

河北尚华新材料股份有限公司
与申万宏源证券承销保荐有限责任公司
关于对《关于河北尚华新材料股份有限公司股票公
开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》的回
复

主办券商



二〇二四年九月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2024 年 8 月 9 日出具的《关于河北尚华新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，河北尚华新材料股份有限公司（以下简称“尚华新材”、“股份公司”、“公司”）、申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“主办券商”）以及北京市盈科律师事务所（以下简称“律师”）、大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对贵公司提出的问询意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见。涉及对《河北尚华新材料股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照《关于河北尚华新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充。除另有说明外，本审核问询函回复所用简称或名词的释义与公开转让说明书中的含义相同。

本审核问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对公开转让说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）
对公开转让说明书的引用	宋体（不加粗）

特别说明：本反馈意见回复中若出现总计数与各分项数值之和尾数不符的情况，这些差异为四舍五入原因造成。

现就《审核问询函》中提及的问题逐项说明如下：

1、关于收入与经营业绩。根据申报文件及前次问询回复，报告期内，公司对前五大客户销售收入占营业收入的比例分别为 16.11%和 14.97%，客户较为分散；报告期各期，公司新增客户数量分别为 184 家和 193 家，新增客户数量较多；报告期内，公司销售费用率分别为 3.56%和 3.90%，占比较低；报告期各期末，公司销售人员数量分别为 15 人和 19 人；报告期内，公司同类产品毛利率高于同行业可比公司；中介机构实地走访公司报告期各期前五名客户，各期前五大客户的销售额分别占当期营业收入的 16.11%和 14.97%。

请公司说明：（1）公司客户集中度较低的原因及合理性，是否符合行业惯例；（2）公司的市场策略、获客方式、新客户拓展情况，报告期各期新增客户数量较多的原因及合理性，新增客户是否与销售人员数量相匹配，公司销售人员数量、人均创收、人均薪酬、销售费用率是否符合行业惯例；（3）结合同行业可比公司同类产品毛利率情况、产品性能、成本及销售单价等，进一步分析公司低烟无卤电缆料、聚乙烯护套料毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性。

请主办券商、会计师补充核查上述事项，说明在客户较为分散的情形下仅针对前五大客户执行走访程序是否充分，并对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【公司回复】

请公司说明：（一）公司客户集中度较低的原因及合理性，是否符合行业惯例；

公司客户集中度较低主要是由于：（1）国内下游电线电缆行业企业众多，规模以上企业数量较少，行业集中度整体较低；（2）公司所在华北区域下游电线电缆规模以上企业相对华东地区少，且公司主要产品低烟无卤电缆料和聚乙烯护套料市场销量占比整体较可比公司主要销售的聚氯乙烯和交联聚乙烯电缆料低，导致公司的客户集中度较同行业可比公司低。具体分析如下：

1、国内下游电线电缆行业集中度整体水平较低

电线电缆的主要结构为“导体+绝缘+屏蔽+护套”，导体一般由铜或铝制成，绝缘、屏蔽和护套一般由橡胶和塑料制成。电线电缆行业的上游行业主要为基础材料行业以及制造绝缘料、护套料及屏蔽料的塑料橡胶行业，即铜、铝及其合金、橡胶和塑料行业等；中游包括提供电力电缆、通信电缆、电气装备用电缆及裸电线、绕组线等其他类型的电线电缆生产制造企业；下游主要为对电线电缆有需求的行业，电线电缆产品是电气化、信息化社会中必要的配套产品，广泛应用于发电(包括火力发电、水力发电以及其他新能源发电)、输配电(包括长距离输电、变电以及城市电网及农网配电)及终端用电(包括工业生产、城市服务、居民生活、通信、交通等)等电力生产、传输及应用的各个环节，与国民经济的发展及人们日常生活密切相关。公司主要生产和销售护套料和绝缘料，所属行业为“C29 橡胶和塑料制品业”大类下的“C292 塑料制品业”中类，具体细分为“C2929 塑料零件及其他塑料制品制造”小类，即为电线电缆生产制造企业的上游。

近年来我国电线电缆行业市场规模呈现平稳上升态势，2020 年至 2023 年中国电线电缆整体市场规模分别达到 1.08 万亿元、1.12 万亿元、1.22 万亿元和 1.30 万亿元¹，年复合增长率 6.58%。虽然我国电线电缆行业规模位居世界前列，但相比欧美日等发达国家，产品同质化严重，多以中低端常规线缆产品为主，选用技术趋同，行业内企业竞争激烈，行业集中度较低。截止到 2022 年末，我国电线电缆生产企业数量有 10,000 余家，其中规模以上(年产值 2,000 万元以上)企业数量有 4,000 余家，行业内 75%以上的企业为中小企业，没有一家企业具有绝对的龙头优势²。根据上海电缆研究所有限公司公布的 2022 年度线缆行业最具竞争力企业十强名单，剔除掉没有公开数据的非上市公司，筛选得到亨通光电、宝胜股份、中天科技、万马股份等八家上市公司作为线缆行业代表企业。经查阅上市线缆公司历年年报，其线缆产品销售收入快速上升，合计市场占有率从 2017 年的 7.39%上升至 2022 年的 15.44%。根据华经产业研究院数据，美国前十名线缆制造商占据了市场份额的 70%、法国前五名线缆企业占市场份额的 90%以上³。根据上海电缆研究所有限公司公布的 2023 年度线缆行业最具竞争力企业十强名单，通过查询其 2023 年线缆销售收入，上述前十强企业 2023 年线缆销售收入总

¹ 来源于东方财富网《2024 电线电缆白皮书速览中国电线电缆整体产业结构、产业规模》

² 来源于《湖南华菱线缆股份有限公司 2023 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书(修订稿)》

³ 来源于《浙江万马股份有限公司 2023 年度向特定对象发行股票募集说明书(修订稿)》

额占 2023 年市场规模的比例约为 21.49%。对比海外市场与国内现有发展格局，尽管我国线缆行业代表企业销售收入呈现快速增长趋势，市场集中度不断提升，与海外市场相比我国电线电缆行业的市场集中度仍有较大提升空间。

2、公司所在华北区域下游电线电缆规模以上企业相对少

报告期内，公司与同行业公司的前五大客户集中度的对比情况如下：

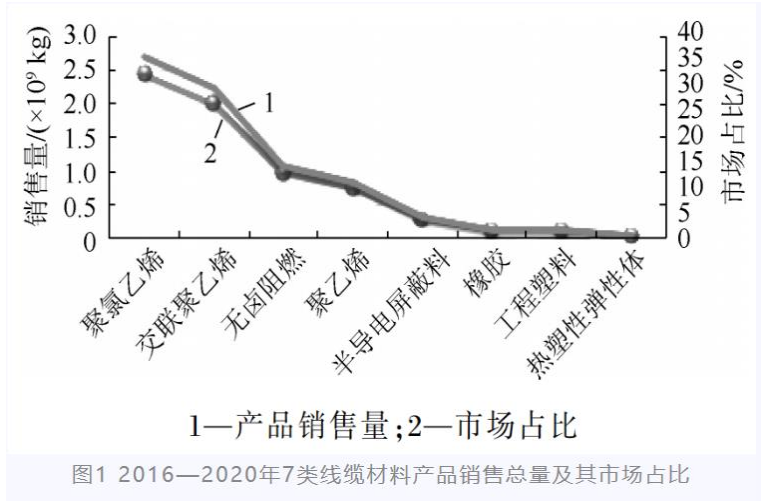
公司简称/股票代码	2023 年度	2022 年度
万马股份（002276.SZ）	24.03%	9.20%
太湖远大（873743.NQ）	17.55%	19.62%
中超新材（831313.NQ）	45.10%	47.74%
平均值	28.89%	25.52%
尚华新材	14.97%	16.11%

通过对比，除中超新材前五大客户的集中度较高外，万马股份和太湖远大的客户集中度均较低，公司前五大客户集中度与太湖远大较为接近，与万马股份 2022 年、2023 年的平均值较为接近，与中超新材相差较大。由于线缆产品体积和重量较大，运输成本较高，因此电线电缆企业存在明显的运输半径，从区域集中度来看，我国华东地区电线电缆规模以上企业数量多于华北地区，市场集中度相对较高。同行业公司万马股份、太湖远大和中超新材均位于华东地区，而公司位于华北地区，因此，公司的客户集中度低于同行业可比公司，具有一定合理性。万马股份未披露前五大客户具体的名称，无法获知其主要客户地域分布情况通过比较 2022 年、2023 年太湖远大和中超新材前五大客户的具体地域分布，中超新材的区位优势更明显。中超新材各年的前五大客户主要位于江苏省内的苏州、常州和无锡，距离中超新材所在地南京较近，其中前五大客户中包括了江苏亨通光电股份有限公司和宝胜科技创新股份有限公司，均为线缆行业上市公司年销售额排名前列企业。此外，中超新材 2022 年第二大客户、2023 年第一大客户为江苏瑞莱伯进出口有限公司，为一家贸易型公司，2022 年第四大客户、2023 年第三大客户为江苏中超电缆股份有限公司，为中超新材的关联方。据此，中超新材具有更好的区位优势，客户集中度较高。

