

目 录

一、诉讼纠纷相关问题	第 1—6 页
二、关于经营业绩大幅增长的合理性	第 6—39 页
三、关于关联交易定价公允性及资金拆借情况	第 39—83 页
四、关于偿债能力及流动性风险	第 84—109 页
五、关于销售收入真实性	第 109—161 页
六、关于财务内控不规范及整改情况	第 161—175 页
七、毛利率与可比公司变动趋势不一致	第 175—190 页
八、关于其他财务问题	第 190—247 页

关于浙江正导技术股份有限公司 公开发行股票审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2025〕407号

北京证券交易所：

由开源证券股份有限公司转来的《关于浙江正导技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第一轮审核问询函》（以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江正导技术股份有限公司（以下简称正导技术公司或公司）财务事项进行了审慎核查，因公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

本说明中部分合计数与各单项数据之和在尾数上可能存在差异，这些差异是由四舍五入造成的。除特别说明外，本说明中涉及的金额单位均为人民币万元。

一、诉讼纠纷相关问题

结合境外诉讼目前的具体情况和进展，说明发行人已经采取或拟采取的应对措施，分析说明诉讼对发行人财务情况、经营成果、持续经营能力的影响，相关风险提示是否充分，说明依规是否需要计提预计负债，是否存在其他应计提预计负债的情形。请申报会计师核查事项(2)②，并发表明确意见。（审核问询函问题3(2)②）

（一）结合境外诉讼目前的具体情况和进展，说明公司已经采取或拟采取的应对措施，分析说明诉讼对公司财务情况、经营成果、持续经营能力的影响，相关风险提示是否充分，说明依规是否需要计提预计负债，是否存在其他应计提预计负债的情形

1. 结合境外诉讼目前的具体情况和进展，说明公司已经采取或拟采取的应对措施

(1) 公司与Hyper line Systems Canada Ltd.（以下简称HSC公司）合作的

背景与历史沿革，诉讼纠纷涉及的合同及主要产品情况

2013年3月起，公司与加拿大HSC公司建立商业合作，向HSC公司销售电缆产品。合作期间，由HSC公司向公司下达采购订单，并在订单中明确采购产品的具体数量、规格型号、价格、交货方式等内容，公司按照对方采购订单的要求安排发货。至2018年HSC公司累计拖欠公司的货款金额约190万美元，纠纷涉及了2017年-2018年期间的采购订单，涉及的主要产品包括：

序号	产品单元	产品类别
1	数据电缆	CAT5E超五类非屏蔽双绞线、 CAT6六类网线
2	通信电缆	RG6同轴电缆
3	控制电缆	音响线

鉴于HSC公司逾期支付货款，公司于2018年11月8日向中国出口信用保险公司（以下简称中信保）浙江分公司报案并申请理赔。中信保浙江分公司核实案件后于2018年11月16日出具《赔付通知书》（立案号EC201803953；保单号SCH012953），确认经其调查审理，因买家HSC公司拖欠货款导致公司遭受损失，按保单规定，中信保决定向公司赔付损失171.29万美元。2018年12月3日，公司收到中信保浙江分公司支付的理赔款171.29万美元。

2019年4月1日，中信保向公司出具《诉讼追讨建议书》（案号EC201803953），该建议书指出经中信保渠道调查发现，HSC公司业务运作正常，具备还款能力，但还款态度较差，通过诉讼方式将能够迫使其尽快偿还拖欠货款，中信保公司建议以被保险人公司的名义提起诉讼。鉴于公司已收到中信保支付的理赔款，为了配合中信保公司向HSC公司追偿，公司签署了《诉讼授权回执》，同意了中信保公司的诉讼建议，并同意协助中信保公司以公司的名义向HSC公司起诉，全权授予中信保代为办理相关诉讼业务。

2019年5月14日，公司及中信保共同聘请代理律师以HSC公司逾期未支付货款为由，向加拿大法院提起诉讼，要求HSC公司及其关联方Gregory A. Shields赔偿公司逾期支付的货款190万美元。同日，加拿大安大略省高等法院（The Ontario Superior Court of Justice）受理并立案，案件编号为19-69248。

2019年7月29日，HSC公司以公司违约、CSA问题、瑕疵产品等为由提起反诉，要求公司共计赔偿650万美元，诉讼请求具体包括：1）250万美元违约赔偿金；

2) 250万美元虚假陈述赔偿金；3) 150万美元过失赔偿金；4) 待庭审证明的特殊损害赔偿金；5) 自付费用，待庭审时提供；6) 根据《法院法》规定判决前和判决后利息；7) 诉讼费用及适用税费；8) 律师建议且法院认为公正的进一步和其他救济。

2019年8月16日，公司委托代理律师提交了反诉的答辩意见，否认了HSC公司提出的前述各项指控。

(2) HSC公司反诉提出的产品瑕疵、CSA标准等问题的具体情况，是否存在公司违反合同约定或主管机关规定的情形

HSC公司反诉提出的产品瑕疵、CSA标准等相关问题的具体情况如下：1) HSC公司反诉提出的产品存在破损或扭结等产品瑕疵问题，公司已就其提出问题并退回的产品提供了相应的替换电缆予以解决。HSC公司未提供证据证明订单所有电缆都存在产品瑕疵，接收货物后也没有退回相应电缆要求更换；2) 公司在交付货物的包装和电缆产品上使用了HSC公司设计的自带CSA标志的盒子和logo，因为公司当时未取得CSA认证，被海关认为以不正确方式标记了CSA认证标志，致使相关货物在清关通行时被海关临时扣押，在清除了包装和电缆上的CSA标志后即予以放行，该问题在轻微延迟后及时得到了解决。公司当时已经取得UL和ETL认证，该认证在加拿大被认为是跟CSA同等效力的认证，公司于2017年8月即取得了CSA认证；3) HSC公司反诉提出的公司使用了假冒或不当的Reellex技术，因双方从未规定使用Reellex技术，公司交付的产品使用了其他的卷绕技术。且HSC公司投诉的采用假冒Reellex技术的产品，经Reellex信函确认并非由公司提供，而是由其他供应商提供。

该案代理律师认为，HSC公司反诉请求不会影响该案件整体胜诉的可能性。公司已交付全部货物，这是无法否认的基本事实。目前，该案件所有的证据披露、诉讼文件等诉前程序均已结束，HSC公司迄今尚未提供充分证据，来证明和支持其提出的反诉请求，因此代理律师认为公司在庭审中胜诉的概率很高。公司不存在违反合同约定或主管机关规定的情形。

根据对该案代理律师的访谈及公司邮件确认，2025年2月初，公司与HSC公司在调解员组织下就该案件进行了调解，但HSC公司未以善意参加调解，亦未提供任何和解方案，最终双方未能达成一致意见，导致调解不成功。目前该案件所有

的证据披露、诉讼文件等诉前程序均已完成，后续将进入诉讼的审判阶段。

截至本回复出具日，加拿大安大略省高等法院对该案件（本诉及反诉）尚未确定具体的庭审日期。

为应对此案，公司已积极采取应诉措施，委托代理律师评估该案对公司的影响并积极推进案件进展，争取尽早安排庭审。

2. 分析说明诉讼对公司财务情况、经营成果、持续经营能力的影响，相关风险提示是否充分

根据该案目前的进展，以及代理律师的意见，就该诉讼未来可能存在的情况具体分析如下：

（1）公司胜诉的情形

本次诉讼中，公司以自身名义向HSC公司提起诉讼，请求HSC公司赔偿拖欠的190万美元货款。在提起诉讼之前，公司已收到中信保浙江分公司支付的171.29万美元理赔款。根据该案代理律师的分析确认，因HSC公司无法提供相应证据，公司有很大概率会胜诉（本诉及反诉）。

根据中信保浙江分公司2024年4月18日出具的《追偿费用通知书》（编号：F202400952），公司享有权益比例为23.45%。若公司胜诉（本诉及反诉），公司将获得190万美元中的23.45%，即44.555万美元。

（2）公司败诉的情形

根据该案代理律师的分析，HSC公司提出的反诉请求仅为其拖延支付货款的手段或策略，索赔金额明显不合理，且HSC公司未能提供相关证据。代理律师认为公司败诉的风险极小。

如果公司未来在诉讼中败诉，首先，公司将根据加拿大的诉讼规则提起上诉，以维护自身合法权益。其次，即使公司最终败诉，根据《中华人民共和国民事诉讼法》第二百九十八条规定：“外国法院作出的发生法律效力判决、裁定，需要人民法院承认和执行的，可以由当事人直接向有管辖权的中级人民法院申请承认和执行，也可以由外国法院依照该国与中华人民共和国缔结或者参加的国际条约的规定，或者按照互惠原则，请求人民法院承认和执行。”及第二百九十九条规定：“人民法院对申请或者请求承认和执行的外国法院作出的发生法律效力判决、裁定，依照中华人民共和国缔结或者参加的国际条约，或者按照互惠原则

进行审查后，认为不违反中华人民共和国法律的基本原则且不损害国家主权、安全、社会公共利益的，裁定承认其效力；需要执行的，发出执行令，依照本法的有关规定执行。”

目前，中国与加拿大之间并未缔结或共同参加相互承认和执行民商事判决的国际条约，中国法院没有义务根据条约承认和执行本案中加拿大法院作出的判决。此外，检索“中国裁判文书网”和“人民法院案例库”未发现中国法院依据互惠原则承认并执行加拿大法院作出的除离婚判决外的其他民商事判决案例。因此，若加拿大法院最终判决公司败诉，判决在中国被承认并执行的可能性极小。

（3）对公司财务情况、经营成果、持续经营能力的影响

根据该案代理律师的确认，公司本次胜诉的概率很大（本诉及反诉）。即使败诉，该诉讼的涉案金额也不会对公司的财务状况产生重大不利影响，且该生效判决在中国很难获得承认和执行，该诉讼导致公司经济利益流出公司的可能性很小，因此不会对公司的财务情况、经营成果、持续经营能力产生重大不利影响。

公司根据《营业执照》的经营范围进行生产经营活动，该诉讼案件属于正常的业务合同纠纷，公司在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域不存在重大违法违规行为。截至本回复出具之日，公司未因该诉讼案件及其项下业务遭受来自政府部门的任何立案调查或行政处罚，该诉讼案件未对公司生产经营、财务状况和持续经营能力产生不利影响。

公司与HSC公司之间的诉讼纠纷属于正常的合同贸易纠纷且属于对方违约。报告期内公司在加拿大的客户较少，现有客户稳定，目前一切合作正常，本案对公司在加拿大当地的客户拓展及当地业务未产生不利影响。

（4）相关风险提示

公司已于2024年3月28日在全国股转系统信息披露平台补充披露该诉讼，且已于《招股说明书》在“第十节其他重要事项”之“三、可能产生重大影响的诉讼、仲裁事项”进行披露，充分提示相关风险。

综上所述，公司与HSC公司之间的诉讼不会对公司的财务情况、经营成果、持续经营能力和在加拿大当地的业务产生不利影响，相关风险提示充分。截至本回复出具日，公司也未因该案件及其项下业务遭受来自政府部门的任何立案调查或行政处罚，公司日常经营活动正常。

3. 说明依规是否需要计提预计负债，是否存在其他应计提预计负债的情形

根据《企业会计准则13号-或有事项》规定，或有事项是指过去的交易或者事项形成的，其结果须由某些未来事项的发生或不发生才能决定的不确定事项。与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：(1) 该义务是企业承担的现时义务；(2) 履行该义务很可能导致经济利益流出企业；(3) 该义务的金额能够可靠地计量。

上述境外诉讼事项，是公司为了配合中信保向HSC公司追偿，HSC公司为拖延赔偿于2019年7月29日进行的反诉行为。根据该案代理律师对该案的分析确认，HSC公司的反诉请求仅是其拖延支付货款的手段或策略，索赔金额明显不合理，且一直不能提供相应证据，加拿大高等法院尚未对案件（本诉及反诉）进行审理判决，公司败诉的风险很小。

综上所述，公司与HSC公司之间的诉讼，公司败诉的风险很小，不属于公司承担的现时义务，故不需要计提预计负债。同时，公司不存在其他应计提预计负债的情形。

(二) 核查程序及核查结论

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 向公司了解相关诉讼进展情况，获取公司诉讼清单，取得最新诉讼资料；
2. 向公司及律师了解未决诉讼案件进展情况、诉讼双方诉讼请求获得支持的可能性，以及可能金额等并获取律师专项说明等资料进行核实；
3. 查询中国裁判文书网等公开信息，向律所发函以了解是否有其他未决诉讼、获取公司诉讼的具体情况。

经核查，我们认为：

1. 公司与HSC公司之间的诉讼不会对公司的经营成果、财务状况和持续经营能力产生重大不利影响，相关风险提示充分。
2. 公司与HSC公司之间的诉讼败诉风险很小，不属于公司承担的现时义务，故不需要计提预计负债；公司不存在其他应计提预计负债的情形。

二、关于经营业绩大幅增长的合理性

(1) 归母扣非净利润大幅增长的原因。根据申请文件及公开信息，①发行人

主要产品为数据电缆、通信电缆等弱电线缆及特种导体，其中数据电缆销售占比超过 60%。发行人 2020 年亏损，2021 年以来经营业绩大幅上涨，2020 年至 2024 年 6 月，发行人的归母扣非净利润分别为-481.71 万元、1,050.37 万元、2,099.89 万元、4,333.04 万元、2,270.80 万元，营业收入分别为 55,155.45 万元、77,288.40 万元、87,611.09 万元、105,338.75 万元、58,808.80 万元。②发行人选取的同行业可比公司为兆龙互连、万马股份、宝胜股份、恒丰特导，公开信息显示，可比公司报告期内的经营业绩未见持续大幅上涨趋势。其中，兆龙互连主要产品为数据电缆，与发行人较为可比，兆龙互连 2023 年经营业绩下滑，发行人业绩持续增长趋势与可比公司不一致。请发行人：①结合不同类别产品收入结构和毛利率、毛利变动、向主要客户的销售情况及同比变动情况、费用变动情况等，分析报告期内收入、归母扣非净利润大幅增长的原因。②结合行业景气度、下游市场需求变化、新客户业务开拓情况、重大合同签订及执行情况等，分析报告期内收入、利润快速增长的合理性，逐家分析与同行业可比公司业绩变动趋势不一致的原因及合理性。③说明 2022 年数据电缆、2023 年精密导体收入大幅增长的原因。④结合发行人报告期内经营业绩波动的影响因素及持续性、下游行业周期性及需求变动情况，论证发行人业绩增长的持续性，分析发行人是否存在期后业绩大幅下滑的风险，对经营业绩大幅波动事项进行重大事项提示。⑤结合问询回复日发行人在手订单的签订情况（列明主要客户、金额、产品类型）、在手订单消化周期、销量变动趋势等，论证与主要客户合作稳定性，收入增长是否可持续。

(2) 报告期内新增大客户的合作情况。根据申请文件，发行人 2022 年起与海康威视开始合作，次年海康威视成为发行人第二大客户，当年发行人对其销售金额为 1.2 亿元。请发行人：①说明主要客户的基本情况，包括但不限于客户名称、合作历史、成立时间、注册资本、主营业务、所处行业地位、订单获取方式、发行人产品应用场景、发行人销售产品类型、金额及占比、客户向发行人采购占同类采购的占比等。②说明各期采用招投标、单一来源采购、询价、商业谈判下获取订单的金额和占比，与同行业可比公司是否存在差异。③结合大华股份、海康威视、立讯精密等客户对发行人电缆和特种导体的需求情况、供应商认证周期及更换供应商成本、合同签订主体、发行人主要技术门槛等方

面，分析公司与主要客户合作的稳定性、是否存在被替代的风险。④说明与海康威视等报告期内新增客户交易的具体主体及其经营业绩情况、交易背景、新增大额交易的合理性。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明核查方式、范围、程序及结论。（审核问询函问题 4）

（一）归母扣非净利润大幅增长的原因

1. 结合不同类别产品收入结构和毛利率、毛利变动、向主要客户的销售情况及同比变动情况、费用变动情况等，分析报告期内收入、归母扣非净利润大幅增长的原因

报告期内，公司营业收入及净利润等各期变动情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
营业收入	129,243.59	22.69%	105,338.75	20.23%	87,611.09	13.36%	77,288.40
营业成本	115,068.63	23.54%	93,142.80	17.91%	78,997.90	12.41%	70,279.58
营业毛利	14,174.96	16.23%	12,195.95	41.60%	8,613.19	22.89%	7,008.82
营业毛利率	10.97%	-5.29%	11.58%	17.80%	9.83%	8.38%	9.07%
期间费用	7,652.07	14.86%	6,662.27	16.20%	5,733.55	6.23%	5,397.53
净利润	5,366.77	-27.63%	7,416.00	211.50%	2,380.75	51.62%	1,570.22
扣非归母净利润	5,249.01	21.14%	4,333.04	106.35%	2,099.89	99.92%	1,050.37
扣非归母净利润率	4.06%	-1.22%	4.11%	71.25%	2.40%	76.47%	1.36%

报告期各期，公司营业收入呈增长趋势，各期增长比例分别为 13.36%、20.23%和 22.69%。报告期营业收入的增长主要系随着智能通信等行业的迅猛发展，下游客户对公司数据电缆及精密导体等产品的采购需求增长，公司积极把握市场机遇，通过扩大产能，优化产品结构，加深与主要客户的合作，同时努力拓展新客户，整体销售额逐年上涨。

报告期各期，公司扣非归母净利润增长比例分别为 99.92%、106.35%和 21.14%，呈现较大幅度的增长，主要系随着营业收入的持续增长，规模效应显现，固定成本摊薄，营业成本及期间费用增速低于营业收入的增长，毛利率呈上升趋势，期间费用率逐年下降，带动扣非归母净利润的增长。由于公司扣非归母净利

润基数较低，故 2022 和 2023 年计算的增长率远高于营业收入的增长率，从扣非归母净利润率分析，2021 年至 2024 年分别为 1.36%、2.40%、4.11%和 4.06%，变动值较小，与公司营业毛利率变动趋势一致。

报告期内收入、归母扣非净利润大幅增长的原因具体分析如下：

(1) 从产品收入结构分析收入增长

报告期内，公司各期营业收入及主营业务收入变动情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动比例 (%)	金额	变动比例 (%)	金额	变动比例 (%)	金额
营业收入	129,243.59	22.69	105,338.75	20.23	87,611.09	13.36	77,288.40
其中：主营业务收入	123,019.88	22.38	100,519.94	20.12	83,681.99	13.75	73,563.54
主营业务收入占比	95.18%		95.43%		95.52%		95.18%

由上表，报告期各期公司营业收入呈持续增长趋势。公司营业收入中，主营业务收入占比各期均在 95%以上，收入增长主要来源于主营业务。

1) 主营业务收入金额及占比

项 目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
数据电缆	75,715.96	61.55	67,145.96	66.80	60,075.93	71.79	45,430.11	61.76
通信电缆	7,070.53	5.75	6,354.89	6.32	4,841.81	5.79	7,289.98	9.91
控制电缆	10,316.73	8.39	7,896.56	7.86	8,137.92	9.72	7,633.45	10.38
特种电缆	1,440.20	1.17	642.93	0.64	384.92	0.46	260.54	0.35
精密导体	28,476.46	23.15	18,479.60	18.38	10,241.42	12.24	12,949.46	17.60
合 计	123,019.88	100.00	100,519.94	100.00	83,681.99	100.00	73,563.54	100.00

数据电缆及精密导体销售收入占比较高，是公司销售收入的主要来源，报告期内持续增长带动了公司营业收入的增长。

2) 主营业务产品收入结构变动

项 目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	增长额	增长比例 (%)	增长额	增长比例 (%)	增长额	增长比例 (%)
数据电缆	8,570.00	12.76	7,070.03	11.77	14,645.82	32.24

项 目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	增长额	增长比例 (%)	增长额	增长比例 (%)	增长额	增长比例 (%)
通信电缆	715.64	11.26	1,513.08	31.25	-2,448.17	-33.58
控制电缆	2,420.17	30.65	-241.36	-2.97	504.47	6.61
特种电缆	797.27	124.01	258.01	67.03	124.38	47.74
精密导体	9,996.86	54.10	8,238.18	80.44	-2,708.04	-20.91
合 计	22,499.94	22.38	16,837.95	20.12	10,118.45	13.75

从产品结构来看，2022 年收入增长主要系数据电缆业务增长拉动。自 2022 年以来，随着智能通信（5G 通信、物联网）等行业的迅猛发展，数据电缆的市场需求随之快速增长，带动了下游客户对公司数据电缆的采购量。公司积极把握市场机遇，优化产品结构，调整营销策略，满足客户多样化需求，加深与主要客户的合作，同时努力拓展新客户，数据电缆销售额逐年上涨。

2023 年以来，精密导体销售收入保持高速增长。一方面，受整体市场行情影响，2022 年精密导体销售收入明显下滑，2023 年随着市场回暖，大客户下单量快速恢复；另一方面，江西子公司新厂房和产线于 2022 年下半年建成投产后，不断拓展新客户，精密导体产品的客户逐渐增加，2024 年销量、销售额均大幅上涨。

报告期内，公司特种电缆保持高速增长，但整体销售占比较小。公司大力研发特种电缆等高端通信产品，针对核电、舰船等各类复杂特殊的工况，攻关弱电线缆的耐受性能，持续构建了具有防盐雾耐腐蚀、阻水、耐火、耐油、耐化学品、耐辐照等多类功能的产品矩阵，能够在弱电线缆更新换代的趋势下保持竞争优势。由于特种电缆产品定制化程度较高，批量生产前与客户沟通、测试过程较长，因此新客户拓展周期长。

报告期内，公司控制电缆和通信电缆主要向境外销售，受市场环境变化，各期销售收入略有波动，整体保持增长趋势。受境外客户需求变化影响，2022 年控制电缆销售额较上年同期下滑明显，2023 年及 2024 年又有所回升；2022 年及 2023 年通信电缆销售额略有波动，至 2024 年有明显上涨。境外市场拓展受世界贸易环境、中外贸易政策、汇率、地缘政治等多重因素影响，客户拓展周期较长，因此各期收入存在一定的波动。

（2）从主要客户收入变动分析收入增长

报告期各期，公司主要客户销售变动情况列示如下：

主要客户	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	收入金额	增长金额	收入金额	增长金额	收入金额	增长金额	收入金额
浙江大华技术股份有限公司(以下简称大华股份)	22,420.20	2,383.27	20,036.93	-1,983.66	22,020.59	8,723.70	13,296.89
杭州海康威视科技有限公司(以下简称海康威视)	14,950.51	2,959.88	11,990.63	9,614.01	2,376.62	2,376.62	0.00
NEXANS PARTICIPATIONS(以下简称耐克森)	9,682.62	2,053.82	7,628.80	-2,855.07	10,483.87	2,612.87	7,871.00
立讯精密工业股份有限公司(以下简称立讯精密)	8,208.54	630.02	7,578.52	2,228.16	5,350.36	-1,457.08	6,807.44
LONGFIELD LTD.	5,382.37	2,197.96	3,184.41	1,870.91	1,313.50	200.54	1,112.96
FOXCONN INTERCONNECT TECHNOLOGY SINGAPORE PTE. LTD.(以下简称富士康)	4,994.48	424.03	4,570.45	1,678.12	2,892.33	-1,206.32	4,098.65
LEGRAND FRANCE S. A (以下简称罗格朗)	3,671.58	-197.91	3,869.49	-954.94	4,824.43	-809.07	5,633.50
上海爱谱华顿电子科技(集团)有限公司	2,544.29	-1,868.90	4,413.19	947.63	3,465.56	2,775.80	689.76
合 计	71,854.59	8,582.17	63,272.42	10,545.16	52,727.26	13,217.06	39,510.20
营业收入	129,243.59	23,904.84	105,338.75	17,727.66	87,611.09	10,322.69	77,288.40
主要客户占比	55.60%	35.90%	60.07%	59.48%	60.18%	128.04%	51.12%

注 1：上述客户收入系合并口径审定数

注 2：上述主要客户系各期前五大汇总

由上表可知，主要客户收入增长占营业收入增长额比例相对较高，报告期内分别为 128.04%、59.48%和 35.90%。2022 年度主要客户收入增长合计大于营业收入增长，主要系当期大华股份和海康威视等数据电缆主要客户收入大幅增长而部分中小客户收入下降，特别是精密导体和通信电缆客户，下降超过 20%，导致主要客户收入增长超过整体营业收入增长。随着公司主要客户销售规模的扩大增长率有所下降，但仍是公司整体营业收入增长的主要动因。2024 年度除上述主要客户外，四川耀强科技有限公司、百亨科技（深圳）有限公司和深圳市台钜电

工有限公司等 2024 年度销售收入增长较快，合计增长金额为 5,263.47 万元，占 2024 年度营业收入增长额的比例为 22.02%。

公司以大型企业为主要目标客户，并通过长期稳定的合作关系和可靠的产品品质，已成为全球电子及通信行业领先企业的供应商，尤其是在智能通信（5G 通信、物联网等）、安防等快速发展的领域。随着安防领域的龙头企业如大华股份、海康威视等优质客户成为公司的主要客户，公司得以进一步巩固市场地位。同时，公司广泛的全球客户资源和不断拓展的国内业务，降低了单一市场风险，确保了业绩的稳定增长。2022 年度大华股份销售收入大幅增长，主要系 2022 年以来公司扩展了与大华股份国内安防市场产品的合作，以及销售 UTP6 类产品大幅增长。2023 年受大华股份自身业务结构及境内外销售调整，公司对其销售额略有下降。2024 年度，大华股份交易额较上年同期增长明显，整体交易额呈上涨趋势。

报告期内，海康威视与公司交易额呈逐年上涨趋势。经前期商务洽谈、实地考察及试样后，海康威视于 2022 年 5 月向公司正式下达第一单订单。合作以来公司产品质量稳定、交期及时，双方磨合情况良好，海康威视下单量逐年上升，2023 年随着其需求的变化，当期订单数量及下单频率增长较快，当期交易额大幅增加，报告期内保持增长趋势。

报告期内，耐克森、罗格朗、LONGFIELD LTD. 和上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司主要向公司采购数据电缆产品，受其市场销售情况影响，报告期内交易额呈现不同的波动。

报告期内，立讯精密及富士康主要向公司采购精密导体产品，2022 年受整体市场环境的影响，交易额均出现一定程度的下滑。随着市场回暖，2023 年及 2024 年交易额较上年均有明显增加。

上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司报告期内 2021 年至 2023 年销售额均保持增长，至 2024 年度销售额有所下降主要系其自身业务调整，建设自有工厂，因此销售额有所下降。

综上所述，公司收入变动主要受市场行情、产品结构及客户需求的影响，由于公司主要客户销售额占整体销售收入比例较高，因此主要客户销售变动对收入增长的影响较大，报告期内公司主要客户收入整体呈增长趋势，带动了主营业务收入的增加。

(3) 从毛利及毛利率变动分析扣非归母净利润增长

1) 各期营业毛利与扣非归母净利润等情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动额	金额	变动额	金额	变动额	金额
营业毛利(A)	14,174.96	1,979.01	12,195.95	3,582.76	8,613.19	1,604.37	7,008.82
其中：主营业务毛利	14,097.34	1,989.25	12,108.08	3,815.52	8,292.58	1,464.77	6,827.79
扣非归母净利润(B)	5,249.01	915.97	4,333.04	2,233.15	2,099.89	1,049.52	1,050.37
扣非归母净利润占比(C=B/A)	37.03%		35.53%		24.38%		14.99%

报告期各期，随着营业收入规模的增长，公司营业毛利呈持续增长趋势，其中主营业务毛利占比较高，营业毛利增长主要来源于主营业务。营业毛利的增长带动了扣非归母净利润的增长，受规模效应影响，报告期内，扣非归母净利润占营业毛利的比率逐年上涨，2024 年度增长放缓，与公司营业毛利的变动趋势一致。

2) 主营业务产品毛利及毛利率

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利金额	毛利率(%)	毛利金额	毛利率(%)	毛利金额	毛利率(%)	毛利金额	毛利率(%)
数据电缆	7,949.20	10.50	7,611.91	11.34	5,326.89	8.87	3,423.75	7.54
通信电缆	1,329.85	18.81	1,197.89	18.85	736.74	15.22	860.96	11.81
控制电缆	2,406.05	23.32	1,913.88	24.24	1,459.38	17.93	1,075.93	14.09
特种电缆	844.34	58.63	333.17	51.82	146.24	37.99	117.13	44.96
精密导体	1,567.91	5.51	1,051.24	5.69	623.32	6.09	1,350.03	10.43
合计	14,097.34	11.46	12,108.08	12.05	8,292.58	9.91	6,827.79	9.28

(续上表)

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	毛利变动	毛利率变动(%)	毛利变动	毛利率变动(%)	毛利变动	毛利率变动(%)
数据电缆	337.29	-0.84	2,285.02	2.47	1,903.14	1.33
通信电缆	131.96	-0.04	461.15	3.63	-124.22	3.41
控制电缆	492.17	-0.92	454.50	6.31	383.45	3.84
特种电缆	511.17	6.81	186.93	13.83	29.11	-6.97

精密导体	516.67	-0.18	427.92	-0.40	-726.71	-4.34
合计	1,989.26	-0.59	3,815.50	2.14	1,464.79	0.63

从上表可知,2021 至 2023 年度公司主营业务毛利及毛利率呈逐年增长趋势,2024 年度,受原材料价格波动及产品结构变化的影响,主营业务平均毛利率略有下降。

数据电缆为公司主要产品,2021 年至 2023 年毛利及毛利率均呈上涨趋势,2024 年度毛利率较上年略有下降,主要系大客户销售规模及产品结构变化所致。2022 年度受大客户大华股份和海康威视销售规模增长的影响,单位成本有所摊薄,毛利及毛利率均有上升。2023 年度,数据电缆当期主要由大客户海康威视销售额大幅上涨所带动,而海康威视所购产品阻燃要求较高,毛利率略高,相应的毛利率增长较大。2024 年度,受大客户销售规模增长的推动下,毛利有所增加,受原材料价格增长以及产品结构略有调整的影响,当期数据电缆毛利率略有下降。

通信电缆和控制电缆报告期内毛利呈上涨趋势,受境外客户需求变化影响,2022 年通信电缆销售额下滑明显,相应的毛利有所减少。2023 年度,受产品结构变化及原材料价格变化等影响,毛利率持续增长。2024 年度,控制电缆因部分毛利较高的外销客户交易额有所减少及当期原材料价格波动的影响,导致整体毛利率略有回落,但较上年同期波动较小,整体变化较为稳定。

特种电缆产品由于定制化程度较高,其售价与成本差异化明显,因此其各期毛利率存在一定波动,毛利受销售规模影响逐年增加。

精密导体产品主要由江西正导公司生产和销售,2022 年由于市场环境变化,主要客户江西博硕电子有限公司、新海洋精密组件(江西)有限公司等下单量减少、价格下降,导致其销售额和毛利率均出现下滑。自 2023 年起随着市场回暖,精密导体产品毛利呈现增长趋势。2023 年,随着原材料价格有所回落,部分客户基于成本控制及市场环境变化的影响,下调部分产品价格,导致毛利空间继续被压缩,当期毛利率较上年同期有所下滑。随着公司不断拓展客户,2024 年度销售额大幅增加,但受到原材料价格上涨及产品结构变化的影响,成本上涨,低毛利产品销售占比增加,使得当期毛利率较上年有所下降。

(4) 从期间费用变动分析扣非归母净利润增长

报告期各期,期间费用与扣非归母净利润等情况如下:

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度
	金额	变动额	金额	变动额	金额	变动额	金额
营业收入	129,243.59	23,904.84	105,338.75	17,727.66	87,611.09	10,322.69	77,288.40
期间费用	7,652.07	989.80	6,662.27	928.72	5,733.55	336.02	5,397.53
期间费用率	5.92%	-0.40%	6.32%	-0.22%	6.54%	-0.44%	6.98%
扣非归母净利润	5,249.01	915.97	4,333.04	2,233.15	2,099.89	1,049.52	1,050.37
扣非归母净利润率	4.06%	-0.05%	4.11%	1.71%	2.40%	1.04%	1.36%

报告期各期，公司期间费用分别为 5,397.53 万元、5,733.55 万元、6,662.27 万元和 7,652.07 万元，占同期营业收入的比例分别为 6.98%、6.54%、6.32%和 5.92%，公司期间费用呈持续增长趋势，随着营业收入的持续增长，规模效应显现，期间费用率逐年下降，扣非归母净利润持续上升。

公司挂牌新三板后管理水平不断提升，各项期间费用得到合理控制，并随着营业收入的持续增长，期间费用率逐年下降。

综上所述，随着智能通信（5G 通信、物联网等）行业的迅猛发展，下游客户对公司数据电缆及精密导体等产品的采购需求增长，公司积极把握市场机遇，通过扩大产能，优化产品结构，加深与海康威视和大华股份等主要客户的合作，同时努力拓展新客户，整体销售额逐年上涨。随着营业收入的持续增长，规模效应显现，固定成本摊薄，营业成本及期间费用增速低于营业收入的增长，毛利率呈上升趋势，期间费用率逐年下降，带动扣非归母净利润的增长。

2. 结合行业景气度、下游市场需求变化、新客户业务开拓情况、重大合同签订及执行情况等，分析报告期内收入、利润快速增长的合理性，逐家分析与同行业可比公司业绩变动趋势不一致的原因及合理性

随着智能通信（5G通信、物联网等）行业的迅猛发展，弱电线电缆及精密导体行业景气度持续向好，公司在维护好主要客户的同时，持续开拓新客户，报告期内收入及利润保持快速增长，与下游主要客户及同行业可比公司业绩变动情况较为匹配，具体说明如下：

