RSM | 容诚

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
总所：北京市西城区阜成门外大街 22 号
外经贸大厦 15 层/922-926（100037）
TEL：010-6600 1391 FAX：010-6600 1392
E-mail:bj@rsmchina.com.cn
https//WWW.rsm.global/china/

关于深圳壹连科技股份有限公司

申请首次公开发行股票并在创业板上市的

审核中心意见落实函的回复

容诚专字[2023]518Z0866 号

深圳证券交易所：

贵所于 2023 年 4 月 26 日出具的审核函〔2023〕010153 号《关于深圳壹连科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉。对问询函提出的财务会计问题，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对深圳壹连科技股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）相关资料进行了核查，现做专项说明如下，请予审核。

注：

一、如无特别说明，《关于深圳壹连科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》（以下简称“本回复”）相关简称或名词释义与招股说明书中相同。

二、本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上存在差异，这些差异是由于四舍五入所致。

本回复的字体代表以下含义：

黑体	**落实函所列问题**
宋体、Times New Roman	对落实函所列问题的回复
楷体加粗	**对招股说明书的修改及补充**

目 录

问题 1、关于“侨云”系公司 3

问题 2、关于对宁德时代销售集中度较高的情况 32

问题 1、关于“侨云”系公司

申请文件及问询回复显示：

（1）发行人实际控制人之一、董事长田王星配偶朱青青曾代黄献川持有上海侨云科技 100%股权，田王星曾代王剑波、陈竖成持有侨云有限公司 100%股权、侨云商贸 90%股权，目前相关股份已完成代持还原。

（2）田王星曾担任上海侨云科技、上海侨云电子公司董事，至 2021 年辞任；曾担任侨云商贸法定代表人兼执行董事、侨云有限公司董事。

（3）2015 年，上海侨云科技分红款 2,276,169.05 美元先分配至发行人实际控制人田王星控制的香港侨云电子公司，再由香港侨云电子公司分多笔转至黄献川、黄田账户。

（4）报告期内，发行人与关联方上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云、乐清诚和存在重叠供应商情况。

请发行人：

（1）说明认定朱青青、田王星曾持有的上海侨云科技、侨云有限公司、侨云商贸股权为股份代持的依据及充分性；侨云电子公司 2009 年结业终止运营后，朱青青代持上海侨云科技股份的处理过程，朱青青代持直至 2021 年还原的合理性，相关工商登记变更程序的合规性。

（2）说明 2015 年上海侨云科技分红款先分配至田王星控制的香港侨云电子公司的合理性，结合田王星在上海侨云科技担任董事的原因、实际履职情况，说明田王星是否实际控制上海侨云科技，并说明认定依据及合理性。

（3）说明田王星在上海侨云电子、侨云商贸、侨云有限公司担任董事或法定代表人兼执行董事的原因、实际履职情况，结合前述公司股权结构、组织结构情况，说明田王星是否曾对前述公司形成有效控制，是否存在关联方非关联化的情况。

（4）说明侨云商贸 2021 年 4 月注销的原因，注销前生产经营情况、与发行人关联交易及资金流水往来情况。

（5）说明上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云等涉及连接器业务的主体拓展新能源动力电池连接组件业务的计划和可能性，以及对发行人生产经营的影响；

发行人及关联方向重叠供应商采购的主要原材料交易价格的公允性，发行人与关联方之间是否存在体外资金循环、代垫成本费用等特殊利益安排，发行人相关内部控制制度和资金管理制度是否健全并有效执行。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人情况说明

（一）说明认定朱青青、田王星曾持有的上海侨云科技、侨云有限公司、侨云商贸股权为股份代持的依据及充分性；侨云电子公司 2009 年结业终止运营后，朱青青代持上海侨云科技股份的处理过程，朱青青代持直至 2021 年还原的合理性，相关工商登记变更程序的合规性

1、认定朱青青、田王星曾持有的上海侨云科技、侨云有限公司、侨云商贸股权为股份代持的依据及充分性

（1）上海侨云科技股权代持的依据及充分性

经对黄献川、朱青青、田王星等人员访谈确认，由于外商投资企业在早期可以享受相关优惠政策，田王星胞妹之配偶黄献川于 2003 年考虑在中国香港注册公司进而返程投资设立外商投资企业上海侨云科技，然而由于香港商业登记政策逐步趋严，中国香港商业登记部门对于无法证明确实已在中国香港经营业务的商业登记申请均予以拒绝，且黄献川因常住上海不便于往返中国内地和中国香港两地，而田王星配偶朱青青在政策收紧前已于 1999 年在中国香港注册设立侨云电子公司，可以配合设立外商投资企业，因此黄献川委托朱青青通过侨云电子公司设立并持有上海侨云科技股权。

我国对境内居民返程投资的管理规定最早可追溯至国家外汇管理局于 2005 年颁布的《国家外汇管理局关于境内居民个人境外投资登记及外资并购外汇登记有关问题的通知》（汇发〔2005〕29 号，已失效）、《关于境内居民通过境外特殊目的公司融资及返程投资外汇管理有关问题的通知》（汇发〔2005〕75 号，已失效）等规范性文件，因此朱青青在香港设立侨云电子公司时尚无明文规定要求办理相关境外投资外汇登记手续。根据前述规范性文件和《中华人民共和国外汇管理条例》

相关规定，在 2005 年以前境内居民已在境外设立或控制特殊目的公司并已完成返程投资的，应按照规定要求补办境外投资外汇登记，否则将由外汇管理机构责令改正，给予警告，对个人可以处 5 万元以下的罚款。根据前述规定及朱青青的说明，朱青青于 1999 年设立侨云电子公司后因不了解国家外汇管理规定的新要求而未及时按照国家相关外汇登记规定补办外汇登记手续，但其主观上不存在故意，且侨云电子公司已办理注销，不构成重大违法违规情形，朱青青亦不存在涉及境外投资或外汇管理等相关处罚情形。

经核查上海侨云科技全套工商档案、设立时的验资报告，对黄献川、朱青青进行访谈并取得确认函，确认上海侨云科技系由黄献川将从事出口贸易收入所得分多次转入侨云电子公司并由其代为实缴出资合计 500 万美元，具体出资时间和出资金额如下：

验资报告	出资时间	出资金额（美元）
上海正道会计师事务所有限公司出具编号为正道验验字（2003）012 号的《验资报告》	2003 年	375,000.00
上海正道会计师事务所有限公司出具编号为正道验验字（2003）105 号的《验资报告》	2003 年	399,954.00
上海正道会计师事务所有限公司出具编号为正道验验字（2003）2598 号的《验资报告》	2003 年、2004 年	1,254,639.13
上海汇永会计师事务所出具编号为汇永验字（2008）091 号的《验资报告》	2007 年、2008 年	2,489,751.00
上海汇永会计师事务所出具编号为汇永验字（2008）117 号的《验资报告》	2008 年	480,655.87
总计		**5,000,000.00**

经向侨云电子公司开户的香港汇丰银行沟通确认，该银行无法查询取得距查询日超过七年的银行流水，为此，申报会计师主要采取如下核查手段以验证上述代持情况：

A.核查上海侨云科技分红款资金流水及朱青青、黄献川和田王星的说明，确认上海侨云科技分红资金均最终分配至黄献川及其子黄田：

上海侨云科技分配至香港侨云电子公司			香港侨云电子公司分配至黄献川/黄田		
日期	币种	金额（美元）	日期	币种	金额 （美元）
2015/10/27	USD	1,600,000.00	2015/11/3	USD	1,600,000.00

2015/12/2	USD	676,169.05	2016/2/17	USD	100,000.00
			2016/3/16	USD	100,000.00
			2016/3/17	USD	100,000.00
			2016/3/18	USD	100,000.00
			2016/3/21	USD	100,000.00
			2016/3/22	USD	100,000.00
			2016/9/29	USD	76,169.05
合计		**2,276,169.05**	**合计**		**2,276,169.05**

注：1、侨云电子公司于2009年注销，上述分红款通过香港侨云电子公司转给黄献川、黄田，具体详见本题“一、（二）说明2015年上海侨云科技分红款先分配至田王星控制的香港侨云电子公司的合理性，结合田王星在上海侨云科技担任董事的原因、实际履职情况，说明田王星是否实际控制上海侨云科技，并说明认定依据及合理性”相关回复；2、经核查报告期内上海侨云科技资金流水，未进行分红。

B.获取并核查上海侨云科技重大合同审批和签发文件等资料，验证重要合同的审批和签发均由黄献川负责，不存在田王星、朱青青经办的情形；

C.对田王星、朱青青、黄献川、黄田以及上海侨云科技其他主要管理人员黄帅、叶巍等人进行了访谈，并实地查看上海侨云科技的工厂和经营情况，确认田王星、朱青青等人不参与上海侨云科技的实际经营；

D.对上海侨云科技主要供应商及客户进行访谈，向其主要客户和供应商问询关于上海侨云科技的负责人员情况以及与上海侨云科技的交易情况，确认上海侨云科技与主要客户、供应商业务合作过程中，重大商务谈判或签订合同的负责人系黄献川，朱青青、田王星等人未参与上海侨云科技业务经营；

E.核查了发行人及发行人实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员，上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子及其实际控制人黄献川报告期内的银行流水,详见本题“一、（五）、3、（2）关于资金流水核查情况”相关回复，经核查，黄献川及其控制的公司与发行人及发行人主要关联方不存在异常资金往来，田王星、田奔、朱青青不存在收取上海侨云科技分红款或薪酬款的情况。

通过前述核查上海侨云科技的分红情况，重大合同签发文件，访谈主要管理人员及主要客户、供应商，并核查上海侨云科技及黄献川银行流水等措施，确认上海侨云科技的实际生产经营由黄献川控制，朱青青和壹连科技实际控制人田王星、田奔均未参与上海侨云科技的经营管理和重大事项决策，且报告期内与上海侨云科技无任何资金往来或领取薪酬等情形，侨云电子公司持有的上海侨云科技股权确

系代黄献川持有，依据充分。2021 年 1 月，侨云电子公司代黄献川持有的上海侨云科技 100%股权已还原至黄献川及其子黄田。

（2）侨云有限公司和侨云商贸股权代持的依据及充分性

发行人实际控制人之一田王星的朋友王剑波具有连接器相关材料采购、销售和仓储经验，2006 年王剑波及其朋友陈竖成计划设立一家主营连接器等材料进出口贸易的香港公司。而田王星当时在线束领域已拥有一定知名度与影响力，与较多知名连接器厂商有所合作，以田王星及“侨云”名义设立公司有助于较快开拓业务，且田王星亦具有采购原材料连接器的需求。在王剑波安排下，由其朋友陈竖成具体负责公司设立、资金支付和运营管理，委托田王星在中国香港设立了侨云有限公司，主营业务为连接器等原材料进出口贸易。

随着侨云有限公司业务规模扩大，为便于境内集中进口报关相关手续，王剑波和陈竖成有意新设一家主营连接器贸易的境内公司，经王剑波安排，陈竖成具体负责公司设立、资金支付和运营管理，于 2011 年委托田王星在深圳设立了侨云商贸并代为持有股权，主营业务为连接器等原材料贸易。

2018 年 4 月，为解除委托持股情形，田王星按照王剑波和陈竖成的要求将侨云有限公司 100%股权转让予陈竖成合作伙伴林晓双。报告期内，侨云商贸曾与发行人存在交易，基于规范和减少关联交易的考虑，经双方协商，侨云商贸于 2020 年年中停止业务经营，并于 2021 年 4 月完成注销。

申报会计师针对上述事项主要执行了如下核查程序：

①核查侨云商贸 2011 年出资流水和田王星当时收取陈竖成出资款项的银行流水，经确认，为陈竖成将 45 万元支付予田王星并向侨云商贸实缴出资；

②核查侨云商贸、侨云有限公司报告期内的银行流水，确认两家公司与田王星及其亲属之间不存在任何资金往来；

③核查侨云商贸的注销登记文件、侨云有限公司股权转让文件，确认侨云商贸、侨云有限公司的代持还原情况；

④对田王星、王剑波、陈竖成和林晓双等相关人员进行访谈，确认除了侨云商贸和侨云有限公司的委托持股及代持还原外，王剑波、陈竖成和林晓双与田王星不存在亲属关系或者其他关联关系，报告期内亦不存在异常资金往来；

⑤根据对田王星、王剑波、陈竖成和林晓双等人的访谈并核查田王星的银行流水，田王星未实际参与侨云商贸和侨云有限公司的经营管理和领取前述公司任何分红、薪酬。

通过执行核查侨云商贸出资流水，访谈王剑波、陈竖成、林晓双、田王星等人员，核查侨云商贸、侨云有限公司、田王星银行流水等上述核查程序，申报会计师确认侨云商贸、侨云有限公司为田王星受王剑波、陈竖成委托代为持股，依据充分，相关代持情形均已真实解除和还原。

2、侨云电子公司 2009 年结业终止运营后，朱青青代持上海侨云科技股份的处理过程，朱青青代持直至 2021 年还原的合理性，相关工商登记变更程序的合规性

根据中华人民共和国香港特别行政区政府税务局官网（https://www.ird.gov.hk/chs/tax/bre_abr.htm#a3）关于香港商业登记的要求："如业务的东主／所有合伙人／主要高级人员都不是香港居民，他们须委托一名香港居民作为该业务的代理人，负责办理商业登记事宜。在这情况下，请填妥 IRBR 表格第 177 号或提交一份委托书，列明代理人的姓名、香港身分证号码和香港住址；以及提供其香港身分证影印本。"朱青青设立侨云电子公司须委托一名香港居民作为该业务的代理人，负责相关商业登记事宜，因朱青青委托的香港代理人于 2009 年前去世无法继续履行相关代理人义务，且侨云电子公司已无实际开展业务，因此朱青青于 2009 年办理侨云电子公司结业终止运营。

经核查上海侨云科技的工商变更登记材料，上海侨云科技在设立之日至 2021 年 1 月 4 日股权还原完成前股东一直为朱青青设立的侨云电子公司，直至 2021 年 1 月 4 日，上海侨云科技的股东通过股权转让后变更至黄献川和黄田。经访谈田王星、朱青青、黄献川和黄田等，根据当时有效的《中华人民共和国外商投资企业和外国企业所得税法》等相关规定，以侨云电子公司为股东的上海侨云科技可以享受外商投资企业相关政府优惠政策，前述规定要求外商投资企业经营期应当在 10 年以上，如果变更为内资导致外商投资企业实际经营期不满 10 年的，应当补缴已免征、减征的企业所得税税款。同时，发行人与上海侨云科技在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务、机构等方面均相互独立，田王星、朱青青未曾影响或者参

与上海侨云科技生产、经营和管理，上海侨云科技实际控制人黄献川并无要求股权还原的需要。因此，在侨云电子公司终止运营后暂未处理上海侨云科技代持股权还原事宜。

发行人于 2019 年中下旬启动上市计划，上市中介机构进场辅导后曾尝试协助发行人对黄献川控制的上海侨云科技开展收购整合的谈判工作，但上海侨云科技实际控制人黄献川及其子黄田基于上海侨云科技主营工业、消费、医疗等非新能源领域低压线束业务的经营战略与发行人以新能源领域业务为发展主要方向存在较大差异，以及上海侨云科技具有良好的经营业绩、与发行人不同的经营理念、独立的发展规划等因素明确拒绝了发行人提出的收购方案。在上述背景下，2020 年 11 月上海侨云科技启动股权还原事宜并签署股权转让协议，2021 年 1 月完成上海侨云科技 100%股权还原至黄献川及其子黄田相关的工商、税务等变更登记手续。因此，朱青青通过侨云电子公司为黄献川代持上海侨云科技股权直至 2021 年还原具有合理性。

经查询侨云电子公司的商业登记证书和摘录，侨云电子公司的法律地位为个人，拥有人为朱青青，其商业登记证因期限届满或者结业而失效不影响拥有人享有该主体的相关财产权益。因此侨云电子公司的拥有人朱青青在侨云电子公司于 2009 年结业终止运营后仍可以就上海侨云科技股权行使相关股东权利，不影响上海侨云科技生产经营和股权变更程序，上海侨云科技已取得上海市市场监督管理局和国家税务局上海市嘉定区税务局等政府部门关于股权变更相关的备案/核准登记，不存在股权变更相关的纠纷、争议和重大违法违规情形，相关工商登记变更程序合法合规。

综上，虽然侨云电子公司终止运营后至 2021 年 1 月期间未处理上海侨云科技代持股权还原事宜，但未对上海侨云科技合规经营构成重大不利影响，也未对发行人、发行人实际控制人之一田王星及其配偶朱青青、上海侨云科技实际控制人黄献川构成重大不利影响，上述代持还原过程及相关工商登记变更程序合法合规，不存在股权变更相关的纠纷、争议和重大违法违规情形，上述主体也未因该事项而受到行政处罚或其他重大不利影响。

