



浙江太湖远大新材料股份有限公司

关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复

保荐人（主承销商）

CMS  **招商证券**

（深圳市福田区福田街道福华一路 111 号）

二〇二四年七月

北京证券交易所：

贵所于 2024 年 6 月 20 日出具的《关于落实上市委员会审议会议意见的函》（以下简称“落实意见函”）已收悉。浙江太湖远大新材料股份有限公司（以下简称“发行人”“公司”）与招商证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、北京大成律师事务所（以下简称“发行人律师”）、公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对落实意见函所列问题进行了逐项落实、核查，现对落实意见函问题回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与招股说明书（申报稿）中的相同。本回复中的字体代表以下含义：

落实意见函所列问题	黑体（加粗）
对落实意见函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的引用	楷体（不加粗）
对招股说明书的修订、补充	楷体（加粗）

本落实意见函回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

问题 1.请发行人：（1）结合销售人员、销售服务商大额交易对手方与客户及供应商主要人员存在重名情况，补充说明销售人员及其近亲属、销售服务商大额交易对手方相关人员是否能够实际控制发行人相关客户或供应商，或者对发行人相关客户或供应商产生重大影响。（2）补充说明主要销售服务商银行流水是否存在异常。（3）补充说明发行人是否存在对销售服务商、核心销售人员的重大依赖，并就销售服务商、核心销售人员可能流失对经营业绩的影响作风险提示。请保荐机构核查并发表明确意见。	4
问题 2.请发行人：（1）结合电力电缆电压等级分类情况、环保型电线电缆渗透率等，补充披露中低压电力电缆市场空间。（2）补充披露下游电气装备电线电缆应用领域，结合终端市场供求情况，披露下游电气装备电线电缆产品的市场空间。（3）补充披露与西安交通大学关于合作研发项目成果知识产权归属情况，使用、转让、授权合作研发成果是否存在限制，是否需要取得西安交通大学或相关人员同意。（4）补充披露发行人与可比公司经营活动现金净流量差异分析。（5）补充披露募投项目可能无法实施的风险。	29

问题 1. 请发行人：（1）结合销售人员、销售服务商大额交易对手方与客户及供应商主要人员存在重名情况，补充说明销售人员及其近亲属、销售服务商大额交易对手方相关人员是否能够实际控制发行人相关客户或供应商，或者对发行人相关客户或供应商产生重大影响。（2）补充说明主要销售服务商银行流水是否存在异常。（3）补充说明发行人是否存在对销售服务商、核心销售人员的重大依赖，并就销售服务商、核心销售人员可能流失对经营业绩的影响作风险提示。请保荐机构核查并发表明确意见。

【发行人回复】

（一）结合销售人员、销售服务商大额交易对手方与客户及供应商主要人员存在重名情况，补充说明销售人员及其近亲属、销售服务商大额交易对手方相关人员是否能够实际控制发行人相关客户或供应商，或者对发行人相关客户或供应商产生重大影响

1、销售人员、销售服务商大额交易对手方与客户及供应商主要人员存在重名情况

（1）销售人员、销售服务商大额交易对手方的范围

对于销售人员资金流水，保荐机构获取了截至 2023 年末公司全部 44 名销售人员的银行账户流水，资金流水覆盖期间为 2021 年初（或入职当月）至 2023 年末，共计核查账户数量为 319 个账户。

对于销售服务商资金流水，保荐机构获取了报告期内 6 名主要销售服务商的 57 个银行账户的资金流水，资金流水覆盖期间为开始合作至 2023 年末，提供资金流水的销售服务商对应的销售服务费，占当期销售服务费的比例分别为 83.84%、81.22%和 73.05%，占比相对较高。

前述银行账户的资金流水中，单笔交易金额或单日累计交易金额达到 5 万元以上的对象，以及报告期内累计交易金额达到 10 万元以上的对象，构成销售人员、销售服务商大额交易对手方。

（2）客户及供应商主要人员的范围

保荐机构通过公开渠道查询了，2020年至2023年期间公司的客户及供应商合计1,155个主体的主要人员（包括法定代表人、董事、监事、高级管理人员、历史董监高、股东、历史股东），查询结果为合计8,394个主体（去重），其中中文人名为7,110个（去重）。

（3）重名情况

基于前述范围的比对，公司销售人员、销售服务商大额交易对手方与客户及供应商主要人员存在重名情况如下：

序号	销售人员/服务商姓名	人员类型	大额交易对手方姓名	客户或供应商主要人员重名情况
1	郑辉	销售人员	黎燕	与上海号特材料科技有限公司股东重名
2	张金鑫	销售人员	李静	与上海摩恩电气股份有限公司历史监事重名
3	余燕春	销售人员	郭文娟	与安徽昊天电缆仪表有限公司历史股东重名
4	毛建伟	销售人员	李军	与陕西亿海石化有限公司股东、法定代表人、上海点塑信息科技有限公司历史股东、江苏优奈特电缆有限公司股东、执行董事兼总经理、重庆泰山电缆有限公司董事等重名
5	马成	销售人员	陈华英	与浙江光宇电缆制造有限公司股东重名
6	蒋佳鹏	销售人员	俞海	与杭州沃诚实业有限公司股东、经理重名
7	韩逸威	销售人员	李英	与上海勤岳实业有限公司股东、执行董事重名
8	董路燕	销售人员	蒋梦华	与江苏科驰电缆有限公司股东重名
9	施高峰	销售人员	丁伟	与广西网联电线电缆有限公司法定代表人、尚纬股份有限公司（以下简称“尚纬股份”）历史股东重名
10	施高峰	销售人员	王军	与安徽沙丰新材料有限公司监事、青岛豪迈电缆集团有限公司股东、监事重名
11	施高峰	销售人员	张琴	与安徽顺信线缆有限公司股东、监事重名
12	施高峰	销售人员	李欢欢	与浙江胜武电缆有限公司股东重名
13	王礼山	销售服务商	王超	与国友线缆集团（济南）有限公司监事重名
14	王礼山	销售服务商	高峰	与宝胜科技创新股份有限公司历史独立董事重名
15	刘朝彬	销售服务商	李敏	与尚纬股份历史股东重名、与菏泽奥顺通管业有限公司监事重名

2、重名对象是否为同一人的具体情况

经核查确认：

(1) 董路燕于 2023 年 6 月收到蒋梦华 5 万元，蒋梦华系江苏科驰电缆有限公司（以下简称“江苏科驰”）股东。董路燕与蒋梦华的资金往来系董路燕配偶为江苏科驰销售电缆业务，蒋梦华向其支付的业务费，与本公司无关，公司仅在 2022 年向江苏科驰销售 9.11 万元，交易金额极小。

(2) 刘朝彬于 2022 年 1 月收到李敏 6.06 万元。李敏与菏泽奥顺通管业有限公司的监事重名，菏泽奥顺通管业有限公司仅在 2021 年与公司存在 11.71 万元交易；李敏与尚纬股份的历史股东重名，通过其公开披露信息查询，尚纬股份历史股东李敏并非上市前的股东、而是通过二级市场买入，在 2019 年中期成为第六大流通股股东、持股占流通股比例为 1.22%，李敏于 2020 年一季度开始陆续减持，至 2020 年末已不再为尚纬股份前十大股东，且之后公开信息未有相关披露，实质上不属于尚纬股份主要人员。菏泽奥顺通管业有限公司及尚纬股份均不是刘朝彬服务的客户，刘朝彬与李敏间的资金往来与公司无关。

除上述情况外，发行人销售人员、销售服务商大额交易对手方与客户及供应商主要人员均非同一人。

对于不同的大额交易对手方及重名人员，保荐机构采取的核查方式具体如下：

序号	大额交易对手方类别	涉及的重名人员姓名	主要核查方式
1	公司员工	李军、俞海	(1) 通过公司及员工本人确认是否与重名人员为同一人；(2) 通过员工本人的银行流水，核查是否与公司客户、供应商存在资金往来；(3) 通员工本人支付宝查询的“投资任职情况报告”核查。
2	公司销售人员的亲属	黎燕（郑辉配偶）、陈华英（马成母亲）、李英（韩逸威母亲）、李欢欢（施高峰配偶）	(1) 通过公司销售人员了解大额交易对手方的基本情况，是否与重名对象为同一人；(2) 通过大额交易对手方本人支付宝查询的“投资任职情况报告”核查；(3) 通过身份证信息的住所、出生地与重名的客户、供应商工商地址比对。
3	公司销售人员或销售服务人员的朋友	郭文娟、丁伟、王超	(1) 通过大额交易对手方本人支付宝查询的“投资任职情况报告”核查；(2) 通过身份证信息的住所、出生地与重名的客户、供应商工商地址比对。
4	与上市公司有公开披露信息的主要人员的重名人员	李静、高峰	通过大额交易对手方的身份证信息，与上市公司公开披露的重名对象的年龄比对。大额交易对手李静 1986 年生，上海摩恩电气股份有限公司历史监事李静 1981 年生；大额交易对手高峰 1988 年生，宝胜科技创新股份有限公司历史独立董事高峰在 2010 年末时为 48 岁。
5	其他情况	蒋梦华、王军、张	(1) 向公司销售人员了解大额交易对手方的基本

序号	大额交易对手方类别	涉及的重名人员姓名	主要核查方式
		琴、李敏	情况、具体的交易背景、经营的公司信息，并结合销售人员银行流水的收付关系、金额大小，判断合理性；（2）通过公开渠道查询大额交易对手方的关联企业，检查是否有公司客户或供应商。

具体核查程序，请参见本问题回复“保荐机构对于上述事项的核查程序及核查结论”之“（一）核查程序”相关内容。

3、存在重名情况的客户、供应商均不是对应销售人员、销售服务商对接的单位

公司客户由专门的销售人员或销售服务商进行服务对接，销售人员、销售服务商不会从事或参与采购业务。

上述存在重名情况的客户、供应商，均不是对应销售人员、销售服务商对接的单位。

4、重名对象对应的客户、供应商与公司交易情况

报告期各期，存在重名情况的客户、供应商与公司交易金额情况如下表：

单位：万元

序号	单位名称	交易类型	2023年	2022年	2021年
1	宝胜科技创新股份有限公司	销售	7,285.30	5,916.55	2,347.82
2	尚纬股份有限公司	销售	764.44	204.52	462.55
3	重庆泰山电缆有限公司	销售	231.12	451.25	60.42
4	青岛豪迈电缆集团有限公司	销售	90.58	157.62	372.62
5	江苏优奈特电缆有限公司	销售	45.13	-	-
6	广西网联电线电缆有限公司	销售	28.74	-	-
7	浙江光宇电缆制造有限公司	销售	18.18	12.50	19.24
8	国友线缆集团（济南）有限公司	销售	-	25.22	9.26
9	上海摩恩电气股份有限公司	销售	-	32.43	-
10	江苏科驰电缆有限公司	销售	-	9.11	-
11	安徽顺信线缆有限公司	销售	-	1.14	-
12	浙江胜武电缆有限公司	销售	-	-	3.18
13	安徽昊天电缆仪表有限公司	销售	-	-	-
14	菏泽奥顺通管业有限公司	销售	-	-	11.71

