股票代码：002953　　股票简称：日丰股份

广东日丰电缆股份有限公司

与

东莞证券股份有限公司

关于广东日丰电缆股份有限公司

申请向特定对象发行股票

的第二轮审核问询函回复

保荐人（主承销商）

东莞证券股份有限公司
DONGGUAN SECURITIES CO.,LTD

（注册地址：东莞市莞城区可园南路一号）

深圳证券交易所：

根据深圳证券交易所上市审核中心 2025 年 5 月 19 日出具的《关于广东日丰电缆股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函》〔审核函〔2025〕120021 号〕（以下简称“审核问询函”）的要求，广东日丰电缆股份有限公司（以下简称“日丰电缆”、“发行人”、“申请人”、“上市公司”或“公司”）已会同东莞证券股份有限公司（以下简称“保荐人”或“东莞证券”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”或“国枫律所”）和华兴会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”或“华兴会计师”）等中介机构本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对审核问询函所提出的问题进行了逐项落实，同时按照问询函的要求对《广东日丰电缆股份有限公司 2024 年度向特定对象发行股票募集说明书》（以下简称“募集说明书”）进行了修订和补充，现将有关事项回复如下，请予以审核。

说明：

除非文义另有所指，本回复中的简称或名词释义与募集说明书具有相同含义。

本问询函回复的字体说明如下：

问询函所列问题	**黑体**
对问询函所列问题的回复	宋体
回复中涉及对募集说明书修改、补充的内容	**楷体（加粗）**

本问询函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目录

问题一.....3

问题二.....9

问题三.....16

其他问题.....30

问题一

根据公开披露信息，公司存在两起尚未了结的重大诉讼：大连橡胶塑料机械有限公司（以下称“大连机械”）与公司买卖合同纠纷；南京尤控新能源合伙企业（有限合伙）（以下称“尤控新能源”）、张彬与发行人合同纠纷。两起诉讼涉及标的金额均超过 1,000 万元。

请发行人补充说明：（1）诉讼案件受理情况和基本案情，诉讼请求，判决、裁决结果及执行情况。（2）诉讼事项对申请人的影响，是否会对生产经营、募投项目实施产生重大不利影响；如申请人败诉或仲裁不利对申请人的影响。（3）是否对案件情况及时履行信息披露义务。（4）是否会构成本次再融资的法律障碍。

请保荐人及律师核查并发表明确意见。

回复：

一、诉讼案件受理情况和基本案情，诉讼请求，判决、裁决结果及执行情况

（一）大连机械与发行人买卖合同纠纷

2020 年 3 月，公司与大连机械签订了《设备采购合同》，约定公司向大连机械采购密炼机生产线 4 套，合同总金额为 3,596.00 万元，双方就验收条件（要求）进行了明确约定。公司已向大连机械支付货款 2,157.60 万元，双方因生产线安装调试是否达到验收标准产生纠纷，截至本回复出具日，该生产线尚未通过验收。

2024 年 6 月，大连机械因与公司买卖合同纠纷向大连甘井子区人民法院提起诉讼，请求法院判令公司向其支付货款、履约保证金合计 1,530.21 万元及逾期付款违约金，该案已于 2024 年 11 月 27 日在大连市甘井子区人民法院开庭审理。

2024 年 6 月，就上述合同纠纷，公司向中山市第一人民法院提起诉讼，请求法院判令解除公司与大连机械签订的《设备采购合同》、要求大连机械退还公司货款及支付违约金合计 2,876.8 万元。

2025 年 1 月，广东省中山市中级人民法院出具《民事裁定书》，将公司向中山市第一人民法院起诉大连机械案件移送大连市甘井子区人民法院合并审理。经公司法务负责人（本案代理律师）确认，大连市甘井子区人民法院将排期重新开庭合并审理。

截至本回复出具日，该案裁定移送合并审理后尚未开庭。

（二）尤控新能源、张彬与发行人合同纠纷

2021 年 11 月，公司与中山艾姆倍及其原股东尤控新能源、郑芳、张彬就公司向中山艾姆倍增资 2,000.00 万元等事项签订《增资扩股协议》。

2024 年 11 月，尤控新能源、张彬向南京市建邺区人民法院提起诉讼，主张公司未按照《增资扩股协议》约定缴齐 2,000.00 万元出资及出借 1 亿元，请求法院判令公司向其支付违约金 2,000.00 万元及承担诉讼费。

截至本回复出具日，该案尚未开庭。

根据《增资扩股协议》“第二条出资的缴付”约定“满足本协议第 1.1 条先决条件的情况下，自增资扩股工商变更登记之日起 30 日内，丙方（“丙方”指公司）货币出资 2,000.00 万元须实缴到位。”“1.1 本次增资的先决条件：1.1.1 各方具有完全民事行为能力，未有不能担任股东的任何限制；1.1.2 各方未涉及任何刑事犯罪；1.1.3 乙方（“乙方”指中山艾姆倍）向丙方提供截止 2021 年 9 月 30 日的未经审计的资产负债表（包括但不限于或有债权债务、对外担保等）；1.1.4 增资扩股相关事宜已获得乙方股东会，丙方董事会批准。”

根据《增资扩股协议》“4. 乙方产品试制成熟达到第一批量产条件时，丙方承诺在乙方发出通知后 30 日内给予乙方不低于人民币 1 亿的股东借款用于乙方扩大生产，借款期限不少于 3 年，利息按同期银行利率计算。”

根据《增资扩股协议》“第七条违约责任”约定“7.4 丙方拒不履行出资义务或股东借款承诺，或者丙方利用乙方专利等技术秘密自行发展或与其他方合作相同或类似产业的，除非甲方同意，丙方需向甲方（“甲方”指中山艾姆倍原股东）支付违约金 2,000.00 万元。”

公司未在工商变更登记后的 30 日内足额缴纳出资，2021 年 12 月至 2024 年 8 月期间公司已分期履行完毕 2,000.00 万元出资义务；公司认为已履行了股东出

资义务，且《增资扩股协议》项下第 4 条出借 1 亿元的前提条件“乙方产品试制成熟达到第一批量产条件”未成就，故未向中山艾姆倍借款，不存在违约情形。

公司后续将积极应诉，保障公司合法权益。截至本回复出具日，公司尚未就该案提起反诉，后续将根据案件进展情况择机考虑采取反诉或其他诉讼策略以维护自身权益。

二、诉讼事项对申请人的影响，是否会对生产经营、募投项目实施产生重大不利影响；如申请人败诉或仲裁不利对申请人的影响

公司向中山市第一人民法院起诉大连机械系其为维护自身权利而提起，对公司的生产经营、募投项目实施不存在不利影响，案件结果不会对本次发行构成实质性障碍。

中介机构经查阅公司提供的相关诉讼资料、访谈公司财务负责人、法务负责人、董事会秘书、查阅公司披露于信息披露网站之年度审计报告、公司本次发行方案等有关资料并经公司出具书面说明，大连机械向大连甘井子区人民法院起诉公司案件（涉案金额 1,530.21 万元，以下称“大连机械案件”）、尤控新能源、张彬与公司合同纠纷案件（涉案金额 2,000.00 万元，以下称“尤控新能源案件”）对公司生产经营、募投项目实施不存在重大不利影响、该等案件的审判结果不会对公司本次发行构成实质性障碍。理由如下：

1、根据公司《2024 审计报告》，大连机械案件涉案金额占公司最近一期经审计总资产（3,579,078,133.50 元）、净资产（1,859,296,621.27 元）的比例分别约为 0.43%、0.82%，占比较小；尤控新能源案件涉案金额分别占公司最近一期经审计总资产、净资产的比例分别约为 0.56%、1.08%，占比较小。该等案件对公司生产经营不存在重大不利影响。

2、根据公司 2024 年第五次临时股东大会审议通过的《关于公司 2024 年度向特定对象发行股票方案的议案》《发行股票预案》，本次发行募集资金扣除发行费用后将全部用于补充流动资金及偿还银行贷款。该等案件对公司募投项目实施不存在重大不利影响。

