

证券简称：兆龙互连

证券代码：300913

浙江兆龙互连科技股份有限公司
与
中信建投证券股份有限公司
关于
浙江兆龙互连科技股份有限公司
申请向特定对象发行股票
的审核问询函之回复
（修订稿）

保荐人（主承销商）



（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

二〇二五年六月

深圳证券交易所：

根据贵所于 2025 年 5 月 10 日下发的《关于浙江兆龙互连科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2025〕020019 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，浙江兆龙互连科技股份有限公司（以下简称“公司”“上市公司”“兆龙互连”“发行人”）会同中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐人”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“发行人会计师”），本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就审核问询函所提问题逐条进行了认真调查、核查及讨论，并完成了《浙江兆龙互连科技股份有限公司与中信建投证券股份有限公司关于浙江兆龙互连科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复》（以下简称“本回复”），现回复如下，请予审核。如无特殊说明，本回复中简称与募集说明书中简称具有相同含义，涉及对申请文件修改的内容已用楷体加粗标明。

问询函所列问题	黑体（加粗）
问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对本次问询回复的修订和补充	楷体（加粗）

在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1	3
问题 2	78
其他事项	138

问题 1

根据申报材料，报告期内，公司实现营业收入分别为 146494.99 万元、161122.82 万元、155560.47 万元和 134010.95 万元，其中 2023 年同比下降 3.45%，2024 年 1-9 月同比增加 17.11%；扣非归母净利润分别为 7639.27 万元、12695.21 万元、8509.27 万元和 6938.70 万元，其中 2023 年同比下降 32.97%。各期营业收入中，境外收入占比分别为 61.44%、64.31%、63.38%和 65.57%；汇兑损益金额分别为 478.25 万元、-2304.59 万元、-1137.30 万元和-518.98 万元。

报告期各期，公司销售费用分别为 3085.59 万元、4214.12 万元、4861.27 万元和 4046.01 万元，占营业收入的比例分别为 2.11%、2.62%、3.13%和 3.02%。根据相关公告，公司存在销售人员涉嫌利用职务之便侵占公司部分销售资源、违约使用公司商业秘密等行为。截至公告披露日，公司已收到退赔款人民币 3820 万元。

报告期各期末，发行人应收账款及应收款项融资合计金额分别为 29516.07 万元、30746.41 万元、32582.38 万元和 34979.24 万元，占流动资产的比例分别为 38.88%、38.56%、40.65%和 40.00%。报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 23767.37 万元、21356.31 万元、20132.66 万元和 27696.94 万元，占流动资产比例分别为 31.31%、26.78%、25.12%和 31.67%。报告期末，发行人拥有商品房和自建房共 9 处，规划用途分别为商业和工业，投资性房地产余额 115.74 万元。

截至 2024 年 9 月 30 日，发行人其他应收款余额 519.81 万元，主要为押金保证金、应收暂付款等；其他流动资产余额 1517.34 万元，主要为待抵扣增值税进项税额等；其他非流动资产余额 3004.07 万元，主要为预付长期资产购置款。

请发行人结合最新一期财务数据：（1）结合各细分产品销售收入、产品价格及销量变动、行业的供需状况、公司竞争优势、期间费用变化等，量化说明公司报告期内业绩波动的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致。（2）结合各细分产品相关技术来源、主要产品和原材料涉及的主要外销

或进口国家地区的贸易政策变动情况等，说明公司是否对境外供应商和客户存在重大依赖，相关国家或地区贸易政策变动对公司经营的影响，公司已采取的应对措施及其有效性，拟采取的应对措施及其可行性。（3）结合报告期内发行人外销收入对应的主要产品销量、销售价格、销售金额、境外主要客户基本情况、与境外主要客户相关协议或合同签署情况（包括但不限于客户名称、所属国家或地区、成立时间、主营业务、经营规模、销售金额、销售产品明细及合作时间），以及外销收入与出口报关金额、出口退税金额、应收账款余额及客户回款金额、外销产品运输费用等的匹配情况和报告期内函证情况等，说明境外销售收入确认的真实性、准确性，境外客户回款是否异常，是否存在第三方回款的情形。（4）结合销售模式、获客方式、销售费用具体构成、与营业收入的匹配情况说明公司销售费用的真实性、合理性，是否与同行业可比公司存在差异，如是，分析差异原因及合理性。（5）结合销售人员职务侵占的具体内容、发生的原因、自查发现的过程、事项最新进展、后续预期情况等，说明相关事项对公司财务状况和经营成果的影响，发行人采取的规范措施及其有效性，在此基础上说明发行人内部控制制度是否健全且得到有效执行。（6）说明汇率变动对发行人经营业绩的影响情况，汇兑损益与发行人相关业务规模及汇率波动情况是否匹配，公司应对汇率波动风险的措施。（7）结合应收账款期后回款情况、公司业务模式、信用政策、账龄、同行业可比公司情况等，说明应收帐款坏账准备计提是否充分。（8）结合报告期内存货构成明细、库龄、期后销售、近期市场销售价格趋势、同行业可比公司情况等，说明存货跌价准备计提是否充分。（9）说明发行人持有商品房和自建房具体用途，投资性房地产的具体内容，是否涉及房地产开发相关业务。（10）结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等相关规定；自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金中扣除。

请发行人补充披露（3）（5）（8）相关风险。

请保荐人、会计师核查并发表明确意见，请发行人律师核查（2）（5）

(9) (10) 并发表明确意见。同时，请保荐人、会计师说明对发行人外销收入真实性进行核查的手段、具体核查过程及取得的核查证据，涉及函证的，请说明函证金额及比例、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性（如适用）、回函不符情况、执行的具体替代程序的具体内容及有效性，包括但不限于所取得的原始单据情况，实际走访并取得客户签章的访谈记录情况，期后回款情况，所取得外部证据情况等，并说明已采取的替代措施是否充分、有效，相关证据是否能够相互印证。

回复：

一、结合各细分产品销售收入、产品价格及销量变动、行业的供需状况、公司竞争优势、期间费用变化等，量化说明公司报告期内业绩波动的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致

（一）公司所处行业的供需状况、公司竞争优势

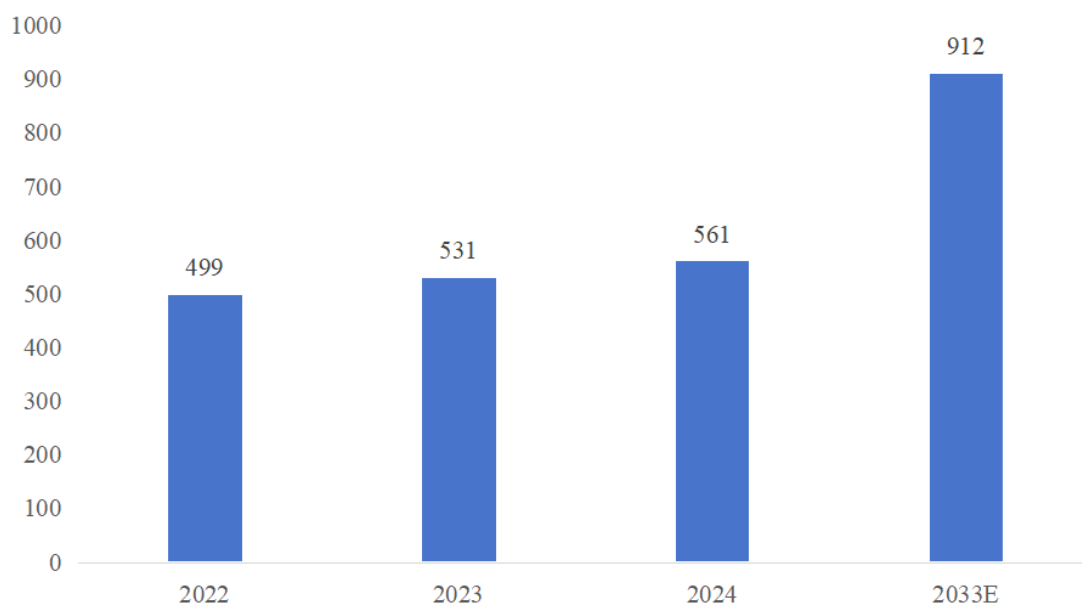
1、公司所处行业的需求状况

公司专业从事数据电缆、专用电缆及连接产品的设计、制造与销售业务，致力于成为世界先进的数据电缆、专用电缆和连接产品的设计与制造企业。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》（GB/T 4754-2017），公司所属行业为“C38 电气机械和器材制造业”——“C383 电线、电缆、光缆及电工器材制造”。

公司所处行业为数字通信电缆行业，主要产品用于数据传输与连接，是电子信息产业、互联网产业及通信产业的基础产品，在数据中心、智慧城市、工业以太网以及航空航天、海工船舶、轨交机车、新能源等特种领域均有着广泛应用。在全球信息化、智能化、数字化发展的浪潮下，数字基础设施产业欣欣向荣，带动了数据传输与连接产品需求快速提升。根据 IMARC Group 数据，全球通信电缆市场规模情况如下：

单位：亿美元

全球通信电缆市场规模及预测



数据来源：IMARC Group

根据 IMARC Group 的相关数据，2022 年至 2024 年，全球通信电缆市场规模分别为 499 亿美元、531 亿美元及 561 亿美元，总体呈稳步增长趋势，且预计至 2033 年，全球通信电缆市场规模将达到 912 亿美元。

在全球数字经济的浪潮下，公司所处的数字通信电缆行业预计未来下游市场需求将持续增长，具体情况如下：

(1) 伴随着人工智能、云计算产业的兴起，全球范围内数据中心建设进程加速

根据 P&S Intelligence 数据，2024 年全球数据中心市场规模达到 3,418 亿美元，预计将以 10.1% 的年复合增长率增长。数据中心建设进程加速，将带动交换机、服务器、机柜以及光铜互连布线系统的需求增长；同时，高速电缆及连接产品主要作为交换机、服务器、机柜等设施的上游配套设备，市场需求亦将快速提升。

(2) 物联网与信息技术加速融合，推动各类“智慧+”应用场景的数据传输需求增长

根据 Mordor Intelligence 的预测，2025 年全球物联网市场规模预计将达到

1.35 万亿美元，且在 2025-2030 年间将保持 15.12% 的复合增长率，至 2030 年时达到 2.72 万亿美元。物联网与云计算、大数据、5G 等信息技术的融合应用衍生出了智慧安防、智慧交通、智慧城市等应用场景，而各类“智慧+”应用场景均离不开良好的数据传输环境，物联网与信息技术加速融合，因此物联网行业的增长将进一步推动数据传输与连接产品市场的快速增长。

(3) 工业互联网的发展为工业电缆及连接产品带来增量市场

2021 年 11 月及 2023 年 11 月，工信部先后印发《“十四五”信息化和工业化深度融合发展规划》《“5G+工业互联网”融合应用先导区试点工作规则（暂行）》《“5G+工业互联网”融合应用先导区试点建设指南》等政策文件，将“工业互联网平台推广工程”列入五大重点工程之一，深入实施工业互联网创新发展战略，促进“5G+工业互联网”规模化发展。伴随着一系列促进政策的逐步落地，工业互联网产业预计未来将取得长足发展，进一步为工厂自动化、机器视觉、运动控制、轨道交通等工业领域赋能，为工业电缆及连接产品带来增量市场。

(4) 5G 建设稳步推进及 6G 技术的前瞻布局，对数据传输与连接产品的性能提出了更高要求，促进高速电缆等产品的需求快速增长

自 2019 年 5G 商用化以来，全球 5G 步入了发展“快车道”，根据 GSA、TDIA 发布的数据显示，全球 5G 网络稳步发展。截至 2024 年末，全球 130 个国家和地区的 344 个运营商推出基于 3GPP 标准的商用 5G 网络。截至 2024 年四季度末，全球 5G 基站部署总量达到 637.6 万个，同比增长 28.9%，季度新增 27 万个。

随着 5G 技术的推广及 6G 技术的前瞻布局，为满足不同应用场景万兆级甚至十万兆级数据传输的需要，超六类及以上数据电缆的市场需求将相应增长。此外，高速电缆及连接产品主要承担基站内部路由器、高速网络接口、服务器等设备内部及设备间的数据传输与连接，超六类以上数据电缆可满足室内分布式基站的布线要求，5G/6G 基站的建设和运维均对数据传输与连接产品产生增量需求。

综上，公司所属数字通信电缆行业下游市场需求旺盛，且预计未来仍将保

持快速增长。

2、公司所处行业的供给状况

目前，国内电线电缆行业整体供给结构尚不平衡，中低附加值线缆领域竞争激烈，高附加值的高速率、高性能线缆领域自给能力尚不能完全满足日益增长的市场需求，进口替代空间较为广阔。同时，下游人工智能、云计算、数据中心、物联网等行业的快速发展，对通信电缆产品的传输速率、传输频率、耐候性、抗干扰性等技术指标提出了更高的供给要求。

在下游市场产品技术要求不断提高的背景下，公司是国内少数有能力设计并制造七类、超七类乃至八类等高传输速率数据电缆的企业，能够规模化生产传输速率达到 800Gb/s 的高速传输组件及配套的高速传输电缆，并且能为工业领域中各细分领域客户针对性设计、制造符合不同特殊需求的专用电缆，上述产品供应能力能够帮助公司更好地把握数字通信电缆行业下游市场需求旺盛所带来的发展机遇。

3、公司竞争优势

公司深耕数据传输与连接领域 30 年，在全球信息化浪潮中不断发展壮大，客户遍布全球 100 多个国家和地区，已成为全球电子及通信行业领先企业在中国的重要供应商，也是国内主流互联网及云计算企业在数据传输与连接产品方面的主要合作伙伴，系该细分领域的龙头企业。公司主要竞争优势如下：

（1）业务规模优势

公司专注于数据传输与连接领域，在全球信息化、智能化、数字化发展的浪潮下，已成为细分领域的龙头企业，形成了较为明显的规模优势。多年来，公司产品出口额在全国同类数据电缆产品出口企业中位列领先地位。公司曾连续五年荣获浙江省经济和信息化委员会颁发的“浙江省电子信息产业百强企业”称号。2022 年至 2024 年，公司连续 3 年入选“中国电子元件行业骨干企业”。

（2）客户资源优势

自中国加入 WTO 以来，公司积极开拓海外市场。目前，公司拥有遍布全球的客户资源，产品销售覆盖欧洲、北美、中东、东南亚、澳大利亚等多个国

家和地区，是全球电子及通信行业领先企业在中国的重要供应商。遍及全球的客户资源降低了单一国家地区政治经济波动对其出口业务的风险，保障了公司业绩持续稳定增长。

近年来，公司紧抓人工智能、云计算、数据中心等数字经济产业发展机遇，凭借良好的市场口碑、成熟的生产技术工艺，公司大力发展国内数据传输与连接产品市场，已成为国内主流互联网及云计算企业在数据传输与连接产品方面的主要合作伙伴。同时，公司积极拥抱万物互联带来的各类智能化应用场景的变化，包括通信设备、工业以太网、工业自动化、机器视觉、智能安防、轨交机车、医疗器械、光伏、航空航天、船舶工程等领域，持续不断拓宽业务边界，积极融入各行业领先企业的产业链中。

公司注重维护客户关系的长效稳定，凭借过硬的产品品质和交货的稳定性，与主要客户合作不断深入，相互信任不断增强，形成了一种长期、稳定、相互协作的战略关系。

(3) 研发技术优势

自成立以来，公司始终坚持自主研发，在数据传输及连接产品领域积累了深厚的技术研发和生产经验，能够为客户提供具有传输性能优、阻燃等级高、耐高低温、耐化学性、耐疲劳、抗电磁干扰、信号完整性等不同特性的产品。

公司不断加强与国内知名科研院所的产学研合作。公司与上海电缆研究所、清华大学、浙江大学、浙江工业大学等科研院所进行产学研合作，共同开展对金属导体材料、高分子材料的研发。作为高新技术企业，公司拥有国家 CNAS 认可实验室、INTERTEK 卫星计划实验室资质，同时拥有浙江省经济和信息化委员会认定的省级企业技术中心、浙江省科学技术厅认定的省级企业技术研究院。

公司在数据传输与连接积累了 30 年的技术研发及生产经验，技术积累深厚。截至 2025 年 3 月 31 日，公司先后承担了 3 项国家级科研项目、17 项省级科研项目；获得国家绿色设计产品认证 1 项，通过省级新产品鉴定 36 项；拥有发明专利 11 项、实用新型专利 97 项、外观设计专利 4 项。公司参与了多项标准制定，累计牵头起草或参与起草 23 项国家、行业及团体标准，其中国家标准 9 项。

同时，公司科技成果获奖达 15 项，包括 3 项省部级奖项。

公司与中国信通院泰尔系统实验室共同对以太网供电（PoE）技术开展研究并发布了《综合布线以太网供电（PoE）技术蓝皮书系列（一）技术概览》《综合布线以太网供电（PoE）技术蓝皮书系列（二）》，对综合布线以太网供电应用的各个角度做了深入研究。

（4）产品资质优势

不同行业和地区对数字通信电缆有不同的准入标准。在国内市场，泰尔认证是数字通信电缆产品较为重要的认证，已被国内各大电信运营商全面采信，普遍作为招投标时的基本资质要求之一；部分带有弱电传输的产品需要符合中国质量认证中心的 CCC 认证。在国际市场上，欧盟各国、美国等主要进口国家对数据电缆都有其质量认证要求，如欧盟 CPR 安全认证、欧盟 CE 认证、FORCE 性能认证、欧盟 RoHS 及 REACH 要求、英国 UKCA 认证、北美 UL 安全与性能认证、北美 ETL 性能与安全认证、HDBaseT 认证、日本 CC-LINK 认证、RCM 认证等。

公司主要产品已取得上述主要国家地区的相应认证。此外，针对船舶、铁路、汽车等特定领域，公司取得了 CRCC 铁路产品认证、美国船级社 ABS、中国船级社 CCS、挪威船级社 DNV、IATF16949 汽车专用线缆体系认证、IRIS 国际铁路行业标准认证，有力地支持了公司产品在境内外市场的销售和推广。

（5）质量控制优势

公司依靠高质量的产品和服务、持续的质量控制措施和客户建立了长期的合作信任关系，获得浙江省商务厅颁发的“浙江省首批‘品质浙货’出口领军企业”称号，获评智能建筑电气行业优秀品牌评选“综合布线及网络系统十大优秀品牌”奖。

公司在数字通信电缆产品方面具有 30 年的生产管理经验。公司重点抓好 ISO9001 质量管理体系建设工作，加大体系的执行力度，从原材料采购到生产过程，进行严格的质量控制，实现产品质量的持续改进。公司采用 ERP 系统、CRM 系统、条码系统、MES 管理系统、WMS 智能仓储系统等，实现了采购、

生产、销售、物流环节的信息化管理，并不断引入新设备、新技术，推动制造水平的升级，并且不断加强质量管理，总结经营管理中所遇到的各类问题，并积极改进。公司采用自动化生产线，通过机器加工、编程控制、图像识别等手段，保证了公司产品安全可靠，拥有较强的质量控制优势。

（二）公司报告期内业绩波动的原因及合理性

报告期内，公司营业收入、扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（以下简称“扣非后归母净利润”）金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业收入	44,813.36	21.54%	183,149.07	17.73%	155,560.47	-3.45%	161,122.82
扣非后归母净利润	3,172.91	105.80%	10,998.93	29.26%	8,509.27	-32.97%	12,695.21

注：2025年1-3月收入变动率为较2024年1-3月的变动情况。

报告期内，公司扣非后归母净利润的变动趋势与营业收入变动趋势相符，2023年度受国际贸易环境波动影响导致公司业绩略有下降，**2024年度及2025年1-3月**公司营业收入及扣非后归母净利润均呈增长趋势。**2023年度、2024年度及2025年1-3月**，公司扣非后归母净利润变动幅度与营业收入变动幅度有所差异，主要由各期扣非后归母净利润占营业收入比例（以下简称“扣非后归母净利率”）的波动导致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
营业收入	44,813.36	100.00%	183,149.07	100.00%	155,560.47	100.00%	161,122.82	100.00%
营业成本	36,769.33	82.05%	153,168.11	83.63%	132,123.48	84.93%	135,062.09	83.83%
营业毛利	8,044.03	17.95%	29,980.96	16.37%	23,436.99	15.07%	26,060.73	16.17%
期间费用	4,429.73	9.88%	16,600.85	9.06%	13,371.10	8.60%	11,546.51	7.17%
营业利润	3,605.83	8.05%	12,802.03	6.99%	10,698.05	6.88%	14,161.99	8.79%
扣非后归母净利润	3,172.91	7.08%	10,998.93	6.01%	8,509.27	5.47%	12,695.21	7.88%

注：比例系相关财务指标占当期营业收入比例。

报告期各期，公司营业收入及扣非后归母净利润的变动情况分析如下：

1、公司营业收入变动的原因及合理性

(1) 主营业务收入整体变动分析

报告期各期，公司营业收入分别为 161,122.82 万元、155,560.47 万元、183,149.07 万元和 44,813.36 万元，其中主营业务收入分别为 154,778.90 万元、148,604.29 万元、174,841.61 万元和 42,882.41 万元，占营业收入的比例分别为 96.06%、95.53%、95.46%和 95.69%，是公司营业收入的主要来源。

报告期各期，公司主营业务收入的变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
主营业务	42,882.41	21.41%	174,841.61	17.66%	148,604.29	-3.99%	154,778.90
主要产品收入变动情况							
6 类及以下数据通信线缆	21,815.57	2.50%	96,038.45	0.20%	95,849.00	1.96%	94,009.53
6A 及以上数据通信线缆	9,016.07	6.40%	38,913.39	43.73%	27,074.59	-11.57%	30,618.43
数据电缆小计	30,831.64	3.61%	134,951.84	9.79%	122,923.59	-1.37%	124,627.96
专用电缆	6,894.83	146.75%	15,584.00	32.25%	11,783.40	-18.96%	14,539.97
连接产品	4,304.04	86.75%	18,392.80	54.14%	11,932.76	-7.70%	12,927.79
分区域收入变动情况							
内销	13,579.16	28.11%	61,416.81	12.87%	54,415.61	-1.49%	55,237.97
外销	29,303.26	18.53%	113,424.80	20.42%	94,188.67	-5.38%	99,540.93

注：2025 年 1-3 月收入变动率为较 2024 年 1-3 月的变动情况。

报告期内，公司主营业务收入分别为 154,778.90 万元、148,604.29 万元、174,841.61 万元和 42,882.41 万元，各期变动主要与公司高附加值产品的收入规模增长及宏观贸易环境变动等因素有关，具体分析如下：

2023 年与 2022 年相比，公司主营业务收入下降 6,174.61 万元，下降幅度为 3.99%，主要是受国际贸易环境波动的影响，中国出口贸易总体下行。根据中国海关总署的统计，中国 2023 年出口贸易总额同比下降 4.67%，电线电缆产品出口贸易总额同比下降 9.55%。在此背景下，公司外销收入受宏观环境因素影响有所下降，2023 年度外销主营业务收入较 2022 年度下降 5,352.26 万元，降幅为 5.38%，进而导致公司各主要产品销售金额及整体主营业务收入均有所下降。

2024 年与 2023 年相比，公司主营业务收入增加 26,237.32 万元，增长幅度

为 17.66%。2024 年度，中国出口贸易总体回暖，根据中国海关总署的统计，中国出口贸易总额同比增长 5.85%，电线电缆产品出口贸易总额同比增长 13.69%。在宏观环境因素整体向好的背景下，公司把握市场复苏与需求释放的机遇，积极拓展市场，6A 及以上数据电缆、专用电缆、连接产品等高附加值产品的收入规模快速增长，前述产品收入规模分别较上一年度增加 11,838.80 万元、3,800.60 万元和 6,460.04 万元，增长率分别为 43.73%、32.25%和 54.14%，因此带动公司整体主营业务收入实现良好增长。

2025 年 1-3 月，公司主营业务收入较上一年度同期增长 21.41%，主要系专用电缆、连接产品等高附加值产品的收入规模进一步增长所致。

(2) 公司各细分产品销售收入变动情况

报告期各期，公司主营业务收入分产品构成具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务	42,882.41	100.00%	174,841.61	100.00%	148,604.29	100.00%	154,778.90	100.00%
其中：数据电缆	30,831.64	71.90%	134,951.84	77.19%	122,923.59	82.72%	124,627.96	80.52%
专用电缆	6,894.83	16.08%	15,584.00	8.91%	11,783.40	7.93%	14,539.97	9.39%
连接产品	4,304.04	10.04%	18,392.80	10.52%	11,932.76	8.03%	12,927.79	8.35%
其他（注）	851.91	1.99%	5,912.97	3.38%	1,964.54	1.32%	2,683.18	1.73%

注：其他主营业务产品主要包括光缆及光连接产品、铜布线配件等。

公司主营业务为数据电缆、专用电缆和连接产品的设计、制造与销售，主要产品以数据电缆、专用电缆和连接产品为主。报告期各期，前述产品占公司主营业务收入的比例分别为 98.27%、98.68%、96.62%和 98.01%。

近年来公司不断加强市场开拓力度及深化客户关系，通过持续提升技术研发创新能力、加大高技术高附加值产品的市场开拓力度等方式优化产品结构。报告期内，公司 6A 及以上数据电缆、专用电缆和连接产品等高附加值产品占主营业务收入的比重总体呈增长趋势，具体如下：

①数据电缆

公司数据电缆产品包括 6 类及以下数据电缆（主要系 5e 类和 6 类，目前应用最广泛的数据电缆）和 6A 及以上数据电缆（主要系 6A 类、7 类、7A 类和 8

类，传输速率更高、抗串扰能力更强，应用于对数据传输效率、稳定性等性能要求更高的场景）。

数据电缆是公司的主要产品，报告期各期公司数据电缆销售收入分别为 124,627.96 万元、122,923.59 万元、134,951.84 万元和 30,831.64 万元，占主营业务收入比重分别为 80.52%、82.72%、77.19%和 71.90%。2024 年度，公司数据电缆销售收入较上一年度增长 12,028.25 万元，主要系在全球数字经济的浪潮下，数据传输效率及稳定性更高的 6A 及以上数据电缆市场需求增长，进而带动公司数据电缆销售收入整体增长。2024 年度，公司 6A 及以上数据电缆实现销售收入 38,913.39 万元，较上一年度增长 11,838.81 万元。除 2024 年度外，公司报告期其他各期数据电缆销售收入规模总体保持稳定。

②专用电缆和连接产品

公司专用电缆主要包括高速电缆、工业电缆等，连接产品主要为应用于高速互连、工业与医疗、通信与数据中心的各种电缆组件和连接器等。在全球数字经济的浪潮下，以数据中心、5G 网络、物联网为代表的数字基础设施产业蓬勃发展，带动全球数据高速传输与连接产品市场进入发展快车道。

近年来，公司积极研制并销售专用电缆和连接产品等高技术高附加值产品，该领域的营收规模呈增长趋势。报告期各期，公司专用电缆及连接产品的收入合计金额分别为 27,467.76 万元、23,716.15 万元、33,976.79 万元和 11,198.87 万元，占主营业务收入比重分别为 17.75%、15.96%、19.43%和 26.12%，2023 年度受国际贸易环境波动影响导致收入金额略有下降，**2024 年度及 2025 年 1-3 月收入规模均同比增长**，报告期内占公司主营业务收入的比重亦呈总体增长趋势。

③其他

公司其他主营业务产品主要包括光缆及光连接产品、铜布线配件（如模块、线架、水晶头等）。报告期各期，公司其他主营产品销售收入分别为 2,683.18 万元、1,964.54 万元、5,912.97 万元和 851.91 万元，占主营业务收入比重分别为 1.73%、1.32%、3.38%和 1.99%。其中，光缆及光连接产品的销售收入分别为 538.13 万元、644.54 万元、3,285.06 万元和 256.95 万元，2024 年度光缆

及光连接产品销售收入增长较多，主要系当年度公司光缆及光连接产品成功导入“某大型国有银行总行及总行直属机构网络综合布线项目”，产品需求相应增长。

(3) 公司主要产品的价格、销量变动情况

报告期各期，公司主要产品价格及销量变动情况如下：

项目		2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
数据电缆	单价（元/公里）	1,850.51	1,798.45	1,633.87	1,680.70
	销量（公里）	166,611.73	750,377.85	752,345.93	741,525.36
	营业收入（万元）	30,831.64	134,951.84	122,923.59	124,627.96
专用电缆	单价（元/公里）	7,645.86	6,284.93	4,679.86	4,527.68
	销量（公里）	9,017.73	24,795.81	25,178.96	32,113.49
	营业收入（万元）	6,894.83	15,584.00	11,783.40	14,539.97
连接产品	单价（元/件）	23.91	27.87	23.20	24.00
	销量（万件）	180.01	659.96	514.29	538.68
	营业收入（万元）	4,304.04	18,392.80	11,932.76	12,927.79

报告期各期，公司主要产品的价格及销量变动主要受产品结构及经营情况的变动影响，具体分析如下：

① 数据电缆

报告期内，公司数据电缆产品单价主要受数据电缆细分产品结构变化的影响。报告期内，公司数据电缆销售价格分别为 1,680.70 元/公里、1,633.87 元/公里、1,798.45 元/公里和 1,850.51 元/公里，除 2023 年度有小幅下滑外整体呈增长趋势。公司数据电缆产品可分为 6 类及以下数据电缆和 6A 及以上数据电缆，其中 6A 及以上数据电缆附加值较高，其单价整体高于 6 类及以下数据电缆。报告期内，公司 6A 及以上数据电缆销售收入占数据电缆销售收入的比重分别为 24.57%、22.03%、28.84%、29.24%，2024 年度、2025 年 1-3 月，公司 6A 及以上数据电缆销售收入占数据电缆销售收入的比重有所增长，带动公司数据电缆单价增长。

报告期内，公司数据电缆销量基本保持稳定。

② 专用电缆

报告期内，公司专用电缆产品单价主要受专用电缆细分产品结构变化的影响。报告期内，公司专用电缆的销售价格分别为 4,527.68 元/公里、4,679.86 元/公里、6,284.93 元/公里和 7,645.86 元/公里，整体呈增长趋势。公司专用电缆主要包括高速电缆、工业电缆等。公司高速电缆产品主要应用于数据中心、AI 算力中心的交换机、服务器集群设备等对传输速率要求高的领域，产品附加价值较高，单价亦高于工业电缆。人工智能的发展促进数据中心基础设施建设加快，带动高速电缆市场需求增加。2024 年度及 2025 年 1-3 月，公司高速电缆销售收入占专用电缆销售收入的比重较 2023 年度有所上升，带动公司专用电缆单价整体有所增长。

报告期内，公司专用电缆销量有所波动。2023 年度，公司专用电缆销量及销售收入均较上一年度有所下降，与公司主营业务收入的变动趋势一致；2024 年度，公司专用电缆整体销量基本稳定，专用电缆整体销售收入的增长主要由高速电缆收入的增长所带动；2025 年 1-3 月，公司专用电缆销量及销售收入继续保持增长趋势。

③连接产品

报告期内，公司连接产品单价分别为 24.00 元/件、23.20 元/件、27.87 元/件和 23.91 元/件，基本保持稳定，其中 2024 年度连接产品单价整体略高于其他各期，主要系 2024 年度单价较高的高速组件销售收入占连接产品销售收入的比重高于其他各期。

报告期内，公司连接产品的销量变动与连接产品销售收入的变动基本匹配，具备合理性。

综上，报告期内，公司主要产品的价格及销量变动与产品结构及经营情况的变动基本匹配，具备合理性。

2、公司营业毛利的变动分析

报告期内，公司营业毛利分别为 26,060.73 万元、23,436.99 万元、29,980.96 万元和 8,044.03 万元，占营业收入的比例分别为 16.17%、15.07%、16.37%和 17.95%。报告期内，公司综合毛利率存在小幅波动，主要由公司产品

销售结构的变化导致。报告期内，公司主要产品的毛利率及各产品营业收入占当期公司营业收入比重情况如下：

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2022年度	
	毛利率	占营业收入比重	毛利率	占营业收入比重	毛利率	占营业收入比重	毛利率	占营业收入比重
综合毛利率	17.95%	100.00%	16.37%	100.00%	15.07%	100.00%	16.17%	100.00%
其中：数据电缆	10.86%	68.80%	11.69%	73.68%	12.21%	79.02%	13.10%	77.35%
专用电缆	48.27%	15.39%	38.28%	8.51%	26.45%	7.57%	36.61%	9.02%
连接产品	22.39%	9.60%	30.79%	10.04%	26.83%	7.67%	29.26%	8.02%

2023年与2022年相比，公司综合毛利率小幅下降1.10个百分点，主要系2023年专用电缆毛利率较上一年度有所下降所致。公司专用电缆主要包括高速电缆和工业电缆等，其中高速电缆产品主要应用于数据中心、AI算力中心交换机、服务器集群设备等对传输速率要求高的领域，产品附加值更高，高速电缆毛利率水平高于工业电缆毛利率水平，因此高速电缆销售占比的变化会引起专用电缆的整体毛利率水平随之波动。报告期内，公司高速电缆销售金额及占专用电缆销售金额的比重呈先降后升的趋势。2023年度，公司高速电缆销售金额占专用电缆销售金额的比例较2022年度下降，因而导致2023年度专用电缆毛利率及综合毛利率有所下降。

2024年与2023年相比，公司综合毛利率提升1.30个百分点，主要系2024年专用电缆销售结构中高速电缆收入占比升高，因而公司专用电缆毛利率有所增加。同时，公司专用电缆、连接产品占营业收入的比重由2023年度的7.57%、7.67%分别提升至2024年度的8.51%、10.04%，进一步拉高公司综合毛利率。