序号	单位名称	交易类型	2023 年	2022 年	2021 年
15	陕西亿海石化有限公司	采购	4,829.22	4,346.56	4,423.77
16	上海点塑信息科技有限公司	采购	-	804.28	464.88
17	上海勤岳实业有限公司	采购	38.34	-	-
18	上海号特材料科技有限公司	采购	4.51	2.61	3.72
19	安徽沙丰新材料有限公司	采购	-	-	14.89
20	杭州沃诚实业有限公司	采购	-	-	-

注 1：宝胜科技创新股份有限公司、尚纬股份有限公司、陕西亿海石化有限公司交易金额已按照同一控制口径进行合并；

注 2：部分单位交易发生于 2020 年，故报告期内无交易。

如上表，除序号 1-4、序号 15-16 六个单位外，其他单位报告期内与公司交易金额累计均未超过 50 万元，交易金额较小。

(1) 序号 1，客户宝胜科技创新股份有限公司（宝胜股份，603973.SH）公开披露信息显示，其历史独立董事高峰 2010 年时为 48 岁、2012 年即已辞任，而大额交易对手方高峰身份证信息显示出生年份为 1988 年，可以确认与销售人员、销售服务商大额交易对手方非同一人。

(2) 序号 2，客户尚纬股份有限公司（尚纬股份，603333.SH）公开披露信息显示，其历史股东丁伟、李敏并非上市前股东、而是通过二级市场买入。丁伟仅在 2020 年三季度末成为第十大流通股股东、持股占流通股比例为 0.47%，之后公开信息未有相关披露；李敏在 2019 年中期成为第六大流通股股东、持股占流通股比例为 1.22%，其于 2020 年一季度开始陆续减持，至 2020 年末已不再为尚纬股份前十大股东，之后公开信息未有相关披露，丁伟及李敏实质上不属于客户主要人员。

同时，大额交易对手方丁伟提供了通过支付宝查询的本人“投资任职情况报告”，可以确认其未在尚纬股份投资、任职。

(3) 序号 3，客户重庆泰山电缆有限公司（以下简称“重庆泰山”）未配合提供其董事李军的身份证信息，根据客户反馈，董事李军为重庆泰山控股股东山东电工电气集团有限公司（以下简称“山东电工”）委派。

大额交易对手方李军本身即为本公司销售人员，大额交易背景系李军向另

一销售人员毛建伟借款 25 万元。根据销售人员李军所提供的“投资任职情况报告”，其未在重庆泰山投资、任职，且李军报告期内银行流水与重庆泰山及其他客户、供应商均不存在资金往来。

此外，客户重名人员李军先生任职于山东电工电气集团有限公司，同时担任山东电工电气集团数字科技有限公司法定代表人、执行董事兼经理，根据 2023 年 12 月 25 日新闻“山东电工电气集团科技信息部到访电气学院并同特高压团队进行技术交流”、2024 年 2 月 2 日“山东电工电气”公众号新闻“【聚焦两会】奏响‘两会’强音，听听代表说了啥”，新闻中有重名人员李军先生的照片、视频，可以确认与公司销售人员李军不是同一人。

(4) 序号 4，客户青岛豪迈电缆集团有限公司提供了其股东、监事王军的身份证号，并出具确认函，确认与大额交易对手方王军不是同一人。

(5) 序号 15，供应商陕西亿海石化有限公司，公司已获取供应商重名对象的身份证复印件进行了直接比对，可以确认不是同一人。

(6) 序号 16，供应商上海点塑信息科技有限公司提供了其历史股东李军的身份证号，并出具确认函，确认与大额交易对手方李军不是同一人。

综上，存在重名情况的客户、供应商中：

序号 1、3、4、15、16 五家交易金额较大的客户、供应商，可以通过进一步确认、或比对公开披露信息的方式，确认销售人员、销售服务商的大额交易对手方不是公司客户、供应商的主要人员；

序号 2 的重名人员丁伟及李敏，均是通过二级市场买入的历史股东，实质上不属于客户主要人员，且通过丁伟提供的“投资任职情况报告”，可以确认其未在客户处投资、任职。

其余存在重名情况的客户、供应商，普遍交易金额较小，报告期内交易金额累计均未超过 50 万元，且保荐机构同样实施了必要的核查程序对是否为同一人进行了核查，进一步确认大额交易对手方与重名对象是否为同一人。具体核查程序，请参见本问题回复“保荐机构对于上述事项的核查程序及核查结论”之“(一) 核查程序”相关内容。

5、销售人员及其近亲属、销售服务商大额交易对手方相关人员是否能够实际控制发行人相关客户或供应商，或者对发行人相关客户或供应商产生重大影响

公司与客户间的相关业务均为独立开展，依据约定享有权利并承担业务，具有真实、合理的商业背景。

公司销售人员、销售服务商依据与公司的劳动关系或销售服务关系，从事相应的销售工作或提供销售服务，并领取报酬。

如前所述，销售人员董路燕的大额交易对手方蒋梦华，为公司客户江苏科驰持股 26.52%的股东，能够对该客户产生影响，但非实际控制人，公司仅在 2022 年向江苏科驰销售 9.11 万元，交易金额极小，江苏科驰并不是公司主要客户；销售服务商刘朝彬的大额交易对手方李敏，与公司客户菏泽奥顺通管业有限公司的监事、尚纬股份的历史股东重名，公司仅在 2021 年向菏泽奥顺通管业有限公司销售 11.71 万元，交易金额极小，尚纬股份历史股东李敏是通过二级市场买入，2020 年末已不再是前十大股东，并非尚纬股份的主要人员，菏泽奥顺通管业有限公司及尚纬股份均不是刘朝彬服务的客户，刘朝彬与李敏间的资金往来与公司无关。

除上述情况外，销售人员及其近亲属、销售服务商大额交易对手方相关人员不能够实际控制公司相关客户或供应商，或者对公司相关客户或供应商产生重大影响。

(二) 补充说明主要销售服务商银行流水是否存在异常

1、主要销售服务商银行流水核查结果

根据主要销售服务商提供的银行流水，其大额转账、大额存取现具体交易金额、交易对手方情况如下表所示：

人员	交易类型	事项	2023 年度		2022 年度		2021 年度		说明	核查情况
			收入	支出	收入	支出	收入	支出		
王礼山	转账	配偶资金往来	-	28.50	-	10.00	-	3.00	转给配偶王艳的款项。	1、王礼山出具的银行流水说明； 2、结婚证
	转账	朋友资金往来	-	22.00	-	40.00	5.44	6.00	1、2021 年 1 月收到朋友项有发 5.44 万元，2021 年 12 月转给朋友项有发 6 万元，2023 年 5 月转给朋友项有发 5 万元； 2、2022 年 6 月转给朋友高峰 40 万元，用于购买稀土生意； 3、2023 年 2 月转给朋友李俊杰 7 万元； 4、2023 年 4 月转给朋友王超代购款 10 万元。	1、王礼山出具的银行流水说明； 2、访谈王礼山； 3、与发行人客户及供应商主要人员的进行重名比对
	转账	证券投资	-	95.00	-	33.00	-	4.00	证券投资。	1、银行流水摘要
	存取现	岳母资金往来	-	27.00	-	-	-	-	资助岳母的款项。	1、王礼山出具的银行流水说明； 2、访谈王礼山及其岳母
	存取现	日常开支	-	3.33	-	1.00	-	1.50	取现用于日常开支。	1、王礼山出具的银行流水说明
	销售服务费	累计收到的销售服务费	169.80	-	87.66	-	12.79	-	公司支付的销售服务费。	1、银行流水摘要； 2、发行人的记账凭证
丁红兵	转账	配偶、子女、	-	65.00	-	-	-	-	转给女儿丁方 45.00 万元，转给配偶方丽 20 万元。	1、丁红兵出具的银行流水说明；

人员	交易类型	事项	2023 年度		2022 年度		2021 年度		说明	核查情况
			收入	支出	收入	支出	收入	支出		
		父母资金往来								2、结婚证及户口本
	转账	亲属资金往来	31.95	-	-	-	-	-	收到妻舅方凯 31.95 万元。	1、丁红兵出具的银行流水说明； 2、访谈丁红兵
	转账	朋友资金往来	14.29	50.00	14.41	4.98	-	-	1、2022 年 10 月向唐先祥借款 5 万元； 2、2022 年 11 月向胡克柱还款 4.98 万元； 3、2022 年 12 月收到陆雨南还款本息 9.41 万元； 4、2023 年 2 月收到胡务农还款本息 14.29 万元； 5、2023 年 3 月借给水恒丽 20 万元； 6、2023 年 7 月借给李豪 30 万元。	1、丁红兵出具的银行流水说明； 2、访谈丁红兵； 3、与发行人客户及供应商主要人员的 进行重名比对
	转账	证券投资	52.00	45.00	-	-	-	-	证券投资。	1、银行流水摘要
	销售服务费	累计收到的销售服务费	36.86	-	17.37	-	-	-	公司支付的销售服务费。	1、银行流水摘要； 2、发行人的记账凭证
陆彪	转账	配偶、子女、父母资金往来	11.32	-	7.90	12.02	-	-	与配偶王秀兰的往来。	1、陆彪出具的银行流水说明； 2、结婚证
	转账	朋友资金往来	10.00	11.30	-	-	-	-	1、2023 年 1 月偿还朋友林观珍本金及利息 11.30 万元，当月再次借款 10 万元。	1、陆彪出具的银行流水说明； 2、银行流水附言
	转账	单位资金往来	-	-	11.25	9.00	-	-	对上海星迎投资合伙企业（普通合伙）的投资以及收到该单位的本金及分红。	1、陆彪出具的银行流水说明； 2、银行流水摘要
	转账	贷款	10.00	-	6.00	-	-	-	收到银行贷款。	1、银行流水摘要
	转账	理财投资	15.00	33.00	6.00	64.93	-	-	购买及赎回理财。	1、银行流水摘要