三、是否对案件情况及时履行信息披露义务

根据《深圳证券交易所股票上市规则（2024 年修订）》（2025 年 4 月 25 日废止，以下称“《上市规则（2024 年修订 已废止）》”）第 7.4.1 条：“上市公司发生的下列诉讼、仲裁事项应当及时披露：（一）涉案金额超过 1000 万元，且占上市公司最近一期经审计净资产绝对值 10%以上；（二）涉及上市公司股东大会、董事会决议被申请撤销或者宣告无效的诉讼；（三）证券纠纷代表人诉讼。未达到前款标准或者没有具体涉案金额的诉讼、仲裁事项，可能对上市公司股票及其衍生品种交易价格产生较大影响的，公司也应当及时披露。”第 7.4.2 条：“上市公司连续十二个月内发生的诉讼、仲裁事项，涉案金额累计达到本规则第 7.4.1 条第一款第一项所述标准的，适用本规则第 7.4.1 条的规定。公司已经按照上述规则第 7.4.1 条规定履行披露义务的，不再纳入累计计算范围。”

根据《深圳证券交易所股票上市规则（2025 年修订）（以下称“《上市规则（2025 年修订）》”）第 7.4.1 条：“上市公司发生的下列诉讼、仲裁事项应当及时披露：（一）涉案金额超过 1000 万元，且占上市公司最近一期经审计净资产绝对值 10%以上；（二）涉及上市公司股东会、董事会决议被申请撤销、确认不成立或者宣告无效的诉讼；（三）证券纠纷代表人诉讼。未达到前款标准或者没有具体涉案金额的诉讼、仲裁事项，可能对上市公司股票及其衍生品种交易价格产生较大影响的，公司也应当及时披露。”第 7.4.2 条：“上市公司连续十二个月内发生的诉讼、仲裁事项，涉案金额累计达到本规则第 7.4.1 条第一款第一项所述标准的，适用本规则第 7.4.1 条的规定。公司已经按照上述规则第 7.4.1 条规定履行披露义务的，不再纳入累计计算范围。”

如前所述，上述两宗案件均发生在 2024 年，该等案件涉案金额占公司最近一期（2024 年度）经审计净资产（1,859,296,621.27 元）的比例分别约为 0.82%、1.08%，合计占比约为 1.90%，均未达“（一）涉案金额超过 1000 万元，且占上市公司最近一期经审计净资产绝对值 10%以上”的披露标准；大连机械案件系因《设备采购合同》纠纷引发，尤控新能源案件系因《增资扩股协议》纠纷引发，均不属于“（二）涉及上市公司股东会、董事会决议被申请撤销、确认不成立或者宣告无效的诉讼；（三）证券纠纷代表人诉讼。”上述两宗案件均未达到当时

有效的《上市规则（2024 年修订 已废止）》第 7.4.1 条及现时有效的《上市规则（2025 年修订）》第 7.4.1 条项下应当及时披露诉讼的标准；根据公司提供诉讼台账并经访谈公司董事会秘书，公司 2024 年内发生的诉讼、仲裁事项，涉案金额累计约 7,519.26 万元，占公司最近一期（2024 年度）经审计净资产（1,859,296,621.27 元）的比例约为 4.04%，未达到当时有效的《上市规则（2024 年修订 已废止）》第 7.4.2 条及现时有效的《上市规则（2025 年修订）》第 7.4.2 条项下应当及时披露诉讼的标准，公司无需披露上述案件及其进展。

公司已在《募集说明书》“第一节、七、未决诉讼或仲裁与行政处罚情况”披露了上述案件情况。

四、是否会构成本次再融资的法律障碍

根据《上市公司证券发行注册管理办法》第十一条的规定，“上市公司存在下列情形之一的，不得向特定对象发行股票：（一）擅自改变前次募集资金用途未作纠正，或者未经股东大会认可；（二）最近一年财务报表的编制和披露在重大方面不符合企业会计准则或者相关信息披露规则的规定；最近一年财务会计报告被出具否定意见或者无法表示意见的审计报告；最近一年财务会计报告被出具保留意见的审计报告，且保留意见所涉及事项对上市公司的重大不利影响尚未消除。本次发行涉及重大资产重组的除外；（三）现任董事、监事和高级管理人员最近三年受到中国证监会行政处罚，或者最近一年受到证券交易所公开谴责；（四）上市公司或者其现任董事、监事和高级管理人员因涉嫌犯罪正在被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规正在被中国证监会立案调查；（五）控股股东、实际控制人最近三年存在严重损害上市公司利益或者投资者合法权益的重大违法行为；（六）最近三年存在严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。”

截至本回复出具日，公司各项生产经营活动正常开展，大连机械与公司买卖合同纠纷以及尤控新能源、张彬与公司合同纠纷不属于《上市公司证券发行注册管理办法》第十一条所列不得向特定对象发行股票的情形，对本次发行不构成法律障碍。

五、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人和发行人律师执行了以下核查程序：

1、取得并查阅发行人及子公司涉及重大未决诉讼的相关起诉状、法院传票、《民事裁定书》、《设备采购合同》、《增资扩股协议》、出资凭证等诉讼相关资料；

2、访谈发行人法务负责人，了解相关未决诉讼的最新进展情况；

3、访谈发行人财务负责人，了解相关未决诉讼对发行人生产经营是否存在重大不利影响；

4、查阅发行人《2024 年年度审计报告》；

5、查阅发行人 2024 年第五次临时股东大会审议通过的《关于公司 2024 年度向特定对象发行股票方案的议案》《发行股票预案》；

6、查阅发行人披露于信息披露网站之相关公告、《募集说明书》并访谈发行人董事会秘书核实相关诉讼披露情况；

7、查阅《深圳证券交易所股票上市规则（2024 年修订）》（2025 年 4 月 25 日废止）、《深圳证券交易所股票上市规则（2025 年修订）》；

8、取得并查阅发行人 2024 年度诉讼、仲裁台账；

9、取得发行人就相关事项出具的书面说明。

（二）核查结论

经核查，保荐人和发行人律师认为：

截至本回复出具日，大连机械与发行人买卖合同纠纷被裁定移送合并审理后尚未开庭；尤控新能源、张彬与发行人合同纠纷尚未开庭审理；上述案件对发行人生产经营、募投项目实施不存在重大不利影响、该等案件的审判结果不会对发行人本次发行构成实质性障碍；上述两宗案件均未达当时有效的《上市规则》及现行有效的《上市规则》项下应当及时披露诉讼的标准；发行人已在《募集说明书》“第一节、七、未决诉讼或仲裁与行政处罚情况”披露了上述案件情况；上

述两宗案件不会对发行人本次发行构成实质性障碍。

问题二

根据申报材料，发行人营业收入主要来自于空调连接线组件，但主营业务中未包含此项。报告期内，发行人通信装备组件、小家电配线组件、新能源线缆产品毛利率逐年下滑，发行人解释称主要原因系销售均价下降幅度大于单位成本下降幅度、销售均价上涨幅度未能完全抵销单位成本的上升、市场竞争加剧、客户议价能力增强等。

请发行人结合同行业可比公司的业务模式、产品结构等，说明可比公司的选取依据及准确性，主要产品毛利率水平及变动趋势与同行业可比公司是否存在较大差异，发行人毛利率与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、请发行人结合同行业可比公司的业务模式、产品结构等，说明可比公司的选取依据及准确性

（一）同行业可比公司的业务模式、产品结构

1、同行业可比公司的业务模式

公司主要从事特种装备电缆、新能源电缆、通信装备组件以及其他电气设备电缆的研发、生产和销售，产品主要包括特种装备电缆、新能源电缆、通信装备组件、空调连接线组件、小家电配线组件，并广泛应用于风力发电、新能源、高端装备制造、空调、小家电、建筑机械、港口机械、石油化工、海洋工程、汽车舰船、机器人和电动工具等多个领域。公司主营业务概述从应用领域进行阐述，分别包括特种装备行业电缆、新能源行业电缆、通信装备行业电缆以及其他电气设备行业电缆，其中主要产品空调连接线组件、小家电配线组件属于电气设备行业范畴。

