



关于浙江华甸防雷科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌
申请文件的审核问询函的回复

主办券商



二零二四年七月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

浙江华甸防雷科技股份有限公司（以下简称“公司”或“华甸防雷”）于2024年7月5日收到贵司下发的《关于浙江华甸防雷科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”），根据审核问询函的相关内容和要求，公司会同海通证券股份有限公司（以下简称“海通证券”或“主办券商”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健会计师”或“会计师”）和国浩律师（杭州）事务所（以下简称“国浩律师”或“律师”）本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对审核问询函进行了认真讨论与核查，逐项落实后进行了书面回复，请予以审核。

如无特殊说明，本审核问询函回复中简称与《浙江华甸防雷科技股份有限公司公开转让说明书》中简称具有相同含义。本审核问询函回复若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均系四舍五入原因造成。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体加粗
审核问询函所列问题答复	宋体不加粗
对公开转让说明书的修改和补充	楷体加粗

目 录

问题 1、关于历史沿革.....	3
问题 2、关于公司治理.....	24
问题 3、关于经营业绩.....	31
问题 4、关于主要客户.....	61
问题 5、关于应收账款.....	90
问题 6、关于公司非流动性资产.....	104
问题 7、关于财务规范性.....	114
问题 8、其他事项.....	122
问题 9、其他说明.....	152

问题 1、关于历史沿革

根据申请文件：（1）2019年、2021年黄会忠分别将其持有公司的10%、20%股权无偿转让给其子黄必臻，2023年黄必臻将其持有公司的30%股份无偿赠送给宋小惠；（2）2023年12月公司进行两次增资，其中一次为股权激励，增资价格分别为1元/股、5元/股；（3）公司设立起至2019年，黄会良代黄会忠持有股份。

请公司说明：（1）说明黄会忠将部分股权无偿转让给黄必臻，后续黄必臻将相应股权无偿赠送给宋小惠的原因及合理性、真实性，认定赠予的依据及其充分性，是否存在纠纷及潜在纠纷，是否存在通过实际控制人认定规避监管要求的情形；报告期内实际控制人是否发生变动，如是，请更正披露；（2）关于股权激励。①时间相近的增资价格差距较大的原因及合理性，两次增资是否均构成股权激励；②员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；③披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；④股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定；（3）关于股权代持。①公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；②公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见，并说明以下核查事项：（1）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题；（2）结合入股协议、决议文

件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体等出资前后的资金流水核查情况；（3）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

请主办券商、会计师核查第（2）④事项，并就股份支付相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定发表明确意见。

回复：

一、公司情况说明

（一）说明黄会忠将部分股权无偿转让给黄必臻，后续黄必臻将相应股权无偿赠送给宋小惠的原因及合理性、真实性，认定赠予的依据及其充分性，是否存在纠纷及潜在纠纷，是否存在通过实际控制人认定规避监管要求的情形；报告期内实际控制人是否发生变动，如是，请更正披露。

1、说明黄会忠将部分股权无偿转让给黄必臻，后续黄必臻将相应股权无偿赠送给宋小惠的原因及合理性、真实性，认定赠予的依据及其充分性，是否存在纠纷及潜在纠纷，是否存在通过实际控制人认定规避监管要求的情形

黄会忠、宋小惠与黄必臻之间的股权转让系赠予，具体情况如下：

2019年4月17日，黄会忠与黄必臻签署《股权赠送协议》，约定黄会忠将其持有的华甸有限200万元出资额（占公司注册资本的10%，对应实缴出资额为100万元）无偿赠送给黄必臻。2021年6月16日，黄会忠与黄必臻签署《股权赠送协议》，约定黄会忠将其持有的公司400万股股份（占公司注册资本的20%，对应实缴出资额为0万元）无偿赠送给黄必臻。黄会忠与黄必臻系父子关系，两次股权转让的原因为家庭财产内部调整，黄会忠将其股权无偿赠送给其子黄必臻，黄必臻未向黄会忠实际支付股权转让款，具有合理性和真实性。

2023年11月16日，黄必臻与宋小惠签署《股权赠送协议》，约定黄必臻将其持有的公司600万股股份（占公司注册资本的30%，对应实缴出资额为600万元）无偿赠送给宋小惠。宋小惠与黄必臻系母子关系，股权转让的原因为家庭

财产内部调整，黄必臻将其股权无偿赠送给其母宋小惠，宋小惠未向黄必臻实际支付股权转让款，具有合理性和真实性。

截至本审核问询函回复出具之日，黄必臻未持有公司股份，未在公司担任职务，无对外投资企业，亦不存在《股票挂牌规则》第十六条规定的违法违规或失信情形，因此，公司不存在通过实际控制人认定规避关于实际控制人同业竞争、关联交易、合法规范性等监管要求的情形。

综上所述，黄会忠、宋小惠和黄必臻系家庭成员关系，相关股权转让的原因系家庭财产内部调整，具有合理性、真实性，股权无偿转让构成赠予，认定依据具有充分性，各方不存在纠纷及潜在纠纷，公司亦不存在通过实际控制人认定规避监管要求的情形。

2、报告期内公司实际控制人未发生变动

报告期内，公司共同实际控制人一直为黄会忠、宋小惠，未发生变动。公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“三、公司股权结构”之“（二）控股股东和实际控制人”予以披露。报告期内，公司实际控制人及其一致行动人控制公司表决权的比例及变化情况如下：

时间		2022.01	2023.11	2023.12	2023.12
股权转让/增资事项		-	宋小惠自黄必臻受让公司30.00%股份	新昌华盟对公司增资	新昌锦能对公司增资
黄会忠	直接持有	70.00%	70.00%	66.41%	64.54%
	间接控制	-	-	5.12%	7.80%
	合计	70.00%	70.00%	71.54%	72.34%
宋小惠	直接持有	-	30.00%	28.46%	27.66%
黄必臻	直接持有	30.00%	-	-	-
黄会忠、宋小惠及其一致行动人合计控制公司表决权比例		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

黄会忠与宋小惠系夫妻关系。2023年11月之前，虽然宋小惠未直接持有公司股份，但是黄会忠所持公司股份为夫妻共同财产，宋小惠作为黄会忠配偶，具

备对公司股权施加重大影响的能力。报告期内，宋小惠一直担任公司董事、副总经理等职务，实际负责公司日常经营管理决策工作，对公司的日常经营管理事项具有重要影响。

因此，认定宋小惠在报告期初即为公司共同实际控制人之一。

黄必臻系黄会忠与宋小惠之子。截至本审核问询函回复出具之日，黄必臻未持有公司股份，亦未在公司担任职务。报告期内，黄必臻未参与公司的具体经营管理工作，其曾持有公司股份及曾担任董事的表决权的行使与其父母保持一致。因此，认定黄必臻系公司实际控制人的一致行动人。

报告期内，黄会忠始终为公司第一大股东，实际支配公司最高比例股份表决权，并一直担任公司董事长兼总经理，黄会忠家族内部股权结构调整并未导致实际支配公司股份表决权比例最高的人发生变化，相关家族内部股权结构调整未对公司经营方针、决策及业务运营的稳定性构成不利影响。

综上所述，报告期内公司实际控制人未发生变动。

（二）关于股权激励。①时间相近的增资价格差距较大的原因及合理性，两次增资是否均构成股权激励；②员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排；③披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划；④股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。

1、时间相近的增资价格差距较大的原因及合理性，两次增资是否均构成股权激励

公司 2023 年 12 月两次增资的具体情况如下：

序号	增资时间	增资方	增资背景	增资价格	定价依据
1	2023.12.15	新昌华盟	实际控制人调整股权架构安排	1 元/股	实际控制人调整股权架构安排，对公司追加投资，新昌华盟由实际控制人持有 100% 出资份额，不涉及其他股东，按注册资本定价
2	2023.12.29	新昌锦能	员工股权激励	5 元/股	参考公司每股净资产协商确定

由上表可见，公司 2023 年 12 月 15 日增资背景系公司实际控制人调整股权架构安排，对公司追加投资，不涉及创始股东以外的股东。公司 2023 年 12 月 29 日增资背景系公司为实施股权激励，新昌锦能系公司设立的员工持股平台，本次增资价格参考公司每股净资产协商确定。因此，公司 2023 年 12 月第一次增资系实际控制人调整股权架构安排，实际控制人夫妇以全资持有的持股平台对公司追加投资，根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定：“向老股东同比例配售新股等导致股份变动，有充分证据支持相关股份获取与发行人获得其服务无关的，不适用《企业会计准则第 11 号——股份支付》”，不构成股权激励；第二次增资系员工股权激励，两次增资价格差距较大的主要原因系增资目的不同，具有商业合理性。

2、员工持股平台的合伙人是否均为公司员工，出资来源是否均为自有资金，所持份额是否存在代持或者其他利益安排

新昌锦能系公司设立的员工持股平台，截至本审核问询函回复出具之日，新昌锦能合伙人在公司任职及出资情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资金额 (万元)	公司任职	出资来源
1	黄会忠	普通合伙人	7.28	董事长、总经理	自有资金
2	章晖	有限合伙人	60.00	董事	亲友借款
3	黄鹏云	有限合伙人	45.48	董事	自有资金、亲属借款
4	刘昌恩	有限合伙人	34.16	董事、副总经理	银行贷款
5	王尧平	有限合伙人	33.48	监事	自有资金、朋友借款
6	赵莉晓	有限合伙人	15.00	董事会秘书、财务总监	自有资金
7	黄会良	有限合伙人	14.39	员工	自有资金、亲属借款

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资金额 (万元)	公司任职	出资来源
8	王庆千	有限合伙人	9.51	员工	自有资金
9	张城凯	有限合伙人	9.10	监事会主席、职工监事	自有资金
10	王卫东	有限合伙人	7.89	员工	自有资金
11	胡春苗	有限合伙人	7.57	员工	自有资金
12	郑文中	有限合伙人	6.90	员工	自有资金
13	黄佳荣	有限合伙人	6.46	员工	自有资金、银行贷款
14	石月红	有限合伙人	6.27	员工	自有资金
15	俞永辉	有限合伙人	6.21	员工	自有资金
16	王月新	有限合伙人	5.90	员工	自有资金、亲属借款
17	王少英	有限合伙人	5.25	员工	自有资金、银行贷款
18	盛佳南	有限合伙人	5.06	员工	自有资金
19	吕六霞	有限合伙人	4.27	员工	自有资金
20	章夏倪	有限合伙人	3.65	员工	自有资金
21	黄仑	有限合伙人	3.16	员工	自有资金
22	郑育龙	有限合伙人	2.70	员工	自有资金
23	黄丽丽	有限合伙人	2.21	员工	自有资金
24	梁奔	有限合伙人	1.48	员工	自有资金
25	宋小惠	有限合伙人	1.00	董事、副总经理	自有资金
26	俞志坚	有限合伙人	1.00	员工	自有资金
27	许式军	有限合伙人	0.62	前员工(已离职)	银行贷款
合计			306.00	-	-

注①：许式军原为公司员工，已于2024年7月离职，其所持新昌锦能出资份额已转让给普通合伙人；

注②：截至本审核问询函回复出具之日，除黄会良和王月新尚未偿还亲属借款、刘昌恩尚未偿还银行贷款外，其余持股平台合伙人中出资来源为亲友借款或银行贷款的均已清偿完毕。

由上表可见，公司员工持股平台新昌锦能的合伙人均为公司员工，出资来源为个人薪酬、家庭储蓄、银行贷款、亲友借款等自有或自筹资金，所持份额均系其本人真实持有，不存在代持或者其他利益安排。

3、披露股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况

时所持相关权益的处置办法；股权激励的实施情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，目前是否已经实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露股权激励的相关内容，具体补充披露情况如下：

“公司于 2023 年 12 月制定了《浙江华甸防雷科技股份有限公司股权激励管理办法》（以下简称“《股权激励管理办法》”）并经股东大会审议通过，公司员工通过新昌锦能间接持有公司股份。根据《股权激励管理办法》以及新昌锦能工商登记资料、《合伙协议书》《合伙协议之补充协议》等文件，前述股权激励的具体日期、锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法如下：

实施具体日期	2023 年 12 月
锁定期	公司公开发行股票并上市后 36 个月届满前（以下简称“锁定期”），除非另有公司所接受的约定或安排，否则任一合伙人均不得将其在新昌锦能中的财产份额进行转让或进行其他处分，也不得从新昌锦能退伙并要求新昌锦能退还相应财产份额。
行权条件	无
内部股权转让	锁定或限售期限届满且不再受相关法律法规规定的限售条件制约的情况下，持股员工可将持股股权进行转让，应优先转让给公司的其他员工。
离职或退休后股权处理的相关约定，以及员工发生不适合持股计划情况时所持相关权益的处置办法	持股员工发生以下情形之一的，应将持有的新昌锦能财产份额按照约定价格转让给普通合伙人或其指定的主体：1、严重违反公司的商业秘密保密等各项规章制度；2、严重失职，营私舞弊，给公司造成重大损害；3、在为公司提供劳动服务期间同时与其他用人单位建立劳动关系为其提供服务；4、利用职务便利为自己或者他人谋取属于公司的商业机会；5、自营或者为他人经营与公司同类的业务；6、被依法追究刑事责任；7、锁定期内不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作；8、锁定期内自行离职、辞职从而与公司终止劳动关系；9、锁定期内劳动合同期满不再与公司续签劳动合同；10、锁定期内与公司协商后提前终止劳动关系；11、股权激励实施后三年内，退休后不与公司签订退休返聘合同；12、股权激励实施后三年内，自行离职、辞职从而与公司终止聘用关系；13、股权激励实施后三年内，聘用合同期满不再与公司续签聘用合同；14、股权激励实施后三年内，与公司协商后提前终止聘用关系；15、丧失劳动能力、死亡、被宣告死亡、失踪或被宣告失踪的；16、违反本办法和持股合伙协议及补充协议规定禁止性义务与承诺的。

股权管理机制	除合伙企业法明确规定必须由合伙人会议审议事项外，新昌锦能的其他事项均由普通合伙人（执行事务合伙人）决定。普通合伙人负责对新昌锦能向公司的股权投资事宜进行决策和实施，包括但不限于代表新昌锦能行使对公司的股东权利，即按照普通合伙人自己的意志代表新昌锦能行使作为公司股东的提案权、表决权以及其他权利。经普通合伙人批准，原合伙人可以增加对新昌锦能的出资，新合伙人也可以入伙的方式增加对新昌锦能的出资。经普通合伙人批准，合伙人可以减少对新昌锦能的出资，新昌锦能向合伙人退还财产份额。经普通合伙人批准，有限合伙人可以将部分或全部在新昌锦能中的财产份额转让给其他合伙人，也可以向合伙人以外的第三方转让其在新昌锦能中的财产份额。
--------	--

截至公开转让说明书出具日，公司上述股权激励已实施完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额安排。”

4、股份支付费用的确认情况，计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合会计准则等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

（1）股份支付费用确认情况

报告期内，公司未确认股份支付费用，2024 年 1-6 月公司确认了股份支付费用。

报告期内，公司历次增资、股权转让及股份支付费用确认的具体情况如下：

单位：万股

股东名称/姓名	2022.01.01	报告期内变动情况			2023.12.31
		2023.11.17	2023.12.26	2023.12.29	
黄会忠	1,400.00	-	-	-	1,400.00
宋小惠（黄会忠之妻）		+600.00	-	-	600.00
黄必臻（黄会忠、宋小惠之子）	600.00	-600.00	-	-	-
新昌华盟	-	-	+108.00	-	108.00
新昌锦能	-	-	-	+61.20	61.20
合计	2,000.00	-	+108.00	+61.20	2,169.20

根据公司 2023 年 11 月 16 日股东大会决议、宋小惠与黄必臻签订的股权赠送协议，黄必臻将其持有的公司 600 万股股份赠送给宋小惠，以上事项于 2023 年 11 月 17 日办妥工商变更登记手续。黄必臻系宋小惠之子，两人属于直系亲属关系，股权赠送系出于家族内部权益分配的考虑，因此本次股份无偿赠送不涉及股份支付。根据公司 2023 年 12 月 14 日股东大会决议，公司增加注册资本 108 万元，由新昌华盟以货币资金 108 万元认缴，以上事项于 2023 年 12 月 15 日办妥工商变更登记手续。

新昌华盟由黄会忠、宋小惠于 2023 年 12 月 12 日投资设立，黄会忠、宋小惠合计持有新昌华盟 100% 份额。公司在本次增资前，实际控制人黄会忠、宋小惠合计持有公司 100% 股权，本次增资系实际控制人调整股权架构安排，对公司追加投资，不涉及创始股东以外的股东。因此，本次增资不涉及股权激励，不需确认股份支付。

根据公司 2023 年 12 月 29 日召开的股东大会作出的决议，公司增加注册资本 61.20 万元，由新昌锦能以货币资金 306.00 万元认缴，计入资本公积 244.80 万元，以上事项于 2023 年 12 月 29 日办妥工商变更登记手续。

公司通过员工持股平台新昌锦能实施股权激励的情况如下：

增资时间	增资方	增资背景	增资价格	定价依据
2023.12.29	新昌锦能	员工股权激励	5 元/股	参考公司每股净资产协商确定

根据新昌锦能全体合伙人 2023 年 12 月 29 日签订的新昌县锦能企业管理合伙企业（有限合伙）合伙协议及补充协议，本次股权激励授予日为 2023 年 12 月 29 日，全体合伙人通过新昌锦能合计持有公司 2.821% 股份，公司公开发行股票并上市后 36 个月届满前，除非公司所接受的约定或安排，否则任一新昌锦能合伙人均不得将其在新昌锦能中的财产份额进行转让或进行其他处分，也不得从新昌锦能退伙并要求退还其在新昌锦能的相应财产份额。若员工在限售期内主动离职，员工需将其持有的持股平台份额转让给执行事务合伙人（普通合伙人）或执行事务合伙人（普通合伙人）指定的主体。根据公司激励对象的协议签署时间并结合公司上市进程，公司合理预计激励对象的服务期为 5 年。

本次股权激励产生的股份支付情况如下：

项目	公式	金额
2023 年度经审计的扣除非经常性损益后净利润（元）	A	17,050,034.31
2023 年度经审计的扣除非经常性损益后净利润的 10 倍市盈率（元）	$B=A*10$	170,500,343.10
股本（股）	C	21,692,000
公允价值（元/股）	$D=B/C$	7.86
授予价格（元/股）	E	5.00
差额（元/股）	$F=D-E$	2.86
持股平台持股数（股）	G	612,000.00
股份支付总额（元）	$H=F*G$	1,750,354.51

考虑股权激励授予日为 2023 年 12 月 29 日（2023 年最后一个工作日）及预计激励对象的服务期，公司股权激励需在各年度确认的股份支付费用如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年度	2026 年度	2027 年度	2028 年度	合计
股份支付	35.01	35.01	35.01	35.01	35.01	175.04

截至 2024 年 6 月 30 日，公司已确认 2024 年 1-6 月股份支付费用 17.50 万元。

（2）计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

根据中国证券监督管理委员会发布的《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-1：增资或转让股份形成的股份支付”，公司存在股份支付事项的，应按照企业会计准则规定的原则确定权益工具的公允价值，在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：①入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；②行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；③股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；④熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；⑤采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内。”

鉴于公司 2023 年 12 月实施员工股权激励前后无外部投资者入股情形，公司

暂无引入外部融资的整体估值，且公司实施员工股权激励的同期无同行业可比上市公司并购交易案例市盈率作为参考。因此，公司采用股权授予日前十二个月公司的扣除非经常性损益后净利润并参考近期拟上市公司的估值情况以 10 倍的市盈率倍数确认其公允价值，上述期间净利润充分考虑了增资时公司的实际业绩情况，反映了公司面对的市场环境的变化，具备合理性。

（3）股份支付的会计处理符合企业会计准则等相关规定

①结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理符合企业会计准则等相关规定

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》、财政部《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》的相关规定，对设定服务期的股份支付费用，应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。若股权激励计划及合伙协议未对员工的具体服务期限作出专门约定，但明确约定如果自授予日至公司成功完成首次公开募股时员工主动离职，员工不得继续持有持股平台份额。公司应当合理估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用。首次公开募股的时点发生变化时，应当根据重估时点确定等待期，截至当期累计应确认的股权激励费用扣减前期累计已确认金额，作为当期应确认的股权激励费用。

根据中国证券监督管理委员会发布的《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

根据新昌锦能的合伙协议及补充协议，公司公开发行股票并上市后 36 个月届满前，除非公司所接受的约定或安排，否则任一新昌锦能合伙人均不得将其在新昌锦能中的财产份额进行转让或进行其他处分，也不得从新昌锦能退伙并要求退还其在新昌锦能的相应财产份额。若员工在限售期内主动离职，员工需将其持

有的持股平台份额转让给执行事务合伙人（普通合伙人）或执行事务合伙人（普通合伙人）指定的主体。该约定表明公司员工须服务至上市后 3 年方可从股权激励计划中实际获益，该期间应视为存在隐含服务期，属于可行权条件中的服务期限条件。因此，公司通过新昌锦能实施的股权激励产生的股份支付费用需在约定的服务期内分期摊销。根据公司的股权激励相关条款、《企业会计准则——股份支付》和财政部发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》等相关规定，公司估计未来成功完成首次公开募股的可能性及完成时点，将授予日至该时点的期间作为等待期，并在等待期内每个资产负债表日对预计可行权数量作出估计，确认相应的股权激励费用，并计入经常性损益。

公司股份支付的会计处理方式如下：

A、授予日 2023 年 12 月 29 日

对于存在服务期限条件的股权激励，股份支付费用需要在服务期内进行摊销，在授予日不做会计处理。

B、等待期内每个资产负债表日

对于存在服务期限条件的股权激励，在等待期内每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，确定可解锁的股份份额，并在授予日至可解锁时点平均摊销。在等待期内逐步摊销的股份支付费用计入经常性损益。公司通过新昌锦能实施股权激励的授予日期为 2023 年最后一个工作日 2023 年 12 月 29 日，因此 2023 年未确认股份支付费用，相关股份支付费用 175.04 万元在服务期 2024-2028 年间确认。截至 2024 年 6 月 30 日，已确认 2024 年 1-6 月股份支付费用 17.50 万元。

因此，根据股权激励安排、合伙协议等，公司股份支付的会计处理符合会计准则等相关规定。

②股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

公司根据激励对象的职务性质及岗位职责将上述股份支付费用分配至管理费用、销售费用、研发费用、营业成本。具体的划分标准为：业务部等部门的市

场销售人员，所产生的股份支付费用计入销售费用；行政部、财务部、采购部等职能部门的管理人员，所产生的股份支付费用计入管理费用；研发部门的专职研发人员，产生的股份支付费用计入研发费用；生产部等部门的生产人员，产生的股份支付费用计入营业成本。

假设等待期内可行权权益工具的数量不变，股份支付费用具体情况如下：

项目	人数	股份支付（元）
销售费用	10	930,447.84
管理费用	9	473,124.83
研发费用	4	176,594.18
营业成本	4	170,187.66
合计	27	1,750,354.51

因此，公司员工股权激励产生的股份支付计入管理费用、销售费用、研发费用或营业成本的依据合理，确认准确。

③对报告期股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性

报告期内，公司未确认股份支付费用。公司通过新昌锦能实施股权激励的授予日期为 2023 年最后一个工作日 2023 年 12 月 29 日，因此相关股份支付费用 175.04 万元将在服务期（2024 年-2028 年期间）分期确认，并作为经常性损益列示，符合《企业会计准则》的相关规定。

因此，公司股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》等相关规定。

（三）关于股权代持。①公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认；②公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

1、公司股权代持行为是否在申报前解除还原，是否取得全部代持人与被代持人的确认

公司设立起至 2019 年，黄会良曾代黄会忠持有华甸有限股权，具体如下：

实际股东	名义股东	代持情况
黄会忠	黄会良	2005 年 4 月，华甸有限设立，黄会忠委托黄会良代为持有 20 万元股权
黄会忠	黄会良	2007 年 12 月，华甸有限增加注册资本 250 万元，黄会忠委托黄会良代为认缴 10 万元出资。本次增资完成后，黄会忠委托黄会良代为持有 30 万元股权
黄会忠	黄会良	2010 年 1 月，华甸有限增加注册资本 700 万元，黄会忠委托黄会良代为认缴 70 万元出资。本次增资完成后，黄会忠委托黄会良代为持有 100 万元股权
黄会忠	黄会良	2017 年 2 月，华甸有限增加注册资本 600 万元，黄会忠委托黄会良代为认缴 60 万元出资。本次增资完成后，黄会忠委托黄会良代为持有 160 万元股权

2019 年 4 月，黄会良将其持有的华甸有限 10%股权即 160 万元出资额无偿转让给黄会忠。至此，黄会忠与黄会良的股权代持关系正式解除并还原为真实股权结构。因此，公司股权代持行为已于申报前解除还原，并已取得全部代持人与被代持人的确认。

2、公司是否存在影响股权明晰的问题，相关股东是否存在异常入股事项，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

关于公司成立以来历次股权变动的背景及原因、价格及定价依据等事宜详见本问题回复“二、中介机构核查意见”之“（二）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题”部分。

综上所述，公司股东出资真实合法有效，股权结构清晰，除已披露的代持情形外，不存在委托代持、质押、诉讼冻结等影响股权明晰的问题；公司历次股权变动均具有真实的交易背景，入股价格均具有合理性，相关股东不存在异常入股事项；公司股东不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

二、中介机构核查意见

（一）就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。

主办券商及国浩律师认为：公司历史沿革中的股权代持情形已于申报前全部彻底解除，公司股东真实、合法持有公司股权，不存在股权代持情形，公司股东

所持股权不存在纠纷或潜在争议，公司符合“股权明晰”的挂牌条件。

（二）结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在利益输送问题。

公司及其前身华甸有限成立以来历次股权变动的股东入股背景和原因、入股价格、定价依据及合理性、出资来源情况如下：

序号	时间	股权变动事项	受让方/增资方	转让方	入股价格	入股背景和原因	定价依据及合理性	出资来源
1	2005.04	有限公司设立	黄会忠	/	1元/出资额	公司设立	公司设立，按注册资本定价	黄会忠的自有资金
			黄会良	/				
2	2007.12	增资	黄会忠	/	1元/出资额	根据公司发展需要，增加注册资本，补充营运资金	原股东增加投入，按注册资本定价	黄会忠的自有资金
			黄会良	/				
3	2010.01	增资	黄会忠	/	1元/出资额	根据公司发展需要，增加注册资本，补充营运资金	原股东增加投入，按注册资本定价	黄会忠的自有资金
			黄会良	/				
4	2017.02	增资	黄会忠	/	1元/出资额	根据公司发展需要，增加注册资本，补充营运资金	原股东增加投入，按注册资本定价	本次增资时未缴付出资
			黄会良	/				
5	2019.04	股权转让	黄会忠	黄会良	无偿转让	解除黄会忠与黄会良的股权代持关系并还原真实股权结构	本次股权转让实际为解除股权代持关系，因此无偿转让	不涉及支付对价
6	2019.04	增资	黄会忠	/	1元/出资额	根据公司发展需要，增加注册资本，补充营运资金	原股东增加投入，按注册资本定价	本次增资时未缴付出资

序号	时间	股权变动事项	受让方/增资方	转让方	入股价格	入股背景和原因	定价依据及合理性	出资来源
7	2019.04	股权转让	黄必臻	黄会忠	无偿转让	基于家庭内部财产安排，黄会忠将股权无偿转让给其儿子黄必臻	黄会忠与黄必臻系父子关系，直系亲属之间无偿转让	不涉及支付对价
8	2019.06	股改	黄会忠	/	/	整体变更为股份公司	/	净资产折股，货币出资部分未缴付
			黄必臻	/	/			
9	2021.06	股权转让	黄必臻	黄会忠	无偿转让	基于家庭内部财产安排，黄会忠将股权无偿转让给其儿子黄必臻	黄会忠与黄必臻系父子关系，直系亲属之间无偿转让	不涉及支付对价
10	2021.07	实缴出资	黄会忠	/	/	/	/	自有资金
			黄必臻					
11	2023.11	股权转让	宋小惠	黄必臻	无偿转让	基于家庭内部财产安排，黄必臻将股权无偿转让给其母亲宋小惠	宋小惠与黄必臻系母子关系，直系亲属之间无偿转让	不涉及支付对价
12	2023.12	增资	新昌华盟	/	1元/股	实际控制人调整股权结构安排	实际控制人调整股权结构安排，对公司追加投资，不涉及创始股东以外的股东，按注册资本定价	合伙人自有资金
13	2023.12	增资	新昌锦能	/	5元/股	实施员工股权激励	参考公司每股净资产协商确定	合伙人自有及自筹资金

由上表可见，公司自设立以来的历次股东入股背景合理，定价具有充分理由和客观依据，不存在明显异常的情况，不存在股权代持未披露的情形，亦不存在利益输送问题。

（三）结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明股权代持核查程序是否充分有效，如对公司控股股东、实际控制人，持股的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体等出资前后的资金流水核查情况。

经核查公司工商登记资料、历次股权变动涉及的股权赠送协议、股东（大）会决议文件、验资报告、出资凭证，取得自然人股东、员工持股平台全体合伙人等主体出资前后的银行流水，访谈自然人股东、员工持股平台全体合伙人，获取公司股东出具的股东调查表及说明，确认公司直接和间接股东出资来源情况及不存在股权代持行为。基于以上核查，除公司股东黄会忠历史上曾存在股权代持并已清理外，公司历史沿革中不存在其他股权代持情形，上述股权代持核查程序充分有效。具体核查情况如下：

1、自然人股东

序号	股东姓名	与公司关系	时间	取得股权方式	出资流水核查	其他核查手段
1	黄会忠	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	2005.04	公司设立	此次出资以现金缴存，且时间久远，无法提供个人银行流水	验资报告、股东调查表及其出具的说明、股东访谈等
			2007.12	增资	此次出资以现金缴存，且时间久远，无法提供个人银行流水	华甸有限股东会决议、验资报告、股东调查表及其出具的说明、股东访谈等
			2010.01	增资	已取得出资前后3个月出资银行卡流水	华甸有限股东会决议、验资报告、支付凭证、股东调查表及其出具的说明、股东访谈等
			2017.02	增资	本次增资时未缴付出资	华甸有限股东会决议、股东调查表及其出具的说明、股东访谈等

序号	股东姓名	与公司关系	时间	取得股权方式	出资流水核查	其他核查手段
			2019.04	受让股权	股权代持还原，不涉及款项支付	华甸有限股东会决议、股权赠送协议、代持人与被代持人访谈及出具的确认函、股东调查表及其出具的说明、股东访谈等
			2019.04	增资	本次增资时未缴付出资	华甸有限股东会决定、股东调查表及其出具的说明、股东访谈等
			2019.05	股改	除净资产折股外，货币出资部分未缴付	公司股东大会决议、验资复核报告、股东调查表及其出具的说明、股东访谈等
			2021.07	缴纳股改时剩余出资部分	已取得出资前后3个月出资银行卡流水	验资报告、支付凭证、股东调查表及其出具的说明、股东访谈等
2	宋小惠	实际控制人、董事、副总经理	2023.11	受让股权	家庭成员内部股权无偿转让，不涉及款项支付	公司股东大会决议、股份赠送协议、股东调查表及其出具的说明、股东访谈等

2、新昌华盟

序号	合伙人	与公司关系	出资时点	取得份额方式	出资流水核查	其他核查手段
1	黄会忠	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	2023.12	设立	已取得出资前后3个月银行卡流水	合伙协议、公司股东大会决议、支付凭证、股东调查表及其出具的说明、股东访谈等
2	宋小惠	实际控制人、董事、副总经理				

3、新昌锦能

序号	合伙人姓名	与公司关系	出资时点	取得份额方式	出资流水核查	其他核查手段
1	黄会忠	控股股东、实际控制人、董事长、总经理	2023.12	设立	已取得出资前后3个月相关银行卡流水	入伙协议、合伙协议、支付凭证、股东调查表及其出具

序号	合伙人姓名	与公司关系	出资时点	取得份额方式	出资流水核查	其他核查手段
2	宋小惠	实际控制人、董事、副总经理	2023.12	设立		的说明、股东访谈等
3	章晖	董事	2023.12	股权激励		
4	黄鹏云	董事	2023.12	股权激励		
5	刘昌恩	董事、副总经理	2023.12	股权激励		
6	王尧平	监事	2023.12	股权激励		
7	赵莉晓	董事会秘书、财务总监	2023.12	股权激励		
8	黄会良	员工	2023.12	股权激励		
9	王庆千	员工	2023.12	股权激励		
10	张城凯	监事会主席、职工监事	2023.12	股权激励		
11	王卫东	员工	2023.12	股权激励		
12	胡春苗	员工	2023.12	股权激励		
13	郑文中	员工	2023.12	股权激励		
14	黄佳荣	员工	2023.12	股权激励		
15	石月红	员工	2023.12	股权激励		
16	俞永辉	员工	2023.12	股权激励		
17	王月新	员工	2023.12	股权激励		
18	王少英	员工	2023.12	股权激励		
19	盛佳南	员工	2023.12	股权激励		
20	吕六霞	员工	2023.12	股权激励		
21	章夏倪	员工	2023.12	股权激励		
22	黄仑	员工	2023.12	股权激励		
23	郑育龙	员工	2023.12	股权激励		
24	黄丽丽	员工	2023.12	股权激励		
25	梁奔	员工	2023.12	股权激励		
26	俞志坚	员工	2023.12	股权激励		
27	许式军	前员工（已离职）	2023.12	股权激励		