3、公司聚焦的低烟无卤电缆料和聚乙烯护套料整体市场销量占比较低

线缆材料在大类上可分为塑料和橡胶。其中，常用塑料为聚氯乙烯、聚乙烯、交联聚乙烯、低烟无卤阻燃料和半导体屏蔽料；常用橡胶为乙丙橡胶、氯化聚乙烯和硅橡胶（含耐火硅橡胶）。根据《线缆材料行业技术热点与市场需求变化分

析》一文，2016 至 2020 年线缆行业销售额排名前列企业的聚氯乙烯、交联聚乙烯、无卤阻燃电缆料、聚乙烯、半导体屏蔽料、橡胶和工程塑料等 7 类线缆材料产品销售总量及其市场占比见图 1。



资料来源：上海电缆研究所有限公司 <https://www.secri.com/>

在 2020 年，塑料的销售量约为 $3.2 \times 10^9 \text{kg}$ ；橡胶的销售量约为 $1.5 \times 10^8 \text{kg}$ ；热塑性弹性体、氟塑料和尼龙等特种材料销售量占比很小。

由于半导体屏蔽料主要应用于中高压电力电缆，应用范围不能覆盖所有电缆品种，因此分析聚氯乙烯、聚乙烯、交联聚乙烯和低烟无卤阻燃料等 4 种主要线缆材料的市场需求变化，一定程度上可代表线缆材料总体的市场需求变化。2016 至 2020 年，4 种主要材料产品销售量及其市场占比见图 2。

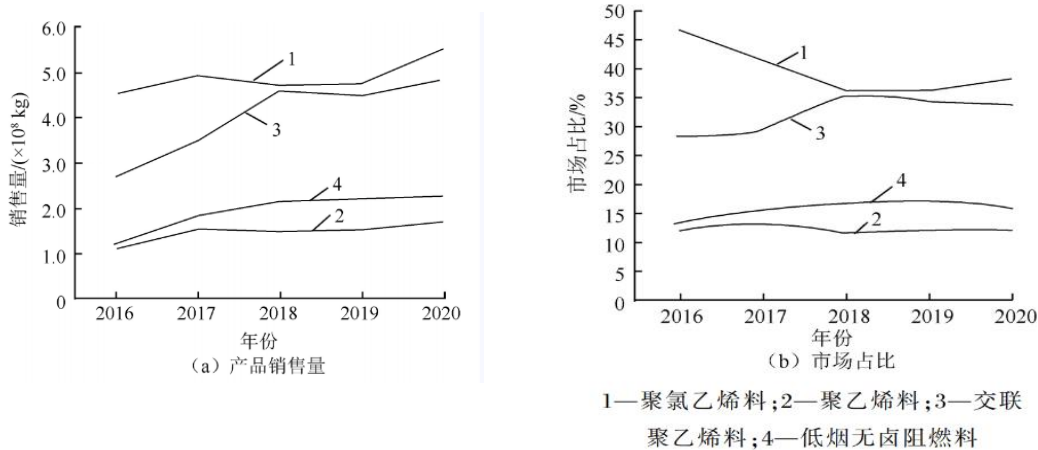


图 2 2016—2020 年 4 种主要材料产品销售量及其市场占比

资料来源：上海电缆研究所有限公司 <https://www.secri.com/>

由图 2 可知，在 2016—2020 年，聚氯乙烯料、聚乙烯料、交联聚乙烯料和低烟无卤阻燃料等 4 种主要材料销售量逐年增加，由 2016 年的 $9.6 \times 10^8 \text{kg}$ 上升

至 2020 年的 1.42×10^9 kg, 增长 48%, 年均复合增长率约为 8%。其中, 聚氯乙烯料 2016 年销售量为 4.5×10^8 kg, 市场占比 47%, 2020 年销售量为 5.4×10^8 kg, 市场占比 38%, 年均复合增长率约为 4.6%; 交联聚乙烯料, 2016 年销售量为 2.7×10^8 kg, 市场占比 28%, 2020 年销售量为 4.8×10^8 kg, 市场占比 34%, 年均复合增长率约为 12%; 低烟无卤阻燃料, 2016 年销售量为 1.2×10^8 kg, 市场占比 13%, 2020 年销售量为 2.2×10^8 kg, 市场占比 16%, 年均复合增长率约为 12.8%; 聚乙烯料, 2016 年销售量为 1.1×10^8 kg, 市场占比 12%, 2020 年销售量为 1.7×10^8 kg, 市场占比 12%, 年均复合增长率约为 9.1%。聚氯乙烯料和交联聚乙烯料的销量市场占比位居市场的第一和第二, 销量市场占比合计达 70%以上, 低烟无卤阻燃料和聚乙烯料的销量市场占比位居市场的第三和第四, 销量市场占比合计低于 30%, 但是低烟无卤阻燃料的销售年均复合增长率排名第一, 聚乙烯料销售年均复合增长率排名第三。

公司的产品为低烟无卤阻燃料和聚乙烯料, 同行业可比公司万马股份、太湖远大和中超新材主要产品为交联聚乙烯料和聚氯乙烯料。由于聚氯乙烯料和交联聚乙烯料市场销售占比较低烟无卤阻燃料和聚乙烯料高, 导致公司的客户集中度较同行业可比公司低, 具有合理性。

综上所述, 公司客户集中度低符合我国线缆行业集中度较低的客观特点, 外加公司所在的华北区域下游电线电缆规模以上企业相对少以及相关产品市场平均销售占比在 10%-20%之间, 导致公司客户集中度较同行业可比公司低, 具有合理性。

(二) 公司的市场策略、获客方式、新客户拓展情况, 报告期各期新增客户数量较多的原因及合理性, 新增客户是否与销售人员数量相匹配, 公司销售人员数量、人均创收、人均薪酬、销售费用率是否符合行业惯例;

1、市场策略

(1) 聚焦市场增长潜力较高的产品

公司通过选择细分领域里市场增长潜力较高的产品进行研发、生产和销售, 避开同质化产品的激烈竞争, 力求获得较高的毛利率水平。公司基于对线缆用特种高分子材料行业多年的理解和认识, 成立以来始终坚持研发、生产和销售具备绿色环保、阻燃耐火、防白蚁等特性的低烟无卤电缆料和聚乙烯护套料的市场策

略。

如前述，尽管 2016—2020 年聚氯乙烯料依然是塑料类电缆料行业的主要材料，但其销售量的增长速率远低于低烟无卤阻燃料。截至 2020 年，主要塑料类电缆料材料年均复合增长率由高到低依次为低烟无卤阻燃料、交联聚乙烯料、聚乙烯料和聚氯乙烯料。低烟无卤阻燃料具有较高的市场发展潜力，市场竞争集中在高性能化和特种应用场景，开发高端化产品、差异化竞争、占领细分领域逐渐成为行业发展的主流。聚乙烯护套料通常主要应用于光缆领域，由于光伏行业价格竞争激烈，毛利率较低，公司主要开发应用于电力电缆和风电电缆领域的具有更好的耐低温、抗开裂和防水性能的聚乙烯护套料和阻燃聚乙烯护套料，其中，阻燃聚乙烯护套料可以用于对阻燃性有要求的高压电缆，公司通过性能改进的聚乙烯护套料获得了较高的毛利率水平。

（2）深耕河北，辐射全国

公司坚持深耕河北区域客户的发展策略，同时重点开发其他省域年销售额达 10-40 亿的客户。具体措施方面，公司与客户保持密切沟通，不定期开展客户调研，公司针对客户的生产工艺特点改进产品配方，助力客户提高线缆生产效率，提升产品竞争力和客户粘性。

公司附近的河北省邢台市宁晋县为华北地区最大的电线电缆生产基地，2023 年宁晋县电线电缆产业集群包含线缆企业 1027 家⁴，完成营业收入 534.26 亿元，同比增长 26.93%⁵。公司利用地域分布及运输优势，立足开发河北宁晋县及河北省内其他对电缆料质量要求较高的电缆客户，加强存量客户开发及深化合作，以在单个客户群体里开展多样化产品供应。对于省外客户，基于运输成本考量，公司重点以年销售额在 10-40 亿的客户群体为目标客户群体。上述客户群体与公司产品匹配度高且能保证公司获取合理的盈利水平。为了增加产品的竞争力，公司通过调研客户，针对客户的生产设备特点改进产品配方，助力客户提高线缆挤出效率，增强客户粘性。