（1）结合行业景气度、下游市场需求变化、新客户业务开拓情况、重大合同签订及执行情况等，分析报告期内收入、利润快速增长的合理性

1) 行业景气度和下游市场需求变化

报告期内，下游行业景气度持续向好，为数据电缆及其连接产品带来广阔的市场空间。在5G通信领域，由于高传输速率的技术要求，超六类及以上数据电缆将全面取代传统六类及以下产品，同时5G基站等基础设施的大规模建设也催生大量高速传输电缆需求。物联网行业正处于快速发展阶段，随着硬件成本下降和连接设备数量激增，数据电缆在智能家居、智慧安防、智慧城市等领域的应用日益广泛。在工业领域，智能制造和工业互联网的深入推进，推动工厂智能化管理和自动化生产设备的普及，这都离不开数据电缆及其组件的底层支撑。特别是在工业自动化进程中，无人驾驶、全自动化车间等新兴场景对工业以太网提出了更高的数据传输要求，其抗振动、耐腐蚀、抗电磁干扰等特性也使其在复杂工业环境中得到广泛应用。此外，国家产业政策对工业互联网的重点支持，叠加制造业转型升级和人工成本上升等因素，将进一步推动工业自动化发展，持续带动数据电缆市场需求增长。总体来看，智能通信（5G通信、物联网和工业自动化等）等下游应用领域的蓬勃发展，为数据电缆行业创造了良好的市场机遇。

随着现代社会向电气化、自动化、信息化和网络化方向发展，航空航天、通信、医疗、消费电子等领域对应用材料提出了更高的性能要求，精密导体从早期的军工用途迅速拓展到这些领域，并逐渐向更细分的专业化方向发展。进入21世纪，随着上述行业的高速发展，精密导体生产企业迅速扩大规模，新的竞争格局逐步形成，一批规模较大、技术实力雄厚的企业成为行业领军者。近年来，随着行业结构调整的深入，企业间的整合加快，行业集中度进一步提升，为公司精密导体业务的进一步发展提供了广阔的空间。

2) 新客户业务开拓情况

报告期内，公司各年度新老客户营业收入及占比情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)
老客户	119,548.48	92.50	100,967.86	95.85	83,854.91	95.71	72,658.72	94.01
新客户	9,695.11	7.50	4,370.89	4.15	3,756.18	4.29	4,629.68	5.99
营业收入合计	129,243.59	100.00	105,338.75	100.00	87,611.09	100.00	77,288.40	100.00

注：新客户指当年开始与公司合作的客户，除此之外均为老客户

报告期内，公司老客户贡献了90%以上的营业收入，与老客户的持续稳定合

作保证了公司收入增长的基本面。同时，公司也持续加大新客户开发力度，报告期各期向新客户实现的营业务收入金额分别为4,629.68万元、3,756.18万元、4,370.89万元和9,695.11万元，成为公司收入增长的有益补充。

报告期内，公司通过积极参与展会以吸引新客户。此外，通过发布行业标准展示其专业能力和行业领先地位。这些综合营销策略使公司能有效地触达目标受众，吸引新客户，增强市场份额，实现业务增长。

3) 重大合同签订及执行情况等

公司根据客户交易习惯，与部分客户签订框架型的销售合同，对合作模式、产品质量、付款安排等进行约定，并通过订单的方式确定销售产品种类和价格、发货等内容；与部分客户直接以订单方式进行交易。

报告期内，公司与各期前五大客户签订的框架协议、销售合同（同类型订单合同金额合并披露）及截至报告期末的履行情况如下：

① 2024 年度

客户名称	合同金额 (万元)	合同标的	合同期限	履行 情况
大华股份	框架合同	弱电线缆	2021/6/9 至长期	履行中
海康威视	框架合同	弱电线缆	2022/4/21 至 2025/4/20	履行中
NEXANS PARTICIPATIONS	框架合同	弱电线缆	2023/1/1 至 2024/12/31	履行完毕
立讯精密	8,208.54	精密导体	按订单执行，无固 定期限	履行完毕
LONGFIELD LTD.	5,382.37	弱电线缆		

注：合同金额按照当期订单合计金额统计，下同

② 2023 年度

客户名称	合同金额 (万元)	合同标的	合同期限	履行情况
大华股份	框架合同	弱电线缆	2021/6/9 至长期	履行中
海康威视	框架合同	弱电线缆	2022/4/21 至 2025/4/20	履行中
NEXANS PARTICIPATIONS	框架合同	弱电线缆	2023/1/1 至 2024/12/31	履行完毕
立讯精密	7,349.26	精密导体	按订单执行，无固 定期限	履行完毕
富士康	框架合同	精密导体	2021/7/4 至 2026/7/3	履行中

③ 2022 年度

客户名称	合同金额 (万元)	合同标的	合同期限	履行 情况
大华股份	框架合同	弱电线缆	2021/6/9 至长期	履行中
NEXANSPARTICIPATIONS	框架合同	弱电线缆	2021/9/1 至 2022/12/31	履行完 毕
立讯精密	5,350.36	精密导体	按订单执行, 无固 定期限	履行完 毕
LEGRANDFRANCES. A	框架合同	弱电线缆	2020/4/1 至 2023/4/1	履行完 毕
上海爱谱华顿电子科技(集团)有限公司	框架合同	弱电线缆	2021/9/9 至 2022/12/31	履行完 毕

④ 2021 年度

客户名称	合同金额 (万元)	合同标的	合同期限	履行情况
大华股份	框架合同	弱电线缆	2020/8/24 至 2021/6/8; 2021/6/9 至长期	履行中
NEXANSPARTICIPATIONS	框架合同	弱电线缆	2017/9/10-2021/8/31; 2021/9/1 至 2022/12/31	履行完毕
立讯精密	6,807.44	精密导体	按订单执行, 无固定期限	履行完毕
LEGRANDFRANCES. A	框架合同	弱电线缆	2020/4/1 至 2023/4/1	履行完毕
富士康	框架合同	精密导体	2021/7/4 至 2026/7/3	履行中

由上表可见, 公司重大销售合同主要有两种类型, 一种是与主要客户签订长期的框架协议, 另一种是根据具体订单执行。是否签订框架协议主要取决于交易习惯、客户需求等原因, 实际执行中交易均落实到具体订单。报告期内, 所有重大合同及订单均按约定执行。

4) 报告期内收入、利润快速增长的合理性

报告期内, 公司收入、利润快速增长, 一方面得益于下游市场景气度提升, 智能通信拉动数据电缆的需求、安防行业的发展带动电缆需求增长、工业自动化带动工业数据电缆及其连接产品需求、消费电子市场行情回暖拉动精密导体产品需求, 这些领域的需求增长共同促进了公司业绩的稳步提升; 另一方面, 报告期内公司下游客户业绩增长明显, 得益于公司与大客户的长期、稳定、紧密合作, 公司经营业绩与客户业绩增长保持了一定的匹配度。

报告期内公司主要上市公司客户业绩情况如下:

证券名称	2024 年度 营业收入	2023 年度 营业收入	2022 年度 营业收入	2021 年度 营业收入
海康威视(002415.SZ)	9,249,552.51	8,933,985.69	8,316,632.17	8,142,005.35
大华股份(002236.SZ)	3,218,093.18	3,221,831.76	3,056,537.00	3,283,547.93
立讯精密(002475.SZ)	26,879,473.76	23,190,545.98	21,402,839.43	15,394,609.78

如上表，公司主要客户的经营业绩总体上保持了相对稳定的增长，公司业绩增长与主要客户的经营表现相匹配。

综上所述，公司业绩增长与下游相关行业的景气度及主要客户的经营表现匹配度较高。通过深入参与安防、智能通信（5G商用、物联网等）和消费电子等高需求增长的领域，并依托强大的客户关系和全球化的市场布局，公司有效消化了新增产能，确保了自身的稳定增长。如上表所示，主要客户的经营业绩整体保持相对稳定，也进一步印证了公司具备坚实的市场基础和广阔的增长空间。综上，公司产品业绩持续快速增长具备合理性。

报告期各期，公司净利润增长情况整体与销售业绩增长趋势保持一致，2023年度净利润金额较高系当期销售收入大幅增长及非经常性损益金额较高双重因素共同拉动。一方面2023年度公司销售收入较上年同期大幅增长，规模效应逐渐显现，固定成本摊薄，使得当年营业毛利额较上年同期有所增加，带动当年净利润的增长；另一方面，当年产权证号为浙(2022)湖州市(南浔)不动产权第0069999号的地块收储已完成，公司已收到相应拆迁补偿款项4,293.57万元，相应确认资产处置收益3,251.19万元，对当年净利润大幅上涨贡献较大。

(2) 逐家分析与同行业可比公司业绩变动趋势不一致的原因及合理性

报告期各期，公司与可比公司营业收入情况对比如下：

可比公司	主要产品	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
宝胜股份	裸导体及其制品、电力线缆	4,636,004.57	4,379,833.75	4,148,157.36	4,287,835.78
万马股份	电力电缆	1,776,067.08	1,512,100.21	1,467,496.15	1,276,747.73
兆龙互连	弱电线缆	183,149.07	155,560.47	161,122.82	146,494.99
恒丰特导	精密导体	114,309.84	80,534.08	83,602.70	102,946.14
公司	弱电线缆、精密导体	129,243.59	105,338.75	87,611.08	77,288.39

报告期各期，公司与可比公司净利润情况对比如下：

可比公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
宝胜股份	-29,986.23	3,102.45	6,475.18	-76,298.89
万马股份	34,116.52	55,540.53	41,072.07	27,120.66
兆龙互连	15,301.85	9,815.36	13,045.54	8,826.71
恒丰特导	6,603.90	5,027.41	5,561.72	8,875.11
公司	5,366.77	7,416.00	2,380.75	1,570.21

报告期各期，公司与可比公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润情况对比如下：

可比公司	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
宝胜股份	-48,360.99	3,056.29	1,826.37	-79,477.45
万马股份	28,824.36	42,188.61	33,532.45	23,862.61
兆龙互连	10,998.93	8,509.27	12,695.21	7,639.27
恒丰特导	6,730.93	4,547.25	5,581.04	7,852.22
公司	5,249.01	4,333.04	2,099.89	1,050.37

由上表可见宝胜股份整体规模较大，报告期内营业收入除2022年略有下降外，整体相对稳定，略有增长，但净利润波动较大；万马股份营业收入及净利润在报告期内整体呈增长趋势，与公司较为接近；兆龙互连与恒丰特导2023年销售及净利润均有一定的下滑，与公司波动趋势不一致，具体情况对比如下：

1) 宝胜股份

宝胜股份主要产品为裸导体及其制品、电力线缆等，其下游主要为电力传输等行业，与公司存在一定区别。2022年扭亏为盈，且净利润较高，主要系当期政府补助及债权投资等非经常性损益金额较高；2021年至2023年，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润呈逐年增长的趋势；2024年因主营业务成本上升，而营收增速放缓，叠加期间费用率居高不下，进一步压缩了利润空间。此外，部分新业务拓展尚未形成规模效应，也对整体盈利水平造成了一定影响。

2) 万马股份

万马股份整体规模与公司差异较大，且其主要产品为电力电缆，通信产品占比相对较小，与公司存在一定区别。万马股份2021年至2023年营业收入、净利润及扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润均为逐年增长趋势，与公司业绩变动趋势基本一致。其2024年营业收入仍保持增长趋势，涨幅略有下滑；归

属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润较上年同期下降31.68%，主要系受到市场竞争加剧、原材料价格上涨及新业务培育期亏损等原因综合导致。

3) 兆龙互连

报告期内，兆龙互连业绩相对稳定，其中，2022年度与2023年度与公司业绩变动趋势不一致，具体情况分析如下：

可比公司兆龙互连2023年及2022年业绩对比情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比例
营业收入	155,560.47	161,122.82	-5,562.35	-3.45%
营业成本	132,123.48	135,062.09	-2,938.61	-2.18%
毛利率	15.07%	16.17%	-1.11%	-6.80%
净利润	9,815.36	13,045.33	-3,229.97	-24.76%

由上表可见，兆龙互连2023年度营业收入较2022年下降5,562.35万元，下降比例3.45%，2023年净利润较2022年下降3,229.97万元，下降比例24.76%；经计算，2023年毛利额较2022年下降2,623.74万元，占净利润下降金额的81.23%，由此可见，兆龙互连2023年业绩下降的主要系销售毛利率下滑所致。

根据其公布的年报数据显示，2023年度兆龙互连前五大客户情况如下：

序号	客户名称	销售金额(元)	销售占比
1	第一大客户	180,080,110.41	11.58%
2	第二大客户	73,161,401.08	4.70%
3	第三大客户	72,013,232.62	4.63%
4	第四大客户	50,453,246.83	3.24%
5	第五大客户	47,891,232.80	3.08%
	合计	423,599,223.74	27.23%

2022年度兆龙互连前五大客户情况如下：

序号	客户名称	销售金额(元)	销售占比
1	第一大客户	241,043,429.31	14.96%
2	第二大客户	76,878,483.11	4.77%
3	第三大客户	67,664,459.13	4.20%
4	第四大客户	50,074,497.27	3.11%
5	第五大客户	44,426,913.71	2.76%
	合计	480,087,782.53	29.80%

由上表可见，兆龙互连第一大客户2023年度交易额较2022年下降6,096.33

万元，出现了明显的下滑，此外其毛利率下降，使得当期业绩下滑。

而公司2023年弱电线电缆与精密导体业务受到市场行情、大客户深化合作、产能提升等因素的影响，销售额持续上涨，因此与可比公司兆龙互连当年业绩变动存在一定差异。

2024年，公司与兆龙互连营业收入及扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润波动趋势基本一致，具体情况如下：

公司	项目	2024 年度	2023 年度	增长比例
兆龙互连	营业收入	183,149.07	155,560.47	17.73%
	扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	10,998.93	8,509.27	29.26%
公司	营业收入	129,243.59	105,338.75	22.69%
	扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	5,249.01	4,333.04	21.14%

4) 恒丰特导

公司精密导体业务与可比公司恒丰特导较为接近。报告期内，公司精密导体业务收入与恒丰特导主营业务收入对比如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
公司-精密导体业务	28,476.46	18,479.60	10,241.42	12,949.46
恒丰特导	114,309.84	80,534.08	83,602.70	102,946.14

由上表可见，2021年至2022年，受市场变化影响，公司精密导体业务与恒丰特导均呈现下降趋势，2022年至2023年，恒丰特导该业务仍呈现一定的下降趋势，而公司精密导体业务有所回升，业绩变动趋势与恒丰特导有所区别，具体分析如下：

可比公司恒丰特导2023年及2022年业绩对比情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	波动金额	波动比例
营业收入	80,534.08	83,602.70	-3,068.62	-3.67%
营业成本	70,264.92	72,752.73	-2,487.81	-3.42%
毛利率	12.75%	12.98%	-0.23%	-1.75%
净利润	5,027.41	5,561.72	-534.31	-9.61%

由上表可见，恒丰特导2023年营业收入较2022年下降3,068.62万元，下降比例3.67%；2023年净利润较上年同期下降534.31万元，下降比例9.61%；2023年毛利额较2022年下降580.81万元，占净利润下降金额的108.70%，销售业绩下滑对

净利润下降影响较大。

恒丰特导销售产品主要分为镀银导体、镀锡导体、镀镍导体及其他四个大类，根据其公布的 2023 年年报数据显示，2023 年及 2022 年，其各类产品的销售如下：

类别/项目	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入比上年同期增减 (%)	营业成本比上年同期增减 (%)	毛利率比上年同期增减 (%)
镀银导体	36,070.39	28,184.36	21.86%	-15.64%	-17.88%	2.13%
镀锡导体	37,668.33	36,208.29	3.88%	11.01%	11.42%	-0.35%
镀镍导体	1,641.30	1,212.18	26.15%	-38.83%	-37.52%	-1.54%
其他	1,172.28	781.21	33.36%	-4.74%	-15.42%	8.42%

注：上表数据来源于恒丰特导2023年年报披露数据

由上表可见，恒丰特导2023年销售下滑主要原因系镀银导体及镀镍导体产品销售下滑所致。恒丰特导与公司可比产品主要为镀锡导体，其镀锡导体业务较2022年上涨11.01%，与公司精密导体业务波动趋势一致。因此，公司整体业绩波动与恒丰特导业绩变动趋势不一致主要系产品具体类型差异所致。

2024年度，公司与恒丰特导精密导体业务趋势波动一致，较上年同期均有所增长。

综上所述，受整体业务规模差异、客户结构调整及产品线差异化等多重因素影响，报告期内公司与可比公司业绩变动呈现一定差异。然而，这种差异源于各公司特定的经营策略和市场定位，与各自的经营状况相符，具有合理性。

3. 说明2022年数据电缆、2023年精密导体收入大幅增长的原因

(1) 2022年数据电缆业务收入大幅增长的原因分析

报告期内，2021年及2022年数据电缆业务收入情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	增长额	增幅
数据电缆	60,075.93	45,430.11	14,645.82	32.24%

由上表可见，公司2022年度数据电缆业务收入明显提升，较上年同期增长32.24%。部分大客户销售收入贡献较为突出，成为拉动当年销售增长的主要动力，具体数据列示如下：

客户名称	2022 年度	2021 年度	增长额	增幅
大华股份	21,964.78	13,067.73	8,897.05	68.08%
NEXANS PARTICIPATIONS	9,820.75	7,370.57	2,450.19	33.24%

客户名称	2022 年度	2021 年度	增长额	增幅
海康威视	2,376.62		2,376.62	
合计	34,162.15	20,438.30	13,723.85	67.15%
占数据电缆销售收入比例	56.86%	44.99%	93.70%	

由上表可见，2022年三大客户的销售额均呈现显著增长，但增长动因各有不同。具体而言，公司与大华股份在国内安防市场的合作深化，双方协同效应显著，带动交易规模快速提升；NEXANS PARTICIPATIONS的增长则源于其自身业务增加带来的需求增长，体现了客户内生动力对公司业务的拉动作用；而海康威视作为新开拓的战略客户，经过长期接洽与磨合，在2022年度正式建立合作关系，凭借其行业领先地位和规模优势，首年合作即实现可观的交易规模。

综上所述，公司2022年数据电缆业务收入大幅增长主要得益于公司对优质客户资源的深度开发，不断深化合作；同时，公司也在持续拓展多元化的客户群体，以降低对单一客户的依赖风险。

(2) 2023年精密导体业务收入大幅增长的原因分析

报告期内，2022年及2023年精密导体业务收入情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度	增长额	增幅
精密导体	18,479.60	10,241.42	8,238.18	80.44%

其中，主要客户如立讯精密及富士康在2023年业务回暖，下单量有所回升，各期交易情况列示如下：

客户名称	2023 年度	2022 年度	增长额	增幅
立讯精密	7,578.52	5,350.36	2,228.16	41.65%
富士康	4,495.35	2,551.38	1,943.97	76.19%
合 计	12,073.87	7,901.74	4,172.13	52.80%
占精密导体销售收入比例	65.34%	77.15%	50.64%	

由此可见，精密导体业务收入在2023年实现显著增长，主要受两个因素驱动：其一，2022年因市场环境波动叠加工厂搬迁等客观因素，其收入较2021年有所下滑，相对导致2022年收入基数较低；其二，2023年随着市场需求回暖，核心客户订单量稳步提升，带动收入实现恢复性增长。与数据电缆业务相比，2023年精密导体业务市场回暖，整体收入增长呈现较为均衡的态势，大客户销售增长额占整体增长额的50%左右，剩余增长则来自其他客户。这一增长既反映了市场环境的周期性变化，也体现了公司在客户维护和市场开拓方面的持续努力。

4. 结合公司报告期内经营业绩波动的影响因素及持续性、下游行业周期性 & 需求变动情况, 论证公司业绩增长的持续性, 分析公司是否存在期后业绩大幅下滑的风险, 对经营业绩大幅波动事项进行重大事项提示

(1) 结合公司报告期内经营业绩波动的影响因素及持续性、下游行业周期性 & 需求变动情况, 论证公司业绩增长的持续性

综合以上回复, 报告期内公司经营业绩波动一定程度上受到原材料价格波动、客户需求变动及行业整体发展等多重因素的影响。其中由于公司产品原材料中占比较高的主要为铜、锡等大宗产品, 因此原材料价格若出现大幅波动会对公司业绩造成一定的影响。公司在销售产品定价时会综合考虑原材料价格波动影响与客户进行商业谈判, 降低原材料价格波动对业绩的影响程度, 且公司在下游行业涉及较广, 因此受下游行业周期性波动的影响较小; 此外, 客户需求变动对公司经营业绩存在一定的影响, 如报告期内2022年精密导体部分客户需求下降, 导致当期精密导体业务整体销售额较上年同期有所下滑, 但一方面, 公司主要客户规模较大, 其需求存在一定波动, 但并非持续下滑; 另一方面公司也在稳定发展的基础上不断拓展新客户, 因此, 单一客户的需求变动情况不足以影响公司整体业绩的持续性。

(2) 分析公司是否存在期后业绩大幅下滑的风险, 对经营业绩大幅波动事项进行重大事项提示

报告期内, 公司整体业绩呈持续增长趋势, 营业收入及扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润均逐年增加, 业绩增长稳定, 与主要客户保持稳定的合作关系, 同时, 不断深耕行业上下游, 拓展新客户, 结合本回复二(一)5之说明, 综合可见公司目前不存在期后业绩大幅下滑的风险, 经营业绩稳定。

报告期各期公司营业收入分别为 77,288.40 万元、87,611.09 万元、105,338.75 万元和 129,243.59 万元, 扣除非经常性损益后净利润分别为 1,050.37 万元、2,099.89 万元、4,333.04 万元和 5,249.01 万元, 保持持续增长。未来如果宏观经济、行业发展、下游市场需求等发生重大不利变化、公司未能持续推出具有市场竞争力的新产品、未能有效开拓新客户或重要客户合作关系发生变化等不确定性因素导致公司产品销售及盈利情况出现大幅波动, 可能会对

公司经营业绩造成不利影响，公司可能面临业绩增长无法维持、经营业绩大幅波动或下滑的风险。

公司目前所属行业的国家政策、经营模式、公司营销及管理状况均未发生较大变化，若未来行业竞争加剧、经营成本上升、企业快速扩张导致成本费用支出加大等，可能对经营业绩造成不利影响。

5. 结合问询回复日公司在手订单的签订情况(列明主要客户、金额、产品类型)、在手订单消化周期、销量变动趋势等，论证与主要客户合作稳定性，收入增长是否可持续

(1) 问询回复日公司在手订单的签订情况(列明主要客户、金额、产品类型)

截至 2025 年 4 月 30 日，公司在手订单共计 18,555.85 万元。主要客户情况列示如下：

客户名称	在手订单金额	主要产品类型
海康威视	6,057.21	数据电缆
耐克森	2,239.65	数据电缆、通信电缆、控制电缆
大华股份	1,115.88	数据电缆
LONGFIELDLTD.	944.44	数据电缆、通信电缆、控制电缆
MadisonTechnologies	765.05	数据电缆、通信电缆、控制电缆
合计	11,122.22	
占在手订单合计比例	59.94%	

(2) 结合在手订单消化周期、销量变动趋势等，论证与主要客户合作稳定性，收入增长是否可持续

1) 在手订单消化周期

报告期内，公司内销订单通常周期在 20-30 天左右，外销订单周期在 30-40 天左右，流转速度相对较快。

2) 结合销量变动趋势等，论证与主要客户合作稳定性，收入增长是否可持续

报告期内，公司主要客户多为相关行业内知名企业，未来均存在对弱电线电缆及精密导体产品的客观需求，公司销售至下游客户的产品受其销量变动、客户结构变动、产品类型的采购分布等多方面因素共同影响。

报告期内，公司对主要客户的销售数量情况如下：

单位：千米、吨

客户名称	产品类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
大华股份	弱电线缆	173,809.28	166,131.58	182,396.78	108,561.61
海康威视	弱电线缆	116,265.40	92,170.09	18,382.35	
NEXANS PARTICIPATIONS	弱电线缆	61,473.27	49,895.46	66,900.04	55,132.41
立讯精密	精密导体	935.75	944.62	650.11	886.76
LONGFIELD LTD.	弱电线缆	24,613.88	23,865.76	7,422.59	6,622.43
富士康	弱电线缆		610.00	2,632.15	7.70
	精密导体	636.07	601.81	322.01	526.13
LEGRAND FRANCES. A	弱电线缆	24,146.84	25,967.03	32,137.33	37,371.96
上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	弱电线缆	18,543.15	35,409.84	27,258.66	4,951.58

由上表可见，报告期内，主要客户交易情况相对较为稳定。大华股份系公司各期第一大客户，其销量逐年上涨，合作稳定；海康威视系公司报告期内新增大客户，自 2022 年开始合作后，交易额逐年上涨。

（二）报告期内新增大客户的合作情况

1. 说明主要客户的基本情况，包括但不限于客户名称、合作历史、成立时间、注册资本、主营业务、所处行业地位、订单获取方式、公司产品应用场景、公司销售产品类型、金额及占比、客户向公司采购占同类采购的占比等

（1）说明主要客户的基本情况，包括但不限于客户名称、合作历史、成立时间、注册资金、主营业务、所处行业地位及订单获取方式、公司产品应用场景、公司销售产品类型、金额及占比、客户向公司采购占同类采购的占比等

1) 公司与主要客户交易的金额及占比情况

报告期各期，公司与主要客户交易的金额及占比情况如下：

客户名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
大华股份	22,420.20	17.35	20,036.93	19.02	22,020.59	25.13	13,296.89	17.20
海康威视	14,950.51	11.57	11,990.63	11.38	2,376.62	2.71		
NEXANS PARTICIPATIONS	9,682.62	7.49	7,628.80	7.24	10,483.87	11.97	7,871.00	10.18
立讯精密	8,208.54	6.35	7,578.52	7.19	5,350.36	6.11	6,807.44	8.81
LONGFIELD LTD.	5,382.37	4.16	3,184.41	3.02	1,313.50	1.50	1,112.96	1.44
富士康	4,994.48	3.86	4,570.45	4.34	2,892.33	3.30	4,098.65	5.30

Madison Technologies	4,263.51	3.30	3,664.35	3.48	3,185.63	3.64	3,470.59	4.49
LEGRAND FRANCES. A	3,671.58	2.84	3,869.49	3.67	4,824.43	5.51	5,633.50	7.29
SYMEA Group	2,992.21	2.32	2,518.25	2.39	2,017.25	2.30	2,910.84	3.77
德特威勒（苏州）信息技术有限公司	2,957.68	2.29	2,381.90	2.26	714.91	0.82	249.78	0.32
上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	2,544.29	1.97	4,413.19	4.19	3,465.56	3.96	689.76	0.89
G.Beres M	2,526.25	1.95	1,818.46	1.73	2,360.98	2.69	2,026.04	2.62
上海汇海信息科技股份有限公司	1,977.55	1.53	2,539.88	2.41	957.70	1.09	726.31	0.94
安福县海能实业股份有限公司	1,300.16	1.01	1,231.53	1.17	1,660.87	1.90	1,796.12	2.32
浙江宇视系统技术有限公司	698.42	0.54	727.29	0.69	961.68	1.10	2,105.96	2.72
合计	88,570.38	68.53	78,154.10	74.19	64,586.28	73.72	52,795.83	68.31

注：上表为报告期各期合并口径前十大客户的营业收入汇总

由上表可见，2021 年度至 2024 年度，公司各期前十大客户销售额合计占当期营业收入的比例均在 70%左右，主要客户销售额呈逐年增长趋势，公司与主要客户合作较为稳定。

2) 公司主要客户基本情况，包括但不限于客户名称、合作历史、成立时间、注册资金、主营业务、所处行业地位及订单获取方式情况

公司主要客户基本情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本	主营业务	所处行业地位
大华股份	2001 年	329233.431 万元	数字视频监控系统制造及销售；安防设备制造及销售等	安防视频监控行业的领军企业
海康威视	2009 年	100000 万元	数字视频监控系统销售；安防设备制造及销售；物联网设备制造及销售等	安防视频监控行业的领军企业
NEXANS PARTICIPATIONS	1994 年	5000 万元	网络设备制造和销售；通讯设备制造和销售等	国际知名电线电缆企业
立讯精密	2005 年	11471.9 万元	消费电子、通信及数据中心、汽车、医疗等领域相关零部件、模组及系统集成业务	消费电子领域知名企业

LONGFIELD LTD.	1984 年	HK\$780.000	各类家具用品	行业内知名企业
富士康	2010 年	960 万美元	计算机及其接口设备、网络通讯设备、线缆组件生产经营等	消费电子领域知名企业
Madison Technologies	1991 年	AUD2.00	电力公用事业、运输、资源、水务设施、智慧城市基础设施	行业内知名企业
LEGRAND FRANCES. A	1997 年	7000 万元	电工器材制造、安防设备制造、电器辅件制造等	行业内知名企业
SYMEA Group	2012 年	HK\$10,000	构造布线系统制造	行业内知名企业
德特威勒(苏州)信息技术有限公司	2012 年	11869.56 万元	电线、电缆制造；通讯设备制造等	行业内知名企业
上海爱谱华顿电子科技有限公司(集团)有限公司	2010 年	5000 万元	光缆制造；电力电子元器件制造；机械电气设备制造等	行业内知名企业
G. Beres M	1976 年	股本 151.00 新以色列谢克尔 (NIS)	为电信市场提供完整的电缆解决方案和无源通信配件	行业内知名企业
上海汇海信息科技股份有限公司	2018 年	2000 万元	从事信息科技、计算机、通讯器材领域内技术开发、技术咨询、技术服务，计算机、软件及辅助设备、电子产品、通讯器材、电线电缆、光缆销售，网络工程，从事货物及技术的进出口业务等	行业内知名企业
安福县海能实业股份有限公司	2009 年	26356.3802 万元	生产销售电线电缆及组件等	消费电子领域知名企业
浙江宇视系统技术有限公司	2018 年	20000 万元	安防设备制造；计算机软硬件及外围设备制造等	安防视频监控行业知名企业

注：上表数据来源于企查查、客户官网、中信保等

上述客户与公司合作情况如下：

客户名称	开始合作时间	订单获取方式
大华股份	2017 年	商业洽谈
海康威视	2022 年	商业洽谈
NEXANS PARTICIPATIONS	2017 年	商业洽谈
立讯精密	2011 年	商业洽谈
LONGFIELD LTD.	2018 年	商业洽谈
富士康	2013 年	商业洽谈

Madison Technologies	2014 年	商业洽谈
LEGRAND FRANCES. A	2006 年	商业洽谈
SYMEA Group	2018 年	商业洽谈
德特威勒（苏州）信息技术科技有限公司	2021 年	商业洽谈
上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	2021 年	商业洽谈
G. Beres M	2017 年	商业洽谈
上海汇海信息科技股份有限公司	2021 年	商业洽谈
安福县海能实业股份有限公司	2012 年	商业洽谈
浙江宇视系统技术有限公司	2019 年	商业洽谈

由上表可见，除海康威视为报告期内新增客户外，其余主要客户与公司合作均为报告期外，合作时间较长，整体合作情况相对稳定。

3) 主要客户中，公司产品的应用场景、销售产品类型及客户向公司采购占同类采购的占比情况

在与主要客户的合作中，公司销售产品的类型、应用场景及采购占比情况列示如下：

客户名称	销售产品类型	主要应用场景	客户向公司采购占同类采购的占比情况
大华股份	弱电线缆	安防-安防监控类产品	未透露
海康威视	弱电线缆	安防-安防监控领域	10%-20%
NEXANS PARTICIPATIONS	弱电线缆	智能通信-楼宇布线、布线系统	50%以上
立讯精密	精密导体	消费电子	30%-50%
LONGFIELD LTD.	弱电线缆	智能通信	20%-25%
富士康	精密导体	消费电子-电脑相关领域	30%-50%
Madison Technologies	弱电线缆	智能通信-布线系统	80%左右
LEGRAND FRANCES. A	弱电线缆	智能通信-住宅、公共基础设施、数据中心等场景	30%-50%
SYMEA Group	弱电线缆	智能通信	10%以上
德特威勒（苏州）信息技术科技有限公司	弱电线缆	智能通信-建筑综合布线	30%-50%
上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	弱电线缆	智能通信-综合布线	10%以下

G. BeresM	弱电线缆	智能通信-电信解决方案、电信项目及室内电话应用	未透露
上海汇海信息科技股份有限公司	弱电线缆	智能通信-建筑领域	10%以下
安福县海能实业股份有限公司	精密导体	消费电子	20%-30%
浙江宇视系统技术有限公司	弱电线缆	智能通信	10%-20%

注：上表数据主要来源于客户访谈资料及其他公开信息

综上所述，公司与上述主要客户建立了长期稳定的合作关系，报告期内业务往来持续且符合正常商业逻辑。经核查，公司主要客户均具有合理的经营背景和合作历史，不存在成立时间较短、交易背景单一且突然成为主要客户的情形。上述交易情况与公司实际经营情况相匹配，具有商业合理性和可持续性。

(2) 报告期内新老客户的基本情况

报告期内公司主要客户相对集中，新增客户各期销售额及其占比情况列示如下：

项 目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
老客户	119,548.48	92.50	100,967.86	95.85	83,854.91	95.71	72,658.72	94.01
新客户	9,695.11	7.50	4,370.89	4.15	3,756.18	4.29	4,629.68	5.99
营业收入合计	129,243.59	100.00	105,338.75	100.00	87,611.09	100.00	77,288.40	100.00

注：新客户是指当年开始与公司开始合作的客户，除此之外均为老客户

其中，各期新增客户数量及其金额占比情况如下：

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
单体销售额 100 万元（含） 以下的新客户	家数	159	74	86	86
	销售额合计 （万元）	1,454.18	722.24	1,063.16	874.97
	占当期新客户 销售总额 比例	15.00%	16.52%	28.30%	18.90%
单体销售额 100-500 万元 （含）的新客 户	家数	17	13	1	8
	销售额合计 （万元）	3,645.85	3,091.93	316.40	1,762.04
	占当期新客 户销售总额 比例	37.61%	70.74%	8.42%	38.06%
单体销售额	家数	5	1	1	3