由上表可见，公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体等的出资来源于其自有或自筹资金，公司不存在股权代持情况，公司股权代持核查程序充分有效。

（四）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议。

截至本审核问询函回复出具之日，除已披露的股权代持及还原事项外，公司不存在其他未解除、未披露的股权代持事项。根据公司股东出具的调查表、说明并经查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、人民法院公告网、信用中国等网站公开信息及访谈股东，公司不存在股权纠纷或潜在争议。

（五）主办券商及律师核查意见

主办券商及国浩律师履行的核查程序如下：

1、查验公司的工商登记资料、公司章程、股东名册，历次股权变动涉及的股权赠送协议、股东（大）会决议文件、验资报告、出资凭证等资料，访谈公司股东，核实公司设立至今的股本变动情况；

2、查验公司自然人股东的身份证明文件，非自然人股东的营业执照、合伙协议及其企业登记资料，公司股东及持股平台合伙人出具的股东调查表及说明；

3、查验自然人股东与持股平台合伙人出资前后的银行流水并对相关人员进行访谈，核实出资资金来源；

4、查验股权代持当事人的访谈笔录并取得确认函，核实股权代持事项的形成、演变、解除的全部过程；

5、查询中国执行信息公开网、中国裁判文书网、人民法院公告网、信用中国等网站，确认公司不存在股权纠纷。

经核查，主办券商及国浩律师认为：

1、黄会忠、宋小惠和黄必臻系家庭成员关系，相关股权转让的原因系家庭财产内部调整，具有合理性、真实性，股权无偿转让构成赠予，认定依据具有充

分性，各方不存在纠纷及潜在纠纷，公司亦不存在通过实际控制人认定规避监管要求的情形；报告期内，公司实际控制人未发生变动；

2、公司 2023 年 12 月第一次增资系实际控制人调整股权架构安排，对公司追加投资，不构成股权激励，第二次增资系股权激励，两次增资价格差距较大的原因系增资目的不同，具有合理性；公司员工持股平台新昌锦能的合伙人均为公司员工，出资来源为个人薪酬、家庭储蓄、银行贷款、亲友借款等自有或自筹资金，所持财产份额均系其本人真实持有，不存在代持或者其他利益安排；公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“四、公司股本形成概况”之“（五）股权激励情况或员工持股计划”补充披露股权激励的相关内容。截至本审核问询函回复出具之日，公司员工股权激励已实施完毕，不存在纠纷或潜在纠纷，不存在预留份额安排；

3、公司股权代持行为已于申报前解除还原，并已取得全部代持人与被代持人的确认。公司股东出资真实合法有效，股权结构清晰；公司除已披露的代持情形外，不存在委托代持、质押、诉讼冻结等影响股权明晰的问题；公司历次股权变动均具有真实的交易背景，入股价格均具有合理性，相关股东不存在异常入股事项；公司股东不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形；

4、公司历史沿革中的股权代持情形已于申报前全部彻底解除，公司股东真实、合法持有公司股权，不存在股权代持情形，公司股东所持股权不存在纠纷或潜在争议，公司符合“股权明晰”的挂牌条件；公司自设立以来的历次股东入股背景合理、定价具有充分理由和客观依据，不存在明显异常的情况，不存在股权代持未披露的情形，亦不存在利益输送问题；

5、公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工，员工持股平台出资主体等的出资来源于其自有或自筹资金，公司不存在股权代持情况，公司股权代持核查程序充分有效；

6、截至本审核问询函回复出具之日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

（六）主办券商及会计师核查意见

主办券商及天健会计师针对执行的核查程序如下：

1、查阅新昌锦能、新昌华盟对公司增资的董事会决议、股东大会决议、验资报告、工商变更登记文件等；

2、查阅新昌锦能、新昌华盟合伙协议，查阅《浙江华甸防雷科技股份有限公司股权激励管理办法》，查阅新昌锦能合伙人签署的《合伙补充协议》；

3、查阅公司股权激励相关协议、员工花名册、股权激励对象劳动合同等文件，了解公司股权激励方案、股权激励对象、股权激励价格、股权转让情况等事项，检查股权激励的实施情况；

4、查阅《企业会计准则第 11 号——股份支付》、财政部《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》等文件中关于股份支付会计处理的相关规定，复核公司对于股份支付相关会计处理是否准确。

经核查，主办券商及天健会计师认为：

公司股份支付费用确认准确，公司的股权激励确认权益工具公允价值的依据合理；根据公司股权激励方案，公司股权激励存在服务期，公司将股份支付在服务期内分摊计入各期费用，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》、财政部《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》等规定；公司股份支付根据激励对象的部门、岗位性质及主要工作职责分别计入管理费用、销售费用、研发费用和营业成本，分摊的依据合理，金额准确；公司的股权激励有服务期的要求，公司将股份支付费用在服务期内摊销并计入经常性损益，符合《公开公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》和《监管规则适用指引—发行类第 5 号》的规定。

问题 2、关于公司治理

根据申请文件，实际控制人黄会忠、宋小惠夫妇合计控制公司100%的股权。请公司补充说明：（1）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级

管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定；（2）关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定；（3）关于内部制度建设。公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

请主办券商、律师补充核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、公司情况说明

（一）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。

1、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况

报告期内，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况具体如下：

姓名	职务	与其他 股东、董 监高的 亲属关系	持股数量（万股）		持股比例		在客户、 供应商 处任职 情况	在客户、 供应商 处持股 情况
			直接 持股	间接 持股	直接 持股	间接 持股		
黄会忠	董事长、总 经理	配偶 关系	1,400.00	2.66	64.54%	0.12%	无	无
宋小惠	董事、副总 经理		600.00	107.12	27.66%	4.94%	无	无
刘昌恩	董事、副总 经理	无	-	6.83	-	0.31%	无	无
黄鹏云	董事、炼油 化工业务 部二部部 长	无	-	9.10	-	0.42%	无	无
章晖	董事、营销 顾问	无	-	12.00	-	0.55%	无	无
张城凯	监事会主 席、职工监 事、采购部 部长	无	-	1.82	-	0.08%	无	无
王尧平	监事、项目 销售经理	无	-	6.70	-	0.31%	无	无
李明	监事、项目 销售经理	无	-	-	-	-	无	无
赵莉晓	财务总监、 董事会秘 书	无	-	3.00	-	0.14%	无	无
黄会良	技术研发 岗	控股股 东的哥 哥	-	2.88	-	0.13%	无	无
王月新	生产岗	间接股 东黄会 良的配 偶	-	1.18	-	0.05%	无	无
黄丽丽	采购岗	间接股 东黄会 良的女 儿	-	2.21	-	0.10%	无	无

除上述情形外，公司股东、董事、监事、高级管理人员相互之间不存在亲属关系，且不存在公司股东、董事、监事、高级管理人员及其近亲属在公司、报告期内的客户、供应商处任职或持股情况。

2、说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，

公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

报告期内，公司按照《公司法》的相关规定，建立了规范健全的法人治理结构，公司按照有关法律法规的要求规范运作。为规范和减少关联交易，保证关联交易的公开、公平、公正，公司按照《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《非上市公众公司监管指引第3号—章程必备条款》等有关法律法规及相关规定，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》等规章制度，对关联交易的决策权限和决策程序进行了详细的规定。公司制定了《关联交易管理制度》，对公司在关联方、关联交易、关联交易表决的回避制度、关联交易决策权限和表决程序及信息披露等方面的内容进行了规定。公司已经建立健全了规范关联交易的相关制度并切实履行。

公司已经于2024年3月12日召开第二届董事会第十次会议，于2024年3月29日召开2024年第一次临时股东大会，审议并通过了《关于审核确认公司最近两年关联交易不存在损害公司和非关联股东利益事项的议案》，对于报告期内公司与关联方之间的关联交易、关联担保等事项进行了审议，董事会审议过程中关联董事已履行回避表决程序，股东大会审议过程中因与会股东均为关联方，因此无需履行回避表决程序，并获得出席会议的全体股东表决通过。报告期内，公司关联交易已按照公司内部控制要求进行了补充审议，对以后发生的无法避免的关联租赁等交易，公司将遵循公开、公平、公正的原则，严格按正常的商业条件进行，按照国家有关法律法规、公司章程的规定履行有关程序。

综上所述，公司董事会、股东大会就报告期内的关联交易、关联担保等事项已履行了相应的审议程序，关联董事均已回避表决，因全体股东均为关联方，无需履行回避表决程序，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

（二）关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务的情况（如有），说明上述人员是否存在股份代持情形、任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第1号》《公司章程》等规定。

截至本审核问询函回复出具之日，关于公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及任职情况详见本问题回复“（一）/1、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况”部分。

截至本审核问询函回复出具之日，根据公司董事、监事及高级管理人员填写的调查表、出具的声明，相关人员不存在股份代持情形。

根据公司董事、监事及高级管理人员的声明、个人信用报告、无犯罪记录证明等资料，并经检索信用中国、中国执行信息公开网、中国证券监督管理委员会证券期货市场失信记录查询平台、中国证券监督管理委员会证券期货监督管理信息公开目录等网站平台信息，主办券商及国浩律师对公司董事、监事及高级管理人员的任职资格和任职要求与《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》以及《公司章程》进行了逐条对比，具体情况如下：

规则	具体内容	符合情况
《公司法》	第一百四十六条 有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员：（一）无民事行为能力或者限制民事行为能力；（二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处有期徒刑，执行期满未逾五年，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年；（三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年；（四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年；（五）个人所负数额较大的债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。违反前款规定选举、委派董事、监事或者聘任高级管理人员的该选举、委派或者聘任无效。董事、监事、高级管理人员在任职期间出现本条第一款所列情形的，公司应当解除其职务。	公司董事、监事、高级管理人员不存在该等任职禁止情形，符合规定。
《全国中小企业股份转让系	第四十六条 挂牌公司应当在公司章程中载明董事、监事、高级管理人员的提名、选聘程序，规范董事、监事、高级管理人员选聘行为。职工监事依照法律法规部门规	公司董事、监事、高级管理人员均已按照相关规则选聘，不

规则	具体内容	符合情况
统 挂 牌 公 司 治 理 规 则》	章、业务规则 and 公司章程选举产生。挂牌公司董事、高级管理人员不得兼任监事。	存在董事、高级管理人员兼任监事的情形，符合规定。
	第四十七条 董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则 and 公司章程等规定。挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员：（一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形；（二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满；（三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满；（四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。财务负责人作为高级管理人员除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。	公司董事、监事、高级管理人员不存在该等任职禁止情形，财务总监具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上，符合规定。
	第四十八条 挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。	公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属未在公司担任监事，符合规定。
《 全 国 中 小 企 业 股 份 转 让 系 统 股 票 挂 牌 审 核 业 务 规 则 适 用 指 引 第 1 号》	1-10 公司治理 二、董事、监事、高级管理人员申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员(包括董事会秘书和财务负责人)应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。	符合规定
《 公 司 章 程 》	《公司章程》对公司董事、监事、高级管理人员任职资格和任职要求与《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》中的相关要求一致，未对上述人员的任职资格和任职要求作出特殊规定。公司董事、监事、高级管理人员任职资格、任职要求符合《公司章程》的相关规定。	符合规定

综上所述，截至本审核问询函回复出具之日，公司董事、监事、高级管理人员不存在股份代持情形；公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定。

（三）关于内部制度建设。公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

公司已根据《公司法》《证券法》及《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》和《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等相关法律、行政法规、部门规章及规范性文件的要求，制定并实施了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《授权管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》等一系列公司治理、内控管理及信息披露管理制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制。

公司已建立了股东大会、董事会、监事会和高级管理层组成的公司治理架构，形成了良好的公司治理结构。报告期内，公司共召开股东大会6次、董事会9次、监事会8次。公司历次股东大会、董事会、监事会均按照《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》以及其他制度的规定履行程序、形成决议，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

综上所述，公司已建立了完善的公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度，公司治理有效、规范，符合公众公司的内部控制要求。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

主办券商及国浩律师执行的核查程序如下：

1、获取股东、董事、监事、高级管理人员填写的调查表、身份证明，访谈公司股东，核查股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及对外投资、任职情况；

2、查验公司报告期内的客户、供应商名单、公司员工花名册；

3、查验公司制定的《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》

《监事会议事规则》《总经理工作细则》《董事会秘书工作细则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》《授权管理制度》《利润分配管理制度》《承诺管理制度》等治理制度；

4、查验公司报告期内股东大会、董事会、监事会的会议材料；

5、查验公司董事、监事、高级管理人员提供的声明、无犯罪记录证明、个人征信报告等资料；

6、登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、信用中国、证券期货市场失信记录查询平台网站查询信息。

（二）核查结论

经核查，主办券商及国浩律师认为：

1、公司董事会、股东大会就报告期内的关联交易、关联担保等事项已履行了相应的审议程序，关联董事均已回避表决，因全体股东均为关联方，无需履行回避表决程序，不存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定；

2、公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《治理规则》《适用指引第1号》《公司章程》等规定；相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责；

3、报告期内，公司董事会、监事会能够独立有效履行职责，公司制定的章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

问题 3、关于经营业绩

2022年、2023年，公司营业收入分别为7,625.31万元、10,151.87万元；净利润分别为1,418.19万元、1,812.49万元；毛利率分别为43.27%、39.93%。

请公司说明：（1）报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润变化情况，量化分析公司2023年营业收入及净利润增

加的原因及合理性；（2）报告期各期主要明细产品单价、数量变化情况，结合细分产品所属行业及下游行业发展情况进一步说明公司收入波动的原因，与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性；（3）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性；（4）报告期各期主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，细化说明主要明细产品2023年毛利率波动的原因及合理性；（5）按照主要细分产品类型进行同业比较，细化公司与可比公司毛利率差异。

请主办券商及会计师核查上述事项，说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见。

回复：

一、公司情况说明

（一）报告期各期营业收入、成本（材料、人工、制造费用）、期间费用、毛利、净利润变化情况，量化分析公司 2023 年营业收入及净利润增加的原因及合理性。

报告期内，公司主要财务数据变化情况具体如下：

单位：万元

项目		2023 年度	2022 年度	变动数额	变动幅度
营业收入		10,151.87	7,625.31	2,526.56	33.13%
营业成本		6,098.23	4,326.11	1,772.12	40.96%
主营业务成本	直接材料	5,553.19	3,830.55	1,722.64	44.97%
	直接人工	150.51	118.87	31.64	26.62%
	制造费用	264.80	211.86	52.94	24.99%
营业毛利		4,053.64	3,299.21	754.43	22.87%
期间费用		1,844.54	1,388.16	456.38	32.88%
综合毛利率		39.93%	43.27%	-3.34%	-7.72%
期间费用率		18.17%	18.20%	-0.03%	-0.16%

项目	2023 年度	2022 年度	变动数额	变动幅度
净利润	1,812.49	1,418.19	394.30	27.80%
非经常性损益净额	107.49	46.04	61.45	133.47%
扣非后净利润	1,705.00	1,372.15	332.85	24.26%

报告期内，公司营业收入分别为 7,625.31 万元和 10,151.87 万元，2023 年度较 2022 年度同比增长 2,526.56 万元，增幅为 33.13%；公司净利润分别为 1,418.19 万元和 1,812.49 万元，2023 年度较 2022 年度同比增长 394.30 万元，增幅为 27.80%。报告期内，公司期间费用分别为 1,388.16 万元和 1,844.54 万元，期间费用率分别为 18.20%、18.17%，期间费用率水平基本稳定，伴随公司营业收入规模增长，销售费用、管理费用相应有所增加，具有较好的匹配性。报告期内，公司非经常性损益净额分别为 46.04 万元和 107.49 万元，非经常性损益占净利润的比例较小，公司净利润对非经常性损益不存在依赖。总体而言，公司 2023 年度净利润大幅增长主要系营业收入和营业毛利增加所致，报告期内，公司各期主营业务收入占营业收入的比重均在 99%以上，公司营业毛利主要受主营业务毛利变化影响，具体分析如下：

1、营业收入变动分析

报告期内，公司各期主营业务收入占营业收入的比重均在 99%以上。公司报告期内主营业务收入构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度	
	金额	占比	增减变动	金额	占比
锌基合金系列材料	3,804.17	37.48%	36.63%	2,784.22	36.76%
铜系列材料	3,380.67	33.31%	71.61%	1,969.99	26.01%
接地辅助系列材料	1,462.16	14.41%	45.41%	1,005.56	13.28%
放热焊接系列材料	967.23	9.53%	-4.59%	1,013.73	13.39%
纳米防腐系列材料	486.68	4.80%	-39.15%	799.86	10.56%
不锈钢接地系列材料	48.60	0.48%	21,990.91%	0.22	0.00%
合计	10,149.50	100.00%	34.01%	7,573.59	100.00%

报告期内，公司主营业务中锌基合金系列材料、铜系列材料两项产品收入占比较高，公司收入的增长主要来自二者的贡献。公司 2023 年度主营业务收入较 2022 年度同比增加 2,575.92 万元，增幅为 34.01%，主要系公司不断加强业务开拓，近年来在石油化工、传统电力、光伏等领域取得显著成果并签约多个大型项目，带动锌基合金系列材料、铜系列材料产品销售增长较多所致。随着公司知名度和产品质量的提升，公司获得更多大项目订单；2023 年新增大客户中国电建下属公司中国电建集团国际工程有限公司，中标的“老挝孟松 600MW 风电项目”采购较多铜系列产品，增加收入 461.78 万元；新增大客户中石油下属公司中国寰球工程有限公司，中标的“巴斯夫（广东）一体化基地项目”采购较多的铜系列产品，增加收入 677.63 万元；公司中标的“中海石油宁波大榭石化炼化一体化项目”当期采购较多的柔性锌包钢接地线类及引出端子类产品，带动公司销售收入增长 916.54 万元。因此，公司 2023 年度营业收入增长具有合理性。

报告期内，公司营业收入增长的具体原因及合理性分析详见本题回复之“（二）报告期各期主要明细产品单价、数量变化情况，结合细分产品所属行业及下游行业发展情况进一步说明公司收入波动的原因”部分内容。

2、营业成本（材料、人工、制造费用）

报告期内，公司各期主营业务成本占营业成本的比重均在 99%以上。公司报告期内主营业务成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度	
	金额	占比	增减变动	金额	占比
直接材料	5,553.19	91.06%	44.97%	3,830.55	89.41%
直接人工	150.51	2.47%	26.62%	118.87	2.77%
制造费用	264.8	4.34%	24.99%	211.86	4.94%
运输费用	129.73	2.13%	5.33%	123.17	2.87%
合计	6,098.23	100.00%	42.33%	4,284.45	100.00%

报告期内，公司主营业务成本主要由直接材料、直接人工、制造费用和运输费用构成，成本结构整体保持稳定。公司产品成本主要为直接材料成本，直接人

工、制造费用和运输费用占比相对较小，各期直接材料占营业成本比例均在 90% 左右，主要原因包括：①公司产品中铜系列材料产品以外购为主，接地辅助系列材料产品大部分以外购为主，外购产品成本仅包含直接材料和运输费用，不包含直接人工和制造费用；②公司放热焊剂材料的生产工艺主要是配方称重和混合装袋，接地辅助材料产品生产主要以组装为主，该等产品的生产对机器设备的依赖度较低，使得公司成本结构中的直接材料占比较高，符合公司的实际情况。

报告期内，公司主营业务成本 42.33% 的增幅高于主营业务收入 34.01% 的增幅，主要系受毛利率较低的铜系列材料产品销售占比从 26.01% 提高至 33.31% 的影响。铜系列材料产品主要系外采，其成本仅为直接材料和运输费用，毛利率较公司自主生产的产品低，2023 年因外采产品占比增加，导致当期营业成本中直接材料增幅明显超过直接人工、制造费用增幅，并导致主营业务成本增幅超过主营业务收入增幅 8.32%。

综上所述，报告期内公司营业成本变动及主营业务成本里各项明细变动均与主营业务收入变动趋势相匹配。

3、毛利率

报告期内，公司主营业务收入中各类产品收入、占比及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
锌基合金系列材料	3,804.17	37.48%	49.49%	2,784.22	36.76%	46.59%
铜系列材料	3,380.67	33.31%	18.41%	1,969.99	26.01%	22.54%
接地辅助系列材料	1,462.16	14.41%	42.63%	1,005.56	13.28%	48.30%
放热焊接系列材料	967.23	9.53%	59.97%	1,013.73	13.39%	51.78%
纳米防腐系列材料	486.68	4.80%	64.04%	799.86	10.56%	67.15%
不锈钢接地系列材料	48.60	0.48%	64.67%	0.22	0.00%	27.28%
合计	10,149.50	100.00%	39.92%	7,573.59	100.00%	43.43%

报告期内，公司主营业务毛利率由 43.43% 下降至 39.92%，主要系产品结构变动导致。公司 2023 年铜系列材料销售收入增加较多，铜系列材料销售占比由

原来的 26.01%提高至 33.31%，由于铜系列材料产品的成本较高，毛利率不及锌基合金材料，导致主营业务毛利率略有下滑。报告期内，公司铜系列材料产品毛利率分别为 22.54%和 18.41%，2023 年度铜系列材料毛利率较 2022 年度下降 4.13 个百分点，主要系铜系列材料中毛利率较低的纯铜线类产品销售占比提升所致。纯铜线类产品中铜含量更高，其成本与铜价关联紧密，利润空间不及锌基合金系列材料。报告期内，公司主要产品毛利率变动具体分析详见本题回复之“（四）报告期各期主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，细化说明主要明细产品 2023 年毛利率波动的原因及合理性”部分内容。

4、期间费用

报告期内，公司期间费用与营业收入变动的匹配情况分析如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额/比例	变动幅度
营业收入	10,151.87	7,625.31	2,526.56	33.13%
期间费用总计	1,844.54	1,388.16	456.38	32.88%
期间费用率	18.17%	18.20%	-0.03%	-0.16%

注：期间费用含销售费用、研发费用、管理费用和财务费用

报告期内，公司期间费用金额分别为 1,388.16 万元、1,844.54 万元，同比增长 32.88%，同期公司营业收入增长 33.13%，期间费用增长与营业收入增长水平相匹配。伴随公司营业收入规模增长，销售费用、管理费用相应有所增加。报告期内，公司期间费用占营业收入的比例分别为 18.20%、18.17%，期间费用率水平整体保持稳定。

综上所述，公司 2023 年度净利润大幅增长主要系营业收入和营业毛利增加所致，公司 2023 年度营业收入及净利润增长具有合理性。

（二）报告期各期主要明细产品单价、数量变化情况，结合细分产品所属行业及下游行业发展情况进一步说明公司收入波动的原因，与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性。

1、报告期各期主要明细产品单价、数量变化情况

报告期内，公司主要明细产品单价、数量情况如下：

单位：元/米、元/支、元/套等、千米、万支、万套等

产品大类	主要产品 明细类别	2023 年度		2022 年度		变动	
		单价	数量	单价	数量	单价	数量
锌基合金系 列材料	锌包钢接地线	20.15	87.48	27.60	60.41	-7.45	27.06
	柔性锌包钢 接地线	37.13	28.89	30.90	14.61	6.23	14.29
	其他	90.29	10.73	126.14	5.28	-35.85	5.45
	合计	29.93	127.10	34.67	80.30	-4.74	46.80
铜系列材料	纯铜线类	29.43	69.32	48.04	13.81	-18.61	55.51
	铜包钢类	29.41	29.41	25.50	37.03	3.91	-7.62
	紫铜类	99.96	4.76	99.24	3.65	0.72	1.11
	合计	32.67	103.48	36.15	54.49	-3.48	48.99
接地辅助系 列材料	五金类	4.60	76.21	13.22	20.58	-8.62	55.63
	热镀锌类	8.74	42.17	12.29	15.60	-3.55	26.57
	其他	98.21	7.57	69.14	7.84	29.08	-0.27
	合计	11.61	125.94	22.85	44.01	-11.24	81.93
放热焊接系 列材料	焊剂类	24.82	30.91	25.23	32.52	-0.42	-1.61
	模具类	222.80	0.84	200.69	0.90	22.10	-0.06
	其他	32.98	0.38	41.46	0.30	-8.48	0.08
	合计	30.10	32.13	30.07	33.72	0.04	-1.59
纳米防腐系 列材料	纳米接地线类	42.07	11.56	42.26	18.47	-0.19	-6.91
	其他	30.93	0.01	42.74	0.45	-11.81	-0.44
	合计	42.06	11.57	42.28	18.92	-0.21	-7.35
不锈钢接地 系列材料	不锈钢复合 接地线等	86.60	0.56	128.32	0.00	-41.72	0.56

由上表可见，公司 2023 年度锌基合金系列材料和铜系列材料产品销售收入增长较快，两项产品合计对当期营业收入增长的贡献为 2,430.63 万元，占主营业务收入整体增加额的 94.36%，具体原因及合理性分析如下：

（1）锌基合金系列材料

公司 2023 年度锌基合金系列材料产品的销售单价为 29.93 元/米（支、套等），较 2022 年减少 4.74 元/米（支、套等）；数量为 127.10 千米（万支、万套等），

较 2022 年度增加 46.80 万米（万支、万套等）。其中锌包钢接地线类产品单位售价由 27.60 元/米下降至 20.15 元/米；销售量由 60.41 万米上升至 87.48 万米，销售收入由 1,667.06 万元小幅增长至 1,762.41 万元。该产品销售量增加主要系公司新中标“中海石油宁波大榭石化炼化一体化项目”等导致销量增加，单价下降主要受原材料市场价格下降导致单位成本下降的影响。

（2）铜系列材料

2023 年铜系列材料产品的销售单价为 32.67 元/米，较 2022 年减少 3.48 元/米；数量为 103.48 万米，较 2022 年增加 48.99 万米。报告期内，随着公司知名度和产品质量的提升，公司获得更多大项目订单，其中 2023 年新增客户项目“巴斯夫（广东）一体化基地项目”及“老挝孟松 600MW 风电项目”的接地材料采购以纯铜线类产品为主，导致 2023 年铜系列产品销售收入增加较多。铜系列材料产品单价下降主要系产品结构变动，2023 年公司大线径产品销量占比降低，销售了较多小线径纯铜系列产品，导致 2023 年产品单价降低。

2、结合细分产品所属行业及下游行业发展情况进一步说明公司收入波动的原因

报告期内，公司的防雷接地材料主要应用于石油化工、传统电力、公共基建等领域，并在向光伏、核电等新能源领域延伸。内销方面，公司已成为中石化、中石油、中海油、中国电建、中国化学、中国核建等大型央企单位以及东方盛虹、卫星化学、荣盛石化等知名上市公司的合格供应商，与客户建立了长期稳定的合作关系，积累了良好的市场口碑，业务遍及京津冀、长三角、珠三角、川渝等国内多个地区。外销方面，公司产品已通过欧盟 CE 认证、美国 UL 认证，远销南美、亚洲、非洲等 20 多个“一带一路”国家和地区。

报告期内，公司主营业务收入下游应用领域情况具体如下：

单位：万元

行业领域	2023 年度				2022 年度	
	销售收入	占比	增长贡献率	增幅	销售收入	占比
石油化工领域	6,359.24	62.66%	11.07%	15.18%	5,521.09	72.90%

行业领域		2023 年度				2022 年度	
		销售收入	占比	增长贡献率	增幅	销售收入	占比
非石油 化工领域	传统电力	1,115.93	10.99%	19.98%	95.23%	571.61	7.55%
	光伏	1,290.48	12.71%		201.47%	428.06	5.65%
	核电	257.91	2.54%		69.88%	151.82	2.00%
	其他领域	1,125.95	11.09%	2.97%	24.97%	901.01	11.90%
合计		10,149.50	100.00%	34.01%	34.01%	7,573.59	100.00%

注①：传统电力包括火电、水电等；

注②：增长贡献率=（行业领域产品收入增加金额/同期公司主营业务收入增加金额）×2023 年度公司主营业务收入增长率

由上表可见，报告期内公司对石油化工行业的销售收入分别为 5,521.09 万元、6,359.24 万元，占主营业务收入比例合计分别为 72.90%、62.66%。立足于石油化工行业的市场竞争优势，公司积极向光伏、核电等新能源领域进行延伸，并取得了显著的市场开拓成果：报告期内公司来源于非石油化工领域的销售收入占主营业务收入比例分别为 27.10%、37.34%，呈现逐年上升的趋势。2023 年度公司主营业务收入同比增长 34.01%，主营业务收入增长主要来自于非石油化工领域——传统电力、光伏及核电领域（增长贡献率为 19.98%），其次是石油化工行业领域（增长贡献率为 11.07%）。结合接地材料所属行业及下游行业发展情况，公司对报告期内营业收入增长进一步分析如下：

（1）接地材料的行业应用概况

防雷接地系统产品应用广泛，目前主要应用于石油化工、电力（含新能源）、通信、轨道交通、航天国防、公共基建等关系国计民生的基础产业，下游行业每年均会保持较大的固定资产开支。其中：电力（含新能源）、通信、石油化工、建筑、轨道交通是我国防雷接地行业的主要市场，约占防雷接地行业总市场需求的 90%。通常而言，防雷接地产品可分为直击雷防护产品、雷电感应防护产品、接地产品及雷电监测系统四类。接地产品埋在地下，其作用是将雷电流、静电流顺利泄放入大地，是直击雷防护、雷电感应防护的基础。接地材料一般占整个防雷接地系统的比例约为 45%-50%。防雷接地行业企业一般根据自身特点选择开拓某一领域，并形成一定的竞争优势，再逐步向其他领域扩张。

防雷接地行业下游客户采购防雷接地产品主要作为固定资产，结合防雷接地产品的行业应用场景、下游行业投资概况以及防雷接地产品在项目投资中的占比合理测算，2023 年国内电力（含新能源）、化工、通信、轨道交通四大行业防雷接地材料的市场规模约 149.11 亿元。公司的防雷接地材料主要应用于石油化工、传统电力、公共基建等领域，并在向光伏、核电等新能源领域延伸。公司防雷接地材料具有良好的柔性和导电性能、优良的抗腐蚀性、较强的耐冲击性，体现出优异的使用性能和工艺性能，产品广泛应用于我国多个国家标志性工业建设项目，为我国重大工业基础设施的长效稳定运行和安全生产发挥了重要作用。

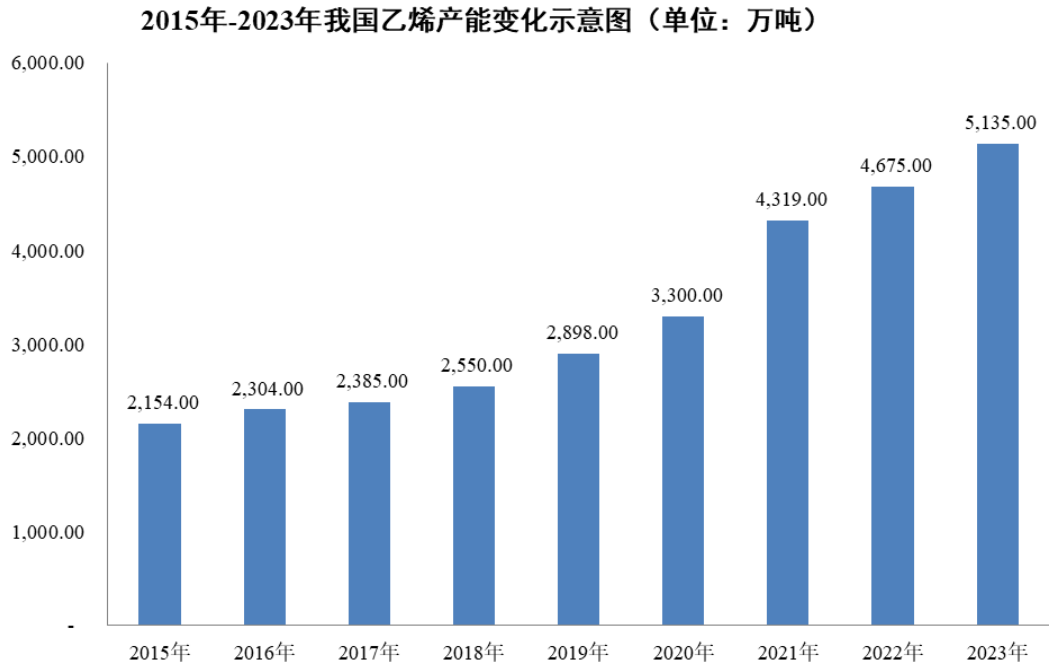
石油化工行业的生产经营过程中存在易燃易爆的显著特点，雷电、静电、故障电流等是影响其安全运行的重要危险因素，防雷接地产品的作用显得尤为重要，属于典型的“高难度”防雷接地应用领域。石油化工行业接地材料具有如下两个特点：①石油化工行业的原料和产品大都具有易燃、易爆、易中毒的危险化学品，对接地网结构和接地材料泄流能力提出了要求；②石油化工行业的生产装置复杂，罐区、管线、工艺设备众多，地面、地下均有布置，对地面构筑物防雷、人员的安全和地下构筑物防腐提出了更高要求。因此，石油化工行业的防雷接地材料要求更高。公司以具备较高难度的“石油化工行业”作为市场切入点，在高新防雷接地领域市场率先实现突破后，更有利于向其他领域进行拓展。目前，公司新型防雷接地材料广泛用于石化工厂、精细化工厂区、储油库、核电站、光伏发电站、城市地下管廊、轨道交通、公共建筑等场所防雷接地、防静电接地、保护接地、工作接地等场景，形成跨行业、多领域拓展能力。

