外再投资，无需进行外汇业务登记
6	西班牙兰贝[注]	朗威欧洲持股 100%	2018 年 1 月	境外再投资，无需履行	已履行，目前发行人持有苏州市商务局、苏州市相城区商务局核准的编号为“201873657”的《境外中资企业再投资报告表》	境外再投资，无需进行外汇业务登记

注：1）香港鲨克瑞克于 2016 年 11 月设立，于 2019 年 8 月撤销解散，存续期间无经营活动；

2）西班牙兰贝于 2018 年 1 月设立，于 2022 年 1 月解散。

经核查，朗威股份在投资境外子公司的过程中，存在未履行发改委备案手续的情形，具体如下：

（1）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。根据当时适用的《境外投资项目核准和备案管理办法》（国家发展和改革委员会令第 9 号）的规定，地方企业实施的中方投资额 3 亿美元以下境外投资项目，应向各省级政府投资主管部门备

案，未备案的项目将被面临停止项目实施并被追究相关责任的法律风险。

（2）朗威股份第二届董事会第四次会议决议向澳大利亚鲨克瑞克增资 40 万澳元，朗威股份此次追加投资未向苏州市发改委履行备案手续。

2、发行人境外子公司生产经营是否存在违反当地法律法规的情形

（1）美国戴维斯

根据美国律师于 2022 年 9 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）朗威欧洲

根据德国律师于 2022 年 7 月出具的《法律意见书》，朗威欧洲的程序、资格、条件和设立方式均符合当地法律法规的要求。朗威欧洲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。不存在重大非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 6 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 9 日出具的《法律意见书》，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。

（5）美国鲨克瑞克

根据美国律师于 2022 年 7 月出具的《法律意见书》，美国鲨克瑞克系经有效成立且有效存续；自成立以来，美国鲨克瑞克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。

（6）西班牙兰贝

根据西班牙律师于 2022 年 3 月 21 日出具的《法律意见书》，对西班牙兰贝而言，其程序、资格、条件和设立方式均符合当地法律法规的要求。西班牙兰贝自成立至撤销并解散之日期间严格遵守法律法规，并依法进行有效、可持续和独立的经营。在任何政府公共记录中不存在重大非法行为和政府行政处罚。

综上，发行人境外子公司生产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。

（三）说明发行人设立美国戴维斯、香港鲨克瑞克、朗威欧洲和澳大利亚鲨克瑞克未办理相关备案手续的法律责任，是否构成重大违法违规行为；发行人是否存在其他境外投资未履行审批、备案事项。

1、发行人设立美国戴维斯、香港鲨克瑞克、朗威欧洲和澳大利亚鲨克瑞克未办理发改委备案手续的法律责任

境外投资未办理相关备案手续的法律责任的相关规定具体如下：

规定名称	法律效力	相关条款或主要内容
《境外投资项目核准和备案管理办法》（国家发展和改革委员会令第 9 号）	2014.5.8 起生效，2018.3.1 失效	对于按照本办法规定投资主体应申请办理核准或备案但未依法取得核准文件或备案通知书而擅自实施的项目，以及未按照核准文件或备案通知书内容实施的项目，一经发现，国家发展改革委将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和行政责任。
《企业境外投资管理办法》（国家发展和改革委员会令第 11 号）	2018.3.1 起生效，现行有效	属于核准、备案管理范围的项目，投资主体有下列行为之一的，由核准、备案机关责令投资主体中止或停止实施该项目并限期改正，对投资主体及有关责任人处以警告；构成犯罪的，依法追究刑事责任： （一）未取得核准文件或备案通知书而擅自实施的；

规定名称	法律效力	相关条款或主要内容
		（二）应当履行核准、备案变更手续，但未经核准、备案机关同意而擅自实施变更的。

根据上述规定，公司上述程序瑕疵事项存在被发改委部门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和行政责任的风险。

2、是否构成重大违法违规行为

发行人设立美国戴维斯、香港鲨克瑞克、朗威欧洲和澳大利亚鲨克瑞克未办理发改委备案手续不属于重大违法违规行为，具体原因如下：

（1）当时生效的《境外投资项目核准和备案管理办法》未明确认定该行为属于情节严重。

（2）发行人境外投资项目未被要求停止项目实施或处罚

为解决上述发改委备案不及时的问题，发行人曾向苏州市发改委咨询补办相关备案手续事项，但因苏州市发改委仅进行事前备案，无相关事后补办法定程序，未能实现补办；香港鲨克瑞克由于已清算解散，无法补办相关境外投资备案手续。针对上述发改委备案不及时的问题，保荐机构和发行人律师前往苏州当地主管部门进行走访，其工作人员答复对之前境外投资项目未履行发改备案程序的目前不予补办。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。

经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及信用中国官网等公开网络信息，截至本回复出具之日，发行人未因境外投资项目未办理发改部门境外投资相关核准或备案手续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。

（3）发行人设立美国戴维斯、香港鲨克瑞克、朗威欧洲和澳大利亚鲨克瑞克未办理发改委备案手续相关事项不属于导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等并被处以罚款等处罚的情形。

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不利影响。发行人实际控制人高利擎承诺，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。

综上，发行人投资设立美国戴维斯、香港鲨克瑞克、朗威欧洲和澳大利亚鲨克瑞克未履行发改委备案手续，不符合当时有效的《境外投资项目核准和备案管理办法》的规定，但鉴于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，相关规定亦未认定该行为属于情节严重，因此该等违规行为不构成重大违法行为。

3、发行人不存在其他境外投资未履行审批、备案事项

发行人境外投资履行审批、备案事项详见本题“（二）说明发行人投资设立境外子公司在对外投资、外汇管理等方面的合法合规性，该等子公司生产经营是否存在违反当地法律法规的情形”。除此以外，发行人不存在其他境外投资未履行审批、备案事项。

（四）说明注销子公司存续期间是否存在违法违规行为，相关资产、人员、债务处理是否合法合规。

1、苏州领旭

（1）注销的子公司存续期间是否存在违法违规行为

根据苏州领旭的主管工商、税务部门等出具的证明及保荐机构和发行人律师在中国裁判文书网（http://wenshu.court.gov.cn）、中国执行信息公开网（http://zxgk.court.gov.cn）等公示系统的查询，苏州领旭在存续期间不存在重大违法违规行为。

（2）关于相关资产、人员、债务的处置

苏州领旭注销前，将相关业务、资产转移到公司全资子公司宁波兰贝，部分员工与朗威股份签署劳动合同，部分员工自谋职业，宁波兰贝以账面净值为定价原则收购了苏州领旭的存货、固定资产，其后苏州领旭依法清算、注销，注销时无负债。

2、苏州费曼

（1）注销的子公司存续期间是否存在违法违规行为

根据苏州费曼的主管工商、税务部门等出具的证明及保荐机构和发行人律师在中国裁判文书网（http://wenshu.court.gov.cn）、中国执行信息公开网（http://zxgk.court.gov.cn）等公示系统的查询，苏州费曼在存续期间不存在重大违法违规行为。

（2）关于相关资产、人员、债务的处置

苏州费曼注销前，将主要业务、资产转移到公司全资子公司宁波费曼名下，部分员工与朗威股份及其子公司签署劳动合同，部分员工自谋职业，宁波费曼以账面净值为定价原则收购了苏州费曼的存货、固定资产，其后苏州费曼依法清算、注销。

3、香港鲨克瑞克

（1）注销的子公司存续期间是否存在违法违规行为

根据香港律师于 2021 年 9 月 9 日出具的《法律意见书》，香港鲨克瑞克成立至 2019 年 8 月 23 日在香港没有开展业务，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。

（2）关于相关资产、人员、债务的处置

根据香港律师于 2021 年 9 月 9 日出具的《法律意见书》，香港鲨克瑞克成立至 2019 年 8 月 23 日在香港没有开展业务，故不涉及与业务相关资产、债务、人员的情况，或撤销并解散后的处置情况。

综上所述，注销子公司存续期间不存在重大违法违规行为，相关资产、人员、债务处理合法合规。

4、西班牙兰贝

（1）注销的子公司存续期间是否存在违法违规行为

根据西班牙律师于 2022 年 3 月出具的《法律意见书》，对西班牙兰贝而言，其程序、资格、条件和设立方式均符合当地法律法规的要求。西班牙兰贝自成立至撤销并解散之日期间严格遵守法律法规，并依法进行有效、可持续和独立的经营。在任何政府公共记录中均不存在重大非法行为和政府行政处罚。

（2）关于相关资产、人员、债务的处置

根据西班牙律师于 2022 年 3 月出具的《法律意见书》及发行人的说明，因经营情况未达预期，西班牙兰贝于 2019 年 12 月已停止经营，于 2022 年 1 月 10 日在西班牙商业登记处正式注册解散。西班牙兰贝解散时已无实际业务经营，不涉及人员安置、业务承继事项，不存在债务人，清算解散后剩余资产全部分配给投资人朗威欧洲。

二、保荐人、发行人律师核查情况

（一）核查程序

（1）访谈公司主要高管人员，了解发行人子公司在发行人体系中的地位和作用，与发行人主营业务的关系，以及盈利能力均不理想的原因；

（2）查阅各子公司的财务报告；

（3）查阅发行人报告期内的财务报表、《申报审计报告》、《税务鉴证报告》、《非经常损益鉴证报告》，了解各主体适用的企业所得税税率；

（4）了解发行人业务体系及内部交易情况，获取母子公司之间的交易清单，了解内部交易的合理性、定价依据并对内部交易进行核查；

（5）发行人出具的说明；

（6）获取主管税务机关出具的涉税合规证明；

（7）查阅中华人民共和国企业年度关联业务往来报告表；

（8）查阅境外律师出具的境外法律意见书；

（9）向苏州市发展与改革委员会进行电话咨询并走访苏州市当地主管部门，了解当地主管部门是否会就发行人未办理相关投资项目备案事宜进行处罚；

（10）查阅发行人投资境外子公司履行的商务、外汇和发改审批/备案手续相关文件；

（11）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》《中国人民共和国外汇管理条例》等相关法律法规、规范性文件；

（12）查询国家发展和改革委员会官网、苏州市发展和改革委员会官网、江苏省发展和改革委员会官网及信用中国官网；

（13）查阅工商、税务等有关政府部门出具的无违规证明文件；

（14）查阅发行人、实际控制人出具的承诺函。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

1、发行人子公司业务职能分工明确、与发行人主营业务存在关联关系；部分子公司因原材料上涨、业务规模较小导致盈利能力不理想；发行人各公司之间内部转移定价不存在显失公允的情形，符合税收法律、法规要求。

2、发行人投资设立美国戴维斯、香港鲨克瑞克、朗威欧洲和澳大利亚鲨克瑞克未履行发改委备案手续，不符合当时有效的《境外投资项目核准和备案管理办法》的规定，但鉴于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，相关规定亦未认定该行为属于情节严重，因此该等违规行为不构成重大违法行为；发行人境外子公司生产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。

3、发行人注销子公司存续期间不存在重大违法违规行为，相关资产、人员、债务处理合法合规。

问题 3：关于劳动用工

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人员工为 807 人、815 人、1,361 人和 1, 414 人；公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员报告期内的薪酬总额分别为 291.36 万元、293.55 万元、280.42 万元及 57.09 万元，占当期利润总额的比重分别为 7.08%、4.72%、4.14%及 35.15%，总经理高建强薪酬仅 25 万左右，核心技术人员宋云双薪酬不足 25 万元。

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

请发行人：

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

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

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

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

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

【回复】

一、发行人说明

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

1、发行人员工薪酬制度

公司制定了《薪酬管理制度》、《员工福利管理制度》等方面的制度，对员工的岗位层级调整、基本工资、岗位工资、绩效考核、业务提成、薪酬支付方式、薪酬调整、福利制度等进行了规定。

公司与员工均签订劳动合同，为员工缴纳社会保险和住房公积金，并为员工提供住房补贴和伙食补贴。

公司在制定薪酬政策时通常会考虑同行业和同区域中类似职位的薪酬水平，以保持公司薪酬的竞争力并使员工与公司能够利益共享。

公司支付给员工的薪酬主要包括基本工资、岗位工资、绩效奖金、津贴/补贴、福利，基本参考所在地省市工资水平，岗位工资综合考虑员工职务、学历、技能、从业时间等因素，绩效奖金根据员工个人工作业务考核确定。

2、不同岗位员工收入水平、与当地平均工资水平、同行业可比公司的比较情况

（1）不同岗位员工收入水平及与当地平均工资水平的比较情况

单位：万元/人

岗位类型	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产人员	3.97	8.11	6.73	6.67
研发人员	6.10	12.80	11.37	12.13
管理及行政人员	5.71	16.01	15.19	17.20
销售人员	5.22	12.03	11.64	13.96
财务人员	5.66	12.17	10.50	10.53
平均工资	**4.24**	**9.13**	**7.64**	**7.76**
苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资	**-**	**7.48**	**6.78**	**6.48**

注 1：薪酬总额统计口径主要包括应发工资、绩效奖金和社保公积金，不含集体福利

费、工会经费和职工教育经费；

报告期内，公司员工平均薪酬分别为 7.76 万元、7.64 万元、9.13 万元和 4.24 万元。2020 年度，公司员工平均薪酬较 2019 年度略微下降，主要是由于公司销售、研发、管理及行政岗位人员平均薪酬有所下降，具体原因如下：1）2020 年度地方政府部门因疫情减免社保费用，公司缴纳城镇社保的员工 2020 年人均减免社保费用 0.8 万元左右，导致研发、销售、管理及行政岗位员工平均薪酬下降；2）因疫情等原因，2020 年度美国戴维斯和西班牙兰贝的经营及考核情况不及预期，美国戴维斯 1 名管理人员降薪、西班牙兰贝的 1 名主要管理人员离职，上述 2 名管理人员的降薪及离职导致公司当年管理及行政人员薪酬支出降低 120 多万元，拉低了公司 2020 年度管理及行政人员的人均薪酬水平；3）2020 年度公司增加商务类人员和“兰贝”品牌全国各区域销售人员，该等人员的薪酬水平较低，区域销售人员采用底薪加销售提成的业绩奖励模式，导致公司销售人员人均薪酬有所下降。

2021 年度，公司员工平均薪酬较 2020 年度有所上升，主要是由于公司销售、研发、管理及行政岗位人员平均薪酬均不同程度上升，具体原因如下：1）新冠肺炎疫情影响下的社保减免优惠基本于 2020 年末到期，公司缴纳城镇社保的员工 2020 年人均减免社保费用 0.8 万元左右，2021 年社保恢复正常标准；2）2021 年度，公司产销量大幅增长，单位人工的产出大幅上升，人员占比较大的生产人员薪酬上升带动整体薪酬上升。

2019-2021 年度，苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资分别为 6.48 万元、6.78 万元和 7.48 万元，均低于公司员工的平均工资水平。

（2）与同行业可比公司的比较情况

2019-2022 年 6 月，公司不同岗位员工薪酬与同行业可比上市公司比较情况如下：

单位：万元/人

	员工分类	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
世嘉科技	销售人员	-	12.30	11.15	13.70
	研发人员	-	15.86	13.91	14.75
	管理人员	-	6.88	2.44	9.25

宝馨科技	**员工分类**	**2022 年 1-6 月**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
	销售人员	-	19.63	20.09	20.45
	研发人员	-	6.44	9.67	9.47
	管理人员	-	12.54	10.49	10.76
盛洋科技	**员工分类**	**2022 年 1-6 月**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
	销售人员	-	30.82	23.50	31.61
	研发人员	-	15.00	11.98	10.13
	管理人员	-	23.65	25.07	29.04
金信诺	**员工分类**	**2022 年 1-6 月**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
	销售人员	-	15.96	16.73	14.37
	研发人员	-	12.22	12.03	14.69
	管理人员	-	14.18	14.97	17.07
通润装备	**员工分类**	**2022 年 1-6 月**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
	销售人员	-	**27.01**	19.92	21.29
	研发人员	-	3.76	3.07	2.93
	管理人员	-	36.86	30.80	35.15
兆龙互联	**员工分类**	**2022 年 1-6 月**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
	销售人员	-	31.12	21.60	-
	研发人员	-	8.55	7.28	-
	管理人员	-	19.39	14.96	-
同行业上市公司平均工资	**员工分类**	**2022 年 1-6 月**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
	销售人员	-	22.81	18.83	20.29
	研发人员	-	10.31	9.66	10.39
	管理人员	-	18.92	16.46	20.25
朗威股份	**员工分类**	**2022 年 1-6 月**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
	销售人员	5.22	12.03	11.64	13.96
	研发人员	6.10	12.80	11.37	12.13
	管理及行政人员	5.71	16.01	15.19	17.20

注：（1）同行业可比公司数据来源为上市公司定期报告；

（2）同行业可比公司员工数量为年初人数与年末人数的平均值；

（3）同行业可比公司 2022 年 1-6 月定期报告未披露人员构成，故无法统计其人均薪酬。

①销售人员

报告期内公司销售人员的人均薪酬与世嘉科技相当， 2019 年度公司销售人员的人均薪酬与金信诺相当，公司销售人员人均薪酬低于同行业公司，主要原因为：1）公司与同行业可比上市公司发展阶段不同，在品牌影响力，资本实力等方面弱于同行业可比上市公司，公司销售人员的人均营业收入均低于同行业可比上市公司，同行业可比上市公司拥有更多的销售提成可以激励业务人员；2）公司拥有良好的市场口碑，无需大量业务员进行市场开拓，除部分直接与客户接触外，剩余销售人员主要从事跟单、商务和物流等支持性工作，该等人员的薪酬相对较低，拉低了销售人员平均工资；3）2019 年和 2020 年度，公司增加商务类人员和“兰贝”品牌全国各区域销售人员，该等人员的薪酬水平较低，区域销售人员采用底薪加销售提成的业绩奖励模式，导致公司销售人员人均薪酬有所下降；4）海外子公司的经营不及预期，部分海外销售人员离职，拉低了公司销售人员平均薪酬。

②研发人员

若剔除宝馨科技和通润装备部分年度研发人员平均薪酬较低的因素，公司研发人员的人均薪酬与同行业可比上市公司平均水平相当，不存在重大差异。公司研发人员人均薪酬低于金信诺，主要原因为金信诺主要生产经营地深圳当地就业人员平均薪酬高于公司，能够给予更好的待遇吸引研发人才，2021 年度，公司研发人员薪酬不低于金信诺。公司研发人员人均薪酬高于兆龙互联，主要系兆龙互联主要的经营地德清市就业人员平均薪酬较低，研发人员工资亦处于较低水平。公司研发人员人均薪酬与同处苏州的世嘉科技不存在明显差异。

③管理及行政人员

公司管理人员人均薪酬高于世嘉科技和宝馨科技，2019 和 2020 年度与金信诺相当，略低于同行业公司平均水平，主要原因为各公司所处发展阶段、所在地的工资水平、各公司具体薪酬政策、各公司绩效完成情况、管理人员及其薪酬统计口径等因素的影响。公司管理人员人均薪酬高于世嘉科技，主要原因系世嘉科技管理人员中包含技术支持、质保等人员导致薪酬水平较低；公司管理人员人均薪酬高于宝馨科技，主要原因为公司主要生产经营地苏州当地就业

人员平均薪酬高于宝馨科技主要经营所在地泰州，能够给予更好的待遇吸引人才；公司管理人员人均薪酬低于通润装备，主要原因为通润装备为中外合资企业，管理人员薪酬水平高于同类型内资企业。

3、董事、监事、高级管理人员及其他核心技术人员薪酬水平较低的原因，是否存在体外支付相关费用的情形

2021 年度，公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员在公司及其关联方领取薪酬的情况如下：

姓名	公司任职	2021 年度薪酬（万元）	薪酬水平的情况说明
高利擎	董事长、核心技术人员	25.52	主要负责公司重大经营决策，未负责公司日常经营管理，直接持有及间接控制公司合计 72.15%股份，享受公司分红和上市后股权增值收益。
高建强	董事、总经理	25.54	持有公司 11.29%股权，享受公司分红和上市后股权增值收益。
高利冲	董事	16.82	未参与公司实际经营决策，主要参与公司外部协调和厂房基建工程的管理，持有公司 15.81%股权，享受公司分红和上市后股权增值收益。
沈美娟	董事	12.24	退休返聘，负责公司内审相关工作，持有公司 0.75%股权，享受公司分红和上市后股权增值收益。
张晟杰	独立董事	6.00	未在发行人担任具体职务，仅领取独立董事津贴
孙裕彬	独立董事	6.00	未在发行人担任具体职务，仅领取独立董事津贴
叶玲	独立董事	6.00	未在发行人担任具体职务，仅领取独立董事津贴
高建华	监事会主席、职工监事	19.55	负责公司部分行政后勤管理工作
陈异明	监事	27.63	负责公司生产管理工作
宰晨瑛	监事	13.11	负责公司商务管理事项
冯娟	副总经理、董事会秘书	35.24	主要负责发行人对外协调事项、行政管理、证券事务
倪同兵	财务总监	36.31	负责公司财务管理工作
宋云双	核心技术人员	25.69	负责公司产品研发及研发部门管理

注：上表披露的公司董事、监事、高级管理人员及核心技术人员的 2021 年度薪酬为其 2021 年度在发行人及子公司全年领取的薪酬。

最近三年发行人经营所在地苏州市相城区上市公司董事、监事、高级管理人员平均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
罗普斯金（002333.SZ）	-	66.59	25.82	41.80
科德教育（300192.SZ）	-	23.50	22.91	19.40
江南高纤（600527.SH）	-	49.23	41.80	28.76
道森股份（603800.SH）	-	32.31	25.50	47.24
平均数	**-**	**42.91**	**29.01**	**34.30**
发行人董、监、高平均薪酬	**11.90**	**23.55**	**27.59**	**29.00**

注：1、根据同地区上市公司年度报告数据整理，且未考虑独立董事的薪酬。

2、同行业可比公司 2022 年 1-6 月定期报告未披露人员构成，故无法统计其人均薪酬。

与同地区上市公司罗普斯金、科德教育、江南高纤和道森股份非独立董事、监事和高级管理人员最近三年平均薪酬相比，2019 年发行人非独立董事、监事、高级管理人员平均薪酬高于同地区上市公司科德教育、江南高纤，2020 年度发行人非独立董事、监事、高级管理人员平均薪酬高于同地区上市公司罗普斯金、科德教育、道森股份，2021 年度发行人非独立董事、监事、高级管理人员平均薪酬与同地区上市公司科德教育相当。

最近三年发行人与同行业可比上市公司董事、监事、高级管理人员平均薪酬情况如下：

单位：万元

公司简称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
世嘉科技（002796）	-	32.34	31.75	28.58
宝馨科技（002514）	-	40.54	34.25	35.23
兆龙互连（300913）	-	36.21	22.20	41.62
盛洋科技（603703）	-	45.59	28.23	27.26
金信诺（300252）	-	60.55	44.09	54.58
平均数	**-**	**43.05**	**32.10**	**37.45**
发行人董、监、高平均薪酬	**11.90**	**23.55**	**27.59**	**29.00**

注：1、根据同行业可比上市公司年度报告数据整理，且未考虑独立董事的薪酬。

2、同行业可比公司 2022 年 1-6 月定期报告未披露人员构成，故无法统计其人均薪

酬。

最近三年发行人董事、监事和高级管理人员平均薪酬略低于同行业可比上市公司平均水平。2019 年发行人董事、监事、高级管理人员平均薪酬高于同行业可比上市公司世嘉科技、盛洋科技，2020 年度发行人董事、监事、高级管理人员平均薪酬高于同行业可比上市公司兆龙互联，2021 年度发行人董事、监事、高级管理人员平均薪酬低于同行业可比上市公司。

发行人核心技术人员为高利擎和宋云双，其中高利擎担任公司董事长。公司核心技术人员宋云双的薪酬与同行业可比上市公司研发人员平均薪酬进行对比，具体情况如下：

单位：万元

项目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
核心技术人员宋云双薪酬		12.24	25.69	23.97	29.58
苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资		-	7.48	6.78	6.48
朗威股份研发人员平均薪酬		6.10	12.80	11.37	12.13
同行业可比上市公司研发人员平均薪酬	世嘉科技（002796）	-	15.86	13.91	14.75
	宝馨科技（002514）	-	6.44	9.67	9.47
	盛洋科技（603703）	-	15.00	11.98	10.13
	金信诺（300252）	-	12.22	12.03	14.69

注：数据来源苏州市统计局以及上市公司定期报告，同行业可比上市公司 2022 年半年报未披露薪酬数据。

报告期内，公司核心技术人员宋云双的薪酬远高于苏州地区私营企业制造业的平均工资，且在发行人研发人员中处于较高水平，并整体高于同行业可比上市公司研发人员平均薪酬，公司研发人员平均薪酬亦与同行业可比上市公司相近。因此，公司核心技术人员宋云双的薪酬具备合理性。

综上，与同行业、同地区上市公司薪酬水平相比，报告期内，发行人董事、监事、高级管理人员及其他核心技术人员薪酬处于合理水平，不存在体外支付相关费用的情形。

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

1、认定劳务派遣及劳务外包用工均属临时性、辅助性或者替代性的依据是否充分

根据《劳动合同法》第六十六条及《劳务派遣暂行规定》第三条的相关规定，用工单位只能在临时性、辅助性或者替代性的工作岗位上使用被派遣劳动者。其中，临时性工作岗位是指存续时间不超过 6 个月的岗位；辅助性工作岗位是指为主营业务岗位提供服务的非主营业务岗位；替代性工作岗位是指用工单位的劳动者因脱产学习、休假等原因无法工作的一定期间内，可以由其他劳动者替代工作的岗位。

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

2、用工结算价格的确定依据及公允性

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

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

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

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

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

单位：元/小时

环节	单位小时工资	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
装配环节	正式员工	30.38	25.39	23.30	22.28
	劳务派遣	28.33	22.11	20.49	-
	劳务外包	-	-	21.61	20.71
喷塑环节	正式员工	32.20	31.04	28.63	27.23
	劳务派遣	-	25.41	22.58	-
	劳务外包	-	-	26.91	25.92
焊接环节	**正式员工**	**35.72**	**34.83**	**32.57**	**31.38**
	劳务派遣	**39.84**	**30.28**	**25.87**	**-**
	劳务外包	**-**	**-**	**30.01**	**28.00**

注：发行人使用劳务派遣及劳务外包工的工作岗位主要涉及焊接、喷涂、装配等生产环节中需人工操作、操作难度低、工作重复性强且对产品质量无实质影响、人员流动性强的临时性、辅助性或替代性的岗位，具体工序包括各生产环节的物料搬运、焊接机柜框架

前的手动组框、喷涂环节的挂件、收件、手动补喷以及装配环节的手动打螺丝、装柜、打包和装箱等，相关工作无特别技术要求，仅需经过简单培训即能胜任。

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

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
劳务派遣人员装配、喷塑、焊接环节出勤时间（小时）	10,393.00	148,748.00	40,319.50	-
劳务外包人员装配、喷塑、焊接环节出勤时间（小时）	-	-	1,663,785.00	2,230,959.00
劳务派遣及劳务外包人员与正式员工年薪差异合计（万元）	0.90	56.33	179.69	232.08
发行人当期利润总额（万元）	**2,249.24**	**6,685.80**	**6,776.72**	**6,213.27**
差异额占发行人利润总额比例	**0.04%**	**0.84%**	**2.65%**	**3.74%**

注：1、发行人 2021 年 10 月之后不再使用劳务外包人员；

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

经测算，报告期各期薪资差异的影响总额分别为 232.08 万元、179.69 万元、56.33 万元和 0.90 万元，占发行人利润总额比例分别为 3.74%、2.65%、0.84%和 0.04%，占比较低，主要原因系发行人已进行积极整改，通过大幅扩大正式员工招聘等方式逐步降低了劳务派遣及外包用工比例。

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

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

1、劳务派遣、劳务公司的合法合规经营情况

报告期内，发行人主要劳务派遣和劳务外包公司的基本情况如下表：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营范围
1	苏州春申人力资源职业	2008.09.11	200 万元	赵彩霞持股 50%，	为劳动者介绍用人单位；为用人单位和居民家庭推荐劳

序号	公司名称	成立时间	注册资本	股权结构	经营范围
	介绍有限公司			张云男持股 50%	动者；开展职业指导、人力资源管理咨询服务；收集和发布职业供求信息；经劳动保障部门核准的其他服务项目；劳务派遣经营；以承接服务外包方式从事企业生产线工段的外包服务；绿化养护、保洁服务。
2	慈溪苏甬企业管理服务有限公司	2018.11.17	50 万元	杨梦佳持股 100%	企业管理咨询服务；保洁服务；为企事业单位内部食堂提供餐饮管理服务；物业服务以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。
3	苏州巧之连餐饮管理有限公司	2016.03.09	200 万元	何美莲持股 50%，武腊英持股 50%	餐饮管理、企业管理、保洁服务、物业管理、厨房设计；销售：初级食用农产品、电子产品。
4	苏州国静畅企业管理有限公司	2020.04.01	200 万元	金星持股 55%，王素巧持股 45%	一般项目：企业管理；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息技术咨询服务；物业管理；人力资源服务（不含职业中介活动）；单位后勤管理服务；礼仪服务；专业保洁、清洗、消毒服务；家政服务；园林绿化工程施工；城市绿化管理；劳动保护用品销售；会议及展览服务。

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

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

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

经查询劳务派遣和劳务公司所在地的工商、环保、税务、劳动保障等主管部门官方网站、国家企业信用信息公示系统、企查查等网站以及劳务派遣和劳务外包公司出具的书面说明，报告期内，发行人合作的劳务派遣和劳务外包公司向发行人及其子公司提供劳务派遣和外包服务相关经营不存在因违反法律法规而受到工商、环保、税务、劳动保障等主管部门行政处罚的情形。

2、劳务派遣和劳务外包公司是否主要或专门为发行人设立

根据发行人与对方签署的劳务派遣和劳务外包合同、劳务派遣和劳务外包公司提供的财务报表，并经保荐人、发行人律师以及申报会计师访谈了劳务派遣和劳务外包公司相关负责人，除为发行人提供劳务派遣和劳务外包外，上述公司还为其他客户提供相关服务，并非主要或专门为发行人设立。

3、劳务数量及费用变动与发行人经营业绩匹配性

报告期内，公司劳务派遣和劳务外包费用及其占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
劳务派遣和劳务外包费用合计	403.73	1,193.73	3,925.41	4,373.73
营业成本	38,269.69	85,645.01	65,145.85	57,385.84
营业收入	45,423.72	102,499.52	71,631.68	63,761.29
劳务派遣和劳务外包费用占营业收入的比例	**0.89%**	**1.16%**	**5.48%**	**6.86%**

报告期内，公司根据业务发展目标和市场变化情况，积极扩大业务规模，用工需求随之逐年增加。基于规范劳动用工相关规定的要求，发行人通过积极扩大正式员工招聘等方式大幅降低劳务派遣及劳务外包的用工比例。报告期内，相关派遣和劳务费用占公司营业收入的比例分别 6.86%、5.48%、1.16%和0.89%，占比呈逐年下降的趋势，整体用工数量与公司经营业绩相匹配，劳务用工数量及劳务费用变动具有合理性。

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

及对发行人的影响

发行人报告期内使用的劳务外包用工，其生产工作由公司直接进行管理，且在公司的经营场所开展工作，工作内容与部分劳务派遣工相同。因此，发行人使用的“劳务外包用工”实质上属于“劳务派遣用工”，劳务外包人数计入用工总量。报告期内，公司存在实际劳务派遣人员比例超过 10%的情形，不符合《劳务派遣暂行规定》相关规定。

针对该事项，公司已进行积极整改，通过扩大正式员工招聘等方式逐步降低了劳务派遣的用工比例，公司劳务派遣用工比例已于 2020 年度降至 10%以下，截至 2022 年 6 月 30 日，发行人不存在利用劳务外包规避劳务派遣的相关法律和监管规定的情形，符合相关法律法规的规定，不存在重大违法行为或受到主管部门行政处罚的情形。

经向苏州市相城区黄埭镇社会事业管理局社会保障科现场走访了解，劳动行政部门认为公司已主动整改劳务派遣比例超标的情形，不存在由劳动行政部门建议限期改正而逾期不改正的情形。

2022 年 7 月 18 日，苏州市相城区人力资源和社会保障局出具证明，自 2012 年 6 月开始参保缴费，未发现公司因违反劳动保障法律法规而受到行政处罚的情形。

发行人控股股东、实际控制人高利擎已出具书面承诺，承诺若发行人因报告期内劳务派遣用工超过法定比例 10%的不合规事项或未来劳务派遣用工问题，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，本人将无条件给予发行人全额补偿并承担相关费用，保证发行人的业务不会因上述事宜受到不利影响。

综上，报告期内发行人曾经存在劳务派遣用工超比例的情形，但发行人已进行相应规范和整改，截至本审核问询函回复签署日，发行人劳务派遣用工符合《劳务派遣暂行条例》的相关规定，发行人及其子公司报告期内不存在劳动用工方面的行政处罚，亦不存在因历史违规事项而被行政主管部门行政处罚的风险，该等事项对发行人本次发行上市不构成实质影响。

二、保荐人、发行人律师、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、取得发行人的薪酬管理制度。

2、访谈发行人人事部门负责人；

3、取得发行人出具的说明；

4、取得发行人各类员工人数汇总及薪酬数据及与当地平均工资、同行业平均水平比较情况；

5、取得发行人员工薪酬政策、员工花名册、工资表；

6、通过公开渠道查询发行人同行业上市公司公开披露的年度报告；

7、取得并核查报告期内为发行人提供劳务服务的劳务公司的营业执照、经营资质、签订的劳务派遣和劳务外包合同；

8、取得并核查报告期内为发行人提供劳务服务的劳务公司的财务报表；

9、访谈报告期内为发行人提供劳务服务的劳务公司；

10、通过裁判文书网（https://wenshu.court.gov.cn/）、人民法院公告网（https://rmfygg.court.gov.cn/）等公开渠道查询报告期内发行人劳务派遣和劳务外包是否存在劳动用工方面的纠纷；

11、通过江苏省人力资源和社会保障厅官网、苏州市人力资源和社会保障局官网、浙江省人力资源和社会保障厅官网、宁波市人力资源和社会保障局官网等公开渠道查询报告期内发行人及其子公司是否存在被行政处罚的情形；

12、核查发行人、发行人控股股东、实际控制人、其他股东、董事、监事及高级管理人员报告期内银行流水，前述人员填写的《调查表》；

13、抽查劳务公司相关劳务派遣和劳务外包费用结算单据及发票；

14、通过苏州统计局官网（http://tjj.suzhou.gov.cn/）查询报告期内各期苏州市城镇私营单位从业人员年平均工资；

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、报告期内，发行人员工薪酬水平与可比上市公司不存在明显差异；高于苏州当地城镇私营单位人均薪酬水平；发行人不存在员工薪酬明显低于同行业、同地区平均薪酬水平的情形；

2、与同行业、同地区上市公司薪酬水平相比，发行人报告期内董监高及核心技术人员薪酬具有合理性，平均薪酬处于合理水平，不存在体外支付相关费用的情形；

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

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

5、发行人已采取积极扩大正式员工的招聘等有效的整改与优化措施规范劳务派遣和劳务外包用工，符合《劳务派遣暂行规定》相关要求，发行人劳务用工不存在受到行政处罚的风险；发行人报告期内不存在因历史违规事项而被行政主管部门行政处罚的情况。

经核查，发行人会计师认为：

1、发行人劳务派遣及劳务外包用工符合临时性、辅助性或者替代性的规

定；发行人及其子公司与相关劳务服务提供方通过市场化协商定价方式确定劳务派遣和劳务外包费用，具有公允性；劳务派遣和劳务外包员工与同岗位正式员工工资水平不存在明显差异，对发行人报告期经营业绩不存在重大影响；

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

问题 4：关于房屋租赁

申请文件显示：

（1）发行人子公司宁波多普勒 8,200.00 ㎡生产场地为租赁取得。

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

请发行人：

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

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

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

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

1、承租房屋价格及其公允性

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

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

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

发行人子公司美国戴维斯在美国向 TGA PARK 88 LLC 承租的用于仓储的

物业的租金系美国戴维斯与出租方基于市场价格并最终协商确定，根据上述物业周边在 LoopNet 等房屋租赁信息平台进行的网络检索比对，周边同等类似条件的仓库租赁价格因面积、租赁期限等不同有小幅差异，价格区间约为 5.50 美元/平方尺/年-8.95 美元/平方尺/年，发行人承租物业的租金为 6.00 美元/平方尺/年，租赁价格公允。

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

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

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

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

发行人所租赁厂房的到期情况具体如下：

序号	承租方	出租方	用途	地址	租赁期限	面积	租金
1	宁波多普勒	蒋永庆	生产	余姚市锦凤路8号	2019.11.01-2022.10.31	8,200.00㎡	50.40 万元/半年

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

报告期内，宁波多普勒租赁厂房对应产品实现的收入、利润及其占比情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		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（%）	金额（万元）	占比（%）
收入	3,222.67	7.09	8,387.12	8.18	6,470.45	9.03	6,023.94	9.45
营业利润	402.78	17.84	1,406.68	21.18	978.79	14.48	1,138.22	18.31

宁波多普勒租赁厂房主要生产综合布线产品中网络连接器件等产品，报告期内实现的收入分别为 6,023.94 万元、6,470.45 万元、8,387.12 万元和 3,222.67 万元，占比分别为 9.45%、9.03%、8.18%和 7.09%；实现的营业利润分别为 1,138.22 万元、978.79 万元、1,406.68 万元和 402.78 万元，占比分别为 18.31%、14.48%、21.18%和 17.84%。

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

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

保险费；9、其他零星支出，具体如下：

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

公司租赁场地搬迁费用合计为 30.00 万元，占公司最近一期即 2022 年 1-6 月经审计利润总额的比例为 1.33%。占比较低，不会对发行人的生产经营和经营业绩产生重大不利影响。

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

截至本审核问询函回复出具日，公司境外租赁房产具体情况如下：

序号	承租方	出租方	用途	地址	租赁期限	面积	租金
1	澳大利亚鲨克瑞克	ESR Investment Nominees 3 (Australia) Pty Ltd	办公/仓库	Unit 17, 7-15 Gundah Road, Mount Kuring-Gai NSW 2080	2020.04.10-2025.04.09	1,373.80 ㎡	185,463.00 澳元/年
2	澳大利亚鲨克瑞克	Oxford Park Pty Ltd	办公/仓库	20-24 Lascelles Street, Springvale, VIC 3171	2018.04.01-2026.03.31	550.00 ㎡	45,000.00 澳元/年
3	美国戴维斯	TGA PARK 88 LLC	仓库	2580 Diehl Road, Aurora, Illinois Suite D	2020.06.01-2025.05.31	14,511 平方尺	每平方尺 6 美元/年，逐年上涨 2.5%
4	欧洲朗威	Hildegard Gschwendtner	办公	Kran-zhornstr. 2, 83088 Kief-ersfelden	2021.04.01-无固定期限	126.00 ㎡	1,386.00 欧元/月
5	欧洲朗威	BF Vermögensverwal-tung GmbH &	仓库	Werkstr. 218, 19061 Schwerin	2019.09.01-2022.12.31	2,029.96 ㎡	6,292.88 欧元/月

序号	承租方	出租方	用途	地址	租赁期限	面积	租金
		Co. KG					
6	欧洲朗威	ALZA-Immobilien GmbH	宿舍	Friedensstr.6,19053Schwerin	2019.09.01-无固定期限	46.27 ㎡	460.0 欧元/月

1、说明境外租赁房产是否存在瑕疵、是否履行当地法律法规要求的相关程序

（1）澳大利亚鲨克瑞克

根据澳大利亚 Regis Lawyers 律师事务所于 2022 年 6 月 30 日出具的法律意见书，澳大利亚鲨克瑞克签署的租赁合同已按公平原则达成，出租方拥有租赁房屋的合法所有权，该租赁房产不存在权属争议或其他权利限制，符合澳洲法律规定。澳大利亚鲨克瑞克不存在因违反土地及房屋的相关规定而遭受处罚的情况。

（2）欧洲朗威

根据德国 Rechtsanwalt Johannes Helber 律师于 2022 年 7 月 29 日出具的法律意见书，欧洲朗威签署的租赁合同符合德国法律的法定要求，出租方具有符合德国法律的租赁房屋合法所有权。截至该法律意见书出具日，欧洲朗威能够始终遵守德国有关土地和建筑物的法律，从未因违反土地和建筑物相关法规而受到惩罚。

（3）美国戴维斯

根据美国 Wang & Associates, P.C.律师事务所于 2022 年 9 月出具的法律意见书，美国戴维斯租赁的物业出租方拥有租赁房屋的合法所有权，符合美国法律规定。截至该法律意见书出具日，美国戴维斯不存在任何重大的违法行为和政府行政处罚。

2、若需搬迁预计的周期、费用及承担方式，以及对发行人生产经营稳定性的影响

发行人子公司澳大利亚鲨克瑞克租赁房产用于办公或存货仓储，若搬迁主要涉及办公设备以及存货的搬迁，总搬迁时间预计为 7 天左右，不存在因搬迁

而影响产品交付的情形。搬迁涉及的存货及办公设备等搬迁费用预计合计为7.82 万澳元，占发行人最近一期即 2022 年 1-6 月经审计利润总额的比例为1.65%，占比较低，不会对发行人生产经营的稳定性产生重大不利影响。

发行人子公司美国戴维斯租赁房产用于存货仓储，若搬迁主要涉及仓储设备以及存货的搬迁，总搬迁时间预计为 10-15 天，不存在因搬迁而影响产品交付的情形。搬迁涉及的存货及仓储设备等搬迁费用预计合计为 2 万美元，占发行人最近一期即 2022 年 1-6 月经审计利润总额的比例为 0.62%，占比较低，不会对发行人生产经营的稳定性产生重大不利影响。

发行人子公司欧洲朗威租赁房产用于存货仓储、办公以及员工住宿，若搬迁主要涉及办公设备以及存货的搬迁，总搬迁时间预计为 1-2 天，不存在因搬迁而影响产品交付的情形。搬迁涉及的存货及办公设备等搬迁费用预计合计为1.00 万元，占发行人最近一期即 2022 年 1-6 月经审计利润总额的比例为0.04%，占比较低，不会对发行人生产经营的稳定性产生重大不利影响。

二、保荐人、发行人律师、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师主要执行了以下核查程序：

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

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

3、登录境内外房产租赁网站，查询发行人子公司租赁房产周边的租赁价格情况；

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

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

（二）核查意见

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

问题 5：关于关联方与关联交易

申请文件显示：

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

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

（3）春申人力是发行人劳务外包重要供应商，2020 年发行人通过供应商春申人力以转贷的方式获取银行贷款。春申人力与发行人及实控人控制的其他企业之间存在较为紧密且较大金额的商业合作。

（4）发行人的其他关联方中，部分关联方业务为电子元器件贸易、通信配

件贸易等。宁波交源资产管理有限公司为实际控制人持股 40%的投资公司。

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

请发行人：

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

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

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

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

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

请保荐人、发行人律师发表明确意见，请申报会计师对问题（4）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

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

1、说明上述关联企业注销或转让的原因，注销或转让前的是否与发行人从事相同或相似业务、上述企业中与发行人存在竞争关系的，请进一步说明其报告内主要财务数据

（1）关联企业注销或转让的原因及基本情况

经核查，报告期内，发行人关联企业注销或转让的原因及基本情况如下：

序号	关联方名称	关联关系	转让/注销	转让/注销的原因	主营业务	是否存在竞争关系
1	苏州领旭国际贸易有限公司	发行人曾控制的全资子公司	已于 2018 年 10 月注销	发行人经营战略调整，相关业务、资产转移到宁波兰贝，已无存续必要	机柜、综合布线产品销售	否
2	苏州费曼电缆有限公司	发行人曾控制的全资子公司	已于 2018 年 10 月注销	发行人经营战略调整，主要业务、资产转移到宁波费曼，无存续必要	数据电缆等产品的研发、生产和销售	否
3	香港鲨克瑞克	发行人曾控制的全资子公司	已于 2019 年 8 月注销	实际未开展业务，无存续必要	登记的业务性质为贸易，实际未开展业务	否
4	苏州科兰光通讯有限公司	发行人实际控制人高利擎曾持股 100%，并担任执行董事兼总经理	已于 2020 年 12 月注销	为了避免与发行人继续发生关联交易，2019 年该公司陆续将主要业务转移至发行人子公司宁波多普勒，转移完成后无其他业务，	光纤适配器等光纤连接产品生产、销售	否

序号	关联方名称	关联关系	转让/注销	转让/注销的原因	主营业务	是否存在竞争关系
				无存在的必要性		
5	上海伟浩电子有限公司	发行人实际控制人高利擎曾持股60%，并担任董事长；董事高利冲曾持股40%，并担任董事	已于2003年10月被吊销营业执照；已于2020年11月注销	2003年起已停止经营，无存续必要，后续股东协商对吊销公司进行依法清理	自2003年起已停止经营	否
6	Davis Middle East Fze	发行人实际控制人高利擎曾持股100%	已于2018年6月注销	因经营情况未达预期，同时避免同业竞争及减少关联交易	综合布线产品销售	是
7	Davis Legend (Aust) Pty. Ltd	发行人实际控制人高利擎曾持股60%，高利擎之配偶戚杰飞曾持股20%，高利擎之女儿高如虹曾持股20%	已于2019年5月注销	为避免同业竞争及减少关联交易	综合布线产品销售	是
8	Davis Legend Corp	发行人实际控制人高利擎曾持股40%，宁波领英曾持股60%	已于2020年8月注销	为避免同业竞争及减少关联交易	综合布线产品销售	是
9	宁波科曼光缆有限公司	发行人实际控制人高利擎曾持股50%，并担任执行董事	已于2018年12月转让股份	发行人实际控制人高利擎以财务投资者的角色参股宁波科曼，因与该公司其他股东经营理念产生变化，高利擎协商退出该公司	光缆相关产品生产、销售	否
10	戴维斯传奇商贸（上海）有限公司	发行人实际控制人高利擎之配偶戚杰飞曾持股100%，并担任监事；发行人实际控制人高利擎曾担任执行董事	已于2018年3月注销	经营不善，自主决定停止经营	影视类配件产品	否
11	宁波聚交资产管理有限公司	实际控制人高利擎曾持股45%	已于2019年5月注销	实际未开展业务，已无存续必要	实际未开展业务	否

序号	关联方名称	关联关系	转让/注销	转让/注销的原因	主营业务	是否存在竞争关系
12	宁波保税区际联国际贸易有限公司	实际控制人高利擎之配偶戚杰飞曾持股 90%，并担任执行董事、总经理；实际控制人高利擎之父亲高成根曾持股 10%,并担任监事	已于 2005 年 8 月被吊销营业执照；已于 2019 年 12 月注销	自 2005 年起已停止经营，已无存续必要，后续股东协商对吊销公司进行依法清理	自 2005 年起已停止经营	否
13	上海瑞格企业形象设计有限公司	发行人实际控制人高利擎之配偶戚杰飞曾持股 50%，并担任监事	已于 2020 年 12 月转让股份	股东发展方向不一致，自愿退出经营	企业识别系统设计、视觉设计、会展服务、印刷制作	否
14	宁波际联信息科技有限公司	董事高利冲曾持股 70%，并担任执行董事、总经理；董事高利冲之配偶叶方曾持股 30%，并担任监事	已于 2018 年 3 月注销	2017 厂房售出后，自主决定停止经营，无存续必要	自 2017 年起已停止经营	否
15	苏州朗威通讯有限公司	发行人实际控制人高利擎曾持股 75%，并担任监事；董事高利冲曾持股 25%，并担任执行董事兼总经理	已于 2017 年 12 月注销	业务转移至宁波多普勒后，已无存续必要	通讯接插件产品的生产、销售	否
16	苏州兰贝智能科技有限公司	发行人实际控制人高利擎曾担任执行董事兼总经理	已于 2017 年 2 月注销	实际未开展业务，无存续必要	实际未开展业务	否
17	宁波嘉万照明科技有限公司	董事高利冲之配偶叶方曾持股 70%，并担任经理、执行董事；董事高利冲曾持股 30%，并担任监事	已于 2020 年 9 月注销	实际未开展业务，无存续必要	实际未开展业务	否
18	上海华克电子有限公司	董事高利冲之配偶的父亲叶锡昌曾持股 70%，并担任执行董事；	已于 2003 年 9 月被吊销营业执照；已于 2020 年 11 月	自 2003 年起已停止经营，无存续必要，后续股东协商对吊销公司	电子元器件贸易，自 2003 年起已停止经营	否

序号	关联方名称	关联关系	转让/注销	转让/注销的原因	主营业务	是否存在竞争关系
		董事高利冲之配偶的兄弟叶波曾持股 30%，并担任监事	注销	进行依法清理		
19	上海讯宇贸易有限公司	董事高利冲之配偶的父亲叶锡昌曾持股 80%；董事高利冲之配偶叶方曾担任执行董事	已于 2010 年 1 月被吊销营业执照；已于 2021 年 1 月注销	自 2010 年起已停止经营，无存续必要，后续股东协商对吊销公司进行依法清理	电子元器件贸易，自 2010 年起已停止经营	否
20	上海朗时通讯设备有限公司	董事高利冲之配偶的父亲叶锡昌曾持股 90%；董事高利冲之配偶叶方曾担任监事	已于 2005 年 9 月被吊销营业执照；已于 2021 年 1 月注销	自 2005 年起已停止经营，无存续必要，后续股东协商对吊销公司进行依法清理	电子元器件贸易，自 2005 年起已停止经营	否
21	上海微发电子有限公司	董事高利冲之配偶的父亲叶锡昌曾持股 60%，并担任董事长；董事高利冲之配偶的母亲丁孝雅曾持股 40%，并担任董事、总经理	已于 2001 年 8 月被吊销营业执照；已于 2021 年 1 月注销	自 2001 年起已停止经营，无存续必要，后续股东协商对吊销公司进行依法清理	电子元器件贸易，自 2001 年起已停止经营	否
22	上海英素通讯设备有限公司	高利冲之配偶的母亲丁孝雅曾持股 80%，并担任执行董事	已于 2009 年 2 月被吊销营业执照；已于 2021 年 1 月注销	自 2009 年起已停止经营，无存续必要，后续股东协商对吊销公司进行依法清理	电子元器件贸易，自 2009 年起已停止经营	否
23	上海德商通讯设备有限公司	董事高利冲之配偶的母亲丁孝雅曾持股 90%，并担任执行董事；董事高利冲之配偶的兄弟叶波曾持股 10%，并担任监事	已于 2004 年 8 月被吊销营业执照；已于 2021 年 1 月注销	自 2004 年起已停止经营，无存续必要，后续股东协商对吊销公司进行依法清理	电子元器件贸易，自 2004 年起已停止经营	否
24	上海航斯通讯设备有限公司	董事高利冲之配偶的母亲丁孝雅曾持股 66.67%，并担任执行董事；董事高利冲之配偶的兄弟叶	已于 2011 年 3 月被吊销营业执照；已于 2021 年 1 月注销	自 2011 年起已停止经营，无存续必要，后续股东协商对吊销公司进行依法清理	电子元器件贸易，自 2011 年起已停止经营	否

序号	关联方名称	关联关系	转让/注销	转让/注销的原因	主营业务	是否存在竞争关系
		波曾持股33.33%，并担任监事				

（2）与发行人存在竞争关系的关联企业的主要财务数据

经核查，报告期内，与发行人存在竞争关系的关联企业的主要财务数据如下：

1）注销的关联企业

单位：万元

序号	企业名称	注销时间	所属期间	资产总额	净资产	营业收入	净利润
1	Davis Middle East Fze	2018年6月	-	-	-	-	-
2	Davis Legend (Aust) Pty. Ltd	2019年5月	2019年1-3月	-	-	-	-
3	Davis Legend Corp	2020年8月	于2018年起已无经营				

2、被注销关联方存续期间生产经营的合法合规性，注销后资产处置和人员安置情况，是否存在利益相关方承继其业务的情形

（1）被注销关联方存续期间生产经营的合法合规性

1）苏州费曼

根据苏州市相城区市场监督管理局于2021年2月7日出具的《市场主体守法经营状况意见书》，苏州费曼自2015年3月20日设立以来在江苏省工商行政管理系统市场主体信用数据库中没有违法、违规及不良行为投诉举报记录。

根据苏州市相城地方税务局分别于2018年3月6日、2018年7月19日出具的《涉税信息查询结果告知书》、《税收证明》，自2017年5月1日至2018年3月5日，未发现苏州费曼有因逾期申报、逾期缴款、偷税等涉税违法行为而

受到行政处罚的记录；根据苏州市相城区国家税务局分别于 2018 年 3 月 8 日、2018 年 7 月 19 日出具的《税收证明》，苏州费曼自 2017 年 5 月 1 日至 2018 年 7 月 18 日，未发现重大违反税务法律、法规被处罚的情形；根据国家税务总局苏州市相城区税务局第一税务分局于 2021 年 2 月 7 日出具的《税收证明》，苏州费曼自 2018 年 7 月 19 日至 2018 年 8 月 27 日，能按照规定期限办理纳税申报，符合国家法律、法规的要求。截至该文件出具之日，无欠缴税款的情况，无因重大税收违规行为受到税务机关的行政处罚。

2）苏州领旭

根据苏州市相城区市场监督管理局于 2021 年 2 月 7 日出具的《市场主体守法经营状况意见书》，苏州领旭自 2013 年 6 月 21 日设立以来在江苏省工商行政管理系统市场主体信用数据库中没有违法、违规及不良行为投诉举报记录。

根据苏州市相城地方税务局分别于 2018 年 3 月 6 日、2018 年 7 月 19 日出具的《涉税信息查询结果告知书》、《税收证明》，自 2017 年 5 月 1 日至 2018 年 7 月 19 日，未发现苏州领旭有因逾期申报、逾期缴款、偷税等涉税违法行为而受到行政处罚的记录；根据苏州市相城区国家税务局于 2018 年 3 月 8 日出具的《税收证明》，苏州领旭自 2017 年 5 月 1 日至 2018 年 3 月 7 日，执行增值税、企业所得税的税种、税率，符合国家法律、法规的要求，能按照规定期限办理纳税申报，税款缴纳。截止该文件出具之日，无欠缴税款的情况，无因重大税收违规行为受到税务机关的行政处罚；根据苏州市相城区国家税务局于 2018 年 7 月 19 日出具的《税收证明》，苏州领旭自 2018 年 3 月 1 日至 2018 年 7 月 18 日，未发现重大违反税务法律、法规被处罚的情形；根据国家税务总局苏州市相城区税务局第一税务分局于 2021 年 2 月 7 日出具的《税收证明》，苏州领旭自 2018 年 7 月 19 日至 2018 年 8 月 27 日，能按照规定期限办理纳税申报，符合国家法律、法规的要求。截至该文件出具之日，无欠缴税款的情况，无因重大税收违规行为受到税务机关的行政处罚。

3）香港鲨克瑞克

根据香港律师于 2021 年 9 月 9 日出具的《法律意见书》，香港鲨克瑞克成立至 2019 年 8 月 23 日在香港没有开展业务，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。

4）苏州科兰光

根据苏州市相城区市场监督管理局于 2020 年 9 月 22 日出具的《证明》，苏州科兰光因在登记的住所无法取得联系，于 2020 年 5 月 22 日被该局依法列入经营异常名录，后因办理了住所变更登记，于 2020 年 9 月 9 日移出经营异常名录。除此之外，苏州科兰光自 2011 年 4 月 25 日成立以来在江苏省工商行政管理系统市场主体信用数据库中没有其他违法、违规及不良行为投诉举报记录。

根据国家税务总局苏州市相城区税务局第一税务分局于 2020 年 9 月 22 日出具的《证明》，苏州科兰光自 2018 年 1 月 1 日至 2020 年 8 月 31 日，按照规定期限办理纳税申报和报送纳税资料，符合国家法律、法规的要求。截止证明出具之日，无欠缴税款的情况，无因重大税收违规行为受到税务机关的行政处罚。

5）苏州朗威通讯有限公司

根据苏州市相城区市场监督管理局于 2017 年 5 月 4 日出具的《市场主体守法经营状况意见书》，苏州朗威通讯有限公司自 2011 年 7 月 5 日领取营业执照以来，在江苏省工商行政管理系统市场主体信用数据库中没有其他违法、违规及不良行为投诉举报记录。

根据苏州市相城地方税务局于 2017 年 5 月 4 日出具的《证明》，经征管系统查询，苏州朗威通讯有限公司从 2014 年 1 月 1 日起至截止出具证明日未发现重大违反税务法律、法规被处罚的情形，也无欠缴税款的记录；根据苏州市相城区国家税务局于 2017 年 5 月 4 日出具的《税收证明》，苏州朗威通讯有限公司自 2014 年 1 月 1 日至 2017 年 5 月 4 日期间，执行增值税、企业所得税的税种、税率，符合国家法律、法规的要求，能按照规定期限办理纳税申报，税款缴纳。截止该文件出具之日，无欠缴税款的情况，无因重大税收违规行为受到税务机关的行政处罚。

6）Davis Middle East Fze

根据迪拜律师于 2021 年 12 月出具的《法律意见书》，Davis Middle East Fze 一直遵守所有适用的当地法律，根据适用法律有效、可持续、独立地开展业务。不存在任何违法行为和政府行政处罚，并且没有由当地任何政府机构或其他机构提起、正在审理或威胁提起的针对 Davis Middle East Fze 的行政或刑事诉讼；没有在任何仲裁庭发生过针对 Davis Middle East Fze、目前正在进行的或威胁进行的仲裁程序。

7）Davis Legend (Aust) Pty. Ltd

根据澳洲律师于 2021 年 11 月 23 日出具的《法律意见书》，Davis Legend (Aust) Pty. Ltd 一直遵守所有适用的澳大利亚法律，根据适用法律有效、可持续、独立地开展业务。不存在任何违法行为和政府行政处罚，并且没有由澳大利亚任何政府机构或其他机构提起、正在审理或威胁提起的针对 Davis Legend (Aust) Pty. Ltd 的行政或刑事诉讼；没有在任何仲裁庭发生过针对 Davis Legend (Aust) Pty. Ltd、目前正在进行的或威胁进行的仲裁程序。

8）Davis Legend Corp

根据美国律师于 2021 年 12 月 2 日出具的《法律意见书》，Davis Legend Corp 一直遵守所有适用的美国法律，根据适用法律有效、可持续、独立地开展业务。不存在任何违法行为和政府行政处罚，并且没有由美国任何政府机构或其他机构提起、正在审理或威胁提起的针对 Davis Legend Corp 的行政或刑事诉讼；没有任何针对 Davis Legend Corp 的、目前正在进行的或威胁进行的仲裁程序。

9）其他被注销关联方

经登录国家企业信用信息公示系统、国家税务总局等相关政府部门网站核查，上述被注销关联方报告期内存续期间不存在重大违法违规行为。

（2）被注销关联方注销后资产处置和人员安置情况，是否存在利益相关方承继其业务的情形

报告期内，被注销关联方注销后资产处置、人员安置、业务承继的具体情况如下：

序号	关联方名称	关联关系	资产处置	人员安置	是否存在利益相关方承继其业务的情形
1	苏州领旭国际贸易有限公司	发行人曾控制的全资子公司	主要资产转移到宁波兰贝	部分人员与朗威股份签署劳动合同，部分人员自谋职业	主要业务转移到宁波兰贝
2	苏州费曼电缆有限公司	发行人曾控制的全资子公司	主要资产转移到宁波费曼	部分人员与朗威股份及其子公司签署劳动合同，部分人员自谋职业	主要业务转移到宁波费曼
3	香港鲨克瑞克	发行人曾控制的全资子公司	实际未开展业务，不涉及资产处置、人员安置、业务承继事项		
4	苏州科兰光通讯有限公司	发行人实际控制人高利擎曾持股 100%，并担任执行董事兼总经理	注销前，该公司将宁波多普勒业务相关的部分机器设备等资产转让给宁波多普勒；清算注销后剩余资产全部分配给投资人	小部分人员与宁波多普勒签署劳动合同，大部分人员自谋职业	主要业务转移到宁波多普勒
5	上海伟浩电子有限公司	发行人实际控制人高利擎曾持股 60%，并担任董事长；董事高利冲曾持股 40%，并担任董事	注销时已无实际业务经营，不涉及资产处置、人员安置、业务承继事项		
6	Davis Middle East Fze	发行人实际控制人高利擎曾持股 100%	清算注销后剩余资产全部分配给投资人	部分人员与欧洲朗威签署劳动合同，部分人员自谋职业	注销时已无实际业务经营
7	Davis Legend (Aust) Pty. Ltd	发行人实际控制人高利擎曾持股 60%，高利擎之配偶戚杰飞曾持股 20%，高利擎之女儿高如虹曾持股 20%	除现金外所有资产转移到澳大利亚鲨克瑞克,现金部分全部分配给投资人	所有人员转移到澳大利亚鲨克瑞克	主要业务转移到澳大利亚鲨克瑞克
8	Davis Legend Corp	发行人实际控制人高利擎曾持股 40%，宁波领英曾持股 60%	除现金外所有资产转移到美国戴维斯，现金部分全部分配给投资人	所有人员转移到美国戴维斯	主要业务转移到美国戴维斯

序号	关联方名称	关联关系	资产处置	人员安置	是否存在利益相关方承继其业务的情形
9	戴维斯传奇商贸（上海）有限公司	发行人实际控制人高利擎之配偶戚杰飞曾持股100%，并担任监事；发行人实际控制人高利擎曾担任执行董事	清算注销后剩余资产全部分配给投资人	注销前无人员，不涉及人员安置事项	注销时已无实际业务经营
10	宁波聚交资产管理有限公司	实际控制人高利擎曾持股 45%	实际未开展业务，不存在资产处置、人员安置、业务承继事项		
11	宁波保税区际联国际贸易有限公司	实际控制人高利擎之配偶戚杰飞曾持股 90%，并担任执行董事、总经理；实际控制人高利擎之父亲高成根曾持股 10%,并担任监事	注销时已无实际业务经营，不涉及资产处置、人员安置、业务承继事项		
12	宁波际联信息科技有限公司	董事高利冲曾持股 70%，并担任执行董事、总经理；董事高利冲之配偶叶方曾持股 30%，并担任监事	注销时已无实际业务经营，不涉及资产处置、人员安置、业务承继事项		
13	苏州朗威通讯有限公司	发行人实际控制人高利擎曾持股 75%，并担任监事；董事高利冲曾持股 25%，并担任执行董事兼总经理	主要资产转移到宁波多普勒	人员自谋职业	主要业务转移到宁波多普勒
14	苏州兰贝智能科技有限公司	发行人实际控制人高利擎曾担任执行董事兼总经理	实际未开展业务，不存在资产处置、人员安置、业务承继事项		
15	宁波嘉万照明科技有限公司	董事高利冲之配偶叶方曾持股 70%，并担任经理、执行董事；董事高利冲曾持股 30%，并担任监事	实际未开展业务，不存在资产处置、人员安置、业务承继事项		

序号	关联方名称	关联关系	资产处置	人员安置	是否存在利益相关方承继其业务的情形
16	上海华克电子有限公司	董事高利冲之配偶的父亲叶锡昌曾持股 70%，并担任执行董事；董事高利冲之配偶的兄弟叶波曾持股 30%，并担任监事	注销时已无实际业务经营，不涉及资产处置、人员安置、业务承继事项		
17	上海讯宇贸易有限公司	董事高利冲之配偶的父亲叶锡昌曾持股 80%；董事高利冲之配偶叶方曾担任执行董事	注销时已无实际业务经营，不涉及资产处置、人员安置、业务承继事项		
18	上海朗时通讯设备有限公司	董事高利冲之配偶的父亲叶锡昌曾持股 90%；董事高利冲之配偶叶方曾担任监事	注销时已无实际业务经营，不涉及资产处置、人员安置、业务承继事项		
19	上海微发电子有限公司	董事高利冲之配偶的父亲叶锡昌曾持股 60%，并担任董事长；董事高利冲之配偶的母亲丁孝雅曾持股 40%，并担任董事、总经理	注销时已无实际业务经营，不涉及资产处置、人员安置、业务承继事项		
20	上海英素通讯设备有限公司	高利冲之配偶的母亲丁孝雅曾持股 80%，并担任执行董事	注销时已无实际业务经营，不涉及资产处置、人员安置、业务承继事项		
21	上海德商通讯设备有限公司	董事高利冲之配偶的母亲丁孝雅曾持股 90%，并担任执行董事；董事高利冲之配偶的兄弟叶波曾持股 10%，并担任监事	注销时已无实际业务经营，不涉及资产处置、人员安置、业务承继事项		
22	上海航斯通讯设备有限公司	董事高利冲之配偶的母亲丁孝雅曾持股 66.67%，	注销时已无实际业务经营，不涉及资产处置、人员安置		

序号	关联方名称	关联关系	资产处置	人员安置	是否存在利益相关方承继其业务的情形
		并担任执行董事；董事高利冲之配偶的兄弟叶波曾持股33.33%，并担任监事			

3、报告期内注销的关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否存在业务或资金往来，如有，请进一步说明相关情况

（1）报告期内注销的关联方与发行人之间的业务或资金往来

报告期内，公司注销的关联方与发行人之间的业务或资金往来详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争与关联交易”之“（三）关联交易”。报告期内，除苏州科兰光与发行人或其子公司存在因正常业务往来而发生的资金往来，报告期内注销的关联方与发行人不存在业务或资金往来。

（2）报告期内注销的关联方与发行人的客户、供应商之间的业务或资金往来情况

报告期内注销的关联方苏州科兰光与公司前二十大客户、供应商存在部分重叠的情形，存在基于正常业务而发生资金往来的情形，但苏州科兰光、公司与重叠客户和供应商的交易价格公允，苏州科兰光不存在与发行人通过重叠客户、供应商代垫成本、费用及输送利益的情形。报告期内注销的其他关联方与公司前二十大客户、供应商不存在业务或者资金往来的情况。具体分析如下：

1）苏州科兰光与发行人的主要供应商、客户之间业务或资金往来情况

2019 年，为避免关联交易，同时完善发行人综合布线业务体系，发行人实际控制人高利擎停止其控制下的苏州科兰光的生产经营，将苏州科兰光名下与发行人全资子公司宁波多普勒业务相关的部分机器设备（注塑机、粉碎机、焊接机）等资产转让给宁波多普勒，同时将相关业务转移至宁波多普勒。2020 年 12 月，苏州科兰光完成注销。因此报告期内苏州科兰光与公司出现部分主要供

应商、客户重叠的情况，具有合理性。

①苏州科兰光与发行人主要供应商的重叠情况

报告期内，苏州科兰光供应商与公司前二十大供应商的重叠供应商共 2 家，分别为嘉善豪顺包装有限公司和苏州春申人力资源职业介绍有限公司。苏州科兰光注销前，苏州科兰光、公司与上述重叠供应商的采购额情况如下：

单位：万元

单位名称	采购内容	2020 年度		2019 年度	
		苏州科兰光采购额	发行人采购额	苏州科兰光采购额	发行人采购额
嘉善豪顺包装有限公司	纸箱	-	289.16	5.35	581.37
苏州春申人力资源职业介绍有限公司	提供劳务	-	3,777.78	119.81	4,369.42
合计		**-**	**4,066.94**	**125.16**	**4,950.79**
占苏州科兰光/公司采购总额比例		**-**	**5.69%**	**15.97%**	**8.17%**

注：苏州科兰光已于 2020 年 12 月注销，以上数据为含税金额，以上苏州科兰光数据未经审计。

报告期内，嘉善豪顺包装有限公司向苏州科兰光和发行人主要提供纸箱产品，苏州春申人力资源职业介绍有限公司向苏州科兰光和发行人主要提供劳务用工服务。2019 年度和 2020 年度，苏州科兰光向重叠供应商嘉善豪顺包装有限公司的采购金额分别为 5.35 万元、0 万元，金额较小；苏州科兰光向重叠供应商苏州春申人力资源职业介绍有限公司的采购金额分别为 119.81 万元、0 万元。上述合计采购占苏州科兰光当期采购总额的比例分别为 15.97%、0%，采购规模与苏州科兰光业务规模相匹配。2019 年度和 2020 年度，发行人向重叠供应商的采购金额占发行人当期采购总额的比例分别为 8.17%、5.69%，主要采购内容为劳务服务，发行人采用劳务派遣和劳务外包的方式主要为产品生产环节中的非关键性工序、辅助性工序以及食堂、保洁等辅助岗位，劳务服务采购规模与公司业务规模相匹配。

通过抽查发行人和关联方与重叠供应商的结算单据、采购协议、春申人力向其他无关联客户提供的同类服务合同、以及重叠供应商出具的说明，公司和

科兰光向重叠供应商采购产品、劳务服务采用市场定价方式，采购价格公允。

苏州科兰光与上述重叠供应商的交易均为日常经营活动中的采购交易，上述交易的发生均独立于发行人与上述重叠供应商的交易，不存在与发行人通过重叠供应商代垫成本、费用及输送利益的情形，苏州科兰光不存在关联交易非关联化的情形，也不存在除正常采购付款以外的其他资金往来。

②苏州科兰光与发行人主要客户的重叠情况

报告期内，苏州科兰光客户与公司前二十大客户的重叠客户共 3 家，分别为福建北讯智能科技有限公司、南京普天通信股份有限公司和香江科技股份有限公司。苏州科兰光注销前，苏州科兰光、公司与上述重叠客户的销售额情况如下：

单位：万元

单位名称	销售内容		2020 年度		2019 年度	
	苏州科兰光	发行人	苏州科兰光销售额	发行人销售额	苏州科兰光销售额	发行人销售额
福建北讯智能科技有限公司（注）	光纤组件	数据机柜、综合布线产品	-	87.24	0.70	545.87
南京普天通信股份有限公司	光纤组件	数据机柜、综合布线产品	-	2,260.96	20.72	1,937.61
香江科技股份有限公司	光纤组件	数据机柜、综合布线产品	-	12,316.69	2.03	11,249.63
合计			**-**	**14,664.89**	**38.80**	**13,733.11**
占苏州科兰光/公司销售总额比例			**-**	**20.47%**	**1.99%**	**21.54%**

注：苏州科兰光已于 2020 年 12 月注销，以上数据为不含税金额，以上苏州科兰光数据未经审计。

报告期内，福建北讯智能科技有限公司、南京普天通信股份有限公司、香江科技股份有限公司向苏州科兰光主要采购光纤组件，向发行人主要采购数据中心机柜及综合布线产品。2019 年度和 2020 年度，苏州科兰光向重叠客户的销售金额分别为 38.80 万元、0 万元，金额较小，占苏州科兰光当期销售总额的比例分别为 1.99%、0%。2019 年度和 2020 年度，发行人向重叠客户的销售金额占发行人当期销售总额的比例分别为 21.54%、20.47%，主要向香江科技股份

有限公司和南京普天通信股份有限公司销售数据机柜、综合布线产品。其中香江科技股份有限公司是国内领先的云基础设施服务商，南京普天通信股份有限公司为国内知名的通信产品与解决方案提供商，均为行业内知名度较高的企业，其具备严格的供应商遴选标准。苏州科兰光与上述重叠客户的交易均为其为日常经营活动中的销售，上述交易的发生均独立于发行人与上述客户的交易。

通过抽查发行人和关联方与重叠客户的结算单据、销售合同，比较公司向重叠客户及其他客户销售同类产品的价格，公司和科兰光向重叠客户销售产品采用市场定价方式，销售价格公允。苏州科兰光不存在与发行人通过重叠客户调节利润或开展其他利益安排的情形，不存在关联交易非关联化的情形，也不存在除正常销售收款以外的其他资金往来。

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

1、结合可比市场公允价格、与其他非关联方交易价格、信用条件等，说明发行人向关联方销售价格的公允性，是否存在对发行人或关联方的利益输送情形

报告期内，发行人关联销售的具体情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
杭州际联	综合布线产品	486.46	1,239.58	753.47	707.53
济南际联	综合布线产品	4.34	256.12	301.71	454.28
上海兰贝	综合布线产品	123.52	365.24	535.18	509.97
武汉兰贝	综合布线产品	33.88	187.50	157.77	94.52
杭州兰贝	综合布线产品	81.91	187.28	134.40	162.70

关联方名称	关联交易内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
苏州科兰光	光纤散件、光纤配件	-	-	-	0.18
宁波科曼	光纤散件、光纤配件	-	-	-	0.32
宁波市光年通信有限公司	连接器散件	2.15	6.28	5.38	5.44
上海求知信息技术有限公司	综合布线产品	5.02	40.51	-	-
合计		**737.29**	**2,282.51**	**1,887.90**	**1,934.95**
营业收入		**45,423.72**	**102,499.52**	**71,631.68**	**63,761.29**
占比		**1.62%**	**2.23%**	**2.64%**	**3.03%**

（1）与关联经销商关联销售的必要性、定价方式、信用条件、价格公允性

1）关联交易的背景及必要性

根据发行人与关联方签署的代理协议，报告期内，杭州际联、济南际联、上海兰贝、武汉兰贝、杭州兰贝系公司的经销商。公司向上述关联经销商销售的主要产品为公司自有的“兰贝”品牌综合布线产品，主要原因系公司“兰贝”品牌的综合布线产品采用经销模式销售，由于公司产品应用领域广泛，终端客户的行业分布多样、销售区域分布广，经销商一般在当地拥有稳定的下游客户群体，拥有一定的资金实力，商业信誉良好。公司通过与经销商合作不断开拓市场，有助于扩大销售规模、提升市场占有率。