500 万元以上 的新客户	销售额合计 (万元)	4,595.08	556.71	2,376.62	1,992.67
	占当期新增客 户销售总额 比例	47.40%	12.74%	63.27%	43.04%

由上表可见，各期新增客户单体销售额在 100 万元以上的分别为 11 家、2 家、14 家、22 家，占当期新增客户销售总额比例分别为 81.10%、71.70%、83.48% 和 85.00%，占比较高。上述客户虽然当期交易额规模较小，但已展现出良好的发展态势，成为公司业绩增长的重要储备力量，同时公司也致力于将新兴客户逐步发展成为核心客户，实现客户结构的良性循环和可持续发展。

2. 说明各期采用招投标、单一来源采购、询价、商业谈判下获取订单的金额和占比，与同行业可比公司是否存在差异

(1) 报告期各期采用招投标、单一来源采购、询价、商业谈判下获取订单的金额和占比

报告期内，公司客户来源主要为商业谈判，零星客户基于其需求通过招投标开展合作，具体情况统计如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
招投标	636.50	0.52	646.55	0.64	820.76	0.98	966.10	1.31
商业谈判	122,383.38	99.48	99,873.38	99.36	82,861.23	99.02	72,597.44	98.69
主营业务收入合计	123,019.88	100.00	100,519.94	100.00	83,681.99	100.00	73,563.54	100.00

(2) 与同行业可比公司是否存在差异

同行业可比公司中，关于客户合作方式的情况披露如下：

公司	客户合作方式的相关描述	来源
万马股份	未披露	
宝胜股份	未披露	
兆龙互连	未披露	
恒丰特导	特种导体生产企业一般通过招投标与其签订合同直接销售产品，企业在与客户签订合同时，一般以铜、银等大宗商品价格为基础，综合考虑其他辅料及加工费确定销售价格。	招股说明书

综上所述，公司主要采用商业谈判方式获取订单，采用“预计成本+目标利润”的定价模式。经查询同行业可比公司中，万马股份、宝胜股份、兆龙互连公

开披露的招股说明书、反馈回复文件、各期年报文件中，未披露客户来源相关信息。根据恒丰特导招股说明书中披露，其多通过招投标形式与客户合作，与公司存在一定区别。

3. 结合大华股份、海康威视、立讯精密等客户对公司电缆和特种导体的需求情况、供应商认证周期及更换供应商成本、合同签订主体、公司主要技术门槛等方面，分析公司与主要客户合作的稳定性、是否存在被替代的风险

(1) 结合大华股份、海康威视、立讯精密等客户对公司电缆和特种导体的需求情况、合同签订主体等分析公司与主要客户合作的稳定性、是否存在被替代的风险

公司主要客户相对较为集中，主要客户如大华股份、海康威视、立讯精密等在报告期内合作稳定，交易额占各期主营业务收入比例较高，各期销售额及占比情况列示如下：

客户名称	交易内容	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
大华股份	弱电线缆	22,420.20	20,036.93	22,020.59	13,296.89
海康威视	弱电线缆	14,950.51	11,990.63	2,376.62	-
立讯精密	精密导体	8,208.54	7,578.52	5,350.36	6,807.44
合计		45,579.24	39,606.09	29,747.57	20,104.33
占当期主营业务收入比例		37.05%	39.40%	35.55%	27.33%

报告期内，大华股份、海康威视、立讯精密等客户与公司合作较为稳定，各期销售额整体呈增长趋势，其中，大华股份主要交易主体为浙江大华智联有限公司、浙江大华科技有限公司；海康威视交易主体为杭州海康威视科技有限公司，前述交易主体在报告期内保持稳定合作；立讯精密交易主体分别为江西博硕电子有限公司、协讯电子（吉安）有限公司、湖州久鼎电子有限公司，其中，江西博硕电子有限公司系公司常年合作客户，合作历史在 10 年以上，2023 年起由于其自身架构调整，变更为与协讯电子（吉安）有限公司合作，持续至今。由此可见，公司与前述客户合作较为稳定，被替代风险相对较小。

(2) 结合上述主要客户的供应商认证周期及更换供应商成本、合同签订方式等情况分析公司与主要客户合作的稳定性

公司内销客户多为知名上市公司，进入其合格供应商名录均需要经过长时间的洽谈、送样、工厂检测试样、小批量试样等一系列程序，产品质量及交货时间

等各项条件符合其要求后方可进入其合格供应商名录，过程持续时间相对较长。由于竞争较为激烈，一旦符合要求进入客户合格供应商系统后，各期考核通过后均可延续其合格供应商的资格，后续合作细节主要通过洽谈、内部竞标等方式实现。

报告期内，公司与主要大客户确定合作后一般会签署框架协议、购销合同或者客户直接向公司下达采购订单，形式各有不同。其中，框架协议分为合作框架协议和供应商品质条约等不同类型的合同，框架协议的时间根据客户要求不同有所区别，如大华股份的框架协议约定是三年，但实际执行过程中到期默认自动延续，最新要求均依照其订单约定和供应商系统中的要求执行，2025 年 4 月，公司已与大华股份签订《战略合作框架协议》，合作情况稳定；海康威视框架协议为两年，2025 年 4 月已续签；立讯精密及富士康系的各家公司则执行供应商品质条约，未对期限作出明确约定。

由于上述主要大客户规模较大，经营稳定，进入其供应商系统存在一定难度，且前期准入工作准备程序复杂，过程较长，包含大量沟通过程，认证周期通常在一年左右。同理，由于其进入过程较为困难，除后续合作过程中出现重大意外，否则轻易不会变更主要供应商，合作较为稳定。

(3) 结合公司主要技术门槛等情况，分析公司与主要客户合作的稳定性、是否存在被替代的风险

公司深耕弱电线电缆行业多年，通过工艺改进、产品性能提升与深度服务满足不断升级的下游需求，存在一定的技术门槛；特种电缆的技术门槛更高，具有专利壁垒或在特殊应用领域具备领先材料与工艺能力的企业往往占据竞争优势；精密导体因高端产品需要在导体纯度、抗拉强度及特殊合金等方向具备较强研发与制造能力，行业集中度较高，且企业通常以中长期客户合作与定制化研发模式为主。

1) 公司主要技术门槛情况

① 技术门槛

弱电线电缆和精密导体的产品生产涉及一系列核心技术，需要针对传输性能、耐弯曲性、极端环境适应性等方面进行性能提升，以满足下游市场的需求。公司经过多年的研发，已形成了一系列的核心技术，并运用到实际的生产经营中。截至本回复出具日，公司已形成 19 项核心技术，并运用到弱电线电缆的单线工序、

退火工序、屏蔽工序、护套工序、成缆工序等工序和精密导体的绞线工序、退火工序、镀锡工序等工序。公司通过运用核心技术，不断提升产品性能，以满足下游市场客户需求，扩大市场份额，增强市场竞争力。

弱电线电缆领域，公司拥有持续的技术创新能力。为顺应 5G 发展潮流，公司积极研发高传输速率数据线缆和特种电缆等高端通信产品，针对核电、舰船等各类复杂特殊的工况，攻关弱电线电缆的耐受性能，持续构建了具有防盐雾耐腐蚀、阻水、耐火、耐油、耐化学品、耐辐照等多类功能的产品矩阵，能够在弱电线电缆更新换代的趋势下保持竞争优势。

精密导体领域，公司具备高精度制造、优化电阻率控制、增强机械性能及优异可焊性等技术优势，并通过持续研发确保产品在市场中的竞争力。研发层面上，公司持续推进导体微细化，优化生产工艺，精准控制导体直径尺寸，提高信号传输稳定性与批量生产一致性；在高频高速传输领域优化材料成分及镀锡层技术、镀银层技术，降低信号损耗，满足高速数据传输及高端电子设备的需求；在机械性能上优化合金成分及退火工艺，提升合金铜导体的抗张强度，增强耐弯折性，增强严苛环境适应性；生产工艺上优化镀锡工艺，提高焊接稳定性，降低可焊性时间，提升产品加工性能及终端应用可靠性。

② 研发门槛

公司依托省级企业技术中心、省级企业技术研究院，以及与专业高等院校建立产学研合作关系，专注弱电线电缆及精密导体产品的研发及生产。报告期内，公司研发费用金额分别为 1,614.61 万元、2,116.76 万元和 2,418.97 万元，占营业收入比例为 1.84%、2.01%和 1.87%，研发复合增长率达到 22.40%。2024 年末公司研发人员占员工总数的 12.52%，研发人员总数为 67 人，为创新活动提供了充分的人才保障。通过不断地研发投入，公司取得了多项研发成果。截至本回复出具日，公司已取得 78 项专利，其中发明专利 14 项，参与起草了 8 项标准和技术规范的制定，构建起了一定的研发门槛。

2) 公司与主要客户合作的稳定性

报告期内，各期前五大客户交易额及合作年限情况如下：

客户名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	开始合作年限
大华股份	22,420.20	20,036.93	22,020.59	13,296.89	2017 年

海康威视	14,950.51	11,990.63	2,376.62		2022 年
NEXANS PARTICIPATIONS	9,682.62	7,628.80	10,483.87	7,871.00	2018 年
立讯精密	8,208.54	7,578.52	5,350.36	6,807.44	2013 年
LONGFIELD LTD.	5,382.37	3,184.41	1,313.50	1,112.96	2018 年
富士康	4,994.48	4,570.45	2,892.33	4,098.65	2013 年
LEGRAND FRANCES. A	3,671.58	3,869.49	4,824.43	5,633.50	2006 年
上海爱谱华顿电子科技 (集团)有限公司	2,544.29	4,413.19	3,465.56	689.76	2021 年

注：上表内为各期营业收入前五大客户（合并口径）

上述客户中，立讯精密、富士康主要向公司采购精密导体产品，其余客户主要向公司采购弱电线电缆产品，除海康威视为 2022 年度新客户外，其余大客户合作时间较长，合作较为稳定，且报告期内销售额整体呈增长趋势。

综上所述，公司与主要客户合作时间较长，且主要客户多为规模较大的知名企业，其供应商认证周期相对较长，更换成本较高，因此在保证交期及质量的情况下，合作较为稳定；同时，从期后数据看，公司与主要客户订单执行情况良好。因此，综合客户需求情况、供应商认证周期及更换供应商成本、主要技术门槛等方面看，公司与主要客户合作较为稳定，被替代的风险较低。

4. 说明与海康威视等报告期内新增客户交易的具体主体及其经营业绩情况、交易背景、新增大额交易的合理性

各期新增客户中当期营业收入金额及交易背景如下：

单体客户名称	交易背景	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
深圳市台钜电工有限公司	拓展广州客户，商业洽谈后合作	1,438.90			
百亨创新科技(深圳)有限公司	拓展广州客户，商业洽谈后合作	3.32	556.71		
杭州海康威视科技有限公司	商业洽谈合作	14,950.51	11,990.63	2,376.62	
普天线缆集团有限公司	商业洽谈合作	7.79	269.37	632.52	765.31
上海爱谱华顿电子科技(集团)有限公司	商业洽谈合作	1,054.08	2,441.70	1,718.83	501.05
上海汇海信息科技股份有限公司	商业洽谈合作	1,977.55	2,539.88	957.70	726.31

注：上表内为新增单体客户当期营业收入金额

上述客户最近一年经营业绩情况如下：

单体客户名称	2024 年度经营业绩情况/收入规模
深圳市台钜电工有限公司	1 亿元-5 亿元
百亨创新科技(深圳)有限公司	1 亿元-5 亿元
杭州海康威视科技有限公司	9,249,552.51 万元
普天线缆集团有限公司	未披露
上海爱谱华顿电子科技(集团)有限公司	10 亿元以上
上海汇海信息科技股份有限公司	1 亿元-5 亿元

注：上表数据中，海康威视数据来源于其年报披露数据；其余客户非公众公司，相关数据来源于访谈记录中客户填列的经营规模情况

海康威视为报告期内新增规模最大的客户，公司与海康威视的合作经历了多次商业洽谈、工厂实地考察、试样等一系列流程后，海康威视于 2022 年 5 月向公司正式下达第一单订单。公司高度重视大客户订单，产品质量稳定、交期及时，海康威视 2022 年 5 月起下单量逐渐上升，双方磨合情况良好，海康威视订单数量及销售额均有明显增长，2023 年及 2024 年海康威视均为公司第二大客户，合作较为稳定，交易额仍保持增长趋势。

综上所述，公司经过长期发展，已建立了以核心客户为主体的优质客户群，并在此基础上持续拓展具有成长潜力的新客户，各期新增客户情况符合企业经营实际情况，新增客户交易具有合理性。

（三）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

1. 结合不同类别产品收入结构和毛利率、毛利变动、向主要客户的销售情况及同比变动情况、费用变动情况分析公司归母扣非净利润增长的原因及业绩稳定性；
2. 获取公司销售明细表，分析复核公司报告期各期按照客户、产品类别、销售模式、客户所处地域等维度进行划分的销售收入情况；
3. 询问公司研发、销售等部门人员，了解公司市场竞争情况、客户、产品型号、产品结构、各类别产品性能指标等情况，了解公司产品定价原则；

4. 查阅同行业可比公司同类产品销售收入等数据，对比分析公司同类产品销售收入变动趋势；

5. 查阅同行业可比公司报告期各期经营业绩变动情况，分析对比公司报告期各期业绩变动趋势与同行业可比公司的变动差异的原因，向公司财务人员了解公司期后财务数据，了解公司期后财务数据变动原因及期后经营情况；

6. 查阅行业研究资料，分析公司收入变动情况与下游行业发展趋势是否匹配；

7. 获取公司在手订单明细表、各期新增订单明细表，分析公司按照客户类别、应用领域、产品类型分类的在手订单及新增订单金额及数量，结合在手订单消化周期、销量变动趋势等，分析与主要客户合作稳定性；

8. 向公司销售人员了解下游客户需求情况、市场竞争情况、公司客户拓展计划、同行业竞争对手发展情况等；

9. 通过国家企业信用信息公示系统、企查查、客户官网等公开信息查询报告期内新增大客户的基本情况；

10. 通过实地走访及邮件确认等方式，了解公司与新增大客户的合作情况，包括交易方式采购占比等。

经核查，我们认为：

1. 关于归母扣非净利润大幅增长的原因

(1) 报告期内公司收入随着客户需求增长而持续增长，同时随着营业收入的增长，规模效应显现，固定成本摊薄，带动扣非归母净利润的增长，具有合理性；

(2) 公司业绩增长与行业景气度、下游市场需求和新客户拓展匹配度较高，具有合理性；

(3) 公司 2022 年数据电缆业务及 2023 年精密导体收入大幅增长主要得益于行业的复苏以及公司对优质客户资源的深度开发，并持续拓展多元化的客户群体；

(4) 由于公司销售产品的具体类型、销售区域、客户结构与同行业可比公司存在一定差异，因此公司在报告期内的业绩变动趋势与可比公司存在一定差异，但与细分领域变动趋势一致，其中与兆龙互连 2023 年收入增长趋势不一致，主要系兆龙互连 2023 年大客户变动导致了其收入下降；公司营业收入、净利润增长率与同行业可比公司的差异具有合理性，公司业绩变动符合下游行业发展趋势；

(5) 公司各期订单金额与实现收入金额相匹配，不同产品、销售模式下收入变动原因具有合理性，公司经营业绩大幅增长具有合理性；

(6) 公司业绩增长具有可持续性，不存在期后业绩大幅下滑的风险；

(7) 公司与主要客户合作稳定，收入增长可持续。

2. 关于报告期内新增大客户的合作情况

(1) 报告期内，公司每年向新客户销售交易占比较低，公司新增主要客户均为成立时间较长的成熟企业或其子公司，具备良好的商业信誉和履约能力，不存在新成立即与公司合作且仅向公司采购的客户；

(2) 公司主要采用商业谈判方式获取订单，同行业可比公司除恒丰特导外未披露过订单获取方式，恒丰特导因下游客户群体与公司存在差异，故订单获取的主要方式有所不同；

(3) 公司与主要客户合作时间较长，且主要客户多为规模较大的知名企业，其供应商认证周期相对较长，更换成本较高，公司与主要客户合作稳定，被替代的风险较低；

(4) 公司经过长期发展，已建立了以核心客户为主体的优质客户群，并在此基础上持续拓展具有成长潜力的新客户，各期新增客户情况符合企业经营实际情况，新增客户交易具有合理性。

三、关于关联交易定价公允性及资金拆借情况

根据申请文件，(1)报告期初至 2022 年 2 月 21 日，浙江正导光电股份有限公司(以下简称“正导光电”)持有发行人 100%股份，为发行人控股股东，2022 年 2 月正导光电将股权转让至实际控制人仲华、陆航等人后，正导光电不再持有发行人股权。(2)2021 年，发行人向正导光电采购 5,107.82 万元护套料、绝缘料等 PVC 原材料，占当期营业成本的比例为 7.27%。(3)根据保荐工作报告，正导光电 2021 年主要向发行人销售 PVC 材料，基本不存在向其他第三方销售的情形。2021 年 12 月，正导光电将 PVC 材料业务和资产转让给发行人后停止经营。(4)2021 年初，发行人向正导光电拆出资金的期初余额为 6,694.11 万元，2021 年当期拆出资金 9,141.82 万元，当期正导光电归还发行人拆出的资金 15,835.93 万元。2022 年，发行人向正导光电拆入资金 4,378.06 万元，并于当年归还完毕。

(5) 资金流水核查显示，正导光电与发行人供应商之间存在资金往来。

(1) 关联采购定价的公允性。请发行人：①说明正导光电的基本情况，包括但不限于设立背景、历史沿革、业务规模、股权结构、实际控制人、注册时间及地点、经营范围、财务数据、主要客户、开展业务主要资金来源，向发行人转让业务后仍未注销的原因。②说明发行人与正导光电关联交易的背景及交易的必要性、交易明细、采购的产品/设备类型、采购数量、金额，是否存在同业竞争情形。③结合发行人向其他非关联供应商采购同类型产品/设备的交易方式、价格、付款周期、公开市场询价价格、正导光电生产成本及毛利率等情况，论证关联采购定价的公允性。④对比发行人 2022 年以前从正导光电采购 PVC 原材料、2022 年以后使用从正导光电购买的 PVC 设备自行生产的成本差异，说明报告期内是否存在正导光电为发行人代垫成本费用或利益输送等情形。⑤说明发行人核心技术、机械设备、商标专利、核心人员等来自正导光电的情况，是否存在权属瑕疵或纠纷。⑥说明发行人向关联方正导光电租赁房产情况，价格公允性及必要性，发行人与正导光电经营期间是否存在人员混同、共同办公的情形。结合业务、资产、人员、财务、机构等方面，论证发行人与正导光电之间的独立性。⑦说明正导光电与发行人供应商资金往来情况及原因，正导光电与发行人重叠供应商和重叠客户情况，说明正导光电与华数传媒网络有限公司开展业务情况及合理性。⑧说明正导光电转让 PVC 业务后即终止经营的原因及合理性，其他业务处置情况，终止经营时资产、人员、业务等处理情况，向发行人转让设备等主要资产是否构成业务重组，相关会计处理是否准确。

(2) 资金拆借的具体情况 & 会计处理合规性。请发行人：①说明发行人拆出、拆入资金的原因和实际用途、时间、金额，说明正导光电是否归还利息、发行人是否向其支付利息及计息公允性，相关会计处理是否合规。②说明发行人拆出资金去向、是否构成资金占用，是否存在信息披露违规情形，在招股说明书中进行充分披露；拆入资金是否属于资本性投入，拆出资金是否构成资金体外循环。说明发行人在负债率较高的背景下，拆出资金给关联方的合理性。③说明报告期内向正导光电的分红情况及资金去向。④说明向控股股东进行资金拆借是否履行了内部决策程序，相关内控措施是否执行有效。

请保荐机构及申报会计师：(1) 对上述事项进行核查，说明核查方式、范围、

程序及结论，并发表明确意见；(2) 根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 1 号》1-13 关联交易要求进行核查，说明核查方法、核查范围、核查证据及核查结论；(3) 说明对发行人及相关主体资金流水的核查情况，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平及核查结论；说明对正导光电的资金流水核查情况，逐笔核查关联方正导光电资金流水，说明是否存在通过资金拆借、关联交易、现金分红的方式套取公司资金，相关资金是否直接流向发行人客户和供应商，形成资金体外循环；(4) 提供资金流水核查底稿。(审核问询函问题 5)

(一) 关联采购定价的公允性

1. 说明正导光电的基本情况，包括但不限于设立背景、历史沿革、业务规模、股权结构、实际控制人、注册时间及地点、经营范围、财务数据、主要客户、开展业务的主要资金来源，向公司转让业务后仍未注销的原因

(1) 正导光电的基本情况

1) 设立背景

正导光电系由浙江湖州正导线缆有限公司（以下简称正导线缆）整体改制而来，正导线缆系由湖州电线电缆厂转制的湖州正导线缆集团有限公司转制设立。

2) 历史沿革

① 设立

正导线缆系由湖州市练市镇资产经营公司及仲华、沈海良、沈建平、张亚芳等 25 名自然人共同投资组建的有限责任公司。

1999 年 12 月 31 日，湖州市练市镇人民政府出具的《关于湖州正导线缆集团有限公司产权界定书》，对湖州正导线缆集团有限公司截至 1998 年 12 月 31 日的净资产 612.8627 万元进行产权界定。

2000 年 1 月 13 日，德清正立会计师事务所有限公司出具《验资报告》（德正会验（2000）35 号），确认截至 1999 年 12 月 31 日，正导线缆已收到全体股东投入的资本 531.8467 万元。

2000 年 3 月 13 日，正导线缆在湖州市工商行政管理局注册成立。正导线缆设立时的注册资本为 531.84 万元，经营范围为电线电缆，通信电缆，电磁线，仪器仪表，电线电缆专用设备，造纸机械、电机低压电器、一般元件的制造、销

售。有色金属（除稀贵金属），起重机械，建筑材料的销售，住所为湖州练市湖盐东路 18 号，法定代表人为陆亚明。

② 第一次股权变更

2000 年 12 月 26 日，仲华与湖州市练市镇资产经营有限公司签订《股权转让协议》，约定湖州市练市镇资产经营公司将其持有的正导线缆 100.4 万元出资金额全部转让给仲华。

2002 年 4 月 1 日，正导线缆股东会作出决议，同意原股东湖州市练市镇资产经营有限公司将其持有的 100.4 万元出资全部转让给仲华；同意原股东沈新良、吴建芳、沈宝凤等 10 名自然人股东将其持有的 75.3 万元股份金额转让给仲华；同意原股东仲华将 100.4 万元出资转让给陆亚明；原各股东 175.7 万元出资由资产经营公司转让给仲华等 16 人。

2002 年 4 月 1 日，沈新良、吴建芳、沈宝凤等 10 名股东与仲华签署《股份转让协议》，约定将其持有的 75.3 万元股份金额以 75.3 万元的价格转让给仲华，股份转让款由仲华以现金形式支付。

2002 年 4 月 1 日，仲华与陆亚明签署《股份转让协议》，约定将其持有的 100.4 万元股份金额以 100.4 万元的价格转让给陆亚明，股份转让款以现金形式支付。

2002 年 4 月 8 日，湖州市工商行政管理局核准本次变更。

③ 第二次股权变更

2009 年 12 月 30 日，正导线缆股东会作出决议，同意余有财、从红良、王新根、陆雄泉 4 人将其持有的公司股权转让给沈建平；沈海良、从发荣、杨珍良、王永坤 4 人将其持有的公司股权转让给张亚芳；陈源碧将其持有的公司股权转让给沈晓红；陆亚明将其持有的公司股权转让给陆航；徐莉萍将其持有的公司股权转让给俞建伟。

2009 年 12 月 30 日，沈建平与余有财、从红良、王新根、陆雄泉，张亚芳与沈海良、从发荣、杨珍良、王永坤，陈碧源与沈晓红，陆亚明与陆航，徐莉萍与俞建伟分别签订《股权转让协议》，就股权转让价格及权利义务转移等事项作出约定。

2010 年 2 月 2 日，湖州工商行政管理局南浔分局核准本次变更。

④ 股改

2010 年 1 月 6 日，湖州新力评估有限公司出具《浙江正导线缆有限公司资产评估报告书》（湖新评报字〔2010〕第 J-6 号），确认截至评估基准日 2009 年 12 月 31 日，正导线缆的净资产评估价值为 101,381,922.88 元。

2010 年 2 月 3 日，正导线缆股东会作出决议，全体股东一致同意公司根据《中华人民共和国公司法》规定，变更为浙江正导光电股份有限公司（以下简称正导光电），改制基准日为 2009 年 12 月 31 日。

2010 年 2 月 21 日，浙江省工商行政管理局出具《企业名称预先核准通知书》（（浙工商）名称预核内〔2010〕第 048030），核准正导线缆拟变更的股份有限公司名称为浙江正导光电股份有限公司。

2010 年 3 月 3 日，湖州新力评估有限公司出具《浙江湖州正导线缆有限公司股份制改造整体资产评估报告》（湖新评报字〔2010〕J-6 号），确认截至评估基准日 2009 年 12 月 31 日，正导线缆的净资产评估价值为 101,381,922.88 元。

2010 年 3 月 9 日，湖州新力会计师事务所出具《验资报告》（湖新验报字〔2010〕第 025 号），确认截至 2009 年 12 月 31 日，公司已收到全体股东以其拥有的正导线缆截至 2009 年 12 月 31 日止的经资产评估后的净资产为人民币 101,381,922.88 元，将上述净资产 101,381,922.88 元中的 100,000,000.00 元，按 1:1 的比例折合股份总数 100,000,000 股，每股人民币 1 元，共计股本人民币 10,000 万元，剩余净资产 1,381,922.88 元列入资本公积。

2010 年 3 月 12 日，正导光电召开创立大会，并于同日召开第一届董事会第一次会议、第一届监事会第一次会议。

2010 年 3 月 25 日，湖州工商行政管理局南浔分局核准本次变更。

⑤ 第一次注册资本减少

2022 年 1 月 12 日，正导光电召开第三次股东大会，会议通过如下决议：原公司股份数为 10,000 万股，因公司生产经营业务原因，现决定回购 9,000 万股，回购股份后，公司股份数为 1,000 万股。公司注册资本由 10,000 万元变更为 1,000 万元。同时根据以上决定修改公司章程。

2022 年 1 月 13 日，正导光电在《湖州日报》刊登减资公告，请债权人自公

告刊登之日起 45 天内向公司提出债务清偿或债务担保要求。

2022 年 2 月 28 日，湖州市市场监督管理局核准本次变更。

3) 业务规模、主要客户

正导光电自 2000 年 3 月设立至 2017 年，主要从事电线电缆及通信电缆的生产与销售业务，同时存在部分对外投资；因公司拟进入资本市场，2017 年正导光电停止实际经营；2020 年 5 月，公司管理层决定将材料事业部转让给当时公司的全资母公司正导光电，以便正导光电单独发展材料板块业务，主要生产护套料、绝缘料。为减少关联交易，正导光电于 2021 年 11 月底停止生产，2021 年 12 月，正导光电将 PVC 材料业务相关的机器设备及原材料转让给公司后，已不存在实质性的经营业务。截至本回复出具日，正导光电仅保留部分对外投资业务。

报告期内，正导光电主营业务为护套料、绝缘料的生产，2021 年营业收入为 5,129.53 万元，主要客户仅为公司，2022 年至 2024 年营业收入均为零，业务规模较小。

4) 股权结构

截至本回复出具日，正导光电的股权结构如下：

股东姓名	认缴额	实缴额	出资比例（%）
仲华	597.6	597.6	59.76
陆航	188.8	188.8	18.88
张亚芳	84.6	84.6	8.46
沈建平	84.6	84.6	8.46
严炳发	11.3	11.3	1.13
邱炳辉	11.3	11.3	1.13
俞建伟	8.5	8.5	0.85
罗英宝	8.5	8.5	0.85
沈晓红	4.8	4.8	0.48
合计	1,000	1,000	100

5) 实际控制人

截至本回复出具日，仲华直接持有正导光电 5,976,000 股股份，持股比例为 59.76%，能够控制股东大会 59.76%的表决权，对正导光电股东大会的决策具有控制力和重大影响；且仲华担任董事长，为正导光电法定代表人，对董事会的决策及生产经营具有控制力和影响力。因此，仲华为正导光电的实际控制人。

6) 注册时间及地点、经营范围

截至本回复出具日，正导光电注册登记的基本情况如下：

名称	浙江正导光电股份有限公司
统一社会信用代码	91330500146993279P
注册地址	浙江省湖州练市镇工业园区
法定代表人	仲华
注册资本	1,000 万元人民币
企业类型	股份有限公司（非上市、自然人投资或控股）
经营范围	一般项目：光电子器件制造；光电子器件销售；光伏设备及元器件制造；光伏设备及元器件销售；非居住房地产租赁（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
注册时间	2000 年 3 月 13 日

7) 财务数据

正导光电报告期内主要财务数据（未经审计）情况如下：

项目	2024 年 度 /2024 年 12 月 31 日	2023 年 度 /2023 年 12 月 31 日	2022 年 度 /2022 年 12 月 31 日	2021 年 度 /2021 年 12 月 31 日
资产总额	5,306.78	5,332.51	5,420.48	15,885.52
其中：应收账款	11.22	18.63	27.64	1,523.07
长期股权投资	1,692.12	1,730.04	1,730.04	10,230.04
负债总额	951.45	1,257.66	544.39	1,091.98
其中：短期借款	1,000.00	1,300.00	550.00	
净利润	303.22	-737.75	-332.30	5,213.70
其中：营业收入				5,129.53
营业成本				4,824.91
投资收益	361.91	157.13	6.78	5,730.90
营业外支出	0.12	869.46	122.36	10.55

报告期内正导光电重要财务报表项目分析如下：

① 长期股权投资

截至 2024 年 12 月 31 日，正导光电长期股权投资明细情况如下：

被投资单位	余额	股权比例
浙江南浔农村商业银行股份有限公司	1,240.30	0.2998%
宁波梅山保税区衡盈芳华创业投资合伙企业（有限合伙）	451.82	12.1951%
合 计	1,692.12	

② 投资收益

2021 年正导光电投资收益主要为公司分红、其他对外投资分红和小额贷款公司股权处置损失；2022 年、2023 年和 2024 年正导光电投资收益主要为其他对外投资分红及小额贷款公司分配利得。

③ 收入及利润变动

为减少关联交易，正导光电于 2021 年 11 月底起已停止生产，2021 年 12 月，正导光电将 PVC 材料业务相关的机器设备及原材料转让给公司后，已不存在实质性的经营业务仅保留部分对外投资业务。

因正导光电 2021 年 11 月底起已停止生产，故 2022 年度收入及利润大幅度下滑；2023 年因补缴股改个人所得税滞纳金计入当期损益，故 2023 年度严重亏损；2024 年度，因取得股权投资收益较高，利润有增加。

8) 开展业务主要资金来源

2021 年度，正导光电正常经营阶段其开展业务主要资金来源于营业收入；自 2021 年 12 月正导光电停止生产后，其主要资金来源于对外投资收益及政府补贴。

(2) 向公司转让业务后仍未注销的原因

截至本回复出具日，正导光电尚存在对外股权投资，持有宁波梅山保税港区衡盈芳华创业投资合伙企业（有限合伙）12.1951%的合伙份额、持有浙江南浔农村商业银行股份有限公司 0.2998%股份。因正导光电对外投资仍处于盈利状态，故正导光电未收回对外投资及注销。

2. 说明公司与正导光电关联交易的背景及交易的必要性、交易明细、采购的产品/设备类型、采购数量、金额，是否存在同业竞争情形

(1) 交易背景及必要性

2021 年 1-11 月，公司主要向正导光电采购绝缘料、护套料，因绝缘料、护套料生产工艺相对简单，故公司采购绝缘料、护套料主要考虑该原材料的交期和品质等因素，因正导光电与公司生产经营地距离较近，配合度较高，具有运输优势，在市场供应紧张时能够充分保证原材料及时供应，故公司主要基于节约运输成本并保证原材料质量而与正导光电发生交易；正导光电 2021 年 11 月停止生产后，公司于 2021 年 12 月向正导光电采购 PVC 材料业务相关的机器设备及原材料，以便后续自行生产。综上，公司与正导光电关联交易具有必要性。

(2) 交易明细、采购的产品/设备类型、采购数量、金额

1) 购买原材料

2021 年公司主要向正导光电公司采购绝缘料、护套料及其生产原料（包括树脂粉、增塑剂等）。2021 年，公司向正导光电采购原材料明细如下：

原材料类型	采购数量(kg)	采购金额(万元)	采购单价(元/kg)
护套料	4,670,979.58	4,376.72	9.37
绝缘料	279,800.00	286.05	10.22
其他	/	445.05	/
合计	/	5,107.82	/

注：其他系绝缘料、护套料的生产原料树脂粉、增塑剂等

2) 购买设备

设备类型	数量(台)	采购金额(万元)	采购单价(万元/台)
造粒机	3	43.27	14.42
自动配料生产线及系统	1	20.95	20.95
高混机	3	10.32	3.44
其他	/	16.29	/
合计	/	90.83	/

(3) 是否存在同业竞争

正导光电的经营范围为光电子器件制造和销售、光伏设备及元器件制造和销售、非居住房地产租赁；2021 年 1-11 月，其主营业务为护套料、绝缘料的生产，为减少关联交易，正导光电于 2021 年 11 月底停止生产，并于 2021 年 12 月将 PVC 材料业务相关的机器设备及原材料转让给公司后，已不存在实质性的经营业务。报告期内，公司的主营业务均为弱电线缆和精密导体的设计、生产和销售，故 2021 年 1 至 11 月正导光电生产护套料、绝缘料的产品时，正导光电与公司不存在同业竞争；2021 年 12 月正导光电将 PVC 材料业务相关的机器设备及原材料转让给公司后，已不存在实质性的经营业务，与公司也不存在同业竞争。