（二）说明 2015 年上海侨云科技分红款先分配至田王星控制的香港侨云电子

公司的合理性，结合田王星在上海侨云科技担任董事的原因、实际履职情况，说明田王星是否实际控制上海侨云科技，并说明认定依据及合理性

1、说明 2015 年上海侨云科技分红款先分配至田王星控制的香港侨云电子公司的合理性

基于上海侨云科技实际控制人黄献川的要求，上海侨云科技于 2015 年进行分红并分别于 2015 年 10 月、12 月办理分红付汇业务。由于上海侨云科技名义股东侨云电子公司于 2009 年已注销商业登记，并注销相关银行账户，无法收取上海侨云科技的分红款项，而侨云电子公司拥有人朱青青配偶田王星设立的香港侨云电子公司账户由朱青青协助往返深圳、香港两地办理相关资金收付业务，该账户可以代为收取相关分红款项，经上海侨云科技实际控制人黄献川与朱青青及其配偶田王星协商，其委托田王星设立的香港侨云电子公司代为收取相关分红款后转付黄献川及其子黄田。因此，上海侨云科技于 2015 年 8 月 10 日作出董事会决议，明确将相关分红先分配至香港侨云电子公司，经完成税款缴纳和办理银行付汇至香港侨云电子公司后再将分红款转至黄献川及黄田。综上，上海侨云科技分红款通过田王星控制的香港侨云电子公司最终分配至其实际控制人黄献川及其子黄田具有合理性。

经核查，2015 年上海侨云科技分红款分配至朱青青配偶田王星设立的香港侨云电子公司不存在重大违法违规情形，具体分析如下：

（1）上海侨云科技分红款的资金来源合法

上海侨云科技作为外资企业设立及存续期间，其设立及历次变更已取得商务部门等部门相关核准或者备案登记，符合相关规定。根据当时适用的《中华人民共和国外资企业法》第十九条规定，外国投资者从外资企业获得的合法利润、其他合法收入和清算后的资金，可以汇往国外。经查阅上海侨云科技 2015 年分红汇出的专项审计报告，上海侨云科技的分红款为其经营收益，可以在办理相关审批程序后予以分红并付汇至境外。

（2）分红付汇履行了必要的审批程序

根据《中华人民共和国外汇管理条例》第十二条规定："经常项目外汇收支应当具有真实、合法的交易基础。……"，如前所述，鉴于侨云电子公司的拥有人朱

青青与香港侨云电子公司的拥有人田王星为夫妻关系，具有法定的关联关系，上海侨云科技分红已依法履行内部决策、税务、外汇等相关备案登记手续，其分红具有真实、合法的交易基础。经办前述分红款付汇的中国农业银行股份有限公司上海嘉定支行国际部亦出具了证明，确认上海侨云科技向外资股东侨云电子公司关联方香港侨云电子公司相关分红付汇业务已按照规定办理相关手续，符合《中华人民共和国外汇管理条例》等外汇管理相关法律、法规及规范性文件规定要求。

综上，上海侨云科技分红至香港侨云电子公司已履行相关法定程序，符合外汇管理相关法律、法规及规范性文件规定要求。

（3）不存在行政处罚情形

经查询国家外汇管理局官方网站（www.safe.gov.cn），并取得田王星、朱青青和黄献川的确认，截至本回复出具之日，发行人、发行人实际控制人之一田王星及其配偶朱青青、上海侨云科技实际控制人黄献川不存在因违反外汇管理法律规定而受到行政处罚的情形。

综上，2015 年上海侨云科技分红款分配至朱青青配偶田王星设立的香港侨云电子公司主要原因为股东侨云电子公司已结业运营，银行账户已注销，经上海侨云科技实际控制人黄献川与代持人朱青青及其配偶田王星协商并由上海侨云科技作出董事会决议，由股东侨云电子公司的关联方香港侨云电子公司代为收取分红款并转付至黄献川及其子黄田，相关情形具有合理性。同时，基于上海侨云科技分红款资金来源合法，且已依法履行内部决策、税务、外汇等相关备案登记手续，分红款收汇账户为股东的关联方账户，其分红具有真实、合法的交易基础，符合外汇管理相关法律、法规及规范性文件规定要求。发行人、发行人实际控制人之一田王星及其配偶朱青青、上海侨云科技实际控制人黄献川不存在因违反外汇管理法律规定而受到行政处罚的情形。

2、结合田王星在上海侨云科技担任董事的原因、实际履职情况，说明田王星是否实际控制上海侨云科技，并说明认定依据及合理性

黄献川委托侨云电子公司设立上海侨云科技开展业务的主要原因为外商投资企业在早期可以享受相关优惠政策。黄献川在创业早期考虑扩大企业影响力的需要使用“侨云”商号设立上海侨云科技且委托田王星担任该公司董事，田王星已于

2021 年 1 月办理股权还原时辞去该公司董事职务。在田王星辞任董事前，上海侨云科技公司设立董事会，由黄献川及其配偶田海平、田王星三人组成，田王星实际未参与经营管理、未履行相关董事职责；在田王星辞任董事后，上海侨云科技无设立董事会的必要性，由黄献川担任执行董事、法定代表人，田王星均未实际参与上海侨云科技的经营管理和决策。

关于确认田王星是否实际控制上海侨云科技的核查情况详见本题“一、（一）、1、（1）上海侨云科技股权代持的依据及充分性”相关回复。

通过上述核查，确认朱青青和壹连科技实际控制人田王星、田奔均未参与上海侨云科技的经营管理和重大事项决策，且报告期内与上海侨云科技无任何资金往来或领取薪酬等情形，侨云电子公司确系为黄献川代持上海侨云科技股权，上海侨云科技的实际生产经营由黄献川控制，田王星并非上海侨云科技的实际控制人，认定依据充分且具有合理性。

（三）说明田王星在上海侨云电子、侨云商贸、侨云有限公司担任董事或法定代表人兼执行董事的原因、实际履职情况，结合前述公司股权结构、组织结构情况，说明田王星是否曾对前述公司形成有效控制，是否存在关联方非关联化的情况

1、上海侨云电子

根据上海侨云电子的工商档案和黄献川、田王星等访谈说明，上海侨云电子系发行人实际控制人亲属黄献川控制的企业，另一位股东朱华华与发行人及其实际控制人不存在关联关系。在王星实业（前身“深圳侨云电子”）线束业务发展良好的背景下，黄献川在创业早期考虑扩大企业影响力的需要使用“侨云”商号设立上海侨云电子且委托田王星担任该公司董事，借助于田王星在线束行业的知名度及影响力，上海侨云电子在原材料采购及客户洽谈中能够获得较好的信誉背书及便利性。在田王星辞任董事前，上海侨云电子公司设立董事会，由黄献川及其配偶田海平、田王星三人组成，田王星实际未参与经营管理、未履行相关董事职责；在田王星辞任董事后，上海侨云电子无设立董事会的必要性，由黄献川担任执行董事、法定代表人，田王星均未实际参与上海侨云电子的经营管理和决策。

自上海侨云电子设立以来，田王星未曾直接或间接持有上海侨云电子股权，亦

未在上海侨云电子领取分红、薪酬。发行人与上海侨云电子均独立开拓业务市场和经营发展，报告期内上海侨云电子与发行人亦不存在关联交易。

综上，田王星未曾对上海侨云电子形成有效控制，不存在关联方非关联化的情况。

2、侨云商贸、侨云有限公司

发行人实际控制人之一田王星的朋友王剑波具有连接器相关材料采购、销售和仓储经验，在 2006 年王剑波与其朋友陈竖成计划设立一家主营连接器等材料进出口贸易的香港公司。因田王星入行时间较早，当时在线束领域已拥有一定知名度与影响力，与较多知名连接器厂商有所合作，且田王星亦具有采购原材料连接器的需求，在此背景下，王剑波、陈竖成希望以“侨云”和田王星的名义设立公司并委托田王星担任董事，来获得良好的信誉背书、较快开拓业务。因此，在王剑波安排下，由其朋友陈竖成具体负责公司设立、资金支付和运营管理，委托田王星在中国香港设立了侨云有限公司并由田王星担任董事，主营业务为连接器等原材料进出口贸易。2018 年 4 月，为解除委托持股情形，田王星按照王剑波和陈竖成的要求将侨云有限公司 100%股权转让予林晓双并辞去董事职务。

出于前述相同考虑，王剑波、陈竖成于 2011 年委托田王星在深圳设立侨云商贸时，以田王星名义持有该公司 90%股权并担任该公司的法定代表人、执行董事。报告期内，侨云商贸曾与发行人存在交易，基于规范和减少关联交易的考虑，经双方协商，侨云商贸于 2020 年年中停止业务经营，并于 2021 年 4 月完成注销。

侨云商贸、侨云有限公司为田王星代他人持有股权设立的，田王星并未实际出资，股权代持还原后，侨云商贸、侨云有限公司与发行人及发行人实际控制人不存在任何资金往来或关联交易，田王星亦未实际参与侨云商贸、侨云有限公司的经营管理或领取前述公司任何分红、薪酬。

综上，田王星未曾对侨云商贸、侨云有限形成有效控制，不存在关联方非关联化的情况。

（四）说明侨云商贸 2021 年 4 月注销的原因，注销前生产经营情况、与发行人关联交易及资金流水往来情况

如前所述，侨云商贸为田王星受王剑波和陈竖成委托设立，基于规范和减少关

联交易的考虑，经双方协商，侨云商贸于 2020 年年中停止业务经营，并于 2021 年 4 月完成注销。

侨云商贸注销前主要经营连接器等电子元器件的贸易业务，主要采购泰科品牌连接器并用于销售，其注销前一年具体收入、成本和费用情况（未经审计）如下：

项目	2020 年度
营业收入（万元）	98.32
营业成本（万元）	95.71
销售、管理和财务费用等（万元）	124.56

注：侨云商贸整体经营规模较小，贸易类业务利润率较低；侨云商贸于 2020 年已筹划停止业务经营，营业收入较小但仍存在人工（包括遣散费）、房租、报关费用、汇兑损益等费用。

报告期内，发行人曾向侨云商贸采购部分泰科品牌连接器，截至 2020 年末双方已不再发生交易，具体情况如下：

单位：万元

名称	项目	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度
侨云商贸	交易金额	-	-	-	33.98

如上表，报告期内发行人与侨云商贸交易金额较小，除此之外，发行人与侨云商贸不存在其他交易。

经核查发行人、侨云商贸报告期内银行流水，除前述关联交易外，侨云商贸与发行人及发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在其他资金往来。

（五）说明上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云等涉及连接器业务的主体拓展新能源动力电池连接组件业务的计划和可能性，以及对发行人生产经营的影响；发行人及关联方向重叠供应商采购的主要原材料交易价格的公允性，发行人与关联方之间是否存在体外资金循环、代垫成本费用等特殊利益安排，发行人相关内部控制制度和资金管理制度是否健全并有效执行

1、说明上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云等涉及连接器业务的主体拓展新能源动力电池连接组件业务的计划和可能性，以及对发行人生产经营的影响

（1）上海侨云科技、江苏侨云

上海侨云科技、江苏侨云主营工业、医疗、家电等领域的非新能源低压线束的生产和销售，与发行人新能源电连接组件业务领域差异较大，经访谈确认，上海侨

云科技、江苏侨云的主营业务发展方向集中于工业、医疗、家电等领域，暂无向新能源动力电池连接组件领域拓展业务的计划。

由于下游新能源行业涉及安全、环保等重要考量标准，对于安全性、稳定性有着高标准高要求，上游配套供应商除需要获取汽车行业质量管理体系认证（IATF16949）等资质认证，在进入下游新能源客户供应商体系前需要经历严格的考察和全面的审厂考核与验证，确保企业的资质、设计研发能力、生产设备、工艺水平、生产流程、管理能力、产品质量与稳定性等都能达到行业以及其内部的质量认证标准要求后，才会与其建立长期稳定的合作关系。鉴于新能源电连接组件行业具备资质认证、研发与技术、客户资源等方面的壁垒，上海侨云科技、江苏侨云若要进入新能源领域并获取稳定的客户订单，在无相关产品核心技术与生产经验的前提下，需要先进行大量的设备投入、人才引进、产品开发、技术与工艺研发等工作，在掌握新能源电连接组件相关核心技术并形成具有竞争力的产品后，还需要经历漫长的资质认证和客户考核验证，上述投入对于上海侨云科技、江苏侨云而言周期较长、成本较高、难度较大，因此其主动向新能源领域拓展的可能性与可行性较低，即便其未来向新能源领域拓展，对于已具备先发优势、核心技术优势、定制化服务能力、持续研发能力并拥有优质客户群体稳定订单的发行人而言亦不会存在重大不利影响。

（2）芜湖侨云

芜湖侨云主营汽车非动力电池相关低压线束的生产和销售，具体产品包括仪表线束、车地板线束、底盘线束、车门线束、前舱线束等，其产品相对传统，技术成熟，准入门槛相对较低，主要客户为奇瑞汽车；相比之下，发行人新能源电连接组件产品主要应用于新能源汽车动力电池领域，系电子电路中的连接桥梁，也是构成完整电气系统动力与信号传输、温度采样及电芯电压采样的基础必备电子元器件，与其相关的电连接组件定制化程度、生产复杂程度、性能指标要求均较高，其中以电芯连接组件为代表，在产品开发、核心技术研发等方面具备较高的技术壁垒。经访谈确认，芜湖侨云主要业务集中于非动力电池相关低压线束，暂无向新能源动力电池电连接组件领域拓展的计划。

芜湖侨云产品中虽有部分可应用于新能源汽车，但主要为车身、车门等传统低

压线束，与发行人应用于新能源动力电池包模组的电连接组件在产品形态、原材料、生产设备、技术工艺等方面均存在较大差异。芜湖侨云若要向新能源动力电池电连接组件领域拓展，需投入大量设备、人员、资金对新能源电连接组件中的核心产品电芯连接组件进行针对性的开发和研究，由于电芯连接组件产品具备较高的技术壁垒，同时受下游新能源行业技术发展趋势的影响具备高度定制化与更新迭代较快的特点，芜湖侨云若作为该细分领域新进入者，在未具备质量稳定的电芯连接组件产品量产能力时，难以通过下游新能源客户的考核验证获取稳定的客户资源，即便导入客户还需要拥有定制化的产品开发能力与紧跟技术发展路线趋势的持续研发能力，整体来看芜湖侨云向新能源动力电池电连接组件领域拓展的难度较大，即便其未来向新能源动力电池电连接组件领域拓展，对于已具备先发优势、核心技术优势、定制化服务能力、持续研发能力并拥有优质客户群体稳定订单的发行人而言亦不会存在重大不利影响。

2、发行人及关联方向重叠供应商采购的主要原材料交易价格的公允性

（1）发行人及关联方向重叠供应商采购的主要原材料交易价格不存在较大差异

发行人与关联方的主要重叠供应商多为行业内知名企业或发行人客户指定供应商，如泰科电子、大联大商贸有限公司、江苏亨通电子线缆科技有限公司等公司，以及部分发行人合作时间较长、物流便利的供应商，发行人及关联方主要向其采购连接器、电线等大类原材料，但具体规格型号各有不同。发行人及关联方与主要重叠供应商交易均独立进行，定价为根据各自交易产品型号、采购数量等参考市场行情确定，不存在通过主要重叠供应商调控采购价格、进行利益输送的情形。发行人及关联方向主要重叠供应商采购相同规格原材料的采购价格不存在较大差异，具体采购价格主要受采购时间、具体规格品种、定制化标准不同而有所差异。具体情况如下：

①发行人及关联方向主要重叠供应商采购相同规格原材料的情形相对较少

报告期内，发行人及关联方向主要重叠供应商采购相同规格的原材料的情形相对较少，主要原因如下：A.上海侨云科技、江苏侨云的主要产品系医疗、消费、工业等领域非新能源低压线束，芜湖侨云主要产品为汽车非动力电池类低压线束，

与发行人主营新能源类动力电池相关电连接组件的产品定位存在较大差异，所需材料也不同；B.上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云虽然在低压线束领域与发行人存在重叠，但具体产品及客户存在差异，受客户定制化需求的影响，发行人、上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云产品在结构、形态、技术参数、功能、应用终端存在较大差异，不同种类产品所需采购的原材料在具体规格和型号上差异较大；C.乐清诚和主营业务为连接器等贸易、加工，主要为上海侨云科技做配套采购或加工，原材料包括 TPU 颗粒、聚丙烯、塑料等，产品主要包括端子、塑壳、胶料、针座等，其营业收入、利润规模均较小，连接器等属于发行人的上游原材料范畴，与发行人不存在业务重叠。

综上，发行人产品种类和材料规格、型号较多，因主要产品以新能源领域为主，采购的原材料与上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、芜湖侨云采购原材料规格、型号存在较大差异，不同型号电线、连接器价格差异较大，不具备可比性。以主要重叠供应商泰科电子为例，发行人 2022 年向其采购连接器的金额为 9,511.97 万元，其中采购与上海侨云科技相同型号连接器金额仅为 124.11 万元，占比较小。

②发行人及关联方向主要重叠供应商采购存在少量规格、型号相同的情形

发行人与上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云等向采购金额较大的重叠供应商采购相同规格、型号原材料较少，但该部分相同规格、型号原材料的采购单价具备可比性，其中采购金额相对较大的原材料型号价格比对情况如下：