人员	交易类型	事项	2023 年度		2022 年度		2021 年度		说明	核查情况
			收入	支出	收入	支出	收入	支出		
	转账、取现	朋友贷款往来	100.00	100.00	-	-	-	-	2023 年 4 月 4 日收到王金余 100 万元，2023 年 4 月 6 日转给何妹 50 万元，同时取现 50 万元，系朋友王金余在 2023 年 4 月 4 日收到招商银行贷款 100 万元后转给陆彪，陆彪再通过转账给何妹以及取现的方式还给王金余。	1、陆彪出具的银行流水说明； 2、王金余的贷款记录
	销售服务费	累计收到的销售服务费	44.75	-	66.04	-	-	-	公司支付的销售服务费。	1、银行流水摘要； 2、发行人的记账凭证
刘朝彬	转账	亲戚资金往来	-	-	-	50.00	-	-	1、2022 年转给亲戚刘朝动往来 50 万元。	1、刘朝彬出具的银行流水说明； 2、与发行人客户及供应商主要人员的进行重名比对
	转账	朋友资金往来	15.53	-	57.57	-	-	-	1、2022 年 7 月收到朋友王银红归还借款 5 万元； 2、2022 年 8 月收到朋友时建超归还借款 40 万元； 3、2022 年 1 月、2023 年 1 月收到朋友过丽霞归还借款本金 6.51 万元、9.04 万元； 4、2022 年 1 月收到李敏款项 6.06 万元； 5、2023 年 9 月收到朋友陈秀武款项 6.49 万元。	
	转账	单位资金往来	-	29.00	56.40	83.00	-	-	1、2022 年 1 月、3 月、4 月、9 月分别转给朋友的公司安徽长翎新材料有限公司 25 万元、15 万元、38 万元、5 万元，2022 年 7 月收到该公司 37 万元。 2、2023 年 6 月转给朋友的公司安徽长翎新材料有限公司 24 万元，2023 年 12 月转给朋友的公司江苏科图高分子材料有限公司 5 万元。 3、2022 年 1 月收到中国对外经济贸易信托有限公司外贸信托代付资金 19.40 万元。	1、刘朝彬出具的银行流水说明； 2、与发行人客户及供应商进行比对； 3、安徽长翎新材料有限公司及江苏科图高分子材料有限公司的主要人员与发行人客户及供应商的主要人员进行重名比对； 4、银行流水摘要 安徽长翎新材料有限公司及江苏科图高分子材料有限公司不是发行人的客户或供应商，其主要人员与发行人客户或供应商的主要人员不存在重名的

人员	交易类型	事项	2023年度		2022年度		2021年度		说明	核查情况
			收入	支出	收入	支出	收入	支出		
										情形。
	转账	消费	-	-	-	43.30	-	-	支付购房款 34 万元、购车款 9.30 万元。	1、银行流水摘要
	转账	贷款	45.63	28.36	21.60	34.52	-	-	收到/偿还贷款。	1、银行流水摘要
	转账	证券投资	177.90	110.93	199.44	102.00	-	-	证券投资。	1、银行流水摘要
	存取现	日常开支	20.93	2.00	-	2.66	-	-	用于日常开支及留存现金存入。	1、刘朝彬出具的银行流水说明
	销售服务费	累计收到的销售服务费	30.66	-	19.21	-	-	-	公司支付的销售服务费。	1、银行流水摘要； 2、发行人的记账凭证
钱健	转账	消费	-	10.00	-	-	-	-	支付购车款。	1、银行流水摘要
	销售服务费	累计收到的销售服务费	10.98	-	11.95	-	-	-	公司支付的销售服务费。	1、银行流水摘要； 2、发行人的记账凭证
曹建	转账	线上门店收入	-	-	5.00	-	-	-	线上门店的商户收入入账。	1、银行流水摘要
	销售服务费	累计收到的销售服务费	1.60	-	1.69	-	-	-	公司支付的销售服务费。	1、银行流水摘要； 2、发行人的记账凭证

如上表，整体而言，公司销售服务商大额转账、大额存取现具有合理原因，不存在重大异常情形。

2、主要销售服务商银行流水核查范围及重要性水平

(1) 公司主要销售服务商合肥市包河区锦唐塑料制品经营部、镜湖区宏兵塑料经营部、高新区枫桥科立雅企业管理中心、太仓经济开发区万客泉食品店、太仓市沙溪镇陆钱塑料制品经营部的开户清单（如有）及全部账户（如有）；

(2) 根据公司主要销售服务商的服务人员王礼山、丁红兵、陆彪、刘朝彬、钱健的云闪付一键查卡截图，取得了该些人员的全部银行账户；

(3) 公司销售服务商的服务人员曹建与公司存在资金往来的银行账户。

公司取得了上述主要销售服务商及服务人员合计 57 个银行账户流水。

前述银行账户的资金流水中，单笔交易金额或单日累计交易金额达到 5 万元以上的对象，以及报告期内累计交易金额达到 10 万元以上的对象，构成大额交易对手方。

3、关于销售服务人员曹建拒绝提供其他银行账户的说明

公司销售服务人员曹建仅提供了其与公司存在资金往来的账户（太仓农村商业银行 6230756801001350655），曹建拒绝提供其他银行账户流水。报告期内，曹建仅负责青岛豪迈电缆集团有限公司的销售服务，销售服务费金额合计仅为 5.24 万元。

公司自 2023 年 10 月起至 2024 年 6 月期间与青岛豪迈电缆集团有限公司已无交易，且曹建已经提供了其与公司存在资金往来的账户银行流水，青岛豪迈电缆集团有限公司已出具了确认函：“（1）确认相关业务往来真实、合法合规；（2）确认与发行人、发行人销售人员及其近亲属、销售服务商除正常业务资金往来外，不存在其他资金往来；发行人、发行人销售人员及其近亲属、销售服务商不存在直接或间接向客户或客户的相关人员商业贿赂、其他利益安排等不正当竞争行为；发行人、发行人销售人员及其近亲属销售服务商不存在实际控制客户或对客户具有重大影响力的情况；（3）确认不存在协助发行人实现收入、利润虚假增长，不存在代发行人支付成本、费用或不公允价格向发行人提供经济资源等不当利益输送的情形。”

综上所述，公司主要销售服务商的银行流水核查范围完整、核查程序有效，曹建拒绝提供其他银行账户流水不影响公司主要销售服务商银行流水核查的有效性，公司主要销售服务商银行流水不存在重大异常的情形。

（三）补充说明发行人是否存在对销售服务商、核心销售人员的重大依赖，并就销售服务商、核心销售人员可能流失对经营业绩的影响作风险提示

1、销售服务商、核心销售人员对应的收入情况

报告期各期，公司销售服务商、核心销售人员对应的主营业务收入情况如下表：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
核心销售人员数量（人）	6	7	6
核心销售人员带来的收入（万元）	52,344.96	49,761.09	46,916.24
最大销售人员创收（万元）	14,622.86	12,324.35	12,891.54
核心销售人员创收占主营业务收入的比例	34.40%	35.85%	43.90%
最大销售人员创收占主营业务收入的比例	9.61%	8.88%	12.06%
销售服务商数量（家/人）	15	10	8
销售服务商带来的收入（万元）	26,959.35	26,218.20	3,584.24
最大销售服务商创收（万元）	6,509.49	6,579.62	1,058.92
销售服务商创收占主营业务收入的比例	17.72%	18.89%	3.35%
最大销售服务商创收占主营业务收入的比例	4.28%	4.74%	0.99%
销售服务商、核心销售人员累计创收占主营业务收入的比例	52.12%	54.74%	47.25%

注：结合工资水平，核心销售人员指当年工资薪酬 50 万元以上的销售人员。

如上表，报告期各期，核心销售人员创收占主营业务收入的比例分别为 43.90%、35.85%和 34.40%，略有下降，但整体处于较高水平；销售服务商创收占主营业务收入的比例分别为 3.35%、18.89%和 17.72%，2022 年以来占比较高，但 2023 年略有下降。

最大销售人员创收占主营业务收入的比例分别为 12.06%、8.88%和 9.61%，2022 年、2023 年不超过 10%；最大销售服务商创收占主营业务收入的比例分别

为 0.99%、4.74%和 4.28%，均不超过 5%。

销售服务商、核心销售人员累计创收占主营业务收入的比例分别为 47.25%、54.75%和 52.12%，占比较高。

2、对销售服务商、核心销售人员是否存在依赖

(1) 稳定、优良的产品品质是客户长期合作的根本原因

公司具备较高的营销管理优势，通过销售人员、销售服务商能够为客户提供较好的售前、售中、售后服务。然而，公司得以与客户维持长期合作关系的根本原因是相对稳定、优良的产品品质。

通过多年发展，公司产品在品种多样性、性能稳定性和质量可靠性等方面均位于行业前列，形成了相对较高的市场地位及竞争优势。

公司产品已覆盖绝缘、屏蔽、护套三大线缆用高分子材料领域，品种规格齐全，是国内少数实现生产规模化、产品系列化的线缆材料生产企业之一，也是国内大型知名电缆企业的主要供应商之一。

公司入选中国电器工业协会电线电缆分会和线缆信息研究院迄今最近一次评选的《2018 年中国线缆原材料（非金属）行业最具竞争力企业 10 强》；被评为“浙江省专利示范企业”；公司产品“太湖远大牌交联聚乙烯电缆用绝缘材料”被评为浙江名牌产品；“太湖远大牌硅烷交联聚乙烯绝缘料”被评为湖州名牌产品；公司硅烷交联聚乙烯绝缘料获得浙江制造“品字标”公共品牌标识使用授权；公司被评为 2019 年度制定“浙江制造”标准单位，作为唯一主要起草单位编制《电线电缆用硅烷交联聚烯烃绝缘料》（T/ZZB 1137-2019）、《硅烷交联无卤低烟阻燃聚烯烃电缆绝缘料》（T/ZZB 2902-2022）。

截至 2023 年末，公司拥有有效专利 60 余项，2019 年公司研发中心被评为省级企业技术中心，2020 年公司电缆用高分子材料研究院被认定为省级企业研究院，2020 年公司设立浙江省博士后工作站，2022 年公司成功揭榜浙江省“500kV 超高压电缆用可交联聚乙烯绝缘料产业化”项目。

同时，公司注重设备改进和工艺创新，不断提升产品效益。2021 年引进的

高产能新工艺硅烷交联料生产线，为公司自主参与设计的能够实现高产能、高自动化、低耗能的生产机组，其生产效率属于国内领先水平，且极大提高了公司产品的稳定性。

凭借前述优势，公司与下游客户维持了较为长期稳定的合作关系，在国内线缆用高分子材料的细分领域内，占据了相对较高的市场份额。

(2) 销售活动的开展需要全公司各环节的协同，而不是单独依赖于某一销售人员、销售服务商

公司产品销售活动的开展涉及多个阶段，因此需要充分发挥管理层、前端服务团队（销售人员、销售服务商）、后端交付实施团队（研发人员、生产人员）的协同作用。

在与客户合作关系的建立和维系过程中，尤其是与国内大型线缆企业合作关系的建立，客户往往会对供应商经营规模、技术实力、产品质量稳定性、交付及时性、服务响应能力、历史合作情况等多项因素进行考量。

