

## 浙江正导技术股份有限公司对《关于对浙江正导技术股份有限公司的年报问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于2024年4月26日出具的《关于对浙江正导技术股份有限公司的年报问询函》，我公司于2024年4月27日已收悉。感谢贵公司对我公司年报的审查。我公司已按要求组织相关人员对年报问询函进行了认真讨论，对年报问询函中所有提到的问题逐项落实并进行书面说明。

本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）	年报问询函所列问题
宋体（不加粗）	对年报问询函所列问题的回复

### 1、关于收入增长的合理性和可持续性

你公司主要从事各种数据电缆、通信电缆、控制电缆、特种电缆、精密导体设计、生产和销售，销售覆盖国内、欧洲、北美、中东、东南亚、澳大利亚等多个国家与地区。报告期内，你公司实现营业收入 1,053,387,504.51 元，较上年增长 20.23%，毛利率 11.58%，较上年增长 1.75 个百分点，其中外销毛利率 20.88%，较上年增长 5.07 个百分点，远高于内销毛利率。公司未详细披露营业收入、毛利率增长，以及内外销毛利率差异的原因。其中，数据电缆实现销售收入 671,459,602.25 元，较上年增长 11.77%，毛利率 11.34%，较上年增长 2.47 个百分点；精密导体实现销售收入 184,795,994.70 元，较上年增长 80.44%，毛利率 5.69%，较上年下降 0.4 个百分点；通信电缆实现销售收入 63,548,940.23 元，较上年增长 31.25%，毛利率 18.85%，较上年增长 3.63 个百分点。

请你公司：

(1) 按产品类型、销售模式、销售区域分析收入及毛利变动情况，如存在较上年重大变化的，进一步解释原因；

(2) 说明精密导体产品报告期内前五大客户的基本情况及其回款情况，公司与其是否存在关联，是否为新增客户，相关收入增长是否可持续；

(3) 按产品类别列示销售价格，原材料、人工成本、制造费用等成本项，说明其构成及变动对毛利率的影响；结合同业可比公司情况说明公司产品毛利率增长原因及合理性；

(4) 结合境内外销售的产品类型、销售模式、单价、销售额等，说明境外毛利率显著高于境内的原因，境外销售是否存在个人卡、第三方回款等情况。

回复：

(一) 按产品类型、销售模式、销售区域分析收入及毛利变动情况，如存在较上年重大变化的，进一步解释原因；

#### 1、按产品类型分类分析主营业务收入及毛利变动情况——

项目	2023 年度			2022 年度		
	金额	主营收入占	毛利率	金额	主营收入占	毛利率

		比 (%)			比 (%)	
数据电缆	671,459,602.25	66.80	11.34	600,759,349.40	71.79	8.87
通信电缆	63,548,940.23	6.32	18.85	48,418,053.58	5.79	15.22
控制电缆	78,965,559.67	7.86	24.24	81,379,163.46	9.72	17.93
特种电缆	6,429,267.92	0.64	51.82	3,849,151.38	0.46	37.99
精密导体	184,795,994.70	18.38	5.69	102,414,163.85	12.24	6.09
合计	1,005,199,364.77	100.00	12.05	836,819,881.67	100.00	9.91

(1) 数据电缆

项目	2023 年度	2022 年度
毛利率	11.34%	8.87%
毛利率变动	2.47%	1.33%
单价 (元/米)	1.39	1.37
单价变动 (元/米)	0.02	0.01
单价波动对毛利率的影响	1.25%	0.94%
单位成本 (元/米)	1.23	1.25
单位成本变动 (元/米)	-0.02	-0.01
单位成本波动对毛利率的影响	1.22%	0.39%
单位波动与单位成本波动合计对毛利率的影响	2.47%	1.33%

2023 年度，公司数据电缆销售收入较上年增加 7,070.03 万元，增幅 11.77%。公司数据电缆销售单价保持平稳，公司数据电缆销售数量较上年增长 10.24%，主要是因为公司与客户如海康威视深化合作，客户下单数量增加所致。2023 年度，数据电缆毛利率上升 2.47%，数据电缆的单价上涨 0.02 元/米、单位成本减少 0.02 元/米，单位毛利增加 0.04 元/米。数据电缆单价上升的原因主要为六类及六类以上数据电缆占比进一步上升，数据电缆单位成本减少的原因主要为铜材等产品原材



料受市场影响价格略有下降。数据电缆单价上涨对毛利率的影响为 1.25%，单位成本下降对毛利率的影响为 1.22%，单价上涨幅度叠加单位成本下降幅度综合影响毛利率增加 2.47%。

(2) 控制电缆

项目	2023 年度	2022 年度
毛利率	24.24%	17.93%
毛利率变动	6.30%	3.84%
单价（元/米）	1.90	2.08
单价变动（元/米）	-0.17	0.11
单价波动对毛利率的影响	-7.54%	4.72%
单位成本（元/米）	1.44	1.71
单位成本变动（元/米）	-0.26	0.02
单位成本波动对毛利率的影响	13.85%	-0.88%
单位波动与单位成本波动合计对毛利率的影响	6.30%	3.84%

2023 年度，公司控制电缆销售单价较上年下降 8.42%，销售数量较上年增加 5.95%，在两者的共同影响下，公司控制电缆收入较上年减少 241.36 万元，下降 2.97%，总体保持平稳。2023 年度，控制电缆毛利率上升 6.30%，控制电缆的单价下降 0.17 元/米、单位成本减少 0.26 元/米，单位毛利增加 0.09 元/米。控制电缆单价下降的原因主要为高单价规格产品销量占比变小，控制电缆单位成本下降的原因主要为高单价规格产品对应原材料成本较高，另外铜材等产品原材料受市场影响价格略有下降。控制电缆单价下降对毛利率的影响为-7.54%，单位成本减少对毛利率的影响为 13.85%，单价下降幅度低于单位成本下降幅度综合影响毛利率增加 6.30%。