“兰贝”品牌相关业务系发行人实际控制人高利擎在发行人成立前已长期经营的业务，上述关联经销商成立后即取得“兰贝”品牌在地方的经销权；该业务初始的经营主体为成立于 2000 年的宁波际联信息科技有限公司；2013 年前后，发行人实际控制人高利擎设立苏州领旭国际贸易有限公司承接“兰贝”品牌相关业务；2017 年，发行人现金收购苏州领旭国际贸易有限公司 100%股权，将“兰贝”品牌业务纳入发行人业务体系内，上述关联经销商自此开始与发行人开展业务合作。

2）关联交易定价方式、信用条件

公司产品定价依据主要为成本加成模式，即根据主要原材料的市场价格和定制产品因不同设计方案综合考虑制造费用、工艺复杂程度和市场供求关系等，并结合适当的利润水平最终确定销售价格。公司对境内经销商的信用政策基本采用款到发货的形式。发行人对包括上述关联方在内的所有经销商采取统一的定价政策，因此与上述关联经销商之间关联交易的定价方式、信用条件与其他非关联经销商无明显差异。

3）关联交易的价格公允性

报告期内，公司向上述关联经销商销售的产品包括数据电缆、其他连接产品、布线机柜、服务器机柜、机柜组件产品，具体情况如下：

单位：万元，%

关联方名称	关联交易内容	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
杭州际联	数据电缆	328.65	67.56	807.30	65.13	425.80	56.51	407.41	57.58
	其他连接产品	76.51	15.73	286.06	23.08	129.97	17.25	99.07	14.00
	布线机柜	2.99	0.61	76.25	6.15	141.14	18.73	122.87	17.37
	服务器机柜	33.92	6.97	51.62	4.16	52.36	6.95	61.42	8.68
	机柜组件	44.39	9.13	18.35	1.48	4.21	0.56	16.75	2.37
	合计	**486.46**	**100.00**	**1,239.58**	**100.00**	**753.47**	**100.00**	**707.53**	**100.00**
济南际联	数据电缆	-	-	138.93	54.24	154.57	51.23	238.28	52.45
	布线机柜	0.34	7.84	53.25	20.79	55.47	18.39	45.00	9.91
	其他连接产品	-	-	43.48	16.97	82.88	27.47	142.64	31.40
	服务器机柜	4.00	92.16	17.55	6.85	6.75	2.24	25.50	5.61
	机柜组件	-	-	2.92	1.14	2.03	0.67	2.85	0.63
	合计	**4.34**	**100.00**	**256.12**	**100.00**	**301.71**	**100.00**	**454.28**	**100.00**
上海兰贝	数据电缆	65.50	53.03	212.33	58.13	361.57	67.56	242.90	47.63
	其他连接产品	13.80	11.17	69.71	19.09	88.60	16.56	101.57	19.92
	布线机柜	2.37	1.92	59.96	16.42	64.66	12.08	46.30	9.08
	服务器机柜	41.84	33.87	22.59	6.19	20.05	3.75	114.84	22.52
	机柜组件	0.01	0.01	0.64	0.18	0.29	0.05	4.36	0.85
	合计	**123.52**	**100.00**	**365.24**	**100.00**	**535.18**	**100.00**	**509.97**	**100.00**
武汉兰贝	数据电缆	26.72	78.85	110.58	58.97	91.73	58.14	62.93	66.58
	其他连接产品	5.56	16.40	38.56	20.57	63.15	40.03	27	28.57
	服务器机柜	1.36	4.02	17.35	9.25	1.78	1.13	4.21	4.45

关联方名称	关联交易内容	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	布线机柜	0.25	0.73	10.52	5.61	0.99	0.63	0.25	0.26
	机柜组件	0.00	0.00	10.50	5.60	0.12	0.08	0.12	0.13
	合计	**33.88**	**100.00**	**187.50**	**100.00**	**157.77**	**100.00**	**94.52**	**100.00**
杭州兰贝	数据电缆	8.82	10.77	20.85	11.13	14.47	10.77	68.53	42.12
	其他连接产品	21.71	26.51	19.07	10.18	13.98	10.40	25.04	15.39
	布线机柜	30.99	37.84	127.95	68.32	61.04	45.42	47.48	29.18
	机柜组件	1.99	2.43	6.79	3.63	10.74	7.99	7.88	4.84
	服务器机柜	18.39	22.45	12.62	6.74	34.16	25.42	13.77	8.46
	合计	**81.91**	**100.00**	**187.28**	**100.00**	**134.40**	**100.00**	**162.70**	**100.00**

由上表可知，报告期内公司向关联方销售的产品涉及种类较多，数据电缆产品和其他连接产品的金额占比较高。其他连接产品包括应用于数据中心、智能楼宇等场景的网络连接模块、布线放置结构件、适配器等产品，产品型号差异较大，产品计量单位不统一，单位价格差异较大；数据电缆产品包括三类、五类、超五类、六类等，产品型号差异较小，计量单位统一，单位价格差异较小。因此选取交易金额占比较大、更具有可比性的数据电缆产品交易情况来进行比较价格的公允性。

报告期内，公司对上述关联经销商数据电缆产品的销售主要集中在“超五类数据电缆”和“六类数据电缆”两个品种，具体情况如下：

单位：万元，%

关联方名称	关联交易内容	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
杭州际联	六类	36.56	11.12	338.15	41.89	250.60	58.86	189.65	46.55
	超五类	279.82	85.14	454.48	56.30	161.75	37.99	209.22	51.35
	超六类	9.08	2.76	11.00	1.36	11.32	2.66	8.45	2.07
	三类	3.16	0.96	3.66	0.45	1.96	0.46	-	-
	其他	0.03	0.01	-	-	0.17	0.04	0.09	0.02
	合计	**328.65**	**100.00**	**807.30**	**100.00**	**425.80**	**100.00**	**407.41**	**100.00**
济南际联	超五类	-	-	68.05	48.98	85.69	55.44	72.85	30.57
	六类	-	-	59.11	42.54	65.67	42.49	153.52	64.43
	五类	-	-	-	-	2.05	1.32	11.56	4.85

关联方名称	关联交易内容	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
	超六类	-	-	0.38	0.28	0.33	0.21	0.35	0.15
	三类	-	-	10.74	7.73	0.83	0.54	-	-
	其他	-	-	0.65	0.47	-	-	-	-
	合计	**-**	**-**	**138.93**	**100.00**	**154.57**	**100.00**	**238.28**	**100.00**
上海兰贝	六类	60.80	92.82	201.82	95.05	291.10	80.51	210.61	86.70
	超五类	4.70	7.18	2.77	1.31	48.23	13.34	-	-
	超六类	-	-	4.87	2.29	10.67	2.95	27.23	11.21
	三类	-	-	2.05	0.96	11.57	3.20	5.07	2.09
	其他	-	-	0.82	0.39	-	-	-	-
	合计	**65.50**	**100.00**	**212.33**	**100.00**	**361.57**	**100.00**	**242.90**	**100.00**
武汉兰贝	六类	22.90	85.70	92.97	84.08	48.58	52.96	58.15	92.41
	超五类	3.82	14.30	17.61	15.92	8.46	9.22	1.91	3.03
	超六类	-	-	-	-	33.00	35.97	0.06	0.10
	三类	-	-	-	-	-	-	0.52	0.83
	其他	-	-	-	-	1.69	1.84	2.29	3.64
	合计	**26.72**	**100.00**	**110.58**	**100.00**	**91.73**	**100.00**	**62.93**	**100.00**
杭州兰贝	六类	2.76	31.29	18.65	89.49	9.42	65.12	36.59	53.39
	超五类	6.06	68.71	2.19	10.51	2.29	15.80	28.94	42.23
	超六类	-	-	-	-	0.82	5.68	0.57	0.83
	三类	-	-	-	-	0.35	2.45	-	-
	其他	-	-	-	-	1.59	10.96	2.43	3.55
	合计	**8.82**	**100.00**	**20.85**	**100.00**	**14.47**	**100.00**	**68.53**	**100.00**

报告期内，发行人向关联经销商销售上述两类产品的价格与发行人向其他境内非关联经销商销售的价格对比情况如下：

关联方名称	产品品类	2022 年 1-6 月差异率	2021 年度差异率	2020 年差异率	2019 年差异率
杭州际联	超五类数据电缆	-3.47%	3.98%	3.63%	-4.58%
	六类数据电缆	3.03%	-2.97%	0.59%	-1.96%
济南际联	超五类数据电缆	-	-1.07%	0.13%	0.47%
	六类数据电缆	-	1.48%	-1.83%	-0.80%
上海兰贝	超五类数据电缆	32.07%	-2.46%	15.77%	-0.04%
	六类数据电缆	4.60%	-3.27%	-5.53%	-1.83%

关联方名称	产品品类	2022 年 1-6 月差异率	2021 年度差异率	2020 年差异率	2019 年差异率
武汉兰贝	超五类数据电缆	-8.83%	-0.35%	1.46%	1.91%
	六类数据电缆	0.81%	0.77%	3.05%	6.28%
杭州兰贝	超五类数据电缆	13.91%	-	-2.47%	-0.25%
	六类数据电缆	-	1.10%	-0.72%	4.86%

注：1、差异率=（发行人向关联经销商销售同类产品的年平均单价-发行人向其他境内非关联经销商销售同类产品的年平均单价）/发行人向其他境内非关联经销商销售同类产品的年平均单价；

2、上表中的数据电缆产品未包含跳线类数据电缆产品，主要原因系跳线类数据电缆采购单位为条，长度规格较多，且受到材质、水晶头类型、屏蔽与非屏蔽等因素影响，产品细分种类繁多。

经对比，发行人向关联经销商销售上述两类产品的价格与发行人向其他境内非关联经销商销售的价格整体差异较小，价格差异主要原因系细分品种、数量结构和采购时点不同导致。

2019 年度，武汉兰贝的六类数据电缆产品的价格差异率超过 6%，主要原因系武汉兰贝采购相关产品时点集中在 2019 年第二季度，上游原材料价格波动导致价格存在一定差异。经对比 2019 年第二季度公司销售给武汉兰贝及其他境内非关联经销商的六类数据电缆产品平均单价，价格差异在合理范围内。具体对比情况如下：

产品类别	武汉兰贝与非关联方经销商价格差异率
六类数据电缆产品	-4.38%

注：差异率=（发行人向关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价-发行人向其他境内非关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价）/发行人向其他境内非关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价。

2020 年度，上海兰贝超五类数据电缆的价格差异率超过 15%，主要原因系上海兰贝采购相关产品时点集中在 2020 年下半年 9 月至 12 月份，受上游原材料价格不断上涨影响，导致其价格与全年均价存在一定差异。经对比 2020 年 9 月至 2020 年 12 月公司销售给上海兰贝及其他境内非关联经销商的超五类数据电缆产品平均单价，价格差异在合理范围内。具体对比情况如下：

产品类别	上海兰贝与非关联方经销商价格差异率
超五类数据电缆产品	4.78%

注：差异率=（发行人向关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价-发行人向其他境内非关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价）/发行人向其他境内非关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价。

2022 年 1-6 月，上海兰贝的超五类数据电缆产品的价格差异率超过 30%，主要原因系上海兰贝采购相关产品时点集中在 2022 年 6 月，上游原材料价格波动导致价格存在一定差异。经对比 2022 年 6 月公司销售给上海兰贝及其他境内非关联经销商的超五类数据电缆产品平均单价，价格差异在合理范围内。具体对比情况如下：

产品类别	上海兰贝与非关联方经销商价格差异率
超五类数据电缆产品	0.53%

注：差异率=（发行人向关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价-发行人向其他境内非关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价）/发行人向其他境内非关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价。

2022 年 1-6 月，武汉兰贝的超五类数据电缆产品的价格差异率超过 8%，主要原因系武汉兰贝采购相关产品时点集中在 2022 年 5 月，上游原材料价格波动导致价格存在一定差异。经对比 2022 年 5 月公司销售给武汉兰贝及其他境内非关联经销商的超五类数据电缆产品平均单价，价格差异在合理范围内。具体对比情况如下：

产品类别	武汉兰贝与非关联方经销商价格差异率
超五类数据电缆产品	4.41%

注：差异率=（发行人向关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价-发行人向其他境内非关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价）/发行人向其他境内非关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价。

2022 年 1-6 月，杭州兰贝的超五类数据电缆产品的价格差异率超过 13%，主要原因系杭州兰贝采购相关产品时点集中在 2022 年 4 月，上游原材料价格波动导致价格存在一定差异。经对比 2022 年 4 月公司销售给杭州兰贝及其他境内非关联经销商的超五类数据电缆产品平均单价，价格差异在合理范围内。具体对比情况如下：

产品类别	杭州兰贝与非关联方经销商价格差异率
超五类数据电缆产品	0.01%

注：差异率=（发行人向关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价-发行人向其

他境内非关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价）/发行人向其他境内非关联经销商销售同类产品的相同时间段平均单价。

综上所述，报告期内，发行人向关联经销商销售产品的价格与向其他第三方客户销售的平均价格整体差异较小。公司向其他境内非关联经销商销售同类产品的定价方式、信用条件与关联经销商不存在重大差异，公司对关联经销商的销售价格公允，不存在利益输送。

（2）与其他关联方关联销售的定价方式、信用条件及价格公允性

公司向苏州科兰光、宁波科曼、宁波市光年通信有限公司销售产品的合理性、必要性及公允性情况如下：

2019 年度，公司全资子公司宁波多普勒向苏州科兰光零星销售了价值 0.18 万元的光纤散件。

2019 年度，公司全资子公司宁波多普勒向宁波科曼零星销售了价值 0.32 万元的光纤散件、光纤配件。

2019 年度、2020 年度、2021 年度及 2022 年 1-6 月，公司全资子公司宁波多普勒向宁波市光年通信有限公司分别销售了 5.44 万元、5.38 万元、6.28 万元及 2.15 万元的配线架等零星散件。

2021 年度及 2022 年 1-6 月，公司全资子公司兰贝国际向上海求知信息技术有限公司分别零星销售了 40.51 万元及 5.02 万元的综合布线产品。

上述交易的交易价格参照市场价格确定，定价公允，不存在对发行人或关联方的利益输送情形。

2、报告期内前述关联方的经营规模情况与发行人之间的交易规模是否匹配

报告期内，发行人与前述关联方之间存在关联销售，其经营规模情况与发行人对其的销售金额的情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	注册资本	成立日期	2020 年销售收入	主营业务和产品	发行人对其销售金额			
						2022 年 1-6 月	2021 年	2020 年	2019 年
1	杭州际联	50.00	2003.3.5	1,034.56	经销发行人产品	486.46	1,239.58	753.47	707.53
2	济南际联	1,000.00	2003.9.22	606.38	经销发行人产品	4.34	256.12	301.71	454.28
3	上海兰贝	1,088.00	2007.9.18	1,206.14	经销发行人产品	123.52	365.24	535.18	509.97
4	武汉兰贝	100.00	2006.1.26	142.46	经销发行人产品	33.88	187.50	157.77	94.52
5	杭州兰贝	1,000.00	2017.7.10	309.97	经销发行人产品	81.91	187.28	134.40	162.70
6	苏州科兰光	100.00	2001.4.25	-	光纤适配器等光纤连接产品生产、销售	-	-	-	0.18
7	宁波科曼	5,000.00	2011.6.9	-	光缆相关产品生产、销售	-	-	-	0.32
8	宁波市光年通信有限公司	500.00	2012.12.3	-	各类通信配件贸易	2.15	6.28	5.38	5.44
9	上海求知信息技术有限公司	500.00	1993.10.18	-	综合布线产品销售	5.02	40.51	-	-

综上，报告期内前述关联方的经营规模情况与发行人之间的交易规模匹配。

3、报告期内关联方与发行人及发行人的客户、供应商是否存在业务或资金往来，如有，请进一步说明相关情况。

（1）报告期内关联方与发行人之间的业务或资金往来

报告期内，关联方与发行人之间的业务或资金往来详见招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“八、同业竞争与关联交易”之“（三）关联交

易”。

（2）报告期内注销的关联方与发行人的客户、供应商之间的业务或资金往来

报告期内注销的关联方与发行人的客户、供应商之间的业务或资金往来详见本题回复之“（一）”之“3”相关内容。

（3）报告期内存续的关联方与发行人的主要供应商之间不存在业务或者资金往来，部分存续的关联方与发行人主要客户存在少量重叠，具体情况如下：

1）发行人与关联方杭州兰贝主要客户重叠的情况

报告期内，杭州兰贝与公司前二十大客户的重叠客户共 1 家，为杭州海康威视数字技术股份有限公司；杭州兰贝和发行人向上述重叠客户的销售额情况如下：

单位名称	销售内容		2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	杭州兰贝	发行人	杭州兰贝销售额	发行人销售额	杭州兰贝销售额	发行人销售额	杭州兰贝销售额	发行人销售额	杭州兰贝销售额	发行人销售额
杭州海康威视数字技术股份有限公司	数据电缆	数据中心机柜、综合布线产品	0.77	1,355.89	17.93	4,394.91	17.03	1,219.57	26.82	-
合计			**0.77**	**1,355.89**	**17.93**	**4,394.91**	**17.03**	**1,219.57**	**26.82**	**-**
占公司销售总额比例			**-**	**2.98%**	**-**	**4.27%**	**-**	**1.70%**	**-**	**-**

注：以上杭州兰贝数据未经审计。

报告期内，杭州海康威视数字技术股份有限公司向杭州兰贝及发行人主要采购综合布线产品中的数据电缆产品。报告期内，杭州兰贝向重叠客户的销售金额 26.82 万元、17.03 万元、17.93 万元、0.77 万元，金额较小。2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月，发行人向重叠客户的销售金额占发行人当期销售总额的占比为 1.70%、4.27%、2.98%，占比较小。海康威视系公司报告期内新开拓数据电缆客户，对公司产品逐渐认可，业务量逐渐增长。杭州海康威视数字技术股份有限公司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，其具备严格的供应商遴选标准。同时杭州海康威视数字技术股份有限公司生产经营规模较大，采购需求广泛，发行人与杭州兰贝对该客户存在重叠销售情形具备商业合理性。

通过抽查发行人和关联方与重叠客户的结算单据、销售合同，比较公司向重叠客户及其他客户销售同类产品的价格，公司、杭州兰贝向重叠客户销售产品采用市场定价方式，销售价格公允。杭州兰贝不存在与发行人通过重叠客户开展其他利益安排的情形，不存在除正常销售收款以外的其他资金往来。

（4）关联方与发行人主要客户资金往来情况

报告期内，还存在关联方与发行人的客户的资金拆借情况，具体如下：

1）上海兰贝为发行人实际控制人高利擎之配偶的姐姐戚卓飞家庭控制的企业，杭州际联为实际控制人高利擎之配偶的姐夫周冠乔家庭控制的企业，因临时性资金需求，上海兰贝曾向杭州际联进行短期资金拆借，由此导致关联方与公司的主要客户之间产生资金往来，但不存在关联方替公司分担成本支出及费用的情况。

2）杭州际联与杭州兰贝为实际控制人高利擎之配偶的姐夫周冠乔家庭控制的企业，报告期内存在资金往来，由此导致关联方与公司的主要客户之间产生资金往来，但不存在关联方替公司分担成本支出及费用的情况。

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

1、结合春申人力历史沿革、主营业务及经营情况，说明春申人力是否与发行人及关联方存在关联关系

（1）基本情况和历史沿革

1）基本情况

经核查，春申人力的基本情况如下：

名称	苏州春申人力资源职业介绍有限公司

主体类型	有限责任公司(自然人投资或控股)
住所	苏州市相城区黄埭镇春丰路 217 号
法定代表人	赵彩霞
成立日期	2008 年 9 月 11 日
经营范围	为劳动者介绍用人单位；为用人单位和居民家庭推荐劳动者；开展职业指导、人力资源管理咨询服务；收集和发布职业供求信息；经劳动保障部门核准的其他服务项目；劳务派遣经营；以承接服务外包方式从事企业生产线工段的外包服务；绿化养护、保洁服务。（依法须经批准的项目，经相关部分批准后方可开展经营活动）
股权结构	赵彩霞持股 50%；张云男持股 50%
实际控制人	赵彩霞
董监高	赵彩霞：执行董事兼总经理；张云男：监事

2）历史沿革

经核查，春申人力设立于 2008 年 9 月 11 日，自春申人力设立至本回复出具之日，共发生过 1 次增资行为。具体情况如下：

时间	事项	注册资本（万元）	变动简介	持股情况
2008 年 9 月	设立	50.00	赵彩霞、张云男共同出资设立春申人力，注册资本 50.00 万元。	赵彩霞持股 50%；张云男持股 50%
2013 年 7 月	第一次增资	200.00	春申人力增加注册资本 150 万元，其中赵彩霞、张云男分别认缴 75 万元。	赵彩霞持股 50%；张云男持股 50%

（2）春申人力主营业务及经营情况

经核查，春申人力主要提供劳务外包、劳务派遣、招聘等人力资源服务业务。

根据苏州市相城区市场监督管理局于 2021 年 11 月 10 日出具的《市场主体守法经营状况意见书》，春申人力自 2008 年 9 月 11 日设立以来在江苏省工商行政管理系统市场主体信用数据库中没有违法、违规及不良行为投诉举报记录。

根据国家税务总局苏州市相城区税务局第一税务分局于 2021 年 11 月 10 日出具的《税收证明》，春申人力在 2018 年 1 月 1 日至 2021 年 11 月 10 日期间，符合国家法律、法规的要求。截止该文件出具之日，无欠缴税款的情况，无重大违规事项。

根据苏州市相城区人力资源和社会保障局于 2021 年 11 月 11 日出具的《证明》，经查，未发现该单位存在因违反劳动保障法律法规而受到行政处罚的情形。

经查阅春申人力的工商档案，发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表，发行人和春申人力出具的说明文件，并保荐机构和发行人律师对春申人力、发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员进行访谈确认，春申人力与发行人及关联方不存在关联关系。

2、发行人及关联方与春申人力之间是否存在大额异常资金往来

报告期内，春申人力存在向发行人、发行人实际控制人控制的企业苏州科兰光提供劳务派遣、劳务外包服务的情况，具体情况详见本题回复之“（一）”之“3”相关内容。该等交易主要原因系发行人、苏州科兰光和春申人力主要经营地都属于苏州市相城区黄埭镇，春申人力在当地为众多企业提供劳务派遣和劳务外包服务，其向发行人、苏州科兰光提供服务具有交易合理性。

经核查发行人、苏州科兰光的银行流水、发行人与春申人力的交易单据并对发行人实际控制人高利擎和春申人力进行访谈确认，发行人、苏州科兰光与春申人力存在因正常业务往来而发生的资金往来，不属于大额异常资金往来，除此外，发行人及关联方与春申人力之间不存在资金业务往来。

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

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

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

“（二）”的相关内容。

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

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

名称	海南交源壹号投资合伙企业（有限合伙）
主体类型	有限合伙企业
住所	海南省海口市龙华区义龙西路 21 号侨汇大厦 15 楼黑马产业园 A22
执行事务合伙人	宁波交源资产管理有限公司（委派代表：徐嘉诚）
成立日期	2021 年 4 月 15 日
经营范围	一般项目：项目策划与公关服务；财务咨询；以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；融资咨询服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
股权结构	黄裕洪持股 99%；宁波交源资产管理有限公司持股 1%
注销时间	2022 年 3 月 23 日

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

1、宁波科曼历史沿革、转让前经营情况

（1）历史沿革

宁波科曼设立于 2011 年 6 月 9 日，自宁波科曼设立至本回复出具之日，共发生过 2 次股权转让、2 次增资、2 次减资行为。具体情况如下：

时间	事项	注册资本（万元）	变动简介	持股情况
2011 年 6 月	设立	300.00	陈文嵩、苏州科兰光、黄河共同出资设立宁波科曼，注册资本 30	陈文嵩持股 43%；苏州科兰光

			0.00 万元。	持股 43%；黄河持股 14%
2013 年 3 月	第一次股权转让	300.00	苏州科兰光将其持有的 43%的股权（129 万元出资额）转让给高利擎；黄河将持有的 7%的股权（21 万元出资额）转让给高利擎；黄河将持有的 7%的股权（21 万元出资额）转让给陈文嵩。	陈文嵩持股 50%；高利擎持股 50%
2016 年 4 月	第一次增资	2,000.00	宁波科曼增加注册资本 1,700 万元，其中高利擎、陈文嵩分别认缴 850 万元。	陈文嵩持股 50%；高利擎持股 50%
2017 年 6 月	第二次增资	5,000.00	宁波科曼增加注册资本 3,000 万元，其中高利擎、陈文嵩分别认缴 1,500 万元。	陈文嵩持股 50%；高利擎持股 50%
2018 年 1 月	第一次减资	1,000.00	宁波科曼减少注册资本 4,000 万元，其中高利擎、陈文嵩分别减资 2,000 万元。	陈文嵩持股 50%；高利擎持股 50%
2018 年 11 月	第二次减资	300.00	宁波科曼减少注册资本 700 万元，其中高利擎、陈文嵩分别减资 350 万元。	陈文嵩持股 50%；高利擎持股 50%
2018 年 12 月	第二次股权转让	300.00	高利擎将其持有的 50%的股权（175 万元出资额）转让给陈文嵩。	陈文嵩持股 100%

（2）转让前经营情况

截至最近一次股权转让前，宁波科曼主要从事光缆相关产品生产、销售，主要财务指标情况如下：

单位：万元

所属期间	资产总额	净资产	营业收入	净利润
2018 年	3,135.48	962.08	5,683.60	-65.80

2、2018 年高利擎转让股权的原因、转让价格、受让方情况

鉴于宁波科曼主营业务为光纤组件及相关配件的研发、生产和销售，部分业务处于公司综合布线产品行业上游；且宁波科曼靠近公司主要生产经营地宁波，产品质量符合公司的采购质量标准，因此公司向宁波科曼采购相关产品具有商业合理性。发行人实际控制人高利擎一直以财务投资者的角色参股宁波科曼，因与该公司其他股东经营理念产生变化，高利擎协商退出该公司，2018 年 12 月，高利擎参照转让时宁波科曼的净资产以 1 元/注册资本的价格将其持有宁波科曼 50.00%的股权转让给陈文嵩。陈文嵩系宁波科曼的执行董事、经理，负

责宁波科曼的生产经营管理与决策。

陈文嵩，1971 年 2 月出生，中国国籍，身份证号码 33021919710223****，浙江余姚人。陈文嵩控制的其他企业包括余姚泰灵贸易有限公司、余姚惠泽贸易有限公司等。

二、保荐人、发行人律师、申报会计师核查情况

（一）核查程序

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

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

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

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

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

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

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

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

（9）查阅春申人力工商档案，对春申人力进行访谈，核查其是否与发行人

及关联方存在关联关系；查阅发行人实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员的调查表，对发行人及其实际控制人、主要股东、董事、监事、高级管理人员进行访谈，核查是否与春申人力存在关联关系；

（10）核查发行人实际控制人、董监高或其他关联人的个人银行流水；

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

（12）核查发行人及其子公司报告期内的银行流水；

（13）取得并查阅报告期内发行人主要关联方的银行流水；

（14）查阅关联企业的主要客户和供应商名单；

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

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

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

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、除 Davis Middle East Fze、Davis Legend Corp 和 Davis Legend (Aust) Pty. Ltd 外，发行人注销或转让的关联方不存在与发行人同业竞争或潜在同业竞争。

2、已注销关联企业存续期间不存在生产经营相关行政处罚；部分已注销关联企业人员转移到发行人或其他子公司任职，部分业务转移到发行人或发行人子公司；不存在利益相关方承继注销关联方业务的情形。

3、除苏州科兰光、Davis Legend corp.、Davis Legend (Aust)Pty.Ltd.与发行人存在因正常业务往来而发生的资金往来，报告期内注销的关联方与发行人不存在业务或资金往来。

4、除苏州科兰光与发行人前二十大客户、供应商存在因正常业务往来而发生的资金往来，报告期内注销的关联方与发行人前二十大客户、供应商不存在业务或资金往来。

5、发行人报告期内关联方宁波科曼、杭州兰贝、杭州际联、武汉兰贝、上海兰贝与发行人主要客户、供应商存在正常往来，相关交易价格公允，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在其他特殊利益安排等情形。

6、发行人与关联方的关联交易具有公允性和必要性，已有效执行关联交易制度，不存在对发行人或关联方的利益输送。

7、发行人报告期内关联方的经营规模情况与发行人之间的交易规模相匹配。

8、春申人力与发行人及关联方不存在关联关系，不存在为发行人承担成本费用、利益输送或存在其他特殊利益安排等情形。除与发行人及关联方苏州科兰光存在因正常业务往来而发生的资金往来，发行人及关联方与春申人力之间不存在资金业务往来。

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

10、宁波交源资产管理有限公司自成立至注销未经营，与发行人不存在业务关系。

经核查，申报会计师认为：

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

2、宁波交源资产管理有限公司自成立至注销未经营，与发行人不存在业务关系。

问题 6：关于知识产权

申请文件显示：

（1）发行人及子公司拥有 35 个注册商标，其中 27 项为受让取得。

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

请发行人：

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

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

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

1、受让取得商标的背景，出让方情况、是否属于发行人关联方

截至本审核问询函回复出具日，发行人及子公司受让取得的商标具体情况如下：

权利人	商标图标	注册证号	受让时间	出让方
宁波美资鲨鱼	linkaplus	13576847	2018.03.01	戴维斯传奇商贸（上海）有限公司
宁波美资鲨鱼	Develine	13576856	2018.03.01	

权利人	商标图标	注册证号	受让时间	出让方
宁波美资鲨鱼	DAVISLEGEND	13576901	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼	Purenjoy	13576944	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼	Sframe	13577010	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼	戴维斯	16154664	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼	ASSMANN 阿斯门	19681999	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼	ASSMANN 阿斯门	19682035	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼	SHARKRACK 鲨克瑞克	20385927	2018.03.01	
宁波美资鲨鱼	SHARKRACK 鲨克瑞克	20386085	2018.03.01	
宁波兰贝	LINKBASIC兰贝	9008752	2021.02.13	宁波领英
宁波兰贝	LINKBASIC	12597219	2021.02.13	
宁波兰贝	LINKBASIC兰贝	41687957	2021.02.13	
宁波兰贝		41704489	2021.02.13	
宁波兰贝	LINKBASIC	6741302	2021.02.13	
宁波兰贝	LINKBASIC	1710127	2021.02.13	
宁波兰贝	LINKBASIC	12597173	2021.02.13	
宁波兰贝	兰贝	3493283	2021.02.13	
宁波兰贝	LINKBASIC	1184211	2021.04.27	
宁波兰贝	LINKBASIC	2013/21814	2022.04.08	
宁波兰贝	LINKBASIC	2013/21815	2022.04.08	
宁波多普勒	Doppler 多普勒	16356191	2017.08.08	苏州朗威通讯有限公司
宁波多普勒	Doppler 多普勒	16356113	2017.08.08	
宁波多普勒	智多星 SMART STAR	15964596	2017.08.08	
宁波多普勒	智多星 SMART STAR	3493284	2017.08.08	宁波领英
美国鲨克瑞克	SHARKRACK	2895684	2017.05.09	Davis Legend Corp.

（1）受让取得商标的背景

上述商标的出让方均属于发行人实际控制人高利擎控制的其他企业，2016年以来，发行人为规范、减少关联交易，消除同业竞争，增强公司独立性和资

产完整性，同时为进一步整合业务资源、梳理业务方向，发行人将综合布线类产品相关业务的主要生产、经营场所或专利、商标等无形资产转移到宁波杭州湾地区的宁波兰贝、宁波多普勒、宁波美资鲨鱼等公司，将有一定使用价值的海外商标、专利转移到发行人境外子公司美国鲨克瑞克名下。

发行人子公司宁波美资鲨鱼从戴维斯传奇商贸（上海）有限公司受让商标的具体背景及原因如下：发行人设立之后，实际控制人高利擎家族为专注于发行人的业务经营、支持发行人的发展，由发行人设立宁波美资鲨鱼用于承接“美资鲨鱼”、“Sharkrack”和“戴维斯”等品牌业务在国内的市场开拓工作，实际控制人高利擎家族控制的戴维斯传奇商贸（上海）有限公司逐步停止业务并将其早期申请注册的相关商标无偿转让于发行人子公司宁波美资鲨鱼。

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

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

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

（2）出让方情况，是否属于发行人关联方

名称	成立日期	经营范围	经营情况	关联关系
戴维斯传奇商贸（上海）有限公司	2013.11.01	计算机网络通讯领域内的技术研发,转让自有技术成果,提供相关的技术咨询和技术服务,计算机软硬件(音像制品除外)及配件、电器成套设备及配件、电线电缆、五金交电、日用百货的批发、进出口、佣金代理(拍卖除外),提供相关配套服务	已于 2018 年 3 月注销，	注销前发行人实际控制人高利擎之配偶戚杰飞曾持股 100%
宁波领英	2010.01.11	许可项目：食品经营；食品进出口(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)。	除持有发行人股份，未从事其他业务	公司实际控制人高利擎控制的关联公司，目前宁波领英直接持有发行人 24.73%的股份
苏州朗威通讯有限公司	2011.07.05	通讯技术研发。生产、销售:通讯设备配件、计算机配件、电器配件、插头、插座、冲压件、连接器、电子元器件、汽车配件。自营和代理各类商品及技术的进出口业务(国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外)。	已于 2017 年 12 月注销	注销前发行人实际控制人高利擎曾持股 75%，并担任监事，发行人董事高利冲曾持股 25%，并担任执行董事兼总经理。
Davis Legend Corp.	2014.12.02	数据中心机柜产品、综合布线产品贸易	已于 2020 年 8 月注销	注销前发行人实际控制人高利擎曾持股 100%

2、继受商标是否属于发行人核心资产，转让价格依据

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

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

发行人受让取得的商标中，除美国鲨克瑞克受让取得的商标外，其余受让取得的商标为无偿转让，该等商标转让给发行人之前，出让方将相关商标的注册费和其他手续费直接予以费用化，该等商标无账面价值，本次商标转让系无偿转让，转让价格公允。美国鲨克瑞克受让取得的商标属于海外商标，系出让

方 Davis Legend Corp.于 2016 年 5 月通过美国当地拍卖服务公司 Tauber-Arons, Inc 以拍卖方式取得，拍卖价格为 6.90 万美元，2017 年 5 月，为保持发行人资产独立性，美国鲨克瑞克以 6.90 万美元的价格受让取得该商标，转让价格参考拍卖价格，定价公允。

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

1、说明受让专利的权属是否清晰，是否存在纠纷

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

序号	专利权人	专利名称	专利类型	专利号	申请日	出让方
1	朗威股份	连续模	发明专利	ZL201210099376.3	2012-04-06	宁波领英
2	宁波多普勒	LC 散件热缩管的自动熔接装置	发明专利	ZL201610671007.5	2016-08-16	苏州科兰光
3	宁波多普勒	LC 适配器外壳及 LC 适配器	实用新型	ZL201520060406.9	2015-01-28	
4	宁波多普勒	LC 双排四联适配器外壳及适配器	实用新型	ZL201520858885.9	2015-10-30	
5	宁波多普勒	LC 高低型一体双工适配器外壳及适配器	实用新型	ZL201520858774.8	2015-10-30	
6	宁波多普勒	光纤适配器组件测试装置	实用新型	ZL201620884552.8	2016-08-16	
7	宁波多普勒	用于光纤端子的尾套与止挡嵌入的检测装置	实用新型	ZL201620884243.0	2016-08-16	
8	宁波多普勒	光纤适配器组件组装用物料供给装置	实用新型	ZL201620884241.1	2016-08-16	
9	宁波多普勒	插头安装机构	实用新型	ZL201820074759.8	2018-01-17	
10	宁波多普勒	一种 MPO 无耳法兰适配器	实用新型	ZL201820074504.1	2018-01-17	
11	宁波多普勒	LC 型双工适配器自动插损测试装置	实用新型	ZL201820074330.9	2018-01-17	
12	宁波多普勒	一种 SC 柱式异型法兰光纤适配器	实用新型	ZL201820074327.7	2018-01-17	
13	宁波费曼	一种用于线缆加工的搓线式剥线机	发明专利	ZL201611219263.7	2016-12-26	宁波亿思知识产权服务有限

序号	专利权人	专利名称	专利类型	专利号	申请日	出让方
						公司

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

综上，发行人受让专利的权属清晰，不存在纠纷。

2、相应专利是否为核心技术，应用于生产经营及其对应的业务产出情况

前述 1-2 项受让的专利为发行人核心技术，具体情况如下：

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

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

专利名称	用于生产经营的情况
连续模	用于公司 NCB 型号机柜产品生产，在一副模具上完成多工序冲压的复杂冲压件成形，为高速自动冲压提供了有利条件，提升生产效率并节约成本。
LC 散件热缩管的自动熔接装置	用于生产 LC 散件热缩管，对 LC 散件和热缩管的组件进行加热，使得热缩管受热收缩套紧在 LC 散件上，大大提高生产效率。
LC 适配器外壳及 LC 适配器	解决了适配器外壳固定不牢靠，腐蚀后的金属卡扣容易传染到其他的设备导致设备损坏，降低适配器外壳生产成本。
LC 双排四联适配器外壳及适配器	用于生产 LC 双排四联分体适配器，解决了现有的 LC 适配器外壳无法满足特定场合使用需求。
LC 高低型一体双工适配器外壳及适配器	用于生产 LC 双工高低型一体式适配器，解决了现有的高低型一体双工适配器外壳存在的定位管对接不准的问题。

光纤适配器组件测试装置	用于手工测试适配器使用，逐步被自动测试方式替代
用于光纤端子的尾套与止挡嵌入的检测装置	主要用于 SC0.9 尾套自动组装机的相关装置，用于光纤端子的尾套与止挡嵌入的检测，其能检测尾套止挡组件的装配质量，并将装配合格的尾套止挡组件集中收集。
光纤适配器组件组装用物料供给装置	用于手工组装光纤适配器组件的装置，逐步被自动组装装置替代。
插头安装机构	测试 LC 双工适配器插损数据，提升测试准确性，提高产品质量。
一种 MPO 无耳法兰适配器	用于生产 MPO 无耳适配器，是一种实用性强、稳固性好、结构小巧的适配器，提高空间利用率。
LC 型双工适配器自动插损测试装置	用于测试 LC 双工适配器插损数据，提高生产效率，减少人工成本，以及确保稳定的质量控制过程。
一种 SC 柱式异型法兰光纤适配器	用于生产 SC 单工一体式带定位柱适配器，可减少产品上的弹片配件，节约生产成本。
一种用于线缆加工的搓线式剥线机	一种废旧线缆回收设备，将电缆的铜芯与绝缘层分离，分别回收，不直接用于产品生产。

报告期内，上述专利所应用的产品对应的业务产出情况如下：

单位：万元

专利名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	应用产品产生收入	占营业收入的比例	应用产品产生收入	占营业收入的比例	应用产品产生收入	占营业收入的比例	应用产品产生收入	占营业收入的比例
连续模	2,029.02	4.47%	1,815.10	1.77%	3,619.21	5.05%	4,141.71	6.50%
LC 散件热缩管的自动熔接装置	43.69	0.10%	173.93	0.17%	167.38	0.23%	75.51	0.12%
LC 适配器外壳及 LC 适配器	10.73	0.02%	142.32	0.14%	126.55	0.18%	119.84	0.19%
LC 双排四联适配器外壳及适配器	7.51	0.02%	31.55	0.03%	7.01	0.01%	12.90	0.02%
LC 高低型一体双工适配器外壳及适配器	-	-	31.83	0.03%	37.82	0.05%	37.25	0.06%
光纤适配器组件测试装置	-	-	-	-	-	-	-	-
用于光纤端子的尾套与止挡嵌入的检测装置	66.60	0.15%	118.73	0.12%	49.64	0.07%	16.87	0.03%
光纤适配器组件组装用物料供给装置	-	-	-	-	-	-	-	-
插头安装机构	16.42	0.04%	329.22	0.32%	316.57	0.44%	207.32	0.33%

专利名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	应用产品产生收入	占营业收入的比例	应用产品产生收入	占营业收入的比例	应用产品产生收入	占营业收入的比例	应用产品产生收入	占营业收入的比例
一种 MPO 无耳法兰适配器	0.81	0.002%	2.15	0.002%	0.92	0.00%	3.48	0.01%
LC 型双工适配器自动插损测试装置	16.42	0.04%	329.22	0.32%	316.11	0.44%	207.32	0.33%
一种 SC 柱式异型法兰光纤适配器	-	-	0.10	0.0001%	1.26	0.002%	2.43	0.004%
一种用于线缆加工的搓线式剥线机	-	-	-	-	-	-	-	-

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

（1）发行人向实际控制人控制的企业零对价购买多项专利的背景

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

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

（2）相关会计处理及合理性

发行人从实际控制人控制的企业受让的专利系无偿受让，公司未确认相关专利的账面价值，即未确认相关无形资产，受让专利作变更登记备查，符合

《企业会计准则》的规定，具有合理性。

二、保荐人、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人总经理以及研发主管，了解发行人受让取得商标和专利的背景、权属是否清晰、是否存在纠纷、受让价格的依据、商标转让方与发行人的关联关系、继受商标是否属于发行人核心资产、相应专利是否为核心技术、应用于生产经营及其对应的业务产出情况等；

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

3、查阅发行人核心技术相关的商标证书、专利证书；

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

5、登录国家企业信用信息公示系统，查询商标转让方的工商信息；

6、查阅发行人销售明细表，分析发行人核心技术产品收入情况；

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

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

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

2、发行人受让专利的权属清晰，不存在纠纷；受让取得专利“连续模”和“光纤连接器自动熔接技术”为发行人核心技术，其余受让的专利非发行人的

核心技术；为增强发行人独立性和资产完整性、避免潜在同业竞争、完善业务体系，发行人向实际控制人控制的企业零对价购买多项专利，相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，具有合理性。

问题 7：关于业务与同行业可比公司

申请文件显示：

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

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

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

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

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

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

请发行人：

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

（2）举例说明数据中心机柜预制化、模块化和产品化的具体含义及对发行人的产品功能需求的具体影响；举例或量化分析冷热通道、微模块、T-block 等不断出现的技术方案对降低数据中心 PUE 值、优化能效水平发挥着重要基础性作用的具体依据；说明液冷数据中心应用对发行人目前产品应用的具体挑战，发行人对液冷机柜是否具有技术储备或相关应对方案。

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

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

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

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

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

请保荐人发表明确意见，请申报会计师对问题（7）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

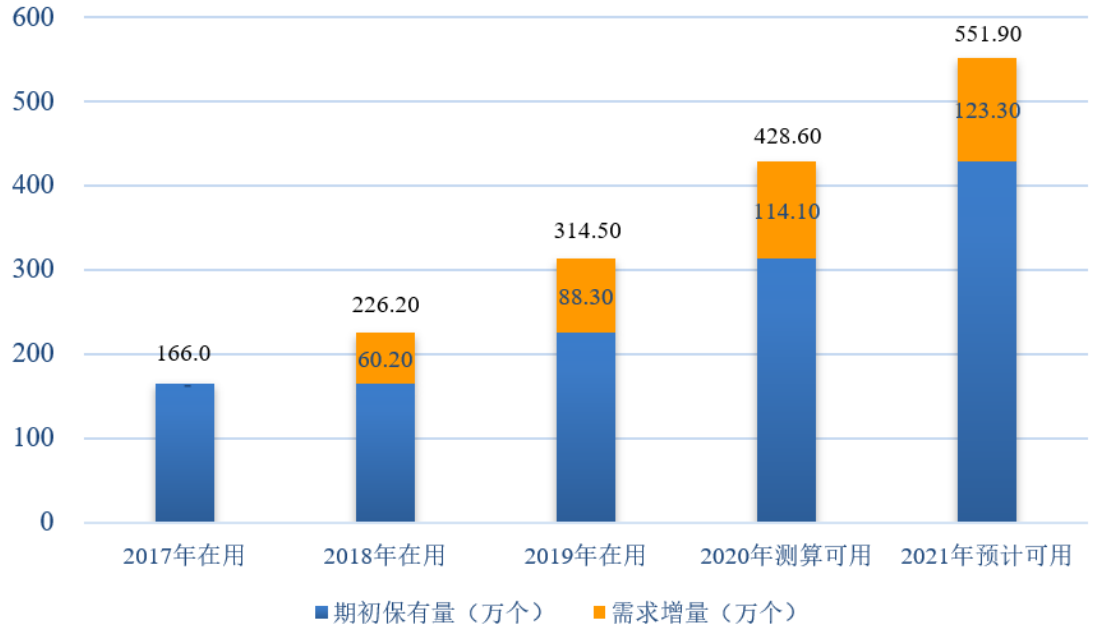
（一）说明数据中心机柜、数据电缆及连接产品的市场规模，发行人相关产品市场占有率；结合数据中心机柜、综合布线产品在数据中心建设中成本占比、作用等说明前述产品在产业链中具有重要地位的具体体现。

1、说明数据中心机柜、数据电缆及连接产品的市场规模，发行人相关产品市场占有率

（1）数据中心机柜市场规模及发行人市场占有率

根据工业和信息化部信息通信发展司发布的《全国数据中心应用发展指引（2019）》及《全国数据中心应用发展指引（2020）》中数据，截至 2019 年年底，我国在用数据中心的机柜总规模达到 314.5 万个，与 2018 年年底相比，增长了 39%。2021 年 1 月，工业和信息化部信息通信发展司发布数据显示：2017 年至 2019 年全国在用数据中心机柜数量分别为 166 万个、226.2 万个、314.5 万个，同时测算 2020 年、2021 年在用数据中心机柜数量分别为 428.6 万个、551.9 万个，所以 2018 年至 2021 年各年全国数据中心机柜需求增量分别为 60.2 万个、88.3 万个、114.1 万个、123.3 万个。

全国数据中心机柜的规模统计



资料来源：工业和信息化部信息通信发展司

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%、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。2018-2020 年度公司的数据中心机柜业务国内市场占有率如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
公司数据中心机柜内销数量（万个）	12.82	11.31	7.95
IDC 机柜需求量（万个）	114.10	88.30	60.2
国内市场占有率（%）	11.24	12.81	13.20

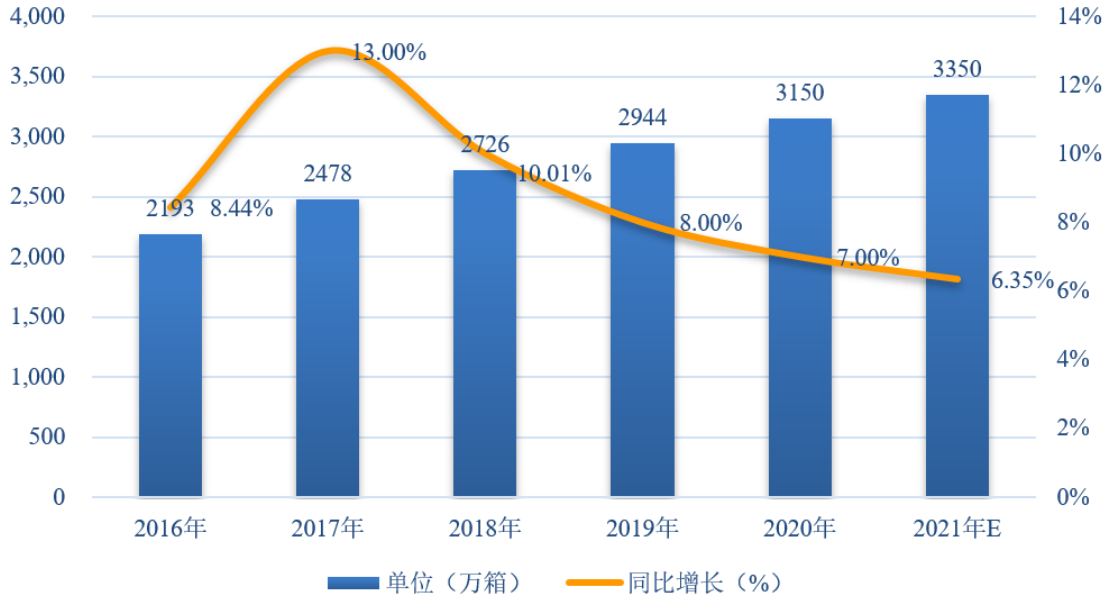
注：公司数据中心机柜内销数量=服务器机柜内销数量+T-block 机架内销换算数量+微模块内销换算数量+冷热通道内销换算数量

（2）数据电缆的市场规模及市场占有率

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 公里及 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 公里及 124,779.36 公里，市场占有率约为 1.24%、1.03%、1.30%。

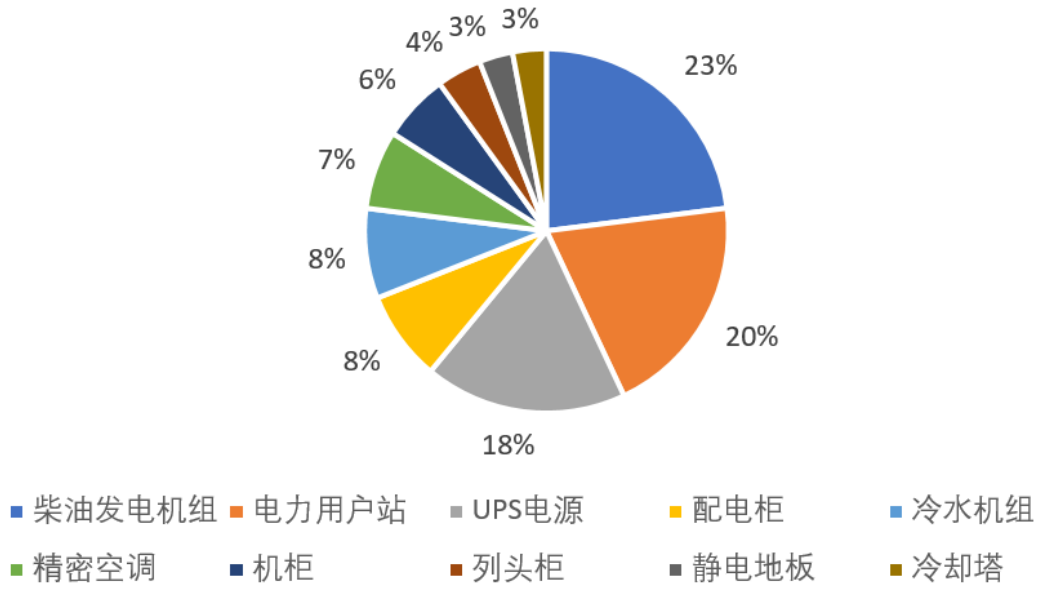
2016-2021 年中国数据电缆市场销量及预测



资料来源：中国电子元件行业协会光电电缆及光器件分会

2、结合数据中心机柜、综合布线产品在数据中心建设中成本占比、作用等说明前述产品在产业链中具有重要地位的具体体现

根据中商产业研究院整理数据显示，数据中心基础建设成本中，柴油发电机组占比最大，达 23%，其次为电力用户站占比达 20%，UPS 电源占比达 18%。配电柜、冷水机组、精密空调、机柜、列头柜、静电地板、冷却塔占比较小，分别达 8%、8%、7%、6%、4%、3%、3%。因此，数据中心机柜在数据中心建设成本占比约为 6%。



数据来源：Bloomberg、中商产业研究院整理

虽然数据中心机柜在数据中心建设成本比例不高，但却是数据中心的重要的组成部分。从功能角度看，它为数据中心提供了物理空间，承担了数据中心服务器、布线系统、配电系统、照明系统及安防监控系统数据中心设备的物理承载，并为上述设备的供电、互联互通提供了结构通道和维护上的便利性。随着数据中心的集约化和大型化发展趋势，数据中心机柜又需要通过提供基础接口、气流再分配通道等功能，为数据中心的拓展、管理和能耗管理从机房层面提供解决方案。数据中心机柜系统性地解决了数据中心运转中的服务器高密度散热、大量线缆附设和管理、大容量配电及全面兼容不同厂商机架式设备的难题，从而使数据中心能够在高可用的环境下运行。

综合布线产品在数据中心建设中成本占比目前没有权威数据。数据中心综合布线是搭建数据中心的基础物理平台，作为数据中心内部连接与管理的基础设施，是所有数据流通的基础。综合布线对于数据中心运行大数据流起到非常关键作用，大数据与网络基础设施发展相互制约，所有数据量上升都需要一定综合布线与其相适应。

综上所述，数据中心机柜、综合布线产品在数据中心建设产业链中具有重要地位。

（二）举例说明数据中心机柜预制化、模块化和产品化的具体含义及对发行人的产品功能需求的具体影响；举例或量化分析冷热通道、微模块、T-block 等不断出现的技术方案对降低数据中心 PUE 值、优化能效水平发挥着重要基础性作用的具体依据；说明液冷数据中心应用对发行人目前产品应用的具体挑战，发行人对液冷机柜是否具有技术储备或相关应对方案。

1、举例说明数据中心机柜预制化、模块化和产品化的具体含义及对发行人的产品功能需求的具体影响

预制化、模块化、产品化对数据中心产品而言，不是孤立存在的概念，而是共同影响着新一代数据中心的建设，也共同影响着公司产品的演化。数据中心机柜预制化、模块化和产品化发展趋势，以及下游客户新的需求，也让公司从早期的服务器机柜、布线机柜、冷热通道类产品，研发出微模块、T-block 机架系列产品，也是公司顺势而为的主力产品。

（1）预制化

预制化是区别于在数据中心项目现场施工的，一种预先设计的在工厂组装、集成、测试通过的数据中心物理基础设施系统，它们作为标准化“即插即用式”单元被运至数据中心现场。得益于预设计型预制化模块的运用，规划周期的重点已从现场施工转变为对预生产、预测试的供电和制冷模块的现场集成，同时也带来并行的设备交付和拼接。这种转变带来了诸多裨益：以总体相当的成本，加快部署速度，减少空间占用，提高预测性，增加灵活性。同时降低了数据中心现场施工所带来的人为失误，提高了数据中心的商业价值。

预制化给公司产品提出了新的功能需求，数据中心机柜不再单纯是放置 IT 设备的结构件，而需要为供电、制冷、布线等功能区设计标准化的结构系统，在工厂完成组装测试，运输到项目现场，待其他功能模块装配进标准接口，通电联网，即可完成数据中心的建设，可以灵活快速部署，明显缩短数据中心的投建周期。

（2）模块化

数据中心的模块化其实是指一种可以衍生出多种类型数据中心设计的方

法。模块化数据中心是由很多模块化的设备，比如 IT 设备、供配电、制冷、机柜、综合布线等组成。数据中心的模块化设计大大简化了施工，也极大降低了维护难度。现在，数据中心的模块化设计已是业界共识。

模块化概念是由施耐德电气旗下的 APC 在 1997 年提出的，将制冷、供配电等机械设备按照与 IT 设备一样的原则进行了模块化设计，实现了“让 IT 人员像维护 IT 设备一样维护供配电和制冷系统“这一愿景。从单体化设计到模块化设计的过渡是复杂系统必然的演进，因为模块化在效率、灵活性和可靠性方面极具优势，可以说，正是模块化理念的提出，才使得数据中心的建设和发展能达到今天的速度和规模。

模块化要求公司机柜产品需要为服务器、气流遏制系统、供配电系统、制冷系统、动环监控系统、线缆管理系统等预留标准化空间，产品结构更加复杂，对产品设计及生产能力都是全新的考验。经过多年的技术及项目经验的积累，公司可以根据客户项目的不同场景设计针对性的模块化数据中心机房解决方案，满足个性化需求。

（3）产品化

数据中心建设由工程到产品化，给数据中心产业带来的最深刻的影响和改变。如腾讯云清远云计算数据中心，采用了腾讯第四代数据中心的 T-block 技术，以产品化形式实现数据中心像搭积木一起快速建设交付。T-block 涵盖了中压、低压、柴发、IT、空调、办公等功能模块，支持边成长边投资，也可以根据用户需求来灵活按需配置。在 T-block 技术的支撑下，腾讯云清远云计算数据中心从土建到机电交付仅用了一年，创造了同等规模数据中心交付的行业纪录。

产品化数据中心对发行人产品提出了新的需求，发行人的 T-block 机架产品也是在这样的背景下诞生的。T-block 机架系统包括机柜方仓及结构系统，全部组件在工厂预制，机柜方仓为配电柜、电池柜、UPS 方仓、IT 方仓等预留标准化空间，结构系统为工厂预制装配式钢结构，实现了数据中心建设由工程向产品化转变。

2、举例或量化分析冷热通道、微模块、T-block 等不断出现的技术方案对降低数据中心 PUE 值、优化能效水平发挥着重要基础性作用的具体依据

公司以技术发展趋势与客户需求为导向，积极响应“碳中和”等绿色节能政策，持续投入产品及工艺的研发，陆续推出服务器机柜、冷热通道、微模块、T-block 机架等数据中心机柜解决方案。根据腾讯数据中心发布资料显示：

时间（年）	发展历程	技术	机柜类型	案例	PUE
1998～2007	腾讯第一代数据中心	采用传统低效率空调，机柜功率密度低，无冷热通道隔离、存在气流短路等风险	传统服务器机柜	租赁的传统数据中心	1.7 左右
2007～2012	腾讯第二代数据中心	尝试了大量数据中心技术方案包括：架空地板、机柜内送风、封闭冷通道、风墙、整机柜等	冷热通道	腾讯天津数据中心	1.5 左右
2012～2017	腾讯第三代数据中心	探索大规模的微模块数据中心建设	微模块	腾讯上海青浦数据中心	1.3 左右
2017～	腾讯第四代数据中心	开展第四代数据中心技术 T-block 的大规模规划、建设	T-block 机架	腾讯河北怀来数据中心、腾讯江苏仪征数据中心、腾讯广东清远数据中心	1.2 以下

资料来源：腾讯数据中心

随着数据中心行业整体技术的发展，出现了冷热通道、微模块、T-block 机架等新的类型，公司能够紧跟技术趋势和客户需求，研发设计出最新的数据中心机柜系列产品。公司的数据中心机柜产品应用于上述案例中的腾讯上海青浦数据中心、腾讯河北怀来数据中心、腾讯江苏仪征数据中心及腾讯广东清远数据中心，作为数据中心基础的结构系统，在降低数据中心 PUE 中发挥着重要基础性作用。

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

根据冷却介质的不同，数据中心冷却方案分为风冷与液冷。风冷是通过精密空调传送冷风到达散热效果，液冷是通过特种液体循环到达散热效果。两种

技术路线，均在数据中心机柜系统内完成。液冷技术相较于风冷技术会具有更加直接的散热优势，但潜在泄漏、安全风险、操作复杂性、投资成本等诸多因素导致液冷数据中心并没有成为目前主流解决方案。

液冷数据中心同样需要机柜系统放置 IT 设备及制冷装置，机柜系统的需求是不变的，对公司目前产品的挑战是液冷机柜的管道布置、密闭性、防泄漏、防腐蚀等需求，这些都需要与下游制冷系统客户共同磨合攻克。公司也在积极探索行业技术趋势，在 2021 年为数据中心制冷系统上市公司英维克定制化设计制造了液冷服务器机柜，说明公司已经具有一定的技术储备和应用案例。

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

报告期，发行人产品在数据中心应用案例如下：

数据中心名称	对应直接客户	年度	主要销售内容	销售金额（万元）	占当年度数据中心机柜销售金额的比例（%）
腾讯清远云计算数据中心	腾讯	2020 年度	服务器机柜	248.54	0.60
		2021 年度	服务器机柜	1,446.99	2.72
		2022 年 1-6 月	服务器机柜	452.40	2.53
	中兴康讯	**2020 年度**	**T-block 机架及服务器机柜**	420.58	1.01
		2021 年度	T-block 机架及服务器机柜	4,949.89	9.32
		2022 年 1-6 月	T-block 机架及服务器机柜	1,874.57	10.48
	科华数据	2020 年度	T-block 机架	1,379.35	3.31
		2021 年度	T-block 机架及服务器机柜	848.08	1.60
	维谛技术	**2021 年度**	**服务器机柜**	15.27	0.03
北京金汉王（阿里巴巴）数据中心	科华数据	2018 年度	冷通道及服务器机柜	826.36	2.75
上海证券交易所金桥数据中心	香江科技	2019 年度	服务器机柜	1,654.64	4.48
		2020 年度	服务器机柜	199.93	0.48
		2021 年度	**服务器机柜**	24.01	0.05

数据中心名称	对应直接客户	年度	主要销售内容	销售金额（万元）	占当年度数据中心机柜销售金额的比例（%）
	新海宜	2021 年度	服务器机柜	405.15	0.76
京东云华东数据中心	南京普天	2018 年度	服务器机柜	389.66	1.30
蔚海智谷数据中心	合动力能源有限公司	2020 年度	冷通道及服务器机柜	1,188.53	2.85
		2021 年度	冷通道及服务器机柜	1,318.55	2.48
汇天云端数据中心	香江科技	2018 年度	服务器机柜	2,054.59	6.83
		2019 年度	服务器机柜	450.79	1.22
		2020 年度	冷通道及服务器机柜	1,588.77	3.82
		2021 年度	服务器机柜	1,597.57	3.01
		2022 年 1-6 月	冷通道及服务器机柜	6.92	0.04
中国移动长三角（南京）数据中心	科华数据	2018 年度	微模块	509.25	1.69
		2019 年度	微模块	253.71	0.69
		2021 年度	微模块	156.45	0.29
	维谛技术	2021 年度	微模块及机柜组件	189.4	0.36
	南京普天	2021 年度	微模块	148.69	0.28
	南京华脉信息产业集团有限公司	2021 年度	服务器机柜及机柜组件	185.84	0.35

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

1、说明发行人报告期内三类、超五类、六类、超六类、七类、超七类、八类的数据电缆及对应类别跳线的销售金额、占比

报告期，公司数据电缆及对应跳线的销售类型以六类和超五类为主，七类数据电缆销售规模迅速增长，具体销售情况如下：

数据电缆类型	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销售金额（万元）	占比（%）	销售金额（万元）	占比（%）	销售金额（万元）	占比（%）	销售金额（万元）	占比（%）
八类	2.15	0.01	10.74	0.04	-	-	-	-

数据电缆类型	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	销售金额（万元）	占比（%）	销售金额（万元）	占比（%）	销售金额（万元）	占比（%）	销售金额（万元）	占比（%）
超七类	431.05	2.26	34.25	0.12	-	-	-	-
七类	3,478.15	18.22	4,988.26	17.06	2,262.27	13.86	338.66	2.75
超六类	637.97	3.34	1,302.99	4.46	909.87	5.57	682.89	5.54
六类	11,908.44	62.38	15,752.41	53.87	8,506.79	52.11	8,130.62	65.94
超五类	2,547.02	13.34	6,812.29	23.30	4,480.99	27.45	3,015.94	24.46
五类	-	-	-	-	0.37	0.00	7.60	0.06
三类	75.05	0.39	317.82	1.09	150.15	0.92	117.35	0.95
其他	9.96	0.05	23.19	0.08	15.58	0.10	37.66	0.31
合计	**19,089.79**	**100.00**	**29,241.95**	**100.00**	**16,326.02**	**100.00**	**12,330.72**	**100.00**

2、发行人是“国内少数有能力设计制造七类、超七类乃至八类数据电缆的企业”的具体依据、相关表述是否客观

目前，超五类和六类数据电缆能够满足使用者的一般需求，性价比较高，因此应用范围最为广泛，也是数据电缆制造商的主要类型产品。但随着 5G 时代到来，超五类和六类数据电缆带宽已无法跟上通信技术的升级，将被超六类数据电缆逐步取代。而七类及七类以上数据电缆凭借着更为优良的传输性能以及优异的抗电磁干扰能力，被更多应用于智能制造自动化工厂、数据中心等高端场景。

七类以上数据电缆具有技术壁垒。七类、超七类乃至八类通信电缆的使用频率范围为 0～2000MHz，要保证阻抗稳定，获得足够的回波损耗，并包含电阻不平衡、TCL（横向转换损耗）和 ELTCTL（两端等效横向转换损耗）的限制，这对结构设计方案、原材料的使用、测试能力和生产工艺提出了很高要求。

七类以上数据电缆具有资金门槛。公司为达到七类以上数据电缆生产条件，建设了皮-泡-皮-色条四层共挤串列线，采购了进口米罗蒂（MICRODIA）机头、仲巴赫（ZUMBACH）系列在线检测设备等进口仪器，初始资本投入较高，需要具有较强的资金实力，才能形成规模化生产。

七类以上数据电缆需要高端客户资源。2019 年至 2021 年期间，超六类以

下（含超六类）数据电缆平均销售单价为 1,408.94 元/公里，七类以上（含七类）数据电缆平均销售单价为 2,017.41 元/公里。一般客户主要使用超五类和六类数据电缆，只有对性能有很高要求且对价格不敏感的客户才会采购七类以上数据电缆。报告期，公司七类以上（包括七类）数据电缆销售占数据电缆销售总额的比例为 2.75%、13.86%、17.21%，销售占比逐年增长。

根据同行业上市公司兆龙互连（300913.SZ）招股说明书表述“发行人目前主要提供超五类、六类、超六类、七类、超七类的数据电缆，是国内少数有能力设计制造七类、超七类乃至八类数据电缆的企业。”

综上所述，发行人为国内少数有能力设计制造七类、超七类乃至八类数据电缆的企业。

3、设计制造七类、超七类乃至八类数据的技术难点、发行人攻克方式、专利情况及是否属于行业通行技术

（1）技术难点

7 类、7A 类及 8 类通信电缆均属于屏蔽型双绞线，能应用于数据中心、高速和带宽密集的场景，7 类、7A 类及 8 类通信电缆和超五类通信电缆、6 类、6A 类通信电缆之间的区别主要体现在速率、频率、传输距离以及应用等方面。7 类、7A 类及 8 类通信电缆的使用频率范围为 0～2000MHz，要保证阻抗稳定，获得足够的回波损耗，并包含电阻不平衡、TCL（横向转换损耗）和 ELTCTL（两端等效横向转换损耗）的限制，这对结构设计方案、原材料、测试设备和生产设备提出了很高要求。在通信电缆生产中最常遇到的问题是阻抗和回波损耗曲线出现尖峰，须采用独特的设计方案和工艺，消除阻抗和回波损耗曲线出现尖峰。为抑制基于编码传输的 10GB/S 通信网络中线对和线对间的干扰对传输性能产生的影响，为保证组间串扰性能达到标准要求，7 类、7A 类及 8 类通信电缆将以屏蔽设计方案为主，结构采用每对屏蔽（PIMF）外加总包屏蔽方案。

（2）攻克方式

①设计解决方案

用特殊设计的对绞节距，以更小的成缆节距减少传输性能中阻抗和串音尖

峰，提高其余量。应用高发泡度发泡绝缘并按照特殊方法匹配导体直径、绝缘直径、电容、椭圆度、偏心、线径均值、电容均值等配盘工艺，提高阻抗、回波、衰减、串音、传输延迟、TCL\ELTCTL 等传输性能。

②新材料应用

用进口低密度聚乙烯、高密度发泡聚乙烯、高密度聚乙烯及混合发泡剂、成核剂、氮气等材料保证发泡成型均匀适中，电容值符合设计要求，减少阻抗和回波损耗曲线及串音中容易出现尖峰。每对屏蔽（PIMF）用的铝箔是由公司主导研制的特殊涂油铝箔，确保每对屏蔽包覆紧密，重叠率满足标准要求，从而提高串音和阻抗、回波、衰减余量。

③新工艺应用：

采用新购的皮-泡-皮-色条四层共挤串列线，进口米罗蒂（MICRODIA）机头，仲巴赫（ZUMBACH）系列在线检测设备，专项研制四头铝箔纵包模具获得专利证书（ZL201920370073.8），该模具对铝箔的定型效果好，能够使铝箔牢固包裹在绞线上，并保证成缆线的圆度，有效提高成缆线的成品率和质量，确保每对屏蔽（PIMF）用的铝箔成型和四对成缆的稳定性，控制阻抗、回波、串音、衰减出现尖峰等不良状况。

④测试能力：

为了开发和生产 7 类、7A 类及 8 类通信电缆，新购专用测试设备和仪器，如上海赛克力 CTS-650SV-D 对称数字通信电缆测试系统，该系统集成了现代射频技术和计算机技术，使其测试速度、测量精度和智能化程度都达到了国际领先水平，应用独特的全电磁屏蔽高频换选单元和接线夹具，使测试系统串音达到矢量网络分析仪的最小动态范围，测试范围达到 0～2200MHz，测试精度±0.2dB。福禄克 FLUKE DSX-8000 CableAnalyzer 支持 7 类、7A 类及 8 类通信电缆根据所有行业标准进行测试的专用测试仪器，支持对高达 40GBase-T 以太网部署的 7 类、7A 类及 8 类通信电缆进行测试和认证，满足 Cat 8 / Class I/II 达 2000 MHz 现场测试所需的 Level 2G/VI 精度要求， 高于 IEC Level VI 和 TIA Level 2G 指标要求，让整个频率范围内有更高的信心。7 类、7A 类及 8 类通信

电缆等较高性能布线系统需要更高精度的测量来保证其能提供 25G 和 40G 应用所需的抗扰性。此外，通过将测量功能集成到支持高达 40GBASE-T 测试的每个铜缆模块中，简化复杂的外部串扰链路对链路认证。以图形方式显示故障源，包括串扰和屏蔽故障定位，以便更快进行故障排除。

其它通用测试设备：GP-225 恒温恒湿试验箱，EDX 1800B 能量色散 X 射线荧光光谱仪（XRF），XGD-52161U 卤酸气体测试仪，XGD-52112 烟密度测试仪，XGD-NM066 电线电缆耐磨试验机等。

⑤品质保证：

在数据通信电缆生产过程中利用统计质量方法来监控和改善生产过程的状态，确定生产过程在管制的状态下，以降低产品品质的变异。利用统计过程控制（简称 SPC）对生产过程进行分析评价，根据测试系统数据反馈信息及时发现系统性因素出现的征兆，并采取措施消除其影响，使过程维持在仅受随机性因素影响的受控状态，以达到控制质量的目的。公司实施 SPC 质量管控一般分为两大步骤：首先用 SPC 工具对过程进行分析，如绘制分析用控制图、计算 CPK 等，根据分析结果采取必要措施；第二步则是用控制图对过程进行监控，制定控制的比例控制图和目标控制图。

（3）专利情况及是否属于行业通行技术

通过攻克 7 类、7A 类及 8 类通信电缆的技术难点，公司获得“一种高性能四头铝箔纵包模”专利，其专利号为 ZL201920370073.8。该铝箔纵包模对铝箔的定型效果好，能够使铝箔牢固包裹在绞线上，并保证成缆线的圆度，有效提高成缆线的成品率和质量，不属于行业通行技术。

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

1、说明在国内无数据中心机柜行业上市公司的情况下，目前选取可比上

市公司的具体方式、原因，选取可比上市公司的充分性

发行人主营业务为数据中心机柜及综合布线产品的研发、生产及销售。发行人以数据中心机柜业务为主，2019-2021 年数据中心机柜业务占比为 58.57%、59.47%及 53.12%。目前在数据中心机柜细分产品领域，国内尚无上市公司。

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》，公司所处行业为“C 制造业”中的“C33 金属制品业”。经 WIND 查询，根据证监会行业分类，A 股上市公司中“C33 金属制品业”分类的 A 股上市公司共有 89 家。公司根据所处行业、主营业务、产品结构、生产工艺等方面对处于上述分类中的上市公司进行逐一比对，选取了宝馨科技、通润装备两家可比性较强的上市公司。世嘉科技所处行业为计算机、通信和其他电子设备制造业，但从主营业务、产品结构、加工工艺等方面与发行人具有较强可比性。可比上市公司具体情况如下：

公司	所处行业	主营业务	产品结构	生产工艺
宝馨科技 002514. SZ	金属制品业	研发、设计、生产、销售工业级数控钣金结构产品	设备配件销售、数控钣金结构件	数控钣金
通润装备 002150. SZ	金属制品业	主要业务为金属箱柜制品和输配电控制设备两大类产品的生产、研发和销售	工具箱柜、精密钣金、园林机械、高低压成套开关柜、高低压电器元件	数控钣金
世嘉科技 002796. SZ	计算机、通信和其他电子设备制造业	主要从事定制化精密箱体系统的研发、设计、生产、销售以及服务	电梯系列产品、精密钣金系统产品、电气组装产品	数控钣金

资料来源：各公司招股说明书、年度报告等公开市场数据

综上所述，发行人根据可比性原则选取了宝馨科技、通润装备、世嘉科技三家同行业可比上市公司，公司对于同行业可比上市公司的选择是充分的。

2、在毛利率及其他财务分析部分使用不同可比上市公司比较的原因及合理性，是否存在选择性选取可比上市公司的情况

发行人主营业务为数据中心机柜及综合布线产品的研发、生产及销售。发行人以数据中心机柜业务为主，2019-2021 年数据中心机柜业务占比为

58.57%、59.47%及 53.12%，综合布线业务占比为 40.90%、40.26%及 45.19%。为合理对比公司与同行业公司的毛利率及其他相关财务数据，在数据中心机柜业务领域，选择精密钣金结构件的生产商作为可比公司，A 股上市公司有宝馨科技、通润装备、世嘉科技等三家公司，在综合布线产品业务领域，选择与网络通信线缆相关的公司作为可比公司，A 股上市公司有兆龙互连、盛洋科技、金信诺等三家公司。