公司通常需要经过材料检测试验、小试、中试、大试等多个环节，才能成为前述大型线缆企业的合格供应商。因此过往良好的口碑、行业内其他企业的产品使用情况，产品性能的有效及稳定，以及对于下游客户生产工艺的适配性等产品优势缺一不可。

同时，公司实际控制人之一、董事、总经理赵勇在线缆用高分子材料行业从业近 30 年，曾于 1996 年至 2005 年期间在万马高分子担任副总经理，分管销售业务，在下游电线电缆行业具有较高的知名度。赵勇直接管理公司销售团队、积极参与客户开拓及关系维护，实际控制人天然的销售基因同样为销售团队带来丰富的客户或潜在客户资源，有效降低公司销售团队与客户的沟通成本，便于双方更好的建立起更加信任的合作关系，为销售活动的开展提供了有益支持。

此外，在与客户最终合同订单的获取、签订过程中，并不存在关于某一销售人员、销售服务商的附加约定或其他特殊约定，公司销售人员、销售服务商也不具有超出其职能范围的重大影响。

综上，公司具备独立开拓市场的能力，不会单独依赖于某一销售人员或销

售服务商。

(3) 销售服务商是销售方式的有益补充，但报告期内公司自身销售团队业务亦有增长

随着公司业务规模不断扩大，为了更好地拓展客户，公司 2021 年 9 月起开始通过销售服务商进行业务拓展。报告期各期，公司销售服务商带来的收入分别为 3,584.24 万元、26,218.20 万元和 26,959.35 万元，2022 年增长较快，推动了整体业务规模的增长，形成了公司销售方式的有益补充，但 2023 年收入规模基本保持稳定。

剔除销售服务商带来的收入后，公司主营业务收入分别为 103,285.78 万元、112,572.79 万元和 125,202.90 万元，同比增长 8.99%和 11.22%，报告期内自身销售团队业务同样实现了一定比例的增长。同时，从增加额的角度来看，自身销售团队业务的增长，是公司 2023 年业务规模增长的主要因素，具体情况如下表：

项目	2023 年度	2022 年度
主营业务收入增加额（万元）	13,371.26	31,920.96
销售服务商增加额（万元）	741.15	22,633.96
自身业务增加额（万元）	12,630.11	10,287.01

3、防范销售人员、销售服务商流失的相应机制

公司主要采取了如下具体措施，防范销售人员、销售服务商的流失：

(1) 重视研发人员、生产人员与销售团队的协同，从新产品、工艺、质量等多方面积极响应客户需求，以公司的综合竞争力为销售人员、销售服务商的工作提供支持，提升客户黏性，使销售人员、销售服务商与公司自身品牌绑定。

(2) 设置有效的销售人员薪酬激励政策、销售服务费结算政策，给予销售人员、销售服务商合理的薪资或费用报酬，同时将销售回款与绩效考核挂钩，提升销售人员的经营意识、销售服务商的责任意识。

报告期各期，公司销售人员薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
基本工资	236.14	208.78	197.64
绩效奖励	1,100.75	958.92	814.20
职工薪酬	1,336.89	1,167.70	1,011.85
人均基本工资	5.82	6.01	5.86
人均绩效奖励	27.12	27.59	24.12
人均薪酬	32.94	33.60	29.98

如上表，公司销售人员绩效奖励占比较高，能够较为充分地体现销售人员的业绩贡献，有利于销售人员根据其业绩情况获得合理的收入。

公司销售人员人均创收、平均薪酬与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
万马股份	销售人员人均创收	2,545.62	2,282.26	1,773.26
	销售人员人均薪酬	16.59	14.25	11.20
	人均创收/人均薪酬	153.41	160.16	158.33
中超新材	销售人员人均创收	2,161.95	1,680.44	1,303.68
	销售人员人均薪酬	17.31	15.60	13.19
	人均创收/人均薪酬	124.90	107.72	98.84
本公司	销售人员人均创收	3,754.10	4,006.62	3,174.42
	销售人员人均薪酬	32.94	33.60	29.98
	人均创收/人均薪酬	113.97	119.24	105.88

注 1：同行业可比公司人均薪酬=销售费用中职工薪酬披露金额÷（期初+期末销售人员人数）×2；人均创收=营业收入÷（期初+期末销售人员人数）×2；

注 2：科普达公开转让说明书、2023 年年度报告均未披露销售人员具体数量，而是披露了销售及采购人员合计数量，因此无法区分准确的销售人员人均薪酬，故未对比。

注 3：人均创收/人均薪酬是指单位销售人员薪酬产生的销售收入金额，代表了公司的销售奖励政策情况，该指标越高，说明销售奖励政策越低，即销售人员实现同样销售业绩时，发放的薪酬越低，反之则反是。

上表中，公司销售人员人均创收相对较高，使得人均薪酬高于万马股份、中超新材，薪酬水平具有竞争力。

万马股份销售人员人均创收/人均薪酬最高，一方面，万马股份其电缆业务销售占比较高，而电缆业务单位产值更大，故单位产值的销售奖励金额会低于高分子材料业务；另一方面，万马股份在高分子材料行业的影响力、品牌实力等都属于最高水平，其对销售人员的销售奖励政策可以略低于其他同行业可比公司。

公司与中超新材的销售人员人均创收/人均薪酬差异不大，说明两家公司对销售人员的销售奖励政策基本一致，公司销售人员人均创收相对更高，因此人均薪酬也相对较高。

(3) 为调动员工积极性以及提升团队稳定性，公司引入部分销售人员作为股东。截至本回复出具日，共有 17 名销售人员为公司股东，其中，销售人员通过博创投资间接持有公司 0.09% 的股权，通过定向发行直接持有公司 0.54% 的股权。

4、关于销售服务商、核心销售人员可能流失对经营业绩的影响

(1) 单一销售服务商、核心销售人员流失对公司经营业绩影响相对较小

如前所述，稳定、优良的产品品质是公司与客户长期合作的根本原因，具体销售活动的开展需要全公司各环节的协同，而不会单独依赖于某一销售人员、销售服务商。

公司最大销售人员创收占主营业务收入的比例分别为 12.06%、8.88% 和 9.61%，最大销售服务商创收占主营业务收入的比例分别为 0.99%、4.74% 和 4.28%。2022 年、2023 年，最大销售人员创收占比未超过 10%，最大销售服务商创收占比未超过 5%。

同时，截至本回复出具日，2023 年公司核心销售人员的平均入职年限约为 7.8 年，核心销售人员与公司建立了较为长期稳定的劳动关系。

报告期内，公司为进一步提升相应客户的服务效果以及苏晓丽个人安排，2023 年 11 月起双方协商未再继续合作，而苏晓丽的主要客户 VATAN KABLO METAL ENDUSTRI VE TIC. A.S. 目前仍与公司保持合作关系。除此之外，其他主要销售服务商与公司合作均较为稳定。

综上，单一销售服务商、核心销售人员流失对公司经营业绩的影响相对较小，公司与销售服务商、核心销售人员的合作关系、劳动关系较为稳定。

(2) 销售服务商、核心销售人员可能流失对经营业绩的影响的风险提示

尽管如此，考虑到销售服务商、核心销售人员累计创收占公司各期主营业务收入的比例较高，若出现多名销售服务商、核心销售人员流失，而公司未能在短期内妥善处理相关客户销售工作的承接，则可能会对经营业绩造成较大影响。

基于此，公司于招股说明书“第三节 风险因素”之“一、经营风险”之“(五) 销售服务商、核心销售人员流失风险”中补充披露如下：

(五) 销售服务商、核心销售人员流失风险

报告期各期，公司销售服务商带来的收入分别为 3,584.24 万元、26,218.20 万元和 26,959.35 万元，占主营业务收入的比例分别为 3.35%、18.89%和 17.72%，2022 年以来占比较高，2023 年略有下降；核心销售人员（当年工资薪酬 50 万元以上的销售人员）带来的收入分别为 46,916.24 万元、49,761.09 万元和 52,344.96 万元，占主营业务收入的比例分别为 43.90%、35.85%和 34.40%，略有下降，整体处于较高水平。

其中，占比最高的销售服务商各期主营业务收入占比分别为 0.99%、4.74%和 4.28%，均不超过 5%；占比最高的销售人员各期主营业务收入占比分别为 12.06%、8.88%和 9.61%，2022 年、2023 年不超过 10%。

单一销售服务商、核心销售人员对公司业绩的影响相对有限，但是，若短期内多家销售服务商或多名核心销售人员集中流失，而公司未能妥善完成相关客户销售服务工作的及时承接，公司将面临销量减少、客户流失等市场份额下降的风险，进而对公司业绩造成不利影响。

【保荐机构对于上述事项的核查程序及核查结论】

(一) 核查程序

保荐机构主要执行了如下核查程序：

1、关于销售人员、销售服务商大额交易对手方与客户及供应商主要人员是否为同一人的核查程序如下：

(1) 对销售人员、主要销售服务商银行流水进行核查，确定大额交易对手方，通过公开渠道查询发行人客户供应商的主要人员清单，将前述信息进行对比，确定重名情况。

(2) 对于重名情况，向销售人员、销售服务商了解确认，确认该些重名情况是否为同一人。

(3) 核查发行人销售人员或销售服务商的薪酬或销售服务费结算明细表，确认上述存在重名情况的客户，不是对应销售人员、销售服务商服务的客户。向发行人管理层了解，确认销售人员工作内容与采购业务及供应商无关联。

(4) 对重名人员逐一履行补充核查程序，对于涉及客户、供应商与公司报告期内交易金额累计达到 50 万元以上的单位，在补充核查程序中重点关注，具体如下：

①黎燕系公司销售人员郑辉的配偶：向郑辉了解了黎燕的情况，经郑辉确认黎燕不是上海号特材料科技有限公司的股东；取得了黎燕的身份证，通过其出生地、住址所在地与上海号特材料科技有限公司的工商信息进行比对；取得了黎燕通过支付宝查询的“投资任职情况报告”，核查是否有上海号特材料科技有限公司。

②取得李静的身份证，与上海摩恩电气股份有限公司（002451.SZ）披露的历史监事李静的简历（1981 年生）进行比对，大额交易对手方李静为 1986 年出生，两人的年龄信息不符，并且上海摩恩电气股份有限公司的历史监事李静在 2011 年即已辞任。

③取得了郭文娟的身份证，通过其出生地、住址所在地与安徽昊天电缆仪表有限公司的工商信息进行比对；取得了郭文娟通过支付宝查询的“投资任职情况报告”，核查是否有安徽昊天电缆仪表有限公司。