2025年1-3月，公司综合毛利率为17.95%，较2024年度提升1.58个百分点，主要系2025年1-3月专用电缆销售结构中高速电缆收入占比进一步升高，因此专用电缆毛利率有所增加，且专用电缆占营业收入的比重由2024年度的8.51%提升至2025年1-3月的15.39%，进而拉高公司综合毛利率。

3、公司期间费用的变动分析

报告期内，公司期间费用构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
销售费用	1,546.56	3.45%	5,731.33	3.13%	4,861.27	3.13%	4,214.12	2.62%
管理费用	1,752.27	3.91%	6,346.57	3.47%	4,496.13	2.89%	3,929.36	2.44%
研发费用	1,537.97	3.43%	6,558.69	3.58%	5,854.17	3.76%	5,976.53	3.71%
财务费用	-407.08	-0.91%	-2,035.75	-1.11%	-1,840.48	-1.18%	-2,573.50	-1.60%
合计	4,429.73	9.88%	16,600.85	9.06%	13,371.10	8.60%	11,546.51	7.17%

注：比例系相关费用占当期营业收入比例。

报告期各期，公司期间费用分别为 11,546.51 万元、13,371.10 万元、16,600.85 万元和 4,429.73 万元，占营业收入比例分别为 7.17%、8.60%、9.06% 和 9.88%，总体有小幅增长，具体分析如下：

（1）销售费用

报告期各期，公司销售费用分别为 4,214.12 万元、4,861.27 万元、5,731.33 万元和 1,546.56 万元，占营业收入比例分别为 2.62%、3.13%、3.13% 和 3.45%，基本保持稳定，逐期略有上升，具体分析参见本回复“问题 1”之“四、（一）销售费用与营业收入的匹配情况”。

（2）管理费用

报告期各期，公司管理费用分别为 3,929.36 万元、4,496.13 万元、6,346.57 万元和 1,752.27 万元，占营业收入比例分别为 2.44%、2.89%、3.47% 和 3.91%，整体呈小幅增长趋势。报告期内，公司管理费用主要由职工薪酬、折旧及摊销、股权激励费用等构成，上述三项费用占各期管理费用金额的比例分别为 82.06%、82.57%、78.17%、86.40%，各期占比均接近或超过 80%。

报告期内，公司管理费用占营业收入比重略有增长的主要原因包括：①随着公司经营规模的增长，公司管理人员薪酬有所增加；②公司于 2022 年下半年以授予限制性股票的方式实施股权激励，因此 2023 年度及后续年度的股权激励费用有所增加；③公司部分在建工程于 2024 年度建成并用作办公用途，其投入使用后公司 2024 年度及 2025 年 1-3 月的折旧及摊销费用有所增长。

（3）研发费用

报告期内，公司研发费用主要包括研发人员工资、直接投入、折旧和摊销等，各期研发费用金额分别为 5,976.53 万元、5,854.17 万元、6,558.69 万元和 1,537.97 万元，占营业收入比例分别为 3.71%、3.76%、3.58%和 3.43%，整体保持稳定。

(4) 财务费用

报告期各期，公司财务费用分别为-2,573.50 万元、-1,840.48 万元、-2,035.75 万元和-407.08 万元，占营业收入比例分别为-1.60%、-1.18%、-1.11%和-0.91%，总体有小幅波动。报告期内，公司财务费用主要由汇兑损益构成，汇兑损益的相关波动分析参见本回复“问题 1”之“六、（二）汇兑损益与发行人相关业务规模及汇率波动情况相匹配”。

综上，报告期内公司期间费用占营业收入的比重随公司经营规模的扩大总体有小幅增长，具备合理性。

4、公司扣非后归母净利润的变动分析

报告期内，公司营业收入、综合毛利率、期间费用率、扣非后归母净利润及扣非后归母净利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
营业收入	44,813.36	21.54%	183,149.07	17.73%	155,560.47	-3.45%	161,122.82
综合毛利率	17.95%	增长 1.58 个百分点	16.37%	增长 1.30 个百分点	15.07%	下降 1.10 个百分点	16.17%
期间费用率	9.88%	增长 0.82 个百分点	9.06%	增长 0.46 个百分点	8.60%	增长 1.43 个百分点	7.17%
扣非后归母净利润	3,172.91	105.80%	10,998.93	29.26%	8,509.27	-32.97%	12,695.21
扣非后归母净利率	7.08%	增长 1.07 个百分点	6.01%	增长 0.54 个百分点	5.47%	下降 2.41 个百分点	7.88%

注：

- 1、2025 年 1-3 月营业收入、扣非后归母净利润变动率为较 2024 年 1-3 月的变动情况；
- 2、2025 年 1-3 月综合毛利率、期间费用率、扣非后归母净利率变动率为较 2024 年度的变动情况。

报告期内，公司扣非后归母净利润的变动趋势与营业收入变动趋势相符，2023 年度受国际贸易环境波动影响导致公司业绩略有下降，2024 年度及 2025 年 1-3 月公司营业收入及扣非后归母净利润均同比增长。

报告期各期，公司扣非后归母净利率分别为 7.88%、5.47%、6.01% 和 7.08%，存在小幅波动，因此导致公司扣非后归母净利润变动幅度与营业收入变动幅度存在一定差异：

2023 年度，公司扣非后归母净利率为 5.47%，较上一年度下降 2.41 个百分点，主要系当期综合毛利率下降 1.10 个百分点，以及期间费用占营业收入的比重较 2022 年度增长 1.43 个百分点。

2024 年度，公司扣非后归母净利率为 6.01%，较上一年度小幅增长 0.54 个百分点，主要系当期综合毛利率上升 1.30 个百分点的同时，期间费用占营业收入的比重亦上升 0.46 个百分点。

2025 年 1-3 月，公司扣非后归母净利率为 7.08%，较 2024 年度增长 1.07 个百分点，主要系当期综合毛利率上升 1.58 个百分点所致。

综上，公司 2023 年度受国际贸易环境波动影响导致营业收入、扣非后归母净利润等业绩指标略有下降，**2024 年度及 2025 年 1-3 月**公司业绩均**同比增长**，各期扣非后归母净利润的变动幅度与营业收入变动幅度的差异主要由毛利率、期间费用率等的波动导致，公司经营业绩变动具备合理性。

（三）公司与同行业可比上市公司的业绩变动趋势对比情况

报告期各期，公司扣非后归母净利润及数据电缆相关业务收入与同行业可比上市公司的对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
扣非后归母净利润							
万马股份	6,062.64	17.24%	28,824.36	-31.68%	42,188.61	25.81%	33,532.45
金信诺	-1,059.39	67.23%	-4,824.57	85.94%	-34,310.18	17.86%	-41,769.12
朗威股份	1,620.77	71.30%	9,103.28	58.72%	5,735.54	3.34%	5,550.42
新亚电子	5,088.38	46.38%	15,155.12	7.30%	14,124.29	3.05%	13,705.92
平均值	2,928.10	50.54%	12,064.55	30.07%	6,934.56	12.51%	2,754.92
兆龙互连	3,172.91	105.80%	10,998.93	29.26%	8,509.27	-32.97%	12,695.21
数据电缆相关业务收入							
万马股份	未披露	未披露	49,855.59	-42.39%	86,535.25	-18.52%	106,197.85
金信诺	未披露	未披露	94,319.86	13.49%	83,111.05	-17.53%	100,777.70
朗威股份	未披露	未披露	64,307.45	39.04%	46,250.96	-2.85%	47,609.42
新亚电子	未披露	未披露	122,696.21	-16.29%	146,570.42	368.89%	31,259.04

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
平均值	-	-	52,123.79	-1.54%	53,977.98	82.50%	63,647.02
兆龙互连	42,882.41	21.41%	174,841.61	17.66%	148,604.29	-3.99%	154,778.90

注：

- 1、数据来源于各公司定期报告；
- 2、万马股份数据电缆相关业务收入为其定期报告中披露的“通信产品”收入金额；
- 3、金信诺数据电缆相关业务收入为其定期报告中披露的“通信电缆及光纤光缆”收入金额；
- 4、朗威股份数据电缆相关业务收入为其定期报告中披露的“综合布线产品”收入金额；
- 5、新亚电子数据电缆相关业务收入为其定期报告中披露的“通信线缆及数据线材”收入金额；
- 6、公司数据电缆相关业务收入为公司主营业务收入金额；
- 7、变动率平均值为各公司变动率的算数平均。

公司主营业务为数据电缆相关产品的销售，同行业可比上市公司除数据电缆相关业务外还包括其他主营业务，且各家可比公司数据电缆相关业务占营业收入的比重总体在 5 成左右或以下，其他主营业务的经营情况对同行业可比上市公司的扣非后净利润指标也存在重要影响。

公司与可比公司各期的业绩对比分析如下：

1、2023 年度业绩变动对比分析

2023 年度，公司扣非后归母净利润呈下降趋势，同行业可比上市公司呈上升趋势，除新亚电子因 2022 年底新增合并范围内子公司导致 2023 年度扣非后归母净利润同比增长外，其他同行业可比上市公司主要系数据电缆以外的其他主营业务经营情况良好，带动其 2023 年度扣非后归母净利润整体增长。例如，2023 年度万马股份的“电力产品”及“高分子材料”、金信诺的“通信组件及连接器（包括军工等领域的特种科工产品及民用产品两类）”、朗威股份的“其他定制机柜”等业务均较 2022 年度有所增长。

具体到数据电缆相关业务而言，根据同行业可比上市公司 2023 年年度报告的披露内容，万马股份、金信诺、朗威股份 2023 年度数据电缆相关业务的经营业绩总体亦呈下降趋势，具体如下：

（1）万马股份 2023 年度主营业务中“通信产品”营业收入较 2022 年度下降 18.52%；

(2) 金信诺 2023 年度主营业务中“通信电缆及光纤光缆”营业收入较 2022 年度下降 17.53%；

(3) 朗威股份 2023 年度主营业务中“综合布线产品”营业收入较 2022 年度下降 2.85%。

除上述同行业可比上市公司外，新亚电子 2023 年度数据电缆相关业务收入增长较多，其于 2023 年年度报告中披露原因为“公司新增的通信线缆系子公司中德电缆主打产品，公司于 2022 年 10 月底完成中德电缆并购后，2022 年年报中德电缆仅两个月（11 月和 12 月）数据并表，而 2023 年年报中德电缆系完整会计年度数据并表，即由于基数的原因，造成 2023 年同比增长较大”。

综上，2023 年度，公司及万马股份、金信诺、朗威股份等同行业可比上市公司数据电缆相关业务的经营业绩均有所下降，新亚电子经营业绩增加主要系其 2022 年底新并购通信线缆业务子公司所致。

2、2024 年度业绩变动对比分析

2024 年度，公司及同行业可比上市公司中的金信诺、朗威股份扣非后归母净利润及数据电缆相关业务收入均有所增长，变动趋势一致。

万马股份 2024 年度扣非后归母净利润及数据电缆相关业务收入均有所下降，其披露主要为“综合毛利率下降”、“公司通信产品客户需求减弱，订单量不足”等因素所致。

新亚电子 2024 年度扣非后归母净利润较 2023 年度有所增长，与公司变动趋势一致。新亚电子 2024 年度数据电缆相关业务收入较 2023 年度下降 16.29%，主要系其“通信线缆及数据线材”产品包括阻燃耐火软电缆、5G 光电混合缆以及高频数据线材等，与公司的主营产品存在一定差异。尽管“通信线缆及数据线材”产品整体收入有所下降，但新亚电子在其 2024 年年度报告中披露“高频高速铜缆连接线等产品需求旺盛”、“报告期内高频高速数据线材需求旺盛，业务量增长”，与公司主营产品收入增长趋势一致。

3、2025 年 1-3 月业绩变动对比分析

2025年1-3月，公司及万马股份、金信诺、朗威股份、新亚电子等同行业可比上市公司的扣非后归母净利润均有所增长，变动趋势一致。

2025年1-3月，公司扣非后归母净利润较2024年1-3月同比增加105.80%，主要系：（1）受2023年度国际贸易环境波动影响，2024年1-3月，公司订单需求尚未完全回暖。2024年1-3月，公司扣非后归母净利润金额1,541.73万元，占2024全年扣非后归母净利润金额比率为14.02%；（2）2025年1-3月，人工智能的发展促进数据中心基础设施建设加快，公司专用电缆、连接产品等高附加价值产品订单需求增加，带动公司扣非后归母净利润增长。

综上，报告期内，公司与同行业可比上市公司数据电缆相关业务的经营业绩变动趋势不存在重大差异。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）获取行业研究报告、行业政策等资料，了解公司所处数字通信电缆行业及下游数据中心、物联网、工业互联网、5G应用等领域的供需状况变化及政策支持情况。

（2）与公司管理层沟通询问公司的整体竞争优势情况，了解公司竞争优势如何支持整体业绩增长。

（3）获取报告期内公司各细分产品的销售收入、产品价格及销量变动数据，判断其是否与公司业绩整体变化相匹配。

（4）取得报告期内公司主营业务收入的具体构成情况，分析报告期各期收入变动的原因及合理性。

（5）获取报告期内公司期间费用的明细构成，判断期间费用的变动趋势是否与业绩变化相匹配，分析期间费用各期变化的具体原因及合理性。

（6）量化分析报告期各期公司扣非后归母净利润的变动情况，分析其变动

趋势与营业收入变动趋势的匹配性以及变动幅度的差异原因。

(7) 查阅同行业可比上市公司定期报告等公开信息，了解其数据电缆相关业务的经营业绩变动趋势是否与公司相符。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

(1) 公司数字通信电缆行业下游市场需求状况良好，公司在业务规模、客户资源、研发技术、产品资质、质量控制等方面存在竞争优势，支持公司报告期内业绩整体呈增长趋势。

(2) 报告期内，2023 年度受国际贸易环境波动影响导致公司主营业务收入略有下降，**2024 年度及 2025 年 1-3 月**公司主营业务收入均**同比增长**，主要系公司高附加值产品的收入规模整体增长；公司各细分产品的销售收入、产品价格及销量变动情况与主营业务收入变化相匹配；报告期内公司期间费用占营业收入的比重随公司经营规模的扩大总体有小幅增长，具备合理性；报告期内，公司扣非后归母净利润的变动趋势与营业收入变动趋势相符，变动幅度差异主要由综合毛利率、期间费用率等的波动导致，公司经营业绩变动具备合理性。

(3) 报告期内，公司与同行业可比上市公司数据电缆相关业务的经营业绩变动趋势不存在重大差异。

二、结合各细分产品相关技术来源、主要产品和原材料涉及的主要外销或进口国家地区的贸易政策变动情况等，说明公司是否对境外供应商和客户存在重大依赖，相关国家或地区贸易政策变动对公司经营的影响，公司已采取的应对措施及其有效性，拟采取的应对措施及其可行性

(一) 公司各细分产品的相关技术来源

公司主营业务为数据电缆、专用电缆和连接产品的设计、制造与销售。公司经过长期自主研发构建了一系列的核心技术，能够覆盖公司主营业务，是公司盈利能力的有力保证。目前，公司主要产品涉及的主要技术内容、技术来源、

业务环节及专利情况如下：

序号	涉及的主要产品	技术内容	技术来源	涉及的业务环节	主要专利技术
1	数字通信电缆和高速电缆、工业电缆、光缆	线缆集合入模技术	自主研发	线缆集合入模	一种线缆集合入模装置
2	数字通信电缆和高速电缆、工业电缆	屏蔽纵包技术	自主研发	屏蔽包覆	用于屏蔽包覆技术的一种适用于电缆的铝箔纵包装置等专利等 6 项
3	柔性类工业电缆	成缆退扭技术	自主研发	成缆退扭	用于柔性类产品的一种耐弯曲的极细同轴信号传输电缆、一种协作机器人专用轻量型数据控制电缆等相关专利 3 项
4	现场总线电缆、光缆	星绞成缆技术	自主研发	成缆	用于星绞结构电缆专利 1 项
5	高速电缆、医疗用线缆、多媒体信号传输线缆	多芯同轴线技术	自主研发	多芯电缆的芯线生产	用于耐弯曲电缆、多媒体应用、微小型高速电缆相关专利等 3 项
6	高速电缆	Twinax 技术	自主研发	单对生产	用于高频高速类产品相关专利等 10 项
7	数据电缆及连接系统产品	超六类非屏蔽技术	自主研发	护套/连接器	结构设计方面的专利等 4 项
8	高频高速传输连接器、光连接产品	组件集成封装技术	自主研发	组件制造	各类连接器的结构、连接系统优化等方面的专利等 16 项
9	高速电缆和连接产品、综合布线连接器	电缆、电路设计与仿真技术	自主研发	电缆结构设计、PCB 设计	-
10	光缆	光缆挤出技术	自主研发	紧包、护套	-
11	光连接产品	光连接产品端面处理技术	自主研发	连接器	-

报告期内，公司主要产品的核心技术来源均为自主研发，公司运用自身核心技术生产的产品是公司主要收入来源。

（二）公司产品外销所涉主要国家地区的贸易政策变动情况，公司对贸易政策变动国家的客户不存在重大依赖，相关国家或地区贸易政策的变动未对公司经营产生重大不利影响

1、公司境外销售的主要国家地区及境外销售特征

境外销售是公司重要的销售渠道与收入来源。报告期各期，公司外销主营业务收入金额分别为 99,540.93 万元、94,188.67 万元、113,424.80 万元和

29,303.26 万元，占公司主营业务收入的比重分别为 64.31%、63.38%、64.87% 和 68.33%。经过多年发展，公司已经在海内外建立了良好的口碑，积累了优质的客户资源，产品销售至全球五大洲 100 多个国家和地区，公司的境外销售分布呈现以下特征：

(1) 境外销售主要集中在欧洲和亚洲地区

报告期内，公司外销主营业务收入分大洲的构成情况具体如下：

单位：万元

地区	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
欧洲	15,567.47	53.13%	69,330.60	61.12%	56,402.95	59.88%	52,440.34	52.68%
亚洲	9,022.94	30.79%	26,970.99	23.78%	21,687.59	23.03%	27,091.36	27.22%
大洋洲	1,371.06	4.68%	6,794.28	5.99%	6,196.90	6.58%	5,753.58	5.78%
北美洲	1,624.92	5.55%	5,141.43	4.53%	5,178.31	5.50%	9,599.60	9.64%
其他	1,716.87	5.86%	5,187.49	4.57%	4,722.91	5.01%	4,656.04	4.68%
合计	29,303.26	100.00%	113,424.80	100.00%	94,188.67	100.00%	99,540.93	100.00%

报告期内，公司境外销售主要集中在欧洲和亚洲地区。2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-3 月，公司来自欧洲和亚洲地区的收入金额合计分别为 79,531.70 万元、78,090.55 万元、96,301.60 万元和 24,590.41 万元，占公司各期境外销售收入比例均接近或超过 80%。

(2) 公司境外销售的国家或地区较为分散，单一客户的收入集中度较低

报告期内，公司产品销售至全球 100 多个国家和地区，公司境外销售主要覆盖的国家或地区如下：

大洲	主要国家或地区
欧洲	英国、捷克、波兰、比利时、西班牙、葡萄牙等
亚洲	沙特阿拉伯、新加坡、中国香港、泰国等
大洋洲	澳大利亚、新西兰等
北美洲	美国、加拿大、哥斯达黎加等
其他	智利、秘鲁等

报告期内，公司境外销售所覆盖的国家或地区较为分散，且单一客户收入集中度较低，具体情况如下：

报告期各期，公司境外销售主要集中在欧洲、亚洲，来自欧洲的收入占比在 50%-60%，来自亚洲的收入占比在 20%-30%，来自大洋洲、北美洲的收入占

比均在 5%左右。报告期各期，公司来自境外销售金额排名第一的国家或地区的销售金额分别为 12,677.92 万元、12,284.84 万元、14,396.05 万元和 3,106.89 万元，占外销主营业务收入的比重分别为 12.74%、13.04%、12.69% 和 10.60%，占比较低，公司境外销售对单一国家或地区不存在重大依赖。

报告期各期，公司来自外销第一大客户的营业收入分别为 7,687.85 万元、7,201.32 万元、8,351.32 万元和 1,788.67 万元，占营业收入比重分别为 4.77%、4.63%、4.56% 和 3.99%，整体占比较小，公司对单一境外客户不存在重大依赖。

2、公司产品外销所涉主要国家地区的贸易政策情况

报告期内，公司境外销售主要集中在欧洲和亚洲地区，所涉及的主要国家包括英国、捷克、波兰、德国等。

截至本回复出具日，公司产品外销所涉上述主要国家及地区的贸易政策未出现重大不利变化，未对公司与主要境外客户的合作稳定性产生重大不利影响。

3、公司产品外销所涉其他国家地区的贸易政策情况

报告期内，公司产品外销所涉国家地区中，存在贸易政策摩擦的主要为美国。报告期各期，公司对美国的外销收入金额分别为 7,031.96 万元、3,425.65 万元、4,640.20 万元和 1,271.96 万元，占公司营业收入的比重分别为 4.36%、2.20%、2.53% 和 2.84%，公司对美国的外销金额整体较小，且各期占营业收入比重均不超过 5%。

2018 年至今，中美贸易时有摩擦，美国主要通过加征关税的方式来施加影响。公司所属行业为数字通信电缆行业，主要产品为数据电缆、专用电缆和连接产品，涉及网络结构化布线、智能安防、通信设备、数据中心、工业互联网和轨交机车等领域。2025 年初开始，美国对原产中国产品数次加征关税，截至 2025 年 4 月，美国本轮对原产中国产品加征关税税率已达 245%。2025 年 5 月，中美双方发布《中美日内瓦经贸会谈联合声明》，美国将暂停实施部分加征关税政策，并取消 2025 年 4 月加征的部分关税。

综上，报告期内公司对美国的外销收入金额及占比均较低，公司对美国的外销客户不存在重大依赖，美国贸易政策的变动未对公司的持续盈利能力、经营业绩造成重大不利影响。

（三）公司原材料境外采购金额及占比均较小，原材料境外采购涉及的国家、地区的贸易政策未出现重大不利变化，未对公司经营产生重大不利影响

报告期内，公司采购的原材料**主要包括导体材料**（主要为铜导体材料等）、**胶料**（主要为绝缘料、护套料等）、**辅材**（主要为铝箔等），具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2022年度	
	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
导体材料	23,103.73	70.49%	106,202.20	74.93%	88,177.99	76.21%	87,282.92	72.75%
胶料	3,246.96	9.91%	12,907.95	9.11%	11,974.50	10.35%	14,712.29	12.26%
辅材	3,124.95	9.53%	10,705.95	7.55%	8,016.50	6.93%	8,820.61	7.35%
其他	3,301.20	10.07%	11,927.44	8.41%	7,532.50	6.51%	9,165.22	7.64%
合计	32,776.84	100.00%	141,743.54	100.00%	115,701.49	100.00%	119,981.05	100.00%

注：“其他”主要为装配材料、包装材料等（如：PCB、纸箱）。

报告期内，公司采购的原材料主要系导体材料、胶料、辅材。报告期各期，公司采购的导体材料、胶料、辅材合计占比均超过或接近90%。

报告期内，公司原材料主要从境内采购。报告期各期，公司境外采购原材料的金额分别为1,940.36万元、1,811.86万元、3,286.73万元和1,792.49万元，占各期公司原材料采购总额的比例分别为1.62%、1.57%、2.32%和5.47%，金额及占比均较小。

报告期内，公司境外采购原材料涉及的主要国家、地区为泰国、新加坡、中国台湾等。截至本回复出具日，上述主要国家及地区的贸易政策未出现重大不利变化，未对公司境外原材料采购产生重大不利影响。此外，随着公司在泰国生产基地的建设进度，公司根据建设及生产经营需要通过泰国子公司龙腾互连向泰国当地供应商就近采购，不涉及进口环节，因此不受到贸易政策变化的影响。

综上，报告期内公司境外采购原材料的金额及其占公司原材料采购总额的比例均较低，公司主要原材料不依赖境外采购；截至本回复出具日，公司原材

料境外采购涉及的国家、地区的贸易政策未出现重大不利变化，未对公司经营产生重大不利影响。

（四）公司已采取的应对措施及其有效性，拟采取的应对措施及其可行性

1、公司已采取的应对措施及其有效性

报告期内，公司境外销售及采购涉及的主要国家、地区的贸易政策未出现重大不利变化，未对公司生产经营产生重大不利影响。

报告期内，公司产品外销涉及的其他国家、地区中，美国的贸易政策存在一定波动，针对该情形，公司已采取的应对措施及其有效性如下：

（1）公司外销至美国的大部分产品采取船上交货（FOB）的方式实现，即将货物交给客户指定的承运人并办理出口清关手续即完成交货，货物到岸后需缴纳的关税等费用由客户承担，能够有效降低关税政策波动对公司的不利影响；

（2）公司已筹备并建设泰国生产基地，加速在全球市场的业务布局，能够充分利用所在国的贸易优势和区位优势，有利于应对国际贸易形势的复杂多变情况，提升公司的抗风险能力；

（3）公司在维护与现有客户合作关系的基础上，积极开拓全球客户资源，进一步增强公司盈利能力，并分散单一国家或地区贸易政策变动的风险。

通过上述应对措施，公司有效降低了美国贸易政策波动对公司产生的影响，报告期内未对公司的持续盈利能力、经营业绩产生重大不利影响。

2、公司拟采取的应对措施及其可行性

未来，针对公司境外销售及采购所涉及国家、地区的贸易政策不确定性风险，公司拟采取的应对措施及其可行性如下：

（1）积极关注公司境外销售、采购所涉及国家、地区的贸易政策变动情况，加强对贸易政策变动的分析研判，做好相应的规划及预案；

（2）在泰国生产基地建成并投产后，根据境外国家、地区贸易政策的变动

情况合理规划国内及泰国生产基地的产能安排和分配，降低贸易政策变动的不利影响；

(3) 持续研发满足下游市场需求的新产品，不断优化产品工艺流程，提高产品的市场竞争力；

(4) 公司主要原材料采购以境内为主，针对少量境外采购，公司将结合产销计划，合理规划采购和供应商储备，以避免贸易政策发生重大不利变化影响供应稳定。

公司拟采取的上述应对措施能够在一定程度上降低未来境外销售及采购所涉及国家、地区贸易政策波动带来的不利影响，具备可行性。

(五) 核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师、发行人会计师执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司管理层，了解公司产品所涉及的主要技术内容、技术来源、业务环节及专利情况。

(2) 获取报告期内公司产品外销明细，了解公司境外销售涉及的主要国家及地区，检索相关国家及地区的贸易政策是否发生重大不利变化。

(3) 获取报告期内公司境外原材料采购明细，了解公司境外采购涉及的主要国家及地区，检索相关国家及地区的贸易政策是否发生重大不利变化。

(4) 访谈公司管理层，了解公司针对美国贸易政策变动所采取的应对措施及其有效性，以及公司未来针对境外销售、采购所涉及国家、地区贸易政策变动拟采取的应对措施及其可行性。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、发行人会计师认为：

(1) 报告期内，公司主要产品的核心技术来源均为自主研发，公司运用自身核心技术生产的产品是公司主要收入来源。

(2) 报告期内，公司产品外销所涉主要国家及地区的贸易政策未出现重大不利变化，未对公司与主要境外客户的合作稳定性产生重大不利影响。报告期内，公司产品外销所涉的其他国家及地区中，美国对中国的贸易政策有一定波动。公司对美国的外销收入金额及占营业收入比重均较低，公司对美国的外销客户不存在重大依赖，美国贸易政策的变动未对公司的持续盈利能力、经营业绩造成重大不利影响。

(3) 报告期内，公司境外采购原材料的金额及其占公司原材料采购总额的比例均较低，公司主要原材料不依赖境外采购。截至本回复出具日，公司原材料境外采购涉及的国家、地区的贸易政策未出现重大不利变化，未对公司经营产生重大不利影响。

(4) 公司已针对美国贸易政策波动采取了相应的应对措施，相关措施有效。针对未来境外销售、采购所涉及国家、地区贸易政策可能发生的变动，公司已合理规划拟采取的应对措施，相关措施具备可行性。

三、结合报告期内发行人外销收入对应的主要产品销量、销售价格、销售金额、境外主要客户基本情况、与境外主要客户相关协议或合同签署情况（包括但不限于客户名称、所属国家或地区、成立时间、主营业务、经营规模、销售金额、销售产品明细及合作时间），以及外销收入与出口报关金额、出口退税金额、应收账款余额及客户回款金额、外销产品运输费用等的匹配情况和报告期内函证情况等，说明境外销售收入确认的真实性、准确性，境外客户回款是否异常，是否存在第三方回款的情形。

（一）报告期内发行人外销收入对应的主要产品销量、销售价格、销售金额

报告期各期，公司外销主营业务收入金额分别为 99,540.93 万元、94,188.67 万元、113,424.80 万元和 29,303.26 万元，2023 年度受国际贸易环境波动影响导致外销收入金额略有下降，**2024 年度及 2025 年 1-3 月外销收入规模均同比增长。**

报告期内，公司外销收入对应的主要产品销量、价格及销售金额情况如下：

项目		2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
数据电缆	单价（元/公里）	1,921.60	1,899.74	1,735.39	1,764.85
	销量（公里）	134,626.63	553,401.20	512,649.24	529,435.50
	营业收入（万元）	25,869.88	105,131.70	88,964.60	93,437.65
专用电缆	单价（元/公里）	6,011.36	5,325.79	3,801.02	3,260.01
	销量（公里）	2,203.23	5,007.87	5,616.88	6,452.59
	营业收入（万元）	1,324.44	2,667.09	2,134.99	2,103.55
连接产品	单价（元/件）	17.11	19.39	11.84	13.20
	销量（万件）	88.49	171.30	197.78	183.36
	营业收入（万元）	1,514.31	3,322.31	2,341.00	2,420.26

报告期各期，公司外销收入对应的主要产品价格及销量变动主要受产品结构及经营情况的变动影响，具体分析如下：

1、数据电缆

报告期各期，公司外销的数据电缆产品单价分别为 1,764.85 元/公里、1,735.39 元/公里、1,899.74 元/公里和 1,921.60 元/公里，整体呈增长趋势，主要系公司外销的数据电缆细分产品结构中，单价较高的 6A 及以上数据电缆销售收入占比整体呈增长趋势。

报告期内，公司数据电缆外销的销量变动与销售收入的变动基本匹配，具备合理性。

2、专用电缆

报告期各期，公司外销的专用电缆产品单价分别为 3,260.01 元/公里、3,801.02 元/公里、5,325.79 元/公里和 6,011.36 元/公里，整体呈增长趋势。公司专用电缆主要包括工业电缆、高速电缆等。2022 年度、2023 年度及 2024 年度，公司外销的专用电缆产品以工业电缆为主，且公司各期外销的工业电缆产品中高附加值产品的占比有所增长，因此带动公司外销的专用电缆产品单价相应增长。2025 年 1-3 月，公司外销的专用电缆产品中高速电缆占比上升，且高速电缆的单价更高，因此带动公司外销的专用电缆单价进一步增长。

报告期内，公司外销的专用电缆产品结构不断优化，外销的专用电缆单价及营业收入均持续增长，销量变动与收入变动不存在明显异常。

3、连接产品

报告期各期，公司外销的连接产品单价分别为 13.20 元/件、11.84 元/件、19.39 元/件和 17.11 元/件，各期有所波动，且整体呈增长趋势。其中，2024 年度及 2025 年 1-3 月，公司外销的连接产品单价总体高于 2022 年度及 2023 年度，主要系 2024 年度及 2025 年 1-3 月单价较高的高速组件外销收入占连接产品外销收入的比重高于 2022 年度及 2023 年度。

报告期内，公司外销的连接产品销量整体呈增长趋势，其中 2024 年度销量较 2023 年有所波动，但 2024 年外销收入较 2023 年增长，主要系公司外销连接产品的产品结构优化，单价较高的高速组件外销收入占连接产品外销收入的比重升高所致。

综上，报告期内，公司外销主要产品的价格及销量变动与产品结构及经营情况的变动基本匹配，具备合理性。

（二）报告期内公司境外主要客户基本情况、与境外主要客户相关协议或合同签署情况

经过多年发展，公司已经在海内外建立了良好的口碑，积累了优质的客户资源，产品销售至全球五大洲 100 多个国家和地区。报告期各期，公司外销收入前五大客户情况如下：

单位：万元

期间	序号	企业名称（同一控制人）	外销收入	占外销营业收入比例	外销主要产品类别
2025 年 1-3 月	1	客户 1	1,788.67	6.10%	数据电缆
	2	客户 2	1,751.16	5.98%	数据电缆、专用电缆等
	3	客户 3	1,626.13	5.55%	数据电缆、连接产品等
	4	客户 4	1,596.71	5.45%	数据电缆
	5	客户 5	1,557.09	5.31%	数据电缆、专用电缆、连接产品等
			合计	8,319.75	28.39%
2024 年度	1	客户 4	8,351.32	7.36%	数据电缆
	2	客户 1	6,864.99	6.05%	数据电缆
	3	客户 6	4,166.58	3.67%	数据电缆
	4	客户 5	4,001.34	3.53%	数据电缆、专用电缆、连接产品等