### (3) 通信电缆

项目	2023 年度	2022 年度
毛利率	18.85%	15.22%
毛利率变动	3.63%	3.41%
单价（元/米）	1.42	1.37
单价变动（元/米）	0.05	-0.07
单价波动对毛利率的影响	2.84%	-4.74%
单位成本（元/米）	1.15	1.16
单位成本变动（元/米）	-0.01	-0.11
单位成本波动对毛利率的影响	0.79%	8.15%
单位波动与单位成本波动合计对毛利率的影响	3.63%	3.41%

2023 年度，公司通信电缆销售单价较上年增长 3.47%，销售数量较上年上升 26.85%，在两者的共同影响下，公司通信电缆收入较上年增加 1,513.09 万元，上升 31.25%。2023 年度，通信电缆毛利率上升 3.63%，通信电缆的单价上升 0.05 元/米、单位成本减少 0.01 元/米，单位毛利增加 0.06 元/米。通信电缆单价上升的原因主要为采购高单价规格通信电缆的客户下单数增加，通信电缆单位成本减少的原因主要为铜材等原材料受市场影响价格略有下降。通信电缆单价上涨对毛利率的影响为 2.84%，单位成本下降对毛利率的影响为 0.79%，单价上涨幅度叠加单位成本下降幅度综合影响毛利率增加 3.63%。

### (4) 特种电缆

项目	2023 年度	2022 年度
----	---------	---------

毛利率	51.82%	37.99%
毛利率变动	13.83%	-6.96%
单价（元/米）	32.90	10.31
单价变动（元/米）	22.59	1.37
单价波动对毛利率的影响	42.57%	7.31%
单位成本（元/米）	15.85	6.39
单位成本变动（元/米）	9.46	1.47
单位成本波动对毛利率的影响	-28.74%	-14.28%
单位波动与单位成本波动合计对毛利率的影响	13.83%	-6.96%

特种电缆订单数量相对较少，定制化程度较高，导致销量波动和单价波动均较大。2023年度，特种电缆毛利率上升13.83%，特种电缆的单价上升22.59元/米、单位成本上升15.85元/米。特种电缆单价上升的原因主要为公司国企订单采购单价和总价进一步提升，特种电缆单位成本上升的原因主要为国企订单对应的特种电缆工艺复杂且单位用料较多。特种电缆单价上升对毛利率的影响为42.57%，单位成本上升对毛利率的影响为-28.74%，单价上涨幅度高于单位成本上涨幅度综合影响毛利率增加13.83%。

#### （5）精密导体

项目	2023年度	2022年度
毛利率	5.69%	6.09%
毛利率变动	-0.40%	-4.34%
单价（元/千克）	71.43	77.58



单价变动（元/千克）	-6.16	1.59
单价波动对毛利率的影响	-8.09%	1.83%
单位成本（元/千克）	67.37	72.86
单位成本变动（元/千克）	-5.50	4.79
单位成本波动对毛利率的影响	7.70%	-6.17%
单位波动与单位成本波动合计对毛利率的影响	-0.40%	-4.34%

2023年度，公司精密导体销售收入较上年增加8,238.18万元，增幅80.44%，公司精密导体销售数量较上年增长95.99%，一方面是因为公司江西客户如协讯电子（吉安）有限公司和新海洋组件（江西）有限公司下单数增加，另一方面公司广东客户下单数增加，报告期内公司精密导体销售单价略有下降，主要系客户下调了加工费。2023年度，精密导体毛利率减少0.40%，精密导体的单价下降6.16元/千克、单位成本下降5.50元/千克，单位毛利下降0.66元/千克。精密导体单价下降是公司通过一定价格优惠策略争取到了更多的客户订单。精密导体单位成本下降的原因主要为当年销量上升，导致生产固定开支平摊到单位成本比例变小。精密导体单价下降对毛利率的影响为-8.09%，单位成本下降对毛利率的影响为7.70%，单价下降幅度高于单位成本下降幅度综合影响毛利率减少0.40%。

## 2、按销售模式分析主营业务收入及毛利变动情况——

项目	2023年度			2022年度		
	金额	比例 (%)	毛利率	金额	比例 (%)	毛利率
直销	1,005,199,364.77	100.00	12.05	836,819,881.67	100.00	9.91
合计	1,005,199,364.77	100.00	12.05	836,819,881.67	100.00	9.91

报告期内，公司销售业务全部为直销模式，直接面向下游客户，贴近终端市场需求，及时掌握客户项目动态，快速响应客户需求，实现最终销售。发行人报告期内毛利率持续上升，一方面随着公司总体营业收入规模上升，产品单位成本下降，

单位毛利率上升，另一方面发行人产品结构有所调整，数据电缆中六类及以上产品占比有所上升。

### 3、按销售区域分析主营业务收入及毛利变动情况——

项目	2023 年度			2022 年度		
	金额	比例 (%)	毛利率	金额	比例 (%)	毛利率
华东地区（境内）	678,027,458.25	67.45	8.89	525,488,359.21	62.80	7.38
非华东地区（境内）	70,581,616.36	7.02	10.24	54,861,692.13	6.56	6.47
亚洲（境外）	93,541,260.78	9.31	16.34	109,323,805.78	13.06	11.46
欧洲（境外）	83,676,001.63	8.32	16.97	61,197,701.38	7.31	14.37
大洋洲（境外）	40,240,844.36	4.00	17.80	38,315,614.47	4.58	15.31
美洲（境外）	39,132,183.39	3.89	43.28	47,632,708.69	5.69	28.14
合计	1,005,199,364.77	100.00	12.04	836,819,881.67	100.00	9.91