④李军系公司销售人员：向公司及李军了解，李军在外投资、兼职情况；取得了李军的身份证，通过其出生地、住址所在地与陕西亿海石化有限公司、

上海点塑信息科技有限公司、江苏优奈特电缆有限公司、重庆泰山电缆有限公司的工商信息进行比对；核查了李军的全部银行流水，检查其与公司的客户、供应商之间是否存在资金往来；取得了李军通过支付宝查询的“投资任职情况报告”，核查其投资任职情况。

根据公开信息查询，客户重名人员李军先生任职于山东电工电气集团有限公司，同时担任山东电工电气集团数字科技有限公司法定代表人、执行董事兼经理，根据 2023 年 12 月 25 日新闻“山东电工电气集团科技信息部到访电气学院并同特高压团队进行技术交流”、2024 年 2 月 2 日“山东电工电气”公众号新闻“【聚焦两会】奏响‘两会’强音，听听代表说了啥”，新闻中有重名人员李军先生的照片、视频，可以确认与公司销售人员李军不是同一人。

获取供应商陕西亿海石化有限公司重名对象的身份证复印件进行了直接比对；获取供应商上海点塑信息科技有限公司提供的历史股东李军身份证号，以及供应商出具的关于不是同一人的确认函；

⑤陈华英系公司销售人员马成的母亲：向马成了解了陈华英的情况，经马成确认陈华英不是浙江光宇电缆制造有限公司的股东；取得了陈华英的身份证，通过其出生地、住址所在地与浙江光宇电缆制造有限公司的工商信息进行比对；取得了陈华英通过支付宝查询的“投资任职情况报告”，核查是否有浙江光宇电缆制造有限公司。

⑥俞海系公司销售人员，公司董事长俞丽琴的胞兄：向公司、俞丽琴及俞海了解，俞海在外投资、兼职情况；取得了俞海的身份证，通过其出生地、住址所在地与杭州沃诚实业有限公司的工商信息进行比对；核查了俞海的全部银行流水，检查其与公司的客户、供应商之间是否存在资金往来；取得了俞海通过支付宝查询的“投资任职情况报告”，核查是否有杭州沃诚实业有限公司。

⑦李英系公司销售人员韩逸威的母亲：向韩逸威了解了李英的情况，经韩逸威确认李英不是上海勤岳实业有限公司的股东、执行董事；取得了李英的身份证，通过其出生地、住址所在地与上海勤岳实业有限公司的工商信息进行比对；取得了李英通过支付宝查询的“投资任职情况报告”，核查是否有上海勤岳实业有限公司。

⑧经公司销售人员董路燕确认，蒋梦华系江苏科驰电缆有限公司股东。

⑨取得了丁伟的身份证，通过其出生地、住址所在地与广西网联电线电缆有限公司、尚纬股份的工商信息进行比对；取得了丁伟通过支付宝查询的“投资任职情况报告”，核查是否有广西网联电线电缆有限公司、尚纬股份；对丁伟进行了访谈确认；通过尚纬股份（603333.SH）公开披露信息查询，其历史股东丁伟并非尚纬股份上市前的股东、而是通过二级市场买入，仅在2020年三季度末成为第十大流通股股东、持股占流通股比例为0.47%，且之后公开信息未有相关披露，实质上不属于尚纬股份主要人员。

⑩通过公司销售人员施高峰了解，王军系安吉非茶不渴茶场法定代表人、经营者，施高峰与王军的资金往来，均系王军向施高峰购买茶叶支付的货款；通过企查查对安吉非茶不渴茶场法定代表人王军的关联企业进行了查询。

获取青岛豪迈电缆集团有限公司提供的股东、监事王军的身份证号，以及客户出具的关于不是同一人的确认函。

⑪通过公司销售人员施高峰了解，张琴系安吉御禾源茶业有限公司法定代表人，施高峰与张琴的资金往来，均系张琴向施高峰购买茶叶支付的货款；保荐机构通过企查查对安吉御禾源茶业有限公司法定代表人张琴的关联企业进行了查询。

⑫李欢欢系公司销售人员施高峰的配偶：向施高峰了解了李欢欢的情况，经施高峰确认李欢欢不是浙江胜武电缆有限公司的股东；取得了李欢欢的身份证，通过其出生地、住址所在地与浙江胜武电缆有限公司的工商信息进行比对；取得了李欢欢通过支付宝查询的“投资任职情况报告”，核查是否有浙江胜武电缆有限公司。

⑬取得了王超的身份证，通过其出生地、住址所在地与国友线缆集团（济南）有限公司的工商信息进行比对；取得了王超通过支付宝查询的“投资任职情况报告”，核查是否有国友线缆集团（济南）有限公司。

⑭取得了高峰的身份证，与宝胜科技创新股份有限公司（600973.SH）披露的其历史独立董事高峰的简历（2010年时为48岁）进行比对。两人的年龄信

息不符，并且宝胜科技创新股份有限公司的历史独立董事高峰在 2012 年即已辞任。

⑮刘朝彬于 2022 年 1 月收到李敏 60,610 元。李敏与菏泽奥顺通管业有限公司的监事、尚纬股份的历史股东存在重名情况。公司与菏泽奥顺通管业有限公司，仅在 2021 年存在销售 11.71 万元，交易金额极小；尚纬股份历史股东李敏并非上市前的股东、而是通过二级市场买入，在 2019 年中期成为第六大流通股股东、持股占流通股比例为 1.22%，李敏于 2020 年一季度开始陆续减持，至 2020 年末已不再为尚纬股份前十大股东，且之后公开信息未有相关披露，实质上不属于尚纬股份主要人员，菏泽奥顺通管业有限公司及尚纬股份均不是刘朝彬服务的客户。

保荐机构综合往来款项金额大小、交易金额大小、收付关系以及刘朝彬服务的客户情况，刘朝彬收到李敏款项与发行人无关。

综上所述，除蒋梦华、李敏外，其余销售人员、销售服务商大额交易对手方与公司客户或供应商主要人员的重名情况均不是同一人，公司销售人员及销售服务商与蒋梦华、李敏的资金往来与公司无关，核查程序具有有效性。

2、关于发行人销售人员及其近亲属、销售服务商大额交易对手方相关人员是否能够实际控制发行人相关客户或供应商，或者对发行人相关客户或供应商产生重大影响的核查程序

(1) 结合报告期内发行人与客户的交易情况，核查相关销售业务的真实性、合理性。核查发行人销售人员劳动合同、销售服务合同签订，了解销售人员、销售服务人员具体从事的销售工作或销售服务工作，核查销售人员、销售服务商是否按照合同、销售政策并领取合理薪酬或报酬。

(2) 结合前述重名情况，分析销售人员及其近亲属、销售服务商大额交易对手方相关人员是否能够实际控制发行人相关客户或供应商，或者对发行人相关客户或供应商产生重大影响。

(3) 通过访谈、确认函的方式向公司主要客户确认公司及其主要人员、销售人员、销售服务商与其是否存在关联关系、商业贿赂等情形，具体核查情况

如下：

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
访谈及确认函方式确认的客户数量（家）	130	120	100
访谈及确认函方式确认的客户的销售收入（万元）	130,081.77	113,838.72	84,330.95
营业收入（万元）	152,162.25	138,790.99	106,870.02
占比	85.49%	82.02%	78.91%

如上表所示，经确认无关联关系的主要客户销售收入占营业收入比例较高。

（4）取得了发行人全部销售服务商合规经营的确认函，确认其不存在任何形式的、直接或间接的商业贿赂等违法违规行为，其与发行人终端客户之间未签署任何形式的合同或协议，不存在相关合同约定或其他协议安排。

3、关于发行人主要销售服务商资金流水核查程序

（1）与主要销售服务商进行沟通，获取了王礼山、丁红兵、陆彪、刘朝彬、钱健的云闪付截图。

（2）核查了公司主要销售服务商的银行账户流水，具体核查范围、重要性水平情况以及核查结果参见本回复“（二）补充说明主要销售服务商银行流水是否存在异常”处相关内容。

（3）获取前述销售服务商出具的《关于个人银行流水情况的说明函》。

（4）将销售服务商大额银行流水的交易对手方信息与发行人关联方、客户及供应商等进行比对，确认是否是同一人。

（5）对于销售服务商服务的客户，保荐机构获取了客户关于与发行人业务合作的确认函，已获取确认函的客户对应的收入，占前述六名主要销售服务商带来收入的比例报告期各期分别为 90.18%、96.18%和 97.35%，占比较高。

确认函对于以下具体内容进行了确认：

①确认相关业务往来真实、合法合规；②确认与发行人、发行人销售人员及其近亲属、销售服务商除正常业务资金往来外，不存在其他资金往来；发行

人、发行人销售人员及其近亲属、销售服务商不存在直接或间接向客户或客户的相关人员商业贿赂、其他利益安排等不正当竞争行为；发行人、发行人销售人员及其近亲属销售服务商不存在实际控制客户或对客户具有重大影响力的情况；③确认不存在协助发行人实现收入、利润虚假增长，不存在代发行人支付成本、费用或不公允价格向发行人提供经济资源等不当利益输送的情形。

4、关于发行人是否存在对销售服务商、核心销售人员的重大依赖的核查程序

获取销售服务商、销售人员对应的客户收入明细，统计销售服务商、核心销售人员对应的主营业务收入的占比情况；向发行人管理层了解与客户保持长期合作的主要影响因素，统计剔除销售服务商带来的收入后，发行人自身业务的增长情况，分析发行人对销售服务商、核心销售人员的依赖性；向发行人管理层了解发行人防范销售人员、销售服务商流失所采取的相应机制；核查发行人销售人员的薪资结构，与同行业可比公司进行对比，分析销售人员薪酬水平的竞争力；结合单一销售服务商、核心销售人员的占比情况，以及报告期内销售服务商、核心销售人员的合作稳定性，分析单一销售服务商、核心销售人员流失对经营业绩影响。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、销售人员董路燕大额交易对手方蒋梦华，为发行人客户江苏科驰持股 26.52%的股东，能够对该客户产生影响，但非实际控制人。同时，发行人仅在 2022 年向江苏科驰销售 9.11 万元，交易金额极小，江苏科驰并不是发行人主要客户。

销售服务商刘朝彬大额交易对手方李敏，与客户尚纬股份历史股东、菏泽奥顺通管业有限公司的监事重名，尚纬股份的历史股东李敏并非其主要人员，菏泽奥顺通管业有限公司仅在 2021 年与发行人存在 11.71 万元交易，交易金额极小，并不是发行人主要客户，菏泽奥顺通管业有限公司及尚纬股份均不是刘朝彬服务的客户，刘朝彬与李敏之间的资金往来与发行人无关。