综上所述，不存在选择性选取可比上市公司的情况。

3、境外是否存在数据中心机柜行业上市公司，如有，说明相关公司经营规模、技术情况、主要财务数据情况

经查询，境外不存在数据中心机柜细分领域上市公司。

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

1、公司与同行业可比公司在经营情况的比较情况

单位：万元

	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入（万元）	宝馨科技	38,272.89	63,447.52	49,561.09	82,711.38
	世嘉科技	51,089.97	129,818.00	164,094.59	187,129.88
	通润装备	88,937.02	192,111.24	142,396.11	147,167.19
	平均值	59,433.30	128,458.92	118,683.93	139,002.82
	发行人	45,423.72	102,499.52	71,631.68	63,761.29
归属于母公司所有者净利润（万元）	宝馨科技	1,604.67	1,233.19	-38,909.85	6,629.74
	世嘉科技	-2,139.16	-66,681.17	3,772.84	9,546.01
	通润装备	8,069.92	14,387.80	13,283.75	15,270.52
	平均值	2,511.81	-17,020.06	-7,284.42	10,482.09
	发行人	2,154.96	5,964.52	5,828.79	5,154.59
净利润率（%）	宝馨科技	4.14	2.20	-78.82	8.01
	世嘉科技	-4.73	-51.74	2.56	5.89

	通润装备	10.27	9.23	11.16	12.11
	平均值	3.23	-13.44	-21.70	8.67
	发行人	4.74	5.82	8.14	8.08

注：上述同行业可比公司资料来自其披露的招股说明书、年度公告

由上表可知，公司营业收入规模小于同行业可比公司的平均水平，最近一期归属于母公司所有者净利润接近于同行业可比公司平均水平，但最近一期净利润率高于同行业可比公司平均水平。

2、公司与同行业可比公司在市场地位的比较情况

公司名称	市场地位
宝馨科技	公司是一家集研发、设计、生产、销售工业级数控钣金结构产品为一体的大型高新技术企业，致力于为客户提供包括结构设计、样品开发、结构性能测试、结构件制造、结构组装、售后维护等钣金结构产品及技术支持的全方位解决方案。公司定位于为世界知名企业提供产品和服务，并在客户中享有良好声誉公司自成立以来，专注于运用数控钣金技术为客户提供服务，与多家世界知名企业建立了合作关系，发展了 APC、施耐德、洁定、锐珂、 CONVERTEAM、NCR、 A123 等重要客户。公司的销售收入逐年增加，产品的应用领域逐渐扩宽，产品广泛应用于电力、通讯、医疗、金融设备和新能源等领域
世嘉科技	公司为高新技术企业、江苏省企业技术中心及江苏省工程技术研究中心。电梯轿厢系统主要客户有迅达、通力、蒂森克虏伯以及奥的斯，以上客户电梯销售排名均列世界前位；专用设备箱体系统主要客户有赛默飞世尔、L-3、Sanmina Corporation、天弘、中微半导体、固德威等国内外优质客户。目前，公司已在苏州与中山两地建立了生产基地，就近为长三角和珠三角区域的优秀制造企业提供配套服务
通润装备	公司是国内最早从事钢制工具箱柜产品研发、生产与销售的规模企业之一，拥有丰富的产品设计、生产管理及市场销售经验。公司 2006 年销售额已达 3.48 亿元，在行业中具有领先性的竞争优势和突出地位。依据中国五金制品协会工具五金分会提供的资料，公司 2006 年生产量、销售量、出口量等综合指标均居全国工具箱柜行业第一名
发行人	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

注：宝馨科技、世嘉科技、通润装备财务数据均来自其披露的定期公告

3、公司与同行业可比公司在技术实力的比较情况

公司名称	技术实力
宝馨科技	首发上市时未取得授权发明专利，截至 2021 年末获得授权发明专利 10 项；2022 年 1-6 月研发费用为 1,339.66 万元，占销售收入比例为 3.50%；公司除了重视自主技术开发外，还根据数控钣金行业的特点，非常重视与客户，尤其是核心客户的技术合作。在产品的研发阶段，公司就与客户的相关技术部门紧密合作，在产品设计、样品开发、生产流程优化等方面进行紧密合作。公司凭借强大的研发能力、高品质的产品以及快捷高效的后续服务能力，得到国际知名企业的高度认可并与其建立长期稳定的合作关系
世嘉科技	首发上市时获得授权发明专利 8 项，截至 2021 年末获得授权发明专利 16 项；2022 年 1-6 月研发费用为 2,763.18 万元，占销售收入比例为 5.41%；公司是一家集研发与生产于一体的综合性企业，主要从事定制化精密箱体系统的研发、设计、生产、销售以及服务，是专业的精密箱体系统制造与服务供应商。通过不断的研发投入，公司先后被评为“江苏省民营科技企业”、“环保稳定型光伏逆变器柜工程技术研究中心”和“江苏省精密箱体系统工程技术研究中心”
通润装备	首发上市时获得授权发明专利 3 项，截至 2021 年末获得授权发明专利 9 项；2022 年 1-6 月研发费用为 256.01 万元，占销售收入比例为 0.29%；公司不仅拥有国际先进的钣金加工中心、涂装生产线，还拥有实力强大的研发机构和实验室，被授予江苏省认定“企业技术中心”称号。公司始终按现代公司的科学制度实施规范管理，取得了良好的经济效益和社会声誉，产品先后获得了“江苏省名牌产品”、“江苏省高新技术产品”等称号
发行人	截至 2022 年 8 月末，获得授权发明专利 7 项；2022 年 1-6 月研发费用为 1,385.13 万元，占销售收入比例为 3.05%；公司自成立以来，对产品研发、生产、检测、销售等各个环节实施标准化管理和控制，逐步建立了一套较为完善的企业标准和企业制度，使产品得到持续改进，为公司与境内外客户的长期合作奠定基础。公司坚持技术创新发展战略，强化质量管理，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，并通过了 ISO9001:2015 质量管理体系、OHSAS18001：2007 职业健康安全管理体系、ISO14001：2015 环境管理体系认证

注：宝馨科技、世嘉科技、通润装备财务数据均来自其披露的定期公告

4、公司与同行业可比公司在衡量核心竞争力的关键业务数据、指标的比较情况

（1）研发费用率比较

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

期间	宝馨科技（002514）	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	算术平均值	发行人
2022 年 1-6 月	3.50	5.41	0.29	3.07	3.05
2021 年度	3.79	5.11	0.41	3.10	2.59

期间	宝馨科技（002514）	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	算术平均值	发行人
2022 年 1-6 月	3.50	5.41	0.29	3.07	3.05
2021 年度	3.79	5.11	0.41	3.10	2.59
2020 年度	10.99	4.63	0.59	5.40	2.87
2019 年度	6.48	4.36	0.49	3.78	3.22

注：上述数据来源于可比上市公司公开披露的信息。

报告期内，公司研发费用率基本稳定，除 2020 年度外，公司研发费用率与可比上市公司平均值较为接近，不存在重大差异。2020 年度，公司研发费用率低于可比上市公司平均值，主要系宝馨科技为谋求主业转型升级，持续增加研发投入，另外其营业收入受新冠疫情影响出现下滑，导致当年度研发费用率增长较多，拉高了可比上市公司平均值。剔除宝馨科技后，2020 年度可比上市公司平均值为 2.61%，与公司研发费用率较为接近。

（2）主营业务毛利率比较

发行人主营业务为数据中心机柜及综合布线产品的研发、生产及销售。发行人以数据中心机柜业务为主，2019-2021 年数据中心机柜业务占比为 58.57%、59.47%及 53.12%，综合布线业务占比为 40.90%、40.26%及 45.19%。为合理对比公司与同行业公司的毛利率及其他相关财务数据，在数据中心机柜业务领域，选择精密钣金结构件的生产商作为可比公司，A 股上市公司选择宝馨科技、通润装备、世嘉科技等三家公司，在综合布线产品业务领域，选择与网络通信线缆相关的公司作为可比公司，A 股上市公司选择兆龙互连、盛洋科技、金信诺等三家公司。

报告期内，公司数据中心机柜毛利率与可比上市公司比较如下：

单位：%

期间	宝馨科技（002514）	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	算术平均值	发行人
2022 年 1-6 月	18.31	5.19	21.57	15.02	17.78
2021 年度	10.30	5.43	21.64	12.46	17.93
2020 年度	15.90	12.39	27.06	18.45	23.08
2019 年度	24.35	18.79	28.17	23.77	25.95

注：①上述数据来源于可比上市公司公开披露的信息；②为保持数据可比性，选取宝馨科

技与公司业务较为接近的设备配件业务进行对比。

报告期内，公司数据中心机柜毛利率分别为 25.95%、23.08%、17.93%和17.78%，高于可比上市公司宝馨科技和世嘉科技，但低于可比上市公司通润装备。

宝馨科技毛利率与公司较为接近，2020 年度受新冠疫情和业务转型的影响，其营业收入和毛利率均出现大幅下滑，2021 年度受原材料价格的影响，其毛利率变动趋势与公司一致。世嘉科技下游客户主要为市场集中度较高的电梯厂商和通讯设备集成商，前五大客户占世嘉科技营业收入的比重较高，且议价能力较强，导致报告期内其毛利率相对较低。通润装备销售收入以外销为主，国际客户对产品价格敏感度较低，导致报告期内其毛利率相对较高。报告期内，公司数据中心机柜毛利率与行业平均水平有一定差异，主要是由于公司与可比上市公司均从事钣金加工，但在产品细分类型、客户群体、销售渠道等方面均有所不同，故毛利率水平存在一定差异。整体上看，公司数据中心机柜毛利率与行业平均水平不存在重大差异，且变化趋势与可比上市公司一致，不存在重大异常。

报告期内，公司综合布线产品毛利率与可比上市公司比较如下：

单位：%

期间	兆龙互连（300913）	盛洋科技（603703）	金信诺（300252）	算术平均值	发行人
2022 年 1-6 月	14.81	23.72	16.45	18.33	11.83
2021 年度	14.09	21.56	16.58	17.41	11.73
2020 年度	15.48	25.86	15.74	19.03	14.14
2019 年度	17.62	23.30	14.46	18.46	21.82

注：上述数据来源于可比上市公司公开披露的信息。

报告期内，公司综合布线产品毛利率分别为 21.82%、14.14%、11.73%和11.83%，与可比公司的差异分析如下：

兆龙互连主要生产数据电缆和专用电缆，该部分产品市场竞争激烈，毛利率较低，而公司综合布线产品包含了布线机柜等毛利率较高的产品，导致 2019 年度公司毛利率高于兆龙互连。随着公司毛利率较低的数据电缆收入快速增

长，2020 年度和 2021 年度公司毛利率略低于兆龙互连。盛洋科技毛利率相对较高，主要系其显示器件业务毛利率较高，提升了综合毛利率水平，使得其毛利率高于公司。金信诺主要生产信号互联产品，2019 年度受到国际贸易争端和大客户订单调整的影响，其毛利率大幅下滑，但随着金信诺调整产品结构，其毛利率略有增长。

5、补充披露

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“三、公司的市场地位和技术水平”之“（五）公司与同行业可比公司的比较情况”部分补充披露发行人与同行业可比公司在经营情况、市场地位、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况。

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

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

（1）2017 年收购综合布线业务原因

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

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

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

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

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

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

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

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

（1）上述股权收购的会计处理及对发行人财务数据影响情况

公司现金收购苏州领旭、苏州费曼、宁波多普勒 100%股权的会计处理如下：

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

工商变更登记手续办理完毕。

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

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

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

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

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

（2）相关资产收购是否已履行规定的审批程序及信息披露义务

新三板公告《朗威股份:广发证券股份有限公司关于苏州朗威电子机械股份有限公司支付现金及发行股份购买资产暨重大资产重组之独立财务顾问报告》中披露，2017 年 6 月 28 日，朗威股份召开董事会，审议并通过了《关于苏州朗

威电子机械股份有限公司发行股份及支付现金购买资产暨重大资产重组的议案》，同意以支付现金方式购买高利擎、高利冲分别合计持有的苏州领旭、苏州费曼、宁波多普勒有限公司 100%的股权。同日，公司和高利擎、高利冲分别签订《关于苏州朗威电子机械股份有限公司支付现金购买资产协议》。

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

新三板公告《朗威股份:广发证券股份有限公司关于苏州朗威电子机械股份有限公司支付现金及发行股份购买资产暨重大资产重组之 2017 年度持续督导意见》中披露，2017 年 11 月 8 日，苏州领旭就股东变更在苏州市相城区市场监督管理局办理了工商变更登记手续，2017 年 11 月 8 日，苏州费曼就股东变更在苏州市相城区市场监督管理局办理了工商变更登记手续，2017 年 11 月 29 日，宁波多普勒就股东变更在余姚市市场监督管理局办理了工商变更登记手续，苏州领旭 100%股权、苏州费曼 100%股权和宁波多普勒 100%股权已过户登记至公司名下。

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

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

二、保荐人、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

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

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

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

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

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

6、查阅发行人所处行业的竞争格局相关公开信息；

7、查阅行业内可比公司及竞争对手企业的官网及其他经营信息；

8、获取公司取得的相关专利证书；

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

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人数据中心机柜、综合布线产品在数据中心产业链中具有重要地位；

2、发行人冷热通道、微模块、T-block 等不断出现的技术方案对降低数据中心 PUE 值、优化能效水平发挥着重要基础性作用；发行人对液冷机柜具有技术储备及相关应对方案。

3、发行人是“国内少数有能力设计制造七类、超七类乃至八类数据电缆的企业”相关表述客观；发行人已补充说明设计制造七类、超七类乃至八类数据的技术难点、发行人攻克方式、专利情况，形成专利不属于行业通行技术；

5、发行人选取可比上市公司具有充分性，在毛利率及其他财务分析部分使用不同可比上市公司比较具有合理性，不存在选择性选取可比上市公司的情况；境外不存在数据中心机柜细分领域上市公司；

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

经核查，保荐人、申报会计师认为：

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

问题 8：关于技术先进性及创业板定位

申请文件显示：

（1）发行人已形成服务器机柜温湿度调节技术等 26 项核心技术，其中连续模技术、光纤连接器自动熔接技术为受让取得。截至目前，发行人有 RT01 型铝型材热通道的研发等多项在研项目，技术处于行业先进水平。

（2）发行人核心技术人员共 2 人，截至报告期期末，发行人研发人员共 114 人、占公司总数的比例为 8.06%。报告期各期，公司研发费用率为 2.87%、3.22%、2.87%和 3.50%。发行人研发费用率低于宝馨科技、世嘉科技，高于通

润装备。

请发行人：

（1）说明数据机柜在有空调调控温度的情况下，发行人的服务器机柜温湿度调节技术发挥的具体作用、重要性；结合发行人核心技术在产品中的应用情况、重要程度、先进性水平、是否为行业通行技术等，说明拥有 26 项核心技术是否存在放宽核心技术认定范围的情形，并说明在发行人不同产品中最重要的核心技术及在产品中应用情况；发行人目前在研项目的技术“处于行业先进水平”的具体依据，相关表述是否客观。

（2）结合发行人与同行业可比公司、竞争对手在技术水平、市场地位、主要客户、经营业绩等方面的比较情况，有针对性地说明发行人的自身竞争劣势。

（3）结合发行人主要产品主要技术指标以及与竞争对手的比较情况，说明发行人的技术水平和技术特点，并分析发行人是否具有技术先进性，是否存在技术快速迭代风险。

（4）说明发行人目前行业竞争格局和行业未来发展趋势，公司是否属于同行业中业务、技术、模式创新的企业，发行人是否具有成长性，是否具有核心竞争力，是否符合创业板定位。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明数据机柜在有空调调控温度的情况下，发行人的服务器机柜温湿度调节技术发挥的具体作用、重要性；结合发行人核心技术在产品中的应用情况、重要程度、先进性水平、是否为行业通行技术等，说明拥有 26 项核心技术是否存在放宽核心技术认定范围的情形，并说明在发行人不同产品中最重要的核心技术及在产品中应用情况；发行人目前在研项目的技术“处于行业先进水平”的具体依据，相关表述是否客观。

1、说明数据机柜在有空调调控温度的情况下，发行人的服务器机柜温湿度调节技术发挥的具体作用、重要性

中大型数据中心机房主要通过部署冷热通道、微模块、T-block 机架等方式

来解决温湿度调节问题，但小微型数据中心、各类分布式营业网点、大型公司的分支机构、中小型网络接入点、中小企业 IT 接入设备间、物流仓储 IT 工作站等应用场景，并不具备足够的空间，通常采用机柜外部空调来调节温度，能耗较高且温湿度调节效果不好。

为解决上述问题，发行人自主研发了一体化微型数据中心解决方案（属于新型服务器机柜），该方案产品集成了机柜系统、配电系统、制冷系统、布线系统、监控管理系统，内置监控及管理系统配有触摸显示屏，可直接显示湿温度、UPS 和空调等各项参数，而且可以远程监控各项参数。该产品采用全封闭系统，达到 IP5X 防护等级，利用柜内自循环制冷方式，无需专用机房放置制冷设备，对安装场地要求低。该产品安装有温湿度、烟感、水浸等传感器，可实时监测机柜内环境状态。该产品采用模块化设计，可灵活配置满足快速扩容。

发行人为保护该技术方案，申请并被授权了发明专利“一种具有温湿度调节系统的服务器机柜”（ZL201911093128.6）。2019 年至 2021 年，该产品及配件形成收入 519.91 万元，是发行人的战略性产品，也是机柜系统产品链完整的体现。



2、结合发行人核心技术在产品中的应用情况、重要程度、先进性水平、

是否为行业通行技术等，说明拥有 26 项核心技术是否存在放宽核心技术认定范围的情形，并说明在发行人不同产品中最重要的核心技术及在产品中应用情况

（1）发行人核心技术的应用情况、重要程度、先进性水平及是否为行业通行技术

公司经过严格筛选，梳理出六项核心技术，取得方式及应用情况如下：

序号	核心技术名称	取得方式	应用产品
1	机柜系统密封技术	自主研发	机柜产品
2	机柜系统模块化技术	自主研发	机柜产品
3	机柜组件复合冲压技术	受让取得	机柜产品
4	机柜系统结构增强技术	自主研发	机柜产品
5	数据电缆铝箔纵包技术	自主研发	数据电缆
6	连接产品自动装配技术	自主研发	其他连接产品

公司核心技术先进性、重要程度及是否行业通行技术如下：

①机柜系统密封技术

机柜系统的密封性是封闭通道类数据中心高效散热精确制冷的基础，公司通过对数据中心的通道结构及相关密封组件进行设计和改进，提高机柜系统密封性，对气流遏制及组织优化，提升数据中心冷量的利用效率，对数据中心最终实现节约能源和降低运行成本起到了基础性作用。

PUE 值是衡量数据中心能效比的重要指标，PUE=数据中心总能耗（IT 设备能耗+制冷能耗+配电等系统能耗）/IT 设备能耗，PUE 值越接近于 1，表示数据中心越节能。数据中心的制冷能耗占总功耗约为 38%，IT 设备与配电等系统能耗可降低空间较小，所以降低 PUE 的关键在于降低制冷能耗。在制冷设备现有的技术条件下，冷量的充分利用对降低制冷能耗具有重要作用，而对机柜系统结构进行优化设计并增强其密封性是充分利用冷量有效措施之一。

根据张林锋等高级工程师在《电力信息与通信技术》上发表的期刊“数据中心机房冷通道封闭对机房气流组织及能效的影响研究”，数据中心能耗优化是数据中心低碳循环绿色发展的关键技术，其中气流组织优化是数据中心全生命周期可开展的节能降耗措施。根据艾默生网络能源有限公司在《智能建筑与城市信息》上发表的期刊“封闭通道后数据中心的 PUE 分析”，封闭通道是解

决数据中心中高热密度机柜冷却问题的有效办法，在实现相同冷却效果的前提下，封闭通道的方式都可依靠减少室内风机的送风量来实现数据中心的节能。

公司冷热通道、微模块、T-block 机架产品均采用封闭通道设计，公司在产品设计和生产过程中利用机柜系统密封技术，提升了数据中心冷量的利用效率。根据 Uptime Institute 发布的行业研究报告《2021 全球数据中心调查》统计数据显示，全球在用数据中心平均 PUE 为 1.57。腾讯河北怀来数据中心、腾讯江苏仪征数据中心、腾讯广东清远数据中心 PUE 值为 1.2 以下，使用了公司 T-block 机架产品；中国移动长三角（南京）数据中心、南京吉山中国电信数据中心、万国昆山数据中心 PUE 值分别为 1.4、1.4、1.37，使用了公司微模块产品；京东云华东数据中心、中国移动长三角（无锡）数据中心 PUE 值为 1.4，使用了公司冷热通道产品。上述使用公司数据中心机柜产品的数据中心的 PUE 值相对较低是多种因素综合作用的结果，但公司数据中心机柜产品利用了机柜系统密封技术，作为数据中心的结构系统，提升了冷量利用效率，亦对上述数据中心 PUE 值的降低起到了基础性作用。

该技术不是行业通行技术。公司与该项核心技术相关的主要知识产权如下：

序号	名称	专利号	类型	取得方式
1	数据中心机房用天窗组件	ZL201510331669.3	发明专利	自主研发
2	一种适用于 IDC 机房热通道密封组件	ZL201822048093.1	实用新型	自主研发
3	数据中心机房用冷通道	ZL201520413259.9	实用新型	自主研发
4	一款适用于数据中心机房的通道门	ZL202022997152.7	实用新型	自主研发

②机柜系统模块化技术

经过多年的技术及数据中心项目经验的积累，公司将机柜系统拆解成可以定制化修改规格或参数的通用性模块，根据客户不同机柜系统要求，匹配各个模块规格或参数，快速完成机柜主体结构设计，再对个性化部分进行完善，迅速形成针对性的数据中心机柜解决方案。通用性模块的共线生产，具有规模效应，可用较少的物料，较低的成本，实现快速交付，满足不同客户多样化机房环境需求。

机柜系统模块化技术使公司能够满足下游客户对数据中心快速建设的需求。如公司微模块、T-block 机架等模块化数据中心机柜产品，可以快速部署，

公司机柜系统模块化技术的应用并结合行业先进的数据中心建造理念使得数据中心建设周期比传统机房缩短约 50%以上。

该技术不是行业通行技术。公司与该项核心技术相关的主要知识产权如下：

序号	名称	专利号	类型	取得方式
1	一种服务器机柜的安装主架及其安装方法	ZL201911073534.6	发明专利	自主研发
2	一种模块化设计的冷通道机柜	ZL201821590403.6	实用新型	自主研发
3	快速组装的网络服务器机柜	ZL201420277885.5	实用新型	自主研发
4	一种能快速组装的网络服务器机柜	ZL201620366501.6	实用新型	自主研发

③机柜组件复合冲压技术

相较于传统冲压方案，公司该技术方案为一整套复合模具，将产品各工序的冲头集成在一副模具内，再采取计算机程序控制模具气缸动作，使不同工序、不同结构的模具冲头在程序控制下连续运作，将传统的多道冲压加工工序集中在一道工序完成，极大地提高了生产效率。同时，复合冲压技术能够省略原材料（如冷轧板卷料）开平/分条工序，可以连续加工成卷原材料，使原材料损耗率降低了 5%左右。

公司不断提高复合模具的精密程度，使公司冲压加工水平明显高于行业技术标准，如服务器机柜门开孔率（机柜门上所有开孔面积之和与开孔区域面积之比，比值越高，越能节约制冷成本，越能保障机柜内 IT 设备运行的稳定性）行业技术标准为不小于 60%，公司机柜门开孔率为不小于 75%，远高于行业技术标准。

该技术不是行业通行技术。公司与该项核心技术相关的主要知识产权如下：

序号	名称	专利号	类型	取得方式
1	连续模	ZL201210099376.3	发明专利	受让取得

④机柜系统结构增强技术

相较于行业内常用的九折型材、十三折型材、十六折型材，公司通过解决滚压成型中若干复杂工艺问题，将型材的折弯刀数提高到二十折，同时提高了型材的承重强度、型材的抗扭曲能力、抗震性能，机柜具有较好的 IT 设备扩展

性和物理安全性。

静态承重是相对于动态而言，静止状态下承受重量，代表机柜结构强度，值越大，强度越高。机柜行业技术标准为不小于 800KG，客户要求指标一般为不小于 1,500KG，根据第三方检测报告显示公司机柜产品可以做到 2,500KG，公司产品承重技术标准要高于行业技术标准及客户要求指标。

抗震性能是在一定配重条件下能够承受地震级别，配重越高，抗震级别越高，代表性能越好。机柜行业技术标准为 6-9 级烈性抗震，客户要求指标一般为带载 500KG 情况下 8-9 级烈性抗震，根据第三方检测报告显示公司机柜产品可以做到带载 540KG 情况下 8-9 级烈性抗震，公司产品抗震性能优于行业技术标准及客户要求指标。

该技术不是行业通行技术。公司与该项核心技术相关的主要知识产权如下：

序号	名称	专利号	类型	取得方式
1	用于机柜框架的一次性滚轧成型的二十折型材	ZL201620519723.7	实用新型	自主研发

⑤数据电缆铝箔纵包技术

数据电缆铝箔纵包技术使铝箔纵包模对铝箔的定型效果好，能够使铝箔牢固包裹在绞线上，并保证成缆线的圆度，有效提高成缆线的成品率和质量，确保每对屏蔽用的铝箔成型和四对成缆的稳定性，避免衰减、串音、回波出现尖峰等不良状况，数据电缆传输性能更加优异。

该技术不是行业通行技术。选取公司的七类数据电缆与行业技术标准进行对比，公司产品的衰减、串音、回波各技术指标均优于行业技术标准。具体比较情况如下：

技术指标名称	发行人	行业技术标准	参数说明
衰减	≤3.4dB@4MHz	≤3.7dB@4MHz	信号功率经由不同长度的传输线所造成信号减弱值，其通常值越小表示性能越佳
串音	≥93.2dB@1000MHz	≥57.4dB@1000MHz	指传输对和接收对之间藕合产生的相互干扰信号衰减，其通常值越大表示性能越佳
回波	≥26.6dB@1000MHz	≥17.3dB@1000MHz	指入射功率和反射功率的比值，当传输线在某点的阻抗发生改变时，该点会导致入射电压或电流波的反

			射，入射能量因而受到损失，其通常值越大表示性能越佳

注：1、发行人技术指标数值主要源于第三方对公司产品的检测报告；

2、行业技术标准指《YDT 1019-2013》。

公司与该项核心技术相关的主要知识产权如下：

序号	名称	专利号	类型	取得方式
1	一种高性能四头铝箔纵包模	ZL201920370073.8	实用新型	自主研发

⑥连接产品自动装配技术

连接产品加工过程中，传统的技术就是把单独的端子插针，先进行机器折弯后，再通过人工对准，插入至上接线排和下接线排，效率低下，且容易折断或者插入位置不到位，造成废品率较高，数据传输性能不稳定。公司自主研发的自动装配技术，上接线排和下接线排自动错位，全自动化装配，效率明显提高，废品率大幅降低，数据传输性能更加稳定。

该技术不是行业通行技术。选取公司的超六类信息模块与行业技术标准进行对比，公司产品的衰减、串音、回波等主要技术指标均优于行业技术标准。具体比较情况如下：

技术指标名称	发行人	行业技术标准	参数说明
衰减	≤39.6dB@500MHz	≤41.6dB@500MHz	信号功率经由信息模块所造成信号减弱值,其通常值越小表示性能越佳。
串音	≥36.5dB@478MHz	≥29.7dB@478MHz	指传输对和接收对之间藕合产生的相互干扰信号衰减，其通常值越大表示性能越佳。
回波	≥13.2dB@334MHz	≥8.8dB@334MHz	指入射功率和反射功率的比值，当信息模块在某点的阻抗发生改变时，该点会导致入射电压或电流波的反射，入射能量因而受到损失，其通常值越大表示性能越佳。

注：1、发行人技术指标数值主要源于福禄克线缆测试仪对公司产品的检测报告；

2、行业技术标准指《ISO IEC 11801-1-2017》。

公司与该项核心技术相关的主要知识产权如下：

序号	名称	专利号	类型	取得方式
1	端子自动装配设备	ZL201720083781.4	实用新型	自主研发

（2）说明拥有 26 项核心技术是否存在放宽核心技术认定范围的情形

发行人确定核心技术范围的标准如下：①该技术与公司主营业务相关，符合公司战略发展方向；②该技术在产品生产或应用等环节具有创新性和先进性；③该技术的应用对公司的产品或服务具有改进作用，有利于提升产品或服务质量、效率和竞争力，能获得市场认可或者为公司未来业务发展提供技术储备；④技术权属清晰，并拥有明确的技术保护方式。

公司经过严格筛选，梳理出六项核心技术，具体情况如下：

序号	核心技术名称	对应专利号	取得方式	应用产品
1	机柜系统密封技术	ZL201510331669.3 ZL201822048093.1 ZL201520413259.9 ZL202022997152.7	自主研发	机柜产品
2	机柜系统模块化技术	ZL201911073534.6 ZL201821590403.6 ZL201420277885.5 ZL201620366501.6	自主研发	机柜产品
3	机柜组件复合冲压技术	ZL201210099376.3	受让取得	机柜产品
4	机柜系统结构增强技术	ZL201620519723.7	自主研发	机柜产品
5	数据电缆铝箔纵包技术	ZL201920370073.8	自主研发	数据电缆
6	连接产品自动装配技术	ZL201720083781.4	自主研发	其他连接产品

发行人的核心技术重新认定符合核心技术认定标准，能够增强发行人的核心竞争力，核心技术来自于发行人研发团队自主研发，权属清晰，并形成相应的知识产权保护，核心技术成熟并广泛应用于公司产品的批量生产中，核心技术收入占营业收入比重较高，发行人核心技术的认定准确。

综上所述，发行人经严格筛选将核心技术认定为六项，重新认定后不存在放宽核心技术认定范围。

（3）说明在发行人不同产品中最重要的核心技术及在产品中应用情况

产品名称	核心技术应用情况	相关产品收入情况（万元）			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
数据中心机柜	①机柜系统结构增强技术 ②机柜系统密封技术 ③机柜系统模块化技术 ④机柜组件复合冲压技术	17,892.36	53,138.07	41,640.79	36,939.50
数据电缆	数据电缆铝箔纵包技术	19,089.79	29,241.95	16,326.02	12,330.72

产品名称	核心技术应用情况	相关产品收入情况（万元）			
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
布线机柜	①机柜系统结构增强技术 ②机柜系统密封技术 ③机柜系统模块化技术 ④机柜组件复合冲压技术	2,570.66	6,662.18	4,503.41	6,240.77
其他连接产品	连接产品自动装配技术	3,604.81	9,295.20	7,359.57	7,225.77
核心技术产品收入		43,157.62	98,337.40	69,829.79	62,736.76
主营业务收入		44,232.27	100,030.12	70,014.97	63,071.70
核心技术占主营收入比例		97.57	98.31	99.74	99.47

发行人上述核心技术所应用产品均与发行人主营业务相关，符合公司战略发展方向。发行人核心技术在产品生产或应用等环节具有创新性和先进性，该技术的应用对公司的产品或服务具有改进作用，有利于提升产品或服务质量、效率和竞争力，能获得市场认可或者为公司未来业务发展提供技术储备。

3、发行人目前在研项目的技术“处于行业先进水平”的具体依据，相关表述是否客观

2021 年末发行人在研项目的技术与同行水平比较情况如下：

项目名称	研发目标	与行业技术水平比较
RT01 型铝型材热通道的研发	基于自主研发的产品结构，通过吊装的方式对整个通道骨架进行安装固定，节约通道内框架占用空间，提升机房利用率；列头端门采用铝合金自动闭门方式平移门，达到自动关门的目的，保持通道的密闭性	传统铝型材热通道存在立柱缝隙，上重下轻，结构强度不够稳定，需要手动关闭门板。本项目将热通道框架采用顶部吊挂的方式，将楼房顶部作为承重部分，充分利用了通道空间，同时大大提高了通道强度。端门改成铝合金材质加工而成，结构轻便，安装方便，同时可实现自动闭门的功能，防止门板长期打开，热气外漏
SG3150(3+2)配电壳体的研发	将集成直流柜钣金组件、逆变器钣金组件-L、逆变器钣金组件-R、标配柜钣金组件、定制柜钣金组件、逆变单元钣金组件为配电壳体，一体化连接设计，降低系统损耗，高效发电，节省投资，安全可靠	目前，常见的逆变器主要分为集中式逆变器、組串式逆变器和集散式逆变器，SG3150(3+2)配电壳体是聚集了集中式和逆变器和組串式逆变器优点的产物，分散 MPPT（最大功率点跟踪）跟踪减小了失配的几率，提升了发电量，具有升压功能，降低了线损，集中逆变在建设成本方面更具优势，更安全可靠

项目名称	研发目标	与行业技术水平比较
MiniT-block 集装箱预制模块	MiniT-block 集装箱预制模块，以若干 IT 模块、配电模块、冷却模块等功能模块为基本单位，包含网络、布线、消控等功能在内的独立的运行单元；可根据项目需要快速弹性扩容 IT、电力和制冷单元；所有模块可在工厂预制、预装配，可整体运输，现场接入电力和水力后可快速投入使用	相较目前数据中心 6-12 个月起步的部署周期，集装箱预制模块具有明显优势，分布式，可移动，高度定制，单箱部署，即插即用，在应急、灾备、野外、矿区等场景具有很大市场潜力
智租换电柜	智租换电柜本着服务于民，提高安全出行、提高充电效率、安全充电，以达到能源的快捷补充和更高的安全性，建立了电池全生命周期管理模型，通过采集电池全生命周期的充放电数据，实现电池使用寿命和价值利用的最大化	智租换电柜就解决了续航焦虑和安全充电问题，用户自己充一般都需要 6~8 小时充满，智租换电柜只需 10 秒钟即可更换上满电的锂电池，除了方便快捷，智租换电柜安全性也更高，对电池仓都进行了物理隔离和电器隔离，以及配置了灭火系统，感知温度过高或发生明火会自动断电，同时迅速灭火，还支持防雷、防雨、防高温等安全防护功能
IDC 系列一体化智能柜	基于 19 寸服务器机柜，通过将 UPS，配电系统，制冷，门禁，照明，消防等集成在一起，形成智能化的微型数据中心，采用标准化生产，集中控制的方式，缩短了端到端的安装连接距离，减少了故障点的数量，满足企业对数据管理、整改、扩容、升级更新的特殊需求和高可用性的要求	这是一款新型的智能化微型数据中心： ①节约占地：比传统机房节约占地面积 ②实用性强：全密闭设计，可安装于各种环境（机房、杂物间、过道等），无需专门投入机房建设 ③节省时间：现场安装时间需要 1 天，建设周期短 ④节能高效：高频 UPS 电源，全密闭机柜冷热通道设计，整机 PUE 值可达 1.5 以下
可翻盖多功能工具车	本产品是由主框架和抽屉等钣金件组成，其制作工艺要求高，程序多工艺复杂，其完成后产品精致，底部装有 4 个脚轮，2 个定向，2 个外向，右侧还设置一个推拉把手，可方便随时移动更换位置，采用静电喷塑工艺，能适应多元化的场所及工作环境，选用国际先进锁具，我司已研发出一锁能锁上所有抽屉的技术，既简便又可保证内部存放物品安全	目前国内同行业公司生产的多功能工具车不能进行翻盖，一些大件或重型的工具通过抽拉抽屉的方式存取困难，本项目采用气动弹簧支撑顶部翻转板的结构，开盖轻松便捷，存取物品工具方便；关于安全方面，已研发出了一款既能锁住所有抽屉也能锁住顶部翻转板的锁传动结构
带自动闭门功能的手动平移门	在设计过程中，为满足高端客户产品需求，利用门板自重引力，实现通道门的自动闭合	目前国内市场使用的移门主要是有电源驱动的电动平移门自动闭门和手动闭门的平移门；本项目产品通过自动闭门装置和缓冲装置实现无电源驱动自动闭门，更适合数据中心节能减排，降低数据中心 PUE

项目名称	研发目标	与行业技术水平比较
冷热回风仓	根据背板空调服务器机柜的工作原理，设计一款旨在解决在某些特定环境中服务器发热问题的服务器机柜-冷热回风仓	目前国内同行业主要采用搭建冷通道、热通道和热管背板空调的方案来实现对服务器降温的目的。本项目是将背板空调制冷后的冷空气全部传送给服务器用来降温，能耗较低；无需搭建冷、热通道，成本较低；无需封闭的机房环境，可单台使用，也可多台一起使用，使用范围广
便捷式墙挂机架	由冷轧板制成的框架横档和框架立柱组装成前框组件后，符合 GB/T3047.2-92 标准、国际 IEC297（19 英寸）标准公制标准或 ETSI（欧洲电信标准协会）标准的组合设备、符合 IEC297-2 标准，并且机架的最大静载重量为 70KG，可满足多个服务器的安装承载	目前国内同行业公司生产的墙挂机架都是需要焊接成组件，包装时纸箱体积大、运输成本高。本项目产品将所有零件都拆分开来，通过简单的工具可以快速完成组装，结构稳定，又兼具结构轻便的优点，同时包装纸箱体积小，运输成本低
IDC 系列一体化多联柜系统	在服务器机柜的基础上改进集成的方式，集中控制，缩短了端到端的安装连接距离，减少了故障点的数量，满足企业对数据管理、整改、扩容、升级更新的特殊需求和高可用性的要求	目前国内同行业公司对机房建设需要耗费大量的人力物力，机房基础建设复杂，需要涉及到机柜底座，机柜，制冷系统，配电系统，动环系统等环节的设计和建设。这样安装调试周期长，对机房基础设施和空间要求也高，本项目一定程度上解决此类对于一些小型机房建设的问题
便携式预端接高性能传输数据线缆	产品采用 7 类屏蔽高性能传输数据缆，产品固定在便携式抽拉转盘中，一头采用 7 类模块，一头采用高端 RJ45 或特种水晶头，工程人员在调试过程中，携带方便，减轻工作强度，目前市场上还在使用 6A 的产品，我们自主研发的这款产品，性能可以延伸到 1000MHz，产品性能更加优越、稳定	目前国内标准 YD/T1019-2013 中 7 类屏蔽传输数据电缆带宽为 600MHz，本项目产品使用带宽达到 1000MHz，传输距离达到 100 米，远超过同类产品 HDMI 线缆的 15 米传输距离
超细超六类网络传输数据跳线	导体采用 7/0.127mm 的绞合铜丝，导体越细，对加工过程要求越高，放线采用自动式放线架，自动调节放线张力，防止导体不被拉细，成缆集合采用无填充，绞合外径更细、更紧密，产品成本更有优势，产品在加工过程在轻便、简易，同样布线空间可以增加布线密度	目前国内同行业公司生产的超六类网络传输数据跳线多采用 7/0.16 绞合铜丝，该项目产品采用 7/0.127mm 绞合铜丝，具有成本低、占用空间小、发热少、更适合数据中心高密度布线系统
海水防腐蚀室外屏蔽数据线缆	产品长期浸泡在海水中，具有防水、防腐蚀、大长度、机械性能好的使用特性，确保护套材料不被海水腐蚀破坏，使用寿命达到 25 年以上，产品符合 UL 标准。	目前国内同行业公司生产的室外屏蔽数据线缆机械强度低、耐海水腐蚀能力差，不能适用于高盐、高湿的海洋工作环境，本项目产品采用特制的防腐蚀护套材料和填充物，

项目名称	研发目标	与行业技术水平比较
		可以在海水中长期浸泡，使用寿命达 25 年以上
埋地充油阻水数据线缆	产品适用于地下管道、大型喷泉埋地使用场所，产品可以阻止地下渗水渗透在产品中，确保产品性能稳定	目前国内同行业公司生产的数据线缆一般用于室内布线系统，不具有抗压、阻水、防鼠等户外工作环境要求，本项目产品采用特制的防腐蚀护套材料和填充物，可以在地下长期植埋，具有抗压、防水、防鼠噬等功能
8 类高性能传输数据跳线	产品采用标准 24AWG 线规，8 类高性能传输数据跳线的工作频率可到 2000Mhz，支持 40GBase-T 的网络通信，使用在高端数据传输中心	最新行业标准 ANSI/TIA-568.2-D-2018 对称对绞通信布线及元件标准于 2018 年 9 月正式发行，该标准增加了 8 类数据线缆的技术要求，本项目产品能够满足上述标准及要求，能够应用于数据中心、高速、低延迟和带宽密集的大数据传输系统
模块全自动组装机的研发	实现全自动组装和检测，减少 10 个左右组装人员，提高 25%的生产效率	目前国内同行公司网络模块采用波峰焊焊接工艺，手工装配，公司采用端子鱼眼冲压工艺，全自动装配，生产效率明显提高
适配器全自动测试工艺的研发	实现适配器全自动测试，提高检测效率 20%以上，降低不良率在 0.01%以下	目前行业内适配器一般采用普通治具进行人工检验，漏检不良率在 0.05%左右，全自动检测工艺的开发将不良率控制在 0.01%以下，提高生产效率
新型防水屏蔽模块	实现模块在潮湿及水下也可以正产工作	防水模块通过 4MPA 以上水压 48 小时不漏水，可实现潮湿以及其他特殊环境连接网络
PDU 电路免焊工艺的研发	实现 PDU 电路免焊接，提高产品功能稳定性，实现环保要求目标	目前行业对铜插端子一般焊接处理，本方案对 PDU 铜插端子头部进行自适应弹性设计，从而达到免焊连接
一体型 LC 双排四联适配器的研发	基于自主研发的一体型 LC 双排四联适配器，可同时连接 4 芯光纤，满足多股光纤连接需求	本产品设计，能同时满足 4 股光纤连接，超过行业标准
SC 一体带孔光纤适配器	基于自主研发的 SC 带孔光纤适配器，提高适配器内芯在外壳内的稳固性	通过增加定位孔和倒角解决适配器内芯和外壳的连接稳定性，防止连接故障发生
智能 86 型网络面板	基于自主研发的智能型网络面板，实现智能监测网络	此款智能面板集成网络通信以及监测，满足更多功能需求，性能更佳
高密度快装智能型配线架	基于自主开发的高密度智能型配线架，实现对各种媒体接口智能化管理	同行业一般配线架安装时需用螺丝进行固定，此款配线架采用特殊弹钩设计，可快速组装作业，性能更佳
新型金针针托架工艺屏蔽模块	基于自主设计新型金针款式，实现高频率稳定传输性能	此款屏蔽模块的金针下方增加金针针托架设计，保证金针在反复插拔后还保持不变形，能够回弹到原来

项目名称	研发目标	与行业技术水平比较
		的位置，经测试，在 1500 次插拔后仍然保持良好性能，超过行业 750 次标准

综上所述，发行人在研项目的技术“处于行业先进水平”的表述客观。

（二）结合发行人与同行业可比公司、竞争对手在技术水平、市场地位、主要客户、经营业绩等方面的比较情况，有针对性地说明发行人的自身竞争劣势。

发行人与同行业可比公司在技术水平、市场地位、主要客户、经营业绩等方面比较情况如下：

名称	技术水平	2022 年 1-6 月研发费用及占比	2022 年 6 月 30 日研发人员数量及占比	市场地位	主要客户	2022 年 1-6 月经营业绩
宝馨科技	首发上市时未取得授权发明专利，截至 2021 年末获得授权发明专利 10 项	1,339.66 万元；3.50%	-	专注于运用数控钣金技术为客户提供服务，与多家世界知名企业建立了合作关系，发展了 APC、施耐德、洁定、锐珂、CONVERTEAM、NCR、A123 等重要客户	APC、施耐德、洁定、锐珂、CONVERTEAM、NCR、A123	营业收入为 38,272.89 万元；归属于母公司所有者净利润为 1,604.67 万元
世嘉科技	高新技术企业、江苏省企业技术中心及江苏省工程技术研究中心，首发上市时获得授权发明专利 8 项，截至 2021 年末获得授权发明专利 16 项	2,763.18 万元；5.41%	-	电梯轿厢系统主要客户有迅达、通力、蒂森克虏伯以及奥的斯，以上客户电梯销售排名均列世界前位；专用设备箱体系统主要客户有赛默飞世尔、L-3、SanminaCorporation、天弘、中微半导体、固德威等国内外优质客户	迅达、通力、蒂森克虏伯、奥的斯、赛默飞世尔、L-3、SanminaCorporation、天弘、中微半导体、固德威	营业收入为 51,089.97 万元；归属于母公司所有者净利润为-2,139.16 万元
通润装备	江苏省认定“企业技术中心”， 首发上市时获得授权发明专利 3 项，截至 2021 年末获得授权发明专利 7 项	256.01 万元；0.29%	-	依据中国五金制品协会工具五金分会提供的资料，公司 2006 年生产量、销售量、出口量等综合指标均居全国工具箱柜行业第一名	华特罗、史耐邦、丹纳赫、史丹利、肯尼迪、中央采购、沃尔玛等	营业收入为 88,937.02 万元；归属于母公司所有者净利润为 8,069.92 万元
发行	江苏省高新技术企	1,385.13 万	125 人 8.80%	在行业内具备较	中兴通讯、	营业收入为

名称	技术水平	2022 年 1-6 月研发费用及占比	2022 年 6 月 30 日研发人员数量及占比	市场地位	主要客户	2022 年 1-6 月经营业绩
人	业、江苏省企业技术中心、江苏省民营科技企业，截至 2022 年 8 月 31 日获得授权发明专利 7 项	元；3.05%		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、城地香江等上市企业	海康威视、维谛技术、科华数据、英维克、城地香江	45,423.72 万元；归属于母公司所有者净利润为 2,154.96 万元

注：以上数据主要源自同行业可比公司公开披露信息，同行业可比公司尚未披露 2021 年报数据，选取 2020 年数据进行对比

与同行业可比公司相比，公司研发费用金额和占比低于宝馨科技、世嘉科技，高于通润装备，研发投入偏低。研发人员数量占比低于宝馨科技、世嘉科技，高于通润装备，研发人员数量不占优势。公司经营规模较小，营业收入相对少于同行业可比上市公司，公司境外客户没有同行业可比公司境外客户经营规模大。

（三）结合发行人主要产品主要技术指标以及与竞争对手的比较情况，说明发行人的技术水平和技术特点，并分析发行人是否具有技术先进性，是否存在技术快速迭代风险。

1、发行人的技术水平和技术特点

鉴于竞争对手未公开披露主要技术指标，以服务器机柜为例，发行人主要技术指标与客户要求技术标准、行业技术标准等进行对比如下：

技术指标名称	发行人	客户指标要求	行业技术标准	参数说明
静态承重	2500KG	≥1500KG	≥800KG	相对于动态而言，静止状态下承受重量，代表机柜结构强度，值越大，强度越高
抗震性能	带载 540Kg，8、9 级烈性抗震	带载 500Kg，8、9 级烈性抗震	6-9 级烈性抗震	在一定配重条件下能够承受地震级别，配重越高，抗震级别越高，代表性能越好
开孔率	可以达到 84.2%	≥70%	≥60%	机柜门（或类似部件）上所有开孔面积之和与开孔区域面积之比，值越高通风散热效果越好

技术指标名称	发行人	客户指标要求	行业技术标准	参数说明
绝缘强度	2600V	2500V	2500V	绝缘本身耐受电压的能力，作用在绝缘上的电压超过某临界值时，绝缘将损坏而失去绝缘作用，值越高性能越好
绝缘电阻	≥30MΩ	≥10MΩ	≥10MΩ	绝缘电阻是电气设备和电气线路最基本的绝缘指标，值越高性能越好

注：（1）发行人技术指标数值主要源于第三方对公司产品的检测报告；（2）客户要求技术标准主要源于公司与客户相关合同或协议的常规规定；（3）行业技术标准指《YD/T2319-2011 数据设备用网络机柜技术要求和检验方法》

选取公司的七类数据电缆与行业技术标准进行对比，公司产品的衰减、串音、回波各技术指标均优于行业技术标准。具体比较情况如下：

技术指标名称	发行人	行业技术标准	参数说明
衰减	≤3.4dB@4MHz	≤3.7dB@4MHz	信号功率经由不同长度的传输线所造成信号减弱值，其通常值越小表示性能越佳
串音	≥93.2dB@1000MHz	≥57.4dB@1000MHz	指传输对和接收对之间藕合产生的相互干扰信号衰减，其通常值越大表示性能越佳
回波	≥26.6dB@1000MHz	≥17.3dB@1000MHz	指入射功率和反射功率的比值，当传输线在某点的阻抗发生改变时，该点会导致入射电压或电流波的反射，入射能量因而受到损失，其通常值越大表示性能越佳

注：1、发行人技术指标数值主要源于第三方对公司产品的检测报告；

2、行业技术标准指《YDT 1019-2013》。

公司坚持技术创新发展战略，强化质量管理，主要产品技术指标达到或超过客户技术要求、竞争对手产品标准与行业技术标准，技术处于国内先进水平。

2、发行人是否具有技术先进性

随着数据中心服务器高密度布置需求，对数据中心机柜的静态承重能力越来越高。发行人为满足客户需求，研发了承重增强技术，产品承重超过客户技术要求与行业技术标准。为满足地震带地区客户建设数据中心需求，发行人对产品结构进行改进，让产品具备较高抗震性能。为了响应国家“碳中和”政

策，应对数据中心高效散热、降低 PUE、绿色节能的迫切需求，发行人在保证机柜结构强度的情况下，对机柜开孔率、全通透率进行改进，增强数据中心机柜散热通风效果。

发行人始终坚持产品研发及技术创新，同时根据下游行业发展趋势及客户不断更新的需求持续创新创造新的生产工艺、产品类型，围绕主营业务产品积累了一系列核心生产技术。截至 2022 年 8 月 31 日，公司拥有 7 项发明专利、98 项实用新型专利、13 项外观设计专利。依靠多年的研发积累，主导产品持续保持技术先进性，陆续发布冷热通道、微模块、T-block 机架等新一代数据中心机房产品，是公司技术水平的综合体现。发行人积累了中兴通讯、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客户，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。发行人产品力和技术水平受客户及相关部门认可。

综上所述，发行人具有技术先进性。

3、是否存在技术快速迭代风险

发行人作为高新技术企业，一贯将技术创新作为业务发展的持续驱动力。截至 2022 年 8 月 31 日，公司拥有 7 项发明专利、98 项实用新型专利、13 项外观设计专利。

数据中心总体耗电量较高，在其从较小的传统数据中心向超大规模数据中心转变的过程中，需对其能效水平不断优化，冷热通道、微模块、T-block 等不断出现的技术方案对降低数据中心 PUE 值、优化能效水平发挥着重要基础性作用。公司以技术发展趋势与客户需求为导向，积极响应“碳中和”等绿色节能政策，持续投入产品及工艺的研发，陆续推出服务器机柜、冷热通道、微模块、T-block 机架等数据中心机柜解决方案。发行人产品主要应用于腾讯云、阿里云、京东云、移动云等中大型数据中心以及智能楼宇布线场景。发行人是数据中心建设由工程向产品化转变的重要参与者，以工厂预制产品为支点，致力于下一代绿色数据中心基础设施的研发、制造和建设。

综上所述，发行人能够及时满足客户需求和紧跟技术趋势，不存在技术快速迭代风险。

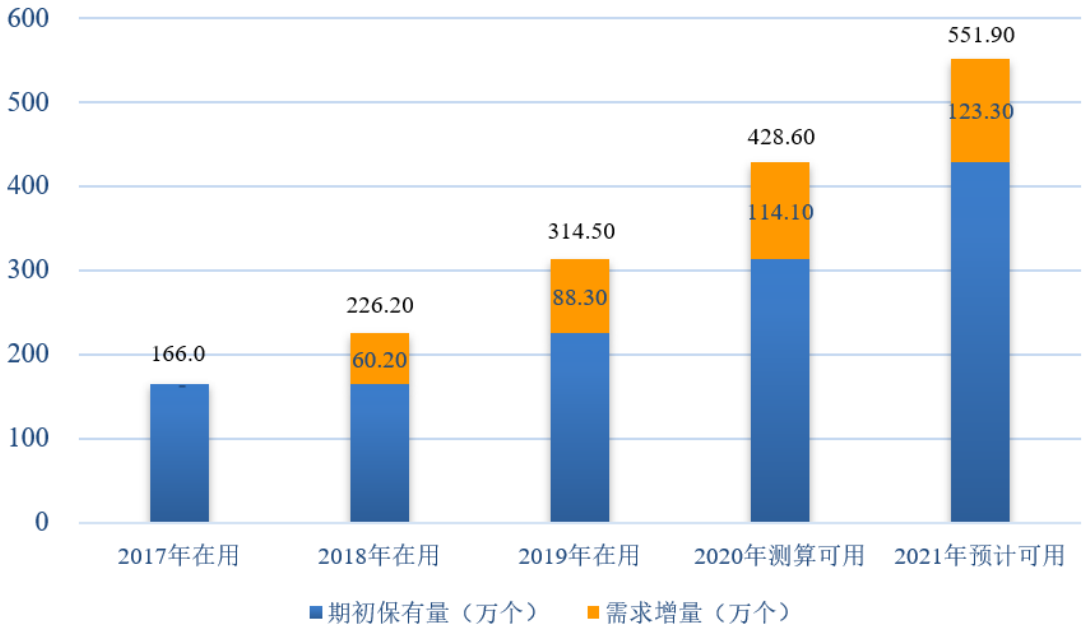
（四）说明发行人目前行业竞争格局和行业未来发展趋势，公司是否属于同行业中业务、技术、模式创新的企业，发行人是否具有成长性，是否具有核心竞争力，是否符合创业板定位。

1、发行人目前行业竞争格局和行业未来发展趋势

（1）发行人目前行业竞争格局

行业协会未提供细分市场整体规模的权威数据，根据工业和信息化部信息通信发展司发布的《全国数据中心应用发展指引》（2019 年版及 2020 年版）中数据显示：2018 年至 2019 年全国在用数据中心机柜数量分别为 226.2 万个、314.5 万个，同时工信部官方测算 2020 年、2021 年在用数据中心机柜数量分别为 428.6 万个、551.9 万个，所以 2019 年至 2021 年各年全国数据中心机柜需求增量分别为 88.3 万个、114.1 万个、123.3 万个。

全国数据中心机柜的规模统计



资料来源：工业和信息化部信息通信发展司

根据工业和信息化部信息通信发展司的统计数据测算，公司 2019-2021 年数据中心机柜国内销售折算数量分别为 11.31 万个、12.82 万个及 16.15 万个，

市场占有率分别为 12.81%、11.24%、13.10%，在快速增长的数据中心机柜市场始终保持 10%以上的市场份额。2019-2021 年公司的数据中心机柜业务国内市场占有率如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司数据中心机柜内销数量（万个）	16.15	12.82	11.31
IDC 机柜需求量（万个）	123.30	114.10	88.30
国内市场占有率（%）	13.10	11.24	12.81

注：公司数据中心机柜内销数量=服务器机柜内销数量+T-block 机架内销折算数量+微模块内销折算数量+冷通道内销折算数量

（2）行业未来发展趋势

①技术要求不断提高

随着客户需求差异化的趋势以及对产品精度、复杂度要求不断提高，IDC 机柜技术获得长足发展。行业产品在系统集成设计技术、计算机辅助设计技术、精密加工工艺和柔性制造技术等方面要求不断提高。模块数据中心进入大批量投产应用阶段。数据中心的建设由“工地”迁移到“工厂”，通过工厂预制、现场安装，可实现 40 天完成部署，大幅降低传统 2-3 年的建设周期，并且以模块为单位，可按照需求快速灵活部署。模块化数据中心高效、灵活、快速、节能的特点解决了数据中心建设运营中的大量问题，在互联网、电信、金融、政府等多个行业得到了快速应用。

发行人凭借自身的技术创新与产品研发能力、定制化设计能力、柔性智能制造、快速交付能力及产品稳定性优势，灵活满足全球不同客户的差异化需求以及快速创新的追求。

②行业集中度提升

数据中心机柜行业的特点是产品非标准化，行业内企业需要根据下游客户的不同需求提供定制化产品。通常定制化产品的批量不大，而且批次较多，企业通常会根据客户特定的产品需求，从产品设计、技术研发到售后服务支持整个业务流程均要与客户进行全方位业务合作，为客户提供综合的解决方案。企业一般会在产品结构设计、原材料选择、技术工艺等方面利用自身的优势提出

专业性的建议和方案，与客户共同完成产品的设计和样品的制作，并为客户提供相关的技术服务支持。中小规模的 IDC 机柜厂家难以配置充分的研发资源，在满足下游客户的个性化需求方面稍逊于头部企业。此外，IDC 机柜头部企业具有较强的质量管理、市场口碑、资本实力、产品交付等能力，在市场竞争中优势日益凸显。因此，市场日益头部聚集，强者恒强是本行业的发展趋势之一。

发行人扎根数据中心机房设备领域多年，与卓越的下游客户合作，参与腾讯云、阿里云、京东云、移动云等中大型数据中心项目，深度参与机房结构系统设计阶段，让公司积累了众多成熟解决方案，使公司技术与产品迅速迭代，形成了良性循环，在行业内积累了中兴通讯、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公司客户，客户结构不断优化。

2、发行人属于同行业中业务、技术、模式创新的企业

发行人始终将产品研发和技术创新作为企业持续发展的源动力。在产品研发方面，公司是引领数据中心建设由工程向产品化转变的行业先行者，陆续推出工厂预制微模块数据中心系列产品。公司在行业内积累了大量知名客户，公司与城地香江、维谛技术、科华数据、英维克、中兴通讯、海康威视等下游知名上市客户建立了稳定的合作关系。

技术创新方面，公司在数据中心机柜制造领域已掌握众多核心技术，截至 2022 年 8 月 31 日，公司拥有 7 项发明专利、98 项实用新型专利、13 项外观设计专利。公司拥有较为完善的创新体制平台，2019 年，公司被江苏省民营科技企业协会评为“江苏省民营科技企业”；同年，公司被江苏省科学技术厅认定为“江苏省企业技术中心”；2020 年，公司通过高新技术企业复审，再次被江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省分局认定为“江苏省高新技术企业”。

发行人下游行业主要为数据中心行业，为战略新兴产业，终端应用于互联网、云计算、大数据等新产业。近年来，随着互联网及通信技术的不断发展，互联网、云计算、大数据等新产业蓬勃发展，数据中心机柜需求持续增长，其技术要求也在不断提升。发行人通过持续的技术研发与产品创新，满足其不断

提升的技术需求，能够与前述互联网、云计算、大数据等新产业深度融合。

综上所述，公司符合创新、创造、创意特征，符合传统产业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合要求。

3、发行人具有成长性及核心竞争力

报告期内，公司营业收入主要来自于数据中心机柜及综合布线产品的销售收入。2022 年上半年，公司实现营业收入 4.54 亿元，较去年同期 3.80 亿元的营业收入增加 0.74 亿元，增幅 19.53%。2022 年上半年，公司实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 2,037.39 万元，较去年同期 549.88 万元的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增加 1,487.51 万元，增幅 270.52%。2019 年至 2021 年，公司的营业收入分别为 63,761.29 万元、71,631.68 万元和 102,499.52 万元，其中主营业务收入占比均超过 97%，主营业务突出。公司其他业务收入主要为厂房租赁收入和废料销售收入，该部分收入占营业收入的比例较小。2019 至 2021 年，公司总资产分别为 63,836.66 万元、84,053.37 万元和 98,959.26 万元，公司各年总资产的规模随着经营规模的扩大而逐步增加。2019 至 2021 年，受益于互联网、云计算等下游行业的快速发展以及公司自身竞争能力的不断增强，公司营业收入、总资产等经营指标总体保持增长的态势，公司经营规模不断提高。

发行人凭借自身的技术创新与产品研发能力、定制化设计能力、柔性智能制造、快速交付能力及产品稳定性优势，灵活满足全球不同客户的差异化需求以及快速创新的追求。发行人在数据中心机柜系统领域拥有丰富的成功案例，产品终端应用于腾讯清远云计算数据中心、中国移动长三角（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，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。

发行人始终坚持产品研发及技术创新，同时根据下游行业发展趋势及客户不断更新的需求持续创新创造新的生产工艺、产品类型，围绕主营业务产品积累了一系列核心生产技术，截至 2022 年 8 月 31 日，公司拥有 7 项发明专利、

98 项实用新型专利、13 项外观设计专利。依靠多年的研发积累，主导产品持续保持技术先进性，陆续发布冷热通道、微模块、T-block 机架等新一代数据中心机房产品。发行人相继获得“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。

综上所述，发行人具有成长性及核心竞争力。

4、发行人符合创业板定位

（1）公司具有较强的成长性

报告期内，公司营业收入主要来自于数据中心机柜及综合布线产品的销售收入。2022 年上半年，公司实现营业收入 4.54 亿元，较去年同期 3.80 亿元的营业收入增加 0.74 亿元，增幅 19.53%。2022 年上半年，公司实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 2,037.39 万元，较去年同期 549.88 万元的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润增加 1,487.51 万元，增幅 270.52%。2019 年至 2021 年，公司的营业收入分别为 63,761.29 万元、71,631.68 万元和 102,499.52 万元，其中主营业务收入占比均超过 97%，主营业务突出。公司其他业务收入主要为厂房租赁收入和废料销售收入，该部分收入占营业收入的比例较小。2019 年至 2021 年，公司总资产分别为 63,836.66 万元、84,053.37 万元和 98,959.26 万元，公司各年总资产的规模随着经营规模的扩大而逐步增加。2019 年至 2021 年，受益于互联网、云计算等下游行业的快速发展以及公司自身竞争能力的不断增强，公司营业收入、总资产等经营指标总体保持增长的态势，公司经营规模不断提高。

（2）核心技术的先进性

技术创新和工艺改进是公司的核心竞争力。经过持续不断的研发投入，公司目前已经形成了多项核心技术，核心技术先进性情况参见“问题 8”之“（一）”之“2、结合发行人核心技术在产品中的应用情况、重要程度、先进性

水平、是否为行业通行技术等，说明拥有 26 项核心技术是否存在放宽核心技术认定范围的情形，并说明在发行人不同产品中最重要的核心技术及在产品中应用情况”之“（1）发行人核心技术的应用情况、重要程度、先进性水平及是否为行业通行技术”。

（3）研发人员及研发投入情况

截至 2022 年 6 月 30 日，公司拥有研发人员 125 人，占公司员工总数的比例为 8.80%。持续的研发投入是公司技术不断创新的动力。报告期，公司研发投入稳步增长，具体情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
研发费用（万元）	1,385.13	2,658.54	2,052.56	2,050.43
营业收入（万元）	45,423.72	102,499.52	71,631.68	63,761.29
研发费用占比（%）	3.05	2.59	2.87	3.22

（4）科研实力及技术成果情况

在技术创新方面，公司在数据中心机房设备制造领域已掌握众多核心技术，截至 2022 年 8 月 31 日，公司拥有 7 项发明专利、98 项实用新型专利、13 项外观设计专利。公司拥有较为完善的创新体制平台，2019 年，公司被江苏省民营科技企业协会评为“江苏省民营科技企业”；同年，公司被江苏省科学技术厅认定为“江苏省企业技术中心”；2020 年，公司通过高新技术企业复审，再次被江苏省科学技术厅、江苏省财政厅、国家税务总局江苏省分局认定为“江苏省高新技术企业”。

（5）公司符合创业板行业范围

根据《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条的规定：属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市，但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外：（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮

政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业。

公司是一家专业从事数据中心机柜与综合布线产品研发、生产、销售及服务的高新技术企业，主要产品为服务器机柜、冷热通道、微模块、T-block 机架等数据中心机柜和数据电缆等综合布线产品。根据中国证监会《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司属于“C33 金属制品业”；根据国家统计局《国民经济行业分类与代码》（GB/T4754-2017），发行人属于“C33 金属制品业”之“C3311 金属结构制造”。发行人所处行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定的原则上不支持申报的行业类别，符合创业板行业范围。

（6）公司的创新、创造、创意特征

公司始终坚持产品研发及技术创新，同时根据下游行业发展趋势及客户不断更新的需求持续创新创造新的生产工艺、产品类型，围绕主营业务产品积累了一系列核心生产技术，截至 2022 年 8 月 31 日，公司拥有 7 项发明专利、98 项实用新型专利、13 项外观设计专利。依靠多年的研发积累，主导产品持续保持技术先进性，陆续发布冷热通道、微模块、T-block 机架等新一代数据中心机房产品，是公司创意的综合体现。公司产品主要应用于腾讯云、阿里云、京东云、移动云等中大型数据中心以及智能楼宇布线场景。公司是数据中心建设由工程向产品化转变的重要参与者，以工厂预制产品为支点，致力于下一代绿色数据中心基础设施的研发、制造和建设。

发行人积累了中兴通讯、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客户，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。公司创新、创造、创意能力受客户及相关部门认可。据此，公司拥有关键核心技术，具备创新、创造、创意特征。

（7）发行人科技创新及新旧产业融合情况

①科技创新

公司是一家专业从事数据中心机柜与综合布线产品研发、生产、销售及服务的高新技术企业，自成立以来，公司凭借自身的技术创新与产品研发能力、定制化设计能力、高标准制程管理、快速交付能力及产品稳定性优势，灵活满足全球不同客户的差异化需求以及快速创新的追求。在研发与生产等方面不断创新，积累了多项专利和核心技术，截至 2022 年 8 月 31 日，公司拥有 7 项发明专利、98 项实用新型专利、13 项外观设计专利。公司在产品结构方面也不断创新，为适用市场需求，公司不断推出服务器机柜、冷热通道、微模块、T-block 机架和高等级的数据电缆等产品，公司核心技术和产品结构的创新为主营业务收入的实现与增长奠定了基础。

②新旧产业融合情况

发行人所处行业属于国家产业政策鼓励行业。2020 年 3 月，中共中央政治局常务委员会召开会议提出，加快 5G 网络、数据中心等新型基础设施建设进度。2020 年 4 月 20 日，国家发改委首次明确“新基建”范围包括：基于新一代信息技术演化生成的基础设施，比如，以 5G、物联网、工业互联网、卫星互联网为代表的通信网络基础设施，以人工智能、云计算、区块链等为代表的新技术基础设施，以数据中心、智能计算中心为代表的算力基础设施等。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。

发行人下游行业主要为数据中心行业，为战略新兴产业，终端应用于互联网、云计算、大数据等新产业。公司产品主要应用于腾讯云、阿里云、京东云、移动云等中大型互联网数据中心。近年来，随着互联网及通信技术的不断发展，互联网、云计算、大数据等新产业蓬勃发展，数据中心机柜需求持续增长，其技术要求也在不断提升。公司通过持续的技术研发与产品创新，满足其不断提升的技术需求，能够与前述互联网、云计算、大数据等新产业深度融合。

综上所述，发行人属于《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》、《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》等要求的创新创业企业，发行人的定位符合《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐

暂行规定》的规定。

二、保荐人核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人主要执行了以下核查程序：

1、访谈了发行人管理层，了解发行人主营业务、核心技术、未来战略规划等内容；

2、查阅了发行人同行业可比公司的公开披露资料，了解了相关公司的业务、产品及研发情况；

3、查阅了发行人专利技术、发行人所获荣誉；

4、查阅了发行人所处行业的研究报告，了解行业相关政策、市场情况及竞争情况；

5、结合发行人的相关情况，逐条对照《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第三条、《创业板股票发行上市审核规则》第十九条的具体规定，对比判断发行人是否符合创业板的定位及要求。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人经严格筛选将核心技术认定为六项，重新认定后不存在放宽核心技术认定范围，发行人目前在研项目的技术“处于行业先进水平”表述客观；

2、发行人为非上市民营企业，而同行业可比公司均为上市公司，发行人经营规模较小，营业收入相对少于同行业可比上市公司，在融资渠道、资金实力、生产场地等方面处于劣势；

3、发行人产品技术指标达到或超过客户技术要求、竞争对手产品标准与行业技术标准，技术处于国内先进水平，具有技术先进性，不存在技术快速迭代风险；

4、发行人属于同行业中业务、技术、模式创新的企业，发行人具有成长性，具有核心竞争力，符合创业板定位。

问题 9：关于主营业务收入

申请文件显示：

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

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

（3）2020 年度由于新冠疫情的影响，数据中心项目建设进度有所滞后。为及时达到项目进度要求，部分客户不再单独采购机柜组件，而是由公司事先装配到微模块等产品中，该部分收入在相应的微模块等产品中进行核算，使得 2020 年度和 2021 年 1-3 月机柜组件收入有所下滑。

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

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

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

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

请发行人：

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

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

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

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

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

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

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

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

（8）说明“兰贝”品牌的综合布线产品为标准化产品的具体表现，通过经销方式销售综合布线产品是否符合产品特点和行业惯例，并说明报告期内主要经销客户基本情况、成立时间、经营规模、合作时间；通过经销商模式实现的毛利率和其他销售模式实现的毛利率比较情况、境外经销商国内与境内经销商

国内毛利率的比较情况，如存在较大差异，请进一步分析原因；发行人对经销商的信用政策情况及是否显著宽松于其他销售方式，对经销商应收账款情况、报告期内是否显著增加及原因。

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

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

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

【回复】

一、发行人说明

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

1、按照适当分类，披露发行人主要产品报告期内销售价格、定价依据及

变动原因，销售价格与原材料变动、市场需求变化、发行人定价机制是否匹配

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

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

在合同履行期间，公司与客户均不会对销售价格进行调整。由于合同执行周期的影响，如若原材料价格短期波动较为剧烈，公司销售价格变动可能滞后于原材料价格，导致销售价格和原材料价格变动幅度不一致。

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

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	金额（元）	变动（%）	金额（元）	变动（%）	金额（元）	变动（%）	金额（元）
数据中心机柜							
服务器机柜（每件）	1,824.98	-10.35	2,035.62	1.52	2,005.21	-0.84	2,022.14
冷热通道（每套）	25,557.71	4.78	24,391.15	17.25	20,803.35	-0.43	20,892.99
微模块（每套）	31,243.65	-1.80	31,816.45	7.16	29,690.33	-24.90	39,534.22
T-block 机架（每套）	2,500,953.54	11.05	2,252,164.69	33.64	1,685,195.63	-	-
综合布线产品							
数据电缆（每公里）	1,859.93	12.74	1,649.78	26.09	1,308.39	-1.54	1,328.83
布线机柜（每件）	456.79	-3.61	473.88	7.17	442.16	-32.11	651.26

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

（1）服务器机柜

服务器机柜销售价格主要受原材料价格和产品内部结构影响。报告期内，服务器机柜销售价格分别为 2,022.14 元、2,005.21 元、2,035.62 元和 1,824.98 元。2020 年度，原材料冷轧板采购价格较为平稳，服务器机柜销售价格基本保持稳定。

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

2022 年 1-6 月，服务器机柜销售价格较 2021 年度下跌 10.35%，主要系原材料冷轧板采购价格下跌所致。当期冷轧板采购价格为 5,083.69 元/吨，较去年下跌 7.90%。另外，境外客户采购的服务器机柜规格较小，销售单价低于境内客户，由于当期服务器机柜外销收入占比为 25.34%，较去年 11.03%的占比有所增加，因此服务器机柜销售价格有所下降。

（2）冷热通道

冷热通道销售价格主要受原材料价格和生产工艺影响。报告期内，冷热通道销售价格分别为 20,892.99 元、20,803.35 元、24,391.15 元和 25,557.71 元。2020 年度，原材料冷轧板采购价格较为平稳，冷热通道销售价格基本保持稳定。

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

2022 年 1-6 月，冷热通道销售价格较 2021 年度上涨 4.78%，主要系方仓框架结构的冷热通道的影响。方仓框架结构的冷热通道由于配置要求较高，因此销售价格高达 66,757.29 元/套，公司在 2022 年 1-6 月对外销售 260.35 万元的方

仓式冷热通道。

（3）微模块

微模块销售价格主要受原材料价格、产品类型和产品内部结构影响。报告期内，微模块销售价格分别为 39,534.22 元、29,690.33 元、31,816.45 元和 31,243.65 元。2019 年度，公司根据客户需求生产并销售了 639.17 万元仓储式微模块。仓储式微模块采用双层结构，可以防尘防水，降低了对使用环境的要求，因此销售价格相对较高。该部分仓储式微模块订单结束后，公司 2020 年度微模块销售价格随之回落，较上年同期下降了 24.90%。

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

2022 年 1-6 月，微模块销售价格较 2021 年度保持稳定。

（4）T-block 机架

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

2022 年 1-6 月，T-block 机架销售价格较 2021 年度上涨 11.05%。客户对 T-block 机架节能减排的配置要求有所提高，公司对内部结构和配套部件均有所调整，因此销售单价因生产成本的提高而上涨。

（5）数据电缆

数据电缆销售价格主要受原材料价格、产品类型和销售模式影响。报告期内，数据电缆销售价格分别为 1,328.83 元/公里、1,308.39 元/公里、1,649.78 元/公里和 1,859.93 元/公里。2019 年度和 2020 年度，公司数据电缆销售价格较为稳定。2021 年度，数据电缆销售价格较 2020 年度上涨 26.09%，主要系：①原材料铜线采购价格上涨较多，2021 年度采购价格为 60,718.19 元/吨，较去年上涨 36.49%；②公司产品结构有所变化，超六类及以上是传输速率更高、抗串扰能力更强的数据电缆，销售价格相对更高，其销售收入占比提高，使得数据电缆销售价格随之上涨；③公司直销价格相对较高，当期直销占比为 81.70%，高于去年的 72.54%，使得数据电缆销售价格随之上涨。