期间	序号	企业名称（同一控制人）	外销收入	占外销营业收入比例	外销主要产品类别
	5	客户 7	3,783.71	3.34%	数据电缆、连接产品等
	合 计		27,167.94	23.95%	-
2023 年度	1	客户 4	7,201.32	7.65%	数据电缆
	2	客户 5	4,754.94	5.05%	数据电缆、专用电缆、连接产品等
	3	客户 1	4,789.12	5.08%	数据电缆
	4	客户 7	4,210.16	4.47%	数据电缆
	5	客户 8	4,037.09	4.29%	数据电缆、专用电缆等
	合 计		24,992.63	26.53%	-
2022 年度	1	客户 4	7,687.85	7.72%	数据电缆
	2	客户 5	6,214.21	6.24%	数据电缆、专用电缆、连接产品等
	3	客户 8	4,389.04	4.41%	数据电缆、专用电缆等
	4	客户 9	3,760.54	3.78%	数据电缆、连接产品等
	5	客户 3	3,610.75	3.63%	数据电缆、连接产品等
	合 计		25,662.39	25.78%	-

报告期内，公司对外销前五大客户的外销收入总额分别为 25,662.39 万元、24,992.63 万元、27,167.94 万元和 8,319.75 万元，占各期外销营业收入比例分别为 25.78%、26.53%、23.95% 和 28.39%，占比相对稳定。

报告期内，公司上述主要境外客户的基本情况、公司与境外主要客户相关协议或合同签署情况如下：

序号	企业名称	所属国家或地区	成立时间	合作年限	协议或合同签署情况
1	客户 1	英国	1999 年	10 年以上	通过订单形式合作
2	客户 2	泰国	1995 年	10 年以上	通过订单形式合作
3	客户 3	俄罗斯	2010 年	10 年以上	通过订单形式合作
4	客户 4	捷克	1993 年	15 年以上	通过订单形式合作
5	客户 5	波兰、澳大利亚、印度、中国台湾等	1938 年	15 年以上	通过订单形式合作
6	客户 6	德国	1969 年	2 年左右	通过订单形式合作
7	客户 7	波兰	2001 年	10 年以上	通过订单形式合作
8	客户 8	俄罗斯	2011 年	5 年以上	通过订单形式合作
9	客户 9	中国香港	1990 年	5 年左右	通过订单形式合作

注：所属国家或地区为与公司交易的主要客户主体所在的国家或地区。

报告期内，公司上述主要境外客户分布以欧洲、亚洲地区为主，均为公司数据电缆等相关产品的下游需求方，与公司主要通过订单形式合作，报告期内公司与上述主要境外客户合作关系稳定。

（三）报告期内公司外销收入与出口报关金额、出口退税金额的匹配情况

1、海关出口数据与境外销售的匹配分析

报告期内，公司各期海关出口数据与外销主营业务收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	标识	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
外销主营业务收入	A	29,303.26	113,424.80	94,188.67	99,540.93
海关出口数据	B	30,298.42	113,357.47	93,966.21	98,417.67
差异额	C=B-A	995.16	-67.32	-222.46	-1,123.26
差异率	D=C/A	3.40%	-0.06%	-0.24%	-1.13%

根据上表，报告期各期，公司海关出口数据与外销主营业务收入的差异率分别为-1.13%、-0.24%、-0.06%和 3.40%，整体差异较小，形成差异的主要原因系海关出口数据以货物出口日期为准，与公司外销确认收入时点存在一定时间差异。

2、出口退税金额与境外销售的匹配分析

2022年至2024年，公司出口退税金额与外销主营业务收入的匹配情况如下：

单位：万元

项目	标识	2024年度	2023年度	2022年度
外销主营业务收入	A	113,424.80	94,188.67	99,540.93
免抵退税金额	B	12,974.96	10,773.27	11,688.47
本期免抵退税金额中归属于其他期间收入的金额	C	3,208.76	1,862.85	1,013.66
其他期间退税金额中归属于本期收入的金额	D	4,256.23	3,036.87	1,835.33
跨期调整后的免抵退税金额	E=B-C+D	14,022.43	11,947.30	12,510.14
测算退税比率	F=E/A	12.36%	12.68%	12.57%

注：

1、2024年度外销主营业务收入中已办理免抵退税的金额为截至2025年4月末的数据，公司2024年度外销收入中尚有部分仍在办理免抵退税过程中，因此测算比例略低于2022年度及2023年度；

2、公司2025年1-3月外销主营业务收入中大部分尚未办理完成免抵退税，因此未纳入测算。

报告期内，公司出口退税税率主要为 13%，与根据出口退税金额测算的退税比率基本匹配，整体差异较小，形成差异的主要原因系收入确认时点与出口退税时点汇率存在差异所致。因此，公司出口退税金额与境外销售规模具有匹配性。

综上，报告期内，公司海关出口报关金额及出口退税金额与境外销售规模基本匹配。

（四）应收账款余额及客户回款金额

报告期各期末，公司外销应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

项目	标识	2025-3-31 /2025 年 1-3 月	2024-12-31 /2024 年度	2023-12-31 /2023 年度	2022-12-31 /2022 年度
外销收入	A	29,305.01	113,425.03	94,188.67	99,540.93
外销应收账款	B	22,979.78	20,607.03	16,977.06	15,480.57
占比	C=B/A	19.60%	18.17%	18.02%	15.55%
期后回款金额	D	9,890.17	17,967.85	16,196.85	15,480.57
期后回款比例	E=D/B	43.04%	87.19%	95.40%	100.00%

注：

- 1、2022 年末、2023 年末期后回款统计系截至未来 12 个月；2024 年末、2025 年 3 月末期后回款统计截至 2025 年 4 月 30 日；
- 2、2025 年 1-3 月外销应收账款占外销收入的比例已年化计算。

报告期各期末，公司外销应收账款余额分别为 15,480.57 万元、16,977.06 万元、20,607.03 万元及 22,979.78 万元，占当期外销收入金额的比重分别为 15.55%、18.02%、18.17% 及 19.60%，整体维持在 15%-20% 的水平。

报告期各期末，公司外销应收账款的期后回款金额分别为 15,480.57 万元、16,196.85 万元、17,967.85 万元及 9,890.17 万元，期后回款比例分别为 100.00%、95.40%、87.19% 及 43.04%，整体回款情况较好。

（五）报告期内公司外销产品运输费用的匹配情况

报告期各期，公司外销产品运输费用金额及其占公司外销主营业务收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
外销产品运输费用	302.29	1,628.97	1,212.37	1,011.19
外销主营业务收入	29,303.26	113,424.80	94,188.67	99,540.93

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
比例	1.03%	1.44%	1.29%	1.02%

报告期内，公司外销产品运输费主要包括货运代理费用及海运费等，各期外销运输费用金额分别为 1,011.19 万元、1,212.37 万元、1,628.97 万元和 302.29 万元，占公司外销主营业务收入的比例分别为 1.02%、1.29%、1.44% 和 1.03%，各期占比均在 1%-1.5% 左右，基本保持稳定。

综上，报告期内，公司外销产品运输费用变动与公司外销主营业务收入的变动基本匹配。

（六）外销收入函证情况

保荐人、发行人会计师对外销收入执行了函证程序，2022 年至 2024 年度，发函覆盖的外销收入比例分别为 73.24%、77.97% 和 72.13%，回函确认和未回函替代测试全额覆盖了发函金额。

具体参见本回复“问题 1”之“十一、请保荐人、会计师说明对发行人外销收入真实性进行核查的手段、具体核查过程及取得的核查证据，涉及函证的，请说明函证金额及比例、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性（如适用）、回函不符情况、执行的具体替代程序的具体内容及有效性，包括但不限于所取得的原始单据情况，实际走访并取得客户签章的访谈记录情况，期后回款情况，所取得外部证据情况等，并说明已采取的替代措施是否充分、有效，相关证据是否能够相互印证”。

（七）境外客户回款是否异常，是否存在第三方回款的情形

公司境外客户回款不存在异常情况，外销应收账款余额占外销营业收入金额的比重相对稳定，期后回款良好，具体参见本回复“问题 1”之“三、（四）应收账款余额及客户回款金额”。

报告期内，公司存在第三方回款情况，均来自境外销售，第三方回款金额及占营业收入的比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
第三方回款金额	542.26	2,638.50	1,958.31	1,982.37

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入	44,813.36	183,149.07	155,560.47	161,122.82
占比	1.21%	1.44%	1.26%	1.23%

报告期内，第三方回款占营业收入的比例较低且相对稳定。公司不存在因第三方回款导致的客户款项纠纷。

公司境外销售存在第三方回款，主要系国际结算较为复杂、手续繁琐、外汇管制限制等原因。外销客户为了及时支付货款，委托具有合作关系的第三方公司进行支付。公司发生的第三方回款系基于业务合作需求发生，符合公司外销的业务实际情况及行业经营特点，具有商业合理性。

报告期内，公司前五大客户不存在第三方回款情况。第三方回款客户主要系交易金额较小的外销客户。

报告期内，公司积极落实第三方回款的控制、管理、监督工作，相关内控及减少第三方回款的措施如下：（1）公司根据销售合同/订单生产并发货，跟进并汇总物流单、报关单等业务单据，并按照公司的收入确认原则进行账务处理，记录相应客户的收入和应收账款。公司收到客户回款后，财务人员确认回款信息，生成相应收款凭证；（2）公司要求销售人员在商务谈判和签署销售合同过程中原则上应与客户明确规范的结算方式，要求客户回款需通过其对公账户进行，避免使用第三方账户回款。对于因客户特殊情况需要通过第三方回款的，公司、客户和第三方需签订代付协议或由客户出具相关代付确认文件、邮件。

综上，报告期内，因国际结算、外汇管制、境外客户需求等因素，公司存在境外第三方回款情况，第三方回款金额占营业收入比例较低。公司积极落实第三方回款的控制、管理、监督工作，相关内控健全有效。

（八）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）获取报告期内公司外销收入分产品明细表，分析外销收入对应的主要

产品销量、销售价格及销售金额变动情况，判断是否具备合理性。

(2) 获取报告期内公司境外主要客户清单，通过网络检索、访谈境外客户等方式了解客户基本情况、与公司的合作情况等。

(3) 取得报告期各期公司海关出口数据及出口退税数据，与报告期各期公司外销收入金额进行匹配。

(4) 查阅报告期各期外销应收账款、期后回款明细，分析各期变动情况。

(5) 取得报告期各期公司外销产品运输费用金额，与报告期各期公司外销收入金额进行匹配，判断外销产品运输费用占外销收入金额比例的合理性。

(6) 对 2022 年度、2023 年度、2024 年度主要外销客户执行函证程序。

(7) 取得公司第三方回款数据，并抽取主要第三方回款客户的回款流水凭证，确认第三方回款具体情况。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

(1) 报告期内，公司外销主要产品的价格及销量变动与产品结构及经营情况的变动基本匹配，具备合理性。

(2) 报告期内，公司境外主要客户与公司主要通过订单形式合作，公司与上述主要境外客户合作关系稳定。

(3) 报告期内，公司外销收入与出口报关金额、出口退税金额、应收账款余额及客户回款金额、外销产品运输费用等基本匹配，保荐人及发行人会计师执行了函证程序，公司境外销售收入具备真实性、准确性。

(4) 公司境外客户回款不存在异常情况。报告期内，公司存在少量第三方回款情况，均来自境外销售，第三方回款金额及占营业收入的比例不超过 2%，公司不存在因第三方回款导致的客户款项纠纷。

(九) 补充披露情况

公司已在《募集说明书》“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“一、

对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素”之“（二）与公司经营相关的风险”中补充披露风险如下：

“3、境外销售风险

公司产品面向全球市场，客户遍布 100 多个国家和地区，境外销售业务主要覆盖欧洲、亚洲等区域。报告期内，公司外销主营业务收入金额分别为 99,540.93 万元、94,188.67 万元、113,424.80 万元和 29,303.26 万元，占各期主营业务收入的比重分别为 64.31%、63.38%、64.87%和 68.33%，是公司主营业务收入的重要来源。公司境外销售业务受进口国政策法规变动、国际政治及经济状况、国际贸易摩擦等因素影响，若未来国际贸易环境出现重大不利变化，而公司未能采取有效应对措施，则可能对公司盈利能力及财务状况造成不利影响。”

四、结合销售模式、获客方式、销售费用具体构成、与营业收入的匹配情况说明公司销售费用的真实性、合理性，是否与同行业可比公司存在差异，如是，分析差异原因及合理性

（一）销售费用与营业收入的匹配情况

报告期各期，公司销售费用与营业收入匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售费用	1,546.56	5,731.33	4,861.27	4,214.12
营业收入	44,813.36	183,149.07	155,560.47	161,122.82
销售费用率	3.45%	3.13%	3.13%	2.62%

注：销售费用率=销售费用/营业收入。

报告期各期，公司销售费用分别为 4,214.12 万元、4,861.27 万元、5,731.33 万元和 1,546.56 万元，随着经营规模的持续扩大而逐步增长。报告期各期，公司销售费用率分别为 2.62%、3.13%、3.13%、3.45%，基本稳定，逐期略有上升，公司销售费用与营业收入较为匹配。

（二）销售模式、获客方式、销售费用具体构成、公司销售费用的真实性、合理性

1、销售模式及获客方式

公司主要采用直销的销售模式。公司依据客户和产品类别，建立专门销售团队，与客户达成订单意向后，双方以订单或邮件等方式约定产品技术指标，公司根据客户提出的产品性能、质量等要求完成产品设计及订单生产。产品通过检验后，交由合作的物流公司或海运公司运往指定地点完成产品的交付。报告期内，公司销售模式无重大变更。

公司主要的获客方式包括境内外展会、业内推荐等，并通过不定期的拜访进行客户关系维护。近年来，公司积极通过境内外展会、出访、考察等方式拓展业务渠道，包括：参加全球知名行业展会，强化品牌曝光度；高层率队出访重点市场，与核心客户建立战略对话；邀请重点客户，实地考察制造基地等。报告期内，公司获客方式无重大变更。

2、销售费用具体构成

报告期各期，公司销售费用具体构成如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬及股权激励费用	1,178.05	76.17%	4,102.87	71.59%	3,363.47	69.19%	3,145.30	74.64%
保险费	100.75	6.51%	378.26	6.60%	310.30	6.38%	385.97	9.16%
差旅费及参展费	125.65	8.12%	612.47	10.69%	613.53	12.62%	167.47	3.97%
业务招待费、广告宣传费及其他	142.11	9.19%	637.72	11.13%	573.97	11.81%	515.38	12.23%
合计	1,546.56	100.00%	5,731.33	100.00%	4,861.27	100.00%	4,214.12	100.00%

报告期各期，公司销售费用主要包括职工薪酬及股权激励费用、保险费、差旅费及参展费，合计金额分别为 3,698.74 万元、4,287.30 万元、5,093.60 万元和 1,404.45 万元，占销售费用的比重分别为 87.77%、88.19%、88.87% 和 90.81%，整体较为稳定，是销售费用的主要组成部分。

(1) 职工薪酬及股权激励费用

公司主要采用直销的模式，销售人员直接负责业务开拓、对接客户订单需求、对接公司产品设计及订单生产、客户关系维护等，其薪酬与公司的业绩具有相关性。此外，报告期内，公司对部分核心销售人员实施了限制性股票激励

计划。

报告期各期，公司销售费用中职工薪酬及股权激励费用的占比分别为74.64%、69.19%、71.59%及76.17%，整体维持在70%-75%左右。报告期各期，公司销售费用中人均职工薪酬及股权激励费用（“人均薪酬”）与公司营业收入的匹配关系如下：

单位：万元、人、万元/人

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
职工薪酬及股权激励费用	1,178.05	4,102.87	3,363.47	3,145.30
期初人数	95	88	73	60
期末人数	98	95	88	73
人均薪酬	48.83	44.84	41.78	47.30
营业收入	44,813.36	183,149.07	155,560.47	161,122.82

注：2025年1-3月人均薪酬已年化计算。

2023年度，公司营业收入较2022年度同比下滑，销售人员人均薪酬亦同比下降；2024年度、2025年1-3月，公司营业收入均同比增加，销售人员人均薪酬亦有所上涨。报告期各期，公司销售人员人均薪酬与公司当期营业收入波动趋势基本匹配。

（2）保险费

公司销售费用中的保险费主要系公司基于信用风险管理，对外销收入向中国出口信用保险公司投保所产生。报告期各期，公司销售费用中保险费与公司外销收入金额的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
保险费	100.75	378.26	310.30	385.97
外销收入	29,305.01	113,425.03	94,188.67	99,540.93
占比	0.34%	0.33%	0.33%	0.39%

注：公司根据外销收入所产生应收款在剔除全额预收货款或以信用证方式结算后的金额，向中国出口信用保险公司投保。

公司通常平均按照外销收入的0.3%-0.4%左右的比例进行投保。报告期内，公司销售费用中的保险费与外销收入的比例与上述实际投保比例基本匹配，且整体保持稳定。

（3）差旅费及参展费

参加境内外展会系公司重要的获客方式。报告期各期，公司差旅费及参展费分别为 167.47 万元、613.53 万元、612.47 万元及 125.65 万元。

2023 年以来，公司增加了境外参展的数量，累计参加了近百场通信、电子信息、机器视觉、工业自动化等行业内重要展会、论坛等活动，包括美国国际电子消费展（CES）、慕尼黑电子展、汉诺威工业博览会、美国光纤通信会议和展览会（OFC）、中国进出口商品交易会（广交会）、中国国际光电博览会（CIOE）等，故差旅费及参展费同比增加。

综上，报告期内，公司销售模式、获客方式无重大变更。公司销售费用主要由职工薪酬及股权激励费用、保险费、差旅费及参展费等构成，销售费用具有真实性、各期变动具有合理性。

（三）销售费用是否与同行业可比公司存在差异，如是，分析差异原因及合理性

报告期各期，公司销售费用占营业收入的比例与同行业可比上市公司的对比情况如下：

公司名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
万马股份	4.74%	3.57%	4.02%	4.30%
金信诺	4.07%	4.67%	5.35%	4.63%
朗威股份	4.82%	3.29%	3.14%	1.99%
新亚电子	2.19%	2.13%	2.10%	3.15%
可比公司平均值	3.96%	3.42%	3.65%	3.52%
可比公司区间	2.19%-4.82%	2.13%-4.67%	2.10%-5.35%	1.99%-4.63%
兆龙互连	3.45%	3.13%	3.13%	2.62%

报告期各期，公司销售费用占营业收入的比例处于同行业可比上市公司的区间内，略低于同行业可比上市公司的平均值。公司销售费用率与同行业可比上市公司的具体差异分析如下：

1、万马股份

报告期内，公司与万马股份销售费用率对比情况如下：

公司	项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
万马股份	销售费用	18,830.81	63,382.48	60,741.10	63,124.76

	营业收入	396,982.10	1,776,067.08	1,512,100.21	1,467,496.15
	销售费用率	4.74%	3.57%	4.02%	4.30%
兆龙互连	销售费用	1,546.56	5,731.33	4,861.27	4,214.12
	营业收入	44,813.36	183,149.07	155,560.47	161,122.82
	销售费用率	3.45%	3.13%	3.13%	2.62%

2022 年度至 2024 年度，万马股份销售费用的构成如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
代理服务费、中标服务费	38,526.36	60.78%	33,814.27	55.67%	36,515.80	57.85%
职工薪酬	8,793.48	13.87%	9,196.24	15.14%	9,160.33	14.51%
营运管理费、销售管理费	8,255.39	13.02%	9,093.36	14.97%	10,976.49	17.39%
其他	7,807.25	12.32%	8,637.23	14.22%	6,472.13	10.25%
合计	63,382.48	100.00%	60,741.10	100.00%	63,124.76	100.00%

注：

- 1、数据来源：万马股份年度报告；
- 2、万马股份未披露 2025 年 1-3 月销售费用构成；
- 3、“其他”包括业务招待费、业务费、差旅费及其他费用。

万马股份主营业务涵盖电线电缆（包括通信电缆、电力电缆）、新材料、新能源等板块，其中电力电缆主要通过全国性的招投标获取客户。

报告期内，公司销售费用率略低于万马股份，主要系公司与万马股份在获客方式、产品结构方面具有差异：2022 年度至 2024 年度，万马股份主营业务中电力电缆收入占比超过 50%，其电力电缆的客户以我国两大电网公司为主，主要通过全国性的招投标获取客户，其销售费用中代理服务费、中标服务费与招投标模式相关。2022 年度至 2024 年度，万马股份销售费用中代理服务费、中标服务费合计占比分别为 57.85%、55.67%和 60.78%。报告期内，公司销售费用以职工薪酬及股权激励费用、保险费、差旅费及参展费为主，不存在大额的代理服务费、中标服务费，因此销售费用率略低于万马股份。

2、金信诺

报告期内，公司与金信诺销售费用率对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
金信诺	销售费用	2,294.71	9,979.72	10,684.55	9,873.94
	营业收入	56,312.07	213,694.41	199,826.21	213,138.60

	销售费用率	4.07%	4.67%	5.35%	4.63%
兆龙互连	销售费用	1,546.56	5,731.33	4,861.27	4,214.12
	营业收入	44,813.36	183,149.07	155,560.47	161,122.82
	销售费用率	3.45%	3.13%	3.13%	2.62%

2022 年度至 2024 年度，金信诺销售费用的构成如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资及福利费、股权激励费用	4,100.71	41.09%	4,396.88	41.15%	4,333.09	43.88%
咨询服务费	1,576.68	15.80%	2,003.52	18.75%	1,745.66	17.68%
业务招待费	1,435.83	14.39%	1,609.60	15.06%	1,161.60	11.76%
租赁费、折旧费、无形资产摊销、仓储费	1,550.45	15.54%	1,510.38	14.14%	1,605.09	16.26%
其他	1,316.05	13.19%	1,164.18	10.90%	1,028.50	10.42%
合计	9,979.72	100.00%	10,684.55	100.00%	9,873.94	100.00%

注：

- 1、数据来源：金信诺年度报告；
- 2、金信诺未披露 2025 年 1-3 月销售费用构成；
- 3、“其他”包括办公费、差旅费、汽车费及其他费用。

金信诺主营产品涵盖通信电缆及光纤光缆、通信电缆及光纤光缆、PCB 系列产品及卫星及无线通讯产品等。

报告期内，公司销售费用率略低于金信诺，主要系公司与金信诺在咨询服务费、业务招待费的投入力度方面具有差异：2022 年度至 2024 年度，金信诺销售费用中的咨询服务费、业务招待费合计占比分别为 29.44%、33.82%和 30.19%，整体接近或超过 30%。报告期内，公司销售费用以职工薪酬及股权激励费用、保险费、差旅费及参展费为主，业务招待费、广告宣传费等相关支出占销售费用的比重不超过 13%，占比较低。剔除咨询服务费、业务招待费后，2022 年度至 2024 年度，公司与金信诺销售费用率不存在显著差异，具体情况如下：

公司名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
金信诺	未披露	3.26%	3.54%	3.27%
兆龙互连	3.30%	3.02%	3.01%	2.50%

3、朗威股份

报告期内，公司与朗威股份销售费用率对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
朗威股份	销售费用	1,203.10	4,242.79	2,877.78	1,775.97
	营业收入	24,959.53	128,901.93	91,652.14	89,435.95
	销售费用率	4.82%	3.29%	3.14%	1.99%
兆龙互连	销售费用	1,546.56	5,731.33	4,861.27	4,214.12
	营业收入	44,813.36	183,149.07	155,560.47	161,122.82
	销售费用率	3.45%	3.13%	3.13%	2.62%

2022年度至2024年度，朗威股份销售费用的构成如下：

单位：万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	2,358.01	55.58%	1,756.68	61.04%	1,226.22	69.04%
市场推广费、差旅费	935.35	22.05%	519.46	18.05%	169.74	9.56%
其他	949.43	22.38%	601.64	20.91%	380.02	21.40%
合计	4,242.79	100.00%	2,877.78	100.00%	1,775.97	100.00%

注：

- 1、数据来源：朗威股份年度报告；
- 2、朗威股份未披露2025年1-3月销售费用构成；
- 3、“其他”包括业务招待费、折旧费及其他费用。

朗威股份的主营产品包括数据中心机柜、综合布线产品及其他定制机柜等。2022年度至2024年度，公司销售费用率与朗威股份较为接近，且销售费用的构成基本相似（主要包括职工薪酬、市场推广费及差旅费等）。2022年度，朗威股份销售费用率较公司低0.63个百分点，主要系2022年度朗威股份市场推广费、差旅费投入较低；2023年度、2024年度朗威股份市场推广费、差旅费投入增加后，销售费用率上升。

4、新亚电子

报告期内，公司与新亚电子销售费用率对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
新亚电子	销售费用	1,927.92	7,534.67	6,685.10	5,309.48
	营业收入	88,159.45	353,092.16	318,553.43	168,599.93
	销售费用率	2.19%	2.13%	2.10%	3.15%
兆龙互连	销售费用	1,546.56	5,731.33	4,861.27	4,214.12
	营业收入	44,813.36	183,149.07	155,560.47	161,122.82
	销售费用率	3.45%	3.13%	3.13%	2.62%

2022 年度至 2024 年度，新亚电子销售费用的构成如下：

单位：万元

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
产品包装费	3,104.91	41.21%	2,469.16	36.94%	2,067.47	38.94%
职工薪酬及股份支付	2,663.54	35.35%	2,450.08	36.65%	1,937.93	36.50%
销售业务费及差旅费	724.72	9.62%	696.13	10.41%	762.17	14.35%
商业保险费	53.28	0.71%	56.32	0.84%	88.48	1.67%
其他	988.22	13.12%	1,013.41	15.16%	453.43	8.54%
合计	7,534.67	100.00%	6,685.10	100.00%	5,309.48	100.00%

注：

- 1、数据来源：新亚电子年度报告；
- 2、新亚电子未披露 2025 年 1-3 月销售费用构成；
- 3、“其他”包括业务招待费、办公费、折旧摊销费及其他费用；
- 4、新亚电子《首次公开发行股票招股说明书》披露“公司将与销售相关的一次性外包装物计入销售费用”。

新亚电子主要产品包括消费电子及工业控制线材、汽车线缆、通信线缆及数据线材、新能源系列线缆及组件等。

2022 年度，公司销售费用率略低于新亚电子，2023 年度、2024 年度、2025 年 1-3 月，公司销售费用率略高于新亚电子，主要原因如下：

(1) 新亚电子将与销售相关的一次性外包装物计入销售费用，而公司销售费用中不含包装费，导致 2022 年度新亚电子销售费用率略高于公司 0.53 个百分点；

(2) 2022 年 10 月，新亚电子收购广东中德电缆有限公司，纳入合并报表后新亚电子营业收入大幅度增长，业务整合后形成规模效应，销售费用率降低。因此，2023 年度、2024 年度、2025 年 1-3 月，公司销售费用率高于新亚电子。

综上，公司与同行业可比上市公司因获客方式、产品结构存在一定区别，以及在市场推广方面的投入力度有所不同，导致公司在报告期内的销售费用率略低于同行业可比上市公司的平均值，但仍处于同行业可比上市公司的区间内。报告期各期，公司销售费用占营业收入的比重与同行业可比上市公司无重大差异，具有合理性。

(四) 核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

(1) 访谈公司高级管理人员，查阅公司年度报告等公开资料，了解公司的销售模式、获客方式等。

(2) 查阅公司报告期内的中信保投保明细、参加境内外展会的相关文件等。分析公司销售费用构成变动的合理性。

(3) 查阅公司报告期内销售费用明细，分析其与营业收入的匹配性。

(4) 查阅同行业可比上市公司的年度报告等公开信息等，与公司对比分析销售费用的变动情况。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

报告期各期，公司销售费用率基本稳定，公司销售费用与营业收入基本匹配。公司销售模式、获客方式无重大变更，销售费用各项构成真实、合理。公司销售费用占营业收入的比重与同行业可比上市公司不存在明显差异，具有合理性。

五、结合销售人员职务侵占的具体内容、发生的原因、自查发现的过程、事项最新进展、后续预期情况等，说明相关事项对公司财务状况和经营成果的影响，发行人采取的规范措施及其有效性，在此基础上说明发行人内部控制制度是否健全且得到有效执行

(一) 结合销售人员职务侵占的具体内容、发生的原因、自查发现的过程、事项最新进展、后续预期情况等，说明相关事项对公司财务状况和经营成果的影响

1、职务侵占的具体内容

2024年2月，公司因自查发现**3名**销售人员（以下简称“涉案人员”）涉嫌职务侵占行为，向公安机关报案。2024年2月26日，公司收到了德清县公安局出具的《立案告知书》。

涉案人员职务侵占方式主要包括非法侵占公司订单资源、篡改客户订单牟取私利。

(1) 非法侵占公司订单资源

经公司自查，涉案人员存在利用公司客户资源获取销售订单后，未经公司允许私自将订单转移给其他企业的职务侵占行为。

2022年至2023年，涉案人员以公司名义取得公司某长期客户的业务订单后，在公司不知情的情况下将订单转移给某供应商。根据公司自查，涉案人员累计非法转移的订单涉及金额约900-1,000万元（最终以司法机构认定为准）。

上述客户、供应商与公司及其控股股东、实控人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。

(2) 篡改客户订单信息牟取私利

经公司自查，2021年至2023年，涉案人员篡改公司客户下达的销售订单的金额，预计给公司造成的损失约100-120万人民币（最终以司法机构认定为准）。

2、发生的原因、自查发现的过程、事项最新进展、后续预期情况

本次职务侵占系员工个人行为。公司因察觉涉案人员在市场开发、客户服务、工作汇报等方面的表现与岗位要求严重不匹配，经查询其工作邮箱中与客户的往来邮件，发现其存在侵占公司订单资源、篡改客户订单牟取私利的情形，遂向公安机关报案。

截至本回复出具日，本案件已由德清县公安局向德清县人民检察院提交审查起诉。根据保荐人访谈公司就本案件委托的诉讼代理人，按正常程序规定，检察院审查起诉完成后向法院移送，案件进入最后审判量刑环节，预计在2025年年底前完成审理。

3、退赔款项的确定方式及构成情况

发现职务侵占事项后，公司高度重视，及时报案并积极配合公安机关调查取证。公司重点关注本事项有关的内部控制制度的完善与员工廉洁从业的规范、

公司的声誉以及与产业链上下游的稳定合作关系，并积极主张就直接或间接损失向涉案人追偿以最大限度维护股东权益。

截至本回复出具日，公司已与涉案人员签订退赔协议，协商约定退赔金额合计 4,050 万元，且公司收回涉案人员在公司的持股平台份额及股权激励有关的成本及收益合计 164.12 万元。

退赔款项的确定是公司与涉案人员谈判协商的结果：公司在综合考虑职务侵占过程中的已查实的直接损失、品牌形象和市场声誉的间接损失、涉案人员在公司领取的薪酬情况以及涉案人员的资产情况及经济能力，与涉案人员协商确定最终的退赔款总额。

4、相关事项对公司财务状况和经营成果的影响

截至本回复出具日，公司已收到涉及职务侵占事项的退赔款及没收股权激励款项合计4,064.12万元（其中80万元为2025年第一季度收到，其余款均在2024年收到），公司在收到退赔金额的当期，将相关金额计入营业外收入，该等事项对公司财务状况和经营成果的影响情况如下：

2024年度，公司收到退赔款及没收股权激励款项合计3,984.12万元，占当年度营业收入、期末总资产的比例分别为2.18%和2.68%；

2025年第一季度，公司收到退赔款80万元，尚未收到的剩余退赔款金额为150万元，合计占公司2025年第一季度末总资产比例为0.15%。

职务侵占对公司财务状况和经营成果不存在重大不利影响，主要原因如下：

- （1）职务侵占涉及的订单金额占当期营业收入、总资产的比例较低，不会对公司现有财务状况造成重大不利影响；
- （2）公司已将涉案人员辞退，并安排新销售团队与相关客户进行对接，本次职务侵占对公司与合作客户的影响已消除，当前公司与相关客户正常合作往来，案件未对公司与客户关系造成重大不利影响；
- （3）公司与涉案人员已就退赔款项予以确认，前述款项已基本收回，不存在大额不确定的未收到款项，不会对公司未来财务状况造成重大不利影响；
- （4）职务侵占对公司的品牌形象和市场声誉造成的间接损失难以准确估量，但职务侵占系员工个人行为，且相关损害行为已经终止、案件已经进入司法程

序，预计未来不会对公司的品牌、商誉造成进一步损害。

（二）发行人采取的规范措施及其有效性，以及内部控制制度的健全及执行情况

1、公司采取的规范措施及其有效性

针对公司员工职务侵占事项，公司进行了专项整改与规范，包括：

（1）公司严令禁止员工兼职、从事与公司有竞争关系的岗位。定期针对销售人员兼职、投资信息进行核查，定期公开检索公司产品品牌信息，防止销售人员冒用品牌、利用公司资源对外展业；

（2）强化订单跟踪管理执行力度，确保订单填写及订单复核工作的规范性，强化客户订单全链条管控；

（3）进一步梳理完善相关制度和流程，加强防范关键环节。对业务管控流程进行了梳理和完善，强化内部审核和责任归属，并将关键流程纳入信息系统管理；加大监督检查力度，增强风险防范措施；

（4）强化内部审计工作，加大常规审计和专项审计的力度，建立健全常态化检查的长效机制，推进内部控制各项工作不断深化；

（5）加强员工合规教育培训，培养员工职业道德素养、责任意识和法治观念，保证公司治理和内部控制等各项工作有效实施，进一步提高规范运作和全员合法合规意识以及业务水平，杜绝此类事件再次发生。

截至本回复出具日，公司已采取有效的规范措施并整改落实。随着公司业务不断发展，公司将在今后的工作中，持续组织学习《企业内部控制基本规范》和《企业内部控制配套指引》，结合公司实际运行情况积极推进内部控制规范体系的建立健全，不断完善公司内部控制体系，强化内部控制监督检查，提高公司科学决策能力和风险防范能力，保证公司持续、健康、稳定发展，切实保障投资者的合法权益。