除上述情况外，发行人销售人员、销售服务商大额交易对手方与客户及供应商主要人员均非同一人；发行人销售人员及其近亲属、销售服务商大额交易对手方相关人员不能够实际控制发行人相关客户或供应商，或者对发行人相关客户或供应商产生重大影响。

2、发行人主要销售服务商银行流水中大额转账、大额存取现具有合理原因，不存在重大异常情形，其服务的主要客户同时已与与发行人、销售服务商业务的真实性，不存在商业贿赂、其他利益安排等不正当竞争行为，与发行人不存在不正当利益输送等情形进行了确认，各期覆盖比例在 90%以上。

3、发行人销售服务商、核心销售人员累计创收占主营业务收入的比例较高，但对于单一销售服务商、核心销售人员不存在重大依赖。发行人存在销售服务商、核心销售人员流失的风险，并已在招股说明书中进行了补充披露。

问题 2. 请发行人：（1）结合电力电缆电压等级分类情况、环保型电线电缆渗透率等，补充披露中低压电力电缆市场空间。（2）补充披露下游电气装备电线电缆应用领域，结合终端市场供求情况，披露下游电气装备电线电缆产品的市场空间。（3）补充披露与西安交通大学关于合作研发项目成果知识产权归属情况，使用、转让、授权合作研发成果是否存在限制，是否需要取得西安交通大学或相关人员同意。（4）补充披露发行人与可比公司经营活动现金净流量差异分析。（5）补充披露募投项目可能无法实施的风险。

【发行人回复】

（一）结合电力电缆电压等级分类情况、环保型电线电缆渗透率等，补充披露中低压电力电缆市场空间。

1、我国各类电线电缆的整体市场空间情况

电线电缆产品按照用途一般可以分为五大类：电力电缆、电气装备用电线电缆、裸导线、绕组线、通信电缆及通信光纤。根据《中国电线电缆市场 2023 白皮书》，2022 年该五大类电线电缆的市场空间如下：

单位：亿元

线缆产品类型	产品特征及应用	2022年市场空间	2022年增速	2023年增速(预计)	主要线缆用高分子材料类型
电力电缆	配、输、变、供电线路中的强电能传输,通过的电流大、电压高	4,810.9	7.8%	8.2%	聚氯乙烯电缆料、交联聚乙烯电缆料及屏蔽料
电气装备用电线电缆	各种机电装备及电气、控制系统、低压电源等传输系统,电压等级相对较低,普遍在1kV及以下	3,095.3	11.0%	6.3%	聚氯乙烯电缆料、交联聚乙烯电缆料、低烟无卤电缆料
裸导线	无绝缘层及护套层,主要应用于城郊、开关柜等	1,909.6	7.0%	5.8%	无
绕组线	应用于发动机、电动机等电磁转换系统	1,215.8	9.0%	6.6%	绝缘漆
通信电缆及通信光纤	传输信号,主要应用于通信领域	1,134.4	13.0%	6.3%	聚乙烯电缆料及低烟无卤电缆料
整体市场规模	/	12,166.0	9.1%	7.0%	/

如上表所示,公司目前的主要产品交联聚乙烯电缆料、低烟无卤电缆料及屏蔽料,主要用于电力电缆和电气装备用电线电缆两大类,公司目前不生产用于绕组线的绝缘漆以及专用于通信电缆及通信光纤的聚乙烯电缆料和低烟无卤电缆料。

根据《中国电线电缆市场 2023 白皮书》的预测,2024-2026 年整体电缆市场规模预期增速分别为 5.8%、4.5%、3.1%,未来电力电缆及电气装备用电线电缆将保持平稳的发展趋势,亦使得公司主要产品未来的需求将稳步增长。

2、电力电缆电压等级分类情况

电力电缆按照电压等级主要分为低压、中压、高压三大类,根据公开市场资料,部分电线电缆企业对于电压等级的划分情况如下表:

项目	中辰股份	通鼎互联	新亚电缆	中天科技	杭电股份	亘古电缆	球冠电缆
超高压电缆	220kV 及以上	220kV 及以上	220kV 及以上	220kV 及以上	220kV 及以上	220kV 及以上	220kV 及以上
高压电缆	66-110kV	66-110kV	66-110kV	66-110kV	66-110kV	66-110kV	66-110kV
中压电缆	6-35kV	6-35kV	6-35kV	6-35kV	6-35kV	6-35kV	6-35kV
低压电缆	3kV 及以下	3kV 及以下	3kV 及以下	1kV 及以下	1kV 及以下	1kV 及以下	1kV 及以下
数据来源	招股说明书	年度报告	招股说明书(上会稿)	跟踪评级报告	可转债募集说明书	年度报告	调研情况公告

如上表，行业内电线电缆企业对电压等级划分通常是，低压为 1kV 及以下或 3kV 及以下，中压为 6kV 至 35kV，高压为 66kV 及以上，220kV 及以上属于超高压。

此外，对于不同电压等级电力电缆，会适用于不同的产品标准，其中 3kV、35kV、110kV、220kV 为重要的电压等级划分依据，具体各电压等级电力电缆适用的产品标准情况如下：

类别	电压等级	适用标准
超高压	220kV 及以上	GB/T 18890-2015: 《额定电压 220 kV (Um=252kV) 交联聚乙烯绝缘电力电缆及其附件》
高压	110kV	GB/T 11017-2014: 《额定电压 110 kV (Um=126kV) 交联聚乙烯绝缘电力电缆及其附件》
中压	6kV 至 35kV	GB/T 12706.2-2020、GB/T 12706.3-2020: 《额定电压 1kV (Um=1.2kV) 到 35kV (Um=40.5kV) 挤包绝缘电力电缆及附件》第 2、3 部分： 额定电压 6kV (Um=7.2kV) 到 30kV (Um=36kV) 电缆； 额定电压 35kV (Um=40.5kV) 电缆。
低压	3kV 及以下	GB/T 12706.1-2020: 《额定电压 1kV (Um=1.2kV) 到 35kV (Um=40.5kV) 挤包绝缘电力电缆及附件》第 1 部分： 额定电压 1kV (Um=1.2kV) 到 3kV (Um=3.6kV) 电缆

注：国家标准未对 66kV 电力电缆适用标准予以明确。

综上，电力电缆按照电压等级主要分为低压、中压、高压三大类，其中低压为 3kV 及以下，中压为 6kV 至 35kV，高压为 66kV 及以上，220kV 及以上属于高压中的超高压。

3、环保型电线电缆渗透率

(1) 环保型线缆用高分子材料发展情况良好

电力电缆、电气装备用电线电缆两大类线缆用高分子材料主要包括聚氯乙烯、交联聚乙烯电缆料、屏蔽料以及低烟无卤电缆料等，其中交联聚乙烯电缆料、屏蔽料以及低烟无卤电缆料不含卤素，属于环保型材料。

随着生态环保意识的增强和重大工程、重要领域的应用增多，绿色环保型产品越来越受到市场青睐，“双碳”战略也对材料的环保性提出了新要求。近年来，与环保特性相关的法规在不断推出和完善。自欧盟 RoHS（1.0/2.0）指令颁布，全世界各主要国家地区都对电子电气设备中有害物质相继出台了限制法令，涵盖额定工作电压交流电小于 1000V、直流电小于 1500V 的所有 20 多万种电子电气产品（含电线、电池），绿色环保材料技术得到大幅提升。

我国北京、上海等重点城市已明确规定：大中型建筑或公共场所禁止使用某些品类的非环保电线电缆。线缆企业也纷纷开始着力研发和推广环保电缆，向上游采购原材料时明确需满足相关环保指标。难以满足环保要求成为制约聚氯乙烯电缆料的发展瓶颈，反之交联聚乙烯电缆料和低烟无卤电缆料因其无毒性而得到大力发展。

根据《中国电线电缆行业“十四五”发展指导意见》，“十三五”期间由于我国对安全环保的要求提高，聚氯乙烯电缆料需求占比下降，“十四五”期间聚氯乙烯电缆料预计将持续被交联聚乙烯电缆料及低烟无卤电缆料替代。

综上，交联聚乙烯电缆料及低烟无卤电缆料由于其良好的环保特性，发展速度显著高于聚氯乙烯电缆料。

（2）环保型线缆用高分子材料市场份额情况

聚氯乙烯、交联聚乙烯、聚乙烯和低烟无卤是最主要的四类电缆料原材料，根据“李明珠、姜后晓.线缆材料行业技术热点与市场需求变化分析[J]，电线电缆，2023，（6）：57-60”，2016 年-2020 年，这四类电缆料市场占比变化情况如下：

原材料类型	2020 年	2016 年
聚氯乙烯	37%	47%
交联聚乙烯	30%	24%
聚乙烯	11%	11%
低烟无卤	15%	12%
屏蔽料	4%	3%

其他原材料类型	3%	3%
---------	----	----

由上表，从 2016 年-2020 年，交联聚乙烯电缆料、低烟无卤电缆料对于聚氯乙烯电缆料的替代趋势明显，且随着重大工程或重要场合对安全环保低烟无卤电缆的需求增加，聚氯乙烯电缆料需求占比仍将下降。

(3) 电力电缆用环保型高分子材料市场份额情况

电力电缆的电压等级相较于电气装备电线电缆会更高，而聚氯乙烯由于其材料特性，主要应用于低压领域，故聚氯乙烯材料在电力电缆用高分子材料的市场份额会低于整体线缆用高分子材料的平均水平（即 37%的市场份额），相应的电力电缆用环保型高分子材料市场份额会更高。

3、补充披露中低压电力电缆市场空间

公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（三）发行人所属行业概况”之“3、行业发展趋势”之“（1）需求驱动加战略导向，市场规模进一步扩大”处补充披露如下：

⑤我国各类电力电缆的市场空间情况

电线电缆产品按照用途一般可以分为五大类：电力电缆、电气装备用电线电缆、裸导线、绕组线、通信电缆及通信光纤。根据《中国电线电缆市场 2023 白皮书》，2022 年该五大类电线电缆的市场空间如下：

单位：亿元

线缆产品类型	产品特征及应用	2022 年市场空间	2022 年增速	2023 年增速（预计）	主要线缆用高分子材料类型
电力电缆	配、输、变、供电线路中的强电电能传输，通过的电流大、电压高	4,810.9	7.8%	8.2%	聚氯乙烯电缆料、交联聚乙烯电缆料及屏蔽料
电气装备用电线电缆	各种机电装备及电气、控制系统、低压电源等传输系统，电压等级相对较低，普遍在 1kV 及以下	3,095.3	11.0%	6.3%	聚氯乙烯电缆料、交联聚乙烯电缆料、低烟无卤电缆料
裸导线	无绝缘层及护套层，主要应用于城郊、开关柜等	1,909.6	7.0%	5.8%	无
绕组线	应用于发动机、电动机	1,215.8	9.0%	6.6%	绝缘漆