公司选取的同行业可比公司金杯电工、东方电缆、汉缆股份、金龙羽和公司

的业务模式对比情况如下：

公司名称	业务模式	具体情况
金杯电工（002533）	供应模式	公司产品的主要原材料为电解铜、铜杆、铝杆、电缆料、钢丝、钢绞线、绝缘漆、绝缘纸、辅助材料铜带及其他自制合成材料等，所需能源动力为电力等。公司生产所需的主要原材料如电解铜、大宗电缆料等均由公司供应部统一集采，既能把控原材料品质，还能发挥集中采购的议价能力。
	生产模式	公司主要采取以销定产为主的生产模式，其中扁电磁线产品根据签署的销售合同或订单来组织定制化生产；线缆产品有部分产品是根据销售合同或订单组织生产，另一部分面向终端的常规产品则综合行业特性、客户采购惯例、成品库存情况等因素制定科学的生产计划并组织生产。
	销售模式	公司产品采用直销和经销相结合的销售模式，其中电磁线、部分电缆产品通常采用招投标或协商议价的直销模式；电线和部分电缆主要采用经销模式，拥有较多的第三方经销商实体销售门店；同时公司也充分利用电商平台、新媒体营销等方式积极拓展线上销售新模式。
东方电缆（603606）	公司主要业务经营模式	公司海缆系统采用“研发设计、生产制造、安装服务”的模式为客户提供定制化的产品，通过提供 EPC 总包服务打造系统解决方案，为客户提供“交钥匙”工程服务。公司陆缆系统采用“研发、生产、销售”，通过直销招投标和经销商的双渠道销售模式，为客户提供标准化及差异化的产品。基于两个产业体系不同的技术特点和生产组织模式，公司目前对海缆系统实行项目制生产方案，陆缆系统实行批量化生产方案，以提升产品的核心竞争力。
汉缆股份（002498）	公司主要业务经营模式	公司采用“设计-研发-生产-销售-服务”的经营模式进行产品结构及市场结构调整，不断满足客户需求，提升企业竞争力。在设计方面，与有电力资质的设计院一起进行电力项目设计；研发方面，公司基于市场需求，利用公司技术研究中心，不断加大对新产品、新技术的研发投入，不断提升新产品研发能力。并针对现有产品进行优化改造，提升现有产品品质，巩固及拓展现有产品的市场地位。在生产方面，由于线缆行业存在“料重工轻”的特点，商品铜价格近年来波动幅度较大，存货成本高且管理风险较大。因此，公司一方面采取以销定产的方式进行生产经营，另一方面通过套期保值对冲铜价波动风险。在销售方面，公司在保持以往传统销售模式的同时，积极推行电子商务平台，实现线上线下两种渠道销售。
金龙羽（002882）	采购模式	电线电缆生产所需的主要原材料为铜以及交联绝缘料、护套料等。铜通过“即期订单”和“远期订单”的方式完成采购。对于即期订单，企业直接通过现货市场购入相应数量的原材料；对于远期订单，企业通过期货套期保值锁定成本。绝缘料、护套料、屏蔽料等辅料则多通过向供应商询价的方式进行采购。
	生产模式	电线电缆产品型号、规格繁多，下游客户对产品的要求存在较大差异，且电线电缆行业存在“料重工轻”的特点，因此，电线电缆行业企业一般实行“以销定产”的模式，根据客户订单情况安排组织生产。
	销售模式	公司采用直销+经销的双渠道经营模式，其中直销模式为公司目前主要的销售模式。
日丰股份	采购模式	公司采购内容主要是用于电线电缆生产的原材料和辅助材料等，其中原材料主要为铜材和化工原料等，辅助材料为包装材料、生产辅料等。上述原材料和辅助材料供应商资源丰富，选择余地较大，为了保证产品质量、有效控制采购成本，公司在采购方面建立了严格的采购流程和供应商甄选制度。由采购中心、制造中心等相关人员组成供应商评估小组，负责对供应商进行调查、评估和甄选，对合格供应商列入《合格供应商名录》进行管理，同时对合格供应商进行严格的供货情况考核，确保主要原材料和辅料的品质持续符合公司的质量要求。

公司名称	业务模式	具体情况
	生产模式	由于客户对产品技术指标、产品认证、产品适用条件及范围等方面的不同要求，导致所需产品品种、规格、型号各式各样，公司一般根据客户下达的订单进行生产，生产完成后直接交付给客户。但鉴于大型家用电器制造厂商对长期合作供应商的生产规模和交货期要求较高，在产能有限的情况下，为确保快速及时、保质保量供货，公司一般会根据客户通过 ERP 系统发布的每月采购需求计划组织提前生产，设置安全储备的产成品、半成品，以保证交货期。
	销售模式	销售部门由国内营销中心、国际营销中心、连接线销售部及电源线事业部组成，主要通过参与客户招投标、参加行业展会、互联网宣传、目标客户上门洽谈等方式获取订单。 报告期内，公司的产品销售以国内市场为主，主要采取商务谈判、招投标等方式销售给下游客户的直销模式，空调连接线组件、小家电配线组件、特种装备电缆、新能源电缆及通信装备组件得到美的集团、格力电器、TCL 集团、奥克斯空调等国内知名家电生产厂商，徐工集团、三一重工、中联重科、大汉科技等工程机械龙头企业，华为技术、中兴通讯、烽火通信等通讯设备生产企业以及远景能源、明阳智能等新能源厂商等下游行业众多知名企业的认可，公司与其建立了良好的合作关系。

注：以上同行业可比公司业务模式摘自定期报告等披露文件。

由上表可知，尽管同行业可比公司在原材料采购、生产组织、销售方式等具体业务环节上存在一些差异，但总体都围绕电线电缆产品的研发、制造和销售展开，且与日丰股份在业务本质上具有共通性。

2、同行业可比公司产品结构

报告期内，公司及同行业可比公司的产品结构情况如下：

公司简称	产品结构	主要产品种类及占营业收入比例			
		产品	2024 年度	2023 年度	2022 年度
金杯电工	主要产品为扁电磁线和线缆产品	电线电缆产品	62.09%	66.04%	67.67%
		电磁线产品	37.13%	32.83%	29.89%
		冷链及汽车后市场服务	0.78%	1.13%	2.44%
东方电缆	主要产品包括海底电缆和陆地电缆	陆缆系统	59.58%	52.38%	56.75%
		海缆系统	30.56%	37.86%	31.97%
		海洋工程	9.78%	9.71%	11.24%
		其他	0.08%	0.04%	0.04%
汉缆股份	公司产品主要为电力电缆、装备用电缆、特种电缆、数据电缆、架空线等	电力电缆	68.15%	70.16%	69.72%
		电气装备用电线电缆	4.69%	4.93%	4.56%
		裸电线	16.12%	14.11%	13.27%
		通信电缆和光缆	1.48%	2.00%	2.24%
		特种电缆	3.70%	1.59%	2.69%
		其他	3.17%	5.63%	3.93%
		原材料、下脚料等	1.90%	1.05%	1.43%
		安装、检测服务等	0.79%	0.53%	2.16%
金龙羽	主要产品包括电线和电缆两大类。其中电	普通电线	21.98%	23.67%	23.52%
		特种电线	14.36%	15.68%	14.73%

公司简称	产品结构	主要产品种类及占营业收入比例			
		产品	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	线分为普通电线和特种电线，电缆分为普通电缆和特种电缆	普通电缆	1.12%	1.12%	2.18%
		特种电缆	61.51%	59.13%	59.52%
		其他	1.04%	0.40%	0.06%
日丰股份	主要产品包括空调连接线组件、小家电配线组件、通信装备组件、特种装备电缆和新能源电缆	空调连接线组件	33.90%	32.73%	30.38%
		特种装备电缆	18.49%	19.57%	15.18%
		通信装备组件	17.96%	21.03%	26.34%
		小家电配线组件	13.15%	13.54%	16.14%
		新能源电缆	8.32%	5.42%	5.01%
		其他	8.19%	7.71%	6.96%

注：以上同行业可比公司主要产品数据来源于定期报告等披露文件。

由上表可知，同行业可比公司金杯电工、东方电缆、汉缆股份、金龙羽均属于电气机械及器材制造业下的电线电缆细分领域，与公司业务领域相同。

（二）可比公司的选取依据及准确性

由于电线电缆行业产品应用领域分布广泛，产品种类繁多，且各产品毛利率差异较大，根据中国上市公司协会《中国上市公司协会上市公司行业统计分类指引》，鉴于公司所处的电气机械及器材制造业（C38）较为宽泛，暂未发现主要产品为空调连接线组件产品的上市公司，亦暂未发现与公司具有产品结构相同、客户结构相同的电线电缆上市公司，为更好的针对性比较公司与同行业可比公司在产品类型、业务模式、财务指标等方面的差异情况，公司通过对目前已上市的A 股上市公司进行分析筛选，选取了行业特征、业务模式相同或相近同行业上市公司，选取的同行业上市公司主营业务和主要产品如下：