（2）石油化工行业发展概况

石油化工产业是我国国民经济的基础和支柱产业，石油化工产业的发展势必会影响国民经济的发展与稳定，同时，石油化工产业也为国防工业提供基础材料和战略物资，在国民经济的发展中发挥重要作用。石油化工工业是指以石油为原料生产化学品的领域，属于基础性产业，主要产品包括各种燃料油、润滑油、液化石油气、石油焦炭、石蜡、沥青等，为农业、能源、交通、机械、电子、轻工、建筑、建材等行业提供基础原材料，在国民经济中具有举足轻重的地位和作用。

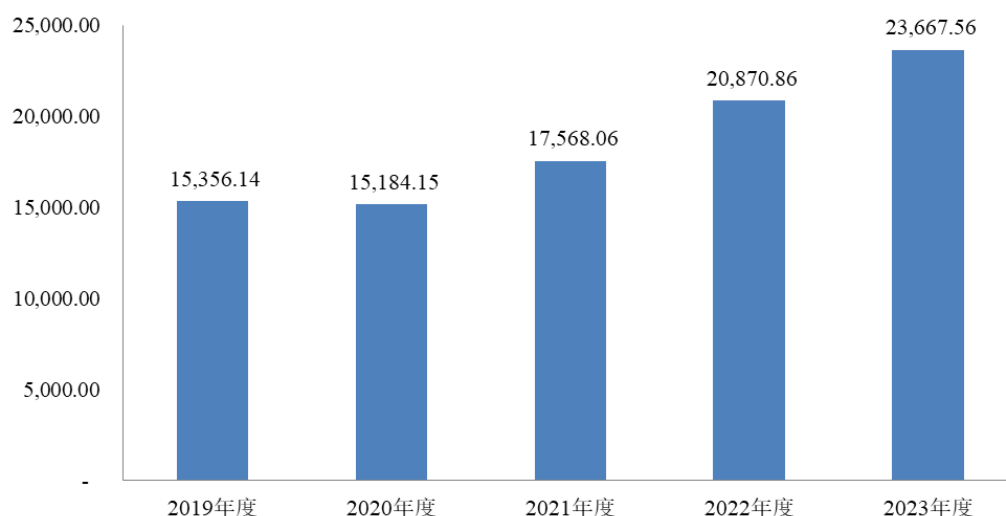
石油化工行业的生产经营过程中存在易燃易爆的显著特点，雷电、静电、故障电流等是影响其安全运行的重要危险因素，防雷接地产品的作用显得尤为重要，石化企业必须要做好信号接地、电气接地、防静电接地、防雷接地等多个接地网的共用接地工作，避免引起火灾或爆炸事故。

乙烯是石油化工的基础性原料，乙烯产品产量占石化产品的 75%以上。目前世界上已将乙烯产量作为衡量一个国家石油化工发展水平的重要标志之一。根据《石化和化工行业“十四五”规划指南》：在加快推动炼油产业转型优化的同时，提升烯烃、芳烃产业综合竞争力，重点引导下游产业实现高端化转变，以炼化一体化开启产业升级提质增效，是中国石油化工行业未来发展的主导方向。根据国家统计局颁布的数据显示，2023 年度我国化学原料和化学制品制造业同比增长 13.4%，同期，全国工业累计完成固定资产投资额同比增长 9.0%，制造业投资同比增长 6.5%，化学原料和化学制品制造业投资增速超出全国工业和制造业平均水平，为后期我国能源保供和原料自给提升打下坚实基础。



数据来源：中国石油和化学工业联合会、国家统计局

2019年-2023年我国化学原料和化学制品制造业固定资产投资（单位：亿元）



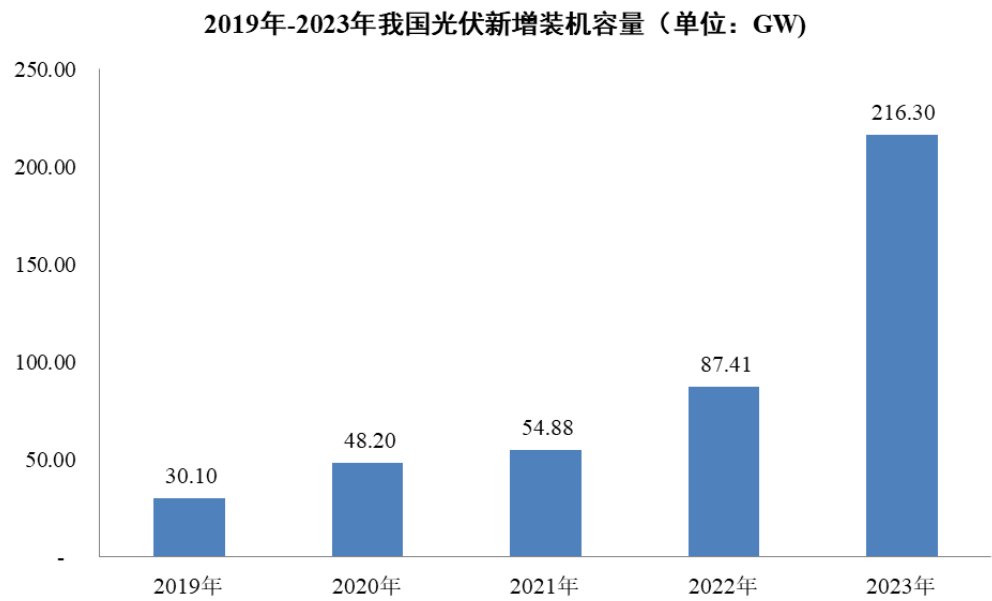
数据来源：国家统计局

（3）光伏行业发展概况

太阳能凭借其无噪声、无污染、无地域限制、分布广泛、取之不尽、用之不竭、易于获得等优点，成为最有发展前途的可再生能源之一。因此，世界主要能源消耗国家高度重视光伏产业的发展，陆续出台了相应的产业支持政策，以支持本国光伏产业发展。得益于光伏行业的技术进步和成本改善，当前全球大部分地区光伏发电成本已低于煤电价格，光伏产业发展的内生经济性动力显著；在各国能源安全需求与碳中和目标的驱动下，光伏发电成为不少国家具备竞争优势的能源形式。随着技术不断进步，光伏发电成本持续降低，光伏行业逐步摆脱对补贴政策的依赖。平价上网政策叠加技术进步驱动光伏产业链加速降本增效，光伏发电市场需求持续增加。

根据中国光伏行业协会颁布的数据显示，在主要经济体的带动下，2014 年-2022 年全球新增光伏装机容量均保持正增长，新增装机的年复合增长率达到 27.21%。国际能源署（IEA）近日发布的 2023 年度报告显示，2023 年度全球光伏发电新增装机容量约为 375GW，同比增长超 30%。根据国际能源署发布的《全球能源行业 2050 净零排放路线图》统计数据，到 2030 年全球光伏及风能累计装

机量有望达到 4,120GW；到 2050 年全球实现净零排放，近 90%的发电将来自可再生资源。



数据来源：国家能源局

在我国“双碳”目标背景下，光伏作为近年我国增速最快的新能源，战略地位日益凸显。根据国际能源署数据，2012 年-2022 年期间，我国光伏发电量复合增长率达 61.30%，增长速度大幅领先其他清洁能源。据国家能源局发布的数据，2022 年度我国光伏新增装机容量为 87.41GW，2023 年度国内光伏新增装机容量达到 216.30GW，增幅达到 147.45%；随着分布式光伏推进以及风光大基地规划建设的加速落地，国内光伏产业迎来新一轮发展机遇。基于此，公司现阶段大力开拓该业务领域。公司的防雷接地材料已于 2023 年在全国最大的海上光伏项目——中核田湾 200 万千瓦滩涂光伏示范项目上成功应用，除此之外，2023 年公司的防雷接地材料亦随着光伏企业出海而成功应用在东南亚国家老挝首个风电项目——老挝孟松 600MW 风电项目。预计未来光伏行业投资和出口的增长会进一步带动公司业绩增长。

（4）电力行业发展概况

电力工业是国民经济发展中最重要的基础能源产业之一，同时也是社会公用事业的重要组成部分之一，是我国经济发展战略中优先发展的重点领域。近年来，

国内经济的快速发展，带动电力行业发展迅速，装机容量、发电量呈现良好的增长态势。在火电装机建设方面，近年来火电装机容量持续增长，随着火电投资项目的陆续投产，短期内火电装机容量将继续保持增长。由于水力发电不消耗矿物能源，开发水电有利于减少温室气体排放和生态环境保护，有利于提高资源利用和经济社会的综合利益，水电行业发展前景长期向好。

根据国家能源局颁布的统计数据显示，2023 年度全国主要发电企业电源工程完成投资 9,675 亿元，同比增长 30.1%。其中：水电投资 991 亿元，同比增长 13.7%；火电投资 1,029 亿元，同比增长 15.0%；核电投资 949 亿元，同比增长 20.8%。根据国家能源局发布的 2023 年全国电力工业统计数据显示，电网工程完成投资 5,275 亿元，同比增长 5.4%。随着未来电力电网建设的不断推进，公司接地材料市场具备一定的增长空间。

近年来公司不断加强业务深耕，在石油化工、传统电力、光伏等领域取得显著成果并签约多个大型项目，如石油化工领域的“浙石化 4,000 万吨/年炼化一体化”、“东方盛虹炼化一体化项目”、“中海石油宁波大榭石化炼化一体化项目”、“巴斯夫（广东）一体化基地项目”和风电领域的“老挝孟松 600MW 风电项目”。石油化工领域是公司业务发展的重点优势领域，公司未来会持续聚焦石油化工等高难防雷接地应用场景，不断改进和推出各类型的防雷接地材料，维持在此领域的市场竞争优势。在持续巩固和提升公司产品在石油化工领域的市场占有率的基础上，公司还在其他应用领域方面寻求新的突破，持续加大对于光伏、核电等新能源电站防雷接地材料的研发投入和市场推广。

综上所述，2023 年度我国化学原料和化学制品制造业同比增长 13.4%，公司来自石油化工领域收入增长 15.18%；2023 年度国内光伏新增装机容量增幅达到 147.45%，公司来自光伏领域的收入增长 201.47%，报告期内公司销售收入增长符合下游行业发展变动趋势。

3、与同业可比公司营业收入变动趋势是否一致，如不一致说明合理性

报告期内，公司营业收入变动与同行业可比公司比较情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度
	营业收入	变动率	营业收入
中光防雷	55,499.66	0.07%	55,459.66
科安达	24,449.89	-33.31%	36,660.95
铁大科技	24,906.30	7.01%	23,275.25
华甸防雷	10,151.87	33.13%	7,625.31

数据来源：同行业可比公司定期报告

报告期内，公司与同行业可比公司主要产品、应用领域情况具体如下：

公司名称	主营产品	主要应用领域
中光防雷	中光防雷的主要产品包括防雷业务，具体包括各类雷电预警系统、雷电监测系统、SPD（浪涌保护器）、避雷针、接地产品以及其他雷电防护设备等。	通信、能源、铁路、航天国防等
科安达	主要围绕轨道交通领域提供产品、服务和系统解决方案，主要产品包括轨道交通信号计轴系统、铁路站场综合防雷系统、道岔融雪系统、信号监测防雷分线柜、智能监测诊断系统等产品及相关解决方案。	轨道交通
铁大科技	主营业务为通信信号产品的研制、生产与销售，重点产品为设备监测（监控）系统、雷电防护系统、LED 信号机系统、智能运维管理系统等。	轨道交通
华甸防雷	主要从事新型防雷接地材料的研发、生产与销售，公司防雷接地材料产品包括锌基合金接地线（棒）、铜系列材料、纳米防腐接地材料、放热焊剂、接地辅助材料等。	石油化工、电力、光伏、核电等

数据来源：同行业可比公司定期报告

报告期内，公司与同行业可比公司销售收入结构比较分析如下：

公司名称	应用领域	2023 年度收入占比	2022 年度收入占比
中光防雷	通信领域	57.13%	69.80%
	铁路领域	15.64%	10.88%
	能源领域	19.96%	14.10%
	其他领域	7.27%	5.22%
科安达	轨道交通领域	95.28%	97.56%
	其他领域	4.72%	2.44%
铁大科技	轨道交通领域	未披露	未披露

数据来源：同行业可比公司定期报告

近年来，防雷行业下游客户领域每年新增投资情况具体如下：

单位：亿元

项目	2019 年度	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年度
电力行业每年新增投资	7,995.00	10,188.00	10,446.00	12,470.00	14,950.00
化学原料和化学制品制造业每年固定资产投资	15,356.14	15,184.15	17,568.06	20,870.86	23,667.56
通信行业每年新增固定资产投资	3,668.47	4,072.00	4,058.00	4,193.00	4,205.00
轨道交通行业（含铁路+城规）每年新增建设投资	13,987.90	14,105.00	13,348.80	12,552.97	12,859.03

数据来源：中国城市轨道交通协会、交通运输行业发展统计公报、通信业公报、中国电力建设协会、国家统计局

报告期内，公司营业收入增长幅度高于同行业可比公司，主要系公司主营产品、下游客户应用领域及收入结构与同行业可比公司存在差异所致。中光防雷主要产品为 SPD（浪涌保护器），下游应用领域主要以通信行业为主，根据中光防雷定期公告披露数据显示，其报告期内来源于通信行业的营业收入占比分别为 69.80%、57.13%。科安达和铁大科技主要围绕轨道交通领域提供解决各类系统解决方案，根据科安达定期报告数据显示，其报告期内来源于轨道交通领域的营业收入占比分别为 97.56%、95.28%，防雷系统产品或业务仅为科安达和铁大科技的部分业务。因此，公司主营业务产品及下游客户应用领域、销售收入结构的不同，导致公司报告期内营业收入变动趋势与同行业可比公司存在一定差异，具有商业合理性，符合公司实际经营情况。

报告期内，公司主营业务收入下游应用领域情况具体如下：

单位：万元

行业领域		2023 年度				2022 年度	
		销售收入	占比	增长贡献率	增幅	销售收入	占比
石油化工领域		6,359.24	62.66%	11.07%	15.18%	5,521.09	72.90%
非石油 化工领域	传统电力	1,115.93	10.99%	19.98%	95.23%	571.61	7.55%
	光伏	1,290.48	12.71%		201.47%	428.06	5.65%
	核电	257.91	2.54%		69.88%	151.82	2.00%
	其他领域	1,125.95	11.09%	2.97%	24.97%	901.01	11.90%

行业领域	2023 年度				2022 年度	
	销售收入	占比	增长贡献率	增幅	销售收入	占比
合计	10,149.50	100.00%	34.01%	34.01%	7,573.59	100.00%

注①：传统电力包括火电、水电等；

注②：增长贡献率=（行业领域产品收入增长金额/同期公司主营业务收入增长金额）×2023 年度公司主营业务收入增长率

由上表可见，报告期内公司对石油化工行业的销售收入分别为 5,521.09 万元、6,359.24 万元，同比增长幅度为 15.18%，根据国家统计局数据显示，2023 年度我国化学原料和化学制品制造业每年固定资产投资同比增长 13.4%，公司 2023 年度石油化工领域的销售收入增长趋势与下游行业固定资产投资趋势相匹配。报告期内，立足于石油化工行业的市场竞争优势和基础，公司积极向光伏、核电等新能源领域不断进行延伸，并取得了显著的市场开拓成果，报告期内公司来源于非化工领域的销售收入占主营业务收入比例分别为 27.10%、37.34%，呈现较好的增长趋势。在我国“双碳”目标背景下，光伏、核电等低碳、高效的清洁能源战略地位凸显，叠加光伏、核电等新能源领域的市场开拓，公司 2023 年度来源于电力行业（传统电力+光伏+核电）的接地材料销售收入较 2022 年度增加 1,512.83 万元，是公司当期主要营业收入增长贡献来源。

综上所述，报告期内公司营业收入增长幅度高于同行业可比公司，主要系公司主营产品、下游客户应用领域与同行业可比公司存在差异，同时公司处于成长期，积极开拓业务，扩展业务领域所致，符合公司的实际经营情况，其变动具有合理性。

（三）结合在手订单和期后经营情况（收入、净利润、毛利率、现金流等）说明公司业绩的稳定性及可持续性。

1、公司在手订单充足

截至 2024 年 6 月 30 日，公司防雷接地材料合计在手订单（含税）约 1.15 亿元。具体到细分行业领域，石化领域在手订单约 8,400 万元、光伏行业领域在手订单约 1,266 万元、传统电力领域在手订单约 580 万元。截至本审核问询函回复出具之日，公司在手订单充足，基于较强的竞争优势，叠加公司防雷接地材料

下游应用市场空间持续扩大，产品销售收入呈现持续增长态势。

公司已进入诸如中石化、中石油、中海油、中国电建、中国化学、中国核建等大型央企单位以及东方盛虹、卫星化学、荣盛石化等知名上市公司的合格供应商名录，具备参与知名客户招投标及商业谈判的资格，公司下游客户的整体经营规模较大，每年均会保持一定的固定资产投资需求，同时近年来公司保持稳定的研发投入与新品开发力度，不断满足市场上石油化工、光伏、核电等各类项目对防雷接地材料的需求，预计公司业务发展具有可持续性。

2、期后经营情况

公司 2024 年 1-6 月主要经营情况较上年同期具体比较如下：

单位：万元			
项目	2024 年 1-6 月	2023 年 1-6 月	变动幅度
营业收入	5,602.70	4,502.34	24.44%
营业成本	3,569.55	2,737.63	30.39%
营业毛利	2,033.15	1,764.71	15.21%
毛利率	36.29%	39.20%	-2.91%
净利润	732.05	764.49	-4.24%
经营活动产生的现金流量净额	-1,229.33	-892.12	-37.80%

注：以上财务数据未经审计或审阅

公司 2024 年 1-6 月营业收入为 5,602.70 万元，较上年同期相比增长 1,100.36 万元，增幅为 24.44%，截至 2024 年 6 月 30 日，公司防雷接地材料合计在手订单（含税）约 1.15 亿元，公司业绩具备充足的订单支持。公司 2024 年 1-6 月毛利率为 36.29%，较上年同期下降 2.91%，主要系销售产品结构变化，毛利率相对较低的光伏领域接地材料销售占比增加所致。

公司 2024 年 1-6 月净利润较上年同期减少 32.44 万元，降幅为 4.24%，公司 2024 年 1-6 月净利润较上年同期略有下降，主要原因包括：①2024 年 1-6 月公司产品毛利率小幅下降；②公司为进一步开拓市场和应对订单增加扩充产线，增聘较多销售人员及生产人员，公司截至 2024 年 6 月末员工人数较 2023 年期末增加 26 人，公司日常运营的人力成本费用较上年同期有所增加；③公司 2024 年

1-6 月销售费用及管理费用较上年同期增加 273.20 万元，增幅为 62.63%，一方面，公司继续加强业务开拓，新增销售人员，相应的业务招待费、差旅费用等较上年同期有所增长；另一方面，公司 2024 年 1-6 月因挂牌相关事宜产生一定的费用，同时按照会计准则的规定确认股份支付费用，而 2023 年上半年不存在前述费用。公司 2024 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额为负，主要系货款主要集中在下半年收到所致。因此，公司期后经营情况良好，经营业绩具有稳定性和可持续性，公司期后业绩不存在持续大幅下滑的风险。

3、公司业绩的稳定性及可持续性

自成立以来，公司始终专注于新型防雷接地材料领域，在技术创新、工艺改进、生产管理、质量控制等方面积累了丰富的经验。报告期内，公司具备较为成熟的业务模式，业务开展具有稳定性和可持续性。公司与中石化、中石油、中海油、中国电建、中国化学、中国核建、东方盛虹、卫星化学、荣盛石化等大型央企或知名上市公司客户保持了长期稳定合作关系，积累了良好的市场口碑，与合作客户的合作具有稳定性和可持续性。

综上所述，公司主要客户经营规模较大，下游行业集中度和景气度较高，公司期后经营情况良好，在手订单充足，结合公司期后业绩走势，预计公司盈利能力具有可持续性。

（四）报告期各期主要明细产品价格、材料、人工、制造费用等变化情况及对毛利率具体影响，细化说明主要明细产品 2023 年毛利率波动的原因及合理性。

报告期内，公司主营业务收入按产品划分的具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
锌基合金系列材料	3,804.17	37.48%	2,784.22	36.76%
铜系列材料	3,380.67	33.31%	1,969.99	26.01%
接地辅助系列材料	1,462.16	14.41%	1,005.56	13.28%

项目	2023 年度		2022 年度	
	销售收入	销售占比	销售收入	销售占比
放热焊接系列材料	967.23	9.53%	1,013.73	13.39%
纳米防腐系列材料	486.68	4.80%	799.86	10.56%
不锈钢接地系列材料	48.60	0.48%	0.22	0.00%
合计	10,149.50	100.00%	7,573.59	100.00%

报告期内，公司主营业务产品销售及毛利占比、毛利率情况如下：

项目	2023 年度			2022 年度		
	毛利占比	销售占比	毛利率	毛利占比	销售占比	毛利率
锌基合金系列材料	46.47%	37.48%	49.49%	39.44%	36.76%	46.59%
铜系列材料	15.36%	33.31%	18.41%	13.50%	26.01%	22.54%
接地辅助系列材料	15.39%	14.41%	42.63%	14.77%	13.28%	48.30%
放热焊接系列材料	14.32%	9.53%	59.97%	15.96%	13.39%	51.78%
纳米防腐系列材料	7.69%	4.80%	64.04%	16.33%	10.56%	67.15%
不锈钢接地系列材料	0.78%	0.48%	64.67%	-	-	27.28%
合计	100.00%	100.00%	39.92%	100.00%	100.00%	43.43%

注：毛利占比=各产品毛利金额/当期主营业务毛利金额

报告期内，公司主营业务毛利率分别为43.43%和39.92%，下降3.51%，毛利率变动主要受各类型产品的毛利率变动及产品销售结构变动的影响。报告期内公司毛利占比较高的产品主要包括锌基合金系列、铜系列、接地辅助系列、放热焊接系列等四类产品。总体而言，公司2023年度主营业务毛利率较2022年度有所下降，主要原因包括：①毛利率相对较低的外采产品铜系列材料销售占比从26.01%增加至33.31%，且毛利率从22.54%下降至18.41%；②接地辅助系列材料产品结构变化，报告期内公司接地辅助材料产品的销售型号多达几十种，不同型号之间的结构性差异导致毛利率产生一定的变动。

报告期内，公司主要细分产品的收入、占比和毛利率波动情况如下：

单位：万元

一级分类	二级分类 (细分产品)	2023 年度			2022 年度			毛利率 变动
		销售 收入	销售 占比	毛利率	销售 收入	销售 占比	毛利率	
锌基合金系 列材料	锌包钢接地线	1,762.41	17.36%	37.27%	1,667.06	22.01%	39.71%	-2.44%
	柔性锌包钢接 地线	1,072.82	10.57%	64.87%	451.36	5.96%	58.35%	6.52%
铜系列材料	纯铜绞线(TJ)	1,329.35	13.10%	14.02%	371.31	4.90%	14.28%	-0.27%
放热焊接系 列材料	热熔焊剂	766.32	7.55%	57.50%	819.96	10.83%	48.79%	8.71%
纳米防腐系 列材料	纳米扁钢	440.05	4.34%	64.25%	724.25	9.56%	67.60%	-3.35%
合计		5,370.95	52.92%	-	4,033.94	53.26%	-	-
主营业务收入		10,149.50	100.00%	39.92%	7,573.59	100.00%	43.43%	-3.51%

1、锌基合金系列材料产品

(1) 锌包钢接地线

报告期内，公司锌包钢接地线产品的单位售价、成本情况和毛利率如下：

单位：元/米

项目	2023 年度		2022 年度
	金额/比例	毛利率变动贡献	金额/比例
毛利率	37.27%	-2.44%	39.71%
单位售价	20.15	-22.29%	27.60
单位总成本	12.65	19.85%	16.64
其中：单位直接材料	10.26	18.71%	14.03
单位直接人工	0.76	0.05%	0.77
单位制造费用	1.37	0.13%	1.40
单位运输费用	0.26	0.95%	0.45

注：毛利率变动贡献=本期毛利率-上期毛利率=单位售价的影响+单位总成本的影响，下同

单位售价变动的影响=（本期销售均价-上期单位成本）/本期单价-上期毛利率

单位总成本变动的影响=（上期单位成本-本期单位成本）/本期单价

单位直接材料变动的影响=（上期单位直接材料-本期单位直接材料）/本期单价

单位直接人工变动的影响=（上期单位人工-本期单位人工）/本期单价

单位制造费用变动的影响=（上期单位费用-本期单位费用）/本期单价

单位运输费用变动的影响=（上期单位费用-本期单位费用）/本期单价

由上表可见，报告期内公司锌包钢接地线毛利率下降 2.44%，主要系产品售价下降：①产品结构发生变化，2023 年因光伏行业客户的拓展，光伏行业对防雷及防腐蚀的要求较石化应用领域低，单价较低的应用于光伏行业的产品销售占比增长较快，导致当期锌包钢接地线产品单价降低；②公司产品售价一般在招投标或客户询比价时确定，新中标项目或重新签订的合同根据材料市场价与加工费确定，2023 年度锌包钢接地线售价基于当年原材料价格下降而相应有所下降，单位直接材料价格下降幅度小于产品售价，导致毛利率略有下降。

（2）柔性锌包钢接地线

报告期内，公司柔性锌包钢接地线产品的单位售价、成本情况和毛利率如下：

单位：元/米

项目	2023 年度		2022 年度
	金额/比例	毛利率变动贡献	金额/比例
毛利率	64.87%	6.52%	58.35%
单位售价	37.13	6.99%	30.90
单位总成本	13.04	-0.47%	12.87
其中：单位直接材料	10.60	-0.47%	10.42
单位直接人工	0.70	0.05%	0.72
单位制造费用	1.27	-0.12%	1.23
单位运输费用	0.47	0.08%	0.50

由上表可见，报告期内公司柔性锌包钢接地线类产品毛利率从58.35%增加至64.87%，增加幅度为6.52%，主要系产品单位售价上升所致。公司柔性锌包钢接地线类产品单位售价、毛利率上升的主要原因为该类产品中单价较高的新型号产品销售占比增加。公司2023年度Φ14*Q100-A1.5柔性锌包钢接地线类产品的锌层厚度较原柔性锌包钢主力产品Φ14*Q100-A1增加0.5mm，新产品不但具有防腐性能与阴极保护性能，而且产品更加柔态化，能够为客户提供简单便捷的安装方式，大大提升产品的使用性能，单位售价和毛利率水平较高，2023年该型号产品销售占比增加，导致公司柔性锌包钢产品单价、毛利率均有所上升。

2、铜系列材料产品

报告期内，公司铜系列材料主要明细产品构成如下：

单位：万元

产品名称	2023 年度			2022 年度		
	金额	占比	毛利率	金额	占比	毛利率
纯铜绞线（TJ）	1,329.35	39.32%	14.02%	371.31	18.85%	14.28%
BV 线	514.28	15.21%	20.88%	112.44	5.71%	14.98%
铜包钢接地棒（极）	287.60	8.51%	25.62%	424.78	21.56%	31.48%
其它 33 种产品	1,249.44	36.96%	20.40%	1,061.47	53.88%	22.66%
合计	3,380.67	100.00%	18.41%	1,969.99	100.00%	22.54%

报告期内，公司铜系列材料产品毛利率分别为22.54%和18.41%，铜系列产品毛利率整体低于锌基合金系列产品主要系铜系列产品为外采，产品成本包括直接材料和运费。2023年度铜系列材料毛利率较2022年度下降4.13个百分点，主要系铜系列材料中毛利率较低的纯铜绞线（TJ）产品销售占比由18.85%提升至39.32%所致。

报告期内，公司铜系列材料产品主要为纯铜绞线（TJ），纯铜绞线（TJ）产品的单位售价、成本情况和毛利率如下：

单位：元/米

项目	2023 年度		2022 年度
	金额/比例	毛利率变动贡献	金额/比例
毛利率	14.02%	-0.27%	14.28%
单位售价	69.16	-24.73%	89.11
单位总成本	59.46	24.46%	76.38
其中：单位直接材料	58.58	23.64%	74.93
单位直接人工	—	—	—
单位制造费用	—	—	—
单位运输费用	0.88	0.82%	1.45

由上表可见，报告期内公司纯铜绞线产品（TJ）的毛利率从14.28%下降至14.02%，小幅下降0.27%，主要系单位售价下降幅度高于成本下降幅度所致。公

司纯铜绞线产品（TJ）全部为外采，其成本构成只包括直接材料和运费，不包括直接人工、制造费用，纯铜绞线产品（TJ）产品的售价、采购价均与市场上铜价关联紧密，售价及成本价透明度高，毛利率较为平稳。2023年度公司纯铜绞线产品（TJ）单位售价和单位成本下降主要系当期“老挝孟松600MW风电项目”基于项目设计应用了较多小口径的纯铜绞线产品（TJ）所致。

3、热熔焊剂

报告期内，公司热熔焊剂产品的单位售价、成本情况和毛利率如下：

单位：元/包

项目	2023 年度		2022 年度
	金额/比例	毛利率变动贡献	金额/比例
毛利率	57.50%	8.71%	48.79%
单位售价	24.85	-0.94%	25.30
单位总成本	10.56	9.66%	12.96
其中：单位直接材料	9.26	8.63%	11.41
单位直接人工	0.38	0.12%	0.41
单位制造费用	0.60	0.47%	0.72
单位运输费用	0.32	0.38%	0.41

公司热熔焊剂产品的主要核心技术为其配方工艺，热熔焊剂通过铝热还原反应瞬间融熔被焊接金属，获得导电性能佳、机械性能好的焊接接头。目前该配方焊剂已成为公司接地材料连接施工的主要配套材料之一，在使用过程中获得客户认可被广泛应用。报告期内，公司热熔焊剂产品毛利率上升，主要因单价下降幅度小于成本下降幅度；热熔焊剂产品单价下降，主要系产品结构发生变化，单价较低的小规格型号产品销售更多所致；热熔焊剂产品单位成本下降，主要系公司产品配方改进，生产成本有所降低所致。报告期内，公司各类热熔焊剂产品出现单位成本下降的情形，主要得益于单位直接材料降低，公司 2023 年度对热熔焊剂产品的生产技术进行改造升级和优化，经过公司不断调试并优化配方及调制工艺，使得单位成本降低，促使毛利率相应上升。

4、纳米扁钢

报告期内，公司纳米扁钢产品的单位售价、成本情况和毛利率如下：

单位：元/米

项目	2023 年度		2022 年度
	金额/比例	毛利率变动贡献	金额/比例
毛利率	64.25%	-3.35%	67.60%
单位售价	38.62	-1.01%	39.82
单位总成本	13.81	-2.34%	12.90
其中：单位直接材料	11.57	-2.20%	10.72
单位直接人工	0.64	-0.18%	0.57
单位制造费用	1.10	-0.36%	0.97
单位运输费用	0.49	0.40%	0.65

纳米扁钢系公司以自有专利技术开发的新型防腐接地材料，产品采用合成树脂及固化剂配方，可以应对酸性、碱性土壤及海水腐蚀，广泛应用于各种腐蚀环境中，具有优良的导电率，能够耐大电流冲击，毛利率水平较其他产品更高。

报告期内，公司纳米扁钢产品毛利率由67.60%下降至64.25%，主要原因包括：①公司2023年度下半年产线调整过程中，纳米扁钢由自产改为外购，导致单位总成本有所上升；②客户需求变化，导致产品结构发生变化，公司2023年度小规格型号的纳米扁钢产品销售占比有所增加，导致单位售价有所下降。

（五）按照主要细分产品类型进行同业比较，细化公司与可比公司毛利率差异。

1、同行业可比公司主营业务及毛利率情况

截至本审核问询函回复出具之日，A 股市场及新三板挂牌企业中暂无与公司主营业务或产品完全一致的同行业可比上市公司或公众公司。国内防雷接地行业的上市企业包括中光防雷、科安达、铁大科技等，相关企业在防雷领域的产品及业务各有侧重，例如中光防雷主要专注于 SPD-浪涌保护器产品、科安达在防雷领域的业务主要是提供轨道交通领域的雷电防护专业解决方案，铁大科技在防雷

领域的业务主要是生产销售轨道交通领域的雷电防护系统,而公司主要专业从事各类新型防雷接地材料的研发、生产与销售。

公司与同行业可比公司主要产品、应用领域情况如下:

公司名称	主营产品	主要应用领域
中光防雷	中光防雷的主要产品包括防雷业务,具体包括各类雷电预警系统、雷电监测系统、SPD(浪涌保护器)、避雷针、接地产品以及其他雷电防护设备等。	通信、能源、铁路、航天国防等
科安达	主要围绕轨道交通领域提供产品、服务和系统解决方案,主要产品包括轨道交通信号计轴系统、铁路站场综合防雷系统、道岔融雪系统、信号监测防雷分线柜、智能监测诊断系统等产品及相关解决方案。	轨道交通
铁大科技	主营业务为通信信号产品的研制、生产与销售,重点产品为设备监测(监控)系统、雷电防护系统、LED信号机系统、智能运维管理系统等。	轨道交通
华甸防雷	主要从事新型防雷接地材料的研发、生产与销售,公司防雷接地材料产品包括锌基合金接地线(棒)、铜系列材料、纳米防腐接地材料、放热焊剂、接地辅助材料等。	石油化工、电力、光伏、核电等