2、公司内部控制制度的健全及有效执行情况

公司不断健全内部控制制度，在专业咨询机构的协助下制定了《内部控制

管理手册》，有关销售业务的内部控制的主要控制点完善情况以及实际的执行情况如下：

控制点	主要控制点变化后情况	变化前情况
订单附件上传	公司制定了《国际销售业务管理制度》，明确规定在单笔合同/销售订单的签订过程中，销售业务员根据客户公司邮箱发送的客户订单，在 OA 系统上提报“开单申请”并上传客户订单信息（如往来邮件、通讯记录）作为附件，销售统计人员复核附件及经过审批的 OA “开单申请”信息，确认后录入系统	公司在销售部门安排专人进行销售订单管理。但未明确制定制度，要求销售业务员在 OA 系统中上传订单
订单信息审核	强化订单审核，由非销售部门人员对上传系统的客户订单信息进行审核	非销售部门人员统计客户订单，但未强调信息审核
客户档案管理多线程服务	公司强化客户档案管理，新增客户档案需在 CRM 系统中建档，业务员收集客户的名称、地址、电话、以及关键岗位联系人（包括但不限于：企业总经理、采购、技术、质量、财务等负责人）的联系方式等相关资料。技术服务端人员直接加入到为客户服务的团队当中，多线程进行客户服务与管理	公司客户档案管理工作主要关注客户名称，未对其他信息予以重视。技术服务端人员未直接加入客户服务团队

公司在完善内部控制体系、制定《内部控制管理手册》后，严格按照上述要求执行，通过细化规定、强化审核、多部门协作等方式加强客户订单相关的内部控制，将有效防范类似职务侵占行为的再次发生：**（1）公司强化客户档案管理，通过多线程对接的方式，非销售部门（如技术端、财务端等）同步参与对接客户，及时防范订单转移风险；（2）若销售人员未上传符合标准的客户订单信息附件，将无法通过 OA 系统审核（审核由非销售部的专门订单审核员进行），且审核人员将介入确认未上传原因，待相关资料上传完毕并审核无误后方可流转至后续环节。**

2025 年 4 月 25 日，天健会计师出具了《内部控制审计报告》（天健审（2025）7827 号），认为“兆龙互连公司于 2024 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制”。

（三）核查程序与核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师、发行人会计师执行了如下核查程序：

(1) 查阅公安机关立案告知书、受案回执、上市公司公告情况、刑事谅解书等，了解案件进展情况。

(2) 查阅涉案人员的劳动合同、退赔款进度相关资料等，了解涉案人员的基本情况，并了解退赔款项归还情况。

(3) 查阅职务侵占有关的流程文件，访谈公司高级管理人员、委托经办律师，了解案件背景及进展情况。

(4) 查阅公司《内部控制管理手册》施行公告、审计师出具的《内部控制审计报告》，了解公司就职务侵占事项采取的规范措施及运行情况。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、发行人会计师认为：

公司员工职务侵占事项已进入司法审查环节，公司与涉案人员签订了退赔协议，公司在收到退赔金额的当期，将相关金额计入营业外收入。截至本回复出具日，公司已收到涉案人员缴纳的大部分退赔款项，尚未缴纳金额占公司总资产的比例较低，职务侵占对公司财务状况和经营成果不存在重大不利影响。针对职务侵占事项，公司已经采取有效的规范措施并整改落实，公司内部控制健全并得到有效执行。

(四) 补充披露情况

公司已在《募集说明书》“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素”之“（二）与公司经营相关的风险”中补充披露风险如下：

“7、员工职务侵占有关的风险

2024年2月，公司自查发现销售人员存在利用职务之便侵害公司利益并涉嫌违法犯罪的情形，向公安机关报案并被受理。2025年5月，本案件由德清县公安局向德清县人民检察院提交审查起诉。公司全力配合公安机关开展案件调查并与涉案人员协商损失赔偿。截至本募集说明书签署日，公司已收到退赔款及没收股权激励款项合计 4,064.12 万元，剩余退赔款预计不超过 150 万元。公

公司已进行专项整改并完善内控制度，该案件不会对公司生产经营造成重大不利影响。天健会计师出具了《内部控制审计报告》（天健审〔2025〕7827号），认为“兆龙互连公司于2024年12月31日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制”。尽管职务侵占属于员工个人行为，但反映出公司在客户维护、业务跟踪管理等方面存在不足。若公司后续经营管理不当，或未能持续有效执行内部控制制度，或未能有效防范员工的类似违法行为，将可能导致公司遭受品牌、声誉以及其他经济利益等方面的损失，从而公司的经营业绩和财务状况可能会受到不利影响。”

六、说明汇率变动对发行人经营业绩的影响情况，汇兑损益与发行人相关业务规模及汇率波动情况是否匹配，公司应对汇率波动风险的措施

（一）汇率变动对发行人经营业绩的影响情况

报告期内，公司汇兑损益主要由两部分构成：1、外币货币性项目（主要系应收账款、银行存款）在资产负债表日按即期汇率折算与初始确认时即期汇率的汇兑差额；2、结汇时点的汇兑差额。

公司外币货币性项目以美元为主，故公司汇兑损益金额主要受美元汇率影响。报告期内，公司汇兑损益金额（“-”代表收益）分别为-2,304.59万元、-1,137.30万元、-1,626.00万元和-250.51万元。报告期各期，公司均产生汇兑收益，主要是受报告期内美元兑人民币汇率总体呈现震荡上升态势的影响。

报告期内，汇率变动对公司利润总额的影响情况如下：

单位：万元

项目	标识	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
汇兑损益（“-”代表收益）	A	-250.51	-1,626.00	-1,137.30	-2,304.59
利润总额	B	3,680.55	16,721.04	10,727.14	14,086.58
汇兑损益占利润总额比例	C=A/B	-6.81%	-9.72%	-10.60%	-16.36%

假设其他条件不变，美元兑人民币每波动1,000个基点，则公司利润总额的变动情况如下：

单位：万元

美元兑人民币汇率上浮1,000个基点	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度

利润总额波动	346.60	1,389.38	1,128.16	1,369.65
利润总额变动比例	9.42%	8.31%	10.52%	9.72%

综上，报告期内，汇率波动未对公司的经营业绩带来重大不利影响。

（二）汇兑损益与发行人相关业务规模及汇率波动情况相匹配

公司外销收入中以外币结算的币种主要是美元。报告期内，公司汇兑损益金额与公司外销收入规模及美元兑人民币汇率波动情况基本相匹配，具体分析如下：

1、美元兑人民币汇率变动趋势

2022年至2025年3月末，美元兑人民币汇率走势如图所示：



数据来源：中国外汇交易中心。

报告期内，美元兑人民币汇率具体走势分为以下阶段：

阶段	期间	具体情况
第一阶段	2022年初-2022年末	-整体走势：呈震荡上升态势； -汇率情况：由2022年初的6.38攀升至2022年末的6.96，增幅约9.20%，变动幅度较大。
第二阶段	2022年末-2023年10月	-整体走势：波动较大，呈先降后升态势； -汇率情况：先由2023年初的6.95降至2023年2月初（本期间最低点）的6.71，降幅约3.50%；后逐步攀升至2023年10月末的7.18，增幅约7%。
第三阶段	2023年10月-2024年8月	-整体走势：在高位呈稳定态势； -汇率情况：在小幅波动中缓慢上升，总体稳定在7.10-7.15左右的区间较高水平。
第四阶段	2024年8月-	-整体走势：呈先小幅下降后回升至高位稳定态势；

阶段	期间	具体情况
	2025年3月末	-汇率情况：先由2024年8月末的7.11小幅下降至9月末（本期间最低点）的7.01，降幅约1.50%；后回升至阶段末7.18左右的区间较高水平，至2025年3月末增幅约2.40%。

2、汇兑损益与发行人外销收入规模、美元兑人民币汇率的匹配性分析

报告期内，公司外销收入规模、汇兑损益、美元兑人民币汇率情况如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
外销收入（万美元）	3,466.04	13,893.80	11,281.57	13,696.53
汇兑损益（“-”代表收益） （万元）	-250.51	-1,626.00	-1,137.30	-2,304.59
本期美元兑人民币汇率波动幅度	-0.13%	1.57%	1.95%	9.17%
本期美元兑人民币平均汇率	7.1759	7.1217	7.0467	6.7261

注：

1、数据来源：中国外汇交易中心网站的美元兑人民币汇率中间价；

2、本期美元兑人民币汇率波动幅度=（本期最后一日美元兑人民币汇率中间价-本期首日美元兑人民币汇率中间价）/本期首日美元兑人民币汇率中间价。

（1）2022年度：美元兑人民币汇率呈震荡上升态势，本年汇率波动幅度达9.17%，故本年产生汇兑收益2,304.59万元。

（2）2023年度：美元兑人民币汇率呈先降后升至高位稳定态势，在低点2023年2月初后呈震荡上升态势。综合来看，本年平均汇率同比增长4.77%，故本年产生汇兑收益1,137.30万元。因本年汇率上行周期及上行幅度不及2022年度，且本年度外销收入规模较2022年度略有下滑，故本年汇兑收益金额小于2022年度。

（3）2024年度：2024年1-8月，美元兑人民币汇率整体呈缓慢上升的态势；2024年8-9月，美元兑人民币汇率有所下降，后回升至年末的高位。本年平均汇率同比增长了1.06%，同时本年外销收入规模较2023年度有所增长，故本年产生汇兑收益1,626.00万元。

（4）2025年1-3月：2025年1-3月，美元兑人民币汇率较为稳定，整体维持在7.18的较高水平。2025年1月末至2025年3月末，汇率波动幅度为0.12%，本期的平均汇率较2024年度平均汇率增长了0.76%，本期公司外销收入规模同比增长，故产生汇兑收益250.51万元。

综上，报告期内，公司汇兑损益金额与公司相关业务规模及汇率波动情况是相匹配的。

（三）应对汇率波动风险的具体措施

为应对汇率波动对公司经营业绩的影响，公司采取的措施主要包括：

1、根据外币收入以及汇率波动情况，适时开展外汇套期保值业务，包括但不限于远期结售汇、外汇掉期、外汇期权及其他外汇衍生产品等，以一定程度上抵消汇率波动对经营业绩的影响；

2、密切关注外汇市场的波动情况，加强外汇管理研究，在保证流动性的前提下，根据资金需求以及对汇率走势的预判，适时调整结汇周期，以一定程度降低汇兑损失风险；

3、加强对财务人员、业务人员的汇率风险管理培训，提升其外汇汇率风险意识，以及对汇率波动的分析判断能力和风险管理技能，将外汇汇率风险的应对纳入风险管理体系；

4、在销售定价过程中，充分考虑汇率波动因素，根据预期汇率变动情况适时调整相应报价。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅公司汇兑损益科目明细，分析报告期内汇率变动对公司经营业绩的影响情况。

（2）查阅报告期内美元兑人民币汇率的走势情况，分析公司汇兑损益金额与公司外销收入规模、美元兑人民币汇率的匹配关系。

（3）访谈公司高级管理人员，查阅公司的相关公告，了解公司应对汇率波动风险的具体措施。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

报告期内，汇率波动未对公司的经营业绩带来重大不利影响。汇兑损益与公司外销收入规模及美元兑人民币汇率波动情况相匹配；公司针对汇率波动风险已采取具体的应对措施。

七、结合应收账款期后回款情况、公司业务模式、信用政策、账龄、同行业可比公司情况等，说明应收账款坏账准备计提是否充分

（一）应收账款坏账准备计提情况

报告期各期末，公司应收账款坏账计提比例分别为 5.16%、5.19%、5.92% 及 6.00%。公司应收账款账面余额及坏账准备金额按坏账计提方法分类的情况如下：

单位：万元

类别	2025-3-31				2024-12-31			
	账面余额		坏账准备		账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	计提比例	金额	比例	金额	计提比例
单项计提	1,177.14	3.23%	387.37	32.91%	1,178.75	3.02%	387.85	32.90%
组合计提	35,282.51	96.77%	1,799.08	5.10%	37,837.53	96.98%	1,920.33	5.08%
合计	36,459.66	100.00%	2,186.44	6.00%	39,016.28	100.00%	2,308.17	5.92%
类别	2023-12-31				2022-12-31			
	账面余额		坏账准备		账面余额		坏账准备	
	金额	比例	金额	计提比例	金额	比例	金额	计提比例
单项计提	48.89	0.16%	48.89	100.00%	48.89	0.16%	48.89	100.00%
组合计提	30,871.71	99.84%	1,557.28	5.04%	31,466.62	99.84%	1,578.32	5.02%
合计	30,920.60	100.00%	1,606.17	5.19%	31,515.51	100.00%	1,627.21	5.16%

注：

1、报告期各期末，因苏州智慧龙网络科技有限公司被列为失信被执行人，预计款项无法收回，公司对 48.89 万元的应收账款按单项计提坏账准备，并按照 100% 比例计提坏账；

2、2024 年末、2025 年 3 月末，因 ABN Trading House LLC 经营状况恶化，偿付能力承压，公司对其 157.18 万美元的应收账款按单项计提坏账准备，并根据中国出口信用保险公司投保赔付比例预计可收回金额后，按照 30% 比例计提坏账。

（二）应收账款账龄情况

报告期各期末，公司应收账款按账龄分布的情况如下：

单位：万元

账龄	2025-3-31		2024-12-31		2023-12-31		2022-12-31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比

账龄	2025-3-31		2024-12-31		2023-12-31		2022-12-31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1年以内	35,038.02	96.10%	38,094.58	97.64%	30,810.07	99.64%	31,397.68	99.63%
1年以上	1,421.64	3.90%	921.69	2.36%	110.53	0.36%	117.83	0.37%
合计	36,459.66	100.00%	39,016.28	100.00%	30,920.60	100.00%	31,515.51	100.00%

报告期各期末，公司账龄在一年以内的应收账款分别为 31,397.68 万元、30,810.07 万元、38,094.58 万元及 35,038.02 万元，占比分别为 99.63%、99.64%、97.64% 及 96.10%，整体达 96% 以上的较高水平，公司应收账款质量较高。

（三）应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况良好。2022 年末、2023 年末，公司应收账款期后回款均超过 96%；2024 年末、2025 年 3 月末，公司应收账款余额分别为 39,016.28 万元、36,459.66 万元，截至 2025 年 4 月末，期后回款金额分别为 35,105.30 万元、15,336.71 万元，分别占比 89.98%、42.06%，公司应收账款期后回款良好，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025-3-31	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
应收账款余额	36,459.66	39,016.28	30,920.60	31,515.51
期后回款金额	15,336.71	35,105.30	29,757.55	31,404.98
期后回款比例	42.06%	89.98%	96.24%	99.65%

注：2022 年末、2023 年末期后回款统计系截至未来 12 个月；2024 年末、2025 年 3 月末期后回款统计截至 2025 年 4 月 30 日。

（四）公司业务模式、信用政策情况

公司主营业务为数据电缆、专用电缆和连接产品设计、制造和销售。公司深耕数据传输与连接领域 30 年，已建立独立完整成熟的采购、生产、质量控制、产品销售及研发体系。报告期内，公司销售模式、生产模式等业务模式未发生重大变化。

公司根据客户的市场地位、资产规模、信用状况、财务状况等评估客户的履约能力，并给予不同客户差异化的信用政策，整体而言，公司给予下游客户信用期约为 60-90 天。报告期内，公司的信用政策未发生重大变更。

报告期内，公司应收账款周转率在 5-6 次/年左右，周转天数在 70 天/年左右，整体较为稳定，与 60-90 天的信用期较为匹配，具体如下：

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
应收账款周转率（次/年）	5.05	5.55	5.26	5.51
应收账款周转天数（天/年）	72.27	65.79	69.46	66.27

注：

- 1、2025年1-3月应收账款周转率、周转天数已年化计算；
- 2、应收账款周转率=营业收入/应收账款平均账面价值；
- 3、应收账款周转天数=365/应收账款周转率。

（五）与同行业可比上市公司应收账款坏账比例的对比情况

报告期各期末，公司应收账款实际坏账准备计提比例与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司名称	2025-3-31	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
万马股份	未披露	5.04%	5.02%	4.68%
金信诺	未披露	9.63%	9.80%	5.76%
朗威股份	未披露	6.35%	6.89%	6.36%
新亚电子	未披露	5.14%	5.17%	5.19%
可比公司平均值	-	6.54%	6.72%	5.50%
可比公司区间	-	5.04%-9.63%	5.02%-9.80%	4.68%-6.36%
兆龙互连	6.00%	5.92%	5.19%	5.16%

注：同行业可比上市公司季度报告未披露应收账款坏账准备金额。

根据上表，报告期各期末公司应收账款实际坏账准备计提比例略高于5%，与同行业可比上市公司平均值基本可比。其中，金信诺的实际坏账准备计提比例高于公司的原因系：2022年末至2024年末，金信诺按单项计提坏账准备的应收账款占比分别为1.05%、3.55%及4.63%，坏账准备计提比例分别为100.00%、98.99%及94.65%。受上述单项计提坏账准备的影响，金信诺应收账款实际坏账计提比例略高于公司。

综上，报告期各期末，公司账龄在一年以内的应收账款达到96%以上的较高水平，期后回款情况良好。公司业务模式、信用政策无重大变化，应收账款坏账计提比例与同行业可比公司基本可比，公司应收账款坏账准备计提充分。

（六）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅报告期各期末公司应收账款及坏账计提明细、应收账款账龄明细表、应收账款期后回款明细等，分析其变动原因及合理性。

(2) 访谈公司高级管理人员，了解公司报告期内业务模式、信用政策的变动情况。

(3) 查阅同行业可比上市公司的年度报告等公开资料，对比分析公司应收账款坏账计提的充分性、合理性。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

报告期各期末，公司账龄在一年以内的应收账款达到 96% 以上的较高水平，公司应收账款质量较高，期后回款情况良好。公司业务模式、信用政策无重大变化，应收账款坏账计提比例与同行业可比公司基本可比，公司应收账款坏账准备计提充分。

八、结合报告期末存货构成明细、库龄、期后销售、近期市场销售价格趋势、同行业可比公司情况等，说明存货跌价准备计提是否充分

(一) 公司存货构成明细

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 21,653.09 万元、20,626.03 万元、29,405.14 万元和 30,397.42 万元，具体构成情况如下：

单位：万元

项目	2025-3-31		2024-12-31		2023-12-31		2022-12-31	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
原材料	8,818.72	29.01%	7,485.23	25.46%	5,006.85	24.27%	4,827.11	22.29%
在产品	3,148.57	10.36%	2,616.57	8.90%	2,481.54	12.03%	1,518.10	7.01%
库存商品	13,903.19	45.74%	14,518.96	49.38%	10,167.32	49.29%	13,761.89	63.56%
发出商品	4,526.94	14.89%	4,784.39	16.27%	2,970.32	14.40%	1,545.99	7.14%
合计	30,397.42	100.00%	29,405.14	100.00%	20,626.03	100.00%	21,653.09	100.00%

报告期各期末，公司存货以原材料及库存商品为主，其合计账面余额占存货账面余额的比例分别为 85.85%、73.56%、74.84% 和 74.75%。公司采用“以销定产、以产定采”的生产及采购模式，各期末存货账面余额的变动主要与当期经营情况相关，具体变动原因分析如下：

2023 年末，公司存货账面余额较 2022 年末小幅下降 1,027.06 万元，主要系 2023 年度受国际贸易环境波动的影响，公司部分下游客户放缓提货进度，公司 2023 年度营业收入有所下降，由于公司采用“以销定产、以产定采”的生产及采购模式，因此 2023 年末存货账面余额较 2022 年末有所减少。

2024 年末，公司存货账面余额较 2023 年末增加 8,779.11 万元，主要系公司产品需求增长带动存货账面余额相应增加。2024 年度，中国出口贸易总体回暖，根据中国海关总署的统计，中国出口贸易总额同比增长 5.85%，电线电缆产品出口贸易总额同比增长 13.69%。在宏观环境因素整体向好的背景下，公司把握市场复苏与需求释放的机遇，积极拓展市场，产品需求整体增长，因此带动存货账面余额较 2023 年末有所增加。

2025 年 3 月末，公司存货账面余额较 2024 年末基本保持稳定。

（二）报告期内公司存货跌价准备计提的充分性，与存货库龄、期后销售、近期市场销售价格趋势、同行业可比公司情况的匹配性

1、公司存货跌价准备计提情况

公司的存货采用成本与可变现净值孰低的原则进行计量，对成本高于可变现净值存货，计提存货跌价准备。报告期内，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025-3-31	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
存货跌价准备	445.78	495.83	493.37	296.77
存货余额	30,397.42	29,405.14	20,626.03	21,653.09
存货跌价准备占比	1.47%	1.69%	2.39%	1.37%

报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为 296.77 万元、493.37 万元、495.83 万元和 445.78 万元，占存货余额的比例分别为 1.37%、2.39%、1.69%和 1.47%。除 2023 年末外，公司报告期各期末存货跌价准备金额占存货余额的比例总体较为稳定。

2023 年末，公司存货跌价准备金额占存货余额的比例较上年末有所增加，主要系公司库龄一年以上的存货金额有所增长。截至 2023 年末，公司库龄一年以上的存货金额为 2,466.86 万元，占存货余额的比例为 11.96%。公司基于谨慎

性原则，结合相关产品或原材料的市场需求情况和历史经验，对库龄较长的存货认定较低的可变现净值，故存货跌价准备金额有所增加。

2、公司存货库龄情况

报告期内，公司存货库龄的具体分布情况如下：

单位：万元

项目	2025-3-31		2024-12-31		2023-12-31		2022-12-31	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
库龄 1 年以内	28,168.52	92.67%	26,926.01	91.57%	18,159.17	88.04%	20,169.22	93.15%
库龄 1 年以上	2,228.90	7.33%	2,479.13	8.43%	2,466.86	11.96%	1,483.86	6.85%
合计	30,397.42	100.00%	29,405.14	100.00%	20,626.03	100.00%	21,653.09	100.00%

公司各期末存货库龄结构较好。报告期各期末，公司存货库龄 1 年以内的余额比例分别 93.15%、88.04%、91.57%和 92.67%，库龄结构较好。

报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为 296.77 万元、493.37 万元、495.83 万元和 445.78 万元，占存货余额的比例分别为 1.37%、2.39%、1.69%和 1.47%，各期末变动情况与库龄结构中库龄 1 年以上存货占比的变动情况一致。

2023 年末，公司存货跌价准备余额占存货余额的比例较 2022 年末增长 1.02 个百分点，主要系受中国出口贸易环境波动的影响，公司部分客户根据自身安排对公司产品的提货进度有所放缓，致使 2023 年末公司库龄一年以上的存货余额及占比略有上升，因而当期末存货跌价准备余额占存货余额的比例相应上升。

综上，公司报告期各期末存货库龄结构较好，各期末存货跌价准备计提比例与存货库龄结构的变化一致。

3、公司产成品期后销售情况

报告期各期末，公司产成品（包括库存商品及发出商品）的期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2025-3-31	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
期后销售金额	11,344.77	16,577.41	11,527.02	13,037.26
库存商品及发出商品 账面余额合计	18,430.13	19,303.35	13,137.64	15,307.88

项目	2025-3-31	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
期后销售率	61.56%	85.88%	87.74%	85.17%

注：2022 年末及 2023 年末产成品期后销售金额为截至期后 1 年的销售金额；2024 年末及 2025 年 3 月末期后销售金额为截至 2025 年 4 月末的销售金额。

公司库存商品及发出商品的预计销售情况较好。从公司产成品的期后销售情况来看，公司 2022 年末及 2023 年末产成品截至期后 1 年的销售比例均在 85% 以上，2024 年末及 2025 年 3 月末产成品截至 2025 年 4 月末的期后销售比例分别为 85.88% 和 61.56%，期后销售情况良好，库存商品及发出商品周转速度较快。

4、近期公司产品市场价格趋势

公司专注于数据传输与连接领域，主要产品包括数据电缆、专用电缆及连接产品等。公司产品价格主要采取成本加成定价原则，且具有所处行业原材料价格透明度高、营业收入结构中外销占比相对较高等特点，因此公司产品售价会根据原材料价格波动、汇率变动等因素进行调整，以保证合理的利润水平。

报告期内，公司主要产品的价格变动具备合理性，具体分析参见本回复“问题 1”之“一、（二）1、（3）公司主要产品的价格、销量变动情况”。

报告期内，公司主要产品价格与同行业可比上市公司近似产品价格亦较为接近，具体对比情况参见本回复“问题 2”之“四、（二）1、（1）收入、单价具体预测过程及依据”。

综上，报告期内公司主要产品采取成本加成定价原则，价格变动具备合理性，且与同行业可比上市公司近似产品的价格较为接近。

5、存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司的对比情况

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司的对比情况如下：

项目	2025-3-31	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
万马股份	未披露	1.43%	1.27%	2.10%
新亚电子	未披露	0.93%	1.76%	1.53%
金信诺	未披露	14.34%	16.62%	7.69%
朗威股份	未披露	5.76%	3.85%	4.33%
平均数	-	5.62%	5.87%	3.91%

项目	2025-3-31	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
平均数-剔除金信诺及朗威股份	-	1.18%	1.52%	1.82%
兆龙互连	1.47%	1.69%	2.39%	1.37%

注：

- 1、数据来源于各公司公告或定期报告；
- 2、同行业可比上市公司 2025 年第一季度报告未披露存货跌价准备金额。

由上表可知，公司存货跌价准备计提比例低于同行业可比上市公司平均值，与万马股份、新亚电子的水平相对接近，低于金信诺、朗威股份的存货跌价准备计提水平。

金信诺、朗威股份的存货跌价准备计提水平较高的原因分析如下：

项目	具体情况
金信诺	<p>(1) 金信诺主要从事线缆/连接器/组件类、PCB 类和系统/终端类的三大类产品业务，与公司主营产品存在一定差异；</p> <p>(2) 根据金信诺披露的公开信息，因行业形势严峻、下游客户业绩下滑等原因，导致 PCB 业务计提的存货跌价准备较高。</p>
朗威股份	<p>(1) 朗威股份主营产品包括数据中心机柜、综合布线产品和其他定制机柜，与公司主营产品存在一定差异；</p> <p>(2) 公司及同行业可比上市公司主要对原材料及库存商品计提存货跌价准备。由于朗威股份存货结构与公司存在一定差异，2022 年至 2024 年，朗威股份原材料及库存商品余额占存货余额的比例分别为 86.48%、83.45%、87.14%，较公司同期的原材料及库存商品余额占比高出约 10 个百分点，因此其存货跌价整体计提比例较高。</p>

综上，报告期内，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比上市公司中的万马股份、新亚电子较为接近，低于金信诺、朗威股份主要系经营情况、主营产品及存货结构差异等影响，具备合理性。

6、报告期内公司存货跌价准备计提充分

报告期内，公司存货跌价准备计提充分，不存在重大减值迹象，具体依据如下：

(1) 公司存货库龄结构较好。报告期各期末，公司存货库龄一年以内的存货占比接近或超过 90%，整体占比较高；

(2) 公司存货的期后销售周转情况较好。公司 2022 年末及 2023 年末库存商品及发出商品截至期后 1 年的销售比例均在 85% 以上，2024 年末及 2025 年 3

月末库存商品及发出商品截至 2025 年 4 月末的期后销售比例分别为 85.88%和 61.56%，期后销售情况良好，库存商品及发出商品周转速度较快；

(3) 公司产品与同行业可比上市公司近似产品的价格总体较为接近，存货跌价计提比例与同行业可比上市公司中的万马股份、新亚电子较为接近，低于金信诺、朗威股份主要系经营情况、主营产品及存货结构差异等影响，具备合理性。

综上，公司按照《企业会计准则》的相关规定计提存货跌价准备，且存货的库龄结构及期后销售情况较好，存货跌价准备计提充分。

(三) 核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

(1) 获取报告期内公司的存货构成明细，分析各期变动的原因及合理性。

(2) 取得报告期内公司存货跌价准备计提及存货库龄明细，分析各期存货跌价准备计提金额的合理性，与各期存货库龄变动的匹配性。

(3) 获取报告期内公司产成品的期后销售数据，了解公司存货的期后周转情况。

(4) 检索报告期内同行业可比上市公司存货跌价准备计提比例，对比公司与同行业可比上市公司存货跌价计提比例，分析差异原因及其合理性。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

报告期内公司存货以原材料及库存商品为主，各期末存货账面余额的变动与公司经营情况相匹配，具备合理性。公司存货库龄结构、期后销售周转情况较好，存货跌价计提比例与同行业可比上市公司中的万马股份、新亚电子较为接近，低于金信诺、朗威股份存货跌价准备计提比例亦具备合理原因，报告期内公司存货跌价准备计提比例充分。

（四）补充披露情况

公司已在《募集说明书》“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素”之“（二）与公司经营相关的风险”中补充披露风险如下：

“6、存货跌价的风险

公司采用“以销定产、以产定采”的生产及采购模式。报告期各期末，公司存货账面价值分别为 21,356.31 万元、20,132.66 万元、28,909.32 万元和 29,951.64 万元，占各期末流动资产的比重分别为 26.78%、25.12%、30.10%和 31.36%。未来随着公司经营规模的扩大，公司存货规模将持续增加。若未来市场环境发生剧烈变动、产品市场价格大幅下降或公司未能对存货保持持续有效管理等，公司可能面临存货跌价风险，进而可能对公司的经营业绩产生不利影响。”

九、说明发行人持有商品房和自建房具体用途，投资性房地产的具体内容，是否涉及房地产开发相关业务

（一）公司持有商品房和自建房的用途，投资性房地产的具体内容

截至 2025 年 3 月 31 日，公司持有的房产及其具体用途情况如下：

单位：平方米

序号	房屋所有权证号	房屋坐落位置	规划用途	建筑面积	性质	目前用途
1	浙（2019）德清县不动产权 0017384 号	新市镇西湖圩路 9 号	工业	24,551.95	自建房	生产、仓储等
2	浙（2019）德清县不动产权 0014758 号	新市镇西湖圩路 9 号	工业	34,404.15	自建房	生产、仓储等
3	浙（2018）德清县不动产权 0017602 号	新市镇士林西湖圩路 15 号	工业	5,989.23	自建房	生产、仓储等
4	浙（2023）德清县不动产权 0010300 号	新市镇西湖圩路 9 号	工业	56,008.66	自建房	办公、生产、仓储等
5	浙（2018）德清县不动产权 0021553 号-0021557 号	武康街道永平南路 309 号、311 号、313 号、315 号、317 号	商业	606.97	商品房	对外出租

截至 2025 年 3 月 31 日，公司持有的房产建筑面积合计为 121,560.96 平方米，主要是用于办公、生产、仓储等用途的工业房产，其建筑面积共计 120,953.99 平方米，占公司房产建筑面积的比例为 99.50%。

除上述工业房产外，报告期内公司的投资性房地产为位于浙江省湖州市德清县武康街道永平南路的商业房产，建筑面积共计 606.97 平方米，占公司持有房产建筑面积的比例为 0.50%。报告期内，公司为提升资产使用效率，将上述闲置房产对外出租以取得租金收入。

（二）公司不涉及房地产开发相关业务

1、公司及子公司经营范围不涉及房地产开发业务

根据《中华人民共和国城市房地产管理法》第三十条第一款的规定，“房地产开发企业是以营利为目的，从事房地产开发和经营的企业”，即房地产开发是指“从事房地产开发和经营”；根据《城市房地产开发经营管理条例》第二条规定，“本条例所称房地产开发经营，是指房地产开发企业在城市规划区内国有土地上进行基础设施建设、房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为”。

截至本回复出具日，公司及子公司的经营范围中均不涉及“房地产开发”相关业务。

2、公司及子公司均未具备房地产开发相关业务资质

根据《房地产开发企业资质管理规定》的规定：“房地产开发企业应当按照本规定申请核定企业资质等级；未取得房地产开发资质等级证书的企业，不得从事房地产开发经营业务。”

截至本回复出具日，公司及子公司均未取得或申请办理房地产开发业务相关资质，未开展房地产开发业务。

3、报告期内公司存在零星租赁收入，不构成公司主营业务

报告期内，公司存在零星租赁收入，各期租赁收入金额分别为 14.29 万元、14.29 万元、14.29 万元和 3.57 万元，占报告期各期营业收入的比例均不足

0.01%，主要系为公司提高资产利用效率，将部分闲置房产对外出租所获取的租金收入，不构成公司及子公司的主营业务。

综上，截至本回复出具日，公司及子公司经营范围均不涉及房地产开发业务，均未具备房地产开发相关业务资质，报告期内存在零星租金收入，各期占营业收入的比重均不足 0.01%，因此，公司不涉及房地产开发业务。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）获取公司房产及投资性房地产构成明细，了解公司各处房产的实际用途。

（2）取得公司及其子公司的营业执照并核查是否涉及房地产开发业务。

（3）获取报告期内公司租金收入构成明细，测算其占公司营业收入的比例，核查公司是否涉及房地产开发业务。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、发行人会计师认为：

公司房产主要用于办公、生产、仓储等用途，投资性房地产为少量闲置房产，用于对外出租。截至本回复出具日，公司及子公司均不涉及房地产开发业务。

十、结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等相关规定；自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金中扣除。

（一）结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持

有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等相关规定

1、财务性投资的认定标准

根据《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》（以下简称“《证券期货法律适用意见第 18 号》”）之“一、关于第九条‘最近一期末不存在金额较大的财务性投资’的理解与适用”的规定，财务性投资的认定标准如下：

“（1）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资或投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

（2）围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

（3）上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

（4）基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

（5）金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

（6）本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。

（7）发行人应当结合前述情况，准确披露截至最近一期末不存在金额较大

的财务性投资的基本情况。”