线缆产品类型	产品特征及应用	2022年市场空间	2022年增速	2023年增速(预计)	主要线缆用高分子材料类型
	等电磁转换系统				
通信电缆及通信光纤	传输信号, 主要应用于通信领域	1,134.4	13.0%	6.3%	聚乙烯电缆料及低烟无卤电缆料
整体市场规模	/	12,166.0	9.1%	7.0%	/

如上表所示, 公司目前的主要产品交联聚乙烯电缆料、低烟无卤电缆料及屏蔽料, 主要用于电力电缆和电气装备用电线电缆两大类, 公司目前不生产用于绕组线的绝缘漆以及专用于通信电缆及通信光纤的聚乙烯电缆料和低烟无卤电缆料。

根据《中国电线电缆市场 2023 白皮书》的预测, 2024-2026 年整体电线电缆市场规模预期增速分别为 5.8%、4.5%、3.1%, 未来电力电缆及电气装备用电线电缆将保持平稳的发展趋势, 亦使得公司主要产品未来的需求将稳步增长。

⑥中低压电力电缆市场空间情况

A. 电力电缆电压等级分类情况

公司查阅了电缆行业上市公司中辰股份、通鼎互联、新亚电缆、中天科技、杭电股份、亘古电缆、球冠电缆等企业的公开披露信息对于电力电缆电压等级的分类情况, 以及不同电压等级的国家标准情况, 电力电缆按照电压等级主要分为低压、中压、高压三大类, 其中低压为 3kV 及以下, 中压为 6kV 至 35kV, 高压为 66kV 及以上。

B. 环保型电线电缆渗透率

a. 环保型线缆用高分子材料发展情况良好

电力电缆、电气装备用电线电缆两大类线缆用高分子材料主要包括聚氯乙烯、交联聚乙烯电缆料、屏蔽料以及低烟无卤电缆料等, 其中交联聚乙烯电缆料、屏蔽料以及低烟无卤电缆料不含卤素, 属于环保型材料。

随着生态环保意识的增强和重大工程、重要领域的应用增多, 绿色环保型产品越来越受到市场青睐, “双碳”战略也对材料的环保性提出了新要求。近年来, 与环保特性相关的法规在不断推出和完善。自欧盟 RoHS (1.0/2.0) 指

令颁布，全世界各主要国家地区都对电子电气设备中有害物质相继出台了限制法令，涵盖额定工作电压交流电小于 1000V、直流电小于 1500V 的所有 20 多万种电子电气产品（含电线、电池），绿色环保材料技术得到大幅提升。

我国北京、上海等重点城市已明确规定：大中型建筑或公共场所禁止使用某些品类的非环保电线电缆。线缆企业也纷纷开始着力研发和推广环保电缆，向上游采购原材料时明确需满足相关环保指标。难以满足环保要求成为制约聚氯乙烯电缆料的发展瓶颈，反之交联聚乙烯电缆料和低烟无卤电缆料因其无毒性而得到大力发展。

根据《中国电线电缆行业“十四五”发展指导意见》，“十三五”期间由于我国对安全环保的要求提高，聚氯乙烯电缆料需求占比下降，“十四五”期间聚氯乙烯电缆料预计将持续被交联聚乙烯电缆料及低烟无卤电缆料替代。

综上，交联聚乙烯电缆料及低烟无卤电缆料由于其良好的环保特性，发展速度显著高于聚氯乙烯电缆料。

b. 环保型线缆用高分子材料市场份额情况

聚氯乙烯、交联聚乙烯、聚乙烯和低烟无卤是最主要的四类电缆料原材料，根据“李明珠、姜后晓. 线缆材料行业技术热点与市场需求变化分析[J], 电线电缆, 2023, (6): 57-60”，2016 年-2020 年，这四类电缆料市场占比变化情况如下：

原材料类型	2020 年	2016 年
聚氯乙烯	37%	47%
交联聚乙烯	30%	24%
聚乙烯	11%	11%
低烟无卤	15%	12%
屏蔽料	4%	3%
其他原材料类型	3%	3%

由上表，从 2016 年-2020 年，交联聚乙烯电缆料、低烟无卤电缆料对于聚氯乙烯电缆料的替代趋势明显，且随着重大工程或重要场合对安全环保低烟无

卤电缆的需求增加，聚氯乙烯电缆料需求占比仍将下降。

c. 电力电缆用环保型高分子材料市场份额情况

电力电缆的电压等级相较于电气装备电线电缆会更高，而聚氯乙烯由于其材料特性，主要应用于低压领域，故聚氯乙烯材料在电力电缆用高分子材料的市场份额会低于整体线缆用高分子材料的平均水平（即 37%的市场份额），相应的电力电缆用环保型高分子材料市场份额会更高。

C. 中低压电力电缆市场测算空间

根据上海电缆研究所、国家电线电缆质量检验检测中心、上海国缆检测股份有限公司联合出具的《我国线缆产业发展的新趋势》，我国 2021 年电力电缆导体用量合计约为 314.20 万吨，其中低压、中压、高压的导体用量占比分别为 56.33%、40.10%、3.56%，各电压等级的电力电缆市场发展保持平稳。

考虑导体成本占电力电缆的材料成本比例非常高，一般在 80%以上，电缆的导体用量可以很大程度上代表其产品价值。故假设低压、中压、高压电力电缆的导体用量占电力电缆导体总用量的比例与市场空间的比例一致，并在 2022 年该比例保持稳定。结合电力电缆 2022 年整体市场空间为 4,810.90 亿元，通过前述方法测算 2022 年低压、中压、高压电力电缆的市场空间分别约为 2,714.15 亿元、1,925.58 亿元和 171.16 亿元。同时结合电力电缆用环保型高分子材料市场份额情况，中低压环保型电力电缆的市场空间合计将高于 2,900 亿元。

由上，目前我国电力电缆市场以中低压为主，与公司产品主要集中于中低压领域的情况相匹配，较为广阔的市场空间将有利于公司现有产品持续健康发展。

（二）补充披露下游电气装备电线电缆应用领域，结合终端市场供求情况，披露下游电气装备电线电缆产品的市场空间

公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“二、行业基本情况”之“（三）发行人所属行业概况”之“3、行业发展趋势”之“（1）需求驱动加战略导向，市场规模进一步扩大”处补充披露如下：

⑦电气装备电线电缆市场空间情况

电气装备电线电缆应用领域非常广，品种规格繁多，如布电线、汽车线、光伏电缆、低压耐火电缆、仪表及控制电缆、计算机电缆、加热电缆、通用橡胶套线缆、石油电缆、矿用电线、航天航空线缆、船舰电缆、轨道交通及铁路车辆电缆、城市轨道交通工程电缆、风电电缆、机器人电缆、矿物绝缘电缆、核用电线、高精仪器电缆等等，各个应用领域的市场空间无相关数据。

电气装备电线电缆使用的高分子材料以聚氯乙烯、硅烷交联聚乙烯电缆料和低烟无卤电缆料为主，其他材料还有橡胶电缆料、弹性体电缆料、氟塑料电缆料、特种工程塑料等等。公司目前主要产品涉及的电气装备电线电缆种类如下：

序号	产品类型	产品名称	主要应用的电气装备电线电缆类别
1	硅烷交联聚乙烯电缆料	硅烷交联聚乙烯绝缘料	仪表及控制电缆、计算机电缆、轨道交通及铁路车辆电缆、城市轨道交通工程电缆
2	化学交联聚乙烯电缆料	化学交联聚乙烯绝缘料	石油电缆、矿用电线、轨道交通及铁路车辆电缆、城市轨道交通工程电缆
3	低烟无卤电缆料	硅烷交联低烟无卤电缆料	布电线、低压耐火电缆、仪表及控制电缆、计算机电缆、汽车线、光伏电缆、轨道交通及铁路车辆电缆、城市轨道交通工程电缆
4		无卤低烟阻燃聚烯烃绝缘料及护套料	布电线、低压耐火电缆、仪表及控制电缆、计算机电缆、轨道交通及铁路车辆电缆、城市轨道交通工程电缆
5		辐照交联低烟无卤绝缘料及护套料	布电线、低压耐火电缆、仪表及控制电缆、计算机电缆、汽车线、光伏电缆、轨道交通及铁路车辆电缆、城市轨道交通工程电缆、高精仪器电缆

由于电气装备电线电缆主要集中于中低压领域，故在该细分应用领域内，聚氯乙烯的市场份额会高于全行业平均水平（即 37%的市场份额），相应的公司下游电气装备电线电缆产品的市场份额则会低于全行业平均水平。

（三）补充披露与西安交通大学关于合作研发项目成果知识产权归属情况，使用、转让、授权合作研发成果是否存在限制，是否需要取得西安交通大学或

相关人员同意

公司已在招股说明书“第五节 业务和技术”之“四、关键资源要素”之“（五）发行人技术研发情况”之“2、合作研发情况”之“（1）500kV 超高压电缆用可交联聚乙烯绝缘料产业化”处补充披露如下：

①合作内容

西安交通大学人员参与公司“500kV 超高压电缆用可交联聚乙烯绝缘料产业化”项目的研究。西安交通大学根据公司项目需求和所遇到技术难题，进行研究开发、成果转化和技术攻关，支持公司技术创新。

②成果分配

西安交通大学仅就参与研发区块的科研成果和知识产权由双方共享，西安交通大学参与研发区块的科研成果转让需征得双方同意。

西安交通大学参与项目研发区块为：**A. 500kV 超高压聚乙烯绝缘料用树脂基础性能对比研究；B. 500kV 超高压聚乙烯绝缘料理化特性对比研究；C. 500kV 超高压聚乙烯电缆脱气速率及交联副产物研究。**

发行人实际所获该项目财政补助经费的 10%归西安交通大学所有。

③保密措施

未经对方许可，公司、西安交通大学及其各自人员均不得将本协议内容以及相关技术信息、材料等透露给第三方。

目前双方正在积极合作，西安交通大学指派吴锴、吕泽鹏作为该项目参与人员，参与公司的项目研究。目前双方的研究内容主要集中于第一块“500kV 超高压聚乙烯绝缘料用树脂基础性能对比研究”，在验证各大石油化工企业的低密度聚乙烯树脂是否符合超高压电缆料的性能要求，同时与石油化工企业共同研究改进方案。

截至本招股说明书签署之日，公司与西安交通大学的合作研发项目尚未形成知识产权。根据合同约定，公司使用、授权合作研发成果不存在限制，若公司未来要转让合作研发成果，则需双方协商一致。除前述公司实际所获