数据来源:同行业可比公司定期报告

报告期内,同行业可比公司主营业务及毛利率情况如下:

单位:万元

期间	项目	产品类别	销售收入	销售占比	毛利率
2023 年度	中光防雷	防雷产品	36,218.26	71.67%	24.95%
		非防雷产品	14,319.40	28.33%	33.04%
	科安达	轨道交通信号控制系统	14,988.18	66.56%	59.85%
		防雷及防护业务	7,531.50	33.44%	52.55%
	铁大科技	设备监测类产品	16,085.82	64.59%	48.91%
		雷电防护业务	2,796.63	11.23%	40.07%
		其他	6,023.85	24.19%	35.58%
2022 年度	中光防雷	防雷产品	37,187.99	71.34%	26.83%
		非防雷产品	14,940.52	28.66%	35.73%
	科安达	轨道交通信号控制系统	26,326.66	73.61%	70.13%
		防雷及防护业务	9,439.77	26.39%	65.51%
	铁大科技	设备监测类产品	13,933.41	61.17%	48.77%
		雷电防护业务	4,639.52	20.37%	38.15%

期间	项目	产品类别	销售收入	销售占比	毛利率
		其他	4,205.70	18.46%	28.54%

数据来源：同行业可比公司定期报告

2、业务及细分产品类型毛利率与同行业可比公司的比较情况

报告期内，公司与同行业可比公司类似产品的毛利率比较情况如下：

公司名称	产品名称	2023 年度	2022 年度
中光防雷	防雷产品	24.95%	26.83%
科安达	防雷及防护业务	52.55%	65.51%
铁大科技	雷电防护业务	40.07%	38.15%
平均值		39.19%	43.50%
华甸防雷	防雷接地材料	39.92%	43.43%

数据来源：同行业可比公司定期报告

截至本审核问询函回复出具之日，A股市场及新三板挂牌企业中暂无与公司主营业务或产品完全一致的同行业可比上市公司或公众公司，公司选取可比公司的防雷相关业务的毛利率与公司主营业务毛利率进行对比。报告期内，公司主营业务毛利率分别为43.43%和39.92%，相较于同行业可比公司，公司主营业务毛利率高于中光防雷的防雷产品毛利率，低于科安达的防雷及防护业务毛利率，与铁大科技的雷电防护业务毛利率相对较为接近。

3、细化说明公司与可比公司毛利率差异的具体原因及合理性

报告期内，公司主营业务毛利率与同行业可比公司存在一定差异，主要系产品结构、业务类型及行业应用领域等方面存在差别所致，具体分析如下：

（1）公司与同行业可比公司之间的产品存在一定区别。同行业可比公司中光防雷主营产品主要为各类SPD（浪涌保护器），属于用于限制瞬态过电压和分泄电涌电流的器件，产品具有较强的电气化特征；科安达的防雷业务主要为铁路站场综合防雷系统、信号监测防雷分线柜；铁大科技的防雷业务主要为雷电防护系统；科安达和铁大科技的雷电防护业务具有系统解决方案的特征；公司专业从事新型防雷接地材料的研发、生产与销售，主要产品包括锌基合金接地线（棒）、铜系列材料、纳米防腐接地材料、放热焊剂、接地辅助材料等，接地材料主要用

于传导雷电流、静电流、故障电流并将其流散入大地，减少雷击风险、静电和故障电流的危害，接地材料需考虑机械性能、电气性能、抗腐蚀性能等综合性能较好的材料。因此，公司与同行业可比公司具体产品、业务以及产品的应用场景存在差别，导致毛利率存在一定的差异。

（2）公司与同行业可比公司的产品或服务具体应用行业领域存在差异。同行业可比公司中光防雷产品应用领域主要为通信、能源和铁路，其中通信行业收入占比较高，科安达及铁大科技的防雷产品主要应用于轨道交通领域，而公司产品主要应用于石油化工行业。因此，公司与同行业可比公司产品的主要应用行业领域存在差别，导致毛利率存在一定的差异。

综上所述，报告期内公司主营业务毛利率水平与同行业可比公司类似业务毛利率平均值基本相当，但由于公司的具体产品类型及产品应用领域与同行业可比公司存在差别，导致毛利率存在一定差异，具有合理性。

二、请主办券商及会计师核查上述事项

（一）核查过程

主办券商及天健会计师执行的核查程序如下：

1、获取报告期内公司销售清单明细，分析公司主要产品销售单价、数量变化的情况、原因及合理性；

2、查阅行业研究报告、同行业可比公司定期报告，结合下游行业发展趋势分析报告期内公司营业收入增长的原因及合理性；

3、检查公司截至 2024 年 6 月末的在手订单；获取公司期后财务报表，对公司收入、净利润、毛利率、现金流等主要盈利指标进行分析，判断未来公司业绩的稳定性及可持续性；

4、获取报告期各期公司收入成本明细表，结合产品价格、直接材料、直接人工、制造费用等变化情况及对公司毛利率进行分析，确认毛利率波动的具体原因及商业合理性；

5、查阅同行业可比公司的定期报告，分析公司主营业务与同行业可比公司毛利率的差异原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及天健会计师认为：

1、公司 2023 年度净利润大幅增长主要系营业收入和营业毛利增加所致，公司 2023 年度营业收入增长具有合理性；

2、报告期内，公司营业收入增长较快，主要系不断加强业务开拓，2023 年度在石油化工、电力、光伏等领域取得显著成果所致。报告期内公司销售收入增长符合下游行业发展变动趋势；报告期内，公司营业收入增长幅度高于同行业可比公司，主要系公司主营产品、下游客户领域与同行业可比公司存在差异，及公司不断扩展业务领域所致，符合公司的实际经营情况和防雷接地材料行业的特点，具有商业合理性；

3、公司主要客户经营规模较大，下游行业集中度和景气度较高，在手订单充足，公司期后经营情况良好，经营业绩具有稳定性和可持续性，公司期后业绩不存在持续大幅下滑的风险；

4、报告期内，公司主营业务毛利率变动主要受各类型产品的毛利率变动及产品销售结构变动的影响，主要细分产品毛利率变动具有合理性；

5、报告期内，公司主营业务毛利率水平与同行业可比公司类似业务毛利率平均值基本相当，但由于公司的具体产品类型及产品应用领域与同行业可比公司存在差别，导致毛利率存在一定差异，具有合理性。

**三、说明针对营业收入的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施
的金额和比例、核查结论，对收入真实性、完整性、准确性发表明确意见**

（一）核查过程

1、了解公司与收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、访谈公司管理层、销售部门相关人员，获取公司报告期内客户名单，并与公司关联方名单进行比对；通过企查查等公开信息网站，对公司主要客户的注册资本、股东、董监高、经营范围、是否存在关联关系和经营异常情况等相关信息进行核查；

3、获取公司报告期内的销售合同，并检查主要销售合同相关条款，查询同行业可比公司收入确认政策，评价公司的收入确认政策是否符合企业会计准则的要求及行业惯例；

4、对公司销售收入执行分析性程序，比较公司报告期内营业收入、主要客户营业收入波动情况，结合市场及行业趋势等因素，分析收入变动的合理性，检查主要客户销售价格、销售量等是否存在异常情况；

5、取得报告期内公司收入明细表，参考重要性水平，采用统计抽样和非统计抽样相结合的方式选取样本，检查样本对应的销售合同、销售订单、经签收的送货单以及销售发票等与收入确认相关的支持性文件；

6、对客户执行函证程序，确认报告期内双方交易金额等内容；针对未回函的执行替代程序，具体包括获取并检查销售合同或订单、销售发票、银行回款等支持性文件。报告期内各期，对客户的函证及执行替代程序情况如下：

单位：万元		
项目	2023 年度	2022 年度
发函金额①	7,617.86	5,562.53
当期主营业务收入金额②	10,149.50	7,573.59
发函比例③=①/②	75.06%	73.45%
回函相符金额④	4,580.69	4,226.60
回函不符但经调节后相符金额⑤	1,727.33	520.60
回函可确认金额⑥=④+⑤	6,308.02	4,747.21
回函确认比例⑦=⑥/②	62.15%	62.68%
未回函金额⑧	1,309.83	815.32
替代测试金额⑨	1,309.83	815.32
总体核查比例⑩=（⑥+⑨）/②	75.06%	73.45%

7、对主要客户进行访谈或视频询问，核实商业关系是否真实存在，了解双方交易背景及合作模式，了解是否与公司存在关联关系，是否存在异常资金往来或其他利益安排，以及是否存在与公司以私下利益交换等方式以实现公司收入的虚假增长等，取得经客户确认的访谈记录。具体核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
当期主营业务收入①	10,149.50	7,573.59
当期访谈客户核查金额②	7,367.15	5,100.14
当期访谈客户核查比例③=②/①	72.59%	67.34%
其中：实地走访核查比例	67.81%	64.41%
视频询问核查比例	4.78%	2.93%

8、获取公司报告期内海关电子口岸数据、海关证明等文件，与账面外销收入进行比对，并将出口退税数据与境外销售收入进行勾稽验证，确认境外销售收入的真实性、完整性、准确性；

9、对公司报告期各期资产负债表日前后的收入实施截止性测试，评价营业收入是否在恰当期间确认，检查销售合同、销售订单、经签收的送货单等原始资料，判断收入确认的准确性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及天健会计师认为：报告期内公司收入真实、完整、准确。

问题 4、关于主要客户

公司主要客户群体包括中石化、中石油等央企及上市公司，报告期内前五大客户收入占比分别为50.80%、54.87%；存在部分贸易商销售。公司主要以招投标、竞争性谈判、商务询价或洽谈等方式获取业务。

请公司：（1）说明主要客户获取方式、合作历史及稳定性，是否存在对主要客户存在重大依赖；（2）说明主要客户或与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据，主要客户的采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期；（3）主要客户合格供应商名录的更

新频率，公司中标的有效期，是否存在替代风险，是否存在商业贿赂情形；（4）说明期后主要存量客户合作情况、新增客户开拓情况，公司减少对主要客户依赖采取的具体措施及有效性；（5）说明报告期各期向贸易商销售的具体金额及占比，说明公司开展贸易商销售的合理性；（6）报告期各期通过招投标、商业谈判等各类按时标获取订单的金额和占比、招投标的中标率、与同行业可比公司中标率的差异及原因；（7）订单获取渠道是否合法合规，招投标渠道获得项目的合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施，上述未履行招标手续的行为是否属于重大违法违规行为；（8）报告期内是否存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况。

请主办券商及会计师核查事项（1）-（5），说明针对客户及供应商的核查方式及程序，发函、回函、走访、替代措施的金额和比例、核查结论，如贸易商销售占比较高，进一步说明针对贸易商终端销售的具体核查情况，对销售真实性、完整性、准确性发表明确意见。

请主办券商及律师核查事项（6）-（8），发表明确意见。

回复：

一、公司情况说明

（一）说明主要客户获取方式、合作历史及稳定性，是否存在对主要客户存在重大依赖。

1、主要客户获取方式、合作历史及稳定性

报告期内，公司对前五大客户销售金额及占比情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例
2023 年度	1	东方盛虹	1,226.71	12.08%
	2	中石油	1,190.58	11.73%

期间	序号	客户名称	销售金额	占营业收入比例
	3	中石化	1,113.19	10.97%
	4	中海油	1,045.53	10.30%
	5	中国电建	994.28	9.79%
	合计		5,570.28	54.87%
2022 年度	1	中石化	1,695.84	22.24%
	2	东方盛虹	1,180.17	15.48%
	3	中国化学	433.75	5.69%
	4	中国电建	303.75	3.98%
	5	荣盛石化	260.30	3.41%
	合计		3,873.82	50.80%

注：同一控制下客户已合并列示

报告期内，公司主要客户获取方式、合作历史情况如下：

客户名称	开始合作时间	订单获取方式
东方盛虹	2017年	招投标、询比价等
中石油	2012年	招投标、竞争性谈判、询比价等
中石化	2012年	招投标、询比价等
中海油	2015年	招投标、询比价等
中国电建	2013年	招投标、竞争性谈判、询比价等
中国化学	2018年	招投标、竞争性谈判、询比价等
荣盛石化	2017年	询比价

公司防雷接地材料具有良好的柔性和导电性能、优良的抗腐蚀性、较强的耐冲击性，体现出优异的使用性能和工艺性能，产品广泛应用于我国多个国家标志性工业建设项目，为我国重大工业基础设施的长效稳定运行和安全生产发挥了重要作用。报告期内，公司的主要客户包括中石化、中石油、中海油、中国电建、中国化学等大型央企单位以及东方盛虹、荣盛石化等知名上市公司，与客户建立了长期稳定的合作关系，积累了良好的市场口碑，业务遍及京津冀、长三角、珠三角、川渝等国内多个地区。报告期内，公司与主要客户合作关系具有较强的稳定性，具体原因及合理性分析如下：

（1）公司与客户保持多年的合作关系，历史合作情况良好。结合合作历史来看，公司合并口径前五大客户中，公司与中石油、中石化、中国电建的下属公

司合作历史均已超过10年，与其余客户下属公司合作历史也已超过5年，公司与主要客户合作历史较长，报告期内前五大客户变动情况较小，表明公司与主要客户的合作情况良好。

（2）下游客户认证壁垒较高，合作关系稳固。公司主要客户均为石化或电力领域的大型央企、国企及知名上市公司，客户对产品质量、快速响应能力、规模生产能力、交货能力的要求较高，企业需要经过较长的审核及认证流程方能成为合格供应商。客户审核和认证要求高，过程持续时间较长，形成了较高的进入壁垒，未通过审核的企业难以获得为其提供产品和服务的机会。一旦成为大型央企、国企及知名上市公司的供应商，为保证产品的一致性、稳定性，除非发生重大质量问题，下游客户一般不会轻易中断与现有供应商的合作关系或更换已形成批量供货能力的厂商。因此，公司与主要客户的合作关系较为稳定。

（3）标杆项目经验丰富，客户粘性较高。公司长期以来深耕防雷接地材料行业，产品曾应用在多个国家标志性重点建设项目，近年来公司完成的典型重大标杆项目主要包括巴斯夫（广东）一体化基地项目、东方盛虹炼化一体化项目、浙石化 4,000 万吨/年炼化一体化项目、天津南港年产 120 万吨乙烯项目、老挝孟松 600MW 风电项目、中核田湾 200 万千瓦滩涂光伏示范项目、湖北华电武穴“风光储一体化”基地一期 400MW 光伏发电项目、太平岭核电站项目、徐大堡核电站项目、西藏昌都市芒康昂多 1800 兆瓦光伏发电项目等。公司凭借较强的研发与产品创新能力与丰富的标杆项目经验，在防雷接地材料领域树立了良好的市场声誉、强大的品牌影响力。大型央企、国企及上市公司客户对防雷接地产品的安全性、稳定性要求较高，在选择供应商时较为看重过往标杆项目经验，公司丰富的项目经验提高了客户的粘性，在合作过程中形成良性循环，有助于公司在市场开拓过程中优先获取优质订单。

综上所述，公司凭借较强的研发与产品创新能力、丰富的项目经验、稳定的质量管控、专业化团队等优势，能够及时响应客户需求，提供高质量产品，获得了众多下游行业知名客户的认可，形成了一定的壁垒，与下游主要客户形成了稳定的合作关系。

2、是否存在对主要客户存在重大依赖

根据中国证监会发布的《监管规则适用指引——发行类第5号》中关于客户集中的相关规定：“发行人来自单一客户主营业务收入或毛利贡献占比超过50%的，一般认为发行人对该客户存在重大依赖”。报告期各期，公司来自前五大客户中单一客户的收入占比均未超过50%，来自前五大客户中单一客户的毛利贡献占比亦未超过50%。因此，公司不构成对单一客户重大依赖的情形。

报告期内，公司前五大客户收入占比较高，主要系下游客户所处的下游行业特性导致，具有商业合理性。公司的防雷接地材料主要应用于石油化工、传统电力、公共基建等领域，并在向光伏、核电等新能源领域延伸。公司向前五大客户的销售占比分别为50.80%和54.87%，主要原因系我国石化行业高度集中的经营模式导致石化行业相关供应商普遍具有客户集中的特征。油气资源的开发和利用关系到国家能源安全的重大问题，我国油气资源的勘探开发和生产等主要由中石油、中石化、中海油等国有大型石油公司控制。因此，公司前五大客户集中度较高的情形符合下游行业特性，具有商业合理性。

公司主要客户为石化、电力行业的大型集团企业，同一控制下的主体合并列示使得公司报告期内前五大客户销售金额占比相对较高。合并口径客户中包含的单体客户较多，从单体口径看，各单体客户占营业收入比例较低，公司不存在对主要客户的重大依赖。在实际合作过程中，中石化、中石油等集团企业旗下的建设项目通常由不同的下属单位各自独立招投标、签订合同并实施，相关下属单位与公司分别开展业务，公司取得或失去某一个经营主体的业务，对公司取得该集团内其他经营主体相关业务一般不产生重大影响。

报告期内，公司对按单体口径计算的前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	销售金额	占比
2023 年度	1	中海石油宁波大榭石化有限公司	916.54	9.03%
	2	中国寰球工程有限公司	677.63	6.67%
	3	江苏虹景新材料有限公司	632.74	6.23%

期间	序号	客户名称	销售金额	占比
	4	中国电建集团国际工程有限公司	461.78	4.55%
	5	江苏虹威化工有限公司	229.21	2.26%
	合计		2,917.91	28.74%
2022 年度	1	盛虹炼化（连云港）有限公司	770.55	10.11%
	2	江苏斯尔邦石化有限公司	353.54	4.64%
	3	中国石化工程建设有限公司	289.30	3.79%
	4	浙江石油化工有限公司	255.51	3.35%
	5	中石化广州工程有限公司	218.84	2.87%
	合计		1,887.74	24.76%

在单体口径方面，报告期内前五大客户占比分别为24.76%和28.74%，客户集中度降低较为明显。

综上所述，公司前五大客户集中度较高主要系受下游石化行业经营模式影响，公司与集团客户下属分子公司分别开展业务，各单体客户占营业收入比例较低，公司不存在对主要客户的重大依赖。

（二）说明主要客户或与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据，主要客户的采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期。

报告期内，公司主要客户或与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据，主要客户的采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期等情况如下：

所属集团	客户名称	合作模式	结算方式	采购需求变化情况		定价依据	合同签订周期	续签约定协议等关键条款设置	持续履约情况及预期
				2023 年销售金额（万元）	2022 年销售金额（万元）				
东方盛虹	盛虹炼化（连云港）有限公司、江苏虹景新材料有限公司、江苏虹威化工有限公司、江苏虹港石化有限公司、江苏斯尔邦石化有限公司	通过招投标、客户询比价等方式签订框架协议，下属单位在框架协议下直接下达采购订单	货到开票后30日内支付订单合同总金额的90%，质保金10%；电汇和承兑汇票	1,226.71	1,180.17	综合考虑产品成本、项目规模、技术精度、市场情况、竞争对手的可能报价情况、客户资质、持续合作的可能性等因素，在确保合理利润的情况下通过招投标、竞争性谈判、询比价等方式综合确定价格	框架协议有效期3年，到期后或达到供货金额上限后重新履行招投标或询比价等程序	无	持续履约及预期情况良好
中石油	中国寰球工程有限公司	通过竞争性谈判方式签订项目框架协议，之后直接下达采购订单	20%的预付款，60%到货款，交工文件交付款10%，质保金10%；电汇	677.63	-		框架协议有效期3年，到期后或达到供货金额上限后重新履行竞争性谈判等程序	在期满前一个月，甲方有权决定是否对本次框架协议进行延期	持续履约及预期情况良好
	中国石油天然气第六建设有限公司	通过竞争性谈判等方式签订固定金额合同	货到开票后30天内付至合同总价的100%，电汇和承兑汇票	186.34	-		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好
	北京迪威尔石油天然气技术开发	通过招投标方式签订固定金额合同	合同签订后30日内以电汇方式支	0.92	168.25		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情

所属集团	客户名称	合作模式	结算方式	采购需求变化情况		定价依据	合同签订周期	续签约定协议等关键条款设置	持续履约情况及预期
				2023 年 销售金 额（万 元）	2022 年 销售金 额（万 元）				
	有限公司机电设备分公司	同	付订单金额的25%；货到开票后60天内以承兑汇票方式支付75%到货款；质保金5%						况良好
	中国寰球工程有限公司惠州分公司	通过竞争性谈判方式签订固定金额合同	10%的预付款，85%到货款，质保金5%；电汇	128.02	-		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好
	中石化胜利油建工程有限公司、中石化河南油建工程有限公司、中石化中原油建工程有限公司、中石化石油工程设计有限公司	通过招投标方式与中石化胜利油建工程有限公司签订框架协议，下属单位在框架协议下直接下达采购订单	开票后6个月内支付合同总额的65%，剩余32%在9个月内支付，质保金3%，电汇或承兑汇票	237.25	485.96		框架协议有效期1年，到期后或达到供货金额上限后重新履行招投标程序	无	持续履约及预期情况良好
中石化	中国石化工程建设有限公司	通过招投标方式签订项目框架协议，之后直接下	预付30%，到货开票后30天内支付65%，质保金	137.72	289.30		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好

所属集团	客户名称	合作模式	结算方式	采购需求变化情况		定价依据	合同签订周期	续签约定协议等关键条款设置	持续履约情况及预期
				2023 年 销售金 额（万 元）	2022 年 销售金 额（万 元）				
		达采购订单	5%；电汇						
	中石化催化剂（天津）有限公司	通过与中国石化工程建设有限公司签订的框架协议，之后直接下达采购订单	到货开票后60个工作日内支付100%；电汇或承兑汇票	164.84	61.77		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好
	中石化广州工程有限公司	通过招投标方式签订项目框架协议，之后直接下达采购订单	开票后2个月内支付合同总额的95%，质保金5%，电汇或承兑汇票	155.93	218.84		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好
	中石化第四建设有限公司	通过询比价等方式签订固定金额合同	货到开票后90个工作日内支付合同总价款的95%，质保金5%；电汇	216.60	-		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好
	中石化南京工程有限公司	通过招投标方式签订项目框架协议，之后直接下达采购订单	货到开票后45个工作日内支付90%货款，质保金10%；电汇	0.00	152.22		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好

所属集团	客户名称	合作模式	结算方式	采购需求变化情况		定价依据	合同签订周期	续签约定协议等关键条款设置	持续履约情况及预期
				2023 年 销售金 额（万 元）	2022 年 销售金 额（万 元）				
	中石化第十建设有限公司	通过招投标、询比价等方式签订项目框架协议或固定金额合同	货到开票后60个工作日内支付合同总价的95%，质保金5%；承兑汇票支付	17.10	125.00		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好
	中石化宁波工程有限公司	通过招投标方式签订项目框架协议，之后直接下达采购订单	货到开票后支付到货款90%，质保金10%，电汇	26.86	115.18		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好
	中国石油化工股份有限公司安庆分公司	通过招投标方式签订项目框架协议，之后直接下达采购订单	货到开票后90个工作日付款；电汇或者承兑汇票	20.22	92.98		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好
中海油	中海石油宁波大榭石化有限公司	通过招投标、询比价等方式签订框架协议，之后直接下达采购订单	开票后30日内全额支付，电汇	916.54	133.22		框架协议有效期3年，到期后重新履行招投标或询比价等程序	协议有效期1年，协议到期后，买卖双方无异议，协议有效期自动顺延1年，顺延1年到期	持续履约及预期情况良好

所属集团	客户名称	合作模式	结算方式	采购需求变化情况		定价依据	合同签订周期	续签约定协议等关键条款设置	持续履约情况及预期
				2023 年 销售金 额（万 元）	2022 年 销售金 额（万 元）				
								后，买卖双方无异议，再自动顺延1年	
	中海油石化工程有限公司	通过招投标方式签订固定金额合同	货到开票后45个工作日支付95%的货款，质保金5%；电汇	119.23	62.37		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好
中国电建	中国电建集团国际工程有限公司	通过竞争性谈判方式签订固定金额合同	合同预付款10%，货到指定地点且满足付款条件，买方收到业主的相应货款，在货物港口发货后90天内，买方向卖方支付合同价格的80%；临时验收款10%；电汇	461.78	-		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好
	中国电建集团华东勘测设计研究	通过招投标、竞争性谈判等方式	货物交货到达上海港指定地点后	195.55	20.80		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情

所属集团	客户名称	合作模式	结算方式	采购需求变化情况		定价依据	合同签订周期	续签约定协议等关键条款设置	持续履约情况及预期
				2023 年 销售金 额（万 元）	2022 年 销售金 额（万 元）				
	院有限公司	签订固定金额合同	60天内，且满足付款条件30天内支付90%款项，临时验收款10%；电汇						况良好
	中电建湖北电力建设有限公司	通过询比价方式签订固定金额合同	货物在指定港口或者口岸交货后支付货款的45%，在现场开箱验收后支付45%，业主签发临时移交证书后，支付合同金额的5%，质保金5%；电汇或承兑汇票	-	155.17		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好
	中国电建集团核电工程有限公司	通过询比价方式签订固定金额合同	货到开票后2个月内买方向卖方支付该合同总价的90%作为交货	50.94	90.86		按客户实际需求签订销售合同	无	持续履约及预期情况良好

所属集团	客户名称	合作模式	结算方式	采购需求变化情况		定价依据	合同签订周期	续签约定协议等关键条款设置	持续履约情况及预期
				2023 年 销售金 额（万 元）	2022 年 销售金 额（万 元）				
			款，质保金10%； 电汇						
中国化学	中国化学工程第三建设有限公司	通过询比价方式 签订固定金额合同	货到开票后30个 工作日无息付 清；现汇或银行 承兑	156.71	38.47		按客户实际需求 签订销售合同	无	持续履约 及预期情 况良好
	中国化学工程第十四建设有限公司	通过询比价等方式 签订固定金额合同	货到开票后20天 内支付95%，质 保金5%；或部分 合同为货物验收 合格后30个工作 日内支付订单金 额的100%；电汇 或承兑汇票；	41.10	99.07		按客户实际需求 签订销售合同	无	持续履约 及预期情 况良好
	中国化学工程第四建设有限公司	通过招投标、询 比价等方式签订 固定金额合同	合同生效后，支 付合同暂定总价 的20%作为预付 款；货到验收合 格30天内，全额 抵扣预付款后支	50.82	78.54		按客户实际需求 签订销售合同	无	持续履约 及预期情 况良好

所属集团	客户名称	合作模式	结算方式	采购需求变化情况		定价依据	合同签订周期	续签约定协议等关键条款设置	持续履约情况及预期
				2023 年 销售金 额（万 元）	2022 年 销售金 额（万 元）				
			付至结算总额的 95%；质保金 5%；电汇或承兑 汇票						
	中国成达工程有 限公司	通过竞争性谈判 方式签订固定金 额合同	货物验收合格， 买方在收到最终 用户相应款项后 10日内支付 90%；质保期满， 买方在收到最终 用户相应款项后 1个月内支付 10%；或部分合 同为预付款 10%；到货款 70%；竣工款 10%；质保金 10%；电汇	106.31	-		按客户实际需求 签订销售合同	无	持续履约 及预期情 况良好
荣盛石化	浙江石油化工有 限公司	通过询比价方式 签订框架协议，	货到开票后30个 工作日内支付合	0.15	255.51		框架协议达到供 货金额上限后重	无	持续履约 及预期情

所属集团	客户名称	合作模式	结算方式	采购需求变化情况		定价依据	合同签订周期	续签约定协议等关键条款设置	持续履约情况及预期
				2023 年 销售金 额（万 元）	2022 年 销售金 额（万 元）				
		之后直接下达采购订单	同价款的90%，质保金10%；电汇				新履行招投标或询比价等程序		况良好

注：该表中主要列示报告期内公司前五大客户中销售金额合计超过100万元的单体客户

（三）主要客户合格供应商名录的更新频率，公司中标的有效期，是否存在替代风险，是否存在商业贿赂情形。

1、主要客户合格供应商名录的更新频率，公司中标的有效期，是否存在替代风险

除中石化外，公司主要客户及下属公司一般没有固定的更新供应商名录的周期，各客户需要定期维护提交的各种资质文件，保证正常合同履行即可维持自身的合格供应商地位，公司现阶段各种资质文件齐全，符合客户的合格供应商要求。以中石化为例，供应商需要每年通过中石化易派客采购平台组织的信用资质审核，每三年需要通过中石化易派客采购平台组织的产品质量审核。公司中标合同的有效期限分两种情形：固定金额、一单一招的合同，合同执行完毕，合同有效期即截止（如中国电建、中国化学）；无固定金额或仅有金额上限的框架协议合同，一般有效期为1-3年不等，以客户的采购要求为准（如东方盛虹、中石油、中石化、中海油、荣盛石化）。公司与客户签订的框架协议有效期截止后，一般需要重新履行招投标或询比价程序，根据结果决定是否与公司继续合作。

公司主要客户为大型央企、国企及知名上市公司，客户对产品质量、快速响应能力、规模生产能力、交货能力的要求较高，企业需要经过较长的审核及认证流程方能成为合格供应商。整个过程持续时间较长，形成了较高的进入壁垒，未通过审核的企业难以获得为其提供产品和服务的机会。一旦成为大型央企、国企及知名上市公司的供应商，为保证产品的一致性、稳定性，除非发生重大质量问题，下游客户一般不会轻易中断与现有供应商的合作关系或更换已形成批量供货能力的厂商。因此，公司与主要客户的合作关系较为稳定。

公司长期以来深耕防雷接地材料行业，产品曾应用在多个国家标志性重点建设项目，公司凭借丰富的标杆项目经验，在防雷接地材料领域树立了良好的市场声誉、强大的品牌影响力。大型央企、国企及上市公司客户对防雷接地产品的安全性、稳定性要求较高，在选择供应商时较为看重过往标杆项目经验，公司丰富的项目经验提高了客户的粘性，在与客户的合作过程中形成良性循环，在框架协议有效期届满后，公司具有较高的概率能够再次中标，从而延续与现有客户的合

作关系，获取新的订单。例如公司与东方盛虹、中海石油宁波大榭石化有限公司的上一份框架协议于2022年到期后，均再次中标并签订新的框架协议；截至本审核问询函回复出具之日，公司已经连续四年中标并与中石化胜利油建工程有限公司签订框架协议。

综上所述，公司凭借较强的研发与产品创新能力、丰富的项目经验、稳定的质量管控、专业化团队等优势，能够及时响应客户需求，提供高质量产品，获得了众多下游行业知名客户的认可，与主要客户形成了稳定的合作关系，被替代的风险较小。

2、是否存在商业贿赂情形

报告期内，公司制定并实施了《反舞弊管理制度》，通过制度方式防范商业贿赂行为的出现。除此之外，公司还建立了《营销中心管理手册》《财务制度体系》《差旅费报销制度》等内控制度规范业务开拓行为，从业务开拓、资金使用、费用报销等内部控制方面形成了有效的制度体系，杜绝员工商业贿赂等违法违规情形。同时，公司对主要财务、销售、采购人员进行了以反商业贿赂为主要内容的合规培训，提高该等员工的反商业贿赂意识，严格防范公司业务获取环节的商业贿赂风险。

公司主要客户群体包括中石化、中石油、中海油、中国电建、中国化学、中国建筑、中国核建、东方盛虹、卫星化学、荣盛石化等大型央企及知名上市公司，其内部管理较为规范严格，绝大部分客户在其招标文件及合同协议中，会设置反商业贿赂、反回扣、反不正当竞争等条款，并要求供应商签署承诺，以规避商业贿赂或其他违规行为风险。

根据公司所在地的新昌市场监督管理部门出具的合规证明，报告期内，公司不存在市场监管部门产生的行政处罚信息、严重违法失信信息记录，未列示在相应经营异常名录中；根据公安机关出具的无犯罪记录证明等资料并经登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台、深交所、上交所、北交所、百度等公开网站查询，报告期内，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员无犯罪记录，且不存在因商业贿赂等违法违规行为而受到刑

事或行政处罚的情况。经中介机构对公司报告期内主要客户访谈确认，公司主要客户与公司在合同签订和履行过程中不存在合同范围外的交易和利益安排，不存在商业贿赂的行为。

综上所述，报告期内，公司在业务获取过程中不存在商业贿赂等违法违规行为，亦不存在因商业贿赂等违法违规行为而被起诉或受到行政处罚的情形。

（四）说明期后主要存量客户合作情况、新增客户开拓情况，公司减少对主要客户依赖采取的具体措施及有效性。

1、期后主要存量客户合作情况、新增客户开拓情况

2024 年 1-6 月，公司营业收入按照存量客户及新增客户分类如下：

单位：万元

项目	营业收入	占比
存量客户	4,296.74	76.69%
新增客户	1,305.96	23.31%
合计	5,602.70	100.00%

注：以上数据未经审计或审阅，新增客户与存量客户以单体口径分类，下同。

截至本审核问询函回复出具日，公司期后与存量客户签订的主要合同如下：

序号	合同名称	客户名称	合同内容	合同金额 (万元)
1	2023-2024 年接地材料价值型采购框架协议	中石化胜利油建工程有限公司	供应接地材料	框架协议
2	2023-2024 年阴保材料价值型采购框架协议	中石化胜利油建工程有限公司	供应接地材料	框架协议
3	联泓格润项目接地材料采购框架协议	中石化洛阳工程有限公司	供应接地材料	框架协议
4	长岭重整项目接地材料采购框架协议	中石化广州工程有限公司	供应接地材料	框架协议
5	HUIZHOU CHEMICAL COMPLEX PROJECT PURCHASE ORDER UNDER FRAME AGREEMENT	中国石化工程建设有限公司	供应接地材料	499.14