单位：元/件、元/米

报告期	重叠供应商	原材料品类	规格型号	交易单价		非重叠供应商报价	
				壹连科技	上海侨云科技	供应商	报价
2020年度	上海雅风电子元件有限公司	连接器	39-****025	0.16	0.16	东莞市文尚电子有限公司	0.16
2020年度	昆山千金电子有限公司	连接器	087****039	0.02	0.02	-	-
2020年度	昆山千金电子有限公司	连接器	SVH****1.1	0.06	0.06	深圳市嘉得恒科技有限公司	0.06
2020年度	昆山千金电子有限公司	连接器	VHR****	0.14	0.13	深圳市稳胜电子有限公司	0.13

2021年度	大联大商贸有限公司	连接器	390****038	0.03	0.03	深圳市京鸿志电子有限公司	0.03
2021年度	昆山千金电子有限公司	连接器	VHR****	0.13	0.13	深圳市嘉得恒科技有限公司	0.12
2021年度	昆山千金电子有限公司	连接器	SPS****250	0.09	0.11	深圳市稳胜电子有限公司	0.10
2021年度	泰科电子（上海）有限公司	连接器	121****4-1	0.16	0.16	-	-
2021年度	泰科电子（上海）有限公司	连接器	159****5-1	0.18	0.18	-	-
2021年度	泰科电子（上海）有限公司	连接器	223****6-1	0.29	0.28	-	-
2021年度	上海雅风电子元件有限公司	连接器	430****003	0.12	0.13	-	-
2022年度	上海雅风电子元件有限公司	连接器	430****400	0.41	0.41	-	-
2022年度	昆山千金电子有限公司	连接器	VHR****	0.13	0.13	深圳市嘉得恒科技有限公司	0.12
2022年度	大联大商贸有限公司	连接器	390****038	0.03	0.03	深圳市京鸿志电子有限公司	0.03
2022年度	泰科电子（上海）有限公司	连接器	428****0-1	0.15	0.15	广州诺源电子科技有限公司	0.14
2022年度	泰科电子（上海）有限公司	连接器	170****3-2	0.33	0.33	-	-
2022年度	泰科电子（上海）有限公司	连接器	350****8-1	0.47	0.46	-	-
2022年度	泰科电子（上海）有	连接器	3-6****6-7	1.63	1.61	-	-

	限公司						
2023年1-6月	**大联大商贸有限公司**	**连接器**	**500****000**	**0.01**	**0.01**	**东莞市文尚电子有限公司**	**0.01**
2023年1-6月	**泰科电子（上海）有限公司**	**连接器**	**170****3-2**	**0.33**	**0.33**	**-**	**-**
2023年1-6月	**泰科电子（上海）有限公司**	**连接器**	**223****6-1**	**0.30**	**0.29**	**-**	**-**
报告期	**重叠供应商**	**原材料品类**	**规格型号**	**交易单价**		**非重叠供应商报价**	
				壹连科技	**江苏侨云**	**供应商**	**报价**
2020年度	厦门海普锐科技股份有限公司	输送带	3380****	663.72	663.72	-	-
2021年度	厦门海普锐科技股份有限公司	测长轮	5A30****	265.49	230.09	-	-
2022年度	上海雅风电子元件有限公司	连接器	390****046	0.05	0.05	东莞市文尚电子有限公司	0.05
2022年度	上海雅风电子元件有限公司	连接器	502***000	0.02	0.02	东莞市文尚电子有限公司	0.02
报告期	**重叠供应商**	**原材料品类**	**规格型号**	**交易单价**		**非重叠供应商报价**	
				壹连科技	**芜湖侨云**	**供应商**	**报价**
2020年度	上海冠志电子科技有限公司	连接器	824****447	0.09	0.09	-	-
2020年度	海尔曼太通（无锡）电器配件有限公司	扎带	151****830	0.26	0.26	-	-
2020年度	泰科电子（上海）有限公司	连接器	147****52-1	12.54	11.70	东莞市辰普电子科技有限公司	12.40
2020年度	上海福尔欣线缆有限公司	电线	F****0.5	0.25	0.24	广东仁康电子科技有限公司	0.24

2020年度	江苏亨通电子线缆科技有限公司	电线	F****0.5	0.24	0.25	广东仁康电子科技有限公司	0.24
2021年度	泰科电子（上海）有限公司	连接器	232****1-1	0.06	0.06	广州诺源电子科技有限公司	0.06
2021年度	泰科电子（上海）有限公司	连接器	112****3-1	0.08	0.08	广州诺源电子科技有限公司	0.08
2021年度	上海冠志电子科技有限公司	连接器	824****447	0.09	0.09	-	-
2021年度	海尔曼太通（无锡）电器配件有限公司	扎带	157****208	0.40	0.42	-	-
2022年度	泰科电子（上海）有限公司	连接器	232****1-1	0.06	0.06	广州诺源电子科技有限公司	0.06
2022年度	泰科电子（上海）有限公司	连接器	147****72-1	0.51	0.61	广州诺源电子科技有限公司	0.57
2022年度	泰科电子（上海）有限公司	连接器	592****9-1	0.06	0.06	-	-
2022年度	泰科电子（上海）有限公司	连接器	173****6-1	0.08	0.08	东莞市锦隆电子有限公司	0.09
2022年度	上海冠志电子科技有限公司	连接器	609****895	0.23	0.25	福建源光线束电器有限公司	0.24
2022年度	上海冠志电子科技有限公司	连接器	824****447	0.09	0.09	-	-
2023年1-6月	**泰科电子（上海）有限公司**	**连接器**	**232****1-1**	**0.06**	**0.06**	**广州诺源电子科技有限公司**	**0.06**
2023年1-6月	**泰科电子（上海）有限公司**	**连接器**	**592****9-1**	**0.06**	**0.06**	**-**	**-**

注：上表所列发行人及关联方向重叠供应商采购的相同规格型号的原材料交易单价系全年加权平均采购单价，定制化产品主要根据订单所需采购材料，同一规格材料采购均价受采购时点

和集中采购规模的影响较大；部分型号原材料未向非重叠供应商询价，因此未列示。

A.发行人及关联方企业向重叠供应商采购相同规格原材料价格不存在较大差异

如上表所示，主要重叠供应商向发行人、关联方企业销售同型号原材料整体定价差异较小，部分型号差异相对较大主要系发行人和关联方向主要重叠供应商采购材料的批次、采购时点以及采购规模有所不同，且当期该型号材料价格波动相对较大从而导致发行人采购同型号原材料的年度均价与关联方的采购均价有所差异，符合行业特征。

2021 年度发行人及上海侨云科技向昆山千金电子有限公司采购 SPS****250 型号的同规格连接器，因发行人采购 138 万个，上海侨云科技采购 39 万个，发行人采购数量相对较多，因此单价相对较低；

2021 年度发行人及江苏侨云向厦门海普锐科技股份有限公司采购 5A30**** 型号的同规格端子机配件测长轮，发行人主要于 2021 年 1 月采购该配件，而江苏侨云主要在 2021 年 10 月采购，上述采购时点的不同导致发行人、江苏侨云向重叠供应商的采购价格存在一定差异；

2022 年度发行人及芜湖侨云向泰科电子采购 147****72-1 型号的同规格连接器，发行人总采购量为 126 万个，芜湖侨云仅采购 8.8 万个，发行人采购数量较多，供应商根据客户采购数量的不同给以不同的定价，因此发行人获得较为优惠的价格。

B.发行人与关联方企业向重叠供应商采购价格与第三方报价不存在较大差异

由上表，发行人、关联方向前述重叠供应商采购部分规格连接器、电线单价与非重叠第三方供应商报价不存在较大差异，定价具有公允性。

发行人向海普锐采购的设备配件为发行人向海普锐采购的线束设备配套的设备配件，无第三方供应商报价；海尔曼太通（无锡）电器配件有限公司销售的扎带为其自有品牌，因此亦无第三方供应商报价，但发行人与关联方采购价格不存在较大差异，定价公允。

综上，主要重叠供应商与发行人、上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云的交易均独立进行，主要重叠供应商的相关材料定价主要遵循市场化原则，其根据各方交

易产品型号、数量等结合当期材料的价格走势情况与各方独立确定交易价格，定价公允，不存在为发行人或关联方进行价格调控、利益输送的情形。

（2）发行人采购金额较大的主要重叠供应商向发行人销售同规格原材料单价与其销售给第三方的单价不存在较大差异

主要重叠供应商向发行人销售同规格原材料单价与其销售给第三方的单价不存在较大差异，符合市场行情。

3、发行人与关联方之间是否存在体外资金循环、代垫成本费用等特殊利益安排

发行人与关联方之间不存在体外资金循环、代垫成本费用等特殊利益安排，发行人、上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云等公司采购原材料品类与其业务开展情况相符，采购量与其经营规模相匹配，不存在代发行人购买原材料或代为支付成本、费用的情况；发行人及发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员与芜湖侨云、上海侨云科技、江苏侨云等公司及黄献川不存在异常资金往来，不存在体外资金循环或代垫成本费用等特殊利益安排。具体核查情况如下：

（1）关于采购真实性、完整性、准确性的核查

①发行人

A.通过国家企业信用信息公示系统查询主要供应商的企业信用信息公示报告，对主要供应商基本情况进行了解，并访谈发行人财务部、采购部相关人员，了解发行人与主要供应商的业务开展情况；

B.获取发行人采购相关的内控制度，访谈了解采购主要活动流程和关键控制节点并实施穿行测试，对发行人报告期各期主要供应商的采购流程进行了穿行测试，抽查了采购合同、采购订单、入库单、送货单、对账单、记账凭证、发票以及银行回单等原始凭据，核查发行人采购的真实性及流程合规性和完整性；

C.对发行人报告期内主要供应商进行实地走访和视频访谈，报告期内核查标准为走访覆盖采购比例 70%左右且覆盖各期前十大供应商、主要新增供应商；

D.对发行人采购支出实施了函证程序，报告期各期通过函证方式确认的采购金额占比分别为 80.90%、68.73%、71.99%和 **81.45%**；

②上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子等黄献川控制的公司

A.向上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子等公司了解其采购与付款循环的内控流程，其原材料采购后均已入库并计入财务账面记录；

B.获取报告期内上海侨云、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子等的采购明细及银行流水，比对采购明细与银行流水的供应商名单是否一致及完整，检查是否存在少记或多记的供应商情况；比对前述主体与主要重叠供应商的采购金额与付款金额，核查是否存在账外交易的情况；

C.通过企查查、全国企业信用信息公示系统等渠道查询上海侨云科技、江苏侨云等公司报告期内主要供应商的基本信息，了解其成立时间、注册资本、主营业务等信息；比对发行人关联方名单等，判断是否存在关联关系；

D.获取上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子等公司实际控制人黄献川的银行流水，核查是否存在由实际控制人代上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和等支付供应商款项的情形；

E.对上海侨云科技、江苏侨云、上海侨云电子、乐清诚和采购完整性、真实性及准确性进行细节性测试。从账面记录至采购入库及采购入库至账面记录进行了双向检查，重点检查了上海侨云科技、江苏侨云前二十大及主要重叠供应商交易的记账凭证、采购订单、入库单、发票等原始凭据。其中，对上海侨云科技进行核查的主要供应商采购金额占采购总额的比例为 70%以上，对江苏侨云进行核查的主要供应商采购金额占采购总额的比例 80%以上；

F.访谈了上海侨云科技的主要供应商，向上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和等公司的主要供应商及主要重叠供应商进行了确认，核实其与主要供应商及主要重叠供应商采购金额的准确性和完整性；

G.获取报告期内上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和等公司的财务报表、采购明细表等资料，核查其原材料采购情况，分析其采购原材料的品类、数量与其经营规模是否匹配；经核查，上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和原材料采购品类与其业务开展情况相符，采购量与其经营规模相匹配，不存在代发行人购买原材料或代为支付成本、费用的情况；

H.对上海侨云科技、上海侨云电子、江苏侨云等公司进行了实地走访，观察了其仓储物流运输及原材料入库管理过程，重点查看其厂区是否存放标有壹连科技

标识或名称的存货，查看是否有铜铝巴、线束隔离板等壹连科技生产所需原材料，并访谈了仓储管理人员，向其了解是否有存货存放于壹连科技或者代壹连科技保管存货的情况，确认其与壹连科技独立进行存货管理，不存在交叉管理或使用的情况。

经核查，发行人与供应商交易内容合理，采购行为是真实的业务体现，不存在虚假采购；上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子原材料采购情况与其实际经营情况相匹配，其采购数据真实、完整、准确，不存在与发行人互相代为采购的情况，不存在体外资金循环或为发行人代垫成本、费用的情况。

（2）关于资金流水核查情况

①发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员银行流水核查

A.核查范围

针对发行人及子公司的资金流水，获得了企业征信报告、银行开立户清单等文件并验证完整性，同时基于银行开立户清单陪同发行人财务人员实地前往发行人各开户银行打印所有已开立账户自 2020 年 1 月 1 日或开户日起至 **2023 年 6 月 30 日**或注销日止的银行账户交易流水；取得了控股股东以及发行人实际控制人控制的其他企业已开立账户自 2020 年 1 月 1 日或开户日起至 **2023 年 6 月 30 日**或注销日止的银行账户交易流水；

对于实际控制人及其配偶、董事（不含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员等银行账户的资金流水，取得了自 2020 年 1 月 1 日或开户日起至 **2023 年 6 月 30 日**或注销日止的银行账户交易流水，同时获取了自然人出具的全部资金流水的承诺函，并对报告期内相关人员银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，以确认银行账户的完整性。除此之外，通过银联云闪付 APP 查询并陪同当事人去银行打印了全部银行流水、账户清单，核查其流水完整性。

B.核查标准

发行人及其子公司、控股股东以及发行人实际控制人控制的其他企业：综合考虑财务报表审计重要性水平、公司的经营模式以及内部控制的有效性等因素，对大额交易及异常资金往来（交易对手、备注等异常情况）进行了核查；

实际控制人及其配偶、发行人董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等自

然人账户，选取 5 万元（或等值外币）及其他异常资金往来（交易对手、备注等异常情况）作为资金流水核查的标准。

C.关于是否存在体外资金循环、代垫成本费用的核查

获取并核查包括发行人实际控制人及其配偶、董事（不包含独立董事）、监事、高级管理人员、关键岗位人员的资金流水，确认个人账户的实际归属、资金来源、资金往来性质及合理性；检查交易对方是否为发行人客户、供应商，或主要客户和供应商的实际控制人、股东、董事、监事、高级管理人员；检查是否与上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云等公司以及黄献川存在大额异常资金往来；对于重要性水平以上或异常资金往来进行了全面核查；经核查，发行人前述主体与发行人客户、供应商、上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云及黄献川等不存在异常资金往来，不存在体外资金循环形成销售回款或代替公司承担成本费用的情况；

获取发行人《已开立银行结算账户清单》，核对发行人账面银行账户与《已开立银行结算账户清单》是否一致，核查发行人已提供银行账户的完整性及是否存在银行账户未在发行人财务核算中全面反映的情况；

了解公司资金管理相关内控制度并进行测试，分析制度的设计和执行是否存在重大缺陷。访谈公司财务负责人，了解公司资金管理、收支审批程序、资金保管、现金及银行总账与日记账的登记、票据的收付及管理等资金管理相关内部控制制度情况；执行相关的穿行及控制测试，确认资金管理相关内部控制的设计和执行情况，经核查，发行人资金管理内控制度健全并有效执行；

检查发行人现金明细账，核查发行人报告期内是否存在大额存取现情况，获取大额存现、取现的记账凭证，了解大额存现、取现原因、合理性及必要性。经核查，发行人报告期内不存在异常存取现情况；

针对发行人及其子公司的银行流水，重点就发行人及其子公司银行流水交易对手方与发行人客户、供应商清单比对，检查交易对方是否为公司真实客户或供应商，确认交易性质是否具备合理性，是否与上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云等公司存在异常资金往来；将银行流水与记账凭证双向核对，检查记账凭证、记账金额与交易金额是否一致。报告期内，发行人银行流水核查金额分别占发行人资金流水总额的 89.13%、81.10%、79.89%**和 86.24%**；经核查，发行人不存在体外资金循

环、不存在资金闭环回流的情况。

②黄献川银行流水核查

取得黄献川已开立银行账户自 2020 年 1 月 1 日或开户日起至 **2023 年 6 月 30 日**或注销日止的交易流水；对黄献川进行访谈，取得其关于资金流水账户完整以及与壹连科技及其关联方无异常资金往来的确认函，并对报告期内相关人员银行互转情况和相互之间的银行转账记录进行了交叉核对，以确认银行账户的完整性；除此之外，通过银联云闪付 APP 查询并陪同当事人去银行打印了全部银行流水、账户清单，核查其流水完整性。

针对黄献川个人银行流水，选取 5 万元（或等值外币）以上及其他异常资金往来（交易对手、备注等存在异常情况）作为资金流水核查的标准进行全部核查，重点关注大额资金净流入、流出的流向及合理性。