2022 年 1-6 月，数据电缆销售价格较 2021 年度上涨 12.74%，主要系：①原材料铜线采购价格有所上涨，2022 年 1-6 月采购价格为 63,973.49 元/吨，较去年上涨 5.36%；②公司产品结构有所变化，超六类及以上是传输速率更高、抗串扰能力更强的数据电缆，销售价格相对更高，其销售收入占比提高，使得数据电缆销售价格随之上涨；③公司直销价格相对较高，当期直销占比为 87.40%，高于去年的 81.70%，使得数据电缆销售价格随之上涨。

（6）布线机柜

布线机柜销售价格主要受原材料价格和产品类型影响。报告期内，布线机柜销售价格分别为 651.26 元、442.16 元、473.88 元和 456.79 元。2019 年度公司针对美国客户需求生产并销售了 1,167.49 万元抗震布线机柜。抗震布线机柜对抗震功能有特殊要求，主要使用强度较高的原材料进行生产，生产工艺也较为复杂，需进行大量焊接，提高抗震强度，因此销售价格相对较高。该部分布线机柜订单结束后，公司 2020 年度布线机柜销售价格随之回落。

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

2022 年 1-6 月，布线机柜销售价格较 2021 年度下跌 3.61%，主要系原材料

冷轧板价格下跌所致。当期冷轧板采购价格为 5,083.69 元/吨，较去年下跌 7.90%。

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

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

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

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

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

1、说明数据中心机柜、综合布线产品各细分产品销售数量是否存在配比关系及原因

报告期内，公司数据中心机柜和综合布线产品各细分产品销售数量如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
数据中心机柜				
服务器机柜（件）	45,570.00	128,069.00	102,116.00	98,888.00
冷热通道（套）	511.00	1,921.00	2,345.00	1,587.00
微模块（套）	121.00	1,196.00	1,260.00	634.00
T-block 机架（套）	12.00	42.00	24.00	-
综合布线产品				
数据电缆（公里）	102,637.05	177,247.28	124,779.36	92,793.60
布线机柜（件）	56,277.00	140,588.00	101,851.00	95,826.00

数据中心机柜细分产品均属于结构件，是数据中心发展演变过程中不断出

现的技术解决方案。由于不同数据中心设计方案的区别，细分产品一般对应单独的销售订单，而非在同一订单中配套销售。因此，数据中心机柜细分产品的销售数量不存在严格的配比关系。

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

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

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

2、综合布线产品中布线机柜和数据中心机柜产品的具体区别

报告期内，公司布线机柜和服务器机柜的具体区别如下：

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

3、发行人服务器机柜销售金额逐渐增加与下游客户数据中心开工具体匹配情况

报告期内，公司服务器机柜销售金额与下游客户数据中心开工情况匹配如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
服务器机柜销售金额（万元）	8,316.42	26,070.05	20,476.37	19,996.52
工信部测算需求增量（万个）	-	123.30	114.10	88.30
客户数据中心开工数量（个）	9	29	37	31

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

报告期内，公司下游客户主要数据中心建设项目的开工数量分别为 31 个、37 个、29 个和 9 个。2021 年度，部分下游客户数据中心项目的规模相对较大，公司对这些项目的供货数量和金额亦相对较大，因此当期数据中心项目开工数量虽然有所减少，但是服务器机柜销售数量和销售金额依然保持增长。总体上，公司服务器机柜销售金额逐渐增加与下游客户数据中心开工数量相匹配，不存在异常。

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

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

报告期内，公司机柜组件单独销售与事先装配的区别如下：

项目	单独销售	事先装配
销售对象	主要销售给数据中心运营商、数据中心集成建设商、建筑弱电系统集成商和综合布线品牌运营商	由于装配到微模块和 T-block 机架等产品，因此主要销售给数据中心运营商和数据中心集成建设商

项目	单独销售	事先装配
合同签订	合同签订基本相同，部分客户签订框架协议，再以订单合同的形式进行下单，部分客户直接签订合同进行下单	
生产过程	包括切割/冲压、折弯、喷涂等生产工艺，无需进行组装	包括切割/冲压、折弯、喷涂、组装等生产工艺，需要进行组装
运输方式	运输方式基本相同，由客户指定交付地点或上门自提	
安装或交付	交付时无需安装	交付时基本无需安装，少部分订单需安装后交付

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

报告期内，公司微模块、T-block 机架和机柜组件收入还原情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	还原金额	还原后收入	还原金额	还原后收入	还原金额	还原后收入	还原金额	还原后收入
微模块	41.85	336.19	521.65	3,283.60	1,571.54	2,169.44	373.95	2,132.52
T-block 机架	829.97	2,171.17	3,862.69	5,596.40	229.48	3,814.99	-	-
机柜组件	871.83	5,762.57	4,384.34	13,502.49	1,801.02	10,301.59	373.95	11,494.75

如上表所示，报告期内，公司机柜组件还原金额分别为 373.95 万元、1,801.02 万元、4,384.34 万元和 871.83 万元。微模块、T-block 机架和机柜组件还原后收入金额与下游需求增长的趋势相一致。

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

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

公司数据电缆业务主要以为客户贴牌生产为主。自 2018 年以来，公司致力于提升产能规模，同时积极对数据电缆进行国内外权威机构的产品认证，以便进入国外终端品牌商的合格供应商名录。随着产品认证陆续通过和产能规模的提升，公司开始寻求直接为知名终端品牌商供货，通过开拓终端客户市场，获

取大额销售订单，进一步提高公司产能利用率和销售收入。同时，部分原有委托加工商由于自身产能提升，以及与公司在终端客户市场的竞争关系，减少了对公司的数据电缆采购。

公司主动调整客户结构前后，数据电缆产品客户情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		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（%）	金额（万元）	占比（%）
间接客户	3,873.86	20.29	7,362.26	25.18	5,602.18	34.31	7,719.09	62.60	8,757.35	64.61
终端客户	15,215.93	79.71	21,879.69	74.82	10,723.84	65.69	4,611.63	37.40	4,796.90	35.39
合计	**19,089.79**	**100.00**	**29,241.95**	**100.00**	**16,326.02**	**100.00**	**12,330.72**	**100.00**	**13,554.24**	**100.00**

如上表所示，终端客户销售收入在 2019 年度小幅下降后，于 2020 年度大幅增长，占数据电缆收入的比例分别为 35.39%、37.40%、65.69%、74.82%和 79.71%，占比逐年上升。而间接客户销售收入和销售占比逐年下降，与公司实际经营情况相匹配。

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

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

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

注：新客户指公司从 2019 年 1 月 1 日起开始合作的客户。

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

售收入增加 6,112.21 万元。

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

1、说明同行业可比公司的外销占比情况

报告期内，公司与同行业可比公司的外销占比情况如下：

单位：%

期间	宝馨科技（002514）	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	算术平均值	发行人
2022 年 1-6 月	18.92	24.86	77.05	40.28	47.38
2021 年度	22.43	28.66	77.11	42.73	31.11
2020 年度	25.36	15.64	78.11	39.70	28.00
2019 年度	30.58	23.34	75.24	43.05	33.96

同行业可比公司之间由于主要产品不同，外销占比情况存在差异。报告期内，公司逐步开拓海外市场，外销收入呈增长的趋势，外销占比分别为 33.96%、28.00%、31.11%和 47.38%。与同行业可比公司相比，公司外销占比低于通润装备，但高于宝馨科技和世嘉科技。

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

报告期各期，公司前五大境外客户销售情况如下：

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	外销收入占比（%）	营业收入占比（%）	应收账款余额（万元）	信用期
2022 年 1-6 月							
1	Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG	综合布线产品等	3,675.54	17.54	8.09	1,676.00	货物签收后 30 天
2	Trippe Manufacturing Company	综合布线产品等	3,230.00	15.41	7.11	-	月结 30 天

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	外销收入占比（%）	营业收入占比（%）	应收账款余额（万元）	信用期
3	百通公司	综合布线产品等	2,988.87	14.26	6.58	875.48	货物签收后 90 天
4	Snap One, LLC	综合布线产品等	971.79	4.64	2.14	-	月结 30 天
5	NavePoint, LLC	综合布线产品等	928.59	4.43	2.04	437.73	开船后 40 天
	合计	-	**11,794.79**	**56.28**	**25.97**	**2,989.21**	-
2021 年度							
1	Trippe Manufacturing Company	综合布线产品等	4,882.36	15.60	4.76	-	月结 30 天
2	Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG	综合布线产品等	4,650.92	14.86	4.54	17.37	货物签收后 30 天
3	NavePoint, LLC	综合布线产品等	2,411.55	7.70	2.35	527.54	开船后 40 天
4	百通公司	综合布线产品等	2,218.46	7.09	2.16	230.31	货物签收后 90 天
5	Tayle Russia Ltd.	综合布线产品等	1,578.42	5.04	1.54	62.12	20%预付，80%提单日后 45 天
	合计	-	**15,098.67**	**50.30**	**15.36**	**837.34**	-
2020 年度							
1	Trippe Manufacturing Company	综合布线产品等	3,644.20	18.51	5.09	29.39	月结 30 天
2	Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG	综合布线产品等	1,561.70	7.93	2.18	0.96	货物签收后 30 天
3	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	综合布线产品等	1,386.72	7.04	1.94	-	款到发货
4	Snap One, LLC	综合布线产品等	1,238.75	6.29	1.73	19.73	月结 30 天
5	NavePoint, LLC	综合布线产品等	1,221.83	6.20	1.71	232.90	开船后 40 天
	合计	-	**9,053.20**	**45.98**	**12.64**	**282.98**	-
2019 年度							
1	Trippe Manufacturing Company	综合布线产品等	3,221.27	15.04	5.05	240.40	月结 30 天
2	C.P.R International Cooperation	数据中心机柜等	1,602.48	7.48	2.51	404.04	发货后 30 天
3	Crenlo LLC	综合布线产品等	1,589.19	7.42	2.49	116.96	月结 60 天
4	NavePoint, LLC	综合布线产品等	1,521.45	7.10	2.39	166.79	开船后 40 天
5	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	综合布线产品等	1,449.87	6.77	2.27	-	款到发货

序号	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	外销收入占比（%）	营业收入占比（%）	应收账款余额（万元）	信用期
	合计	-	**9,384.26**	**43.81**	**14.72**	**928.19**	-

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

报告期内，公司前五大境外客户销售收入金额合计分别为 9,384.26 万元、9,053.20 万元、15,098.67 万元和 11,794.79 万元，占外销收入的比例分别为 43.81%、45.98%、50.30%和 56.28%，占营业收入的比例分别为 14.72%、12.64%、15.36%和 25.97%。

报告期内，公司前五大境外客户的基本情况如下：

（1）Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG

企业名称	Elmat Schlagheck GmbH & Co.KG
成立日期	1972 年 10 月 1 日
住所	Alte Ziegelei 27 Gewerbepark Overath 51491 Germany
注册资本	27 万欧元
类型	有限合伙，私营有限公司为普通合伙人
控股股东或实际控制人	Elmat Schlagheck GmbH
业务范围	提供数据电缆、特种电缆解决方案

（2）Trippe Manufacturing Company

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

（3）NavePoint, LLC

企业名称	NavePoint, LLC
成立日期	2008 年 8 月 7 日

住所	859 E. Park Avenue Libertyville 60048 Illinois US
注册资本	-
类型	有限责任公司
控股股东或实际控制人	Infinite Electronics International, Inc.
业务范围	电缆和机架设备的销售

（4）Tayle Russia Ltd.

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

（5）Scoop Distribution (Pty) Ltd.

企业名称	Scoop Distribution (Pty) Ltd.
成立日期	2001 年 4 月 3 日
住所	1A Harvest Close, Richmond Park, Richwood 7441 Western Cape Province, South Africa
注册资本	-
类型	私营有限责任公司
控股股东或实际控制人	Stewart William Low
业务范围	IT 产品尤其是网络产品的进口和分销

（6）Snap One, LLC

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

（7）C.P.R International Cooperation

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

（8）Crenlo LLC

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

（9）百通公司

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

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

（1）境内外相同或同类产品销售价格分析

报告期内，公司相同或同类产品境外销售价格与境内销售价格比较情况如下：

项目	境内单价（元）	境外单价（元）	差异率（%）
2022 年 1-6 月			
服务器机柜（件）	1,885.71	1,666.79	13.13
数据电缆（公里）	1,690.27	2,007.41	-15.80
布线机柜（件）	502.88	451.15	11.47
2021 年度			
服务器机柜（件）	2,052.22	1,910.93	7.39
数据电缆（公里）	1,565.69	1,756.86	-10.88
布线机柜（件）	664.14	442.46	50.10
2020 年度			
服务器机柜（件）	2,038.91	1,842.45	10.66
数据电缆（公里）	1,198.80	1,536.22	-21.96
布线机柜（件）	508.50	406.94	24.96
2019 年度			
服务器机柜（件）	2,006.53	2,137.13	-6.11
数据电缆（公里）	1,236.51	1,540.14	-19.71
布线机柜（件）	634.81	661.15	-3.98

注：冷热通道、微模块和 T-block 机架销售收入均来源于境内客户。

①服务器机柜

报告期内，公司向境外客户销售的服务器机柜规格较小，境内客户则主要采购规格较大、配置较复杂的服务器机柜，因此服务器机柜境内销售价格要高于境外销售价格。2019 年度，服务器机柜境内销售价格较境外销售价格低 6.11%，主要系境外客户对服务器机柜材料厚度、内部结构等要求提升，该部分产品的材料消耗和生产成本有所增加，使得 2019 年度服务器机柜境外销售价格有所上涨。

②数据电缆

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

低于境外销售价格。

③布线机柜

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

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

（2）境内外相同或同类产品毛利率分析

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

单位：%

项目	境内毛利率	境外毛利率	差异
2022 年 1-6 月			
服务器机柜	19.77	36.16	-16.39
数据电缆	8.39	11.61	-3.22
布线机柜	15.98	26.27	-10.29
2021 年度			
服务器机柜	17.42	25.80	-8.38
数据电缆	6.76	10.07	-3.31
布线机柜	9.45	19.78	-10.33
2020 年度			
服务器机柜	21.18	38.82	-17.65
数据电缆	6.20	11.31	-5.11
布线机柜	7.87	23.00	-15.13
2019 年度			
服务器机柜	23.10	36.05	-12.95

项目	境内毛利率	境外毛利率	差异
数据电缆	7.60	15.12	-7.52
布线机柜	14.27	30.18	-15.91

注：冷热通道、微模块和 T-block 机架销售收入均来源于境内客户。

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

①服务器机柜

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

②数据电缆

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

③布线机柜

报告期内，公司不同销售模式下布线机柜情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		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（%）	金额（万元）	占比（%）
境内收入	308.62	12.01	1,323.24	19.86	1,795.97	39.88	2,283.46	36.59
直销	226.89	8.83	618.46	9.28	1,100.51	24.44	1,566.84	25.11
经销	81.73	3.18	704.78	10.58	695.46	15.44	716.62	11.48
境外收入	2,262.04	87.99	5,338.94	80.14	2,707.45	60.12	3,957.31	63.41
直销	2,206.19	85.82	5,201.41	78.07	2,611.78	58.00	3,877.81	62.14

项目	2022 年 1-6 月		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（%）	金额（万元）	占比（%）
经销	55.85	2.17	137.53	2.06	95.67	2.12	79.49	1.27
合计	**2,570.66**	**100.00**	**6,662.18**	**100.00**	**4,503.41**	**100.00**	**6,240.77**	**100.00**

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

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

1、说明发行人境外主要销售地区、销售内容及金额、与发行人产品特点是否匹配

报告期内，公司外销收入构成情况如下：

单位：万元

地区	销售内容	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
北美洲	数据中心机柜等	6,076.75	9,922.81	6,786.12	7,547.28
欧洲	综合布线产品等	6,645.06	11,106.07	6,249.71	6,072.17
亚洲	综合布线产品等	5,052.41	4,195.42	2,364.64	3,030.49
非洲	综合布线产品等	1,044.69	2,527.72	2,109.08	2,514.10
大洋洲	综合布线产品等	1,753.77	2,649.52	1,655.06	1,460.05
南美洲	综合布线产品等	384.84	720.79	442.89	796.25
合计	-	**20,957.52**	**31,122.32**	**19,607.49**	**21,420.34**

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

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

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

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

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

由于公司在服务器机柜领域具有较强的市场竞争力，虽然受到美国的关税贸易保护措施的影响，但相较其他国家仍具有竞争优势，因此未对公司的销售收入造成重大不利影响。报告期内，公司对北美地区的销售收入金额分别为 7,547.28 万元、6,786.12 万元、9,922.81 万元和 6,076.75 万元，整体有所增长，未出现大幅下滑的情形。

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

3、发行人应对外汇波动风险的具体措施

报告期内，汇兑损益金额分别为 76.08 万元、-348.06 万元、-258.51 万元和 306.81 万元（正数表示汇兑净收益，负数表示汇兑净损失），占利润总额的比例分别为 1.22%、-5.14%、-3.87%和 13.64%，占比较小，对公司业绩影响较小。

为应对外汇波动风险，公司采取了以下具体措施：

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

（2）与客户签订合同时考虑汇率因素，以降低汇率波动对公司销售业绩的影响；

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

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

报告期内，公司在直销、经销模式下各类产品销售收入情况如下：

产品	销售模式	2022 年 1-6 月		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（%）	金额（万元）	占比（%）
数据中心机柜	直销	17,121.34	38.71	51,893.77	51.88	40,444.95	57.77	35,028.43	55.54
	经销	771.02	1.74	1,244.30	1.24	1,195.84	1.71	1,911.07	3.03
综合布线产品	直销	22,078.59	49.92	37,286.32	37.28	20,988.22	29.98	17,857.22	28.31
	经销	3,186.66	7.20	7,913.01	7.91	7,200.78	10.28	7,940.04	12.59
其他定制机柜	直销	1,074.65	2.43	1,692.72	1.69	185.18	0.26	334.93	0.53
	经销	-	-	-	-	-	-	-	-
合计		**44,232.27**	**100.00**	**100,030.12**	**100.00**	**70,014.97**	**100.00**	**63,071.70**	**100.00**

报告期内，公司数据中心机柜和综合布线产品均主要以直销为主，其中数据中心机柜直销收入占主营业务收入的比例分别为 55.54%、57.77%、51.88%和 38.71%，综合布线产品直销收入占主营业务收入的比例分别为 28.31%、29.98%、37.28%和 49.92%。

报告期内，公司数据中心机柜经销收入分别为 1,911.07 万元、1,195.84 万元、1,244.30 万元和 771.02 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.03%、1.71%、1.24%和 1.74%，主要经销适配“兰贝”自有品牌的机柜组件产品，为标准化产品。该部分“兰贝”产品是专为服务器特殊设置的标准化产品，兼容 19 英寸国际标准、公制标准等，主要应用于金融、证券等特殊机房。

报告期内，公司综合布线产品经销收入分别为 7,940.04 万元、7,200.78 万元、7,913.01 万元和 3,186.66 万元，占主营业务收入的比例分别为 12.59%、10.28%、7.91%和 7.20%，主要经销数据电缆、布线机柜等 “兰贝”自有品牌的标准化产品。

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

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

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

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

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

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

另外在布线机柜方面，以标准 E 型布线机柜为例，其具体产品配置如下：

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

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

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

综上所述，公司通过经销方式销售综合布线产品符合产品特点和行业惯例。

2、说明报告期内主要经销客户基本情况、成立时间、经营规模、合作时间

报告期各期，公司综合布线产品前五大经销客户的销售情况如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	经销收入占比（%）	营业收入占比（%）
2022 年 1-6 月				
1	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	517.37	13.07	1.14
2	成都蓉城兰贝信息科技有限公司	318.76	8.05	0.70

序号	客户名称	销售金额（万元）	经销收入占比（%）	营业收入占比（%）
3	云南五洲科技有限公司	281.39	7.11	0.62
4	北京通网世纪信息技术有限公司	257.51	6.51	0.57
5	西安兰贝信息科技有限公司	153.58	3.88	0.34
	合计	**1,528.60**	**38.62**	**3.37**
2021 年度				
1	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	1,116.23	12.19	1.09
2	北京通网世纪信息技术有限公司	747.01	8.16	0.73
3	成都蓉城兰贝信息科技有限公司	693.76	7.58	0.68
4	杭州际联信息科技有限公司	677.56	7.40	0.66
5	上海泛赛信息科技有限公司	375.18	4.10	0.37
	合计	**3,609.73**	**39.42**	**3.52**
2020 年度				
1	Scoop Distribution (Pty) Ltd.	1013.73	12.07	1.42
2	成都蓉城兰贝信息科技有限公司	524.56	6.25	0.73
3	上海兰贝智能科技有限公司	514.83	6.13	0.72
4	杭州际联信息科技有限公司	429.87	5.12	0.60
5	Saturn Information Technologies, Inc.	415.51	4.95	0.58
	合计	**2,898.50**	**34.52**	**4.05**
2019 年度				
1	Scoop Distribution (Pty) Ltd	1085.01	11.01	1.70
2	成都蓉城兰贝信息科技有限公司	481.05	4.88	0.75
3	北京中网佳业科技有限公司	478.42	4.86	0.75
4	杭州际联信息科技有限公司	465.49	4.73	0.73
5	上海泛赛信息科技有限公司	429.92	4.36	0.67
	合计	**2,939.89**	**29.84**	**4.61**

报告期内，公司主要经销客户基本情况、成立时间、经营规模、合作时间情况如下：

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

公司名称	股权结构	注册资本	成立时间	经营规模	合作时间
息科技有限公司	高基定持股 30.00%、吴迪军持股 15%			年平均收入约 800 万元	至今
北京通网世纪信息技术有限公司	李秀兰持股 62.00%、常继伟持股 30.00%、石国军持股 8.00%	500 万元	2001 年 4 月	2018-2020 年年平均收入约 4,800 万元	2010 年合作至今
杭州际联信息科技有限公司	周冠乔持股 80.00%、周龙乔持股 20.00%	50 万元	2003 年 3 月	2018-2020 年年平均收入约 1,000 万元	2010 年合作至今
上海泛赛信息科技有限公司	陈骞持股 80.00%、唐蕊持股 20.00%	500 万元	2006 年 9 月	2018-2020 年年平均收入约 800 万元	2010 年合作至今
上海兰贝智能科技有限公司	张奇持股 55.00%、戚卓飞持股 45.00%	1,088 万元	2007 年 9 月	年收入 1,000 万元	2010 年合作至今
Saturn Information Technologies, Inc.	Benjamin、Daniel、Venus、Ann Margaret、Jayvee 各持股 20.00%	1,000 万菲律宾比索	1995 年 2 月	2018-2019 年年平均收入约 1.40 亿菲律宾比索	2016 年至今
北京中网佳业科技有限公司	张凯惠持股 70.00%、李秀兰持股 30.00%	50 万元	2004 年 3 月	2018-2020 年年平均收入约 400 万元	2010 年合作至今
云南五洲科技有限公司	赵金美持股 100.00%	580 万元	2013 年 3 月	2018-2020 年年平均收入约 1 亿元	2018 年合作至今
西安兰贝信息科技有限公司	茹红军持股 60.00%、高燕飞持股 40.00%	100 万元	2010 年 8 月	2018-2020 年年平均收入约 200 万元	2010 年合作至今

注：经营规模取数来源于客户访谈、经营规模说明和中信保资信报告。

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

（1）报告期内，公司综合布线产品经销和直销毛利率情况如下：

单位：%

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
直销	11.43	11.44	14.49	25.80
数据电缆	6.62	4.57	4.02	12.52
布线机柜	18.59	15.47	15.59	26.80
其他连接产品	32.69	30.00	36.55	44.15
经销	14.55	13.10	13.14	12.86
数据电缆	11.10	9.95	8.11	6.88

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
布线机柜	9.62	7.77	7.98	7.68
其他连接产品	28.47	25.51	26.98	28.33

公司综合布线产品直销毛利率一般高于经销毛利率。经销模式下，经销商负责部分市场推广和客户维护工作，为此公司需为经销商保留一定的利润空间，导致经销毛利率相对较低。

2019 年度，数据电缆直销毛利率高于经销毛利率。2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，为提高数据电缆产能利用率，公司在争取部分大客户订单时给予了一定价格优惠，同时由于大客户销售订单金额较大，执行周期较长，在原材料价格上涨较快的情况下，导致直销毛利率有所下降，并低于经销毛利率。在毛利率下降的情况下，数据电缆占综合布线产品收入的比例由 2019 年度的 47.80%，分别增加至 57.92%、64.70%和 75.56%，占比大幅提高，使得综合布线产品直销毛利率随之下滑，接近甚至低于综合布线产品经销毛利率。

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

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

（2）报告期内，公司综合布线产品经销模式下内外销毛利率情况如下：

单位：%

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
境内经销	13.85	13.97	12.77	11.59
境外经销	16.09	10.38	13.99	15.88

报告期内，公司境外经销毛利率略高于境内经销毛利率。2021 年度，境内经销毛利率高于境外经销毛利率，由于全球新冠疫情持续反复的影响，国际集

装箱运输运力紧张，在 FOB 模式下公司承担的拖柜费、堆存费等集装箱相关费用持续上涨，使得境外经销毛利率持续下滑。

综上所述，公司境内经销毛利率和境外经销毛利率的差异具有合理性。

4、发行人对经销商的信用政策情况及是否显著宽松于其他销售方式，对经销商应收账款情况、报告期内是否显著增加及原因

报告期内，公司对综合布线产品前五大经销商客户的信用政策情况如下：

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
Scoop Distribution (Pty) Ltd.	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货
成都蓉城兰贝信息科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货
北京通网世纪信息技术有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货
杭州际联信息科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货
上海泛赛信息科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货
上海兰贝智能科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货
Saturn Information Technologies, Inc.	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货
北京中网佳业科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货
云南五洲科技有限公司	预付 50%货款，剩余货款三个月内付清	预付 50%货款，剩余货款三个月内付清	预付 50%货款，剩余货款三个月内付清	预付 50%货款，剩余货款三个月内付清
西安兰贝信息科技有限公司	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货

注：信用政策主要来源于合同条款。

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

报告期各期末，公司对经销商客户的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
应收账款余额	1,098.30	316.51	201.06	582.36

报告期各期末，公司对经销商客户的应收账款余额分别为 582.36 万元、201.06 万元、316.51 万元和 1,098.30 万元。一季度由于春节假期等因素是公司

经销商的销售淡季，经销收入主要集中在二季度，导致 2022 年 6 月末公司对经销商客户的应收账款余额出现季节性增长。

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

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

“

①经销商和发行人是否存在实质和潜在关联关系

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

除上述经销商外，其他经销商与公司均不存在实质和潜在关联关系。

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

数据中心机柜同行业可比上市公司宝馨科技、世嘉科技和通润装备均为直销销售模式，未通过经销商模式进行销售。报告期内，公司通过经销商模式销售少量服务器机柜和机柜组件，金额分别为 1,911.07 万元、1,195.84 万元、1,244.30 万元和 771.02 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.03%、1.71%、1.24%和 1.74%，实现的毛利金额分别为 226.90 万元、135.67 万元、88.65 万元和 69.33 万元。

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

单位：万元

公司名称	项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
兆龙互连（300913）	经销收入	-	-	-	1,090.72
	主营业务收入占比	-	-	-	1.04%
	经销毛利	-	-	-	-
盛洋科技（603703）	经销收入	-	-	-	-
	主营业务收入占比	-	-	-	-
	经销毛利	-	-	-	-
金信诺（300252）	经销收入	-	-	-	-
	主营业务收入占比	-	-	-	-
	经销毛利	-	-	-	-
发行人	经销收入	3,186.66	7,913.01	7,200.78	7,940.04
	主营业务收入占比	7.20%	7.91%	10.28%	12.59%
	经销毛利	463.51	1,036.63	946.52	1,021.17

注：仅兆龙互连在招股说明书披露了 2019 年度经销收入情况。

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

③经销商是否专门销售发行人产品

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

A. 武汉兰贝先锋科技有限公司

企业名称	武汉兰贝先锋科技有限公司
统一社会信用代码	91420107MA4KLW2U2G
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）

注册资本	100 万元
成立日期	2016 年 1 月 26 日
营业期限	2016 年 1 月 26 日至无固定期限
法定代表人	宋美君
注册地址	武汉市青山区 31 街坊 33 门 3 号
经营范围	计算机技术推广服务；工程和技术研究和实验发展；软件开发；信息技术咨询服务；信息系统集成服务；楼宇智能代安装工程服务；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）
股权结构	李意洪持股 51.00%、宋美君持股 49.00%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	是

B. 西安兰贝信息科技有限公司

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

报告期内，公司对上述两家经销商的销售收入情况如下：

单位：万元

项目	**2022 年 1-6 月**	**2021 年度**	**2020 年度**	**2019 年度**
武汉兰贝先锋科技有限公司	33.88	187.50	157.77	94.52
西安兰贝信息科技有限公司	170.38	211.63	28.40	87.04
合计	**204.26**	**399.13**	**186.17**	**181.56**
营业收入	45,423.72	102,499.52	71,631.68	63,761.29

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
占营业收入的比例	0.45%	0.39%	0.27%	0.29%

报告期内，公司对上述两家经销商的销售收入金额分别为 181.56 万元、186.17 万元、399.13 万元和 204.26 万元，占营业收入的比例分别为 0.29%、0.27%、0.39%和 0.45%，占比较小。上述两家经销商已基本实现对外销售，不存在为公司囤货的情况。

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

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

④经销商的终端销售及期末库存情况

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

项目	主要经销商采购额（万元）	采购占比（%）	截至 2022 年 8 月 31 日终端销售金额（万元）	实现终端销售占比（%）	截至 2022 年 8 月 31 日库存（万元）
2022 年 1-6 月	3,642.40	92.03	2,717.40	74.60	815.76
2021 年度	7,960.45	86.93	7,313.11	91.87	378.63
2020 年度	7,199.14	85.74	6,670.51	92.66	360.59
2019 年度	8,447.50	85.75	7,742.63	91.66	441.66

如上表所示，主要经销商已基本实现终端销售，不存在压货的情况。

⑤报告期内经销商是否存在较多新增与退出情况

报告期内，公司经销商数量分别为 82 家、71 家、63 家和 45 家，新增与退出情况具体如下：

单位：家

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
新增经销商	1	8	11	22
退出经销商	19	16	22	19
新增经销商收入（万元）	25.94	310.64	167.85	1,119.96

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销收入（万元）	3,957.68	9,157.31	8,396.61	9,851.11
新增经销商收入占经销收入比例	0.66%	3.39%	2.00%	11.37%

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

⑥经销商是否存在大量个人等非法人实体

报告期内，公司不存在个人等非法人实体的经销商客户情形。

⑦经销商回款是否存在大量现金和第三方回款

报告期内，公司经销商不存在大量现金回款的情形，但存在少量第三方回款的情形，具体如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
客户实际控制人及其控制的企业	-	-	-	-
其他	53.02	41.22	463.13	291.30
合计	**53.02**	**41.22**	**463.13**	**291.30**
营业收入	45,423.72	102,499.52	71,631.68	63,761.29
第三方回款占营业收入的比例	0.12%	0.04%	0.65%	0.46%

报告期内，孟加拉的 ARA Technologies Limited、Provident Technology 等国外经销商由于外汇管制的影响存在通过第三方回款的情况，金额分别为 291.30 万元、463.13 万元、41.22 万元和 53.02 万元，占营业收入的比例分别为 0.46%、0.65%、0.04%和 0.12%。经销商第三方回款金额和比例较低，且处于合理可控范围，公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，不影响销售真实性。

”

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

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

报告期内，公司各季度销售收入金额及占比情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		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（%）	金额（万元）	占比（%）
一季度	21,385.38	47.08	16,026.72	15.64	9,142.35	12.76	11,330.68	17.77
二季度	24,038.34	52.92	21,974.17	21.44	18,303.41	25.55	17,374.45	27.25
三季度	-	-	31,943.76	31.16	21,266.80	29.69	17,570.85	27.56
四季度	-	-	32,554.87	31.76	22,919.13	32.00	17,485.31	27.42
合计	**45,423.72**	**100.00**	**102,499.52**	**100.00**	**71,631.68**	**100.00**	**63,761.29**	**100.00**

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

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

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

单位：万元

销售地区	是否安装	产品类别	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
内销	是	数据中心机柜	1.19	2,293.26	2,547.82	-
		综合布线产品	-	-	-	-
		其他定制机柜	-	-	-	-
		小计	**1.19**	**2,293.26**	**2,547.82**	-
	否	数据中心机柜	11,807.46	42,045.65	30,685.54	26,877.32
		综合布线产品	10,391.45	22,888.58	16,988.93	14,439.11
		其他定制机柜	1,074.65	1,680.32	185.18	334.93
		小计	**23,273.56**	**66,614.55**	**47,859.66**	**41,651.35**
	-	内销小计	23,274.76	68,907.81	50,407.48	41,651.35
外销	否	数据中心机柜	6,083.71	9,206.18	8,407.43	10,062.19
		综合布线产品	14,873.80	21,903.73	11,200.06	11,358.16
		其他定制机柜	-	12.40	-	-
		小计	**20,957.52**	**31,122.32**	**19,607.49**	**21,420.34**
	-	外销小计	20,957.52	31,122.32	19,607.49	21,420.34
-	-	**合计**	**44,232.27**	**100,030.12**	**70,014.97**	**63,071.70**

如上表所示，公司主要对内销的部分数据中心机柜提供安装服务，对应的销售收入占主营业务收入的比例分别为 0.00%、3.64%、2.26%和 0.00%。

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

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

公司为客户提供的安装服务主要为辅助性安装，安装工序简单、周期短，主要安装工作由下游客户自行或聘请具有相应安装资质的公司完成。由于公司与客户签订的销售合同基本未单独列明安装服务对应价款，无法确定安装费用，且公司在辅助性安装过程中的支出较小，因此未对安装服务按照单项履约

义务进行会计处理。针对需要安装服务的订单，公司在对应产品达到收入确认时点后，一并确认产品销售收入并结转相关成本。

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

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

报告期内，公司典型合同条款情况如下：

销售地区	是否有异议期	是否需要安装	所有权/控制权转移约定	结算条款
内销	否	否	合同 1：货物在需方指定的交货地点交付需方并经需方签收后发生的灭失或损坏风险由需方承担（但供方应对因其自身原因和产品潜在问题造成的灭失和损毁负责），在此之前的货物灭失与损坏由供方负责。货物移交给需方后，需方享有货物所有权；在此之前所有权属于供方	货物验收合格后 60 天内付 150 天银行承兑汇票
内销	否	否	合同 2：①风险的转移，当货物交到需方指定的交货地点并移交给需方后发生的灭失和损坏由需方负责。②货物的所有权：在货物移交付需方后，需方享有货物所有权。③产品检验，客户要检验测试，但通过检验测试也不意味着供方对产品质量担保责任的解除	支付条款见相应的采购订单。供方必须在付款日前 15 日将正本发票送达需方
内销	否	否	合同 3：①所有权及风险转移：交付完成后，产品的所有权及风险即转移给需方，但供应商应始终对因其自身原因或产品潜在问题或缺陷造成的毁损和灭失负责。②验收：需方有权在产品及/或服务交付或之后的合理时间内对其进行验收或委托第三方进行检查。产品及/或服务通过验收，不得视为免除或减轻供应商依本协议对产品及/或服务质量应承担的责任，供应商仍应对其交付的产品及/或服务的质量承担担保或保证义务	需方支付货款时先行扣除质量保证金，质量保证金金额以质量保证协议或《质量承诺与处理标准》为准。需方将扣除全部质量保证金后，再根据发票入账日期按月结日以电汇、支票、汇票等形式支付货款，需方有权以承兑汇票支付货款，承兑汇票比例由需方根据采购金额、供应商绩效考核结果进行调整，最低不少于 15%，且承兑汇票的承兑期限不低于 6 个月
内销	否	是	合同 4：供方自行组织运输工具将设备运至需方施工现场内车辆能到达的指定地点，卸货搬运安装完毕。安装	合同签订 7 天内电汇合同总价 30%为预付款；机柜到货后 15 天内电汇合同

销售地区	是否有异议期	是否需要安装	所有权/控制权转移约定	结算条款
			完毕后，供方应配合需方验收测试通过。具体验收条款如下：①现场到货验收：设备运送到工地现场卸车后，按供货清单由甲方会同有关人员（监理工程师）共同检验，检验方式为随机抽样检查或全面检查。②系统验收：甲方委托第三方根据招标要求进行方面的验收。③验收合格条件：第三方验证机构验证结果为准，验收期间乙方应派技术现场指导，会同甲方一起验收签字	金额 40%；冷通道（两批次）每批次安装完成 15 天内电汇支付该批次合同总价的 25%，验收合格后电汇支付剩余 5%
内销	是	否	合同 5：按国家标准和买方提供的技术要求进行验收，买方对卖方所供货物提出异议期限为货物交付后 15 天内	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
内销	是	否	合同 6：需方收货后在需方规定时间内（7 天内），按照订单、报价单、供方提供的检测标准、样品、需方有关检验要求（详见需方 IQC 检验标准、需方确认的技术规格书）及本合同有关约定、国家检验标准、品质证明、产品说明材料等资料进行初步验收（初步验收后无其他验收，初步验收合格并不能免除供方依本采购协议和法律规定所应负质量与瑕疵担保责任，也不减损质量异议和索赔期限的约定）	到货验收后 90 天电汇或 30 天办理 3 个月的银行承兑
内销	是	否	合同 7：甲方收货时，甲方只核对货物名称、数量、包装等，办理收货手续。甲方按照国家相关标准在到货 7 个工作日内对乙方来货进行验收	每月 20 日对账，甲方通知乙方开具发票并当月送达甲方，甲方收到发票后次月付款给乙方
外销	否	否	合同 8：FOB，船上交货（指定装运港），该术语规定卖方必须在合同规定的装运期内在指定的装运港将货物交至买方指定的船上，并负担货物越过船舷以前为止的一切费用和货物灭失或损坏的风险	发货后 30 天付款
外销	否	否	合同 9：DDU，卖方应承担将货物运至指定的目的地的一切风险和费用，不包括在需要办理海关手续时在目的地国进口应交纳的任何“税费”（包括办理海关手续的责任和风险，以及交纳手续费、关税、税款和其他费用）	货物签收后 30 天付款

如上表所示，对于无需安装的销售合同，公司一般在客户签收后或合同约定的异议期满后确认收入。而需要安装的销售合同，公司一般在安装完成并取

得客户验收单据后确认收入，安装周期对收入确认时点没有影响。

综上所述，公司收入确认时点与合同约定相匹配。

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

报告期内，公司销售合同中所有权/控制权转移约定一般为取得客户验收单据、客户签收后或异议期满，不存在需要终端客户验收后所有权/控制权转移或方可收款的约定。

二、保荐人、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人高管，了解产品定价机制和调价机制；

2、获取发行人报告期内的销售明细表，分析主要产品的销售价格变动情况；

3、获取发行人报告期内的销售明细表，分析细分产品的销售数量是否存在配比关系；

4、访谈发行人总经理，了解布线机柜和服务器机柜的区别；

5、查阅工业和信息化部信息通信发展司的研究报告，了解发行人下游客户数据中心建设情况；

6、访谈发行人总经理，了解机柜组件在不同销售模式下的区别，分析还原前后细分产品的销售收入变化情况；

7、访谈发行人数据电缆业务销售人员，了解数据电缆业务客户结构变动情况；

8、获取发行人报告期内的销售明细表，分析 2020 年度数据电缆业务销售收入增长的原因；

9、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人与同行业可比公司外销占比情况；

10、查阅中信保资信报告，了解发行人报告期各期前五大境外客户的基本情况；

11、获取发行人报告期内的销售明细表，分析境内外销售价格和毛利率是否存在差异；

12、获取发行人报告期内的销售明细表，分析境外销售情况与产品特点是否匹配；

13、访谈发行人外销销售人员，了解出口产品相关的贸易政策及其变化情况；

14、访谈发行人财务总监，了解应对外汇波动风险的具体措施；

15、获取发行人报告期内的销售明细表，分析不同模式下各类产品的销售情况；

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

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

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

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

20、获取发行人分季度业绩情况，分析各季度销售收入波动情况；

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

22、访谈发行人总经理和财务总监，了解安装服务内容和安装周期，以及

安装费会计处理等；

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

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

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

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

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

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

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

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

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

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

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

在显著增长的情况；

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

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

（一）收入函证

报告期内，保荐人、申报会计师对销售收入执行了函证程序，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业收入	45,423.72	102,499.52	71,631.68	63,761.29
发函金额	41,735.11	92,999.94	65,654.07	57,715.02
发函比例	91.88%	90.73%	91.66%	90.52%
回函确认金额	38,930.71	87,413.94	62,126.82	53,454.51
回函确认比例	85.71%	85.28%	86.73%	83.84%

注：回函确认金额指客户回函相符的金额和回函有差异经调节后确认的金额。

如上表所示，报告期内，发行人基本收回收入函证，回函确认金额占营业收入的比例分别为 83.84%、86.73%、85.28%和 85.71%，回函确认比例较高。

（二）核查方法、核查程序

保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

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

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

3、访谈发行人主要客户，外销收入访谈具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销收入	20,957.52	31,122.32	19,607.49	21,420.34
访谈金额	10,887.44	17,374.87	11,524.43	13,442.29
访谈比例	51.95%	55.83%	58.78%	62.75%

如上表所示，报告期内，发行人访谈确认金额占外销收入的比例分别为 62.75%、58.78%、55.83%和 51.95%。

除了对经销客户进行访谈，保荐人、申报会计师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	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销收入	3,957.68	9,157.31	8,396.61	9,851.11
访谈金额	3,434.74	8,548.79	7,363.62	7,891.26
访谈比例	86.79%	93.35%	87.70%	80.11%
终端穿透访谈金额	2,125.53	5,197.89	3,992.35	4,203.12
终端穿透访谈比例	53.71%	56.76%	47.55%	42.67%

注：终端穿透访谈金额指进行过终端客户访谈的经销客户收入金额。

如上表所示，报告期内，发行人回函确认金额占经销收入的比例分别为 80.11%、87.70%、93.35%和 86.79%，进行终端穿透访谈的经销商收入占经销收入的比例分别为 42.67%、47.55%、56.76%和 53.71%。

4、获取发行人免抵退税申报汇总表，分析出口退税数据与外销收入的匹配性；

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

6、对发行人主要客户进行函证，外销收入函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
外销收入	20,957.52	31,122.32	19,607.49	21,420.34
发函金额	19,600.25	27,351.55	16,430.33	17,940.75

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
发函比例	93.52%	87.88%	83.80%	83.76%
回函确认金额	17,255.09	23,973.00	14,597.85	15,204.98
回函确认比例	82.33%	77.03%	74.45%	70.98%

注：回函确认金额指客户回函相符的金额和回函有差异经调节后确认的金额。

如上表所示，报告期内，发行人回函确认金额占外销收入的比例分别为70.98%、74.45%、77.03%和 82.33%。

经销收入函证具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
经销收入	3,957.68	9,157.31	8,396.61	9,851.11
发函金额	3,533.50	7,911.21	7,191.11	8,320.84
发函比例	89.28%	86.39%	85.64%	84.47%
回函确认金额	3,386.41	7,911.21	6,656.55	6,934.45
回函确认比例	85.57%	86.39%	79.28%	70.39%

注：回函确认金额指客户回函相符的金额和回函有差异经调节后确认的金额。

如上表所示，报告期内，发行人回函确认金额占经销收入的比例分别为70.39%、79.28%、86.39%和 85.57%。

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

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

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

项目	主要经销商采购额（万元）	采购占比（%）	截至 2022 年 8 月 31 日终端销售金额（万元）	实现终端销售占比（%）	截至 2022 年 8 月 31 日库存（万元）
2022 年 1-6 月	3,642.40	92.03	2,717.40	74.60	815.76
2021 年度	7,960.45	86.93	7,313.11	91.87	378.63

项目	主要经销商采购额（万元）	采购占比（%）	截至 2022 年 8 月 31 日终端销售金额（万元）	实现终端销售占比（%）	截至 2022 年 8 月 31 日库存（万元）
2020 年度	7,199.14	85.74	6,670.51	92.66	360.59
2019 年度	8,447.50	85.75	7,742.63	91.66	441.66

如上表所示，主要经销商已基本实现终端销售，不存在压货的情况。

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

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为发行人外销收入、经销收入和终端销售收入均具有真实性。

问题 10：关于其他业务收入

申请文件显示：

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

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

请发行人：

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

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

计入经常性损益的依据是否充分。

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

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

1、说明其他业务收入具体内容、金额、占比

报告期内，公司其他业务收入构成情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		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（%）	金额（万元）	占比（%）
厂房租赁收入	773.63	64.93	1,524.33	61.73	987.93	61.11	423.91	61.47
废料收入	342.84	28.78	664.29	26.90	465.13	28.77	219.31	31.80
水电天然气收入	5.17	0.43	92.58	3.75	49.51	3.06	41.06	5.95
其他	69.80	5.86	188.20	7.62	114.15	7.06	5.31	0.77
合计	**1,191.45**	**100.00**	**2,469.40**	**100.00**	**1,616.72**	**100.00**	**689.60**	**100.00**

公司其他业务收入包括厂房租赁收入、废料收入、水电天然气收入和其他。报告期内，其他业务收入金额分别为 689.60 万元、1,616.72 万元、2,469.40 万元和 1,191.45 万元，呈不断增长的趋势。

（1）厂房租赁收入

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

序号	承租方	出租方	用途	地址	租赁期限	租金
1	宁波科艺长毛绒有	宁波朗威	生产	宁波杭州湾新区滨海	5 年	740.00 万

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

报告期内，公司厂房租赁收入金额分别为 423.91 万元、987.93 万元、1,524.33 万元和 773.63 万元，占其他业务收入的比例分别为 61.47%、61.11%、61.73%和 64.93%。

（2）废料收入

公司主要从事数据中心机柜和综合布线产品的研发、生产、销售及服务，主要原材料为冷轧板、铜线等大宗商品，公司将生产过程中产生的废铁、废铜等对外出售以获得相关收益。报告期内，公司废料收入金额分别为 219.31 万元、465.13 万元、664.29 万元和 342.84 万元，占其他业务收入的比例分别为 31.80%、28.77%、26.90%和 28.78%。

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

2021 年度，废料收入较 2020 年度增加 199.16 万元，主要系公司主要产品

的销量和营业收入有所增长，相应的生产废料随之增加所致。

（3）水电天然气收入

水电天然气收入主要系公司向承租方收取的水费、电费和燃气费等。报告期内，公司水电天然气收入金额分别为 41.06 万元、49.51 万元、92.58 万元和 5.17 万元，占其他业务收入的比例分别为 5.95%、3.06%、3.75%和 0.43%，金额和占比均较小。

（4）其他

其他收入主要系公司境外销售业务所收取的境外运输费、材料销售收入。报告期内，公司其他收入金额分别为 5.31 万元、114.15 万元、188.20 万元和 69.80 万元，占其他业务收入的比例分别为 0.77%、7.06%、7.62%和 5.86%，金额和占比均较小。

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

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

单位：吨

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
废铁	1,113.51	2,084.25	1,978.58	920.95
废铜	35.76	69.69	54.15	35.40

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

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

报告期内，公司废料处理价格如下：

单位：元/千克

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
废铁	3.05	2.85	2.06	1.96
废铜	-	20.17	17.43	10.29

注：2022 年 1-6 月废铜均通过委外加工方式进行处理。

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

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

报告期内，公司废料产生率与产量的匹配情况如下：

（1）废铁

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

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产耗用冷轧板数量（吨）	12,760.17	37,020.92	33,839.47	32,128.11
生产过程中形成的废铁数量（吨）	1,113.51	2,084.25	1,978.58	920.95
废铁产生率	8.73%	5.63%	5.85%	2.87%

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

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

2022 年 1-6 月，废铁产生率有所上升，主要系公司开始生产储能柜、换电柜等新产品，生产工艺较为复杂且尚未完善，产生的边角料有所增加。

（2）废铜

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

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
生产耗用铜线数量（吨）	1,939.06	3,233.55	2,266.50	1,633.15
生产过程中形成的废铜数量（吨）	35.76	69.69	54.15	35.40
废铜产生率	1.84%	2.16%	2.39%	2.17%

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

3、发行人废料销售比例与同行业可比公司比较情况及差异原因

报告期内，公司废料销售比例与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

期间	宝馨科技（002514）	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	算术平均值	发行人
2022 年 1-6 月	0.06	-	-	0.06	0.75
2021 年度	0.30	-	0.48	0.39	0.65
2020 年度	0.08	-	0.37	0.23	0.65
2019 年度	0.06	-	0.42	0.24	0.34

注：①通润装备 2022 年半年报未披露废料销售情况；②世嘉科技报告期内未披露废料销售情况。

报告期内，公司废料收入占营业收入的比例分别为 0.34%、0.65%、0.65%和 0.75%，高于宝馨科技，与通润装备较为接近。

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

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

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

报告期内，公司厂房租赁收入构成情况如下：

单位：万元

项目	租赁标的	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宁波科艺长毛绒有限公司	厂房	439.29	869.23	360.05	158.61
东经人造皮草（宁波）有限公司	厂房及屋顶	294.95	593.81	585.69	237.00
宁波市浙交新能源发展有限公司	屋顶	11.00	21.34	20.69	6.90
江苏彩虹永能新能源有限公司	屋顶	10.75	21.50	21.50	21.41
宁波朗晟新能源有限公司	屋顶	9.17	12.23	-	-
苏州鑫玉通电力新能源有限公司	屋顶	8.46	6.21	-	-
合计	-	**773.63**	**1,524.33**	**987.93**	**423.91**

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

报告期内，公司厂房对外出租价格情况如下：

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

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

公司出租屋顶主要用于分布式光伏发电，占租赁收入的比例较小。

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

报告期内，公司具体租赁合同条款如下：

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

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

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

报告期内，公司租赁收入和毛利占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
租赁收入	773.63	1,524.33	987.93	423.91
营业收入	45,423.72	102,499.52	71,631.68	63,761.29
租赁收入占营业收入的比例	1.70%	1.49%	1.38%	0.66%
租赁毛利	446.24	911.09	624.28	284.99
营业毛利	7,154.03	16,854.51	14,781.30	15,814.91
租赁毛利占营业毛利的比例	6.24%	5.41%	4.22%	1.80%

报告期内，公司租赁收入分别为 423.91 万元、987.93 万元、1,524.33 万元和 773.63 万元，占公司营业收入的比例分别为 0.66%、1.38%、1.49%和 1.70%；公司租赁毛利分别为 284.99 万元、624.28 万元、911.09 万元和 446.24 万元，占公司营业毛利的比例分别为 1.80%、4.22%、5.41%和 6.24%。公司租赁收入及租赁毛利占比均较低，未对公司主营业务盈利能力产生不利影响。

报告期内，公司租赁业务毛利率分别为 67.23%、63.19%、59.77%和 57.68%，较为稳定。公司 2022 年 1-6 月租赁毛利占营业毛利的比例为 6.24%，占比较低，不会对公司主营业务盈利能力产生不利影响。

二、保荐人、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期内的销售明细表，分析其他业务收入构成情况；

2、访谈发行人总经理，了解废料产生情况、废料处理方式、处理价格等，分析发行人废料产生率与产量是否匹配；

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

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

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

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

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

8、获取发行人报告期内的销售明细表，分析租赁业务毛利率情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

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

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

3、发行人租赁收入和毛利占比均较小，不会对主营业务盈利能力产生不利影响。

问题 11：关于客户

申请文件显示：

（1）发行人产品主要应用于腾讯云、阿里云、京东云、移动云等中大型数据中心以及智能楼宇布线场景。发行人与中兴通讯、海康威视、腾讯、维谛技术、科华数据、英维克、城地香江、佳力图等下游知名上市企业建立了稳定的合作关系。

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

请发行人：

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

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

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

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

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

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

【回复】

一、发行人说明

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

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

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

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

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

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

公司主要采用常规商务谈判和竞标报价式商务谈判开展业务，未进行过招投标。

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

（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；

（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；

（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。

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

法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。第十条招标分为公开招标和邀请招标。公开招标，是指招标人以招标公告的方式邀请不特定的法人或者其他组织投标。邀请招标，是指招标人以投标邀请书的方式邀请特定的法人或者其他组织投标。

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

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

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

（1）数据中心机柜主要客户情况

报告期内，公司向数据中心机柜类型前五大客户销售数据中心机柜产品情况统计如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	销售占比（%）	是否关联方
2022 年 1-6 月				
1	中兴康讯	2,585.23	5.69	否
2	Trippe	2,376.96	5.23	否
3	香江科技	2,143.62	4.72	否

4	科华数据	1,688.05	3.72	否
5	维谛技术	1,235.43	2.72	否
合计		**10,029.30**	**22.08**	**-**
2021 年度				
1	中兴康讯	9,491.21	9.26	否
2	科华数据	8,780.90	8.57	否
3	香江科技	6,781.76	6.62	否
4	维谛技术	3,794.56	3.70	否
5	Trippe	3,442.97	3.36	否
合计		**32,291.41**	**31.50**	**-**
2020 年度				
1	香江科技	12,261.29	17.12	否
2	科华数据	4,294.15	5.99	否
3	Trippe	2,470.39	3.45	否
4	中兴康讯	2,304.27	3.22	否
5	英维克	1,826.25	2.55	否
合计		**23,156.35**	**32.33**	**-**
2019 年度				
1	香江科技	11,148.84	17.49	否
2	佳力图	2,753.25	4.32	否
3	Trippe	2,431.93	3.81	否
4	维谛技术	1,962.67	3.08	否
5	科华数据	1,748.16	2.74	否
合计		**20,044.86**	**31.44**	**-**

报告期内，公司数据中心机柜类型产品的前五大客户的基本情况如下：

①香江科技

香江科技总部位于江苏省镇江新区，是上海证券交易所上市公司城地香江（证券代码：603887.SH）全资子公司。香江科技是国内领先的云基础设施服务商，主营业务为数据中心投资建设、规划设计、解决方案、系统集成、运维管理全生命周期服务，主要客户为国内三大通信运营商、华为、施耐德、西门子等世界五百强企业。2018 年，香江科技与主板上市公司资产重组，成为城地香江全资子公司。城地香江 2021 年度营业收入为 29.07 亿元。公司自 2012 年开始

向香江科技销售数据中心机柜等产品，保持着稳定合作关系，报告期内一直为前十大客户。

②Trippe

Trippe 公司总部位于美国芝加哥，是美国纽交所上市公司伊顿公司（证券代码：ETN.N）全资子公司。Trippe 是一家世界领先的电源保护、连接和 IT 基础设施设备的供应商，主要产品包括单相不间断电源系统、机架配电单元、电涌保护器、微型数据中心，应用于数据中心、工业、医疗和通信等领域。2021 年，Trippe 被世界五百强企业伊顿公司以 16.50 亿美元收购。公司自 2015 年开始向 Trippe 销售数据中心机柜及布线机柜产品，保持着友好合作关系，报告期内 Trippe 一直为前五大客户。

③科华数据（证券代码：002335.SZ）

科华数据总部位于福建省厦门市，是深圳证券交易所上市公司。科华数据是国内领先的智慧电能综合管理服务商，在云基础服务、高端电源以及新能源三大领域，为政府、金融、工业、交通、互联网等客户提供安全、可靠的智慧电能综合管理解决方案。科华数据 2021 年度营业收入为 48.66 亿元。公司自 2014 年开始向科华数据销售数据中心机柜系列产品，保持着良好合作关系，报告期内均为前十大客户。

④中兴康讯

中兴康讯总部位于深圳市，是深圳交易所主板和香港联交所主板两地上市公司中兴通讯（证券代码：000063.SZ/0763.HK）的全资子公司，中兴通讯是全球领先的综合性通信设备制造业上市公司和全球综合通信信息解决方案提供商之一。中兴通讯 2021 年度营业收入为 1,145.22 亿元。近年来，中兴通讯在数据中心集成建设方面业务持续扩张，公司自 2019 年开始向中兴康讯销售数据中心机柜等产品，报告期内交易金额迅速增长，2020 年度成为公司第四大客户，2021 年度成为公司第一大客户。

⑤佳力图（603912.SH）

佳力图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 2021 年度营业收入为 6.67 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，报告期内交易金额呈现先升后降趋势，原因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，2022 年 1-6 月暂无交易。

⑥维谛技术（VRT.N）

维谛技术总部位于深圳市，是一家纽约证券交易所上市公司，公司设计、制造关键基础设备并提供相关服务，保障数据中心、通信网、商业和工业设施良好运行，为移动和云计算市场提供供配电、热管理和基础设施管理解决方案。数据中心产品主要包括微型数据中心/机房、边缘计算数据中心、核心数据中心和关键设施、托管型数据中心等。维谛技术 2021 年度营业收入为 313 亿元。公司自 2018 年开始向维谛技术销售数据中心机柜产品，报告期内交易额呈现波动上升趋势，一直为前十大客户。

⑦英维克（002837.SZ）

英维克成立于 2005 年 8 月 15 日，总部位于深圳市，是一家深圳交易所上市公司，是技术领先的精密温控节能设备提供商。产品及服务涵盖数据中心温控、数据中心集成及总包、机柜温控、电子散热及液冷温控，新能源车用空调、轨道交通列车空调、冷链温控，空气环境控制等领域，广泛应用于数据中心、通信、智能电网、储能电站，新能源车、轨道交通、冷链运输，智慧教育、家居、医疗等行业。英维克 2021 年度营业收入为 22.28 亿元。公司自 2018 年初开始向英维克销售数据中心机柜产品。

（2）综合布线产品主要客户情况

报告期内，公司向综合布线类型前五大客户销售综合布线产品情况统计如下：

序号	客户名称	销售金额（万元）	销售占比（%）	是否关联方
2022 年 1-6 月				
1	Elmat	3,667.05	8.07	否
2	百通公司	3,084.41	6.79	否
3	烽火通信	2,198.05	4.84	否
4	海康威视	1,355.89	2.98	否
5	友讯科技	996.44	2.19	否
合计		**11,301.84**	**24.88**	-
2021 年度				
1	Elmat	4,641.77	4.53	否
2	海康威视	4,374.98	4.27	否
3	南京金驰科技有限公司	2,566.52	2.50	否
4	百通公司	2,449.47	2.39	否
5	Tayle Russia Ltd.	1,578.42	1.54	否
合计		**15,611.16**	**15.23**	-
2020 年度				
1	烽火通信	2,005.44	2.80	否
2	友讯科技	1,809.60	2.53	否
3	Elmat	1,542.34	2.15	否
4	南京金驰科技有限公司	1,327.51	1.85	否
5	海康威视	1,219.57	1.70	否
合计		**7,904.47**	**11.03**	-
2019 年度				
1	张家港特恩驰电缆有限公司	2,068.41	3.24	否
2	南京金驰科技有限公司	1,345.68	2.11	否
3	Crenlo LLC	1,183.73	1.86	否
4	Scoop Distribution(Pty) Ltd.	1,085.01	1.70	否
5	Trippe	789.34	1.24	否
合计		**6,472.17**	**10.15**	-

注：百通公司系包括 Belden India Private Limited、Belden Singapore Private Limited、Belden Australia Pty Ltd、Belden Asia (Hong Kong) Limited 和百通赫思曼通讯科技（上海）有限公司。

报告期内，公司综合布线类型产品的前五大客户的基本情况如下：

① 海康威视（002415.SZ）

海康威视成立于 2001 年 11 月 30 日，总部位于浙江省杭州市，是深圳证券交易所上市公司。海康威视是以视频为核心的智能物联网解决方案和大数据服务提供商，为视频监控领域的行业龙头。海康威视 2021 年度营业收入为 814.20 亿元。海康威视为报告期内新开拓客户，公司自 2020 年度向与其下属杭州海康威视科技有限公司、杭州海康威视通讯技术有限公司（合称“海康威视”）销售数据电缆，随着对朗威股份产品逐渐认可，业务量快速增长，2021 年度成为公司综合布线产品第二大客户。

②Elmat

Elmat 公司总部位于德国，1972 年成立，是一家数据电缆、特种电缆解决方案提供商。据中信保查询，公司年均收入为 900 万欧元，约为 6,400 万元。公司自 2018 年开始向 Elmat 销售数据电缆产品，产品逐渐得到认可，交易额快速增长，2021 年度成为朗威股份第五大客户，2022 年 1-6 月成为朗威股份第一大客户。

③南京金驰科技有限公司

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

④Tayle Russia Ltd.

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

⑤烽火通信（600498.SH）

烽火通信成立于 1999 年 12 月 25 日，是上海证券交易所上市公司，是知名的信息通信网络产品与解决方案提供商。主要业务是通信系统、网络光纤、数据电缆及其他数据网络产品。烽火通信 2021 年度营业收入为 263.15 亿元。公司自 2016 年开始向烽火通信及其子公司成都大唐线缆有限公司销售数据电缆。

⑥友讯科技（2332.TW）

友讯科技成立于 1987 年 6 月 20 日，是台湾证券交易所上市公司，致力为全球消费者以及各规模企业提供高质量的网络解决方案。在全球 65 国设立 185 个营销据点。友讯科技 2021 年营收超过 36 亿元。公司自 2019 年开始向友讯电子设备（上海）有限公司、D-Link International Pte. Ltd. 等子公司销售数据电缆。

⑦张家港特恩驰电缆有限公司

张家港特恩驰电缆有限公司（2022 年 5 月更名为上海电气集团腾恩驰科技（苏州）有限公司）成立于 1997 年 7 月 18 日，总部位于江苏省张家港市，2000 年~2020 年特恩驰电缆为荷兰 TKH 集团（TKHGROUPNV）的全资子公司，于 2020 年 1 月 9 日正式成为上海电气集团股份有限公司（证券代码：601727.SH）控股的子公司。特恩驰电缆是国内最领先的专业数据电缆制造商之一，产品范围涵盖了数据缆行业需求的所有品种。公司年销售额在 8 亿元左右，员工约为 250 人。公司自 2018 年开始向特恩驰电缆销售数据电缆产品，2019 年度为综合布线产品第一大客户，2020 年特恩驰电缆扩建产线完成，自主生产能力可以满足销售需求，不再与公司进行合作。

⑧Crenlo LLC

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

⑨Scoop Distribution(Pty) Ltd.

Scoop Distribution(Pty) Ltd.成立于 2001 年 4 月 3 日，总部位于南非，是一

家网络和电信设备品牌商，主要业务为 ICT、无线、VoIP、IP 视频和综合布线领域。根据中信保查询，预计 2021 年收入为 6,400 万南非兰特。公司自 2013 年向其销售数据电缆及布线机柜产品。

⑩Trippe

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

⑪百通公司（BDC.N）

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

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

（1）数据中心机柜主要客户销售金额变动分析

报告期，公司向数据中心机柜主要客户销售数据中心机柜产品金额的变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
香江科技	2,143.62	6,781.76	12,261.29	11,148.84
Trippe	2,376.96	3,442.97	2,470.39	2,431.93
科华数据	1,688.05	8,780.90	4,294.15	1,748.16
中兴康讯	2,585.23	9,491.21	2,304.27	330.12

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
维谛技术	1,235.43	3,794.56	1,688.43	1,962.67
英维克	82.19	407.85	1,826.25	1,084.98
佳力图	-	0.06	739.84	2,753.25

① 香江科技

报告期，香江科技 2021 年度、2022 年 1-6 月销售金额有所下降，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。

②Trippe

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

② 科华数据

报告期，科华数据交易额呈上升趋势，特别是 2020 年、2021 年交易额迅速增长，主要是科华数据自身数据中心集成建设业务发展所致。2019 年、2020 年、2021 年，科华数据营业收入为 386,930.82 万元、416,758.76 万元及 486,570.63 万元，特别是数据中心集成建设业务迅速发展。科华数据是腾讯云数据中心主要承建方之一，2020 年度、2021 年度，从发行人采购 T-block 机架和微模块，用于腾讯云数据中心建设，交易额迅速增长。

④中兴康讯

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

⑤维谛技术

公司自 2018 年开始向维谛技术销售数据中心机柜产品，报告期内交易额呈

现波动上升趋势。2020 年度、2021 年度维谛技术营业收入分别为 275 亿元、313 亿元，其数据中心相关业务规模持续扩张，导致 2021 年度数据中心机柜采购需求增加。

⑥英维克

报告期，英维克销售金额呈现先升后降趋势，主要是客户从发行人处采购业务波动所致。经访谈客户确认，2019 年至 2021 年，从发行人采购数据中心机柜等产品占客户同类型采购的比例为 38%、47%、16%，发行人供应份额占比变化具有合理性。

⑦佳力图

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

（2）综合布线产品主要客户销售金额变动分析

报告期，公司向综合布线产品主要客户销售综合布线产品金额的变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
海康威视	1,355.89	4,374.98	1,219.57	-
Elmat	3,667.05	4,641.77	1,542.34	341.33
南京金驰科技有限公司	739.58	2,566.52	1,327.51	1,345.68
Tayle Russia Ltd.	290.20	1,578.42	105.32	78.47
百通公司	3,084.41	2,449.47	-	-
烽火通信	2,198.05	303.25	2,005.44	101.08
友讯科技	996.44	488.05	1,809.60	290.45
张家港特恩驰电缆有限公司	-	-	-	2,068.41
Crenlo LLC	0.04	7.53	3.45	1,183.73
Scoop Distribution(Pty) Ltd.	517.37	1,116.23	1,013.73	1,085.01
Trippe	853.04	1,439.39	1,173.81	789.34

① 海康威视（002415.SZ）

2019 年**至 2021 年**，海康威视营业收入为 576.58 亿元 635.03 亿元及 814.20 亿元，随着业务增长对数据电缆采购需求也相应增加，发行人在进入海康威视合格供应商名单后，销售额在 2020 年及 2021 年快速增长。

②Elmat

Elmat 是欧洲朗威给宁波费曼介绍的德国客户，是欧洲朗威招聘的当地总经理带来的客户资源，发行人自 2018 年开始向 Elmat 销售超六类、七类等高端数据电缆产品，Elmat 对产品性能质量要求较高，发行人产品品质逐渐得到认可，交易额快速增长，2021 年度成为综合布线类产品第一大客户。

③ Tayle Russia Ltd.