截至本审核问询函回复出具日，公司期后与新增客户签订的主要合同如下：

序号	合同名称	客户名称	合同内容	合同金额 (万元)
1	中国石油广西石化炼化一体化转型升级项目接地材料框架买卖合同（一）	中国石油天然气股份有限公司广西石化分公司	供应接地材料	框架协议
2	采购合同	江苏康博新材料科技有限公司	供应接地材料	289.73
3	毛里塔尼亚配网项目接地材料买卖合同	特变电工股份有限公司	供应接地材料	357.50
4	山东东明石化集团接地材料框架合同	山东东明石化集团有限公司	供应接地材料	框架协议 (已中标, 合同签订中)
5	中国交建石家庄市城市轨道交通4号线一期工程项目综合接地采购合同	中国交通建设股份有限公司	供应接地材料	400.00 (已中标, 合同签订中)

2024年1-6月，公司存量客户实现收入4,296.74万元，占比76.69%，新增客户实现收入1,305.96万元，占比23.31%。存量客户中，公司期后主要与中石化胜利油建工程有限公司、中石化洛阳工程有限公司、中石化广州工程有限公司、中国石化工程建设有限公司等客户签订了新增合同。新增客户开拓方面，公司期后主要开拓了中国石油天然气股份有限公司广西石化分公司、江苏康博新材料科技有限公司、特变电工股份有限公司、山东东明石化集团有限公司、中国交通建设股份有限公司等客户，分别涉及石化、光伏、电力、轨道交通等领域，公司期后与主要存量客户合作情况及新增客户开拓情况良好。

2、公司减少对主要客户依赖采取的具体措施及有效性

报告期内，公司下游主要客户涵盖石油化工、传统电力、公共基建等多个行业或领域，公司前五大客户销售收入占比合计达到50.80%和54.87%。公司收入结构中仍以对石油化工行业的客户销售为主，来自于石油化工领域的销售收入占比合计达到72.90%、62.66%。公司正通过自身发展及市场开拓不断减少对主要客户的依赖，具体措施如下：

（1）技术创新与产品升级：报告期内，公司立足于主营业务，加大自主研发力度，并计划进一步建立及深化与多家国内科研院所之间的合作，实现产、学、

研一体化的运营模式。公司将持续研发全品类防雷接地产品，设计开发低成本、高安全性的防雷接地材料，针对石油化工、光伏新能源、传统电力、核能、公共基建等领域研发具有针对性的产品。截至报告期末，公司在研项目包括：①电子信息化接地网检测及雷电预警方向；②锌基合金钢系列及配套产品的性能优化升级方向；③新防雷接地材料产品及应用方向；④新的防雷接地线生产工艺方向。以上项目研发成功后，有助于丰富公司产品维度，提高公司产品的竞争力，扩大下游客户群体，提高公司客户构成的多元性。

（2）持续拓展下游应用领域：公司将在持续巩固和提升公司产品在现有应用领域的市场占有率的基础上，不断在其他应用领域方面寻求新的突破，公司未来将持续加大对于光伏、核电等新能源电站防雷接地材料的研发投入，针对光伏并网式电站以及核电站的特点，设计针对性的防雷接地解决方案。报告期内，公司成功开拓了中国建筑第二工程局有限公司、杭工建设集团有限公司等客户并实现销售收入；截至本审核问询函回复出具之日，公司期后已中标江苏康博新材料科技有限公司、特变电工股份有限公司、中国交通建设股份有限公司等客户项目或已与上述客户签订销售合同，分别涉及核电、光伏、电力、轨道交通等领域。未来公司将凭借可靠的产品质量及良好的市场口碑，持续推进新应用领域的布局，不断优化客户领域分布。

（五）说明报告期各期向贸易商销售的具体金额及占比，说明公司开展贸易商销售的合理性。

报告期内，公司主营业务收入按销售模式分类的金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
直接销售	9,262.27	91.26%	6,961.48	91.92%
间接销售	887.23	8.74%	612.11	8.08%
合计	10,149.50	100.00%	7,573.59	100.00%

报告期内，公司采用“直接销售为主、间接销售为辅”的销售模式，公司通

过间接销售模式实现的收入分别为 612.11 万元和 887.23 万元，占各期主营业务收入的比例分别为 8.08%和 8.74%，占比较低。公司间接销售模式下的客户主要为物资贸易商或石化物资供应商（以下合称“贸易商”）。贸易商往往深耕部分区域或细分行业，公司若独立开拓此类市场成本较高，但若借助贸易商渠道优势及区域优势，则能够以较低的成本快速拓展自身的渠道资源，迅速进入未开发市场区域，提升产品的覆盖率和市场占有率，扩大销售规模。除此之外，间接销售模式亦是防雷行业公司普遍使用的销售模式，通过查询公开资料可知，同行业可比公司中光防雷、科安达均存在部分间接销售模式。因此，公司采用间接销售模式具有商业合理性，符合行业惯例。

（六）报告期各期通过招投标、商业谈判等各类按时标获取订单的金额和占比、招投标的中标率、与同行业可比公司中标率的差异及原因。

报告期内，公司主营业务收入按订单获取方式划分情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
招投标方式	3,172.55	31.26%	3,927.86	51.86%
竞争性谈判、询比价等方式	4,070.51	40.11%	1,679.97	22.18%
商业谈判方式	2,906.44	28.64%	1,965.75	25.96%
合计	10,149.50	100.00%	7,573.59	100.00%

报告期内，公司下游客户主要为中石化、中石油、中海油、中国电建、中国化学、中国核建等大型央企单位以及东方盛虹、卫星化学、荣盛石化等知名上市公司，相关客户主要通过集中采购平台进行采购，各下属单位在平台内发布招投标、竞争性谈判或询比价信息，公司根据相关要求制作投标或报价文件参与比选。部分项目根据客户采购需求采用邀请招标或邀请询价形式，公司在通过资格预审后参与后续流程。由于上述询比价、竞争性谈判等方式与招投标流程类似，公司将其单独列示进行披露。报告期内，公司通过招投标、竞争性谈判和询比价获取的订单金额占比达到主营业务收入的74.04%和71.36%。

报告期内，公司参与招投标项目的中标率情况具体如下：

期间	投标项目数（个）	中标项目数（个）	中标率
2023 年度	205	60	29.27%
2022 年度	106	41	38.68%

注：中标率统计中包括询比价、竞争性谈判项目。

报告期内，公司参与招投标项目的中标率分别为38.68%、29.27%。报告期内，公司的中标率有所下降，主要系2023年度公司加大业务开拓力度，投标项目数量大幅上升，增长幅度达到93.40%，导致中标率有所下降，公司中标率的变动具有合理性。

报告期内，公司主要通过线上渠道进行招投标、询比价和竞争性谈判，投标、评标均在线上完成，较难获取同行业可比公司的参与情况。同行业可比公司中光防雷、铁大科技、科安达均未披露报告期内参与投标的项目数量及中标数量，暂无法统计同行业可比公司的中标率。

（七）订单获取渠道是否合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同是否合法合规，是否存在未履行招标手续的项目合同，如存在，未履行招标手续的项目合同是否存在被认为无效的风险，公司的风险控制措施，上述未履行招标手续的行为是否属于重大违法违规行为。

截至目前，我国涉及招投标的相关法律法规主要条款如下：

法规	条款	条文内容
《中华人民共和国招标投标法》	第三条	在中华人民共和国境内进行下列工程建设项目包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，必须进行招标：（一）大型基础设施、公用事业等关系社会公共利益、公众安全的项目；（二）全部或者部分使用国有资金投资或者国家融资的项目；（三）使用国际组织或者外国政府贷款、援助资金的项目。前款所列项目的具体范围和规模标准，由国务院发展计划部门会同国务院有关部门制订，报国务院批准。法律或者国务院对必须进行招标的其他项目的范围有规定的，依照其规定。
《中华人民共和国招标投标法实施条例》	第二条	招标投标法第三条所称工程建设项目，是指工程以及与工程建设有关的货物、服务。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工

法规	条款	条文内容
		程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。
	第二十九条	招标人可以依法对工程以及与工程建设有关的货物、服务全部或者部分实行总承包招标。以暂估价形式包括在总承包范围内的工程、货物、服务属于依法必须进行招标的项目范围且达到国家规定规模标准的，应当依法进行招标。前款所称暂估价，是指总承包招标时不能确定价格而由招标人在招标文件中暂时估定的工程、货物、服务的金额。
《中华人民共和国政府采购法》	第二条	本法所称政府采购，是指各级国家机关、事业单位和团体组织，使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为。
	第二十六条	政府采购采用以下方式：（一）公开招标；（二）邀请招标；（三）竞争性谈判；（四）单一来源采购；（五）询价；（六）国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式。
《中华人民共和国政府采购法实施条例》	第七条	政府采购工程以及与工程建设有关的货物、服务，采用招标方式采购的，适用《中华人民共和国招标投标法》及其实施条例；采用其他方式采购的，适用政府采购法及本条例。前款所称工程，是指建设工程，包括建筑物和构筑物的新建、改建、扩建及其相关的装修、拆除、修缮等；所称与工程建设有关的货物，是指构成工程不可分割的组成部分，且为实现工程基本功能所必需的设备、材料等；所称与工程建设有关的服务，是指为完成工程所需的勘察、设计、监理等服务。政府采购工程以及工程建设有关的货物、服务，应当执行政府采购政策。
《必须招标的工程项目的规定》	第五条	本规定第二条至第四条规定范围内的项目，其勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购达到下列标准之一的，必须招标：（一）施工单项合同估算价在 400 万元人民币以上；（二）重要设备、材料等货物的采购，单项合同估算价在 200 万元人民币以上；（三）勘察、设计、监理等服务的采购，单项合同估算价在 100 万元人民币以上。同一项目中可以合并进行的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料等的采购，合同估算价合计达到前款规定标准的，必须招标。

报告期内，公司通过招投标方式获取的订单均已按照法律法规及客户要求履行招投标程序，不存在未履行招投标手续即获取项目的情形。根据公司主管政府部门出具的合规证明并查询国家企业信用信息公示系统、信用中国等网站信息，报告期内，公司不存在因未履行招投标程序而受到行政处罚的情形。

报告期内，公司订单获取方式主要包括招投标、竞争性谈判、询比价和商业谈判等。报告期内公司主要订单获取渠道合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同合法合规，不存在应当招标而未履行招标手续的项目合同。

（八）报告期内是否存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，是否因此受到行政处罚，是否构成重大违法违规，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况。

报告期内，公司制定并实施了《反舞弊管理制度》，通过制度方式防范商业贿赂行为的出现。除此之外，公司还建立了《营销中心管理手册》《财务制度体系》《差旅费报销制度》等内控制度规范业务开拓行为，从业务开拓、资金使用、费用报销等内部控制方面形成了有效的制度体系，杜绝员工商业贿赂等违法违规情形。同时，公司对主要财务、销售、采购人员进行了以反商业贿赂为主要内容的合规培训，提高该等员工的反商业贿赂意识，严格防范公司业务获取环节的商业贿赂风险。

公司主要客户群体包括中石化、中石油、中海油、中国电建、中国化学、中国建筑、中国核建、东方盛虹、卫星化学、荣盛石化等大型央企及知名上市公司，其内部管理较为规范严格，绝大部分客户在其招标文件及合同协议中，会设置反商业贿赂、反回扣、反不正当竞争等条款，并要求供应商签署承诺，以规避商业贿赂或其他违规行为风险。

根据公司所在地的新昌市场监督管理部门出具的合规证明，报告期内，公司不存在市场监管部门产生的行政处罚信息、严重违法失信信息记录，未列示在相应经营异常名录中；根据公安机关出具的无犯罪记录证明等资料并经登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台、深交所、上交所、北交所、百度等公开网站查询，报告期内，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员无犯罪记录，且不存在因商业贿赂、围标、串标等违法违规行为而受到刑事或行政处罚的情况。经中介机构对公司报告期内主要客户访谈确认，公司主要客户与公司在合同签订和履行过程中不存在合同范围外的交易和利益安排，不存在商业贿赂的行为。

综上所述，报告期内，公司在业务获取过程中不存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，亦不存在因商业贿赂、围标、串标等违法违规行为而被起诉或受到行政处罚的情形。公司制定并实施了《反舞弊管理制度》《营销中心管理手册》《财务制度体系》《差旅费报销制度》等内控制度规范业务开拓行为，公司防范商业贿赂的制度完善，执行情况良好。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

1、主要客户的核查程序

主办券商及天健会计师对报告期内公司主要客户执行的核查程序如下：

（1）查阅公司业务合同，获取公司关于客户情况的说明，了解主要客户获取方式、合作历史及稳定性、主要客户或与公司业务合作的具体模式、结算方式、定价依据，主要客户的采购需求变化情况、合同签订周期及续签约定协议等关键条款设置、持续履约情况及预期等；

（2）获取销售收入台账，分析主要客户报告期内销售收入变动情况，公司对主要客户的销售收入占比以及依赖情况；

（3）访谈公司销售关键人员，了解主要客户合格供应商名录的更新频率，公司中标的有效期，核查是否存在替代风险，是否存在商业贿赂情形；

（4）获取公司期后签订的主要合同，了解公司与主要存量客户合作情况、新增客户开拓情况，核查公司减少对主要客户依赖采取的具体措施及有效性；

（5）中介机构对报告期内主要客户进行了独立函证，在对报告期各期前二十大客户进行发函的基础上，抽取剩余销售金额较高的客户及部分外销客户、间接销售客户进行发函，发函比例占各期销售收入的 70%以上。中介机构对客户进行独立函证，确认公司与主要客户之间的交易金额、期末往来余额、发出商品、其他应收款等内容。

主办券商及天健会计师对报告期内公司主要客户的函证核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
发函金额①	7,617.86	5,562.53
当期主营业务收入金额②	10,149.50	7,573.59
发函比例③=①/②	75.06%	73.45%
回函相符金额④	4,580.69	4,226.60
回函不符但经调节后相符金额⑤	1,727.33	520.60
回函可确认金额⑥=④+⑤	6,308.02	4,747.21
回函确认比例⑦=⑥/②	62.15%	62.68%
未回函金额⑧	1,309.83	815.32
替代测试金额⑨	1,309.83	815.32
总体核查比例⑩= (⑥+⑨) /②	75.06%	73.45%

(6) 对报告期内主要客户进行访谈，通过客户访谈了解其基本情况、行业地位、销售规模、经营情况、与公司之间的交易背景、产品类型、合作模式、交易金额、是否存在退换货以及合作稳定性等内容，确认被访谈客户与公司及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。

主办券商及天健会计师对报告期内公司主要客户的走访核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
当期主营业务收入①	10,149.50	7,573.59
当期访谈客户核查金额②	7,367.15	5,100.14
当期访谈客户核查比例③=②/①	72.59%	67.34%
其中：实地走访核查比例	67.81%	64.41%
视频询问核查比例	4.78%	2.93%

(7) 查阅同行业可比上市公司公开披露信息，了解其间接销售模式收入占比情况，与公司间接销售模式进行对比，分析公司采取间接销售模式的必要性；查阅报告期内主要间接销售客户与其主要下游终端客户的销售合同、向下游终端客户发货的物流单据、主要间接销售客户盖章确认的进销存明细表，核实间接销售客户的终端销售情况，同时对主要间接销售客户进行访谈，确认终端客户销售的实现情况，是否存在期末囤货情况。具体核查比例如下：

单位：万元

核查情况	2023 年度	2022 年度
公司间接客户当期销售收入（A）	887.23	612.11
获取库存数据的间接销售客户家数（家）（B）	9	7
获取库存数据的间接销售客户对应收入（C）	559.86	262.77
获取库存数据的间接销售客户收入占比（D=C/A）	63.10%	42.93%

2、主要供应商的核查程序

主办券商及天健会计师对报告期内公司主要供应商执行的核查程序如下：

（1）访谈采购负责人、财务总监及其他相关人员了解采购与付款流程；进行穿行测试和控制测试，核查公司与主要供应商签署的采购合同、采购送货单、发票、付款凭证、记账凭证等采购记录和会计记录，确认其交易的真实性及准确性，评价关键内部控制制度设计和执行的有效性；

（2）结合行业公开信息、供应商工商信息，分析公司与供应商的交易是否与公司主营业务相匹配，是否具有商业合理性；

（3）对报告期内公司主要供应商进行独立函证，核查报告期内采购金额的准确性，发函比例占各期采购总额的 85%以上；核对采购回函数据与发函数据是否存在差异，核查差异形成原因；

报告期内，主办券商及天健会计师对公司主要供应商的函证核查情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
发函金额①	5,229.05	3,818.98
当期采购金额②	5,884.18	4,245.83
发函比例③=①/②	88.87%	89.95%
回函相符金额④	5,193.67	3,797.02
回函不符但经调节后相符金额⑤	35.38	-
回函可确认金额⑥=④+⑤	5,229.05	3,797.02
回函确认比例⑦=⑥/②	88.87%	89.43%
未回函金额⑧	-	21.96
替代测试金额⑨	-	21.96

项目	2023 年度	2022 年度
采购函证核查比例⑩= (⑥+⑨) / ②	88.87%	89.95%

(4) 访谈报告期内公司主要供应商，实地查看供应商的生产经营场所，查阅供应商的营业执照或工商登记资料，针对公司与供应商的交易内容、交易金额、结算方式、信用政策等与供应商相关负责人进行访谈，了解公司供应商的基本信息、相关业务合作年限情况等内容，核实交易的真实性；确认被访谈供应商与公司及其股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系。

报告期内，主办券商及天健会计师对公司主要供应商的走访核查比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
采购总额①	5,884.18	4,245.83
供应商走访核查金额②	5,066.12	3,663.47
供应商走访核查比例③=②/①	86.10%	86.28%
其中：实地走访核查比例	85.86%	85.00%
视频询问核查比例	0.24%	1.28%

3、主办券商及国浩律师执行的核查程序如下：

(1) 查阅公司报告期内相关客户采购公告文件、公司投标文件、中标公告或中标通知、与相关客户签署的销售合同等资料；

(2) 登录国家企业信息公示系统网站、中国裁判文书网、中国执行信息公开网等，查阅报告期内公司与客户之间是否存在因招投标事宜产生的纠纷及是否存在因违反招投标相关法律法规受到行政处罚的情形；

(3) 查阅同行业可比公司公开披露文件，了解同行业可比公司的中标率情况；

(4) 获取新昌市场监督管理部门出具的合规证明、公安机关开具的《无犯罪记录证明》；

(5) 查阅公司出具的关于不存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为的说明；

(6) 查阅公司关于防范商业贿赂的内部制度；

(7) 查验公司与主要客户签署合同中的廉洁条款或反商业贿赂条款；

(8) 获取报告期内公司、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员的银行账户流水中单笔金额超过5万元的大额资金往来或频繁资金往来情况，并取得公司主要关联方、客户、供应商清单，与相关单位或人员的银行流水进行匹配，核实公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员是否与公司重要客户、供应商存在资金往来。

(二) 核查结论

经核查，主办券商及天健会计师认为：

1、报告期内，公司主要通过招投标、竞争性谈判、询比价、商业谈判等方式获取客户，公司与主要客户合作历史较长，合作关系稳定，公司对主要客户不存在重大依赖；

2、报告期内，除中石化外，公司主要客户及下属公司一般没有固定的更新供应商名录的周期，各供应商需要定期维护企业提交的各种资质文件，保证正常合同履行即可维持自身的合格供应商地位，公司现阶段各种资质文件齐全，符合客户的合格供应商要求，公司被替代风险较低；

3、公司期后与主要存量客户合作情况良好，新增客户开拓情况良好，公司为减少对主要客户依赖采取的具体措施有效；

4、报告期内，公司采用“直接销售为主、间接销售为辅”的销售模式，公司间接销售模式下的客户主要为物资贸易商或石化物资供应商（以下合称“贸易商”），通过贸易商销售有助于提升产品的覆盖率和市场占有率，具有合理性，符合行业惯例；

5、报告期内，公司对主要客户的收入金额真实、完整、准确；

6、报告期内，公司对主要供应商的采购金额真实、完整、准确。

经核查，主办券商及国浩律师认为：

1、报告期内，公司订单获取方式主要包括招投标、竞争性谈判、询比价、商业谈判等，公司中标率的变动具有合理性；

2、报告期内，公司主要订单获取渠道合法合规，招投标渠道获得项目的所有合同合法合规，不存在应当招标而未履行招标手续的项目合同；

3、报告期内，公司在业务获取过程中不存在商业贿赂、围标、串标等违法违规行为，亦不存在因商业贿赂、围标、串标等违法违规行为而被起诉或受到行政处罚的情形。公司制定并实施了《反舞弊管理制度》《营销中心管理手册》《财务制度体系》《差旅费报销制度》等内控制度规范业务开拓行为，公司防范商业贿赂的制度完善，执行情况良好。

问题 5、关于应收账款

2022 年末、2023 年末公司应收账款余额分别 4,638.51 万元、6,239.27 万元，占流动资产比重较高。

请公司补充披露应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况。

请公司说明：（1）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高、持续大幅增长的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致；（2）公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任；（3）单项计提坏账准备、1 年期以上应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司是否存在差异及合理性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见。

回复：

一、补充披露情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之

“（一）流动资产结构及变化分析”之“5、应收账款”之“（4）各期应收账款余额分析”部分补充披露公司报告期各期末的应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况，具体如下：

“报告期各期末，公司应收账款逾期情况和应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023. 12. 31	2022. 12. 31
应收账款账面余额	7,342.33	5,468.35
截至 2024 年 6 月 30 日应收账款已收回金额	2,502.89	3,653.28
应收账款期后回款比例	34.09%	66.81%
逾期应收账款余额	3,493.65	3,255.67
占应收账款余额的比例	47.58%	59.54%
截至 2024 年 6 月 30 日逾期应收账款已收回金额	1,024.47	2,110.88
逾期应收账款期后回款比例	29.32%	64.84%

截至 2024 年 6 月 30 日，公司各期末应收账款期后回款比例分别为 66.81%、34.09%，逾期应收账款期后回款比例分别为 64.84%、29.32%。报告期内，公司下游客户主要为中石化、中石油、中海油、中国电建、中国化学等大型央企单位以及东方盛虹、荣盛石化等知名上市公司，公司下游客户虽然普遍信用良好、出现极端信用事件的可能性较低，但是受客户预算和相关审批流程影响较大，回款流程较慢，存在一定的逾期。”

二、公司情况说明

（一）结合公司信用政策、结算方式、收入变动等情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高、持续大幅增长的原因及合理性，是否与同业可比公司保持一致。

1、公司主要客户的信用政策、结算方式

公司与客户的业务合同通常约定在合同签订、到货签收、质保期满等阶段收取相应比例的款项，采取分期付款方式结算的客户通常约定在达到付款条件后一定信用期内付款，不同客户的结算节点和结算周期存在较大差异。公司与客户的主要结算方式为银行转账，部分收取银行承兑汇票和商业承兑汇票。报告期内，

公司的主要直接客户为东方盛虹、中石油、中石化等大型石油化工企业，受客户性质、规模等影响，在确定结算方式时，客户往往处于优势地位。基于上述情况，公司在合同达到结算条件和结算节点时，积极与客户协商回款事项。

报告期内，公司主要客户的信用政策、结算方式见下：

主要客户		合同约定信用政策	结算方式
东方盛虹	盛虹炼化（连云港）有限公司	2022 年 10 月之前，到货款：到货且收到全额发票后 30 日内支付订单金额的 90%；质保金：质保期满后 30 日内支付订单金额的 10%； 2022 年 10 月之后，到货款：到货且收到全额发票后 30 日内支付订单金额的 90%；质保金：实际业务中未执行质保金条款，要求公司提供 100 万元的履约保函	银行转账 / 银行承兑汇票
	江苏斯尔邦石化有限公司		
	江苏盛虹石化产业集团有限公司		
	江苏虹景新材料有限公司		
	江苏虹威化工有限公司		
	江苏虹港石化有限公司		
中石油	中国寰球工程有限公司	预付款：支付订单总额 20% 预付款 到货款：到货且收到全额发票后 45 日内支付订单金额的 60% 交工程款：收到供应商签字的交工文件证明 45 日内支付订单金额的 10% 质保金：质保期满后 45 日支付订单金额的 10%	银行转账
	中国寰球工程有限公司北京分公司	预付款：支付订单总额 10% 预付款 到货款：到货且收到全额发票后 30 日内支付订单金额的 80% 或 85% 质保金：质保期满后支付订单金额的 5% 或 10%	
	中国寰球工程有限公司惠州分公司		
	中国石油天然气第一建设有限公司	到货款：到货并收票后支付订单金额的 90%	
	中国石油天然气股份有限公司吉林石化分公司	质保金：质保期满后支付订单金额的 10%	银行转账 / 银行承兑汇票
	中国石油天然气第六建设有限公司	结算款：到货且收到全额发票后 30 日内支付订单金额的 100%	
	北京迪威尔石油天然气技术开发有限公司	预付款：支付订单总额 25% 预付款 到货款：到货且收到全额发票后 60 日内支付订单金额的 75% 质保金：提供订单金额 5% 的质量保函	银行承兑汇票

主要客户		合同约定信用政策	结算方式
中海油	中海石油宁波大榭石化有限公司	到货款：到货且收到全额发票后 30 日内支付订单金额的 100%	银行转账
	中海石油舟山石化有限公司	质保金：提供 10 万元的履约保函	
	中海油石化工程有限公司	到货款：到货且收到全额发票后支付订单金额的 95% 质保金：质保期满后支付订单金额的 5%	
中石化	中石化炼化工程(集团)股份有限公司下属公司：中国石化工程建设有限公司、中石化第四、十建设有限公司、中石化广州、南京、宁波、上海、洛阳工程有限公司	到货款：到货且收到全额发票后支付订单金额的 90%或者 95% 质保金：质保期满后支付订单金额的 5%或 10%； 部分合同为：预付 30%，到货开票后 30 天内支付 65%，质保金 5%	银行转账、承兑汇票
	中石化石油工程技术服务股份有限公司：中石化石油工程建设有限公司下属十二家单位	到货款：到货并收到相关单据后 6 个月内支付订单金额 65%，9 个月内支付订单金额 32% 质保金：质保期满后 30 日内支付订单金额的 3%	电汇或者承兑汇票
	中国石油化工股份有限公司下属公司：中石化催化剂(天津)有限公司、中石化皖能天然气有限公司、中国石油化工股份有限公司安庆分公司	结算款：到货且收到全额发票后 60 或 90 日内支付订单金额的 100%	电汇或者承兑汇票
中国电建	中国电建集团国际工程有限公司	到货款：货物到港且收到全额发票后 60 日内支付订单金额的 90%	银行转账
	中国电建集团华东勘测设计研究院有限公司	验收款：业主方验收后 60 日，支付订单金额的 10%或者质保期满后支付订单金额的 10%	
	中国水利水电第十工程局有限公司	到货款：到货且收到全额发票后支付订单金额的 90%或 95% 质保金：质保期满后支付订单金额的 5%或 10%	银行转账、银行承兑
	中国水利水电第五工程局有限公司		
	中国电建集团核电工程有限公司		
	中国电建集团青海工程有限公司	预付款：支付订单总额 20%的预付款 到货款：到货且收到全额发票后支付订单金额的 30% 验收款：工程项目并网验收后支付订单金额的 40%	银行转账、电汇、银行承兑、供应链支付

主要客户		合同约定信用政策	结算方式
		质保金：质保期满后支付订单金额的 10%	
	中电建湖北电力建设有限公司	到货款：90%，到货并收票后支付 45%，验收合格后支付 45% 质保金：10%，移交业主方后支付 5%，业主方验收合格后 60 日内支付 5%	银 行 转 账、银行 承兑
中国化学	中国化学工程第三建设有限公司	结算款：到货且收到全额发票后 30 日内支付订单金额的 100%	银 行 转 账、银行 承兑汇票
	中国成达工程有限公司	到货款：货物验收合格，买方在收到最终用户相应款项后 10 日内支付 90% 质保金：质保期满，买方在收到最终用户相应款项后 1 个月内支付 10% 或：预付 10%，到货 70%，竣工后 10%，质保金 10%(部分合同)	银行转账
	中国化学工程第十四建设有限公司	结算款：货物验收合格后 30 个工作日内支付订单金额的 100% 或到货款：货物验收合格后 60 个工作日付 95%；质保金：5%质保 6 个月，质保期满后无质量问题后 30 日内支付	银行转账
	中国化学工程第四建设有限公司	预付款：合同生效后支付合同总价的 20% 到货款：货物验收合格后 30 天内支付结算总额的 75% 质保金：质保期满后 30 天内支付订单金额的 5%	银 行 转 账、承兑 汇票
	中国五环工程有限公司	预付款：收到收据后 30 天内支付合同总价的 10% 到货款：货物验收并到票后 30 天内或货物送达并到票后 60 天内，以先到为准，支付合同总价的 60% 机械竣工款：收到业主方颁发的竣工证书或货物验收合格后 24 个月，以先到为准，30 天内支付合同总价的 20% 质保金：收到业主方颁发的竣工证书后 24 个月或货物验收合格后 48	银 行 转 账、银行 承兑汇票

主要客户		合同约定信用政策	结算方式
		个月，以先到为准 30 天内支付合同总价的 10%	
	中国天辰工程有限公司	预付款：合同签订生效后 10 日内支付合同价格的 20% 到货款：货物验收合格并到票后 30（最长不超过 60）天内支付合同价格的 70% 质保金：质保期满后支付合同价格的 10%	银行转账
荣盛石化	浙江石油化工有限公司	到货款：到货且收到全额发票后 30 个工作日内支付订单金额的 90% 质保金：质保期满后支付订单金额的 10%	银行转账

实际执行过程中，基于下游客户性质，客户虽然信用度较好，但在实际付款时往往由于其内部付款流程繁琐，难以按照合同约定的节点付款。通常情况下，客户在到货且收到全额发票等单据后发起付款流程，考虑到开票时间、发票流转时间及客户入账审批时间，公司主要客户的实际回款期限一般为 3-9 个月。

2、结合公司收入变动情况说明报告期公司应收账款余额及占比较高、持续大幅增长的原因及合理性

报告期各期末，公司应收账款余额、主营业务收入变动情况及应收账款余额占主营业务收入的比例情况具体如下：

单位：万元

项目	2023.12.31	2022.12.31	变动率
主营业务收入	10,149.50	7,573.59	34.01%
应收账款期末余额	7,342.33	5,468.35	34.27%
应收账款期末余额占主营业务收入比例	72.34%	72.20%	-

报告期各期末，随着公司业务规模的增长，应收账款余额相应有所增长，各期末应收账款账面余额分别为 5,468.35 万元和 7,342.33 万元，公司 2023 年度主营业务收入较 2022 年度增长 34.01%，相应应收账款余额同比上涨 34.27%，应收账款余额与主营业务收入变动趋势基本一致，应收账款余额占主营业务收入的比例总体保持稳定。

报告期各期末，公司应收账款余额占主营业务收入的比重较高的主要原因系公司主要下游客户为中石化、中石油、中海油、中国电建、中国化学等大型央企单位以及东方盛虹、荣盛石化等大型上市公司，虽然客户普遍信用程度良好，但客户付款流程审批流程复杂、付款周期较长，导致应收账款期末余额较高。

3、报告期公司应收账款余额及占比是否与同业可比公司保持一致

报告期各期末，公司应收账款余额占当期主营业务收入的比例与同行业可比公司的比较如下：

公司	项目	2023 年末	2022 年末
中光防雷	主营业务收入（万元）	55,109.69	55,384.83
	应收账款（万元）	26,782.22	30,476.22
	占比	48.60%	55.03%
科安达	主营业务收入（万元）	24,406.83	36,592.08
	应收账款（万元）	52,790.20	57,039.35
	占比	216.29%	155.88%
铁大科技	主营业务收入（万元）	24,409.69	22,778.64
	应收账款（万元）	20,340.19	16,032.08
	占比	83.33%	70.38%
可比公司 平均值	主营业务收入（万元）	34,642.07	38,251.85
	应收账款（万元）	33,304.21	34,515.88
	占比	96.14%	90.23%
华甸防雷	主营业务收入（万元）	10,149.50	7,573.59
	应收账款（万元）	7,342.33	5,468.35
	占比	72.34%	72.20%

数据来源：同行业可比公司定期报告

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 5,468.35 万元和 7,342.33 万元，应收账款余额占主营业务收入的比例分别为 72.20%和 72.34%，同行业可比公司应收账款余额占主营业务收入的比例均值分别为 90.23%和 96.14%，公司的该项指标优于同行业可比公司。报告期内，公司应收账款期末余额占主营业务收入比例较高，主要系公司下游客户以中石化、中石油、中海油等大型央企单位以及东方盛虹、荣盛石化等大型上市公司为主，客户信用度较好，但是受项目实施周期、

客户预算管理、客户付款审批流程繁琐等因素影响，客户整体回款周期相对较长。同行业可比公司科安达、铁大科技的主要客户群体性质与公司相近，大型国、央企客户占比较高，应收账款期末余额占当期主营业务收入的比例均较高，符合所处行业特点和实际经营情况，具有商业合理性。

综上所述，公司期末应收账款余额占比较高符合公司的销售政策和实际情况，具备合理性。受客户性质及其结算特点影响，行业应收账款余额占比普遍较高。报告期内，公司应收账款的整体回款情况较好，应收账款占比指标优于同行业可比公司的平均值。

（二）公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因，是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍，对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任。