截至本回复出具日，除持有宁波梅山保税港区衡盈芳华创业投资合伙企业（有限合伙）12.1951%的合伙份额、持有浙江南浔农村商业银行股份有限公司 0.2998%股份外，正导光电不存在其他实质经营活动及对外投资，公司与正导光电不存在同业竞争。

3. 结合公司向其他非关联供应商采购同类型产品/设备的交易方式、价格、付款周期、公开市场询价价格、正导光电生产成本及毛利率等情况，论证关联采购定价的公允性

2021 年至 2024 年期间，公司主要向正导光电采购原材料及 PVC 业务相关的固定资产。

(1) 采购原材料价格的公允性

2021 年 12 月正导光电将 PVC 设备转让给公司时，一并将绝缘料、护套料的生产原料树脂粉、增塑剂等按照其账面价值转让给公司，因此下面主要分析公司向正导光电采购绝缘料、护套料价格的公允性。

1) 公司向非关联第三方采购的价格

① 绝缘料

公司向正导光电采购绝缘料的平均采购单价及向非关联第三方采购绝缘料的平均采购单价对比如下：

供应商	平均采购单价(元/kg)	与正导光电采购单价偏差(元/kg)
杭州红其线缆材料有限公司 (以下简称红其线缆)	8.74	1.48
浙江万马高分子材料集团有限公司 (以下简称万马集团)	13.27	3.05
正导光电	10.22	

注：采购单价偏差系绝对值

由上表可知，绝缘料向不同供应商采购价格存在差异，主要源于其不同规格间的显著差别。这些差别体现在多个方面：一是等级温度的高低，等级温度指电缆绝缘材料和护套材料能够长期稳定工作的温度范围，对电缆的安全运行和使用寿命至关重要；二是是否具备抗紫外线、阻燃、柔软等特殊性能；三是是否需满足美国、澳洲等对电缆的特殊标准要求。上述因素都会影响绝缘料价格的高低。公司对红其线缆的绝缘料采购基本为普通绝缘料，等级温度一般为 70 度，且不具备特殊性能，所以单价较低。2021 年度，公司对万马集团采购的 WMC-9052 本色规格绝缘料，用于生产打样。该绝缘料等级温度为 105 度，同时满足美国 UL 标准，因此单价较高。

正导光电是绝缘料的主要供应商，公司向正导光电的采购范围涵盖多种类型：

既有向红其线缆采购的产品类似的等级温度为 70 度的普通绝缘料；也有等级温度在 75 度到 105 度的不同价格段位的绝缘料；还包括具有抗紫外线、阻燃、柔软等特殊性能的绝缘料，所以采购均价为 10.22 元，处于平均水平。

对比正导光电和红其线缆等级温度 70 度的绝缘料，单价均在 9 元/kg 左右；对比正导光电和万马集团等级温度 105 度的绝缘料，正导光电单价在 11 元左右，万马集团单价为 13.27 元，原因是万马集团的该绝缘料不仅等级温度相同，还满足美国 UL 标准，所以万马集团的单价略贵。

② 护套料

公司向正导光电采购护套料的平均采购单价及向非关联第三方采购护套料的平均采购单价对比如下：

供应商	平均采购单价(元/kg)	与正导光电采购单价偏差(元/kg)
红其线缆	8.39	0.98
杭州三元电缆有限公司（以下简称三元电缆）	8.81	0.56
宜兴市周铁橡塑材料厂	11.44	2.07
万马集团	11.71	2.35
正导光电	9.37	

注：采购单价偏差系绝对值

由上表可知，公司向不同供应商采购的护套料价格存在差异，主要是产品规格型号不同导致的。其差异来源与绝缘料类似，体现在等级温度、特殊性能，以及是否满足外国标准这三个方面。

公司向红其线缆及三元电缆采购的护套料，主要型号为 H-70，等级温度 70 度，单价较低，其中，因三元电缆的产品颜色较为特殊，其单价相比红其线缆略高。宜兴市周铁橡塑材料厂供应的是透明护套料，由于使用了特殊材质，单价相对较高。万马集团提供的则主要是 H/CM-UL-75、WMC-2751X0 等阻燃护套料，这类产品单价更高。

正导光电作为公司主要的护套料供应商，采购产品包含了不同等级温度的护套料，部分还具备特殊性能并满足国外标准要求，因此其采购均价处于中位水平。

综上所述，绝缘料与护套料在不同供应商处单价有差异，主要受产品规格类型影响，包括等级温度、特殊性能及是否满足国外标准等。选取相近规格产品对

比，单价基本一致，表明对正导光电的采购价格具有公允性，是基于产品实际规格确定的合理价格。

2) 公司向非关联第三方采购的交易方式、付款周期

供应商名称	交货方式	结算方式	付款周期
红其线缆	第三方物流	银行电汇	月结 60 天
三元电缆	第三方物流	银行电汇	票到 30 天
宜兴市周铁橡塑材料厂	第三方物流	银行电汇	款到发货
万马集团	第三方物流	银行承兑汇票	月结 30 天
正导光电	第三方物流	银行电汇	月结 90 天

注：鉴于公司同正导光电的最后交易于 2021 年度发生，故而在对比企业交易方式与付款周期时，均选取 2021 年度的相关情况

公司在采购过程中，直接与供应商谈判，就采购价格、交货期、质量标准等合同条款进行协商，达成一致后签订合同。谈判前，公司会了解市场行情价格并做比较。由于绝缘料、护套料不同规格差异较大，公司会向不同供应商采购不同规格产品，以满足多样化需求。

交货方面，供应商通常选择第三方物流完成材料运输。结算方式上，除浙江万马高分子材料集团有限公司外，一般采用银行电汇结算。

付款周期方面，各供应商情况有所不同。浙江万马高分子材料集团有限公司作为老供应商，因长期合作，使用 6 个月以内的银行承兑汇票结算，考虑承兑结算因素，实际账期约为 210 天；正导光电付款采用银行电汇结算，付款周期较为合理。

3) 公开市场询价价格

因护套料及绝缘料的规格型号较多，不同规格型号报价不同，另随着行情经常发生波动，2021 年同时期同产品报价难以在公开市场上获取，故公司针对 2021 年采购金额比较大的护套料获取了 2021 年 2 月、4 月、5 月、8 月、9 月及 11 月万马股份的报价单，对主要采购规格的护套料单价进行对比。

公司主要选取 PVC 阻燃护套料 H/CM-UL-75、PVC 阻燃护套料 H/CMX-UL-75、PVC 阻燃护套料 H/CPR-E-1、PVC 护套料 H-68 度 A、PVC 护套料 H-68 度 B、PVC 护套料 H-70-2、PVC 色牢护套料 H-70 度、PVC 护套料 HR/UV-70 度耐寒-40 及 PVC

阻燃护套料 ZHR/UV-70-BM-2 型号的产品向万马股份进行询价，因 2021 年 1-11 月期间，各月公司对上述型号护套料的采购总额占公司向正导光电当月采购额的比例基本均超过 60%，故询价范围能覆盖大部分公司向正导光电采购的范围。

通过对比公司向正导光电的采购价格与同期万马集团的报价，价格相差比例均在 1%左右，不存在重大差异。

4) 正导光电 PVC 护套料、绝缘料生产成本及毛利率

期间	主营业务收入(元)	主营业务成本(元)	毛利率
2021 年 1-11 月	46,747,394.24	43,701,100.48	6.52%

注：财务数据来源于正导光电未审财务报表

正导光电对公司的销售系按照“成本+合理利润”的原则进行定价，通过对正导光电产品毛利率与同类产品毛利率进行比较确认售价合理性。万马股份的高分子材料产品包括电线电缆制造所需的绝缘和护套两大类材料，与正导光电向公司销售的产品类似，故主要对万马股份及正导光电的毛利率进行比较。2021 年万马股份的高分子材料产品的毛利率为 12.81%，公司与正导光电的关联采购毛利率低于万马股份，原因如下：① 万马股份生产规模优势大。万马股份为行业内规模大、品类全的综合材料服务商，2021 年万马股份高分子材料的年产量为 348,710.78 吨，远高于正导光电，具有规模效应；② 万马股份材料业务生产工艺较新，且产品种类更多，除 PVC 外，万马股份的产品还包含低烟无卤、阻燃 PE 等，具备较强的定价优势。如本回复三(一)3(3)之说明，公司向正导光电的采购价格与同期万马股份的报价，不存在重大差异，故正导光电在向公司销售的护套料、绝缘料的业务中维持一定的盈利空间，具备商业合理性。

故正导光电产品毛利率较万马股份同类产品偏低，主要系万马股份产品类型较新、具备规模优势，具有合理性；同时正导光电在向公司销售的护套料、绝缘料的业务中维持一定的盈利空间，具备商业合理性。

(2) 设备转让价格的公允性

2021 年底，正导光电按评估公允价值向公司转让涵盖机器设备、电子设备及其他的 PVC 生产设备，此次转让明细详见本回复三(一)2(2)之说明。

2021 年 12 月 6 日，湖州新力资产评估有限公司出具《浙江正导光电股份有限公司拟资产转让单项资产评估报告》（湖新评报字（2021）47 号）。在

报告所揭示的评估假设基础上，浙江正导光电股份有限公司委托资产的评估含税价格为 102.64 万元，不含税价格 90.83 万元，关联设备采购价格即以该价格为基础确定。

综上所述，公司对正导光电原材料、设备的关联采购的价格具备商业合理性，关联采购价格公允。

4. 对比公司 2022 年以前从正导光电采购 PVC 原材料、2022 年以后使用从正导光电购买的 PVC 设备自行生产的成本差异，说明报告期内是否存在正导光电为公司代垫成本费用或利益输送等情形

2021 年正导光电向公司销售护套料和绝缘料，毛利率为 6.52%。公司受让正导光电相关机器设备后，外购成本支出减少，带动相关产品生产成本下降。此外，2021 年 PVC 原材料树脂粉价格处于高位，此后逐年走低，也是生产成本降低的一大主因。

(1) 公司自行生产成本与向正导光电采购单价对比

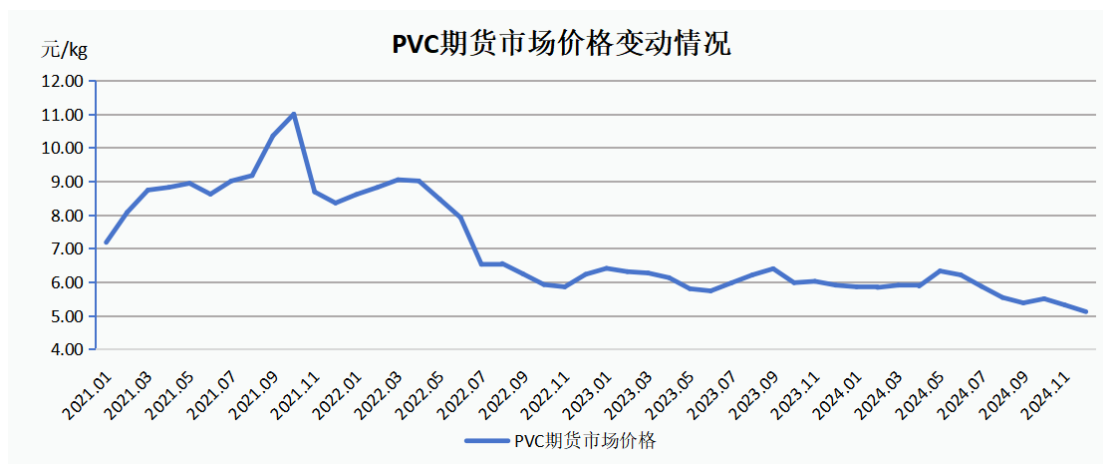
报告期内，公司自行生产成本和 2021 年向正导光电采购单价对比情况如下：

单位：元/kg

期间	对比类型	护套料单位生产成本 /采购单价	绝缘料单位生产成本 /采购单价
2024 年	公司自行生产	6.81	7.00
2023 年	公司自行生产	6.45	7.79
2022 年	公司自行生产	7.92	8.13
2021 年 12 月	公司自行生产	8.03	8.92
2021 年	向正导光电采购	9.37	10.22

(2) 生产成本变动分析

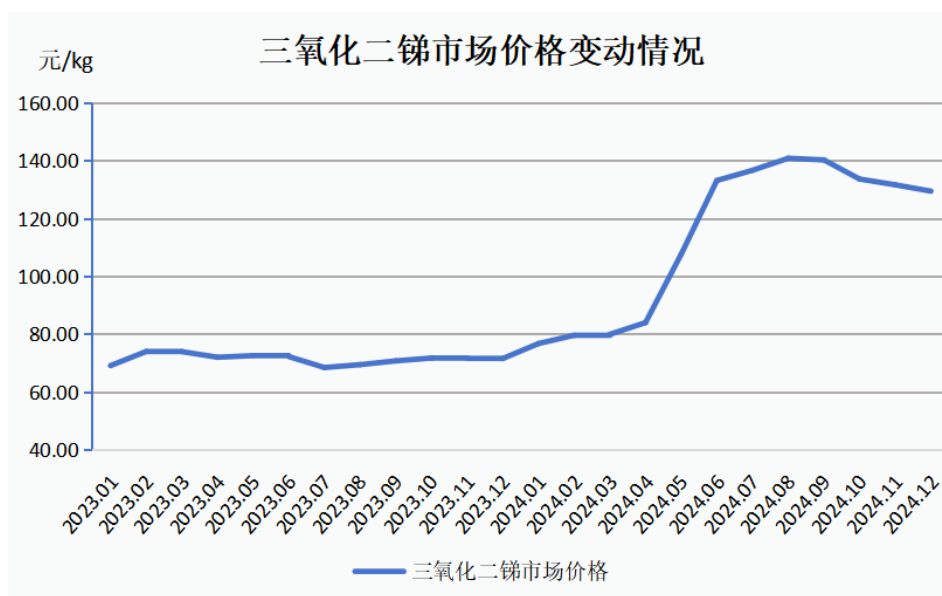
绝缘料的主要原材料为树脂粉与增塑剂，护套料的主要原材料包括树脂粉、增塑剂和阻燃剂。由于树脂粉缺少公开市场价格数据，因此使用 PVC 期货市场价格情况进行分析，PVC 期货指数的价格变动情况如下所示：



如上图所示，报告期内，树脂粉市场价格波动较大，2021 年处于高位，随后逐年下降，至 2023 年和 2024 年趋于平稳。

报告期各期，绝缘料单位生产成本呈逐年下降趋势，与其主要原材料树脂粉市场价格变动趋势一致。

报告期内，护套料单位生产成本先降后增，其中 2021-2023 年度，生产成本与主要原材料树脂粉市场价格趋势一致。2024 年度，护套料生产成本转而上升，主要有以下两方面原因：一是行业标准升级：行业于 2023 年 11 月实施的 YD/T1019-2023 通信行业标准，对电缆及其护套料阻燃性提出更高要求，生产所需阻燃剂占比增长，相应提高了单位成本；二是阻燃剂原料价格 2024 年大幅上涨，公司使用的阻燃剂主要为三氧化二锑，受地缘政治冲突、下游需求增长影响，自 2024 年 1 月起单价持续攀升，进一步增加了护套料生产成本。2023 年和 2024 年，三氧化二锑的市场价格变动如下所示：



数据来源：同花顺金融

报告期内，增塑剂价格较为平稳，公司采购价格稳定在 9-10 元/kg，对生产成本影响较小。

综上所述，报告期内，公司仅 2021 年度存在向正导光电采购护套料和绝缘料的情况，采购价格较为公允，正导光电在该业务中维持了合理的毛利率水平。2022 年及以后，公司自行生产产品的成本与向正导光电采购产品的成本差异主要受到原材料市场价格变动，以及原材料采购与耗用类型的影响，成本差异具备合理性，因此正导光电不存在为公司代垫成本费用或进行利益输送的情况。

5. 说明公司核心技术、机械设备、商标专利、核心人员等来自正导光电的情况，是否存在权属瑕疵或纠纷

(1) 核心技术

公司核心技术均为自主研发，主要依托公司研发团队的长期技术积累和行业经验形成。公司在研发过程中，未依赖于正导光电的技术支持或技术授权，也未与其存在技术转让、技术合作或其他形式的技术关联。公司现有的核心技术体系均由公司独立开发，并形成自主知识产权，不存在来自正导光电的技术权属纠纷的情形。公司核心技术来源情况如下：

序号	技术名称	技术来源
1	超高速连拉、连退、连挤、智能检测一体化串联挤塑技术	自主研发
2	智能注气皮-泡-皮高压物理发泡技术	自主研发
3	基于低烟无卤环保电缆 A 类高阻燃新技术	自主研发
4	具有屏蔽效果的改进式 UTP 电缆制备技术	自主研发
5	电缆降衰减、降噪音、防串扰新技术	自主研发
6	薄壁细径大拉力耐高强度曲绕特种电缆制备技术	自主研发
7	特种光电缆全介质重载铠护技术	自主研发
8	基于缆体动态均衡稳定机理的特种电缆制备技术	自主研发
9	成缆铠装在线张力监测技术	自主研发
10	基于连续退火机理智能控制导体延伸率技术	自主研发
11	铜线热镀锡技术	自主研发
12	高强度铜绞线及其制备技术	自主研发
13	铜线热镀锡除锡灰工艺技术	自主研发
14	铜线连续拉丝退火工艺技术	自主研发

序号	技术名称	技术来源
15	铜线绞合生产工艺技术	自主研发
16	铜线退火、镀锡工艺技术	自主研发
17	特种光电电缆密度梯度设计及工艺技术	自主研发
18	高频数据电缆、柔性工业控制电缆成缆全退扭技术	自主研发
19	高频纵向水密技术	自主研发

(2) 机械设备

截至本回复出具日，正导光电向公司转让的机械设备（资产原值 50 万元以上）中尚在摊销期内的设备的情况如下：

序号	名称规格	数量	资产原值
1	钢丝铠装机	1	79.24
合计		1	79.24

正导光电向公司转让的机械设备均不存在权属瑕疵的情况。公司与正导光电之间不存在关于机械设备权属纠纷情形。

(3) 商标专利

公司自正导光电继受取得的专利情况如下：

序号	专利号	专利名称	转让主体	转让变更时间
1	2013101651984	一种信号传输线导体	浙江正导光电股份有限公司	2017/5/5
2	2015209904548	机器人用高柔超细控制电缆	浙江正导光电股份有限公司	2018/8/6
3	2016212030981	一种医疗电缆	浙江正导光电股份有限公司	2018/8/1
4	2016212037285	一种电缆清洁器	浙江正导光电股份有限公司	2018/8/7
5	2016212030977	一种负压定径制缆设备	浙江正导光电股份有限公司	2018/8/8
6	2015108736319	一种微细铜线穿模引导装置	浙江正导光电股份有限公司	2018/3/12
7	2010101763242	一种高强度铜绞线及其制备方法	浙江正导光电股份有限公司	2017/5/9
8	2011101359287	一种铜线热镀锡工艺	浙江正导光电股份有限公司	2017/5/9

公司于 2009 年 4 月 29 日至 2022 年 2 月 21 日期间为正导光电全资子公司，因正导有限实际生产需要，正导光电将上述专利无偿转让至公司，上述专利在转让后由公司持有。截至本回复出具日，正导光电与公司不存在共用专利的情形。

公司继受取得的商标情况如下：

序号	转让前所有人	转让后所有人	注册号	注册地	国际分类号	有效期限	取得方式
1	正导光电、公司	公司	20093928	中国	9	2018. 03. 21-2028. 03. 20	原始取得
2	正导光电、公司	公司	3739270	中国	9	2015. 10. 21-2025. 10. 20	原始取得
3	正导光电、公司	公司	987867	中国	9	2017. 04. 21-2027. 04. 20	继受取得
4	正导光电、公司	公司	302004371	中国香港	9	2021. 08. 15-2031. 08. 14	原始取得

根据公司与正导光电于2022年7月15日签署《商标转让协议》，正导光电将其与公司共同拥有的4项商标所有权（注册号分别为20093928、3739270、987867、302004371）无偿转让给公司。公司于2022年8月26日提交了注册号为302004371的商标转让注册申请并完成转让，于2023年3月13日取得了由中国国家知识产权局核发的《商标转让证明》（注册号分别为20093928、3739270、987867）。截至本回复出具日，正导光电与公司不存在共用商标的情形。

上述继受自正导光电的专利、商标目前处于使用状态。公司按时缴纳专利费用，不存在纠纷及潜在纠纷。

（4）核心人员

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员在正导光电任职的情况如下：

序号	姓名	公司任职情况	正导光电任职情况
1	仲华	董事长、总经理	现任董事长
2	姜正权	董事、核心技术人员	未曾任职
3	张亚芳	董事、财务负责人	现任董事
4	俞建伟	董事、董事会秘书	现任董事
5	褚松水	独立董事	未曾任职
6	吴勇	独立董事	未曾任职
7	应朝阳	独立董事	未曾任职
8	沈建平	监事会主席	现任董事
9	陈增荣	监事	未曾任职
10	凌英	职工代表监事	未曾任职
11	罗英宝	核心技术人员、研究院执行院长	现任监事

序号	姓名	公司任职情况	正导光电任职情况
12	俞秀华	核心技术人员、数据电缆事业部副总工程师	未曾任职

公司董事、监事、高级管理人员和核心技术人员不存在违反不得兼职及竞业禁止的情形。公司与正导光电之间不存在关于核心人员的纠纷情况。

综上，公司核心技术均为自主研发，生产设备、商标、专利自正导光电转让权属清晰。公司与正导光电之间不存在关于核心技术、生产设备、商标、专利、核心人员等方面的纠纷情况。

6. 说明公司向关联方正导光电租赁房产情况，价格公允性及必要性，公司与正导光电经营期间是否存在人员混同、共同办公的情形。结合业务、资产、人员、财务、机构等方面，论证公司与正导光电之间的独立性

(1) 关联方正导光电公司向公司租赁房产情况，价格公允性及必要性

2020 年 4 月 1 日至 2021 年 11 月 30 日，正导光电公司租赁公司位于浙江省湖州市南浔区练市镇湖盐西路 271 号总面积为 3,729.22 平方米的厂房用于其日常生产经营。2022 年正导光电停止经营之后，就未向公司租赁厂房。

报告期内，公司对正导光电公司的租赁合同确认收入情况统计如下：

关联方	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
正导光电				58.60

正导光电向公司承租的租赁价格系参考同期周边厂房租赁价格确定。公司除向正导光电公司出租厂房外，在同时期、同一厂区内亦向其他非关联方出租房屋，租赁单价如下：

承租方	单价(元/平方米/年)
苏州天鹰木业有限公司	200.00
湖州鑫泰工程机械有限公司	200.00
浙江正导光电股份有限公司	180.00

如上表所示，正导光电公司租赁厂房价格与向其他非关联方租赁价格无重大差异，价格公允。

2020 年至 2021 年 11 月 30 日因公司部分厂房存在闲置，同时正导光电需要厂房进行生产。公司在考虑满足自身生产需求的情况下提高厂房利用率，将该部分房产向正导光电出租具有必要性。

(2) 公司与正导光电经营期间不存在人员混同、共同办公的情形

1) 办公场所相互独立

报告期内，公司办公场所位于湖州市南浔区练市镇及苏州两地，具体如下：

序号	位置	使用情况
1	湖州市南浔区练市镇正导路 8 号	单独使用
2	湖州市南浔区练市镇湖盐西路 69 号	单独使用
3	湖州市南浔区练市镇湖盐东路 18 号	单独使用
4	湖州市南浔区练市镇湖盐西路 271 号	部分厂房出租给正导光电及其他公司，部分厂房自行使用
5	湖州市南浔区练市镇彩蝶路 1 号	单独使用
6	苏州吴中经济开发区越溪街道天鹅荡路 5 号 3 幢 3515 室	单独使用

2020 年 4 月 1 日，正导光电与公司签署《物业租赁合同》，约定正导光电租赁公司位于浙江省湖州市南浔区练市镇湖盐西路 271 号总面积为 3,729.22 平方米的厂房用于其日常生产经营（租赁期限为 2020 年 4 月 1 日至 2021 年 11 月 30 日），具体租赁情形如下：

序号	产权证对应幢号	产权证面积(平方米)	备注
1	1	14.71	传达室
2	2	500.00	办公楼
3	4	1,375.49	车间
4	6	198.79	车间
5	7	198.79	车间
6	9	458.62	车间
7	10	247.86	车间
8	11	414.12	车间
9	12	320.84	车间
合计		3,729.22	

注：截至本回复出具日，公司位于练市镇湖盐西路 271 号的地上建筑已拆除并完成土地收储

如上表所示，正导光电向公司承租的为位于湖州市南浔区练市镇湖盐西路 271 号内的独立厂房，与公司其他厂房有明确界限，两个公司各自拥有独立办公场所，不存在混同混用情形。

2) 人员相互独立

报告期内，公司的总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在正

导光电担任除董事、监事以外的其他职务，除 2021 年 1-11 月仲华作为正导光电董事长在正导光电领取薪酬，其他人未在正导光电领取薪酬；公司的财务人员未在正导光电兼职；公司的人员由其自主招聘的员工入职构成，该等员工均与公司签订了相应的劳动合同并由公司支付工资薪酬，且公司制定了完善的人事用工内部管理制度并对员工进行有效管理，不存在公司员工与正导光电人员混同的情形。

综上，报告期内，公司与正导光电经营期间不存在人员混同、共同办公的情形。

(3) 公司与正导光电之间的独立性

1) 业务独立性

公司的主营业务为弱电线电缆和精密导体的设计、生产和销售；正导光电的主营业务为护套料、绝缘料产品的生产。公司与正导光电的主营业务不存在重叠的情况。公司已就其生产、经营取得必需的业务资质，独立签署各项与其生产经营有关的合同，公司未与正导光电联合竞标或联合参与谈判，不存在依赖正导光电开展业务的情况，业务开展过程独立。

因此，公司与正导光电之间保持了业务独立。

2) 资产独立性

公司合法拥有业务经营所必需的专利、软件著作权、商标、厂房、设备等资产，资产产权关系明晰，与正导光电不存在混同的情况。因此，公司与正导光电之间保持了资产独立。

3) 人员独立性

公司总经理、财务总监、董事会秘书不存在在正导光电兼任除董事、监事之外的其他职务的情况，除 2021 年 1-11 月仲华作为正导光电董事长在正导光电领取薪酬，其他人员未在正导光电领取薪酬；公司的财务人员未在正导光电中兼职，公司独立管理员工的劳动、人事、工资报酬等，不存在与正导光电混合管理、人员相互任职的情况。因此，公司与正导光电之间保持了人员独立。

4) 财务独立性

公司设有独立的财务会计机构从事公司的会计记录和核算工作，公司及其子公司财务核算独立于正导光电，依法独立纳税，与正导光电无混合纳税现象，开设了独立的银行基本存款账户，不存在与正导光电共用银行账户的情况，公司与

正导光电保持了财务独立。

5) 机构独立性

公司已建立健全内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，不存在与正导光电机构混同、合署办公的情形。因此，公司与正导光电保持了机构独立。

综上，公司与正导光电之间在业务、资产、人员、财务和机构等方面均保持了独立性。

7. 说明正导光电与公司供应商资金往来情况及原因，正导光电与公司重叠供应商和重叠客户情况，说明正导光电与华数传媒网络有限公司开展业务情况及合理性

(1) 正导光电与公司供应商资金往来情况及原因

1) 正导光电与江西万釜金属有限公司（以下简称江西万釜）的资金往来情况及原因

报告期内，为满足贷款银行受托支付要求，正导光电存在将取得的贷款资金以采购货款名义支付给江西万釜，再由其将资金转回正导光电的不规范使用银行贷款的情形，具体发生金额和资金流向情况如下：

贷款银行	贷款发放时间	贷款发放金额 （万元）	资金往来款方名称	回款时间	回款金额 （万元）	资金流向
南浔农商行	2022. 10. 20	700. 00	江西万釜	2022. 10. 20	700. 00	支付正导光电改制时未缴纳的税款及滞纳金
	2023. 2. 23	750. 00		2023. 2. 23	240. 00	
				2023. 2. 27	210. 00	
				2023. 2. 28	300. 00	

如上表所示，2022 年 10 月及 2023 年 2 月，正导光电因缴纳相关税款需要向银行借款。按照南浔农商行流动资金借款发放的相关要求，正导光电联系了江西万釜作为流动资金贷款的转贷方。相关银行贷款资金分别于 2022 年 10 月 20 日、2023 年 2 月 23 日由贷款银行汇入江西万釜公司账户，并在 5 个工作日内由江西万釜账户汇入正导光电账户。除上述情形外，报告期内正导光电与江西万釜不存在其他资金往来情况。

综上，正导光电系因自身缴纳税款需求要求江西万釜配合其进行银行转贷，与公司无关，不存在为公司代垫费用或体外循环或利益输送的情形。

2) 正导光电与公司其他供应商资金往来情况及原因

除江西万釜，报告期内正导光电与公司供应商资金往来均为正常采购交易支付的货款。2021 年 1-11 月，正导光电主营业务为护套料、绝缘料产品的生产及销售，为减少关联交易，正导光电于 2021 年 11 月底起停止生产并于 2021 年 12 月将 PVC 材料业务相关的机器设备及部分原材料转让给公司，公司自 2021 年 12 月开始生产护套料、绝缘料，并于当月开始采购绝缘料、护套料原料（正导光电与公司重叠供应商的情况详见本回复三（一）7（2）之说明），故自 2021 年 1 月至 2022 年 2 月期间，除江西万釜，正导光电与公司其他供应商资金往来均为正导光电为自身正常经营活动支付的货款。

综上，正导光电与公司供应商资金往来均基于经营业务需求产生的资金往来，不存在异常资金往来。正导光电与公司均独立实施采购行为，不存在利用共同供应商进行利益输送的情形。

（2）正导光电与公司重叠供应商和重叠客户情况

报告期内，正导光电的主要客户为公司，与公司客户不存在重叠。2021 年公司与正导光电存在供应商重叠的情况，主要是因为 2021 年正导光电主营业务为护套料、绝缘料产品的生产，2021 年 12 月正导光电将材料业务和资产转让给了公司，公司自当月生产 PVC 护套料、绝缘料产品，向相关供应商采购护套料、绝缘料原料。

报告期内，公司与重叠供应商的交易情况如下：

主体	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
重叠供应商数量(个)					53
公司	重合供应商采购金额				649.99
	原材料采购总额				68,755.03
	占公司采购比例				0.95%
正导光电	重合供应商采购金额				1,996.20
	原材料采购总额				3,596.10
	占公司采购比例				55.51%

注 1：正导光电 2021 年财务数据未经审计，采购金额为不含税金额，下同

注 2：因江西万釜 2022 年及 2023 年系配合正导光电进行转贷，不存在正导光电向其采购的情形，故上述重叠供应商的采购不包含江西万釜

2021 年公司及正导光电与主要重叠供应商相关交易情况如下：

重合供应商	公司			正导光电		
	采购内容	采购金额	占当期向重叠供应商采购总额的比例	采购内容	采购金额	占当期向重叠供应商采购总额的比例
浙江伟博化工科技有限公司	增塑剂	72.19	11.11%	增塑剂	495.84	24.84%
昆山合峰化工有限公司	增塑剂	21.18	3.26%	增塑剂	331.18	16.59%
昆山玮峰化工有限公司	增塑剂	3.42	0.53%	增塑剂	208.64	10.45%
浙江明日氯碱化工有限公司	树脂粉	107.85	16.59%	树脂粉	177.65	8.90%
盐城市朗创新材料有限公司	稳定剂	16.14	2.48%	稳定剂	96.46	4.83%
湖州南浔骏丰包装厂	各种型号纸箱包装材料	136.74	21.04%	牛皮纸	0.01	0.00%
苏州彩祥包装材料有限公司	绕线膜等包装材料	35.04	5.39%	绕线膜	0.06	0.00%
南浔鹏博五金商行	电器材料、五金配件等	28.33	4.36%	电器材料、五金配件等	1.71	0.09%
其他重叠供应商	增塑剂、稳定剂、树脂粉等	229.09	35.25%	增塑剂、稳定剂、树脂粉等	684.65	34.30%
合计		649.99	100.00%		1,996.20	100.00%

注：主要重叠供应商选取 2021 年公司及正导光电各期向重叠供应商采购金额前五大列示；2021 年正导光电向上述主要供应商采购的金额占所有重叠供应商的比例为 65.70%，公司向上述主要供应商采购的金额占所有重叠供应商的比例为 64.75%

如上表所示，正导光电与公司重叠供应商分为两类，一类为通用零部件供应

商，如南浔鹏博五金商行、苏州彩祥包装材料有限公司等公司，2021 年公司与正导光电实际厂区均处于南浔区练市镇，受品牌、口碑、习惯等因素影响，对于正导光电及公司生产过程中所需的部分通用机加工件、五金耗材、包装材料等材料，在相近区域内通常供应商相对集中，选择了相同的供应商；另一类为护套料、绝缘料原料供应商，如浙江伟博化工科技有限公司、昆山合峰化工有限公司等公司，公司为保证护套料、绝缘料产品质量稳定，避免更换原材料供应商导致的质量风险，选择合作期限较长的供应商，故公司自 2021 年 12 月起开始生产护套料、绝缘料产品向上述供应商采购护套料、绝缘料原料，故 2021 年公司与正导光电存在重叠供应商。综上，公司与正导光电存在部分原材料供应商重叠的情况具备商业合理性，符合行业惯例。

报告期内，公司与正导光电各自独立开展采购工作，公司与正导光电均建立了各自独立的供应商管理体系，由各法人主体独立的采购部门负责采购业务的洽谈，并拥有完全独立自主选择供应商的能力和权利，与供应商单独签署采购合同、独立执行采购订单和采购业务的财务结算，公司与正导光电采购业务环节具备独立性。