Tayle Russia Ltd.是欧洲朗威给宁波费曼介绍的俄罗斯客户，是欧洲朗威招聘的当地总经理带来的客户资源，2018 年开始合作，对发行人产品逐渐认可，交易金额快速增长，2022 年 1-6 月因俄罗斯局势影响交易额下降，但该客户销售占比较小，对公司总体经营业绩影响较小。

④百通公司（BDC.N）

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

⑤烽火通信（600498.SH）

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

⑥友讯科技（2332.TW）

报告期开发的新客户，2019 年开始合作，对发行人产品认可后，2020 年业务量快速增长。2021 年度友讯科技交易额下降，主要是在原材料价格较高的情况下，未能对数据电缆报价协商一致，减少合作。2022 年 1-6 月，双方对合作

条款协商一致后交易规模迅速恢复。

⑦Crenlo LLC

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

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

报告期，公司与主要客户签订的合作协议情况如下：

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

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

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
香江科技	2,143.78	6,810.27	12,316.69	11,249.63
科华数据	1,688.24	8,780.90	4,294.15	1,750.55
中兴康讯	2,585.23	9,491.21	2,307.87	330.12

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
维谛技术	1,259.81	3,853.86	1,692.58	1,967.75
腾讯	624.76	2,682.84	414.75	-
海康威视	1,355.89	4,374.98	1,219.57	-
日海智能	320.66	328.94	676.89	1,429.82
合计	**9,978.37**	**36,323.00**	**22,922.49**	**16,727.87**

公司与主要境内外上市公司客户签订了框架合作协议，与上述上市公司交易总额稳步增长，建立了稳定合作关系。

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

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

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

客户类型	主要销售内容	2022 年 1-6 月		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(%)	金额（万元）	占比(%)
数据中心运营商	数据中心机柜	624.76	1.38	2,682.84	2.62	414.75	0.58	-	-
数据中心集成建设商	数据中心机柜	9,237.00	20.34	36,270.20	35.39	27,323.54	38.14	21,001.27	32.94
综合布线品牌运营商	综合布线产品	14,327.54	31.54	19,367.67	18.90	11,967.54	16.71	9,898.80	15.52
建筑弱电系统集成商	综合布线产品	1,790.16	3.94	5,191.67	5.07	1,792.54	2.50	788.93	1.24
网络通信设备供应商	数据中心机柜及综合布线产品	11,185.15	24.62	21,125.69	20.61	16,817.43	23.48	18,705.83	29.34
合计		**37,164.61**	**81.82**	**84,638.07**	**82.57**	**58,315.80**	**81.41**	**50,394.82**	**79.04**

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

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

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

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

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

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

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

设商，承担数据中心的规划、建设。

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

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

数据中心名称	对应直接客户	年度	主要销售内容	销售金额（万元）	占当年度数据中心机柜销售金额的比例（%）
腾讯清远云计算数据中心	腾讯	2020 年度	服务器机柜	248.54	0.60
		2021 年度	服务器机柜	1,446.99	2.72
		2022 年 1-6 月	服务器机柜	452.40	2.53
	中兴康讯	2020 年度	T-block 机架及服务器机柜	420.58	1.01
		2021 年度	T-block 机架及服务器机柜	4,949.89	9.32
		2022 年 1-6 月	T-block 机架及服务器机柜	1,874.57	10.48
	科华数据	2020 年度	T-block 机架	1,379.35	3.31
		2021 年度	T-block 机架及服务器机柜	848.08	1.60
	维谛技术	2021 年度	服务器机柜	15.27	0.03

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

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

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

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

项 目			2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年	2019 年
数据中心机柜	1000 万元以上	客户数量(家)	9	11	10	10
		销售金额(万元)	24,955.93	41,444.41	29,967.96	26,595.24
		金额占比(%)	69.74	77.99	71.97	72.00
	100-1000 万元	客户数量(家)	22	29	27	28
		销售金额(万元)	7,467.08	8,743.49	8,781.50	7,326.79
		金额占比(%)	20.87	16.45	21.09	19.83
	100 万元以下	客户数量(家)	184	260	228	193
		销售金额(万元)	3,361.72	2,950.16	2,891.33	3,017.47
		金额占比(%)	9.39	5.55	6.94	8.17
	合 计	客户数量(家)	215	300	265	231
		销售金额(万元)	35,784.72	53,138.07	41,640.79	36,939.50
		金额占比(%)	100.00	100.00	100.00	100.00
综合布线产品	1000 万元以上	客户数量(家)	9	9	7	4
		销售金额(万元)	28,183.44	20,206.30	10,092.01	5,682.83
		金额占比(%)	55.78	44.70	35.80	22.03
	100-1000 万元	客户数量(家)	60	69	46	57
		销售金额(万元)	16,870.92	19,041.91	12,155.54	15,070.62
		金额占比(%)	33.39	42.13	43.12	58.42
	100 万元以下	客户数量(家)	352	494	487	407
		销售金额(万元)	5,476.15	5,951.12	5,941.45	5,043.81

项 目			2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年	2019 年
		金额占比(%)	10.84	13.17	21.08	19.55
	合 计	**客户数量(家)**	**421**	**572**	**540**	**468**
		销售金额(万元)	**50,530.51**	**45,199.33**	**28,189.00**	**25,797.26**
		金额占比(%)	**100.00**	**100.00**	**100.00**	**100.00**

注 1：2022 年 1-6 月为年化数据。

注 2：同一控制下企业按 1 家客户计算。

注 3：同一客户可能既有数据中心机柜业务，又有综合布线产品业务，按该客户各类业务销售额分别进行统计。

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

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

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

项 目				2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
数据中心机柜	1000 万元以上	已有合作历史新增客户	客户数量(家)	-	-	1	-
			销售金额(万元)	-	-	1,188.53	-
			金额占比(%)	-	-	2.85	-
		完全新增客户	客户数量(家)	-	-	-	-
			销售金额(万元)	-	-	-	-
			金额占比(%)	-	-	-	-
	100-1000 万元	已有合作历史新增客户	客户数量(家)	1	2	2	1
			销售金额(万元)	358.63	1,051.28	287.28	149.85
			金额占比(%)	1.00	1.98	0.69	0.41
		完全新增客户	客户数量(家)	1	4	4	6
			销售金额(万元)	381.27	1,142.84	1,156.09	2,105.40
			金额占比(%)	1.07	2.15	2.78	5.70
	100 万元以下	已有合作历史新增客户	客户数量(家)	20	24	18	25
			销售金额(万元)	185.39	249.23	190.41	209.34
			金额占比(%)	0.52	0.47	0.46	0.57

项 目				2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
		完全新增客户	客户数量(家)	26	93	78	52
			销售金额(万元)	168.31	642.12	277.61	326.60
			金额占比(%)	0.47	1.21	0.67	0.88
综合布线产品	1000 万元以上	已有合作历史新增客户	客户数量(家)	-	-	-	-
			销售金额(万元)	-	-	-	-
			金额占比(%)	-	-	-	-
		完全新增客户	客户数量(家)	-	1	1	-
			销售金额(万元)	-	2,218.46	1,219.57	-
			金额占比(%)	-	4.91	4.33	-
	100-1000 万元	已有合作历史新增客户	客户数量(家)	1	2	1	2
			销售金额(万元)	246.86	418.18	150.72	710.67
			金额占比(%)	0.49	0.93	0.53	2.75
		完全新增客户	客户数量(家)	-	5	-	3
			销售金额(万元)	-	819.66	-	819.37
			金额占比(%)	-	1.81	-	3.18
	100 万元以下	已有合作历史新增客户	客户数量(家)	13	45	56	43
			销售金额(万元)	154.57	534.60	396.11	595.55
			金额占比(%)	0.31	1.18	1.41	2.31
		完全新增客户	客户数量(家)	57	159	144	224
			销售金额(万元)	464.81	967.60	851.56	1,434.83
			金额占比(%)	0.92	2.14	3.02	5.56

注 1：2022 年 1-6 月为年化数据。

注 2：当期“新增客户” 统计口径为上期无交易、本期有交易的客户。当期“新增客户” 包括当期“已有合作历史新增客户”和“完全新增客户”。 当期“已有合作历史新增客户” 统计口径为从公司成立起曾存在合作历史的客户，当期“完全新增客户” 统计口径为从公司成立起首次发生交易的客户。

注 3：金额占比为新增客户当期销售金额占当期公司该类产品销售收入总额的比例。

注 4：由于分产品统计，故存在某一客户在某一产品中新增，但在此前采购过另一产品的情况，该部分客户总体来看并未新增。

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

数据中心机柜 100-1000 万元销售金额区间内：2022 年 1-6 月已有合作历史新增客户 ADEMCO INC.，2021 年已有合作历史新增客户秦皇岛燕大正洋通讯

技术有限公司、南京普利德网络科技有限公司，2020 年已有合作历史新增客户包括万马科技股份有限公司和新海宜科技集团股份有限公司，2019 年已有合作历史新增客户为烽火通信科技股份有限公司。2022 年 1-6 月完全新增客户华为技术有限公司，2021 年完全新增客户包括南京华脉信息产业集团有限公司、广东科龙嘉科电子有限公司、沈阳海达纳科技有限公司和依米康科技集团股份有限公司，2020 年完全新增客户包括腾讯、北京博尔斯达数云科技有限公司、湖南省康普通信技术有限责任公司和厦门智慧电力成套新能源科技有限公司，2019 年完全新增客户包括深圳市艾特网能技术有限公司、深圳市中兴康讯电子有限公司、易事特集团股份有限公司、江苏凤凰数据有限公司、苏州市铁塔机械制造有限公司和艾佩达电子通信设备（上海）有限公司。

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

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

综合布线产品 100-1000 万元销售金额区间内：2022 年 1-6 月已有合作历史新增客户 ADEMCO INC.，2021 年已有合作历史新增客户包括 Rahi Systems Australia Pty Ltd (PiTek,iConnect)、百通赫思曼网络系统国际贸易（上海）有限公司，2020 年已有合作历史新增客户为江西山水光电科技股份有限公司，2019 年已有合作历史新增客户包括北京中网佳业科技有限公司和上海上诠电信科技有限公司。2021 年完全新增客户包括宁波渠成集团有限公司、宁波市北仑星辉机械科技有限公司、兰贝(山东)信息科技有限公司、万桥信息技术有限公司和 Argon Componentes Electricos Lda，2019 年完全新增客户包括中建八局第二建设有限公司、友讯科技和深圳市晨洋通信产品有限公司。

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

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

展，报告期内客户变动情况与公司业务发展情况相匹配。

（2）是否存在所有新增客户均为初次合作的情形

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

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

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

项 目				2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
数据中心机柜	1000 万元以上	退出后继续合作客户	客户数量(家)	-	-	-	-
			销售金额(万元)	-	-	-	-
			金额占比(%)	-	-	-	-
		完全终止合作客户	客户数量(家)	-	-	-	-
			销售金额(万元)	-	-	-	-
			金额占比(%)	-	-	-	-
	100-1000 万元	退出后继续合作客户	客户数量(家)	-	-	-	1
			销售金额(万元)	-	-	-	109.43
			金额占比(%)	-	-	-	0.36
		完全终止合作客户	客户数量(家)	7	2	3	2
			销售金额(万元)	2,261.90	342.10	640.26	561.52
			金额占比(%)	4.26	0.82	1.73	1.87
	100 万元以下	退出后继续合作客户	客户数量(家)	-	7	11	11
			销售金额(万元)	-	139.53	161.35	26.62
			金额占比(%)	-	0.34	0.44	0.09
		完全终止合作客户	客户数量(家)	134	76	54	50
			销售金额(万元)	807.21	317.73	382.72	315.48
			金额占比(%)	1.52	0.76	1.04	1.05
综合布线产品	1000 万元以上	退出后继续合作客	客户数量(家)	-	-	-	-
			销售金额(万元)	-	-	-	-
			金额占比(%)	-	-	-	-

项 目				2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
		户					
		完全终止合作客户	客户数量(家)	-	-	1	-
			销售金额(万元)	-	-	2,068.41	-
			金额占比(%)	-	-	8.02	-
	100-1000 万元	退出后继续合作客户	客户数量(家)	-	-	1	-
			销售金额(万元)	-	-	141.44	-
			金额占比(%)	-	-	0.55	-
		完全终止合作客户	客户数量(家)	-	3	1	1
			销售金额(万元)	-	487.85	185.03	123.96
			金额占比(%)	-	1.73	0.72	0.50
	100 万元以下	退出后继续合作客户	客户数量(家)	-	16	24	12
			销售金额(万元)	-	210.01	152.33	107.87
			金额占比(%)	-	0.75	0.59	0.44
		完全终止合作客户	客户数量(家)	247	158	103	59
			销售金额(万元)	1,474.65	794.37	633.62	476.44
			金额占比(%)	3.26	2.82	2.46	1.93

注 1：2022 年 1-6 月为年化数据。

注 2：当期“退出客户” 统计口径为上期有交易，本期无交易的客户。当期“退出客户” 包括当期“退出后继续合作客户”和“完全终止合作客户” 。当期“完全终止合作客户” 统计口径为当期退出后未再发生交易的“退出客户” 。 2022 年 1-6 月“退出客户” 均视为“完全终止合作客户” 。当期“退出后继续合作客户” 统计口径为后续报告期内仍发生交易的“退出客户”。

注 3：金额占比为新退出客户上期销售金额占上期公司该类产品销售收入总额的比例。

注 4：由于分产品统计，故存在某一客户在某一产品中退出，但继续采购另一产品的情况，该部分客户总体来看并未退出。

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

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

客户名称	合作情况	退出原因分析
苏州苏驼通信科技股份有限公司	2019 年退出后继续合作	该客户根据业务需求向公司下达采购订单

客户名称	合作情况	退出原因分析
宁波隆兴电信设备制造有限公司	2019 年终止合作	该客户具有一定钣金结构件生产能力，能够满足业务需求后，不再从公司采购
Legend Corporate Services	2019 年终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作
江苏凤凰数据有限公司	2020 年终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作
苏州市铁塔机械制造有限公司	2020 年终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作
罗格朗智能电气（惠州）有限公司	2020 年终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作
万马科技股份有限公司	2021 年终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作
Sunnyline Computer Products Poland Sp. z o.o.	2021 年终止合作	经销类型客户， 2021 年开始经营自己品牌的产品，不再从公司采购“兰贝”品牌产品进行经销
秦皇岛燕大正洋通讯技术有限公司	2022 年 1-6 月终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作
厦门智慧电力成套新能源科技有限公司	2022 年 1-6 月终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作
上海杜尔瑞克智能电气成套有限公司	2022 年 1-6 月终止合作	该客户根据业务需求向公司下达采购订单，2022 年 7 月有订单
南京华脉信息产业集团有限公司	2022 年 1-6 月终止合作	该客户根据业务需求向公司下达采购订单，2022 年 8 月有订单
南京普利德网络科技有限公司	2022 年 1-6 月终止合作	该客户根据业务需求向公司下达采购订单，2022 年 7 月有订单
广东科龙嘉科电子有限公司	2022 年 1-6 月终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作
沈阳海达纳科技有限公司	2022 年 1-6 月终止合作	项目型采购，结束后暂无数据中心机柜业务合作

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

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

客户名称	合作情况	退出原因分析
Jm security system	2020 年退出后继续合作	该客户根据业务需求向公司下达采购订单
宁波埃普特电子有限公司	2019 年终止合作	该客户本身业务量不断萎缩，减少采购，并于 2019 年度注销
Go Electrical	2020 年终止合作	该客户被 Metal Manufactures Pty Limited 收购，收购后业务调整，由

客户名称	合作情况	退出原因分析
		收购方其他子公司 MM Electrical Merchandising（MMEM）负责从发行人处采购
北京中网佳业科技有限公司	2021 年终止合作	与北京通网世纪信息技术有限公司为关联关系，目前主要通过北京通网世纪信息技术有限公司采购
江西山水光电科技股份有限公司	2021 年终止合作	项目型采购，结束后暂无综合布线业务合作
上海东洲通信系统工程有限公司	2021 年终止合作	项目型采购，结束后暂无综合布线业务合作

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

（3）是否存在客户退出后注销的情形。

根据工商信息查询结果，报告期内，客户退出后注销的具体情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	各期销售金额				注销日期
		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	
1	上海霓舰贸易商行	-	-	1.96	8.81	2021-9-26
2	深圳市贝西科技有限公司	-	-	3.16	1.79	2021-7-16
3	慈溪市硕石通信设备厂	-	-	-	1.40	2020-4-9
4	苏州科兰光通讯有限公司	-	-	-	0.18	2020-12-8
5	香港阿斯门有限公司东莞代表处	-	-	-	0.09	2021-12-10
6	浙江西梯尔通信科技有限公司	-	-	2.82	1.14	2022-01-05
7	湖南安迪讯光电科技有限公司	-	-	2.13	-	2022-03-15
合 计		-	-	**10.08**	**13.40**	
占当期销售收入比		-	-	0.01%	0.02%	

报告期内，退出后注销的客户均为退出前一个年度销售金额小于 10 万元的

客户，退出后注销客户数量较少，销售金额及占比较低。

（4）短期合作后又终止与发行人合作的客户情况及占比

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

项　目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
数据中心机柜	客户数量（家）	64	46	21	23
	销售金额（万元）	1,050.07	113.96	521.00	651.26
	金额占比（%）	1.98	0.27	1.41	2.17
综合布线产品	客户数量（家）	99	73	59	24
	销售金额（万元）	494.09	288.66	320.83	108.02
	金额占比（%）	1.09	1.02	1.24	0.44

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

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

4、各期与发行人存在两年以上合作客户的数量、金额和占比情况

报告期内与发行人存在两年以上合作客户的数量、金额和占比情况如表所示：

项 目			2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年	2019 年
数据中心机柜	两年及以上	客户数量(家)	188	203	183	173
		销售金额(万元)	35,235.14	51,353.08	40,207.09	34,507.50
		金额占比(%)	98.46	96.64	96.56	93.42
	一年以内	客户数量(家)	27	97	82	58
		销售金额(万元)	549.58	1,784.99	1,433.70	2,432.00
		金额占比(%)	1.54	3.36	3.44	6.58
综合布线产品	两年及以上	客户数量(家)	364	407	395	241
		销售金额(万元)	50,065.71	41,193.60	26,117.86	23,543.06

项 目			2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年	2019 年
		金额占比(%)	99.08	91.14	92.65	91.26
	一年以内	客户数量(家)	57	165	145	227
		销售金额(万元)	464.81	4,005.72	2,071.14	2,254.20
		金额占比(%)	0.92	8.86	7.35	8.74

注 1：2022 年 1-6 月为年化数据。

注 2：以上客户已对同一控制企业进行合并处理，合并后的合作历史以合并前各主体较长者为准。

注 3：两年及以上合作客户为各期自 2017 年以来与公司存在两年及以上（连续或非连续）的客户。

报告期各期与公司存在两年及以上合作的客户销售金额占比分别为数据中心机柜客户 93.42%、96.56%、 96.64%和 98.46%，综合布线产品客户 91.26%、92.65%、91.14%和 99.08%，整体呈上升趋势。公司两年以上合作客户的销售占比较大，公司客户结构较为稳定。

二、保荐人、发行人律师、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、查询《招标投标法》等法规；

2、分产品类型统计报告期各期对应区间客户的数量、金额、占比和增减变动情况，分析变动原因，并了解变动情况是否与公司实际业务相符；

3、获取主要客户合作协议，核查签订情况、约定合作期间、续期条件等信息，统计历年交易情况，分析合作稳定情况；

4、访谈销售人员，获取主要客户合同协议，了解不同类型客户在产品类型、销售过程、服务方式等方面的差异情况；查询行业研究资料，了解数据中心建设模式；

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

6、统计各期各区间的退出客户的数量、销售金额和占比，退出客户中继续与公司进行合作和完全终止、短期合作后又终止与公司合作的情况，通过工商信息系统查询客户退出后注销情况，分析变动原因，了解变动原因是否与公司实际业务相符；

7、统计与公司存在两年以上合作客户的数量、金额和占比情况，分析其变动原因。

8、对主要客户进行实地走访，了解客户的经营地点、主要产品及服务、公司与其合作历史等背景资料；

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

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

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

（二）核查意见

经核查，保荐人及申报会计师认为：

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

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

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

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

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

经核查，发行人律师认为：

经核查发行人主要股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员报告期内的 5 万元以上个人银行流水明细并访谈确认，取得上述人员关系密切人员出具的《确认函》，走访发行人主要客户。报告期内，发行人主要客户与发行人主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、上述人员关系密切人员均不存在关联关系、业务及大额异常资金往来。

问题 12：关于产能、产量与机器设备

申请文件显示：

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

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

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

请发行人：

（1）说明数据中心机柜各类细分产品产能是否能够区分，如是，请进一步

说明细分产品产能、产能计算方式、产量及产能利用率，如否，请说明原因及合理性。

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

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

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

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

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

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

综上所述，发行人数据中心机柜各类细分产品不能够区分，产能计算方式

符合企业实际情况，具有合理性。

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

综合布线产品除数据电缆外，包括布线机柜和其他连接产品。其中布线机柜与数据中心机柜、其他定制机柜共线生产，产能利用率为机柜类产品综合产能利用率。报告期，其他连接产品销售占比为 11.33%、10.27%、9.07%和7.94%，占比较低，主要包括铜缆布线系列（模块、配线架、面板等产品）、光纤布线系列（光纤配线箱、光纤面板、光纤耦合器、光纤跳线、光缆等产品）等众多网络连接器件，品类规格繁多，数量单位不统一，难以计算具体产能。

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

（1）机柜产品产能利用率

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

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
标准工时（小时）	129,150.00	258,300.00	189,000.00	189,000.00
实际工时（小时）	123,410.00	257,398.00	196,725.00	185,115.00
产能利用率（%）	95.56	99.65	104.09	97.94

注 1：产能利用率（开动率）=实际工时/标准工时

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

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

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

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

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

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

单位：万元

项目名称	资产类型	用途	建设时间	计划完工时间	转固时间	转固金额
杭州湾电缆项目	厂房	厂房自用	2017 年 4 月-2018 年 1 月	2018 年 2 月	2018 年 1 月	3,414.38
喷涂流水线项目	设备	喷涂	2017 年 10 月-2018 年 4 月	2018 年 4 月	2018 年 4 月	153.12
喷塑流水线项目	设备	喷塑	2018 年 3 月-2018 年 6 月	2018 年 6 月	2018 年 6 月	200.49
杭州湾智能化机柜项目-滨海三路 19 号地块	厂房	厂房出租	2018 年 1 月-2019 年 1 月	2019 年 1 月	2019 年 1 月	5,936.31
数据电缆生产线项目	设备	生产数据电缆	2019 年 1 月-2019 年 6 月	2019 年 6 月	2019 年 6 月	1,194.23
杭州湾智能化机柜项目-滨海二路 112 号地块	厂房	厂房出租	2019 年 1 月-2019 年 8 月	2019 年 7 月	2019 年 8 月	3,262.21
杭州湾智能化机柜项目-滨海二路 98 号地块	厂房	厂房出租	2020 年 2 月-2020 年 9 月	2020 年 9 月	2020 年 9 月	4,183.08
生产智能化机柜项目（注）	厂房	厂房自用	2019 年 8 月-2020 年 10 月	2020 年 9 月	2020 年 10 月	9,293.42
	设备	电泳喷涂流水线-电泳	2020 年 6 月-2021 年 5 月	2021 年 5 月	2021 年 5 月	948.29

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

（2）发行人是否存在在建工程推迟转固的情形

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

③继续发生在所建造固定资产上的支出金额很少或几乎不再发生。

发行人报告期内主要在建工程转固时点判断依据如下所示：

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

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

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

④杭州湾智能化机柜项目-滨海三路 19 号地块：该项目于 2019 年 1 月由施工单位、监理单位、设计单位、建设单位及勘察单位等五方单位进行验收并出具房屋建筑工程竣工验收报告，厂房已达到可使用状态，且后续几乎不再发生相关支出，故 2019 年 1 月转固符合《企业会计准则》要求，不存在推迟转固的情形。

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

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

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

情形。

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

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

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

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

（1）机柜类产品

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

时间	关键设备实际工时（小时）	关键设备数量（台）		
		期初	本期	期末
2022 年 1-6 月	123,410.00	41	-	41
2021 年度	257,398.00	41	-	41
2020 年度	196,725.00	30	11	41
2019 年度	185,115.00	30	-	30

2020 年度机器开工率已达到 104.09%，超负荷运转，2020 年末新增 11 台数控冲床来提高产能。2021 年度设备开工率为 99.65%，2020 年末新增设备产能已基本利用。报告期内，发行人机柜类产品关键机器设备数量与关键设备实际工时相情况匹配，不存在异常的情况。

（2）数据电缆产品

数据电缆主要生产工序包括导体挤出、对绞、成圈、护套、编织、成缆等，其中导体挤出是制约公司产能快速扩张的关键工序。因此，用挤出设备生产能力作为衡量公司数据电缆的产能。2018 年至 2021 年，发行人数据电缆产品产能与关键机器设备数量变化的匹配情况如下所示：

时间	产能（公里）	关键设备数量（台）		
		期初	本期	期末
2022 年 1-6 月	101,729.25	9	1	10
2021 年度	179,266.50	8	1	9
2020 年度	168,682.50	8	-	8
2019 年度	146,002.50	6	2	8

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

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

1、说明数据电缆报告期内一直没有满产的原因

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

时间	关键设备数量（台）			产能（公里）	产量（公里）	产能利用率（%）
	期初	本期	期末			
2022 年 1-6 月	9	1	10	101,729.25	101,246.07	99.53
2021 年度	8	1	9	179,266.50	186,486.20	104.03
2020 年度	8	-	8	168,682.50	131,042.23	77.69
2019 年度	6	2	8	146,002.50	90,665.92	62.10

报告期内，发行人根据下游预期需求增加生产设备，但由于市场开发及产品认证需要一定的周期，导致 2021 年之前数据电缆产能利用率未能饱和。随着发行人前期对接项目的放量增长，单个订单规模的提升，发行人数据电缆产能利用率达到饱和状态。随着发行人数据电缆业务持续增长，2021 年度、2022 年 1-6 月，发行人数据电缆产能利用率分别达到 104.03%、99.53%，基本处于饱和状态。

2、是否存在下游客户需求不足的风险

①5G 商用拉动超 6 类数据电缆需求

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

②物联网发展带动数据电缆需求

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

③数据中心建设拉动数据电缆需求

全球数据中心建设近几年一直处于快速增长期。数据中心设备迭代速度

快，需要进行周期性设备更新，因此存量的数据中心也需要持续性地购买配套电缆、组件等。全球范围内数据中心建设快速增长，将拉动数据电缆需求。

③工业自动化带动工业数据电缆需求

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

综上所述，不存在下游客户需求不足风险。

3、发行人应对措施

①市场开拓

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

②管理增效

实施精细化管理，以成本管理和质量管理为核心，强化工艺水准和过程控制，提高产品一次合格率，降低材料消耗，重视节能降耗工作。产、供、销各部门对成本实行目标管理，并落实到车间、班组，建立准确有效的成本核算体系和考核制度，进一步提高发行人的成本管理水平。

③供应链管理

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

④人才管理

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

励机制。

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

1、机器设备原值与产能、业务量和经营规模的匹配性

发行人产品为数据中心机柜及综合布线产品，加工工艺主要包括钣金、线缆成型加工等，主要生产设备为切割机、冲床、折弯机器人、喷涂设备等。2018 年至 2021 年，发行人机器设备原值与经营规模的匹配情况如下：

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

注：机器设备原值=（期初机器设备原值+期末机器设备原值）/2

2019 年至 2021 年，发行人的产值随着机器设备原值的增加而逐年提升，符合发行人的生产实际情况，具有合理性。2019 年度机器设备增长幅度大于产值增长幅度，主要是因为发行人子公司宁波费曼于 2019 年度新增机器设备 1,990.55 万元，扩大产能，因新客户开拓，客户需要对供应商审核，以及公司需要对产品重新进行认证（原苏州费曼注销，新设宁波费曼，原认证失效），当年销售规模较小。2020 年机器设备增长幅度大于产值增长幅度，主要是因为 2020 年机器设备下半年（且下半年主要集中在 12 月新增）集中新增机器设备，扩大产能。2020 年机器设备原值增加 2,080.77 万元，其中：下半年增加 1,734.31 万元，12 月份增加金额 1,517.16 万元。2021 年度产能利用率相对较高，营业收入相较 2020 年度大幅增长。

综上所述，机器设备原值与经营规模具有匹配性。

2、发行人与同行业可比公司的对比情况

发行人与同行业可比公司营业收入与机器设备原值的比值情况如下：

公司简称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宝馨科技	4.53	5.91	3.58

公司简称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
通润装备	6.49	5.51	5.93
世嘉科技	3.71	5.79	5.78
平均值	4.91	5.74	5.10
发行人	6.05	4.90	5.34

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

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

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

二、保荐人、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人生产技术人员，获得发行人的工艺流程说明；

2、获取发行人的固定资产明细、实地对发行人的固定资产运行情况进行考察；

3、了解发行人产能利用率的测算逻辑，根据其业务情况判断是否合理；

4、核查发行人报告期内的固定资产明细，选取其中的关键工序固定资产与发行人的产能进行匹配，判断相关变化趋势是否相符；

5、查阅发行人的固定资产转固相关会计政策，并与发行人实际会计处理对比，判断相关会计处理是否符合政策，是否存在推迟在建工程转固的情况；

6、查阅同行业公司经营规模、机器设备原值等数据，并与发行人情况对比；

7、访谈主要产品的生产车间负责人，了解不同产品新增设备的情况，以及其对产能产量、单位能耗等影响；

8、获取发行人报告期各期不同产品的电力、水等主要能源的耗用统计表，复核发行人电力、水、分摊的准确性；分析各期能源消耗波动的原因；

9、结合主要机器设备能耗情况并与主要产品产量进行对比分析，判断能源耗用量与产量、产值的匹配性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人数据中心机柜各类细分产品产能不能够区分原因具有合理性；

2、发行人综合布线产品除数据电缆外，包括布线机柜和其他连接产品。其中布线机柜与数据中心机柜、其他定制机柜共线生产，产能利用率为机柜类产品综合产能利用率。其他连接产品产能利用率不能够计算原因具有合理性；

3、发行人各期在建工程转入固定资产的时间依据明确，转入固定资产时点恰当，不存在在建工程推迟转固的情形；报告期内，发行人机柜类产品和数据电缆类产品关键机器设备数量与产能相匹配，不存在异常的情况；

4、发行人报告期内数据电缆产能利用率具有合理性，不存在下游客户需求不足风险，发行人为提高产能利用采取了积极有效措施；

5、发行人机器设备原值与经营规模具有匹配性，就收入与机器设备原值的比值而言，发行人与同行业可比公司平均值基本相近，发行人的机器设备原值变动趋势与经营规模变动趋势相互匹配，符合发行人的生产经营实际情况与行业特点。

问题 13：关于原材料采购与供应商

申请文件显示：

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

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

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

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

请发行人：

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

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

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

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

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

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

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

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

1、发行人各类型原辅材料主要供应商

报告期内，公司主要原材料采购金额及占采购总额比例情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额（万元）	占采购总额比例（%）	金额（万元）	占采购总额比例（%）	金额（万元）	占采购总额比例（%）	金额（万元）	占采购总额比例（%）
冷轧板	6,273.53	19.81	21,374.21	29.91	13,695.68	28.42	13,071.51	32.00
铜线	12,673.79	40.02	19,264.00	26.96	10,317.57	21.41	7,311.42	17.90
辅材	6,594.91	20.83	12,938.12	18.10	8,306.44	17.24	6,400.14	15.67
配件组件	2,469.38	7.80	9,363.43	13.10	6,455.21	13.40	5,250.59	12.86
包装物	1,610.06	5.08	3,708.69	5.19	2,496.07	5.18	2,138.56	5.24
合计	**29,621.67**	**93.54**	**66,648.45**	**93.26**	**41,270.97**	**85.65**	**34,172.23**	**83.67**

各类型原辅材料主要供应商情况如下：

（1）冷轧板

序号	供应商名称	金额（万元）	采购占比（%）
2022 年 1-6 月			
1	五矿邯钢（苏州）钢材加工有限公司	2,492.26	7.87
2	汇翎德（苏州）科技材料有限公司	1,023.62	3.23
3	苏州工业园区天盈金属材料有限公司	921.61	2.91
4	无锡市汉锡源贸易有限公司	910.56	2.88
5	宁波市鄞州贵钢天贸易有限公司	380.08	1.20
合计		**5,728.13**	**18.09**
2021 年度			
1	五矿邯钢（苏州）钢材加工有限公司	10,712.72	14.99
2	汇翎德（苏州）科技材料有限公司	2,720.54	3.81
3	苏州工业园区天盈金属材料有限公司	2,604.07	3.64
4	无锡市汉锡源贸易有限公司	1,018.57	1.43
5	上海展志钢材加工配送有限公司	936.46	1.31
合计		**17,992.35**	**25.18**
2020 年度			
1	五矿邯钢（苏州）钢材加工有限公司	5,723.53	11.88
2	苏州工业园区天盈金属材料有限公司	2,870.48	5.96
3	汇翎德（苏州）科技材料有限公司	1,431.21	2.97
4	宁波市鄞州贵钢天贸易有限公司	808.42	1.68
5	上海融达实业有限公司	494.49	1.03
合计		**11,328.14**	**23.51**
2019 年度			
1	五矿邯钢（苏州）钢材加工有限公司	4,291.18	10.51
2	苏州市开元金属材料有限公司	2,029.22	4.97
3	无锡市汉锡源贸易有限公司	1,736.90	4.25

4	苏州工业园区明天金属材料有限公司	1,192.17	2.92
5	汇翎德（苏州）科技材料有限公司	939.76	2.30
合计		**10,189.24**	**24.95**

（2）铜线

序号	供应商名称	金额（万元）	采购占比（%）
2022 年 1-6 月			
1	宁波世茂铜业股份有限公司	6,855.18	21.65
2	宁波金田新材料有限公司	3,349.23	10.58
3	正威（东阳）新材料科技有限公司	2,469.37	7.80
合计		**12,673.79**	**40.02**
2021 年度			
1	宁波世茂铜业股份有限公司	12,361.24	17.30
2	宁波金田新材料有限公司	4,861.22	6.80
3	上海江铜营销有限公司	2,041.54	2.86
合计		**19,264.00**	**26.96**
2020 年度			
1	宁波世茂铜业股份有限公司	8,491.67	17.62
2	上海江铜营销有限公司	1,505.44	3.12
3	宁波金田新材料有限公司	320.45	0.67
合计		**10,317.57**	**21.41**
2019 年度			
1	宁波世茂铜业股份有限公司	4,499.46	11.02
2	全威(铜陵)铜业科技有限公司	1,638.90	4.01
3	上海江铜营销有限公司	1,173.05	2.87
合计		**7,311.42**	**17.90**

（3）辅材

序号	供应商名称	金额（万元）	采购占比（%）
2022 年 1-6 月			
1	江苏馨德高分子材料股份有限公司	805.14	2.54
2	长荣金属科技（海安）有限公司	479.10	1.51
3	苏州爱得华塑化有限公司	458.08	1.45
4	石家庄磐恒化工有限公司	454.14	1.43
5	苏州美昱高分子材料有限公司	453.89	1.43
合计		**2,650.35**	**8.37**
2021 年度			
1	长荣金属科技（海安）有限公司	1,544.82	2.16
2	昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司	1,298.79	1.82
3	阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司	989.26	1.38

4	石家庄磐恒化工有限公司	758.12	1.06
5	苏州爱得华塑化有限公司	734.44	1.03
合计		**5,325.43**	**7.45**
2020 年度			
1	阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司	1,095.66	2.27
2	欧宝聚合物江苏有限公司	572.83	1.19
3	昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司	559.38	1.16
4	长荣金属科技（海安）有限公司	533.13	1.11
5	苏州爱得华塑化有限公司	520.56	1.08
合计		**3,281.55**	**6.81**
2019 年度			
1	阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司	915.14	2.24
2	上海金和化工有限公司	374.84	0.92
3	苏州爱得华塑化有限公司	347.97	0.85
4	欧宝聚合物江苏有限公司	302.70	0.74
5	余姚市怡昌石化有限公司	258.77	0.63
合计		**2,199.43**	**5.39**

注：辅材系包括机柜辅材、布线辅材、护套料、塑粉

（4）配件组件

序号	供应商名称	金额（万元）	采购占比（%）
2022 年 1-6 月			
1	上海起帆电子商务有限公司	213.95	0.68
2	浙江海岩电子电缆有限公司	180.22	0.57
3	相城区黄埭镇新立亚五金制品厂	138.87	0.44
4	余姚泉苗模塑有限公司	127.74	0.40
5	余姚市科海精密冲件厂	111.30	0.35
合计		**772.07**	**2.44**
2021 年度			
1	上海起帆电子商务有限公司	930.99	1.30
2	相城区黄埭镇新立亚五金制品厂	513.18	0.72
3	扬州时代电子有限公司	364.69	0.51
4	浙江德乐五金科技有限公司	330.31	0.46
5	昆山蔚为大观机电有限公司	315.71	0.44
合计		**2,454.88**	**3.44**
2020 年度			
1	扬州时代电子有限公司	534.34	1.11
2	相城区黄埭镇新立亚五金制品厂	338.10	0.70
3	苏州格度电气有限公司	272.78	0.57
4	苏州中保紧固件有限公司	234.53	0.49
5	浙江德乐五金科技有限公司	231.22	0.48

合计		**1,610.96**	**3.34**
2019 年度			
1	扬州时代电子有限公司	591.75	1.45
2	余姚泉苗模塑有限公司	316.78	0.78
3	宁波科曼光缆有限公司	273.33	0.67
4	苏州格度电气有限公司	270.68	0.66
5	余姚市科海精密冲件厂	258.05	0.63
合计		**1,710.60**	**4.19**

注：配件组件系包括机柜配件及布线组件

（5）包装物

序号	供应商名称	金额（万元）	采购占比（%）
2022 年 1-6 月			
1	宁波杭州湾新区周迪纸箱厂	210.03	0.66
2	余姚泉苗模塑有限公司	115.88	0.37
3	苏州市普济塑料有限公司	114.56	0.36
4	苏州星萃包装材料有限公司	81.58	0.26
5	嘉善豪顺包装有限公司	78.37	0.25
合计		**600.42**	**1.90**
2021 年度			
1	宁波杭州湾新区周迪纸箱厂	474.47	0.66
2	嘉善豪顺包装有限公司	245.70	0.34
3	苏州星萃包装材料有限公司	241.15	0.34
4	昆山市天丰印刷包装有限公司	238.17	0.33
5	苏州市普济塑料有限公司	220.16	0.31
合计		**1,419.64**	**1.99**
2020 年度			
1	宁波杭州湾新区周迪纸箱厂	338.41	0.70
2	嘉善豪顺包装有限公司	254.87	0.53
3	苏州市普济塑料有限公司	184.81	0.38
4	苏州市相城区黄埭佳伟五金厂	154.15	0.32
5	昆山市天丰印刷包装有限公司	150.81	0.31
合计		**1,083.05**	**2.25**
2019 年度			
1	嘉善豪顺包装有限公司	508.78	1.25
2	苏州亨利康蜂窝纸制品有限公司	167.11	0.41
3	苏州市相城区黄埭佳伟五金厂	161.26	0.39
4	苏州市普济塑料有限公司	147.61	0.36
5	苏州中昶木业包装有限公司	143.75	0.35
合计		**1,128.51**	**2.76**

注：包装物系包括机柜包装物、布线包装物

2、主要供应商基本情况

序号	原材料类型	供应商名称	成立日期	注册资本	公司住所	主营业务	实际控制人	经营规模（约为）	是否为贸易商	开始合作时间
1	冷轧板	五矿邯钢（苏州）钢材加工有限公司	2006-12-19	6,200 万元	太仓市浮桥镇沪太新路 400 号	主要从事冷压及冷轧延伸产品的加工和销售	国务院国有资产监督管理委员会	12 亿元	否	2012 年
2		苏州工业园区天盈金属材料有限公司	2004-9-23	350 万元	苏州工业园区唯亭双马街 2 号	主要从事钢带加工生产和销售以及建筑材料等销售	徐石明	3.5 亿元	否	2020 年
3		汇翎德（苏州）科技材料有限公司	2019-6-17	5,000 万元	苏州市高新区狮山路 28 号苏州高新国际商务广场	主要从事钢材加工及贸易	许立东	2.7 亿元	否	2019 年
4		无锡市汉锡源贸易有限公司	2010-8-4	100 万元	无锡市新吴区城南路 32-1 号 A 区 118 室	主要从事冷轧和镀锌的加工和配送	罗明红	1.5 亿元	否	2012 年
5		宁波市鄞州贵钢天贸易有限公司	2010-3-18	50 万元	浙江省宁波市鄞州区世纪大道北段 323 号 015 幢 15-38 室	主要从事金属材料的销售	李艳	6,000 万元	是	2018 年
6		上海展志钢材加工配送有限公司	2008-11-28	13,000 万元	上海市宝山区锦宏路 518 号 401A 室	主要从事钢材的加工和销售	陈诗照	11 亿元	否	2017 年
7		上海融达实业有限公司	2006-3-28	1,080 万元	上海市宝山区真陈路 1000 号(园区大厦 5573)	主要从事钢材、建材、金属材料、五金机电等销售	王国城	7 亿元	是	2020 年
8		苏州工业园区明天金属材料有限公司	2001-1-15	5,000 万元	中国(江苏)自由贸易试验区苏州片区苏州工业园区旺墩路 269 号星座商务广场 1 幢 1812 室	主要从事金属材料、建筑材料、五金材料等销售	徐石明	3 亿元	否	2019 年

序号	原材料类型	供应商名称	成立日期	注册资本	公司住所	主营业务	实际控制人	经营规模（约为）	是否为贸易商	开始合作时间
9		苏州市开元金属材料有限公司	1994-4-1	5,000 万元	苏州市金阊区金门路 1200 号	主要从事钢材批发零售及加工剪切	叶玮	9 亿元	否	2012 年
10	铜线	宁波世茂铜业股份有限公司	2011-4-26	11,200 万元	浙江省余姚市小曹娥镇滨海产业园区广兴路 18 号	主要从事铜冶炼，生产加工铜丝、电线、电缆、铜棒和铜板	李立峰	80 亿元	否	2018 年
11		宁波金田新材料有限公司	2007-11-1	7,200 万元	慈溪经济开发区(杭州湾新区)滨海四路 636 号	主要从事电线电缆制造	楼国强	100 亿元	否	2020 年
12		上海江铜营销有限公司	2006-6-13	75,000 万元	中国(上海)自由贸易试验区张江路 727 号 7F-1 室	主要从事铜以及相关产品研发、生产和销售	江西省国有资产监督管理委员会	68 亿元	否	2017 年
13		全威(铜陵)铜业科技有限公司	2005-4-8	74,800 万港元	安徽省铜陵市经济开发区	主要从事生产销售 8.0mm 铜线坯	王文银	-	否	2018 年
14		正威（东阳）新材料科技有限公司	2020-08-11	10,000 万元	浙江省金华市东阳市江北街道猴塘社区广福东街 23 号总部中心 D 幢东楼 1501-2(自主申报)	有色金属合金制造、销售	王文生	-	否	2022 年
15	辅材	阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司	2011-11-27	6,198 万美元	常州市新北区春江镇圩塘春平路 1 号	主要从事生产销售化工产品、粉末涂料	AKZONobelCoatingsInternationalB.V.	12 亿元	否	2017 年
16		昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司	2011-3-17	500 万元	昆山市周市镇翠薇西路 486 号 C 幢 20 号	主要从事金属材料、钢材、建筑材料、五金产品、电器、木材的批发、零售	孙玲林	1 亿元	是	2018 年
17		欧宝聚合物江苏有限公司	2013-3-11	1,000 万元	镇江新区大港金港大道 80 号	主要从事高聚物改性材料（非危化品）的	刘家诚	1 亿元	否	2015 年

序号	原材料类型	供应商名称	成立日期	注册资本	公司住所	主营业务	实际控制人	经营规模（约为）	是否为贸易商	开始合作时间
						研发、生产、销售				
18		上海金和化工有限公司	2000-3-3	1,000 万元	上海市嘉定区封周路 655 号 14 幢 201 室 JT7881	主要从事代理销售陶氏化学的产品	黄笑	7,000 万元	是	2018 年
19		石家庄磐恒化工有限公司	2005-9-12	500 万元	石家庄高新区昆仑大街 55 号	主要从事化工产品、塑料制品、建材等批发零售	李天林	5 亿元	是	2018 年
20		苏州爱得华塑化有限公司	2003-9-18	1,000 万元	太仓市沙溪镇沙鹿路 199 号	主要从事生产、加工、销售聚氯乙烯电缆料、涤纶、化纤丝，经销塑料零件、电线电缆、化工原料、化学纤维、针纺织品、五金交电	朱建良	4,000 万元	否	2018 年
21		余姚市怡昌石化有限公司	2002-3-21	50 万元	余姚市新建北路塑料城 B-30 号	主要从事塑料原料销售	胡胜君	2,000 万元	是	2016 年
22		长荣金属科技（海安）有限公司	2017-1-18	1,011 万元	江苏省海安县城北工业集中区 C 区 16 号	主要从事建筑用金属制品研发、防火门、金属门窗、挡烟垂壁、无尘室隔间板生产销售	常文艳	4,500 万元	否	2020 年
23		江苏馨德高分子材料股份有限公司	2015-08-05	6,000 万元	泰州市姜堰区现代科技产业园兴园路 99 号	主要从事通信光缆、电力电缆护套保护材料的制造、研发、销售	顾永兰	-	否	2021 年
24		苏州美昱高分子材料有限公司	2014-03-18	3,000 万元	苏州高新区浒墅关镇永安路 8 号	主要从事高分子材料的改性研发生产和销	王真	-	否	2018 年

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

序号	原材料类型	供应商名称	成立日期	注册资本	公司住所	主营业务	实际控制人	经营规模（约为）	是否为贸易商	开始合作时间
		苏州中保紧固件有限公司	2008-4-25	50 万元	苏州市吴中区木渎镇长江路 98 号(华夏五金机电城)6 幢 620 号	主要从事生产销售五金件、专业紧固件	赵章鹏	8,000 万元	否	2015 年
32		宁波科曼光缆有限公司	2011-6-9	5,000 万元	余姚市凤山街道同光村	主要从事生产销售光缆	陈文嵩	3,000 万元	否	2017 年
33		余姚泉苗模塑有限公司	2016-4-19	100 万元	浙江省余姚市低塘街道许家堰路 12 号(自主申报)	主要从事生产各类模具、注塑制品、木盘及五金件	丁超超	500 万元	否	2016 年
34		浙江海岩电子电缆有限公司	1993-02-03	5,800 万元	浙江省嘉兴市海盐县望海街道 525 国道望海段 333 号	主要从事电线、电缆的制造和销售	徐津达	-	否	2021 年
35	包装物	嘉善豪顺包装有限公司	2010-3-24	1,000 万元	浙江省嘉兴市嘉善县罗星街道金秀路 108 号 1 号厂房	主要从事纸板纸箱生产销售	梁靓	2,000 万	否	2011 年
36		昆山市天丰印刷包装有限公司	1997-12-31	500 万元	花桥镇民高路 185 号 1、2、3 号房	主要从事包装装潢印刷品印刷及塑料制造加工	吴建明	5,000 万	否	2015 年
37		宁波杭州湾新区周迪纸箱厂	2019-4-22	-	浙江省宁波杭州湾新区庵东镇马中村马中 247 号	主要从事纸箱制造、加工	陈迪冲	700 万	否	2019 年
38		苏州亨利康蜂窝纸制品有限公司	2002-3-20	130 万美元	苏州市吴江区松陵镇莞坪社区莞南村 16、17 组	主要从事生产蜂窝纸箱、蜂窝纸芯、蜂窝纸护角等	甘建福	4,000 万	否	2012 年
39		苏州市普济塑料有限公司	2004-5-18	200 万元	苏州市相城区黄埭镇春兴工业区	主要从事生产销售塑料产品、电子加工件	蒋荣兴	1,000 万	否	2012 年

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

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

（1）冷轧板

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例
1	五矿邯钢（苏州）钢材加工有限公司	2,492.26	6.09%	10,712.72	11.30%	5,723.53	4.68%	4,291.18	6.34%
2	苏州工业园区天盈金属材料有限公司	921.61	8.00%	2,604.07	8.00%	2,870.48	8.20%	-	-
3	汇翎德（苏州）科技材料有限公司	1,023.62	2.00%	2,720.54	1.50%	1,431.21	5.30%	939.76	4.80%
4	无锡市汉锡源贸易有限公司	910.56	30.00%	1,018.57	3.00%	425.63	4.00%	1,736.90	7.00%
5	宁波市鄞州贵钢天贸易有限公司	380.08	10.00%	792.11	17.00%	808.42	12.50%	872.35	15.70%
6	上海展志钢材加工配送有限公司	61.67	0.06%	936.46	0.30%	362.98	0.32%	924.33	0.31%
7	上海融达实业有限公司	-	-	223.27	0.20%	494.49	0.70%	-	-
8	苏州工业园区明天金属材料有限公司	-	-	-	-	219.73	0.70%	1,192.17	3.90%
9	苏州市开元金属材料有限公司	-	-	-	-	-	-	2,029.22	3.50%

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

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

苏州工业园区明天金属材料有限公司，成立于 2001 年，实缴注册资本 5,000 万元人民币，为一家集钢铁贸易、仓储、剪切配送、工业物业一体化发展的综合性企业。公司剪切加工中心位于相城区，占地 3.5 万平米。2019 年合作当年即成为主要供应商，主要是该公司当年冷轧板货源能够与发行人需求匹配程度高，能够满足发行人的大批量采购需求，加工中心与朗威股份同位于苏州相城区，配送能够及时响应，价格方面也具有一定优势，因此合作次年即成为主要供应商。报告期苏州工业园区明天金属材料有限公司交易额大幅下降和苏州工业园区天盈金属材料有限公司突然增加原因是两家公司为同一实际控制人徐石明控制的两家公司，供应商出于两家公司业务调整需要，原来苏州工业园区明天金属材料有限公司的业务由苏州工业园区天盈金属材料有限公司承接。

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

（2）铜线

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例
1	宁波世茂铜业股份有限公司	6,855.18	1.457%	12,361.24	1.328%	8,491.67	1.00%	4,499.46	0.70%
2	宁波金田新材料有限公司	3,349.23	-	4,861.22	-	320.45	0.03%	-	-
3	上海江铜营销有限公司	-	-	2,041.54	1.00%	1,505.44	0.22%	1,173.05	0.20%
4	全威(铜陵)铜业科技有限公司	-	-	-	-	-	-	1,638.90	-
5	正威（东阳）新材料科技有限公司	2,469.37	-	-	-	-	-	-	-

报告期，发行人铜线供应商共有 5 家，供应商合作稳定。发行人各期采购金额占供应商销售总额比例情况合理，与供应商经营规模匹配。

报告期，发行人铜线供应商只有 5 家，主要是与铜原材料行业集中度较高有关。根据五矿证券研究所数据，全球前五大精炼铜生产商市场占比为 45%。根据浙商证券研究所数据，2020 年 A 股大型铜加工企业占全国铜材产量的比例为 22.6%，市场占有率集中度较高。根据国家统计局统计数据，有色金属冶炼及压延行业毛利率，在近 20 年以来趋势性下降，从上世纪末的 15%以上降至 2020 年的 5%以下。对于中小企业来说，铜加工行业是一个利润微薄但资金密集（原材料成本占比高）的行业，该行业对于新进入者的吸引力极低。因此，发行人铜线供应相对集中，供应商均为具有雄厚资金实力的大型企业。

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

2022 年 1-6 月，公司与全威(铜陵)铜业科技有限公司的同一集团的兄弟公司正威（东阳）新材料科技有限公司对付款条款、加工费等合同条件协商一致，开始与其进行业务合作。

宁波金田新材料有限公司是发行人报告期 5 家铜线供应商之一，上市公司金田铜业（601609.SH）全资子公司。朗威股份数据电缆业务主要在子公司宁波费曼开展，宁波费曼在宁波杭州湾。宁波金田新材料有限公司为宁波当地铜线原材料主要供应商之一，在铜线品质、货源稳定、供货及时性方面具有优势。2020 年开始建立合作，2021 年成为发行人主要供应商。

上海江铜营销有限公司是发行人报告期 5 家铜线供应商之一，上市公司江西铜业（600362.SH）全资子公司，为华东地区铜线原材料主要供应商之一。上海江铜营销有限公司于 2017 年开始与公司建立合作，2022 年 1-6 月因结算方式、加工费等合同条款协商不一致，未进行业务合作。

（3）辅材

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例
1	阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司	257.39	-	989.26	1.38%	1,095.66	0.93%	915.14	0.74%
2	昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司	201.15	3.00%	1,298.79	8.00%	559.38	6.00%	5.89	0.60%
3	欧宝聚合物江苏有限公司	177.16	3.00%	369.37	2.00%	572.83	5.00%	302.70	2.00%
4	上海金和化工有限公司	-	-	16.97	0.63%	279.93	3.89%	374.84	4.69%
5	石家庄磐恒化工有限公司	454.14	1.56%	758.12	1.34%	350.20	0.73%	37.84	0.10%
6	苏州爱得华塑化有限公司	458.08	20.00%	734.44	16.00%	520.56	12.27%	347.97	8.09%
7	余姚市怡昌石化有限公司	100.28	-	367.45	-	224.24	9.70%	258.77	10.60%
8	长荣金属科技（海安）有限公司	479.10	6.00%	1,544.82	25.55%	533.13	13.21%	-	-
9	江苏馨德高分子材料股份有限公司	805.14	-	625.23	-				
10	苏州美昱高分子材料有限公司	453.89	-	520.11	-	194.18	-	178.02	-

报告期，历年辅材前五大供应商共有 10 家，相对稳定。发行人各期采购金额占供应商销售总额比例情况合理，与供应商经营规模匹配。苏州爱得华塑化有限公司、余姚市怡昌石化有限公司、江苏馨德高分子材料股份有限公司、苏州美昱高分子材料有限公司是数据电缆产品的护套料供应商，各期交易额因数据电缆业务增长而总体保持上升趋势，其他供应商采购额波动分析如下：

① 阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司

阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司是荷兰阿克苏诺贝尔（AkzoNobel）的中国子公司。该公司遍及世界 150 多个国家与地区，拥有约 33,500 名优秀的员工。阿克苏诺贝尔为金属建筑行业生产高性能涂料已有 50 多年的历史。发行人自 2017 年采购阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司的塑粉，用于喷涂机柜，塑粉性能品质较高，很快成为客户认可的主流喷涂材料，因此合作次年即成为主要供应商。2021 年度公司采用电泳与粉末静电自动化涂装工艺，瑕疵点极少，避免二次涂装，在保持业务增长的情况下减少了塑粉用量。2022 年 1-6 月，公司更多地采用电泳涂装工艺，减少了塑粉的使用量。

② 昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司

2020 年及 2021 年，昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司采购额快速增长，主要是 2020 年开始 T-block 机架业务，发行人从其采购方管用于结构系统，因 T-block 业务的快速增长采购额大幅增加。2022 年 1-6 月，随着 T-block 业务的波动采购量略有波动。

③欧宝聚合物江苏有限公司

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

④上海金和化工有限公司

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

⑤石家庄磐恒化工有限公司

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

⑥苏州爱得华塑化有限公司

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

⑦长荣金属科技（海安）有限公司

长荣金属科技（海安）有限公司 2020 年开始合作，采购额迅速增长。长荣金属科技（海安）有限公司经营范围是：建筑用金属制品研发；防火门（木质

防火门除外）、金属门窗、挡烟垂壁、无尘室隔间板生产、销售、安装；通风设备、空调、建筑装饰材料销售；门窗安装；机电设备设计；建筑装修装饰工程专业承包。发行人主要从长荣金属科技（海安）有限公司采购岩棉板、彩钢板等原材料用于装配 T-block 机架的结构系统。自 2020 年合作以来，双方形成了良好的合作关系，采购额迅速增长，长荣金属科技（海安）有限公司成为发行人辅料类原材料主要供应商。2022 年 1-6 月，随着 T-block 业务的波动采购量略有波动。

（4）配件组件

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例
1	上海起帆电子商务有限公司	213.95	0.33%	930.99	0.98%	115.91	0.20%	-	-
2	相城区黄埭镇新立亚五金制品厂	138.87	50.00%	513.18	50.00%	338.10	46.00%	207.30	45.00%
3	扬州时代电子有限公司	94.77	1.50%	364.69	2.00%	534.34	2.68%	591.75	2.96%
4	浙江德乐五金科技有限公司	17.01	5.20%	330.31	7.80%	231.22	4.62%	150.68	3.14%
5	昆山蔚为大观机电有限公司	-0.10	-	315.71	1.42%	53.67	0.25%	-	-
6	苏州格度电气有限公司	51.77	12.00%	267.27	19.30%	272.78	17.00%	270.68	18.00%
7	余姚市科海精密冲件厂	111.30	-	251.95	39.00%	194.92	46.00%	258.05	45.00%
8	苏州中保紧固件有限公司	39.36	5.00%	218.37	5.00%	234.53	2.70%	182.61	2.20%
9	宁波科曼光缆有限公司	56.33	3.70%	182.23	4.50%	153.97	5.30%	273.33	7.10%
10	余姚泉苗模塑有限公司	127.74	37.50%	71.40	50.00%	127.72	35.00%	316.78	60.00%
11	浙江海岩电子电缆有限公司	180.22	-	93.29	-	-	-	-	-

报告期，历年配件组件前五大供应商共有 11 家，相对稳定。发行人各期采购金额占供应商销售总额比例情况合理，与供应商经营规模匹配。

发行人主要为定制化产品，配件组件的使用主要受客户要求的影响，发行人需要的配件种类型号繁多，且存在同一供应商供应不同种类型号的配件组件情况（如五金类配件供应商），因此供应商各期采购金额具有一定波动性。余姚

市科海精密冲件厂各期交易额相对稳定，其他供应商采购额波动分析如下：

①上海起帆电子商务有限公司

上海起帆电子商务有限公司采购额迅速增长，主要是 2020 年开始 T-block 机架业务，发行人从其采购电线用于实现 T-block 机架系统机电功能，因 T-block 业务的快速增长采购额大幅增加。2022 年 1-6 月，随着 T-block 业务的波动采购量略有波动。

②相城区黄埭镇新立亚五金制品厂

2019 年至 2021 年，相城区黄埭镇新立亚五金制品厂采购额稳定增长，2022 年 1-6 月略有波动，除了对供应商供应配件认可外，主要系客户定制机柜要求在出厂前配置铜排配件，从其采购机柜用铜排所致。

③昆山蔚为大观机电有限公司

昆山蔚为大观机电有限公司采购额迅速增长，主要系客户定制机柜要求在出厂前配置微型断路器，从其采购机柜用微型断路器所致。2022 年 1-6 月，随着客户定制需求波动采购量减少，交易额为负，主要为暂估差异调整所致。

④苏州格度电气有限公司

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

⑤宁波科曼光缆有限公司

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

⑥余姚泉苗模塑有限公司

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

⑦扬州时代电子有限公司

2022 年 1-6 月，扬州时代电子有限公司采购额的下降，主要是公司将部分线缆采购订单转移至浙江海岩电子电缆有限公司。

⑧浙江德乐五金科技有限公司

2022 年 1-6 月，浙江德乐五金科技有限公司采购额的下降，主要是客户对其机柜配件定制需求波动所致。

⑨苏州中保紧固件有限公司

2022 年 1-6 月，苏州中保紧固件有限公司采购额的下降，主要是客户对其机柜配件定制需求波动所致。

⑩浙江海岩电子电缆有限公司

报告期，公司对浙江海岩电子电缆有限公司采购金额稳定增长，主要是公司将扬州时代电子有限公司的部分线缆采购订单转移至浙江海岩电子电缆有限公司。

（5）包装物

序号	供应商名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例	采购金额（万元）	占供应商销售的比例
1	嘉善豪顺包装有限公司	78.37	6.00%	245.70	10.00%	254.87	15.00%	508.78	20.00%
2	昆山市天丰印刷包装有限公司	58.51	2.80%	238.17	3.60%	150.81	2.70%	56.83	1.10%
3	宁波杭州湾新区周迪纸箱厂	210.03	46.00%	474.47	48.00%	338.41	45.00%	127.09	48.00%
4	苏州亨利康蜂窝纸制品有限公司	72.02	3.12%	132.63	3.45%	134.37	3.06%	167.11	3.91%
5	苏州市普济塑料有限公司	114.56	13.00%	220.16	12.00%	184.81	20.00%	147.61	14.00%
6	苏州市相城区黄埭佳伟五金厂	62.34	27.00%	170.53	25.00%	154.15	25.00%	161.26	25.00%
7	苏州星萃包装材料有限公司	81.58	13.00%	241.15	9.00%	22.43	5.00%	-	-
8	苏州中昶木业包装有限公司	68.03	11.00%	153.53	16.60%	118.88	8.73%	143.75	10.40%

报告期，历年包装物前五大供应商共有 8 家，相对稳定。发行人各期采购

金额占供应商销售总额比例情况合理，与供应商经营规模匹配。

发行人主要产品为定制化产品，包装物供应商各期采购额的变动主要是客户需求的影响，随着客户数量及产品类别型号的增多，包装物规格、尺寸、印刷需求也更加多样。为满足包装物需求的多样性和供应的及时性，发行人降低了采购集中度，嘉善豪顺包装有限公司交易额逐渐降低，增加了宁波杭州湾新区周迪纸箱厂、苏州星萃包装材料有限公司等包装物主要供应商，导致供应商各期采购额的变动。

4、如存在成立或开始合作当年或次年即成为发行人主要供应商，请说明具体情形及合理性

2019 年至 2021 年，发行人主要供应商为各期前十大供应商，合作情况如下：

序号	供应商名称	成立时间	开始合作时间	成为主要供应商时间
1	宁波世茂铜业股份有限公司	2011-04-26	2018 年	2018 年
2	五矿邯钢（苏州）钢材加工有限公司	2006-12-19	2012 年	2018 年
3	苏州市开元金属材料有限公司	1994-04-01	2012 年	2018 年
4	苏州春申人力资源职业介绍有限公司	2008-09-11	2012 年	2018 年
5	苏州工业园区天盈金属材料有限公司	2004-09-23	2020 年	2020 年
6	全威（铜陵）铜业科技有限公司	2005-04-08	2018 年	2018 年
7	宁波金田新材料有限公司	2007-11-01	2020 年	2021 年
8	上海江铜营销有限公司	2006-06-13	2017 年	2018 年
9	无锡市汉锡源贸易有限公司	2010-08-04	2012 年	2019 年
10	汇翎德（苏州）科技材料有限公司	2019-06-17	2019 年	2019 年
11	长荣金属科技（海安）有限公司	2017-01-18	2020 年	2021 年
12	苏州工业园区明天金属材料有限公司	2001-01-15	2019 年	2019 年
13	上海展志钢材加工配送有限公司	2008-11-28	2017 年	2018 年
14	阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司	2011-11-27	2017 年	2018 年
15	昆山市成骄钢铁供应链管理有限公司	2011-03-17	2018 年	2021 年
16	宁波市鄞州贵钢天贸易有限公司	2010-03-18	2018 年	2020 年
17	欧宝聚合物江苏有限公司	2013-03-11	2015 年	2020 年

（1）供应商成立当年即合作并成为主要供应商的情况

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

（2）供应商合作当年即成为主要供应商的情况

宁波世茂铜业股份有限公司合作当年即成为主要供应商，主要是 2018 年朗威股份数据电缆业务从苏州转移到宁波杭州湾厂区，苏州费曼注销，宁波费曼承接，由于运输等成本导致宁波当地铜线供应商具有报价上的优势，同时全威（铜陵）铜业科技有限公司付款条件更为严苛，所以逐渐减少与全威（铜陵）铜业科技有限公司合作，开始与宁波世茂铜业股份有限公司合作。因为报告期发行人铜线供应商共只有 4 家，分别为宁波金田新材料有限公司、宁波世茂铜业股份有限公司、全威（铜陵）铜业科技有限公司、上海江铜营销有限公司，所以单家采购金额相对较大，合作当年即成为主要供应商，具有合理性。

苏州工业园区天盈金属材料有限公司合作当年即成为主要供应商，报告期苏州工业园区明天金属材料有限公司交易额大幅下降和苏州工业园区天盈金属材料有限公司突然增加原因是两家公司为同一实际控制人徐石明控制的两家公司，供应商出于两家公司业务调整需要，原来苏州工业园区明天金属材料有限公司的业务由苏州工业园区天盈金属材料有限公司承接。

全威（铜陵）铜业科技有限公司合作当年即成为主要供应商，主要是 2017 年度，朗威股份购买高利擎、高利冲所持有的苏州费曼的 100%股权，增加了数据电缆业务。全威（铜陵）铜业科技有限公司自 2015 年与苏州费曼合作，是其主要铜线供应商。收购完成后，朗威股份（包括其子公司）自 2018 年开始从全威（铜陵）铜业科技有限公司采购铜线，成为朗威股份主要供应商。因此，与朗威股份合作当年即成为主要供应商。

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

的综合性企业。公司剪切加工中心位于相城区，占地 3.5 万平米。2019 年合作当年即成为主要供应商，主要是该公司当年冷轧板货源能够与发行人需求匹配程度高，能够满足发行人的大批量采购需求，加工中心与朗威股份同位于苏州相城区，配送能够及时响应，价格方面也具有一定优势，因此合作次年即成为主要供应商。

（3）供应商合作次年即成为主要供应商的情况

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

上海江铜营销有限公司是发行人报告期 4 家铜线供应商之一，上市公司江西铜业（600362.SH）全资子公司，为华东地区铜线原材料主要供应商之一。朗威股份数据电缆业务主要在子公司宁波费曼开展，宁波费曼在宁波杭州湾。上海江铜营销有限公司在铜线品质、货源稳定、供货及时性方面具有优势。2017 年开始建立合作，2018 年成为发行人主要供应商。

长荣金属科技（海安）有限公司 2020 年开始合作，2021 年就成为主要供应商，主要是 2020 年开始 T-block 机架业务，发行人从其采购原材料用于 T-block 结构系统，因 T-block 业务的快速增长，长荣金属科技（海安）有限公司在合作次年即成为主要供应商。

上海展志钢材加工配送有限公司为上海展志实业集团有限责任公司（简称：展志集团）全资子公司，展志集团总部位于上海市杨浦区，是一家集钢铁加工、物流配送、仓储监管及钢铁贸易等多个产业于一体的大型综合性集团企业。公司钢材年销售量达 350 多万吨，销售额逾 150 亿元人民币。上海展志钢材加工配送有限公司 2017 年开始合作，2018 年成为前十大供应商，主要是 2018 年该公司冷轧板货源能够与发行人需求匹配程度高，能够满足发行人的大批量采购需求，价格方面也具有一定优势，因此合作次年即成为主要供应商。

阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司是荷兰阿克苏诺贝尔（AkzoNobel）的中国子公司。该公司遍及世界 150 多个国家与地区，拥有约 33,500 名优秀的员工。阿克苏诺贝尔为金属建筑行业生产高性能涂料已有 50 多年的历史。发行人自 2017 年采购阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司的塑粉，用于喷涂机柜，塑粉性能品质较高，很快成为客户认可的主流喷涂材料，因此合作次年即成为主要供应商。

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

1、说明发行人与宁波世茂铜业股份有限公司开始合作当年即采购金额较高的原因

2019 年至 2021 年，发行人铜线供应商共有 4 家，分别为宁波金田新材料有限公司、宁波世茂铜业股份有限公司、全威（铜陵）铜业科技有限公司、上海江铜营销有限公司。

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

宁波世茂铜业股份有限公司始建于 1991 年，经过 30 多年的发展，已成为中国最大的铜导体研发、生产企业之一，位列中国民营企业制造业 500 强之列。立足于宁波前湾新区的世茂铜业，厂区占地面积 600 余亩，现有员工近 600 人。是一家专业从事电解铜、综合性精密铜导体深加工现代化制造企业。公司巨资引进德国西马克连铸连轧和德国尼霍夫多头高速拉丝国际一流生产线，具有年产 10 万吨电解铜，22.5 万吨低氧铜杆，15 万吨精加工铜导体的生产能力。宁波世茂铜业股份有限公司实际控制人为李立峰，李立峰为上市公司宁

波世茂能源股份有限公司（证券代码：605028.SH）实际控制人，宁波世茂铜业股份有限公司关联方为上市公司，资金充足，铜线货源充足，供应稳定。

综上所述，发行人与宁波世茂铜业股份有限公司开始合作当年即采购金额较高具有合理性。

2、比照发行人前五大供应商基本情况说明苏州工业园区明天金属材料有限公司的相关情况、采购规模及变动原因

2019 年至 2021 年，苏州工业园区明天金属材料有限公司及苏州工业园区天盈金属材料有限公司冷轧板采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2021 年度	2020 年度	2019 年度
苏州工业园区天盈金属材料有限公司	2,664.37	2,870.48	-
苏州工业园区明天金属材料有限公司	-	219.73	1,192.17

苏州工业园区明天金属材料有限公司，成立于 2001 年，实缴注册资本 5,000 万元人民币，为一家集钢铁贸易、仓储、剪切配送、工业物业一体化发展的综合性企业。公司剪切加工中心位于相城区，占地 3.5 万平米。2019 年合作当年即成为主要供应商，主要是该公司当年冷轧板货源能够与发行人需求匹配程度高，能够满足发行人的大批量采购需求，加工中心与朗威股份同位于苏州相城区，配送能够及时响应，价格方面也具有一定优势，因此合作次年即成为主要供应商。

苏州工业园区天盈金属材料有限公司合作当年即成为主要供应商，报告期苏州工业园区明天金属材料有限公司交易额大幅下降和苏州工业园区天盈金属材料有限公司突然增加原因是两家公司为同一实际控制人徐石明控制的两家公司，供应商出于两家公司业务调整需要，原来苏州工业园区明天金属材料有限公司的业务由苏州工业园区天盈金属材料有限公司承接。

3、发行人 2018 年向苏州市开元金属材料有限公司采购规模较高但 2020 年开始向汇翎德（苏州）科技材料有限公司采购金额下降的具体原因。

汇翎德（苏州）科技材料有限公司成立当年即合作并成为主要供应商，主

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

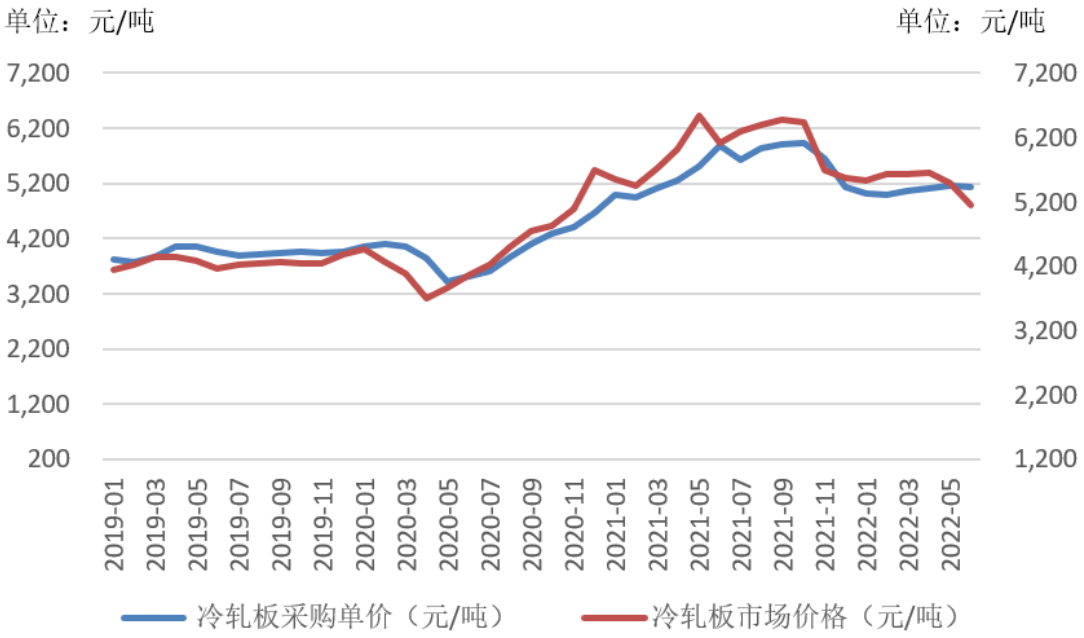
发行人业务具有季节性，一季度是相对生产淡季。2021 年 1-3 月，汇翎德（苏州）科技材料有限公司一季度采购额相对较小，2021 年度采购额为 2,720.54 万元，2020 年全年采购额为 1,431.21 万元。因此，2021 年 1-3 月汇翎德（苏州）科技材料有限公司采购金额下降属于暂时下降情况，2021 年度采购额较上年度有所增长。

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

1、结合市场价格变动、同类产品不同供应商采购价格比较、钢板及铜线加工费、运费变化情况等说明主要原材料采购价格公允性

（1）冷轧板

报告期内，主要原材料冷轧板采购额占采购总额的比例分别为 32.00%、28.42%、29.91%及 19.88%。冷轧板每月平均采购价格与冷轧板市场价格进行对比如下图所示：



资料来源：wind，冷轧板市场价格采用上海市场 1.0mm 规格冷轧板卷的价格

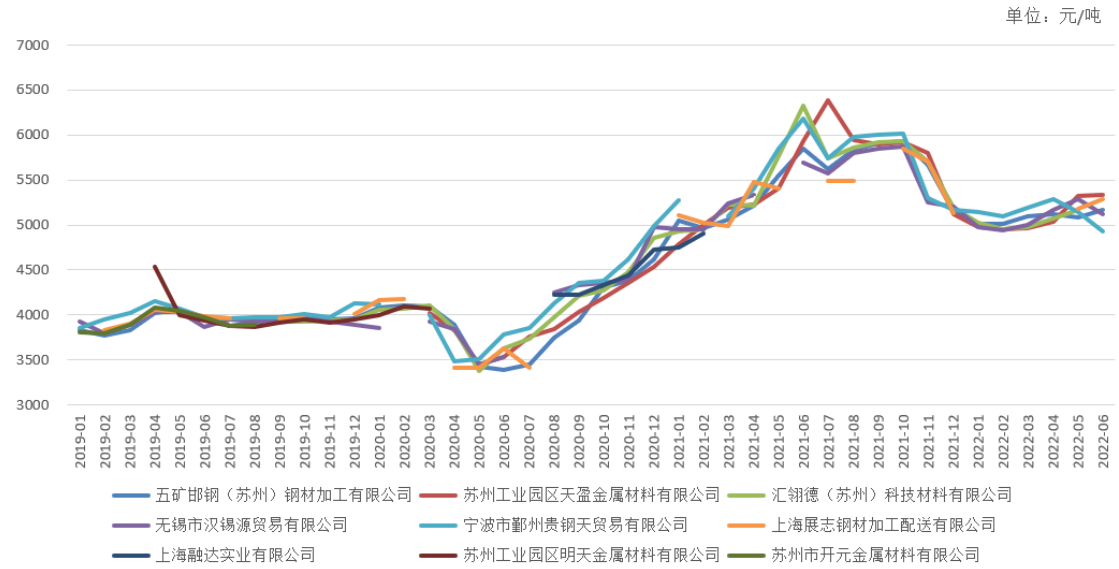
由上图可知，2019 年度至 2020 年 1 月市场价格震荡波动，2020 年 2 月开始市场价格又出现较一定幅度下降，2020 年 5 月开始随着钢铁市场价的持续走高，2021 年 10 月价格开始略有下降。报告期内，发行人冷轧板的采购价格变动趋势与冷轧板市场价格的变动趋势基本一致。

报告期，从主要供应商采购的冷轧板数量及平均价格如下：

客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）
五矿邯钢（苏州）钢材加工有限公司	4,898.46	5,087.85	19,495.94	5,494.85	14,540.79	3,936.19	10,902.46	3,935.98
苏州工业园区天盈金属材料有限公司	1,828.78	5,039.48	4,708.46	5,530.62	7,330.32	3,915.90	-	-
汇翎德（苏州）科技材料有限公司	2,033.85	5,032.91	4,832.81	5,629.31	3,593.16	3,983.16	2,387.06	3,936.92
无锡市汉锡源贸易有限公司	1,774.69	5,130.80	1,827.81	5,572.61	1,004.40	4,237.70	4,411.49	3,937.23
宁波市鄞州贵钢天贸易有限公司	742.49	5,119.03	1,376.73	5,753.53	1,950.72	4,144.21	2,174.30	4,012.12
上海展志钢材加工配送有限公司	117.20	5,261.87	1,728.16	5,418.79	956.55	3,794.63	2,319.23	3,985.50
上海融达实业有限公司	-	-	465.54	4,796.01	1,124.34	4,398.08	-	-
苏州工业园区明天	-	-	-	-	546.56	4,020.29	3,036.51	3,926.12

客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）
金属材料有限公司								
苏州市开元金属材料有限公司	-	-	-	-	-	-	5,154.25	3,936.99

上表可知，2019 年度不同供应商采购平均价格差异比较小，2020 年度、2021 年度不同供应商采购平均价格具有一定差异，主要原因是市场价格变动较快，不同供应商采购时间分布不同所致。报告期，冷轧板不同供应商月采购平均价格分析图如下：



上图可知，不同供应商月采购平均价格趋势一致，价格差异较小。

2020 年 5 月开始的冷轧板市场价格上涨行情下，无锡市汉锡源贸易有限公司 2020 年四季度采购数量占比为 59.03%，导致采购平均价格偏高。上海融达实业有限公司 2020 年采购集中在 8 月至 12 月，导致采购平均价格偏高。2020 年上半年市场价格相较下半年较低，上海展志钢材加工配送有限公司 2020 年上半年采购数量占比为 95.48%，导致平均采购价格偏低。

2021 年度冷轧板市场价格波动上升后保持高位，上海融达实业有限公司 2021 年采购发生在 1 月至 2 月，导致采购平均价格相对较低。

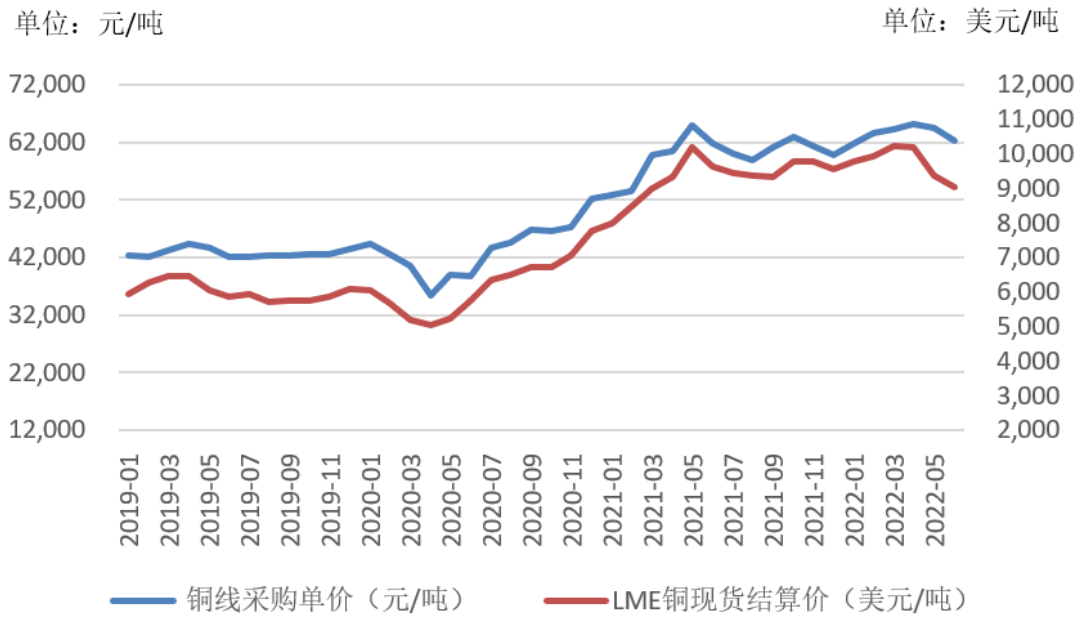
宁波市鄞州贵钢天贸易有限公司为宁波美资鲨鱼的供应商，宁波美资鲨鱼生产经营规模偏小，采购冷轧板量相比于母公司朗威股份较少，对供应商议价能力相对较弱，所以历年采购平均价格都略高。