企业名称	主营业务情况	主要产品	与发行人产品重叠部分（从其官网、官方宣传手册等途径查询）
金杯电工	公司是一家集研发、制造、销售、服务于一体的电线电缆专业生产企业	主要产品为扁电磁线和线缆产品	金杯电工新能源电缆主要为新能源汽车驱动电机用电磁线、特高压输变电设备用电磁线、风能专用电缆、太阳能光伏电缆等，与日丰股份的新能源电缆较为类似
			金杯电工通讯电缆主要为大楼通信综合布线系统、音响、广播、电话网用户铜芯室内线等，与日丰股份的通信装备电缆较为类似
			金杯电工家用电器电缆主要为橡套软电缆，与日丰股份的空调连接线组件、小家电配线组件较为类似

企业名称	主营业务情况	主要产品	与发行人产品重叠部分（从其官网、官方宣传手册等途径查询）
东方电缆	公司主营业务为海底电缆、陆地电缆等一系列产品的设计研发、生产制造、安装敷设及运维服务	主要产品包括海底电缆和陆地电缆	东方电缆海底电缆与日丰股份的特种装备电缆较为类似
汉缆股份	公司是集电缆及附件系统、状态检测系统、输变电工程总包三个板块于一体的高新技术企业	公司产品主要为电力电缆、装备用电缆、特种电缆、数据电缆、架空线等，该公司官网宣传的主要产品为高压超高压电缆、海洋用电缆、特种导线、中低压电缆、橡套电缆、特种电缆、通讯电缆等	汉缆股份的装备用电缆、特种电缆，与日丰股份的特种装备电缆较为类似 汉缆股份的数据电缆，与日丰股份的通信装备组件较为类似
金龙羽	公司的主营业务为电线电缆的研发、生产、销售与服务	主要产品包括电线和电缆两大类。其中电线分为普通电线和特种电线，电缆分为普通电缆和特种电缆	金龙羽的特种电缆应用领域较为广泛，能应用到家电、新能源等领域，与公司的特种装备电缆、小家电配线组件、新能源电缆较为类似

电线电缆行业产品应用领域广泛、种类繁多。选取的同行业可比公司均属于电气机械及器材制造业下的电线电缆细分领域。电线电缆行业产品虽细分种类繁多，但各可比公司产品在应用领域上与公司产品存在众多交集。如新能源电缆、通信装备电缆、空调连接线组件、小家电配线组件等均为多个可比公司与公司共同涉及的产品方向。2022 年至 2024 年度，公司空调连接线组件、特种装备电缆、通信装备组件、小家电配线组件、新能源电缆五类产品合计收入占营业收入的比重分别为 93.04%、92.29%和 91.81%；2022 年至 2024 年度，公司前五大客户为客户 1、客户 2、客户 3、客户 4、客户 5 和客户 17，前五大客户销售占比合计分别为 45.89%、47.74%和 42.05%，公司主要客户较为优质且稳定，体现了公司在上述细分领域的独特优势和差异化竞争策略。

综上所述，公司在选取同行业可比公司时，充分考虑了行业特征、业务模式和产品类型等因素的相似性，以确保所选可比公司在一定程度上能够反映公司所处的竞争环境和发展状况。虽然在具体侧重产品上与同行业可比公司存在一定差异，但这种差异并不影响整体的可比性分析，因此可比公司的选取具有合理性。

二、主要产品毛利率水平及变动趋势与同行业可比公司是否存在较大差异，发行人毛利率与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性

最近三年，公司与同行业可比上市公司主营业务毛利率对比情况如下：

同行业可比公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度
金杯电工	10.63%	11.34%	11.52%
东方电缆	18.77%	25.17%	22.38%
汉缆股份	16.67%	19.10%	18.71%
金龙羽	11.96%	12.93%	12.95%
平均值	**14.51%**	**17.13%**	**16.39%**
日丰股份	**11.94%**	**12.49%**	**12.01%**

注：数据来源于上市公司定期报告。

最近三年，公司主营业务毛利率与同行业可比公司存在一定差异，但是毛利率波动趋势趋于一致，呈先上升后下降趋势。公司主营业务毛利率与同行业可比公司存在差异的主要原因是各公司业务运营构成和运营模式存在一定差异，由于电线电缆产品应用领域及其广泛，种类繁多，产品成分构成、客户类型、应用领域、技术要求等差异，导致不同电线电缆公司毛利率差异较大。

最近三年，公司毛利率与同行业可比公司金杯电工、金龙羽较为接近，低于东方电缆及汉缆股份，主要原因如下：

1、东方电缆拥有陆缆系统、海缆系统、海洋工程三大产品领域，拥有 500kV 及以下交流海缆、陆缆，±535kV 及以下直流海缆、陆缆的系统研发生产能力，并涉及海底光电复合缆、海底光缆、智能电网用光伏电缆、核电缆、轨道交通用电缆、防火电缆、通信电缆、控制电缆、综合布线、架空导线等一系列产品的设计研发、生产制造、安装敷设及运维服务能力，提供深远海脐带缆和动态缆系统、超高压电缆和海缆系统、智能配网电缆和工程线缆系统、海陆工程服务和运维系统四大解决方案，产品广泛应用于电力、建筑、通信、石化、轨道交通、风力发电、核能、海洋油气勘采、海洋军事等领域，其海缆系统产品属于公司重点优势产品，2022 年至 2024 年海缆系统产品收入占比分别为 31.97%、37.86%和 30.56%，毛利率分别为 43.27%、49.14%和 39.57%，海缆系统产品收入占比和毛利率均较高，因此拉高了东方电缆总体毛利率水平。

2、汉缆股份产品主要为电力电缆、装备用电缆、特种电缆、数据电缆、架

空线等，主要应用于电力、石油、化工、交通、通讯、煤炭、冶金、水电、船舶、建筑等国民经济的多个领域。汉缆股份为电力、石油、化工、交通、通讯、冶金、建筑等领域广大客户提供各类优质的电线电缆产品，客户包括国网公司、南网公司、华电集团、中石油、中石化等国内知名企业。这些大型优质客户通常对产品质量、供应稳定性等要求较高，使得汉缆股份能够保持相对较高的产品附加值和毛利率水平，因此其毛利率相对较高。

综上所述，公司主要产品毛利率水平及变动趋势与同行业可比公司平均值相比不存在显著差异；公司平均毛利率水平低于同行业可比公司东方电缆、汉缆股份具有合理性。

三、中介机构核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐人和发行人会计师执行了以下核查程序：

（1）根据同行业可比公司的公开信息披露及定期报告等，获取同行业可比公司的业务模式、产品结构；

（2）通过查询同行业可比公司官方网站、宣传手册等途径，获取同行业可比公司与发行人的产品重叠情况，论述可比公司的选取依据及准确性；

（3）获取发行人销售成本明细表，了解收入和成本构成及报告期内产品毛利率情况；

（4）获取同行业可比公司定期报告等资料，了解同行业可比公司毛利率变化情况；

（5）访谈发行人财务总监，了解发行人下游客户情况、影响发行人产品毛利率的因素。

（二）核查意见

经核查，保荐人和发行人会计师认为：

发行人同行业可比公司的选取依据合理且准确，最近三年发行人主要产品毛利率水平及变动趋势与同行业可比公司平均水平相比不存在显著差异；最近三年发行人毛利率水平与同行业可比公司金杯电工和金龙羽相当，低于同行业可比公

司东方电缆和汉缆股份，其原因具有合理性。

问题三

根据申报材料，报告期内公司存在向部分主要客户内部同一主体或不同主体同时采购、销售的情形，向一家主要客户销售同类产品均价略高于其他客户及产品总体均价、向一家主要供应商采购铜材价格略高于其他供应商。发行人解释称主要原因系上述主要客户的品牌定位及市场策略相对高端，同类线缆用料的要求更为严格，故采购价格相对较贵；公司向上述主要供应商采购铜材类别主要为铜丝，铜丝的采购价格包含部分加工费。此外，天津市振兴新材料科技有限责任公司成立于 2021 年 7 月，自 2022 年起即进入发行人前三大供应商。

请发行人补充说明：(1)结合对上述主要客户销售同类线缆较其他可比客户要求更高的具体表现、向上述主要供应商直接采购铜丝的原因等，进一步说明相关交易的具体内容、价格、金额、占比、毛利率是否合理、公允，是否属于委托加工，相关会计处理是否合规。（2）振兴新材料成立不久即成为发行人主要供应商的原因及合理性。