报告期内，公司境内客户主要来自华东地区，公司境外客户主要来自于亚洲。2021-2023 年度，公司华东地区（境内）收入比例有所上升，主要系公司华东地区客户如大华科技、海康威视下单增加所致。2023 年公司内销毛利率有所上升，主要系公司随着营业收入的上升，在有限产能约束下主动管理客户，优先供应优质客户订单，导致公司产品结构中的高毛利产品占比有所上升以及总体订单毛利上升。2023 年公司外销毛利率有所上升，主要系非铜部分原材料受市场影响价格略有下降，公司外销产品的定价原则主要为“铜部分成本+非铜部分成本+目标利润”，2023 年公司部分外销客户定价模式仅对铜部分成本进行了调整，对非铜部分成本暂时未随之调整，因此毛利有所上升。2023 年美洲（境外）毛利率同比往年上升较多，主要系美国希斯腾公司 B2C 业务占比有所上升，该部分业务毛利率相对较高。



(二) 说明精密导体产品报告期内前五大客户的基本情况及其回款情况，公司与其是否存在关联，是否为新增客户，相关收入增长是否可持续；

报告期内，精密导体产品报告期内前五大客户（合并口径）情况如下：

1、协讯电子（吉安）有限公司

客户名称	注册资本	2023 年公司对其销售金额
协讯电子（吉安）有限公司	11471.897944 万元人民币	73,492,572.59 元
成立时间	合作开始时间	是否为新增客户
2005-11-21	2012 年	否
是否存在关联	行业地位	收入是否可持续
无	深交所上市公司立讯精密工业股份有限公司全资子公司	是，公司与其长期合作
2023 年回款金额	截止至 2023 年底公司对协讯电子（吉安）有限公司（含其子公司江西博硕电子有限公司）应收账款金额为 41,840,773.93 元，截止至 2024 年 4 月底相关款项均已收回	

2、新海洋精密组件（江西）有限公司

客户名称	注册资本	2023 年公司对其销售金额
新海洋精密组件（江西）有限公司	960 万美元	36,971,783.92 元
成立时间	合作开始时间	是否为新增客户
2010-09-19	2012 年	否
是否存在关联	行业地位	收入是否可持续
无	全球 500 强企业鸿海集团之控股子公司	是，公司与其长期合作
2023 年回款金额	截止至 2023 年底公司对新海洋精密组件（江西）有限公司应收账款金额为 18,892,886.94 元，截止至 2024 年 4 月底公司已收款 15,938,318.75 元	

3、安福县海能实业股份有限公司

客户名称	注册资本	2023年公司对其销售金额
安福县海能实业股份有限公司	22949.6515 万元人民币	12,203,247.72 元
成立时间	合作开始时间	是否为新增客户
2009-07-15	2012 年	否
是否存在关联	行业地位	收入是否可持续
无	创业板上市公司，股票代码:300787	是，公司与其长期合作
2023 年回款金额	截止至 2023 年底公司对安福县海能实业股份有限公司（含其子公司海能电子（深圳）有限公司）应收账款金额为 2,390,418.42 元，截止至 2024 年 4 月底相关款项均已收回	

4、联众线缆科技（吉安）有限公司

客户名称	注册资本	2023年公司对其销售金额
联众线缆科技（吉安）有限公司	690 万元人民币	8,792,579.12 元
成立时间	合作开始时间	是否为新增客户
2014-12-04	2022 年	否
是否存在关联	行业地位	收入是否可持续
无	国家高新技术企业和潜在瞪羚企业，市级工程技术中心	是，公司与其持续保持合作关系
2023 年回款金额	截止至 2023 年底公司对联众线缆科技（吉安）有限公司应收账款金额为 3,990,016.19 元，截止至 2024 年 4 月底相关款项均已收回	

5、永盛常科技电子（宜春）有限公司



客户名称	注册资本	2023 年公司对其销售金额
永盛常科技电子（宜春）有限公司	3500 万元人民币	8,578,306.50 元
成立时间	合作开始时间	是否为新增客户
2010-06-24	2022 年	否
是否存在关联	行业地位	收入是否可持续
无	中国领先的电子连接线产品及解决方案提供商	是，公司与其持续保持合作关系
2023 年回款金额	截止至 2023 年底，公司永盛常科技电子（宜春）有限公司应收账款金额为 372,303.58 元，截止至 2024 年 4 月底相关款项均已收回	

（三）按产品类别列示销售价格，原材料、人工成本、制造费用等成本项，说明其构成及变动对毛利率的影响；结合同业可比公司情况说明公司产品毛利率增长原因及合理性；

2022-2023 年分产品列示的生产成本结构表

单位：万元，%

产品名称	会计期间	直接材料		直接人工		制造费用		其他	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
数据 电缆	2022 年	47,258.92	89.44	1,374.67	2.60	3,499.83	6.62	706.45	1.34
	2023 年	53,879.37	91.41	1,454.77	2.47	3,602.89	6.11	2.63	0.00
通信 电缆	2022 年	3,489.28	89.42	139.09	3.56	253.93	6.51	19.75	0.51
	2023 年	4,526.98	89.33	190.82	3.77	350.04	6.91	-	0.00
控制 电缆	2022 年	5,398.17	91.58	179.31	3.04	317.07	5.38	-	0.00
	2023 年	5,464.04	91.61	175.45	2.94	324.62	5.44	0.46	0.01
特种 电缆	2022 年	174.11	62.80	39.95	14.41	58.02	20.93	5.16	1.86
	2023 年	221.57	70.89	24.45	7.82	57.40	18.36	9.15	2.93