(3) 正导光电与华数传媒网络有限公司开展业务情况及合理性

报告期内正导光电与华数传媒网络有限公司除历史交易尾款的收回外，不存在新的交易。2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，正导光电收取与华数传媒网络有限公司 2018 及 2019 年交易产生的货款尾款 45.15 万元，具体情况如下：

2018 年 12 月，正导光电（乙方）与浙江华数广电网络股份有限公司（甲方）签署《超五类线框架采购合同》，合同约定：“货款的支付方式(按批次支付)：

1.1 具备以下条件后，甲方在 7 个工作日内支付乙方每批次总额 30%的款项：框架合同签署；设备完成批次到货，出具入库单；甲方累计收到乙方票面金额为该批次总额 100%的发票；

1.2 具备以下条件后，甲方在 7 个工作日内支付乙方每批次总额 60%的款项：该批次产品终验合格；

1.3 质量保证金：具备以下条件后，甲方在 7 个工作日内支付乙方每批次总额 5%的款项：终验合格之日起，无重大及特大故障系统连续正常运行一年；

1.4 质量保证金：具备以下条件后，甲方在 7 个工作日内支付乙方每批次总

额 5%的款项：终验合格之日起，无重大及特大故障系统连续正常运行至免费质保期满。”

根据上述协议，浙江华数广电网络股份有限公司及其下属公司在免费质保期满后支付 5%的货款，合同约定的免费质保期为五年。因此，报告期内，正导光电向华数传媒网络有限公司收取的资金系华数传媒网络有限公司支付的 2018 及 2019 年剩余的货款。报告期内，正导光电与华数传媒网络有限公司未开展其他新的业务。

8. 说明正导光电转让 PVC 业务后即终止经营的原因及合理性，其他业务处置情况，终止经营时资产、人员、业务等处理情况，向公司转让设备等主要资产是否构成业务重组，相关会计处理是否准确

(1) 正导光电转让 PVC 业务后即终止经营的原因及合理性，其他业务处置情况，终止经营时资产、人员、业务等处理情况

报告期内，正导光电的主营业务为护套料、绝缘料产品的生产与销售，除上述主营业务外，正导光电还存在其他对外投资业务。为减少关联交易，正导光电于 2021 年 11 月底停止生产，2021 年 12 月，正导光电将 PVC 材料业务相关的机器设备及原材料转让给公司后，已不存在实质性的经营业务，正导光电转让 PVC 业务后即终止经营具有合理性。

正导光电公司终止经营时资产、人员、业务去向情况如下：

关联方	资产	人员	业务
正导光电	PVC 材料业务的机器设备及部分原材料转让给公司，剩余固定资产仍保留在正导光电；租赁的办公场地，已解除租赁合同	除陆亚明外，所有人员均已解除劳动合同	2021 年正导光电生产的护套料、绝缘料均销售给公司，正导光电不存在其他客户，与公司的业务均已履行完毕，不涉及其他业务处置；其他对外投资业务尚在开展。

(2) 向公司转让设备等主要资产是否构成业务重组，相关会计处理是否准确

本次交易前，正导光电公司租赁公司厂房生产护套料、绝缘料，其生产的护套料、绝缘料无其他客户，只销售给了公司。护套料、绝缘料是公司产品的原材料之一，其生产工艺相对简单，设备投入较少，公司自身也有生产能力，也可以选择其他供应商进行采购。

本次交易开始前，正导光电已停止从事护套料、绝缘料生产相关业务，不再拥有客户或供应商资源，业务相关的采购合同均独立执行完成未转移；本次交易亦不涉及经营相关的应收、预付款项或经营性负债，因此，本次交易不涉及业务转移。

1) 企业会计准则关于“构成业务”的相关规定

根据《企业会计准则第 20 号—企业合并应用指南》（财会〔2006〕18 号，以下简称第 20 号指南）：“业务是指企业内部某些生产经营活动或资产的组合，该组合一般具有投入、加工处理过程和产出能力，能够独立计算其成本费用或所产生的收入，但不构成独立法人资格的部分。比如，企业的分公司、不具有独立法人资格的分部等。”

从构成业务的要素角度，合并方在合并中取得的生产经营活动或资产的组合构成业务，通常应具有下列三个要素：① 投入，指原材料、人工、必要的生产技术等无形资产以及构成产出能力的机器设备等其他长期资产的投入；② 加工处理过程，指具有一定的管理能力、运营过程，能够组织投入形成产出能力的系统、标准、协议、惯例或规则；③ 产出，包括为客户提供的产品或服务、为投资者或债权人提供的股利或利息等投资收益，以及企业日常活动产生的其他的收益。

从构成业务的判断条件角度，合并方在合并中取得的组合应当至少同时具有一项投入和一项实质性加工处理过程，且二者相结合对产出能力有显著贡献，该组合才构成业务。对于该组合在合并日有产出的，满足下列条件之一的加工处理过程应判断为是实质性的：① 该加工处理过程对持续产出至关重要，且具备执行该过程所需技能、知识或经验的有组织的员工；② 该加工处理过程对产出能力有显著贡献，且该过程是独有、稀缺或难以取代的。

2) 本次交易不构成业务重组的依据

公司本次交易购买的主要包括正导光电生产护套料、绝缘料的机器设备、原材料、在产品，在形式上构成投入的“原材料”和“机器设备”要素，但在本质及具体内容上不满足投入要素的全部条件，主要表现在：① 上述资产在收购前，公司已拥有独立厂房、设备、人员、技术及生产管理流程，能够独立开展生产经营活动，上述交易仅作为公司现有产能的一定程度补充，不形成公司的一项独立

资产，公司在实际生产经营管理过程中将上述购买资产与现有资产统一管理及使用并配备了新的资产；② 正导光电拥有的机器设备仅支持完成公司产品制造的一部分原材料供应，而核心生产加工环节需由公司完成，正导光电生产护套料、绝缘料期间唯一客户为公司，无独立外销售，不能独立产生收入，其自身不具备独立产生收入的能力。

为减少关联交易，本次交易后正导光电不再具备从事护套料、绝缘料相关的生产资源及能力，因此正导光电与相关业务及生产人员充分协商解除劳动关系；本次资产收购不涉及人员安置，但考虑到该等人员为正导光电的付出，为其提供进入公司的工作选择。本次资产交易后，公司对自愿选择进入的人员进行组织整合，该等人员不足以支撑生产经营活动，不能独立构成完整的人工投入要素。公司在实际的生产经营管理过程中，对上述人员实行统一管理及调配并增加了一些员工投入，并未就正导光电转入人员的工作范围与公司原有员工进行独立区分。

鉴于上述资产、人员购买的不完整，公司在交易后根据发展需求，重新整合和配置了新的固定资产及人员，本次交易的资产不构成完整的加工过程。

本次收购涉及的资产和人员并不完整，生产技术系与公司原有的技术进行整合形成，因此未形成能够独立产出的完整投入以及加工处理过程，且交易的资产及承接的人员与公司现有资产及人员实行统一管理、使用及调配，无对外销售的客户，因而未形成独立的产出，进而不能独立产生收入。

综上所述，公司原已拥有独立厂房、设备、人员、技术及生产管理流程，能够独立开展生产经营活动，公司本次与光电的交易不涉及采购及销售合同等业务转让，在公司提供生产车间、质量控制、人员培训等资源的情况下，基于减少公司与正导光电关联交易，公司在现有基础上接纳正导光电的固定资产、存货，并进行统一管理、使用及调配，形成生产经营合力，增厚公司原有产能，使得上述交易资产在客观上未能形成独立的投入、加工处理过程和产出能力，进而不能独立计算其所产生的收入，不符合第 20 号指南关于业务的界定标准，不构成业务重组，仅为一般性资产购买的关联交易，因此本次资产收购不构成业务重组具有合理性，相关会计处理准确。

（二）资金拆借的具体情况 & 会计处理合规性

1. 说明公司拆出、拆入资金的原因和实际用途、时间、金额，说明正导光

电是否归还利息、公司是否向其支付利息及计息公允性，相关会计处理是否合规

报告期内，公司向正导光电公司拆入、拆出资金均是日常经营的资金调度往来，属于公司前期不规范事项，拆入、拆出资金均用于公司及正导光电公司的日常经营需要，并按照同期贷款利率计息。2022 年 9 月公司与正导光电公司的资金往来已清理完毕，具体说明如下：

报告期内公司与关联方资金拆入、拆出金额汇总如下：

(1) 2021 年度

关联方名称	期初余额	流入关联方 [注]	应收房租， 代垫款结转	应收利息 收入(含 税)	流出关联方	应付设备 款，应付代 垫款结转	应 付 利息	期末余额
正导光电	6,694.11	8,803.46	144.59	193.82	16,146.90	116.91	6.23	-434.06

[注]2021 年流入关联方金额中 1,575.90 万元为应收回的超额分配利润款

(2) 2022 年度

关联方名称	期初余额	流入关联方	应收房租， 代垫款结转	应收利息 收入(含 税)	流出关联方	应付代垫 款结转	应 付 利息	期末余额
正导光电	-434.06	4,812.13			4,313.10	0.07	64.90	

注：公司按照中国人民银行发布的《金融机构人民币贷款基准利率》中贷款期限一年以内(含一年)的贷款利率逐笔计算上述关联方资金拆入、拆出金额对应的资金占用利息。

公司收取的利息费用计入投资收益-利息收入，并作为非经常性损益处理；公司支付的利息费用计入财务费用-利息支出，并作为经常性损益处理。

报告期内公司与正导光电公司拆出、拆入资金的原因和实际用途、时间、金额情况如下：

期间	公司拆出金额	公司收回拆出资金	公司拆入资金	公司归还拆入资金
2021 年度	8,803.42	15,712.80	434.10	0.04
2022 年度			4,313.10	4,812.13

注：2021 年拆出金额其中 1,575.90 万元为应收回的超额分配利润款。

2021 年 1-11 月，公司向正导光电拆出资金，2021 年 12 月至 2022 年 9 月，公司向正导光电拆入资金，均是日常经营的资金调度往来，拆借资金均用于公司

及正导光电的日常经营需要，属于公司前期财务内控不规范情况。自 2021 年 12 月起，正导光电无实际生产业务，结余资金被公司拆入用于日常经营。2022 年，公司逐步对关联方资金往来进行了清理归还。截至 2022 年 9 月 29 日，公司已全部归还应付正导光电的往来款资金余额。

公司按照中国人民银行发布的《金融机构人民币贷款基准利率》中贷款期限一年以内(含一年)的贷款利率逐笔计算上述关联方资金拆入、拆出金额对应的资金占用利息，定价具有合理性、公允性。

公司及正导光电公司均已支付对应资金拆借利息费用，相关资金拆借往来金额已于 2022 年 9 月结清。公司已对资金拆借行为进行了规范，自 2022 年 10 月起，公司不存在关联方资金拆借情形。公司关联方资金拆借的经济实质属于日常经营借款，公司会计处理合规。

2. 说明公司拆出资金去向、是否构成资金占用，是否存在信息披露违规情形，在招股说明书中进行充分披露；拆入资金是否属于资本性投入，拆出资金是否构成资金体外循环。说明公司在负债率较高的背景下，拆出资金给关联方的合理性

2021 年，公司的原控股股东正导光电存在占用公司资金的情形。

(1) 正导光电向公司拆借资金的金额及流向分别为：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	
	金额	金额	金额	金额	拆入后资金流向
正导光电				8,803.42	日常经营（支付采购款、工资，支付电费、缴纳房租，缴纳税费，支付高速费等），支付期货保证金，对湖州华力投资管理有限公司借款，对湖州南浔蝶来大酒店有限公司借款

2021年度，正导光电向公司资金拆借主要用于日常经营，如向供应商支付采购款、支付员工工资、支付电费及房租、缴纳税款等；同时，正导光电因日常生产经营需要缴纳期货保证金时，向公司拆入资金；待正导光电收到货款后会结合当时的经营情况向公司偿还一定的拆借资金。

2021年上述正导光电向公司拆借资金的情形构成资金占用。针对上述资金占用情形，公司已进行了相应整改，具体措施包括：

- 1) 公司已于2021年底收回资金占用款，截至报告期末，公司已不存在关联方资金占用情形；
- 2) 对于应收的借款利息，公司已按照4.35%基准年利率计算并收回相应利息，截至报告期末，公司不存在未收回关联方资金占用利息的情形；
- 3) 公司与第三方拆借的情形已按照公司内部控制制度履行相关审批程序，并建立了《关联交易管理制度》，对关联交易及资金拆借行为进行规范与管理；
- 4) 为有效规范与减少关联交易及资金拆借，公司及其控股股东、实际控制人、持股5%以上的主要股东、董事、监事、高级管理人员分别出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》。

如上所述，公司已在招股说明书中披露资金占用的相关情形，不存在信息披露违规情形。

(2) 拆入资金不属于资本性投入，拆出资金不构成资金体外循环

根据《企业会计准则》和《企业会计准则解释第5号》规定，企业接受的捐赠和债务豁免，按照会计准则规定符合确认条件的，通常应当确认为当期收益。如果接受控股股东或控股股东的子公司直接或间接的捐赠，从经济实质上判断属于控股股东对企业的资本性投入，应作为权益性交易，相关利得计入所有者权益（资本公积）。

公司在报告期初，在大额采购或集中支付等情况下造成短期资金压力时，公司除了向银行贷款外，也通过向当时的控股股东正导光电拆借资金并支付利息的方式进行资金周转，利率为4.35%基准年利率。正导光电向公司提供借款主要是为了满足公司的短期流动资金需求，正导光电向公司提供的借款缓解了公司流动资金紧张的局面，双方均已签署借款协议并按照协议约定支付借款利息，公司已于2022年底前向正导光电清偿借款。

综上所述，正导光电向公司提供拆借资金的经济实质属于日常经营借款，而非股东对公司的资本性投入。

公司向正导光电拆出资金的原因系正导光电因日常经营需要向公司借入资金用于向供应商支付采购款、支付员工工资、支付电费及房租、缴纳税款、缴纳期货保证金等，均具有真实的交易背景，且相关占用资金款均于2021年底偿还完毕。因此，公司拆出资金不构成资金体外循环。

(3) 公司在负债率较高的背景下，拆出资金给关联方的合理性

正导光电自2020年5月开始开展PVC业务，为补充经营流动资金，在融资手段有限的情况下，希望从公司处拆入资金。

公司虽然资产负债率较高，但是在银行授信额度充足、经营情况稳定的前提下，公司对自身的短期偿债能力和流动性进行了充分测算，确保在不对自身正常经营造成不利影响的基础上，综合考虑正导光电在当时作为公司的控股股东，坏账损失风险较小，向正导光电提供拆借资金；同时虽然2021年公司拆出给正导光电的资金合计8,803.42万元，但每次拆出给正导光电的资金金额较小，且一般短期内正导光电会偿还一部分的拆借资金，未影响公司的正常经营，不会对公司造成不利影响。

综上，公司在负债率较高的背景下，拆出资金给关联方具有合理性。

3. 说明报告期内向正导光电的分红情况及资金去向

报告期内，公司进行了1次股利分配，现金分红相关情况如下：

序号	股东姓名/名称	2021年分红金额	实发金额	资金去向
1	正导光电	5,424.10	5,424.10	公司

公司股东于2021年10月20日作出决定，同意向其股东正导光电分配股利7,000.00万元。2021年12月31日，公司发现上述权益分派出现超额分配股利情形，出现超额分配股利的情形系将盈余公积也进行了利润分配。针对该情形，公司股东正导光电同意将取得公司超额分配利润1,575.90万元予以返还，实际分配股利金额为5,424.10万元。

公司向正导光电支付分红款后，正导光电将分红款用于偿还其对公司的拆借款；因2021年11月底正导光电已无实际经营活动无资金需求，故正导光电偿还拆借款后剩余的部分直接向公司提供拆借资金，故分红后不存在分红款流向公司客户、供应商的情形，不存在为公司代垫成本费用、进行利益输送的情形。

4. 说明向控股股东进行资金拆借是否履行了内部决策程序，相关内控措施是否执行有效

公司已在《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易决策制度》《独立董事工作制度》等制度文件中就关联交易的决策权限和决策程序进行了规定。公司针对上述资金拆借的决策程序如下：

2022年6月10日及2022年6月28日，公司第一届董事会第四次会议及2022

年第三次临时股东大会分别审议通过了《关于对浙江正导技术股份有限公司近两年及一期关联交易的确认意见的议案》，补充确认了 2020 年 1 月 1 日至 2022 年 4 月 30 日期间的关联交易。2024 年 12 月 23 日，公司第一届董事会第二十四次会议审议及第一届监事会第十三次会议通过《关于确认公司关联交易的议案》，对 2021 年的资金拆借进行了补充确认。

2024 年 12 月 23 日，独立董事亦发表了同意的独立意见，并认为上述关联交易属于公司正常经营开展所需，符合有关法律、法规的规定，不存在损害公司和股东利益的情形，不会对公司的独立性造成重大不利影响。

综上所述，公司于报告期前期存在部分关联交易及关联资金拆借未及时按规定履行必要的决策程序、后续补充确认的情况，自股份公司设立以来，公司对相关会议制度及内部控制措施逐步进行了整改完善，建立健全了完善的关联交易决策制度、内部控制制度，并切实有效执行。

（三）核查程序和核查意见

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 关于关联采购定价的公允性

（1）获取并查阅正导光电历次变更（名称、股东、注册资本、经营范围等）的股东会决议、章程修正案、工商档案和未经审计的财务报表等文件；访谈正导光电管理层了解业务资金来源及转让业务后仍未注销的原因；

（2）获取并查阅了公司与关联采购的合同、订单、发票、银行回单，了解关联交易的交易内容、原因及必要性；获取正导光电的营业执照、公司章程，比对经营范围等关键词；获取并查阅正导光电出具的主营业务情况说明、正导光电开具的销售发票、财务报表等资料，核实其 2021 年至 2024 年期间的主营业务，分析正导光电与公司是否存在同业竞争的情形；

（3）访谈正导光电管理层，了解关联交易相关情况；

（4）获取并查阅正导光电的财务报表，了解正导光电的财务处理情况；

（5）获取并查阅公司采购明细与向正导光电等关联方采购价格进行比价分析；将向正导光电公司出租的价格与其他第三方租赁价格比较分析；将自产 PVC 材料的成本与向正导光电采购的成本进行对比分析，核查是否存在为公司代垫成本费用或利益输送的情形；

(6) 获取并查询相关材料价格的市场公开信息并获取浙江万马高分子材料集团有限公司护套料报价单，分析其变动趋势并和公司采购价格进行对比，核查是否存在差异；

(7) 获取并查阅公司与正导光电相关的技术转让、设备购置、商标授权、专利转让及人事安排等文件，核实核心技术、机械设备、商标专利及核心人员的来源，确认相关交易的具体方式、对价支付情况及合同约定条款；

(8) 通过国家知识产权局等权威数据库查询涉及专利、商标的权属状态，审阅相关专利和商标的授权文件、转让或许可协议，确认权属归属及是否存在被质押、诉讼或其他争议情况；

(9) 对比公司及正导光电的核心技术及产品，分析是否存在技术路径、产品设计或生产工艺的重大重叠，评估是否涉及专利侵权、商业秘密纠纷或其他潜在法律风险；

(10) 获取并查阅了公司与关联方租赁合同、发票、银行回单；对比公司向正导光电的租赁价格和其他第三方租赁价格；核查房产、土地、设备、知识产权等资产的权属证书（如不动产证、专利证书），确认登记在公司名下；实地勘察生产场地、办公场所，确认资产是否独立运营；通过社保缴纳记录确认员工劳动关系是否归属公司；评估公司是否建立独立的财务管理制度；

(11) 获取正导光电与公司供应商资金往来明细及正导光电与公司重叠供应商和重叠客户明细；检查正导光电与华数传媒网络有限公司签订的销售合同，了解正导光电与其开展业务的原因；

(12) 了解分析正导光电终止经营时资产、人员、业务等处理情况，并结合具体的转让内容，分析相关设备转让是否构成业务重组。

2. 关于资金拆借的具体情况会计处理合规性

(1) 获取并查阅公司与关联方资金拆借的银行回单、记账凭证、借款协议及利息计算表、支付记录等；根据取得的公司与正导光电的资金往来明细、正导光电银行存款对账单、公司与股东往来款的记账凭证，编制计算表复核双方的资金流入、流出金额，并核对交易对方是否为客户、供应商；了解发生资金拆借的原因、还款时间、还款金额等基本情况，取得大额资金使用的相关凭证（发票、协议、说明等）；分析正导光电向公司提供拆借资金的经济实质属于日常经

营借款，而非股东对公司的资本性投入的具体依据；通过核查正导光电拆入资金的流向及具体的凭证，核查是否存在体外资金循环；

(2) 查阅公司《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《独立董事工作制度》等制度文件，了解关联交易相关制度建立健全、决策执行、信息披露等情况；获取了公司与关联交易相关的三会文件，查阅了关联交易决策程序；取得控股股东、实际控制人持股 5% 以上的主要股东、董事、监事、高级管理人员分别出具的《关于规范和减少关联交易的承诺函》；

(3) 查阅报告期内公司现金分红的股东大会决议、公司现金分红的银行支付回单，并查阅正导光电关于分红资金去向的说明。

经核查，我们认为：

1. 关于关联采购定价的公允性

(1) 2021 年度，正导光电正常经营阶段其开展业务主要资金来源于营业收入；2021 年 12 月正导光电将 PVC 材料业务相关的机器设备及原材料转让给公司后，已不存在实质性的经营业务，此后其主要资金来源系投资收益及补贴；因存在对外投资款项未收回，正导光电向公司转让业务后仍未注销具有合理性；

(2) 公司报告期内与正导光电发生的各项关联采购及关联方租赁具有合理性、必要性，交易价格公允；公司自 2023 年起已无关联交易，不存在同业竞争的情形；

(3) 公司向正导光电采购绝缘料、护套料成本与使用从正导光电购买的 PVC 设备自行生产的成本差异存在合理性，报告期内不存在正导光电为公司代垫成本费用或利益输送等情形；

(4) 公司核心技术均为自主研发，机械设备、商标、专利自正导光电转让权属清晰。公司与正导光电之间不存在关于核心技术、机械设备、商标、专利、核心人员等方面的纠纷；

(5) 公司向正导光电出租房产价格公允且具有必要性；正导光电公司与公司不存在人员混同、共同办公的情形；公司与正导光电之间在业务、资产、人员、财务和机构等方面均保持了独立性；

(6) 正导光电除因自身缴纳税款需求，与江西万釜存在资金往来外，不存在与供应商间其他异常资金往来，除江西万釜外，正导光电与公司供应商资金往来

均基于经营业务需求产生，均不存在异常资金往来；2021 年度公司与正导光电存在重合供应商的情形，公司与正导光电存在供应商重叠具备商业合理性，符合行业惯例；报告期内，正导光电与华数传媒网络有限公司未开展相应业务，正导光电与华数传媒网络有限公司发生的资金往来系华数传媒网络有限公司支付的 2018 年及 2019 年剩余的货款；

(7) 正导光电转让 PVC 业务后即终止经营的原因是为了减少关联方交易，具有合理性；正导光电向公司转让设备等资产不构成业务重组，相关会计处理准确。

2. 关于资金拆借的具体情况 & 会计处理合规性

(1) 公司与正导光电拆出、拆入资金为日常经营调度，公司和正导光电公司均按照银行同期一年期借款利率支付了利息，计息公允，相关会计处理合规；

(2) 2021 年度，正导光电向公司拆入资金主要用于日常经营，如向供应商支付采购款、支付员工工资、支付电费及房租、缴纳税款等；同时，正导光电因日常生产经营需要缴纳期货保证金时，向公司拆入资金；待正导光电收到货款后会结合当时的经营情况向公司偿还一定的拆借资金。上述公司拆出资金构成资金占用，公司已通过清理关联方拆借资金、改进制度、加强内控等方式积极整改，已针对性建立内控制度并有效执行，2022 年 9 月以后未发生新的非经营性资金往来等行为；公司已在招股说明书中披露资金占用的相关情形，不存在信息披露违规情形；公司拆入资金不构成资本性投入，拆出资金不构成资金体外循环；公司在负债率较高的背景下，拆出资金给关联方具有合理性；

(3) 公司向正导光电支付分红款后，正导光电将分红款用于偿还其对公司的拆借款；正导光电偿还拆借款剩余的部分向公司提供拆借资金，分红后不存在分红款流向公司客户、供应商的情形，不存在为公司代垫成本费用、进行利益输送的情形；

(4) 公司向控股股东进行资金拆借已履行了内部决策程序，相关内控措施执行有效；公司报告期前期存在部分关联交易未及时按规定履行必要的决策程序、后续补充确认的情况，自股份公司设立以来，公司对相关会议制度及内部控制措施逐步进行了整改完善，建立健全了完善的关联交易决策制度、内部控制制度，并切实有效执行。

(四) 根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务

规则适用指引第 1 号》1-13 关联交易要求进行核查，说明核查方法、核查范围、核查证据及核查结论

我们主要实施了以下核查程序：

1. 通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等第三方平台，核对关联方的工商登记信息、股权结构、法定代表人等，确保信息的准确性和完整性。将公司的客户、供应商、实控人和关键经办人员名单与关联方名单进行比对，核查是否存在潜在关联方未识别、关联交易未披露的情况；

2. 与公司的董事、监事、高级管理人员、财务人员等进行访谈，了解关联交易的背景、目的、决策过程、定价机制等情况。与关联方的相关人员进行访谈，核实关联交易的相关信息，了解双方的合作意愿和合作模式；

3. 对公司的主要关联方进行实地走访，了解其经营状况、业务范围、与公司的合作关系等，核实关联交易的真实性和合理性；

4. 查阅公司的公司章程、股东名册、三会会议记录、纪要、决议等内部文件，了解关联交易的决策程序和授权情况。查阅公司的财务报表、税务申报资料、合同协议等，获取关联交易的财务数据和交易细节；

5. 对关联交易的金额、占比、交易频率等数据进行分析，并和公司非关联第三方采购价格、自产成本、市场价格进行对比，判断关联交易的合理性和公允性；

6. 检查公司减少关联方交易的措施，判断公司减少关联交易的具体措施是否切实；通过对关联方交易收入和利润合理性分析，判断是否存在通过关联交易调节公司收入利润或成本费用、对公司利益输送的情形；

7. 向公司相关人员了解公司债务担保业务的具体操作流程、风险控制措施，以及对关联方债务担保的审查标准和执行情况。询问是否存在未记录或未披露的关联方债务连带责任担保事项；获取公司及实际控制人控制的关联方的征信报告，查看是否存在公司为关联方债务提供连带责任担保的记录。通过征信报告核实公司对外担保情况的真实性和完整性；调取公司银行账户资金流水，重点关注与实际控制人控制的关联方之间的资金往来，核查是否存在异常资金流动与债务担保相关的资金划转情况；通过分析资金流向和用途，判断是否存在潜在的连带责任风险。

经核查，我们认为：

1. 公司在关联交易信息披露工作中，整体遵循了相关准则和规范，但仍存在一些不足。在信息披露环节，部分关联交易披露不准确。经督促，公司已采取措施进行整改并对相关内容进行补充披露；

2. 公司关联交易符合法律法规、公司章程以及相关监管要求，履行了必要的决策程序和信息披露义务；

3. 公司的关联交易具有商业必要性、合理性，定价公允，公司不存在通过关联交易进行利益输送、操纵利润等不当行为；

4. 公司关联交易对公司财务状况、经营成果和独立性的影响较小，公司不存在对关联方的重大依赖，不会对公司的持续经营能力产生不利影响；

5. 公司关联交易相关的内部控制制度健全有效，能够合理保证关联交易的合规性、合理性和公允性；

6. 公司不存在对实际控制人控制的关联方的债务承担连带责任的风险。

（五）说明对公司及相关主体资金流水的核查情况，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平及核查结论；说明对正导光电的资金流水核查情况，逐笔核查关联方正导光电资金流水，说明是否存在通过资金拆借、关联交易、现金分红的方式套取公司资金，相关资金是否直接流向公司客户和供应商，形成资金体外循环

1. 公司及相关主体资金流水的核查情况，包括但不限于核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平及核查结论

（1）公司及其子公司流水核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平

1) 核查范围、核查账户数量

我们获取并核查了公司及其子公司报告期内所有银行账户资金流水，具体情况如下表：

序号	与公司的关系	核查主体	核查账户数
1	本公司	浙江正导	47
2	子公司	江西正导	7
3	子公司	美国希思腾	2

2) 取得资金流水的方法及完整性核查

为保证上述银行流水核查对象账户核查的完整性，确保其账户均已按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》之“2-18 资金流水核查”中的相关重点事项进行充分核查，项目组对于取得资金流水及核查其完整性执行了以下核查程序：

对于公司及其子公司，获取其《已开立银行结算账户清单》，并根据《已开立银行结算账户清单》中所列示的银行账户，由我们实地陪同公司相关人员到银行现场打印银行流水并亲自导出网银流水。

针对资金流水完整性的核查方法如下：

- ① 结合《已开立银行结算账户清单》，对资金流水获取的完整性进行复核；
- ② 项目组全程监督企业财务人员在网银上获取企业信用报告；
- ③ 通过银行函证对公司及其子公司报告期各期末相关银行账户及报告期内开立、注销账户进行确认；
- ④ 通过交叉检查公司及其下属子公司、其他关联法人主体、核查范围内自然人银行账户之间发生的交易，核查公司及其下属子公司账户的完整性；
- ⑤ 通过对照公司银行流水和资金流水日记账，对比银行账户期初期末余额连续性，复核相关银行账户的完整性；
- ⑥ 通过函证检查账户受限情况；
- ⑦ 抽查大额往来对应会计记账凭证、付款申请单、资金收付凭证等相关原始凭证，核查银行流水与账面记录的一致性。

3) 重要性水平、异常标准、确认依据及异常情形

① 重要性水平及核查情况

对于公司及子公司，综合考虑报告期内公司经营业绩水平、经营模式、内部控制有效性及财务报表审计重要性水平，确定人民币 50 万元、美金 7 万元作为资金流水核查的重要性标准，核查情况如下：

年度	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
项目	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入
核查笔数 (人民币)	681	653	606	636	514	600	621	690

年度	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
核查总金额（人民币）	182,047.86	191,431.97	156,544.94	172,499.22	149,513.47	163,248.93	180,769.85	191,619.34
核查笔数（美元）	150	136	33	125	47	143	198	172
核查总金额（美元）	3,431.65	2,516.37	407.77	2,112.35	1,195.84	2,730.43	3,958.16	3,670.69

注：已剔除公司及子公司账户间互转金额

② 异常标准及确认依据

A 公司资金管理相关内部控制制度是否存在较大缺陷；

B 是否存在银行账户不受公司控制或未在公司财务核算中全面反映的情况，是否存在公司银行开户数量等与业务需要不符的情况；

C 公司大额资金往来是否存在重大异常，是否与公司经营活动、资产购置、对外投资等不相匹配；

D 公司与控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来；

E 公司是否存在大额或频繁取现的情形，是否无合理解释；公司同一账户或不同账户之间，是否存在金额、日期相近的异常大额资金进出的情形，是否无合理解释；

F 公司是否存在大额购买无实物形态资产或服务（如商标、专利技术、咨询服务等）的情形，如存在，相关交易的商业合理性是否存在疑问；

G 公司实际控制人个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形；

H 控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款，转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

I 控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与公司关联方、客户、供应商是否存在异常大额资金往来；

J 是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

③ 异常情形

A 公司及子公司与关联法人的资金往来

报告期内存在正导光电关联交易、资金拆借及占用的情况。2021 年公司的原控股股东正导光电存在占用公司资金的情形，2021 年期间正导光电向公司资金拆借主要用于日常经营，如向供应商支付采购款、缴纳期货保证金、支付员工工资、缴纳税款等，公司已于 2021 年底收回资金占用款并收回相应利息。2021 年 1-11 月，公司基于节约运输成本并保证原材料质量而向正导光电采购绝缘料、护套料，正导光电自 2021 年 11 月已停止生产并于 12 月将 PVC 机器设备及原材料出售给公司。公司已对上述事项进行整改，且截至报告期末，已不存在关联交易、资金拆借及占用情形。公司资金占用具体内容详见本回复三之说明。

B 其他异常情况

报告期内公司存在第三方回款情况、转贷和无真实交易背景票据融资、个人卡及通过业务费形式发放奖金的情形。

报告期内公司存在第三方回款的情况，报告期各期公司的第三方回款金额分别为 1063.62 万元、1,879.46 万元、713.51 万元和 854.40 万元，详见本回复五(四)1 之说明。报告期内，公司第三方回款主要系客户出于自身资金情况和结算便捷性等因素所致，具有真实的业务背景、必要性和商业合理性，不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，公司及子公司、实际控制人、董事、监事及高级管理人员或其他关联方与公司第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排，不存在虚构交易或调节账龄的情形。

报告期内存在转贷和无真实背景票据融资的情形。2021 年，公司通过浙江久立电气材料科技发展有限公司形成的“转贷”和“无真实交易背景票据融资”合计为 1,893.49 万元。2021 年度公司涉及转贷行为的银行贷款均已按期向相关贷款银行全部偿还，相关利息亦已支付，相关票据均已到期偿付，转贷行为已全部清理完毕，具体内容详见本回复六(一)及六(二)之说明。

报告期内 2021 年至 2023 年度个人卡情况：1) 通过个人账户代收废品废料款共计 115.80 万元；2) 通过个人卡支付加班费、福利费及支付上海房租税款共计 96.27 万元；相关个人卡情况详见本回复六(三)之说明。截至 2023 年 10 月应付出纳款项已结清，2024 年度不存在个人卡情形，个人卡情况公司已整改完毕。