请保荐人和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合对上述主要客户销售同类线缆较其他可比客户要求更高的具体表现、向上述主要供应商直接采购铜丝的原因等，进一步说明相关交易的具体内容、价格、金额、占比、毛利率是否合理、公允，是否属于委托加工，相关会计处理是否合规

在公司前五大客户中，存在公司向其集团内同一主体或不同主体同时采购、销售的情形，如下表所示：

单位：万元

序号	年度	交易主体	销售金额	主要销售内容	采购金额	主要采购内容
1	2023 年	客户 6	6,654.39	空调连接线组件、小家电配线组件、特种装备电缆	209.47	五金配件
2	2022 年	客户 6	6,408.47	空调连接线组件、小家电配线组件、特种装备电缆	605.55	五金配件
3	2025 年 1-3 月	客户 2、供应商 2	8,146.20	空调连接线组件、小家电配线组件	13,168.75	铜材
4	2024 年	客户 2、供应商 2	35,028.72	空调连接线组件、小家电配线组件	47,644.01	铜材
5	2023 年	客户 2、供应商 2	42,391.31	空调连接线组件、小家电配线组件	44,510.38	铜材
6	2022 年	客户 2、供应商 2	31,301.78	空调连接线组件、小家电配线组件	29,591.15	铜材

注：客户 2、供应商 2 系合并口径。

（一）对上述主要客户销售同类线缆较其他可比客户要求更高的具体表现

报告期内，公司向客户 2、客户 1 销售的产品主要为空调连接线组件、小家电配线组件。报告期内，公司向不同客户销售空调连接线组件、小家电配线组件单价情况如下：

单位：元/条、元/米

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
空调连接线组件	**20.33**	**19.54**	**18.25**	**18.21**
客户 1	22.33	20.86	19.83	19.51
客户 2	23.59	22.62	20.51	20.97
客户 5	14.51	13.97	13.62	15.16
小家电配线组件	**4.15**	**4.07**	**3.93**	**3.83**
客户 1	3.18	3.32	3.46	3.30
客户 2	4.65	4.62	4.32	4.06
客户 5	2.36	2.69	3.46	4.01

注：空调连接线组件销量单位为万条，单价为元/条；小家电配线组件销量单位为千米，单价为元/米。

客户 2 和其他可比客户，对产品在电气绝缘和机械特性的指标类似，具体参数数值要求因空调机型、小家电品类而存在不同，但均需要满足电气绝缘和机械特性的安全性的基本要求。产品具体的差异性在于客户 2 技术侧重于稳定性和极端环境条件下的性能，在高温高湿或严寒环境下的运行可靠，其产品在制冷、制热效果以及静音运行上表现出色，因此公司向客户 2 销售产品的平均价格相对较高。

（二）向上述主要供应商直接采购铜丝的原因

公司向供应商 2 采购铜材的原因为，在供应商 2 满足公司合格供应商标准的前提下，公司主要从铜材质量、采购价格、结算方式及生产供应能力等方面综合考虑甄选和确定采购铜杆或者其他铜材。公司向供应商 2 采购铜材，在价格公允的情况下，供应商 2 能够提供 10/20/30 天的付款结算账期，更有利于公司灵活使用资金。公司直接向供应商 2 采购的铜材主要为 2.6mm 的铜导体、0.4mm 的铜丝和其他铜材。

经查询 A 股公司案例，亦存在直接向供应商 2 采购其他铜材的情况，具体如下：

股票代码	公司名称	铜材采购类别
603703	盛洋科技	铜丝
301217	铜冠铜箔	铜线
000967	盈峰环境	铜杆/铜材

注：数据来源于上市公司公告。

（三）进一步说明相关交易的具体内容、价格、金额、占比、毛利率是否合理、公允，是否属于委托加工，相关会计处理是否合规

1、公司与客户 1 的交易情况

（1）销售情况

报告期内，公司向客户 1 销售的产品主要为空调连接线组件、小家电配线组件。公司对客户 1 销售的具体内容、价格、金额、占比、毛利率情况如下：

单位：元/条、元/米、万元

期间	主要销售内容	价格	金额	占营业收入的比例	毛利率	同品类毛利率
2025 年 1-3 月	空调连接线组件	22.33	16,806.90	15.05%	14.32%	13.58%
	小家电配线组件	3.18	1,542.07	1.38%	7.36%	10.85%
2024 年度	空调连接线组件	20.86	57,765.35	14.04%	12.13%	13.79%
	小家电配线组件	3.32	7,340.44	1.78%	8.73%	10.37%
2023 年度	空调连接线组件	19.83	47,057.40	12.50%	12.24%	13.61%
	小家电配线组件	3.46	9,521.95	2.53%	5.92%	9.79%
2022 年度	空调连接线组件	19.51	40,294.42	11.43%	11.00%	12.22%
	小家电配线组件	3.30	11,373.74	3.23%	6.36%	10.60%

报告期内，公司向不同客户销售空调连接线组件、小家电配线组件单价情况如下：

单位：元/条、元/米

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
空调连接线组件	**20.33**	**19.54**	**18.25**	**18.21**
客户 1	22.33	20.86	19.83	19.51
客户 2	23.59	22.62	20.51	20.97
小家电配线组件	**4.15**	**4.07**	**3.93**	**3.83**
客户 1	3.18	3.32	3.46	3.30
客户 2	4.65	4.62	4.32	4.06

注：空调连接线组件销量单位为万条，单价为元/条；小家电配线组件销量单位为千米，单价为元/米。

① 报告期内空调连接线组件毛利率差异情况

报告期内，公司对客户 1 销售空调连接线组件的毛利率分别为 11.00%、12.24%、12.13%和 14.32%，毛利率水平总体保持相对稳定，2022 年-2024 年略低于公司同类产品毛利率。不同客户之间空调连接线组件毛利率有所差异主要原因系公司空调连接线组件产品主要为根据客户要求定制的非标准化产品，不同客户对产品的参数、规格、工艺及配方等具体要求不同导致不同客户之间产品结构、产品要求、需求规模有所差异，进而导致毛利率水平有所差异。公司对客户 1 销售空调连接线组件的毛利率相对较低，主要系客户 1 为公司第一大客户，公司与其建立了长期稳定的合作关系，客户 1 作为行业内的大型企业，其采购规模庞大，且在供应链管理方面具有较强的成本管控能力，议价能力相对较强，报告期内公司对客户 1 的销售占比分别为 14.65%、16.06%、15.94%和 16.50%，因此公司对其销售产品毛利率相对较低。

②报告期内小家电配线组件毛利率差异情况

公司小家电配线组件主要为定制化产品，不同客户对于产品性能，如导体电阻、绝缘电阻、护套吊重、耐老化、耐高/低温性、耐水耐油等要求有所差异。由于小家电配线组件客户及产品应用领域较为广泛，公司在不同客户之间根据市场竞争情况、订单规模及合作关系对相同或相似产品采用差异化的目标毛利，从而导致毛利率有所差异。此外，公司在不同订单之间也往往根据产能情况、订单规模和客情关系采用弹性的目标毛利，导致毛利率有所波动，但总体在合理的范围内。

对于规模较小的订单，一方面，由于无法实现大批量规模化生产，另一方面，

部分小批量产品对生产工艺、配方要求较高，生产难度较大，具备生产能力的电缆制造商较少，公司采用较高的目标毛利水平，从而导致销售占比较低的客户毛利率较高。

公司销售给客户 1 的小家电配线组件平均销售单价在报告期内均低于同品类销售单价。客户 1 毛利率较低的主要原因为公司主要向客户 1 供应空调连接线组件产品，基于维护客户合作关系及应对市场竞争，公司对客户 1 采用综合定价方式，主要产品按照目标毛利进行定价，而对小家电配线组件产品则有所让利。此外，客户 1 采用报价竞标方式确定各供应商的供货份额且所有供应商采用统一定价模式，公司销售给客户 1 的小家电配线组件产品主要为公司不具有规模优势的 PVC 电源线，供货份额较小，产品售价跟随其他供应商报价，从而导致毛利率有所波动。

（2）采购情况

报告期内，公司向客户 1 旗下公司客户 6 采购五金配件。公司对客户 6 采购的具体内容、金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占总采购金额的比例	金额	占总采购金额的比例	金额	占总采购金额的比例	金额	占总采购金额的比例
配件	-	-	-	-	209.47	0.07%	605.55	0.21%