精密	2022年	8,865.50	85.50	583.80	5.63	919.69	8.87	-	0.00
导体	2023年	16,318.71	88.34	879.90	4.76	1,274.87	6.90	-	0.00

按产品类别列示销售价格，原材料、人工成本、制造费用等成本项如上，2023年数据电缆直接材料占比从 89.44% 上升到 91.41%，特种电缆直接材料占比从 62.80% 上升到 70.89%，精密导体直接材料占比从 85.5% 到 88.34%，主要系随着公司生产规模的上升，作为固定开支的制造费用和人工支出变动相对不大，而作为变动成本的直接材料随着生产扩大而占比上升。除此之外，2022-2023 年公司各产品料工费以及其他比例基本变动不大。综上，2022 年-2023 年随着公司生产规模的上升，公司单位生产成本中固定开支比例下降，使得相关产品毛利率得到提升。

2023 年兆龙互连主要产品毛利率情况如下（同行业可比公司联创电缆已终止挂牌，未能披露其 2023 年年度报告，拟选取兆龙互连进行对比）：

项目	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
6 类及以下数据通信线缆	958,490,018.79	854,963,931.69	10.80%	1.96%	2.72%	-0.67%
6A 及以上数据通信线缆	270,745,880.43	224,215,709.57	17.19%	-11.57%	-10.57%	-0.93%
专用电缆	117,833,964.96	86,669,149.81	26.45%	-18.96%	-5.96%	-10.16%
连接产品	119,327,566.00	87,312,452.19	26.83%	-7.70%	-4.52%	-2.43%
合计	1,555,604,650.68	1,321,234,774.32	15.07%	-3.45%	-2.18%	-1.10%

2023 年公司主要产品毛利率情况如下：

项目	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
数据电缆	671,459,602.25	595,340,536.95	11.34%	11.77%	8.74%	2.47%

通信电缆	63,548,940.23	51,570,074.34	18.85%	31.25%	25.63%	3.63%
控制电缆	78,965,559.67	59,826,725.56	24.24%	-2.97%	-10.42%	6.30%
特种电缆	6,429,267.92	3,097,583.46	51.82%	67.03%	29.78%	13.83%
精密导体	184,795,994.70	174,283,642.83	5.69%	80.44%	81.20%	-0.40%
合计	1,005,199,364.77	884,118,563.14	12.04%	20.12%	17.27%	2.14%

由上表可知，2022-2023年兆龙互连数据通信线缆毛利率略有下滑，而公司数据电缆同比上年毛利率上升2.47%。兆龙互连未在公开数据中披露其毛利率下滑的原因，公司数据电缆毛利率上升主要系随着公司总体订单增加，公司数据电缆销量较上年增10.24%，而公司总产能有限，因此公司在与客户议价的时候会淘汰一部分低毛利订单，另外在规模经济影响下，公司生产单位成本的固定开支下降，导致毛利率进一步提高。虽然公司数据电缆毛利率同比2022年有所提升，但目前尚低于同行业可比公司兆龙互连数据通信线缆毛利率，主要系兆龙互连6A及以上数据通信线缆占比较高，另兆龙互连生产规模更大，规模经济效应更明显。

由于兆龙互连的专用电缆、连接产品与公司产品不可比，因此不进行对比分析。公司其余产品毛利率变动原因详见回复（一）中“按产品类型分类分析主营业务收入及毛利变动情况”。

（四）结合境内外销售的产品类型、销售模式、单价、销售额等，说明境外毛利率显著高于境内的原因，境外销售是否存在个人卡、第三方回款等情况。

境内外销售的产品类型、销售模式、单价、销售额如下表所示：

单位：元，元/米，元/千克

项目	销售额		单价	
	内销	外销	内销	外销
数据电缆	530,934,778.19	140,524,824.06	1.34	1.65
通信电缆	8,104,662.96	55,444,277.27	3.60	1.31
控制电缆	18,344,370.84	60,621,188.83	2.04	1.43
特种电缆	6,429,267.92	-	32.90	-
精密导体	184,795,994.70	-	71.43	-



注：境内外销售模式均为直销，其中数据电缆、通信电缆、控制电缆、特种电缆的产品单价单位为元/米，精密导体的产品单价单位为元/千克

由上表可知，数据电缆、通信电缆和控制电缆在境内外销售单价差异较大，主要是因为境内外客户对电缆规格型号需求差异较大，不同规格型号电缆由于直径、材料各异，导致最终售价差异也较大，无法直接比较。总体来说，公司境外销售毛利率一般比内销毛利率稍高，系境外销售业务不确定因素较高、海外市场竞争相对于国内不激烈，因此外销利润空间相对于内销较大。

公司境内外均有销售的产品包括数据电缆、通信电缆和控制电缆，其中数据电缆以境内销售为主，通信电缆和控制电缆以境外销售为主，公司产品仅在境内销售的产品为特种电缆和精密导体。不同产品类型内外销毛利率情况如下：

项目	2023年毛利率		2022年毛利率	
	内销	外销	内销	外销
数据电缆	9.06%	19.93%	6.97%	14.74%
通信电缆	30.25%	17.18%	25.66%	13.98%
控制电缆	16.85%	26.47%	11.71%	19.30%