2019 年 4 月，苏州工业园区明天金属材料有限公司采购价格偏高，主要系采购冷轧板规格为 3.0mm，比发行人主要使用的 1.2mm 至 2.0mm 规格冷轧板价格高，所以当月采购平均价格偏高。

综上所述，发行人冷轧板采购价格公允，不同供应商采购价格不存在较大差异。

（2）铜线

报告期内，主要原材料铜线采购额占采购总额的比例分别为 17.90%、21.41%、26.96%及 40.16%。铜线每月平均采购价格与 LME 铜现货结算价进行对比如下图所示：



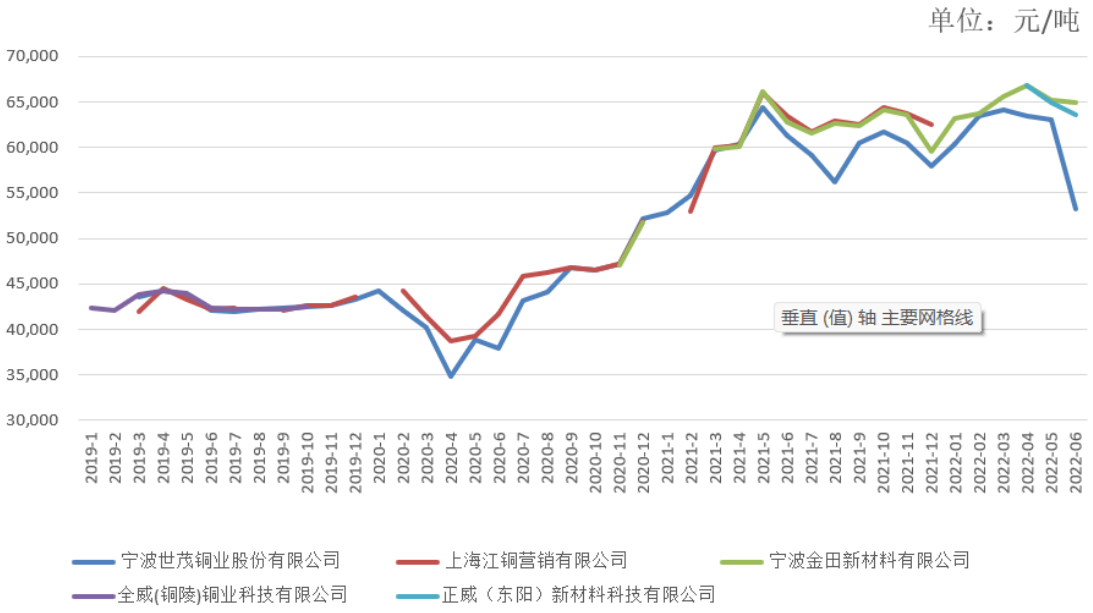
由上图可知， 2018 年至 2020 年 1 月铜市场价格震荡波动，2020 年 2 月开始铜市场价格又出现较一定幅度下降，2020 年 5 月开始随着铜市场价的持续走高。报告期内，铜线的采购价格变动趋势与 LME 铜现货结算价的变动趋势基本一致。

报告期，从主要供应商采购的铜线数量及平均价格如下：

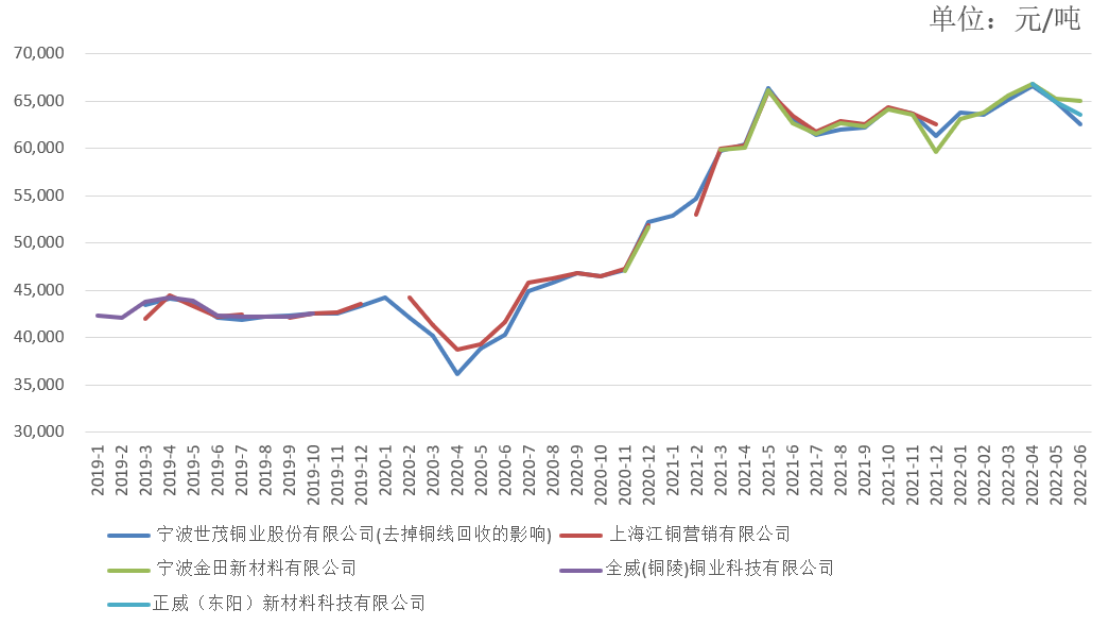
客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）
宁波世茂铜业股份有限公司	1,086.52	63,093.19	2,059.36	60,024.54	1,916.77	44,302.06	1,049.95	42,854.19
上海江铜营销有限公司	-	-	329.91	61,881.88	337.64	44,587.68	273.93	42,822.83

客户名称	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）	采购数量（吨）	平均价格（元/吨）
宁波金田新材料有限公司	512.51	65,349.39	783.42	62,051.17	64.85	49,415.02	-	-
全威（铜陵）铜业科技有限公司	-	-	-	-	-	-	383.91	42,689.58
正威（东阳）新材料科技有限公司	382.07	64,631.09	-	-	-	-	-	-

上表可知，2019 年度不同供应商采购平均价格差异比较小，2020 年度、2021 年度不同供应商采购平均价格具有一定差异，主要原因是市场价格变动较快，不同供应商采购时间分布不同所致。报告期，铜线不同供应商月采购平均价格分析图如下：



由上图可知，供应商月平均价格差异较小。2020 年 4-8 月、2021 年 5-12 月及 2022 年 6 月宁波世茂铜业股份有限公司年平均采购价格偏低，主要系公司与宁波世茂铜业股份有限公司开展部分铜线回收加工业务，采购入账价格为加工费净额，拉低了铜线采购平均价格。去掉铜线回收业务后铜线不同供应商月采购平均价格分析图如下：



如果去掉铜线回收加工部分的影响，不同供应商月采购平均价格差异极小。

综上所述，发行人铜线采购价格公允，不同供应商采购价格不存在较大差异。

2、分类说明发行人其他原材料报告期内采购价格及变化情况，同类型原材料不同供应商采购价格是否存在较大差异，如是，请进一步分析原因及合理性。

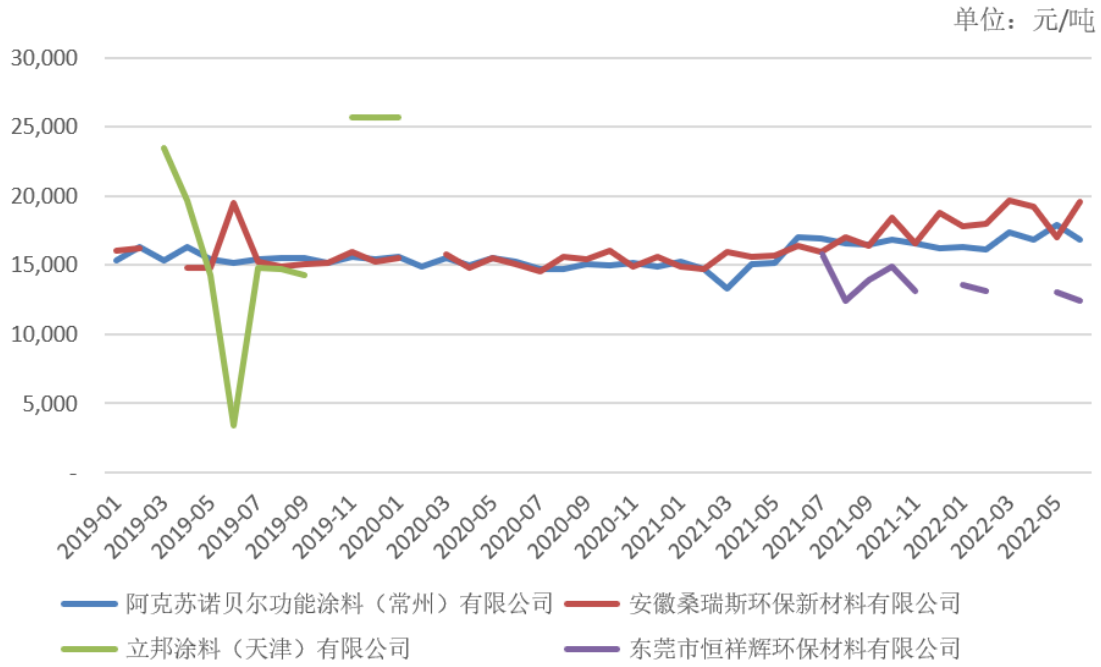
发行人主要产品为数据中心机柜及综合布线产品。除了冷轧板、铜线外，选取发行人其他原材料中各期采购额较高且具有高可比性的原材料进行比较采购价格及变化。从辅材中选取用于机柜生产的塑粉、热镀锌板和用于数据线缆生产的高密度 HDPE，从包装物中选取缠绕膜。

（1）塑粉

报告期，各期采购平均价格如下：

期间	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购平均价格（元/吨）	16,503.77	15,541.79	15,141.56	15,520.84

报告期，主要供应商月平均采购价格情况如下图：



报告期各期采购平均价格相对平稳。报告期，阿克苏诺贝尔功能涂料（常州）有限公司和安徽桑瑞斯环保新材料有限公司各期采购金额合计占比为92.22%、98.64%、87.33%，价格平稳，采购单价差异较小。立邦涂料（天津）有限公司和东莞市恒祥辉环保材料有限公司采购量较少，采购单价波动性较大，主要是非常规用色塑粉价格差异所致。2019 年 7 月立邦涂料（天津）有限公司采购价格特别低，主要是因塑粉质量瑕疵，供应商给予折扣价所致，价格差异具有合理性。

（2）热镀锌板

报告期，各期采购平均价格如下：

期间	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购平均价格（元/吨）	5,600.02	5,925.97	4,493.33	4,271.65

报告期，主要供应商月平均采购价格情况如下图：

单位：元/吨



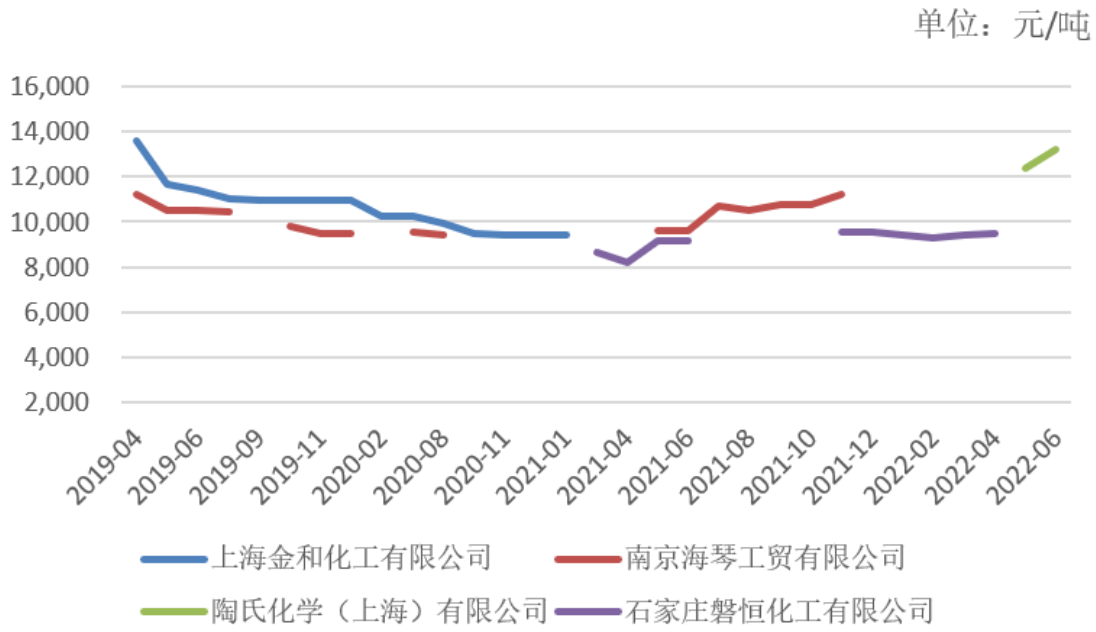
报告期，2019 年至 2020 年 5 月，热镀锌板价格波动向下趋势，自 2020 年 5 月开始价格迅速拉升，2021 年 10 月开始略有下降。主要供应商月平均采购价格趋势基本一致，不同供应商采购价格差异较小。

（3）高密度 HDPE

报告期，各期采购平均价格如下：

期间	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购平均价格（元/吨）	9,648.04	9,909.76	9,684.29	11,368.24

报告期，主要供应商月平均采购价格情况如下图：



报告期，高密度 HDPE 价格先小幅度下降后小幅度上升，2021 年度价格略有增长。上海金和化工有限公司主要代理销售美国进口的陶氏化学的高密度 HDPE，价格偏高。南京海琴工贸有限公司主要代理销售泰国进口的高密度 HDPE，石家庄磐恒化工有限公司主要销售国产的高密度 HDPE，泰国进口和国产的高密度 HDPE 价格偏低一些。

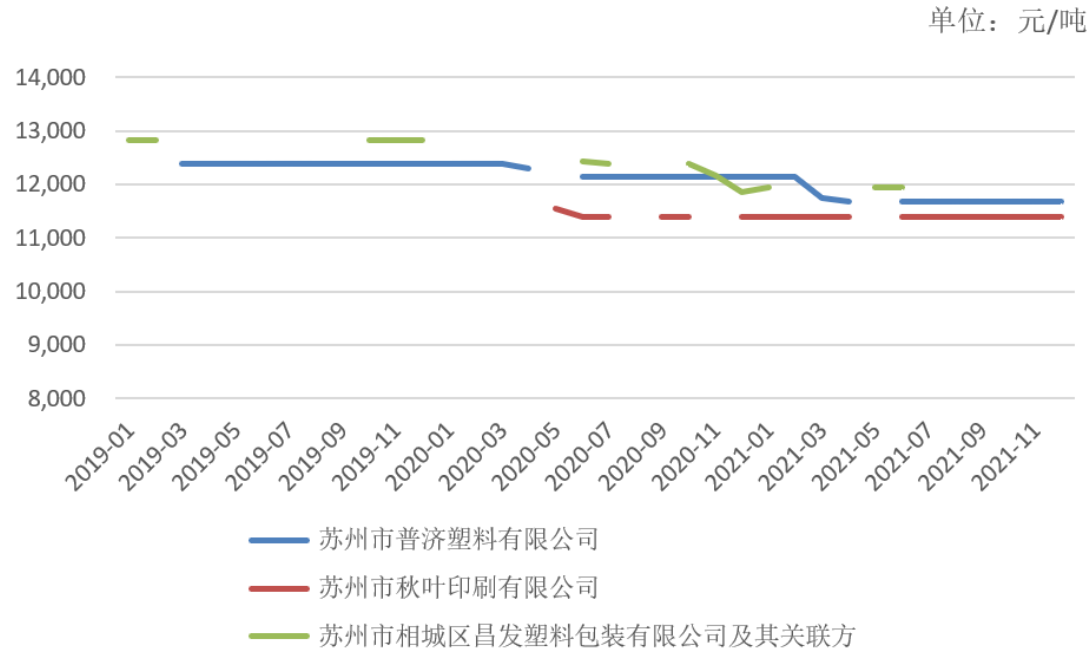
综上所述，主要供应商月平均采购价格趋势基本一致，不同供应商采购价格差异较小。

（4）缠绕膜

报告期，各期采购平均价格如下：

期间	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
采购平均价格（元/吨）	11,712.21	11,746.65	11,970.27	12,371.75

报告期，主要供应商月平均采购价格情况如下图：



注：苏州市相城区昌发塑料包装有限公司与昌益发科技（苏州）股份有限公司为关联方，2022 年 1-6 月，主要由昌益发科技（苏州）股份有限公司进行销售

报告期，缠绕膜价格整体波动向下趋势。主要供应商月平均采购价格趋势基本一致，采购价格差异较小。

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

按生产工艺及生产线划分，公司产品可以分为机柜类产品和数据电缆类产品，机柜类产品包括服务器机柜、冷热通道、微模块、T-block 机架、布线机柜及其他定制机柜等机柜类产品，机柜类产品对应的原材料主要为冷轧板、塑粉等，数据电缆类产品对应的原材料主要为铜线、高密度 HDPE 等。下文分别对机柜类产品和数据电缆类产品主要原材料的采购、耗用及其产品的产出情况进行对比分析。

1、机柜类产品主要原辅材料的采购、耗用与产量匹配关系分析

报告期内，机柜类产品主要原辅材料冷轧板、塑粉的采购及耗用匹配关系如下：

项　目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
冷轧板	采购量（吨）	12,340.51	38,722.93	34,422.41	33,142.61

项　目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	耗用量（吨）	13,046.14	37,612.53	34,512.38	32,514.75
	耗用/采购比	1.06	0.97	1.00	0.98
塑粉	采购量（吨）	227.49	843.20	823.35	748.25
	耗用量（吨）	214.81	848.35	785.66	766.96
	耗用/采购比	0.94	1.01	0.95	1.03

如上表所示，公司冷轧板、塑粉、热镀锌板耗用/采购比相对稳定，且较为匹配。

由于不同类型的机柜类产品差异较大，无法进行换算，故按机柜类产品产值计算单耗，机柜类产品的主要原辅料-冷轧板、塑粉整体的单耗情况如下：

项　目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
冷轧板生产耗用量(千克)	12,760,172.77	37,020,918.50	33,839,467.66	32,128,110.99
塑粉生产耗用量(千克)	203,322.69	799,922.06	730,810.50	746,955.78
机柜类产品产值（万元）	21,533.27	61,492.97	46,329.38	43,515.20
每万元数据中心机柜产值耗用冷轧板数量(千克/万元)	592.58	602.03	730.41	738.32
每万元数据中心机柜产值耗用塑粉数量(千克/万元)	9.44	13.01	15.77	17.17

公司冷轧板单耗 2019-2020 年基本稳定，2021 年较 2020 年有所下降，主要原因系 2021 年 T-block 机架产值大幅增加，T-block 机架中配件占比较高，配件基本不耗用冷轧板，故每万元数据中心机柜产值耗用冷轧板数量有所下降；另外，T-block 机架生产工艺是趋完善，也促使冷轧板单耗有所下降。

报告期内，公司塑粉单耗逐年下降，主要系为满足客户对通风率的要求，产品开孔率有所增加，相应的塑粉单耗有所下降；另外，2021 年 5 月新增电泳喷涂流水线后，进一步减少对塑粉耗用。

2、数据电缆类产品主要原辅材料的采购及耗用的匹配关系分析

报告期内铜线、高密度 HDPE 的采购及耗用的匹配关系如下：

项　目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铜线	采购量（吨）	1,981.10	3,172.69	2,319.25	1,707.79

项　目		2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
	耗用量（吨）	1,939.06	3,249.98	2,277.47	1,670.04
	耗用/采购比	0.98	1.02	0.98	0.98
高密度 HDPE	采购量（吨）	655.89	921.42	776.28	539.73
	耗用量（吨）	606.98	1,012.89	678.27	569.24
	耗用/采购比	0.93	1.10	0.87	1.05

如上表所示，公司铜线、高密度 HDPE 耗用/采购比相对稳定，且较为匹配。

报告期内，数据电缆类产品主要原辅料-铜线、高密度 HDPE 整体的耗用产出比情况如下：

项　目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
铜线生产耗用量(千克)	1,939,062.90	3,233,554.67	2,266,499.05	1,633,149.26
高密度 HDPE 生产耗用量(千克)	606,098.93	1,011,993.28	677,322.75	563,823.18
数据电缆产量（公里）	100,266.14	186,486.20	131,042.23	90,665.92
每公里数据电缆类产品耗用铜线数量(千克/公里)	19.34	17.34	17.30	18.01
每公里数据电缆类产品耗用高密度 HDPE 数量(千克/公里)	6.04	5.43	5.17	6.22

如上表所示，公司铜线、高密度 HDPE 报告期内耗用产出比基本稳定，呈现逐年小幅下降，主要原因系公司通过技术升级，在确保产品质量及性能的前提下，导体直径和线缆外径不断变细，相应单位数据电缆产品耗用的铜线、护套料也有所下降。2022 年 1-6 月铜线、高密度 HDPE 耗用产出比有所上升，主要原因系七类及七类以上的数据电缆销售占比进一步提高，数据电缆类别等级越高，数据电缆直径和线缆外径相对越粗，对应的铜线、高密度 HDPE 耗用产出也就越高。

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

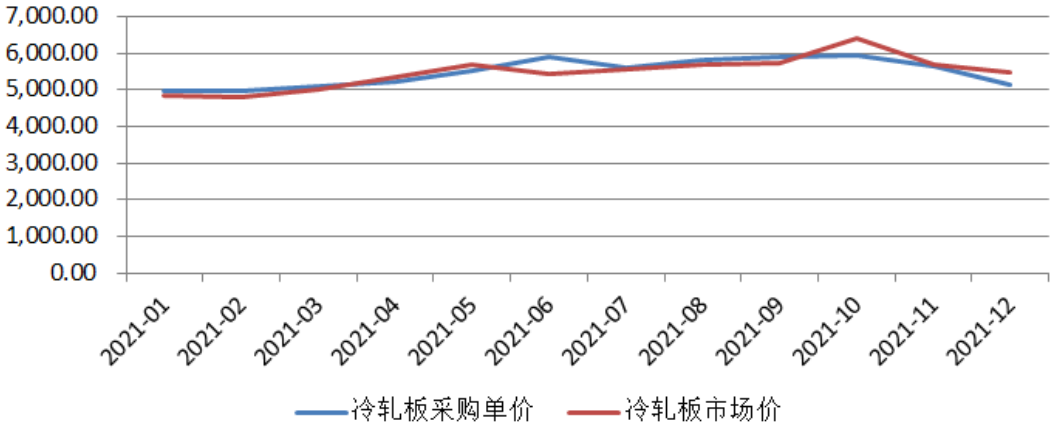
1、结合 2021 年年初以来主要原、辅材料市场价格、采购价格变化情况，发行人原材料储备情况等量化分析近期原材料上涨对发行人经营业绩影响情况

（1）2021 年年初以来主要原、辅材料市场价格、采购价格变化情况

公司 2021 年度主要原、辅材料市场价格、采购价格变动情况如下：

①冷轧板

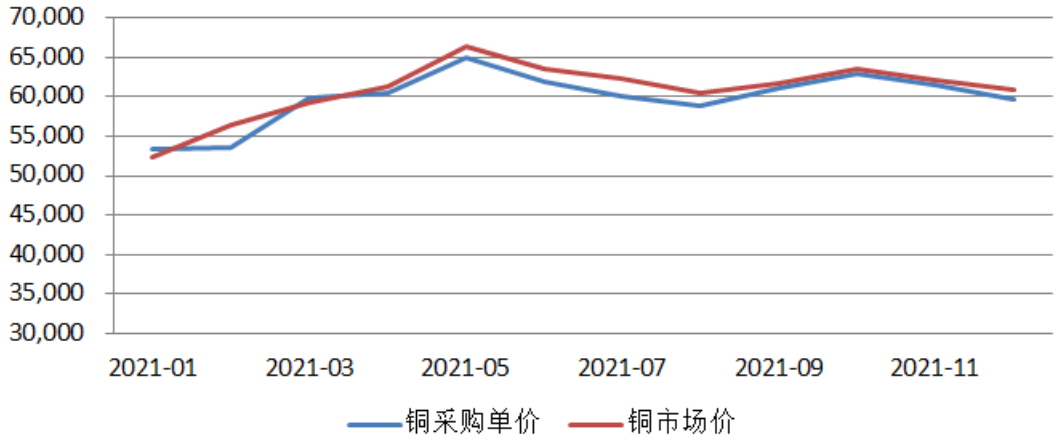
单位：元/吨



2021 年度冷轧板价格呈上涨趋势，公司采购价格与市场价格相当。

②铜线

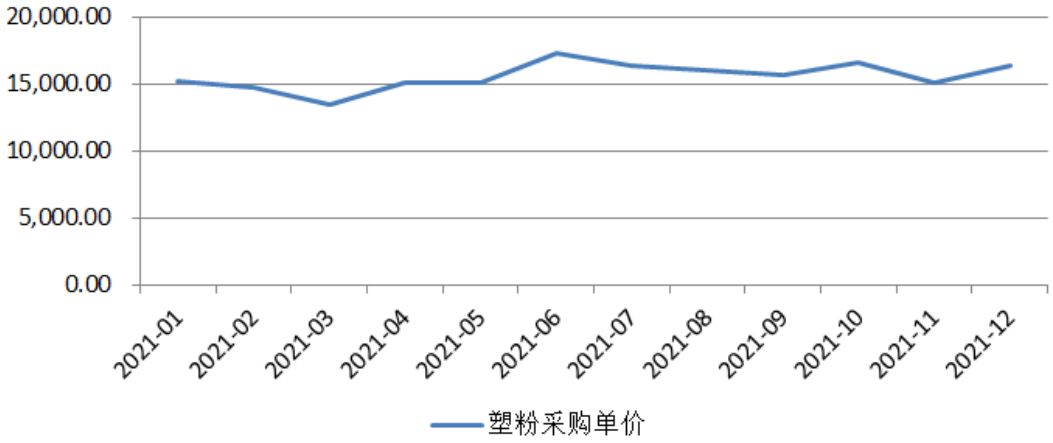
单位：元/吨



2021 年度铜线价格总体呈上涨趋势，2021 年 5 月开始有所回调，公司采购价格与市场价格相当。

③塑粉

单位：元/吨

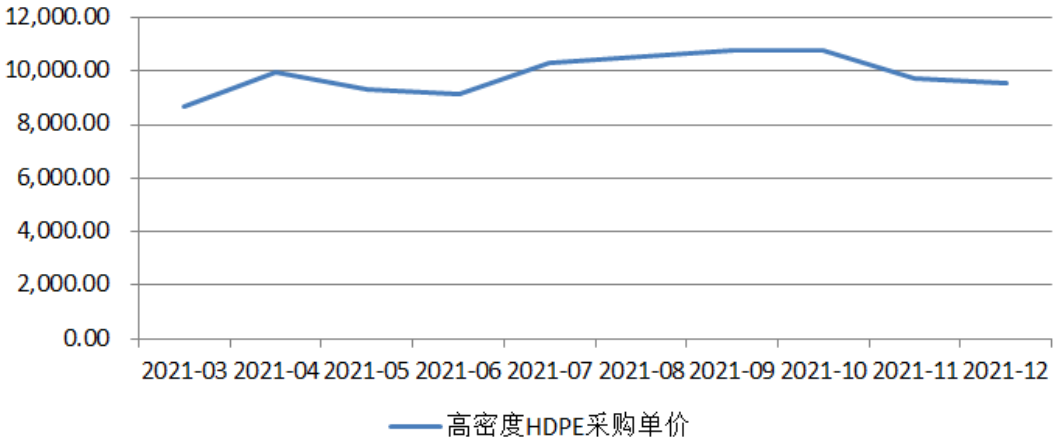


注：无法通过公开信息查询到塑粉市场价格，故此处仅列示采购价格。

2021 年度塑粉价格略有上升。

④高密度 HDPE

单位：元/吨



注：无法通过公开信息查询到高密度 HDPE 市场价格，故此处仅列示采购价格。

2021 年度高密度 HDPE 价格略有上升。

（2）发行人原材料储备情况

发行人 2021 年年初原材料储备量占 2021 年度耗用量占比情况如下：

项　目	期初留存耗用比(%)
冷轧板	3.27
铜线	3.24
塑粉	6.62
高密度 HDPE	14.02

（3）量化分析近期原材料上涨对发行人经营业绩影响情况

报告期内，发行人的主要原材料为冷轧板、铜线、塑粉、高密度 HDPE 等，受市场及供给端的影响，主要原材料价格呈现出一定波动。报告期各期间内，发行人的原材料在生产中投入较大，鉴于直接材料占生产成本的比重均占70%以上，原材料价格的波动将对公司营业成本产生重大影响，如果未来主要原材料的价格持续上涨，公司的生产成本将增加，对公司的经营业绩会造成不利影响。

2020 年、2021 年，上述主要原材料的采购平均价格变动情况如下：

单位： 元/吨

原材料名称	2021 年度	2020 年度	2021 年度较 2020 年度采购单价增长率
冷轧板	5,519.78	3,978.71	38.73%
铜线	60,718.10	44,486.60	36.49%
塑粉	15,543.88	15,141.56	2.66%
高密度 HDPE	9,909.76	9,684.29	2.33%

如上表所示，受全球通货膨胀压力导致的工业原料涨价， 2021 年度，公司上述主要原材料采购单价均有不同程度的上涨，其中冷轧板、铜线采购单价上涨均超过 35.00%，上涨幅度较大。主要原材料上涨对公司 2021 年度毛利率的影响如下表所示：

原材料名称	原材料成本占比	原材料单价增长率	成本变动率	对毛利率的影响
冷轧板	24.19%	38.73%	9.06%	-7.04%
铜线	23.06%	36.49%	8.14%	-6.38%
塑粉	1.48%	2.66%	0.04%	-0.03%
高密度 HDPE	1.01%	2.33%	0.02%	-0.02%
合　计	-	-	-	**-13.47%**

注：原材料成本占比=原材料成本/总成本；成本变动率=原材料成本占比×原材料单价增长率×（1-原材料 2020 年末留存及耗用比）

综上， 2021 年以来受全球通货膨胀压力导致的大宗商品涨价，发行人生产过程中使用的主要原材料冷轧板、铜线、塑粉、高密度 HDPE 等材料价格均有不同程度涨幅。若在原材料价格持续变动的情况下，发行人未能将价格波动及时传导到下游客户，那么有可能对发行人的盈利能力造成不利影响。

2、量化完善“上游原材料价格波动风险”的风险提示

以下根据上述测算结果，量化完善“上游原材料价格波动风险”的风险提示，具体如下：

“ 公司主要产品为数据中心机柜及综合布线产品，其所需的主要原材料包括冷轧板、铜线等。报告期内，公司生产耗用的原材料占当期主营业务成本的比例分别为 73.53%、74.22%、78.84%和 77.75%，占比较高。

2021 年以来，受国际政治形势、新冠疫情等因素的影响，主要原材料市场价格和采购价格均持续上涨。在不考虑产品销售单价同时上涨的情况下，主要材料价格上涨，导致 2021 年度毛利率下降 13.47%，公司毛利率对原材料价格上涨较为敏感。

虽然公司采取的定价模式，可以在一定程度上传导原材料价格变动带来的影响。但在未来原材料价格急剧变动的情况下，由于订单执行的滞后性，公司可能无法完全将价格波动及时传导到下游客户，对盈利能力造成不利影响。”

发行人在招股说明书“重大事项提示” 之“三、公司的市场地位和技术水平” 之“（一）主要原材料价格波动风险” 部分补充披露上游原材料价格波动风险。

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

1、结合报告期内主要生产机器能耗情况、产量变化等说明发行人水电耗用量与产量匹配关系，说明 2021 年 1-3 月购电价格下降原因

2019 年至 2021 年，发行人主要销售产品为数据中心机柜及综合布线产品。按生产工艺及生产线划分，主要包括机柜类产品（数据中心、布线机柜、其他定制机柜）、数据电缆产品，上述产品销售额占报告期各期间销售收入的比例分别为 87.06%、87.21%和 86.87%。

报告期内， 发行人生产上述产品使用的主要机器设备情况如下表所示：

产品类别	生产过程中使用主要机器设备
机柜产品	数控冲床、数控激光切割机、折弯机器人、焊接机器人、喷涂流水线
数据电缆	串列生产线、绞对机、成缆机、护套生产线

在日常生产经营过程中使用的主要能源包括厂房及机器设备所耗用的电力、水等。由于不同细分产品下所适用的能源有所差异，因此对于 2019 年至 2021 年各期间内，发行人能源耗用数量与各细分类型下的产品的产量或产值之间的匹配情况如下：

产品类型	项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
机柜产品	用电数量（万度）	1,258.95	901.44	817.96
	用水数量（万吨）	12.09	9.25	9.21
	产品产值（万元）	61,492.97	46,329.38	43,515.20
	单位产值耗电量（度/元）	0.02	0.02	0.02
	单位产值耗水量（千克/元）	1.97	2.00	2.12
数据电缆	用电数量（万度）	733.96	556.14	425.76
	用水数量（万吨）	0.96	0.78	0.75
	产品产量（公里）	186,486.20	131,042.23	90,665.92
	单位产量耗电量（度/公里）	39.36	42. 44	46. 96
	单位产量耗水量（吨/公里）	0.05	0. 06	0. 08

注：公司生产的机柜产品（包括数据中心机柜、布线机柜及其他定制机柜）主要为非标准产品，采用柔性制造、共线生产，机柜产品各细分类型差异加大，机柜产品总体产量不具有统计意义，所以采用机柜产品总体产值与能耗分析匹配性

发行人就上述主要产品的能耗与产品产量、产值之间的匹配关系分析如下：

（一）机柜产品

①单位耗电量：2019 年至 2021 年公司机柜产品单位产值耗电量 0.02 度/元，单位耗电量相对稳定。

②单位耗水量：2019 年至 2021 年公司单位耗水量相对稳定。单位耗水量波动主要是：公司用水主要用喷涂流水线，用于清洁机柜产品及其配件，用水量与机柜及配件的规格尺寸有关，主要产品为非标准产品，导致单位产值用水量略有波动，各期单位耗水量不具有较大差异；2021 年度单位产值耗水量减少

主要是新增喷涂流水线，采用电泳与粉末静电自动化生产线，避免了二次喷涂，节约了用水。

（二）数据电缆

①单位耗电量：2019 年至 2021 年，除了 2019 年度数据电缆产品单位耗电量偏高外，其他年度相对平稳。2019 年度公司数据电缆产品单位产量耗电量偏高，主要原因是数据电缆生产车间于 2018 年 10 月安装中央空调，用于调节夏季高温时的生产车间的温湿度。2019 年度夏季投入使用，增加了全年电量使用，由于当年产量较低，导致单位产量耗电量偏高。随着 2020 年、2021 年产量的增加，总产量摊薄了中央空调的用电量，数据电缆耗电量逐渐下降。因此，报告期数据电缆单位耗电量波动性具有合理性。

②单位耗水量：2019 年至 2021 年，公司单位耗水量相对稳定。单位耗水量波动主要是：公司用水主要用导体挤出环节降温，数据电缆加工总体用水量较少，且报告期改良生产工艺，使用水可以循环利用，进一步降低单位耗水量。因此，2020 年、2021 年，单位耗水量略有下降。

2019 年至 2021 年，公司各期购电价格分别为 0.71 元/度、0.70 元/度、0.68 元/度，相对平稳，2021 年度购电价格略有下降。具体情况如下：

项目	2021 年度	2020 年度	2019 年度
用电金额（万元）	1,533.31	1,180.63	1,017.14
用电量（万度）	2,253.92	1,684.51	1,432.08
单价（元/度）	0.68	0.70	0.71

公司电费计费规则为：固定费用+用电量（度）*用电价格（元/度），其中固定费用包括基本电容费用及其他代收费用。电费单价根据用电时段有所差异，用电高峰期电价较高，用电低谷期电价较低。随着公司用电量的增长，摊薄了固定费用，导致购电单价略有下降。

2、结合当地“双限”政策内容，说明“双限”政策对发行人生产经营的具体影响

目前，“双限”政策未对发行人生产经营产生重大不利影响。发行人境内主

体位于江苏省苏州市及浙江省宁波市。

①“双限”政策内容

2021 年 8 月和 9 月，国家发改委陆续发布《2021 年上半年各地区能耗双控目标完成情况晴雨表》和《完善能源消费强度和总量双控制度方案》，指导各地区各部门深入推进节能降耗工作，推动高质量发展和助力实现碳达峰、碳中和目标。上述政策目标指导下，各地相继出台限电限产举措。

针对“能耗双控”，江苏省政府未发布正式文件，江苏省各市根据各自能耗指标要求，对区域内企业执行限电限产。

根据浙江省能源局 2021 年 10 月 9 日发布的《关于启动有序用电方案的通知》的要求，从 10 月 10 日起启动 C 级有序用电方案，开展错避峰用电，切实保障民生用电、重要用户、重点企业生活生产用电；10 月 19 日，浙江省能源局发布《省能源局关于将有序用电方案从 C 级降至 B 级的通知》，通知决定自 10 月 20 日起将浙江省有序用电等级由 C 级调整降低至 B 级；11 月 7 日，浙江省能源局发布《关于暂停有序用电措施的通知》，宣布自 11 月 8 日起暂停全省有序用电方

②说明“双限”政策对发行人生产经营的影响

苏州厂区未收到政府正式限电通知，限电期间为 2021 年 9 月下旬至 10 月上旬，苏州市相城区黄埭镇统计部门工作人员负责限电通知，2021 年 9 月累计限电 5 天，10 月累计限电 6 天，11 月之后未收到限电通知，发行人根据限电通知合理规划车间生产和休息，各月停工天数接近发行人厂区各月正常休息天数。因此，“双限”未对发行人苏州厂区的生产经营造成重大不利影响。

根据 2021 年 10 月 9 日浙江省能源局发布《关于启动有序用电方案的通知》后，发行人在生产用电方面被要求“用五停二”，属于上述规定内企业中限电影响程度较轻的一档。限电车间均已制定有序用电工作要求，合理规划生产和休息，因此限电期间的限电措施未对发行人宁波厂区的生产经营造成重大不利影响。根据 2021 年 11 月 7 日浙江省能源局《关于暂停有序用电措施的通知》，11 月 8 日起取消限电管控后，发行人的生产经营用电已全部恢复正常。

综上所述，“双限”政策未对发行人生产经营产生重大不利影响。

二、保荐人、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取报告期内公司对于主要原材料的采购明细表，对报告期内对不同材料的采购方、采购数量、采购总额等信息进行对比分析；

2、查询主要原材料的公开价格走势，与报告期内公司采购相同或相似原材料的采购单价进行对比分析；

3、获得报告期内主要原材料采购、耗用与产量匹配表，验证各类原材料耗用的稳定性及变动情况；

4、与公司管理层及有关负责人进行访谈，判断报告期内主要原材料采购数量变化、主要供应商采购价格差异原因、原材料耗用产出比差异原因、原材料采购单价上升原因等；

5、登录企查查查询发行人各主要供应商的信息，查询发行人各主要供应商的分布情况，走访发行人主要供应商；

6、模拟测算近期主要原材料价格上涨对公司业绩的影响情况；

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人与前述主要供应商合作稳定、供应商变化具有合理性、发行人采购金额与供应商经营规模匹配，存在成立或开始合作当年或次年即成为发行人主要供应商的情形，原因具有合理性；

2、发行人与宁波世茂铜业股份有限公司开始合作当年即采购金额较高的原因具有合理性，发行人 2018 年向苏州市开元金属材料有限公司采购规模较高但 2020 年开始向汇翎德（苏州）科技材料有限公司采购金额下降的原因具有合理性；

3、发行人主要原材料采购价格具有公允性；同类型原材料不同供应商采购价格不存在较大差异；

4、发行人报告期内各类主要原材料的采购、耗用与产量具有匹配性，各类原材料单耗存在波动具有合理性解释；

5、发行人已量化分析近期原材料上涨对发行人经营业绩影响情况，并补充披露“上游原材料价格波动风险”的风险提示；

6、2021 年 1-3 月购电价格下降原因具有合理性；“双限”政策未对发行人生产经营产生重大不利影响。

问题 14：关于毛利率及业绩下滑风险提示

申请文件显示：

（1）发行人主营业务毛利率分别为 20.58%、24.27%、19.51%和 15.18%，随着主要原材料冷轧板和铜线价格波动而有所波动。发行人在毛利率分析部分称铜线和冷轧板是综合布线产品最主要的原材料，但原材料采购分析部分未包含综合布线产品采购冷轧板。

（2）2020 年下半年，发行人主要产品原材料（冷轧板、铜线）市场价格涨幅较大，但发行人前述原材料采购价格涨幅不大。2020 年发行人毛利率下降另一原因为公司执行新收入准则、运输费用调整至主营业务成本所致。

（3）2020 年发行人综合布线产品毛利率下降另一原因为与部分客户长期合同锁定了数据电缆销售价格。

（4）2021 年 1-3 月发行人主营业务毛利率为 15.18%，较 2020 年下降 4.33%，主要原因系原材料价格上涨所致。2021 年 1-3 月发行人净利润为 154.92 万元。

（5）发行人数据中心机柜与可比公司毛利率存在差异主要原因系双方在产品细分类型、客户群体、销售渠道等方面均有所不同；发行人综合布线产品毛利率高于主要系数据电缆和专用电缆市场竞争激烈、毛利率较低，而公司综合布线产品包含了布线机柜等毛利率较高的产品。发行人未说明同行业可比公司毛利率中是否考虑运输费用调整的影响。

请发行人：

（1）说明综合布线产品使用原辅材料具体情况及占比，检查招股说明书中关于各类产品采购、使用原辅材料的表述是否一致。

（2）说明数据中心机柜、综合布线产品细分产品报告期内毛利率及变动情况，运输费用调整至主营业务成本对发行人各类细分产品毛利率影响程度，并结合调整前的各类细分产品毛利率变化情况、产品单价及单位成本变化情况等，进一步分析报告期内各类细分产品毛利率变化原因。

（3）结合发行人原辅材料采购周期、采购价格、生产周期、库存情况等说明 2020 年下半年开始原材料市场价格大幅上涨但发行人原材料采购价格小幅上涨的原因及合理性；就原材料市场价格上涨对发行人毛利率影响程度进行敏感性分析，并说明与发行人实际毛利率变化是否一致。

（4）说明发行人各类产品营业成本中料、工、费占比与同行业可比公司是否一致及差异原因。

（5）说明报告期内签订具有锁价性质的长期合同的原因、客户、销售金额及占比、截至目前执行进展，前述长期合同的客户是否存在关于销售量或销售金额的约定，量化前述合同对报告期内产品毛利率影响情况。

（6）说明发行人同行业可比公司毛利率是否考虑运输费用变化影响，并在同一会计处理口径下分析发行人细分产品毛利率与同行业可比公司同类产品比较情况，如有差异，请进一步分析原因及合理性；结合发行人数据电缆类型、技术水平等分析发行人与兆龙互连同类产品毛利率比较情况。

（7）说明发行人与选取的同行业可比公司在具体产品内容、产品特征、用途、生产方式、销售渠道、客户群体特征及集中度、产品市场竞争程度等比较情况说明发行人产品与同行业可比公司毛利率差异的原因及合理性。

（8）说明截至目前原材料市场价格变动及预计未来变化趋势、发行人采购价格变动情况、在手订单情况及执行情况、已执行订单及在手订单中与数据中心机柜及综合布线产品主要客户调价约定情况等说明发行人未来毛利率是否存在进一步下滑风险，未来是否存在业绩大幅下滑风险，如是，请进行充分的风险提示。

（9）结合报告期内分季度业绩情况说明发行人是否存在收入、净利润季节

性波动较大的情形，是否存在季节性亏损的情形或季节性亏损的风险，如有，请进一步分析原因、对发行人未来业绩影响情况，并进行充分的风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明综合布线产品使用原辅材料具体情况及占比，检查招股说明书中关于各类产品采购、使用原辅材料的表述是否一致

报告期内，公司综合布线产品成本构成情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		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（%）	金额（万元）	占比（%）
铜线	12,387.85	55.61	19,536.46	48.97	9,995.78	41.30	6,990.59	34.66
冷轧板	1,602.22	7.19	5,767.67	14.46	3,385.05	13.99	3,904.90	19.36
辅材	4,669.02	20.96	6,495.97	16.28	4,541.43	18.76	3,480.81	17.26
配件组件	1,958.63	8.79	5,740.44	14.39	4,623.80	19.11	4,246.65	21.06
包装物	917.50	4.12	1,551.10	3.89	1,040.18	4.30	846.42	4.20
其他	742.34	3.33	806.68	2.02	615.79	2.54	699.61	3.47
合计	**22,277.57**	**100.00**	**39,898.33**	**100.00**	**24,202.04**	**100.00**	**20,168.98**	**100.00**

报告期内，铜线和冷轧板是综合布线产品的主要原材料，合计金额分别为 10,895.49 万元、13,380.83 万元、25,304.14 万元和 13,990.08 万元，占综合布线产品成本的比例分别为 54.02%、55.29%、63.42%和 62.80%。

公司对招股说明书进行了全面检查，对招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、公司主营业务具体情况”之“（二）公司原材料和能源供应情况”之“1、主要原材料供应及价格变动情况”之“（1）主要原材料供应情况”进行了修改，具体如下：

“

（1）主要原材料供应情况

报告期内，公司主要原材料采购金额及占采购总额比例情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额（万元）	占采购总额比例（%）	金额（万元）	占采购总额比例（%）	金额（万元）	占采购总额比例（%）	金额（万元）	占采购总额比例（%）
铜线	6,273.53	19.81	21,374.21	29.91	13,695.68	28.42	13,071.51	32.00
冷轧板	12,673.79	40.02	19,264.00	26.96	10,317.57	21.41	7,311.42	17.90
辅材	6,594.91	20.83	12,938.12	18.10	8,306.44	17.24	6,400.14	15.67
配件组件	2,469.38	7.80	9,363.43	13.10	6,455.21	13.40	5,250.59	12.86
其他	1,610.06	5.08	3,708.69	5.19	2,496.07	5.18	2,138.56	5.24
合计	**29,621.67**	**93.54**	**66,648.45**	**93.26**	**41,270.97**	**85.65**	**34,172.23**	**83.67**

”

（二）说明数据中心机柜、综合布线产品细分产品报告期内毛利率及变动情况，运输费用调整至主营业务成本对发行人各类细分产品毛利率影响程度，并结合调整前的各类细分产品毛利率变化情况、产品单价及单位成本变化情况等，进一步分析报告期内各类细分产品毛利率变化原因

1、说明数据中心机柜、综合布线产品细分产品报告期内毛利率及变动情况

（1）数据中心机柜细分产品毛利率情况

报告期内，公司数据中心机柜细分产品毛利率及变动情况如下：

单位：%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	波动点数	毛利率	波动点数	毛利率	波动点数	毛利率
服务器机柜	14.81	-0.16	14.97	-6.50	21.47	-3.27	24.74
冷热通道	19.61	-1.46	21.07	-6.85	27.92	-5.23	33.15
微模块	21.23	3.71	17.52	-1.74	19.26	-8.56	27.82
T-block 机架	21.35	-2.64	23.99	-3.75	27.74	-	-
机柜组件	19.90	1.25	18.65	-4.98	23.62	-1.93	25.56
数据中心机柜	**17.78**	**-0.14**	**17.93**	**-5.15**	**23.08**	**-2.87**	**25.95**

（2）综合布线产品细分产品毛利率情况

报告期内，公司综合布线产品细分产品毛利率及变动情况如下：

单位：%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	波动点数	毛利率	波动点数	毛利率	波动点数	毛利率
数据电缆	7.18	1.63	5.55	0.41	5.14	-5.11	10.25
布线机柜	18.11	3.62	14.49	0.24	14.25	-10.11	24.36
其他连接产品	31.94	2.77	29.17	-4.88	34.05	-5.32	39.36
综合布线产品	**11.83**	**0.10**	**11.73**	**-2.42**	**14.14**	**-7.67**	**21.82**

2、运输费用调整至主营业务成本对发行人各类细分产品毛利率影响程度

（1）运输费用对数据中心机柜细分产品毛利率的影响

报告期内，运输费用调整至主营业务成本对数据中心机柜细分产品毛利率的影响如下：

单位：%

项目	调整后	影响点数	调整前
2022 年 1-6 月			
服务器机柜	14.81	4.24	19.05
冷热通道	19.61	4.00	23.61
微模块	21.23	3.92	25.15
T-block 机架	21.35	3.92	25.27
机柜组件	19.90	3.99	23.89
数据中心机柜	**17.78**	**4.09**	**21.88**
2021 年度			
服务器机柜	14.97	-3.37	18.34
冷热通道	21.07	-3.23	24.31
微模块	17.52	-3.13	20.66
T-block 机架	23.99	-3.14	27.13
机柜组件	18.65	-3.03	21.68
数据中心机柜	**17.93**	**-3.24**	**21.17**
2020 年度			
服务器机柜	21.47	-2.49	23.96
冷热通道	27.92	-2.28	30.20
微模块	19.26	-2.56	21.82

项目	调整后	影响点数	调整前
T-block 机架	27.74	-2.29	30.03
机柜组件	23.62	-2.42	26.04
数据中心机柜	**23.08**	**-2.44**	**25.51**

（2）运输费用对综合布线产品细分产品毛利率的影响

报告期内，运输费用调整至主营业务成本对综合布线细分产品毛利率的影响如下：

单位：%

项目	调整后	影响点数	调整前
2022 年 1-6 月			
数据电缆	7.18	2.10	9.28
布线机柜	18.11	1.85	19.96
其他连接产品	31.94	1.54	33.48
综合布线产品	**11.83**	**1.99**	**13.82**
2021 年度			
数据电缆	5.55	-2.76	8.31
布线机柜	14.49	-3.24	17.73
其他连接产品	29.17	-2.45	31.62
综合布线产品	**11.73**	**-2.76**	**14.49**
2020 年度			
数据电缆	5.14	-3.00	8.15
布线机柜	14.25	-2.72	16.97
其他连接产品	34.05	-2.09	36.14
综合布线产品	**14.14**	**-2.72**	**16.86**

自 2020 年度开始，公司执行新收入准则，将与产品销售相关的运输费用调整至主营业务成本进行核算。因此，2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，公司数据中心机柜毛利率分别平均下降 2.44 个百分点、3.24 个百分点和 4.09 个百分点，综合布线产品毛利率分别平均下降 2.72 个百分点、2.76 个百分点和 1.99 个百分点。

3、结合调整前的各类细分产品毛利率变化情况、产品单价及单位成本变

化情况等，进一步分析报告期内各类细分产品毛利率变化原因

（1）数据中心机柜细分产品毛利率变化原因

报告期内，公司运输费用调整前数据中心机柜细分产品毛利率变化情况如下：

单位：%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	波动点数	毛利率	波动点数	毛利率	波动点数	毛利率
服务器机柜	19.05	0.71	18.34	-5.62	23.96	-0.78	24.74
冷热通道	23.61	-0.69	24.31	-5.89	30.20	-2.95	33.15
微模块	25.15	4.50	20.66	-1.16	21.82	-6.00	27.82
T-block 机架	25.27	-1.86	27.13	-2.90	30.03	-	-
机柜组件	23.89	2.21	21.68	-4.36	26.04	0.48	25.56
数据中心机柜	**21.88**	**0.71**	**21.17**	**-4.34**	**25.51**	**-0.44**	**25.95**

报告期内，公司运输费用调整前数据中心机柜单价及单位成本对毛利率的影响如下：

单位：%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度	
	单价变动影响	单位成本变动影响	单价变动影响	单位成本变动影响	单价变动影响	单位成本变动影响
服务器机柜	-9.43	10.13	1.13	-6.75	-0.64	-0.14
冷热通道	3.45	-4.15	10.27	-16.16	-0.29	-2.66
微模块	-1.45	5.95	5.22	-6.39	-23.93	17.93
T-block 机架	7.25	-9.11	17.61	-20.51	-	-

注：单位售价变动对毛利率的影响=（当期单位售价*基期销售数量-基期成本）/（当期单位售价*基期销售数量）-基期毛利率；单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期收入-当期销售数量*基期单位成本）/当期收入。

①服务器机柜

报告期内，公司服务器机柜毛利率分别为 24.74%、23.96%、18.34%和 19.05%，毛利率波动主要受原材料冷轧板采购价格波动影响。报告期内，公司采购冷轧板的平均单价分别为 3,944.02 元/吨、3,978.71 元/吨、5,519.78 元/吨和 5,083.69 元/吨，与公司服务器机柜毛利率变动趋势基本一致。2021 年度，公司

上调了服务器销售价格，但由于原材料价格涨幅较大，单位成本变动影响大于单价变动影响，使得服务器机柜毛利率有所下降。2022 年 1-6 月，受益于原材料价格的回落，服务器机柜单位成本有所下降，但是公司按照实时报价模式的新签订单价格也有所下调，使得服务器机柜毛利率较 2021 年度仅略有上涨。

②冷热通道

报告期内，公司冷热通道毛利率分别为 33.15%、30.20%、24.31%和 23.61%。2020 年度和 2021 年度，冷热通道毛利率分别下降 2.95 个百分点和 5.89 个百分点，主要受原材料冷轧板采购价格上涨的影响。2020 年度和 2021 年度，公司原材料冷轧板采购价格分别为 3,978.71 元/吨和 5,519.78 元/吨，涨幅分别为 0.88%和 38.73%。2021 年度，冷轧板采购价格上涨使得冷热通道单位成本随之增加，虽然公司对新订单调整了销售价格，但由于订单执行的滞后性，冷热通道毛利率仍然有所下降。2022 年 1-6 月，受客户对产品配置的要求，公司冷热通道单价和单位成本均有所增加，使得冷热通道毛利率保持稳定。

③微模块

报告期内，公司微模块毛利率分别为 27.82%、21.82%、20.66%和 25.15%。2019 年度，公司针对客户需求生产并销售了仓储式微模块，该产品结构为复杂的双层结构，生产工艺要求较高，降低了其对使用环境的要求，因此，其销售价格和毛利率均相对较高。该部分订单结束后，2020 年度微模块毛利率随之回落。

2021 年度，微模块毛利率基本保持稳定，虽然冷轧板采购价格上涨使得微模块单位成本随之增加，但是公司对新订单调整了销售价格，使得微模块毛利率变动不大。

2022 年 1-6 月，冷轧板采购价格下降使得微模块单位成本随之减少，由于订单执行的滞后性，微模块单价仍然保持稳定，使得微模块毛利率有所上涨。

④T-block 机架

公司自 2020 年度开始销售 T-block 机架，2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，公司 T-block 机架毛利率分别为 30.03%、27.13%和 25.27%。2021 年

度，受单价和单位成本上涨的影响，T-block 机架毛利率较 2020 年度下降 2.90 个百分点。虽然公司对新订单调整了销售价格，但是由于原材料冷轧板采购价格大幅增长，以及客户对内部装饰配置的要求提高，单位成本的变动影响略高于单价变动影响，因此 T-block 机架毛利率略有下降。

2022 年 1-6 月，由于客户对内部装饰配置的要求提高，T-block 机架中外购件的比例有所上升，由于外购件的成本加成比例相对较低，导致单位成本的变动影响高于单价变动影响，因此 T-block 机架毛利率略有下降。

⑤机柜组件

报告期内，公司机柜组件毛利率分别为 25.56%、26.04%、21.68%和 23.89%。2021 年度，毛利率降低 4.36 个百分点，主要受原材料冷轧板采购价格波动影响，与公司冷轧板采购价格变动趋势基本一致。

（2）综合布线产品细分产品毛利率变化原因

报告期内，公司运输费用调整前综合布线产品细分产品毛利率变化情况如下：

单位：%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	毛利率	波动点数	毛利率	波动点数	毛利率	波动点数	毛利率
数据电缆	9.28	0.97	8.31	0.16	8.15	-2.10	10.25
布线机柜	19.96	2.23	17.73	0.76	16.97	-7.39	24.36
其他连接产品	33.48	1.86	31.62	-4.52	36.14	-3.22	39.36
综合布线产品	**13.82**	**-0.67**	**14.49**	**-2.37**	**16.86**	**-4.96**	**21.82**

报告期内，公司运输费用调整前综合布线产品单价及单位成本对毛利率的影响如下：

单位：%

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度	
	单价变动影响	单位成本变动影响	单价变动影响	单位成本变动影响	单价变动影响	单位成本变动影响
数据电缆	10.36	-9.39	19.01	-18.84	-1.40	-0.70
布线机柜	-3.08	5.31	5.56	-4.80	-35.77	28.38

注：单位售价变动对毛利率的影响=（当期单位售价*基期销售数量-基期成本）/（当

期单位售价*基期销售数量）-基期毛利率；单位成本变动对毛利率的影响=当期毛利率-（当期收入-当期销售数量*基期单位成本）/当期收入。

①数据电缆

报告期内，公司数据电缆毛利率分别为 10.25%、8.15%、8.31%和 9.28%，单价变动对毛利率的影响程度相对较大。2020 年度，数据电缆毛利率较 2019 年度下降 2.10 个百分点，一方面是原材料铜线采购价格上涨的影响，另一方面是公司此前购置了较多的的生产设备，产能利用率有所不足，为提高数据电缆产能利用率，在争取部分大客户订单时给予了一定价格优惠，导致数据电缆毛利率有所下降。

2021 年度，数据电缆毛利率基本保持稳定，虽然铜线采购价格上涨使得数据电缆单位成本随之增加，但是公司对新订单调整了销售价格，使得数据电缆毛利率变动不大。

2022 年 1-6 月，虽然铜线采购价格上涨使得数据电缆单位成本随之增加，但是公司对新订单调整了销售价格，同时由于超六类及以上数据电缆的收入占比继续提高，使得数据电缆毛利率略有上涨。

②布线机柜

报告期内，公司布线机柜毛利率分别为 24.36%、16.97%、17.73%和 19.96%。2019 年度，公司针对美国客户产品需求生产并销售了抗震布线机柜。抗震布线机柜由于对抗震功能的特殊要求，主要使用强度较高的原材料进行生产，生产工艺也较为复杂，需进行大量焊接，提高抗震强度，因此该部分产品的价格和毛利率相对较高。该部分订单结束后，2020 年度布线机柜毛利率随之回落。

2021 年度，布线机柜毛利率基本保持稳定，虽然冷轧板采购价格上涨使得布线机柜单位成本随之增加，但是公司对新订单调整了销售价格，使得布线机柜毛利率变动不大。

2022 年 1-6 月，冷轧板采购价格下降使得布线机柜单位成本随之减少，由于订单执行的滞后性，布线机柜单价仅略有下降，使得布线机柜毛利率有所上

涨。

③其他连接产品

报告期内，公司其他连接产品毛利率分别为 39.36%、36.14%、31.62%和33.48%。2020 年度和 2021 年度，其他连接产品毛利率分别下降 3.22 个百分点和 4.52 个百分点，主要受原材料采购价格上涨的影响，考虑到毛利率较高和行业竞争等因素，公司对新订单的销售价格调整较小，使得其他连接产品毛利率有所下降。

（三）结合发行人原辅材料采购周期、采购价格、生产周期、库存情况等说明 2020 年下半年开始原材料市场价格大幅上涨但发行人原材料采购价格小幅上涨的原因及合理性；就原材料市场价格上涨对发行人毛利率影响程度进行敏感性分析，并说明与发行人实际毛利率变化是否一致

1、结合发行人原辅材料采购周期、采购价格、生产周期、库存情况等说明 2020 年下半年开始原材料市场价格大幅上涨但发行人原材料采购价格小幅上涨的原因及合理性

（1） 采购周期

公司根据“销售订单+生产计划+保持合理库存”的原则制定采购计划。生产部门根据具体订单需求和生产计划安排，制定出请购需求清单，采购部门根据请购需求向供应商进行询价并生成采购订单。供应商依照采购订单进行生产，并根据订单要求的送货时间进行配送，冷轧板的采购周期在 1-2 天左右，铜线的采购周期在 2-3 天左右。

（2）采购价格

主要原材料冷轧板和铜线均属于大宗商品，市场价格十分透明。冷轧板市场价格主要参考我的钢铁网，铜线市场价格参考上海期货交易所、伦敦金属交易所向供应商询价，供应商则根据当前市场价格和预计加工费进行报价，双方协商一致后签订采购订单。

（3）生产周期

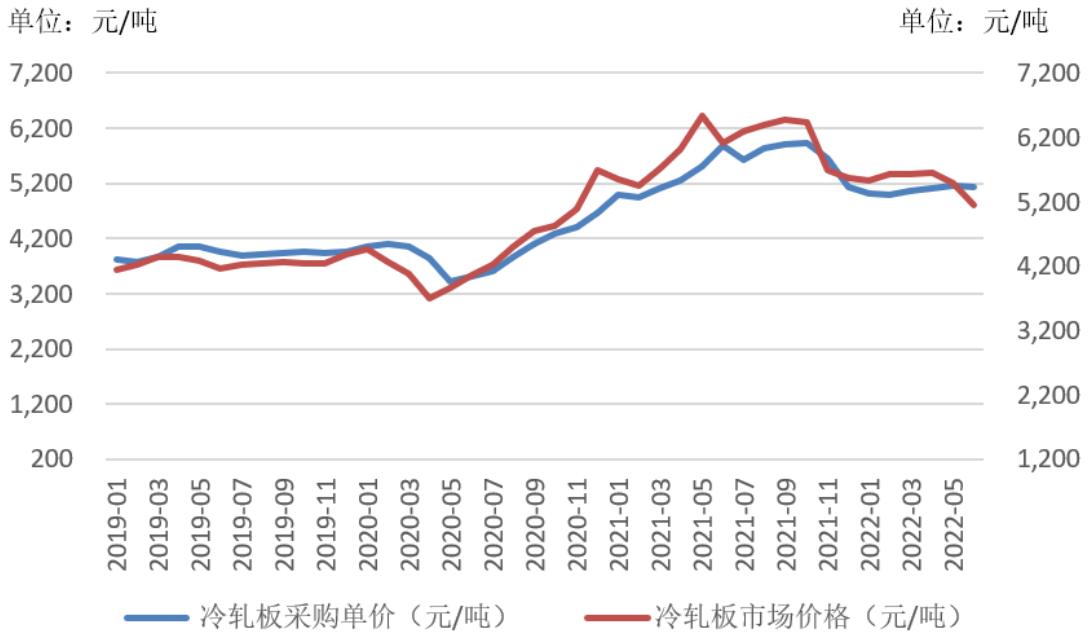
公司主要产品为数据中心机柜和综合布线产品。数据中心机柜主要生产环节包括切割冲压、折弯、焊接和喷涂等，生产周期一般在 1 周左右。综合布线产品生产环节包括导体绝缘挤出、对绞、成缆、编织、护套和成圈等，生产周期一般在 3 天左右。

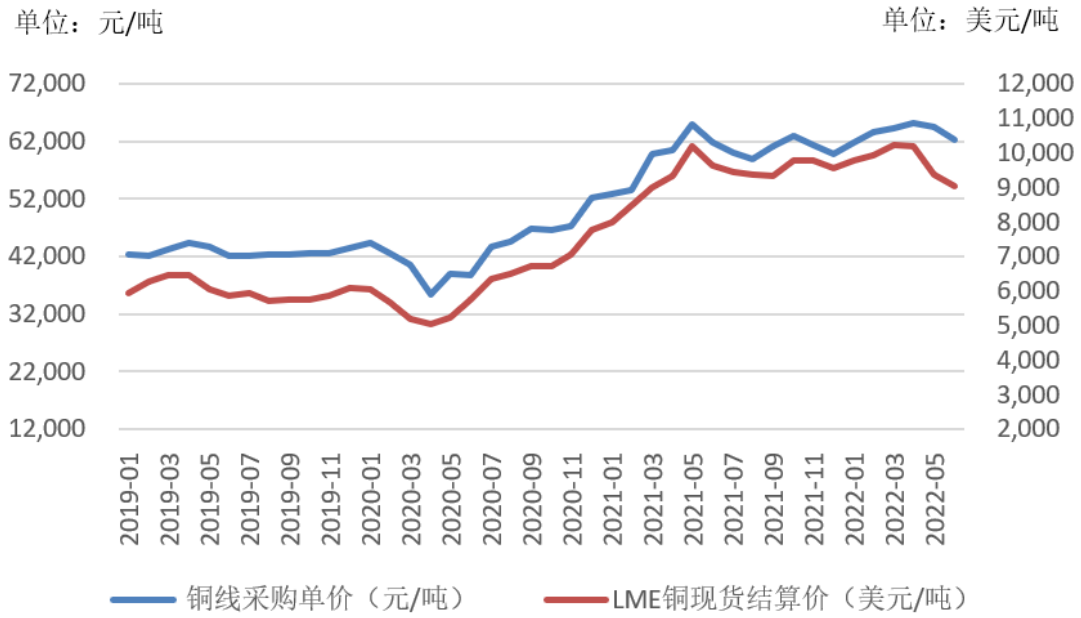
（4）安全库存

由于主要原材料的配送周期相对较短，因此公司一般保持较短的安全库存水平。针对冷轧板，公司一般维持可满足 10-15 天生产的安全库存。针对铜线，公司一般维持可满足 7-10 天生产的安全库存。

综上所述，公司维持较小的安全库存，采购周期和生产周期较短，采购价格与市场价格差异不大。

报告期内，公司冷轧板和铜线月均采购价格与冷轧板市场价格进行对比如下：





如上表所示，冷轧板和铜线的采购价格和市场价格在 2020 年度可以细分为两个阶段：2020 年初至 2020 年 4 月，市场价格从年初即一路走低，并在 2020 年 4 月左右达到报告期内的价格最低位；2020 年 4 月后，市场价格一路走高，并在 2020 年 7 月达到年初的价格水平，突破之后继续上涨。由此可知，原材料市场价格在 2020 年度既下探到报告期内低位，亦上涨到报告期内高位，综合下来全年原材料市场价格较 2019 年度略有上涨，与公司采购价格相一致。

2、就原材料市场价格上涨对发行人毛利率影响程度进行敏感性分析，并说明与发行人实际毛利率变化是否一致

（1）原材料市场价格上涨对毛利率影响程度的敏感性分析

报告期内，直接材料占主营业务成本的比例分别为 73.53%、74.22%、78.84%和 77.75%，原材料市场价格波动对主营业务成本的影响较为显著。公司原材料主要为冷轧板、铜线、辅材和包装物等。假设在产品售价及其他条件不变的情况下，直接材料中的原材料价格提高 5%、10%、20%或 30%时，对毛利率的影响程度如下：

①直接材料总额变动对毛利率影响程度的敏感性分析：

单位：%

项目	原材料价格变动幅度			
	5%	10%	20%	30%
2022 年 1-6 月	-3.33	-6.65	-13.31	-19.96
2021 年度	-3.34	-6.68	-13.36	-20.03
2020 年度	-2.99	-5.97	-11.95	-17.92
2019 年度	-2.78	-5.57	-11.14	-16.71

如上表所示，在产品售价及其他条件不变的情况下，若公司直接材料价格上涨 5%，则主营业务毛利率将分别下降 2.78%、2.99%、3.34%和 3.33%；若公司直接材料价格上涨 30%，则主营业务毛利率将分别下降 16.71%、17.92%、20.03%和 19.96%，主营业务毛利率对原材料采购价格变动的敏感性较强。

②冷轧板涨价对毛利率影响程度的敏感性分析：

单位：%

项目	原材料价格变动幅度			
	5%	10%	20%	30%
2022 年 1-6 月	-0.74	-1.48	-2.96	-4.44
2021 年度	-1.02	-2.05	-4.10	-6.15
2020 年度	-0.96	-1.93	-3.85	-5.78
2019 年度	-1.00	-2.01	-4.02	-6.02

如上表所示，在产品售价及其他条件不变的情况下，若公司冷轧板价格上涨 5%，则主营业务毛利率将分别下降 1.00%、0.96%和、1.02%和 0.74%；若公司冷轧板价格上涨 30%，则主营业务毛利率将分别下降 6.02%、5.78%、6.15%和 4.44%。

③铜线涨价对毛利率影响程度的敏感性分析：

单位：%

项目	原材料价格变动幅度			
	5%	10%	20%	30%
2022 年 1-6 月	-1.40	-2.80	-5.60	-8.40
2021 年度	-0.98	-1.95	-3.91	-5.86
2020 年度	-0.71	-1.43	-2.86	-4.28

项目	原材料价格变动幅度			
	5%	10%	20%	30%
2019 年度	-0.55	-1.11	-2.22	-3.33

如上表所示，在产品售价及其他条件不变的情况下，若公司铜线价格上涨 5%，则主营业务毛利率将分别下降 0.55%、0.71%、0.98%和 1.40%；若公司铜线价格上涨 30%，则主营业务毛利率将分别下降 3.33%、4.28%、5.86%和 8.40%。

④冷轧板和铜线涨价对毛利率影响程度的敏感性分析：

单位：%

项目	原材料价格变动幅度			
	5%	10%	20%	30%
2022 年 1-6 月	-2.14	-4.28	-8.56	-12.84
2021 年度	-2.00	-4.00	-8.00	-12.01
2020 年度	-1.68	-3.35	-6.71	-10.06
2019 年度	-1.56	-3.12	-6.23	-9.35

如上表所示，在产品售价及其他条件不变的情况下，若公司冷轧板和铜线价格上涨 5%，则主营业务毛利率将分别下降 1.56%、1.68%、2.00%和 2.14%；若公司冷轧板和铜线价格上涨 30%，则主营业务毛利率将分别下降 9.35%、10.06%、12.01%和 12.84%。

（2）敏感性分析与公司实际毛利率变化是否一致

2021 年度，冷轧板和铜线采购价格涨幅均超过 30%。若在产品售价及其他条件不变的情况下，基于 2020 年度的敏感性分析结果，2021 年度主营业务毛利率预计较 2020 年度下降超过 10.06%。公司 2021 年度实际主营业务毛利率较 2020 年度下降 4.21%，低于敏感性分析结果，主要系公司依据原材料市场价格调整了新订单的销售价格，传递了原材料价格上涨的风险，具有合理性。

（四）说明发行人各类产品营业成本中料、工、费占比与同行业可比公司是否一致及差异原因

1、发行人数据中心机柜与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司数据中心机柜料工费占比与同行业可比公司对比分析如下：

单位：%

公司名称	项目	直接材料	直接人工	制造费用	运输费用
通润装备（002150）	2022 年 1-6 月	-	-	-	-
	2021 年度	80.48	9.42	10.11	-
	2020 年度	85.34	9.39	5.27	-
	2019 年度	87.58	6.87	5.55	-
发行人	2022 年 1-6 月	72.28	15.76	6.98	4.98
	2021 年度	76.20	14.03	5.82	3.95
	2020 年度	70.57	19.72	6.55	3.17
	2019 年度	70.30	22.05	7.65	-

注：宝馨科技和世嘉科技均未披露料工费占比。

报告期内，公司数据中心机柜产品直接材料占主营业务成本的比例分别为 70.30%、70.57%、76.20%和 72.28%，占比较高，但仍低于同行业可比公司；公司直接人工占主营业务成本的比例分别为 22.05%、19.72%、14.03%和 15.76%，均高于同行业可比公司，主要原因如下：

（1）生产工艺

通润装备主要产品为金属工具箱柜，生产工艺主要为冲压、折弯、焊接、喷涂和总装打包。而公司数据中心机柜作为数据中心结构件，生产工艺主要为冲压、折弯、焊接、喷涂、组装和打包。相较于通润装备，公司需要投入大量人力完成组装环节，使得直接人工支出相对较多。

（2）自动化程度

通润装备在上市成功后，逐步提高生产线自动化水平，一方面大力引入智能化生产设备，另一方面通过改善工具箱抽斗等生产工艺，降低了对生产人员的依赖程度。公司虽然一直致力于推动生产线自动化水平，但受制于资金限制和融资渠道单一，产线尚未实现完全自动化，使得直接人工支出相对较多。

2、发行人综合布线产品与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司综合布线产品料工费占比与同行业可比公司对比分析如

下：

单位：%

公司名称	项目	直接材料	直接人工	制造费用	运输费用
兆龙互连（300913）	2022 年 1-6 月	-	-	-	-
	2021 年度	87.43	4.75	6.79	1.03
	2020 年度	85.92	4.74	7.97	1.38
	2019 年度	86.75	4.53	8.72	-
金信诺（300252）	2022 年 1-6 月	-	-	-	-
	2021 年度	82.26	4.50	13.23	-
	2020 年度	81.56	4.82	13.62	-
	2019 年度	86.83	4.22	8.95	-
算数平均值	2022 年 1-6 月	-	-	-	-
	2021 年度	84.85	4.63	10.01	-
	2020 年度	83.74	4.78	10.80	0.69
	2019 年度	86.79	4.38	8.84	-
发行人	2022 年 1-6 月	81.77	9.91	6.06	2.26
	2021 年度	82.06	9.09	5.72	3.13
	2020 年度	79.10	10.15	7.59	3.17
	2019 年度	77.96	13.52	8.52	-