2021 年度公司及其子公司存在通过业务费形式向员工支付 2020 年度奖金的不规范情形，发生金额合计 127.92 万元，已补缴相关税款并获取完税证明，详

见本回复六(四)之说明。

(2) 公司关联方及自然人的流水核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平及核查结论

1) 核查范围、核查账户数量

项目组获取了公司关联方及自然人(控股股东、实际控制人及其配偶、女儿、董事(不含独立董事)、监事、高级管理人员、关键岗位人员)自 2021 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日之间使用的全部银行储蓄账户资金流水,具体核查范围、核查账户数量如下:

序号	与公司的关系、职务	姓名	核查账户数
1	董事长、总经理	仲华	18
2	持股 5%以上股东、报告期内监事会主席	沈建平	16
3	董事、董事会秘书	俞建伟	11
4	董事	姜正权	19
5	董事、财务负责人	张亚芳	14
6	监事、生产总监	陈增荣	11
7	职工监事、采购中心副总监	凌英	14
8	财务经理	朱冬文	9
9	资金管理	宁建祥	6
10	仲华配偶	陆亚明	11
11	销售负责人	张国祥	14
12	研发部门负责人	罗英宝	16
13	2022 年 8 月-2023 年 7 月出纳	沈翡	14
14	出纳	沈玲文	12
15	江西销售负责人	张正辉	14
16	江西子公司财务负责人	吴蔚亚	9
17	江西子公司出纳	吴思	12
18	江西子公司高管, 负责生产	邱炳辉	11
19	监事会主席	沈晓红	12
20	持股 5%以上股东、仲华女儿	陆航	13
21	美国子公司总经理	汪玉林	3
22	美国子公司财务负责人	仲婷	8
23	财务人员, 2024 年 8 月离职	谢浩杰	12
24	新增财务人员	王英	5

序号	与公司的关系、职务	姓名	核查账户数
25	离职出纳，2022 年 8 月离职	沈丹萍	13
26	关联方	正导光电	9

注：关联法人主体正导光电的流水核查范围、核查账户数量、取得资金流水的方法、核查金额重要性水平及核查结论详见回复三(五)2 之说明

2) 取得资金流水的方法

① 在项目组成员见证下，由核查对象登录其中国银联“云闪付”APP 账号，通过“云闪付”APP“一键查卡”功能核查其在中国银行、农业银行、工商银行、建设银行等 500 余家主要银行开立银行储蓄账户情况；

② 针对核查范围内人员的银行流水，项目组成员陪同核查范围内人员前往民生银行、兴业银行、浙商银行、中信银行、光大银行、禾城农商银行、江西农商银行、宁波银行、上海农商银行、工商银行、农业银行、建设银行、中国银行、南浔农商银行、交通银行、湖州银行、邮储银行、招商银行、平安银行、广发银行、浦发银行共计 21 家银行查询个人账户清单并现场打印银行流水；

③ 通过已获取的银行流水，核对银行流水交易记录中是否存在和上述核查对象存在同名的交易账户的交易记录，以此判断是否存在银行账户应纳入未纳入的情形，进一步复核银行账户的完整性；

④ 关联法人主体的取得资金流水的方法详见本回复三(五)3 之说明；

⑤ 取得了核查范围内所有自然人出具的关于其提供的银行账户完整性承诺函，承诺已真实、准确、完整地提供其本人报告期内在银行开立的全部银行账户。

3) 重要性水平

取得报告期内核查自然人个人名下银行卡流水及云闪付报告，对单笔或短期内累计达 5 万元以上的银行资金流水逐笔核查，核查事项包括资金流水时间、金额、交易对手方、往来背景针对其与第三方之间大额往来情况获得对应的支持性证明予以验证，核查情况如下：

年度	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
项目	流出	流入	流出	流入	流出	流入	流出	流入
核查笔数	25	14	33	41	47	64	60	99
核查总金额	246.57	292.40	527.92	857.47	804.53	926.50	1,338.25	1,364.12

注：已剔除夫妻间互转、工资奖金、分红款、投资、理财等流水金额

4) 核查结论

经核查，我们认为：

① 我们在确定资金流水核查范围、实施核查程序方面保持了职业谨慎，符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-18资金流水核查的要求；

② 报告期内公司及其子公司不存在银行账户不受公司控制或未在公司及其子公司财务核算中全面反映的情况；公司及其子公司银行开户数量与实际业务需要相符；

③ 经核查，除上述资金占用、资金拆借与关联交易情况、转贷和无真实交易背景票据融资、个人卡及通过业务费形式发放奖金等情况外，核查范围内各主体资金流水不存在异常情形，公司不存在体外资金循环或第三方为公司承担成本费用等情形。截至报告期末上述异常情形均已整改，同时公司及其子公司亦完善了财务内控相关制度，公司内部控制健全有效、财务报表不存在重大错报风险；

④ 我们核对了公司及子公司账户银行流水的大额流入、流出记录与公司及子公司账面记录及支持性文件的一致性、真实性，相关交易与公司经营活动、资产购置、对外投资等业务性质和规模相匹配；报告期内公司及其子公司的银行账户发生的大额资金流水主要为日常经营收付款、缴纳税款及退税、账户之间转款、支付员工工资以及银行短期贷款等。报告期内，公司及子公司大额资金往来均具有合理的商业背景，不存在重大异常情况；

⑤ 报告期内，我们对相关自然人款项性质、交易背景的合理性进行分析，获取资金实际用途证明资料等，核查个人账户大额资金往来的合理性。大额自然人流水的性质主要为本人及亲属账户相互转账、本人或亲属控制的其他公司资金周转、买卖证券或理财、买卖房产汽车、朋友间资金拆借、日常消费、对外投资、分红奖金等。已获取相关借条、合同、访谈记录等支撑性材料。同时将自然人大额资金交易对手方与公司客户、供应商及其主要成员对比，经核查，自然人均未与公司客户、供应商及其主要成员存在大额往来；

⑥ 经核查，公司及子公司各项费用真实、完整，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用、其他利益输送的情形，不存在其他潜在利益输送或商业贿赂的情形。

2. 正导光电的资金流水核查情况

(1) 正导光电流水核查范围

序号	公司名称	与公司关系	核查账户数量	获取资料情况
1	正导光电	公司原控股股东，实际控制人仲华控制的企业	9	报告期内银行账户流水、企业信用报告、已开立银行结算账户清单

(2) 正导光电资金核查过程

项目组获取了正导光电的已开立银行结算账户清单、企业信用报告和银行账户流水，通过核对已开立银行结算账户清单、企业信用报告以及交叉检查银行账户之间发生的交易，以确认获取正导光电银行账户流水的完整性。

(3) 正导光电资金核查情况

项目组逐笔核查关联方正导光电资金流水，但根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》，重点针对以下异常事项进行核查：

- 1) 资金收支交易对象与公司主要客户、供应商存在重叠；
- 2) 与公司董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员存在资金往来；
- 3) 存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形。

经核查，报告期内正导光电与公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员、主要客户和供应商等大额资金往来情况具体如下：

序号	资金收支交易对象与公司主要客户、供应商是否存在重叠	与公司董事、监事、高级管理人员及关键岗位人员是否存在资金往来	是否存在关联方代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形
1	报告期内，正导光电与公司重叠供应商及客户资金往来情况，详见本回复三（一）7之说明	报告期内，正导光电与公司董事、监事存在资金往来，主要为资金拆借款，股权转让款及分红款，均有合理理由，不存在通过资金拆借、关联交易、现金分红的方式套取公司资金的情形	经核查，正导光电报告期内不存在代公司收取客户款项或支付供应商款项的情形

经核查，正导光电银行流水中除因自身缴纳税款需求，与江西万釜存在资金往来外，其余与公司供应商资金往来均为正导光电正常采购交易支付的货款，属于正常商业行为；正导光电不存在通过资金拆借、关联交易、现金分红的方式套取公司资金，不存在流向公司客户和供应商、形成资金体外循环的情形。

四、关于偿债能力及流动性风险

(1) 经营活动现金净流量持续为负。根据申请文件，①发行人各期经营活动现金净流量持续为负，分别为-11,806.70万元、-19,918.78万元、-23,273.47万元、-7,701.88万元，发行人说明主要原因系客户使用商业承兑汇票回款，贴现产生的现金流列报于筹资活动产生的现金流。经模拟将票据贴现金额还原为经营活动现金流后，各期经营活动现金净流量分别为632.52万元、-2,011.80万元、1,040.24万元、-2,011.21万元，仍有两年为负值。②发行人资产负债率高于同行业可比公司的平均水平，各期分别为84.45%、76.83%、68.20%、69.98%。发行人部分期间速动比率低于1，分别为0.78、0.95、1.04、0.93。③截至报告期末，发行人的短期借款为2.42亿元，一年内到期的长期借款0.55亿元，应付款项合计为2.99亿元，发行人持有的货币资金为1.04亿元，其中0.87亿元为票据保证金等使用受到限制的货币资金，发行人面临较大偿债压力。请发行人：①结合销售模式、信用政策、结算模式、采购模式及付款条件，说明发行人报告期内经营活动现金流持续为负的原因、经营活动现金净流量与净利润的差异、现金流与业务模式的匹配性。②说明主要客户结算方式及差异，大华股份等客户与其他供应商是否也采用商业承兑汇票结算，发行人是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情况。③说明发行人经营活动现金流情况与同行业可比公司之间的差异原因。④结合货币资金受限、票据贴现、日常运营资金需求、融资能力、债务情况、偿债安排及偿债能力、资产抵押及质押情况等方面，论证发行人是否存在现金流断裂的风险，资金流动性水平是否能够满足正常生产经营需求，现金流持续为负值是否对公司持续经营能力构成重大不利影响。⑤说明发行人报告期内通过票据贴现获取现金流的模式是否稳定可持续，票据结算风险控制是否有效。⑥说明2024年全年现金流情况，发行人对未来改善现金流和风险防范措施及有效性。⑦说明现金流量表中收到的税费返还呈下降趋势的原因。⑧更新招股说明书中对经营活动现金流量情况分析，对流动性风险进行量化分析及重大事项提示。

(2) 应收账款大幅增加背景下坏账准备计提的充分性。根据申请文件，①报告期内，发行人2023年应收账款账面余额大幅增加，分别为21,726.41万元、20,546.29万元、30,742.57万元、35,109.15万元；各期应收票据账面余额分

别为 9,574.85 万元、16,292.31 万元、11,308.51 万元、13,726.56 万元，商业票据主要来源于客户大华股份。②发行人各期应收账款周转率和坏账准备计提比例低于同行业可比公司平均水平，各期坏账计提比例平均为 5%，可比公司计提比例为 8%-10%。请发行人：①结合主要客户收入贡献和应收账款增加情况，分析应收账款大幅增长的原因，与收入变化是否匹配，是否存在放宽信用期调节收入的情形。②结合同行业可比公司和发行人的信用政策及信用期、回款周期及期后回款率、应收账款周转率、账龄分布、产品差异、客户结构差异等情况，说明发行人应收账款周转率较低、坏账准备计提比例较低的原因，是否符合行业惯例。③说明主要应收账款客户与主要销售客户是否匹配，更新截至问询回复日应收账款的期后回款情况。④说明主要客户的结算方式，发行人应收票据金额较大的原因，票据大量贴现的背景，是否存在无真实交易背景的应收票据，是否存在因背书转让或贴现而被追索的风险。⑤说明是否存在应收票据与应收账款互相转换的情况，账龄计算是否准确。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明核查方式、范围、程序及结论。（审核问询函问题 6）

（一）经营活动现金净流量持续为负

1. 结合销售模式、信用政策、结算模式、采购模式及付款条件，说明公司报告期内经营活动现金流持续为负的原因、经营活动现金净流量与净利润的差异、现金流与业务模式的匹配性

（1）经营活动现金流持续为负的原因

公司报告期内经营活动现金净流量持续为负，主要原因是公司销售收款中票据使用占比较高，公司因日常经营需要，将收到的票据贴现以获取现金流，其中不满足终止确认条件的应收票据贴现收到的现金，报表列报为收到的其他与筹资活动有关的现金，若将未终止确认的应收票据贴现资金还原至经营活动现金流量，经营性现金流净额具体如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
经营活动产生的现金流量净额	-7,264.37	-23,273.47	-19,918.78	-11,806.70
原未终止确认的应收票据贴现资金	9,648.51	24,313.72	17,906.98	12,439.23

还原后经营活动产生的现金流量净额	2,384.14	1,040.24	-2,011.80	632.52
------------------	----------	----------	-----------	--------

2021年度、2023年度和2024年度还原后经营性现金流量净额为正值。2022年度经营活动产生的现金流量净额还原后为负值，系2021年末新增开具的应付票据在2022年到期兑付，购买商品、接受劳务支付的现金增加较多，其他报告期间应付票据规模较为稳定。2024年度还原后经营活动产生的现金流量净额为2,384.14万元，经营性现金流量净额进一步增加，与公司业务模式较为匹配，具体分析说明如下：

1) 销售模式、信用政策、结算模式与现金流量的匹配关系

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
销售商品、提供劳务收到的现金(A)	114,070.76	82,395.20	69,530.68	60,217.35
加：原未终止确认的应收票据贴现资金(B)	9,648.51	24,313.72	17,906.98	12,439.23
还原后销售商品、提供劳务收到的现金(C=A+B)	123,719.27	106,708.92	87,437.66	72,656.58
营业收入(含税)(D)	141,483.63	115,697.11	95,658.26	83,939.06
销售收现比例(E=C/D)	87.44%	92.23%	91.41%	86.56%

报告期内，公司采用直销的销售模式，对主要客户采用赊销的销售政策，客户信用账期基本保持稳定，一般为月结90至180天，客户主要采取银行电汇的方式支付货款，部分客户采用银行电汇或承兑汇票结算。

报告期内，公司从客户取得的信用等级低的银行承兑汇票和商业承兑汇票（公司前五大客户之一大华股份，主要采用商业承兑汇票向公司支付货款），该部分票据贴现收到的现金因不能体现在销售商品收到的现金中，导致公司销售收现比例较低，将上述应收票据贴现资金还原后，公司销售收现比例均在80%以上。随着公司销售规模的增长，期末应收账款有所增加，受销售回款周期性影响，销售收现比呈现波动。

(2) 采购模式及付款条件与现金流量的匹配关系

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
购买商品、接受劳务支付的现金(A)	108,766.71	94,915.61	77,669.61	53,181.84

总采购金额含税(B)	125,725.50	99,921.85	83,365.83	77,375.24
采购付现比例(C=A/B)	86.51%	94.99%	93.17%	68.73%

公司对生产所需要的原材料大都采用“以产定购”的采购模式。

报告期内公司导体类原材料供应商信用政策主要为提货后付款，结算周期较短；塑料类原材料供应商信用政策主要为月结30-90天，结算方式为电汇和银行承兑汇票。导体类原材料采购占比较高，报告期内采购金额占比均超80%，故公司报告期内采购付现比例较高。公司2021年度采购付现比例较低，系2021年年末公司通过应付票据支付供应商货款较多，较2020年末增加了10,820.67万元，相应采购付现比较低。公司2022年度采购付现比例较高系受到2021年开具的应付票据规模增加影响，导致2022年度采购金额增加幅度不大的同时购买商品、接受劳务支付的现金增加。公司2023年度采购付现比例较高系当年受采购结算周期影响，购买商品、接受劳务支付的现金增长幅度大于采购金额增长幅度。

公司所在的电线电缆制造行业，其上游供应商多为铜、锡等大宗商品供应商，上游主要供应商如久立集团股份有限公司、宜兴市意达铜业有限公司，为提货后付款，结算周期较短。

综上所述，公司经营活动产生的现金流量净额为负数主要有以下三方面原因：

1) 公司销售商品、提供劳务收到的现金因客户结算方式和信用期影响，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入存在错配；2) 受公司供应商结算方式及信用政策影响，公司购买商品、接受劳务支付的现金周转较快；3) 因客户和供应商结算方式和结算周期不同，公司将收到的票据贴现获取现金，其中不满足终止确认条件的应收票据贴现收到的现金，报表列报为收到的其他与筹资活动有关的现金未计入经营活动现金流量。

(2) 经营活动现金净流量与净利润的差异

报告期内，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异调节过程如下：

项目		2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
净利润		5,366.77	7,416.00	2,380.75	1,570.22
1. 影响经营活动现金流量净额的主要因素	存货的减少(增加以“—”号填列)	-2,728.63	-1,391.96	-580.68	-2,963.68
	经营性应收项目的减少(增加)	-21,969.71	-27,974.51	-21,490.11	-25,025.30

	以“—”号填列)				
	经营性应付项目的增加(减少以“—”号填列)	8,520.25	-1,456.57	-3,614.05	11,825.45
2. 减少净利润,但没有发生现金流出也不影响经营活动现金流量的项目	固定资产折旧、使用权资产折旧	1,765.22	1,465.00	1,306.71	1,225.17
	无形资产摊销、长期待摊费用摊销	298.07	330.07	443.48	365.11
	信用减值损失、资产减值损失	590.32	337.46	416.51	366.81
	递延所得税资产、递延所得税负债	129.93	166.93	120.32	-41.25
3. 属于筹资活动,不属于经营活动现金流量的项目	财务费用	713.49	992.61	1,011.66	1,175.78
4. 属于投资活动,不属于经营活动现金流量的项目	投资收益、公允价值变动损益	56.51	80.62	-2.36	-304.76
	处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失和固定资产报废损失	-6.59	-3,239.13	88.99	-0.25
经营活动产生的现金流量净额		-7,264.37	-23,273.47	-19,918.78	-11,806.70
经营活动产生的现金流量净额与净利润差额		-12,631.14	-30,689.47	-22,299.53	-13,376.92
剔除原未终止确认的应收票据贴现资金影响后经营活动产生的现金流量净额与净利润差额		-2,982.63	-6,375.75	-4,392.55	-937.69

报告期内,公司经营活动产生的现金流量净额与净利润差额分别为-13,376.92万元、-22,299.53万元、-30,689.47万元和-12,631.14万元,剔除票据影响后经营活动产生的现金流量净额与净利润差额分别为-937.69万元、-4,392.55万元、-6,375.75万元和-2,982.63万元。

2021年度剔除票据贴现影响后,经营活动产生的现金流量净额与净利润差额较小。

2022年度剔除票据贴现影响后,经营活动产生的现金流量净额与净利润差异-4,392.55万元,系2021年末开具增加的应付票据在2022年到期兑付,购买商品、接受劳务支付的现金增加较多。

2023年度剔除票据贴现影响后，经营活动产生的现金流量净额与净利润差异-6,375.75万元，一方面系2023年拆迁补偿产生的利润3,251.19万元，收现部分现金流属于非经营活动；另一方面系2023年销售规模增加后，经营性应收项目（考虑票据贴现的影响）增加3,660.79万元。

2024年度剔除票据贴现影响后，经营活动产生的现金流量净额与净利润差异-2,982.63万元，主要系公司销售规模增加，经营性应收项目（考虑票据贴现的影响）增加12,321.20万元，相应采购规模增加，经营性应付增加8,520.25万元所致。

（3）现金流与业务模式的匹配性

从销售端来说，公司客户多为行业内知名企业，一般都要求较长的账期，部分客户还会通过商业承兑汇票、银行承兑汇票结算（如大华股份为货到票到后180天商业承兑汇票结算；立讯精密工业股份有限公司货到票到后120天内付款），导致经营活动现金流入与营业收入不同步；而采购端，主要原材料铜、锡为大宗商品，结算周期普遍较短，且供应商多要求现款结算（如宜兴市意达铜业有限公司和久立集团股份有限公司为货到7天网银付款），因此公司需要在采购后较短时间内支付大笔货款，加大了经营活动资金流出的压力。若将未终止确认的应收票据贴现资金进行还原，2021年度、2023年度和2024年度还原后经营性现金流净额为正值。

公司销售过程中收到的票据在银行能通过贴现方式获取现金，缓解公司现金流的压力，同时也可以质押方式替代部分银行承兑汇票保证金释放公司的流动资金。

综上所述，报告期内公司经营活动现金流量净额负数，是由公司客户及供应商收付款周期及结算方式造成的，若将未终止确认的应收票据贴现资金进行还原后，公司经营活动现金流量净额呈现波动上涨趋势。结合公司销售模式、信用政策、结算模式、采购模式及付款条件等分析，公司经营活动现金净流量与净利润存在差异具有合理性、与公司业务模式较为匹配。

2. 说明主要客户结算方式及差异，大华股份等客户与其他供应商是否也采用商业承兑汇票结算，公司是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情况

报告期内，公司与主要客户结算方式及信用政策基本未发生变化，商业承兑

汇票结算是大华股份向其供应商付款的重要方式，公司不存在通过放宽信用政策刺激销售的情况，具体说明如下：

(1) 报告期各期前五大客户交易情况及结算方式

客户名称	报告期内结算方式	报告期内信用政策	否存在通过放宽信用政策刺激销售的情况
大华股份	商业承兑汇票结算	月结，货到票到后 180 天商业承兑汇票结算	否
海康威视	电汇结算+银行承兑汇票结算	月结，货到票到后 60 天内付款	否
耐克森	电汇结算	国内集团子公司月结，货到票到后 90 天内付款；国外集团子公司提单日后 60 天内付款	否
立讯精密	电汇结算	月结，2021 年 1 月至 2023 年 4 月，按货到票到后 90 天内付款，2023 年 5 月起升至 120 天内付款	否
LONGFIELD LTD.	电汇结算	提单日后 60 天内付款	否
富士康	电汇结算	月结，货到票到后 120 天内付款	否
罗格朗	电汇结算	月结，货到票到后 103 天内付款	否
上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	电汇结算	月结，货到票到后 90 天内付款	否

由上表可知，除大华股份外其余主要客户多采用电汇结算，且报告期内信用政策基本稳定。

(2) 大华股份等客户与其他供应商是否也采用商业承兑汇票结算

大华股份采用商业承兑汇票结算，系根据其国内网线招标项目文件中要求使用 180 天商业承兑汇票结算，与客户其他同类供应商结算方式不存在差异。根据公开信息统计大华股份各期末应承兑商业汇票占总体应付余额情况列示如下：

科 目	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	期末余额	占比(%)	期末余额	占比(%)	期末余额	占比(%)	期末余额	占比(%)
应 付 账 款	587,797.69	62.02	581,512.32	63.82	734,027.74	62.71	732,974.07	62.10
应 付 票 据-商业承兑汇票	218,984.39	23.10	205,085.94	22.51	282,128.92	24.10	268,937.32	22.79
应 付 票 据-银行承兑汇票	141,013.04	14.88	124,543.56	13.67	154,280.86	13.18	178,362.57	15.11

小 计	947,795.11	100.00	911,141.81	100.00	1,170,437.51	100.00	1,180,273.96	100.00
-----	------------	--------	------------	--------	--------------	--------	--------------	--------

由上表可知，商业承兑汇票结算也是大华股份采购结算的重要方式之一，公司报告期各期末持有大华股份商业承兑票据金额占大华股份期末应付票据-商业承兑汇票余额比例为 3.36%、5.43%、4.91%和 5.84%，且根据大华股份年报公告，各期应付票据-商业承兑汇票账龄均为 1 年以内，未出现过超期无法承兑的情况。除与大华股份外公司较少存在商业承兑汇票结算的情况。

综上所述，报告期内，公司与主要客户结算方式及信用政策基本未发生变化，公司不存在通过放宽信用政策刺激销售的情况；大华股份与其他同类供应商也采用商业承兑汇票结算，公司结算方式与其他供应商不存在差异。

3. 说明公司经营活动现金流情况与同行业可比公司之间的差异原因

报告期内，公司经营活动现金流情况与同行业可比公司对比如下：

项目	主要产品	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
兆龙互连	弱电线缆	13,935.70	12,287.97	17,377.33	7,944.32
万马股份	电力电缆	20,060.28	44,481.91	68,971.95	90,899.41
宝胜股份	裸导体及其制品、电力线缆	-86,282.24	124,054.19	39,967.89	45,121.43
恒丰特导	精密导体	-2,033.59	1,344.94	6,873.35	-2,790.04
平均数		-13,579.96	45,542.25	33,297.63	35,293.78
公司	弱电线缆、精密导体	-7,264.37	-23,273.47	-19,918.78	-11,806.70
公司剔除票据影响后的经营性现金流量净额情况		2,384.14	1,040.24	-2,011.80	632.52

报告期内，公司剔除应收票据贴现影响后的经营性现金流量净额呈现波动。因公司与同行业公司内外销占比，客户结算周期及结算方式，采购付款方式等不同，与同行业可比公司经营性现金流量净额间存在差异。

兆龙互连外销收入占比较高，各期外销收入占比约在60%左右，同时以票据方式结算较少，因此其整体回款速度相对较快，经营活动现金流净额表现较好，其2021年度至2024年度经营性现金流量净额均为正数。

恒丰特导2021年经营活动现金流净额为负数，主要系其主要原材料铜杆等原

材料价格上涨，存货增加，导致购买商品支付现金增加，同时客户使用承兑汇票方式进行结算，减少了销售收现。2022年度，恒丰特导经营活动现金流由负转正系其经营性应收项目减少；2024年度，恒丰特导经营活动现金流净额为负数，主要系客户采用承兑汇票结算增加，经营性应收增加所致。

万马股份及宝胜股份与公司产品存在较大差异，故其经营活动现金流净额与公司存在较大差异。万马股份2021年至2024年经营活动现金流净额表现较好，主要系其客户使用票据结算较少。2024年度，宝胜股份经营性现金流量净额较上期减少并转为负数，主要系主要材料铜成本上升及应收账款增加所致。

综上所述，公司与同行业可比公司在经营活动现金流方面存在差异。兆龙互连外销收入占比高、票据结算少，回款速度快；恒丰特导受原材料价格和客户结算方式影响较大；万马股份和宝胜股份因产品差异，经营活动现金流净额与公司不同。这些差异反映了各公司在业务结构、市场定位和经营策略上的不同，进而导致现金流表现有所区别。

综上，公司经营活动现金流与同行业可比公司存在差异具有合理性。

4. 结合货币资金受限、票据贴现、日常运营资金需求、融资能力、债务情况、偿债安排及偿债能力、资产抵押及质押情况等方面，论证公司是否存在现金流断裂的风险，资金流动性水平是否能够满足正常生产经营需求，现金流持续为负值是否对公司持续经营能力构成重大不利影响

随着公司经营业绩的持续增长，资产规模进一步扩大，银行授信额度逐年增加，整体债务规模相对稳定。截至2024年12月31日，公司在各金融机构综合授信额度尚余4.75亿元，融资能力较强。此外，公司资产抵质押比例整体较低，授信额度仍可进一步增加。公司现有资金及融资能力能满足正常生产经营需求，不存在现金流断裂的风险。

公司报告期内经营性现金流持续为负值，若将未终止确认的应收票据贴现资金进行还原，则2021年度、2023年度和2024年度经营性现金流净额为正值，公司经营性现金流净额逐步改善。公司通过优化营运资金管理及拓展融资渠道，能够维持充足的流动性水平，现金流状况不会对持续经营能力构成重大不利影响，具体分析说明如下：

(1) 公司未来运营资金需求情况预测							
项目	2022 年	2023 年	2024 年	预测增长率	2025E	2026E	2027E

营业收入	87,611.09	105,338.75	129,243.59	15%	148,630.13	170,924.65	196,563.34
项目	2022/12/31	2023/12/31	2024/12/31	平均占比	2025/12/31 E	2026/12/31 E	2027/12/31 E
应收票据	15,477.69	10,743.09	14,698.48	13.08%	19,439.66	22,355.61	25,708.96
应收账款	19,499.01	29,196.68	34,228.63	25.49%	37,879.42	43,561.33	50,095.53
应收款项融资	425.43	580.22	178.39	0.39%	581.85	669.13	769.5
预付款项	129.86	201.17	118.8	0.14%	213.59	245.63	282.48
存货	10,918.81	12,255.71	14,931.03	11.88%	17,662.22	20,311.55	23,358.29
合同资产	35.11	21.21	68.63	0.04%	56.14	64.56	74.24
经营性流动资产合计	46,485.91	52,998.07	64,223.96	51.02%	75,832.88	87,207.81	100,288.98
应付票据	21,224.17	18,037.60	20,737.58	19.13%	28,435.03	32,700.28	37,605.32
应付账款	6,046.65	6,491.75	11,894.15	7.42%	11,031.98	12,686.78	14,589.79
合同负债	429.08	346.9	457.3	0.39%	581.1	668.26	768.5
经营性流动负债合计	27,699.89	24,876.25	33,089.03	26.94%	40,048.10	46,055.32	52,963.62
流动资金占用额	18,786.02	28,121.82	31,134.93	24.08%	35,784.77	41,152.49	47,325.36
每年新增营运资金					4,649.84	5,367.72	6,172.87
未来3年新增流动资金缺口合计					16,190.43		

2022年度至2024年度，公司营业收入复合增长率达到21.46%，假设未来三年营业收入增速预计为15.00%，采用销售百分比法测算，公司未来三年合计运营资金需求为16,190.43万元。针对未来运营资金需求，公司可通过现有货币资金余额、经营活动现金积累、银行借款及票据融资等方式满足。

(2) 货币资金受限情况

项目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
货币资金金额	9,455.25	13,107.42	12,084.78	12,563.10
货币资金受限金额	6,765.10	9,310.54	11,240.60	11,201.84
可随时支取的现金	2,690.15	3,796.88	844.18	1,361.26

报告期各期末，公司受限的货币资金系开具银行承兑汇票在银行质押的定期存单、缴存的保证金和期货保证金。报告期内，公司可随时支取的现金保有金额虽相对较低，但从未出现过信用违约，逾期还贷的情况，公司通过高效的运营管理，能够满足日常运营资金需求，整体资金使用效率较高。

(3) 票据贴现情况

项目	2024年度/2024年12月31日	2023年度/2023年12月31日	2022年度/2022年12月31日	2021年度/2021年12月31日
当期票据贴现金额	12,947.69	29,257.76	18,771.47	12,457.80
期末可贴现的票据金额	8,785.19	4,457.58	9,052.31	2,747.08

报告期内，公司将收到的部分票据进行贴现融资，报告期内公司贴现的票据

到期均正常承兑，未发生追索情况。随着公司资金流的持续向好，自2024年以来，公司减少了票据贴现融资金额，期末可贴现票据余额增长，该部分票据仍能以较低的贴现成本在较快的时间变现，保证了公司对日常运营资金的需求。

(4) 融资能力

报告期内，随着公司经营业绩的持续增长，资产规模的进一步扩大，银行授信额度逐年增加，各期末银行授信额度如下表所示：

授信银行	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
中国工商银行股份有限公司湖州练市支行	11,500.00	11,500.00	11,500.00	11,500.00
中国建设银行股份有限公司湖州练市支行	40,000.00	40,000.00	40,000.00	15,000.00
中国农业银行股份有限公司湖州练市支行	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
中国银行股份有限公司南浔区支行	8,000.00	8,000.00		
其他银行	31,000.00	17,000.00	15,950.00	17,950.00
合 计	95,500.00	81,500.00	72,450.00	49,450.00

公司与国有四大银行均有合作，除国有四大银行外，公司与交通银行、浦发银行、民生银行以及浙商银行均建立了长期合作关系，授信来源多元化，能够有效分散融资风险。报告期各期末，公司享有的银行授信额度逐年增加，债务规模相对稳定，截至2024年12月31日，公司尚未使用授信额度为4.75亿元，公司具备较强的融资能力。

(5) 债务情况

报告期各期末，公司银行借款、应付票据等债务融资情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
短期借款-银行借款	18,964.80	17,369.45	18,255.52	20,748.90
短期借款-已贴现未终止确认的应收票据	1,362.11	6,300.15	1,454.50	2,397.52
长期借款（含一年内到期的长期借款）	14,826.11	2,002.17	5,005.65	2,303.36
应付票据	20,737.58	18,037.60	21,224.17	22,096.62
应付账款	11,894.15	6,491.75	6,046.65	4,650.97
合计	67,784.75	50,201.12	51,986.49	52,197.37

公司短期借款主要系为满足生产经营需要向银行申请的流动资金贷款及票

据贴现借款，长期借款主要系厂房建设及设备投资等借款，应付票据及应付账款主要系支付供应商货款。报告期各期公司整体债务规模较为稳定。报告期内，公司信用征信良好，融资成本较低，银行授信额度呈上升趋势，公司仍具备较强的授信扩展能力，能够有效满足未来业务发展及流动性管理需求。

(6) 偿债安排及偿债能力

截至2024年12月31日，公司流动负债期末余额为62,109.73万元，非流动负债期末余额13,162.19万元，扣除合同负债、长期应付款和递延收益等已收款，暂不符合收入确认条件及未结转损益的款项后，合计应偿还负债为72,024.07万元。

截至2024年12月31日，公司流动资产期末余额为74,670.67万元，尚未使用授信额度为4.75亿元。公司能够通过自身持续经营积累滚动偿付负债，在经营扩张，流动资金存在缺口时，也能及时通过银行授信融入资金偿还负债。自公司成立以来，公司信用状况较优，未发生逾期偿还银行贷款的情形，与供应商保持良好合作关系。

随着公司经营业绩的持续增长，盈利能力进一步增强，经营性积累逐步增厚，同时公司资产规模进一步扩大，银行授信额度逐年增加，因此，公司具备较强的偿债能力。

(7) 资产抵押及质押

报告期各期末，公司资产抵押及质押情况如下：

项 目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
货币资金	6,765.10	9,310.54	11,240.60	11,201.84
应收票据	4,011.62			950.00
应收账款	2,721.06	804.16		
投资性房地产	25.31	569.51	791.58	871.79
固定资产	1,278.97	1,500.13	1,351.95	2,067.24
无形资产	4,757.90	2,218.40	2,308.67	3,107.77
小计	19,559.96	14,402.74	15,692.80	18,198.64
资产总额	106,837.92	82,352.72	75,267.84	65,230.67
比 例	18.31%	17.49%	20.85%	27.90%