针对黄献川银行流水，将黄献川银行流水交易对手方与壹连科技股东、董事、监事、高级管理人员及主要客户、供应商（包括重叠供应商）进行比对，核查黄献川与壹连科技及其关联方是否存在资金往来；关注黄献川银行流水相关备注或附言信息以及交易对手的身份、交易背景，确认是否存在与壹连科技及其关联方的异常资金往来。

③上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子、芜湖侨云等公司银行流水核查

取得了上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子、芜湖侨云等公司的开户清单，并打印前述主体各开户银行已开立账户自 2020 年 1 月 1 日或开户日起至 **2023 年 6 月 30 日**或注销日止的银行账户交易流水。

对上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子、芜湖侨云等公司的银行流水，全面核查其与发行人、发行人股东、董事、监事、高级管理人员以及发行人主要客户、供应商、主要重叠供应商是否存在大额异常资金往来。

将上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子、芜湖侨云等银行流水交易对手方与壹连科技股东、董事、监事、高级管理人员及主要客户、供应商（包括重叠供应商）进行比对，核查其是否与发行人、发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员以及发行人主要客户、供应商、主要重叠供应商存在异常资金往来；

关注银行流水的备注或附言信息，核实是否存在异常资金往来。

经上述资金流水核查，黄献川以及上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子、芜湖侨云等公司与发行人股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等以及发行人主要客户、供应商、主要重叠供应商之间不存在大额异常资金往来，不存在代发行人承担成本、费用的情形，也不存在体外资金循环、利益输送或转移以及其他对发行人独立性构成重大不利影响的情形。

综上，主要重叠供应商与发行人、上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云等公司的交易均独立进行，遵循市场化原则，其根据各方交易产品型号、数量等结合当期材料的价格走势情况与各方独立确定交易价格，定价公允，不存在为发行人或关联方进行价格调控、利益输送的情形；发行人、上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云等公司采购原材料品类与其业务开展情况相符，采购量与其经营规模相匹配，不存在代为管理原材料或交叉使用的情况，不存在代发行人购买原材料或代为支付成本、费用的情况；发行人及发行人实际控制人、董事、监事、高级管理人员与芜湖侨云、上海侨云科技、江苏侨云等公司及黄献川不存在异常资金往来，前述主体与主要重叠供应商均不存在异常资金往来，不存在体外资金循环或代垫成本费用等特殊利益安排。

4、发行人相关内部控制制度和资金管理制度是否健全并有效执行

发行人已制定《公司章程》《关联交易管理制度》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》等公司治理制度，设立了审计委员会及内审部，聘任了独立董事，完善了公司治理结构，避免了实际控制人同业竞争、利益输送及利益冲突，保持公司独立性，保障公司及股东的利益；同时，公司制定了《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》《现金管理制度》等资金管理制度，对资金管理的内容、审批权限及程序等事项予以明确规定，防止公司资金被控股股东、实际控制人或其他关联方违规占用或使用。

申报会计师查阅了发行人的内部控制管理制度，并对主要业务循环进行了穿行测试和控制测试。经核查，发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证发行人运行效率、合法合规和财务报告的可靠性，申报会计师已出具无保留结论的《内部控制鉴证报告》。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、申报会计师对问题（一）的核查程序

（1）访谈朱青青、田王星、黄献川、黄田等人，了解侨云电子公司代为持有上海侨云科技股权的背景和原因、股权代持还原以及上海侨云科技经营管理情况；

（2）核查上海侨云科技工商档案、验资报告及分红情况，分析其历史沿革及实际控制人情况；

（3）获取并核查上海侨云科技重大合同审批和签发文件等资料，验证重要合同的审批和签发情况；

（4）对上海侨云科技主要供应商及客户进行访谈，了解上海侨云科技经营及业务负责人的情况；

（5）获取田王星、田奔、朱青青报告期内银行资金流水，核查田王星、田奔、朱青青是否与上海侨云科技、黄献川存在异常资金往来，是否存在收取上海侨云科技分红款、薪酬款的情况；

（6）核查发行人及上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子等公司及其实际控制人黄献川报告期内的银行流水，核查其是否与发行人、发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员以及发行人主要客户、供应商、主要重叠供应商存在异常资金往来；

（7）查询廖广志律师事务所出具的《田王星经营香港侨云电子公司（Hong Kong Qiaoyun Electronics Company）之法律意见书》；

（8）对田王星、王剑波、陈竖成和林晓双等相关人员进行访谈，核查侨云商贸、侨云有限公司设立的背景、股权代持及还原情况、公司经营管理情况；

（9）核查侨云商贸 2011 年出资流水和田王星当时收取陈竖成出资款项的银行流水，分析侨云商贸出资情况；

（10）核查侨云商贸、侨云有限公司、发行人及发行人实际控制人报告期内银行流水，核查是否存在异常资金往来、田王星是否存在收取分红款或工资款的情况；

（11）核查侨云商贸的注销登记文件、侨云有限公司股权转让文件；

（12）访谈朱青青了解侨云电子公司 2009 年结业终止运营的原因，查询侨云电子公司的商业登记证书和摘录，登录中华人民共和国香港特别行政区政府税务局官网（https://www.ird.gov.hk/chs/tax/bre_abr.htm#a3）查询关于香港商业登记的要求；

（13）核查上海侨云科技股权还原涉及的股权转让协议、上海市市场监督管理局和国家税务局上海市嘉定区税务局等政府部门出具的备案/核准登记手续。

2、申报会计师对问题（二）的核查程序

（1）访谈朱青青、田王星、黄献川、黄田等人，了解侨云电子公司代为持有上海侨云科技股权的背景和原因，了解 2015 年上海侨云科技分红款分配至朱青青配偶田王星设立的香港侨云电子公司的原因和决议过程，以及股权代持还原的情况；

（2）核查上海侨云科技工商档案、验资报告及分红情况，分析其历史沿革及实际控制人情况；

（3）核查侨云电子公司的注销文件，确认其注销情况；

（4）获取并核查上海侨云科技重大合同审批和签发文件等资料，对上海侨云科技主要供应商及客户进行走访访谈，分析其经营管理及实际控制人情况；

（5）核查田王星、田奔、朱青青和黄献川报告期内银行资金流水，检查田王星是否存在收取上海侨云科技分红款、薪酬的情形；

（6）获取发行人及上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子等公司报告期内的银行流水，核查其是否与发行人、发行人主要股东、董事、监事、高级管理人员以及发行人主要客户、供应商、主要重叠供应商存在异常资金往来；

（7）查询国家外汇管理局官方网站（www.safe.gov.cn），并取得田王星、朱青青和黄献川的确认，核查田王星、朱青青、黄献川是否存在因违反外汇管理法律规定而受到行政处罚的情形；

（8）核查上海侨云科技关于商务部门等政府部门相关核准或者备案登记手续，查阅董事会决议、缴税凭证、境外付汇申请书等相关备案登记手续以及上海侨云科技 2015 年分红汇出的专项审计报告；取得经办前述分红款付汇的中国农业银行股份有限公司上海嘉定支行国际部的证明，确认上海侨云科技向外资股东侨云电子

公司关联方香港侨云电子公司相关分红付汇业务已按照规定办理相关手续，符合外汇管理相关法律、法规及规范性文件规定要求。

3、申报会计师对问题（三）的核查程序

（1）核查上海侨云电子工商档案，了解上海侨云电子历史沿革情况；

（2）访谈黄献川等人了解上海侨云电子设立背景和经营管理情况；

（3）核查上海侨云电子、田王星等报告期内银行流水，核查田王星是否存在收取分红款或工资款的情况；

（4）核查田王星 2011 年收取陈竖成出资款项的银行流水，分析侨云商贸实际出资情况；

（5）核查侨云商贸、侨云有限公司以及发行人及发行人实际控制人报告期内银行流水，核查是否存在异常资金往来、田王星是否存在收取分红款或工资款的情况；

（6）核查侨云商贸的注销登记文件、侨云有限公司股权转让文件；

（7）对田王星、王剑波、陈竖成和林晓双等相关人员进行访谈，核查侨云商贸、侨云有限公司设立的背景及经营管理情况；

（8）核查发行人与上海侨云电子、侨云商贸、侨云有限公司的交易情况，分析是否存在关联方非关联化的情况。

4、申报会计师对问题（四）的核查程序

（1）访谈王剑波、陈竖成、田王星，了解侨云商贸注销的情况；

（2）核查侨云商贸注销文件、注销前的银行流水及财务资料，分析其注销前的经营情况；

（3）核查发行人、侨云商贸的银行流水及交易情况，分析发行人与侨云商贸交易及资金往来情况。

5、申报会计师对问题（五）的核查程序

（1）访谈上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云主要管理人员，了解其未来业务规划或安排；

（2）根据发行人、上海侨云科技、芜湖侨云等公司的采购明细表，比对了发

行人及上海侨云科技、芜湖侨云等公司向主要重叠供应商采购原材料的单价；

（3）对比发行人向重叠供应商采购价格与第三方报价情况，分析发行人与关联方企业采购定价的公允性；

（4）根据发行人、上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云提供的采购明细表，核查其原材料采购情况，分析其采购原材料的品类、数量与其经营规模是否匹配；

（5）对发行人盘点进行了监盘，并对关联方进行实地走访，确认其原材料是否存放在各自厂房及是否存在原材料交叉使用的情况；

（6）对发行人、上海侨云科技、江苏侨云等公司采购真实性、准确性及完整性进行了核查；

（7）核查发行人及实际控制人、董事、监事、高级管理人员以及芜湖侨云，上海侨云科技、江苏侨云、乐清诚和、上海侨云电子及黄献川银行流水，核查是否存在体外资金循环或代垫成本费用的情况；

（8）查阅了发行人制定的《关联交易管理制度》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《防范控股股东及其他关联方资金占用制度》《现金管理制度》等内部控制制度，结合对发行人公司治理结构、财务内控的核查，分析发行人内部控制制度及资金管理制度的健全性和运行的有效性。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、黄献川为享受外商投资企业优惠政策，委托朱青青的香港公司设立了上海侨云科技，王剑波、陈竖成等人为借用田王星在线束领域的影响力和知名度委托其设立了侨云有限公司、侨云商贸，股权代持认定依据充分、合理；因上海侨云科技享受外商投资企业优惠政策关于经营期限的要求、上海侨云科技与发行人独立发展的客观情况以及收购谈判未达成一致导致上海侨云科技股权代持事宜于 2021 年度进行还原，具有合理性，相关工商变更程序合法合规；

2、因上海侨云科技工商登记之股东侨云电子公司于 2009 年注销，因此上海侨云科技董事会决议分红款转至香港侨云电子后由其转给黄献川、黄田，符合实际情况，具有合理性；黄献川在创业早期为扩大企业影响力使用“侨云”商号并委托田王星担任董事，实际田王星未参与上海侨云科技的经营管理，相关认定依据充分、

合理；

3、黄献川在创业早期考虑扩大企业影响力的需要使用“侨云”商号设立上海侨云电子且委托田王星担任该公司董事，侨云商贸、侨云有限公司在设立时亦为借用田王星在线束行业的知名度委托其担任公司董事，实际田王星并未参与前述公司的经营管理，未对前述公司形成控制，亦不存在关联方非关联化的情况；

4、侨云商贸为田王星受王剑波和陈竖成委托设立，基于规范和减少关联交易的考虑，侨云商贸于 2021 年 4 月完成注销；报告期内，侨云商贸与发行人存在少量连接器交易，除此之外不存在其他交易或资金往来的情况；

5、上海侨云科技、江苏侨云、芜湖侨云目前没有拓展新能源动力电池连接组件业务的计划，其主动向新能源动力电池连接组件领域拓展业务的可能性和可行性较低，即便其未来有意拓展，对于具备较大竞争优势的发行人而言亦不会造成重大不利影响；发行人及关联方向重叠供应商采购的主要原材料交易价格公允，发行人与关联方之间不存在体外资金循环、代垫成本费用等特殊利益安排，发行人相关内部控制制度和资金管理制度健全并有效执行。

问题 2、关于对宁德时代销售集中度较高的情况

申请文件及问询回复显示：

（1）报告期内发行人来自宁德时代的营业收入占比分别为 62.38%、64.72%和 67.98%。

（2）苏州西典主要向宁德时代供应热压方案的电池连接系统，2019 年至 2022 年 1-6 月，苏州西典向宁德时代销售收入分别为 0.00 万元、7,390.10 万元、56,774.55 万元和 46,508.28 万元，增长较快，对宁德时代销售收入占营业收入的比例分别为 0.00%、29.57%、69.10%和 74.06%。

请发行人：

（1）说明电芯连接组件未来技术发展方向、与竞争对手产品的差异。

（2）说明电芯连接组件行业是否技术壁垒较低，主要竞争力的来源是否仅为成本差异。

（3）结合宁德时代同类产品供应商苏州西典报告期收入和利润大幅增长情况，

说明发行人在客户稳定性方面是否存在重大风险。

（4）结合主要客户宁德时代在产业链中的地位和话语权、宁德时代最近经营状况和相关媒体报道情况、其他客户开拓及贡献收入占比变动情况等，并结合行业周期性波动的情况，说明发行人下游客户需求是否存在重大变动、是否存在回款不及时、从而导致发行人资金链紧张的风险，以及发行人下游市场及客户是否发生重大不利变化。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、发行人情况说明

（一）说明电芯连接组件未来技术发展方向、与竞争对手产品的差异

1、电芯连接组件的技术路线发展情况

电芯连接组件作为新型电连接组件具有集成温度传感器和电压信号采集、连接器快速连接、保险丝保护，并避免接线错误、减少装备动作、实现自动化生产以及空间紧凑等优点，根据集成方案不同存在多种技术路线，包括注塑、拼接、热压、吸塑等，不同的集成方案具备各自的性能优势，可满足下游客户不同的定制化需求，也可应用于不同的场景。电芯连接组件主要集成方案技术路线的发展情况如下：

集成方案	采样方案	主要技术原理及优势	技术主要需求的下游电池厂商	集成方案主要提供厂商	技术是否规模化应用
注塑	线束、PCB、FPC、FFC 采样	通过一体化的隔离板运用，简化生产工序，使产品性能稳定、一致性好，自动化生产程度高	宁德时代、中创新航、比亚迪、亿纬锂能等主要电池厂商，目前的主流方案	发行人、东莞硅翔	是
拼接	FPC 采样	通过多块隔离板拼接的方式，应对同款电芯的不同串数及对外接口变化，灵活性高、可实现大尺寸需求、自动化生产程度高	以宁德时代、蜂巢新能源为主	发行人	是
热压	PCB、FPC、FFC 采样	通过将隔离板、铜铝巴等原材料热压合的方式，使产品	以宁德时代、欣旺达为主	西典新能	是

		轻量化、集成度高、可实现大尺寸需求			
吸塑	FPC、FFC采样	以更轻薄的吸塑板替代隔离板，使产品轻量化、集成度高、可实现大尺寸需求、生产成本低、自动化生产程度高	宁德时代、中创新航、比亚迪、亿纬锂能等主要电池厂商，新一代集成方案，预计将成为未来各电池厂商的主流方案	发行人、西典新能、东莞硅翔	否，预计2023年下半年可实现批量供应

由上表可见，目前下游客户对于上述四种集成方案以及不同采样方案组合的电芯连接组件均存在需求，客户根据对电池包、电芯规格及布局、能量密度、成本等方面的需求选择不同集成方案电芯连接组件，技术路线处于并行发展的局面，根据未来的技术发展趋势来看，在结构、成本、自动化等方面均具备较明显优势的吸塑方案预计将成为各电池厂商需求的主流方案。

2、电芯连接组件技术路线变化对发行人的影响

电芯连接组件的技术路线变化原因主要包括以下两方面：

一是为满足下游行业以及客户对于产品结构、性能等方面的新要求。例如为满足下游客户对于大尺寸电连接组件的结构设计要求，以西典新能为代表的电连接组件厂商将铜铝巴、线束隔离板等原材料通过热压合的方式集成，该集成方案下的产品具备结构轻薄、集成度高等优点，适合于大尺寸产品，有利于提升电池包成组效率和空间利用率；又例如为紧跟下游新能源汽车轻量化、提高电池包能量密度的发展要求，以发行人为代表的电连接组件厂商通过 FPC 柔性电路板替代线束连接方案形成了 FPC 采样电芯连接组件产品，由于其高度集成、超薄厚度等特点，在安全性、轻量化、空间布局等方面具备突出优势，大大缩减了产品厚度和重量，最大程度满足了客户对于提高电池包能量密度的需求；

二是通过技术发展实现产品质量提升和降本增效的目标，例如发行人正积极投入第五代采样 FPC 去 SMT[1]化的电芯连接组件产品研发工作。SMT 是传统 PCB 和 FPC 的核心工艺之一，其中包括锡膏印刷、回流焊、光学检查等工艺环节，也是 FPC 不良率发生最高的工艺。发行人经过多维度反复验证后，通过超声波直焊