注：盛洋科技未披露料工费占比。

报告期内，公司综合布线产品直接材料占主营业务成本的比例分别为 77.96%、79.10%、82.06%和 81.77%，占比较高，但仍低于同行业可比公司；公司综合布线产品直接人工占主营业务成本的比例分别为 13.52%、10.15%、9.09%和 9.91%，均高于同行业可比公司，主要原因系产品结构所致。兆龙互连和金信诺主要产品均为通信电缆，而公司综合布线产品中包含了布线机柜和其他连接产品，布线机柜生产工艺与数据中心机柜类似，均需要投入大量人力进行组装；公司其他连接产品占综合布线产品的比例要高于同行业可比公司，而其他连接产品在生产过程中也需要投入大量人力进行装配，因此直接人工支出相对较多。

（五）说明报告期内签订具有锁价性质的长期合同的原因、客户、销售金额及占比、截至目前执行进展，前述长期合同的客户是否存在关于销售量或销售金额的约定，量化前述合同对报告期内产品毛利率影响情况

报告期内，公司未与数据电缆客户签订超过一年以上的锁价性质合同。公司对数据电缆订单主要采取实时报价模式，依据当期铜线市场价格进行报价，客户与公司签订合同后不再对销售价格进行调整。

公司对招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率变动分析”之“3、毛利率变动分析”之“（2）分产品毛利率变动情况”进行了修改披露。

2020 年 3 月以来的新订单，受到铜线市场价格快速上涨的影响，订单签订时的铜价与产品生产交货时的铜价出现较大差异，导致订单可能出现低毛利的情况。2020 年 3 月以来，公司销售金额超过 50 万元、履行期限超过了一个季度（90 天）的订单具体情况如下：

（1）2020 年度

客户	订单号	销售金额（万元）	数据电缆收入占比（%）	截至目前执行进展	签单铜价（元/吨）	交付铜价（元/吨）	影响成本（万元）
D-Link International Pte Ltd.	FN02A0270-1	78.59	0.51	执行完毕	40,000.00	48,144.00	12.66
Infinetix Pty Ltd.	FN02A0369	62.22	0.40	执行完毕	51,590.00	57,938.00	4.02
南京金驰光电科技有限责任公司	NBFM-NJJC200302-00058	136.96	0.88	执行完毕	44,180.00	51,112.00	10.56
南京金驰科技有限公司	NBFM-NJJC200323-00064	167.44	1.08	执行完毕	35,200.00	55,262.00	26.47
杭州海康威视通讯技术有限公司	NBFM-HKWS201119-00008	417.40	2.70	执行完毕	52,000.00	57,938.00	24.47
杭州海康威视科技有限公司	NBFM-HKWS201120-00009	172.94	1.12	执行完毕	52,000.00	57,938.00	11.07
南京普天天纪楼宇智能有限公司	NBFM-PTTJ201111-00010	59.26	0.38	执行完毕	51,990.00	57,115.00	3.43
南京普天天纪楼宇智能有限公司	NBFM-PTTJ201120-00011	69.70	0.45	执行完毕	53,220.00	57,938.00	3.54

（2）2021 年度

客户	订单号	销售金额（万元）	数据电缆收入占比（%）	截至目前执行进展	签单铜价（元/吨）	交付铜价（元/吨）	影响成本（万元）
Sunnyline Computer Products Poland Sp. z.o.o.	FN02A0473	81.74	0.28	执行完毕	73,186.15	70,192.00	-2.62
LinkQage Pty Ltd.	FN02A0503	100.77	0.34	执行完毕	73,237.25	70,650.00	-3.03
Tayle Russia Ltd.	FN06A0083	63.48	0.22	执行完毕	51,830.00	62,406.00	8.68
Tayle Russia Ltd.	FN06A0088	64.12	0.22	执行完毕	56,575.00	65,751.00	7.87
Tayle Russia Ltd.	FN06A0089	60.68	0.21	执行完毕	56,575.00	65,955.00	6.92
Belden India Private Limited	FN06A0112	103.11	0.35	执行完毕	67,160.00	70,530.00	3.94
浙江德塔森特数据技术有限公司	NBFM-DTST210515-00006	210.00	0.72	执行完毕	75,910.00	71,950.00	-6.99
杭州海康威视通讯技术有限公司	NBFM-HKWS201119-00008	126.60	0.43	执行完毕	52,000.00	64,313.00	18.05
杭州海康威视科技有限公司	NBFM-HKWS201120-00009	115.29	0.39	执行完毕	52,000.00	60,542.00	13.68
杭州海康威视通讯技术有限公司	NBFM-HKWS201124-00010	84.00	0.29	执行完毕	52,000.00	67,472.00	14.00
杭州海康威视通讯技术有限公司	NBFM-HKWS201124-00011	364.00	1.24	执行完毕	54,470.00	66,576.00	54.77
杭州海康威视科技有限公司	NBFM-HKWS210318-00018	699.66	2.39	执行完毕	66,760.00	70,777.00	30.16
杭州海康威视科技有限公司	NBFM-HKWS210408-00025	205.28	0.70	执行完毕	66,850.00	70,192.00	7.84
杭州海康威视通讯技术有限公司	NBFM-HKWS210413-00029	326.89	1.12	执行完毕	66,160.00	71,150.00	18.28
杭州海康威视科技有限公司	NBFM-HKWS210515-00047	263.53	0.90	执行完毕	74,060.00	70,192.00	-9.72
南京金驰科技有限公司	NBFM-NJJC200323-00064	120.73	0.41	执行完毕	35,200.00	65,189.00	58.00
南京金驰科技有限公司	NBFM-NJJC210331-00009	221.51	0.76	执行完毕	65,150.00	70,013.00	10.57
南京金驰科技有限公司	NBFM-NJJC210430-00014	357.97	1.22	执行完毕	71,430.00	71,043.00	-1.07
南京金驰科技有限公司	NBFM-NJJC210526-00020	88.43	0.30	执行完毕	71,570.00	70,257.00	-1.15

客户	订单号	销售金额（万元）	数据电缆收入占比（%）	截至目前执行进展	签单铜价（元/吨）	交付铜价（元/吨）	影响成本（万元）
南京普天天纪楼宇智能有限公司	NBFM-PTTJ210111-00001	58.82	0.20	执行完毕	59,340.00	65,580.00	3.34
南京普天天纪楼宇智能有限公司	NBFM-PTTJ210224-00006	82.36	0.28	执行完毕	67,970.00	69,527.00	5.07
南京普天天纪楼宇智能有限公司	NBFM-PTTJ210226-00007	92.59	0.32	执行完毕	68,410.00	70,915.00	2.54
杭州海康威视通讯技术有限公司	NBFM-HKWS210413-00027	186.76	0.64	执行完毕	66,160.00	72,764.00	12.14
Elmat Schlagheck GmbH & Co. KG	FN02A0468	334.42	1.14	执行完毕	67,689.76	70,650.00	9.32
Tayle Russia Ltd.	FN06A0156	63.85	0.22	执行完毕	68,233.10	70,192.00	1.33

（3）2022 年 1-6 月

客户	订单号	销售金额（万元）	数据电缆收入占比（%）	截至目前执行进展	签单铜价（元/吨）	交付铜价（元/吨）	影响成本（万元）
友讯电子设备(上海)有限公司	FN02A0509	77.57	0.41	执行完毕	70,640.00	72,480.00	1.59
Sunnyline Computer Products Poland Sp. z.o.o	FN02A0510	112.26	0.59	执行完毕	63,145.17	74,672.00	12.40
D-Link Middle East FZCO	FN02A0550	143.97	0.75	执行完毕	63,506.00	73,690.00	17.54
NavePoint, LLC	FN03A0027	74.76	0.39	执行完毕	62,441.68	74,092.00	7.67
Tayle Russia Ltd.	FN06A0223	63.41	0.33	执行完毕	61,707.54	71,296.00	6.63
杭州海康威视通讯技术有限公司	NBFM-HKWS210413-00027	357.98	1.88	执行完毕	66,160.00	73,458.00	27.44
杭州海康威视科技有限公司	NBFM-HKWS211207-00143	203.80	1.07	执行完毕	69,480.00	74,672.00	10.74

报告期内，上述订单对数据电缆毛利率的影响情况如下：

单位：%

项目	模拟前	影响程度	模拟后
2022 年 1-6 月			
数据电缆	7.18	0.44	7.62
2021 年度			
数据电缆	5.55	0.90	6.45

项目	模拟前	影响程度	模拟后
2020 年度			
数据电缆	5.14	0.59	5.73

如上表所示，2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月，上述订单对数据电缆毛利率的影响程度分别为 0.59%、0.90%和 0.44%。

（六）说明发行人同行业可比公司毛利率是否考虑运输费用变化影响，并在同一会计处理口径下分析发行人细分产品毛利率与同行业可比公司同类产品比较情况，如有差异，请进一步分析原因及合理性；结合发行人数据电缆类型、技术水平等分析发行人与兆龙互连同类产品毛利率比较情况

1、说明发行人同行业可比公司毛利率是否考虑运输费用变化影响，并在同一会计处理口径下分析发行人细分产品毛利率与同行业可比公司同类产品比较情况，如有差异，请进一步分析原因及合理性

同行业可比公司宝馨科技、世嘉科技、通润装备、兆龙互连、盛洋科技和金信诺与公司均自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则，并将运输费用调整至主营业务成本。

（1）数据中心机柜细分产品与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司虽然均从事钣金加工业务，但是主要产品有所不同。考虑到数据中心机柜细分产品差异较大，而服务器机柜作为基础配件，与同行业可比公司的产品更具可比性，因此以服务器机柜毛利率与同行业可比公司箱柜业务毛利率进行对比：

单位：%

期间	宝馨科技（002514）	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	算术平均值	发行人
	设备配件	精密箱体	工具箱柜		服务器机柜
2022 年 1-6 月	18.31	3.20	21.58	14.36	14.81
2021 年度	10.30	2.55	21.41	11.42	14.97
2020 年度	15.90	10.94	28.43	18.42	21.47
2019 年度	24.35	13.48	29.67	22.50	24.74

如上表所示，公司服务器机柜毛利率分别为 24.74%、21.47%、14.97%和

14.81%，与同行业可比公司箱柜业务平均毛利率较为接近，且变化趋势一致，不存在重大差异。

2019 年度，宝馨科技设备配件业务毛利率与公司较为接近。2020 年度，受新冠疫情和业务转型的影响，宝馨科技设备配件业务营业收入和毛利率均有所下滑，导致毛利率低于公司。2022 年 1-6 月，随着宝馨科技设备配件业务向新能源领域的拓展，毛利率有所增长并高于公司。

世嘉科技精密箱体业务下游客户主要为市场集中度较高的电梯厂商，主要客户销售收入占精密箱体业务营业收入的比重较高，且议价能力较强，使得世嘉科技精密箱体业务毛利率较低，且均低于公司。

通润装备工具箱柜业务主要销往国外，国际客户对工具箱柜的价格敏感度较低，使得通润装备工具箱柜业务毛利率较高，且均高于公司。

（2）综合布线产品细分产品与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司综合布线产品包括数据电缆、布线机柜和其他连接产品，而同行业可比公司均未生产布线机柜，因此以数据电缆和其他连接产品的综合毛利率与同行业可比公司通信电缆及其配件的毛利率进行对比，具体如下：

单位：%

期间	兆龙互连（300913）	盛洋科技（603703）	金信诺（300252）	算术平均值	发行人
2022 年 1-6 月	15.05	-	19.38	17.22	11.11
2021 年度	14.00	17.96	16.26	16.07	11.25
2020 年度	15.90	22.67	16.22	18.26	14.12
2019 年度	24.35	12.43	18.12	18.30	21.01

注：盛洋科技 2022 年半年报亦未披露相应业务毛利率。

如上表所示，公司数据电缆和其他连接产品的综合毛利率分别为 21.01%、14.12%、11.25%和 11.11%，与同行业可比公司同类产品平均毛利率不存在重大差异。

报告期内，兆龙互连毛利率均高于公司。公司争取部分终端品牌商的订单时，给予了一定的价格优惠，导致毛利率水平相对较低。兆龙互连作为通信电缆行业的龙头企业，其外销收入占营业收入的比例高于公司，而外销毛利率相

对较高，使得其毛利率均高于公司。

2019 年度，盛洋科技受订单影响其产能利用率有所下滑，同时人工等成本的涨幅大于销售价格的涨幅，导致毛利率远低于公司。2020 年度，盛洋科技产品结构有所调整，毛利率较高的射频电缆产品占比增加，使得毛利率大幅上涨，而公司毛利率较低的数据电缆占比增加，使得毛利率有所下滑，并最终导致盛洋科技毛利率大幅高于公司。

2019 年度，金信诺受到国际贸易争端和大客户订单调整的影响，营业收入和毛利率均有所下滑，使得毛利率低于公司。2020 年度，金信诺对产品结构进行调整，对产品进行工艺改进和技术升级，毛利率有所上涨，而公司毛利率较低的数据电缆占比增加，使得毛利率有所下滑，并最终导致金信诺毛利率略高公司。2021 年度，受原材料价格波动的影响，公司与金信诺的毛利率均有所下滑。2022 年 1-6 月，公司与金信诺的毛利率均保持稳定。

2、结合发行人数据电缆类型、技术水平等分析发行人与兆龙互连同类产品毛利率比较情况

报告期内，公司与兆龙互连数据电缆毛利率比较分析如下：

单位：%

公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
兆龙互连	11.65	12.19	13.79	16.78
发行人	7.18	5.55	5.14	10.25

报告期内，公司数据电缆毛利率分别为 10.25%、5.14%、5.55%和 7.18%，均低于可比公司兆龙互连，主要原因如下：

（1）产能利用率

报告期内，兆龙互连产能利用率均超过 100%，处于满产满销状态。由于公司此前购置了较多的的生产设备，产能利用率有所不足，为了提高数据电缆产能利用率，在争取部分终端品牌商的订单时，公司给予了一定的价格优惠，该部分订单毛利率偏低，导致毛利率水平相对较低。

（2）外销占比

报告期内，公司与兆龙互连的外销毛利率均高于内销，而兆龙互连外销收入占主营业务收入的比例接近或者超过了 50%，远高于公司数据电缆业务的外销占比，使得其毛利率均高于公司。

（3）技术水平

数据电缆技术水平主要体现在传输速率、传输稳定性等方面。数据电缆按类型进行分类，类型越高的数据电缆，其传输速率就越高。目前，公司与兆龙互连均可以生产超六类及以上数据电缆，其中公司和兆龙互连可以生产七类、超七类，甚至是八类数据电缆，在技术水平基本没有差距。因此，技术水平对公司与兆龙互连毛利率的差异影响较小。

（七）说明发行人与选取的同行业可比公司在具体产品内容、产品特征、用途、生产方式、销售渠道、客户群体特征及集中度、产品市场竞争程度等比较情况说明发行人产品与同行业可比公司毛利率差异的原因及合理性

1、发行人数据中心机柜与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司数据中心机柜毛利率与同行业可比公司比较如下：

单位：%

期间	宝馨科技（002514）	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	算术平均值	发行人
2022 年 1-6 月	18.31	5.19	21.57	15.02	17.78
2021 年度	10.30	5.43	21.64	12.46	17.93
2020 年度	15.90	12.39	27.06	18.45	23.08
2019 年度	24.35	18.79	28.17	23.77	25.95

（1）具体产品内容、产品特征、用途、生产方式

公司与同行业可比公司在具体产品内容、产品特征、用途、生产方式的比较如下：

企业名称	具体产品内容	产品特征	生产方式	用途
宝馨科技（002514）	设备配件业务主要产品为半导体检测设备产品、电力设备产品、数据中心设备产品等相关结构件	主要为定制化的金属制品，具有批量小、批次多的特点	主要采用以销定产的生产方式	设备配件主要运用于工业、IT、汽车、自动化等领域
世嘉科技（002796）	主要从事精密箱体系统业务和移动通信设备业务：	主要为定制化的金属制品，	主要以采用以销定产为主、备货	①精密箱体系统主要运用于电梯制造

企业名称	具体产品内容	产品特征	生产方式	用途
	①精密箱体系统业务主要产品为电梯轿厢系统和专用设备箱体系统； ②移动通信设备业务主要产品为射频器件和基站天线产品	具有批量小、批次多的特点	生产为辅的生产方式	领域、专用设备制造领域； ②移动通信设备主要运用于通信领域
通润装备（002150）	主要从事金属工具箱柜业务、机电钣金和输配电控制设备业务： ①金属工具箱柜业务主要产品为金属工具箱、工具柜、工具车等； ②机电钣金业务主要产品为电子冰箱、户外显示屏、户外电视机金属件等； ③输配电控制设备业务主要产品为高压成套开关设备、中低压成套开关设备等	主要为定制化的金属制品，具有批量小、批次多的特点	主要采用以销定产的生产方式	①金属工具箱柜主要运用于制造业、建筑业、加工业等领域； ②机电钣金主要运用于通讯、新能源、电器等领域； ③输配电控制设备主要运用于电力领域
发行人	主要产品为服务器机柜、冷热通道、微模块、T-block 机架等	主要为定制化的金属制品，具有批量小、批次多的特点	主要采用以销定产的生产方式	主要运用于中大型数据中心领域

注：为保持数据可比性，招股说明书选取宝馨科技设备配件业务毛利率进行对比。

公司与同行业可比公司均从事钣金加工业务，虽然具体产品内容和用途有所差异，但是产品特征和生产方式基本相同，对毛利率差异的影响较小。

（2）销售渠道

公司与同行业可比公司不同销售渠道的毛利率对比如下：

单位：%

公司名称	销售渠道	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
宝馨科技（002514）	直销	18.31	10.30	15.90	24.35
	经销	-	-	-	-
世嘉科技（002796）	直销	5.19	5.43	12.39	18.79
	经销	-	-	-	-
通润装备（002150）	直销	21.54	21.64	27.06	28.17
	经销	-	-	-	-
发行人	直销	18.18	18.19	23.42	26.72
	经销	8.99	7.12	11.34	11.87

同行业可比公司均采用直销的销售渠道，公司数据中心机柜亦以直销为主，仅有少量机柜组件等通过经销渠道进行销售。报告期内，公司数据中心机

柜毛利率高于宝馨科技和世嘉科技，低于通润装备，销售渠道对毛利率差异未构成重大影响。

（3）客户群体特征及集中度

公司与同行业可比公司在客户群体特征的比较如下：

宝馨科技（002514）	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	发行人
设备配件业务客户群体主要为电力设备制造商、金融设备制造商、通讯设备制造商和光伏设备制造商等	精密箱体系统业务客户群体主要为国内外知名电梯制造商；移动通信设备业务客户群体主要为移动通信设备集成商和电信运营商	金属工具箱柜业务客户群体主要为国际大型五金工具生产商、零售商和中间贸易商；机电钣金业务客户群体主要为冰箱、电视机等制造商；输配电控制设备业务客户群体主要为国际知名电气企业	客户群体主要为数据中心运营商、数据中心集成建设商

注：为保持数据可比性，招股说明书选取宝馨科技设备配件业务毛利率进行对比。

公司与同行业可比公司前五大客户收入占比情况比较如下：

单位：%

期间	宝馨科技（002514）	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	发行人
2022 年 1-6 月	-	-	-	51.83
2021 年度	44.42	68.72	57.97	60.77
2020 年度	47.27	77.52	56.51	55.61
2019 年度	49.87	84.24	55.84	54.26

注：①同行业可比公司半年报均未披露前五大客户情况；②宝馨科技未披露设备配件业务前五大客户收入占比情况，因此选取其整体销售的前五大占比数据。

报告期内，宝馨科技前五大客户占其营业收入的比例低于公司，毛利率水平与公司较为接近。由于新冠疫情和业务转型的影响，导致其毛利率在 2020 年度出现远低于公司的异常波动。

报告期内，世嘉科技前五大客户占其营业收入的比例远高于公司。世嘉科技客户群体市场集中度较高，客户议价能力较强，导致其毛利率相对较低。

报告期内，通润装备前五大客户占其营业收入的比例与公司接近，但由于其客户群体主要为国际客户，价格敏感度较低，导致其毛利率相对较高。

（4）产品市场竞争程度

钣金加工行业市场较为成熟，其不同细分领域市场竞争较为充分，公司与同行业可比公司在各自细分领域均具有一定竞争力，产品市场竞争程度对毛利率差异的影响较小。

2、发行人综合布线产品与同行业可比公司比较情况

报告期内，公司综合布线产品毛利率与同行业可比公司比较如下：

单位：%

期间	兆龙互连（300913）	盛洋科技（603703）	金信诺（300252）	算术平均值	发行人
2022 年 1-6 月	14.81	23.72	16.45	18.33	11.83
2021 年度	14.09	21.56	16.58	17.41	11.73
2020 年度	15.48	25.86	15.74	19.03	14.14
2019 年度	17.62	23.30	14.46	18.46	21.82

（1）具体产品内容、产品特征、用途、生产方式

公司与同行业可比公司在具体产品内容、产品特征、用途、生产方式的比较如下：

企业名称	具体产品内容	产品特征	生产方式	用途
兆龙互连（300913）	主要从事数据电缆、专用电缆和连接产品的设计、制造和销售： 数据电缆主要产品为超五类、六类、超六类等； 专用电缆主要产品为高速传输电缆、工业以太网电缆等； 连接产品主要产品为线缆组件、接插件、连接器	主要为定制化的数据电缆和专用电缆	主要采用以销定产的生产方式	主要运用于网络结构化布线、智能安防、通信设备、数据中心等领域
盛洋科技（603703）	主要从事多种射频电缆和相关配套产品的研发、生产和销售，主要产品为 75 欧姆同轴电缆、数据电缆和高频头，以及小尺寸显示器件	主要为定制化的射频电缆、高频头和显示器件	已有产品主要采用以销定产的生产方式，新产品主要采用小批量的生产方式	主要运用于电视（有线电视、卫星电视）、固定网络等各种标准的信号传输系统和消费电子领域
金信诺（300252）	主要从事全系列信号互联产品的研发、生产和销售，主要产品为线缆/连接器/组件类、PCB 类和系统/终端类产品。系统/终端类主要产品为深度覆盖产品及 CPE、相控阵卫星终端、便携式	主要为定制化产品，部分产品为标准产品	主要采用以销定产的生产方式，部分标准产品有一定库存	①线缆/连接器/组件类主要运用于通信、特种科工、数据中心领域； ②PCB 类主要运用于通信、数据中心

企业名称	具体产品内容	产品特征	生产方式	用途
	智能终端等			等领域； ③系统/终端类主要运用于网络服务领域
发行人	主要产品为数据电缆、布线机柜、其他连接产品等	主要为定制化的数据电缆和布线机柜，“兰贝”产品为标准化产品	主要采用以销定产的生产方式，“兰贝”产品有少量备货	主要运用于中大型数据中心和智能楼宇布线领域

公司与兆龙互连主要产品均为数据电缆， 2019 年度，公司毛利率略高于兆龙互连，主要系公司综合布线产品中布线机柜等产品毛利率相对较高；2020 年以来，毛利率较低的数据电缆销售收入大幅提高，使得公司 2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月综合布线产品毛利率低于兆龙互连。

盛洋科技主要生产射频电缆及其配套产品，但由于其收购的显示器件业务收入增长较快且毛利率相对较高，导致其毛利率高于公司。

金信诺主要生产通信电缆及其配套产品，虽然具体产品内容和用途有所差异，但是产品特征和生产方式基本相同，对毛利率差异的影响较小。2019 年度受到国际贸易争端和大客户订单调整的影响，金信诺的毛利率出现远低于公司的异常波动。

（2）销售渠道

公司与同行业可比公司不同销售渠道的毛利率对比如下：

单位：%

公司名称	销售渠道	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
兆龙互连（300913）	综合	14.81	14.09	15.48	17.62
盛洋科技（603703）	综合	23.72	21.56	25.86	23.30
金信诺（300252）	直销	16.45	16.58	15.74	14.46
	经销	-	-	-	-
发行人	直销	11.43	11.44	14.49	25.80
	经销	14.55	13.10	13.14	12.86

注：①兆龙互连和盛洋科技未单独披露不同销售渠道的毛利率。

同行业可比公司中，金信诺采用直销的销售渠道，兆龙互连和盛洋科技则

以直销为主，仅少量产品采用经销的销售渠道。公司采用直销为主、经销为辅的销售渠道，与同行业可比公司基本一致。销售渠道虽然略有差异，但对毛利率差异的影响较小。

（3）客户群体特征及集中度

公司与同行业可比公司在客户群体特征的比较如下：

兆龙互连（300913）	盛洋科技（603703）	金信诺（300252）	发行人
数据电缆客户群体主要为境内外数据电缆及组件品牌运营商等； 专用电缆客户群体主要为数据中心、工业互联网等终端用户	射频电缆及配套产品客户群体主要为国际大型通信电缆制造商和综合服务商； 显示器件客户群体主要为家电制造商	线缆/连接器/组件类客户群体主要为核心设备商、天线厂商； PCB 类客户群体主要为通信基站设备及天线厂商；	客户群体主要为建筑弱电系统集成商、综合布线品牌运营商

公司与同行业可比公司前五大客户收入占比情况比较如下：

单位：%

期间	兆龙互连（300913）	盛洋科技（603703）	金信诺（300252）	发行人
2022 年 1-6 月	-	-	-	42.40
2021 年度	35.45	36.57	40.05	32.60
2020 年度	48.42	26.92	42.11	28.04
2019 年度	47.30	23.35	47.20	25.09

注：同行业可比公司 2022 年半年报均未披露前五大客户收入占比情况。

兆龙互连和金信诺前五大客户占其营业收入的比例均高于公司，但其毛利率水平与公司较为接近。盛洋科技前五大客户占其营业收入的比例与公司较为接近，但其毛利率水平高于公司。因此，公司与同行业可比公司在客户群体特征及集中度的不同，对毛利率差异的影响较小。

（4）产品市场竞争程度

我国电缆行业市场较为成熟，产业集中度较低，其中，普通电线电缆产品竞争最为激烈。通信电缆虽然发展迅速，但市场竞争仍然激烈，公司与同行业可比公司均具有一定竞争力，产品市场竞争程度对毛利率差异的影响较小。

（八）说明截至目前原材料市场价格变动及预计未来变化趋势、发行人采购价格变动情况、在手订单情况及执行情况、已执行订单及在手订单中与数据中心机柜及综合布线产品主要客户调价约定情况等说明发行人未来毛利率是否存在进一步下滑风险，未来是否存在业绩大幅下滑风险，如是，请进行充分的风险提示

1、原材料市场价格变动及预计未来变化趋势

截至 2022 年 8 月末，国内冷轧板市场价格变动如下：



注：数据来源于 Wind

截至 2022 年 8 月末，LME 铜现货结算价格变动如下：



注：数据来源于 Wind

如上图所示，冷轧板和铜线的市场价格自 2020 年 4 月开始逐步上涨，并在 2021 年二季度达到高位，随后逐步回落，目前回落至相对低位。

受全球流动性充裕、疫情对供需之间的影响以及“碳达峰、碳中和”导致的区域性减产等因素影响，2021 年冷轧板、铜线等原材料市场价格上涨明显。从全球流动性来看，美国开启了无限量量化宽松政策，以此缓解因新冠疫情所造成的经济困境。作为全球商品行情的第一大影响因素，每一轮全球流动性宽松都是始于以美联储为代表的各国央行降息扩表，终于通胀高位下行。2021 年 7 月，美联储开始正式讨论削减资产购买规模，货币政策正常化被提上议程。随着美联储削减资产购买规模的实行，全球大宗商品价格也逐渐见顶回落。

从疫情对供需之间的影响来看，2021 年全球经济将从疫情的影响中逐渐复苏，经济逐渐恢复虽然对大宗商品价格构成支撑，但疫情控制和中美经贸摩擦存在高度不确定性，难以保证大宗商品需求增长的稳定性和持续性。从国内政策上来看，针对大宗商品市场价格持续上涨趋势，为维护大宗商品市场价格秩序问题，相关部门采取了多项措施，包括：2021 年 5 月 19 日，国务院总理李克强主持召开国务院常务会议，部署做好大宗商品保供稳价工作，保持经济平稳运行；2021 年 5 月 23 日，国家发展改革委等五个部门召开会议，联合约谈了铁矿石、钢材、铜、铝等行业具有较强市场影响力的重点企业，钢铁工业协会、有色金属协会参加。在上述政策组合拳作用下，冷轧板、铜线等市场价格在达到高点后有所回落。

综上所述，公司预计未来冷轧板、铜线等市场价格不会上涨，但也不会大幅下跌，而是在报告期内相对高位震荡运行。

2、发行人采购价格变动情况

报告期内，公司主要原材料采购价格变动情况如下：

单位：元/吨

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
冷轧板	5,083.69	5,519.78	3,978.71	3,944.02
铜线	63,973.49	60,718.19	44,486.65	42,812.16

如上表所示，2021 年度，公司主要原材料冷轧板和铜线的采购价格均大幅

上涨。截至目前，原材料市场价格已从高位逐步回落，预计未来采购价格不会出现大幅上涨的情况，毛利率亦不存在进一步下滑的风险。

3、在手订单情况及执行情况

2022 年 1-6 月，公司实现营业收入 45,423.72 万元，占 2021 年 1-6 月营业收入的比例为 119.53%，超过去年同期的营业收入水平；实现净利润 2,154.96 万元，占 2021 年 1-6 月净利润的比例为 341.01%。

截至 2022 年 6 月 30 日，公司在手订单金额约为 15,075.62 万元，该部分在手订单在 2022 年 8 月 31 日前已执行 8,939.76 万元，占在手订单金额的比例为 59.60%，营业收入和净利润继续增长。

公司预计营业收入将实现增长，同时考虑到原材料市场价格冲高回落对毛利率水平的影响，公司经营业绩持续向好，不存在业绩大幅下滑的风险。

4、已执行订单及在手订单中与数据中心机柜及综合布线产品主要客户调价约定情况

报告期内，公司主要采用实时报价模式，即公司获取客户采购需求后，根据客户需求进行报价，该报价基于当期原材料市场价格，综合考虑制造费用、人工成本和适当的利润水平等，并结合客户的具体配置需求进行报价，公司与客户签订合同后即确认最终销售价格。该报价模式确保了公司在签订合同时，能够根据原材料市场价格及时调整报价，向客户传递原材料价格波动的风险。

基于实时报价模式，公司在订单签订时已对销售价格进行调整，在订单执行过程中，公司与客户未对调价进行约定，因此不会对销售价格进行调整。

因此，在原材料市场价格快速上涨的情况下，公司对客户均提高了销售价格，但由于订单执行的滞后性，毛利率水平略有下滑。目前公司的在手订单受益于原材料价格的逐步回落，毛利率预计将有所提高，未来毛利率水平不存在进一步下滑的风险，亦不存在业绩大幅下滑的风险。

综上所述，预计未来冷轧板、铜线等主要原材料市场价格不会出现上涨的情况，同时公司在手订单充足，且与客户按照原材料市场价格签订销售合同，

能够传递原材料价格波动的风险，公司未来毛利率不存在进一步下滑风险，亦不存在业绩大幅下滑风险。

（九）结合报告期内分季度业绩情况说明发行人是否存在收入、净利润季节性波动较大的情形，是否存在季节性亏损的情形或季节性亏损的风险，如有，请进一步分析原因、对发行人未来业绩影响情况，并进行充分的风险提示

报告期内，公司分季度业绩情况如下：

季度	营业收入（万元）	占比（%）	净利润（万元）	占比（%）
2022 年 1-6 月				
第一季度	21,385.38	47.08	809.84	37.58
第二季度	24,038.34	52.92	1,345.12	62.42
合计	**45,423.72**	**100.00**	**2,154.96**	**100.00**
2021 年度				
第一季度	16,026.72	15.64	154.92	2.60
第二季度	21,974.17	21.44	477.02	8.00
第三季度	31,943.76	31.16	2,147.67	36.01
第四季度	32,554.87	31.76	3,184.91	53.40
合计	**102,499.52**	**100.00**	**5,964.52**	**100.00**
2020 年度				
第一季度	9,142.35	12.76	78.10	1.34
第二季度	18,303.41	25.55	1,811.15	31.07
第三季度	21,266.80	29.69	1,852.74	31.79
第四季度	22,919.13	32.00	2,086.80	35.80
合计	**71,631.68**	**100.00**	**5,828.79**	**100.00**
2019 年度				
第一季度	11,330.68	17.77	535.17	10.38
第二季度	17,374.45	27.25	1,466.66	28.45
第三季度	17,570.85	27.56	1,883.87	36.55
第四季度	17,485.31	27.42	1,268.88	24.62
合计	**63,761.29**	**100.00**	**5,154.59**	**100.00**

报告期内，公司营业收入和净利润存在一定的季节性波动，主要系一季度受春节假期停工停产的影响，营业收入和净利润一般为全年最低。

2020 年一季度，公司受到新冠疫情的影响，营业收入和净利润均大幅下滑，但仍保持了略微盈利的状态。2021 年一季度和二季度，公司受到原材料价格波动的影响，净利润有所下滑，但整体仍保持盈利。因此，报告期内，公司不存在季节性亏损的情形，预计未来亦不存在季节性亏损的风险。

2021 年度，公司分季度净利润分别为 154.92 万元、477.02 万元、2,147.67 万元和 3,184.91 万元。2021 年四季度，公司净利润大幅增长，主要系：①公司在 2021 年末积极催收应收账款，应收账款余额从 2021 年 9 月末的 2.55 亿元下降至 1.45 亿元，因此转回部分信用减值损失；②冷轧板采购价格在 2021 年二季度达到最高点后逐步回落，尤其是四季度回落较多，提升了公司的毛利率水平；③公司营业收入持续增长，单位固定成本随之下降，亦进一步提升了毛利率水平。

二、保荐人、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、检查招股说明书中关于原辅材料的描述，分析发行人综合布线产品使用原辅材料的情况；

2、获取发行人报告期内的销售收入成本明细表，分析运输费用调整前后发行人细分产品毛利率变化情况；

3、访谈发行人总经理，了解原辅材料采购周期、采购价格等情况，分析发行人原材料采购价格和市场价格是否存在差异；

4、结合发行人主要原材料耗用情况，就原材料市场价格波动对毛利率的影响进行敏感性分析；

5、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人与同行业可比公司料工费占比情况；

6、访谈发行人数据电缆业务高管，了解是否存在锁价性质的长期合同；

7、获取发行人 2020 年 3 月以来销售金额超过 50 万元、履行期限超过一季

度的数据电缆订单，量化分析铜价波动对数据电缆毛利率的影响；

8、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人细分产品与同行业可比公司同类产品毛利率情况；

9、获取同行业可比公司的定期报告和招股说明书，对比分析发行人与同行业可比公司在具体产品内容、产品特征、用途等方面的差异对毛利率的影响；

10、获取发行人报告期内的采购明细清单，分析主要原材料采购价格和市场价格的变动和未来趋势；

11、访谈发行人总经理，了解已执行订单及在手订单情况，分析发行人未来毛利率和业绩是否存在大幅下降的风险；

12、获取发行人分季度业绩情况，分析是否存在业绩季节性波动较大或季节性亏损的情形。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、铜线和冷轧板为综合布线产品的主要原材料；

2、发行人运输费用调整前后各细分产品毛利率变化具有商业合理性；

3、发行人原材料采购价格和市场价格基本一致，原材料市场价格波动对发行人毛利率具有一定影响，与实际毛利率变化的差异具有商业合理性；

4、发行人细分产品料工费与同行业可比公司的差异具有商业合理性；

5、发行人数据电缆业务不存在锁价性质的长期合同，由于订单履行期间的原材料价格波动，该部分订单对数据电缆毛利率具有一定影响；

6、发行人细分产品与同行业可比公司同类产品毛利率的差异具有商业合理性；

7、发行人与同行业可比公司毛利率的差异具有商业合理性；

8、发行人预计原材料未来不会出现上涨的情况，由于在手订单充足和实时

报价模式的影响，发行人未来毛利率不存在进一步下滑的风险，业绩不存在大幅下降的风险；

9、发行人一季度一般业绩最低，但是不存在季节性亏损的情形。

问题 15：关于销售费用

申请文件显示：

（1）报告期各期，发行人市场推广费、招待费、差旅费合计仅为 249.95 万元、161.74 万元、78.72 万元和 22.34 万元。前述费用发生额逐年减少、与营业收入增加不一致。发行人产品具有定制化特征，接到客户订单后需快速响应客户需求。报告期期末发行人销售人员为 80 人。

（2）报告期内，销售人员职工薪酬金额分别为 948.62 万元、993.59 万元、1,002.22 万元和 316.23 万元，逐年提高。

（3）报告期各期发行人运输费用为 1,330.75 万元、1,530.01 万元、1,784.92 万元和 453.54 万元。发行人在比较与同行业可比公司销售费用率时未说明是否考虑运输费用会计处理的影响。

请发行人：

（1）说明获取客户、服务客户的具体方式，客户数量变化及新客户情况，报告期各类岗位销售人员数量变化情况，报告期内开展销售活动具体情况、与发行人市场推广费等、招待费、差旅费、销售人员人数是否匹配，发行人市场推广费等发生额报告期内逐年减少与营业收入变化趋势不一致的原因及合理性；发行人销售活动发生额占比与同行业可比公司水平是否一致。

（2）结合不同销售岗位人数变化、平均薪酬变化、销售人员激励机制等说明报告期内销售人员职工薪酬变动与营业收入变化是否匹配。

（3）结合主要销售区域运输费用价格、单位运输费用变动等说明报告期内运输费用水平与营业收入是否匹配，发行人运输费用率与同行业可比公司是否一致。

（4）在同一运输费用会计处理口径下比较发行人与同行业可比公司销售费用率并分析差异原因。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对销售费用完整性的核查方法、核查依据、核查结论。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明获取客户、服务客户的具体方式，客户数量变化及新客户情况，报告期各类岗位销售人员数量变化情况，报告期内开展销售活动具体情况、与发行人市场推广费等、招待费、差旅费、销售人员人数是否匹配，发行人市场推广费等发生额报告期内逐年减少与营业收入变化趋势不一致的原因及合理性；发行人销售活动发生额占比与同行业可比公司水平是否一致

1、说明获取客户、服务客户的具体方式，客户数量变化及新客户情况

由于公司在细分行业深耕多年，具有良好的市场口碑，因此部分客户会主动寻求合作，一般是公司其他客户推荐或者其网络检索后主动上门接洽。另外，公司由于业务发展需求，自身也会主动寻找市场上潜在合作对象，并主动上门与对方接洽。报告期内，客户主动寻求合作是公司获取客户的主要方式。

公司服务客户主要可以分为两种方式。公司针对不同类型产品均设计有相对基础的方案，部分特殊定制需求不高的客户，公司在基础方案上进行少量修改，即可设计出满足其需求的产品方案。因此，对于这部分客户，公司销售人员无需出差，一般通过邮件、电话等方式与客户沟通。而定制化需求较高的项目，公司销售人员在项目现场与客户沟通具体需求后，一般依据客户需求在公司内部较为成熟的产品设计方案进行优化设计。公司产品虽然以定制化为主，但是由于设计理念和生产流程较为类似，因此无需与客户对产品细节反复论证修改，后续通过邮件、电话等沟通方式就足以保证公司响应客户需求。

报告期内，公司客户数量情况如下：

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
客户数量（家）	510	719	636	525
客户数量变动（家）	-209	83	111	198
完全新增客户数量（家）	81	233	192	255

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售收入超过 100 万元的完全新增客户数量（家）	2	12	5	11
完全新增客户销售额（万元）	829.17	5,833.56	2,486.28	5,129.76
完全新增客户销售额占营业收入的比例（%）	1.83%	5.69%	3.47%	8.05%

报告期内，公司客户数量分别为 525 家、636 家、719 家和 510 家，完全新增客户数量分别为 255 家、192 家、233 家和 81 家，其中销售收入在 100 万元以上的完全新增客户分别为 11 家、5 家、12 家和 2 家。报告期内，由于公司在细分行业的市场口碑，客户以主动寻求合作为主，其中绝大部分客户均为小客户，对公司的营收贡献相对较小。

2、报告期各类岗位销售人员数量变化情况

报告期内，公司销售人员主要可以分为销售负责人/经理、业务员、内勤单证人员和售后服务人员：

岗位名称	岗位职责
销售负责人/经理	负责销售部门日常管理工作及部门人员管理、培训及考核；制定和执行年度销售目标、市场规划；负责目标市场及目标客户发展计划；协助总经理开展国内、国际市场营销工作；负责国内国际的产品销售业务及营销管理方面工作；掌握产品供应链市场行情；确保销售收入和利润目标的实现；监督销售订单计划、回款和费用计划
业务员	负责客户订单及生产进度的协调跟踪，确保按时交货；负责市场、行业信息的收集与分析；与客户对账，催收回款；维护客户，对新客户、新市场开拓；跟踪客户投诉与退换货
内勤单证人员	负责文件的拟、收、发、立卷及归档管理；业务单证的制作和管理；建立客户档案、文件整理及保存；贸易类子公司物流及仓储管理
售后服务人员	负责项目现场安装、售后产品维护

报告期内，公司各岗位销售人员数量情况如下：

单位：名

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	数量	变动	数量	变动	数量	变动	数量
销售负责人/经理	10	-1	11	1	10	-	10
业务员	54	-8	62	13	49	16	33

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	数量	变动	数量	变动	数量	变动	数量
内勤单证人员	21	-6	27	5	22	-1	23
售后服务人员	5	-	5	1	4	-	4
合计	**90**	**-15**	**105**	**20**	**85**	**15**	**70**

报告期内，公司各岗位销售人员相对稳定，其中 2020 年度和 2021 年度，公司业务员数量分别增加 16 名和 13 名，主要系公司为推广“兰贝”品牌，在全国各地招聘了直销销售人员，该部分销售人员主要在其所在地开拓市场，推广“兰贝”品牌产品。2022 年 1-6 月，公司业务员减少 8 名，主要系公司直接推广“兰贝”品牌效果不及预期，外地直销销售人员有所减少。

3、报告期内开展销售活动具体情况、与发行人市场推广费等、招待费、差旅费、销售人员人数是否匹配，发行人市场推广费等发生额报告期内逐年减少与营业收入变化趋势不一致的原因及合理性

报告期内，公司销售活动相关费用构成如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
市场推广费	50.79	64.10	40.75	94.24
差旅费	11.48	25.34	16.95	43.32
业务招待费	4.43	34.96	21.02	24.18
合计	**66.70**	**124.40**	**78.72**	**161.74**

市场推广费主要包括公司参与国外展会的费用、样品费和宣传费等。报告期内，市场推广费金额分别为 94.24 万元、40.75 万元、64.10 万元和 50.79 万元，呈先降后升的趋势。报告期内，公司存在通过参加国际电子展会开拓客户的情况，如伦敦数据中心展会、澳大利亚通信及信息技术外包展等。由于参加展会的效果未达预期，公司逐渐减少参会次数，使得市场推广费下降。另外，由于新冠疫情的影响，2020 年度公司市场推广费进一步大幅减少。2021 年度，随着新冠疫情的缓解，公司增加了广告宣传等推广支出，导致市场推广费有所增加。2022 年 1-6 月，公司继续加强广告宣传等，使得市场推广费进一步增加。

报告期内，差旅费金额分别为 43.32 万元、16.95 万元、25.34 万元和 11.48 万元。由于公司在细分行业的市场口碑，客户主动寻求合作是公司获取客户的主要方式，同时销售人员主要通过邮件、电话等方式与客户沟通产品方案，仅部分大型项目初期，公司销售人员需要到项目现场出差，因此公司销售人员整体差旅需求较小。公司在 2020 年度和 2021 年度招聘了部分“兰贝”品牌销售人员，这些销售人员主要负责其所在地的市场推广，亦不存在差旅需求。另外，由于新冠疫情的影响，2020 年度公司差旅费大幅减少。2021 年度，随着新冠疫情的缓解，公司差旅费支出有所回升。2022 年 1-6 月，受新冠疫情反复的影响，公司差旅费支出略有下降。

报告期内，业务招待费金额分别为 24.18 万元、21.02 万元、34.96 万元和 4.43 万元。报告期内，公司主要客户均为上市公司，运营管理较为严格，公司与其合作需严格遵守廉洁要求，如若违反可能被处罚甚至取消供应商资格。同时，公司与大部分客户以邮件、电话等形式远程沟通，较少见面沟通，亦难以形成业务招待需求。另外，由于新冠疫情的影响，2020 年度公司业务招待费有所减少。2021 年度，随着新冠疫情的缓解和营业规模的扩大，公司业务招待费支出有所增加。2022 年 1-6 月，受新冠疫情反复的影响，公司业务招待费有所减少。

报告期内，公司销售人员数量分别为 70 名、85 名、105 名和 90 名，整体有所增长，一方面是公司在 2020 年度和 2021 年度招聘了部分“兰贝”品牌销售人员，这部分销售人员主要负责所在地的市场推广，差旅和业务招待需求相对较小，另一方面是随着营业规模扩大，公司内勤单证人员有所增长，内勤单证人员工作职责中不涉及出差和业务招待。公司差旅和业务招待需求主要集中在销售负责人/经理身上，报告期内其数量较少且较为稳定，不存在异常。

综上所述，公司销售活动的开展与市场推广费、招待费、差旅费、销售人员人数相匹配，与营业收入变化趋势不一致具有商业合理性。

4、发行人销售活动发生额占比与同行业可比公司水平是否一致

报告期内，公司销售活动发生额包括市场推广费、差旅费和业务招待费，其占营业收入的比例与同行业可比公司对比如下：

单位：%

期间	宝馨科技（002514）	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	算术平均值	发行人
2022 年 1-6 月	0.18	0.18	0.10	0.15	0.15
2021 年度	0.83	0.31	0.09	0.41	0.12
2020 年度	2.72	0.17	0.12	1.00	0.11
2019 年度	2.06	0.18	0.35	0.86	0.25

报告期内，公司销售活动发生额占比分别为 0.25%、0.11%、0.12%和 0.15%，与同行业可比公司世嘉科技和通润装备较为接近，但远低于宝馨科技。

报告期内，宝馨科技销售活动发生额占比均远高于公司。宝馨科技致力于成为业务多元化的集团公司，报告期内其为了拓展新业务大幅增加了交际应酬费等支出，导致销售活动发生额占比相对较高。

报告期内，世嘉科技和通润装备销售活动发生额占比与公司较为接近。2021 年度，世嘉科技销售活动发生额占比有所上升，主要系其为了应对经营业绩下滑的风险，加大精密箱体系统业务的拓展，致力于推进天线产品进入爱立信供应商体系和北美市场，导致业务招待费有所增加。 2020 年度，以出口为主的通润装备受到海外疫情持续蔓延的影响，大幅减少了参展费用，导致销售活动发生额占比下降。2021 年度，通润装备持续大力开拓输配电及控制设备制造业务，支出的业务宣传费随之增加，导致销售活动发生额占比上升。

（二）结合不同销售岗位人数变化、平均薪酬变化、销售人员激励机制等说明报告期内销售人员职工薪酬变动与营业收入变化是否匹配

报告期内，公司销售人员薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
职工薪酬	621.77	1,275.33	1,002.22	993.59
营业收入	45,423.72	102,499.52	71,631.68	63,761.29
职工薪酬占营业收入的比例	1.37%	1.24%	1.40%	1.56%

报告期内，公司销售人员职工薪酬金额分别为 993.59 万元、1,002.22 万元、1,275.33 万元和 621.77 万元，呈逐年增长的趋势。

报告期内，公司销售人员数量分别为 70 名、85 名、105 名和 90 名，和职工薪酬、营业收入的趋势一致，不存在异常。

报告期内，公司不同岗位销售人员平均薪酬情况如下：

单位：元/月

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售负责人/经理	25,481.46	23,783.58	20,279.12	21,528.23
业务员	9,897.32	8,452.22	8,471.49	12,201.00
内勤单证人员	9,157.02	8,258.86	8,139.27	7,560.83
售后服务人员	10,908.81	10,825.84	9,555.63	9,044.51
平均薪酬	**11,512.35**	**10,121.67**	**9,825.65**	**11,828.46**

报告期内，公司销售负责人/经理数量较为稳定，平均薪酬分别为 21,528.23 元/月、20,279.12 元/月、23,783.58 元/月和 25,481.46 元/月，整体有所上涨。

报告期内，公司业务员数量在 2020 年度和 2021 年度大幅上涨，平均薪酬分别为 12,201.00 元/月、8,471.49 元/月、8,452.22 元/月和 9,897.32 元/月。

2020 年度，业务员平均薪酬较 2019 年度下降 3,729.51 元，主要系：①公司在全国各地新增 12 名业务员从事“兰贝”品牌的市场推广，其工资主要分为基本工资与业绩绩效，由于该部分业务员尚处于市场开拓初期，未给公司带来明显的销售收入，其职工薪酬以较低的基本工资为主，导致业务员平均薪酬下降 1,374.48 元；②境外子公司经营不及预期，薪酬水平相对较高的海外业务员减少 2 名，上述 2 名海外业务员的减少导致业务员平均薪酬下降 1,803.43 元；③由于新冠疫情的影响，公司员工社保有所减免。

2021 年度，业务员平均薪酬较 2020 年度继续下降 19.27 元，主要系：①公司 2021 年度在全国各地又新增 12 名业务员从事“兰贝”品牌的市场推广，其工资主要分为基本工资与业绩绩效，由于该部分业务员尚处于市场开拓初期，未给公司带来明显的销售收入，其职工薪酬以较低的基本工资为主，该因素导致业务员平均薪酬下降 635.66 元；②境外子公司经营不及预期，薪酬水平相对较高的海外业务员减少为 1 名，该海外业务员的减少导致业务员平均薪酬下降 305.66 元。

2022 年 1-6 月，业务员平均薪酬较 2021 年度上涨 1,445.10 元，主要系“兰贝”品牌业务员有所减少，该部分外地直销人员薪酬较低，导致业务员平均薪酬上升 827.25 元。

报告期内，公司内勤单证人员数量略有上涨，平均薪酬分别为 7,560.83 元/月、8,139.27 元/月、8,258.86 元/月和 9,157.02 元/月，呈逐年上升的趋势。报告期内，公司经营规模逐渐扩大，内勤单证人员平均薪酬随着工作量增加而有所上涨。

报告期内，售后服务人员数量较为稳定，平均薪酬分别为 9,044.51 元/月、9,555.63 元/月、10,825.84 元/月和 10,908.81 元/月，呈逐年上升的趋势。报告期内，公司经营规模逐渐扩大，售后服务人员平均薪酬随之上涨。

综上所示，公司销售人员职工薪酬变动与营业收入变化的差异具有商业合理性，符合公司实际经营情况。

（三）结合主要销售区域运输费用价格、单位运输费用变动等说明报告期内运输费用水平与营业收入是否匹配，发行人运输费用率与同行业可比公司是否一致

1、结合主要销售区域运输费用价格、单位运输费用变动等说明报告期内运输费用水平与营业收入是否匹配

报告期内，公司货物运输主要由第三方物流公司承担，运输费用价格与运输区域紧密相关。公司典型运输费用价格情况如下：

运输区域	出发地	目的地	车型	计价方式	价格
华东	苏州	上海	17.5 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	2,500.00
华南	苏州	江门	17.5 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	13,866.67
华北	苏州	张家口	17.5 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	11,200.00
华西	苏州	成都	17.5 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	20,000.00
华中	苏州	郑州	17.5 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	7,700.00
华东	宁波	宁波	13 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	2,200.00
华东	宁波	张家港	13 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	2,800.00
华东	宁波	南京	13 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	4,500.00

运输区域	出发地	目的地	车型	计价方式	价格
华东	宁波	苏州	13 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	2,800.00
华南	宁波	福州	13 米货车	包车，按车型及里程（元/车）	7,300.00
华东	宁波	上海	不适用	散装，按体积（元/立方）	70.00
华东	宁波	上海	不适用	散装，按重量（元/吨）	160.00
华北	宁波	北京	不适用	散装，按体积（元/立方）	120.00
华北	宁波	北京	不适用	散装，按重量（元/吨）	400.00
西南	宁波	成都	不适用	散装，按体积（元/立方）	190.00
西南	宁波	成都	不适用	散装，按重量（元/吨）	820.00

报告期内，公司数据中心机柜等机柜产品的单位运输费用如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华东地区	8,577.23	20,812.08	16,385.23	16,701.19
华南地区	3,870.99	11,316.11	3,353.35	731.78
华北地区	131.47	1,704.34	1,605.65	1.98
华中地区	47.93	0.68	201.79	-
北美洲	201.58	453.13	416.98	1,683.52
欧洲	78.54	151.54	66.28	57.29
大洋洲	576.85	1,101.72	809.72	864.46
送货上门产值合计	**13,484.58**	**35,539.60**	**22,839.01**	**20,040.22**
运输费用	732.68	1,989.71	1,140.67	1,035.18
每万元产值单位运输费用（元）	543.11	559.86	499.44	516.55

公司数据中心机柜等机柜产品由于不同产品生产投料差异较大，难以直接换算销售数量。报告期内，公司每万元产值单位运输费用分别为 516.55 元、499.44 元、559.86 元和 543.11 元，单位运输费用主要受运输距离、销售区域的影响，长距离运输费用较高，国外运输费用高于国内。2020 年度和 2021 年度，虽然北美洲产值有所减少，但是华南和华北等较远地区的产值有所增加，使得单位运输费用整体变动不大。

报告期内，公司数据电缆单位运输费用如下：

单位：公里

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
华东地区	65,739.34	119,225.88	66,881.23	62,721.06
华南地区	1,709.13	1,216.68	736.67	107.36
华北地区	2,007.75	5,152.06	3,115.21	4,550.25
华中地区	983.93	2,315.44	305.33	622.20
西南地区	4,512.09	5,655.83	1,642.52	1,599.31
东北地区	16.00	122.00	194.29	198.25
北美洲	12.47	1.57	1.76	61.76
欧洲	3,631.77	3,124.88	3,245.68	3,649.20
大洋洲	5,005.66	6,061.88	4,192.73	2,707.99
送货上门数量合计	**83,618.13**	**142,876.21**	**80,315.40**	**76,217.38**
运输费用（万元）	503.37	1,033.89	644.25	494.83
每公里单位运输费用（元）	60.20	72.36	80.21	64.92

报告期内，公司数据线缆单位运输费用分别为 64.92 元/公里、80.21 元/公里、72.36 元/公里和 60.20 元/公里，单位运输费用主要受运输距离、销售区域的影响，长距离运输费用较高，国外运输费用高于国内。2020 年度，公司单位运输费用有所上涨，主要系国外等较远地区的销量增加所致。2021 年度，由于欧洲、大洋洲等等较远地区的占比下降，导致公司单位运输费用略有减少。2022 年 1-6 月，由于华北、华中地区等较远地区的占比下降，导致公司单位运输费用有所减少。

报告期内，公司运输费用金额分别为 1,530.01 万元、1,784.92 万元、3,023.60 万元和 1,236.05 万元，与营业规模变动趋势一致，占营业收入的比例分别为 2.40%、2.49%、2.95%和 2.72%，主要系单位运输费用较高的华南、华北等地区销售数量增加所致。

2、发行人运输费用率与同行业可比公司是否一致

报告期内，公司与同行业可比公司运输费用率对比如下：

单位：%

期间	宝馨科技（002514）	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	算术平均值	发行人
2022 年 1-6 月	-	2.19	-	2.19	2.72
2021 年度	-	3.20	-	3.20	2.95
2020 年度	-	1.74	-	1.74	2.49
2019 年度	0.63	1.58	2.27	1.49	2.40

报告期内，公司运输费用率分别为 2.40%、2.49%、2.95%和 2.72%，与通润装备较为接近，高于同行业可比公司平均水平。

报告期内，宝馨科技运输费用率远低于公司，主要系其内销在发出商品时确认销售收入，无需承担运输费用。报告期内，世嘉科技运输费用率略低于公司，主要系其移动通信设备业务收入逐渐增长，相较于精密箱体系统业务，该部分通信器件更易于运输，相应的运输费用支出较低。

（四）在同一运输费用会计处理口径下比较发行人与同行业可比公司销售费用率并分析差异原因

报告期内，将运输费用全部调整至营业成本后，公司与同行业可比公司销售费用率对比如下：

单位：%

期间	宝馨科技（002514）	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	算术平均值	发行人
2022 年 1-6 月	2.10	0.87	1.72	1.56	1.88
2021 年度	3.85	0.95	1.52	2.11	1.69
2020 年度	8.32	0.64	1.51	3.49	1.86
2019 年度	5.55	0.64	1.75	2.65	2.16

报告期内，公司销售费用率分别为 2.16%、1.86%、1.69%和 1.88%，高于同行业可比公司世嘉科技和通润装备，但低于宝馨科技。

报告期内，宝馨科技销售费用率均远高于公司。宝馨科技致力于成为业务多元化的集团公司，报告期内其为了拓展新业务增加了交际应酬费等支出，导致销售费用率相对较高。

报告期内，世嘉科技销售费用率均远低于公司，一方面是其销售人员占员

工总数的比例较低，另一方面是其客户主要为知名度较高的电梯厂商和通讯设备集成商，客户群体相对稳定，相应的市场推广支出较少。

报告期内，通润装备销售费用率略低于公司，一方面是其作为国内钢制工具箱柜行业的龙头企业，具备较高的品牌知名度，市场推广支出相对较少，另一方面是其客户基本为长期合作的大型零售商、工具箱柜生产商等，客户群体相对稳定，相应的销售费用支出较少。

二、保荐人、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、访谈发行人总经理，了解获取客户、服务客户的具体方式，以及报告期内客户数量变化情况；

2、访谈发行人高管，了解销售人员变化情况、销售岗位的职责划分；

3、获取发行人报告期内的销售费用明细表，分析市场推广费等发生额与营业收入变化趋势不一致的原因及合理性；

4、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人与同行业可比公司销售活动发生额占比情况；

5、访谈发行人高管，了解销售人数变化、平均薪酬变化和激励机制，分析发行人销售人员职工薪酬与营业收入是否匹配；

6、结合主要销售区域运输费用价格、单位运输费用变动等，分析发行人运输费用水平与营业收入是否匹配；

7、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人与同行业可比公司运输费用率情况；

8、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析同一会计处理口径下发行人与同行业可比公司销售费用率情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人销售活动情况与市场推广费、招待费、差旅费、销售人员人数相匹配，发行人销售活动发生额与营业收入变化趋势不一致具有商业合理性，销售活动发生额占比与同行业可比公司的差异存在商业合理性；

2、发行人报告期内销售人员职工薪酬变动与营业收入变化相匹配；

3、发行人报告期内运输费用水平与营业收入相匹配，发行人运输费用率与同行业可比公司的差异具有商业合理性；

4、在同一运输费用会计处理口径下，发行人销售费用率与同行业可比公司的差异具有商业合理性。

三、保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对销售费用完整性的核查方法、核查依据、核查结论

（一）核查方法、核查依据

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解发行人与销售费用相关的内部控制制度设计，并测试相关内部控制的执行有效性；

2、获取发行人销售费用明细表，分析各项销售费用变动的合理性；

3、获取发行人销售人员薪酬明细表，分析销售人员职工薪酬、平均薪酬变动的原因及合理性；

4、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析同发行人与同行业可比公司销售费用率情况。

5、对发行人销售费用进行细节测试，核查销售费用的合同、发票、收款记录等凭证；

6、对发行人销售费用进行截止测试，确认销售费用归集于恰当会计期间；

7、核查发行人实际控制人及董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员的个人银行流水，核查是否存在代发行人支付销售费用的情形。

（二）核查结论

经核查，保荐人、申报会计师认为发行人销售费用均已完整入账。

问题 16：关于应收账款

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人应收账款周转率分别为 8.66 次、6.42 次、5.97 次和 4.68 次。应收账款周转率总体有所下降，主要系发行人营业规模逐年扩大，信誉较好的客户新增较多，该部分客户信用期较长，导致应收账款周转率下降。

（2）发行人对不同的客户采用了不同的信用政策，具体为：对于经销客户和一般客户采用款到发货的信用政策；对于信誉较好的主要客户给予 30-90 天的信用账期。

（3）2020 年末及 2021 年 3 月末，发行人合同资产金额为 57.89 万元和 69.14 万元，主要为质保金。

请发行人：

（1）说明报告期内数据中心机柜、综合布线产品主要客户信用政策及变化情况，报告期内是否存在放宽信用政策的情形及原因，如有，请进一步说明放宽信用政策对发行人应收账款规模、应收账款周转率、期后回款及坏账准备计提充分性的影响。

（2）说明发行人对信誉较好的客户的具体定义、平均账期情况、客户数量、销售金额及应收账款情况、期后回款情况，发行人对一般客户的定义，报告期内是否存在对信誉较好及一般客户分类变化及原因，报告期内发行人对经销客户和一般客户的平均账期情况、客户数量、销售金额及应收账款情况、期后回款情况；分析前述客户类型、信用政策及回款情况是否匹配。

（3）说明报告期内应收账款逾期情况及期后回款情况，并进一步分析发行人应收账款坏账准备计提充分性。

（4）结合典型合同条款，分主要产品类型说明需安装及不需安装的产品收

款政策、质保期及尾款情况，报告期各期末质保金金额与质保金政策、回款情况是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明报告期内数据中心机柜、综合布线产品主要客户信用政策及变化情况，报告期内是否存在放宽信用政策的情形及原因，如有，请进一步说明放宽信用政策对发行人应收账款规模、应收账款周转率、期后回款及坏账准备计提充分性的影响

1、数据中心机柜主要客户信用政策

报告期内，公司数据中心机柜前五大客户信用政策情况如下：

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
深圳市中兴康讯电子有限公司	货物验收合格后 60 天内付 150 天银行承兑汇票	货物验收合格后 60 天内付 150 天银行承兑汇票	货物验收合格后 60 天内付 150 天银行承兑汇票	货物验收合格后 60 天内付 150 天银行承兑汇票
科华数据股份有限公司	到货初验合格后 30 天付 3 个月银行承兑汇票	到货初验合格后 30 天付 3 个月银行承兑汇票	到货初验合格后 30 天付 3 个月银行承兑汇票	到货初验合格后 30 天付 3 个月银行承兑汇票
香江科技股份有限公司	每月 25 号后对账，超出铺底资金金额的部分，在下个月度付款中安排付款	每月 25 号后对账，超出铺底资金金额的部分，在下个月度付款中安排付款	每月 25 号后对账，超出铺底资金金额的部分，在下个月度付款中安排付款	每月 25 号后对账，超出铺底资金金额的部分，在下个月度付款中安排付款
维谛技术有限公司	月结 4 个月加 5 天	月结 4 个月加 5 天	月结 4 个月加 5 天	月结 4 个月加 5 天
Trippe Manufacturing Company	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
深圳市英维克科技股份有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
南京佳力图机房环境技术股份有限公司	收到 50%预付款后安排生产，余款 60 天内付清	收到 50%预付款后安排生产，余款 60 天内付清	收到 50%预付款后安排生产，余款 60 天内付清	收到 50%预付款后安排生产，余款 60 天内付清
南京普天通信股份有限公司	款到发货	款到发货	货到验收合格后，在 45 天内付清全部货款	货到验收合格后，在 45 天内付清全部货款
日海智能科技股份有限公司	月结 0 天付 180 天银行承兑汇票	月结 0 天付 180 天银行承兑汇票	月结 0 天付 180 天银行承兑汇票	月结 0 天付 180 天银行承兑汇票

如上表所示，公司数据中心机柜主要客户的信用政策基本没有发生变化。2021 年度，公司收紧了对南京普天通信股份有限公司的信用政策，主要系其存在商业票据到期未兑付的情况。

2、综合布线产品主要客户信用政策

报告期内，公司综合布线产品前五大客户信用政策情况如下：

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
杭州海康威视数字技术股份有限公司	票到 60 天付款	票到 60 天付款	票到 60 天付款	-
Elmat Schlagheck GmbH & Co. KG	货物签收后 30 天	货物签收后 30 天	货物签收后 30 天	货物签收后 30 天
南京金驰科技有限公司	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
Tayle Russia Ltd.	20%预付，80%提单日后 45 天	20%预付，80%提单日后 45 天	20%预付，80%提单日后 45 天	20%预付，80%提单日后 45 天
浙江德塔森特数据技术有限公司	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
烽火通信科技股份有限公司	发票日期 30 天后付 6 个月银行承兑汇票	发票日期 30 天后付 6 个月银行承兑汇票	发票日期 30 天后付 6 个月银行承兑汇票	发票日期 30 天后付 6 个月银行承兑汇票
友讯科技股份有限公司	收到并验收确认货物且与订单金额相符的增值税发票后 90 日内付清	收到并验收确认货物且与订单金额相符的增值税发票后 90 日内付清	收到并验收确认货物且与订单金额相符的增值税发票后 90 日内付清	收到并验收确认货物且与订单金额相符的增值税发票后 90 日内付清
张家港特恩驰电缆有限公司	结束合作	结束合作	结束合作	发货后 7 天
Crenlo LLC	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天	月结 60 天
Scoop Distribution (Pty) Ltd.	款到发货	款到发货	款到发货	款到发货
Trippe Manufacturing Company	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天	月结 30 天
福建北讯智能科技有限公司	月结 30 天，每月结算日为 25 日，次月 25 日前付清	月结 30 天，每月结算日为 25 日，次月 25 日前付清	月结 30 天，每月结算日为 25 日，次月 25 日前付清	月结 30 天，每月结算日为 25 日，次月 25 日前付清
百通公司	收货后 90 天	收货后 90 天	-	-

如上表所示，公司综合布线产品主要客户的信用政策未发生变化。

综上所述，报告期内，公司不存在对数据中心机柜和综合布线产品主要客户放宽信用政策的情形。

（二）说明发行人对信誉较好的客户的具体定义、平均账期情况、客户数量、销售金额及应收账款情况、期后回款情况，发行人对一般客户的定义，报告期内是否存在对信誉较好及一般客户分类变化及原因，报告期内发行人对经销客户和一般客户的平均账期情况、客户数量、销售金额及应收账款情况、期后回款情况；分析前述客户类型、信用政策及回款情况是否匹配

信誉较好的客户指规模较大、偿债能力较强、信誉较好、行业内具有一定知名度的客户，公司一般给予 30-90 天的信用期。报告期内，公司信誉较好的客户具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30/ 2022 年 1-6 月	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
客户数量（家）	254	319	283	238
销售收入	36,554.76	85,569.85	56,428.58	47,709.61
应收账款	17,764.67	13,215.29	11,639.29	10,888.86
期后回款	8,672.35	11,830.33	11,580.52	10,888.00
期后回款比例	48.82%	89.52%	99.50%	99.99%

注：期后回款数据统计至 2022 年 8 月 31 日。

报告期内，公司信誉较好的客户数量分别为 238 家、283 家、319 家和 254 家，对其销售收入金额分别为 47,709.61 万元、56,428.58 万元、85,569.85 万元和 36,554.76 万元。截至 2022 年 8 月 31 日，该部分客户应收账款期后回款金额分别为 10,888.00 万元、11,580.52 万元、11,830.33 万元和 8,672.35 万元，回款比例分别为 99.99%、99.50%、89.52%和 48.82%，回款情况与客户类型、信用政策相匹配。

一般客户指规模较小、偿债能力一般的客户，主要为贸易型企业、中小型制造企业等，公司一般采取款到发货的信用政策。报告期内，公司一般客户具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30/ 2022 年 1-6 月	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
客户数量（家）	208	336	281	205
销售收入	4,911.28	6,636.88	6,806.49	6,200.57

项目	2022.6.30/ 2022 年 1-6 月	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
应收账款	748.65	923.94	365.67	305.44
期后回款	516.60	921.21	359.28	300.95
期后回款比例	69.00%	99.71%	98.25%	98.53%

注：期后回款数据统计至 2022 年 8 月 31 日。

报告期内，公司一般客户数量分别为 205 家、281 家、336 家和 208 家，对其销售收入金额分别为 6,200.57 万元、6,806.49 万元、6,636.88 万元和 4,911.28 万元。截至 2022 年 8 月 31 日，该部分客户应收账款期后回款金额分别为 300.95 万元、359.28 万元、921.21 万元和 516.60 万元，回款比例分别为 98.53%、98.25%、99.71%和 69.00%，回款情况与客户类型、信用政策相匹配。

公司一般给予经销客户 0-90 天的信用期。报告期内，公司经销客户具体情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30/ 2022 年 1-6 月	2021.12.31/ 2021 年度	2020.12.31/ 2020 年度	2019.12.31/ 2019 年度
客户数量（家）	48	64	72	82
销售收入	3,957.68	10,292.78	8,396.61	9,851.11
应收账款	1,136.58	316.51	201.06	582.36
期后回款	741.52	283.76	179.24	582.36
期后回款比例	65.24%	89.65%	89.15%	100.00%

注：期后回款数据统计至 2022 年 8 月 31 日。

报告期内，公司经销客户数量分别为 82 家、72 家、64 家和 48 家，对其销售收入金额分别为 9,851.11 万元、8,396.61 万元、10,292.78 万元和 3,957.68 万元。截至 2022 年 8 月 31 日，该部分客户应收账款期后回款金额分别为 582.36 万元、179.24 万元、283.76 万元和 741.52 万元，回款比例分别为 100.00%、89.15%、89.65%和 65.24%，回款情况与客户类型、信用政策相匹配。

公司对客户的信誉管理是一个动态管理的过程，根据公司对客户情况的了解进行管理。报告期内，公司对信誉较好的客户和一般客户分类变化情况如下：

1、信誉较好的客户变为一般客户

序号	客户名称	变化时间	变化原因
1	江苏凯帝商业设施有限公司	2021 年度	该客户交易量下降，且付款周期有增长的趋势
2	南京普天通信股份有限公司	2021 年度	该客户存在商业票据到期未兑付的情况
3	陕西众泰科技产业有限公司	2021 年度	该客户 2020 年度申请了信用期，2021 年度未申请信用期，目前为现款支付

2、一般客户变为信誉较好的客户

序号	客户名称	变化时间	变化原因
1	陕西华通云海科技有限责任公司	2021 年度	该客户合作初期订单较小，随着交易规模扩大和合作深入，公司给予信用期
2	上海杜尔瑞克智能电气成套有限公司	2021 年度	该客户发展前景较好，随着交易规模扩大和合作深入，公司给予信用期
3	上海鸿良信息科技有限公司	2021 年度	该客户合作初期订单较小，随着交易规模扩大和合作深入，公司给予信用期
4	苏州黑盾环境股份有限公司	2021 年度	该客户合作初期订单较小，随着交易规模扩大和合作深入，公司给予信用期
5	新海宜科技集团股份有限公司	2021 年度	该客户合作初期订单较小，随着交易规模扩大和合作深入，公司给予信用期
6	深圳市科信通信技术股份有限公司	2020 年度	该客户合作初期订单较小，随着交易规模扩大和合作深入，公司给予信用期

（三）说明报告期内应收账款逾期情况及期后回款情况，并进一步分析发行人应收账款坏账准备计提充分性

报告期内，公司应收账款逾期及期后回款情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
信用期内	13,835.72	70.41	11,155.31	77.17	10,120.77	82.92	9,005.12	76.47
逾期	5,814.18	29.59	3,300.43	22.83	2,085.26	17.08	2,771.53	23.53
应收账款余额	**19,649.90**	**100.00**	**14,455.74**	**100.00**	**12,206.02**	**100.00**	**11,776.66**	**100.00**
逾期回款（万元）	2,384.40		2,352.37		2,028.82		2,766.44	
逾期回款比例	41.01%		71.27%		97.29%		99.82%	

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）	金额（万元）	比例（%）
应收账款回款（万元）	9,930.47		13,035.30		12,119.03		11,771.30	
期后回款比例	50.54%		90.17%		99.29%		99.95%	

注：期后回款数据统计至 2022 年 8 月 31 日。

报告期各期末，公司应收账款逾期金额分别为 2,771.53 万元、2,085.26 万元、3,300.43 万元和 5,814.18 万元，占应收账款余额的比例分别为 23.53%、17.08%、22.83%和 29.59%，部分客户存在逾期付款的情形，主要系其内部审批流程较长导致付款不及时。截至 2022 年 8 月 31 日，逾期应收账款期后回款金额分别为 2,766.44 万元、2,028.82 万元、2,352.37 万元和 2,384.40 万元，回款比例分别为 99.82%、97.29%、71.27%和 41.01%， 总体回款情况良好。

报告期内，公司应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司的比较情况如下：

账龄	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	发行人	宝馨科技（002514）	
				账龄	计提比例
-	-	-	-	未逾期	0.5%
1 年以内	5%	5%	5%	逾期 1 年以内	2%
1 至 2 年	10%	20%	30%	逾期 1-2 年	30%
2 至 3 年	50%	40%	50%	逾期 2-3 年	75%
3 年以上	100%	100%	100%	逾期 3 年以上	100%