报告期内，公司向客户 6 采购五金配件金额分别为 605.55 万元、209.47 万元、0.00 万元和 0.00 万元，采购金额较小。

客户 6 业务范围涵盖“家用电器零配件销售、电子元器件与机电组件设备销售”，公司基于生产管理的需要，公司向客户 6 采购部分五金配件，主要为电源模块板组件。因此，公司向其采购五金配件属于其正常的业务经营所需，具有商业实质。

（3）公司与客户 1 的交易合理、价格公允，不构成委托加工

报告期内，公司向客户 1 主要销售空调连接线组件和小家电配线组件，并向客户 6 采购五金配件，公司与客户 1 的交易以公司销售电缆产品为主，公司向客户 6 采购五金配件金额较小，相关交易符合双方的业务需求和市场定位，具有合

理性。

此外，客户 1 为争夺市场份额，基于自身成本管控的角度优化供应链体系，压低向各供应商的采购价格，公司向客户 1 销售同类产品的价格差异，均基于市场环境和客户需求的合理调整，销售价格公允，符合行业竞争格局和市场规律。

按照会计准则的规定，委托加工是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。公司与客户 1 的交易实质不构成委托加工。

（4）相关会计处理合规

公司根据《企业会计准则》的规定，依据采购合同/采购订单、送货单、入库验收单、发票等资料确认对客户 6 的采购处理，依据销售合同/销售订单、送货单、发票等资料确认对客户 1 的销售处理。公司对客户 6 的采购处理和对客户 1 的销售处理相关依据充分，符合《企业会计准则》的规定。

2、公司与客户 2 的交易情况

（1）销售情况

报告期内，公司向客户 2 销售的产品主要为空调连接线组件、小家电配线组件。公司对客户 2 销售的具体内容、价格、金额、占比、毛利率情况如下：

单位：元/条、元/米、万元

期间	主要销售内容	价格	金额	占营业收入的比例	毛利率	同品类毛利率
2025 年 1-3 月	空调连接线组件	23.59	6,346.20	5.68%	15.38%	13.58%
	小家电配线组件	4.65	1,209.63	1.08%	8.60%	10.85%
2024 年度	空调连接线组件	22.62	27,345.74	6.65%	16.79%	13.79%
	小家电配线组件	4.62	5,730.37	1.39%	10.51%	10.37%
2023 年度	空调连接线组件	20.51	32,886.83	8.73%	15.74%	13.61%
	小家电配线组件	4.32	6,661.19	1.77%	7.36%	9.79%
2022 年度	空调连接线组件	20.97	24,158.88	6.85%	13.40%	12.22%
	小家电配线组件	4.06	6,585.05	1.87%	7.90%	10.60%

报告期内，公司向不同客户销售空调连接线组件、小家电配线组件单价情况如下：

单位：元/条、元/米

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
空调连接线组件	**20.33**	**19.54**	**18.25**	**18.21**
客户 2	23.59	22.62	20.51	20.97

客户 1	22.33	20.86	19.83	19.51
小家电配线组件	**4.15**	**4.07**	**3.93**	**3.83**
客户 2	4.65	4.62	4.32	4.06
客户 1	3.18	3.32	3.46	3.30

注：空调连接线组件销量单位为万条，单价为元/条；小家电配线组件销量单位为千米，单价为元/米。

①报告期内空调连接线组件毛利率差异情况

报告期内，公司对客户 2 销售空调连接线组件的毛利率均略高于同品类毛利率，主要原因为客户 2 侧重于稳定性和极端环境条件下的性能，在高温高湿或严寒环境下的运行可靠，对空调连接线组件产品的参数、规格、工艺及配方等具体要求高，进而导致毛利率水平有所差异。

②报告期内小家电配线组件毛利率差异情况

公司小家电配线组件主要为定制化产品，不同客户对于产品性能，如导体电阻、绝缘电阻、护套吊重、耐老化、耐高/低温性、耐水耐油等要求有所差异。由于小家电配线组件客户及产品应用领域较为广泛，公司在不同客户之间根据市场竞争情况、订单规模及合作关系对相同或相似产品采用差异化的目标毛利，从而导致毛利率有所差异。此外，公司在不同订单之间也往往根据产能情况、订单规模和客情关系采用弹性的目标毛利，导致毛利率有所波动，但总体在合理的范围内。

对于规模较小的订单，一方面，由于无法实现大批量规模化生产，另一方面，部分小批量产品对生产工艺、配方要求较高，生产难度较大，具备生产能力的电缆制造商较少，公司采用较高的目标毛利水平，从而导致销售占比较低的客户毛利率较高。

客户 2 毛利率在报告期内存在一定波动，除 2024 年略高于小家电配线组件毛利率之外，其他年度均低于同品类毛利率。公司销售给客户 2 的小家电配线组件产品主要为公司不具有规模优势的 PVC 电源线，供货份额较小，产品售价跟随其他供应商报价，从而导致毛利率有所波动。

总体来说，报告期内公司销售给客户 2 和客户 1 的小家电配线组件毛利率波动趋势一致。

（2）采购情况

报告期内，公司向客户 2 旗下公司供应商 2 采购铜材。公司对供应商 2 采购的具体内容、金额、占比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占铜材采购金额的比例	金额	占铜材采购金额的比例	金额	占铜材采购金额的比例	金额	占铜材采购金额的比例
铜材	13,168.75	19.44%	47,644.01	18.56%	44,510.38	19.72%	29,591.15	13.78%

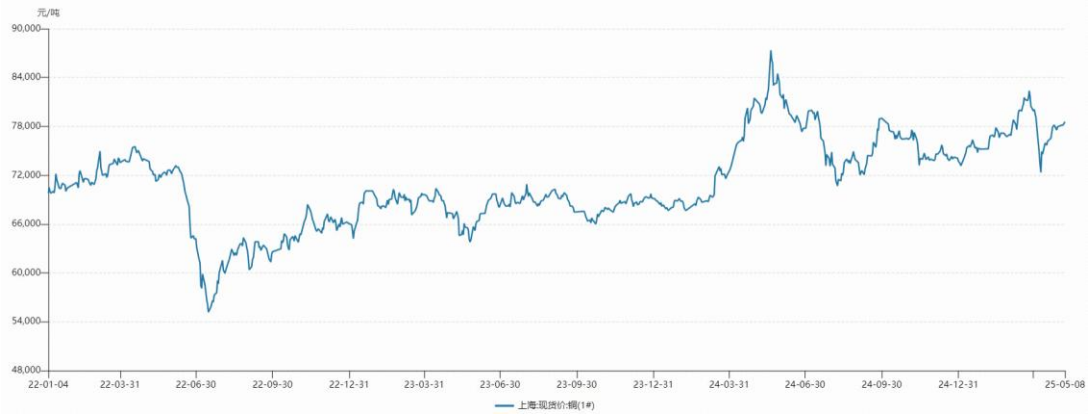
公司向供应商 2 及其他主要供应商采购铜材对比情况如下表所示：

单位：万元、元/KG

项目	供应商名称	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价	采购金额	采购单价
铜杆	供应商 1	51,037.79	68.66	193,635.76	66.54	154,336.40	60.46	113,110.50	60.17
	供应商 2	-	-	-	-	-	-	21,925.94	62.97
	振兴新材料	1,959.28	67.64	20,170.52	65.87	27,696.42	60.87	61,075.73	60.25
其他铜材	供应商 2	13,168.75	69.10	47,644.01	68.70	44,510.38	61.72	7,665.21	60.63

报告期内，公司向供应商 2 采购铜材价格略高于其他供应商，主要原因系公司向供应商 2 采购铜材类别主要为 2.6mm 的铜导体、0.4mm 的铜丝和其他铜材，该采购价格包含部分加工费。2022 年度，公司向供应商 2 采购其他铜材的价格低于公司向供应商 2 采购铜杆的价格，主要系公司采购铜材的具体时间段不同，2022 年前三季度公司向供应商 2 采购铜杆，根据 IFind 数据统计，2022 年前三季度铜的现货平均价格为含税 68,008.94 元/吨；2022 年第四季度公司向供应商 2 采购其他铜材，根据 IFind 数据统计，2022 年第四季度铜的现货平均价格为含税 65,594.25 元/吨。