[1] SMT（Surface Mounted Technology）即表面贴装工艺，是指将表面组装元器件安装在 PCB 或 FPC 的表面上，通过回流焊或浸焊等方法加以焊接组装的电路装连技术。

和端子压接等技术的运用，取消了原有的镍片部件以及 SMT 工艺，在生产良率提升的同时实现了工艺降本；又例如吸塑集成方案的出现及技术更新迭代，以发行人为代表的电连接组件厂商通过将吸塑盘与线束隔离板、FPC、铜铝巴等原材料集成的方案，在满足产品轻量化、集成化以及符合大尺寸要求的同时，大幅降低了生产成本，提升了自动化生产程度。

鉴于目前的行业技术发展趋势，包括方型、圆柱、软包在内的不同电芯方案中，电芯连接组件的重要性水平仍无法被取代，系电子电路中不可或缺的重要部件，因此电连接组件技术路线的研究主要是以提升产品质量、性能参数、安全性和降低成本为主要驱动力，电连接组件技术路线的变化将不会影响电连接组件在动力电池、新能源整车系统、储能系统等领域重要部件的作用和地位。

综上，目前下游客户对于上述四种集成方案以及不同采样方案组合的电芯连接组件均存在需求，客户根据对电池包、电芯规格及布局、能量密度、成本等方面的需求选择不同集成方案电芯连接组件，技术路线处于并行发展的局面，根据未来的技术发展趋势来看，在结构、成本、自动化等方面均具备优势的吸塑方案电芯连接组件产品预计将成为各电池厂商需求的主流方案。电连接组件行业技术路线的变化主要系为了满足客户对于新产品、新技术的需求，同时实现质量提升和降本增效的目标。电连接组件技术路线的变化将不会影响电连接组件在动力电池、新能源整车系统、储能系统等领域重要部件的作用和地位。发行人紧跟行业技术发展方向，持续进行产品和技术的深入研发，未来因技术路线变化导致产品被替代或业务稳定性受到重大影响的风险较低。

3、发行人与竞争对手产品的差异

发行人与竞争对手的电芯连接组件产品及技术路线情况如下：

竞争对手	同类产品名称	主要产品类型	集成方案主要技术路线	产品应用的终端车企
西典新能	电池连接系统	以 PCB 采样、FPC 采样电池连接系统为主，同时具备 FFC 采样电芯连接组件技术与生产能力	以热压为主，向吸塑方案拓展	以特斯拉为主，包括蔚来、理想、小鹏、长城、赛力斯等国内造车新势力

东莞硅翔	CCS 母排	FPC 采样 CCS 母排，同时具备 FFC 采样 CCS 母排技术与生产能力	以注塑为主，向吸塑方案拓展	未披露
发行人	电芯连接组件	以线束采样、FPC 采样电芯连接组件为主，同时具备 PCB 采样、FFC 采样电芯连接组件技术与生产能力	以注塑、拼接为主，同时涵盖部分热压方案，向吸塑方案拓展	包括宝马、奥迪、大众、戴姆勒、雷诺日产、丰田、沃尔沃、吉利汽车、上汽集团、一汽集团等多家传统车企，以及特斯拉、蔚来、理想、小鹏、赛力斯、极氪、零跑等知名新能源整车厂商

由上表可见，从产品类型来看，发行人作为国内最早开始研发电芯连接组件的电连接组件厂商，基于多年线束生产管理经验研究开发了第一代电芯连接组件产品，即线束采样电芯连接组件，目前仍广泛应用于新能源动力电池及整车领域，同时也已成为储能领域电连接组件产品的主要选择，而发行人竞争对手西典新能、东莞硅翔均未生产和销售线束采样电芯连接组件产品。除线束采样电芯连接组件产品，发行人与竞争对手产品类型基本一致，相比之下发行人电芯连接组件产品线范围更广、产品种类更多。

从目前集成方案技术路线来看，西典新能以热压方案为主，东莞硅翔以注塑方案为主，发行人以注塑、拼接方案为主，同时具备热压方案技术，相比之下发行人集成方案技术路线覆盖面更广，因此电芯连接组件产品种类更多，应用领域更丰富；从未来集成方案技术路线发展方向来看，发行人及西典新能、东莞硅翔未来均向结构、成本、自动化等方面均具备较明显优势的吸塑方案拓展，发展方向基本一致。发行人基于对电芯连接组件未来技术路线变化的判断，于 2021 年率先开始研究开发吸塑方案电芯连接组件及相关生产技术，目前已掌握与吸塑方案相关的多项专利与核心技术，同时已获得宁德时代多个吸塑方案电芯连接组件项目定点，目前已开始小批量供应，预计于 2023 年下半年可实现大批量供应。

从终端应用客户与领域来看，西典新能电池连接系统主要应用于新能源汽车领域，客户以特斯拉为主，同时也涵盖部分蔚来、理想、小鹏、长城、赛力斯车型；发行人电芯连接组件在新能源汽车领域配备于宝马、奥迪、大众、戴姆勒、雷诺日产、丰田、沃尔沃等多家国际知名传统车企以及蔚来、理想、小鹏、赛力斯、极氪、零跑等国内领先的造车新势力热销车型，此外在储能领域也已大批量向海博思创、

阿特斯、晶科能源等国内领先的储能企业供应，相比之下，发行人下游优质客户数量更多、应用领域更广。

（二）说明电芯连接组件行业是否技术壁垒较低，主要竞争力的来源是否仅为成本差异

1、电芯连接组件细分产品技术壁垒较高

电连接组件作为基础的精密电子元器件产品，自技术起步发展至今已有数十年，在关键技术、生产工艺方面国内外企业基本一致，目前国内市场上电连接组件企业众多，技术水平和产品质量参差不齐，多数企业产品主要应用于消费电子、工业设备等领域，因此电连接组件在部分领域的行业准入门槛方面并不严苛。但从细分领域来看，电芯连接组件作为新一代电连接组件，主要应用于动力电池、新能源整车、储能等领域，具备高度定制化和更新迭代快的特点，不仅需要生产企业具备多层次的研发服务体系，针对客户的定制化需求在新产品的研发中对原材料选型、集成方案、焊接方式、设备工装等环节进行大量的设计、测试与验证，同时还需要企业在多产品、批量化供应中保证质量的高稳定性和一致性，对企业的持续研发能力和生产技术水平提出了高要求。目前国内电连接组件行业中具备电芯连接组件产品生产技术与批量供应能力的企业较少，该细分行业技术壁垒相对较高。

2、成为下游新能源汽车行业龙头企业配套供应商的技术壁垒较高

目前国内市场中具备 IATF 16949 认证能够成为新能源汽车行业配套供应商，导入并与下游行业龙头企业建立稳定合作关系的电连接组件企业较少，成为下游新能源行业龙头企业配套供应商的技术壁垒较高。而如发行人同时具备新能源汽车及零部件、储能系统、医疗设备、工业设备、消费电子等多个领域配套供应商资质，与下游龙头企业建立长期稳定合作关系的电连接组件厂商则更为稀少。上述技术壁垒主要体现在如下两方面：

①资质认证。由于下游新能源、储能系统、工业设备等行业对于质量、安全等方面的高要求，同时考虑到电连接组件产品在电路系统中的重要作用，下游客户通常对于新进供应商需要进行严格的考察和全面的审厂考核与验证，确保企业的资质、设计研发能力、生产设备、工艺水平、生产流程、管理能力、产品质量与稳定

性等都能达到行业以及其内部的质量认证标准要求后，才会与其建立长期稳定的合作关系，而质量认证通常包括业务管理体系审核、质量控制体系审核、环境体系审核等多个维度，认证过程较为复杂且周期较长。报告期内，发行人通过了汽车行业质量管理体系认证（IATF16949）、医疗器械质量管理体系认证（ISO 13485）、环境管理体系认证（ISO 14001）、质量管理体系认证（ISO 9001）、职业健康安全管理体系认证（ISO 45001）、CNAS 实验室认可证书等多项资质认证与许可，系行业内少数覆盖多个应用领域的电连接组件产品供应商。具备相关资质认证系电连接组件厂商技术实力的体现，同时也是成为下游龙头企业配套供应商并在竞争中占据领先优势的基本条件。

②定制化研发和生产能力

电连接组件作为电子电路中的基础必备电子元器件，应用领域广泛，不同领域客户对于电连接组件的结构、尺寸、性能等方面的要求和标准存在差异，也催生出电连接组件种类、型号多的产品特征，同时随着下游新能源行业技术的快速发展以及电连接组件轻量化、精密化、集成化发展趋势，电连接组件产品更新迭代较快，传统的标准化制造已无法满足客户对于定制化电连接组件的需求，因此定制化研发和生产能力也成为了电连接组件行业中较高的技术壁垒之一，只有具备较丰富行业经验和较强定制化研发和生产能力的企业才能以较高的性价比、较快的开发速度紧跟下游市场变化并满足客户的需求，实现客户与业务的稳定发展。

综上，虽然电连接组件行业在工业设备、消费电子等传统应用领域准入条件并不严苛，但电连接组件细分产品电芯连接组件的技术壁垒较高，同时成为下游新能源行业龙头企业配套供应商的技术壁垒也较高。

3、电连接组件企业主要竞争力的来源不仅为成本差异

（1）质量系行业企业的主要竞争力来源

由于下游新能源行业客户对于产品质量的安全性、稳定性、一致性的要求较高，因此产品质量是决定电连接组件厂商自身盈利能力与长期发展的关键指标，同时也是影响电连接组件厂商成为行业龙头的重要因素。一方面，由于终端客户及消费者对于质量的要求和敏感度较高，传导至上游则体现为电连接组件厂商与大型客户建立稳定供应链关系的门槛较高，其中产品质量系供应商认证、审厂等过程中客

户的重要审核标准之一，也是各供应商在供应量和供应商地位竞争中的主要竞争方向；另一方面，随着新能源行业的高速发展，下游技术升级及更新迭代速度较快，对新产品质量的稳定表现以及大批量供应下的质量一致性要求也日益提高，具备较强的技术实力及生产经验的企业才能持续满足下游客户变化的质量要求。而不断提升研发实力和技术水平则是电连接组件企业实现高质量稳定性和一致性的重要途径，报告期内，发行人通过持续研发的掌握了多项电连接组件核心技术，其中电芯连接组件自动化生产技术、高压线束配件装配自动化技术、模组采样线全自动加工技术等均是通过核心技术的研发和应用来提升产品质量的稳定性和一致性。

此外，产品质量的持续提升也会通过良品率来体现，降低客户退换货、质量赔偿等方面的成本和风险。以发行人为例，2022 年发行人主要产品合格率指标高达 99.94%，不良率 PPM 指标行业客户门槛值通常在 10-30 之间，而发行人仅为 2.36，质量参数远高于客户要求标准。在产品多种类、批量化供应的同时拥有高良品率，对于发行人与客户建立长期合作并获取稳定的订单起到了重要作用。

（2）成本竞争中技术水平仍起到重要作用

由于客户高度定制化下的多品种、多型号供应模式逐渐成为主流，产品开发、原材料采购、生产加工、售后服务等方面的成本管控能力也是未来行业内企业竞争的重要因素。而核心技术的研发和应用系行业内企业实现降本增效的有效途径，也对企业在成本竞争中占据优势起到重要作用。以技术发展路线更新迭代为例，目前吸塑方案电芯连接组件的出现主要系其具备生产成本较低、自动化生产程度较高的优势，不仅实现了成本的降低，还通过自动化生产实现了效率和质量的提升，因此逐步成为电芯连接组件的主流集成方案产品。此外，以发行人成本优化方案为例，发行人为宁德时代终端项目所需的传统 12V 电芯连接组件产品主动开发了优化降本方案，结合内嵌件注塑、激光焊接技术和自动装配技术，将电芯连接组件原设计的 15 道工序压缩至 6 道工序，结合自动化生产可实现大幅降本，而正是因为发行人具备优化降本的技术水平能同时为宁德时代带来成本的降低，因此也促进了发行人与宁德时代的合作关系进一步稳固。由此可见，若想要在未来成本竞争中占据优势仍需要具备较强的研发实力和技术水平，紧跟下游行业与客户的需求变动，通过新产品、新技术的持续研发实现降本增效。

综上，未来电连接组件行业主要竞争力的来源依然是通过核心技术提升产品质量，同时核心技术的研发和应用系行业内企业实现降本增效的有效途径，在未来的成本竞争中企业的技术水平仍起到重要作用。

（三）结合宁德时代同类产品供应商苏州西典报告期收入和利润大幅增长情况，说明发行人在客户稳定性方面是否存在重大风险。

根据西典新能公开披露的招股说明书数据，西典新能主要向宁德时代供应热压方案的电池连接系统，2019 年至 **2022 年**，西典新能向宁德时代销售收入分别为 0.00 万元、7,390.10 万元、56,774.55 万元和 **118,519.64 万元**，对宁德时代销售收入占营业收入的比例分别为 0.00%、29.57%、69.10%和 **74.42%**。

1、发行人与西典新能向宁德时代产品供应范围存在差异

报告期内，西典新能主要向宁德时代热压方案的电池连接系统，该产品与发行人电芯连接组件属于功能相同或相似的产品。根据与宁德时代的访谈确认，其 2022 年度热压方案的电芯连接组件占其电芯连接组件整体采购量的比重在 38%左右，主要应用于 T 项目，其他终端客户的热压方案电芯连接组件需求量较小。由此可见，相较于热压方案，宁德时代对于非热压集成方案的电芯连接组件具备更大的需求。

此外，自 2014 年与宁德时代建立合作关系以来，发行人除向宁德时代供应电芯连接组件之外，还向其供应可应用于新能源汽车整车系统、动力电池、储能系统等领域的动力传输组件和低压信号传输组件。上述两大类产品西典新能均未涉足。发行人与西典新能向宁德时代产品供应类型存在差异，相对而言，发行人与宁德时代合作时间更久、产品供应范围更广，合作程度更为深入。

2、发行人与西典新能电芯连接组件技术路线存在差异

电芯连接组件作为新型电连接组件，根据集成方案不同存在多种技术路线，包括注塑、拼接、热压、吸塑等，不同的集成方案具备各自的性能优势，可满足下游客户不同的定制化需求，也可应用于不同的场景。报告期内，发行人电芯连接组件包含全部四种集成方案，其中以注塑、拼接为主要技术路线，2022 年度热压方案的电芯连接组件销售收入占比不超过 8%，吸塑方案产品正处于小批量供应阶段，

预计 2023 年下半年将实现大批量供应。发行人通过多种技术路线的电芯连接组件产品配备于宁德时代下游多个终端车型，包括宝马、奥迪、大众、戴姆勒、雷诺日产、丰田、沃尔沃、上汽荣威、一汽红旗、北汽新能源、特斯拉、蔚来、理想、赛力斯等，在储能领域也已开始大批量向海博思创、阿特斯等国内知名储能企业供应。西典新能的电芯连接组件集成方案以热压为主，产品高度集中于宁德时代的 T 项目，相比之下发行人电芯连接组件技术路线覆盖更全面，终端应用领域更广。

此外，发行人热压方案电芯连接组件项目的终端客户与西典新能不同，与西典新能在同方案的电芯连接组件供应上不存在直接竞争。

3、电芯连接组件产品已开始新一轮技术迭代

热压方案的电芯连接组件于 2020 年开始应用于宁德时代的 T 项目，由于其具备轻量化、集成度高、可实现大尺寸的优势，满足客户对于大尺寸电芯连接组件的要求，自 2021 年开始随着某车型热销需求量快速增长。由于热压方案存在能耗高、生产成本高等缺点，市场上除宁德时代 T 项目外其他电池厂商对热压方案的电芯连接组件需求和应用较少。目前电芯连接组件已开始新一轮技术迭代，包括宁德时代在内的各电池厂商拟逐步向各方面技术优势更为明显、成本更低的吸塑方案切换。自 2022 年下半年以来，除宁德时代外其他主流电池厂商已不再大规模向各电连接组件厂商发包新的热压方案电芯连接组件项目。

未来通过不断的技术迭代，综合优势更明显的吸塑等新集成技术路线将逐步出现，根据目前的技术发展趋势来看，未来非热压方案电芯连接组件仍具备更高的市场需求。

4、未来发行人在宁德时代的电芯连接组件核心供应地位稳定

发行人自 2014 年与宁德时代建立合作关系以来，根据宁德时代的定制化需求，率先开发了可应用于新能源领域的线束采样电芯连接组件、FPC 采样电芯连接组件等新型电连接组件产品，合作项目数量、产品种类型号、供应规模等均持续快速增长，并通过宁德、溧阳、宜宾等地的生产基地配套实现了多据点批量化供应服务能力，能够满足宁德时代高度定制化需求下的多产品规模化供应。发行人电连接组件产品作为电池包模组电子电路中的连接桥梁，系宁德时代动力电池等产品中的

基础必备电子元器件，以目前的技术发展趋势暂无其他产品可替代电连接组件的功能与作用，发行人电连接组件产品广泛应用于宁德时代下游多个终端车型，鉴于宁德时代及下游市场对于非热压方案的电芯连接组件具有更大的需求，未来宁德时代对于发行人电连接组件产品的需求仍将保持稳定增长。