1、公司应收账款逾期比例是否较高，如较高进一步说明原因

报告期各期末，公司应收账款逾期情况和逾期应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023.12.31	2022.12.31
应收账款账面余额	7,342.33	5,468.35
逾期应收账款余额	3,493.65	3,255.67
占应收账款余额的比例	47.58%	59.54%
截至 2024 年 6 月 30 日逾期应收账款已收回金额	1,024.47	2,110.88
逾期应收账款期后回款比例	29.32%	64.84%

报告期各期末，公司逾期应收账款金额分别为 3,255.67 万元和 3,493.65 万元，占应收账款余额的比例分别为 59.54%和 47.58%，截至 2024 年 6 月 30 日，公司各期期末逾期应收账款回款比例分别为 64.84%和 29.32%。

报告期各期末，公司应收账款逾期比例较高，主要系受客户类型及其资金支付安排影响，公司主要客户为大型央国企单位及大型上市公司，客户支付审批流程复杂，进度有所滞后。具体原因主要包括：①部分客户根据预算安排通知华甸防雷开具发票并在收到发票等单据齐全后开始进行付款审批，存在一定的滞后

性；②主要客户为大型央国企单位，付款审批流程较长；且多数客户在审批流程完成后，会在每月固定的付款日安排付款，导致付款期限进一步延长；③部分客户的订单金额较小，客户未及时安排付款审批，导致回款周期长。

报告期内，不同原因导致的主要逾期情况具体如下：

期间	逾期客户名称	逾期应收账款余额 (万元)	期后 回款(万元) 注①	客户情况及逾期原因	是否存在回款 障碍
2023.12.31	浙江石油化工有限公司	955.49	-	审批流程长,未按照合同约定期限付款	否
	盛虹炼化(连云港)有限公司	163.64	12.19	客户上线新结算系统,系统试运行中,结算滞后	否
	中国成达工程有限公司	110.16	86.20	因客户付款流程长,部分货款尚未启动内部结算程序,因此未按照合同约定期限付款	否
	中电建湖北电力建设有限公司	104.60	10.00	客户流动资金紧张,未按照合同约定期限付款	否注②
	内蒙古久泰新材料有限公司	96.99	-	客户被列为失信被执行人,已通过法律手段追偿货款	是
2022.12.31	浙江石油化工有限公司	1,028.75	199.23	审批流程长,未按照合同约定期限付款	否
	盛虹炼化(连云港)有限公司	274.74	266.70	与客户合作业务量大,客户结算流程复杂,未按照合同约定期限付款	否
	连云港石化有限公司	149.19	149.19	交接人员变动,结算与回款流程缓慢,期后已全部收回	否
	湖北淮唯建设工程有限公司	118.46	118.46	客户流动资金紧张,未按照合同约定期限付款,期后已全部收回	否
	江苏嘉宏新材料有限公司	109.90	109.90	客户年末到票后未及时入账,期后已全部收回	否

注①：期后回款统计截至 2024 年 6 月 30 日

注②：截至 2024 年 7 月 18 日，公司已收到中电建湖北电力建设有限公司货款 75.74 万元

2、是否存在宽信用促收入情形，是否存在回款障碍

报告期内，公司的信用政策和结算方式未发生重大变化。公司的主要客户为东方盛虹、中石油、中石化等大型石油化工企业，受客户性质、规模等各方面影响，在确定结算方式和信用期时，客户往往处于优势地位，公司不存在宽信用促收入情形。

公司总体回款情况良好，个别因进入破产清算程序或成为失信被执行人的客户，公司已通过付诸法律途径进行解决，截至 2023 年 12 月 31 日，其涉及的金额为 96.99 万元，占应收账款账面余额的比例 1.32%，对公司影响较小，公司整体不存在回款障碍。

3、对于逾期应收账款公司后续管理措施，是否约定付款时限及违约责任

报告期内，公司通常会在销售合同中约定付款时限或付款进度安排，部分销售合同中明确约定了客户延期付款的违约责任，但公司综合考虑与客户的长期合作关系、资信状况等因素，在实际执行过程中公司主要通过积极沟通、友好协商实现应收账款的回收。公司管理层每月对应收账款的回款情况进行跟踪分析，销售部门每月均进行账款催收，将销售人员的绩效与客户回款挂钩，提高销售人员跟踪回款的积极性。对于拖欠逾期的应收账款，销售业务部门确定追讨方案，采取的措施包括但不限于提醒客户付款、发送催收函、采取限量供货、发送律师函、诉讼等措施。报告期内，公司应收账款余额占主营业务收入的比例处于同行业合理范围内，公司下游客户主要为大型央企、国企与大型上市公司，客户信誉相对较好，违约风险较低。

（三）单项计提坏账准备、1 年期以上应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施，公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司是否存在差异及合理性。

1、单项计提坏账准备应收账款未收回的原因、收回可能性及拟采取措施

截至 2022 年末，公司无单项计提坏账准备的款项。

截至 2023 年末，公司单项计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	坏账准备计提金额	计提比例	计提原因	回款风险与拟采取措施
内蒙古久泰新材料有限公司	96.99	96.99	100.00%	公司与内蒙古久泰新材料有限公司的买卖合同纠纷一案经审理，于2022年6月27日作出民事判决，要求内蒙古久泰新材料有限公司于判决生效后十五日内支付公司货款102.69万元，扣除公司承担违约金5.70万元后，实际应支付96.99万元。内蒙古久泰新材料有限公司逾期未履行，后强制执行过程中，签订执行和解协议，协议约定自2023年8月至2024年1月，分期给付货款。执行和解协议签订后，内蒙古久泰新材料有限公司至今未向公司支付任何款项。根据企查查等公开信息显示，目前该公司已被列为失信被执行人，根据客户实际情况，预计无法收回应收账款，已单项全额计提坏账准备。	存在回款风险，公司通过向人民法院提出恢复执行申请追偿货款

2、1年期以上应收账款未收回的原因、收回可能性及公司拟采取的措施

报告期各期末，公司1年期以上的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2023.12.31	2022.12.31
1年以上应收账款	1,638.20	1,358.99
对应款项坏账准备计提金额	725.72	624.37
截至2024.6.30期后回款金额	416.66	739.56
截至2024.6.30期后回款比例	25.43%	54.42%

报告期各期末，公司应收账款中账龄1年以上的应收账款余额分别为1,358.99万元和1,638.20万元。报告期各期末，公司1年以上的应收账款余额主要包括：①期末应收浙江石油化工有限公司货款，报告期各期末余额分别为807.34万元和955.49万元，2024年1月1日至2024年6月30日公司未收到对方回款。该笔长账龄应收款项形成的原因系2017-2022年浙江石油化工有限公司

投资 4,000 万吨/年炼化一体化项目，向公司采购金额较大，报告期各期末应收账款均为到期质保金，质保期为在接地材料安装后 12 个月或不迟于合同规定货物到场经买方书面确认之日起满 24 个月，质保期满后质保金从合同资产转为应收账款，账龄连续计算。由于浙江石油化工有限公司付款审批流程较为严格，审批流程较长导致逾期金额较多；②期末应收内蒙古久泰新材料有限公司货款，合同总价款 114.10 万元，报告期各期末余额分别为 108.40 万元和 96.99 万元，2023 年公司收回作为质保金的 10%货款 11.41 万元，2024 年 1 月 1 日至 2024 年 6 月 30 日公司未收到对方回款。

报告期各期末，公司 1 年以上应收账款占应收账款余额的比例分别为 24.85% 和 22.31%，根据同行业可比公司已披露的公开资料，同行业可比公司 1 年以上的应收账款占应收账款余额的比例比较情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023.12.31	2022.12.31
中光防雷	1 年以上应收账款	8,208.45	9,582.00
	占应收账款余额比例	30.65%	31.44%
科安达	1 年以上应收账款	31,992.80	26,753.57
	占应收账款余额比例	60.60%	46.90%
铁大科技	1 年以上应收账款	9,458.89	5,750.71
	占应收账款余额比例	46.50%	35.87%
华甸防雷	1 年以上应收账款	1,638.20	1,358.99
	占应收账款余额比例	22.31%	24.85%

数据来源：同行业可比公司定期报告

由上表可见，公司 1 年以上应收账款占应收账款余额的比例较同行业可比公司的比例小，公司客户整体回款情况良好。公司已积极与客户沟通，对该部分应收账款进行催收，优化应收账款的回款进度，必要时采取法律措施。

3、公司应收账款坏账准备计提依据，是否计提充分，计提比例与可比公司差异的合理性

公司以预期信用损失为基础计提应收账款坏账准备，如果有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值，则公司在单项基础上对该应收款项计提减值准

备。除单项计提坏账准备的上述应收款项外，公司依据信用风险特征将应收账款划分为组合，在组合基础上确定预期信用损失。公司认为违约概率与账龄存在相关性债务人一般具有随着时间推移偿债能力减弱的特征,相同账龄的应收账款具有类似信用风险特征，因此公司按照账龄组合计提坏账准备。

报告期内，公司应收账款坏账准备计提情况如下：

单位：万元

类别	2023.12.31			2022.12.31		
	按单项计提坏账准备	按信用风险特征组合计提坏账准备	合计	按单项计提坏账准备	按信用风险特征组合计提坏账准备	合计
账面余额	96.99	7,245.34	7,342.33	-	5,468.35	5,468.35
比例	1.32%	98.68%	100.00%	-	100.00%	100.00%
坏账准备	96.99	1,006.07	1,103.06	-	829.84	829.84
计提比例	100.00%	13.89%	15.02%	-	15.18%	15.18%
账面价值	-	6,239.27	6,239.27	-	4,638.51	4,638.51

除单项全额计提坏账准备的项目外，公司下游客户主要为大型央企、国有企业、上市公司的下属公司，下游客户的资质及信誉度较高，未出现经营、财务状况异常等相关的负面新闻及其因拖欠货款被诉讼或被强制执行财产保全等可能导致应收账款减值的情形。公司综合考虑了历史坏账发生情况、欠款方的信用状况和当前整体经济状况等因素后，对应收账款计提坏账准备，不存在少计提坏账准备的情况。

报告期内，公司坏账计提比例与同行业可比公司比较如下：

公司	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
中光防雷	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
科安达	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%
铁大科技	5.10%	14.99%	28.25%	48.55%	83.17%	100.00%
华甸防雷	5.00%	20.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

数据来源：同行业可比公司定期报告或招股说明书

由上表可知，报告期内，公司应收账款坏账准备的计提与同行业可比公司接近，不存在明显差异，应收账款坏账准备计提充分。

三、中介机构核查意见

（一）核查过程

主办券商及天健会计师执行的核查程序如下：

1、访谈公司业务人员，了解公司各项业务主要客户的信用政策及结算方式；查阅报告期内主要客户的合同或订单，检查信用政策、结算方式等相关条款；

2、获取公司应收账款明细、收入明细，了解公司各期末应收账款余额占收入比例情况，查阅同行业可比公司的年度报告、招股说明书等公开披露资料，并与同行业可比公司进行对比分析；

3、获取公司的应收账款账龄明细、期后回款明细以及坏账准备计提明细等，访谈公司业务相关人员、财务总监，了解逾期款项的逾期原因、计提的坏账准备情况、相关客户情况、期后回款情况及管理措施；

4、通过国家企业信用信息公示系统等公开信息渠道了解公司应收账款客户是否存在被纳入失信被执行人等资金链紧张或经营困难的情况；

5、针对公司单项计提坏账准备、1年期以上应收账款，访谈公司财务总监、公司相关负责人员，了解相关的坏账准备计提情况，以及公司针对该情况已采取或拟采取的措施；已付诸法律途径的，获取相关诉讼资料，进一步了解相关诉讼情况，综合判断相关款项的可回收性；

6、结合同行业可比公司坏账准备计提比例情况，分析公司的应收账款坏账准备计提比例是否合理，坏账计提是否充分。

（二）核查结论

经核查，主办券商及天健会计师认为：

1、报告期内，公司主要客户的信用政策、结算方式未发生重大变化；公司

应收账款占营业收入比例较高、持续增长符合公司实际经营情况和行业特点，具有合理性；公司应收账款占比与同行业可比公司的差异主要受业务差异所致，具备合理性；

2、报告期内，公司应收账款逾期情况及逾期原因不存在异常情况，不存在宽信用促收入情形，总体不存在回款障碍；对于逾期应收账款公司采取了积极的后续管理措施，根据相关合同条款或法律条文，能够明确客户的付款时限及违约责任；

3、公司单项计提坏账准备预计无法收回；其他 1 年期以上应收账款未收回原因具有合理性，预计能够收回。公司已积极与客户沟通，对应收账款进行催收，优化应收账款的回款进度，必要时采取法律措施；

4、报告期内，公司应收账款坏账计提比例符合公司的实际情况，应收账款坏账准备计提充分，计提的坏账准备能够真实反映企业资产质量；公司应收账款坏账计提政策与同行业可比公司不存在显著差异，具有合理性。

问题 6、关于公司非流动性资产

2022年末、2023年末，公司固定资产余额分别为179.75万元、870.97万元，使用权资产余额分别为316.47万元、295.14万元，投资性房地产余额分别为795.69万元、0元；公司自有固定资产较少，存在租赁房产转自用情形，存在向控股股东租赁房产情形

请公司：（1）列表梳理报告期各期公司生产经营相关房产具体情况，包括但不限于名称、面积、地理位置、权属、具体用途等；（2）说明投资性房地产的具体情况，包括但不限于名称、面积、地理位置、租赁对手方、价格及公允性、对外租赁及收回原因等；（3）说明向控股股东租赁房产的定价依据及公允性，是否存在利益输送；（4）说明报告期各期房产、机器设备等固定资产规模与生产经营的匹配性，公司固定资产明显较少的原因，是否能够满足日常生产经营需要，是否与同业可比公司存在重大差异。

请主办券商及会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、公司情况说明

（一）列表梳理报告期各期公司生产经营相关房产具体情况，包括但不限于名称、面积、地理位置、权属、具体用途等。

1、生产经营相关的自有房产情况

报告期内，公司与生产经营相关的自有房产具体情况如下：

房产名称	不动产权名称	权利人	土地面积（m ² ）	地理位置	产权期限	用途
澄潭厂房	浙（2019）新昌县不动产权第0010806号	华甸防雷	6,831.30	新昌县澄潭镇蛟澄路52号	2019.06.19-2057.11.26	2022年用于租赁、2023年收回自用

公司基于生产经营及资产配置综合考虑将合法持有的位于新昌县澄潭镇蛟澄路52号的厂房对外出租。公司主要生产厂区位于新昌县东茗乡，与澄潭镇厂区相隔较远，2021年-2022年期间公司综合考虑资产配置等因素将厂区对外出租获取一定收益，具有商业合理性。随着公司营业收入规模扩大，同时为降低租赁的东茗老茶厂集体土地及地上房产权属瑕疵对公司的影响，公司在承租方2023年初提前退租后，将位于新昌县澄潭镇蛟澄路52号的澄潭厂房改为自用，利用该处厂房建设新的生产线。

2、生产经营相关的租赁房产情况

报告期内，公司与生产经营相关的关联租赁房产情况如下：

房产名称	承租方	出租方	产权证书	地理位置	租赁期限	用途	租赁面积（m ² ）
东茗厂房及东茗胶丸仓库	华甸防雷	宋小惠	/	新昌县东茗乡政府原东溪老茶厂	2018.01.01-2022.12.31	报告期内均用于生产	5,279.08
	华甸防雷	宋小惠	/	新昌县东茗乡政府原东溪老茶厂	2023.01.01-2027.12.31	报告期内均用于生产	5,279.08

房产名称	承租方	出租方	产权证书	地理位置	租赁期限	用途	租赁面积(m²)
			/	新昌县东茗乡原胶丸厂		2023 年新增租赁用于仓库	949.50
办公楼	华甸防雷	宋小惠	浙(2019)新昌县不动产权第 0012395 号	新昌县南岩路 538 号二楼	2021.01.01-2027.12.31	报告期内均用于办公	552.27

注：公司租赁宋小惠持有的新昌县东茗乡原胶丸厂的土地（土地面积 949.50 平米）用于自建仓库（建筑面积 640.50 平米）

（二）说明投资性房地产的具体情况，包括但不限于名称、面积、地理位置、租赁对手方、价格及公允性、对外租赁及收回原因等。

报告期内，公司投资性房地产主要为 2021 年 8 月将澄潭厂房（新昌县澄潭镇蛟澄路 52 号）对外出租产生，2023 年初承租方退租后公司将澄潭厂房由出租改为自用，出租房产由投资性房地产转入固定资产核算。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司投资性房地产具体情况如下：

单位：万元

项目	核算明细	金额
期末原值	房屋及建筑物	786.13
	土地使用权	217.89
	合计	1,004.02
累计折旧和累计摊销	房屋及建筑物	140.87
	土地使用权	67.46
	合计	208.33
期末余额	房屋及建筑物	645.25
	土地使用权	150.44
	合计	795.69

公司 2022 年度对外出租的投资性房地产概况如下：

产权证书	浙(2019)新昌县不动产权第 0010806 号
地理位置	新昌县澄潭镇蛟澄路 52 号
建筑面积	6,785.78 平方米

租赁期间	2021 年 8 月 1 日-2023 年 7 月 31 日
年租金	52.80 万元（含税）
租赁单价	77.81 元/平方米/年
出租方	浙江华甸防雷科技股份有限公司
租赁对手方	浙江自喜纺织有限公司
对外租赁及收回原因	公司基于生产经营及资产配置综合考虑将合法持有的位于新昌县澄潭镇蛟澄路 52 号的厂房对外出租。随着公司营业收入规模扩大,同时为降低租赁的东茗老茶厂集体土地及地上房产权属瑕疵对公司的影响,公司在承租方 2023 年初提前退租后,将澄潭厂房由出租改为自用,积极利用该处厂房建设新的生产线。

新昌县周边厂房租赁价格情况具体如下:

租赁位置	租赁价格	建筑面积 (m²)	用途
新昌县羽林街道三联村	83.70 元/m²/年	1,042.78	生产
新昌县中喻仓库二期项目新建车间	91.79 元/m²/年	5,447.21	生产
嵊州市黄泥桥村原高翔制冷工业房	80.73 元/m²/年	2,675.43	生产

注: 厂房租赁价格信息来源于绍兴市产权交易有限公司、浙江产权交易所有限公司

由上表可见,公司对外出租房产的价格主要参考周边房产租赁市场价格并经双方协商确定。公司厂房对外租赁的单价与周边厂房/生产用房的租赁单价存在差异系租赁面积、房屋结构、租赁期限、地理区位等因素造成。公司对外出租价格处于合理的市场区间范围,定价具有公允性,不存在损害公司及股东利益,不存在向关联方输送利益的情形。

(三) 说明向控股股东租赁房产的定价依据及公允性, 是否存在利益输送。

报告期内, 公司关联租赁具体坐落、面积、用途及条款情况如下:

序号	承租方	出租方	座落	租赁期限	用途	租赁面积 (m²)	年租金 (万元)	租赁价格
1	华甸防雷	宋小惠	新昌县东茗乡政府原东溪老茶厂	2018.01.01-2022.12.31	生产	5,279.08	45.60	86.38 元/m²/年
2	华甸防雷	宋小惠	新昌县东茗乡政府原东溪老茶厂	2023.01.01-2027.12.31	生产	5,279.08	57.60	109.11 元/m²/年

序号	承租方	出租方	座落	租赁期限	用途	租赁面积 (m ²)	年租金 (万元)	租赁 价格
			新昌县东茗乡原胶丸厂			949.50		
3	华甸防雷	宋小惠	新昌县南岩路 538 号二楼	2021.01.01-2027.12.31	办公	552.27	30.00	543.21 元/m ² /年

注：公司租赁宋小惠持有的新昌县东茗乡原胶丸厂的土地（土地面积 949.50 平米）用于自建仓库（建筑面积 640.50 平米）

报告期内，公司关联租赁价格与周边同类房产租赁价格对比分析如下：

用途	华甸防雷租赁价格		周边同类房产租赁价格	
	租赁位置	租赁价格	租赁位置	租赁价格
生产	新昌县东茗乡政府原东溪老茶厂（2022 年）	86.38 元/m ² /年	新昌县羽林街道三联村	83.70 元/m ² /年
			新昌县中喻仓库二期项目新建车间	91.79 元/m ² /年
			嵊州市黄泥桥村原高翔制冷工业房	80.73 元/m ² /年
	新昌县东茗乡政府原东溪老茶厂、新昌县东茗乡原胶丸厂（2023 年）	109.11 元/m ² /年	新昌县沃洲镇新柿路 12 号厂房	121.34 元/m ² /年
			新昌县蛟澄路 68 号澄潭联建物业项目 5 号楼厂房	116.40 元/m ² /年
办公	新昌县南岩路 538 号二楼	543.21 元/m ² /年	新昌县南岩路金汇广场营业房	525.60 元/m ² /年

注①：厂房租赁价格信息来源于绍兴市产权交易有限公司、浙江产权交易所有限公司

注②：办公楼租赁价格信息来源于安居客网站

由上表可见，公司关联租赁的价格主要参考周边房产租赁市场价格并经双方协商确定。由上表可见，关联租赁的单价与周边厂房/商业用房的租赁单价不存在重大差异，合理差异亦系租赁面积、房屋结构、租赁期限、地理区位等因素造成。公司关联租赁价格处于合理的市场区间范围，定价具有公允性，不存在损害公司及股东利益，不存在向关联方输送利益的情形。

（四）说明报告期各期房产、机器设备等固定资产规模与生产经营的匹配性，公司固定资产明显较少的原因，是否能够满足日常生产经营需要，是否与同业可比公司存在重大差异。

1、报告期内，公司固定资产变动原因及合理性分析

报告期内，公司固定资产变动情况如下：

单位：万元

项目	2023.12.31			2022.12.31		
	账面原值	累计折旧	账面价值	账面原值	累计折旧	账面价值
房屋及建筑物	786.13	178.21	607.91	-	-	-
机器设备	286.69	104.85	181.84	192.95	87.71	105.23
运输工具	119.90	90.37	29.53	109.25	74.19	35.05
电子设备及其他	171.05	119.37	51.68	143.35	103.88	39.46
合计	1,363.77	492.80	870.97	445.54	265.79	179.75

由上表可见，公司截至 2023 年末公司固定资产原值为 1,363.77 万元，较 2022 年末增加 918.23 万元，2023 年度增加的固定资产主要系投资性房地产转入 786.13 万元。报告期内，公司投资性房地产主要系对外出租的澄潭厂房（新昌县澄潭镇蛟澄路 52 号），2023 年公司将澄潭厂房由出租改为自用，账面将澄潭厂房由投资性房地产转入固定资产核算。2023 年机器设备原值增加 93.74 万元，主要系公司为提高产能增加生产设备。

2、报告期各期房产、机器设备等固定资产规模与生产经营的匹配性

报告期内，公司主要产品锌基合金系列材料、放热焊剂材料、接地辅助系列材料和纳米防腐材料采取自主生产方式。铜系列材料全部以外购为主，接地辅助系列材料大部分以外购为主，供应商按照公司的技术指标和参数要求完成生产后交付给公司。报告期内，公司放热焊剂材料的生产工艺主要是配方称重和混合装袋，接地辅助系列材料的生产主要以组装为主，该等产品的生产过程对机器设备的依赖度较低。因此，报告期内公司机器设备主要用于生产的产品为锌基合金系列材料、纳米防腐系列材料。

报告期内，公司固定资产规模与营业收入的情况如下：

单位：万元

项目	产品	2023年度	2022年度
自主生产模式 的主要产品	锌基合金系列材料	3,804.17	2,784.22
	纳米防腐系列材料	486.68	799.86
	合计	4,290.85	3,584.08

项目	产品	2023年度	2022年度
固定资产原值		1,363.77	445.54
固定资产原值占营业收入比例 (锌基合金系列材料及纳米防腐系列材料)		31.78%	12.43%

报告期内，公司主要自主生产的产品产能、产量情况如下：

主要产品	单位	2022 年度			2023 年度		
		设计 产能	产量	产能利 用率	设计 产能	产量	产能利 用率
锌包钢接地线（极）	万米	124.20	102.93	82.87%	139.73	130.54	93.43%
纳米复合接地线（极）	万米	20.70	17.75	85.73%	20.70	6.52	31.51%

注：2023 年纳米复合接地线（极）产量及产能利用率降低系受订单减少影响

报告期内，公司固定资产规模较少的原因主要包括：

①经营战略方面：公司在成长期采取“轻资产运营模式”，将更多的资源投入研发、市场推广等重点领域，未进行大规模的固定资产投入以控制公司经营风险及一次性资金投入。因此，部分生产和办公必需的经营场所向实际控制人宋小惠租赁，公司每年参考市场价支付租金，由此导致账面房屋建筑物投资较小。

②设备效率方面：公司存续多年，使用的设备主要为根据具体用途定制采购，在多年的使用过程中不断改进优化、逐步节能提效，资产投入不多但使用性能不断提高，很多设备的资产账面价值虽不高，但可满足生产需要。

③经营模式方面：报告期内，在具体经营过程中，公司采取“自主生产+外部定制化采购”相结合的模式，外购模式下可以节省公司的固定资产开支，充分利用资金扩大公司销售规模，提高市场竞争力。

④生产工艺方面：公司自主生产的锌基合金系列材料等相关产品，其核心工艺如复合连铸、柔态化处理等，均由公司自主完成，前述主要工艺环节对固定资产的需求相对较少，导致公司机器设备投入相对较少。非核心工序如金属初步覆涂等辅助生产加工环节，公司主要采用委托加工的方式委托外部单位加工，以降低机器设备的投入。

随着生产规模扩大以及工艺不断创新，公司亦在逐步按照实际需求适时增置

机器设备，进而应对市场规模扩大以及公司订单增加。2023 年度公司将原出租的澄潭厂房转为自用以进一步扩大生产线，公司 2023 年末机器设备原值较 2022 年末增加 93.74 万元，新增设备主要用于锌基合金生产线的扩产以及新产品不锈钢复合材料的投产，公司 2024 年上半年又新购置了 138.53 万元的设备用于锌基合金生产线的扩产。

综上所述，报告期内，公司经营状况良好，各期产能利用率较高，各项固定资产均得到充分有效利用。总体而言，公司固定资产规模较小的情况与其经营业绩及业务规模能够匹配，能够满足生产经营的需要，符合公司现阶段的实际经营情况，具有商业合理性。

3、与同业可比公司差异情况

报告期各期末，公司固定资产账面原值与同行业对比情况如下：

单位：万元

项目	2023.12.31			
	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	电子设备及其他
中光防雷	6,020.08	9,794.51	668.14	1,139.80
科安达	12,663.62	1,002.60	1,262.93	1,389.18
铁大科技	2,066.76	640.72	49.27	1,121.81
华甸防雷	786.13	286.69	119.90	171.05
项目	2022.12.31			
	房屋及建筑物	机器设备	运输工具	电子设备及其他
中光防雷	6,020.08	9,250.88	624.92	1,003.77
科安达	11,947.39	933.82	1,119.89	1,177.62
铁大科技	2,066.76	446.95	49.27	1,039.08
华甸防雷	-	192.95	109.25	143.35

数据来源：同行业可比公司定期报告

报告期内，剔除房屋及建筑物后，公司与同行业可比公司固定资产规模与营业收入的占比情况具体分析如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023.12.31 /2023年度	2022.12.31 /2022年度
中光防雷	营业收入	55,499.66	55,459.66
	固定资产原值（剔除房屋及建筑物）	11,602.45	10,879.57
	固定资产占营业收入比例	20.91%	19.62%
科安达	营业收入	24,449.89	36,660.95
	固定资产原值（剔除房屋及建筑物）	3,654.71	3,231.33
	固定资产占营业收入比例	14.95%	8.81%
铁大科技	营业收入	24,906.30	23,275.25
	固定资产原值（剔除房屋及建筑物）	1,811.80	1,535.30
	固定资产占营业收入比例	7.27%	6.60%
华甸防雷	营业收入 ^注	4,290.85	3,584.08
	固定资产原值（剔除房屋及建筑物）	577.64	445.54
	固定资产占营业收入比例	13.46%	12.43%

注：华甸防雷营业收入取锌基合金系列材料及纳米防腐系列材料合计数，数据来源为同行业可比公司定期报告

报告期内，公司固定资产占营业收入的比例与同行业可比公司存在一定的差异，主要原因具体分析如下：①公司与同行业可比公司之间的业务类型、产品及生产工艺存在区别。同行业可比公司科安达、铁大科技主要围绕轨道交通领域提供产品、服务和系统解决方案，营业收入主要以项目类、集成类的收入为主，原材料以外购为主；中光防雷主要产品以 SPD 为主，产品具有电气化特征，机器设备投入相对较多。②公司与同行业可比公司之间各自所处的发展阶段不同所致。同行业可比公司均为报告期前已上市公司，通过首次公开发行股票并上市和再融资募集资金新建厂房/办公楼、购置生产设备，固定资产规模相对较大，而公司自成立以来的发展主要依靠自身滚存利润和银行借款支持，受资金实力限制，公司在成长期采取“轻资产运营模式”，将更多的资源投入研发、市场推广等重点领域，未大规模的进行固定资产投入。相对于同行业可比公司，报告期内公司固定资产规模较小，符合公司发展阶段及业务实际情况，可以满足现阶段日常生产经营需求，与现阶段公司经营业绩及业务规模能够匹配。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

主办券商及天健会计师执行的核查程序如下：

- 1、查阅报告期内公司不动产权证书，核实公司产权的地理位置、权属及抵押登记信息等；获取公司的不动产权查询清单；
- 2、实地查看公司的生产经营场所，了解厂房租赁情况；
- 3、查阅公司对外租赁合同，了解公司投资性房地产的账面核算情况；查询周边厂房的租赁价格，核实公司对外出租厂房的定价公允性；
- 4、查阅公司与关联方签署的《租赁合同》，通过网络公开渠道查询周边厂房、办公场所的租赁价格，核实公司关联租赁定价的公允性；
- 5、获取公司报告期内产能产销统计表；获取报告期各期末公司固定资产清单，了解公司主要房屋建筑物、机器设备的使用情况、成新率情况；查阅同行业可比公司定期报告，分析公司固定资产投资规模占营业收入的比例与同行业可比公司之间的差异原因及合理性；
- 6、对公司截至报告期末的固定资产实施监盘程序。

（二）核查结论

经核查，主办券商及天健会计师认为：

- 1、报告期内，公司生产经营房产共四处，三处租自实际控制人宋小惠，一处为公司自有；
- 2、公司自有房产 2023 年前用于出租，2023 年开始改为自用，2023 年前出租给非关联方浙江自喜纺织有限公司，公司对外出租房产的价格主要参考周边房产租赁市场价格并经双方协商确定，定价具有公允性；
- 3、报告期内，公司向实际控制人宋小惠租赁房产的价格主要参考周边房产租赁市场价格并经双方协商确定，关联租赁价格处于合理的市场区间范围，定价

具有公允性，不存在损害公司及股东利益，不存在向关联方输送利益的情形；

4、报告期内，公司房产、机器设备等固定资产投资规模与经营战略、业务模式、设备效率、生产工艺相匹配，公司虽然固定资产规模较小，但与现阶段公司经营业绩及业务规模能够匹配，符合公司目前发展阶段及实际情况，具有合理性；公司固定资产投资规模与同业可比公司的差异主要系业务类型、产品及生产工艺、各自所处的发展阶段不同所致，具有合理性。

问题 7、关于财务规范性

报告期内公司存在个人卡、转贷等财务不规范情形。

（1）关于转贷。请公司说明：除已披露的转贷主体外，是否存在其他转贷主体，如有请补充披露，公司转贷的商业合理性及必要性，是否存在利益输送行为；公司对转贷行为的规范措施及其有效性、相关内控制度建立及运行情况。

（2）关于个人卡。请公司说明个人卡事项涉及的个人卡数量及注销情况、具体规范时点、措施、承诺、期后情况。

请主办券商及会计师核查上述事项，并发表明确意见。针对公司众多财务不规范事项，请主办券商及会计师充分核查公司财务及内控相关制度设计和执行的有效性，对公司财务规范性发表明确意见。

回复：

一、公司情况说明

（一）关于转贷。请公司说明：除已披露的转贷主体外，是否存在其他转贷主体，如有请补充披露，公司转贷的商业合理性及必要性，是否存在利益输送行为；公司对转贷行为的规范措施及其有效性、相关内控制度建立及运行情况。

1、除已披露的转贷主体外，是否存在其他转贷主体，如有请补充披露，说明公司通过关联公司转贷的商业合理性及必要性，是否存在利益输送行为

经核查，除已披露的转贷主体新昌县景富发展有限公司、浙江耿基新型材料

股份有限公司之外，公司不存在其他转贷主体。报告期内，为满足商业银行对企业流动资金贷款受托支付的要求，公司在办理商业银行流动资金贷款时存在受托支付后将资金转回、相关贷款资金实际用于公司日常生产经营的情形，公司因此与新昌县景富发展有限公司、浙江耿基新型材料股份有限公司之间发生转贷行为，具体情况如下：

单位：万元

贷款银行	借款单位	转出日期	借款金额	周转方	转回日期
中国银行	华甸防雷	2023.06.13	600.00	新昌县景富发展有限公司、浙江耿基新型材料股份有限公司	2023.06.13
中国银行	华甸防雷	2023.06.19	200.00		2023.06.20