根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》的规定，类金融业务的认定标准如下：

“除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。

与公司主营业务发展密切相关，符合业态所需、行业发展惯例及产业政策的融资租赁、商业保理及供应链金融，暂不纳入类金融业务计算口径。”

2、发行人最近一期末不存在财务性投资，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引——发行类第 7 号》等相关规定

截至 2025 年 3 月末，公司不存在财务性投资，相关科目分析如下：

单位：万元

项目	2025/3/31 金额	主要构成	是否涉及财务性投资
其他应收款	378.76	押金保证金、应收暂付款等	否
其他流动资产	2,087.74	待抵扣增值税进项税额等	否
其他非流动资产	2,344.29	预付长期资产购置款	否

（1）其他应收款

截至 2025 年 3 月末，公司其他应收款主要为押金保证金、应收暂付款等，均系日常经营活动而形成，不属于财务性投资。

（2）其他流动资产

截至 2025 年 3 月末，公司其他流动资产主要为待抵扣增值税进项税额等，不属于财务性投资。

（3）其他非流动资产

截至 2025 年 3 月末，公司其他非流动资产主要为预付长期资产购置款，不属于财务性投资。

综上所述，最近一期末公司不存在财务性投资的情形，符合《证券期货法

律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等相关法律法规的规定。

（二）本次董事会决议日前六个月至今发行人新投入和拟投入的财务性投资情况，是否已从本次募集资金总额中扣除

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》之“一、关于第九条‘最近一期末不存在金额较大的财务性投资’的理解与适用”的规定：“本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等”。

公司本次发行董事会决议日为 2023 年 11 月 22 日。在董事会决议日前六个月（2023 年 5 月 22 日）至本回复出具日，公司不存在新投入和拟投入的财务性投资的情形，具体情况如下：

1、类金融业务

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资或拟投资类金融业务的情形。

2、非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资或拟投资金融业务的情形。

3、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在实施或拟实施与公司主营业务无关的股权投资的情形。

4、投资产业基金、并购基金

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资或拟投资产业基金、并购基金的情形。

5、拆借资金

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在实施或拟实施资金拆借的情形。

6、委托贷款

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在实施或拟实施委托贷款的情形。

7、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在购买或拟购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

自本次发行董事会决议日前六个月（2023年5月22日）至本回复出具日，公司购买的理财产品均为保本型产品，具体如下：

单位：万元

序号	受托方	产品名称	收益类型	理财金额	理财起止日	期限	预期年化收益率
1	上海浦东发展银行股份有限公司湖州德清支行	结构性存款	保本浮动收益型	3,600.00	2024.5.13-2024.8.13	90天	1.20%或2.55%或2.75%

自本次发行董事会决议日前六个月（2023年5月22日）至本回复出具日，公司为提高资金使用效率，对货币资金进行了现金管理。公司购买的上述理财产品为短期、保本型产品，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

综上所述，公司不存在自本次发行董事会决议日前六个月起至今已实施或拟实施的财务性投资，不涉及相关财务性投资需要从本次募集资金总额中扣除的情形。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师、发行人会计师执行了如下核查程序：

(1) 查阅《上市公司证券发行注册管理办法》《证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引—发行类第7号》等法律、法规和规范性文件中关于财务性投资相关的规定，了解财务性投资的认定要求及核查标准，并进行逐项核查。

(2) 查阅公司相关董事会、股东大会会议文件，定期报告、相关临时公告和审计报告。

(3) 取得公司及其子公司的工商资料并查阅经营范围，公开检索公司是否存在对外股权投资等情况。

(4) 取得公司购买的理财产品的相关产品说明及对账单，查阅公司资产负债表相关科目明细账，核查相关理财产品性质。

(5) 查阅公司相关科目明细账，了解自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，公司是否实施或拟实施财务性投资。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、发行人会计师认为：

截至最近一期末，公司不存在持有财务性投资的情形，符合《证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引—发行类第7号》等相关法律法规的规定；公司不存在自本次发行董事会决议日前六个月起至今已实施或拟实施的财务性投资，不涉及相关财务性投资需要从本次募集资金总额中扣除的情形。

十一、请保荐人、会计师说明对发行人外销收入真实性进行核查的手段、具体核查过程及取得的核查证据，涉及函证的，请说明函证金额及比例、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性（如适用）、回函不符情况、执行的具体替代程序的具体内容及有效性，包括但不限于所取得的原始单据情况，实际走访并取得客户签章的访谈记录情况，期后回款情况，所取得外部证据情况等，并说明已采取的替代措施是否充分、有效，相关证据是否能够相互印证

(一) 对发行人外销收入真实性进行核查的手段、具体核查过程及取得的

核查证据

针对公司外销收入真实性，保荐人、发行人会计师执行了相关的核查程序，具体的核查手段、核查过程及相关的核查证据如下：

1、取得公司收入成本明细，对外销收入实施分析性程序，分析各期外销收入、成本及毛利的波动原因及合理性，了解公司主要境外销售区域；

2、公开查询主要境外客户的相关信息，了解其经营情况；访谈公司高级管理人员，了解公司与主要境外客户的合作背景及客户变动情况；

3、取得《国际销售业务管理制度》等与外销收入相关的制度文件，了解与外销收入确认相关的关键内部控制，评价内部控制的设计，确认是否得到执行，测试相关内部控制的运行有效性；

4、执行穿行测试、细节测试，抽查与外销收入确认相关的合同/订单、发票、出库单、装箱单、报关单、提单、回款回单等支持性单据；

5、取得银行对账单，实施回款测试，分析主要客户的回款情况；检查外销客户的回款回单，分析是否存在异常回款情况（如：第三方回款等）；

6、取得电子口岸海关报关明细、免抵退税申报明细，与公司外销收入金额进行匹配分析，分析相关的差异原因及合理性；

7、执行截止性测试，检查是否存在收入跨期的情况；

8、对主要境外客户进行实地走访或视频访谈，了解主要境外客户与公司的合作背景、关联关系、合作时间、交易内容、交易条款等事项；

9、实施函证程序（函证内容包括交易金额及往来余额等），对回函不符及未回函的情况均执行了替代程序。

（二）涉及函证的，请说明函证金额及比例、未回函比例、未回函比例较高的原因及合理性（如适用）、回函不符情况

1、函证情况

外销收入的函证程序覆盖比例如下：

单位：万元

项目	标识	2024 年	2023 年	2022 年
外销收入	A	113,425.03	94,188.67	99,540.93
发函覆盖金额	B	81,811.25	73,435.15	72,902.61
发函覆盖比例	C=B/A	72.13%	77.97%	73.24%
1、回函确认金额	D=E+F	38,701.16	26,635.43	42,323.92
其中：回函相符金额	E	33,744.76	16,078.67	30,258.10
回函不符但经替代测试可确认金额	F	4,956.41	10,556.75	12,065.83
回函比例	G=D/B	47.31%	36.27%	58.06%
2、未回函金额	H	43,110.09	46,799.72	30,578.69
其中：执行替代测试覆盖金额	I	43,110.09	46,799.72	30,578.69
未回函替代测试覆盖比例	J=I/B	52.69%	63.73%	41.94%
回函确认+未回函替代测试合计覆盖比例	K=G+J	100.00%	100.00%	100.00%

2022 年至 2024 年度，发函覆盖的外销收入比例分别为 73.24%、77.97% 和 72.13%，回函确认和未回函替代测试合计全额覆盖了发函金额。

2、回函不符情况

回函不符主要系：公司与被询证方对相关交易的入账方式和入账时间不同，即公司根据收入确认政策于当期确认的收入，函证对方暂估确认至上一期或根据货物流、发票流于下一期入账。2022-2024 年，回函不符金额分别为 12,065.83 万元、10,556.75 万元和 4,956.41 万元，占回函金额比例分别为 28.51%、39.63% 和 12.81%，其中 2023 年度回函不符金额占比较高，主要系部分客户回函不符金额较高，该等客户回函不符原因主要为入账时间差异，不符金额经替代测试后可确认。

针对回函不符的情况，保荐人、发行人会计师已全部执行替代测试，具体参见本回复“问题 1”之“十一、（三）执行的具体替代程序的具体内容及有效性，包括但不限于所取得的原始单据情况，实际走访并取得客户签章的访谈记录情况，期后回款情况，所取得外部证据情况等，并说明已采取的替代措施是否充分、有效，相关证据是否能够相互印证”。其中，保荐人、发行人会计师主要执行如下程序：与公司、被询证方核对了相关的差异明细，获取了公司编制的函证差异调节表，并检查了相关差异的支持性文件，例如：订单、提单、回款回单等，以检查公司的入账时点准确性。

3、未回函比例及原因

2022年至2024年度，未回函金额占发函金额的比例分别为41.94%、63.73%和52.69%。外销函证未回函主要系：（1）部分境外客户因商业文化习惯、保密要求等原因未能提供回函支持；（2）部分境外客户规模较大，核对流程涉及多部门沟通及处理，或用印较为繁琐，对方回函意愿较低；（3）部分境外客户与公司相关交易款项已付讫，对方回函意愿较低。外销函证未回函的相关原因合理。

（三）执行的具体替代程序的具体内容及有效性，包括但不限于所取得的原始单据情况，实际走访并取得客户签章的访谈记录情况，期后回款情况，所取得外部证据情况等，并说明已采取的替代措施是否充分、有效，相关证据是否能够相互印证

对于回函不符及未回函的情况，保荐人、发行人会计师执行了替代测试，具体核查过程及取得的原始单据包括：

1、针对回函有差异的情况，获取了公司编制的函证差异调节表，并检查了相关差异的支持性文件，例如：订单、提单、回款回单等；

2、执行收入细节测试，检查了收入确认相关的原始单据，包括订单、发票、出库单、装箱单、提单、报关单、回款回单等；

3、对主要境外客户进行实地走访或视频访谈，了解其与公司的合作背景、关联关系、合作时间、交易内容、交易条款等事项，取得了客户签字或盖章的访谈问卷；公开查询主要境外客户的基本信息、公司官网等，了解其经营情况，与走访或访谈的情况进行印证；

4、实施回款测试，检查银行对账单、回款回单、账龄分析表等，分析主要客户的回款情况、回款是否存在异常等。

综上，函证替代测试程序充分、有效，相关证据能够相互印证。

问题 2

根据申报材料，本次发行拟募集资金总额不超过 121390.00 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金将投向以下项目：

单位：万元

项目	拟使用募集资金金额
泰国生产基地建设项目（以下简称项目一）	66,000.00
高速电缆及连接产品智能制造项目（以下简称项目二）	41,390.00
补充流动资金	14,000.00
合计	121,390.00

项目一拟通过新建厂房及生产线的方式新增产能包括数据电缆 17 万公里、专用电缆 5.6 万公里、光缆 8 万公里、连接产品 1030 万条。项目一的实施地点位于泰国春武里府，公司已于 2024 年 3 月 20 日签署了该宗土地的购买协议。截至目前，该地块正在进行土地平整工作，预计 2025 年上半年完成平整、办理完动工建设相关手续并开工建设，并于 2025 年内完成募投项目用地的所有权转让登记。经测算项目满产后预计毛利率为 24.16%，高于公司 2023 年度主营业务毛利率 15.20%。项目二拟通过新建厂房及生产线的方式新增产能包括高速电缆 1.3 万公里、光缆 4 万公里、连接产品 1100 万条。经测算项目满产后预计毛利率为 29.08%。报告期末，公司货币资金为 21901.23 万元，不存在短期借款与长期借款，资产负债率为 16.51%，低于同行业公司平均水平。

公司 2020 年首次公开发行股票募集资金净额为 35585.71 万元。截至 2022 年 12 月 31 日，公司实际已投入募集资金 31083.95 万元，经公司董事会审议，公司将前次募投项目节余资金 5038.05 万元永久补充流动资金。

请发行人结合最新一期财务数据：（1）说明本次募投项目是否涉及新业务、新产品，如是，请结合报告期内已实现收入产品的具体情况，与发行人现有产品在上游原料、核心工艺、技术原理、生产设备、下游应用领域及目标客户等方面的区别和联系，说明本次募投项目是否存在协同效应，是否属于将募集资金主要投向主业的情形。（2）说明发行人选择泰国新建生产基地的原因及商业合理性，发行人是否具有在境外投资、生产、管理的相关经验，是否具备在泰国实施募投项目的人员、技术、市场等储备，募投项目实施方式是否符

合相关法律法规；泰国生产基地在原材料和生产设备采购来源、员工来源、客户群体等方面与国内生产基地的异同点，主要原材料和销售是否依赖境外供应商和客户；国际贸易环境变化对本次募投项目的影响，本次募投项目的实施是否存在重大不确定性。（3）结合最新行业发展趋势、市场竞争格局、同行业可比公司产品情况、发行人地位及竞争优势、下游应用领域及主要客户、市场占有率、公司现有、拟建、在建产能及释放速度、产能利用率、在手订单及意向性订单等，说明本次募投项目各产品产能规模合理性及产能消化措施有效性，本次募投项目新建厂房是否用于对外出租。（4）结合募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括报告期内业绩变动、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程和可实现性等，并对比本次募投项目与本公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的内部收益率和产品毛利率，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性，所选取的参数和基础假设是否充分反映了全球宏观经济波动等风险。（5）说明本次募投项目实施及未来销售所需的全部审批程序、相关资质是否已取得，2024年3月签署境外土地购买协议后仍未过户的原因，土地使用权证办理的最新进度情况及预计完成的时间，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响及应对影响的替代性措施。（6）说明本次募投项目的投资明细、最新进展及董事会前投入情况，是否存在置换董事会前投入的情形。（7）结合发行人资产负债率、现有资金余额、资金用途和资金缺口，进一步说明本次融资的必要性和规模合理性。（8）说明前次募投项目结余的募集资金用于补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第18号》相关规定。

请发行人补充披露（5）相关风险。

请保荐人、会计师核查并发表明确意见，请律师核查（1）（2）（5）（8）并发表明确意见。

回复：

一、说明本次募投项目是否涉及新业务、新产品，如是，请结合报告期内已实现收入产品的具体情况，与发行人现有产品在上游原料、核心工艺、技术原理、生产设备、下游应用领域及目标客户等方面的区别和联系，说明本次募

投资项目是否存在协同效应，是否属于将募集资金主要投向主业的情形

（一）本次募投项目是否涉及新业务、新产品

公司本次募投项目系紧密围绕公司现有主业展开，不涉及新业务、新产品。公司深耕数据传输与连接领域，三十年来专注于以铜为主要导体材料的数据电缆、专用电缆及连接产品的设计与制造，已成为细分领域的龙头企业。根据传输介质不同，电缆（铜导体）、光缆（光纤）是最主要的数据传输产品，二者在功能、结构、技术方面具有相似性与互补性，在应用领域、下游客户方面具有高度重合性。早在 2021 年以前，公司便开始了光缆及光连接产品的产品技术开发及市场开拓，光缆及光连接产品已成为公司服务数据中心、企业网、工业等领域客户的重要产品。

本次向特定对象发行股票拟募集资金总额不超过 119,500.00 万元（含本数），扣除发行费用后全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	使用募集资金投入
1	泰国生产基地建设项目	66,000.00	66,000.00
2	高速电缆及连接产品智能制造项目	43,199.95	41,390.00
3	补充流动资金	12,110.00	12,110.00
	合计	121,309.95	119,500.00

相关募投项目的建设内容及目的、涉及产品如下：

项目名称	建设内容及目的	涉及产品
泰国生产基地建设项目	扩大数据电缆、专用电缆、光缆和连接产品生产能力，主要满足海外市场的发展需求	数据电缆 17 万公里、专用电缆 5.6 万公里、光缆 8 万公里、连接产品 1,030 万条
高速电缆及连接产品智能制造项目	扩大高速电缆、光缆和连接产品生产能力，主要提升高附加值产品规模化交付能力	高速电缆 1.3 万公里、光缆 4 万公里、连接产品 1,100 万条
公司主营业务及主要产品	公司主营业务为数据电缆、专用电缆、连接产品的设计与制造，主要产品包括数据电缆、专用电缆、连接产品、光缆与光连接产品	

（二）报告期内已实现收入产品的具体情况

本次募投项目涉及产品在报告期内均已实现收入，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
数据电缆	30,831.64	134,951.84	122,923.59	124,627.96
其中：6类及以下	21,815.57	96,038.45	95,849.00	94,009.53
6A及以上	9,016.07	38,913.39	27,074.59	30,618.43
专用电缆	6,894.83	15,584.00	11,783.40	14,539.97
连接产品	4,304.04	18,392.80	11,932.76	12,927.79
光缆及光连接产品	256.95	3,285.06	644.54	538.13

注：专用电缆主要包括工业电缆、高速电缆等，连接产品主要包括数据电缆连接产品、专用电缆连接产品。

（三）募投项目产品与发行人现有产品在上游原料、核心工艺、技术原理、生产设备、下游应用领域及目标客户等方面的区别和联系

公司现有产品主要为数据电缆、专用电缆及连接产品，本次募投项目紧密围绕主业展开。募投项目产品与公司现有产品在上游原料、核心工艺、技术原理、生产设备、下游应用领域及目标客户等方面基本一致，其中部分工艺、设备方面有着升级调整。

募投项目产品与公司现有产品具体区别和联系具体如下：

1、上游原料

公司本次募投项目产品的主要原材料包括导体材料（包括铜杆、光纤）、绝缘料、护套料和辅材等，与公司现有产品基本一致。在上游原料方面，公司本次募投项目之“泰国生产基地建设项目”在前期采购原材料时，利用公司在境内成熟的供应链体系，同时积极开发泰国当地供应商资源。公司本次募投项目之“高速电缆及连接产品智能制造项目”的采购渠道及供应商，与公司现有业务基本一致。

2、核心工艺

公司本次募投项目产品的工艺技术与公司现有产品工艺技术基本一致，具体工艺如下：

产品类别	主要工艺技术
数据电缆、专用电缆	主要由绝缘挤出、对绞/平行绕包、成缆、编织、护套、分切成圈等工艺组成
连接产品	主要由对数字通信电缆的裁线、套热缩管、剥套、焊接连接器、注胶、固化、封装、注塑等工艺组成
光缆	主要由对光纤的着色、紧包、松套、成缆、护套等工艺组成

产品类别	主要工艺技术
光连接产品	主要由对光缆的裁线、剥套、注胶、固化、铆压、端面处理、封装等工艺组成

通信传输领域产品对工艺要求较高，产品性能指标繁多，包括频率、特性阻抗、回波损耗、衰减、近端串音、远端传音、传输速度、是否屏蔽、外护套、敷设类别、使用温度、最小弯曲半径、是否阻燃等。针对本次募投项目中的数据电缆、专用电缆、连接产品，公司凭借 30 年的工艺积累，已具备科学的生产工艺流程和成熟的生产管理体系。针对光缆、光连接产品，早在 2021 年以前，公司便充分利用客户储备、独立开发市场，参与客户产品设计、方案定制、样品开发与测试、报价，委托模具商进行光连接产品模具的开发与定制并全程把控产品质量与售后服务，目前公司已完成了光缆、光连接产品生产工艺的积累。

公司凭借深厚的技术积累，完成产品构造搭建，生产出符合相关技术指标要求的产品。本次募投项目产品的产品构造与公司现有产品的构造完全一致，具体如下：

项目	产品构造
数据电缆、专用电缆、连接产品	传输介质：铜； 包裹材料：绝缘层、护套； 连接产品由电缆搭配连接器构成
光缆、光连接产品	传输介质：光纤； 包裹材料：涂覆层、护套； 连接产品由光缆搭配连接器组成

3、技术原理

公司本次募投项目产品的技术原理与公司现有产品的技术原理基本一致，主要技术原理如下：

大类	原理名称	具体原理
基础原理	电信号传输基本原理	基于电信号在铜质导体中的传输来实现信息传递。铜具有良好的导电性，当在铜缆两端施加电压时，会形成电流，电流的变化可以表示不同的信息。通过对电流的幅度、频率、相位等参数进行调制，可以将数字或模拟信号加载到电信号上进行传输。在接收端，通过相应的电路将电信号转换为原始的信息信号。
	光信号传输基本原理	利用光在光纤内的全反射来传输光信号。光缆中的光纤通常由高纯度的玻璃或塑料制成，具有非常低的光损耗特性。当光从一种介质（如光纤的纤芯）射向另一种折射率较低的介质（如光纤的包层）时，在一定角度下，光会发生全反射，从而被限制在纤芯内传播，实现长距离的光信号传输。光信号可以通过调制技术加

		载各种信息，如语音、数据、图像等，在接收端通过光电探测器将光信号转换为电信号，再经过解调解码等处理还原出原始信息。
产品原理	高速电缆及其连接产品原理	<p>高速电缆：高速平行电缆是数据传输领域关键线缆，常用于计算机网络、通信设备内部连接等场景，能实现高速稳定的数据传输，其原理基于差分信号传输和屏蔽技术。结构上，它包含两根相互绝缘的导体，彼此平行排列。绝缘层采用低损耗、高绝缘性能材料，防止两导体短路，减少信号传输时的衰减和干扰。通过平行绕包工艺，两根导体紧密结合，间距恒定，保障差分信号传输质量。为增强抗干扰能力，高速平行绕包线会用铝箔或铜箔屏蔽。铝箔、铜箔导电性和屏蔽性能良好，能阻挡外部电磁干扰进入，防止内部信号对外辐射。</p> <p>线缆连接原理：在多对高速平行电缆两端加上带有标准化界面的特殊连接器，组成可与板端或 I/O 口相连的线缆组件。连接器的标准化保证了与不同设备连接的兼容性。</p> <p>组件构成及作用：高速组件通常由线缆、PCB/PCBA 和塑料或金属外壳构成。其中，PCB/PCBA 经过高频性能特别设计，目的是满足信号完整性要求，比如通过优化线路布局、选择合适的板材等方式，减少信号在传输过程中的损耗、失真和干扰，确保信号准确、稳定地传输。外壳则起到保护 PCB/PCBA 的作用，同时要符合与对插板端连接器或 I/O 口相关标准要求，保证连接的规范性；外壳上还配备解锁装置，保障插拔的可靠性，防止意外脱落影响数据传输。</p> <p>有源铜缆信号处理原理：有源高速铜缆会在 PCBA 上放置信号放大处理器。用于补偿信号损耗、均衡整形信号，减少信号失真，提升信号质量，延长端到端的传输距离。实现更长距离的连接，或者采用更小的导体线径实现线缆的小型化和高密度化，满足不同场景需求。</p>
	工业电缆及其连接产品原理	采用多股极细无氧铜丝绞合而成的柔性导体结构，通过精细的束绞、复绞工艺以及节距设计，形成高柔韧性的导体束。这种结构使电缆在频繁弯曲过程中，导体能灵活变形，减少因应力集中导致的导体断裂风险，通过设计合理的对绞、成缆绞合节距确保电缆在弯曲时，各线芯受力均匀，防止线芯松散或过度拉伸，并选用高性能柔性绝缘和护套材料以及挤出加工工艺，达到有效的高柔性性能。
	光缆及其连接产品原理	光纤布线系统的衰减主要由光纤光缆的衰减和光纤端口对接产生的耦合衰减两部分组成，其中连接产生的耦合衰减在信道衰减中的占比更高。因此需要通过不断优化光连接产品的设计精度，提升连接器与光纤匹配精准度，同时以高质量工艺标准降低工艺波动带来的随机匹配，实现光连接产品的信号传输超低损耗。

公司经过长期自主研发构建了一系列的核心技术，能够覆盖本次募投项目产品及公司现有产品，是募投项目实施及公司盈利能力的有力保证，具体如下：

序号	技术内容	技术来源	涉及的业务环节	涉及的主要产品
1	线缆集合入模技术	自主研发	线缆集合入模	数据电缆和高速电缆、工业电缆、光缆
2	屏蔽纵包技术	自主研发	屏蔽包覆	数据电缆和高速电缆、工业电缆
3	成缆退扭技术	自主研发	成缆退扭	柔性类工业电缆
4	星绞成缆技术	自主研发	成缆	现场总线电缆、光缆
5	多芯同轴线技术	自主研发	多芯电缆的芯线生产	高速电缆、医疗用线缆、多媒体信号传输线缆

序号	技术内容	技术来源	涉及的业务环节	涉及的主要产品
6	Twinax 技术	自主研发	单对生产	高速电缆
7	超六类非屏蔽技术	自主研发	护套/连接器	数据电缆及连接系统产品
8	组件集成封装技术	自主研发	组件制造	高频高速传输连接器、光连接产品
9	电缆、电路设计与仿真技术	自主研发	电缆结构设计、PCB 设计	高速电缆和连接产品、综合布线连接器
10	光缆挤出技术	自主研发	紧包、护套	光缆
11	光连接产品端面处理技术	自主研发	连接器	光连接产品

4、生产设备

公司本次募投项目产品的生产设备与公司现有产品的生产设备基本一致。其中数据电缆、专用电缆、连接产品的主要生产设备包括串联生产线、退火预热机、色环机、单绞机、对绞机、双绞成缆机、单扭成缆机、并丝机、护套挤出机、倒轴机、成圈机等；光缆、光连接产品的主要生产设备包括光纤着色机、紧包光纤挤出生产线、笼绞式室内光缆成缆生产线、综合护套生产线、研磨机、光插回损测试仪等。此外，本次募投项目具体生产设备型号、模具及夹具将会根据产品特性进行升级、调整和定制，存在一定区别。

5、下游应用领域及目标客户

公司本次募投项目产品的下游应用领域及目标客户与公司现有产品的下游应用领域及目标客户基本一致。

本次募投项目产品下游应用领域与公司现有业务基本重合，包括人工智能及云计算数据中心、智慧城市、工业以太网等领域。以数据中心为例，本次募投项目的主要产品在数据中心整体布线系统产品解决方案中得到应用：光缆可用于机柜间的数据传输以及机柜内（如服务器之间、服务器与交换机之间）的数据传输；铜缆主要用于机柜内服务器之间、服务器与交换机之间的数据传输。

公司本次募投项目未来产品销售的目标客户与公司现有业务基本一致，但侧重略有不同：

（1）“泰国生产基地建设项目”系公司推动全球化业务布局的重要举措，故公司将在现有客户体系基础上重点开拓欧洲、北美、东南亚等地区的综合布线、工业自动化、云计算等领域的优质客户；

(2) “高速电缆及连接产品智能制造项目”是公司重点布局人工智能、数据中心等高速数据传输应用领域的举措。当前公司已与国内知名互联网企业（如阿里云、快手、百度、腾讯等）和国内领先服务器生产商（如浪潮信息、新华三等）建立了合作关系。公司将在现有客户体系基础上拓展更多高速电缆、光缆及连接产品领域的需求方。

(四) 本次募投项目是否存在协同效应，是否属于将募集资金主要投向主业的情形

1、协同效应

本次募投项目对公司现有业务在推动全球化、巩固主业、丰富产品结构、把握发展机遇等方面具备协同效应及战略意义。

“泰国生产基地建设项目”系国内产能的复制与升级，旨在满足海外市场需求，是公司完善全球业务布局的重要举措。泰国生产基地的建设，系公司进一步巩固主营业务，开拓全球市场，提升公司竞争力，推动全球化布局，提高抗风险能力的关键一环。“高速电缆及连接产品智能制造项目”聚焦在高速电缆及连接产品等高附加值产品，旨在服务数据中心、AI、云计算领域客户，以迎接全球数字化和智能化发展浪潮。国内生产基地的建设，系公司紧跟国家大力扶持数字经济产业的政策，把握人工智能、云计算、数据中心、物联网产业发展机遇的战略布局，有助于公司产品结构的进一步优化，规模化交付能力的进一步提升。

在上游原料方面，本次募投项目将充分发挥现有成熟供应链体系，积极开发泰国当地供应商，进一步拓展公司原材料来源，优化公司原材料供应体系。在核心工艺、原理技术方面，本次募投项目是公司现有成熟工艺、核心技术的进一步实践运用，有助于公司工艺、技术的升级换代。在生产设备方面，本次募投项目有助于公司对设备进行调整、升级。在下游应用领域及目标客户方面，有助于公司进一步抢占国内外优质客户，提升市场占有率及行业地位。

本次募投项目中包含数据电缆、专用电缆、光缆、连接产品，有助于公司丰富产品矩阵并达到光、铜产品协同发展，发挥光铜缆不同的技术特性，协同

互补、搭配使用为数据中心与通信网络建设等提供更优解决方案，满足客户更高标准、更多样性需求。

2、属于投向主业

深交所《发行上市审核动态》（2024年第6期）指出：上市公司应当合理规划再融资募集资金投向，有利于上市公司聚焦主业，提高公司质量。上市公司和保荐人应当从以下三个方面把握“募集资金主要投向主业”的要求：（1）关于“现有主业”的认定；（2）关于募集资金投向“新产品”是否属于“主要投向主业”；（3）关于“募投项目实施不存在重大不确定性”的认定。

关于上述要求，公司本次募投项目的适用情况如下：

相关认定	具体判断标准	本次募投项目适用情况
关于“现有主业”的认定	“现有主业”原则上应当以公司披露再融资方案时点为基准进行认定，是指有一定收入规模、相对成熟、稳定运行一段时间的业务。募投项目如涉及未能达到一定收入规模或者新开展的业务，应当结合收入发展趋势、业务稳定性和成长性等进行审慎论证。	公司本次再融资方案披露前，本次募投项目涉及的业务已具有一定收入规模、相对成熟、稳定运行： 1、本次募投项目涉及的业务已具备稳定的供应链体系，拥有较为丰富的客户储备，公司在该领域进行了多年的研发、设计、市场开拓布局，业务成熟； 2、本次募投项目产品均已具备一定的收入规模，具体参见本回复“问题2”之“一、（二）报告期内已实现收入产品的具体情况”。 综上，本次募投项目满足关于“现有主业”的认定。
关于募集资金投向“新产品”是否属于“主要投向主业”	对于募集资金投向新产品的，应当结合是否为基于现有产品技术升级或拓展应用领域、拓展现有业务上下游的情形进行论证。一是在原材料采购、产品生产、客户拓展等方面与现有主业具有协同性；二是新产品的生产、销售不存在重大不确定性。对于募投项目与现有主业在原材料、技术、客户等方面不具有直接协同性的，原则上认定为跨界投资，不属于投向主业。	本次募投项目产品包括：数据电缆、专用电缆、光缆、连接产品，均属于公司“现有主业”，不涉及募集资金投向新产品的情形。 1、在原材料采购方面：公司拥有本次募投项目产品原材料的稳定的供应链体系，相关原材料（铜杆、光纤、护套、连接器）供应充足，公司与上游供应商建立了多年稳定的合作关系； 2、在产品生产方面：本次募投项目产品的产品构造与公司现有产品构造一致，公司已掌握关于全部产品的生产工艺技术； 3、在客户拓展方面：本次募投项目产品的下游应用领域与公司现有产品相同，均包括数据中心、智慧城市、工业以太网等。 综上，本次募投项目产品属于公司“现有主业”，不涉及募集资金投向新产品的情形，不属于跨界投资。
关于“募投项目实施不存在重大不确定性”的认定	募投项目涉及新产品的，上市公司及中介机构应当结合所处行业特点、技术和人员储备、研发进展情况、产品测试、客户送样、市场需求和销售渠道等充分论证募投项目实施不存在重大不确定性。新产品有试生产程序的，原则上应当中试完成或达到同等状态，同时对项目	本次募投项目产品包括：数据电缆、专用电缆、光缆、连接产品，均属于公司“现有主业”，募投项目实施不存在重大不确定性。 1、所处行业特点：本次募投项目产品主要用于数据传输与连接，下游应用场景包括数据中心、智慧城市、工业以太网等，应用场景、下游客户与公司现有主业高度重合； 2、技术和人员储备：本次募投项目产品的产品构造，与公司现有产品基本一致，公司掌握了全部产品的生产工艺技术，已搭建成熟的研发及生产团队；

<p>最终能否获得客户认证等相关风险进行重大风险提示。</p>	<p>3、研发进展情况、产品测试、客户送样情况：公司深耕数据传输与连接领域，三十年来专注于以铜为主要导体材料的数据电缆、专用电缆及连接产品的设计与制造，并且在 2021 年以前便开始了光缆及光连接产品的产品技术开发。本次募投项目产品均已完成技术研发-产品测试-客户送样-量产供货，并且公司持续投入研发优化产品构造、提高产品性能。数据电缆、专用电缆、连接产品方面，公司已量产供货多年，与主要客户建立长期稳定合作关系；光缆及光连接产品方面，公司已针对大型国有银行总行数据中心建设项目进行产品设计、送样、批量供货，已开拓光缆及光连接产品客户超 50 家；</p> <p>4、市场需求和销售渠道：本次募投项目产品与公司现有产品下游应用领域相同，均包括数据中心、智慧城市、工业以太网等，在人工智能的推动下，市场需求旺盛。</p> <p>综上，本次募投项目实施不存在重大不确定性。</p>
---------------------------------	--

综上，公司本次募投项目属于将募集资金主要投向主业。

（五）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅了公司本次募投项目可行性分析报告，确认募投项目投资总额、投资构成、金额明细、产线明细等信息；对比本次募投项目产品在原料、工艺、技术、设备、下游领域及客户等方面与现有产品的区别和联系，确认是否具备协同效应。

（2）查阅了公司 2022 年度、2023 年度、2024 年度的审计报告及 2025 年 1-3 月的分产品收入明细表，确认公司募投项目产品在报告期内的收入情况。

（3）按照深交所《发行上市审核动态》（2024 年第 6 期）相关内容对本次募投项目是否属于投向主业进行逐项分析。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、发行人会计师认为：