2023年公司总体外销毛利率由15.81%上升到20.88%，内销毛利率从7.34%上升到8.58%，内外销毛利率均有所上升，但外销毛利率相对内销毛利率上升较快。公司内外销毛利率均有所上升，这是得益于公司总体销量上升产生的规模经济，另在产能有限的情况下公司选择高毛利客户订单合作。

公司外销毛利率相对于内销毛利率上升较快，首先，因为公司2023年内销收入中数据电缆占比较高，高达70.92%，而通信电缆和控制电缆仅占比1.08%和2.45%，而外销收入中数据电缆、通信电缆和控制电缆分别占比54.77%、21.61%和23.63%。虽然通信电缆和控制电缆毛利率均有所上升，但由于内销收入中数据电缆基数较大、毛利率相对较为稳定，导致内销毛利率提升较小。

其次，公司在外销数据电缆中6类以上线缆占比上升较快，从2022年的37.76%提升至2023年的48.44%，而公司内销数据电缆中6类以上线缆占比上升较慢，从2022年的59.75%提升至2023年的66.29%，6类以上线缆毛利率较高，因此导致内销毛利率相对外销毛利率提升较小。



然后，2023年公司外销毛利率有所上升，还有原因系非铜部分原材料受市场影响价格略有下降，公司外销产品的定价原则主要为“铜部分成本+非铜部分成本+目标利润”，2023年公司部分外销客户定价模式仅对铜部分成本进行了调整，对非铜部分成本暂时未随之调整，因此毛利有所上升。

最后，公司关联方 ALPHATEC INTERNATIONAL INC 已于 2022 年 11 月 7 日注销。该公司采用美国亚马逊渠道面向零售客户销售美国子公司希斯腾产品，后为避免关联交易的产生因此在中介机构建议下已注销。由于此前该公司美国亚马逊渠道销售较为顺利，美国子公司希斯腾也在其后通过美国亚马逊渠道直接向零售客户销售公司产品，由于零售客户毛利率相对较高，也进一步提高了外销毛利率水平。

报告期内，公司境外销售不存在个人卡情况，但存在一定第三方回款的情况，公司的第三方回款明细情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度
客户公司因经济制裁导致的第三方代付	352.28
客户公司的关联方支付	283.03
委托关系密切的自然人	114.20
第三方回款合计	749.51
占营业收入比例	0.71%

2023 年公司的第三方回款金额为 749.51 万元，占营业收入比例为 0.71%，占比较小。报告期内，公司第三方回款的具体方式及原因如下：①因经济制裁导致的代付：因俄罗斯等地区存在严格的外汇管制、国际结算不便、额度限制等问题，为确保自身持续经营能力，俄罗斯客户通过位于香港等第三方机构统筹境外付款机构向发行人进行付款。②委托关联方付款：该关联方为客户股东、同一控制下关联公司，出于资金临时周转、客户同一控制下企业资金统筹安排的需求、结算便捷性等原因，客户委托其关联方代为向公司支付货款。③委托关系密切自然人代付：部分民营企业客户，少数情况下存在委托公司员工通过个人账户代付的情况。

## 2、关于应收账款余额大幅增长

报告期末，你公司应收账款账面余额 307,425,650.69 元，较上年末增长 49.38%，报告期内营业收入较上年增长 20.23%，应收账款余额增长比例远大于营业收入。期末应收账款计提坏账准备 15,458,880.33 元，应收账款账面价值 291,966,770.36 元，占资产总额的比重为 35.45%。此外，报告期内经营活动净现金流-232,734,741.59 元，较上年下降 16.84%，且持续为负，票据贴现金额相较上年大幅增长。

请你公司：

(1) 结合市场情况、客户信用政策及结算条款等，说明报告期内是否发生变化，应收账款余额增长大于营业收入增长的原因及合理性，是否存在降低价格刺激销售增长的情况，收入增长是否具备可持续性；

(2) 列示公司第四季度各月收入情况，并与上年同期进行分析对比，是否存在突击确认收入、提前确认收入等情况，公司收入确认的依据是否充分、审慎；

回复：

(一) 结合市场情况、客户信用政策及结算条款等，说明报告期内是否发生变化，应收账款余额增长大于营业收入增长的原因及合理性，是否存在降低价格刺激销售增长的情况，收入增长是否具备可持续性；

项目	2023 年	2022 年	2021 年
营业收入	1,053,387,504.51	876,110,856.86	772,883,977.06
期末应收账款余额	307,425,650.69	205,462,855.92	217,264,061.93
占比	29.18%	23.45%	28.11%
期末应收票据余额	113,085,112.35	162,923,065.05	95,748,487.41



占比	10.74%	18.60%	12.39%
----	--------	--------	--------

由上表可知，2022 年度公司营业收入较 2021 年度增长 13.36%，其中期末应收账款余额同比下降 5.43%，期末应收票据余额同比上升 70.16%，这是因为 2022 年度公司营业收入上升主要来自公司大客户大华科技，公司大客户下单数增加导致公司数据电缆销售数量较上年增长较多，由于大华科技通过商业承兑汇票与公司结算货款，因此 2022 年营业收入增长导致期末应收票据金额上升而未导致应收账款增加。