报告期内，上海现货 1#铜均价波动情况如下：



注：数据来源 Wind。

综上所述，公司向供应商 2 采购价格与其他供应商存在差异具备合理性，公司向供应商 2 采购价格公允。

（3）公司与客户 2 的交易合理、价格公允

铜材属于全球范围内的大宗交易商品，市场价格比较透明，供应商资源丰富，选择余地较大。公司主要从铜材质量、采购价格、结算方式及生产供应能力等方面综合考虑甄选和确定铜材供应商。由于各铜材供应商产品质量基本满足公司要求，供应商选择范围广泛，公司主要基于合作情况、供货能力、结算方式、资金周转灵活性等角度自主选定铜材供应商。

报告期内，公司向供应商 2 采购铜丝，在价格公允的情况下，供应商 2 能够提供 10/20/30 天的付款结算账期，更有利于公司灵活使用资金。公司直接向供应商 2 采购的铜丝主要为 2.6mm 的铜导体、0.4mm 的铜丝和其他铜材。

此外，供应商 2 并非仅向公司提供付款结算账期，供应商 2 亦向客户 2 的供应商以及其他非客户 2 供应商销售铜材、漆包线等产品。供应商 2 也会给予上述主要客户一定期限的付款结算账期，即公司向供应商 2 取得信用期并不具有唯一性。供应商 2 在给予其他客户付款结算账期的同时也会考虑对应的账期成本，作为其营利的渠道。

因此，供应商 2 向公司销售铜材与向其他客户销售铜材的加工费确定方式和付款结算账期一致，供应商 2 并未给予公司特殊的付款条件，与其他铜材客户相比，公司向供应商 2 采购铜材所支付的加工费公允。

综上所述，从满足原材料质量要求和更有利于公司资金运用的角度，公司选

择供应商 2 作为铜材供应商，符合公司甄选确定供应商的一贯标准；而供应商 2 向公司销售铜材并给予公司付款结算账期，在上游生产厂商向其收取加工费的基础上对加工费相应上浮以赚取差价，双方的交易具有商业合理性。公司向供应商 2 采购铜材的价格公允，未通过该采购行为进行利益输送。

（4）公司与供应商 2 的交易实质不构成委托加工

按照会计准则的规定，委托加工是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料加工的业务。公司与供应商 2 的交易实质不构成委托加工，主要原因如下：

①公司向供应商 2 采购的铜材，并非仅用于生产向其自身销售的产品，公司向其采购材料和销售产品分别独立签署购销合同，分别进行结算。

公司生产所需主要原材料为铜材和化工原料，报告期内，公司铜材采购额占总采购额的比重超过 70%。公司向供应商 2 采购的铜材为公司主要原材料之一，公司使用从供应商 2 采购的铜材用于生产公司所有产品，而公司向客户 2 销售产品主要为部分空调连接线组件和小家电连接线组件。公司向供应商 2 采购的铜材并非仅用于生产客户 2 向公司采购的产品。公司未与客户 2、供应商 2 签署三方合作框架协议，公司向供应商 2 采购材料和向客户 2 销售产品分别独立签署购销合同，分别进行结算。

②公司产品生产和加工具有一定的复杂程度，原材料的形态和功用方面发生了本质的变化。

公司主要原材料为铜材和化工原料，其中公司主要向供应商 2 采购 2.6mm 的铜导体、0.4mm 的铜丝和其他铜材，经过拉丝、绞线等导体加工工序后成为电线电缆的导体。而后经过挤包绝缘、硫化交联/辐照交联、线芯成缆和挤包护套等核心加工工序后形成电线电缆产品，铜材的形态和功用方面已发生了本质的变化。

此外，公司产品具有较高的技术含量，主要产品的生产和加工具有一定的复杂程度，公司根据客户要求生产相应规格型号的产品，不同客户对产品的性能、生产工艺、加工方式等具体要求不同，导致不同客户之间产品结构、配方等均有所差异。公司凭借多年来在橡套类电线电缆领域的技术研究、应用与推广，掌握了一系列与电线电缆相关的核心技术，并且在不断提升研发和技术实力的情况下

满足不同客户的产品要求。因此，公司并非对原材料进行简单的加工。

综上所述，供应商 2 与公司交易实质不构成委托加工。

（5）相关会计处理合规

公司根据《企业会计准则》的规定，依据采购合同/采购订单、送货单、入库验收单、发票等资料确认对供应商 2 的采购处理，依据销售合同/销售订单、送货单、发票等资料确认对客户 2 的销售处理。公司对供应商 2 的采购处理和对客户 2 的销售处理相关依据充分，符合《企业会计准则》的规定。

（四）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐人和发行人会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅公开资料、同行业可比上市公司公开披露的信息等，了解主要原材料市场供应情况，直接向供应商采购其他铜材的情况；

（2）访谈发行人财务总监，了解报告期内客户与供应商重合的具体情况及合理性以及主要客户销售同类线缆较其他可比客户要求更高的具体表现；

（3）获取发行人收入明细表、采购明细表，了解报告期内发行人客户与供应商重合的具体情况，分析其交易价格公允性；

（4）查阅公开资料、同行业可比上市公司公开披露的信息等，了解同行业可比上市公司客户供应商重合情况等；

（5）对发行人主要客户进行穿行测试，查阅合同、订单、送货单、发票、回款单据等凭证，了解其相关会计处理情况；

（6）获取并查阅发行人主要重叠供应商和客户的相关采购、销售合同，了解销售、采购合同条款约定情况，分析是否属于委托加工业务，相关会计处理是否符合企业会计准则规定。

2、核查意见

经核查，保荐人和发行人会计师认为：

报告期内，发行人对客户 1、客户 2 同时存在采购和销售的情形，具有合理背景和商业实质，相关交易的具体内容、价格、金额、占比、毛利率合理、公允；

发行人与客户 1、客户 2 的交易实质不构成委托加工，相关会计处理依据充分，符合《企业会计准则》的规定。

二、振兴新材料成立不久即成为发行人主要供应商的原因及合理性

报告期内，公司向振兴新材料采购铜材的具体情况如下：

单位：万元

供应商	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占总采购金额的比例	金额	占总采购金额的比例	金额	占总采购金额的比例	金额	占总采购金额的比例
振兴新材料	1,959.28	2.26%	20,170.52	5.82%	27,696.42	8.92%	61,075.73	21.19%

天津市振兴新材料科技有限责任公司成立于 2021 年 7 月 14 日，经营范围为技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；有色金属合金销售；有色金属合金制造；有色金属铸造；有色金属压延加工；高性能有色金属及合金材料销售；金属材料制造；金属材料销售；新材料技术推广服务；新材料技术研发；新能源原动设备销售；新能源原动设备制造；机械设备研发；机械设备销售；仪器仪表制造；仪器仪表销售；技术进出口；货物进出口；电线、电缆经营；五金产品零售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售。

报告期内，公司的全资子公司天津有容、恒昌线缆向振兴新材料采购铜杆。

（一）振兴新材料成立不久即成为发行人主要供应商的原因及合理性

1、铜材市场的供应情况

铜材属于全球范围内的大宗交易商品，市场价格比较透明，供应商资源丰富，选择余地较大。公司主要从铜材质量、采购价格、结算方式及生产供应能力等方面综合考虑甄选和确定铜材供应商。由于各铜材供应商产品质量基本满足公司要求，供应商选择范围广泛，公司主要基于合作情况、供货能力、结算方式、资金周转灵活性等角度自主选定铜材供应商。在铜材采购定价原则方面，不同供应商对铜材供应价格均遵循市场交易惯例，主要参照上海期货交易所、上海有色网、长江有色金属网等发布的铜材市场相应期间或时点的价格以及加工费予以确定，价格较为透明，向不同铜材供应商采购价格不存在重大差异。

2、振兴新材料铜基价计价模式更适合公司销售定价模式

公司的全资子公司天津有容对外销售线缆产品价格主要根据上个月（周期）铜均价+合理毛利构成，天津有容对外采购铜材也是采用上个月（周期）上海期货交易所铜均价+加工费构成，销售端和采购端的主要原材料铜价格采用相同基础，可以避免铜价大幅波动导致的毛利额大幅波动。