2、获客方式

⁴ 宁晋县人民政府 <https://www.ningjin.gov.cn/html/art-view.html?classid=10066&itemid=171410>

⁵ 宁晋县人民政府 <https://www.ningjin.gov.cn/html/art-view.html?classid=10065&itemid=159123>

报告期内，公司客户开发主要通过互联网、老客户推荐、参加大型展会等多种渠道进行开发，亦有部分客户因公司在行业内的口碑主动联系。具体情况如下：

（1）通过互联网公开渠道定位潜在客户，并主动联系表达合作意向。公司以商务洽谈方式获取订单，销售人员结合产品指导价格（以成本加合理利润作为定价原则），同时全面考虑客户采购量、市场竞争程度、运输距离、应用领域等因素，进行销售报价。

（2）现有合作伙伴介绍。由于公司与主要客户合作时间较长，与主要客户长期保持稳定的合作关系，部分合作客户考虑公司的产品质量和服务能力，介绍新客户与公司建立合作关系。

（3）参加大型展会等活动，设立展位并进行主题演讲推广公司的经营理念、竞争优势及具体服务内容，并以此获取客户订单。

（4）凭借公司在行业内的口碑吸引客户主动联系。公司在华北地区低烟无卤电缆料和聚乙烯护套料生产企业中，凭借优质的产品性能和服务能力已具有一定的品牌知名度，能够吸引部分客户主动联系。

因此，多渠道获客方法为公司不断开拓新客户建立了保障。

3、新客户开拓情况、报告期各期新增客户数量较多的原因及合理性

地域	新增家数（家）		新增客户销售额（万元）		新增客户销售额占主营业务收入比例	
	2023 年	2022 年	2023 年	2022 年	2023 年	2022 年
华北地区	37	50	1,510.66	1,813.53	9.07%	15.21%
其中：河北宁晋	28	30	1,194.89	791.76	7.18%	6.64%
河北其他	4	14	74.80	718.18	0.45%	6.02%
其他省	5	6	240.97	303.59	1.45%	2.55%
华东地区	16	15	322.91	485.19	1.94%	4.07%
西北地区	12	16	459.80	456.48	2.76%	3.83%
华中地区	12	11	284.70	312.74	1.71%	3.68%
西南地区	13	10	903.84	245.47	5.43%	2.62%
东北地区	12	7	377.84	143.39	2.27%	1.20%
华南地区	-	2	-	73.88	-	0.62%
境外	2	-	113.72	-	0.68%	-
合计	104	111	3,973.47	3,530.67	23.86%	29.61%

注：考虑到公司下游行业企业众多、分散的特性，为更好的体现公司客户的整体情况，因零星客户的销售偶发性较高，本处新增客户销售额未包含年销售额在 5 万元以下（含 5 万元）的零星客户。报告期各期，公司新增年销售额在 5 万元以下（含 5 万元）的零星客户数量分别为 73 家和 89 家，新增主营业务收入分别为 147.52 万元和 205.82 万元，占各期主营业务收入的比例为 1.24%和 1.24%。

如上表所示，报告期内，公司新增年销售额在 5 万元以上的客户家数合计分别为 111 家和 104 家，新增销售额分别为 3,530.67 万元和 3,973.47 万元，占主营业务收入的比例分别为 29.61%和 23.86%，2023 年新增客户数量较 2022 年小幅下降，但新增销售额小幅上升，公司开拓新客户的效率有一定的提升。

报告期内，由于公司的客户基础尚以中小企业为主，且受低烟无卤电缆料和聚乙烯护套料市场销售总体占比低于其他塑料类型产品的影响，公司下游客户销售集中度较低。为了保持收入持续增长，公司需持续开拓新客户，因此新增客户相对较多，占收入比重亦较大，符合行业特性。

报告期内，新增客户主要集中在华北地区中的河北省内，2022 年、2023 年分别增加了 50 家和 37 家，其中线缆产业集中地宁晋县是公司新增客户家数最多的地域，分别增加了 30 家和 28 家。公司距离宁晋县仅百余公里，且在宁晋县设有销售处，在宁晋及河北其他市县开展业务较为便利。宁晋线缆产业集中地 2023 年电线电缆企业 1027 家，全县线缆产业集群产值首次突破 500 亿元⁶，电线电缆企业以中小企业为主，因此，单个客户销售额较小，新增客户数量较多具有合理性。

境内地区，公司在华北地区以外的其他省份开拓的客户数量由 2022 年的 61 家增加至 2023 年 65 家，新增客户数量总体稳定，新增销售额由 2022 年的 1,717.15 万元增加至 2023 年的 2,349.09 万元，增幅 36.80%，因公司省外开拓市场以较大规模的客户为目标群体，销售额增长具有合理性。

2023 年公司通过互联网广告的方式尝试开拓境外客户，新增年销售额在 5 万元以上的境外客户 2 家，年销售额在 5 万元以下的客户 2 家。因国外市场对高附加值产品需求较高，公司将海外市场的开拓列为中长期业务发展的重心之一，现阶段通过关注外贸跟单、询盘开展数据分析，判断主要客户聚集区域，后续将在相关区域积极推动市场走访、参加国内外展会等业务推介活动。

综上所述，受下游线缆企业集中度低、产品类型市场销售占比整体较其他塑料电缆料低的影响，公司依靠持续开发较多的新客户维持收入的持续增长具有合理性。报告期内，受公司销售策略的影响，各区域新增客户的数量总体稳定，且数量分布具有合理性。

⁶ 宁晋县人民政府 <https://www.ningjin.gov.cn/html/art-view.html?classid=10066&itemid=171410>

4、新增客户数量与销售人员数量的匹配情况

单位：家

项目	2023 年度	2022 年度
新增客户数量 (A) 注	104	111
负责维护新增客户的销售人员数量 (B)	11	10
人均新增客户数量 (C=A/B)	9.45	11.10

注：考虑到公司下游行业企业众多、分散的特性，为更好的体现公司客户的整体情况，因零星客户的销售偶发性较高，本处新增客户数量未包含年销售额在 5 万元以下（含 5 万元）的零星客户。报告期各期，公司新增年销售额在 5 万元以下（含 5 万元）的零星客户数量分别为 73 家和 89 家。

报告期内，公司负责维护新增客户的销售人员平均维护的新增客户为 11.10 家/人、9.45 家/人，人均新增客户数量较为稳定，能够满足公司的业务需求。

5、公司销售人员数量、人均创收、人均薪酬、销售费用率是否符合行业惯例

报告期内，公司销售人员数量、人均销售规模、人均薪酬、销售费用率与同行业可比公司相比具体情况如下：

单位：万元、人、万元/人

同行业可比公司	项目	2023 年度	2022 年度
万马股份	营业收入	1,512,100.21	1,467,496.15
	销售人员人数	594	643
	人均销售额	2,545.62	2,282.26
	人均薪酬	16.59	14.25
	销售费用率	4.07%	4.30%
太湖远大	营业收入	152,353.92	139,230.16
	销售人员人数	40	33
	人均销售额	3,754.10	4,006.62
	人均薪酬	32.94	33.60
	销售费用率	1.75%	1.78%
中超新材	营业收入	37,834.14	31,088.06
	销售人员人数	18	19
	人均销售额	2,101.90	1,636.21
	人均薪酬	17.31	15.60
	销售费用率	1.31%	1.13%
平均人均销售额		2800.54	2,641.70
平均人均薪酬		22.28	21.15
平均销售费用率		2.38%	2.40%
尚华新材	营业收入	16,921.66	11,970.49
	销售人员人数	19	15
	人均销售额	890.61	798.03
	人均薪酬	21.86	17.08
	销售费用率	3.90%	3.56%

注 1：同行业公司财务数据来源其定期报告、招股说明书；

注 2：同行业公司销售人员平均人数=（期末销售人员数量+期初销售人员数量）/2

2022 年和 2023 年，公司销售人员平均为 15 人和 19 人，与中超新材接近，较万马股份和太湖远大少，主要与公司营业收入规模较小有关。公司人均销售额为 798.03 万元/人和 890.61 万元/人，低于同行业可比公司水平，主要原因系可比公司业务规模较高、客户多为上市公司，有一定规模效应，因而其人均销售额高于公司具有合理性。

2022 年和 2023 年，公司销售人员年度人均薪酬为 17.08 万元/人和 21.86 万元/人，高于中超新材和万马股份，低于太湖远大，与可比公司平均人均薪酬接近，主要与公司近年加大市场开拓，给予销售人员有市场竞争力水平的绩效奖金有关。