2023 年度公司营业收入较 2022 年度增长 20.23%，其中期末应收账款余额同比上升 70.16%，期末应收票据余额同比下降 30.59%，这是因为 2023 年公司营业收入上升一方面是由于公司通过与客户如海康威视等进一步合作，数据电缆销售数量较上年增加 10.24%，另一方面是因为江西客户和广东客户下单数增加，使得公司精密导体销售数量较上年增长 95.99%（受形势影响 2022 年是公司精密导体销量低谷期，因此同比上升较多），而上述客户与公司结算主要通过银行转账而不是承兑汇票。2023 年度公司应收票据下降较多，主要系公司期末商业承兑汇票余额下降较多，一方面是由于公司 2023 年和客户大华科技的销售额同比 2022 年有所下降，另一方面公司 2023 年来自客户大华科技的商业票据全年较为均匀，而 2022 年下半年来自客户大华科技的商业票据较多（因为公司 2022 年下半年新增了大华科技体系内的新合作伙伴浙江大华智联有限公司），商业票据期限一般为 6 个月，导致 2022 年商业票据余额较大。因此 2023 年营业收入增长导致期末应收账款金额上升而未导致应收票据增加。

总体来看，2023 年导致期末应收账款余额增长比例远大于营业收入主要系 2022 年和 2023 年营业收入增长相关客户对应结算方式不同。2021-2023 年期末应收票据和期末应收账款金额占全年营业收入分别为 40.50%、42.05%和 39.92%，未发现明显异常。公司与相关客户信用政策及结算条款并未发生明显变化，2022 年公司存在一定的降低价格刺激销量的情况，主要基于市场环境变化作出的正常经营措施，如 2022 年上半年数据电缆毛利率同比 2021 年有所下滑，系公司为应对疫



情导致外销可能减少的情况，数据电缆产品更偏向于抢占国内市场，虽然在此过程中会因降价影响数据电缆毛利率，但保证了国内市场份额。公司营业收入增长主要依靠在电缆行业多年深耕的口碑和过硬的产品品质，而不是通过一时的降价换取短期的销量上升，后续随着2024年公司新厂区的扩建，限制公司销量的产能瓶颈得到缓解，收入增长存在一定可持续性。

(二) 列示公司第四季度各月收入情况，并与上年同期进行分析对比，是否存在突击确认收入、提前确认收入等情况，公司收入确认的依据是否充分、审慎；

2021年度-2023年度公司第四季度分月收入及占比情况如下表：

单位：元，%

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
10月份	86,941,457.83	8.65%	50,155,504.13	5.99%	51,580,966.72	7.01%
11月份	93,222,242.58	9.27%	68,303,943.59	8.16%	83,270,808.28	11.32%
12月份	103,022,504.19	10.25%	81,067,017.73	9.69%	82,970,023.46	11.28%
第四季度	283,186,204.59	28.17%	199,526,465.44	23.84%	217,821,798.46	29.61%

由上表数据可知，总体公司第四季度收入占比略高，但其中2022年度第四季度收入占比较低，另外12月份收入占比会略高于10、11月份。

同行业可比公司兆龙互连各年度分季度占比情况如下：

单位：万元，%

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
第一季度	327,940,169.90	21.08%	379,240,911.83	23.54%	314,798,665.92	21.49%
第二季度	404,256,985.53	25.99%	444,488,181.26	27.59%	362,517,334.32	24.75%
第三季度	412,138,155.79	26.49%	436,236,573.51	27.07%	372,536,085.77	25.43%
第四季度	411,269,339.46	26.44%	351,262,496.34	21.80%	415,097,825.68	28.34%

根据兆龙互连招股说明书显示，数据通信电缆销售具有一定的季节性特征。受气候情况、春节假期等因素的影响，每年的第一季度为销售淡季，第二季度逐步恢

复，下半年进入销售旺季。另外，受感恩节、圣诞节等节日促销备货因素影响，通常第四季度达到一年中的销售高峰。

受行业传统影响，公司第四季度收入占比略高，而又由于受感恩节、圣诞节等节日促销备货因素影响，公司12月份收入会略高于10月份和11月份。2022年公司第四季度公司收入占比较低，这是因为当时全球经济下行压力显现，海外需求持续收缩，同时随着国内疫情防控政策放开，国内各地疫情陆续迎来一轮高峰，国内消费和生产受到较大影响，也影响了公司正常的接单与生产，该趋势与同行业可比公司兆龙互连一致。

公司收入确认按照相关会计准则规定，内销收入确认时间通过验收交货单时点确认，外销收入确认时间通过报关单和提单确认，上述相关原始单据已经会计师事务所检验确认，公司不存在突击确认收入、提前确认收入等情况，公司收入确认依据充分、审慎。

### 3、关于土地收储及部分建筑物未取得产权证书

你公司报告期内实现营业利润84,486,330.55元，较上年增长225.17%。其中资产处置收益32,511,894.04元，较上年增长14.610.92%，系本期政府收储土地收益。截至报告期末，公司存在一定面积的无证房屋及建筑物。

请你公司：

(1) 说明政府收储土地背景、土地性质、面积、用途等情况，并说明土地收储是否对生产经营产生影响；

(2) 说明产权证书取得进展，是否存在法律障碍，若不能取得是否有替代措施。

回复：

(一) 说明政府收储土地背景、土地性质、面积、用途等情况，并说明土地收储是否对生产经营产生影响



为提升练市镇整体形象，对基础设施落后的旧城区改建，练市镇人民政府与公司于 2022 年 7 月 13 日签署了《练市镇旧城区改造企业收储补偿协议》，约定正导技术腾空坐落于湖盐西路 69 号的厂房（浙（2022）湖州市（南浔）不动产权第 0070003 号）及坐落于湖盐西路 271 号的厂房（浙（2022）湖州市（南浔）不动产权第 0069999 号），并将房屋钥匙及土地权证移交至练市镇人民政府，练市镇人民政府向正导技术支付补偿款总额为人民币 108,757,492.5 元（腾空奖励费另行结算）。