根据发行人与宁德时代的定点项目信息统计，未来发行人将有多个宁德时代电连接组件产品供应项目，发行人作为宁德时代电连接组件核心供应商的地位稳固，双方业务合作具备稳定性与可持续性，未来被替代的风险较低。

5、发行人客户开拓已取得突破性进展

发行人在国外内市场持续开拓客户，拥有优质的客户群体资源。在动力电池领域，发行人先后开拓了欣旺达、亿纬锂能、孚能科技、蜂巢能源等全球动力电池装机量 TOP10 的龙头企业，以及瑞浦能源、深澜动力等国内知名企业；在新能源整车领域，发行人先后开拓了小鹏、零跑、极氪、吉利等多家国内领先的新能源整车厂及其配套厂商；在储能领域，发行人先后开拓了海博思创、阿特斯、晶科能源等国内领先的储能企业，合作多个量产项目。此外，截至本回复出具日，发行人已中标中国南方电网储能项目，将正式向其供应用于储能领域的液冷电池 pack 电芯连接组件产品；在工业设备、医疗设备、消费电子等其他非新能源领域，发行人先后开拓了迈瑞医疗、尼得科、多美达、TCL 等国内外各领域知名企业及其下属企业，并建立了稳定的合作关系。

在海外市场方面，目前公司已初步建立了一支对应国际客户的专项开发小组，积极开拓海外大客户，并于 2022 年开始正式为某知名跨国车企全球平台项目提供电芯连接组件产品设计和样品开发服务。截至本回复出具日，发行人经过多轮筛选竞争，在与美国安费诺、莫仕，德国代傲、劳士领等国际电连接组件巨头的直接竞争中，成功获得了该跨国车企项目定点。发行人作为国内率先打开国际市场的电连接组件厂商，在海外客户开拓方面已取得突破性进展，将有助于发行人降低大客户依赖的风险，扩展新的利润增长点，增强抗风险能力与综合竞争力。

6、电连接组件未来市场空间广阔

根据中汽协的数据显示，2022 年新能源汽车持续爆发式增长，产销分别完成 705.8 万辆和 688.7 万辆。其中，纯电动汽车销量 536.5 万辆，插电式混动汽车销量 151.8 万辆。根据发行人量产项目的数据统计，纯电动汽车单车电量 60-100KWH，每 KWH 所用电芯连接组件单价约 15-20 元；增程电动或混合动力乘用车(PHEV)单车电量 20-30KWH，每 KWH 所用电芯连接组件单价约 15-20 元。根据以上数据平均值进行测算，2022 年我国新能源汽车的电芯连接组件需求量已超过 80 亿元。

根据中国电力企业联合会发布的《2022 年度电化学储能电站行业统计数据》，截至 2022 年底，我国累计投运的锂离子电池储能项目 435 座，总能量 12.54GWh。根据发行人量产项目的数据统计，储能市场每 GWH 所需电芯连接组件用量金额约为 1,000 万元-1,500 万元，根据以上数据平均值进行测算，2022 年我国储能市场的电芯连接组件需求量也已超过 15 亿元。

未来随着新能源汽车市场需求量与渗透率的快速增长，以及储能等其他新能源领域需求的扩张，电连接组件将具备广阔的市场空间和大量的业务机会。

综上所述，由于发行人向宁德时代供应商的电连接组件产品类型与技术路线和西典新能相比存在差异，在同方案产品供应中的终端客户项目不同，发行人与西典新能在电芯连接组件产品供应上不存在直接竞争。随着电芯连接组件的技术迭代，非热压方案电芯连接组件仍具有更高的市场需求。发行人在宁德时代的电芯连接组件核心供应地位稳定，其他客户资源开拓已取得突破性进展。随着新能源行业市场需求的增长，电连接组件未来市场空间广阔。因此，西典新能收入和利润快速增长对发行人业务和经营情况不存在重大不利影响，发行人客户具备稳定性，发生重大不利变化的风险较低。

（四）结合主要客户宁德时代在产业链中的地位和话语权、宁德时代最近经营状况和相关媒体报道情况、其他客户开拓及贡献收入占比变动情况等，并结合行业周期性波动的情况，说明发行人下游客户需求是否存在重大变动、是否存在回款不及时、从而导致发行人资金链紧张的风险，以及发行人下游市场及客户是否发生重大不利变化

1、主要客户宁德时代在产业链中的地位和话语权、宁德时代最近经营状况

（1）宁德时代在产业链中的地位和话语权

发行人主要客户宁德时代是全球领先的动力电池和储能电池企业。根据 SNE Research 统计，2021 年全球动力电池装机量，宁德时代以 96.7GWh 的装机量稳居第一，且较 2020 年装机量同比增长达 167.13%，其市场占有率从 2020 年的 24.60% 大幅提升至 32.60%；2022 年全年度，宁德时代以 191.60GWh 的装机量继续稳居第一，且较 2021 年装机量同比增长达 92.50%，市场份额达 37.00%，行业龙头地位稳固。

随着智能制造工艺水平的快速提升，规模效应已成为动力电池企业降低成本、提高市场竞争力的重要手段。作为国内外新能源动力电池的龙头企业，宁德时代在规模、技术和管理能力等方面都有着行业内举足轻重的地位，属于在产业链中掌握话语权的关键核心零部件企业。同时，也因宁德时代在产业链中的关键地位，其为了促进产业链的持续健康发展，会与重点客户、供应商达成深度合作、互利共赢，从而在保持自身市场占有率稳步提升的情形下也能带动整个新能源汽车产业链的健康发展。

（2）宁德时代最近经营状况

根据宁德时代公告显示，其报告期内经营业绩情况如下：

项目	2023 年 1-6 月	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	金额	变动	金额	变动	金额
营业收入（万元）	**18,924,604.13**	32,859,398.75	152.07%	13,035,579.64	159.06%	5,031,948.77
归属于上市公司股东的净利润（万元）	**2,071,726.45**	3,072,916.35	92.89%	1,593,131.79	185.34%	558,333.87

随着优质新能源车型的快速增加，充换电等基础设施的持续完善，智能化体验

的提升，各国家和地区对新能源车市场重视度的不断提高，全球新能源车市场持续增长，带动动力电池行业规模快速提升。2022 年，宁德时代实现营业收入 32,859,398.75 万元，同比增长 152.07%，归属于上市公司股东的净利润为 3,072,916.35 万元，同比增长 92.89%；2021 年，宁德时代实现营业收入 13,035,579.64 万元，同比增长 159.06%，归属于上市公司股东的净利润为 1,593,131.79 万元，同比增长 185.34%。**2023 年 1-6 月宁德时代实现营业收入 18,924,604.13 万元，较上年同期增长 67.52%，继续保持较快增长。**

宁德时代海外动力电池客户定点实现大规模量产交付，在产品、技术与服务方面持续获得海外客户认可，市场份额不断提升。宁德时代近期与福特开展全球战略合作，涵盖北美、欧洲及中国的动力电池供应；与本田加强全方位战略合作，覆盖动力电池共同开发、稳定供给、回收等领域；与宝马达成圆柱电池供应框架协议，继续深化双方长期伙伴关系；与日本大发、越南 Vinfast 等公司达成合作，共同助力日本、越南等东南亚地区电动化转型。国内方面，其与吉利旗下极氪汽车签署长期战略合作协议，实现麒麟电池首发；与蔚来签订五年全面战略合作协议，涉及新品牌、新项目、新市场的全面合作。总体而言，宁德时代近期经营业绩大幅提升，海外客户持续突破，经营状况持续向好。

在宁德时代主要产品市场占有率不断提升的情形下，其对于原材料采购的需求也日益增长。发行人主要产品为新能源动力电池中的重要部件，基于宁德时代对发行人在产品质量、供应能力、响应速度等方面的肯定，双方合作逐渐深入，使得报告期内宁德时代向发行人采购订单量逐步增长。发行人自与宁德时代建立合作关系以来，获得多个项目的定点供应，整体供应量快速增长，已成为宁德时代电连接组件核心供应商，双方合作具有稳定性。

2、相关媒体报道情况

近期媒体对发行人与宁德时代交易情况的报道主要包括：（1）发行人超半数营业收入来自于宁德时代，考虑产业链中话语权及重要性情况，是否会被替代；（2）未来是否继续深度绑定第一大客户；（3）发行人和供应商是否资金压力紧张等。发行人针对上述媒体报道进行总结如下：

（1）发行人超半数营业收入来自于宁德时代，考虑产业链中话语权及重要性

情况，是否会被替代

报告期内，发行人客户集中度较高具备合理性且基本不会被替代的说明如下：

①下游市场集中度较高

根据 SNE Research 发布的报告数据显示，2022 年全球电动汽车动力电池装机量排行中宁德时代以 191.60GWh 的装机量位居全球第一，市场份额达 37.00%，前五名企业的市场占有率超过 70%，市场集中趋势较为明显。下游市场的集中也传导至上游新能源配套企业，使得发行人所在的电连接组件行业在客户选择和供应上也较为集中。

②实施大客户战略系公司战略选择

发行人所处的新能源电连接组件行业受下游行业集中度较高的影响，出于经营战略和客户服务质量考虑，通常优先选择优质大客户合作，而下游大客户多为行业龙头企业订单需求量大，因此客户集中度较高较为普遍。此外，受融资渠道、产能等因素的限制，发行人在无法大规模扩产的条件下采取大客户战略，有利于降低生产成本以及外部经营环境变化导致的客户订单风险，保障了发行人长期稳定的发展，符合行业惯例与发行人实际经营情况。

③宁德时代关键原材料集中采购系其惯用的合作模式

发行人第一大客户宁德时代系国内外动力电池行业龙头企业，下游客户包括国内外知名整车厂商，由于终端车企对于产品品质的管控较为严苛，使得宁德时代在选择供应商时需综合产品质量、生产规模、供货能力、售后服务、价格成本等综合因素的考虑，宁德时代部分关键材料采购集中度较高，通常选择通过其认证的合格供应商大批量采购，以此来控制原材料质量和成本。根据公开信息显示，宁德时代的其他新能源动力电池原材料供应商如德方纳米、容百科技、振华新材向宁德时代销售的占比常年在 60%以上。发行人向宁德时代供应占比较高符合宁德时代关键材料大批量采购的稳定合作模式，同时表明其对发行人产品质量、生产规模、供货能力、售后服务等方面的认可。

④行业内企业也存在客户集中度较高的情形

发行人所处的电连接组件行业中其他部分同行业企业也存在客户较为集中的情形。根据行业内可比公司公开信息，2022 年沪光股份前五大客户收入占比为

76.00%，前五大客户集中度较高。此外，根据与发行人存在相似新能源电连接组件业务的苏州西典新能源电气股份有限公司所披露的招股说明书，**2022 年其前五大客户收入占比为 89.27%**，也呈现集中度较高的情况。

⑤发行人持续开拓新客户群体

发行人充分利用自身的行业经验、技术优势、研发实力等综合实力，以及由宁德时代所带来的行业知名度和声誉的提高，在新能源整车领域开拓了如小鹏汽车、零跑汽车等国内新能源汽车知名企业，在储能系统领域开拓了海博思创、阿特斯、晶科能源、瑞浦能源、蜂巢能源等国内领先的储能企业。未来，随着发行人与上述企业的深入合作，将进一步提升公司在行业内的市场占有率，新客户开拓也是发行人未来发展的重要战略布局。

⑥产业链中话语权及重要性情况

发行人对原材料需求量及采购量大，主要供应商较为稳定，具备一定议价能力。同时，由于新能源行业终端产品对于质量和安全的要求极高，因此相关严格的质量标准和稳定性要求会传导至上游新能源配套企业，为保证产品质量与安全，部分客户如宁德时代会根据其具体项目原材料的规格、参数等要求确定通过考察和认证的供应商，并指定发行人向其采购。宁德时代作为新能源行业龙头企业，行业地位与话语权较强，生产规模与采购需求较大，由其指定发行人上游供应商在采购价格、采购规模和定制化生产衔接上均具备一定优势，有助于公司获得稳定优质的原材料供应，同时也有助于宁德时代进行原材料的质量、供应和成本管控。

虽然宁德时代在产业链中话语权较大，会与发行人上游指定供应商就部分原材料价格在合理范围内协商确定，但发行人作为宁德时代电连接组件产品的核心供应商，也具备一定的议价能力，在原材料市场价格波动时，会同客户协商确定新的产品销售价格从而避免承担全部原材料价格上涨的风险。除发行人外，宁德时代与其他电连接组件供应商如广州安博新能源科技有限公司、安费诺（宁德）电子有限公司等亦采用该议价机制。

此外，发行人针对具有客户定制化需求产品的材料指定供应商，同样需要其提供相关质量体系认证及专业认证资质证明，同时，采购部会进行供应商定点评审，全面审核拟定点供应商的研发、工艺、设备、产能、财务风险、成本等指标，以确

保定制化原材料符合客户要求。采购部根据品质部和 PMC 部每月初提供的上月的《供应商评价表》，对供应商进行月度评价，对于品质未达标的供应商向其提出整改要求。

综上，报告期内发行人不存在依赖客户才能获取相关原材料的情形，指定供应商的客户仅参与项目所需原材料的协商定价，其余采购环节均由发行人与供应商双方独立完成，报告期内发行人与客户指定供应商均签署了独立的采购合同；发行人作为宁德时代电连接组件产品的核心供应商，对于下游客户也具备一定的议价能力，不因宁德时代指定供应商模式而产生重大不利影响。

⑦发行人系宁德时代电连接组件核心供应商，被替代风险较低

发行人主要产品电连接组件是电子电路中的连接桥梁，是构成完整电气系统中必备的动力与信号传输、温度采样及电芯电压采样基础电子元器件。其中电芯连接组件作为新型电连接组件具有集成温度传感器和电压信号采集、连接器快速连接、保险丝保护，并避免接线错误、减少装备动作、实现自动化生产以及空间紧凑等优点，高度适配行业发展趋势和技术发展要求。根据动力电池的结构与设计，与动力电池其他主要材料相比电连接组件并非用量占比较大的原材料，因此从宁德时代向发行人采购金额及占比角度来看重要性不明显，但从产品结构、功能、性能指标等方面来看，新能源电连接组件系动力电池电子电路中不可或缺的重要部件。而发行人作为宁德时代新能源电连接组件核心供应商通过了严苛的审查标准，经过了长期的研发、供应及售后服务等方面的磨合，在拥有新能源电连接组件核心技术与产品先发优势的情况下，与宁德时代具备稳固的合作关系。

其次，宁德时代对发行人主要产品需求量呈快速增长趋势。报告期内发行人向宁德时代销售收入分别为 43,592.19 万元、92,797.77 万元、187,479.78 万元和 **92,237.07 万元**，2020 年至 2022 年年均复合增长率达 107.38%，宁德时代对发行人产品具备较大的需求量。报告期内发行人向宁德时代供应产品型号超过 6,500 个，涵盖动力电池、储能系统、新能源整车系统、低空飞行器、船舶等多个领域，主要产品应用于包括特斯拉、宝马、奔驰、奥迪、大众、雷诺日产、丰田、沃尔沃、蔚来、理想、小鹏、极氪、零跑在内的多个国内外知名汽车品牌的热销车型；且根据发行人与宁德时代的定点项目信息统计，未来发行人将有多个宁德时代电连接组

件产品供应项目，发行人作为宁德时代电连接组件核心供应商的地位稳固，双方业务合作具备稳定性与可持续性，未来被替代的风险较低。

此外，报告期内发行人持续为宁德时代部分项目所需的电芯连接组件产品主动开发替代的优化降本方案，例如发行人结合内嵌件注塑、激光焊接技术和自动装配技术，将电芯连接组件原设计的多道工序压缩至少数几道工序，同时可实现连接器与结构一体化，结合自动化生产，可提高生产效率和质量稳定性并实现大幅降本。发行人通过研发设计与优化升级服务实现了单一产品供应商向研发设计和解决方案提供商的转型，为宁德时代实现产品品质的提升和成本的缩减起到了重要的作用，同时也巩固了发行人在宁德时代电连接组件体系中核心供应商的地位。

综上，报告期内发行人虽存在向宁德时代的销售比例超过主营业务收入 50%的情况，但符合新能源电连接组件行业集中度较高的行业特征和发行人实际经营的情况，发行人具备独自开展业务的能力，与宁德时代交易具有可持续性且持续开拓新的客户群体；虽然宁德时代在产业链中话语权较大，但发行人作为宁德时代电连接组件产品的核心供应商，也具备一定的议价能力，并不存在依赖客户才能获取相关原材料的情形；发行人所生产电连接组件为宁德时代产品中不可或缺的重要部件，报告期内宁德时代对于电连接组件的需求量持续增长，发行人与宁德时代合作逐步深入，已建立广泛全面的稳定合作关系，并通过研发设计和优化升级服务稳固了发行人在宁德时代电连接组件体系中核心供应商的地位，被替代的风险较低。