“500kV 超高压电缆用可交联聚乙烯绝缘料产业化”项目财政补助经费的 10%归西安交通大学所有外，该项目产生的其他任何经济收益均为公司所有。

（四）补充披露发行人与可比公司经营活动现金净流量差异分析

公司已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“四、现金流量分析”之“（一）经营活动现金流量分析”之“6.经营活动现金流量分析”处补充披露如下：

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-20,735.67 万元、15,145.98 万元和-16,564.95 万元。

（1）经营活动现金流量净额与净利润的差异情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的具体差异情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
经营活动产生的现金流量净额	-16,564.95	-15,145.98	-20,735.67
收到的其他与筹资活动有关的现金—信用等级一般的商业汇票贴现	21,353.89	16,785.88	21,256.98
剔除票据贴现影响后的经营活动产生的现金流量净额	4,788.93	1,639.90	521.31
净利润	7,745.70	6,109.14	4,589.56
剔除票据贴现影响后经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异	-2,956.77	-4,469.24	-4,068.25

报告期各期，公司经营活动产生的现金流持续为负，其原因系公司客户付款方式包括票据支付，公司收到客户支付的商业汇票后，存在将信用等级一般的商业汇票贴现的情形。对于该等方式下取得的现金，公司作为筹资活动现金流入列报。剔除票据贴现事项影响后，报告期各期，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 521.31 万元、1,639.90 万元和 4,788.93 万元，均为正。

报告期内，公司剔除票据贴现影响后经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异相对较大。

(2) 剔除票据贴现影响后经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异分析

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
剔除票据贴现影响后经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异	-2,956.77	-4,469.24	-4,068.25
其中：应收账款余额增加的影响	-279.14	-5,189.19	-5,268.23
存货余额增加的影响	-2,169.02	561.84	-968.42
其他因素变动影响	-508.61	158.11	2,168.40

注：2021 年其他因素变动影响较大，主要系应付票据减少 3,540.87 万元所致。

2021 年、2022 年剔除票据贴现影响后经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异金额分别为-4,068.25 万元、-4,469.24 万元，主要系随着业务规模的逐渐扩大，公司 2021 年末、2022 年末应收账款余额分别增加 5,268.23 万元、5,189.19 万元所致。

2023 年剔除票据贴现影响后经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异金额为-2,956.77 万元，得益于应收账款余额基本保持稳定，差异金额较 2021 年、2022 年有所减少，差异原因主要系公司为应对原材料价格波动，备货力度有所加大，2023 年末存货余额较 2022 年末增加 2,169.02 万元。

综上，公司经营活动现金流量净额与净利润存在较大差异的原因：一方面系客户付款方式包括较高比例的票据支付，对于收到信用等级一般的商业汇票贴现的现金，公司作为筹资活动现金流入核算；另一方面系公司近年来业务规模增长较快，应收账款、存货余额规模相应增长，报告期各期公司应收账款周转率分别为 5.49、5.61、5.53，存货周转率分别为 24.98、30.92、28.11，整体变化不大，应收账款、存货余额变动与业务发展基本匹配。

(3) 与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
经营活动产生的现金流量净额			
万马股份	44,481.91	68,971.95	90,899.41
中超新材	-413.59	1,957.97	-505.12
科普达	-2,421.39	-9,770.54	-5,986.10
本公司	-16,564.95	-15,145.98	-20,735.67
剔除票据贴现影响后的经营活动产生的现金流量净额			
万马股份	44,481.91	68,971.95	90,899.41
中超新材（注）	-413.59	1,957.97	-505.12
科普达	3,254.38	-4,000.39	4,696.70
本公司	4,788.93	1,639.90	521.31

注：中超新材未披露“收到其他与筹资活动有关的现金”的具体明细。

同行业可比公司中，科普达报告期内存在经营活动产生的现金流量净额为负的情形，且剔除票据贴现影响后的经营活动产生的现金流量净额，会有较大金额提升，与公司具有相似性。科普达 2021 年剔除票据贴现影响后的经营活动产生的现金流量净额较高，主要系一方面其 2021 年经营性应付项目的增加为 3,438.55 万元，而 2022 年为 -4,167.65 万元；另一方面其 2021 年商业承兑汇票贴现金额为 10,682.80 万元，而 2022 年为 5,770.15 万元，从而导致其 2021 年及 2022 年剔除票据贴现影响后的经营活动产生的现金流量净额差异较大。若综合考虑其报告期内剔除票据贴现影响后的经营活动产生的现金流量净额合计情况，则与本公司不存在显著差异。

万马股份经营活动产生的现金流量净额始终为正，现金流情况较好，其原因一方面系万马股份自身回款管理情况相对较好，另一方面万马股份电线电缆业务占比较高，而线缆企业存在以票据方式支付供应商货款的支付习惯，万马股份报告期各期末未终止确认的商业汇票中，均系背书转让方式，而未采取贴现方式。

中超新材 2021 年、2023 年经营活动产生的现金流量净额同样存在为负的情形。

综上，公司剔除票据贴现影响后经营活动产生的现金流量净额与同行业可

比公司的差异主要系业务结构、客户群体、经营规模、以及各年度经营情况差异等因素导致，具有合理性。

（五）补充披露募投项目可能无法实施的风险

公司已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“（七）募投项目实施不及预期、新增产能消化风险和收益不及预期风险”，以及“第三节 风险因素”之“四、其他风险”之“（二）募投项目实施不及预期、新增产能消化风险和收益不及预期风险”针对本次募投项目可能无法实施的风险更新披露如下：

本次募集资金投资项目“特种线缆用环保型高分子材料产业化扩建项目”拟新增4套生产线，其中500kV及以下过氧化物可交联电缆料生产线设备1套，35kV及以下过氧化物可交联电缆料生产线设备1套，新能源特种材料生产线设备2套。项目达成后，每年将新增500kV及以下过氧化物可交联电缆料20,000吨，35kV及以下过氧化物可交联电缆料12,000吨，新能源特种材料38,000吨的产能。

目前公司尚不具备110kV、220kV、500kV等高压及超高压过氧化物可交联电缆料的生产能力，相关核心技术尚在研发之中，而该产品要求的技术水平较高，若公司未来无法按照计划成功研发110kV、220kV、500kV等高压及超高压过氧化物可交联电缆料，或相关产品规模化生产不及预期，或新产品市场开拓情况不及预期，则会导致上述项目无法实现预期收益。高压及超高压过氧化物可交联电缆料要求绝缘材料必须具有较高的电气稳定性和可靠性，即便是微小的杂质也可能导致电气性能的下降，甚至引发故障，故随着耐压等级的提高，对杂质的控制要求也随之提高。

35kV、66kV、110kV及220kV电缆绝缘料每千克产品的杂质颗粒度要求情况如下：

杂质最大尺寸范围	最大允许数量/个			
	35kV	66kV	110kV	220kV
50 μm-100 μm	无要求	100	50	25

杂质最大尺寸范围	最大允许数量/个			
	35kV	66kV	110kV	220kV
100 μm-125 μm	无要求	10	0	0
125 μm-175 μm	无要求	0	0	0
175 μm-250 μm	5	0	0	0
250 μm 以上	0	0	0	0

数据来源：66kV、110kV、220kV 要求取自中国电器工业协会团体标准“66kV~220kV 交流电力电缆用可交联聚乙烯绝缘料和半导体屏蔽料”（T/CEEIA 514-2021）；35kV 要求取自发改委行业标准“电线电缆用可交联聚乙烯绝缘料”（JB/T 10437-2004）。

公司后续高压及超高压电缆料的核心技术的研发将主要围绕生产工艺调整、设备设计选用、提升过滤精度、优化切粒方式以及实时在线检测等生产流程方面的改进，以及选用主要原材料的性能提升、生产流程管理精细化等方面开展，旨在实现产品纯净度的大幅提升，解决杂质控制这一核心痛点。

35kV 及以下过氧化物可交联电缆料、新能源特种材料均为公司成熟产品。募投项目投产后，公司产能将大幅提升，若市场环境发生较大变化或者公司业务开拓不及预期，公司将面临新增产能无法消化、募投项目收益不及预期的风险。

此外，公司募投项目建成后，固定资产规模将大幅增加，预计每年将新增折旧摊销 1,579.40 万元，占 2023 年营业成本、利润总额的比例分别为 1.16%、17.96%。如果募投项目不能达到预期效益，将在短期内对公司业绩水平产生一定影响，若公司募投项目未来效益无法消化新增的折旧和摊销，则公司将会面临盈利能力下降的风险。

【保荐机构对于上述事项的核查程序及核查结论】

（一）核查程序

保荐机构主要执行了如下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解电力电缆电压等级分类、环保型电线电缆渗透率、中低压电力电缆市场空间等情况；查阅了《中国电线电缆市场 2023 白皮书》《中国电线电缆行业“十四五”发展指导意见》《李明珠、姜后晓.线缆材料行

业技术热点与市场需求变化分析[J], 电线电缆, 2023, (6): 57-60》等文件资料以及电线电缆企业、国家标准等对电力电缆电压等级分类情况。

2、访谈发行人管理层并查阅相关资料, 了解电气装备电线电缆的应用领域, 以及发行人主要产品的应用领域。

3、取得了发行人与西安交通大学签署的合作研发协议。

4、获取了发行人现金流量表明细、票据贴现明细等, 分析发行人报告期内经营活动现金流变动原因; 查阅了同行业可比公司的公开披露信息, 分析发行人与同行业可比公司的经营活动现金流存在差异的原因。

5、访谈发行人管理层并查阅相关标准对于不同电压等级的绝缘料的性能指标要求, 了解发行人募投项目的难点及痛点, 以及无法实施的风险。

6、核查发行人招股说明书对前述相关问题的补充披露是否准确、完整。

(二) 核查结论

经核查, 保荐机构认为:

发行人已按照要求在招股说明书中补充披露了中低压电力电缆市场空间、下游电气装备电线电缆应用领域、与西安交通大学关于合作研发情况、发行人与可比公司经营活动现金净流量差异分析、募投项目可能无法实施的风险等内容, 相关内容准确、完整。

（本页无正文，为《浙江太湖远大新材料股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复》之发行人签章页）

法定代表人： 

俞丽琴

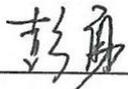
浙江太湖远大新材料股份有限公司



2024年 7 月 5 日

（本页无正文，为《浙江太湖远大新材料股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复》之保荐机构签章页）

保荐代表人： 
闫 坤


彭 勇

法定代表人： 
霍 达



2024年 7 月 5 日

落实上市委员会意见的函的回复报告声明

本人已认真阅读浙江太湖远大新材料股份有限公司本次落实上市委员会审议会议意见的函的回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查程序、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，本次落实上市委员会审议会议意见的函的回复报告不存在虚假记载、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。

法定代表人：



霍 达



招商证券股份有限公司

2024年7月5日