公司每年因采购材料等向供应商支付的款项存在批次多、频率高的特点，而贷款的发放时间、发放金额无法与公司支付采购款的需求相匹配，为满足日常经营资金流转需求及贷款银行受托支付的要求，公司在贷款发放后先全额支付给关联单位，然后由关联单位将全部款项转回公司账户，公司再根据实际付款需求支付给供应商，从公司生产经营看，前述转贷行为能够提高公司资金周转效率，具有商业合理性。新昌景富和耿基新材系公司关联单位，彼此之间具备较高的信任基础，其愿意配合公司进行转贷，而公司通过其转贷可以减少沟通成本、有效控制资金风险，因此，公司通过其进行转贷具有商业合理性和必要性。公司通过转贷方式取得的银行贷款均用于自身的日常经营，转贷资金在转账给转贷单位后，均在当天或次日全额转回，不存在通过转贷行为进行利益输送。

报告期内，公司通过转贷方式取得的银行贷款均用于日常经营，不存在以非法占有为目的的主观故意或恶意骗贷行为，与银行不存在纠纷。借款期间内，公司均已按照合同约定按期付息，未发生逾期还款或其他违约的情形，未造成贷款银行资金损失。新昌县人民政府金融工作办公室于 2024 年 3 月出具《证明》确认：“经了解，华甸防雷上述周转贷款行为不存在非法占有银行贷款或骗取银行贷款的目的，且上述贷款均处于正常履约状态，上述行为未造成严重后果，不属于重大违法违规行为。自 2022 年 1 月 1 日起至证明出具之日，未发现华甸防雷存在违反银行贷款等金融监管方面的法律、法规和规范性文件的重大违法违规行为

为，未发现因违反银行贷款等金融监管方面的法律、法规和规范性文件曾被或将被处罚的情形”。中国银行新昌支行于 2024 年 5 月出具《情况说明》确认：“截止目前，除前述情形外，华甸防雷不存在其他通过此类方式获取银行贷款资金的情形。华甸防雷目前资信良好，上述贷款均处于正常履约状态，未给本行造成任何资金损失或其他不利影响，本行与华甸防雷不存在任何纠纷或潜在纠纷”。

综上所述，报告期内公司转贷事项不构成重大违法违规行为，不会对本次挂牌构成实质性障碍。

2、公司对转贷行为的规范措施及其有效性，相关内控制度建立及运行情况

为进一步杜绝转贷相关不规范行为再次发生，消除内控缺陷，公司依照相关法律法规建立健全法人治理结构，制定《财务制度体系》等制度文件，明确资金管理的决策权限和程序，贷款资金的规范性，加强流动资金贷款的规范运作管理。截至本审核问询函回复出具之日，公司未再新增其他转贷行为，严格遵守相关内部控制制度，有效保证了公司资金管理的有效性与规范性。

（二）关于个人卡。请公司说明个人卡事项涉及的个人卡数量及注销情况、具体规范时点、措施、承诺、期后情况。

报告期内，公司不存在专门开设个人卡用于收款及付款的情形，亦不存在通过个人卡付款的情形。报告期内，公司存在少量的员工个人卡代收货款行为（共涉及 10 名业务员 10 张个人卡），该等行为具有偶发性，主要是部分客户因小额货款或尾款通过个人银行或微信转账较方便，直接转账给对接的公司业务员，由业务员转存公司账户。

报告期内，公司员工收到客户支付的小额款项并转账给公司涉及的金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元		
项目	2023 年度	2022 年度
通过员工个人卡回款	9.67	4.96
营业收入	10,151.87	7,625.31
通过员工个人卡回款占营业收入比例	0.10%	0.07%

由上表可见，报告期内，公司通过员工个人卡回款金额占营业收入的比例分别为 0.07%、0.10%，占比较低。

报告期内，公司员工个人卡代收货款行为涉及的金额及员工数量、个人卡数量、笔数及单笔金额具体统计如下：

项目	金额 (万元)	笔数 (笔)	单笔金额 (万元/笔)	业务员 (人)	银行卡 数量(张)	卡均金额 (万元/卡)
2022 年度	4.96	17	0.29	5	5	0.99
2023 年度	9.67	28	0.35	9	9	1.07
合计	14.63	45	0.33	10	10	1.46

注：业务员合计人数、银行卡数量已剔除重复值

由上表可见，公司员工个人卡代收货款行为平均单笔金额及业务员人均金额均较小，不存在大额货款通过个人卡回款的情形，主要是部分客户出于小额贷款支付便利性考虑，客户对接人通过个人银行或微信直接转账给公司业务员，后由业务员转存公司账户，公司及时做了相应的账务处理。

报告期内，公司个人卡收款具有一定合理性、偶发性，且金额较小；公司未通过个人卡付款，亦不存在专门开设个人卡用于体外资金循环的情形。针对报告期内曾存在的员工个人银行账户偶发性收取货款的情况，公司采取的规范整改措施包括：①严格按照《企业内部控制应用指引》等要求进一步完善了货币资金相关的管理制度，严格杜绝员工个人卡收款情况的再次发生；②组织公司销售人员以及财务人员学习财务相关制度，强化员工规范收付款意识，要求所有客户与公司发生业务必须通过对公账户（公司银行账户、公司对公支付宝和微信的收款二维码）进行款项收取。

报告期内，公司不存在专门开设个人卡用于收付款行为，前述个人卡代收货款情形具有偶发性，均为少量客户基于小额贷款支付便利性考虑通过个人银行卡或微信支付给对接的业务员，再由业务员通过个人卡转账到公司，共涉及 10 名业务员、10 张个人卡。公司已要求涉及的业务员注销其涉及的个人卡，并且强制要求后续该类情况客户直接扫码支付到公司的对公账户（公司银行账户、公司对公支付宝和微信的收款二维码）。公司已将员工个人卡代收货款情形规范整改完

毕，2023 年 12 月 31 日以后公司已不存在员工个人卡代收货款的情形。截至本审核问询函回复签署之日，前述涉及的 10 张个人卡注销情况具体如下：①7 张个人卡已注销；②1 人已离职；③1 张个人卡因涉及房贷未到期、1 人因涉及理财未到期等事项暂时无法注销，涉及的当事人已承诺相关事项了结后注销个人卡，具体注销明细情况如下：

序号	姓名	职位/职务	开户行及卡号	注销情况
1	林元源	业务员	中国工商银行 6222031211008610495	已注销
2	梁奔	业务员	中国工商银行 6222021208004970073	由于理财未到期暂未注销，已承诺 2024 年 8 月 31 日前完成注销
3	徐永	业务员	中国工商银行 6222031211008592966	已注销
4	章晖	董事、营销顾问	中国工商银行 6222021211004103984	已注销
5	俞志坚	业务员	中国工商银行 6212261211011240837	已注销
6	黄佳荣	副总助理	中国工商银行 6222031211005279401	已注销
7	黄鹏云	董事、炼化化工业务部二部部长	中国工商银行 6222031211001570779	已注销
8	王尧平	监事、项目销售经理	中国工商银行 6222021211006293437	由于房贷未到期暂未注销，已承诺 2024 年 9 月 30 日前完成注销
9	李明	监事、项目销售经理	中国工商银行 6212261211012726925	已注销
10	毛炜	业务员	中国工商银行 6212261211005645850	已离职

由上表可见，除 1 名离职员工外，其余员工已将银行卡予以注销或出具承诺明确将其注销。同时，公司已出具《关于个人卡注销的承诺函》：“公司将加强规范管理，严禁通过业务员个人卡等收取相关货款，不再与员工尤其是与承诺注销但目前尚未注销的员工发生与业务相关的资金往来，并待该类个人卡账户达到承诺注销时间或条件后，将第一时间积极督促持卡员工履行承诺，将该个人卡注销。”因此，公司已对个人卡事项整改完毕，公司未再发生个人账户代收款的情况。公司已严格按照要求健全完善与资金相关的内部控制制度，在以后的经营过

程中杜绝个人卡代收货款行为。

公司控股股东、实际控制人、其他股东及董监高人员已出具《关于资金占用等事项的承诺》，具体内容如下：“①截至本承诺出具日，不存在公司的资金被本人/本企业占用的情况，也不存在公司为本人/本企业提供担保的情形；②本人/本企业不通过有偿或无偿拆借资金、直接或间接借款、委托进行投资活动、开具商业承兑汇票、代偿债务等任何方式占用公司的资金；③如本人/本企业违反上述承诺给公司及股东造成利益损害的，本人/本企业将依法承担由此造成的全额赔偿责任。”

综上所述，报告期内，公司员工个人卡代收货款行为未对公司内控制度有效性构成重大不利影响，公司已在报告期内采取纠正不当行为、改进制度、加强内控等方式进行了积极整改，针对性建立了相关内控制度并有效执行，期后未再发生新的不合规行为；相关行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患；公司亦不存在违反法律法规、规章制度的行为，不存在舞弊行为，不存在重大违法违规，不存在被处罚情形或风险；公司已在报告期内规范整改相关行为，整改后财务核算真实、准确，不存在通过体外资金循环粉饰公司业绩的情况，相关经营数据真实、准确、完整。

二、中介机构核查意见

（一）核查过程

主办券商及天健会计师执行的核查程序如下：

- 1、对财务总监进行访谈，了解公司转贷、个人卡回款等形成的背景原因及具体情况；
- 2、检查公司银行借款明细账、银行流水、贷款合同、记账凭证等关于转贷资金的相关资料；
- 3、查阅相关贷款银行及主管部门出具的证明文件，确认公司不存在因转贷行为产生纠纷、受到行政处罚的情况；

4、核查公司账户银行流水，关注货款收款的交易对手方是否为公司员工、款项事由为货款的情形；

5、检查公司制定《财务制度体系》等相关内部控制制度，抽查相关内部控制的执行情况，核查财务规范内部控制制度及整改情况；

6、获取并查阅个人卡注销回单或证明等，获取个人卡注销的承诺函。

（二）核查结论

经核查，主办券商及天健会计师认为：

1、报告期内，公司转贷主体已完整披露，转贷行为涉及的银行借款已按时、足额还本付息，未发生逾期还款或其他违约的情形，未造成贷款银行资金损失；在上述转贷资金周转过程中，出于贷款资金安全性考虑，受托支付对象为公司关联方，与公司不存在利益输送的情形；公司通过完善相关内控制度、加强人员学习等方式进行规范整改，自2023年12月31日起，公司未再发生新的转贷行为，公司整改措施有效，相关内部控制制度运行情况良好；

2、报告期内，公司存在极少量员工代收货款的内控不规范情形，公司已参照《挂牌业务适用指引第1号》的要求进行规范和整改。公司已制定了严格的资金管理与控制制度，建立了完备的内部控制体系；报告期内，员工个人卡代收货款金额较小，不构成重大违法违规，也不存在通过体外资金循环粉饰公司业绩的情况，相关经营数据真实、准确、完整；

3、报告期内，公司转贷及员工个人卡代收货款行为未对公司内控制度有效性构成重大不利影响，公司已在报告期内采取纠正不当行为、改进制度、加强内控等方式进行了积极整改，针对性建立了相关内部控制制度并有效执行，期后未再发生新的不合规行为；相关行为不存在后续影响，不存在重大风险隐患；公司前述两项行为不存在违反法律法规、规章制度的情形，不存在舞弊情形，不存在重大违法违规，不存在被处罚情形或风险。

三、针对公司众多财务不规范事项，请主办券商及会计师充分核查公司财务及内控相关制度设计和执行的有效性，对公司财务规范性发表明确意见。

报告期内，公司存在转贷、员工个人卡代收款两项财务不规范情形。针对转贷事项，公司完善了资金借贷的内部控制制度，2023年12月31日起公司未发生新的转贷事项。针对个人卡收款事项，公司报告期内存在极少量的员工个人卡代收货款的内控不规范情形，公司已参照《挂牌业务适用指引第1号》的要求进行规范和整改，2023年12月31日起公司未发生新的个人卡收款事项。与此同时，主办券商及天健会计师对公司财务及内控相关制度以及是否存在其他相关不规范行为进行了核查，概况如下：

事项	是或否
公司及下属子公司设有独立的财务部门，能够独立开展会计核算、作出财务决策	是
公司及下属子公司的财务会计制度及内控制度健全且得到有效执行，会计基础工作规范，符合《会计法》、《会计基础工作规范》以及《公司法》、《现金管理条例》等其他法律法规要求	是
公司按照《企业会计准则》和相关会计制度的规定编制并披露报告期内的财务报表，在所有重大方面公允地反映公司的财务状况、经营成果和现金流量，财务报表及附注不存在虚假记载、重大遗漏以及误导性陈述	是
公司申报财务报表按照《企业会计准则》的要求进行会计处理，不存在重要会计政策适用不当或财务报表列报错误且影响重大，需要修改申报财务报表（包括资产负债表、利润表、现金流量表、所有者权益变动表）	是
公司不存在因财务核算不规范情形被税务机关采取核定征收企业所得税且未规范	是
公司不存在通过第三方获取或为第三方提供无真实交易背景的贷款（转贷）	否
公司不存在个人卡收付款	否
公司不存在现金坐支	是
公司不存在开具无真实交易背景票据融资	是
公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的企业占用	是
公司不存在其他财务内控不规范事项	是

除转贷及员工个人卡代收款外，公司不存在其他财务内控不规范事项。

经核查，主办券商及天健会计师认为：公司已对报告期内的转贷及员工个人卡代收款两项财务不规范事项进行了全面整改，并通过建立健全内控制度、加强人员培训等方式规范经营，相关制度有效执行。除转贷及员工个人卡代收款两项

财务不规范行为之外，公司不存在其他财务不规范行为。报告期内公司财务不规范事项已整改规范，公司完善了相关内控相关制度并有效执行，整改后的公司相关内部控制具有有效性。

问题 8、其他事项

(1) 关于资产抵押。根据申请文件，公司主要土地使用权、发明专利处于抵押状态。请公司：说明抵押的基本情况，包括被担保债权情况、担保合同规定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

(2) 关于子公司。根据申请文件，子公司绍兴瑞帆电气科技有限公司未实缴注册资本。请公司：说明后续实缴安排，新《公司法》实施后是否合法合规，是否构成重大违法行为。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

(3) 关于其他非财务事项。请公司：①在公开转让说明书限售安排处，将“新昌华盟”“新昌锦能”的身份更正为“控股股东、实际控制人、一致行动人”；②公司股东大会是否按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌事项作出决议，包括但不限于股票挂牌的市场层级、决议的有效期、挂牌前滚存利润的分配方案等。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

(4) 关于其他财务事项。请公司：①补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况；②说明公司经营活动现金流量净额与净利润差异的比较分析情况；③说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；销售费用中销售佣金主要支付对象，是否与公司存在关联关系或异常资金往来，是否涉及商业贿赂；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司情况说明

（一）根据申请文件，公司主要土地使用权、发明专利处于抵押状态。请公司：说明抵押的基本情况，包括被担保债权情况、担保合同规定的抵押权实现情形、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

1、被担保债权情况

截至本审核问询函回复出具之日，公司正在履行的土地使用权及发明专利抵押担保债权的具体情况如下：

序号	合同名称	贷款单位	借款单位	贷款余额（万元）	合同期间	抵押物/质押物	履行情况
1	最高额抵押合同（新昌 2024 人抵 024）	中国银行新昌支行	华甸防雷	800.0	2024.06.03-2029.06.03	浙（2019）新昌县不动产权第 0010806 号	正在履行
2	《最高额质押合同》（新昌 2023 人质 010）	中国银行新昌支行	华甸防雷		2023.06.06-2025.06.06	ZL20211040577 3.8、 ZL20131013905 1.8、 ZL20101059712 4.4	正在履行
3	《最高额质押合同》（0121100010-2023 年新昌（质）字 0066 号）	中国工商银行新昌支行	华甸防雷	280.00	2023.07.25-2024.07.25	ZL20201148380 0.5	正在履行

2、担保合同规定的抵押权实现情形

（1）土地使用权

根据公司与中国银行新昌支行签署的《最高额抵押合同》（新昌 2024 人抵 024），抵押权实现情形如下：债务人在主合同项下的任何正常还款日或提前还款日未按约定向抵押权人进行支付。

（2）发明专利

根据公司与中国银行新昌支行签署的《最高额质押合同》（新昌 2023 人质 010），质押权实现情形如下：①债务人在主合同项下的任何正常还款日或提前还款日未按约定向质权人进行支付；②在主债权获得完全清偿之前，因不能归责于质权人的事由可能使质押物毁损或者价值明显减少，足以危害质权人权利的，出质人未另行提供相应担保的。

根据公司与中国工商银行新昌支行签署的《最高额质押合同》（0121100010-2023 年新昌（质）字 0066 号），发生下列情形之一，银行有权实现质权：①主债权到期（包括提前到期）债务人未予清偿的；②发生因不能归责于银行的事由可能使质物毁损或者价值明显减少，足以危害银行权利的，公司未另行提供相应担保的；③质物价值下降到约定的警戒线，公司未按银行要求追加担保，或质物价值下降到约定的处置线的；④公司被申请破产或歇业、解散、清算、停业整顿、被吊销营业执照、被撤销；⑤法律法规规定银行可实现质权的其他情形。

3、抵押权人是否有可能行使抵押权及其对公司经营情况的影响

截至本审核问询函回复出具之日，公司土地的抵押权人为中国银行新昌支行，发明专利的质权人为中国银行新昌支行和中国工商银行新昌支行，报告期内公司均按合同约定如期还款，未发生过抵押权人/质权人行使抵押权/质押权的情况，不存在因未能偿还到期银行借款而引起的诉讼或纠纷。报告期内，公司均已按期偿还与银行签署的借款合同项下债务，未发生债务逾期未履行的情况，亦未违反有关贷款合同的约定，不存在危及银行债权的情形，抵押权人/质权人行使抵押权/质押权的可能性较小。

报告期各期末，公司主要偿债能力指标如下：

项目	2023.12.31	2022.12.31
资产负债率	18.36%	23.75%
流动比率（倍）	5.33	4.05
速动比率（倍）	4.70	3.57
利息支出（万元）	37.52	39.30

项目	2023.12.31	2022.12.31
利息保障倍数（倍）	56.67	42.64

公司现有抵押权人为商业银行，报告期内，公司正常履行与商业银行的借贷合同，按期归还借款本金及利息，借款银行未行使过抵押权。根据中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》，报告期内，公司不存在失信记录和逾期未清偿债务的情况，未结清信贷及授信情况中不存在关注类、不良类或违约类信贷情况。相关银行借款合同正常履行中，公司按期归还借款本金及利息。因此，公司主要土地使用权、发明专利的抵押对公司经营状况不构成重大不利影响。

（二）关于子公司。根据申请文件，子公司绍兴瑞帆电气科技有限公司未实缴注册资本。请公司：说明后续实缴安排，新《公司法》实施后是否合法合规，是否构成重大违法行为。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

瑞帆电气系公司全资子公司，于 2024 年 1 月 8 日注册成立，注册资本为 500 万元。根据公司的说明及提供的转账凭证等资料，瑞帆电气注册资本已于 2024 年 7 月全部实缴到位。

《中华人民共和国公司法（2023 修订）》第四十七条第一款规定：“有限责任公司的注册资本为在公司登记机关登记的全体股东认缴的出资额。全体股东认缴的出资额由股东按照公司章程的规定自公司成立之日起五年内缴足”。

截至本审核问询函回复出具之日，瑞帆电气注册资本已全部实缴到位，符合新《公司法》的规定，不构成重大违法行为。

（三）关于其他非财务事项。请公司：①在公开转让说明书限售安排处，将“新昌华盟”“新昌锦能”的身份更正为“控股股东、实际控制人、一致行动人”；②公司股东大会是否按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌事项作出决议，包括但不限于股票挂牌的市场层级、决议的有效期、挂牌前滚存利润的分配方案等。请主办券商及律师核查上述事项，并发表明确意见。

1、在公开转让说明书限售安排处，将“新昌华盟”“新昌锦能”的身份更

正为“控股股东、实际控制人、一致行动人”

公司已在公开转让说明书“第一节 基本情况”之“二、股份挂牌情况”之“（三）股东所持股份的限售安排及股东对所持股份自愿锁定的承诺”之“3、股东所持股份的限售安排”处，将“新昌华盟”“新昌锦能”的身份更正为“控股股东、实际控制人、一致行动人”。

2、公司股东大会是否按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌事项作出决议，包括但不限于股票挂牌的市场层级、决议的有效期、挂牌前滚存利润的分配方案等

公司于2024年3月29日召开2024年第一次临时股东大会，审议通过《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的议案》《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌时采取集合竞价交易方式的议案》《关于授权董事会办理公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让相关事宜的议案》《关于申请公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让聘请中介机构的议案》等与本次挂牌相关议案，同意公司本次挂牌，并同意授权公司董事会办理本次挂牌相关事宜。

根据该次股东大会审议通过的相关议案，公司本次挂牌的方案如下：

审议事项	具体方案内容
申请股票公开转让并挂牌及有关安排	公司拟向全国中小企业股份转让系统有限责任公司申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让
股票挂牌后的交易方式	公司挂牌后公司股票转让方式将采取集合竞价方式进行
股票挂牌的市场层级	公司拟申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让的市场层级为基础层
决议的有效期	自本议案经公司股东大会审议通过之日起 12 个月内有效
挂牌前滚存利润的分配方案	公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌并公开转让前所形成的滚存未分配利润由本次挂牌并公开转让后的全体新老股东按照所持公司的股份比例共同享有

因此，公司2024年第一次临时股东大会已经按照《股票挂牌规则》的相关规定，就股票挂牌的市场层级、决议的有效期、挂牌前滚存利润的分配方案等股票公开转让并挂牌事项作出决议。

(四) 关于其他财务事项。请公司：①补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况；②说明公司经营活动现金流量净额与净利润差异的比较分析情况；③说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；销售费用中销售佣金主要支付对象，是否与公司存在关联关系或异常资金往来，是否涉及商业贿赂；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性。

1、补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况

公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“(一)流动资产结构及变化分析”之“9、存货”之“(2)存货项目分析”部分补充披露各类存货各期末库龄情况，具体如下：

报告期各期末，公司存货库龄及截止 2024 年 6 月 30 日结转情况具体如下：

单位：万元

项目	2023. 12. 31			
	库龄 1 年以内	库龄 1 年以上	合计	期后结转比例
原材料	473. 83	63. 26	537. 09	82. 38%
在产品	34. 05	-	34. 05	100. 00%
库存商品	493. 60	143. 25	636. 85	66. 87%
发出商品	54. 92	-	54. 92	100. 00%
委托加工物资	64. 04	-	64. 04	100. 00%
合计	1, 120. 44	206. 51	1, 326. 94	76. 97%
项目	2022. 12. 31			
	库龄 1 年以内	库龄 1 年以上	合计	期后结转比例
原材料	448. 54	11. 50	460. 04	95. 41%
在产品	8. 84	-	8. 84	100. 00%
库存商品	457. 43	126. 71	584. 14	81. 06%
发出商品	31. 52	-	31. 52	100. 00%
委托加工物资	11. 94	-	11. 94	100. 00%

合计	958.26	138.21	1,096.48	87.98%
----	--------	--------	----------	--------

由上表可见，报告期各期末公司库龄 1 年以上存货占比较低、期后存货结转及销售比例较高，存货不存在滞销风险。

2、说明公司经营活动现金流量净额与净利润差异的比较分析情况

报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润差异的比较分析具体如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
净利润	1,812.49	1,418.19
加：信用减值准备	279.51	338.78
资产减值准备	-35.83	-56.58
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	86.14	85.39
使用权资产折旧	73.79	63.29
无形资产摊销	4.32	4.32
长期待摊费用摊销	18.53	42.17
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	－	-0.50
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	－	－
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	－	－
财务费用（收益以“－”号填列）	55.33	57.34
投资损失（收益以“－”号填列）	-21.92	-19.52
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-36.04	-41.94
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	－	－
存货的减少（增加以“－”号填列）	-230.47	-283.34
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-1,185.32	-401.04
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-162.07	-23.13
其他	100.35	94.56
经营活动产生的现金流量净额	758.80	1,277.99

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额（A）	758.80	1,277.99
净利润（B）	1,812.49	1,418.19
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差额（C=A-B）	-1,053.69	-140.20

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 1,277.99 万元、758.80 万元，经营活动产生的现金流量持续为正，整体呈一定的波动。报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差异主要原因具体包括：①资产减值损失、固定资产折旧、无形资产摊销等不涉及现金的支出；②财务费用中的利息支出、投资收益等不属于经营活动的损益；③经营性应收应付项目、存货的增减变动等。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额受经营性应收项目的增减变动影响较大。报告期内，公司 2022 年度经营活动产生的现金流量净额与当期净利润差异较小，公司 2023 年度经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润，主要系伴随营业收入规模的增长，2023 年末应收账款期末余额较 2022 年末有所增加所致，符合公司的实际经营情况，2023 年公司主营业务收入同比增加 34.01%，2023 年末期末应收账款同比增加 34.27%，收入增长及部分客户结算周期较长导致经营性应收项目增加较大。总体而言，报告期内公司经营活动现金流量净额与公司销售规模变动、销售收款模式、实际业务经营情况相匹配，经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异具有合理性。

3、说明报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异；销售费用率与收入是否匹配；销售费用中销售佣金主要支付对象，是否与公司存在关联关系或异常资金往来，是否涉及商业贿赂；研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性；说明公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异，研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

（1）报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

报告期内，期间费用与营业收入、业务量变动的匹配情况分析如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入	10,151.87	7,625.31
期间费用总计	1,844.54	1,388.16
期间费用率	18.17%	18.20%

报告期内，公司期间费用金额分别为 1,388.16 万元、1,844.54 万元，同比增长 32.88%，同期公司营业收入增长 33.13%，期间费用增长与营业收入增长水平相匹配。伴随公司营业收入规模增长，销售费用、管理费用相应有所增加。报告期内，公司期间费用占营业收入的比例分别为 18.20%、18.17%，期间费用率水平整体保持稳定。

报告期内，公司期间费用率与同行业可比公司比较分析如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度
中光防雷	营业收入	55,499.66	55,459.66
	期间费用	11,025.65	11,162.75
	期间费用率	19.87%	20.13%
科安达	营业收入	24,449.89	36,660.95
	期间费用	9,397.25	9,320.27
	期间费用率	38.43%	25.42%
铁大科技	营业收入	24,906.30	23,275.25
	期间费用	6,616.98	6,325.77
	期间费用率	26.57%	27.18%
华甸防雷	营业收入	10,151.87	7,625.31
	期间费用	1,844.54	1,388.16
	期间费用率	18.17%	18.20%

数据来源：同行业可比公司定期报告

由上表可见，报告期内公司期间费用率低于同行业可比公司科安达、铁大科技，但与中光防雷较为接近。报告期内，受销售业务规模、主营业务产品以及各自发展阶段等多种因素的影响，公司与同行业可比公司的期间费用率存在一定差

异，具有合理性。报告期内，公司销售费用率、管理费用率、研发费用率以及财务费用率与同行业可比公司的具体比较分析如下：

①销售费用率与同行业可比公司比较

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司比较分析如下：

项目	公司名称	2023 年度	2022 年度
销售费用率	中光防雷	7.64%	7.93%
	科安达	10.23%	5.51%
	铁大科技	9.41%	9.42%
	平均值	9.09%	7.62%
	华甸防雷	8.29%	7.09%

数据来源：同行业可比公司定期报告

由上表可见，报告期内公司销售费用率分别为 7.09%、8.29%，同行业可比公司的销售费用率平均值分别为 7.62%、9.09%，公司销售费用率与同行业可比公司平均值相近，与中光防雷较为接近，略低于铁大科技。同行业可比公司科安达 2023 年度销售费率较 2022 年度有所增加，主要系科安达 2023 年度营业收入较 2022 年度下降 33.31%所致。报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司平均水平较为接近，处于合理区间范围。

②管理费用率与同行业可比公司比较

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司比较分析如下：

项目	公司名称	2023 年度	2022 年度
管理费用率	中光防雷	5.52%	5.19%
	科安达	13.66%	8.75%
	铁大科技	8.11%	7.86%
	平均值	9.10%	7.27%
	华甸防雷	5.55%	4.89%

数据来源：同行业可比公司定期报告

由上表可见，报告期内公司管理费用率分别为 4.89%、5.55%，同行业可比公司的管理费用率平均值分别为 7.27%、9.10%，报告期内，公司管理费用率低

于同行业可比公司平均值，与中光防雷较为接近，低于科安达和铁大科技，主要系公司目前处于成长期，组织架构较为扁平化，公司通过提高效率减少管理人员数量，管理人员数量较少所致。

③研发费用率与同行业可比公司比较

报告期内，公司研发费用率与同行业的对比情况及差异分析如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度
中光防雷	研发费用	4,589.61	6,067.88
	营业收入	55,499.66	55,459.66
	研发费用率	8.27%	10.94%
科安达	研发费用	3,688.86	4,286.44
	营业收入	24,449.89	36,660.95
	研发费用率	15.09%	11.69%
铁大科技	研发费用	2,350.82	2,259.06
	营业收入	24,906.30	23,275.25
	研发费用率	9.44%	9.71%
行业平均值	研发费用率	10.93%	10.78%
华甸防雷	研发费用	378.32	407.67
	营业收入	10,151.87	7,625.31
	研发费用率	3.73%	5.35%

数据来源：同行业可比公司定期报告

根据 WIND 数据，全国中小企业股份转让系统机械零部件加工（NEEQ）行业类似公司研发费用率情况如下：

项目	公司名称	2023 年度	2022 年度
834151.NQ	恒基股份	4.87%	4.51%
834276.NQ	澳冠智能	9.19%	5.65%
835862.NQ	汉神机电	4.70%	5.17%
837925.NQ	港渊科技	4.36%	4.13%
838161.NQ	易通股份	4.46%	4.65%
839681.NQ	宝涑精工	6.36%	5.85%
873138.NQ	誉邦科技	6.68%	5.98%

项目	公司名称	2023 年度	2022 年度
873627.NQ	西安瑞霖	6.57%	5.00%
平均值		5.90%	5.12%
华甸防雷		3.73%	5.35%

数据来源：WIND，截至 2024 年 6 月 30 日

报告期内，公司研发费用率低于同行业可比公司，主要原因及合理性具体分析如下：①相对于同行业可比上市公司，公司现阶段业务规模较小，研发人员数量相较于可比公司较少，并且公司位于浙江省绍兴市新昌县，可比公司经营地主要位于深圳、上海、成都等地，薪酬水平相对较高。②同行业可比公司均为上市公司，融资渠道更为丰富，资金实力较强，可供投入研发的资金较多。公司现阶段尚处于成长期，各部门均对资金需求较高，公司结合自身发展阶段规划研发方向，在满足研发目标和现阶段发展规划的前提下，加强研发预算管理，有效控制研发成本，符合公司当前发展阶段的特点。③各家同行业可比公司之间具体产品类型存在差异。科安达和铁大科技防雷板块业务收入仅为其部分业务，主要业务集中于为轨道交通提供系统解决方案，中光防雷主要从事 SPD 产品的研发，SPD 具有一定的电气化特征。公司防雷接地材料产品主要体现为线材、棒材，原材料主要为金属材料，公司具有一定的机械加工行业特征。

报告期内，公司研发费用率与机械零部件加工（NEEQ）行业类似公司的平均值接近，符合机械加工行业研发特点。因此，公司当前研发费用率符合公司现阶段发展和自身实际情况，具有合理性。

④财务费用率与同行业可比公司比较

报告期内，公司财务费用率与同行业可比公司比较分析如下：

项目	公司名称	2023 年度	2022 年度
财务费用率	中光防雷	-1.56%	-3.93%
	科安达	-0.54%	-0.53%
	铁大科技	-0.22%	0.37%
	平均值	-0.77%	-1.36%
	华甸防雷	0.60%	0.88%

数据来源：同行业可比公司定期报告

由上表可见，报告期内公司财务费用率分别为 0.88%、0.60%，同行业可比公司的财务费用率平均值分别为-1.36%、-0.77%。报告期内，公司财务费用率高于同行业可比公司平均值，主要系同行业可比公司均为上市公司，融资渠道较为丰富，尤其是股权融资无资金成本，闲置资金还可有较多的利息收入；而公司现阶段尚处于成长期，融资渠道有限，只能通过债权融资支持业务发展，需支付一定的利息成本。因此，公司财务费用率高于同行业可比公司平均值，符合公司当前发展阶段的特点。

（2）销售费用率与收入是否匹配

报告期内，公司销售费用与收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入	10,151.87	7,625.31
销售费用	841.54	540.83
销售费用率	8.29%	7.09%

报告期内，公司销售费用分别为 540.83 万元、841.54 万元，销售费用率分别为 7.09%、8.29%，2023 年度销售费用率略有增长。报告期内，公司销售费用保持和营收规模的同步增长，销售费用率与收入相匹配。

报告期内，公司销售费用具体分析如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
职工薪酬	422.98	315.68
业务招待费	153.75	70.30
差旅费	110.62	52.56
销售佣金	44.20	2.91
样品费	30.40	21.11
其他	79.58	78.28
合计	841.54	540.83

报告期内，公司销售费用主要由职工薪酬、业务招待费、差旅费和佣金等构

成。公司 2023 年度销售费用金额较 2022 年度增加 300.71 万元，增幅为 55.60%，主要系职工薪酬、业务招待费及差旅费增加所致，具体分析如下：①职工薪酬：报告期内，职工薪酬主要为支付给销售人员的工资、社保及业务提成等，公司销售人员的薪酬由“基本工资+销售提成”构成。随着公司 2023 年度销售规模扩大和整体经营业绩增长，销售团队人员增加，绩效薪酬水平提高，销售费用中职工薪酬金额相应增加，与公司营业收入增长趋势相匹配。②业务招待费及差旅费：公司 2023 年度业务招待费、差旅费金额均较 2022 年度有所增长，主要系 2022 年度受公共卫生事件影响，销售人员与客户线下接触较少；2023 年度随着公共卫生事件的影响逐渐缓解，公司业务规模增长，销售人员与客户的线下沟通接触增加，业务招待费用与差旅费用相应增加。