公司本次募投项目系紧密围绕公司现有主业展开，不涉及新业务、新产品。本次募投项目产品在报告期内均已实现收入，与公司现有产品在上游原料、核心工艺、技术原理、生产设备、下游应用领域及目标客户等方面基本一致，其

中部分工艺、设备方面有着升级调整。本次募投项目对公司现有业务在推动全球化、巩固主业、丰富产品结构、把握发展机遇等方面具备协同效应及战略意义。本次募投项目属于将募集资金主要投向主业的情形。

二、说明发行人选择泰国新建生产基地的原因及商业合理性，发行人是否具有在境外投资、生产、管理的相关经验，是否具备在泰国实施募投项目的人员、技术、市场等储备，募投项目实施方式是否符合相关法律法规；泰国生产基地在原材料和生产设备采购来源、员工来源、客户群体等方面与国内生产基地的异同点，主要原材料和销售是否依赖境外供应商和客户；国际贸易环境变化对本次募投项目的影响，本次募投项目的实施是否存在重大不确定性

（一）发行人选择泰国新建生产基地的原因及商业合理性，发行人是否具有在境外投资、生产、管理的相关经验，是否具备在泰国实施募投项目的人员、技术、市场等储备，募投项目实施方式是否符合相关法律法规

1、发行人选择泰国新建生产基地的原因及商业合理性

（1）推动全球化业务布局，提高公司抗风险能力

随着全球经济的深度融合和数字化转型加速，全球通信需求持续增长，其中通信线缆是信息传输的核心基础设施。公司深耕数据传输与连接领域，在全球数字化浪潮中不断发展壮大。公司产品面向全球市场，客户遍布全球 100 多个国家和地区，并已成为全球电子及通信行业领先企业在中国的重要供应商。通过在泰国建设生产基地，公司进一步推动全球化业务布局，为全面开拓海外市场提供支持，提升市场竞争力。

此外，近年来国际贸易形势复杂多变，为降低贸易争端对出口业务的影响，公司通过在海外投资建厂以构建全球化交付基地、满足产业链全球化需求，提高公司在海外市场的响应速度，提升应对全球政治经济形势变化的抗风险能力。

我国通信行业以中兴通讯、华为、中际旭创及新易盛等为代表的多家公司陆续在海外市场布局，其中中际旭创、天孚通信及新易盛等公司亦选择在泰国

建厂。公司选择出海新建境外生产基地符合行业发展趋势以及公司自身发展的内在需要。

(2) 选择泰国新建生产基地符合中泰两地产业政策

公司选择泰国新建生产基地符合我国“一带一路”的发展战略。自 2015 年以来，我国通过共商共建共享“一带一路”倡议，旨在促进经济要素有序自由流动、资源高效配置和市场深度融合，开展更大范围、更高水平、更深层次的区域合作。泰国地处东盟核心地带，是“一带一路”的重要国家。2025 年 2 月 8 日，中泰联合发布《中华人民共和国政府和泰国王国政府关于面向未来、以人民为中心，加强全面战略合作伙伴关系，推进更为稳定、更加繁荣、更可持续的中泰命运共同体建设的联合声明》，声明中提及双方签署经济发展、数字经济、人工智能等领域合作文件。

公司选择泰国新建生产基地亦符合泰国的产业政策。近年来，泰国积极创造宽松的外商投资环境，凭借税收、土地等优惠政策以及营商环境开放、工业基础设施完备等优势，成为国内企业“走出去”的理想落脚点。泰国政府一贯高度重视数字经济发展。2016 年，泰国政府分别成立了数字经济与社会部和国家数字经济和社会委员会办公室，泰国先后推出“泰国 4.0”战略和“东部经济走廊”计划，数字经济是其中重点发展的目标产业之一。2024 年 8 月，数字经济与社会部首次公开解读“Cloud First”战略，鼓励政府及各行各业加速上云，抓住数字经济发展关键战略机遇。2025 年 2 月，中泰双方签署《中华人民共和国国家发展和改革委员会与泰国王国数字经济与社会部关于深化人工智能合作的谅解备忘录》，加强人工智能发展和治理合作，推动人工智能技术造福两国人民。

2、发行人是否有在境外投资、生产、管理的相关经验，是否具备在泰国实施募投项目的人员、技术、市场等储备

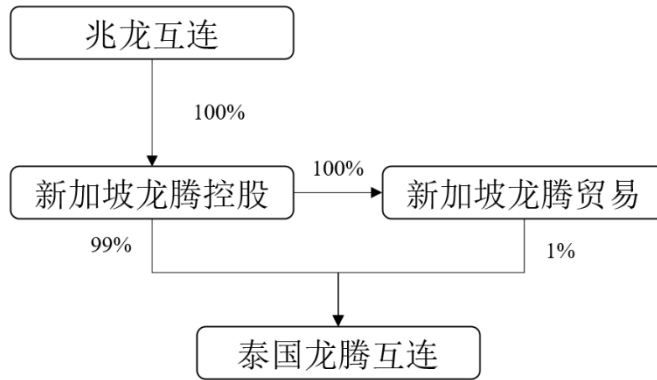
(1) 公司在境外投资、生产、管理的相关经验

①境外投资

公司存在境外投资的情形，截至本回复出具日，公司拥有 3 家境外子公司或孙公司，均由公司 100%控股，基本情况如下：

序号	公司名称	成立日期及背景
1	新加坡龙腾控股	于 2023 年 6 月成立，系为持有新加坡龙腾贸易和泰国龙腾互连股权而设立的投资公司
2	新加坡龙腾贸易	于 2023 年 6 月成立，主要负责国际贸易类业务
3	泰国龙腾互连	于 2023 年 7 月成立，系本次“泰国生产基地建设项目”的实施主体

股权结构图如下：



②境外生产及管理经验

公司目前的生产基地坐落于浙江省湖州市德清县，本次募投项目之“泰国生产基地建设项目”系公司首次规划建设境外生产基地。

为保障泰国生产基地的顺利实施，公司已多次出国实地考察，并与当地官员、工业园区负责人、已出海建厂的企业方等进行详细的经验交流，最终项目选址在泰国安美德城春武里工业园区（位于泰国东部经济走廊的核心区域）。该园区具备成熟的外商投资环境和完备的工业基础设施，该园区及附近已吸引丰田、本田、索尼、三菱电机及日立等跨国企业，以及通信及相关产业的领先企业如广达（2382.TW，全球笔记型电脑龙头与云端运算解决方案领导供应商）、天弘科技（CLS.N，全球领先的通讯、消费电子企业）以及 FABRINET（FN.N，全球光器件龙头企业）等投资建厂，同时公司已为实施境外项目做好充足的人员、技术、市场等储备，公司预计实施泰国募投项目不存在实质性障碍。

此外，公司已积累了丰富的海外市场销售经验，拥有覆盖中国大陆、欧洲、北美、中东、东南亚、澳大利亚等多个国家和地区的全球客户资源。公司积累的丰富海外市场销售经验及全球客户资源为保障“泰国生产基地建设项目”的顺利实施奠定基础。

(2) 是否具备在泰国实施募投项目的人员、技术、市场等储备

公司将在人才储备、技术储备、市场储备等方面采取以下措施，保障本次境外募投项目的顺利实施：

①人才储备方面

公司现有的优秀人才储备为公司实施泰国募投项目提供保障。公司高度重视人才培养和引进，在数据传输及连接领域拥有丰富的专业人才储备，人员稳定且专业结构分布合理。同时，公司开展了股权激励计划以保证公司核心员工的稳定性，完善的薪酬激励制度和内部培养制度为公司凝聚了一批创新型人才和优秀管理团队。

“泰国生产基地建设项目”将采用国内人才委派和当地社会招聘结合的方式，满足本次境外募投项目的人才需求，具体安排如下：

首先，公司外派国内生产、技术、管理及销售骨干人员参与泰国子公司的经营管理，为泰国募投项目搭建体系化、高效率、本地化的采购、生产、研发及销售流程。其次，公司将充分利用泰国春武里工业园区人才聚集优势和优惠政策引进当地优秀人才，泰国当地劳动工人数量庞大，适龄人力资源丰富。公司已建立了完善的人员培养体系，将对当地招聘的员工及时进行完善的岗位技术培训，以满足公司的用工需求。

其中，公司为“泰国生产基地建设项目”配备的骨干人员情况如下：

配备形式	工作内容	配备人数	主要人员履历
常驻泰国	工厂负责人：筹建并管理泰国生产基地	1人	具备电线电缆行业超过30年从业经验，曾在公司历任操作工、检验班班长、技质科长、技术质量部经理、副总经理（负责工厂运营），具备丰富的生产、管理经验
	车间、设备、技术质量等	10余人	配备有超过10年的生产技术及工艺管理经验、超过5年的产品质量管控经验的成

配备形式	工作内容	配备人数	主要人员履历
			员。配备成员专业领域涵盖数控技术、机电一体等
轮换驻派	车间、设备、技术质量等	40 余人	配备有超过 20 年生产制造经验、超过 10 年产品质量管控经验、超过 5 年电子工程设计经验的成员。配备成员专业领域涵盖电气工程及其自动化、通信工程、机电一体化等
	产品技术开发	5 人	带队技术总监拥有超过 20 年相关工作经验，获德清县十佳技术创新带头人、德清县劳动模范、德清工匠等荣誉等奖项，为国家高级工程师、中国光电缆专家委员会委员
	库存管理	2 人	均拥有超过 10 年的库管工作经验，精通公司仓储管理流程及系统
	财务管理、财务系统、仓管、盘点等	3 人	2 名成员有超过 15 年的财务工作经验
	采购流程及系统操作	1 人	拥有 15 年采购工作经验，精通采购流程、系统等工作
	质量体系、IT 运维、系统规划	3 人	均拥有超过 5 年的相关工作经验
	销售、客户开拓	9 人	均拥有超过 5 年的相关工作经验

②技术储备方面

目前公司具备深厚的技术积累、科学的生产工艺流程和成熟的生产管理体系。公司始终坚持自主研发，在数据传输及连接领域积累了 30 年的技术研发和生产经验。公司荣获浙江省商务厅颁发的“浙江省首批‘品质浙货’出口领军企业”称号。作为高新技术企业，公司拥有浙江省经济和信息化委员会认定的省级企业技术中心、浙江省科学技术厅认定的省级企业技术研究院。截至 2025 年 3 月 31 日，公司先后承担了 3 项国家级科研项目、17 项省级科研项目；获得国家绿色设计产品认证 1 项，通过省级新产品鉴定 36 项；拥有发明专利 11 项、实用新型专利 97 项、外观设计专利 4 项。公司参与了多项标准制定，累计牵头起草或参与起草 23 项国家、行业及团体标准，其中国家标准 9 项。同时，公司科技成果获奖达 15 项，包括 3 项省部级奖项。

“泰国生产基地建设项目”紧密围绕公司现有主业展开，其主营产品的生产工艺、技术储备、所需生产设备和原材料与公司现有业务基本一致。公司将

结合海外市场需求最新情况，为泰国募投项目及时配备经验丰富的资深技术人员组成技术专家团队，通过复制国内技术路径并委派国内技术骨干，保障本次境外募投项目的顺利实施。

③市场储备方面

公司拥有遍布全球的客户资源，是全球电子及通信行业领先企业在中国的重要供应商，也是国内主流互联网及云计算企业在数据传输与连接产品方面的主要合作伙伴。公司产品面向全球市场，客户遍布全球 100 多个国家和地区。多年来，公司产品出口额在全国同类数据电缆产品出口企业中位列领先地位。覆盖全球的客户体系与不断深化的客户合作将为公司本次新增产能的消化提供有力的市场保障。

“泰国生产基地建设项目”系公司进一步开拓全球市场，推动全球化业务布局的重要举措，公司将在现有客户体系基础上开拓更多优质的境外客户。公司当前拥有的全球的优质客户体系和良好的行业口碑声誉，能够为本项目的实施提供可靠的海外市场支撑。

3、募投项目实施方式是否符合相关法律法规

公司本次募投项目包括“泰国生产基地建设项目”、“高速电缆及连接产品智能制造项目”，募投项目的实施方式符合相关法律法规，必要的备案、审批手续均已取得，具体如下：

(1) 泰国生产基地建设项目

“泰国生产基地建设项目”的实施主体为公司在泰国的全资子公司龙腾互连（泰国）有限公司，公司通过对龙腾互连增资或借款的方式将募集资金投入实施主体，实施地点为泰国春武里府。

针对“泰国生产基地建设项目”，2023年12月28日，浙江省发展和改革委员会出具了《境外投资项目备案通知书》（浙发改境外备字〔2023〕223号）。因项目产品结构调整，公司于2025年3月19日取得浙江省发展和改革委员会出具的《关于同意项目变更有关事项的通知》。

针对“泰国生产基地建设项目”，公司于2025年2月28日取得浙江省商

务厅出具的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3300202500247 号）。

“泰国生产基地建设项目”无需环评，发行人律师在律师工作报告对该事项进行了确认：“根据境外法律意见书，‘公司无需对在土地上建造建筑物以经营业务进行初步环境评估、环境影响评估或环境健康影响评估’。”

根据《国家外汇管理局关于进一步简化和改进直接投资外汇管理政策的通知》的规定，外汇管理部门已经取消境外直接投资项下外汇登记核准行政审批事项，改由商业银行按照相关规定直接审核办理，国家外汇管理局及其分支机构通过银行对直接投资外汇登记实施间接监管。公司在完成备案程序并取得相关文件、证书后，择机于商业银行办理资金出境事宜。

公司本次境外项目已履行了必要的备案、审批手续，募投项目实施方式符合相关法律法规。

（2）高速电缆及连接产品智能制造项目

“高速电缆及连接产品智能制造项目”的实施主体为兆龙互连，实施地点为浙江省湖州市德清县新市镇士林工业区。

针对“高速电缆及连接产品智能制造项目”，公司取得了德清县经济与信息化局出具的《浙江省工业企业“零土地”技术改造项目备案通知书》（项目代码：2308-330521-07-02-467921），并取得了湖州市生态环境局出具的《湖州市生态环境局关于浙江兆龙互连科技股份有限公司高速电缆及连接产品智能制造项目环境影响报告表的审查意见》（湖德环建[2025]42号）。

公司本次境内项目已履行了必要的备案、审批手续，募投项目实施方式符合相关法律法规。

（二）泰国生产基地在原材料和生产设备采购来源、员工来源、客户群体等方面与国内生产基地的异同点，主要原材料和销售是否依赖境外供应商和客户

本次募投项目之“泰国生产基地建设项目”围绕公司现有主业展开，系在公司现有业务基础上的产能扩张。

泰国生产基地和国内生产基地在原材料和生产设备采购来源、员工来源、客户群体等方面的对比如下：

项目	国内生产基地	泰国生产基地
原材料和生产设备采购来源	-公司主要原材料包括导体材料（主要为铜杆、光纤）、绝缘料、护套料和辅材等，公司主要从国内供应商采购原材料； -公司主要生产设备采用国内采购与国外进口相结合模式。	-泰国生产基地所需的主要原材料、生产设备与国内生产基地基本一致； -泰国生产基地将结合项目实施地原材料及设备质量、采购价格、供应稳定性、运输距离等因素，采取泰国本地采购与中国进口相结合的方式进行
员工来源	主要采用国内社会招聘和内部培养相结合的方式：如基层员工以招聘为主，业务骨干以内部培养为主	采用国内人才委派和当地社会招聘相结合的方式：公司向泰国子公司委派的部分管理人员、技术人员及销售骨干外，其他所需人员将以泰国当地社会招聘为主
客户群体	公司重点布局人工智能、数据中心等高速数据传输应用领域的举措。当前公司已与国内知名互联网企业（如阿里云、快手、百度、腾讯等）和国内领先服务器生产商（如浪潮信息、新华三等）建立了合作关系。公司将在现有客户体系基础上拓展更多高速电缆、光缆及连接产品领域的需求方	公司在泰国建设生产基地以构建全球化交付基地、提高公司在海外市场的响应速度，考虑到进出口贸易政策、运输成本等因素，泰国生产基地客户群体将聚焦于境外客户，并重点开拓欧洲、北美、东南亚等地区的综合布线、工业自动化、云计算等领域的优质客户

综上，在原材料及生产设备采购来源、员工来源方面，公司泰国生产基地会采取将“泰国本地采购、本地招聘”和“从国内进口、国内委派”相结合的方式；在客户群体方面，公司将在现有全球客户体系基础上开拓更多优质的境外客户。公司泰国生产基地主要原材料采购，将充分利用母公司在境内成熟的供应链体系，同时积极开发泰国当地供应商资源，不存在依赖境外供应商的情形。泰国生产基地主要销售重点针对欧洲、北美、东南亚等地区的综合布线、工业自动化、云计算等领域的优质客户，不存在依赖单个境外客户的情形。

（三）国际贸易环境变化对本次募投项目的影响，本次募投项目的实施是否存在重大不确定性

1、国际贸易环境变化对本次募投项目的影响有限

公司产品外销所涉国家地区中，国际贸易环境中的主要政策风险来源于美国。2018 年至今，中美贸易时有摩擦，美国主要通过加征关税的方式来施加影响。2025 年初开始，美国对原产中国产品数次加征关税，截至 2025 年 4 月，美国本轮对原产中国产品加征关税税率已达 245%。2025 年 5 月，中美双方发

布《中美日内瓦经贸会谈联合声明》，美国将暂停实施部分加征关税政策，并取消 2025 年 4 月加征的部分关税。

美国对公司主要产品加征关税，对于公司外销业务、本次募投产能消化影响有限。报告期内，公司对美国销售金额分别为 7,031.96 万元、3,425.65 万元、4,640.20 万元和 1,271.96 万元，占营业收入的比重分别 4.36%、2.20%、2.53% 和 2.84%，各期均不超过 5%。中美贸易摩擦未对公司的生产经营产生重大不利影响。

截至本回复出具日，除美国对公司主要产品加征关税以外，其他国家并未对公司产品提高关税或实施其他直接针对性贸易政策。报告期内，公司产品销售至全球五大洲 100 多个国家和地区，公司不存在依赖单一境外客户的情形，能够较好的应对全球贸易摩擦风险。公司与境外的主要客户长期保持良好的合作关系，公司已经在海内外建立了良好的口碑，积累了优质的客户资源，系未来募投产能消化的有利保障。

从本次募投项目未来产品销售角度，“高速电缆及连接产品智能制造项目”主要目标客户为国内知名互联网企业、国内领先服务器生产商、国内大型金融企业等，国际贸易摩擦加速客户国产替代需求的释放，有利于公司本募投项目的顺利推进；“泰国生产基地建设项目”目标客户为境外企业，重点开拓欧洲、北美、东南亚等地区的综合布线、工业自动化、云计算等领域的优质客户，公司在泰国建厂有利于更好的应对复杂多变的国际贸易形势，降低贸易争端对出口业务的影响。

从本次募投项目所需要的原材料角度，公司本次募投项目主要原材料包括导体材料（主要为铜、光纤）、绝缘料、护套料等。上述原材料行业竞争充分，供应商数量较多，市场供应充足。公司购买主要原材料主要来自国内，不存在关键材料无法采购导致项目无法实施的风险，由此国际贸易环境变化对本次募投项目的材料采购端影响可控。

综上，报告期内，公司来自美国的销售收入金额及占比均较小，中美贸易摩擦未对公司的生产经营产生重大不利影响。截至本回复出具日，除美国以外其他国家并未对公司产品提高关税或实施其他针对性贸易政策。公司拥有覆盖

全球的客户资源，产品境外销售不存在依赖单一客户的情形，能够较好的应对全球贸易摩擦风险。公司本次募投项目未来产品销售目标客户包括国内、欧洲、北美、东南亚等国家，分布广泛，能够较好的降低国际贸易争端的影响，募投项目所需原材料不依赖进口，国际贸易环境变化对于公司本次募投项目的影响有限。

公司已在《浙江兆龙互连科技股份有限公司向特定对象发行股票募集说明书》之“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“一、对公司核心竞争力、经营稳定性及未来发展可能产生重大不利影响的因素”之“（一）与行业及市场相关的风险”之“1、宏观经济波动的风险”中进行风险提示如下：

“公司专注于数据传输与连接领域，产品覆盖人工智能与数据中心、网络结构化布线、智能安防、通信设备、工业互联网、工业自动化、工业机器视觉、轨交机车、医疗器械、光伏、航空航天、船舶工程等领域。该等领域与全球宏观经济形势息息相关，宏观经济的波动将影响公司下游行业固定资产投资需求，从而对公司生产经营造成影响。此外，外销业务是公司的重要收入来源。公司产品销售至全球五大洲的 100 多个国家和地区，公司境外销售业务受到国际政治关系、国际市场环境等因素的影响，若未来相关国家在贸易政策、关税等方面对我国设置壁垒或汇率发生不利变化，且公司不能采取有效应对措施，将对公司的经营业绩和财务状况产生不利影响。”

2、本次募投项目的实施不存在重大不确定性

公司目前的生产基地坐落于浙江省湖州市德清县，本次募投项目之“泰国生产基地建设项目”系公司首次规划建设境外生产基地，但基于当地成熟的营商环境、公司管理层的国际化视野、公司丰富的海外市场销售经验、公司为海外工厂项目已经实施的储备等，实施项目不存在重大不确定性。公司具备在泰国实施募投项目的人员、技术、市场等储备，募投项目实施方式符合相关法律法规。

（1）本次募投项目具备良好的政策环境

①泰国项目符合国家发展战略，项目实施地拥有良好的投资环境

“泰国生产基地建设项目”符合中泰两地产业政策，具体情况参见本回复“问题 2”之“二、（一）1、（2）选择泰国新建生产基地符合中泰两地产业政策”。

②国内项目具备良好的政策环境，国家政策大力扶持数字经济产业

近年来，国家有关部门及行业协会发布了一系列政策文件，对人工智能、云计算、数据中心等数字经济产业应用领域进行国家战略层面的扶持；同时，国家也大力推动工业制造、轨道交通、船舶、医疗、车联网等领域实施产业数字化为行业赋能。

在数据传输与连接方面，2023 年 2 月，中共中央、国务院印发了《数字中国建设整体布局规划》，指出要夯实数字中国建设基础，加快 5G 网络建设，推进移动物联网全面发展；系统优化算力基础设施布局，促进东西部算力高效互补和协同联动，引导通用数据中心、超算中心、智能计算中心、边缘数据中心等合理梯次布局。

在数字经济产业应用领域及产业融合方面，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》提出，“培育壮大人工智能、大数据、区块链、云计算、网络安全等新兴数字产业，提升通信设备、核心电子元器件、关键软件等产业水平。构建基于 5G 的应用场景和产业生态，在智能交通、智慧物流、智慧能源、智慧医疗等重点领域开展试点示范”。

2024 年 3 月，《2024 年国务院政府工作报告》中指出，制定支持数字经济高质量发展政策，积极推进数字产业化、产业数字化，促进数字技术和实体经济深度融合。深化大数据、人工智能等研发应用，开展“人工智能+”行动，打造具有国际竞争力的数字产业集群。2024 年 9 月，工信部公告《关于推进移动物联网“万物智联”发展的通知》，提出部署四方面主要任务：一是夯实物联网网络底座；二是提升产业创新能力；三是深化智能融合应用；四是营造良好发展环境。提出到 2027 年，基于 4G 和 5G 高低搭配、泛在智联、安全可靠的移动物联网综合生态体系进一步完善。

（2）本次募投项目已取得备案、环评、境外投资证书等相关文件

本次募投项目已取得所需的全部备案、环评、证书等文件，具体参见本回复“问题 2”之“五、（一）1、备案、环评、境外投资证书”。

（3）项目土地取得预计不存在重大不确定性

“泰国生产基地建设项目”的实施地点位于泰国春武里府。公司已于 2024 年 3 月 20 日签署了该宗土地的购买协议，并预计于 2025 年内完成募投项目用地的所有权转让登记。根据律师工作报告：“转让登记属于程序性事项，预计公司取得募投项目用地的所有权不存在实质性障碍。”本项目土地取得具体进展情况参见本回复“问题 2”之“五、（二）2、土地产权过户相关事项进度”。

“高速电缆及连接产品智能制造项目”的实施地点为浙江省湖州市德清县新市镇士林工业区，本项目用地为公司现有土地，不涉及新购置土地的情形。

（4）公司与客户建立了良好稳定的合作关系，募投项目产能消化具备可行性

公司本次募投拟覆盖的客户主要集中于综合布线、云计算及数据中心、工业以太网智能制造等领域。公司与该等客户均建立了长期稳定的合作关系，其中：公司与境内客户通过签署长期框架协议的方式建立了稳定的合作关系（如：阿里云、腾讯等）；公司与境外客户较少签订长期框架协议，但多年以来合作稳定，公司与报告期内主要境外客户建立了长期稳定的合作关系。

由于电缆产品质量的任何瑕疵都会严重影响用户体验，一般客户都会采用严格的质量控制标准选择其合格供应商。数字通信电缆制造企业一旦被选定为合格供应商，往往容易形成相对稳定的长期合作伙伴关系，这种供求关系的长期稳定性有利于数字通信电缆制造商维护客户关系和业务来源，也有利于向老客户提供新的产品和服务。

公司专注于数据传输与连接领域 30 年，是国内领先的数据电缆、专用电缆及连接产品设计与制造企业，在全球积累了良好的行业口碑声誉。公司多年来累积了客户认同、工艺技术、产品认证等优势，在主要客户的供应商体系中具备较强的竞争力。

（5）丰富的生产管理经验、深厚的技术积累和领先的资质认证优势，为募

投项目实施保驾护航

公司主要从事数据电缆、专用电缆及连接产品的设计与制造，具备科学的生产工艺流程和成熟的生产管理体系，荣获浙江省商务厅颁发的“浙江省首批‘品质浙货’出口领军企业”称号。公司始终坚持自主研发，在数据传输及连接领域积累了 30 年的技术研发和生产经验，可以为客户提供具有传输性能优、阻燃等级高、耐高低温、耐化学性、耐疲劳、抗电磁干扰、信号完整性等不同特性的产品，以及全面、安全、可靠的解决方案。

公司主要产品通过了中国泰尔认证、CCC 认证、欧盟 CPR 安全认证、英国 UKCA 认证、欧盟 CE 认证、FORCE 性能认证、日本 CC-LINK 认证、北美 UL 安全与性能认证、北美 ETL 性能与安全认证、HDBaseT 认证、美国船级社 ABS、中国船级社 CCS、挪威船级社 DNV 等国内外权威机构认证，产品符合欧盟 RoHS 及 REACH 要求，并通过了 IATF16949 汽车专用线缆体系认证、IRIS 国际铁路行业标准认证、CRCC 铁路产品认证，构建了强大的产品资质认证优势。

公司生产管理经验丰富、技术积累深厚、资质认证齐备，为本项目的实施提供了可靠支撑。

综上，本次募投项目的实施不存在重大不确定性。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师、发行人会计师执行了如下核查程序：

- （1）查阅了公司境外子公司的工商资料，确认公司在境外投资方面的经验。
- （2）与公司管理层沟通了解境外投资、生产、管理的相关经验以及泰国项目实施的人员、技术、市场等储备。
- （3）取得了公司募投项目所需的备案、环评、境外投资证书、境外法律意见书等文件，确认募投项目实施方式符合相关法律法规。
- （4）取得了公司报告期内对美国的销售数据，确认国际贸易环境变化对于

公司材料采购、销售的影响。

(5) 取得泰国土地购买合同，确认泰国项目土地取得不存在重大不确定性。

(6) 对公司主要客户进行走访，了解合作年限、合作关系等信息，确认公司与主要客户合作稳定。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、发行人会计师认为：

公司选择泰国新建生产基地有利于推动全球化业务布局，符合中泰两地政策，具备商业合理性。公司目前的生产基地坐落于浙江省湖州市德清县，本次募投项目之“泰国生产基地建设项目”系公司首次规划建设境外生产基地，但基于当地成熟的营商环境、公司管理层的国际化视野、公司丰富的海外市场销售经验、公司为海外工厂项目已经实施的储备等，实施项目不存在重大不确定性。公司具备在泰国实施募投项目的人员、技术、市场等储备，募投项目实施方式符合相关法律法规。公司已对泰国生产基地在原材料和生产设备采购来源、员工来源、客户群体等方面与国内生产基地的异同点进行详细说明，本次募投项目主要原材料采购和销售不依赖境外供应商或客户。国际贸易环境变化对本次募投项目不存在重大不利影响，本次募投项目的实施不存在重大不确定性。

三、结合最新行业发展趋势、市场竞争格局、同行业可比公司产品情况、发行人地位及竞争优势、下游应用领域及主要客户、市场占有率、公司现有、拟建、在建产能及释放速度、产能利用率、在手订单及意向性订单等，说明本次募投项目各产品产能规模合理性及产能消化措施有效性，本次募投项目新建厂房是否用于对外出租

(一) 最新行业发展趋势、市场竞争格局、同行业可比公司产品情况、发行人地位及竞争优势

1、最新行业发展趋势

公司所处行业为数字通信电缆行业，主要产品用于数据传输与连接，是电

子信息产业、互联网产业及通信产业的基础产品，在数据中心、智慧城市、工业以太网以及航空航天、海工船舶、轨交机车、新能源等特种领域均有着广泛应用，该等领域近年来整体呈现增长的发展态势。

全球数字经济的浪潮下，数字基础设施产业发展迅速。在人工智能快速发展的驱动下，数据处理需求将进一步推动数据通信基础设施建设需求的提升。根据 IDC 预测，全球数据量在 2024-2028 年间将快速增加。为抢占人工智能发展制高点，全球主要经济体争相扩大基础设施投资布局：欧盟推出“Invest AI 计划”计划建设配备最新一代芯片的人工智能超级工厂，总金额高达 2,000 亿欧元；美国提出“星际之门计划”，预计将投入 5,000 亿美元建设数据中心、计算设施等关键技术平台；法国宣布未来几年法国将获得总计 1,090 亿欧元的 AI 投资，用于推动人工智能项目的发展。

2024 年 12 月 28 日，国家发改委在《关于促进数据产业高质量发展的指导意见》中提出：“到 2029 年，数据产业规模年均复合增长率超过 15%，数据产业结构明显优化，数据技术创新能力跻身世界先进行列，数据产品和服务供给能力大幅提升，催生一批数智应用新产品新服务新业态，涌现一批具有国际竞争力的数据企业，数据产业综合实力显著增强，区域聚集和协同发展格局基本形成。”2024 年 12 月 31 日，国家发展改革委、国家数据局、工业和信息化部联合印发《国家数据基础设施建设指引》，2025 年 1 月 7 日，国家数据局副局长沈竹林表示：“据业界初步估算，数据基础设施每年将吸引直接投资约四千亿，带动未来五年投资规模约两万亿元。”

在此背景下，人工智能蓬勃发展带动数据中心建设进程加速，物联网与信息技术的加速融合为工业自动化、车联网、轨道交通、智能安防等各类应用场景赋能，工业互联网持续发展，5G 建设稳步推进，全球数据传输与连接产品市场将进入发展快车道。

根据 IMARC Group 数据，2024 年全球通信电缆市场规模为 561 亿美元，预计 2033 年将达到 912 亿美元。根据 Mordor Intelligence 数据，2024 年光缆市场规模为 127.0 亿美元，预计 2029 年将达到 197.7 亿美元。

2、公司所处行业市场竞争格局、同行业可比公司产品情况

公司深耕数据传输与连接领域 30 年，在全球信息化浪潮中不断发展壮大，成为细分领域龙头企业。公司竞争对手主要是国内外综合布线领域和高速互连领域厂商。公司数据电缆产品销售已连续多年市场领先，与客户形成了相对稳定的长期合作伙伴关系，业务由数字通信电缆向电缆组件等连接产品乃至布线系统整体产品解决方案拓展，是国内领先的数字通信电缆及连接产品供应商。公司本次募集资金投资项目均紧密围绕现有业务展开。

当前，国内主要涉足数字通信电缆的已上市企业基本情况如下：

公司名称	基本信息及产品情况
万马股份 (002276.SZ)	1996 年 12 月成立，2009 年 7 月上市，主要从事电力电缆的研发、生产和销售，集科研、设计、制造、销售，产品包括 220kV、110kV 超高压电缆，35kV 及以下交联电缆、塑力电缆、控制电缆、特种电缆、铝绞线及钢芯铝绞线和布电线、计算机电缆、预制分支电缆等多个品种。
金信诺 (300252.SZ)	2002 年 4 月成立，2011 年 8 月上市，主要从事中高端射频同轴电缆的研发、生产和销售，主导产品包括半柔电缆、低损电缆、稳相电缆、军标系列电缆、半刚电缆、轧纹电缆等，广泛应用于移动通信、微波通信、广播电视、隧道通信、通信终端、军用电子、航空航天等领域。
朗威股份 (301202.SZ)	2010 年 1 月成立，2023 年 7 月上市，主要从事服务器机柜、冷热通道、微模块、T-block 机架等数据中心机柜和数据电缆等综合布线产品的研发、生产、销售及服务。公司产品主要应用于中大型数据中心以及智能楼宇布线场景。
新亚电子 (605277.SH)	1987 年 4 月成立，2021 年 1 月上市，公司主营业务为电线电缆的研发、制造和销售。主要产品包括消费电子及工业控制线材、汽车线缆、通信线缆及数据线材、新能源系列线缆及组件、其它等几大类。公司产品主要应用于家电、通信基站、计算机、数据服务器、智能化办公、自动化工厂、机器人、汽车、医疗设备、航空航天及新能源等领域。