报告期各期末，公司用于抵质押的资产占当期末资产总额的比例分别为

27.90%、20.85%、17.49%和18.31%，呈波动下降趋势。报告期内，公司不存在由于借款到期无法偿还，导致资产被强制执行的情形。公司资产抵押比例较低，授信规模仍有进一步扩大空间。

综上所述，公司可通过现有货币资金余额、经营活动现金积累、银行借款及票据融资等方式满足日常运营资金需求。报告期内，公司可随时支取的现金保有余额虽相对较低，但从未出现过信用违约，逾期还贷的情况，公司通过高效的运营管理，能够满足日常运营资金需求，整体资金使用效率较高。随着公司资金流的持续趋好，自2024年以来，公司减少了票据贴现融资金额，期末可贴现票据余额增长，该部分票据仍能以较低的贴现成本在较快的时间变现，保证了公司对日常运营资金的需求。随着公司经营业绩的持续增长，盈利能力进一步增强，经营性积累逐步增厚，同时公司信用征信良好，债务规模较为稳定，融资成本较低，银行授信额度逐年增加，公司具备较强的偿债能力。此外，公司资产抵质押比例较低，授信规模仍有进一步扩大空间。因此，公司现有资金及融资能力能够满足正常生产经营需求，不存在现金流断裂的风险。

虽然公司报告期内经营性现金流持续为负值，若将未终止确认的应收票据贴现资金还原后，经营性现金流逐步趋好。公司通过优化营运资金管理及拓展融资渠道，能够维持充足的流动性水平，现金流状况不会对持续经营能力构成重大不利影响。

5. 说明公司报告期内通过票据贴现获取现金流的模式是否稳定可持续，票据结算风险控制是否有效

(1) 通过票据贴现获取现金流的模式稳定可持续性

1) 公司自身的因素

公司通过销售活动从客户获取票据，报告期内公司经营稳定，销售规模逐步扩大，与主要客户（海康威视、大华股份等）保持长期稳定的合作关系，票据来源相对稳定，能够持续为票据贴现提供基础。

公司将收到的部分票据进行贴现融资，报告期内公司贴现的票据到期均正常承兑，未发生追索情况。随着公司资金流的持续向好，自2024年开始，公司减少了票据直接贴现融资，通过与银行签订商业承兑汇票质押授信协议，保证了公司对日常运营资金的需求。

2) 外部环境

票据市场流动性较高，标准化票据可快速变现，银行承兑汇票和优质核心企业商票流通性较强。

报告期内公司票据贴现金额统计如下：

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
票据贴现金额	12,947.69	29,257.76	18,771.47	12,457.80
其中：收到大华商业承兑汇票贴现金额	9,057.03	23,905.84	17,716.24	12,249.26
占 比	69.95%	81.71%	94.38%	98.33%

报告期内公司贴现的商业承兑汇票来源于大华结算货款，公司与其业务合作稳定且其信用状况良好，其商业承兑汇票流通性较强。报告期内公司贴现的银行承兑汇票主要来源于海康威视等客户，公司与其业务合作稳定且其信用状况良好，银行承兑汇票流通性较强。

综上所述，公司通过票据贴现获取现金流的模式稳定可持续，最近一期公司通过与银行合作方式的拓展，已降低了采用票据贴现获取资金的比例。

(2) 公司针对票据结算采取的风险控制措施

报告期内，为防范票据结算风险，公司主要采取了以下风险控制措施：

1) 公司制定了与客户信用管理、回款的相关制度，对客户的信用政策、资信状况、客户信用评定、应收款项日常催收进行管理；

2) 出纳收到应收票据时要按《中华人民共和国票据法》等的有关规定进行严格的审核、验收，对合法的应收票据要逐笔记录票据类型、票号、出票日期、收票日期、记账日期、到期日、票面金额、背书人单位名称、承兑人、票据状态等资料。应收票据到期收清票款后，在“应收票据备查簿”及时登记记录；

3) 公司收到票据时，通过银行系统查询兑付人历史结算情况，评估信用状况后，还需要验证票据的真实性、票据背书的连续性和印章的清晰程度、大小写是否相符等内容以及出票人的信用状况，同时进行顺序登记，进行账务处理，以保障票据的有效性；

4) 背书及贴现时，公司因生产经营需要资金，按规定可持未到期的应收票据向银行贴现或者通过背书形式将未到期的应收票据支付物资采购款等；

5) 公司定期对在手纸质票据进行盘点以及电子票据银行系统与账面数核对。

公司针对票据结算的相关内控措施，可以有效控制票据结算风险，报告期内，

不存在因到期不能承兑而出现实际损失情形。

6. 说明2024年全年现金流情况，公司对未来改善现金流和风险防范措施及有效性

(1) 2024年公司现金流量具体情况如下：

项 目	2024年度
销售商品、提供劳务收到的现金	114,070.76
购买商品、接受劳务支付的现金	108,766.71
经营活动产生的现金流量净额	-7,264.37
加：当期未终止确认的应收票据贴现资金	9,648.51
假设还原后经营活动产生的现金流量净额	2,384.14
投资活动产生的现金流量净额	-16,995.40
筹资活动产生的现金流量净额	22,830.19

2024年公司销售收入进一步增长，利润增加，销售商品、提供劳务收到的现金增加，同时公司资金管理效率提高，2024年以来公司增加了商业承兑汇票质押开具票据的金额，相应减少了报告期末内开具银行承兑汇票需要支付的承兑保证金，经营活动产生的现金流量净额得到了改善。

(2) 针对公司经营性现金流量净额较差的问题，为避免可能出现的流动性风险，公司采取以下措施来缓解公司营运资金压力

1) 积极开拓市场，提高销售收入及利润，增加现金流

公司坚持市场开发战略以及全球化战略，加大客户开拓以及产品开发创新。报告期内，公司营业收入分别为77,288.40万元、87,611.09万元、105,338.75万元和129,243.59万元，呈逐年增长趋势。公司的下游主要客户包括大华股份、海康威视等行业内知名公司，客户质量较好。因此，持续增长的经营业绩及优质的客户资源可以为公司的现金流提供较为长久的保障。

2) 严格筛选客户，做好客户信用风险管理及时催回收款

公司设立及执行严格的客户信用评估制度，主动优化客户结构，综合考量客户业务规模、市场信誉、历史交易情况等，优选信用良好和资金充裕的客户，缩短回款周期。对即将到期的应收账款，销售部门及时对其进行催款。对销售回款不及时的客户减少甚至停止合作，降低信用风险带来的应收账款风险。

3) 优化库存管理体系和存货采购方案，释放流动资金

公司继续优化存货管理方法，通过提高存货周转能力，优化采购方案，在保证公司销售需求的情况下降低存货采购付款对公司营运资金的压力。

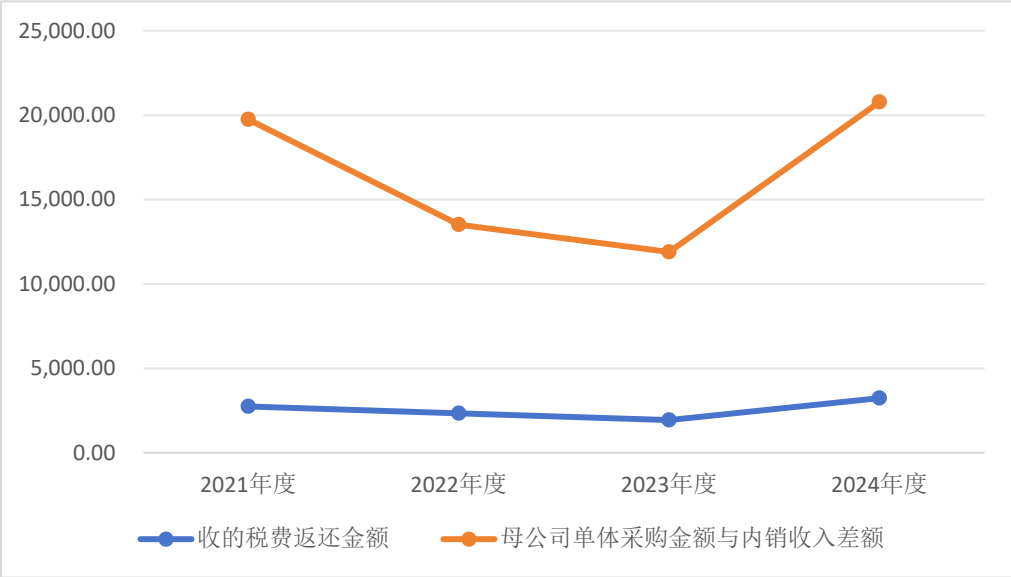
4) 拓宽融资渠道，增强融资能力

公司资产优质、信誉良好，报告期内未发生债务逾期未偿还的情形，与中国银行、工商银行、农业银行、招商银行、浦发银行、湖州银行等大型金融机构建立了良好的合作关系，公司可通过银行贷款、票据贴现等方式拓宽融资渠道，增强融资能力。

7. 说明现金流量表中收到的税费返还呈下降趋势的原因

报告期内，公司收到的税费返还为增值税出口退税。公司增值税出口退税产生于母公司境外销售业务，不包括美国子公司的销售收入。根据自营出口的生产企业免抵退税计算原则，取当期期末留抵税额与当期免抵退税额孰低进行退税。结合母公司单体境外销售业务规模，母公司按照当期期末留抵税额退税。母公司当期期末留抵税额等于母公司申报国内销售销项税额减去母公司申报采购进项税额，母公司单体销售应税货物增值税率为13%，主要原材料采购承担增值税率主要也为13%，从而影响退税金额的主要因素为母公司当期采购规模形成的进项税额和母公司国内销售业务形成的销项税额差额。综上，结合母公司单体境外销售业务规模及母公司单体当期采购规模看，公司收到的税费返还金额与母公司单体当期采购金额与母公司单体内销收入规模差额正相关。

报告期各期，公司收到税费返还金额和母公司单体采购金额与内销收入差额趋势对比图如下：



由上图可知，2021年至2023年，母公司单体采购金额与内销收入差额变动趋势为逐年下降，故公司2021年至2023年公司收到的税费返还金额呈下降趋势相应金额逐年减少；2024年，母公司单体内销收入与采购金额差额趋势为上升相应公司2024年收到的税费返还金额增加。

综上，公司收到的税费返还变动趋势与公司母公司单体采购金额与内销收入差额变动趋势相匹配，具有合理性。

(二) 应收账款大幅增加背景下坏账准备计提的充分性

1. 结合主要客户收入贡献和应收账款增加情况，分析应收账款大幅增长的原因，与收入变化是否匹配，是否存在放宽信用期调节收入的情形

公司报告期各期前五大客户收入贡献和应收账款增加情况列示如下：

客户名称	2024 年度/2024 年 12 月 31 日				2023 年度/2023 年 12 月 31 日				2022 年度/2022 年 12 月 31 日			
	销售收入占比 (%)	销售收入较上年增幅 (%)	应收账款余额占比 (%)	应收账款余额较上年增幅 (%)	销售收入占比 (%)	销售收入较上年增幅 (%)	应收账款余额占比 (%)	应收账款余额较上年增幅 (%)	销售收入占比 (%)	销售收入较上年增幅 (%)	应收账款余额占比 (%)	应收账款余额较上年增幅 (%)
大华股份	17.35	11.89	6.62	-29.99	19.02	-9.01	11.08	21.39	25.13	65.61	13.66	0.90
海康威视	11.57	24.68	17.84	74.60	11.38	404.52	11.98	88.52	2.71	新增	9.51	新增
耐克森	7.49	26.92	5.31	-26.36	7.24	-27.23	8.45	-15.36	11.97	33.20	14.93	57.02
立讯精密	6.35	8.31	12.40	2.18	7.19	41.65	14.23	114.23	6.11	-21.40	9.94	-28.07
LONGFIELD LTD.	4.16	69.02	2.16	351.28	3.02	142.44	0.56	71.84	1.50	18.02	0.49	上期无余额
富士康	3.86	9.28	6.67	-7.90	4.34	58.02	8.48	124.60	3.30	-29.43	5.65	-36.58
罗格朗	2.84	-5.11	4.49	-5.30	3.67	-19.79	5.56	-7.80	5.51	-14.36	9.02	-21.61

上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	1.97	-42.35	2.19	-59.18	4.19	27.34	6.29	18.54	3.96	402.43	7.94	109.39
小 计	55.60	13.56	57.68	1.47	60.07	20.00	66.64	40.14	60.18	33.45	71.15	16.48

由上表可知，主要客户销售收入变动与应收账款余额趋势基本趋同，其中大华股份2022年至2024年变动趋势、耐克森2024年变动趋势、富士康2024年变动趋势有所差异，系应收账款余额变动，主要还与客户采购频率、报告期末采购规模、开票结算时间相关。大华股份采用按月结算方式，报告期末应收账款余额主要系12月销售额，2021年12月与2022年12月对其销售规模相近，2023年12月对其销售规模较同期有所增加，故导致2023年销售收入较上年下降的情况下，应收账款余额却有所增加；2024年12月对其销售规模较2023年12月有所下降，故导致2024年销售收入较上年上涨的情况下，应收账款余额却有所减少。耐克森、富士康变动情况与大华股份类似，均系期末结算期内销售规模较同期有所下降导致与全年收入增长趋势不一致。结合本回复四（一）2之说明，主要客户报告期内信用政策基本未发生变化，不存在放宽信用期调节收入的情形。

2. 结合同行业可比公司和公司的信用政策及信用期、回款周期及期后回款率、应收账款周转率、账龄分布、产品差异、客户结构差异等情况，说明公司应收账款周转率较低、坏账准备计提比例较低的原因，是否符合行业惯例

（1）报告期内，公司与同行业可比公司应收账款周转率

单位：次/年

可比公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
兆龙互连	5.24	4.98	5.22	5.10
万马股份	3.58	3.68	3.85	3.91
宝胜股份	5.85	6.00	6.68	9.30
恒丰特导	4.60	4.50	4.23	4.58
平均数	4.82	4.79	4.99	5.72
公 司	3.87	4.11	4.15	4.10

报告期内，公司应收账款周转率比较稳定，其变动趋势与同行业可比公司平均值变动趋势一致。报告期各期，公司应收账款周转率分别为4.10次、4.15次、4.11次和3.87次，处于行业中等水平，略低于同行业可比公司平均水平。公司报告期内主营业务收入分别为73,563.54万元、83,681.99万元、100,519.94万元和123,019.88万元，应收账款受收入增加的影响呈逐年上升趋势，与行业总体变动

趋势相符。公司应收账款周转率略低于同行业可比公司，主要系公司产品主要应用于数据电缆细分行业且内销占比较高，受数据电缆行业主要为直销模式、下游客户集中度较高及客户自身回款周期较长等因素影响，导致公司的应收账款周转率略低于可比公司平均水平。

(2) 报告期内，公司与同行业可比公司应收账款账龄分布

可比公司名称	2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	1 年以内账龄占比 (%)	1 年以上账龄占比 (%)	1 年以内账龄占比 (%)	1 年以上账龄占比 (%)	1 年以内账龄占比 (%)	1 年以上账龄占比 (%)	1 年以内账龄占比 (%)	1 年以上账龄占比 (%)
兆龙互连	97.64	2.36	99.64	0.36	99.63	0.37	99.78	0.22
万马股份	87.34	12.66	89.72	10.28	91.53	8.47	91.37	8.63
宝胜股份	63.25	36.75	59.10	40.90	57.31	42.69	74.31	25.69
恒丰特导	98.47	1.53	97.55	2.45	99.32	0.68	99.56	0.44
平均数	86.67	13.33	86.50	13.50	86.95	13.05	91.25	8.75
公 司	99.74	0.26	99.65	0.35	99.82	0.18	99.53	0.47

上表可知，公司虽应收账款周转率略低于可比公司，但账龄结构相对较优，1年以上账龄分布低于同行业可比公司。

(3) 报告期内，公司应收账款预期信用损失的确认标准和计提方法对比

公司名称	预期信用损失的确认标准和计提方法
兆龙互连	按信用风险特征组合计提预期信用损失的应收款项；(其中应收票据根据票据类型确定，银行承兑汇票/商业承兑汇票；应收账款按账龄组合确定)账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表；(分为1年以内、1-2年、2-3年、3-5年及5年以上)按单项计提预期信用损失的应收款项的认定标准(对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项，公司按单项计提预期信用损失。)
宝胜股份	按照信用风险特征组合计提坏账准备的组合类别及确定依据；(应收账款按信用风险特征进行确定，分别为：组合1：应收中央企业款项；组合2：应收地方国有企业款项；组合3：应收民营上市公司及大型企业款项；组合4：应收其他企业款项；组合5：应收度电补贴款项组合；组合6：应收合并范围子公司款项；组合7：应收非度电补贴款项组合；对于划分为组合的应收账款，参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。)按照单项计提坏账准备的判断标准

公司名称	预期信用损失的确认标准和计提方法										
万马股份	对于应收票据、应收账款、合同资产，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备。当单项金融资产或合同资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征对应收票据、应收账款和合同资产划分组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：B、应收账款组合 1：应收账龄组合应收账款组合 2：应收关联方组合对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄/逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。应收账款的账龄自确认之日起计算/逾期天数自信用期满之日起计算										
恒丰特导	对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收票据、应收账款，其他应收款及应收款项融资等单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。对于不存在减值客观证据的应收票据、应收账款、其他应收款及应收款项融资或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，本公司依据信用风险特征将应收票据、应收账款、其他应收款及应收款项融资等划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下： <table> <tr> <th>组合</th> <th>项目</th> <th>依据和方法</th> </tr> <tr> <td>组合 1</td> <td>应收外部客户</td> <td rowspan="2">本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。</td> </tr> <tr> <td>组合 2</td> <td>合并范围内关联往来组合</td> </tr> </table>			组合	项目	依据和方法	组合 1	应收外部客户	本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。	组合 2	合并范围内关联往来组合
组合	项目	依据和方法									
组合 1	应收外部客户	本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。									
组合 2	合并范围内关联往来组合										
公 司	应收账款按账龄组合和单项计提组合划分；参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失										

由上表可知，可比公司的预期信用损失的确认标准和计提方法，与公司类似，均按自身情况进行组合划分，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，计算预期信用损失。

比较报告期内公司应收账款坏账计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

账 龄	公 司 (%)	兆龙互连 (%)	万马股份 (%)	宝胜股份 (%)	恒丰特导 (%)
1 年以内	5.00	5.00	1.12	5.24	5.00
1-2 年	10.00	10.00	10.41	9.96	10.00
2-3 年	20.00	20.00	31.19	21.17	20.00
3-4 年	50.00	50.00	100.00	37.20	40.00
4-5 年	100.00	50.00	100.00	76.70	40.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

上表中，万马股份、宝胜股份每期按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额重新计算其损失率，所列示坏账计提比率为其2024年年报公告比率。根据上

表数据比对，公司应收账款坏账计提比例较同行业可比公司相对充分，其中虽1年以上账龄计提比例略低于万马股份，但结合公司账龄分布集中在1年以内的情况，其1年以内账龄计提比例充分。

(4) 报告期内公司主要客户信用政策情况

报告期内公司主要客户信用政策情况见本回复四(一)2之说明，回款周期按照信用政策执行。

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况(截至2025年4月30日)如下：

项 目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
应收账款余额	36,038.47	30,742.57	20,546.29	21,726.41
期后回款金额	31,626.10	30,723.22	20,542.90	21,723.13
期后回款比例(%)	87.76	99.94	99.98	99.98

公司建立了较为完善的应收账款管理制度，强化自身应收账款管理水平，报告期各期末的应收账款余额的期后回款比例较高，期后回款情况总体较好。

关于对比同行业信用政策及信用期、回款周期及期后回款率，由于可查询已披露公开信息有限，检索以下同行业公司公开数据进行比对：

1) 远东智慧能源股份有限公司，主要从事智能缆网业务，主要客户为国家电网、南方电网和各大中型企业施工类项目，因客户施工实施周期相对较长，公司对于应收款项一般分阶段与客户结算回款，合同签订后，客户支付一定比例的预付款，在后续电缆分批交付过程中，客户按照合同约定价格向公司支付货款，剩余款项作为质保金，待质保期结束后按约定比例支付，其中针对智能电网业务，公司一般给予客户30-60天的信用期，其披露2023年6月30日末公司前十大应收账款逾期情况、期后回款情况如下：

序号	客户名称	对应公司	期末余额	逾期金额	期后回款	期后回款率(%)
1	中国电子系统工程第二建设有限公司	远东电缆	42,911.55	9,828.34	42,911.55	100.00
2	中国核工业二三建设有限公司	安徽电缆	15,656.46	6,016.38	4,392.11	28.05
3	深圳市比亚迪供应链管理有限公司	远东电缆	13,121.74		13,121.74	100.00
4	陕西通家汽车股份有限公司	江西远东电池	11,095.69	11,095.69		
5	新疆东部合盛硅业有限公司	远东电缆	10,053.70		10,053.70	100.00
6	西部机场集团有限公司	京航安	7,332.93		5,474.96	74.66

序号	客户名称	对应公司	期末余额	逾期金额	期后回款	期后回款率(%)
	司	远东电缆	1,758.78	1,275.42	831.99	47.30
7	甘肃省民航机场集团有限公司	京航安	8,651.31		5,460.00	63.11
8	深圳市伯创科技有限公司	江西远东电池	8,403.28	8,403.28		
9	内蒙古鑫环硅能科技有限公司	远东电缆	7,363.56	1,809.75	7,363.56	100.00
10	中铁建设集团有限公司	远东电缆	6,898.82	5,189.32	4,820.12	69.87

2) 上海起帆电缆股份有限公司,主要从事电线电缆业务,其信用政策包括:对于签约经销商,公司采取统一的信用政策进行管控,实行信用额度及信用期限结合的信用管理模式,对于部分长周期或远期锁价订单,公司会向经销商收取一定比例的预收款。对于直销客户及参照直销模式管理的贸易客户,其信用政策情况根据客户情况及项目情况不同,包括合同模式、月结模式和款到发货模式等。

3) 青岛汉缆股份有限公司,主要从事电线电缆业务,其信用政策为以其投资项目所属公司的信用调查、资本或资产充足度、社会诚信度等综合能力以及个别项目的需要进行设置作为基础确立。

4) 广东新亚光电缆股份有限公司,主要从事电线电缆业务,其信用政策为对客户实行信用额度及信用期限相结合的信用管理模式,根据客户级别、销售额、项目情况、回款情况等授予不同的信用政策,其公开申报期内期后回款情况如下:

项 目	2024 年 6 月 30 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
应收账款余额	70,069.03	72,863.04	63,430.91	53,126.42
期后回款金额	53,718.79	63,419.42	61,847.56	52,301.55
期后回款比例(%)	76.67	87.04	97.50	98.45

结合以上同行业公司公开信息可知,公司信用政策及信用期较同行业无明显异常,另外由于同行业较多涉及工业电力电缆,公司期后回款情况较同行业较及时。

(5) 公司与同行业可比公司关于产品差异、客户结构差异情况说明

公司产品类型与兆龙互连较接近,公司主要销售电缆为数据电缆,产品可按6类及以下和6A及以上进行细分。兆龙互连主营业务为数据电缆、专用电缆等,主要提供6类及以下和6A及以上的数据电缆,常用于企业网、物联网、住宅、商业、工业建筑等网络布线,与公司业务最为接近,账龄结构也最为接近。万马股

份主营业务为电线电缆，产品大类主要包括500kV及以下的超高压交联聚乙烯绝缘电缆、低压电缆、防火耐火电缆、民用建筑线缆及特种电缆等系列产品，与公司产品差异较大。宝胜股份主营业务为电线电缆，以防火电缆、10kV和35kV中压电缆较为突出，与公司产品差异较大。恒丰特导主营业务产品涵盖镀银导体、镀镍导体和镀锡导体等多种特种导体产品，与公司第二大销售收入来源精密导体销售较为接近。

根据可比公司公开信息查询，兆龙互连招股书中列示，其第一大客户为杭州海康威视数字技术股份有限公司，2017年、2018年、2019年和2020年1-6月销售规模分别是20,119.77万元、27,716.94万元、33,760.93万元和14,408.25万元，各期末有应收账款账面余额9,289.55万元、9,930.72万元、14,832.15万元和10,373.09万元，随着销售规模扩大应收账款账面余额增加，账龄均为一年内，与公司情况一致。

综上所述，结合期后回款、账龄分布、产品差异等方面分析，公司期末应收账款坏账计提比例充分，符合行业惯例。

3. 说明主要应收账款客户与主要销售客户是否匹配，更新截至问询回复日应收账款的期后回款情况

公司主要应收账款客户均系主要销售客户，相关数据及分析详见本回复四(二)1之说明，主要应收账款客户与主要销售客户基本匹配。

截至2025年4月30日，公司2021-2023年末应收账款基本均已回款，2024年12月31日应收账款期后回款率为87.76%，未回款客户主要涉及信用期为票到90天以上结算的客户，详见本回复四(二)2之说明。

4. 说明主要客户的结算方式，公司应收票据金额较大的原因，票据大量贴现的背景，是否存在无真实交易背景的应收票据，是否存在因背书转让或贴现而被追索的风险

主要客户的结算方式详见本回复四(一)2之说明，公司客户多采用银行电汇结算，公司应收票据主要源于大华股份、海康威视和浙江正泰电缆有限公司，均系行业龙头企业，兑付信用程度较高，系经商务谈判协定采用票据加电汇的方式支付货款。公司取得的应收票据均具有真实交易背景，公司通过票据贴现，亦可以以相对较低的融资成本获取资金，提高资金使用效率，不存在因背书转让或贴

现而被追索的风险。

5. 说明是否存在应收票据与应收账款互相转换的情况，账龄计算是否准确

报告期内，公司应收票据减少包括贴现、背书和到期托收三种方式，不存在应收票据与应收账款互相转换的情况。公司应收票据主要出票人为大华股份、海康威视和浙江正泰电缆有限公司等资信较好的公司，报告期内均正常兑付，不存在逾期未付的情况，应收票据账龄均为一年以内，账龄计算准确。

（三）核查程序及核查意见

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 复核公司编制的现金流量表及补充资料，检查现金流量表各项目与对应科目的勾稽关系，并与财务记录进行核对；
2. 了解现金流量表及补充资料各项目的构成明细及变动情况，分析其原因的合理性；
3. 分析公司经营活动现金流量净额与净利润差异的原因，以及经营活动产生的现金流量净额为负的原因；
4. 查阅主要客户和供应商的合同及明细表，核查客户信用政策、结算方式和供应商的采购模式及付款条件，分析公司经营活动现金流量净额与业务模式的匹配性；
5. 访谈大华股份，确认其与其他供应商是否也采用商业承兑汇票结算；
6. 查阅同行业可比公司披露的定期报告，分析比较与同行业可比公司的经营活动现金流量净额不一致的原因；
7. 结合公司货币资金受限、票据贴现、日常运营资金需求、融资能力、债务情况、偿债安排及偿债能力、资产抵押及质押等情况分析公司现金流持续为负值是否对公司持续经营能力构成重大不利影响；
8. 获取公司票据贴现业务的数据，检查票据对应客户与公司合作的业务稳定性，评估票据来源是否稳定；检查公司票据收付、保管、贴现程序执行情况；
9. 查阅公司2024年度财务报表，了解2024年现金流情况；分析公司改善现金流和风险防范措施是否有效；
10. 获取公司免抵退税申报汇总表，分析现金流量表中收到的税费返还呈下降趋势原因；

11. 了解主要客户合同签订过程，检查招标文件、销售合同，核查客户回款流水，核查应收票据期后兑付情况；

12. 了解公司应收账款相关内部控制制度，评价控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

13. 访谈公司销售和财务负责人，了解报告期各期末应收账款余额变动的原因及合理性，以及报告期内信用政策、结算方式等是否发生变化；

14. 查阅公开信息，了解同行业可比公司信用政策、应收账款周转率、账龄分布、产品差异及客户结构差异，并分析公司与同行业可比公司在信用政策及应收账款周转率方面存在的差异原因；

15. 获取了公司应收账款账龄明细表，分析公司应收账款账龄情况；查阅同行业可比公司公开披露文件，了解同行业可比公司应收账款坏账计提政策；

16. 获取报告期内客户的回款记录与银行流水、汇票进行核对，核查公司销售回款真实性、应收账款期后回款情况；

17. 取得公司的票据备查簿，检查报告期内票据承兑、背书、贴现及期后的承兑情况，以及报告期各期末是否存在票据逾期未兑付的情形。

经核查，我们认为：

1. 关于经营活动现金净流量持续为负

(1) 公司报告期各期经营活动现金流量为负数，原因系公司客户收款采用票据结算占比较高，同时应收票据贴现后不满足终止确认条件，其现金流量未体现在经营活动现金流量中；公司经营活动现金净流量与净利润受报告期内经营性应收应付及资产处置收益等因素影响存在差异具有合理性；公司现金流量与业务模式具有匹配性；

(2) 公司与主要客户结算方式及信用政策基本未发生变化，公司不存在通过放宽信用政策刺激销售的情况；大华股份与其他同类供应商也采用商业承兑汇票结算，公司结算方式与其他供应商不存在差异；

(3) 公司经营活动现金流情况与同行业可比公司之间的差异主要系市场定位和经营策略不同，具有合理性；

(4) 公司不存在现金流断裂的风险，资金流动性水平能够满足正常生产经营需求，现金流持续为负值对公司持续经营能力未构成重大不利影响；

(5) 公司报告期内通过票据贴现获取现金流的模式稳定可持续, 票据结算风险控制有效;

(6) 公司通过扩大销售规模, 精细化存货管理和拓宽融资渠道等改善现金流, 风险防范措施有效;

(7) 2021年至2023年, 母公司单体内销收入与采购金额差额逐年减少故公司2021年至2023年收到的税费返还呈下降趋势; 2024年, 母公司单体内销收入与采购金额差额增加故公司2024年收到的税费返还增加。

2. 关于应收账款大幅增加背景下坏账准备计提的充分性

- (1) 应收账款增长与收入变化匹配, 不存在放宽信用期调节收入的情形;
- (2) 应收账款坏账准备计提比例充分, 符合行业惯例;
- (3) 应收账款客户与主要销售客户匹配, 期后回款情况总体较好;
- (4) 不存在因背书转让或贴现而被追索的风险;
- (5) 不存在应收票据与应收账款互相转换的情况, 账龄计算准确。

五、关于销售收入真实性

(1) 收入确认时点的准确性。根据申请文件, ①发行人收入确认具体原则为: 内销产品送达客户经签收后确认收入; 外销产品装船取得报关单和提单后确认收入。②根据保荐工作报告, 发行人与部分客户的合同约定了验收条款, 精密导体产品存在寄售 VMI 模式销售条款, 各期发行人采用 VMI 模式实现销售的收入占比约 7%。请发行人: ①说明约定及实际执行验收条款的客户名称, 货物签收至验收完毕的平均周期, 发行人是否能够获取客户签字或盖章的签收单、验收单及获取的比例。②说明采用 VMI 模式对应的客户情况、销售占比, VMI 模式下与客户对账周期、对账内容、对账方式。③结合上述情况论证发行人收入确认时点的准确性, 是否符合《企业会计准则》的规定。

(2) 外销收入的真实性。根据申请文件, ①发行人各期外销收入分别为 26,127.84 万元、25,646.98 万元、25,659.03 万元、15,339.03 万元, 收入占比分别为 35.52%、30.65%、25.53%、27.25%, 主要销往亚洲和欧洲。②发行人各期汇兑损益分别为 115.47 万元、-169.86 万元、-66.03 万元、-179.65 万元, 主要受美元兑人民币汇率波动的影响。请发行人: ①说明主要外销客户的

基本情况，包括成立时间、合作历史、主营业务、业务规模、人员规模、行业地位、订单获取方式、合同签订方式(与集团签订还是子公司分别签订)、销售产品类型、销售金额及占比。②结合外销收入的当期及期后回款金额及占比、物流运输记录和发货验收单据、出口报关单证、免抵退税金额等数据，说明与发行人境外销售收入是否匹配、差异原因。③结合发行人外销分布及占比等情况，分析说明外部环境、进口国/地区政策法规对发行人外销收入是否构成重大不利影响。④说明报告期内汇率变动趋势与发行人出口收入、汇兑损益之间的匹配性，说明发行人应对汇率波动风险的具体措施及有效性。

(3) 废料销售收入的真实性。根据申请文件，报告期内，发行人各期因销售废料形成的其他业务收入分别为 3,724.85 万元、3,929.10 万元、4,818.81 万元、2,524.15 万元，销售占比约 4.5%。请发行人：①说明生产过程主要损耗环节、损耗率及变动情况；废料产生量与原材料领用、耗用是否匹配。②说明废料销售交易对象、实物流转、销售单价等情况；交易对象的基本情况，报告期内向发行人采购废料金额占其同类业务的比例，是否存在交易对象专门为发行人提供服务的情形，是否存在通过废料销售调节收入利润等情形。③说明发行人废料产出率、成本核算方法、废料收入占比与同行业可比公司是否存在显著差异。

(4) 第三方回款的真实性。根据申请文件，发行人各期第三方回款金额分别为 1,063.61 万元、1,879.46 万元、713.51 万元、436.92 万元，占营业收入比例分别为 1.38%、2.15%、0.68%、0.74%，主要系客户的关联方代付。请发行人：①列表说明通过第三方回款的主要客户、实际回款方客户法人名称(自然人姓名)、实际回款方与客户、与发行人之间的关系、合同金额、付款金额、付款时点。②结合业务模式、客户需求等方面，说明采用第三方回款的必要性和商业合理性。③说明发行人、实际控制人、董监高及相关人员与实际回款方是否存在关联关系或其他利益安排。

请保荐机构及申报会计师：(1) 核查上述问题并发表明确意见，根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售的要求就发行人境外销售进行核查，说明核查方式、核查范围、核查证据及核查结论。(2) 区分境内、境外客户，说明对主要客户和供应商的发