注：为保持数据可比性，选取宝馨科技与公司业务较为接近的设备配件业务进行对比。

如上表所示，公司采用较为谨慎的坏账准备计提政策，与同行业可比公司不存在重大差异。

综上所述，公司逾期应收账款期后回款情况良好，基本都可以收回，且应收账款坏账计提政策与同行业可比公司相比较为谨慎，坏账准备计提较为充分。

（四）结合典型合同条款，分主要产品类型说明需安装及不需安装的产品收款政策、质保期及尾款情况，报告期各期末质保金金额与质保金政策、回款情况是否匹配

1、结合典型合同条款，分主要产品类型说明需安装及不需安装的产品收款政策、质保期及尾款情况

报告期内，客户大部分产品均无需提供安装服务，仅少部分数据中心机柜产品需进行安装。报告期内，公司典型合同条款如下：

产品类型	是否需要安装	收款政策	质保期	尾款情况
数据中心机柜	是	合同 1：合同签订生效，且收到发票的 10 日内支付合同金额 20%的预付款，电汇；供货完成 50%并完成安装经甲方确认，收到发票后支付合同金额 30%，6 个月银行承兑汇票；竣工交付经甲方验收合格且交付甲方业主，收到发票及年度保函金额后 30 日内，支付至竣工结算总价的 100%，6 个月银行承兑汇票	自竣工验收合格且交付甲方业主之日起算，质保期三年	未约定
数据中心机柜	是	合同 2：合同签订后在 7 天内电汇支付合同总价 30%作为预付款；货到 15 天内支付 40%；冷通道安装完成 15 天支付合同金额 25%作为安装款；合同总额的 5%余款在验收合格后一年内无息支付所有货款均为电汇支付	甲方验收合格之日（或全部到货之日起 180 天之日后）起 36 个月	合同总额的 5%余款在验收合格后一年内无息支付
数据中心机柜	是	合同 3：合同签订 7 天内电汇合同总价 30%作为预付款；货物到达现场后 15 天内电汇合同金额 40%作为到货款；冷通道安装验收完成 15 天内电汇支付该批次合同总价的 25%作为验收款，合同总价的 5%余款在验收合格后一年内无息支付。所有货款均为电汇支付	甲方验收合格之日（或全部到货之日起 180 天后）起 36 个月	合同总额的 5%余款在验收合格后一年内无息支付
数据中心机柜、综合布线产品	否	合同 4：货物验收合格后 60 天内付 150 天银行承兑汇票	两年。供方承诺在产品保质（修）期内（从需方对产品验收合格之日起算），提供免费服务及无偿更换	未约定
数据中心机柜、综合布线产品	否	合同 5：支付条款见相应的采购订单。供方必须在付款日前 15 日将正本发票送达需方	无	未约定
综合布线产品	否	合同 6：需方支付货款时先行扣除质量保证金，质量保证金金额以质量保证协议或《质量承诺与处理标准》为准。需方将扣除全部质量保证金后，再根据发票入账日期按月结日以电	除非在采购订单中另有约定，否则所有产品的免费质	质保金在交易终止同时没有质量问题的情况下

产品类型	是否需要安装	收款政策	质保期	尾款情况
		汇、支票、汇票等形式支付货款，需方有权以承兑汇票支付货款，承兑汇票比例由需方根据采购金额、供应商绩效考核结果进行调整，最低不少于 15%，且承兑汇票的承兑期限不低于 6 个月	保期为自产品交付日期开始的 24 个月，或供应商的标准保证期，以时间较长者为准	收回
数据中心机柜、综合布线产品	否	合同 7：付款方式采用电汇、承兑汇票等方式结算。双方于每月 25 号后对账，对账后超出铺底资金金额的部分，买方在下个月度付款中安排付款	货物交付验收合格正式使用之日起 1 年	未约定
数据中心机柜、综合布线产品	否	合同 8：到货验收后 90 天电汇或 30 天办理 3 个月的银行承兑	验收合格起 36 个月	未约定

2、报告期各期末质保金金额与质保金政策、回款情况是否匹配

公司大部分销售合同均未约定质保金条款，而是在合同中约定质保期内产品出现质量问题时，公司需指派专业技术人员进行排除，对出现故障的部件、元件或零件免费进行修理或更换。公司少部分销售合同约定 1-3 年质保期，分为定额或按供货额比例计算，具体如下：

单位：万元

客户名称	质保金政策	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
杭州鸿雁智能科技有限公司	固定金额 10 万元作为质保金。质保金于合同履行完毕后的一年内或质保期满后退还。合同有效期三年，自 2019 年 9 月 4 日至 2022 年 9 月 3 日	10.00	10.00	10.00	10.00
杭州海康威视科技有限公司	固定金额 5 万元作为质保金。质保金在开始交易时扣留，交易终止同时没有质量问题的情况下收回	5.00	5.00	5.00	-
成都大唐线缆有限公司	固定额度 17 万元作为质保金。质保金在开始交易时扣留，交易终止同时没有质量问题的情况下收回	-	-	17.00	-
北京中航信柏润科技有限公司	质保期满后，5 个工作日需方支付给供方订单总价 5%的款项，质保期 2 年	-	-	4.60	4.60
青岛海信电子设备股份有限公司	每月供货额的 5%作为质保金，上限为 300 万元，质保期 1 年	0.94	4.77	11.49	2.00
海信（山东）空调有限公司	每月供货额的 5%作为质保金，上限为 300 万元，质保期 1 年	-	11.82	16.68	-
青岛海信网络能源股份有限公司	每月供货额的 5%作为质保金，上限为 300 万元，质保期 1 年	10.70	11.28	-	-

客户名称	质保金政策	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
合计	-	26.64	**42.88**	**64.78**	**16.60**

注：海信（山东）空调有限公司已于 2022 年 5 月 18 日更名为海信空调有限公司。

如上表所示，公司质保金均与客户约定的质保政策相匹配。

报告期各期末，公司质保金回款情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
质保金余额	26.64	42.88	64.78	16.60
期后回款金额	11.64	27.88	49.78	6.60
期后回款率	43.70%	65.02%	76.84%	39.75%
逾期质保金	-	-	-	-
逾期质保金比例	-	-	-	-

注：期后回款数据统计至 2022 年 8 月 31 日。

如上表所示，公司质保金回收较为及时，未出现质保金逾期的情况。

综上所述，报告期各期末，公司质保金金额与质保金政策、回款情况相匹配。

二、保荐人、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人主要客户的销售合同，核查是否存在放宽信用政策的情形；

2、访谈发行人销售人员，了解发行人对信誉较好的客户和一般客户的定义，分析报告期内客户分类变化的原因；

3、获取发行人报告期各期末的应收账款余额明细表，分析不同客户类型的应收账款情况；

4、获取发行人报告期各期末的应收账款期后回款明细表，分析不同客户类型的信用政策和回款情况是否匹配；

5、获取发行人报告期各期末的应收账款逾期明细表，分析应收账款坏账准

备计提是否充分；

6、获取同行业可比公司的定期报告，对比分析发行人与同行业可比公司坏账计提政策；

7、获取发行人质保金相关的销售合同，查阅合同条款，分析报告期各期末质保金金额与质保金政策、回款情况是否匹配。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人报告期内不存在对主要客户放宽信用政策的情形；

2、发行人报告期内存在信誉较好的客户与一般客户变化的情况，具有商业合理性，发行人不同客户类型与信用政策、回款情况相匹配；

3、发行人逾期应收账款期后基本收回，发行人坏账准备计提政策较为谨慎，应收账款坏账准备计提充分；

4、发行人报告期各期末质保金金额与质保金政策、回款情况相匹配。

问题 17：关于存货

申请文件显示：

（1）发行人存货以原材料和库存商品为主。报告期各期末，发行人库龄为 1 年以上的库存商品金额为 272.84 万元、496.43 万元、498.22 万元和 509.28 万元。发行人产品具有定制化特点。

（2）报告期各期末，发行人存货中发出商品金额为 994.70 万元、846.11 万元、1,578.15 万元和 1,684.10 万元。

请发行人：

（1）分产品类别说明说明库存商品金额、占比，1 年以上库存商品产品类别、占比，并结合产品特点、备货实际需求等说明发行人 1 年以上库存商品金额逐渐增加的原因及合理性，是否存在订单取消或延期发货的情形，分析库存商品存货跌价准备计提充分性。

（2）说明发出商品、库存商品订单支持率情况，发出商品期后结转情况及结转周期，结转周期与发行人产品安装、客户验收或签收周期是否匹配。

（3）结合发行人原材料采购、生产、销售周期说明发行人各类型存货周转率合理性，与实际产、供、销流程是否匹配。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）分产品类别说明库存商品金额、占比，1 年以上库存商品产品类别、占比，并结合产品特点、备货实际需求等说明发行人 1 年以上库存商品金额逐渐增加的原因及合理性，是否存在订单取消或延期发货的情形，分析库存商品存货跌价准备计提充分性

1、分产品类别说明库存商品金额、占比

报告期各期末，公司库存商品分产品类别构成情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		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（%）	金额（万元）	占比（%）
综合布线产品	4,083.26	56.17	3,117.27	54.48	2,371.48	57.71	2,329.19	65.12
数据中心机柜	2,746.56	37.78	2,508.88	43.85	1,724.66	41.97	1,246.23	34.84
其他定制机柜	439.97	6.05	95.69	1.67	12.92	0.31	1.29	0.04
合计	**7,269.78**	**100.00**	**5,721.85**	**100.00**	**4,109.05**	**100.00**	**3,576.71**	**100.00**

报告期各期末，公司库存商品金额分别为 3,576.71 万元、4,109.05 万元、5,721.85 万元和 7,269.78 万元，随着营业收入规模的扩大而逐年增长。其中主要为综合布线产品，报告期各期末，其金额分别为 2,329.19 万元、2,371.48 万元、3,117.27 万元和 4,083.26 万元，占库存商品金额分别为 65.12%、57.71%、54.48%和 56.17%。

2、1 年以上库存商品产品类别、占比，并结合产品特点、备货实际需求等说明发行人 1 年以上库存商品金额逐渐增加的原因及合理性

报告期各期末，公司 1 年以上库存商品分产品类别构成情况如下：

项目	2022 年 1-6 月		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（%）	金额（万元）	占比（%）
综合布线产品	326.18	59.73	298.05	62.88	340.40	68.32	388.40	78.24
数据中心机柜	219.20	40.14	175.19	36.96	156.61	31.43	106.74	21.50
其他定制机柜	0.73	0.13	0.79	0.16	1.21	0.24	1.29	0.26
合计	**546.11**	**100.00**	**474.04**	**100.00**	**498.22**	**100.00**	**496.43**	**100.00**

报告期各期末，公司 1 年以上库存商品金额分别为 496.43 万元、498.22 万元、474.04 万元和 546.11 万元，占库存商品的比例分别为 13.88%、12.12%、8.28%和 7.51%。其中主要为综合布线产品，金额分别为 388.40 万元、340.40 万元、298.05 万元和 326.18 万元，占 1 年以上库存商品的比例分别为 78.24%、68.32%、62.88%和 59.73%。

2020 年末，公司 1 年以上的库存商品金额略微增长，主要系营业收入增长所致。

2021 年末，公司对外销售了部分长库龄的综合布线产品，导致公司 1 年以上的库存商品金额有所下降。

2022 年 6 月末，公司 1 年以上的库存商品略有增长，主要系营业收入增长所致。

3、是否存在订单取消或延期发货的情形

报告期各期末，公司 1 年以上库存商品订单取消或延期发货的情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
订单取消	20.61	16.10	37.66	0.78
延期发货	13.03	0.40	0.07	-
合计	**33.64**	**16.50**	**37.73**	**0.78**
1 年以上库存商品金额	546.11	474.04	498.22	496.43
订单取消占比	3.77%	3.40%	7.56%	0.16%
延期发货占比	2.39%	0.08%	0.01%	0.00%
合计占比	**6.16%**	**3.48%**	**7.57%**	**0.16%**

报告期各期末，公司 1 年以上库存商品中订单取消或延期发货的金额合计分别为 0.78 万元、37.73 万元、16.50 万元和 33.64 万元，占 1 年以上库存商品的比例分别为 0.16%、7.57%、3.48%和 6.16%，金额和占比均较小。

4、分析库存商品存货跌价准备计提充分性

报告期内，公司库存商品存货跌价准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

单位：%

期间	宝馨科技（002514）	世嘉科技（002796）	通润装备（002150）	算术平均值	发行人
2022.6.30	8.50	16.22	0.41	8.38	6.14
2021.12.31	6.78	25.70	0.43	10.97	7.14
2020.12.31	7.65	12.57	2.27	7.50	10.42
2019.12.31	7.88	17.08	3.59	9.52	13.29

报告期内，公司库存商品存货跌价准备金额分别为 475.32 万元、428.22 万元、408.53 万元和 446.54 万元，计提比例分别为 13.29%、10.42%、7.14%和 6.14%。2021 年末，库存商品存货跌价准备计提比例大幅下降，主要系当年度营业规模大幅增长，公司 1 年以内的库存商品增加较多，导致存货跌价准备计提比例下降。

综上所述，报告期内，公司库存商品存货跌价准备计提比例与行业平均水平变化趋势基本一致，公司库存商品存货跌价准备计提充分。

（二）说明发出商品、库存商品订单支持率情况，发出商品期后结转情况及结转周期，结转周期与发行人产品安装、客户验收或签收周期是否匹配

1、说明发出商品、库存商品订单支持率情况

报告期各期末，公司发出商品和库存商品订单支持率如下：

项目	账面余额（万元）	对应订单金额（万元）	订单支持率（%）
2022 年 6 月 30 日			
库存商品	7,269.78	3,981.31	54.77
发出商品	3,126.01	3,126.01	100.00

项目	账面余额（万元）	对应订单金额（万元）	订单支持率（%）
合计	**10,395.79**	**7,107.32**	**68.37**
2021 年 2 月 31 日			
库存商品	5,721.85	3,313.88	57.92
发出商品	2,715.81	2,715.81	100.00
合计	**8,437.66**	**6,029.69**	**71.46**
2020 年 12 月 31 日			
库存商品	4,109.05	2,225.01	54.15
发出商品	1,578.15	1,578.15	100.00
合计	**5,687.20**	**3,780.83**	**66.87**
2019 年 12 月 31 日			
库存商品	3,576.71	1,029.74	28.79
发出商品	846.11	846.11	100.00
合计	**4,422.82**	**1,875.85**	**42.41**

报告期各期末，公司发出商品和库存商品的订单支持率分别为 42.41%、66.87%、71.46%和 68.37%，订单支持率呈上升趋势。公司发出商品全部有对应订单，订单支持率为 100.00%，无对应订单的库存商品主要系公司适当备货所致。

2、发出商品期后结转情况及结转周期，结转周期与发行人产品安装、客户验收或签收周期是否匹配

报告期各期末，公司发出商品期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2022.6.30	2021.12.31	2020.12.31	2019.12.31
2 月以内	2,886.20	2,320.21	1,558.87	838.95
2 至 6 月	157.18	393.51	4.61	5.66
6 月以上	-	1.81	14.67	1.50
合计	**3,043.38**	**2,715.52**	**1,578.15**	**846.11**
发出商品	3,126.01	2,715.81	1,578.15	846.11
发出商品累计结转比例	97.36%	99.99%	100.00%	100.00%

注：相关数据统计至 2022 年 8 月 31 日。

截至 2022 年 8 月 31 日，报告期各期末，公司发出商品累计结转金额分别

为 846.11 万元、1,578.15 万元、2,715.81 万元和 3,043.38 万元，占发出商品的比例分别为 100.00%、100.00%、99.99%和 97.36%，基本在发出后 2 个月以内实现销售收入。

2021 年末，发出商品在 2 至 6 月结转收入的金额为 393.51 万元，金额较大，主要系该部分产品需运送到指定地点或港口，待国外客户签收后方可确认收入，由于受新冠疫情的影响，集装箱运输运力较为紧张，产品未能及时装船运输，加上海运时间相对较长，导致结转时间大于 2 个月。

报告期内，公司发出商品运输周期一般为 1 至 3 天，运送至指定地点后，若无需安装，则在客户签收或者异议期满后确认收入，结转周期在 1 个月内；若需要安装，根据下游客户项目进度一般在 1 个月内完成安装工作，考虑验收或异议期，结转周期在 1 至 2 月内。另外，公司存在 DDP、DDU 的贸易模式，通过海运将货物运送到指定地点一般需要 30 至 50 天，客户签收后即可确认收入，结转周期在 1 至 2 月内。

综上所述，公司发出商品基本在 2 个月内结转，结转周期与发行人产品安装、客户验收或签收周期匹配。

（三）结合发行人原材料采购、生产、销售周期说明发行人各类型存货周转率合理性，与实际产、供、销流程是否匹配

报告期内，公司各类型存货周转率如下：

单位：次

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
原材料	19.36	22.66	17.15	19.28
在产品及委托加工物资	97.55	130.71	132.80	137.33
库存商品及发出商品	8.13	12.13	11.25	10.98
合计	**5.38**	**7.41**	**6.44**	**6.66**

注：2022 年 1-6 月为年化存货周转率。

报告期内，公司原材料周转率分别为 19.28 次、17.15 次、22.66 次和 19.36 次。公司主要原材料为冷轧板和铜线，冷轧板备货周期一般在 10-15 天左右，铜线备货周期一般在 7-10 天左右，配件组件等原材料备货周期在 30 天左右。

综上，公司原材料整体备货周期一般在 15-20 天左右，对应的周转次数约为 18-24 次，与实际情况较为匹配。

报告期内，公司在产品及委托加工物资周转率分别为 137.33 次、132.80 次、130.71 次和 97.55 次。公司主要产品为数据中心机柜和综合布线产品，数据中心机柜主要生产环节包括切割冲压、折弯、焊接和喷涂等，生产周期一般在 1 周左右；综合布线产品生产环节包括导体绝缘挤出、对绞、成缆、编织、护套和成圈等，生产周期一般在 3 天左右。综上，公司整体生产周期一般在 3-4 天左右，对应的周转次数约为 90-120 次，略小于实际情况。报告期各期末，公司为了存货盘点的顺利进行，一般提前停止生产投料，导致在产品较平时有所减少。

报告期内，公司库存商品及发出商品周转率分别为 10.98 次、11.25 次、12.13 次和 8.13 次。由于销售区域遍及欧洲、北美等地区，考虑运输周期、安装周期和异议期的影响，公司发出商品结转周期一般在 2 个月以内，平均销售周期在 30 天左右，对应的周转次数约为 12 次，与实际情况相匹配。2022 年 1-6 月，库存商品及发出商品周转率有所下降，主要原因系新冠疫情的影响。

综上所述，公司各类型存货周转率与实际产、供、销流程相匹配。

二、保荐人、申报会计师核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人报告期各期末的存货库龄明细表，分析 1 年以上库存商品金额逐渐增加的原因及合理性；

2、获取同行业可比公司的定期报告，结合发行人订单取消或延期发货的情况，分析库存商品存货跌价准备计提是否充分；

3、获取发行人报告期各期末的存货订单明细表，分析发出商品、库存商品订单支持率情况；

4、获取发行人报告期各期末的发出商品期后结转明细表，分析结转周期与

产品安装、客户验收或签收周期是否匹配；

5、访谈发行人总经理，了解采购、生产、销售周期，分析发行人各类型存货周转率的合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、发行人 1 年以上库存商品金额占比较小，具有商业合理性，发行人库存商品存货跌价准备计提充分；

2、发行人发出商品、库存商品订单支持率较高，结转周期与发行人产品安装、客户验收或签收周期相匹配；

3、发行人各类型存货周转率与实际产、供、销流程相匹配。

问题 18：关于财务内控及资金流水核查

申请文件显示：

（1）报告期内，发行人存在通过子公司和供应商取得银行贷款行为，以获取资金用于公司日常经营开支。

（2）发行人实际控制人及其亲属存在累计较多金额的现金存款，也存在与其他自然人较多的转账记录。

（3）报告期内发行人存在较多注销的关联方。

请发行人：

（1）说明转贷供应商的具体情况，包括供应商名称、成立时间、注册资本、股权结构、是否与发行人存在实质或潜在的关联关系、各期采购金额及占比等，转贷的流向和具体用途。

（2）说明上述转贷行为是否存在受到处罚风险，是否对本次发行上市构成实质障碍。

（3）说明上述相关人员较多金额的现金存款的主要原因，上述现金存款的来源及转账的对手方是否与发行人的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工存在关联关系。

（4）逐条对照并说明是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明转贷合规性的论证依据是否充分，对财务内控不规范情形是否采取了针对性核查措施，是否予以重点关注，并说明核查方法、核查程序、核查比例及核查结论。

请保荐人、申报会计师说明是否已按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人及相关银行账户资金流水进行核查，并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据、是否对注销的关联方进行资金流水核查，结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明转贷供应商的具体情况，包括供应商名称、成立时间、注册资本、股权结构、是否与发行人存在实质或潜在的关联关系、各期采购金额及占比等，转贷的流向和具体用途

1、转贷供应商的具体情况，包括供应商名称、成立时间、注册资本、股权结构、是否与发行人存在实质或潜在的关联关系

报告期内，公司通过苏州春申人力资源职业介绍有限公司、宁波世茂铜业股份有限公司和苏州爱得华塑化有限公司进行了转贷，转贷供应商的具体情况如下：

（1）苏州春申人力资源职业介绍有限公司

企业名称	苏州春申人力资源职业介绍有限公司
统一社会信用代码	91320507680503567E
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	200 万元
成立日期	2008 年 9 月 11 日

营业期限	2008 年 9 月 11 日至无固定期限
法定代表人	赵彩霞
注册地址	苏州市相城区黄埭镇春丰路 217 号
经营范围	为劳动者介绍用人单位；为用人单位和居民家庭推荐劳动者；开展职业指导、人力资源管理咨询服务；收集和发布职业供求信息；经劳动保障部门核准的其他服务项目；劳务派遣经营；以承接服务外包方式从事企业生产线工段的外包服务；绿化养护、保洁服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	赵彩霞持股 50.00%、张云男持股 50.00%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	否

（2）宁波世茂铜业股份有限公司

企业名称	宁波世茂铜业股份有限公司
统一社会信用代码	9133020073424301XH
企业类型	股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）
注册资本	11,200 万元
成立日期	2001 年 12 年 25 日
营业期限	2011 年 4 月 26 日至无固定期限
法定代表人	李立峰
注册地址	浙江省余姚市小曹娥镇滨海产业园区广兴路 18 号
经营范围	铜冶炼，紫铜丝、电线、电缆、接插件、铜棒、铜板、电机、电磁线的制造、加工；黄金批发；自营和代理货物和技术的进出口，但国家限定经营或禁止进出口的货物或技术除外。
股权结构	李象高持股 33.04%、李立峰持股 29.46%、宁波世茂投资控股有限公司持股 10.71%、周巧娟持股 8.93%、李春华持股 8.93%、郑建红持股 8.93%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	否

（3）苏州爱得华塑化有限公司

企业名称	苏州爱得华塑化有限公司
统一社会信用代码	91320585753227824D
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	1,000 万元
成立日期	2003 年 9 月 18 日
营业期限	2003 年 9 月 18 日至无固定期限
法定代表人	朱建良

注册地址	太仓市沙溪镇沙鹿路 199 号
经营范围	生产、加工、销售聚氯乙烯电缆料、涤纶、化纤丝，经销塑料零件、电线电缆、化工原料（不含危险品）、化学纤维、针纺织品、五金交电。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）许可项目：电线、电缆制造（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：金属丝绳及其制品制造；金属丝绳及其制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
股权结构	朱建良持股 51.00%、曹丽秋持股 49.00%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	否

2、转贷供应商各期采购金额及占比

报告期各期，上述供应商的采购金额及占比情况如下：

企业名称	2022 年 1-6 月		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（%）	金额（万元）	占比（%）
苏州春申人力资源职业介绍有限公司	86.04	0.27	483.57	0.68	3,598.39	7.47	4,170.27	10.21
宁波世茂铜业股份有限公司	6,855.18	21.65	12,361.24	17.30	8,492.16	17.62	4,499.46	11.02
苏州爱得华塑化有限公司	459.21	1.45	734.44	1.03	520.56	1.08	347.97	0.85

苏州春申人力资源职业介绍有限公司主要为公司提供劳务外包和劳务派遣服务。报告期内，公司对苏州春申人力资源职业介绍有限公司的采购金额分别为 4,170.27 万元、3,598.39 万元、483.57 万元和 86.04 万元。公司在 2020 年度对劳务派遣进行了整改规范，降低了劳务派遣的用工比例，使得采购金额大幅减少。

宁波世茂铜业股份有限公司主要为公司提供原材料铜线，是数据电缆的主要原材料。报告期内，公司对宁波世茂铜业股份有限公司的采购金额分别为 4,499.46 万元、8,492.16 万元、12,361.24 万元和 6,855.18 万元，呈现逐年增长的趋势，主要系随着数据电缆业务收入的增长，公司增加了对其铜线的采购。

苏州爱得华塑化有限公司主要为公司提供 PVC 料，是数据电缆的原材料。报告期内，公司对苏州爱得华塑化有限公司的采购金额分别为 347.97 万元、

520.56 万元、734.44 万元和 459.21 万元，呈现逐年增长的趋势，主要系随着数据电缆业务收入的增长，公司增加了对其 PVC 料的采购。

3、转贷的流向和具体用途

公司与供应商之间转贷资金的具体流向和具体用途如下：

单位：万元

贷款银行	供应商	转出日期	转出金额	收回日期	回款金额	支付货款	资金流向	具体用途
建设银行苏州相城支行	苏州春申人力资源职业介绍有限公司	2020.5.28	373.73	2020.5.29	373.73	-	朗威股份→春申人力→朗威股份	支付供应商采购款
交通银行宁波杭州湾新区支行	宁波世茂铜业股份有限公司	2019.11.20	1,650.00	2019.11.22	1,000.50	150.00	朗威股份→世茂铜业→朗威股份	
				2019.11.25	499.50			
交通银行宁波杭州湾新区支行	苏州爱得华塑化有限公司	2019.11.20	200.00	2019.11.21	104.40	-	朗威股份→爱得华→朗威股份	
				2019.11.22	95.60			
交通银行宁波杭州湾新区支行	宁波世茂铜业股份有限公司	2019.12.10	1,000.00	2019.12.11	699.50	150.00	朗威股份→世茂铜业→朗威股份	
				2019.12.12	150.50			
交通银行宁波杭州湾新区支行	宁波世茂铜业股份有限公司	2020.10.27	1,500.00	2020.10.27	1,200.00	172.86	朗威股份→世茂铜业→朗威股份	
				2020.10.28	127.14			
交通银行宁波杭州湾新区支行	宁波世茂铜业股份有限公司	2020.10.29	1,500.00	2020.10.30	1,335.78	164.22	朗威股份→世茂铜业→朗威股份	
中国银行宁波杭州湾新区支行	宁波世茂铜业股份有限公司	2020.6.1	800.00	2020.6.2	119.50	280.00	朗威股份→世茂铜业→朗威股份	
				2020.6.1	400.50			
中国银行宁波杭州湾新区支行	宁波世茂铜业股份有限公司	2020.6.18	200.00	2020.6.18	150.00	50.00	朗威股份→世茂铜业→朗威股份	
	合计	-	**7,223.73**	-	**6,256.65**	**967.08**	-	-

公司向银行申请的贷款发放至公司账户后，贷款银行会立即将贷款金额从公司账户划转给供应商，由于公司向供应商采取小额多批次采购方式，公司每次采购应付供应商款项低于银行贷款金额，因此供应商收到相关款项后将扣除应收货款后的剩余金额于短期内转回至公司账户，用于公司之后向该供应商或

其他供应商的采购付款等主营业务，以提高资金的使用效率。

而公司与苏州春申人力资源职业介绍有限公司的转贷事项主要系银行贷款到账不及时所致。2020 年 5 月，公司向建设银行苏州相城支行申请 1,000 万元银行贷款，其中部分用于支付劳务派遣费用。由于上述款项未如期到账，公司先行用自有资金支付了劳务派遣费用。随后银行贷款受托支付给了苏州春申人力资源职业介绍有限公司，鉴于公司已支付劳务派遣费用，该笔银行贷款被转回公司，并形成转贷。

报告期内，公司向转贷供应商采购金额能够覆盖对应的转贷金额，具体如下：

单位：万元

转贷供应商	年度	转贷金额	采购金额	采购金额是否能覆盖转贷金额
苏州春申人力资源职业介绍有限公司	2020	373.73	3,598.39	是
宁波世茂铜业股份有限公司	2019	2,350.00	4,499.46	是
	2020	3,332.92	8,492.16	是
苏州爱得华塑化有限公司	2019	200.00	347.97	是

综上所述，公司通过供应商获取银行贷款的行为，是以真实的采购交易为基础，公司通过上述供应商获得的转贷款项均用于采购付款等主营业务，且采购交易金额能够覆盖对应的转贷金额，公司不存在任何欺诈或非法占有资金的情形。

（二）说明上述转贷行为是否存在受到处罚风险，是否对本次发行上市构成实质障碍

根据《贷款通则》第十九条：“借款人负有如下义务：……3、应当按借款合同约定用途使用贷款；……”，《贷款通则》第七十一条：“借款人有下列情形之一，由贷款人对其部分或全部贷款加收利息；情节特别严重的，由贷款人停止支付借款人尚未使用的贷款，并提前收回部分或全部贷款：1、不按借款合同规定用途使用贷款的；……”。公司因上述转贷获得的资金实际仍用于支付供应商采购款等生产经营活动，未实质违反与贷款银行之间关于贷款资金用途的约定，不存在非法占有银行贷款的主观故意或恶意，因此不存在实质违反《贷款

通则》第十九条和第七十一条的情形。

报告期内，公司通过转贷取得的银行借款均已按照合同约定如期或提前足额还本付息，未发生逾期还款或其他违约的情形，未造成贷款银行资金损失。因此，公司上述转贷行为不属于《刑法》或《商业银行法》规定的采取欺诈手段骗取贷款之行为。自 2021 年 1 月 1 日开始，公司未再发生转贷情形。

相关贷款银行工商银行苏州相城支行、浦发银行苏州分行、建设银行苏州相城支行、交通银行宁波杭州湾新区支行和中国银行宁波杭州湾新区支行均出具确认函，确认公司按照贷款合同约定按时还本付息，从未发生逾期还款或其他违约情形，不会对公司收取罚息或采取其他惩罚性法律措施。

同时中国人民银行苏州市中心支行和慈溪市支行分别出具了证明，确认公司在报告期内未因违法违规而受到行政处罚。

经查询中国人民银行、中国银行保险监督管理委员会网站，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在因转贷等行为被有关金融监管部门立案调查或被处罚的记录。

针对上述转贷行为，公司实际控制人高利擎已出具承诺，若公司因收回银行受托支付资金导致被有权行政部门处以罚款决定或因此造成其他损失的，实际控制人将承担所有损失或行政处罚责任，且自愿放弃向公司追偿的权利，保证公司的业务经营不会因上述事宜受到不利影响。

综上所述，公司上述转贷行为获得的贷款资金均用于支付供应商采购款等生产经营活动，未实质违反与贷款银行之间关于贷款资金用途的约定，不存在非法占有银行贷款的主观故意或恶意，并均已按时还本付息，未给相关贷款银行造成任何损失或其他重大不利影响，自 2021 年 1 月 1 日开始，公司未再发生转贷情形；另外，公司取得了中国人民银行出具的无违规证明、相关贷款银行出具的不会受到处罚的确认函，且实际控制人亦出具赔偿承诺。因此，公司上述转贷行为不存在受到处罚的风险，对本次发行上市不构成实质障碍。

（三）说明上述相关人员较多金额的现金存款的主要原因，上述现金存款的来源及转账的对手方是否与发行人的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工存在关联关系

1、说明上述相关人员较多金额的现金存款的主要原因，上述现金存款的来源是否与发行人的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工存在关联关系

（1）报告期内，实际控制人高利擎现金存款情况及原因

单位：万元

户名	日期	存现金额	原因
高利擎	2019/3/29	6.00	父母给予的支持款项，后用于日常开支
合计		**6.00**	-

报告期内，公司实际控制人高利擎现金存款金额为 6.00 万元，主要来源于父母支持的款项，后陆续用于日常开支等。

（2）报告期内，实际控制人父亲高成根现金存款情况及原因

单位：万元

户名	日期	存现金额	原因
高成根	2019/3/11	30.00	用个人积蓄换汇并汇给高利擎配偶戚杰飞
高成根	2019/7/26	300.00	部分源于高利冲现金归还 158 万借款，部分源于个人积蓄，后转给高利擎和高利冲
高成根	2020/1/6	50.00	个人积蓄，后用于资金周转
高成根	2020/6/10	34.50	用个人积蓄换汇并汇给高利擎配偶戚杰飞
合计		**414.50**	-

报告期内，公司实际控制人高利擎父亲高成根现金存款金额为 414.50 万元。高成根早年亦创办过公司，公司转让后其将该部分个人资金用于民间资金周转等。因此高成根现金存款主要来源于其个人积蓄，后陆续汇出海外给高利擎配偶戚杰飞或转给直系亲属。

（3）报告期内，实际控制人母亲黄金娣现金存款情况及原因

单位：万元

户名	日期	存现金额	原因
黄金娣	2019/4/16	30.00	用个人积蓄换汇并汇给高利擎配偶戚杰飞
黄金娣	2019/9/19	97.00	出售房产收到的资金，后汇给高利擎配偶戚杰飞
黄金娣	2020/6/29	35.00	用个人积蓄换汇并汇给高利擎配偶戚杰飞
合计		**162.00**	-

报告期内，公司实际控制人高利擎母亲黄金娣现金存款金额 162.00 万元，主要来源于个人积蓄和出售房产，后陆续汇出海外给高利擎配偶戚杰飞。

（4）报告期内，实际控制人弟弟高利冲现金存款情况及原因

单位：万元

户名	日期	存现金额	原因
高利冲	2021/8/23	5.00	收回朋友借款的资金
高利冲	2019/9/4	30.00	当日取现后立即存现
高利冲	2020/11/12	6.00	父母给予的支持款项
高利冲	2021/7/9	10.00	收回朋友借款的资金
合计		**51.00**	-

报告期内，公司实际控制人高利擎弟弟高利冲现金存款金额 51.00 万元，主要来源于朋友因账户冻结而用现金归还的借款和父母支持的款项。

（5）报告期内，实际控制人弟媳叶方现金存款情况及原因

单位：万元

户名	日期	存现金额	原因
叶方	2019/1/4	127.50	收到亲戚的资金，当日转给其个人和其控制的公司
叶方	2019/1/5	20.00	收到亲戚的资金，当日转给其个人
叶方	2019/2/3	50.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2019/4/14	14.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2019/6/3	14.10	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2019/6/11	30.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2019/6/12	31.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2019/10/7	10.00	父母给予的支持款项
叶方	2019/11/6	40.00	收到亲戚的资金，后转给其指定的个人

户名	日期	存现金额	原因
叶方	2020/1/18	43.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2020/6/17	54.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2020/2/17	25.50	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2020/4/2	52.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2020/9/3	64.70	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2021/3/15	12.00	收到亲戚的资金，后为其购买理财产品
叶方	2021/8/14	5.00	朋友用现金归还借款
叶方	2022/3/14	36.00	单位现金支票发放的奖金
合计		628.80	-

报告期内，高利冲配偶叶方现金存款金额 628.80 万元，主要系受亲戚委托进行理财交易。

综上所述，报告期内实际控制人及其亲属现金存款来源与公司的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工均不存在关联关系。

2、转账的对手方是否与发行人的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工存在关联关系

报告期内，实际控制人及其亲属转账对手方与客户、供应商及其董监高和员工存在关联关系的交易如下：

户名	交易对手	社会关系	关联关系	交易性质
高利擎	陈文嵩	朋友	持有供应商宁波科曼光缆有限公司 100%股权	1、双方发生资金周转 250 万元，已结清；2、收到陈文嵩支付的 150 万元宁波科曼光缆有限公司股权转让款
高利擎	姚源	朋友	曾持有供应商苏州科兰光通讯有限公司 42%股权	高利擎向姚源支付 73.5 万元的苏州科兰光通讯有限公司股权转让款
高成根	吴静霞	朋友	曾名义持有成都蓉城兰贝信息科技有限公司 20%股权并担任监事	高成根向吴静霞转出 200 万元用于资金周转，后归还 200 万元
叶方	陈文嵩	朋友	持有供应商宁波科曼光缆有限公司 100%股权	陈文嵩向叶方借款 100 万元，后归还 100 万元
叶方	吴静霞	朋友	曾名义持有成都蓉城兰贝信息科技有限公司 20%股权并担任监事	叶方向吴静霞转出 548 万元用于投资理财，后收回 548 万元

报告期内，实际控制人及其亲属与上述转账对手方的交易主要为股权款项、资金周转款项和投资理财款项，不存在异常的大额资金往来或其他利益安排。除上述转账对手方外，实际控制人及其亲属转账对手方与公司的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工不存在关联关系。

（四）逐条对照并说明是否存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形，如有，请说明具体情况及整改措施

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 对财务内控不规范情形的相关规定，公司在报告期各期是否存在其他财务内控不规范情形的核查情况如下：

序号	核查事项	是否存在相关情形	具体情况及整改措施
1	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现后获取银行融资	否	不适用
2	与关联方或第三方直接进行资金拆借	否	不适用
3	通过关联方或第三方代收货款	否	不适用
4	利用个人账户对外收付款项	否	不适用
5	出借公司账户为他人收付款项	否	不适用
6	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金借支和还款、挪用资金等重大不规范情形	否	不适用

综上所述，公司报告期内除存在转贷外，不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形。

二、保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见，说明转贷合规性的论证依据是否充分，对财务内控不规范情形是否采取了针对性核查措施，是否予以重点关注，并说明核查方法、核查程序、核查比例及核查结论

（一）核查方法、核查程序、核查比例

保荐人、申报会计师及发行人律师依据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 的核查要求对发行人财务内控不规范情形采取了针对性核查措施，并予以重点关注。保荐人、申报会计师和发行人律师主要

执行了以下核查程序：

1、转贷事项

（1）访谈发行人财务总监和董秘，了解是否涉及转贷情形以及转贷发生的背景、涉及的金额以及目前存续状态等具体情况；

（2）核查发行人报告期内与转贷相关的流动资金贷款合同、借款与还款凭证；

（3）核查发行人报告期内的银行流水日记账，将其银行流水流入的交易对手方与供应商名单进行匹配，统计供应商汇款给发行人的明细情况；

（4）核查发行人与转贷供应商签署的采购合同、送货单、发票和付款凭证等；

（5）访谈涉及转贷的供应商，了解转贷发生的原因、发生的金额以及是否有实质业务交易作支撑等情况；登录国家企业信用信息公示系统，查询转贷供应商的工商信息，分析转贷供应商是否与发行人存在实质或潜在的关联关系等；

（6）登录中国裁判文书网、全国法院被执行人信息系统等，就发行人是否涉及诉讼等情况进行检索和核查；

（7）登录中国人民银行、银保监会网站，就发行人是否涉及被处罚的情况进行查询；

（8）查阅发行人《财务管理制度》等相关内控管理制度；

（9）查阅申报会计师出具的“中汇会鉴[2022]5733 号”《内部控制的鉴证报告》；

（10）查阅实际控制人出具的关于转贷事项的承诺函；

（11）查阅相关贷款银行出具的确认函文件；

（12）查阅中国人民银行出具的无违规证明文件。

2、其他财务不规范行为

（1）访谈发行人总经理、财务总监，了解是否存在除转贷外其他财务内控不规范的情形；

（2）获取发行人银行承兑汇票台账，核查被背书方是否为发行人供应商、是否具有真实的采购交易背景；

（3）获取发行人银行账户清单，查阅其报告期内的银行对账单以及其他应收应付明细账，核查发行人是否与关联方或第三方直接进行资金拆借，是否通过关联方或第三方代收货款，是否出借公司账户为他人收付款项等；

（4）对发行人相关银行账户资金流水进行核查，主要包括：①检查银行存款账户，询问发行人出纳，了解银行账户的开立、使用、注销等情况，获取报告期内新开户银行账户的银行开户申请书，获取报告期内注销银行账户的银行销户资料；②获取发行人银行流水；③函证银行存款余额（包括零余额账户和在报告期内注销的账户）；④针对发行人报告期内的银行流水，重点核查 50 万元及以上的银行流水发生额和 50 万元及以上的银行日记账发生额进行双向比对，核查与业务不相关的大额资金流动原因，以确定是否存在转出大额资金的情况及其背景，是否违反内部资金管理规定，以及是否属于关联方资金占用情形等；

（5）获取发行人关联方清单，检查报告期内其与发行人发生的往来或交易情况，核查关联交易发生的原因，是否为发行人代收货款相关；

（6）查阅报告期内发行人实际控制人及董事（除独立董事外）、监事、高级管理人员、主要财务人员的 5 万元以上个人银行流水明细，核查发行人是否存在利用个人账户对外收付款项，实际控制人及其亲属是否存在较多金额的现金存款及其原因，以及其转账的对手方是否与发行人的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工存在关联关系等；

（7）查阅与关联交易相关的三会文件、关联交易管理制度、独立董事工作细则等相关文件。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师及发行人律师认为：报告期内，发行人通过

苏州春申人力资源职业介绍有限公司、宁波世茂铜业股份有限公司和苏州爱得华塑化有限公司进行的转贷是以真实的采购交易为基础，发行人上述转贷行为获得的贷款资金均用于支付供应商采购款等生产经营活动，且发行人向转贷供应商采购金额能够覆盖对应的转贷金额，未实质违反与贷款银行之间关于贷款资金用途的约定，不存在非法占有银行贷款的主观故意或恶意，不存在任何欺诈或非法占有资金的情形，并均已按时还本付息，未给相关贷款银行造成任何损失或其他重大不利影响；自 2021 年 1 月 1 日开始，发行人未再发生转贷情形；另外，发行人取得了中国人民银行出具的无违规证明、相关贷款银行出具的不会受到处罚的确认函，且实际控制人亦出具赔偿承诺。除转贷情形外，发行人不存在《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》问题 25 所列的其他财务内控不规范情形。

另外，发行人实际控制人及其亲属存在累计较多金额的现金存款，主要系来源于前期民间资金周转或朋友还款收回的资金、个人积蓄和出售房产资金、亲戚受托理财资金以及父母支持的款项等；实际控制人及其亲属转账交易的对手方陈文嵩、姚源、吴静霞与发行人的客户和供应商存在关联关系，但实际控制人及其亲属与上述转账对手方的交易主要为股权款项、资金周转款项和投资理财款项，不存在异常的大额资金往来或其他利益安排，除上述转账对手方外，实际控制人及其亲属转账对手方与公司的客户、供应商、客户及供应商的董监高和员工不存在关联关系。

综上所述，保荐人、申报会计师及发行人律师认为发行人转贷合规性的论证依据充分，保荐人、申报会计师及发行人律师对发行人财务内控不规范情形采取了针对性核查措施，并予以重点关注，发行人转贷行为不存在受到处罚的风险，对本次发行上市不构成实质性障碍。

三、保荐人、申报会计师说明是否已按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人及相关银行账户资金流水进行核查，并说明资金流水的核查范围、异常标准及确定依据、核查程序、核查证据、是否对注销的关联方进行资金流水核查，结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见

保荐人、申报会计师按照中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求，对发行人及相关银行账户资金流水进行核查，具体核查情况如下：

（一）资金流水的核查范围、异常标准及确定依据

1、资金流水的核查范围

资金流水的核查范围包括：①发行人；②发行人控股股东和实际控制人高利擎；③实际控制人高利擎近亲属；④实际控制人高利擎控制的其他企业；⑤董事（不包括独立董事）、监事、高级管理人员；⑥除董事、监事、高级管理人员外的其他关键岗位人员。

2、异常标准及确定依据

针对被核查自然人，获取报告期内所有银行账户的银行流水，选取单笔金额 5 万元人民币或等值外币及以上的流水进行核查。

针对被核查企业，获取报告期内所有银行账户的银行流水：①发行人，对全部流水进行核查；②实际控制人高利擎控制的其他企业，选取单笔金额 5 万元人民币或等值外币及以上的流水进行核查。

依据中国证监会《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 中关于银行流水核查所需要重点关注的 10 个方面，同时结合发行人业务模式、采购销售规模、经营状况等，保荐人、申报会计师认定如下情形为异常标准：

①发行人资金流水与其经营活动、资产采购、对外投资不相匹配；

②发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员等

存在异常大额资金往来；

③发行人存在大额或频繁取现情形且无合理解释的；

④发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的异常大额资金进出且无合理解释的；

⑤发行人存在大额购买无实物形态资产或服务且相关交易的商业合理性存在疑问的；

⑥发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多或者频繁出现大额存取现情形无合理解释的；

⑦控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员与发行人关联方、客户、供应商存在异常大额往来的；

⑧存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（二）核查程序、核查证据、核查意见

保荐人、申报会计师按照《首发业务若干问题解答（2020 年 6 月修订）》问题 54 的要求对发行人相关银行账户资金流水进行了核查，具体核查情况如下：

1、发行人资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷

①查阅《财务管理制度》等资金管理相关内部控制制度文件；

②访谈发行人财务部门相关人员，了解资金收支及审批程序、资金管理、票据收付及管理、银行对账单及日记账等情况；

③针对货币资金管理、采购与付款循环、销售与收款循环进行穿行测试，了解相关内容制度的合理性并进行评价。

根据申报会计师出具的中汇会鉴[2022]5733 号《内部控制的鉴证报告》，认为：“朗威股份公司已按照《企业内部控制基本规范》及相关规定的要求，于 2022 年 6 月 30 日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

2、是否存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映

的情况，是否存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况

①针对境内主体，陪同相关人员至基本户所在银行获取已开立银行结算账户清单，并到境内所有银行现场打印流水，并现场查询账户的完整性；通过银行函证对报告期各期末的银行账户余额进行函证，账户余额通过回函确认；通过核查流水，筛选对方户名为境内主体的全部流水并记录对方账户号码，汇总后与已开立银行结算账户清单比对差异；

②针对境外主体，获取发行人提供的所有境外主体银行账户清单以及流水；通过核查流水，筛选对方户名为境外主体的全部流水并记录对方账户号码，汇总后与发行人提供的账户清单比对差异；通过银行函证对境外主体报告期各期末的银行账户余额进行函证，账户余额通过回函确认。

经核查，发行人不存在银行账户不受发行人控制或未在发行人财务核算中全面反映的情况，不存在发行人银行开户数量等与业务需要不符的情况。

3、发行人大额资金往来是否存在重大异常，是否与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配

查阅发行人报告期内现金日记账，并结合对银行流水的核查，核查大额资金往来是否存在重大异常，是否与发行人经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配。

经核查，发行人大额资金往来不存在重大异常，与发行人经营活动、资产购置、对外投资等相匹配。

4、发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、关系密切人员等是否存在异常大额资金往来

①陪同上述人员到主要银行现场打印银行流水，现场查询对应银行账户的完整性，并通过银行流水对手方信息交叉核验是否存在未提供的银行账户，同时获取上述人员出具的《关于完整提供个人卡账户的承诺函》。

②核查控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、关系密切人员报告期内银行流水，通过访谈确认异常大额资金往来的交易

性质、交易背景，获取相关证据。

经核查，发行人与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员、关系密切人员等不存在异常大额资金往来。

5、发行人是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；发行人同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释

查阅发行人报告期内现金日记账，并结合对银行流水的核查，核查是否存在大额或频繁取现的情形，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形。

报告期内，发行人存在大额或频繁取现的情形，金额分别为 513.98 万元、297.17 万元、43.25 万元和 0.07 万元，主要系通过现金方式进行费用报销、零星材料采购等。发行人对现金交易进行了规范，目前不存在现金交易的情形。

报告期内，发行人同一账户或不同账户之间，存在金额、日期相近的大额资金进出的情形，主要系发行人通过子公司和供应商取得银行贷款（以下简称“转贷”），金额分别为 12,310.00 万元、10,782.92 万元、0 万元和 0 万元。上述转贷行为均已清理。自 2021 年 1 月 1 日开始，发行人未再发生转贷情形。

6、发行人是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问

获取发行人报告期内银行流水，结合无形资产、费用等科目审计情况，核查是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形。

经核查，报告期内，发行人除为本次发行上市支付的相关中介费用外，存在购买无实物形态资产或服务情形，主要为软件开发费、市场推广费等，相关金额较小，具有商业合理性。

7、发行人实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形

获取实际控制人报告期内银行流水和关于提供银行流水账户完整性的承诺函，通过访谈确认大额资金往来的交易性质、交易背景，获取相关证据。

经核查，发行人实际控制人个人账户大额资金往来主要为个人及家庭开支、股权投资款、银证转账等，不存在大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形。

8、控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常

获取控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员报告期内银行流水，核查是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款。

经核查，控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员获得的工资薪酬主要用于投资理财、家庭日常消费等，主要资金流向或用途不存在重大异常。

9、控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员与发行人关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来

核查控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员报告期内银行流水，获取上述人员出具的与发行人关联方、客户、供应商不存在资金往来或其他利益安排的确认函。

经核查，控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员与发行人关联方、客户、供应商不存在异常大额资金往来。

10、是否存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形

核查控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、

关键岗位人员及其关系密切人员报告期内银行流水，获取上述人员出具的与发行人关联方、客户、供应商不存在资金往来或其他利益安排的确认函。

经核查，不存在关联方代发行人收取客户款项或支付供应商款项的情形。

（三）对注销的关联方资金流水的核查

获取注销的关联方报告期内银行流水，选取单笔金额 5 万元人民币或等值外币及以上的流水进行核查，具体核查程序包括：

1、了解大额资金往来的交易背景，核查交易金额、对手方、摘要等信息；

2、核查是否与发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员存在资金往来、支付薪酬等情形；

3、获取发行人报告期内主要客户、供应商清单，核查是否与发行人主要客户、供应商存在异常大额资金往来的情形；

经核查，注销的关联方与发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员存在资金往来，主要系股权减资款项、分红款项和资金拆借等，具体如下：

关联方名称	交易对手	交易对手与发行人关系	交易性质
苏州科兰光通讯有限公司	高利擎	控股股东、实际控制人	向高利擎支付 1,099 万元，主要系分红款项、股权减资款项等
Davis Legend (Aust) Pty. Ltd.	高利擎、戚杰飞	控股股东、实际控制人及其配偶	向高利擎和戚杰飞联名账户支付 37.90 万澳元股权减资款项
宁波嘉万照明科技有限公司	高利冲	董事	向高利冲支付 992 万元，收到高利冲 996 万元，系资金拆借行为

注销的关联方与发行人主要客户、供应商存在资金往来，参见本审核问询函回复“问题 5：关于关联方与关联交易”之“一、（一）说明上述关联企业注销或转让的原因……”相关内容。

综上所述，注销的关联方与发行人控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员存在资金往来，具有商业合理性，与发行人主要客户、供应商资金往来亦具有商业合理性，不

存在异常。

（四）结合上述资金流水核查情况就发行人内部控制是否健全有效、是否存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

①了解发行人资金管理相关的内部控制制度设计，并测试相关内部控制的执行有效性；

②获取控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员报告期内银行流水，核查单笔金额 5 万元人民币或等值外币及以上的流水；

③获取发行人已开立银行结算账户清单，查阅银行流水和银行明细账，逐笔核查发行人报告期内资金流水；

④访谈控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员，核查其银行流水的异常情况；

⑤获取控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其关系密切人员出具的与发行人关联方、客户、供应商不存在资金往来或其他利益安排的确认函；

⑥访谈发行人报告期内主要客户、供应商，确认其与发行人主要关联方不存在资金往来或其他利益安排。

2、核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为发行人内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

问题 19：关于其他事项

申请文件显示：

（1）发行人实际控制人高利擎曾任慈溪市志高电子有限公司销售经理、监事，弟弟高利冲曾任慈溪市志高电子有限公司销售经理、总经理。

（2）2018 年发行人财务总监发生变化，由冯娟变更为倪同兵，倪同兵目前就职于苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙），担任执行事务合伙人。

（3）2020 年 11 月，王帅因个人原因辞去公司监事职务，王帅 2020 年薪酬为 62.18 万元，高于发行人其他董事、监事、高级管理人员薪酬水平。

（4）报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额分别为 104.98 万元、5,628.87 万元、7,570.78 万元和-1,406.87 万元。

（5）发行人子公司宁波多普勒通讯有限公司于 2018 年 11 月 27 日取得高新技术企业证书，按税法规定 2018-2020 年度减按 15%的税率计缴企业所得税。2021 年高新技术企业正在复审过程中，预计可以取得高新技术企业资格，为保证数据口径的可比性，2021 年 1-3 月暂按 15%税率计算企业所得税。

（6）报告期各期，发行人管理费用中保安服务费金额为 77.49 万元、122.01 万元、126.11 万元和 36.60 万元。

（7）2019 年发行人营业外支出中发生违约金、赔偿金 5.09 万元。

请发行人：

（1）说明慈溪市志高电子有限公司基本情况，实际控制人及其亲属在其中任职情况，说明实际控制人及其家族经营业务及变化情况，相关资产、业务与发行人现有业务的关系。

（2）说明苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）与发行人是否存在业务往来，2018 年发行人财务总监变化原因，倪同兵同时任苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）是否符合相关任职资格的规定，是否影响其在发行人处履职。

（3）说明王帅薪酬高于其他董事、监事、高级管理人员薪酬水平的原因及合理性。

（4）说明 2018 年经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因。

（5）说明宁波多普勒通讯有限公司高新技术企业复审情况、预计能够取得高新技术企业资格的依据，报告期内暂按 15%税率计算企业所得税对发行人业绩影响情况；2021 年是否存在按照优惠税率预提预缴的情形，如是，请说明预提预缴是否取得税务部门同意、并充分提示相关风险。

（6）说明保安服务费发生原因、支付对象及其基本情况，2019 年发生金额增加较大的原因。

（7）说明相关违约金、赔偿金发生原因，相关事项是否存在争议或纠纷，是否存在相关法律风险。

请保荐人发表明确意见，请发行人律师就问题（1）、（2）、（5）、（7）发表明确意见，请申报会计师就问题（4）-（6）发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明

（一）说明慈溪市志高电子有限公司基本情况，实际控制人及其亲属在其中任职情况，说明实际控制人及其家族经营业务及变化情况，相关资产、业务与发行人现有业务的关系。

慈溪市志高电子有限公司的基本情况如下：

公司名称	慈溪市志高电子有限公司
统一社会信用代码	91330282144815145D
住所	浙江省慈溪市逍林镇林西村
法定代表人	岑立
注册资本	50 万元
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
经营范围	电子元件、家用电器、仪表配件、塑料制品、汽车零部件、鞋制造、加工。
成立日期	1996 年 11 月 22 日
营业期限	1996 年 11 月 22 日至 2026 年 11 月 21 日
股东构成	岑立持有其 80%股权；岑长岳持有其 20%股权

慈溪市志高电子有限公司由朗威股份实际控制人高利擎的父亲高成根创立，高成根持股 60%，担任总经理，高利擎、高利冲分别持股 20%，负责销售业务。慈溪市志高电子有限公司主要从事汽车零配件的生产和销售，主要产品为千斤顶支撑装置和铝合金仪表盘托架等，主要客户为汽车配件厂商。慈溪市志高电子有限公司自设立之日起至股权转让之日，主营业务未发生过变更。

由于对业务发展方向及经营理念不同，高利擎与高利冲离开慈溪市志高电

子有限公司到上海全职创业，从事电脑配件的销售业务。后高成根亦无意再继续经营，慈溪市志高电子有限公司于 2003 年后已无实际经营业务开展。2007 年 1 月，高利擎家庭与岑立、岑长岳签署《股权转让协议》，将其持有慈溪市志高电子有限公司的所有股权转让给岑立、岑长岳。

根据保荐机构和发行人律师对发行人实际控制人高利擎以及慈溪市志高电子有限公司执行董事岑立进行的访谈，慈溪市志高电子有限公司目前已无经营，仅拥有一处不动产权，无其他资产。慈溪市志高电子有限公司的相关资产、业务与发行人现有业务不存在任何关系，相互独立。

（二）说明苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）与发行人是否存在业务往来，2018 年发行人财务总监变化原因，倪同兵同时任苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）是否符合相关任职资格的规定，是否影响其在发行人处履职。

1、说明苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）与发行人是否存在业务往来，2018 年发行人财务总监变化原因

经核查发行人报告期内的银行流水和客户、供应商名单，并根据苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）提供的相关说明，报告期内，苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）与发行人不存在业务往来。

2018 年发行人财务总监变更系发行人为进一步提升公司财务管理水平所作的内部优化调整及从外部聘请专业化管理人才导致，辞去财务负责人的冯娟继续在发行人处任职，担任董事会秘书及副总经理，从事行政管理、证券事务等方面工作，财务总监变更事宜未对发行人的生产经营产生重大不利影响。

2、倪同兵同时任苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）是否符合相关任职资格的规定，是否影响其在发行人处履职。

根据《税务师事务所行政登记规程（试行）》（国家税务总局公告 2017 年第 31 号）规定：“第五条 税务师事务所采取合伙制或者有限责任制组织形式的，除国家税务总局另有规定外，应当具备下列条件：（三）税务师、注册会计师、律师不能同时在两家以上的税务师事务所担任合伙人、股东或者从业。”

据此，发行人财务总监倪同兵在苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙），担任执行事务合伙人的情形未违反《税务师事务所行政登记规程（试行）》相关规定。

根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》第六十二条第二款“发行人的总经理、副总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员不在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。”

经核查，苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）成立于 2011 年 11 月，倪同兵自 2014 年 8 月至 2022 年 8 月担任苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）执行事务合伙人职位，其已于 2022 年 8 月对外转让所持有的苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）合伙份额，并辞去执行事务合伙人职位。鉴于倪同兵具备相关财务专业知识和能力，倪同兵自 2018 年 1 月起担任发行人财务总监职位，系发行人聘任的专职财务总监。自倪同兵入职发行人后，其在苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）未领取薪酬，未占用其时间及精力，其报告期内在发行人处签署劳动合同，领取薪酬，在发行人处独立正常履职，专职开展与发行人财务相关的工作；同时，苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）并非控股股东、实际控制人及其控制的其他企业。

综上所述，保荐机构和发行人律师核查后认为，倪同兵在苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）任职未违反相关任职资格的规定，不会影响其在发行人处履职。截至本报告出具之日，倪同兵已辞去在苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）的任职。

（三）说明王帅薪酬高于其他董事、监事、高级管理人员薪酬水平的原因及合理性

公司前监事王帅因公司工作安排在德国办公，其实际工作职责主要分为两部分：1、作为公司运营经理，负责对接海外业务，开拓海外市场，维护欧洲、北美等地区的主要客户；2、作为子公司欧洲朗威负责人，自 2018 年 6 月开始

分管欧洲朗威的日常经营管理。

公司综合考虑了王帅工作职责内容、德国当地工资水平和消费水平等因素，同时考虑其因工作需要长期外派在国外，因此公司为其确定了较高的薪酬水平，具有合理性。

（四）说明 2018 年经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因

报告期内，公司净利润调节为经营活动现金流量过程如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
净利润	2,154.96	5,964.52	5,828.79	5,154.59	3,274.49
加：资产减值准备	190.91	252.91	146.51	310.97	556.29
信用减值损失	397.24	99.02	92.10	230.53	-
固定资产折旧、投资性房地产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	1,735.42	3,433.69	2,660.02	2,152.85	1,535.84
使用权资产摊销	166.77	342.25	-	-	-
无形资产摊销	62.17	120.58	150.36	181.62	184.42
长期待摊费用摊销	5.87	17.64	27.34	42.49	32.58
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	32.19	20.89	-20.87	50.01	31.39
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	5.31	-	-	6.83
财务费用（收益以“-”号填列）	606.52	1,971.39	1,528.86	1,039.01	656.99
投资损失（收益以“-”号填列）	-2.99	-1.40	-7.65	-21.75	-23.95
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-54.25	-31.90	22.16	-71.43	-49.22
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-4.53	-9.05	-9.05	-9.05	-9.05
存货的减少（增加以“-”号填列）	-2,290.67	-3,414.58	-2,453.10	-1,125.60	-1,574.83
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	4,843.31	-10,305.12	-6,857.28	-3,853.36	-5,835.94

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-2,119.95	2,378.43	6,462.59	1,548.00	1,319.14
经营活动产生的现金流量净额	5,722.96	844.59	7,570.78	5,628.87	104.98
经营活动产生的现金流量净额与净利润差额	**3,568.00**	**-5,119.93**	**1,741.99**	**474.29**	**-3,169.51**

2018 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 104.98 万元，与当年度净利润 3,274.49 万元相差 3,169.51 万元，主要系以下因素的影响：

1、固定资产等折旧降低了净利润，但是不影响现金流量，当年度公司固定资产等折旧金额为 1,535.84 万元；

2、公司增加了原材料采购和库存商品备货，因存货增加影响的经营活动现金流为 1,574.83 万元；

3、公司营业收入规模扩大，应收账款随之增加，因经营性应收项目的增加影响了经营活动现金流 5,835.94 万元；

4、随着公司营业规模的扩大，公司生产规模也相应提高，采购原材料等也随之增加，公司经营性应付项目增加的金额为 1,319.14 万元。

2021 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为 844.59 万元，与当年度净利润 5,964.52 万元相差 5,119.93 万元，主要系以下因素的影响：

1、固定资产等折旧降低了净利润，但是不影响现金流量，当年度公司固定资产等折旧金额为 3,433.69 万元；

2、公司增加了原材料采购和库存商品备货，因存货增加影响的经营活动现金流为 3,414.58 万元；

3、公司营业收入规模扩大，应收款项随之增加，因经营性应收项目的增加影响了经营活动现金流 10,305.12 万元；

4、随着公司营业规模的扩大，公司生产规模也相应提高，采购原材料等也随之增加，公司经营性应付项目增加的金额为 2,378.43 万元。

2022 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 5,722.96 万元，与当年度净利润 2,154.96 万元相差-3,568.00 万元，主要系以下因素的影响：

1、固定资产等折旧降低了净利润，但是不影响现金流量，当年度公司固定资产等折旧金额为 1,735.42 万元；

2、公司增加了原材料采购和库存商品备货，因存货增加影响的经营活动现金流为 2,290.67 万元；

3、公司收回货款，经营性应收项目减少的金额为 4,843.31 万元；

4、公司支付货款，经营性应付项目减少的金额为 2,119.95 万元。

综上所述，受营业收入规模扩大的影响，公司应收款项等随之增加，经营性现金流入有所减少，同时公司增加原材料采购和库存商品备货，以防出现缺货风险，使得经营活动现金流量净额与净利润存在差异，具有合理性。

（五）说明宁波多普勒通讯有限公司高新技术企业复审情况、预计能够取得高新技术企业资格的依据，报告期内暂按 15%税率计算企业所得税对发行人业绩影响情况；2021 年是否存在按照优惠税率预提预缴的情形，如是，请说明预提预缴是否取得税务部门同意、并充分提示相关风险

1、说明宁波多普勒通讯有限公司高新技术企业复审情况、预计能够取得高新技术企业资格的依据，报告期内暂按 15%税率计算企业所得税对发行人业绩影响情况

宁波多普勒通讯有限公司已通过高新技术企业复审，并取得证书编号为 GR202133100736 号《高新技术企业证书》，发证日期为 2021 年 12 月 10 日，有效期 3 年，有效期内实际执行的企业所得税率为 15%。

2、2021 年是否存在按照优惠税率预提预缴的情形，如是，请说明预提预缴是否取得税务部门同意、并充分提示相关风险

2021 年 1-9 月，宁波多普勒通讯有限公司按照优惠税率预提预缴企业所得税。根据《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠政策有关问题的公告》（国家税务总局公告 2017 年第 24 号）规定：企业的高新技术企业资格期满当年，在通过重新认定前，其企业所得税暂按 15%的税率预缴，在年底前仍未取得高新技术企业资格的，应按规定补缴相应期间的税款。因此，公司在高新技术企业资格期满当年按前述优惠税率预提预缴企业所得税符合相关法律法规的规定，无需另行取得税务部门同意。

宁波多普勒通讯有限公司已通过高新技术企业复审，并取得证书编号为 GR202133100736 号《高新技术企业证书》，发证日期为 2021 年 12 月 10 日，有

效期 3 年，有效期内实际执行的企业所得税率为 15%。

公司在招股说明书“第四节 风险因素”之“二、财务风险”之“（四）税收优惠政策变化风险”中对此进行了风险提示。

（六）说明保安服务费发生原因、支付对象及其基本情况，2019 年发生金额增加较大的原因

保安服务费主要系公司委托外部服务机构就生产厂区进出人员、车辆、材料和产品等提供控制与管理服务。外部服务机构在安保管理经验、人员配备、应急处理等方面具有丰富的经验，相较于公司自身更加专业，因此公司选择外部服务机构进行安保管理。

报告期内，苏州永成保安服务有限公司、慈溪经济开发区大桥天安物业管理有限公司和慈溪苏甬企业管理服务有限公司三家机构向公司提供了安保服务，上述机构的基本情况如下：

（1）苏州永成保安服务有限公司

企业名称	苏州永成保安服务有限公司
统一社会信用代码	913205057370619400
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	200 万元
成立日期	2002 年 3 月 18 日
营业期限	2002 年 3 月 18 日至 2032 年 3 月 17 日
法定代表人	蒋永清
注册地址	苏州高新区锦峰路 158 号 28 幢 402 室
经营范围	门卫、巡逻、守护（不含武装守护）、随身护卫、安全检查、区域秩序维护等保安服务，物业管理，环境保洁，安全防范系统工程设计，安装及机电，安防设备维修保养。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	蒋永清持股 90.00%，吴素媛持股 10.00%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	否

（2）慈溪经济开发区大桥天安物业管理有限公司

企业名称	慈溪经济开发区大桥天安物业管理有限公司
统一社会信用代码	91330201695075729J

企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册资本	50 万元
成立日期	2009 年 10 月 22 日
营业期限	2009 年 10 月 22 日至 2029 年 9 月 21 日
法定代表人	钱利东
注册地址	浙江省宁波杭州湾新区世纪城梦想公寓 5 号楼 303 室
经营范围	物业管理，房地产中介服务，园林养护，保洁服务，家政服务，白蚁防治服务，电子监控设备安装，货物装卸，国内陆路货运代理服务；鲜花批发、零售；为企事业单位内部食堂提供管理服务。
股权结构	张云剑持股 80.00%，慈溪市天安物业管理有限公司持股 20.00%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	否

（3）慈溪苏甬企业管理服务有限公司

企业名称	慈溪苏甬企业管理服务有限公司
统一社会信用代码	91330282MA2CK9WY7D
企业类型	有限责任公司（自然人独资）
注册资本	50 万元
成立日期	2018 年 10 月 17 日
营业期限	2018 年 10 月 17 日至无固定期限
法定代表人	杨梦佳
注册地址	浙江省慈溪市白沙路街道壹方大厦<20-10>室
经营范围	企业管理咨询服务；保洁服务；为企事业单位内部食堂提供餐饮管理服务；物业服务以及其他按法律、法规、国务院决定等规定未禁止或无需经营许可的项目和未列入地方产业发展负面清单的项目。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
股权结构	杨梦佳持股 100.00%
是否与发行人存在实质或潜在的关联关系	否

报告期内，公司保安服务费情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
保安服务费	80.94	151.76	126.11	122.01	77.49

报告期内，公司保安服务费金额分别为 77.49 万元、122.01 万元、126.11 万元、151.76 万元和 80.94 万元。2019 年度，公司保安服务费较 2018 年度增加

44.51 万元，主要系宁波杭州湾新区滨海三路 9 号厂房在 2018 年度陆续转固，外部服务机构提供的安保服务未覆盖整个 2018 年度，导致 2019 年度的保安服务费有所增加。

（七）说明相关违约金、赔偿金发生原因，相关事项是否存在争议或纠纷，是否存在相关法律风险。

根据发行人提供的书面说明及违约金、赔偿金相关凭证资料并经保荐机构和发行人律师核查，发行人 2019 年度的“赔偿金、违约金”系因子公司宁波兰贝向出租方上海泰弘实业发展有限公司提前申请退租上海市闵行区申南路 59 弄 1 号 802、803 室物业。经友好协商，双方同意于 2019 年 1 月 29 日提前终止租赁合同关系，宁波兰贝已按双方签署的《终止协议书》约定向上海泰弘实业发展有限公司支付了相应的违约金 50,864.43 元，该等情形不涉及诉讼或仲裁事项，也不涉及违法违规行为。

二、保荐人、发行人律师就问题（1）、（2）、（5）、（7）核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人、发行人律师主要执行了以下核查程序：

（1）登录国家企业信用信息公示系统、天眼查、企查查等网站，查阅慈溪市志高电子有限公司的基本情况；

（2）对发行人实际控制人、慈溪市志高电子有限公司执行董事进行访谈并制作访谈笔录，并取得其出具的书面确认文件；

（3）查阅高利擎家庭与岑立、岑长岳签署的《股权转让协议》；

（4）查阅发行人财务总监提供的情况说明，查阅发行人应付账款及应收账款明细账、其他应付款及其他应收款明细账、银行日记账、银行对账单，核查苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）是否与发行人存在业务往来情况；

（5）查阅《税务师事务所行政登记规程（试行）》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书（2020 年修订）》等相关法律法规、规范性文件；

（6）查阅发行人出具的关于违约金、赔偿金的说明文件；

（7）查阅发行人提供的营业外支出明细、记账凭证、违约金及滞纳金缴纳凭证等；

（8）查阅宁波兰贝与上海泰弘实业发展有限公司签署的《终止协议书》；

（9）查阅中汇会计师出具的《审计报告》；

（10）查阅发行人《招股说明书》。

（二）核查意见

经核查，保荐人、发行人律师认为：

1、实际控制人及其家族已于 2007 年对外转让慈溪市志高电子有限公司股权，转让后慈溪市志高电子有限公司的相关资产、业务与发行人现有业务不存在任何关系，相互独立。

2、苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）与发行人不存在业务往来；2018 年发行人财务总监变更系发行人为进一步提升公司财务管理水平所作的内部优化调整及从外部聘请专业化管理人才导致；倪同兵已辞去在苏州东信杰发税务师事务所（普通合伙）的任职，不会影响其在发行人处履职。

3、截至本回复出具日，宁波多普勒通讯有限公司已通过高新技术企业复审，并获得新的《高新技术企业证书》；公司在高新技术企业资格期满当年按前述优惠税率预提预缴企业所得税符合相关法律法规的规定，无需另行取得税务部门同意。

4、发行人 2019 年度的“赔偿金、违约金”系因子公司宁波兰贝向出租方提前终止租赁合同支付的违约金，该等情形不涉及诉讼或仲裁事项，也不涉及违法违规行为。

三、保荐人就问题（3）核查情况

（一）核查程序

针对上述事项（三），保荐人主要执行了以下核查程序：

1、访谈王帅，了解其在发行人的职务、工作内容、薪酬水平等情况；

2、访谈公司总经理和财务总监，了解王帅工作职责和内容、薪酬情况，以及薪酬水平高于其他董事、监事、高级管理人员薪酬水平的原因和合理性；

3、查阅公司员工工资表以及董事、监事、高级管理人员个人银行流水，了解公司董事、监事、高级管理人员薪酬水平。

（二）核查意见

经核查，针对上述事项（三），保荐人认为：综合考虑王帅的工作职责内容、德国当地工资水平和消费水平等因素，同时考虑其因工作需要长期外派在国外，公司前监事王帅薪酬高于其他董事、监事、高级管理人员具有合理性。

四、保荐人、申报会计师就问题（4）-（6）核查情况

（一）核查程序

针对上述事项（四）-（六），保荐人、申报会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取发行人现金流量表编制底稿，核查现金流量表有关数据与其他报表科目的勾稽关系，分析现金流量表分类是否合理；

2、获取发行人现金流量表补充资料，分析经营活动现金流量净额与净利润的差异原因；

3、访谈宁波多普勒通讯有限公司负责人，了解高新技术企业复审情况；

4、获取宁波市 2021 年认定的高新技术企业备案公示名单，查阅《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠政策有关问题的公告》；

5、获取宁波多普勒通讯有限公司 2021 年季度所得税纳税申报表，了解其预缴所得税的情况；

6、访谈发行人管理层，了解委托外部服务机构提供安保服务的原因；

7、登录国家企业信用信息公示系统，查询外部服务机构的工商信息，分析外部服务机构是否与发行人存在实质或潜在的关联关系等；

8、核查发行人保安服务费相应的合同、发票、银行回单等凭证，分析发行

人 2019 年度保安服务费增长的原因；

9、获取宁波多普勒通讯有限公司证书编号为 GR202133100736 号的《高新技术企业证书》。

（二）核查意见

经核查，针对上述事项（四）-（六），保荐人、申报会计师认为：

1、受营业收入规模扩大的影响，发行人应收账款、存货等科目有所增加，经营活动现金流量净额与净利润的差异具有商业合理性；

2、宁波多普勒通讯有限公司已通过高新技术企业复审，并获得新的《高新技术企业证书》，按照优惠税率预提预缴符合国家税务总局的规定；

3、由于服务期限的影响，发行人 2019 年度保安服务费增加具有商业合理性。

（本页无正文，为《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审核问询函的回复》之签章页）

苏州朗威电子机械股份有限公司

2022 年 9 月 23 日

（本页无正文，为《安信证券股份有限公司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审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人（签名）：

袁弢　　顿忠清

安信证券股份有限公司

2022 年 9 月 23 日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《安信证券股份有限公司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审核问询函的回复》的全部内容，了解本回复涉及问题的核查过程，本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长：

黄炎勋

安信证券股份有限公司

2022 年 9 月 23 日