2022 年和 2023 年，公司销售费用率分别为 3.56%和 3.90%，高于中超新材和太湖远大，低于万马股份，且高于可比公司平均销售费用率，主要是由于公司营业收入规模较小，近年加大市场开拓，给予销售人员有市场竞争力水平的绩效奖金，导致销售人员薪酬占营业收入的比例较高所致。

公司销售费用主要费用类型占营业收入的比重与可比公司对比情况如下：

项目	2023 年度					2022 年度				
	公司	可比公司平均	万马股份	太湖远大	中超新材	公司	可比公司平均	万马股份	太湖远大	中超新材
工资薪酬占营收比	2.44%	0.78%	0.65%	0.88%	0.80%	2.18%	0.80%	0.62%	0.84%	0.93%
业务招待费占营收比	0.13%	0.21%	0.16%	0.22%	0.24%	0.10%	0.18%	0.12%	0.33%	0.08%
差旅费占营收比	0.28%	0.11%	0.13%	0.10%	0.09%	0.29%	0.08%	0.09%	0.09%	0.07%
其他占营收比	1.05%	1.29%	3.13%	0.55%	0.18%	0.99%	1.35%	3.47%	0.52%	0.05%
销售费用率	3.90%	2.38%	4.07%	1.75%	1.31%	3.56%	2.40%	4.30%	1.78%	1.13%

经对比，公司销售费用中的业务招待费占营业收入的比例低于同行业可比公司的均值，差旅费占营业收入的比例高于同行业可比公司的均值，与公司注重市场开拓同时严控成本费用的经营管理特点有关。

综上所述，公司的销售人员数量与公司经营业绩规模相匹配，由于客户集中度低、所在地域客户规模较小，公司销售人员人均销售额低于同行业可比公司，但公司持续进行市场开拓，给予销售人员有市场竞争力水平的薪酬，公司销售人员工资薪酬占营业收入的比例、差旅费占营业收入的比例及整体的销售费用率均

高于同行业可比公司的平均值，公司销售费用水平合理。

（三）结合同行业可比公司同类产品毛利率情况、产品性能、成本及销售单价等，进一步分析公司低烟无卤电缆料、聚乙烯护套料毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性。

报告期内，公司与同行业可比公司分产品毛利率情况对比如下：

公司名称	产品类型	2023 年	2022 年
公司	低烟无卤电缆料	19.61%	20.47%
	聚乙烯护套料	16.77%	20.72%
万马股份	高分子材料	16.70%	15.42%
太湖远大	低烟无卤电缆料	20.88%	15.56%
	化学交联聚乙烯电缆料	10.42%	9.94%
	硅烷交联聚乙烯电缆料	8.31%	9.76%
	屏蔽料	9.07%	7.94%
中超新材	低烟无卤电缆料	17.84%	12.51%
	半导体屏蔽料	9.90%	10.76%
	过氧化物交联绝缘料	7.85%	6.15%
	聚氯乙烯电缆料	5.60%	4.99%
	硅烷交联绝缘料	8.74%	7.24%

注：依据可比公司 2023 年度报告列示。

1、低烟无卤电缆料毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性分析

报告期内，公司低烟无卤电缆料毛利率为 20.47%和 19.61%，其中，2022 年高出太湖远大同类产品毛利率 4.91%，高出中超新材同类产品毛利率 7.96%，2023 年低于太湖远大同类产品毛利率 1.27%，高出中超新材同类产品毛利率 1.77%。同行业可比公司中万马股份的高分子材料中包含了低烟无卤电缆料、化学交联聚乙烯料、硅烷交联聚乙烯料等多种线缆高分子材料，但由于未进一步披露高分子材料具体类别的毛利率，故无法直接进行对比分析。

2022 年公司低烟无卤电缆料毛利率高于同行业可比公司，主要系公司通过对低烟无卤电缆料原料配方的调整，通过使用再生环保料和橡胶弹性体作为 EVA 替代物的配方体系，在 2022 年 EVA 价格处于历史高位的情况下，较同行业其他仍主要使用 EVA 的可比公司降低了原材料成本，使得低烟无卤电缆料在 2022 年实现了较高的毛利率。2023 年随着 EVA 市场价格的回落，公司与可比公司的毛利率差异随之降低。

低烟无卤电缆料销售占比达到公司主营业务收入的 70%-80%，公司低烟无卤电缆料的主要型号为 WDZ-Y-H90(SHD01-H-02 热塑性抗开裂低烟无卤阻燃聚烯烃

护套料)和WDZ-Y-J90(SHD01-J-01 热塑性低烟无卤阻燃聚烯烃绝缘料),这两类型号低烟无卤电缆料的主要性能指标均高于国家标准,具体指标如下:

项目	单位	WDZ-Y-H90		WDZ-Y-J90	
		国家标准	检测结果	国家标准	检测结果
外观	/	/	塑化良好,色泽均匀	/	塑化良好,色泽均匀
密度	g/cm ³	/	/	/	/
熔体质量流动速率	g/10min	/	/	/	/
老化前 -拉伸强度	MPa	≥10	11.0	≥10	11.1
-断裂伸长率	%	≥160	202	≥160	170
老化后 -拉伸强度	MPa	/	/	/	/
-拉伸强度变化率	%	≤±25	5	≤±25	7
-断裂伸长率变化率	%	≤±25	-4	≤±25	-13
热变形	%	≤50	8.7	≤50	8.4
20℃体积电阻率	Ω·m	≥1.0×10 ¹⁰	1.9×10 ¹¹	≥1.0×10 ¹²	2.7×10 ¹²
浸热水(70℃, 168h)后	Ω·m	/	/	/	/
20℃体积电阻率	Ω·m	/	/	≥2.0×10 ⁸	1.7×10 ⁹
90℃体积电阻率	Ω·m	/	/		
介电强度	/	≥18 MV/m	35 MV/m	≥20 MV/m	32 MV/m
耐热冲击	/	无裂纹	无裂纹	无裂纹	无裂纹
冲击脆化温度 -失效数/试样数	个/个	≤15/30	0/30	≤15/30	0/30
耐环境应力开裂 -失效数/试样数	个/个	/	/	/	/
邵氏硬度 H _b	/	/	/	/	/
氧指数	%	≥30	37.2	≥28	35.4
烟密度 -无焰	/	≤350	339	≤350	337
-有焰	/	≤100	82	≤100	83
燃烧释放气体酸性 -HCl 和 HBr 含量	%	≤0.5	<0.5 未检出(检出极限 0.02%)	≤0.5	<0.5 未检出(检出极限 0.02%)
-HF 含量	%	≤0.1	5.7	≤0.1	5.6
-PH 含量		≥4.3	0.76	≥4.3	0.46
-电导率	μS/mm	≤10		≤10	
200℃氧化诱导期	min	/	/	/	/
炭黑含量	%	/	/	/	/
炭黑分散度	级	/	/	/	/
维卡软化温度	℃	/	/	/	/
介电常数	/	/	/	/	/
介电损耗因数	/	/	/	/	/
耐臭氧	/	不开裂	未开裂	/	/
浸热水后					

-拉伸强度变化率	%	≤±30	-8	/	/
断裂伸长率变化率	%	≤±35	-32	/	/

注：公司产品性能指标来源于上海缆慧检测技术有限公司的检测报告。

公司长期深耕低烟无卤电缆料相关系列产品的研发和生产，注重产品与客户需求、加工工艺的适配性，对产品原材料特性的把握有一定的技术积累，在原材料价格大幅波动的情况下，能通过调整产品配方，保证产品质量的同时达到控制成本的目的。

EVA 是生产低烟无卤电缆料通用的主要原材料，由于光伏级 EVA 是光伏胶膜的核心原材料，光伏需求的翻倍增长导致国内 EVA 增量几乎全部被光伏行业消化，EVA 市场价格自 2020 年 11 月开始出现大幅提升，随着 EVA 产能的扩大以及光伏产业市场增长减缓于 2023 年大幅回落，根据同花顺 iFind 查询的扬子巴斯夫 EVA（V5110J）历史出厂价月平均值计算，EVA2020 年、2021 年、2022 年和 2023 年的平均市场价格分别为 12,429.21 元/吨、20,207.64 元/吨、21,123.36 元/吨和 13,993.17 元/吨。公司为了应对原材料市场价格的不利变化，2021 年形成了再生环保料和橡胶弹性体作为 EVA 替代物的配方体系，橡胶弹性体的采购价格稳定在 14,000 元/吨的水平，再生环保料的采购成本基本可控制在每吨 7000 元以内，因此公司的原材料成本受 2022 年、2023 年石化厂商出产的 EVA 新料的价格波动的影响较小。