根据不动产权属证书及土地厂房现状，该等收储土地具体情况如下：

序号	权属证号	坐落	权利类型	权利性质	用途	土地使用权面积 (m <sup>2</sup> )	房屋建筑面积 (m <sup>2</sup> )	现状
1	浙（2022）湖州市（南浔）不动产权第 0070003 号	湖盐西路 69 号	国有建设用地使用权/房屋（构筑物）所有权	出让/自建房	工业用地/工业	35,655.90	20,026.62	正导技术在用
2	浙（2022）湖州市（南浔）不动产权第 0069999 号	湖盐西路 271 号	国有建设用地使用权/房屋（构筑物）所有权	出让/自建房	工业用地/工业	21,505.80	14,088.88	已经完成收储

2024 年 3 月 11 日，练市镇人民政府出具《情况说明》：“2022 年 7 月 13 日，练市镇人民政府（以下简称“本单位”）与浙江正导技术股份有限公司（以下简称“正导技术”）签署了《练市镇旧城区改造企业收储补偿协议》，约定于该协议签订之日起 90 日内，正导技术腾空坐落于湖盐西路 69 号的厂房（浙（2022）湖州市（南浔）不动产权第 0070003 号），并将权证移交至本单位。另外，正导技术与本单位于 2022 年 4 月 19 日签署《南浔区招商引资项目投资合作协议书》，约定正导技术投资新建智能化工厂，拟新增用地 63,137 平方米。综合上述两个协议，为保

障正导技术日常生产经营活动，在正导技术新厂房建设投产前，本单位不会要求正导技术腾空坐落于湖盐西路 69 号的厂房，不会拆除该地块厂房。”

湖盐西路 271 号收储后，公司与浙江彩蝶实业股份有限公司（以下简称“彩蝶实业”）于 2024 年 4 月 20 日签署了《厂房租赁合同》，公司承租彩蝶实业坐落于练市镇彩蝶路 1 号的厂房用于生产车间，面积为 16,000 平方米，租赁期限为三年。该租赁厂房已取得《不动产权证书》（浙（2020）湖州市（南浔）不动产权第 0072325 号）。

综上，坐落于湖盐西路 69 号及湖盐西路 271 号的两块土地收储不会对公司生产经营产生重大不利影响。

## （二）说明产权证书取得进展，是否存在法律障碍，若不能取得是否有替代措施

根据不动产权属证书、湖州市自然资源和规划局于 2024 年 3 月 7 日出具的《湖州市不动产登记信息查询证明》、丰城市不动产登记中心于 2024 年 3 月 15 日出具的《权利人名下不动产信息查询结果》，截至本回复出具日，公司及控股子公司江西正导精密线材有限公司（以下简称“江西正导”）共拥有 16 项不动产权属证书，具体情况如下：

序号	权属证号	持证人	坐落	权利性质	用途	土地使用权面积 (m <sup>2</sup> )	房屋建筑面积 (m <sup>2</sup> )	权利终止日期
1	浙（2022）湖州市（南浔）不动产权第 0070006 号	正导技术	湖州市南浔区练市镇湖滨花园 7 幢 501 室	出让/商品房	城镇住宅用地/住宅	54.3	112.75	2073.09.03
2	浙（2022）湖州市（南浔）不动产权第 0070004 号	正导技术	湖州市南浔区练市镇湖滨花园步行街 33-35 号	出让/商品房	商业用地/商业	110.03	228.33	2043.09.03



序号	权属证号	持证人	坐落	权利性质	用途	土地使用权面积 (m <sup>2</sup> )	房屋建筑面积 (m <sup>2</sup> )	权利终止日期
3	浙(2022)湖州市(南浔)不动产权第0074216号	正导技术	湖州市南浔区练市镇湖盐东路18号	出让/自建房	工业用地/工业	26,081.22	12,573.67	2052.04.06
4	浙(2022)湖州市(南浔)不动产权第0074218号	正导技术	湖州市南浔区练市镇湖盐东路18号	出让/自建房	工业用地/工业	9,666.70	6,160.33	2052.04.26
5	浙(2022)湖州市(南浔)不动产权第0070003号	正导技术	湖州市南浔区练市镇湖盐西路69号	出让/自建房	工业用地/工业	35,655.90	20,026.62	2052.04.21
6	浙(2022)湖州市(南浔)不动产权第0070005号	正导技术	湖州市南浔区练市镇正导路101号	出让	工业用地	7,831.96	/	2044.06.11
7	浙(2022)湖州市(南浔)不动产权第0070425号	正导技术	湖州市南浔区练市镇正导路8号	出让/自建房	工业用地/工业	15,429.76	9,830.46	2044.01.20
8	沪(2023)杨字不动产权第006647号	正导技术	黄兴路2077号	出让	商业、办公	/	863.19	2054.01.13
9	沪(2023)长字不动产权007460号	正导技术	仙霞路317号2811室等	出让	综合	/	183.56	2045.08.19
10	浙(2024)湖州市(南浔)不动产权第0074216号	正导技术	湖州市南浔区练市镇湖盐东路18号	出让	工业	63,137.00	/	2074.03.05