但若外部环境或新能源行业整体发生重大不利变化导致主要客户技术及产业化发展远不及预期、经营情况受较大影响，可能会导致其减少对发行人的采购订单或者发行人将面临客户流失的风险。发行人就上述相关风险在招股说明书中作了风险提示，请参见招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）客户流失的风险”。

（2）未来是否会继续深度绑定第一大客户

未来发行人在继续坚持大客户服务战略的同时也将持续开拓新客户群体，通过募集资金投资项目所在地产业的集群效应获取新的业务机会，并不意味着发行人会单独绑定第一大客户。

①坚持大客户服务战略系公司战略选择

在发展初期，发行人敏锐捕捉到新能源行业的市场潜力，充分实施大客户服务战略，成功导入宁德时代电连接组件供应体系，在宁德、溧阳、宜宾、乐清、肇庆等多地进行生产基地的建设和投产，在下游需求快速增长的局势下迅速扩张了产能，通过生产基地前瞻性布局大幅提升了快速响应与全面服务能力，奠定了与客户深入稳定合作关系的基础，实现了市场占有率的快速提升和业绩的大幅增长。

未来，发行人仍将坚持大客户服务战略，通过与优质大客户的稳定合作保障订单量和公司业绩的稳定增长，降低外部环境不利变化产生的风险。同时在大客户服务战略的基础上，通过宁德时代电连接组件核心供应商的行业地位开拓行业内或其他领域的新客户群体，实现长期可持续发展。

②本次募集资金投资项目所在地均为行业集群重点区域

本次发行人募集资金投资项目所在地宁德、溧阳、宜宾均为新能源行业集群的重点区域。其中，江苏省常州市溧阳市拥有中创新航、蜂巢能源等多家新能源知名企业，集聚了科达利、璞泰来、联赢激光、立讯精密、震裕科技等 60 多家上下游企业，涵盖完整的新能源产业链各个环节。此外，近年来四川宜宾通过推进长江工业园建设，聚力做强动力电池产业集群，先后引进四川时代、中材锂膜等动力电池及配套产业项目约 30 个，成为西南地区动力电池产业集群的中心。

发行人选择溧阳、宜宾作为募集资金投资项目所在地，除配套宁德时代外，也充分预见到未来溧阳市、宜宾市的产业聚集效应明显，相关产业扶持政策力度较大，具备大量的潜在业务机会和良好的发展前景。

综上，未来发行人仍将继续坚持大客户服务战略，同时也将持续开拓新客户群体，通过募集资金投资项目所在地产业的集群效应获取新的业务机会，并非出于单独绑定第一大客户的目的。

（3）发行人是否资金压力紧张

由于发行人主营的新能源电连接组件业务的上下游收付货款以银行承兑汇票形式为主，通过银行承兑汇票收款占销售回款的比例较高，宁德时代也主要通过银行承兑汇票支付货款且近几年均能及时进行回款，随着销售额快速增长，发行人收到主要客户如宁德时代支付的未到期的应收票据显著增加，导致 2022 年末应收票据账面余额较 2021 年末增加 1,759.51 万元，信用等级较高的票据形成的应收款

项融资账面余额 2022 年末较 2021 年末增加 12,723.03 万元；同时，因电连接组件的订单需求不断增加，发行人材料采购及存货备货金额也相应增长，营运资金需求增加，其中存货余额 2021 年末较 2020 年末增加 14,052.20 万元，2022 年末较 2021 年末增加 20,679.54 万元，导致发行人经营活动产生的现金流量呈现阶段性波动。

实际业务经营过程中，由于 2022 年末发行人应收票据及应收款项融资金额合计 36,069.15 万元，扣除质押部分后金额为 20,836.96 万元，且主要为信用级别较高的银行承兑汇票，不存在无法兑付的风险，发行人可以根据资金需求状况随时申请贴现，以增加经营活动现金流入；2022 年末发行人并未将上述票据进行贴现，也表明发行人不存在资金压力高度紧张的情形。

3、其他客户开拓及贡献收入占比变动情况

发行人近几年持续开拓客户，拥有较为优质的客户群体资源，报告期内对其他主要客户的销售收入也取得较快增长，销售占比有所提升。各领域主要开拓的其他客户情况如下：

单位：万元

序号	应用领域	主要开拓客户	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1	动力电池领域	欣旺达	**2,708.93**	**2.13%**	7,942.40	2.88%	2,660.31	1.86%	608.74	0.87%
2		蜂巢能源	**1,374.23**	**1.08%**	2,495.04	0.90%	112.16	0.08%	35.89	0.05%
3		瑞浦能源	**215.07**	**0.17%**	1,379.98	0.50%	418.67	0.29%	138.79	0.20%
4		孚能科技	**64.01**	**0.05%**	942.39	0.34%	796.19	0.56%	69.28	0.10%
5		深澜动力	**114.97**	**0.09%**	644.25	0.23%	784.58	0.55%	557.42	0.80%
6		亿纬锂能	**33.07**	**0.03%**	164.09	0.06%	94.16	0.07%	-	-
7	新能源整车领域	小鹏汽车	**5,701.03**	**4.49%**	15,744.33	5.71%	7,925.68	5.53%	2,203.70	3.15%
8		零跑汽车	**1,456.52**	**1.15%**	9,704.70	3.52%	1,773.24	1.24%	0.00	0.00%
9		威睿电动（极氪、吉利）	**7,386.86**	**5.81%**	9,045.90	3.28%	2,557.87	1.78%	292.24	0.42%
10		北汽集团	**36.20**	**0.03%**	882.08	0.32%	343.80	0.24%	245.81	0.35%
11	储能领域	海博思创	**2,254.57**	**1.77%**	1,641.15	0.60%	1.03	0.00%	36.32	0.05%
12		阿特斯	**422.74**	**0.33%**	717.57	0.26%	7.65	0.01%	0.00	0.00%

序号	应用领域	主要开拓客户	2023 年 1-6 月		2022 年度		2021 年度		2020 年度	
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
13	非新能源领域	多美达	**1,194.28**	**0.94%**	3,147.34	1.14%	3,423.17	2.39%	2,224.30	3.18%
14		东莞嘉丰	**614.89**	**0.48%**	4,086.45	1.48%	2,318.08	1.62%	421.83	0.60%
15		尼得科	**1,788.02**	**1.41%**	2,997.06	1.09%	3,776.77	2.63%	3,176.03	4.55%
16		茂佳科技	**1,448.24**	**1.14%**	2,423.75	0.88%	1,651.47	1.15%	1,286.90	1.84%
17		迈瑞医疗	**1,252.73**	**0.99%**	1,919.27	0.70%	1,368.27	0.95%	1,081.52	1.55%
合计			**28,066.36**	**22.09%**	**65,877.76**	**23.89%**	**30,013.12**	**20.93%**	**12,378.77**	**17.72%**

由上表可知，在动力电池领域，发行人先后开拓了欣旺达、亿纬锂能、孚能科技、蜂巢能源等全球动力电池装机量 TOP10 的龙头企业，以及瑞浦能源、深澜动力等国内知名企业；

在新能源整车领域，发行人先后开拓了小鹏、零跑、极氪、吉利、北汽新能源等多家国内领先的新能源整车厂及其配套厂商；

在储能领域，发行人先后开拓了海博思创、阿特斯等国内领先的储能企业，合作多个量产项目；

在工业设备、医疗设备、消费电子等其他非新能源领域，发行人先后开拓了迈瑞医疗、尼得科、多美达等国内外各领域知名企业及其下属企业，并建立了稳定的合作关系；

在海外市场方面，发行人于 2022 年开始正式为某知名跨国车企全球平台项目提供电芯连接组件产品设计和样品开发服务。截至本回复出具日，发行人经过多轮筛选竞争，在与美国安费诺、莫仕，德国代傲、劳士领等国际电连接组件巨头的直接竞争中，成功获得了该跨国车企项目定点，形成了海外市场的突破。

综上，发行人具备开拓其他客户的能力，近几年拓展了多个领域较为优质的客户资源，市场开拓进展顺利。

4、结合上述分析并结合行业周期性波动的情况，说明发行人下游客户需求是否存在重大变动、是否存在回款不及时、从而导致发行人资金链紧张的风险，以及发行人下游市场及客户是否发生重大不利变化

（1）关于发行人下游客户需求是否存在重大变动，下游市场及客户是否发生重大不利变化

发行人的电连接组件主要应用于新能源汽车、储能系统、工业设备、医疗设备、消费电子等领域，其中新能源汽车是发行人电连接组件产品的主要终端应用领域。受下游新能源汽车终端市场变化影响，发行人所处电连接组件行业也呈现一定的周期性波动。下游新能源汽车市场变化情况如下：

数据来源：中国汽车工业协会。

由上表可知，2018 年至 2020 年，受国际政治经济形势变化以及国内新能源汽车补贴政策退坡的影响，我国新能源汽车行业处于发展的低谷期，销量整体处于相对较低的水平。根据中国汽车工业协会公布的数据，2019 年全年，新能源汽车产销分别为 124.2 万辆和 120.6 万辆，较上年同比分别下降 2.3%和 4%；2020 年全年，新能源汽车产销分别完成 136.6 万辆和 136.7 万辆，同比仅分别小幅增长 7.5%和 10.9%。随着我国“碳达峰”、“碳中和”目标的提出以及相关产业扶持政策的陆续出台，自 2020 年末起新能源行业正式进入快速增长期，产业链上下游需求持续增加。2021 年我国新能源汽车销量达到 355 万辆，较 2020 年相比增长达 159.12%，发行人下游新能源汽车市场进入快速发展期，从而也带动了发行人销售订单的快速增长。

在 2023 年 1 月，新能源汽车产销分别达到 42.5 万辆和 40.8 万辆，环比分别下降 46.6%和 49.9%，同比分别下降 6.9%和 6.3%，行至低位。除去春节假期因素外，新能源汽车补贴退出也是产销量走低的重要原因。考虑到 2022 年末基数较高，

2023 年初的短期市场波动也具备合理性，2023 年 2 月、3 月新能源汽车产销量有所回升：根据中国汽车工业协会统计的数据，**2023 年 1-6 月，新能源汽车产销分别完成 378.8 万辆和 374.7 万辆，同比分别增长 42.4%和 44.1%**。虽然 2023 年 1 月以来国内汽车终端市场的有效需求尚未完全释放，部分新能源整车厂商经营压力较大，但 2023 年上半年新能源汽车市场仍较上年同期实现了增长。根据工信部在 2023 年 3 月国新办新闻发布会上的综合研判，认为 2023 年新能源汽车产业将保持良好的发展态势，生产和销售将实现稳定增长，工信部也强调将更大力度、更高水平推动新能源汽车产业发展。

结合前述主要客户宁德时代在新能源动力电池领域的行业龙头地位以及在产业链中所拥有的较高话语权，报告期内在新能源行业整体较快发展的趋势下，宁德时代的经营业绩保持持续增长，即使在 2023 年上半年新能源汽车终端市场出现短期波动的情形下，宁德时代披露的 **2023 年 1-6 月**营业收入也较上年同期增长了 **67.52%**，继续保持较快增长。主要是因为宁德时代的规模、技术和管理能力等方面在行业内优势显著，且取得的海外动力电池客户定点实现大规模量产交付，在一定程度上有效减少了 2023 年年初国内新能源行业的波动影响。宁德时代在其披露的公开资料也表示：2023 年新能源行业发展前景广阔，市场需求持续增长；新能源汽车行业一季度销售情况逐月好转，对 2023 年的新能源汽车市场需求总体仍较为乐观。

发行人报告期内在坚持大客户服务战略的同时也积极开拓行业内或其他领域的新客户群体，以实现长期可持续发展。未来，发行人也将继续坚持这一发展战略，一方面是通过与优质大客户的稳定合作保障订单量和公司业绩的稳定增长，降低外部环境不利变化产生的风险；另一方面，在大客户服务战略的基础上，发行人也通不断开拓包括动力电池领域、新能源整车领域、储能领域以及工业设备、医疗设备、消费电子等其他非新能源领域的新客户群体，不断增强自身的抗风险能力。

报告期内，发行人向主要客户的销售情况如下：

年度	序号	客户名称	销售金额（万元）	占比
2023 年 1-6 月	1	宁德时代	92,237.07	72.59%
	2	威睿电动	7,386.86	5.81%

年度	序号	客户名称	销售金额（万元）	占比
	3	**小鹏汽车**	**5,701.03**	**4.49%**
	4	**欣旺达**	**2,708.93**	**2.13%**
	5	**海博思创**	**2,254.57**	**1.77%**
	合计		**110,288.46**	**86.80%**
2022 年度	1	宁德时代	187,479.78	67.98%
	2	小鹏汽车	15,744.33	5.71%
	3	零跑汽车	9,704.70	3.52%
	4	威睿电动	9,045.90	3.28%
	5	欣旺达	7,942.40	2.88%
	合计		**229,917.11**	**83.37%**
2021 年度	1	宁德时代	92,797.77	64.72%
	2	小鹏汽车	7,925.68	5.53%
	3	尼得科	3,776.77	2.63%
	4	多美达	3,423.17	2.39%
	5	欣旺达	2,660.31	1.86%
	合计		**110,583.70**	**77.12%**
2020 年度	1	宁德时代	43,592.19	62.38%
	2	尼得科	3,176.03	4.55%
	3	多美达	2,224.30	3.18%
	4	小鹏汽车	2,203.70	3.15%
	5	茂佳科技（广东）有限公司	1,286.90	1.84%
	合计		**52,483.11**	**75.11%**

由上表可知，发行人下游客户主要为新能源动力电池龙头企业、国内知名新能源整车厂商以及部分国内外工业设备、消费电子等领域知名企业。随着新能源行业的快速发展，新能源领域的客户销售份额逐年提升，但整体客户情况未发生重大变动。其中，发行人作为宁德时代电连接组件产品的核心供应商，始终与其保持深度合作关系，在近期新能源行业有所波动的情形下与宁德时代的订单销售金额较上年同期仍有所增加；欣旺达近年来发展迅速，2022 年实现营业总收入 521.62 亿元，同比增长 39.63%，实现归属母公司扣除非经常性损益后净利润 8.04 亿元，同比增长 52.22%，动力电池业务也表现突出，对发行人订单需求不断增长；新能源整车

厂及其配套厂商在报告期内订单需求也大幅增长，但受近期市场需求波动影响相对较大，导致部分客户如小鹏汽车、零跑汽车的短期销售业绩有所调整，不过随着上海车展的举办，降价潮影响有所减弱，自主品牌、新能源新势力等众多企业通过推出多款新车型，积极促进终端需求增长，有望逐步打开新能源汽车市场的新局面。

综上，基于发行人下游优质大客户抵御风险的能力较强，且发行人与主要客户保持稳定合作关系的同时也在不断开拓国内外行业内或其他领域的新客户群体，以增强自身的抗风险能力，发行人下游主要客户需求出现重大变动的风险较小。目前发行人核心客户并未发生重大不利变化，也未对发行人造成重大不利影响。但是，新能源行业存在周期性波动的情况，会导致部分客户经营业绩波动从而引起订单需求的相应调整，尤其是外部环境或新能源行业整体发生重大不利变化的情况也会导致发行人主要客户经营情况受到较大影响，从而可能会导致其减少对发行人的采购需求或者引起发行人客户流失的风险，发行人就上述相关风险在招股说明书中作了风险提示，请参见招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）客户流失的风险”。

（2）关于是否存在回款不及时、从而导致发行人资金链紧张的风险

发行人下游主要客户包括新能源动力电池龙头企业以及国内知名新能源整车厂商等，虽然新能源行业存在周期性波动，但从长期趋势看，新能源领域的企业目前仍处于规模快速扩张的成长期。报告期内发行人主要客户账期集中在 60 天到 90 天，其中对宁德时代的账期为 90 天，因主要客户多为行业龙头或知名企业，资金实力较强，信用度较高，回款情况良好。根据同行业可比公司西典新能公开信息显示，其主要客户宁德时代的账期为 90 天，主要客户账期与发行人情况较为一致。

从历史情况看，新能源行业周期性波动会在一定程度上对发行人回款情况造成影响，但不构成重大不利影响。2018 年至 2020 年，受国际政治经济形势变化以及国内新能源汽车补贴政策退坡的影响，新能源行业处于发展的低谷期；2021 年我国新能源汽车销量达到 355 万辆，较 2020 年相比增长达 159.12%，新能源汽车市场进入快速发展期；**2023 年 1-6 月，新能源汽车市场出现波动，对部分车企也造成了冲击，但行业整体仍处于向上发展阶段。**发行人在新能源行业快速发展前后回款对比情况如下：