太湖远大招股说明书披露 2022 年、2023 年其低烟无卤电缆料的营业收入分别为 20,723.23 万元和 19,278.21 万元，分别占主营业务收入 14.93%和 12.67%，占比较低，其低烟无卤电缆料的主要材料为阻燃剂、EVA、弹性体、线性低密度聚乙烯等聚乙烯。太湖远大披露 2023 年，受益于 EVA 原材料价格下降，低烟无卤电缆料毛利率均有所提升，另一方面，低烟无卤电缆料新产品的陆续推出，如光伏专用免辐照低烟无卤电缆料、高等级阻燃低烟无卤电缆料等，一定程度上提升了低烟无卤电缆料的整体毛利率。

中超新材 2022 年和 2023 年年报披露其低烟无卤电缆料的营业收入分别为 3,166.90 万元和 3,682.20 万元，分别占主营业务收入 10.28%和 10.08%，比重和绝对值均较公司低较多。中超新材主要原材料为乙烯-醋酸乙烯酯共聚物（EVA）、聚氯乙烯（PVC）、聚乙烯（PE）等基础化工材料。2022 年主要依据客户市场需求加大了低烟无卤电缆料生产，受市场竞争和成本涨价的影响，毛利率有所下降。

2023 年主要依据客户市场需求，加大了毛利率较高的低烟无卤电缆料的生产和销售，未披露毛利率上升的具体原因，但根据两年年度报告的相关披露可知主要与 EVA 的市场价格下降有关。

销售单价方面，由于具体型号的产品售价无公开市场信息可查询，故无法直接比较。

综上所述，由于低烟无卤电缆料是公司的权重产品，公司形成了能够适应市场需求和原材料价格等变化，及时调整产品原料配方并同时保证产品质量的技术应对能力，使得 2022 年公司通过使用再生环保料和橡胶弹性体作为 EVA 替代物的配方体系，在 EVA 原材料成本维持高位的时期取得了较低的成本优势。2023 年随着 EVA 市场价格的回落，公司与可比公司的毛利率差异随之降低。

2、聚乙烯护套料毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性分析

公司聚乙烯护套料主要包括阻燃聚乙烯护套料和中密度聚乙烯护套料（防鼠防白蚁型），同行业可比公司均未有直接相同类别的产品。万马股份、太湖远大和中超新材的化学交联聚乙烯料、硅烷交联聚乙烯料和过氧化物交联绝缘料均属于非阻燃交联聚乙烯绝缘料，公司无前述产品。聚乙烯护套料通常用于光电线缆产品，对耐低温性和抗开裂性要求较低，且市场竞争较激烈，毛利率水平较低。公司研发和生产的聚乙烯护套料及阻燃聚乙烯护套料主要应用于电力电缆及风电线缆用产品，具有更好的耐低温、抗开裂、防水性能，属于细分市场中改进型产品其中，阻燃聚乙烯护套料可以用于对阻燃性有要求的高压电缆，因此公司的聚乙烯护套料具有较高的毛利率水平。

请主办券商、会计师补充核查上述事项，说明在客户较为分散的情形下仅针对前五大客户执行走访程序是否充分，并对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查询行业研报和同行业可比公司、主要下游电线电缆公司的公开信息，了解行业发展情况及竞争格局、企业数量及行业集中度情况，对比公司客户集中度数据，分析公司客户集中度低的原因及合理性；

2、由于公司客户集中度较低，主办券商在针对各期前五大客户进行走访的基础上，已补充走访样本，选取标准一方面考虑重要性原则，覆盖各期前十大客户；除上述客户外，结合客户变化等情况，采取随机抽样方法确定一定数量样本，使各期走访覆盖率均不低于 50%。通过走访客户，了解客户的基本情况、经营规模、合作途径、合作历史、未来合作计划、客户与公司报告期内业务往来情况、与公司及其关联方是否存在关联关系或其他利益安排等，确认交易的真实性。

客户走访分层的金额及比例情况如下：

单位：万元、家

销售额	2023 年度			2022 年度		
	收入金额	占比	客户家数	收入金额	占比	客户家数
≥300 万	2,257.41	13.34%	4	1,357.02	11.34%	3
200-300 万	1,966.22	11.62%	8	1,479.30	12.36%	6
100-200 万	2,790.50	16.49%	19	1,783.47	14.90%	12
50-100 万	1,675.25	9.90%	23	1,150.93	9.61%	15
0-50 万	377.13	2.23%	13	504.26	4.21%	20
合计	9,066.50	53.58%	67	6,274.98	52.42%	56

报告期内，主办券商访谈客户收入金额占同期营业收入的比重分别为 52.42% 和 53.58%。其中，对 2023 年新增的客户走访了 11 家，合计营业收入 1,245.41 万元，占 2023 年新增客户营业收入的比例为 29.80%。

2、访谈公司销售负责人，了解公司的市场策略、获客方式和新客户拓展情况，销售团队的人员及分工安排；获取公司 2021 年、2022 年、2023 年的销售明细表，筛选出 2022 年和 2023 年的新增客户，获取相应的地域分布及销售人员等信息，分析报告期各期新增客户数量较多的原因及合理性；

3、获取公司报告期各期的销售费用明细表、销售人员情况、营销费用报销细则和营销人员薪酬管理制度，计算人均创收、人均薪酬、销售费用率，与同行业可比公司进行比较，分析差异原因及合理性；

4、访谈公司销售负责人和研发负责人，了解公司产品的主要类别和性能情况，了解公司主要产品较同行业可比公司高的原因，获取公司报告期内经审计的收入成本明细表、原材料采购入库明细表、生产投料汇总表、各类产品的成本结构表以及主要产品的第三方机构出具的检测报告，分析公司主要产品的性能，报告期内公司主要产品收入、成本和毛利率变动的原因；查阅同行业可比公司报告期内公开披露的年报和招股说明书、审核问询函回复等公开信息，了解同行业可

比公司的产品类别、销售额、关键成本要素、销售单价、毛利率及变动情况，对比分析公司低烟无卤电缆料、聚乙烯护套料毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；

（二）分析过程

1、通过客户走访，了解到公司主要通过上门拜访、客户间良好的品牌口碑的传递或者会议展会的方式与客户接洽，尚华的产品具有品质优良、稳定性好、性价比高的特点，且售后服务好，获得了客户的认可。访谈的客户与公司不存在大额退换货、也不存在因质量问题发生纠纷和诉讼。通过客户走访，可以确认客户收入金额占同期营业收入的比重分别为 52.42%和 53.58%，比例较高。同时，通过前期对客户的函证、收入穿行测试、收入截止测试及期后收款检查的方式进行的收入真实性核查程序已具有较高的覆盖比例。具体情况如下：

（1）客户函证核查覆盖比例如下：

单位：万元

项目		2023 年	2022 年
销售金额（不含税）		16,921.66	11,970.49
发函	发函金额（不含税）	12,665.20	9,823.50
	发函比例	74.85%	82.06%
回函	回函金额	12,181.95	8,897.83
	回函比例	96.18%	90.58%
回函相符	回函相符金额	11,456.76	8,516.59
	回函相符比例	94.05%	95.72%
执行替代测试后相符比例		100%	100%

单位：万元

项目		2023 年末	2022 年末
应收账款余额		5,323.28	3,819.33
发函	发函金额	4,028.91	32,683,712.08
	发函比例	75.68%	85.57%
回函	回函金额	3,804.91	2,946.24
	回函比例	94.44%	90.14%
回函相符	回函相符金额	3,663.08	2,635.42
	回函相符比例	96.27%	89.45%
执行替代测试后相符比例		100%	100%

（2）收入穿行测试情况：

2022 年抽取了河南通达电缆股份有限公司、爬山虎线缆有限公司、湖北特缆集团有限公司、天津北达线缆集团有限公司和重庆三峡电线电缆科技股份有限

公司共 5 家客户的收入确认样本进行穿行测试，获取了销售合同、经客户签字确认的签收单、销售发票和记账凭证，穿行测试合计金额 61.94 万元，占营业收入的比例为 0.52%。

2023 年抽取了安徽正豪电缆有限公司、山西离石电缆有限公司、Incom Egypt、新疆亚鑫达线缆制造有限公司、山西鑫海顺线缆有限公司、安徽齐宝电线电缆有限公司、重庆市南方阻燃电线电缆有限公司、湖北特缆集团有限公司、齐鲁电缆有限公司、郑州恒天特种电缆有限公司和湖北宝通电工有限公司共 11 家客户的收入确认样本进行穿行测试，获取了销售合同、经客户签字确认的签收单、销售发票、报关单&提单（境外销售适用）和记账凭证，穿行测试合计金额 399.80 万元，占营业收入的比例为 2.36%。