（3）销售费用中销售佣金主要支付对象，是否与公司存在关联关系或异常资金往来，是否涉及商业贿赂

报告期内，公司佣金主要为销售防雷接地材料向销售服务商支付的佣金和外贸销售佣金。公司为打开部分地区销售渠道、及时获取有效的商业信息，与销售服务商开展合作，公司根据销售收入的一定比例作为佣金支付给销售服务商。销售服务商提供的主要服务内容包括：①基于区域内对潜在客户的了解，向公司提供商业业务信息，负责为公司引荐介绍客户；②基于自身的行业专业知识，协助公司与客户沟通，负责销售协调、商务信息反馈和客户关系维护；③协助公司发货后的客户回款，产品售后的沟通与协调等工作。

报告期内，公司销售佣金的主要支付对象情况具体如下：

佣金支付对象	是否与公司存在关联关系或异常资金往来	佣金数额	佣金支付比例	支付方式
廊坊市特锋电力工程有限公司	否	34.50 万元	3.62%	银行汇款
TRACE Engineering Company	否	0.42 万美元	7.00%	银行汇款
湖南炜煜科技有限公司	否	9.71 万元	5.16%	银行汇款

报告期内，公司为提高市场份额，提升市场知名度和品牌影响力，通过销售服务商或居间方介绍客户符合行业惯例，具有必要性和合理性。报告期内，公司佣金支付对象与公司及公司控股股东、实际控制人以及董监高等人员不存在关联

关系。报告期内，公司佣金支付均经过审批并通过银行转账方式支付，支付过程合法合规，销售佣金主要支付对象与公司不存在关联关系或异常资金往来。

公司已制定了《财务制度体系》《差旅费报销制度》《员工手册》等各项管理制度，明确了员工费用报销、备用金借款流程及员工违规报销的处罚措施，以防止利用假发票或报销与公司正常生产经营业务无关的费用以实施商业贿赂等不正当竞争行为。报告期内，公司与下游央企或国企单位签订的销售合同通常附反商业贿赂条款等内容，公司未出现任何违反反贿赂、反腐败相关条款的情况，公司与客户之间亦不存在关于廉洁从业方面的法律纠纷。

根据公司所在地的新昌市场监督管理部门出具的合规证明，报告期内，公司不存在市场监管部门产生的行政处罚信息、严重违法失信信息记录，未列示在相应经营异常名录中；根据公安机关出具的无犯罪记录证明等资料并经登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台、深交所、上交所、北交所、企查查、百度等公开网站查询，报告期内，公司及公司主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员无犯罪记录，且不存在因商业贿赂等行为而受到刑事或行政处罚的情况。

（4）研发人员数量及薪资水平等情况，研发人员薪酬是否与同行业可比公司存在重大差异及合理性

公司建立了完整的研发创新体系，公司的研发主要由研发技术部结合公司战略发展方向进行统筹，制定产品研发方向，进行相应行业领域技术和产品的持续研发工作，主要研发工作为公司新产品的开发及现有技术和产品的持续改进，可根据客户需求为其定制化产品设计、对现有产品进行优化改良。

报告期内，公司核心技术人员三人：黄会忠、刘昌恩、黄佳荣，负责制定公司研发战略、控制研发方向、指导研发人员开发具体研发工作。具体研发工作由研发技术部负责，同时，销售部门、采购部门、生产部门均有从业时间长、行业经验丰富且对产品、技术、市场需求都非常了解的人员根据研发需要，兼职参与研发工作。公司报告期内研发人员包括专职研发人员和兼职研发人员。截至报告期末，公司研发技术部共有专职研发人员 9 人，占全部员工总数的 10.34%，另

有包括生产、管理、销售等部门中部分兼职从事研发活动的人员 9 名。

报告期内，公司研发人员平均薪酬与同行业可比公司比较如下：

单位：万元

可比公司	项目	2023 年度	2022 年度
中光防雷	研发费用-职工薪酬	2,925.83	4,009.38
	研发人员平均人数	191.00	275.00
	研发人员平均薪酬	15.32	14.58
科安达	研发费用-职工薪酬	2,509.82	2,302.29
	研发人员平均人数	141.50	128.00
	研发人员平均薪酬	17.74	17.99
铁大科技	研发费用-职工薪酬	1,875.21	1,835.48
	研发人员平均人数	58.00	58.50
	研发人员平均薪酬	32.33	31.38
行业平均值		21.80	21.31
华甸防雷研发人员平均薪酬		15.20	13.47
浙江省当地平均工资		7.43	7.19

注①：若可比公司未详细披露研发人员人均薪酬，则研发人员人均薪酬=研发费用的职工薪酬/[当年期末研发人员人数+上年期末研发人员人数)/2]；

注②：数据取自公开披露的定期报告、招股说明书等资料；

注③：华甸防雷研发人员年平均薪酬为各月平均工资之和；

注④：浙江省当地平均工资取自《浙江省单位就业人员年平均工资统计公报》私营单位就业人员年平均工资。

报告期内，公司研发人员的平均薪酬小幅低于同行业可比公司，与中光防雷较为接近，但高于浙江省当地平均工资，主要原因系公司位于浙江省绍兴市新昌县，同行业可比公司科安达位于深圳市，铁大科技位于上海市，中光防雷位于四川省成都市，各经营所在地平均薪酬水平存在差异。总体而言，公司为研发人员提供了具有竞争力的薪资待遇，薪酬水平较为合理。

（5）公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

公司根据市场反馈调研及产品发展规划情况，对研发项目进行评审立项，并以项目为单位进行研发投入管理，项目研发过程中或结项阶段，均可以应用于公

司主营业务及产品，大部分形成了发明专利、实用新型专利及外观设计专利。公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备的匹配情况，研发成果及对营业收入的贡献情况如下：

研发项目	研发进展	研发目的及技术介绍	研发投入情况 (万元)		技术创新、产品储备情况	研发成果对营业收入 的贡献情况(万元)	
			2023 年	2022 年		2023 年	2022 年度
大直径厚锌层 柔性锌基合金 钢的研发	已完成、 成果待优 化	解决目前厚锌层锌包钢接地线无法突破 9 米长度供货、客户施工成本高，效率低的问题，本研发项目取得了三种技术路线可以实现锌基合金产品的柔态化并获得了相关的发明专利授权。	73.88	90.01	本项目通过关键工艺控制获得均匀性厚锌层锌包钢，通过已经获得的多项发明专利技术对锌包钢产品进行柔态化加工，生产柔性锌包钢产品。 本项技术开发获得 3 项发明专利及多项与该技术相关的实用新型专利，对后期产品质量及生产效率的提升做好了相关技术储备。	1,072.82	451.36
纳米喷涂自动 化生产研发	已完成、 可用于量 产	本项目的研发旨在解决原喷涂技术采用空气喷涂造成大量的涂料浪费及生产效率较低的问题。经过本项目研发，采用静电喷涂加自动往复控制系统，有效提升了加工效率，同时采用了静电吸附工艺，使涂料利用率相较于空气喷涂显著提高。	-	83.34	本项目通过自研往复喷涂系统，系统结构及控制系统稳定可靠，日生产效率相较空气喷涂提升超过 20%。同时喷涂系统改为静电吸附喷涂系统，采用静电吸附原理，有效提升了涂料的利用率，并进一步提升了产品质量，纳米涂层附着更加全面。	486.38	799.54
雷电预防、预 警、预报系统 的开发	研发中	本项目主要应用于大型石油炼化、大型公共场所等领域，利用雷电监测预警系统，精确、直观地对雷电天气进行观测和预报。 特别是长时间的雷电观测可保证观测人员对局部雷暴天气的活动规律进行全面了解，获取的数据资料信息可为中	11.96	21.68	本项目为公司与中国计量大学（南昌研究院）共同合作开发。雷电预警监测系统划分为硬件系统和软件系统，以及云端平台与原硬件监测设备。雷电监测系统由温湿度传感器、大气电压传感器及报警装置组成，该系统与树莓派使用 Modbus	-	-

研发项目	研发进展	研发目的及技术介绍	研发投入情况 (万元)		技术创新、产品储备情况	研发成果对营业收入 的贡献情况(万元)	
			2023 年	2022 年		2023 年	2022 年度
		小尺度雷暴与地面电场之间的关系研究提供数据支撑，确保雷电数据信息在相应的行业领域实现正常传输和数据共享，进一步增强区域内的防雷减灾水平。			TCP 协议通信，树莓派通过 4G 模块进行数据传输通讯将数据传输至云端服务器进行处理与存储，同时通过软件系统实现数据可视化界面，提供给客户以雷电预警信息。		
接地系统实时检测系统	研发中	接地系统的安全运行直接关系到建筑、设备、人员的安全，但接地系统大部分为隐蔽工程，其有效性无法通过直观测试的方式获得，而通过一年一次的防雷接地检测来检测接地系统的好坏因其时间跨度过大，留有安全隐患。公司开发此系统主要目的是为了实时获得接地系统运行是否可靠的数据。接地系统安全检测主要通过实地检测接地网及接地引下线的实时接地电阻来判断接地系统运行状况。	7.54	10.33	接地系统实时检测系统主要通过实时的检测接地网中电阻值来判断接地网、接地引下线等部件连接及运行状态。并通过无线（有线）等方式将监测点信息反馈至后台数据服务器中，通过数据计算来获得接地系统安全运行的相关数据并形成历史数据库。通过对数据库的长效运算，进一步指导用户对接地网安全运行的检修与维护，从而确保接地系统的长效安全运行。	-	-
铝金合桥架上 锌包钢圆线与 引上下线的联 接端子开发	研发失败	本项目主要针对石油炼化项目管廊桥架、电线线路桥架中引下线的联接端子的开发，原计划通过联接端子进行联接，但在实际研发中发现锌包钢圆线在应用中随着时间的推移会因表面氧化导致直径缩小，进而导致联接端子与联接处出现松动，会使相应系统存在一定	5.41	21.16	研发失败的主要原因是实际研发中发现锌包钢圆线在应用中随着时间的推移会因表面氧化导致直径缩小，进而导致联接端子与联接处出现松动，形成一定的安全隐患，因此研发失败。	-	-

研发项目	研发进展	研发目的及技术介绍	研发投入情况 (万元)		技术创新、产品储备情况	研发成果对营业收入 的贡献情况(万元)	
			2023 年	2022 年		2023 年	2022 年度
		的安全隐患，研发项目失败。					
柔性石墨接地线及联接器的开发	研发失败	本项目是为了解决金属类接地线其重量重、施工难度大、施工效率低的问题。石墨作为良好的导电材料并此具备良好的物理性能，因此其可以作为接地组成材料使用，其原理为将片状的石墨材料通过压紧方式附着于母体线材上，采用编制工艺编织成线，再通过压紧形成所需紧度与形状的接地线。	3.71	6.56	在研发过程中发现，石墨为片状结构，其编织成线主要通过压紧的方式使其附着与母线材上后再编制成线，在实际研发过程中发现其附着力无法获得保证，同时在实验中发现石墨接地线在有地下水的应用场景中，石墨接地线会随着时间推移，石墨散失量较大，无法保证其使用寿命与设计寿命保持一致，该缺点目前暂时无法攻克，从而导致研发失败。	-	-
2800℃热熔焊接工艺	已完成、可用于量产	热熔焊接为金属焊接中应用广泛的焊接方式之一。热熔焊接作为公司的主要接地附材之一得到了推广与应用。在防雷接地工程中，热熔焊接最主要的二项性能为焊接强度与焊接点截面质量。其原理为采用铝热还原反应获得高温金属液，并利用该金属液去融化需焊接接头，等其冷却后金属液与焊接材料的混合物凝固后形成接头。	-	71.47	通过本次研发，主要是材料配方比的优化以获得高温高纯的还原金属液，从而获得焊接点牢固、截面质量高的焊接接头。本次研发通过控制氧化剂及催化剂的比例，以适应不同焊接材料所需的焊接反应烈度，获得 2800℃以上的瞬间反应温度，达到与焊接材料熔接的目的。	766.32	819.96
锌包钢圆杆多流水平连铸技	已完成、成果待优	目前市面上双金属复合水平连铸为一炉一线生产模式，存在生产效率低下，	22.66	43.28	本次研发获得了多流水平连铸的生产技术，该项技术主要的特点是	2,835.23	2,118.42

研发项目	研发进展	研发目的及技术介绍	研发投入情况 (万元)		技术创新、产品储备情况	研发成果对营业收入 的贡献情况(万元)	
			2023 年	2022 年		2023 年	2022 年度
术	化	并且能耗较高，人员成本大缺点。通过本次开发形成一种一炉双线的生产方式，以达到生产效率的提升，能耗的下降的目的。			采用了一种主炉熔化、分体炉铸造的工艺，实现能耗的降低、生产效率的提升，该项技术已经在新厂区获得了应用与推广。一种节能环保高效安全的多流金属铸造生产线及转运方式公司已在专利申请中。		
锌包钢压花柔态化生产技术	研发失败	本项目是为了研发出一种简单高效的锌包钢柔态化生产技术。该技术原理是采用改变锌包钢表面金属的晶粒度，从而实现锌包钢表面的柔态化。该工艺最大的特点是通过模具的形状变化来实现锌包钢表层金属的位移，从而达到金属晶粒细化，最终达到表面柔态化的目的。	30.54	25.70	本项目通过模具表面的花纹结构来实现锌包钢表面金属的变形，其主要原理是通过表面金属层的下陷与突起往复过程，实现金属晶料的变化。但在实际实验过程中，通过模具表面压花无法达到深层次的晶料细化效果，因此无法达到柔性化的目的。同时由于压花模具及动力原因，无法实现压花后锌包钢表面的平整性。该项目因以上二点未研发成功。	-	-
锌包钢模具在线供油模具及结晶器研发	已完成、成果待优化	结晶器及模具作为双金属复合水平连铸接地线最主要的部件之一，其性能直接影响接地线产品的质量及生产效率。本项目的研发旨在研发成功一种可以长时间运行的结晶器及产品模具，有效的提升产品质量及生产效率，减少换模次数，降低模具成本。本项目采用自研	22.29	12.51	本项目通过供油设备改进现有结晶器结构，实现了模具的在线供油，达到加油润滑模具的特点。加油后模具表面润滑度提升，产品表面光洁，有效提升了产品质量及模具的使用时间。本项技术已经申请专利。	-	-

研发项目	研发进展	研发目的及技术介绍	研发投入情况 (万元)		技术创新、产品储备情况	研发成果对营业收入 的贡献情况(万元)	
			2023 年	2022 年		2023 年	2022 年度
		技术，利用成熟的供油控制终端及改进型结晶器，实现对模具的在线供油，实现模具的长效润滑，从而达到延长模具使用寿命与提升产品质量的目的。					
新型纳米材料 配方开发	已完成、 成果待优 化	本研发项目是将环氧树脂材料作为防腐层，在其中加入导电材料而形成纳米防腐材料。该材料利用环氧树脂的防腐、耐碱性作为防腐层，在其中以导电石墨作为中间导电介质，生产工艺采用喷涂工艺实现热镀锌钢材表面涂覆，形成纳米复合接地材料。	44.48	21.62	本研发项目通过与中科院宁波材料所合作研发获得了新型纳米材料配方，该配方利用了环氧树脂类材料优异的耐腐蚀性能，利用石墨材料作为导电材料将二者的优点有效的结合在一起实现防腐与导电二者功能。配方为公司保密配方，研发后知识产权归公司所有。	486.38	799.54
3000°C热熔 焊接工艺	已完成、 成果待优 化	本项目研究铜导体的放热焊剂性能。它利用金属化合物化学反应热作为热源，通过过热的（被还原）熔融金属，直接或间接加热工作，在特制的石墨模具的型腔中形成一定形状、尺寸，符合工程需求的熔焊接头。目前市场上存在的问题为热熔焊接的反应温度无法使焊接金属完全融溶在一起，导致焊接头的抗拉强度无法得到有效的保证。因此，本次研发目标是研发产生 3000 度高温反映温度金属液体材料，达到充分焊接异种金属的目的与效果，使焊接结头的抗	62.59	-	本次研发创新及产品储备情况： ①优化焊药成份结构，使焊药反应温度达到 3000 度；②焊药氧化反应完成后，生成 3000°C以上的金属液；③焊接后结头切面无裂纹，金属间达到融深状态；④焊接结头抗拉强度达到本身金属抗拉强度的 0.9；⑤直流电阻率不超过 1.1 倍；⑥产品内部无贯穿性气孔；⑦产品表面光洁。	766.32	819.96

研发项目	研发进展	研发目的及技术介绍	研发投入情况 (万元)		技术创新、产品储备情况	研发成果对营业收入 的贡献情况(万元)	
			2023 年	2022 年		2023 年	2022 年度
		拉强度达到金属材料本身的 0.9 以上， 结头切面无裂纹。					
带接地极快带 安装太阳能光 伏柱（桩）	研发中、 已申请专 利	随着国家对于新能源建设力度加大，近几年集中式发电光伏得到了大力推广。集中式发电光伏在沿海滩涂，大型湖面水面，沙漠、高原荒漠戈壁等区域进行大范围建设过程中，作为承力的管桩柱需求量巨大。本次开发的带接地极快速安装太阳能光伏柱（桩）结合了普通预应力管桩的优点，并在此基础上增加了防雷接地极的功能。该功能的增加可以有效的提升光伏的施工效率，大大降低防雷接地成本，真正做到安全高效的为客户解决防雷接地的难题。	7.20	-	通过本次研发，公司推出了新型的带接地极快带安装太阳能光伏柱（桩）产品，本项发明已经获得专利 授 权 ， 专 利 号 为 ZL202321892934.1。本产品的优点如下：①产品结构简单，在原生产预应力管桩的基础上不需要对加工工艺及设备做出大的改动与调整；②节省了防雷接地引下线，节省了引下线的成本以及后期施工中单独安装接地引下线的施工成本，提高了施工效率；③由于接地线下线采用柱内隐藏式，因此在增加了其在腐蚀环境中的安全性；④采用提前预埋式安装支点，减少了抱箍的成本，提升了光伏支架安装效率，降低施工成本；⑤安装支点采用预制在柱桩内，增加了其稳固性，增加了后期光伏支架的可靠性。	-	-
新型纳米自动 化滚（喷）涂	研发中	纳米防雷接地线在实际生产中，原采用喷涂工艺生产，存在两大弊端：①环境	3.24	-	新型纳米滚涂工艺采用先进的滚涂工艺，实现自动化生产。通过设	-	-

研发项目	研发进展	研发目的及技术介绍	研发投入情况 (万元)		技术创新、产品储备情况	研发成果对营业收入 的贡献情况(万元)	
			2023 年	2022 年		2023 年	2022 年度
生产工艺		污染大：由于我们的涂料属于油性涂料，油性涂料的喷涂工艺属于环保重点管控领域，对环保处理措施的要求极为严格；②生产浪费大：生产过程中 70% 的涂料都在喷涂的过程中处于无用状态，纳米产品的主要成本就是涂料成本，该浪费成本过大直接影响产品成本。 新型纳米滚涂工艺可以有效的解决以上存在的二个问题，使纳米生产中减少绝大多数的环境污染，减轻环保处理设备的处理压力，减少环保设备投入，真正做到“绿色”发展的理念。同时，新工艺的开展，可以直接降低该工艺的生产成本，提高涂料的利用率，损耗率可以控制在 5%以内，大大节约成本，提高该产品在市场上的竞争力。			计定制滚涂设备，研发定制特别的滚涂辊子及烘干设备，上料及下料设备，实现纳米复合接地线的自动化生产，该生产工艺目前已在设备定制过程中，从实验结果可以看出纳米辊涂可以有效的降低涂料生中过程的损耗，同时大大的降低污染物的挥发。		
不锈钢包钢自动化生产工艺	研发中	不锈钢复合接地线产品在光伏发电，输电线路、综合管廊接地装置等区域应用十分广泛，其优良的产品性能得到广泛的应用，因此，公司也在大力开发此类产品。 目前市场上不锈钢复合材料普遍采用套管式拉拔方式生产，其生产效率低，	29.23	-	公司通过专项性研发，创新性的采用在线自动包覆生产工艺获得了不锈钢生产工艺，本工艺可以解决生产效率低下的问题，同时生产长度可以不受长度限制。目前该工艺还在持续优化中，以降低产品的损耗。	-	-

研发项目	研发进展	研发目的及技术介绍	研发投入情况 (万元)		技术创新、产品储备情况	研发成果对营业收入 的贡献情况(万元)	
			2023 年	2022 年		2023 年	2022 年度
		并且不能生产超过 20 米以上的产品，亟需进一步的研发生产工艺，提高生产效率，突破长线产品的生产限制。					
柔性锌包钢自动包覆生产技术	研发中	锌包钢产品主流生产工艺为采用连铸生产工艺，该工艺主要的缺点是生产效率较低、能耗较高，并且后期产品的柔性化成本较高。公司从长远发展战略着眼，力求降低锌包钢生产成本，降低能源，提升生产效率，同时实现锌包钢产品的柔态化，弥补锌包钢产品存在的巨大缺陷，因此研发新一代锌包钢柔态化生产技术。该生产工艺主要是通过加工工艺柔态化表层材料，在线实现自动熔覆与整形紧固，以获得柔性的锌包钢产品。	25.52	-	目前在研技术解决了在熔覆过程中紧固紧合力问题以及无法熔融对接问题，获得了柔性的锌包钢产品。目前还需要持续解决次品率高及不同规格型号的工艺参数问题。	-	-
新型可调连铸牵引生产技术	已完成、可用于量产	目前水平连铸牵引采用固定式牵引设备，在实际生产过程中，生产牵引速度会随着锌层厚度的变化而变化，如该牵引技术得不到精确的控制则无法保证锌包钢产品的生产质量以及生产效率。	13.71	-	本次研发获得了以下特点：1、实现水平连铸工艺生产数字化控制；2、设备功率 1.5KW；3、实现降低生产噪音，控制在 60 分贝以下。	3,140.52	2,433.53
长效润滑模具结晶器开发	研发中	本项目旨在解决原在线供油系统中供油管路易烧损，更换结晶器模具时供油管路无法断开，造成换模效率低下的问题；以及供油量不能有效调整控制，造	9.88	-	本次研发获得了新型的供油结晶器及易更换模具头。新型供油结管路采用铜管及高压纤维管相配合，中间配套易插拔转换结头，起	-	-

研发项目	研发进展	研发目的及技术介绍	研发投入情况 (万元)		技术创新、产品储备情况	研发成果对营业收入 的贡献情况(万元)	
			2023 年	2022 年		2023 年	2022 年度
		成加油过多溢出，易造成安全生产事故的问题。 本次研发通过采用耐热型供油管路，同时采用数控化精确控制程序来实现精准加油。在加油管路中设计易断开闭合机构，解决原系统存在的问题。			到了快速插拔的目的。同时采用数控化供油控制系统，实现按时按量来对模具供油，截止目前本项目已在生产得以推广与应用。		
防气孔热熔焊 配方研发	研发中	热熔焊剂在焊接过程中，被焊接材料高温溶入与其他金属反应产生高温气体，会导致焊接接头内部产生较多的气孔，不符合电力行业标准要求。因此公司研发新型的防气孔热熔焊剂配方研发，旨在解决焊接不同材料过程中焊接接头内部及表面出现气孔。本次研发主要目的在于抑制焊接气体的产生，通过优化配方反应烈度温度、加入抑制气体产生或是通过减缓熔融金属冷却以利于气体排出的方式来实现研发目的。	4.48	-	主要技术是通过改进配方，使反应温度、烈度与所焊接材料相配合，减少焊接过程中气体的产生，同时减缓焊接金属凝固时间以方便气体排出等方式来防止焊接结头内部气孔的产生。	-	-
合计			378.32	407.67		4,393.22	4,053.03
营业收入			10,151.87	7,625.31		10,151.87	7,625.31
占比			3.73%	5.35%		43.27%	53.15%

注：合计研发成果对营业收入的贡献剔除不同项目对同一产品重复的收入贡献

(6) 研发费用率是否与同行业可比公司存在较大差异

报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司比较分析详见本题上文“(1) 报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异”部分内容。

(7) 研发费用与加计扣除数是否存在重大差异及合理性

报告期内，公司研发费用金额和研发费用加计扣除金额如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度
财务报表研发费用金额	378.32	407.67
研发费用加计扣除金额	375.95	351.92
差异金额	2.37	55.75

报告期内，公司严格按照《中华人民共和国企业所得税法实施条例》等相关规定，对研发费用加计扣除进行申报，2022年度和2023年度加计扣除金额均已经过主管税务机关认定。报告期内，公司财务报表的研发费用金额较研发费用加计扣除金额的多55.75万元和2.37万元，主要为会计核算口径大于税法加计扣除口径所致，具体差异情况如下：

单位：万元

序号	项目	2023年度	2022年度
1	人员人工费用	-	25.57
2	直接材料投入费用	2.37	5.51
3	技术服务费等其他费用	-	24.67
合计		2.37	55.75

①人员人工费用：公司在申报研发费用加计扣除时对主要从事管理活动但同时从事研发活动比例较低的兼职人员的职工薪酬费用调减申报金额；会计差错调整薪酬计提与实际发放差异。

②直接材料投入费用：基于谨慎性原则公司将零星材料支出剔除。

③技术服务费：根据《技术合同认定登记管理办法》（国科发政字〔2000〕63号）第六条规定：“未申请认定登记和未予登记的技术合同，不得享受国家对

有关促进科技成果转化规定的税收、信贷和奖励等方面的优惠政策”。根据国家税务总局关于发布修订后的《企业所得税优惠政策事项办理办法》的公告(2018)，明确 2017 年汇算清缴开始，研究开发费用加计扣除相关资料从备案改为留存备查，备查资料包括“经科技行政主管部门登记的委托、合作研究开发项目的合同”。2022 年公司技术服务合同因未在科技部门备案或备案材料不完整，故未申报加计扣除。

报告期内，公司账面研发费用与申报加计扣除的研发费用金额基本匹配，各期存在差异主要系公司基于谨慎性原则将账面归集的研发费用在申报加计扣除研发费用时进行调整及核算口径不同存在的差异，具有合理性。

二、中介机构核查意见

(一) 核查过程

主办券商及国浩律师执行的核查程序如下：

1、实地勘验公司用于抵押的土地使用权及房产的情况；查验公司签署的《最高额抵押合同》、《最高额质押合同》、抵押登记证明、对应借款合同、还款凭证等资料；

2、获取并查验中国人民银行征信中心出具的《企业信用报告》；

3、查验报告期内公司短期借款明细台账；查阅天健会计师出具的《审计报告》，计算并分析公司的偿债能力；

4、查验瑞帆电气工商登记资料、公司章程、实缴注册资本的银行转账单据等资料，核实子公司注册资本的实缴情况；

5、查验公司2024年第一次临时股东大会会议文件。

主办券商及天健会计师执行的核查程序如下：

1、获取公司各期末存货汇总表及明细清单，复核各期末存货库龄情况，并对存货余额或类别变动情况进行合理性分析；获取存货期后变动情况明细，核查在产品期后入库、库存商品期后转销及发出商品期后结转情况；

- 2、查阅公开转让说明书各类存货库龄及期后结转披露情况；
- 3、对期末原材料、半成品及产成品等存货执行监盘程序；
- 4、查阅公司利润表、现金流量表及附注，分析公司报告期内净利润与经营活动现金流量净额之间的差异及原因，了解报告期内经营活动现金流、存货、经营性应收、经营性应付科目变动的原因；
- 5、查阅报告期内公司佣金协议、支付凭证，核实公司销售佣金主要支付对象，确认其是否与公司存在关联关系或异常资金往来；获取报告期内公司主要关联方（控股股东、实际控制人及其控制的企业、董监高以及关键人员等）的个人资金流水，核查报告期内公司销售佣金支付对象与公司主要关联方是否存在异常资金往来等情况；
- 6、查阅公司制定的《财务制度体系》《差旅费报销制度》《员工手册》等各项管理制度；查阅公司与下游央企或国企单位签订的销售合同中约定的反商业贿赂条款等内容，通过访谈主要客户确认公司与客户之间是否存在关于廉洁从业方面的法律纠纷；
- 7、获取公司所在地的新昌市场监督管理部门出具的合规证明、公安机关出具的无犯罪记录证明等资料；登录中国裁判文书网、中国执行信息公开网、证券期货市场失信记录查询平台、深交所、上交所、北交所、企查查、百度等公开网站查询，确认公司及公司主要股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在因商业贿赂等行为而受到刑事或行政处罚的情况；
- 8、查阅公司财务报告及审计报告等资料，分析公司期间费用率水平及波动的原因，查询同行业可比公司的定期报告，核查公司期间费用率与同行业可比公司的差异情况，分析销售费用率和收入的配比关系；
- 9、查阅公司研发人员名单、薪酬、研发费用投入、研发项目等，了解公司的研发成果及应用情况，查询同行业可比公司研发人员、薪酬等，分析公司研发人员薪酬与同行业可比公司、区域薪酬水平的差异原因及合理性；
- 10、获取公司研发费用核算明细台账，访谈公司研发负责人，了解公司的研

发模式以及研发情况；查阅同行业可比公司定期报告等公开资料，对比分析公司与可比公司之间研发费用率的差异原因及合理性；

11、查阅公司研发项目相关的立项报告等研发过程资料，了解公司报告期内研发项目的研发内容、实施进度、研发成果及与相关产品的对应情况，确认公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况；

12、查阅公司报告期内的企业所得税汇算清缴报告，查阅公司《研发费用加计扣除优惠明细表》，分析公司研发费用加计扣除金额与账面研发费用存在的差异原因及合理性。

（二）核查结论

经核查，主办券商及国浩律师认为：

1、报告期内，公司按期偿还土地使用权、发明专利抵押合同下的被担保债权，未发生过抵押权人行使抵押权的情况。报告期内，公司按期偿还与银行签署的贷款合同下债务，未发生债务逾期未履行的情况，也未违反有关贷款合同的约定，不存在危及银行债权的情形，抵押权人行使抵押权的可能性较小；

2、截至本审核问询函回复出具之日，子公司绍兴瑞帆电气科技有限公司注册资本已实缴完毕，符合新《公司法》的规定，不构成重大违法行为；

3、公司已在公开转让说明书限售安排处，将“新昌华盟”“新昌锦能”的身份更正为“控股股东、实际控制人、一致行动人”；公司于2024年3月29日召开的2024年第一次临时股东大会已经按照《股票挂牌规则》相关规定就股票公开转让并挂牌事项作出决议，决议事项涵盖股票挂牌的市场层级、决议的有效期、挂牌前滚存利润的分配方案等事项。

经核查，主办券商及天健会计师认为：

1、公司已在公开转让说明书补充披露各类存货库龄情况及期后结转情况；

2、报告期内，公司2022年度经营活动产生的现金流量净额与当期净利润差

异较小，公司2023年度经营活动产生的现金流量净额低于当期净利润，主要原因主要系伴随营业收入规模的增长，2023年末应收账款期末余额较2022年末有所增加所致，符合公司的实际经营情况，具有合理性；

3、报告期内，公司期间费用率低于同行业可比公司科安达、铁大科技，但与中光防雷较为接近。报告期内，受销售业务规模、主营业务产品以及各自发展阶段等多种因素的影响，公司与同行业可比公司的期间费用率存在一定差异，具有合理性；报告期内，销售费用率与收入具有匹配性；报告期内，公司通过销售服务商或居间方介绍客户符合行业惯例，具有必要性和合理性，公司佣金支付过程合法合规，销售佣金主要支付对象与公司不存在关联关系或异常资金往来，公司订单获得途径合法合规，不存在商业贿赂情形；

4、报告期内，公司研发人员的平均薪酬小幅低于同行业可比公司，主要系公司所在地的地域差异所致，公司研发人员平均薪酬高于浙江省当地平均工资，公司为研发人员提供了具有竞争力的薪资待遇，薪酬水平较为合理；公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备相匹配，形成的研发成果对营业收入贡献大；公司研发费用率低于与同行业可比公司存在一定差异，主要受业务规模、发展阶段以及产品类型的差异所致，公司研发费用率与机械零部件加工（NEEQ）行业类似公司的平均值接近，符合机械加工行业研发特点，具有合理性；公司研发费用与加计扣除数不存在重大差异，小额差异具有合理性。

问题 9、其他说明

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过7个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第1号：全国

股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

回复：

经对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等相关规定，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为2023年12月31日，至本次挂牌申报公开转让说明书签署日未超过7个月。

截至本审核问询函回复出具之日，公司尚未向中国证券监督管理委员会浙江监管局申报北交所辅导，中介机构暂无需就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告。

（以下无正文）

（本页无正文，专用于浙江华甸防雷科技股份有限公司《关于股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页）

法定代表人：



黄会忠

浙江华甸防雷科技股份有限公司



2024年7月30日

(本页无正文，专用于海通证券股份有限公司《关于浙江华甸防雷科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

项目组成员签字：

蔡华

蔡 华

蒋琛然

蒋琛然

李童

李 童

项目负责人签字：

程梦思

程梦思



2024 年 7 月 30 日