浙江南浔经济开发区管理委员会

序号	权属证号	持证人	坐落	权利性质	用途	土地使用权面积 (m <sup>2</sup> )	房屋建筑面积 (m <sup>2</sup> )	权利终止日期
	浔)不动产权第0036034号	技术	镇高新技术园区(练市镇 2023-29号地块)		用地			
11	赣(2023)丰城市不动产权第0016086号	江西正导	丰城市高新技术产业园区火炬二路16-16A号10幢1至2层101号	出让/自建房	工业用地/工业	46,195.00	6,160.34	2068.09.13
12	赣(2023)丰城市不动产权第0016083号	江西正导	丰城市高新技术产业园区火炬二路16-16A号12幢1层101号	出让/自建房	工业用地/工业	46,195.00	6,902.88	2068.09.13
13	赣(2023)丰城市不动产权第0016081号	江西正导	丰城市高新技术产业园区火炬二路16-16A号16幢1至2层101号	出让/自建房	工业用地/工业	46,195.00	4269.26	2068.09.13
14	赣(2023)丰城市不动产权第0016080号	江西正导	丰城市高新技术产业园区火炬二路16-16A号13幢1至2层101号	出让/自建房	工业用地/工业	46,195.00	4269.26	2068.09.13
15	赣(2023)丰城市不动产权第	江西正	丰城市高新技术产业园区火	出让/自建	工业用地/	46,195.00	6,160.34	2068.09.13



序号	权属证号	持证人	坐落	权利性质	用途	土地使用权面积 (m <sup>2</sup> )	房屋建筑面积 (m <sup>2</sup> )	权利终止日期
	0016079号	导	炬二路16-16A号17幢1至2层101号	房	工业			
16	赣(2023)丰城市不动产权第0016078号	江西正导	丰城市高新技术产业园区火炬二路16-16A号15幢1至2层101号	出让/自建房	工业用地/工业	46,195.00	11,918.48	2068.09.13

截至本回复出具日，公司及控股子公司江西正导存在部分无法办理权属证书的自建房屋及配套设施，建筑面积总计约14,492.87平方米，占公司及其控股子公司全部房屋建筑面积的14.10%，主要用于原材料、半成品、成品等仓储及生活辅助，均属于公司生产的辅助性用房。上述房屋及配套设施未履行相关的建设审批程序，未办理权属证书，存在被主管机关要求拆除并处以罚款的法律风险。

2024年3月4日，公司与湖州市南浔区练市镇人民政府签署《国有建设用地使用权出让合同》，取得坐落于南浔区练市镇高新技术产业园区（练市镇2023-29号地块）土地使用权，宗地面积为63,137平方米。湖州市自然资源和规划局于2024年3月6日核发《不动产权证书》（浙（2024）湖州市（南浔）不动产权第0036034号），该地块权利性质为出让，用途为工业用地，国有建设用地使用权至2074年3月5日止。公司于2024年在该地块投资新建厂房，新厂房建成投产后，前述部分无法办理权属证书的自建房屋及配套设施将搬迁至新厂房。待搬迁完毕后，公司将拆除前述部分无法办理权属证书的自建房屋及配套设施。

2024年4月20日，公司与彩蝶实业签署了《厂房租赁合同》，公司承租彩蝶实业坐落于练市镇彩蝶路1号的厂房用于生产车间，面积为16,000平方米，租赁期限为三年，公司将部分产线搬迁至该生产车间。

湖州市南浔区练市镇人民政府于 2024 年 3 月 11 日出具的《证明》，鉴于公司于 2024 年投资新建厂房，新厂房建成投产后，前述部分建筑及生产设备将搬迁至新厂房，在过渡期内，确认不会要求公司拆除上述房屋建筑，亦不会对公司就此行为作出任何行政处罚或追究其他法律责任，该行为不属于重大违法违规行为。同时，将协助公司按照相关程序和要求取得并完善上述土地使用及房屋建设手续，完成相关不动产权登记。

宜春丰城高新技术产业开发区管理委员会于 2024 年 3 月 11 日出具《证明》，根据丰城市第九届人民政府第 7 次常务会议纪要、江西正导与丰城市人民政府签署的《投资协议》及补充协议、江西正导与丰城市小微企业发展有限公司签署的《资产转让协议》，资产转让范围包括土地使用权及该等土地上 7 栋建筑物。江西正导受让上述资产后，于 2023 年 12 月 21 日取得《不动产权证书》。由于历史原因，政府实际交付江西正导的不动产存在部分未取得《不动产权证书》的建筑，该建筑一并已交由江西正导受让取得。鉴于江西正导实际生产经营需要，允许其继续正常使用，园区不会强制拆除已交付而未办理不动产权证的建筑物，不会因此给予行政处罚。

公司已取得国土、住建、城市管理等部门出具合规证明，不对公司上述行为进行行政处罚，不构成重大违法违规行为。同时，公司实际控制人仲华已作出承诺，如若因未取得房屋所有权证，导致公司的房屋使用产生任何争议、风险或发生损失，或被政府主管部门处罚或者被责令拆除相关无证建筑物的，实际控制人将向公司承担连带赔偿责任，全额补偿公司由此产生的拆除费用、全部罚款以及与之相关的所有损失，保证公司不会因此遭受任何损失。

公司实施《生产安全管理制度》《消防安全管理制度》，安排专人负责该等建筑及配套设施的设施安全巡检及检修，并确保防火等安全生产措施。

综上，公司目前通过租赁场地来解决生产空间受限问题。待公司新建厂房落成投产后，公司将实施部分厂房搬迁计划。



（本页无正文，为浙江正导技术股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于对浙江正导技术股份有限公司的年报问询函》盖章页）

浙江正导技术股份有限公司（盖章）



2017年11月14日