3、发行人市场地位及竞争优势

公司深耕数据传输与连接领域 30 年，在全球信息化浪潮中不断发展壮大，客户遍布全球 100 多个国家和地区，已成为全球电子及通信行业领先企业在中国的重要供应商，也是国内主流互联网及云计算企业在数据传输与连接产品方面的主要合作伙伴，系该细分领域的龙头企业。公司拥有覆盖全球的优质客户体系和良好的行业口碑声誉。自中国加入 WTO 起，公司便较早参与到全球化产业分工中，与全球客户进行产品、技术方面的交流，积累了良好的行业口碑声誉。公司拥有覆盖中国、欧洲、北美、中东、东南亚、澳大利亚等多个国家和地区的全球客户资源。多年来，公司产品出口额在全国同类数据电缆产品出

口企业中位列领先地位。

公司在业务规模、客户资源、研发技术、产品资质、质量控制等方面积累了竞争优势，具体参见本回复“问题1”之“一、（一）3、公司竞争优势”

（二）下游应用领域及主要客户、市场占有率

1、下游应用领域广泛，未来增长预期良好

公司产品下游应用领域广泛：（1）以数据中心为基础的人工智能、云计算；（2）智慧城市领域，包括综合布线、智能安防、智慧交通等；（3）工业以太网领域，包括工业自动化、机器视觉、运动控制等；（4）其他特种领域，包括航空航天、海工船舶、轨交机车等。公司下游应用领域发展预期良好，市场规模有望持续增长，具体如下：

下游领域	细分领域	未来预期增长情况
数据中心	人工智能	IDC 数据显示，2024 年全球人工智能（AI）IT 总投资规模为 3,158 亿美元，并有望在 2028 年增至 8,159 亿美元，五年复合增长率（CAGR）为 32.9%。
	云计算	据 Precedence Research 数据，2024 年全球云计算市场规模达到 7,531.1 亿美元，预计 2034 年市场规模将达到 51,509.2 亿美元，2025-2034 年年均复合增长率为 21.2%。
智慧城市		据 IDC 数据，2024 年，中国智慧城市 ICT 市场（即信息通信行业市场）投资规模为 9,397.1 亿元人民币，预计到 2028 年市场投资规模将达到 12,325.4 亿元人民币，2023-2028 年均复合增长率为 7.1%。
工业以太网领域		根据 Global Market Insights, Inc. 的研究报告，2023 年工业以太网市场规模为 105 亿美元，预计 2024 年至 2032 年期间复合年增长率将超过 8%。相较于国际市场，中国工业以太网市场渗透率较低，存量改造空间较大，未来具有较大发展空间。

2、发行人与主要客户合作关系长期稳定

公司主要客户为全球电子及通信行业知名品牌商、国内主流互联网及云计算企业等，公司与主要客户均建立了长期稳定的合作关系，其中：公司与境内客户主要通过签署长期框架协议的方式建立了稳定的合作关系；公司与境外客户较少签订长期框架协议，但多年以来合作稳定，与报告期内主要境外客户建立了长期稳定的合作关系。

由于电缆产品质量的任何瑕疵都会严重影响用户体验，一般客户都会采用严格的质量控制标准选择其合格供应商。数字通信电缆制造企业一旦被选定为合格供应商，往往容易形成相对稳定的长期合作伙伴关系，这种供求关系的长期稳定性有利于数字通信电缆制造商维护客户关系和业务来源，也有利于向老客户提供新的产品和服务。

公司专注于数据传输与连接领域 30 年，是国内领先的数据电缆、专用电缆及连接产品设计与制造企业，在全球积累了良好的行业口碑声誉。公司多年来累积了客户认同、工艺技术、产品认证等优势，在主要客户的供应商体系中具备较强的竞争力。

3、公司所处行业市场规模广阔，市场占有率有较大提升空间

公司本次募投项目满产后预计实现收入 18.84 亿元。根据 IMARC Group 数据，2024 年全球通信电缆市场规模为 561 亿美元，预计 2029 年将达到 735 亿美元。假设 2029 年度公司募投项目全部产量均实现收入，公司的市场占有率变动情况如下：

项目	标识	2024 年度	2029 年度 (E)
全球通信电缆市场规模	A	561 亿美元 (约合 3,927 亿人民币)	735 亿美元 (约合 5,144 亿人民币)
公司营业收入	B	18.31 亿人民币	37.15 亿人民币
公司市占率	B/A	0.47%	0.72%

注：

1、全球电缆和连接产品市场规模数据来源为 IMARC Group 数据；

2、公司 2029 年度 (E) 营业收入=公司 2024 年度营业收入+公司本次募投项目满产后预计实现收入；

3、假设美元兑人民币汇率=7。

由上表可知，就全球电缆和连接产品市场规模而言，公司 2024 年的市占率约为 0.47%，占比较低。经过持续的产能建设，若 2029 年公司本次募投项目满产并全部实现收入，市占率将达到 0.72%，提升空间较大。

综上，公司现有业务在全球市场中的市占率水平有较大的提升空间。

(三) 公司现有、拟建、在建产能及释放速度、产能利用率、在手订单及意向性订单

1、公司现有、拟建、在建产能及释放速度

截至本回复出具日，除募投项目规划产能以外，公司无其他拟建、在建产能。公司主要从事数据电缆、专用电缆及连接产品的设计与制造，主要产品现有年产能情况为：数据电缆 953,678.88 公里、专用电缆 49,995.00 公里、连接产品 598.75 万条。

公司本次募投项目计划 T+5 年满产，预计产能释放速度如下：

募投项目	产品	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5
		2025 (E)	2026 (E)	2027 (E)	2028 (E)	2029 (E)
泰国生产基地建设项目	达产率	0%	0%	55%	80%	100%
	数据电缆（公里）	-	-	93,500.00	136,000.00	170,000.00
	专用电缆（公里）	-	-	30,800.00	44,800.00	56,000.00
	光缆（公里）	-	-	44,000.00	64,000.00	80,000.00
	连接产品（万条）	-	-	566.50	824.00	1,030.00
高速电缆及连接产品智能制造项目	达产率	0%	0%	30%	70%	100%
	专用电缆（公里）	-	-	3,900.00	9,100.00	13,000.00
	光缆（公里）	-	-	12,000.00	28,000.00	40,000.00
	连接产品（万条）	-	-	330.00	770.00	1,100.00

2、产能利用率

公司主要产品数据电缆和专用电缆的生产工序包括单线、对绞、成缆、编织以及护套等，公司以单线设备生产能力来衡量数据电缆和专用电缆的产能及产能利用率。

公司为客户生产定制化的连接产品，不同产品型号、生产工艺差异较大，公司以组装环节的设备及人工协同产出能力来衡量连接产品的产能及产能利用率。

报告期内，公司主要产品的产能及产能利用率情况如下：

项目		2025年1-3月	2024年	2023年	2022年
数据电缆	产量（公里）	157,506.06	783,737.19	740,733.97	739,463.35
	产能（公里）	238,419.72	953,678.88	953,678.88	808,259.76
	产能利用率	66.06%	82.18%	77.67%	91.49%
专用电缆	产量（公里）	14,892.08	43,086.04	34,206.19	39,463.66
	产能（公里）	12,498.75	49,995.00	49,326.75	44,079.75
	产能利用率	119.15%	86.18%	69.35%	89.53%
连接	产量（万条）	159.48	700.53	537.06	533.57

项目		2025年1-3月	2024年	2023年	2022年
产品	产能（万条）	149.69	598.75	598.75	576.58
	产能利用率	106.54%	117.00%	89.70%	92.54%

注：上述产量统计口径系“生产自用数量+直接对外销售数量”。

报告期内，公司产能利用率均处于较高水平。

2023年度，公司产能利用率有所下滑，主要原因系：截至2022年末，公司IPO募投项目建设完毕，2023年度新增产能均来自2022年建设完毕的IPO募投项目产线；同时，2023年度受国际贸易环境波动、中国出口贸易总额下降的影响，公司专用电缆产量下降。产能的释放及国际贸易环境波动相互叠加，导致2023年度产能利用率有所下降。

2024年度，随着市场需求回暖，公司产能利用率有所上升。

2025年1-3月，专用电缆产能利用率上升，主要系人工智能蓬勃发展带动数据中心建设进程加速，市场对于专用电缆的需求明显增加。数据电缆产能利用率有所下滑，主要系：（1）公司根据市场需求变化适当调整产品结构，传输速率相对较低的产品收入占比下降，传输速率相对较高的产品收入占比提升。2025年1-3月，6类及以下数据电缆产能利用率为59.79%，6A及以上数据电缆产能利用率为104.03%；（2）节假日期间订单需求降低。

3、在手订单及意向性订单

公司在手订单及意向性订单未来预期良好。公司订单周期较短，客户通常提前45-60天时间下单，公司在手订单仅能代表未来1-2个月的客户订单需求，难以覆盖整个年度的预测。截至2025年4月底，公司在手订单约3亿元，按45-60天订单周期估算，全年订单量约在18至24亿元之间。同时，公司积极开发国内大型通信科技企业、国内大型金融机构以及全球知名汽车产业链企业等下游客户，未来订单需求量有望持续增长。

公司规划本次募投项目的产能安排时，主要基于当前时点已合作的客户以及对未来市场需求的判断等因素综合确定。预测本次募投项目2029年达产，公司基于当前客户储备，谨慎预估未来订单收入覆盖本次募投项目产值比例情况如下：

本次募投项目	募投项目达产年	拟覆盖客户	谨慎预估未来客户订单覆盖本次募投项目产值比例
泰国生产基地建设项目	本项目建设期 3 年； 假设 T+1 年是 2025 年，预计 T+5 年，即 2029 年满产	-综合布线领域客户 -高速电缆及连接产品等应用客户 -工业电缆及连接产品等应用客户 如：飞速创新、菲尼克斯等	72.57%
高速电缆及连接产品智能制造项目	本项目建设期 3 年； 假设 T+1 年是 2025 年，预计 T+5 年，即 2029 年满产	主要系云计算及数据中心领域客户： -国内知名互联网企业 -国内 TOP 服务器生产商 -数据中心上游配套厂商 如：阿里巴巴、快手、百度、腾讯、浪潮信息、新华三、云尖等	74.87%
总覆盖率			73.51%

（四）本次募投项目各产品产能规模合理性及产能消化措施有效性

公司所处的数字通信电缆行业发展趋势上行，所处行业具备长效稳健的政策支持。通过多年的技术、品牌、客户、认证等方面的积累，公司已在行业竞争中占据领先地位。公司下游应用领域预期增速良好，所处市场空间广阔，且公司与主要客户建立长期稳定的合作关系。除本次募投项目外，公司不存在其他拟建、在建产能，报告期内产能利用率整体处于较高水平。公司在手订单及意向性订单充足，产能无法消化的风险预计较小。本次募投项目各产品产能规模合理。

公司已制定后续市场开拓计划等有效措施确保本次募投产能的消化。具体如下：

公司本次募投项目之“泰国生产基地建设项目”是公司完善全球业务布局的重要举措，产品主要覆盖综合布线领域、高速传输及连接领域及工业以太网领域。“高速电缆及连接产品智能制造项目”是公司升级产品结构的重点布局，提升高速电缆及连接产品的生产能力，产品主要覆盖云计算及数据中心以及工业以太网领域。公司当前已与上述领域代表性企业建立了合作关系，未来公司将充分发挥自身优势，在加深与现有客户合作的同时逐步开拓相关领域的新客户，以保障本次募投项目产能的充分、及时消化。

1、综合布线领域

综合布线又称智能建筑布线系统，是智能建筑中的神经系统。在综合布线

领域，公司当前已与综合布线领域内部分代表性客户建立了合作关系。综合布线企业主要向公司采购数据电缆产品，公司产品当前已取得北美、欧盟、东南亚等国家和地区的多项认证，未来将充分发挥泰国生产基地的优势，加大全球市场开发力度，开拓全球市场优质新客户，并加深与现有优质客户的全面合作。

2、数据中心领域

在云计算及数据中心领域，受益于全球数字经济技术演进和各国政策支持，近年来数据中心行业呈现加速发展趋势。公司凭借在高速平行传输对称电缆和高速连接产品领域先进的技术水平，当前已与云计算、人工智能和数据中心领域代表性客户建立了稳定合作关系，包括知名互联网企业（如阿里云、快手、百度等）、国内领先服务器生产商（如浪潮信息、新华三等）以及数据中心上游配套厂商（如记忆科技等）。未来，公司将在云计算及数据中心高速传输领域持续加强研发，创新生产技术，广泛参与到客户产品前期设计中，准确把握市场需求，深化与现有客户合作，同时加强市场开发力度，积极开拓相关领域新的优质客户。

3、以太网领域

公司工业电缆产品主要可以分为智慧工厂及工业自动化专用电缆和特种装备专用电缆。在工业以太网领域，公司当前已与 LAPP（全球领先的柔性工控电缆企业）、菲尼克斯（全球领先的电气连接、电子接口技术和自动化领域企业）等行业代表性客户建立了合作关系。未来，公司将在该领域持续加强研发，创新生产技术，丰富产品品类，在逐步深化与现有客户合作的同时积极开拓新的应用领域和新的优质客户。

（五）本次募投项目新建厂房是否用于对外出租

本次募投项目中的“泰国生产基地建设项目”、“高速电缆及连接产品智能制造项目”均涉及新建厂房，募投项目建成的房产均为公司自用，已规划相关产能，不存在用于对外出租情况。

公司已就本次募投项目新建厂房用途出具了专项承诺函：“本次向特定对象发行股票的募投项目中，‘泰国生产基地建设项目’、‘高速电缆及连接产

品智能制造项目’涉及新建厂房，募投项目建成的房产均为公司自用，已规划相关产能，不存在用于对外出租情况。公司将严格按照《浙江兆龙互连科技股份有限公司向特定对象发行股票募集说明书》披露的用途，规范使用募集资金，不会通过变更募集资金用途的方式使本次募集资金用于或变相用于房地产开发、经营、销售等业务，亦不会通过其他方式使本次募集资金直接或间接流入房地产开发领域。”

综上，公司本次募投项目建成后均为公司自用，不存在对外出租情况。

（六）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）查询行业发展研究报告、行业相关政策等公开资料，检索同行业上市公司公开信息，分析行业发展趋势及市场竞争格局。

（2）取得公司主要客户合作开始年限、框架合同签订情况等资料。

（3）取得公司报告期内产能利用率数据，分析公司产能利用率变动情况。

（4）查阅公司募投项目可行性研究报告，取得公司在手订单及意向性订单相关资料，分析公司未来订单情况及产能释放情况。

（5）取得了公司就本次募投项目新建厂房用途出具的专项承诺函。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

（1）公司所处的数字通信电缆行业发展趋势良好。通过多年的技术、品牌、客户、认证等方面的积累，公司在行业竞争格局中占据领先地位。公司已与下游应用领域的主要客户建立长期稳定的合作关系，公司所处市场发展空间广阔，市场占有率有较大提升空间。公司除本次募投项目外不存在其他拟建、在建产能，报告期内产能利用率处于较高水平。公司在手订单及意向性订单充足，产能无法消化的风险预计较小。

(2) 公司本次募投项目各产品产能规模合理，公司已制定后续市场开拓计划，将采取合理有效的措施确保募投项目产能消化。本次募投项目新建厂房不用于对外出租。

四、结合募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括报告期内业绩变动、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程和可实现性等，并对比本次募投项目与本公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的内部收益率和产品毛利率，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性，所选取的参数和基础假设是否充分反映了全球宏观经济波动等风险

(一) 报告期内业绩变动

报告期内，公司业绩整体向好，公司扣非后归属母公司股东的净利润变动趋势与主营业务收入变动基本一致，具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度	2022年度
主营业务收入	42,882.41	174,841.61	148,604.29	154,778.90
扣非后归属母公司股东的净利润	3,172.91	10,998.93	8,509.27	12,695.21

报告期各期，公司主营业务收入分产品构成具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
主营业务	42,882.41	100.00%	174,841.61	100.00%	148,604.29	100.00%	154,778.90	100.00%
其中：数据电缆	30,831.64	71.90%	134,951.84	77.19%	122,923.59	82.72%	124,627.96	80.52%
专用电缆	6,894.83	16.08%	15,584.00	8.91%	11,783.40	7.93%	14,539.97	9.39%
连接产品	4,304.04	10.04%	18,392.80	10.52%	11,932.76	8.03%	12,927.79	8.35%

报告期内，公司主营业务收入分别为 154,778.90 万元、148,604.29 万元、174,841.61 万元和 42,882.41 万元，各期变动主要与高附加值产品的收入规模增长及宏观贸易环境变动等因素有关。具体分析参见本回复“问题 1”之“一、（二）1、（1）主营业务收入整体变动分析”。

(二) 各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率

的具体计算过程和可实现性

1、泰国生产基地建设项目

本项目建设期 3 年，预计 T+5 年达产 100%。项目完全达产后预计年均收入 111,200.00 万元，毛利率 24.16%，净利润 13,039.49 万元，内部收益率（所得税后）为 16.59%。收入费用具体如下：

单位：万元

序号	项目	测算数据
1	营业收入	111,200.00
2	营业成本	84,336.64
3	销售费用	3,336.00
4	管理费用	2,780.00
5	研发费用	4,448.00
6	利润总额	16,299.36
7	净利润	13,039.49

各年预测收入构成如下：

单位：万元

收入构成	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5
	2025 (E)	2026 (E)	2027 (E)	2028 (E)	2029 (E)
达产率	0%	0%	55%	80%	100%
数据电缆	-	-	17,270.00	25,120.00	31,400.00
专用电缆	-	-	17,765.00	25,840.00	32,300.00
光缆	-	-	6,380.00	9,280.00	11,600.00
连接产品	-	-	19,745.00	28,720.00	35,900.00
合计	-	-	61,160.00	88,960.00	111,200.00

(1) 收入、单价具体预测过程及依据

本项目产品包括数据电缆、专用电缆、光缆以及连接产品，项目达产后预计收入为 111,200.00 万元。

本项目产品预估价格是公司考虑了历史经营情况及售价、市场因素、全球宏观经济波动等进行综合预估确定。整体来看，本项目产品价格在公司现有产品价格近期波动范围内，不存在重大差异。同时，本募投项目的产品单价与同行业可比上市公司类似产品单价相比不存在重大差异。据此，产品单价确定依据合理、谨慎。

本募投项目产品的产品价格与同行业可比上市公司类似产品的单价对比情

况具体如下：

①数据电缆

同行业可比上市公司所生产产品中数据电缆相关产品的单价情况如下：

公司名称	相关产品	单价（元/km）		
		2024 年度	2023 年度	2022 年度
万马股份	通信产品	1,599.24	1,471.30	1,473.51
金信诺	通信电缆及光纤光缆	6,338.80	4,165.11	4,779.72
通鼎互联	通信电缆	3,264.70	3,180.87	2,856.01
朗威股份	综合布线产品	1,413.37	1,272.98	1,821.45
新亚电子	通信线缆及数据线材	5,738.83	7,153.27	2,170.77
单价区间		1,272.98-7,153.27		

注：同行业可比上市公司相关产品单价系根据公告的年度报告计算。

由上表可知，同行业可比上市公司通信电缆相关产品单价波动范围较大，价格差异主要系各产品类型及结构存在差异导致。金信诺相关产品“通信电缆及光纤光缆”单价较高，主要系包含光纤光缆的产品类型差异所致。新亚电子相关产品“通信线缆及数据线材”单价较高，主要系包含 5G 产品用光电混合缆（无线）、5G 产品用光电混合缆（ODN）等，产品类型有所差异。

本募投项目 6 类及以下数据电缆和 6A 及以上数据电缆的产品单价均落于上述单价区间内。本募投项目的数据电缆产品单价确定依据审慎、合理。

②专用电缆

本募投项目专用电缆主要包括高速电缆、工业电缆等，产品价格是依据公司现有产品历史销售价格以及对市场的预判等因素预估确定。

不同类别、性能和应用领域的专用电缆的价格波动范围较大，公司本募投项目专用电缆产品单价与同行业可比上市公司的产品单价可比性较低。

③光缆

光缆生产上市公司的光缆相关产品的单价情况如下：

公司名称	相关产品	单价（元/km）		
		2024 年度	2023 年度	2022 年度
长飞光纤	光缆	未披露	未披露	未披露
烽火通信	光纤及线缆	未披露	91.12 元/芯公里	87.32 元/芯公里
华脉科技	光缆类	532.90	451.63	451.60

公司名称	相关产品	单价（元/km）		
		2024 年度	2023 年度	2022 年度
通光线缆	光纤光缆	3,812.88	3,191.90	2,920.47
单价区间		451.60-3,812.88		

注：

1、同行业可比上市公司相关产品单价系根据公告的年度报告计算；

2、光缆的衡量单位包括“公里”和“芯公里”两种，“公里”是指光缆的物理长度单位，表示光缆铺设的实际距离，通常用于衡量光缆的铺设长度或覆盖范围。而“芯公里”则是指光缆的总光纤容量，因具有不同的含义和应用场景，两类单位的数据不可直接比较。

不同类别、性能和应用领域的光缆的价格波动范围较大，本募投项目光缆的产品价格是依据公司现有产品历史销售价格以及对市场的预判等因素预估确定，落于上述产品的单价区间内。本募投项目的光缆单价确定依据审慎、合理。

④连接产品

连接产品通常包括应用于高速互连、工业与医疗、通信与数据中心的各种线缆组件、连接器及连接系统。本募投项目连接产品平均单价与同行业可比上市公司中与金信诺的通信组件及连接器等产品较为类似，金信诺类似产品单价情况如下：

公司名称	现有业务及募投规划	产品	单价（元/PCS）
金信诺	2024 年营业收入	通信组件及连接器等产品	25.11
	2023 年营业收入	通信组件及连接器等产品	35.10
	2022 年营业收入	通信组件及连接器等产品	33.88
	2022 年向特定对象发行股票募投项目	“高速率线缆、连接器及组件生产项目”中的高速率组件	31.59

注：其他同行业可比上市公司未经营类似产品或未披露类似产品价格。

（2）毛利率的具体预测过程及依据

本项目满产后毛利根据“营业收入-营业成本”预估确定。本募投项目满产后预计毛利率与公司当前类似产品现有水平、同行业可比上市公司毛利率水平较为接近，毛利率确定依据合理、谨慎，具体情况如下：

本项目满产后预计毛利率为 24.16%，高于公司 2024 年度主营业务毛利率 16.57%，主要系本项目的各项产品收入结构与公司 2024 年度业务存在差异所致，本项目主要聚焦在高附加值产品领域，专用电缆、连接产品等产品占比较高，具体如下：

项目	产品结构	毛利率水平
2024 年度主营业务收入产品结构	数据电缆：77.19% 专用电缆：8.91% 连接产品：10.52%	16.57%
泰国生产基地建设项目	数据电缆：28.24% 专用电缆：29.05% 光缆：10.43% 连接产品：32.28%	24.16%

为剔除上述产品收入结构差异对毛利率的影响，按本项目的产品收入结构和相关产品 2021 年度至 2024 年度平均毛利率水平，模拟测算综合毛利率水平为 24.11%，与本项目满产后毛利率 24.16% 较为接近。

(3) 成本费用及净利润的具体预测过程及依据

公司本项目所生产产品的营业成本系考虑了实际生产过程中所需原材料、直接人工、折旧与摊销费用以及其他制造费用等计算确定，相关费用主要是按销售百分比法并结合以前年度的费用比率进行确定。

本募投项目成本费用的各项构成明细以及测算依据如下：

类型	具体项目	测算依据
成本	原材料	本项目所需的主要原辅料是铜材等，根据原材料的消耗量和市场价格、结合公司历史原材料金额占营业收入比例水平及本项目预期情况测算
	人员工资及福利费	人员工资及福利费参照当地工资水平和所需生产工人人数测算
	折旧和摊销	固定资产及无形资产使用直线法折旧或摊销，其中机器设备按 10 年折旧，残值率为 3%；建筑物按 20 年折旧，残值率为 3%；泰国土地使用年限为永久，不摊销
	其他制造费用	根据公司历史费用水平及本项目预期情况测算
费用	销售费用、管理费用、研发费用	按销售百分比法并结合以前年度的销售费用率、管理费用率及研发费用率进行确定

本项目净利润通过营业收入-营业成本-期间费用-所得税计算得出。

(4) 项目税后内部收益率

募投项目税后内部收益率测算如下：通过“现金流入（销售收入+销项税+回收资金）-现金流出（土地、设备、建筑等投入+预备费+流动资金投入+付现成本+进项税+应交增值税+支付税金及附加+支付所得税）”，得出各期净现金流量（税后），并以此计算项目税后内部收益率。

2、高速电缆及连接产品智能制造项目

本项目建设期 3 年，预计 T+5 年达产 100%。项目完全达产后预计年均收入 77,200.00 万元，毛利率 29.08%，净利润 12,076.39 万元，内部收益率（所得税后）为 25.66%。收入费用具体如下：

序号	项目	测算数据（万元）
1	营业收入	77,200.00
2	营业成本	54,748.35
3	税金及附加	524.13
4	销售费用	2,316.00
5	管理费用	2,316.00
6	研发费用	3,088.00
7	利润总额	14,207.52
8	净利润	12,076.39

各年预测收入构成如下：

单位：万元

收入构成	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5
	2025 (E)	2026 (E)	2027 (E)	2028 (E)	2029 (E)
达产率	0%	0%	30%	70%	100%
专用电缆	-	-	7,020.00	16,380.00	23,400.00
光缆	-	-	1,740.00	4,060.00	5,800.00
连接产品	-	-	14,400.00	33,600.00	48,000.00
合计	-	-	23,160.00	54,040.00	77,200.00

（1）收入、销量具体预测过程及依据

本项目产品包括专用电缆及连接产品，项目达产后预计收入为 77,200.00 万元。

本项目产品预估价格是公司考虑了历史经营情况及售价、市场因素、全球宏观经济波动等进行综合预估确定。整体来看，本项目产品价格在公司现有产品价格近期波动范围内，不存在重大差异。同时，本募投项目的产品单价与同行业可比上市公司类似产品单价相比不存在重大差异。据此，产品单价确定依据合理、谨慎。

本项目产品预估价格与“泰国生产基地建设项目”产品价格一致。产品单价确定依据合理、谨慎，相关论证过程可参见本回复“问题 2”之“四、（二）1、（1）收入、单价具体预测过程及依据”。

（2）毛利率的具体预测过程及依据

本项目满产后毛利根据“营业收入-营业成本”预估确定。本募投项目满产后预计毛利率与公司当前类似产品现有水平、同行业可比上市公司毛利率水平较为接近，毛利率确定依据合理、谨慎，具体情况如下：

本项目满产后预计毛利率为 29.08%，高于公司 2024 年度主营业务毛利率 16.57%，主要系本项目的各项产品收入结构与公司 2024 年度业务存在差异所致，本项目主要聚焦在高附加值产品领域，专用电缆、连接产品等产品占比较高，具体如下：

项目	产品收入结构	毛利率水平
2024 年度主营业务收入产品结构	数据电缆：77.19% 专用电缆：8.91% 连接产品：10.52%	16.57%
高速电缆及连接产品智能制造项目	专用电缆：30.31% 光缆：7.51% 连接产品：62.18%	29.08%

为剔除上述产品收入结构差异对毛利率的影响，按本项目的产品收入结构和相关产品 2021 年度至 2024 年度平均毛利率水平，模拟测算综合毛利率水平为 32.58%，与本项目满产后毛利率 29.08% 较为接近。

(3) 成本费用及净利润的具体预测过程及依据

公司本项目所生产产品的营业成本系考虑了实际生产过程中所需原材料、直接人工、折旧与摊销费用以及其他制造费用等计算确定，相关费用主要是按销售百分比法并结合以前年度的费用比率进行确定。

本募投项目成本费用的各项构成明细以及测算依据如下：

类型	具体项目	测算依据
成本	原材料	本项目所需的主要原辅料是铜材等，根据原材料的消耗量和市场价格、结合公司历史原材料金额占营业收入比例水平及本项目预期情况测算
	人员工资及福利费	人员工资及福利费参照当地工资水平和所需生产工人人数测算
	折旧和摊销	固定资产及无形资产使用直线法折旧或摊销，其中机器设备按 10 年折旧，残值率为 3%；建筑物按 20 年折旧，残值率为 3%
	其他制造费用	根据公司历史费用水平及本项目预期情况测算
费用	销售费用、管理费用、研发费用	按销售百分比法并结合以前年度的销售费用率、管理费用率及研发费用率进行确定

公司本项目的税金及附加主要考虑了城建税、教育费附加、地方教育附加，

分别按应交流转税的 5%、3% 和 2% 计算确定。

本项目净利润通过营业收入-营业成本-税金及附加-期间费用-所得税计算得出。

(4) 项目税后内部收益率

募投项目税后内部收益率测算如下，通过“现金流入（销售收入+销项税+回收资金）-现金流出（土地、设备、建筑等投入+预备费+流动资金投入+付现成本+进项税+应交增值税+支付税金及附加+支付所得税）”得出各期净现金流量（税后），并以此计算项目税后内部收益率。

(三) 本次募投项目与本公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的内部收益率和产品毛利率对比

本项目的效益情况与公司 A 股同行业可比上市公司筹划的募投项目的对比情况如下：

可比公司	融资方式	募投项目	项目投资总额（万元）	毛利率	税后内部收益率
万马股份	2023 年向特定对象发行	青岛万马高端装备产业项目（一期）	165,010.00	14.16%	13.85%
		年产 16,000 公里电线电缆建设项目	20,373.37	21.71%	17.59%
金信诺	2022 年向特定对象发行	高速率线缆、连接器及组件生产项目	31,893.95	31.76%	17.27%
		高性能特种电缆及组件生产项目	10,519.49	33.87%	20.99%
新亚电子	2020 年 IPO	年产 385 万公里智能化精细数控线材扩能建设项目	51,219.00	未披露	20.00%
神宇股份	2019 年向特定对象发行	年产 40 万千米 5G 通信、航空航天用高速高稳定性射频同轴电缆建设项目	35,000.00	28.11%	19.84%
平均值			-	25.92%	18.26%
区间			-	14.16%-33.87%	13.85%-20.99%
兆龙互连	本次融资	泰国生产基地建设项目	66,000.00	24.16%	16.59%
		高速电缆及连接产品智能制造项目	43,199.95	29.08%	25.66%
	IPO 融资	年产 35 万公里数据电缆扩产项目	20,503.57	16.74%	23.66%
		年产 330 万条数据通信高速互连线缆组件项目	8,328.49	22.08%	21.83%

注：以上信息来源于同行业可比上市公司公告等公开信息。

公司本次募投项目与本公司前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的内部收益率和产品毛利率不存在重大差异，具体分析如下：

“泰国生产基地建设项目”测算的毛利率、税后内部收益率位于同行业可比上市公司的扩产类项目毛利率、税后内部收益率区间，且与平均值接近，处于合理水平。

“高速电缆及连接产品智能制造项目”测算的毛利率位于同行业可比上市公司的扩产类项目毛利率区间，处于合理水平。项目的内部收益率略高于同行业可比上市公司的扩产类项目内部收益率区间，主要系该项目在公司现有土地上进行产能扩建，不涉及新增土地投入。

公司本次募投项目、前次募投项目中，前次募投“年产 35 万公里数据电缆扩产项目”毛利率略低，主要系产品结构差异导致；本次募投“泰国生产基地建设项目”税后内部收益率偏低，而其余三个项目税后内部收益率略高，主要系其余项目不涉及新增土地投入。

（四）说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性，所选取的参数和基础假设是否充分反映了全球宏观经济波动等风险

报告期内，公司业绩整体呈上升趋势。本次募投效益测算的收入按照项目具体产品的历史价格并充分考虑同行业可比公司类似产品价格变动、全球宏观经济波动等因素进行预测，单价及收入测算审慎、合理；原材料成本按照历史及预期水平测算，人员工资成本参照当地工资及所需人数测算，折旧摊销成本按照实际投入测算，其他制造费用、销售费用、管理费用、研发费用按照历史及预期费率测算；项目效益的毛利率按照“营业收入-营业成本”预估确定，净利润通过“营业收入-营业成本-期间费用-所得税”计算得出，项目税后内部收益率通过“现金流入-现金流出”得出各期净现金流量（税后），并以此计算。

公司在效益测算过程中所选取的参数和基础假设已充分考虑了全球宏观经济波动等风险，主要体现在：（1）对于募投项目各产品单价的假设，充分考虑了全球宏观经济波动风险而进行了谨慎的预计；（2）对于募投项目有关人工成本的假设，在参照当地人员工资水平的基础上设定一定比例的年度工资增

幅。此外，公司本次泰国生产基地建设项目的建成、投产，也将进一步增强公司的全球化生产交付能力，帮助公司抵御全球宏观经济波动风险。

本次募投项目收益情况的测算过程审慎、测算依据合理，测算结果与公司前期其他项目及同行业可比公司相似项目不存在重大差异，所选参数和基础假设充分反映了历史情况、市场动态、全球宏观经济波动等因素。

（五）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）取得了公司本次募投项目可行性研究报告，并分析测算过程、测算依据、参数假设、计算逻辑等。

（2）查阅了公司前次募投项目、同行业可比公司类似项目的公开资料，对比分析公司本次募投项目效益测算结果的合理性。

（3）查阅了公司年报、同行业可比公司年报等公开资料，对比公司本次募投项目产品单价测算的合理性。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

本次募投项目收益情况的测算过程谨慎、测算依据合理，测算结果与公司前期其他项目及同行业可比公司相似项目不存在重大差异，所选参数和基础假设充分反映了历史情况、市场动态、全球宏观经济波动等因素。

五、说明本次募投项目实施及未来销售所需的全部审批程序、相关资质是否已取得，2024年3月签署境外土地购买协议后仍未过户的原因，土地使用权证办理的最新进度情况及预计完成的时间，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响及应对影响的替代性措施