目前铜材供应商主流定价模式为根据当月（周期）上海期货交易所铜均价+加工费构成。2021 年江铜华北（天津）铜业有限公司（以下简称“江铜华北”）第一次与天津有容合作采用原供应商定价模式根据上月（周期）上海期货交易所铜均价+加工费构成。经过 2021 年合作后，江铜华北不愿意继续按 2021 年定价模式（不愿意继续给予特殊定价政策），采购价格拟按当月（周期）上海期货交易所铜均价+加工费构成。但天津有容销售端主要客户为华为集团、中兴通讯等，销售价格无法改成当月（周期）铜均价+合理毛利构成，若继续向江铜华北直接采购，则会导致公司采购端和销售端铜价计价模式存在差异，当出现铜价大幅波动时，会导致天津有容毛利亦出现大幅波动，不利于公司经营稳定。公司在 2022 年选取铜材供应商过程中，考虑振兴新材料销售给公司的铜材定价模式可以按照公司以往定价模式（上个月（周期）上海期货交易所铜均价+加工费构成），因此，2022 年公司在与江铜华北执行完 2021 年末最后一笔订单后，公司转为向振兴新材料采购铜材。

3、振兴新材料铜杆加工费更优惠

2022 年年初，天津有容与江铜华北协商价格时，江铜华北对固定均价铜加工费要求在上年基础上增加约 100 元/吨，振兴新材料对固定均价铜加工费相对优惠。

报告期内，公司向振兴新材料和向江铜华北采购铜杆的均价铜加工费单价价格对比情况如下表所示：

单位：元/吨

项目	供应商名称	2024.03.16-2025.03.15	2023.02.16-2024.03.15	2023.01.17-2023.02.15		2022.01.01-2022.12.31	
		统一报价	统一报价	普通电缆材	多头专用材	普通电缆材	多头专用材
铜杆	江铜华北	660.00	730.00	730.00	730.00	600.00	650.00
	振兴新材料	640.00	710.00	600.00	650.00	550.00	600.00

报告期内，公司按照市场化的方式采购铜杆。采购价格按照物资采购订单发出当月/上月（周期）铜均单价加铜导体加工费确定，铜导体加工费根据铜导体的线径、要求有所差异。从上表可以看出，同时期、同要求，公司向振兴新材料采购铜杆的加工费更优惠。

4、振兴新材料基于自身经营规划与公司建立合作

振兴新材料愿意以天津有容原有铜材计价模式和相对较低加工费与天津有容建立合作业务，主要系振兴新材料出于自身经营发展安排，有利于增加其产品的市场份额。同时可通过铜材期货、点铜等方式对铜价价格波动预测进行差价盈利。

振兴新材料系天津市华明集团有限公司全资子公司，天津市华明集团有限公司于 1994 年 8 月 1 日成立。振兴新材料骨干人员为蒙玛特（天津）铜业有限公司股东邢彤及部分骨干人员组成，相关人员具有铜行业经验及资历。蒙玛特（天津）铜业有限公司于 2011 年 8 月 15 日成立，经营范围为线材加工；线材、电缆技术开发、转让；铜材制品的加工、销售；金属材料、电缆批发、零售、进出口；电缆加工、制造。股东邢彤原为蒙玛特大股东，后转让部分股权给国有企业，成为小股东。

综上所述，振兴新材料成立不久即成为公司主要供应商存在合理性。

（二）中介机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，保荐人和发行人会计师执行了以下核查程序：

（1）通过企查查、国家企业信用信息公示系统等网站，查询发行人新增主要供应商的工商资料；

（2）查阅同行业可比上市公司公开披露的信息等，了解主要原材料市场供应情况及供应商变动情况；

（3）查阅发行人《供应商开发管理制度》，了解选择供应商的标准和具体方式，访谈发行人子公司天津有容的财务总监、采购经理，了解报告期内新增供应商的具体情况及合理性；

（4）获取发行人采购明细表，了解报告期内新增供应商的具体情况，分析其交易价格公允性；

（5）对发行人主要新增供应商进行穿行测试，取得和检查发行人与其签订的采购合同/订单、入库单、采购发票、付款情况等相关单据。

2、核查意见

经核查，保荐人和发行人会计师认为：

振兴新材料成立不久即成为发行人的主要供应商，具有合理背景。

其他问题

请发行人关注再融资申请受理以来有关该项目的重大舆情等情况，请保荐人对上述情况中涉及该项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

回复：

一、媒体舆情情况

保荐人持续关注媒体报道，通过网络检索等方式对公司自本次发行受理日（2025 年 2 月 7 日）至本回复出具日的相关舆情进行了核查，查询到的相关媒体报道内容主要系引用公司在深圳证券交易所网站（www.szse.cn）的公告信息，公司本次向特定对象发行股票项目相关信息披露真实、准确、完整，不存在重大舆情或媒体对公司本次向特定对象发行股票项目信息披露真实性、准确性、完整性提出质疑的情形。部分媒体对于本次发行进行关注与评论，具体情况如下：

序号	日期	文章标题	发布媒体	关注要点
1	2025-02-09	日丰股份蹊跷定增：拟募资 2.3 亿元补流及还贷实控人包圆	深圳商报·读创客户端	定增募资计划及资金用途
2	2025-02-11	冯就景“6 折”定增，欲解日丰股份资金之困	乐居财经	定增募资计划及资金用途
3	2025-02-11	日丰股份拟向实控人定增 2.3 亿补流偿债加快国外市场开拓近五年累投 5 亿研发费	新浪财经	定增募资计划及资金用途
4	2025-05-13	边理财边分红，日丰股份定增募资为哪般	江苏经济报	定增募资的必要性
5	2025-5-21	日丰股份拟向控股股东定增 2.3 亿元，流动资金与贷款偿还双管齐下！	搜狐	定增募资计划及资金用途

上述媒体主要关注问题为：定增募资计划及资金用途、定增的必要性。

经梳理公司近期舆情情况，分析主要报道内容、文章引发的关注度、公司舆情环境等，媒体质疑的问题大部分摘录自公司的信息披露文件，舆情涉及相关事项不影响公司本次向特定对象发行股票的发行条件。

二、发行人信息披露情况

关于公司本次向特定对象发行股票项目，相关信息主要在《广东日丰电缆股份有限公司 2024 年度向特定对象发行股票募集说明书》等文件披露。根据《中华人民共和国证券法》《上市公司信息披露管理办法》以及《深圳证券交易所股票上市规则（2025 年修订）》等有关法律法规的规定，公司对本次向特定对象发行股票预案发布以来的信息披露情况进行了核查，关于本次向特定对象发行股票项目的信息披露，除在指定信息披露媒体已公开披露的信息外，公司不存在应披露而未披露信息的情形。

综上，公司关于本次向特定对象发行股票申请以来有关该项目的信息披露，主要集中在《广东日丰电缆股份有限公司 2024 年度向特定对象发行股票募集说明书》等，内容真实、准确、完整，没有应披露而未披露的信息。

三、针对舆情的核查结论

（一）核查程序

针对发行人舆情情况，保荐人履行了以下核查程序：

1、通过百度资讯、IFind 舆情、见微数据与微信公众号文章等渠道对发行人

相关媒体报道情况进行了检索，剔除公告及公告相关描述信息以及同类类似及重复信息，确认是否存在影响本次发行的舆情；

2、查阅本次发行相关申请文件，与媒体报道情况进行比对。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

自本次发行受理日至本回复出具日，涉及发行人的舆情主要分布在定增募资计划和资金用途等方面，不存在社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，未出现对发行人本次向特定对象发行股票项目信息披露真实性、准确性、完整性提出质疑的情形。发行人本次向特定对象发行股票项目相关信息披露真实、准确、完整。

保荐机构总体意见：对本回复材料中的公司回复，本机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

（本页无正文，为广东日丰电缆股份有限公司《关于广东日丰电缆股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函回复》的盖章页）

广东日丰电缆股份有限公司

2025 年 5 月 26 日

（本页无正文，为东莞证券股份有限公司《关于广东日丰电缆股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函回复》的签章页）

保荐代表人：

袁　炜　　吴文辉

东莞证券股份有限公司

2023 年 12 月 20 日

保荐机构董事长、法定代表人声明

本人已认真阅读《广东日丰电缆股份有限公司与东莞证券股份有限公司关于广东日丰电缆股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函回复》的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本保荐机构的内核和风险控制流程，确认本保荐机构按照勤勉尽责原则履行核查程序，回复文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长、法定代表人：

陈照星

东莞证券股份有限公司

2025 年 5 月 26 日