（3）收入截止测试情况：

获取 2022 年 12 月 31 日和 2023 年 12 月 31 日前后各 10 天的所有销售出库单进行收入截止测试，获取对应的销售合同或订单、销货单、经客户验收签字的发货单及相应的收入确认凭证，核查是否存在提前或延后确认收入的情形；2022 年 12 月、2023 年 1 月、2023 年 12 月和 2024 年 1 月执行截止测试复核的收入金额占各月营业收入的比率分别为 21.73%、71.27%、4.41%和 42.80%。2023 年 12 月执行截止测试复核的收入金额占当月收入比率较低主要系 2023 年 12 月下旬河北石家庄市启动重污染天气工业企业管控措施，公司响应措施于 2023 年 12 月 18 日至 2023 年 12 月 31 日进行停产，导致 2023 年 12 月末最后 10 天销售出库金额较小。

（4）应收账款期后回款检查情况：

截至 2023 年 12 月 31 日应收账款总余额 5,323.28 万元，截至 2024 年 7 月 20 日期后回款总计 4,703.62 万元，回款率为 88.36%。项目组获取了 100%的期后回款记账凭证及回款原始凭证，包括银行回单和银行承兑汇票背书转让记录。

2、通过查阅行业研报和电线电缆上市公司公开披露的信息，我国电线电缆企业集中较低是行业共识，公司客户较为分散符合行业惯例。

3、经剔除销售偶发性较高的报告期各期新增的年销售额在 5 万元以下（含 5 万元）的零星客户（2022 年、2023 年数量分别为 73 家和 89 家，新增主营业务

收入分别为 147.52 万元和 205.82 万元，占各期主营业务收入的比例为 1.24%和 1.24%)，报告期内，公司新增年销售额在 5 万元以上的客户家数合计分别为 111 家和 104 家，新增销售额分别为 3,530.67 万元和 3,973.47 万元。由于公司的客户基础尚以中小企业为主，且受低烟无卤电缆料和聚乙烯护套料市场销售总体占比低于其他塑料类型产品的影响，下游客户销售集中度较低，为了保持收入持续增长，公司需持续开拓新客户，因此新增客户相对较多，占收入比重亦较大，符合行业特性。

4、报告期内，公司负责维护新增客户的销售人员平均维护的新增客户为 11.10 家/人、9.45 家/人，人均新增客户数量较为稳定，能够满足公司的业务需求，具有匹配性。

5、经与同行业可比公司对比，公司的销售人员数量与公司经营业绩规模相匹配，由于客户集中度低、所在地域客户规模较小，公司销售人员人均销售额低于同行业可比公司，但公司持续进行市场开拓，给予销售人员有市场竞争力水平的薪酬，公司销售人员工资薪酬占营业收入的比例、差旅费占营业收入的比例及整体的销售费用率均高于同行业可比公司的平均值，公司销售费用水平合理。

6、公司聚焦低烟无卤阻燃电缆料、阻燃聚乙烯护套料的研发、生产和销售，2022 年低烟无卤电缆料的毛利率水平高于同行业可比公司，主要与公司早在 2021 年形成了用再生环保料和橡胶弹性体作为 EVA 替代物的配方体系，橡胶弹性体的采购价格稳定在 1.40 万元/吨的水平，再生环保料的采购成本基本可控制在每吨 0.7 万元以内，减少了 EVA 在 2022 年由于市场价格过高对成本的不利影响，对比同行业可比公司，由于同行业可比公司产品系列较多，经营规模较大，低烟无卤电缆料的销售占比仅占其 10%-20%，低烟无卤电缆料的产品配方体系一直以 EVA 为主，因此 2022 年 EVA 月平均市场价格达到 2.11 万元/吨，导致产品毛利率较低。公司聚乙烯护套料主要包括阻燃聚乙烯护套料和中密度聚乙烯护套料（防鼠防白蚁型），同行业可比公司均未有直接相同类别的产品。万马股份、太湖远大和中超新材的化学交联聚乙烯料、硅烷交联聚乙烯料和过氧化物交联绝缘料均属于非阻燃交联聚乙烯绝缘料，公司无前述产品且销售的聚乙烯护套料以阻燃聚乙烯护套料为主，具有阻燃性的聚乙烯护套料的毛利率更高。

（三）核查结论

经核查，主办券商认为：

- 1、公司客户集中度较低符合行业惯例，具有合理性。
- 2、公司新增客户与对应的负责维护的销售人员人数相匹配，报告期各期新增客户较多符合公司的市场策略、产品市场特征及行业特征，具有合理性。
- 3、公司销售人员人均创收、人均薪酬、销售费用率与同行业可比公司无重大差异，与公司的发展阶段和经营管理特点相匹配。
- 4、相较于同行业可比公司，公司的客户规模相对较小，深耕低烟无卤电缆料和聚乙烯护套料的研发、生产与销售，产品性能优质，公司根据原材料市场价格变动情况调整配方，提升了产品性能的同时又能很好地控制成本，使得公司能够很好地实施成本加成定价策略，报告期内，公司的毛利率高于同行业可比公司具有合理性。
- 5、报告期内，公司不存在提前或延后确认收入的情形，报告期内收入真实、准确、完整。
- 6、截止本回复提交日，主办券商走访的客户中已覆盖各期前十大客户，且考虑到客户较为分散的特点，结合客户变化等情况，采取随机抽样方法确定一定数量样本，使各期走访确认的客户收入金额占同期营业收入的比重达到 52.42% 和 53.58%，其中，销售额 0-50 万、50-100 万、100-200 万、200-300 万及 300 万以上（含）的客户均有一定数量和金额的覆盖，走访程序较为充分。

【会计师回复】

会计师回复详见《大信会计师事务所（特殊普通合伙）关于河北尚华新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》。

2、关于节能要求。根据申报文件及前次问询回复，公司已建、在建项目满足项目所在地能源消费双控要求，需按照《河北省固定资产投资项目节能审查办法》获取固定资产投资项目节能审查意见，公司正在根据上述办法补充办理节能审查意见。

请公司说明节能审查意见办理进展情况、预计取得时间、办理是否存在实质障碍。

请主办券商、律师补充核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

（一）请公司说明节能审查意见办理进展情况、预计取得时间、办理是否存在实质障碍。

2019 年 8 月，为进一步提高固定资产投资项目节能审查效率，河北省发改委印发《河北省区域能评改革实施方案》。实施方案明确改变固定资产投资项目全部按项目实行节能审查的方式，有序推行“区域评估+分类管理+能效标准”的节能审查新模式，国家审批（核准）的政府（企业）投资项目，《产业结构调整指导目录》确定的限制类、淘汰类项目，八大高耗能行业投资项目等继续实行项目节能审查。《能评改革区域节能审查项目目录》外的项目不再单独进行节能审查，改为实行承诺备案管理。经查询《产业结构调整指导目录》《能评改革区域节能审查项目目录》，公司不属于上述限制行业。

2023 年 9 月，河北省发改委印发《河北省固定资产投资项目节能审查办法》，其中第八条规定“年综合能源消费量不满 1000 吨标准煤、但年电力消费量 500（含）万千瓦时以上的固定资产投资项目，由项目所在地的市（含定州、辛集市，下同）节能审查机关或由其委托的县级节能审查机关出具节能审查意见。”此外，上述节能审查办法第十条规定“具备条件的特定区域（开发区、工业园区、新区和其他有条件的区域），可结合本地实际，按照有关规定实施区域节能审查。”

公司所在地为河北省石家庄市元氏县苏阳乡红旗大街天山国际制造产业园蓝电路 1 号，归属于河北省元氏经济开发区。根据上述规定，河北元氏经济开发区管理委员会可根据当地实际，按照有关规定实施区域节能审查。2022 年 8 月，河北元氏经济开发区管理委员会编制《河北元氏经济开发区区域节能报告》，注明“建立区域工业固定资产投资项目区域能评负面清单，对负面清单外的项目不再单独进行节能审查，改为实行项目承诺备案管理，负面清单内的项目实行项目能评管理。”此外，报告列示负面清单包括“（1）产业政策规定限制类、淘汰类项目；（2）八大高耗能行业投资项目；（3）用煤投资项目；（4）能耗指标高于先进值的项目”。