（一）本次募投项目实施及未来销售所需的全部审批程序、相关资质是否

已取得

1、备案、环评、境外投资证书

本次募投项目已取得所需的全部备案、环评、境外投资证书等文件，具体如下：

项目名称	备案	境外投资证书	环评
泰国生产基地建设项目	公司于 2023 年 12 月 28 日取得浙江省发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》（浙发改境外备字〔2023〕223 号）。因项目产品结构调整，公司于 2025 年 3 月 19 日取得浙江省发展和改革委员会出具的《关于同意项目变更有关事项的通知》	公司于 2025 年 2 月 28 日取得浙江省商务厅出具的《企业境外投资证书》（境外投资证第 N3300202500247 号）	无需环评，发行人律师在律师工作报告对该事项进行了确认：“根据境外法律意见书，‘公司无需对在土地上建造建筑物以经营业务进行初步环境评估、环境影响评估或环境健康影响评估’。”
高速电缆及连接产品智能制造项目	公司于 2023 年 8 月 11 日取得了德清县经济与信息化局出具的《浙江省工业企业“零土地”技术改造项目备案通知书》（项目代码：2308-330521-07-02-467921），因项目产品结构调整，于 2025 年 2 月 23 日完成了备案变更	境内项目，无需境外投资证书	公司于 2025 年 3 月 4 日取得了湖州市生态环境局出具的《湖州市生态环境局关于浙江兆龙互连科技股份有限公司高速电缆及连接产品智能制造项目环境影响报告表的审查意见》（湖德环建[2025]42 号）
补充流动资金	不适用		

2、土地使用权证

“泰国生产基地建设项目”的实施地点位于泰国春武里府。公司已于 2024 年 3 月 20 日签署了该宗土地的购买协议，预计 2025 年内完成所有权转让登记。根据律师工作报告：“转让登记属于程序性事项，预计公司取得募投项目用地的所有权不存在实质性障碍。”关于“泰国生产基地建设项目”有关的土地所有权取得具体进度参见本回复“问题 2”之“五、（二）2024 年 3 月签署境外土地购买协议后仍未过户的原因，土地使用权证办理的最新进度情况及预计完成的时间，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响及应对影响的替代性措施”。

“高速电缆及连接产品智能制造项目”的实施地点为浙江省湖州市德清县新市镇士林工业区，本项目用地为公司现有土地，不涉及新购置土地的情形，相关土地使用权证书均已取得。

3、用地规划、工程规划、施工许可

(1) 泰国生产基地建设项目

公司已取得由泰国工业园管理局（IEAT）¹出具的《工业园区内业务经营及土地使用许可证》（许可证编号 2-77-0-109-00339-2568）及《许可告知书》。

根据泰国律师出具的法律意见书，“在开始任何土地上的建设工程之前，公司必须向 IEAT 申请并获得土地使用许可（IEAT01/2 表格），以及以下许可之一：(i) 建筑施工许可证（IEAT02/2 表格）；或(ii) 建筑施工意向通知书（IEAT02/4 表格）。”

截至本回复出具日，公司在泰国开展募投项目建设所需的建筑施工许可证/建筑施工意向通知书正在按照正常流程办理中，预计 2025 年内取得，且不存在实质性障碍。

(2) 高速电缆及连接产品智能制造项目

本项目属于“零土地”技术改造项目，无需办理建设用地规划许可证。截至本回复出具日，本项目相关建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证尚在办理中，预计 2025 年内办理完毕，许可证办理不存在实质性障碍。

4、经营资质

本次募投项目不存在超越公司现有经营范围、经营资质的情形，具体如下：

项目名称	募投项目产品类型	是否需要取得新的经营资质
泰国生产基地建设项目	数据电缆、专用电缆、光缆和连接产品	均属公司现有业务范围内，无需取得其他资质许可
高速电缆及连接产品智能制造项目	高速电缆、光缆和连接产品	均属公司现有业务范围内，无需取得其他资质许可
补充流动资金	不适用	不适用

综上，根据募投项目实施进度，公司将在 2025 年内办理完毕“泰国生产基地建设项目”有关的建筑施工许可证/建筑施工意向通知书、“高速电缆及连接产品智能制造项目”有关的建设工程规划许可证及建筑工程施工许可证，并在 2025 年内取得“泰国生产基地建设项目”有关的土地所有权证书，前述证书取

¹ 泰国工业园管理局（IEAT），英文全称“Industrial Estate Authority of Thailand”，是泰国工业部下属的政府机构，主要负责泰国工业园区的开发、管理和运营。

得预计不存在实质性障碍，不会对本次募投项目实施造成重大不利影响。除前述证书外，本次募投项目实施及未来销售所需的全部审批程序、相关资质已取得。

（二）2024年3月签署境外土地购买协议后仍未过户的原因，土地使用权证办理的最新进度情况及预计完成的时间，是否存在实质性障碍，是否会对本次募投项目的实施造成重大不利影响及应对影响的替代性措施

1、境外土地暂未过户的原因

2024年3月20日，公司与 Amata Corporation Public Company Limited（以下简称“泰国安美德”）签订土地买卖协议。根据协议约定，泰国安美德同意将地块编号 AC2-01 的约 100 莱（240 亩）的土地出售给公司，土地位于泰国春武里府安美德工业园（Amata City Chonburi），交易总金额为 40,000 万泰铢（约合人民币 7,913.40 万元）。

泰国安美德系安美德工业园（Amata City Chonburi）的开发商，负责工业园土地销售、园区管理等事项。根据地契，泰国安美德拥有面积约 407 莱的土地所有权，泰国安美德将其中约 100 莱的土地（编号为 AC2-01）单独拆分并出售给公司。由于需要将大块土地分割后分别出售，土地交割及土地所有权证书办理手续相对繁琐，且公司所购买的土地需要平整（土地平整工作由泰国安美德负责完成），导致土地产权过户时间有所延期。公司预计在 2025 年内办理产权过户并取得土地所有权证书。

2、土地产权过户相关事项进度

根据公司与泰国安美德签订的土地买卖协议，本次土地购置有关款项分为五期支付，交易总金额为 40,000 万泰铢（约合人民币 7,913.40 万元）。截至本回复出具日，款项已支付 **24,000** 万泰铢。

公司已取得由泰国工业园管理局（IEAT）²出具的《工业园区内业务经营及土地使用许可证》（编号 2-77-0-109-00339-2568）及《许可告知书》（编号 1-77-0-109-00339-2568）。根据前述文件，经泰国工业园管理局审查，批准公司

² 泰国工业园管理局（IEAT），英文全称“Industrial Estate Authority of Thailand”，是泰国工业部下属的政府机构，主要负责泰国工业园区的开发、管理和运营。

使用土地从事生产经营活动，拟使用的地块编号为 AC2-01，面积约为 100 莱（240 亩），该土地系向工业园区开发商泰国安美德购买。即，公司已取得土地使用许可，具备使用土地的权限。公司预计 2025 年内办理产权过户并取得土地所有权证书。

综上，公司已取得泰国主管部门出具的《工业园区内业务经营及土地使用许可证》，具备使用土地的权限，预计取得本次募投项目用地的土地所有权不存在实质性障碍。若未来因客观原因无法取得地块编号为 AC2-01 的土地所有权，公司将积极寻求其他可替代的方案，不会对本次募投项目的实施造成重大不利影响。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）取得了本次募投项目所需的备案、环评、企业境外投资证书等文件，取得了境外法律意见书，确认募投项目所需资质情况。

（2）访谈了公司经办泰国土地事项的相关人员以及泰国安美德工作人员，了解土地购买基本情况。

（3）取得了公司与泰国安美德签订的土地买卖协议、土地地契等文件，确认土地位置、交易价格等信息。

（4）取得了泰国工业园管理局出具的《工业园区内业务经营及土地使用许可证》、《许可告知书》，确认土地过户进度。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、发行人会计师认为：

（1）根据募投项目实施进度，公司将在 2025 年内办理完毕“泰国生产基地建设项目”有关的建筑施工许可证/建筑施工意向通知书、“高速电缆及连接产品智能制造项目”有关的建设工程规划许可证及建筑工程施工许可证，并在 2025 年内取得“泰国生产基地建设项目”有关的土地所有权证书，前述证书取

得预计不存在实质性障碍，不会对本次募投项目实施造成重大不利影响。除前述证书外，本次募投项目实施及未来销售所需的全部审批程序、相关资质已取得。

(2) 由于境外土地的土地平整、分割、过户等手续较为复杂，导致购买协议签署后尚未过户，具有合理性。公司已取得《工业园区内业务经营及土地使用许可证》，具备使用土地的权限，且预计 2025 年内办理产权过户并取得土地所有权证书。公司取得本次募投项目用地的土地所有权不存在实质性障碍，且若未来因客观原因无法取得土地所有权，公司将积极寻求其他可替代的方案，不会对本次募投项目的实施造成重大不利影响。

(四) 补充披露情况

公司已在《募集说明书》“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“三、对本次募投项目的实施过程或实施效果可能产生重大不利影响的因素”中补充披露风险如下：

“（六）募投项目用地未能取得的风险

本次募投项目中“泰国生产基地建设项目”定于泰国春武里府购买土地并建设生产基地。截至本募集说明书签署日，公司签署了该宗土地的购买协议并支付部分款项，同时取得泰国工业园管理局（IEAT）出具的《工业园区内业务经营及土地使用许可证》（编号 2-77-0-109-00339-2568），但尚未取得土地所有权证书。公司预计 2025 年内完成募投项目用地的所有权转让登记，该转让登记属于程序性事项，预计公司取得募投项目用地的所有权不存在实质性障碍。尽管如此，本次募投项目仍存在因内外部因素发生变化导致该项目未来无法取得或未能按计划时间取得募投项目用地的土地所有权的风险，可能会对本次发行募投项目的实施造成一定的影响。”

六、说明本次募投项目的投资明细、最新进展及董事会前投入情况，是否存在置换董事会前投入的情形

本次向特定对象发行股票拟募集资金总额不超过 119,500.00 万元（含本

数)，扣除发行费用后将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	使用募集资金投入
1	泰国生产基地建设项目	66,000.00	66,000.00
2	高速电缆及连接产品智能制造项目	43,199.95	41,390.00
3	补充流动资金	12,110.00	12,110.00
合计		121,309.95	119,500.00

（一）泰国生产基地建设项目投资明细

本项目投资总额为 66,000.00 万元，项目投资概算情况如下：

序号	项目	总投资金额 (万元)	占比	募集资金投入 金额(万元)	是否属于资 本性支出
1	土地投资	7,913.40	11.99%	7,913.40	是
2	建设投资	23,587.20	35.74%	23,587.20	是
3	设备投资	25,765.37	39.04%	25,765.37	是
4	软件投资	380.00	0.58%	380.00	是
5	预备费	2,486.63	3.77%	2,486.63	否
6	铺底流动资金	5,867.40	8.89%	5,867.40	否
合计		66,000.00	100.00%	66,000.00	

1、土地投资

本募投项目建设地点为泰国春武里府，占地面积 100 莱（折合 240.00 亩），根据泰国春武里府工业用地土地单价 400.00 万泰铢/莱匡算，土地费用为 40,000 万泰铢³（折合人民币 7,913.40 万元），系根据本募投项目预计的土地取得成本确定。

本项目的土地单价与 A 股上市及拟上市公司筹划的泰国生产项目所披露的土地购置单价的对比情况如下：

公司	融资类型	融资年份	泰国项目所在地	土地购置单价 (万泰铢/莱)
恒帅股份	可转债	2023 年	泰国春武里府	427.50
建龙微纳	可转债	2022 年	泰国春武里府 WHA 工业园区	439.57
中富电路	可转债	2023 年	泰国罗勇府泰中罗勇工业园	353.34
沃得农机	IPO	2023 年	泰国大城府	345.00
单价区间			-	345.00-440.00
单价均值			-	391.35
泰国生产基地建设项目			泰国春武里府	400.00

³ 汇率为 1 元人民币兑换 5.0547 泰铢。

由上表可知，公司本次募投项目土地购置单价与 A 股上市及拟上市公司筹划的泰国生产项目所披露的土地购置单价较为接近，占地面积系根据公司泰国生产基地预计规划面积确定，本次募投项目土地投资金额具有合理性，相关预测审慎、合理。

2、建设投资

本募投项目拟新增厂房及产线，根据项目总建筑面积和单位面积的造价测算，项目建设投资为 23,587.20 万元，其中建筑面积为 87,652.00m²，单位建筑造价约为 2,691.01 元/m²，系参考泰国当地市场建造价格水平以及募投项目场地用途规划综合确定。

本项目的建设投资单价与 A 股上市及拟上市公司筹划的泰国生产项目所披露的建设投资单价的对比情况如下：

公司名称	融资类型	融资年份	所在地	建设投资单价（元/m ² ）
恒帅股份	可转债	2023 年	泰国春武里府	2,703.73
建龙微纳	可转债	2022 年	泰国春武里府 WHA 工业园区	2,913.58
中富电路	可转债	2023 年	泰国罗勇府泰中罗勇工业园	2,100.00
腾龙健康	IPO	2023 年	泰国罗勇府	2,517.43
乖宝宠物	IPO	2023 年	泰国罗勇府	3,018.88
单价区间			-	2,100.00-3,020.00
单价均值			-	2,650.72
泰国生产基地建设项目			泰国春武里府	2,691.01

由上表可知，公司本次募投项目建设投资单价与 A 股上市及拟上市公司近期筹划的泰国生产项目所披露的建设投资单价较为接近，建筑面积系根据公司泰国生产基地预计规划的建筑面积确定，本次募投项目建设投资金额具有合理性，相关预测审慎、合理。

3、设备投资、软件投资

本募投项目的软硬件设备投资主要为项目实施所需设备和软件的投资支出，其中本募投项目的设备投资的具体构成如下：

设备类型	数量（台/套）	平均单价（万元）	设备投资金额（万元）
生产设备	406	40.00	16,241.74
测试设备	219	20.69	4,530.76
实验设备	60	30.64	1,838.60

设备类型	数量（台/套）	平均单价（万元）	设备投资金额（万元）
其它设备	4,309	0.67	2,893.52
辅助设备	74	3.52	260.74
合计			25,765.37

本募投项目的软件投资主要为 ERP 系统、Creo 3D 软件等，合计金额为 380.00 万元。

在数量方面，公司根据历史项目经验、生产工艺流程等拟定本募投项目的各生产环节设备和软件明细；在单价方面，公司结合历史采购价格与近期类似项目设备和软件订货价格水平拟定采购单价。

4、预备费、铺地流动资金

预备费为考虑建设期内，可能发生的工程、设备成本变动因素和设备工艺技术调整因素，进行预估的预备费用。本项目预备费按建筑投资、设备投资、软件投资总和的 5% 计算，即 2,486.63 万元。

本项目拟投入铺底流动资金 5,867.40 万元，主要系根据项目的销售情况结合公司历史应收账款、预付账款等周转率及本项目经营性流动资产和经营性流动负债情况进行合理预测。

（二）高速电缆及连接产品智能制造项目投资明细

本项目投资总额为 43,199.95 万元，项目投资概算情况如下：

序号	项目	总投资金额（万元）	占比	募集资金投入金额（万元）	是否属于资本性支出
1	建设投资	9,731.40	22.53%	7,921.45	是
2	设备投资	25,865.34	59.87%	25,865.34	是
3	软件投资	828.00	1.92%	828.00	是
4	预备费	1,821.24	4.22%	1,821.24	否
5	铺底流动资金	4,953.97	11.47%	4,953.97	否
	合计	43,199.95	100.00%	41,390.00	

1、土地投资

本项目建设地点为浙江省湖州市德清县新市镇士林工业区，在原有土地上进行建设，不涉及新增土地投资。

2、建设投资

本募投项目拟新增厂房及产线，根据项目总建筑面积和单位面积的造价测算，项目建设投资为 9,731.40 万元，其中建筑面积为 32,438.00 m²，单位建筑造价约为 3,000.00 元/ m²，系参考湖州当地市场建造价格水平以及募投项目场地用途规划综合确定。

本项目的建设投资单价与 A 股上市及拟上市公司筹划的距离本项目建设地点较近的生产项目所披露的建设投资单价的对比情况如下：

公司名称	融资类型	融资年份	所在地	建设投资单价（元/m ² ）
鸿星科技	IPO	2023 年	湖州市德清县	2,512.69
播恩集团	IPO	2023 年	湖州市长兴县	2,600.00
浙江鼎力	向特定对象发行股票	2021 年	湖州市莫干山高新区	2,813.74
我武生物	向特定对象发行股票	2020 年	湖州市莫干山高新区	3,106.24
物产中大	向特定对象发行股票	2019 年	湖州市德清县乾元镇	2,800.00
单价区间			-	2,500.00-3,110.00
单价均值			-	2,766.53
高速电缆及连接产品智能制造项目			-	3,000.00

由上表可知，公司本次募投项目建设投资单价与 A 股上市及拟上市公司筹划的距离本项目建设地点较近的生产项目所披露的建设投资单价较为接近，建筑面积系根据公司本次募投项目预计规划的建筑面积确定，本次募投项目建设投资金额具有合理性，相关预测审慎、合理。

3、设备投资、软件投资

本募投项目软硬件设备投资主要为项目实施所需设备和软件的投资支出，其中本募投项目的设备投资的具体构成如下：

设备类型	数量（台/套）	单价区间（万元）	设备投资金额（万元）
生产设备	327	42.95	14,046.22
测试设备	124	64.92	8,049.66
其它设备	2,677	1.24	3,311.95
检测设备	41	8.27	339.00
辅助设备	37	3.20	118.52
合计			25,865.34

本募投项目的软件投资主要为仿真软件、ERP 系统等，合计金额为 828.00 万元。

在数量方面，公司根据历史项目经验、生产工艺流程等拟定各生产环节设备和软件明细；在单价方面，公司结合历史采购价格与近期类似项目设备和软件订货价格水平拟定采购单价。

4、预备费、铺地流动资金

预备费为考虑建设期内，可能发生的工程、设备成本变动因素和设备工艺技术调整因素，进行预估的预备费用。本项目预备费按建筑投资、设备投资、软件投资总和的 5% 计算，即 1,821.24 万元。

本项目拟投入铺底流动资金 4,953.97 万元，主要系根据项目的销售情况结合公司历史应收账款、预付账款等周转率及本项目经营性流动资产和经营性流动负债情况进行合理预测。

（三）本次募投项目的最新进展及董事会前投入情况，是否存在置换董事会前投入的情形

截至本回复出具日，“泰国生产基地建设项目”的厂房正在进行基础建设的前期工作，主要为土地平整，公司于 2024 年 3 月 20 日签署了该项目用地的土地购买协议，预计 2025 年内完成平整、办理完动工建设相关手续并开工建设，并于 2025 年内完成募投项目用地的所有权转让登记。“高速电缆及连接产品智能制造项目”的厂房正在进行基础建设工作，主要为车间建设，并已购入部分硬件设备。

本次向特定对象发行股票的董事会决议日为 2023 年 11 月 22 日，截至董事会决议日公司已投入的资金情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	董事会前已投入资金	是否列入募集资金投资构成
1	泰国生产基地建设项目	-	否
2	高速电缆及连接产品智能制造项目	1,809.95	否

上述董事会前已投入的资金未列入本次募集资金的投资构成中。“高速电缆及连接产品智能制造项目”中建设投资总金额为 9,731.40 万元，拟使用募集资金投资金额 7,921.45 万元，差额 1,809.95 万元系公司于董事会前投入的前期工程费用。

公司不存在将董事会前已投入的资金列入募集资金投资构成的情形，**不存在置换董事会前投入的情形。**

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅了公司本次募投项目可行性分析报告，确认募投项目的具体投资构成和金额明细。

（2）取得了公司关于募投项目最新进展的说明。

（3）查阅了公司董事会决议文件、董事会前投入明细表，确认董事会前投入情况。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

公司已说明本次募投项目的投资明细、最新进展及董事会前投入情况。公司不存在置换董事会前投入的情形。

七、结合发行人资产负债率、现有资金余额、资金用途和资金缺口，进一步说明本次融资的必要性和规模合理性

（一）资产负债率

报告期各期末，公司资产负债率分别为 18.70%、14.67%、18.17% 和 16.18%。近年来，公司的营收规模和净利润规模呈增长趋势，同时公司资产周转能力较强，应收账款周转率和存货周转率较高，故公司资产负债率维持在较低水平。

公司采用股权融资主要系公司本次募投项目投资金额较大，债权融资无法满足公司本次募投的资金需求。截至 2025 年 3 月末，公司尚未使用银行授信额度 4.84 亿元，远低于公司本次募投所需投资金额。同时，银行授信有效期限总

体较短，银行借款一般不宜作为长期资金投入募投项目建设，因此，公司采用股权融资资金投入募投项目具有合理性。

（二）现有资金余额、资金用途和资金缺口

截至 2025 年 3 月末，公司货币资金余额具体构成如下：

单位：万元

项目	标识	金额
货币资金	①	26,939.96
使用受限资金	②	-
公司可实际支配资金	A=①-②	26,939.96

公司本次拟募集资金 119,500.00 万元，用于“泰国生产基地建设项目”66,000.00 万元，用于“高速电缆及连接产品智能制造项目”41,390.00 万元，补充流动资金 12,110.00 万元。

综合考虑公司的日常运营需要、公司货币资金余额及使用安排、后续预期大额支出等，且不考虑本次募集资金投资项目的资金需求情况下，公司目前的资金缺口为 21,071.42 万元，本次发行拟补充流动资金的金额为 12,110.00 万元小于流动资金缺口，本次补充流动资金规模具有合理性。

资金缺口具体测算过程如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
货币资金及交易性金融资产余额（截至 2025 年 3 月末）	①	26,939.96
其中：保证金等受限资金	②	-
可自由支配资金	A=①-②	26,939.96
未来三年预计自身经营利润积累	B	40,047.11
最低现金保有量	③	60,775.54
未来三年新增营运资金需求	④	15,942.18
未来三年预计现金分红所需资金	⑤	11,340.77
已审议的投资项目资金需求	⑥	-
总体资金需求合计	C=③+④+⑤+⑥	88,058.48
总体资金缺口	D=C-B-A	21,071.42

1、未来三年预计自身经营利润积累

2020 年至 2024 年，公司营业收入年均复合增长率为 12.07%；2024 年，公

司营业收入 18.31 亿元，同比增长 17.73%；2025 年 1-3 月，公司营业收入 4.48 亿元，同比增长 21.54%。基于谨慎考虑，营业收入增长率按 10% 估算，预计未来三年营业收入金额如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年度 (E)	2026 年度 (E)	2027 年度 (E)
营业收入	183,149.07	201,463.98	221,610.38	243,771.42

2022 年、2023 年、2024 年，公司扣非后归母净利润占营业收入的比例分别为 7.88%、5.47%、6.01%。以 2024 年度扣非后归母净利润占营业收入的比例为测算指数，未来三年预计自身经营利润积累分别为 12,098.82 万元、13,308.71 万元和 14,639.58 万元，合计 40,047.11 万元（仅为测算总体资金缺口所用，不代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测）。

2、最低现金保有量

最低货币资金保有量系公司为维持其日常营运所需要的最低货币资金金额，以应对客户回款不及时，支付供应商货款、员工薪酬、税费等短期付现成本，公司选取经营活动现金流出月度覆盖法测算最低现金保有量，计算结果如下：

项目	计算公式	测算结果
所处行业上市公司最近三年现金保有量覆盖月份数（注 1）	年末货币资金余额/当年月平均经营活动现金流出金额（注 2）	2022 年度：5.36 2023 年度：5.60 2024 年度：5.73
公司选取的最低现金保有量覆盖月数	A	4（注 3）
2024 年度公司经营活动现金流出	B	182,326.62 万元
月平均公司经营活动现金流出	C=B/12	15,193.89 万元
最低现金保有量	D=C*A	60,775.54 万元

注：

- 1、所处行业上市公司为公司所处的“C38 电气机械和器材制造业”的全部 A 股上市公司；
- 2、当年月平均经营活动现金流出金额=当年经营活动现金流出金额/12；
- 3、公司选取的最低现金保有量覆盖月数充分考虑日常经营必要付现支出，并考虑现金周转效率等因素。

3、未来三年新增营运资金需求

营运资金需求主要由经营过程中产生的经营性流动资产和经营性流动负债构成，根据销售百分比法对 2025 年末、2026 年末和 2027 年末的经营性流动资产和经营性流动负债进行预测，计算各年末的流动资金占用额（经营性流动资

产—经营性流动负债)。公司对流动资金的外部需求量为新增的流动资金缺口，即 2027 年末的流动资金占用额与 2024 年末流动资金占用额的差额。

假设 2025 年至 2027 年营业收入增长率按 10% 测算，销售百分比参考 2024 年度水平测算，则公司未来三年新增流动资金缺口模拟测算过程如下：

单位：万元

项目	2024 年度	销售百分比	2025 年 (E)	2026 年 (E)	2027 年 (E)
经营性流动资产	67,520.31	36.87%	74,272.34	81,699.57	89,869.53
应收票据	127.14	0.07%	139.85	153.83	169.22
应收账款	36,708.10	20.04%	40,378.91	44,416.81	48,858.49
应收款项融资	1,010.69	0.55%	1,111.76	1,222.94	1,345.23
预付账款	765.06	0.42%	841.56	925.72	1,018.29
存货	28,909.32	15.78%	31,800.25	34,980.27	38,478.30
经营性流动负债	19,356.63	10.57%	21,292.30	23,421.53	25,763.68
应付票据	4,330.00	2.36%	4,763.00	5,239.30	5,763.23
应付账款	12,910.88	7.05%	14,201.97	15,622.17	17,184.38
合同负债	2,115.75	1.16%	2,327.33	2,560.06	2,816.07
流动资金需求	48,163.67	26.30%	52,980.04	58,278.04	64,105.85
未来三年营运资金缺口					15,942.18

注：以上增长率仅为营运资金缺口模拟测算用，不代表公司的盈利预测。

根据上述测算结果，公司至 2027 年末的流动资金缺口为 15,942.18 万元。

4、未来三年预计现金分红所需资金

2022 年、2023 年、2024 年，公司现金分红金额占营业收入的比例分别为 1.25%、1.99%、1.70%。以 2024 年度现金分红金额占营业收入的比例为测算指数，对未来三年预计现金分红所需资金进行测算，2025-2027 年预计现金分红所需资金分别为 3,426.21 万元、3,768.84 万元和 4,145.72 万元，合计 11,340.77 万元。

综上，结合资产负债率、现有资金余额、资金用途和资金缺口等情况，本次融资具有必要性、融资规模具有合理性。

(三) 核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人会计师执行了如下核查程序：

(1) 查阅了公司年度报告等资料，对公司资产负债率进行分析。

(2) 取得公司募投项目可行性研究报告，对公司本次融资的必要性和规模合理性进行分析测算。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人会计师认为：

报告期内公司资产运营能力较强，资产负债率维持在较低水平，债权融资及公司现有资金余额不足以覆盖本次募投项目所需资金。综合考虑公司货币资金、未来资金流入、最低现金保有量、新增运营资金需求、分红所需资金规模等，本次融资具有必要性和规模合理性。

八、说明前次募投项目结余的募集资金用于补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定

(一) 前次募集资金投入基本情况

公司前次募集资金为 2020 年首次公开发行募集资金，募集资金总额为 40,455.63 万元，募集资金净额为 35,585.71 万元。截至 2022 年 12 月 31 日，公司前次募集资金投资项目已结项，实际已投入募集资金 31,083.95 万元，除用于“年产 35 万公里数据电缆扩产项目”、“年产 330 万条数据通信高速互连线缆组件项目”、“兆龙连接技术研发中心建设项目”外，5,891.89 万元用于补充流动资金。

(二) 前次募集资金永久补流

公司前次募集资金结余情况如下：

单位：万元		
项目	公式	金额
募集资金净额	A	35,585.71
已投入募集资金	B	31,083.95
募集资金购买理财产品收益金额及累计利息收入 (扣除手续费后)	C	536.29
结余资金	D=A-B+C	5,038.05

前次募集资金存在结余的主要原因如下：（1）公司在前次募投项目实施过程中，严格按照募集资金管理的有关规定审慎地使用募集资金；在确保项目顺利实施和建设质量的前提下，本着合理、有效、谨慎的原则，从项目的实际需求出发，加强项目各环节的费用监督和管控，合理降低了项目建设的成本和费用，节约了资金支出；（2）募投结项时，项目尚存在未支付的尾款及质保金，公司根据合同约定，在相应的付款节点及质保期结束后，通过自有资金支付相应款项；（3）为提高募集资金的使用效率，在确保不影响募集资金投资项目建设和募集资金安全的情况下，公司使用部分暂时闲置的募集资金进行现金管理，获得了一定的收益，同时募集资金在专项账户存储期间也产生了一定的利息收入。

2022年12月12日，公司召开第二届董事会第十三次会议和第二届监事会第十二次会议，分别审议通过了《关于募集资金投资项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》，同意“年产35万公里数据电缆扩产项目”、“年产330万条数据通信高速互连线缆组件项目”和“兆龙连接技术研发中心建设项目”结项，并将结余募集资金用于永久补充流动资金。该议案已经公司2022年第二次临时股东大会审议通过。

截至目前，公司募集资金专项账户均已销户，相关结余资金均已转入公司一般账户，全部用于永久性补充流动资金。

（三）前次募投补充流动资金比例

根据《证券期货法律适用意见第18号》的规定，“采用向特定对象发行股票募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的30%”、“（三）募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。”

公司前次募资补充流动资金金额占募集资金总额比例的具体情况如下：

单位：万元

类别	项目名称	使用募集资金金额	其中：非资本性支出具体内容	其中：非资本性支出金额
首发募集资金使用情况	年产35万公里数据电缆扩产项目	15,824.91	支付原材料货款	2,526.35
	年产330万条数据通信高速互	5,003.54	-	-

	连线缆组件项目			
	兆龙连接技术研发中心建设项目	4,363.61	支付研发人员工资	529.91
	补充流动资金	5,891.89	补流	5,891.89
	首发募集资金结余永久补流 (含理财收益、利息收入)	5,038.05	结余补流	5,038.05
	前次募集资金补流合计			13,986.20
	首发募集资金总额			40,455.63
	前次募集资金补流占首发募集资金总额比例			34.57%
	补流超出募集资金总额 30%的金额			1,849.51

公司前次募集资金总额为 40,455.63 万元，最终实际用于补充流动资金的金额为 13,986.20 万元，超过前次募集资金总额 30%。2025 年 5 月 29 日，公司第三届董事会第十次会议审议通过了《关于公司 2023 年度向特定对象发行股票方案（二次修订稿）的议案》等与本次发行相关的议案，将本次发行股票募集资金总额从不超过 121,390.00 万元调减为不超过 119,500.00 万元，调减金额为 1,890.00 万元。

综上，公司前次募集资金补充流动资金比例超过 30% 的部分已在本次募集资金中调减，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人、发行人律师、发行人会计师执行了如下核查程序：

- （1）查阅了公司公告的《募集资金年度存放与使用情况鉴证报告》等文件。
- （2）查阅了公司相关的董事会、股东大会决议等文件。
- （3）查阅了公司出具的《前次募集资金使用情况报告》以及发行人会计师出具的《前次募集资金使用情况鉴证报告》。

2、核查意见

经核查，保荐人、发行人律师、发行人会计师认为：

公司前次募集资金补充流动资金比例超过 30% 的部分已在本次募集资金中调减，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

其他事项

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

同时，请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次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、请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序

发行人已在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险，披露风险已避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并已按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

二、请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次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

（一）情况说明

发行人本次向特定对象发行股票申请于 2025 年 4 月 23 日获深圳证券交易所受理，自发行人本次发行申请受理日至本回复出具日，发行人、保荐人持续关注媒体报道情况，通过公开网络检索等方式对相关事项进行自查/核查，经自

查/核查：自本次发行申请受理日至本回复出具日，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，未出现对本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行质疑的情形，本次发行申请文件中涉及的相关信息披露真实、准确、完整。具体内容参见《中信建投证券股份有限公司关于浙江兆龙互连科技股份有限公司向特定对象发行股票之重大舆情专项核查报告》。

发行人、保荐人将持续关注有关本次发行相关的媒体报道情况，如果出现媒体对本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行质疑的情形，发行人、保荐人将及时进行自查/核查并持续关注相关事项进展。

（二）核查程序及核查意见

1、核查程序

保荐人执行了如下核查程序：

公开网络检索发行人的相关媒体报道情况，分析是否属于社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，并与本次项目信息披露进行对比。

2、核查意见

经核查，保荐人认为：

自发行人本次发行申请受理日至本回复出具日，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，未出现对本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行质疑的情形，本次发行申请文件中涉及的相关信息披露真实、准确、完整。

（本页无正文，为《浙江兆龙互连科技股份有限公司与中信建投证券股份有限公司关于浙江兆龙互连科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复》之盖章页）



浙江兆龙互连科技股份有限公司

2025年 6月 26日

发行人董事长声明

本人作为浙江兆龙互连科技股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函的回复郑重声明如下：“本人已认真阅读浙江兆龙互连科技股份有限公司本次审核问询函的回复的全部内容，确认本次审核问询函的回复不存在虚假记载、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。”

发行人董事长签名：



姚金龙



浙江兆龙互连科技股份有限公司

2025年6月26日

（本页无正文，为《浙江兆龙互连科技股份有限公司与中信建投证券股份有限公司关于浙江兆龙互连科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复》之签章页）

保荐代表人签名： 
周伟峰


俞康泽



2025年6月26日

关于本次问询意见回复报告的声明

本人已认真阅读浙江兆龙互连科技股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

法定代表人/董事长签名：


刘 成

中信建投证券股份有限公司

2025年6月26日