①新能源行业快速发展前后主要客户账期情况

2018 年至 **2023 年 1-6 月**主要客户账期情况如下：

序号	公司名称	2023 年 1-6 月	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度	2018 年度
1	宁德时代	**账期 90 天**	账期 90 天	账期 90 天	账期 90 天	账期 90 天	账期 90 天
2	小鹏汽车	**账期 90 天**	账期 90 天	账期 90 天	账期 90 天	账期 90 天	账期 90 天
3	尼得科	**账期 90 天**	账期 90 天	账期 120 天	账期 120 天	账期 120 天	账期 120 天
4	多美达	**账期 90 天**	账期 90 天	账期 90 天	账期 90 天	账期 90 天	账期 60 天
5	欣旺达	**账期 120 天**	账期 90 天 /120 天	账期 90 天 /120 天	账期 90 天 /120 天	账期 90 天 /120 天	账期 90 天 /120 天
6	茂佳科技	**账期 60 天**	账期 60 天	账期 60 天	账期 60 天	账期 60 天	账期 60 天
7	零跑汽车	**账期 60 天**	账期 60 天	账期 60 天	未交易	未交易	未交易
8	威睿电动	**账期 90 天**	账期 90 天	账期 90 天	账期 90 天	账期 90 天	账期 90 天
9	**海博思创**	**账期 90 天**	**账期 60 天 /90 天**	**账期 90 天**	**账期 90 天**	**账期 90 天**	**账期 90 天**

注：以上主要客户均为合并口径；尼得科电控电器（青岛）有限公司为发行人非新能源类电连接组件的客户，其账期调整系发行人根据普遍约定与之协商，账期有所缩短，但与新能源行业周期性波动无关；欣旺达不同交易主体账期存在差异，其中南京市欣旺达新能源有限公司、欣旺达电动汽车电池有限公司博罗分公司、欣旺达惠州动力新能源有限公司账期为 120 天，欣旺达惠州电动汽车电池有限公司账期为 90 天；**海博思创的交易主体分为北京海博思创科技股份有限公司、北京海博思创工程技术有限公司，其中北京海博思创科技股份有限公司账期为 90 天，北京海博思创工程技术有限公司系 2022 年开始交易的主体，当年账期 60 天，2023 年账期为 90 天。**

由上表可知，对上述主要客户发行人近几年的账期基本保持一致，不存在因为下游新能源行业周期性波动而导致账期放宽松的情况。

②发行人在行业周期性波动中的货款逾期情况及回款情况

单位：万元

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月末	2022 年 /2022 年末	2021 年 /2021 年末	2020 年 /2020 年末	2019 年 /2019 年末	2018 年 /2018 年末
逾期金额	**3,988.41**	6,261.83	2,602.19	1,619.52	4,121.95	2,364.24
应收账款	**71,055.95**	105,029.52	53,195.18	27,326.96	25,051.41	23,225.72
逾期金额占比	**5.61%**	5.96%	4.89%	5.93%	16.45%	10.18%
其中：因客户回款困难导致逾期金额占比	**2.86%**	1.68%	1.62%	3.00%	8.95%	6.69%

项目	2023 年 1-6 月 /2023 年 6 月末	2022 年 /2022 年末	2021 年 /2021 年末	2020 年 /2020 年末	2019 年 /2019 年末	2018 年 /2018 年末
应收账款回款比例	**32.13%**	97.30%	99.42%	99.49%	98.62%	98.79%
营业收入	**127,062.30**	275,794.04	143,387.96	69,877.04	73,523.89	53,733.77

注：期后回款统计时间截止到 2023 年 7 月 31 日；2023 年 6 月 30 日发行人应收账款余额为 **71,055.95** 万元，其中逾期金额为 **3,988.41** 万元，逾期金额占比为 **5.61%**，未因 2023 年上半年的行业波动而导致回款情况发生重大变化。

发行人应收账款逾期的主要原因为客户付款流程的影响以及因客户资金紧张、回款困难导致。由上表可见，发行人在下游行业低谷期货款逾期金额比例相对较高；2018 年至 **2023 年 1-6 月**，因客户回款困难导致的逾期比例分别为 6.69%、8.95%、3.00%、1.62%、1.68%和 **2.86%**，2018 年、2019 年占比较高主要系下游行业和市场有所波动，部分车企和动力电池企业存在一定的资金链紧张问题，出现拖延支付货款的情况。发行人上述逾期金额一般情况下能在半年内收回，未对发行人当年的资金情况构成重大不利影响。以 2019 年为例，发行人 2018 年末和 2019 年末应收账款逾期金额占比分别达到 10.18%、16.45%，由于逾期款项基本都在半年内收回，对当年的经营活动现金流量并未产生重大不利影响，2019 年发行人经营活动产生的现金流量净额为 8,155.34 万元，与净利润 8,191.80 较为接近，不存在资金链紧张的情形。

此外，少数自身出现信用风险事件的客户如东风特汽（十堰）专用车有限公司和深圳市比克动力电池有限公司，发行人预计无法收回相应货款的会对其应收账款全额计提坏账准备。2018 年末发行人按单项计提坏账准备的应收账款账面余额为 1,374.83 万元，占应收账款余额比例为 5.92%。发行人在计提坏账准备的同时仍会采用积极的催收、追偿措施以减少上述情形带来的影响。发行人于 2020 年 12 月收回了东风特汽（十堰）专用车有限公司 870 万元的银行承兑汇票和 3.22 万元货款，且通过起诉比克动力最终收回了拖欠的货款。上述情形最终未对发行人的整体资金状况造成重大不利影响。

从应收账款回款比例来看，2018 年、2019 年应收账款回款比例略低于报告期内应收账款回款比例，但整体回款情况差异较小。虽然新能源行业不景气会导致发行人短期逾期情况增加，但总体来看，因发行人稳定合作和积极拓展的优质客户信

用度较高，历史回款情况良好，发行人对逾期款项也积极实施催收、追偿等措施，并能持续跟踪和动态管理客户的货款回收进度，故能有效降低逾期回款所带来的影响。

关于部分客户因行业周期性波动或其他原因导致的自身经营出现风险或引发纠纷，从而影响发行人应收账款按时收回或导致发行人无法全额收回货款的风险，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（五）应收账款回收风险”进行风险提示。

③新能源行业快速发展前后账龄及坏账准备情况

2018 年至 2023 年 1-6 月账龄及坏账准备占应收账款余额比重具体如下：

账龄	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
1 年以内	**98.44%**	99.80%	98.28%	96.39%	93.18%	99.94%
1 至 2 年	**1.39%**	0.14%	0.15%	1.02%	6.81%	0.05%
2 至 3 年	**0.11%**	0.03%	0.24%	2.59%	0.00%	0.00%
3 至 4 年	**0.05%**	0.02%	1.33%	-	-	-
4 至 5 年	**0.01%**	0.01%	-	-	-	0.00%
5 年以上	**-**	-	-	-	-	-
坏账准备	**7.76%**	6.84%	6.57%	7.85%	12.32%	10.48%
其中单项计提坏账准备占比	**2.86%**	1.91%	1.64%	2.97%	7.64%	5.92%

由上表可见，发行人近几年应收账款账龄基本集中在一年以内，账龄结构变动较小。发行人 2019 年末一年以上的应收账款占比相对较高且 2018 年末、2019 年末坏账准备占比较高，主要也是因为部分客户出现回款困难预计款项无法收回，单项计提坏账准备较多所致。2018 年、2019 年发行人单项计提金额分别为 1,374.83 万元、1,913.28 万元，占当期应收账款比重分别为 5.92%、7.64%，主要为东风特汽（十堰）专用车有限公司和深圳市比克动力电池有限公司应收账款坏账准备的单项计提。随着上述货款的逐步收回，2021 年末、2022 年末一年以上的应收账款占比有所减少。

④宁德时代回款情况

A.宁德时代货款逾期情况及回款情况

单位：万元

项目	2023 年 6 月末	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
逾期金额	**1.67**	1,482.13	154.57	2.67	-	-
应收账款金额	**48,455.15**	78,945.94	35,398.16	17,860.34	15,962.17	12,234.69
逾期金额占比	**0.00%**	1.88%	0.44%	0.01%	-	-
应收账款回款比例	**33.57%**	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：2022 年末逾期金额较大主要系年末银行承兑票据额度不足、付款手续延后所致，逾期金额基本于 2023 年 1 月 1 日、2 日收回，不涉及拖欠货款的情形。

宁德时代作为动力电池行业龙头，在产业链上有较高话语权，与发行人及其他同类产品供应商约定账期一般为 90 天。虽然宁德时代比较强势，但因其资金实力较强，经营情况稳定，报告期内宁德时代货款逾期金额占比较小，其逾期的主要原因为客户付款流程的影响，逾期时间较短，不存在因经营问题导致回款困难或者拖欠货款的情况，**且截至 2023 年 7 月 31 日，宁德时代近几年年末应收账款回款比例均为 100%。**综上，宁德时代虽然较为强势，但因其资金实力、经营情况和信用度较好，货款逾期情况相对较少，2018 年至 2022 年年末应收账款均能收回，未对发行人的回款情况造成重大不利影响。

B.宁德时代账龄及坏账准备情况

2018 年至 **2023 年 1-6 月**，发行人对宁德时代的应收账款账龄均为一年以内，坏账准备金额、应收账款期末余额及计提比例如下：

单位：万元

年份	坏账准备金额	应收账款期末余额	计提比例
2018 年	611.73	12,234.69	5.00%
2019 年	798.11	15,962.17	5.00%
2020 年	893.02	17,860.34	5.00%
2021 年	1,769.91	35,398.16	5.00%
2022 年	3,947.30	78,945.94	5.00%
2023 年 1-6 月	**2,422.76**	**48,455.15**	**5.00%**

由上表可知，报告期内，随着发行人对宁德时代销售收入的增长，应收账款期末余额相应增长，但账期都在一年以内，坏账准备金额计提比例也均为 5%，行业的周期性波动对其回款影响相对较小。

综上，因 2018 年、2019 年新能源行业景气度较低，部分车企和动力电池企业

出现资金链紧张问题，发行人客户如东风特汽、比克动力出现回款困难延期付款的情况，从而导致发行人 2018 年、2019 年逾期比例、坏账计提比例相对较高；但发行人通过有效的催收、追偿措施基本将款项收回，未对整体回款情况造成重大不利影响；发行人客户如宁德时代虽然较为强势，但因其资金实力、经营情况以及信誉度较好，发行人对其应收账款账龄基本在一年以内，且期后均能收回，未引起发行人资金链高度紧张的情形。但是随着发行人业务规模逐步扩大，若行业或外部环境发生重大不利变化，可能存在因下游主要客户经营出现重大问题而导致发行人应收账款无法按时收回或无法全额收回的风险，发行人就上述相关风险在招股说明书中作了风险提示，请参见招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（五）应收账款回收风险”。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

1、访谈主要客户宁德时代、竞争对手东莞硅翔、发行人管理层、发行人研发部负责人及核心技术人员，了解电连接组件产品技术发展的历史、不同技术路线产品的市场需求情况以及未来技术路线变化的趋势，分析未来技术路线变化对发行人的影响；获取各集成方案电芯连接组件产品的设计图纸，结合各集成方案电芯连接组件研发和生产的背景以及市场需求情况，对比不同技术路线产品的差异；通过企查查、见微数据等网络搜索方式获取同行业竞争对手披露的公开资料，了解竞争对手的主要产品和技术路线，分析发行人产品与竞争对手产品的差异；

2、访谈发行人管理层、研发部负责人及核心技术人员，结合同行业竞争对手披露的公开资料，了解电连接组件产品研发、生产以及更新迭代所需具备的条件和技术水平，分析电连接组件产品是否存在技术壁垒较低的情形；查阅电连接组件及上下游行业的研究报告及新闻，了解电连接组件市场竞争的形势，结合发行人管理层对公司未来发展方向的战略，分析未来电连接组件行业市场竞争的主要竞争力来源；

3、查阅西典新能披露的招股说明书等其他公开资料，访谈发行人管理层、核心技术人员、研发部负责人、市场部负责人及销售骨干人员，了解报告期内发行人

与西典新能向宁德时代供应同类产品的具体情况及供应占比，分析发行人产品技术路线与西典新能产品在产品结构、技术路线、终端客户等方面的差异；了解发行人与西典新能产品技术路线的市场需求及未来前景，分析西典新能产品技术路线发展对发行人的影响；获取发行人与宁德时代定点项目统计情况，结合发行人与宁德时代历史合作情况，分析未来发行人在宁德时代的电连接组件产品供应商地位的稳定性；访谈发行人管理层、核心技术人员，并获取发行人销售明细表、在手订单、项目定点协议、中标通知等资料，了解发行人报告期内客户开拓的进展以及未来客户开拓的计划与方向，了解电连接组件产品的市场需求及未来市场空间前景，分析发行人的抗风险能力及竞争对手对发行人客户稳定性的影响；

4、通过查询行业研究报告、企业年度报告、招股说明书等公开资料了解主要客户的经营规模、市场地位以及行业发展和周期性波动等情况；分析行业周期性波动对发行人及下游主要客户经营情况的影响；

5、持续关注媒体报道，通过相关媒体官网查询、搜索引擎检索等方式，对发行人相关媒体报道的情况进行了检索与核查，并结合媒体报道对发行人与宁德时代之间的交易情况展开进一步核查与分析，包括对发行人和主要客户相关人员进行访谈确认，获取在手订单和定点项目情况，分析发行人在主要客户供应体系中的地位，分析回款和资金状况等；

6、访谈公司相关业务人员和财务人员，了解公司的销售政策、信用政策、应收账款回款情况等，检查销售合同主要条款及执行情况；获取报告期各期末应收账款明细账，检查坏账准备计提情况；检查应收账款的逾期情况，了解逾期原因并分析合理性；分析发行人销售回款与下游主要客户经营情况以及行业周期性波动之间的关系。

（二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

1、目前下游客户对于上述四种集成方案以及不同采样方案组合的电芯连接组件均存在需求，技术路线处于并行发展的局面，根据未来的技术发展趋势来看，电芯连接组件技术路线会向在结构、成本、自动化等方面均具备较明显优势的集成方案如吸塑方案的方向发展；发行人紧跟行业技术发展方向，持续进行产品和技术的

深入研发，未来因技术路线变化导致产品被替代或业务稳定性受到重大影响的风险较低；与同行业竞争对手相比，发行人集成方案技术路线覆盖面更广，电芯连接组件产品种类更多，应用领域更丰富；

2、电连接组件细分产品电芯连接组件技术壁垒较高，同时成为下游新能源汽车行业龙头企业配套供应商的技术壁垒较高，但电连接组件行业在工业设备、消费电子等传统应用领域不存在极高的准入门槛；未来电连接组件行业主要竞争力的来源依然是通过核心技术提升产品质量，同时核心技术的研发和应用系行业内企业实现降本增效的有效途径，在未来的成本竞争中企业的技术水平仍起到重要作用；

3、发行人向宁德时代供应商的电连接组件产品类型与技术路线和西典新能相比存在差异，在同方案产品供应中的终端客户项目不同，发行人与西典新能在电芯连接组件产品供应上不存在直接竞争。随着电芯连接组件的技术迭代，未来非热压方案电芯连接组件仍具有更高的市场需求。发行人在宁德时代的电芯连接组件核心供应地位稳定，其他客户资源开拓已取得突破性进展。随着新能源行业市场需求的增长，电连接组件未来市场空间广阔。因此，西典新能收入和利润快速增长对发行人业务和经营情况不存在重大不利影响，发行人客户具备稳定性，发生重大不利变化的风险较低。

4、主要客户宁德时代作为新能源动力电池行业龙头在产业链中拥有较高话语权，其经营业绩保持持续增长，短期行业波动未对其经营情况产生重大影响，其对发行人的订单需求也不断增加；发行人报告期内在坚持大客户服务战略的同时也积极开拓行业内或其他领域的新客户群体，以实现长期可持续发展，不断增强自身的抗风险能力；虽然行业存在周期性波动的情况，会导致部分客户经营业绩波动从而引起下游市场订单需求的相应调整，但基于发行人优质大客户抵御风险的能力较强，且发行人与主要客户保持稳定合作关系的同时也在不断开拓国内外行业内或其他领域的新客户群体，增强了发行人自身的抗风险能力，发行人下游主要客户需求出现重大变动的风险较小；部分下游整车厂商或动力电池企业因行业周期性波动而出现资金紧张问题，导致发行人 2018 年、2019 年货款逾期比例相对较高，发行人通过有效的催收、追偿措施基本将款项收回，未对整体回款情况造成重大不

利影响；预计无法收回的，发行人基于谨慎性原则对相应款项按单项计提坏账准备，此类情形对整体回款情况影响较小；发行人主要客户宁德时代资金实力、经营情况以及信誉度较好，报告期内发行人对其应收账款能及时收回，未对发行人的回款情况造成重大不利影响；但若新能源行业或外部环境发生重大不利变化，可能存在因下游主要客户经营出现重大问题而导致发行人应收账款无法按时收回或无法全额收回的风险。

（以下无正文）

（本页无正文，为深圳壹连科技股份有限公司容诚专字[2023]518Z0866 号回复之签字盖章页）

容诚会计师事务所
（特殊普通合伙）

中国·北京

中国注册会计师：蔡浩
蔡浩

中国注册会计师：甘进崇
甘进崇

中国注册会计师：陈超然
陈超然

2023 年 9 月 7 日