根据《河北元氏经济开发区区域节能报告》，尚华新材所在地区单位工业增加值综合能耗值标准为 0.4（tce/万元），超过该标准值的属负面清单之“能耗

指标高于先进值的项目”情形。尚华股份 2020 年单位工业增加值综合能耗为 0.9（tce/万元），属于负面清单范围需要进行节能审查，需获取节能审查意见。

2024 年 8 月，公司委托中铭工程设计咨询有限公司针对其已建的“年产 1.3 万吨高分子新材料项目”（含技改）及在建的“年产 2.5 万吨高分子新材料项目”出具节能报告，启动节能审查工作。根据节能报告，就已建项目，报告显示公司单位工业增加值能耗为 0.325（tce/万元）；就在建项目，报告显示公司单位工业增加值能耗为 0.336（tce/万元），均低于《河北元氏经济开发区区域节能报告》列示的负面清单能耗值。

同月，经与河北元氏经济开发区管理委员会及元氏县发展和改革局初步确认，公司可实施项目承诺备案管理。结合《河北省固定资产投资项目节能审查办法》《河北元氏经济开发区区域节能报告》等文件规定，公司已建及在建项目均不需进行节能审查，实施项目承诺备案管理。

2024 年 8 月 13 日及 2024 年 8 月 16 日，公司向河北元氏经济开发区管理委员会报送年产 1.3 万吨高分子新材料技改项目以及年产 2.5 万吨高分子新材料项目的《节能报告》《固定资产投资项目节能承诺备案表》。2024 年 8 月 16 日，上述主管部门认可公司委托中铭工程设计咨询有限公司出具的节能报告的有效性，由河北元氏经济开发区行政审批局在“区域管理机构登记备案表”处盖章同意备案。

2024 年 8 月 21 日，元氏县发展和改革局出具《证明》，证明尚华股份及其子公司尚华新材年产 1.3 万吨高分子新材料项目及升级改造项目、年产 2.5 万吨高分子新材料项目不需要进行节能审查。截至证明出具之日，公司已建、在建项目已完成节能审查备案手续，不存在正在或可能被立案调查或被第三方举报、投诉的情形。

综上所述，截至本反馈回复出具之日，尚华股份及其子公司已建、在建项目已全部按照《河北省固定资产投资项目节能审查办法》《河北省区域能评改革实施方案》《河北元氏经济开发区区域节能报告》等文件要求完成节能备案手续。

请主办券商、律师补充核查上述事项并发表明确意见。

【主办券商回复】

（一）核查程序

1、查阅《河北省固定资产投资项目节能审查办法（2023）》了解关于节能审查的具体规定；

2、查阅《河北省区域能评改革实施方案》《能评改革区域节能审查项目目录》《河北元氏经济开发区区域节能报告》等文件，了解尚华股份及其子公司是否需要办理节能审查手续；

3、查阅《环保阻燃型高性能聚烯烃线缆材料生产技术升级改造项目节能报告》《年产 2.5 万吨高分子新材料项目节能报告》，了解公司单位工业增加值综合能耗是否属于《河北元氏经济开发区区域节能报告》中规定的负面清单；

4、查阅《固定资产投资项目节能承诺备案表》及元氏县发展和改革局出具的证明文件，了解公司关于节能审查事项的合法合规性。

（二）分析过程

根据《河北省区域能评改革实施方案》《河北省固定资产投资项目节能审查办法》（2023），河北元氏经济开发区管理委员会可按照有关规定实施区域节能审查。根据河北元氏经济开发区管理委员会编制的《河北元氏经济开发区区域节能报告》，尚华新材所在地区单位工业增加值综合能耗值标准为 0.4(tce/万元)，超过该标准值的属负面清单之“能耗指标高于先进值的项目”情形。尚华股份单位工业增加值综合能耗为 0.9(tce/万元)，属于负面清单范围，需获取节能审查意见。

2024 年 8 月，公司委托中铭工程设计咨询有限公司针对其已建的“年产 1.3 万吨高分子新材料项目”（含技改）及“年产 2.5 万吨高分子新材料项目”出具节能报告，启动节能审查工作。

中铭工程设计咨询有限公司针对尚华股份年产 1.3 万吨高分子新材料技改项目出具节能报告，报告显示公司单位工业增加值能耗为 0.325(tce/万元)，低于《河北元氏经济开发区区域节能报告》列示的负面清单能耗值。中铭工程设计

咨询有限公司针对尚华新材年产 2.5 万吨高分子新材料项目出具节能报告，报告显示公司单位工业增加值能耗为 0.336(tce/万元)，低于《河北元氏经济开发区区域节能报告》列示的负面清单能耗值。经访谈公司实际控制人，2024 年 8 月，公司与河北元氏经济开发区管理委员会及元氏县发展和改革局初步确认，公司可实施项目承诺备案管理。结合《河北省固定资产投资项目节能审查办法》《河北省区域能评改革实施方案》《河北元氏经济开发区区域节能报告》等文件规定，公司已建及在建项目均不需进行节能审查，实施项目承诺备案管理。

2024 年 8 月 13 日及 2024 年 8 月 16 日，公司向河北元氏经济开发区管理委员会报送年产 1.3 万吨高分子新材料技改项目以及年产 2.5 万吨高分子新材料项目的《节能报告》《固定资产投资项目节能承诺备案表》。2024 年 8 月 16 日，上述主管部门认可公司委托中铭工程设计咨询有限公司出具的节能报告的有效性，由河北元氏经济开发区行政审批局在“区域管理机构登记备案表”处盖章同意备案。

2024 年 8 月 21 日，元氏县发展和改革局出具《证明》，证明尚华股份及其子公司尚华新材年产 1.3 万吨高分子新材料项目及升级改造项目、年产 2.5 万吨高分子新材料项目不需要进行节能审查。截至证明出具之日，公司已建、在建项目已完成节能审查备案手续，不存在正在或可能被立案调查或被第三方举报、投诉的情形。

（三）核查结论

尚华股份及其子公司已建、在建项目已全部按照《河北省固定资产投资项目节能审查办法》《河北省区域能评改革实施方案》《河北元氏经济开发区区域节能报告》等文件要求完成节能备案手续。

【律师回复】

律师回复详见《北京市盈科律师事务所关于河北尚华新材料股份有限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补充法律意见书（二）》。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《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，请予以补充说明；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。

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师经对照《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》等规定后认为，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。

本次财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，自财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日，已超过 7 个月，公司在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（四）提请投资者关注的其他重要事项”补充披露如下：

“

1、财务报告审计截止日后的主要经营情况及重要财务信息

公司财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，截止日后 6 个月（即 2024 年 1-6 月），公司主要经营情况及重要财务信息（2024 年 1-6 月财务数据未经审计或审阅）如下：

（1）主要经营状况

1) 订单获取情况

公司 2024 年 1-6 月，新增订单 1172 份，获取订单金额合计 5,693.13 万元，公司在手订单的水平保障了公司稳定经营。

2) 主要销售情况

2024 年 1-6 月的营业收入为 5,444.60 万元，具体销售情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月
主营业务	5,415.16
其中：低烟无卤电缆料	3,441.46
聚乙烯护套料	1,973.70
其他业务	29.44
其中：原材料及废料销售	16.67
加工业务	0.34
技术服务	12.42
合计	5,444.60

注：以上数据未经审计。

3) 主要采购情况

2024 年 1-6 月，公司采购的原材料、包装等材料合计 3,517.32 万元，采购建筑服务 689.64 万元，采购运输服务、物流辅助服务合计 109.65 万元，采购研发及生产用设备等固定资产 37.61 万元，采购咨询服务、券商服务等中介服务合计 49.01 万元，采购的培训服务以及职工为参加培训发生的费用合计 15.64 万元，采购检验服务、检测服务合计 6.92 万元。

4) 关联交易情况

2024 年 1-6 月，公司无新增关联方，新增的关联交易事项为关联方为公司融资提供的保证担保，具体情况如下：

担保人	担保金额 (万元)	担保期间	担保类型	责任类型	债权人
杜敬亮	900.00	2024-1-11 至 2025-1-11	保证	连带	中信银行股份有限公司 石家庄广安大街支行
杜敬亮、刘亚卿	53.86	2024-1-12 至 2025-7-12	保证	连带	交通银行股份有限公司 友谊北大街支行
杜敬亮、刘亚卿	142.79	2024-1-30 至 2025-7-30	保证	连带	交通银行股份有限公司 友谊北大街支行
杜振录、杜敬平、杜敬辉、杜敬亮、次书斌、李霞、刘亚卿、牛青	500.00	2024-3-29 至 2025-3-29	保证	连带	中国银行股份有限公司 元氏支行
杜敬亮	60.00	2024-6-28 至 2025-6-	保证	连带	北京银行股份有限公司

		27			石家庄分行
杜敬亮	30.00	2024-3-4 至 2024-9-17	保证	连带	中国光大银行股份有限公司石家庄市庄路支行
杜敬亮	129.00	2024-3-13 至 2024-9-17	保证	连带	中国光大银行股份有限公司石家庄市庄路支行
杜敬亮	29.04	2024-4-4 至 2024-9-17	保证	连带	中国光大银行股份有限公司石家庄市庄路支行
杜敬亮	37.42	2024-5-31 至 2024-9-17	保证	连带	中国光大银行股份有限公司石家庄市庄路支行
杜敬亮	31.02	2024-6-3 至 2024-9-17	保证	连带	中国光大银行股份有限公司石家庄市庄路支行
杜敬亮	31.02	2024-6-5 至 2024-9-17	保证	连带	中国光大银行股份有限公司石家庄市庄路支行
杜敬亮	64.00	2024-6-12 至 2024-9-17	保证	连带	中国光大银行股份有限公司石家庄市庄路支行
杜敬亮	34.22	2024-6-9 至 2024-9-17	保证	连带	中国光大银行股份有限公司石家庄市庄路支行
杜敬亮	93.92	2024-6-20 至 2024-9-17	保证	连带	中国光大银行股份有限公司石家庄市庄路支行
杜敬亮、杜敬平、杜敬辉、尚华科技	520.00	2024-3-12 至 2027-3-12	保证	连带	远东国际融资租赁有限公司
杜敬亮、刘亚卿、杜敬辉、牛青、尚华科技	380.00	2024-3-13 至 2028-3-12	保证	连带	永赢金融租赁有限公司

5) 重要研发项目进展情况

2024 年 1-6 月，公司报告期内研发项目进展情况如下：

序号	研发项目	研发模式	目前进展
1	光伏线缆用辐照交联型低烟无卤阻燃护套料	自主研发	进行中
2	聚丙烯绝缘料产品的技术研发	自主研发	进行中
3	一种阻燃-抑烟体系的开发及其应用研究	委托研发	进行中
4	一种基于碳材料改性的复合材料的电磁屏蔽性能研究及应用	自主研发	进行中
5	高效阻燃型热塑性线缆护套材料的应用开发	自主研发	进行中
6	基于线缆材料应用的热塑性弹性体树脂产品的研发	自主研发	进行中
7	高性能无卤低烟阻燃复合材料及技术	委托研发	已结项
8	可应用于特高压电缆的阻燃聚乙烯护套料	自主研发	已结项

2024 年 1-6 月，公司新增研发项目情况如下：

序号	研发项目	研发模式	目前进展
1	一种低烟无卤隔氧层材料的技术及产品应用开发	自主研发	进行中
2	高性能聚烯烃材料的阻燃性能研究及其产品应用开发	自主研发	进行中
3	光电线缆用功能型聚烯烃护套材料的产品开发	自主研发	进行中
4	一种基于烯烃共聚物的线缆材料的改性开发及其阻燃技术研究	自主研发	进行中

6) 重要资产变动情况

2024 年 1-6 月，公司新增在建工程 91.52 万元，主要为新厂房增加的建造支出。截至 2024 年 6 月末，公司新厂房在建工程账面余额 950.38 万元。

7) 董监高变动情况

2024 年 1-6 月，公司董事、监事和高级管理人员没有变动。

8) 对外担保情况

2024 年 1-6 月，公司不存在对外担保情况。

9) 债权融资情况

2024 年 1 月-6 月，公司债权融资变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	新增借款	归还借款	转入一年内到期	2024 年 6 月 30 日
短期借款	4,599.37	1,939.64	2,318.37	-	4,220.64
长期借款	520.38	196.65	-	-520.38	196.65
长期应付款	16.05	918.89	125.86	-429.80	379.28
一年内到期的长期借款	247.55	-	251.55	520.38	516.38
一年到期的长期应付款	7.34	-	4.27	429.80	432.87
合计	5,390.69	3,055.17	2,700.05	-	5,745.82

注：以上数据未经审计，归还借款金额包含利息金额。

新增长期借款主要是交通银行股份有限公司石家庄友谊北大街支行 196.65 万元；新增短期借款主要有中国光大银行股份有限公司石家庄市庄路支行 479.64 万元，中信银行股份有限公司石家庄广安大街支行 900 万元，北京银行股份有限公司石家庄支行 60 万元，中国银行股份有限公司石家庄元氏支行 500 万元；新增长期应付款主要有远东国际融资租赁有限公司生产设备融资租赁款 574.01 万元，永赢金融租赁有限公司生产设备融资租赁款 434.00 万元，未确认融资费用-89.12 万元。

10) 对外投资情况

2024 年 1-6 月，公司不存在对外投资情况。

(2) 重要财务信息情况

财务报告审计截止日是 2023 年 12 月 31 日，审计截止日后的 6 个月即 2024 年 1-6 月，会计师事务所未对 2024 年 1-6 月的公司财务数据进行审计和审阅；公司及全体董事、监事、高级管理人员保证公司 2024 年 1-6 月的财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担责任。公司主管会计工作负责人及会计机构负责人保证公司 2024 年 1-6 月财务报表真实、准确和完整。

2024 年 1-6 月的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2024 年 6 月 30 日
总资产	13,378.05
总负债	9,254.42
所有者权益	4,123.64

(续)

项目	2024 年 1-6 月
营业收入	5,444.60
研发费用	252.79
营业利润	86.66
利润总额	84.41
净利润	67.76
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	-29.88
经营活动产生的现金流量净额	-264.91

其中，纳入非经常性损益的主要项目和金额如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月
1. 计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、	80.00

项目	2024 年 1-6 月
符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	
2. 除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-2.25
3. 其他符合非经常性损益定义的损益项目	37.13
减：所得税影响额	17.23
少数股东权益影响额（税后）	
合计	97.65

2024 年 6 月末公司总资产和总负债分别较 2023 年末减少 1,973.08 万元和 2,040.91 万元，减幅 12.85%和 18.07%，主要是由于应收账款回款、应付账款结算，应收票据到期终止确认导致应收票据、应收账款、应付账款、其他流动负债相应减少。2024 年 6 月末所有者权益较 2023 年末小幅增长，主要原因是生产经营积累的利润增加。

2024 年 1-6 月公司的营业收入为 5,444.60 万元，较 2023 年同期减少了 839.72 万元，减幅 13.36%，主要原因是 2024 年上半年受铜价上涨影响，下游电线电缆企业减少了产量，市场整体需求相对不足，叠加第一、二季度处于行业淡季的影响，2024 年上半年营业收入小幅下滑。

2024 年 1-6 月的研发费用为 252.79 万元，与上年同期基本持平。2024 年 1-6 月新增 4 个研发项目，新增项目处于小试阶段。

2024 年 1-6 月公司净利润为 67.76 万元，较 2023 年同期减少 426.57 万元，降幅 86.29%，2024 年上半年净利润下滑较多，主要是由于 2024 年上半年受铜价上涨影响，下游电线电缆企业收缩产量和采购，市场整体需求相对不足，叠加第一、二季度处于行业淡季的影响，市场竞争加剧，销售单价下降导致 2024 年上半年综合毛利率下滑至 14.16%，较 2023 年同期减少 7.00%，导致 2024 年上半年销售毛利较 2023 年同期减少 558.98 万元。由于公司体量较小，产品相对单一，较同行业可比公司而言，受到短期行业景气度及季节性特征影响较为显著，公司期后业绩存在一定波动。公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”提示了“毛利率下滑的风险”。长期发展方面，由于光电线电缆产品是电气化、信息化社会中必要的配套产品，与国民经济和人民生活紧密相关，长期景气度较高，需求稳中有升。公司与下游主要客户合作稳定，不存在对个别客户重大依赖情形，且持续进行产品研发，力求通过细分领域具有技术竞争优势的产品获取合理利润。2024 年 7 月随着行业景气度的恢复，公司在手订单已恢复增长的趋势，公

司期后经营状况未发生重大不利变化，公司经营业绩具备可持续性。”

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】

公司尚未向河北证监局申请北交所辅导备案，故不适用《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》的相关要求。

请你们在10个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过全国股转系统公开转让并挂牌审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过6个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过3个月。

【回复】

已知悉，已按照要求执行。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

【回复】

已知悉，已按照要求执行。

（以下无正文）

（本页无正文，为《关于河北尚华新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》的回复之签章页）

河北尚华新材料股份有限公司（盖章）



2024年9月6日

（本页无正文，为申万宏源证券承销保荐有限责任公司《关于河北尚华新材料股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》的回复之签字盖章页）

项目负责人（签字）： 樊素秋
樊素秋

项目小组成员（签字）： 樊素秋
樊素秋

毛雨
毛雨

曹钢
曹钢

崔志祥
崔志祥

方刚
方刚

申万宏源证券承销保荐有限责任公司



2024年9月6日