函、回函的金额及比例，回函一致的金额、回函一致金额占营业收入的比例、回函不符的原因及占比、未回函部分所执行替代程序的具体情况、调节依据的可靠性及结论；结合函证抽样的收入区间分布、比例和数量、新老客户的分布等情况，对回函的真实性作出说明。(3)说明主要客户、供应商走访的具体核查方法、数量、金额及占比，采取视频访谈的说明验证对方身份措施。(4)对收入截止性测试的核查范围、比例、核查证据和核查结论。(5)结合上述核查情况，对报告期内收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见。(6)说明对存货监盘的核查程序、核查方法及核查比例，单独说明对 VMI 模式存货所履行的监盘程序，对存货的真实性发表明确意见。(审核问询函问题 7)

(一) 收入确认时点的准确性

1. 说明约定及实际执行验收条款的客户名称，货物签收至验收完毕的平均周期，公司是否能够获取客户签字或盖章的签收单、验收单及获取的比例

(1) 说明约定及实际执行验收条款的客户名称，货物签收至验收完毕的平均周期

报告期内，涉及验收条款的主要客户及其销售占比情况如下：

客户名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
浙江大华智联有限公司	10,696.61	12,822.25	3,938.70	
浙江大华科技有限公司	11,723.60	7,214.68	18,081.88	13,295.24
耐克森（苏州）线缆系统有限公司	145.60	228.41	417.40	4,215.13
上海河姆渡实业发展有限公司	1,189.30	1,971.34	1,742.18	188.71
中国船舶集团有限公司第七一五研究所	683.54	342.23	82.62	87.31
Securiflex Limited	572.67	201.27		
中国船舶集团物资有限公司	564.96	118.09		
上海电缆研究所有限公司	328.13	265.73	62.58	578.14
海宁华数广电网络有限公司	71.64	155.21	194.78	183.71
华数传媒网络有限公司	439.90	215.35	198.07	205.85
浙江华数广电网络股份有限公司	124.97	135.33	291.82	409.16
合计	26,540.92	23,669.89	25,010.03	19,163.25
占主营业务收入比例	21.57%	23.55%	29.89%	26.05%

上述客户均为国内规模较大的民营/国有企业，其中，大华科技及大华智联（合并口径为其母公司大华股份）系细分领域的重要企业，其合同条款相对较为固定，因此在合作过程中对其合同格式条款中的验收条款无法进行修改。实际执行过程中，大华科技、大华智联、上海河姆渡实业及耐克森（苏州）等境内客户，其验收流程基本一致，均为公司发货至客户指定地点（其自有仓库），由其仓库人员负责签收，在公司的交货通知单/客户格式的交货单上签字并署日期，到达当天（若当天到达较晚，则会在第二天进行）签收。仓库人员在进行签收时仅对外观、数量、规格等较为明显的事项进行检查，货物签收至验收完毕的平均周期在1-2天左右。公司对产品质量负责，产品出厂前均会附出厂合格的质量说明，此外，客户在使用过程中如果出现质量问题，会要求公司提供检验及维修，若确认属于质量问题，则可能会要求赔偿。

(2) 公司获取客户签字或盖章的签收单、验收单及获取比例情况

公司将产品发货至客户处后，普通直销客户签收确认后提供签收单，VMI客户对账确认后提供对账单，公司根据收到的签收单及对账单确认相应收入，境外销售客户根据合同确定，在获取提单后确认收入。相关确认单据及其占各期主营业务收入比例的具体情况如下：

相关单据	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
签收单	79,721.92	64.80	67,282.39	66.93	52,684.65	62.96	40,628.26	55.23
对账单	9,251.83	7.52	8,131.43	8.09	5,437.98	6.50	6,822.97	9.27
提单	29,817.67	24.24	22,582.30	22.47	22,390.05	26.76	24,251.87	32.97
合计	118,791.42	96.56	97,996.11	97.49	80,512.68	96.21	71,703.10	97.47

报告期内，公司获取客户签字或盖章的签收单、对账单及提单（不涉及签字盖章）比例分别为97.47%、96.21%、97.49%和96.56%，比例较高。相关单据未获取或有瑕疵的原因主要系存在因客户较为强势或因交易习惯不同，配合意愿较低，不愿意提供相关单据或进行签字盖章。各期末获取相关单据的比例均不足5%，占比较低，其原因符合公司实际经营状况，具有合理性。综上所述，公司根据客户签收单、对账单及提单时间确认收入具有合理性，相关收入确认依据真实。

2. 说明采用VMI模式对应的客户情况、销售占比，VMI模式下与客户对账周期、对账内容、对账方式

(1) 采用VMI模式对应的客户情况

报告期内，公司销售模式均为直销，其中，仅子公司江西正导的客户立讯精密为VMI模式销售。具体交易主体分别为上市公司立讯精密旗下子公司江西博硕电子有限公司（以下简称“江西博硕”）、协讯电子（吉安）有限公司（以下简称“协讯电子”）及孙公司湖州久鼎（以下简称“湖州久鼎”），公司根据订单约定，将货品运送至指定地点（上述三家公司的仓库），客户接收产品后在公司销售交货单上签字，但不对相关货品提供验收确认，待领用后再进行对账确认。客户基本情况列示如下：

1) 江西博硕电子有限公司

客户名称	江西博硕电子有限公司
注册地址	江西省吉安市吉安县高新西区朝阳路与盘龙路交叉口东南角
成立时间	2017-01-16
合作历史	自 2011 年起合作
是否 有 框 架协议	否
注册资本	1000 万元
经营范围	设计、生产、销售各类电线电缆、塑胶抽粒、塑胶五金制品、精密模具、数码电子、电子资讯产品系统装配、高/低频资料传输连接线、连接器、电脑周边设备、新型电子元器件、数据信号传输产品、进出口经营；有形动产租赁、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

2) 协讯电子(吉安)有限公司

客户名称	协讯电子(吉安)有限公司
注册地址	江西省吉安市吉安县工业园
成立时间	2005-11-21
合作历史	自 2023 年起开始合作
是否有框 架协议	否，以订单模式交易
注册资本	11471.9 万元

客户名称	协讯电子(吉安)有限公司
经营范围	许可项目：电线、电缆制造(依法须经批准的项目，经相关部门批准后在许可有效期内方可开展经营活动，具体经营项目和许可期限以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目：电子元器件制造，工业机器人制造，电线、电缆经营，工业机器人销售，工业机器人安装、维修，模具制造，模具销售，机械零件、零部件加工，机械零件、零部件销售，租赁服务(不含许可类租赁服务)，机械设备租赁，非居住房地产租赁，货物进出口，技术进出口，第一类医疗器械销售，日用口罩(非医用)生产，日用口罩(非医用)销售，橡胶制品销售，橡胶制品制造，塑料制品制造，塑料制品销售，金属制品销售，塑胶表面处理，电子产品销售，智能家庭消费设备制造，智能家庭消费设备销售，非公路休闲车及零配件制造，非公路休闲车及零配件销售(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)

3) 湖州久鼎电子有限公司

客户名称	湖州久鼎电子有限公司
注册地址	浙江省湖州市织里镇晟鼎路 399 号
成立时间	2010-01-18
合作历史	自 2023 年开始合作
是否有框架协议	否
注册资本	30800 万元
经营范围	一般项目：电线、电缆经营；电子专用材料研发；电子专用材料制造；电子专用材料销售；电子元器件制造；电子元器件批发；电子元器件零售；电力电子元器件制造；电力电子元器件销售；光缆制造；光缆销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。许可项目：电线、电缆制造(依法须经批准的项目，经相关部门批准后在许可有效期内方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准)。

公司与江西博硕自2011年起开始交易，后持续稳定合作，至2023年，协讯电子合并江西博硕后，交易主体逐渐转为协讯电子。

(2) 报告期内，公司与上述客户各期交易金额及销售占比情况

合并口径	具体交易主体	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
立讯精密	江西博硕	36.01	6,163.69	5,350.36	6,807.44
	协讯电子	7,039.97	1,185.57		
	湖州久鼎	1,132.56	229.27		
	合计	8,208.54	7,578.52	5,350.36	6,807.44
占精密导体业务收入的比例		28.83%	41.01%	52.24%	52.57%
占主营业务收入的比例		6.67%	7.54%	6.39%	9.25%

由上表可见，报告期内公司VMI模式结算的客户各期交易额有所波动，波动

趋势与公司精密导体业务整体销售额波动趋势一致，主要系市场环境变化导致。其各期交易额占精密导体业务比例呈下降趋势，主要系公司精密导体业务自2023年起有所回升，且不断拓展新客户，使得单个大客户占比有所下降。

(3) VMI模式下，客户对账周期、对账内容、对账方式

VMI模式下，公司销售货品送至客户仓库时并不立即确认收入，而是通过定期对账的方式按实际耗用情况进行确认，公司VMI模式结算的客户具体对账周期、对账内容、对账方式如下：

客户	对账周期	对账内容	对账方式
江西博硕	按月对账，每月15日进行对账(若遇节假日则顺延)	对已领用产品进行对账(具体内容 包括产品收货日期、入/退货单号、PO单号、项次、物料编号、品名、送/退货数量、合格数量、单价、含税及不含税价等)	邮件/供应商系统(自2024年起随着客户供应商系统的上线逐步采用供应商系统进行对账)
协讯电子			
湖州久鼎	按月对账，每月15日进行对账(若遇节假日则顺延)		

3. 结合上述情况论证公司收入确认时点的准确性，是否符合《企业会计准则》的规定

公司销售业务均为直销，按时点法确认收入，符合《企业会计准则》的规定，其中，存在部分客户在销售合同中有约定验收条款，对该类销售，收入确认仍以客户签收作为收入确认时点。

(1) 以签收确认收入的合理性分析

公司产品验收过程：公司出货到客户处的产品，客户按照来料检验流程对产品进行抽样检查。若抽样检查符合客户的产品检验标准，客户对来料产品放行；若抽样检查不符合客户的产品检验标准，客户按照不合格品处理流程将来料不良反馈给公司，公司质量部门确认不良后进行退货处理。

公司产品验收内容包括：产品外观、尺寸、包装和出货资料检查。外观、尺寸、包装和出货资料检查均依据《供应商品质协议》中约定的内容执行。

根据过去执行类似合同积累的经验以及客户验收的结果取得的相应证据，在实际操作中，公司按照合同约定的标准和条件供货并提供符合性证书，在客户验收前就能够客观地确定产品符合合同约定的相关标准，对于客户的验收内容如产品外观、尺寸、包装是否破损等也能自行检查确认，验收条件为例行程序。

报告期内，公司产品未发生重大质量问题，亦不存在因产品质量问题导致的

重大诉讼和仲裁。

根据《企业会计准则第14号—收入》应用指南（2018）中的规定：“当企业能够客观地确定其已经按照合同约定的标准和条件将商品的控制权转移给客户时，客户验收只是一项例行程序，并不影响企业判断客户取得该商品控制权的时点。例如，企业向客户销售一批必须满足规定尺寸和重量的产品，合同约定，客户收到该产品时，将对此进行验收。由于该验收条件是一个客观标准，企业在客户验收前就能够确定其是否满足约定的标准，客户验收可能只是一项例行程序。”

由于公司能够客观地确定其已经按照合同约定的标准和条件将商品的控制权转移给客户，因此，客户验收仅为一项例行程序，验收条件是一个客观标准，不影响公司判断客户何时获得对精密组件产品的控制，也即客户验收非公司收入确认的必要条件。公司产品内外销收入分别以客户签收、报关作为确认时点恰当，符合《企业会计准则》规定，收入确认符合规定。

(2) VMI模式下以对账单确认收入的合理性分析

VMI模式下仅立讯精密一家客户，系合并口径，其下共包含三家单体客户，分别为江西博硕、协讯电子以及湖州久鼎三家单体公司，其中，江西博硕与协讯电子系同一主体，江西博硕于2023年11月被协讯电子合并，2023年11月后交易主体仅为协讯电子；报告期内，VMI模式结算的客户对账频率固定，具有一贯性。

协议约定“在甲方正式从VMI仓受领产品并验收合格后或者双方完成结转程序后，产品的所有权和风险由乙方转移给甲方。本条所称受领系指入甲方生产线或甲方指定之厂房”，实际确认收入时以双方核对一致的对账单确认，符合协议约定。

VMI模式下，公司执行的销售收入确认政策符合企业会计准则规定。与企业会计准则有关收入确认的要求逐一对照情况如下：

企业会计准则规定的收入确认步骤	公司 VMI 模式实际情况	是否符合准则规定
1. 识别与客户订立的合同	VMI 模式下给予客户下达的采购订单，对采购内容进行了明确的约定	是
2. 识别合同中的单项履约义务	仅有一项履约义务，即客户从仓库领用后视为交货，控制权转移	是
3. 确定交易价格，将交易价格分摊至各项履约义务	合同/采购订单已确定产品价格；产品送至仓库是唯一履约义务，无需分摊	是

企业会计准则规定的收入确认步骤	公司 VMI 模式实际情况	是否符合准则规定
4. 履行各项单项履约业务时确认收入	属于在某一时点履行的履约义务，以客户取得相关产品控制权的时点作为收入确认时点	是
5. 判断产品控制权转移时点	客户根据实际需要领用公司产品后，确定商品控制权转移的完成	是

由此可见，公司VMI模式下收入确认政策符合企业会计准则的规定。

综上，公司收入确认符合企业会计准则规定。

(二) 外销收入的真实性

1. 说明主要外销客户的基本情况，包括成立时间、合作历史、主营业务、业务规模、人员规模、行业地位、订单获取方式、合同签订方式(与集团签订还是子公司分别签订)、销售产品类型、销售金额及占比

报告期内，公司主要外销客户整体相对稳定，报告期内，主营业务收入中外销收入各年前十大客户情况如下：

(1) 主要外销客户的基本情况，包括成立时间、合作历史、主营业务、人员规模、行业地位情况

序号	客户名称	成立时间	合作历史	股权结构	主营业务	经营规模	行业地位
1	LONGFIELD LTD.	1984/11/23	2018 年起开始合作	Smerwick Group (全资子公司 Longfield Ltd is part of the SMERWICK group of companies)	各类家居用品	51-200 人	知名企业
2	NEXANS KUK DONG CO., Ltd.	1969/10/23	2018 年起开始合作	Invexans SA (19.22%) Bpifrance Participation SA/PRIVATE EQUITY/ (7.688%) Baillie Gifford & Co. (7.139%) 等	用于电源和数据传输的先进电缆技术	约 28,500 人	知名企业
3	Madison Technologies	1991/1/1	2014 年起开始合作	Paul Calabro (持股比例未公布)	电力公用事业、运输、资源、水务设施、智慧城市基础设施	83 人	知名企业

序号	客户名称	成立时间	合作历史	股权结构	主营业务	经营规模	行业地位
4	SYMEA LIMITED	2012/7/17	2018 年起开始合作	StomboliJeromeJoceSamuel (100%)	构造布线系统制造	未公布	知名企业
5	G. BERESMARKETING (1983) LTD.	1983/12/7	2017 年起开始合作	YaakovBeres (90%)、YosefYagel (10%)	通信领域产品（电缆、交换机、终端设备、连接器等）的进口商和营销商，为无源元件、蜂窝通信、连接与安装以及各种应用提供解决方案	55 人	知名企业
6	TECNOFIBER SRL	2018/1/4	2017 年起开始合作	CATTANEOROBERTO (100%)	电力和电信公用事业项目建设	7 人	当地知名企业
7	KRUGEL EXIM, spol. s r. o.	1992/3/14	2020 年起开始合作	PavolKaslecek (37%)、JozefSamtik (21%)、Zuzana GonzalezSamcikova (21%)、TomasSamcik (21%)	电子及电信设备及零部件产品	20-24	当地知名企业
8	CABLERIEDAUMESNIL	1968/1/1	2020 年起开始合作	LAFAMILLELICHENTINRUBINTIN (100%)	电力设备	32 人	当地知名企业
9	VZCOMM, S. A. deC. V.	2015 年	2024 年开始合作	José Miguel Diaque Dondé, Fernando Ahumada Ayala, Héctor Pío Lagos Dondé	遥控器，电源适配器，电缆，光缆及配件等电信业务	2024 年营收超 1000 万美金	墨西哥电信行业规模较大的进口商，与当地三大运营商有深厚的合作历史

序号	客户名称	成立时间	合作历史	股权结构	主营业务	经营规模	行业地位
10	EASTERN (SDS)	2004-06-08	2010 年开始合作	Mr Goroh, Vitaliy Alekseevich (100%)	电工类与照明产品	600 人以上	俄罗斯市场和独联体国家供销电工类与照明产品的领头公司
11	COMPONETICS	1966-11-24	2018 年开始合作	Reitelman-B oxer, Susan (100%)	prime interestto dealers and installers in the Security, Network, Communication ,Fire Alarm and Control industries.	10 人	当地知名企业
12	Quality	1997-06-24	2015 年开始合作	David arrowsmith (44.4%) 、 Ian Smith (44.4%)	CCTV & Video Equipment	28 人左右	当地知名企业
13	SAFEANDSECUREINTERNATIONAL	2012-11-22	2020 年开始合作	Mr. Khalid Abdulla Abduliabbar Mohammed (100%)	Fire Fighting & Safety Equipment Trading, Fire Resistant& Retardant Materials Trading, Fire Fighting Safety Equipment Installation	110 人左右	当地知名企业

(2) 主要外销客户的合作情况，包括订单获取方式、合同签订方式

公司的外销业务主要采取订单式销售模式，客户来源主要通过国际行业展会拓展及产业链上下游客户推荐获取。公司与主要外销客户虽未签订框架协议，但

已建立起长期稳定的合作关系，客户订单直接与各境外子公司主体签订，体现了业务布局的本地化优势。在合同签订方式上，公司采用“一单一签的模式”，根据客户具体需求签订销售合同，这种灵活的合作方式既能够及时响应客户需求，又有利于控制经营风险。通过多年的市场深耕，公司已在外销领域积累了优质的客户资源，形成了稳定的销售渠道。

(3) 主要外销客户的销售情况，包括销售产品类型、销售金额及占比情况如下：

序号	客户名称	主要销售产品类型	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
1	LONGFIELD LTD.	控制电缆、数据电缆、通信电缆	5,382.37	3,184.41	1,313.50	1,112.96
2	NEXANS PARTICIPATIONS	数据电缆	4,297.32	2,655.20	3,611.53	3,655.87
3	MadisonTechnologies	控制电缆、数据电缆、通信电缆	4,263.51	3,664.35	3,185.63	3,470.59
4	SYMEA Group	控制电缆、数据电缆、通信电缆	2,992.21	2,518.25	2,017.25	2,910.84
5	G.Beres M	控制电缆、数据电缆、通信电缆	2,526.25	1,818.46	2,360.98	2,026.04
6	Tecnofiber Srl	控制电缆、数据电缆	1,155.80	1,223.37	1,091.63	746.98
7	Krugel Exims.r.o.	数据电缆	1,075.82	875.40	842.00	965.37
8	Cablerie Daumesnil	控制电缆、数据电缆、通信电缆	768.92	635.64	525.87	862.47
9	VZCOMM, S. A. deC. V.	通信电缆、数据电缆	758.90	0.52		
10	EASTERN (SDS)	控制电缆、数据电缆、通信电缆	560.23	447.04	681.77	825.19
11	COMPONETICS	控制电缆、数据电缆、通信电缆、特种电缆	414.70	544.90	686.41	518.20
12	Quality	数据电缆	337.67	565.43	428.99	320.14
13	SAFE AND SECURE INTERNATIONAL	控制电缆	221.87	976.87	298.45	467.38
合计			24,755.58	19,109.83	17,044.01	17,882.03

注：上述客户均为合并口径客户，销售金额为对应客户外销收入金额

上述客户各期销售占比情况如下：

序号	客户名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
1	LONGFIELD LTD.	15.34%	12.41%	5.12%	4.26%
2	NEXANS PARTICIPATIONS	12.25%	10.35%	14.08%	13.99%
3	Madison Technologies	12.15%	14.28%	12.42%	13.28%
4	SYMEA Group	8.53%	9.81%	7.87%	11.14%

序号	客户名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
5	G.BeresM	7.20%	7.09%	9.21%	7.75%
6	Tecnofiber Srl	3.29%	4.77%	4.26%	2.86%
7	Krugel Exims.r.o.	3.07%	3.41%	3.28%	3.69%
8	Cablerie Daumesnil	2.19%	2.48%	2.05%	3.30%
9	VZCOMM, S. A. deC. V.	2.16%	0.00%	0.00%	0.00%
10	EASTERN (SDS)	1.60%	1.74%	2.66%	3.16%
11	COMPONETICS	1.18%	2.12%	2.68%	1.98%
12	Quality	0.96%	2.20%	1.67%	1.23%
13	SAFE AND SECUREINTERNATIONAL	0.63%	3.81%	1.16%	1.79%
	合计	70.55%	74.48%	66.46%	68.44%

报告期内，公司外销业务的主要客户群体保持稳定，均为境外知名企业，且合作年限较长，具有持续稳定的交易特征。尽管受客户需求波动等因素影响，各期交易金额存在正常范围内的波动，但整体业务规模保持平稳。公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，业务持续性良好。

2. 结合外销收入的当期及期后回款金额及占比、物流运输记录和发货验收单据、出口报关单证、免抵退税金额等数据，说明与公司境外销售收入是否匹配、差异原因

公司外销收入回款情况整体良好，回款占比接近100%，物流运输记录、发货验收单据、出口报关单证和免抵退税金额等数据，与公司境外销售收入相匹配。

外销营业收入的回款金额及占比列示如下：

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
外销营业收入①	35,089.42	25,659.03	25,649.81	26,136.44
当期回款金额②	29,184.86	22,287.35	23,201.65	22,111.49
当期回款占比(%)③=②/①	83.17	86.86	90.46	84.60
期后回款金额④	5,831.16	3,369.45	2,448.12	4,024.21
期后回款比例(%)⑤=④/①	16.62	13.13	9.54	15.40
实际回款比例(%)⑥=③+⑤	99.79	99.99	100.00	100.00

由上表可知，报告期各期公司外销回款较好，金额基本覆盖外销营业收入。

报告期内，公司境内主体出口销售采用 FOB 贸易方式为主，少量采用 CIF 贸易方式；公司境外主体的销售运费主要由公司承担。比较公司外销营业收入与

外销运费的匹配关系，具体情况如下：

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
外销运费①	458.65	359.78	355.68	443.24
外销营业收入②	35,089.42	25,659.03	25,649.81	26,136.44
运费率(%)③=①/②	1.31	1.40	1.39	1.70

由上表可知，报告期各期公司外销运费与外销营业收入比例基本平稳，公司物流运输记录和发货验收单据与境外销售收入基本匹配。其中，2021 年运费率相对高系当期采用 CIF 贸易方式的客户占比相对高，CIF 贸易方式下公司需承担运费成本更高；2024 年运费率下降，一方面系与物流商协议价格下调，另一方面系规模效应带来的运费率降低。

报告期内，公司外销营业收入与海关出口数据的对比情况如下：

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
境内主体外销营业收入①	31,566.88	24,057.29	24,255.02	25,136.51
海关出口数据②	31,376.00	23,867.00	23,846.00	25,479.00
差异率(%)③=(①-②)/①	0.60	0.79	1.69	-1.36

由上表可知，报告期各期公司海关出口数据与公司外销出口数据差异较小，差异主要系账面确认收入的折算汇率与海关数据折算汇率的差异和海关出口数据统计时间差。

报告期内，公司外销营业收入与出口退税申报数据的匹配情况如下：

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
境内主体外销营业收入①	31,566.88	24,057.29	24,255.02	25,136.51
本期出口退税申报营业收入金额②	32,440.52	23,129.09	23,401.39	27,939.48
其中：本期申报上期出口退税营业收入金额③	3,012.73	2,037.64	1,245.82	3,973.87
本期外销营业收入下一期间申报金额④	2,182.20	3,012.73	2,037.64	1,245.82
收入匹配率(%)⑤=(②-③+④)/①	100.14	100.19	99.75	100.30

根据《国家税务总局关于发布〈出口货物劳务增值税和消费税管理办法〉的公告》，企业应在货物报关出口之日次月起至次年 4 月 30 日前的各增值税纳税申报期内，收齐有关凭证，向主管税务机关办理出口货物增值税免退税申报，还原公司出口退税申报与账面根据出口报关并取得提单确认外销收入存在的时间性差异后，出口退税申报与外销营业收入基本一致，存在少量差异系账面确认收入

的折算汇率与出口退税折算汇率的差异，公司外销营业收入真实。

3. 结合公司外销分布及占比等情况，分析说明外部环境、进口国/地区政策法规对公司外销收入是否构成重大不利影响

报告期内，公司外销按大洲进行分类，其分布及占比情况列示如下：

大洲	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
欧洲	14,439.27	11.74	10,549.79	10.50	8,081.20	9.66	9,754.62	13.26
亚洲	9,029.81	7.34	7,131.43	7.09	8,948.52	10.69	8,486.63	11.54
美洲	6,809.87	5.54	3,953.73	3.93	4,785.70	5.72	3,868.89	5.26
大洋洲	4,810.48	3.91	4,024.08	4.00	3,831.56	4.58	4,017.70	5.46
合计	35,089.42	28.52	25,659.03	25.53	25,646.98	30.65	26,127.84	35.52

注：占比为占主营业务收入的比例，下表同

公司外销主要国家销售金额及占比情况列示如下：

国家	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
法国	9,143.51	7.43	6,338.29	6.31	3,856.62	4.61	4,886.28	6.64
澳大利亚	4,810.48	3.91	4,024.08	4.00	3,831.56	4.58	4,017.70	5.46
美国	4,539.53	3.69	3,140.41	3.12	3,859.17	4.61	3,268.05	4.44
韩国	4,297.32	3.49	2,655.20	2.64	3,611.53	4.32	3,663.73	4.98
以色列	3,025.17	2.46	2,140.73	2.13	2,728.42	3.26	2,317.01	3.15
其他国家	9,273.41	7.54	7,360.32	7.32	7,759.68	9.27	7,975.07	10.84
合计	35,089.42	28.52	25,659.03	25.53	25,646.98	30.65	26,127.84	35.52

由上表可见，公司境外销售在大洋洲、美洲、欧洲及亚洲均有分布，销售范围较广，其中欧洲及亚洲销售占比较高。受大客户所在国影响，境外销售中，澳大利亚、美国、法国、韩国及以色列等国交易额占比较高。

截至本问询函回复出具日，公司已经取得我国对开展出口业务所要求相关资质，具体如下：

序号	资质名称	编号	持有人	颁证/登记部门	发证/备案日期	有效期
1	中国海关备案	/	浙江正导	中国湖州海关	2004.02.09(备案日期)	长期有效
2	对外贸易经营者备案登记表	04256045	浙江正导	浙江省南浔区商务局	2022.05.13(发证日期)	长期有效

序号	资质名称	编号	持有人	颁证/登记部门	发证/备案日期	有效期
3	中国海关备案	/	江西正导	中国宜春海关	2011.06.15(备案日期)	长期有效
4	对外贸易经营者备案登记表	04527448	江西正导	江西省丰城市商务局	2022.04.15(发证日期)	长期有效

经核查，公司已获取主要销售地所在的国家或地区对产品要求的相关认证，包括美国UL安全认证、北美ETL性能与安全认证、欧盟CPR安全认证、欧盟CE认证、韩国KS认证、泰尔认证、CCC认证、德国TüV认证等国内外权威机构认证。公司的境外销售业务通过出口的方式进行，公司境外销售主要产品已根据销售地所在国家及地区的相关法律法规办理了相应的产品认证。公司已取得向相关境外国家或地区销售产品所必须的资质、许可。

根据中华人民共和国商务部于2024年8月、12月发布的《对外投资合作国别(地区)指南》等资料，澳大利亚、美国、法国、韩国及以色列与我国的贸易关系现状如下：

国家	贸易关系现状
澳大利亚	据中国海关统计，2023年，中澳双边货物进出口额达2292亿美元，中国连续15年保持澳大利亚第一大贸易伙伴、出口市场和进口来源地的地位。澳大利亚也是中国对外投资的主要目的地之一，据中国商务部统计，截至2023年末，中国对澳直接投资存量为347.7亿美元，为澳大利亚第五大直接投资来源地。澳大利亚与贸易相关的法律包括：《海关法》《竞争与消费者法》《公司法》《破产法》《商标法》《版权法》《专利法》等。澳大利亚政府对于进出口贸易都有一定的管制措施，违反这些规定，将受到政府的严厉制裁。澳大利亚未出台针对公司相关产品的进口限制举措。

国家	贸易关系现状
美国	据中国海关统计，2023 年，中美货物贸易总额为 6639.9 亿美元，同比减少 11.7%。其中，中国对美出口额 5002.4 亿美元，同比减少 13.1%；自美进口额 1637.4 亿美元，同比下降 7.1%。美国是中国企业海外投资的重要目的地，目前中国企业对美国投资涉及制造业、信息通讯、汽车、金融服务、保健与生物科技、农业、能源、房地产等近 20 个行业，投资总体呈现“领域广、多元化”特点。美国贸易的法规体系由三大部分组成：基本法、部门法和国际协定。基本法就是美国《宪法》相关内容。美国有关国际贸易的部门法比较多，主要有：1）《1930 年关税法》；2）《1955 年贸易协定延展法》；3）《1958 年贸易协定延展法》；4）《1962 年贸易拓展法》；5）《1974 年贸易法》；6）《1979 年贸易协定法》；7）《1984 年贸易和关税法》；8）《1988 年综合贸易和竞争法》。国际协定：美国参加或缔结的与贸易有关的主要国际条约或协定包括：1）《协调制度公约》；2）《关税与贸易总协定》；3）《汽车产品协定》；4）《美国以色列自由贸易区协定》；5）《美墨加协定》；6）《世贸组织协定》；7）《海关国际条约》。美国依据《1930 年关税法》《1974 年贸易法》《1988 年综合贸易和竞争法》《国际紧急经济权力法》《1933 年农业调整法》《1979 年出口管理法》《1984 年贸易与关税法》《1988 年出口促进法》《1988 年综合贸易与竞争法》《与敌国贸易法》《2002 年贸易法》等对货物进出口贸易进行管理。美国国会负责制定对外贸易方面的重要法律和政策。以总统为首的行政部门，包括贸易代表办公室、商务部、财政部、国土安全部和农业部等负责贸易法律 and 政策的实施、关税征收、货物进出口管理和对外贸易谈判等事务。近年来美国贸易管理制度没有发生重大变化。美国未出台针对公司相关产品的进口限制举措。
法国	中国海关数据显示，2023 年，中法货物贸易额 789.36 亿美元，同比下降 2.2%。其中，中国对法出口额 416.27 亿美元，同比减少 8.2%；自法进口额 373.00 亿美元，同比增长 5.5%。法国是中国在欧洲的第四大投资来源国。据中国商务部统计，2023 年，法国在中国新设企业 289 家，实际投资额 13.4 亿美元；截至 2023 年末，中国对法国直接投资存量 46.23 亿美元。投资领域涵盖电子信息、电气设备、交通仓储、环保、航空航天、核能、食品、医药、化工、建材、物流等多个领域。法国是欧盟创始国，执行欧盟对外贸易法规和管理制度。《欧共体条约》第 133 条是实施共同贸易政策的法律依据，基本实现了商品、人员、资本和服务在欧盟内部的自由流通。2007 年 12 月 13 日，欧盟 27 国签署《里斯本条约》，于 2009 年 1 月 1 日生效，该条约第 188C 条取代了原《欧共体条约》第 133 条。欧盟贸易法律框架的核心组成部分包括《欧盟关税法典》，它确立了欧盟关税同盟的规则和程序，确保成员国之间取消关税并对非欧盟国家实行统一关税税率。共同商业政策法规，如《反倾销条例》和《反补贴条例》，构成了欧盟对外实行统一贸易政策的基础，包括与第三国的贸易协议和贸易救济措施。单一市场法规，如《罗马条约》和《里斯本条约》，为欧盟单一市场的运作提供了法律基础。欧洲未出台针对公司相关产品的进口限制举措。

国家	贸易关系现状
韩国	中韩建交 32 年来，两国经贸合作质量稳步提高。双边贸易实现跨越式发展，2023 年中韩贸易额达 3107 亿美元，超过韩美、韩日贸易额之和，是建交当年的 60 多倍。双方有效对接发展战略，顺利实施中韩自贸协定，稳步推进共建中韩产业园合作，已形成深度融合、稳定畅通的产业链供应链体系。韩国对外贸易法规主要包括《对外贸易法》《外汇交易法》《关税法》以及与贸易有关的个别行政法规等。韩国主要贸易管理规定为《对外贸易管理规定》，鼓励外贸企业前往韩国贸易协会申领企业通关编号，药品、农药、有害化学物质、石油、香烟、人参、指定农水产品和外国期刊电影等贸易需获得法律许可。韩国未出台针对公司相关产品的进口限制举措。
以色列	中以双边贸易方面，2023 年两国贸易额 233.8 亿美元，中国已成为以色列在亚洲的第一大、全球第二大贸易伙伴国，并且是以色列第一大货物进口来源国。以色列与贸易相关的主要法律有《标准法》《贸易征税法》《海关法》《自由进口法令》《消费者保护法》等。以色列总体上采取自由贸易政策，实施进口许可证管理的商品多是出于安全方面的考虑，仅占全部 HS 商品种类的 7.8%。对进口商品征收的国内税费也与本国产品相同。以色列对出口产品一般没有限制，没有出口配额，也不征收任何税费。仅有少数领域采取出口限制措施，如战略物资、武器和军用产品、从美国获得的美国限制出口的敏感技术。以色列未出台针对公司相关产品的进口限制举措。

2025年2月1日，美国总统特朗普签署第14195号行政命令，对所有中国大陆进口商品加征10%关税，此次加征关税为在原有关税基础上的额外增加。之后，美国政府陆续通过多项行政命令加征关税，税率累计高达145%。

在2025年5月10日至11日于瑞士日内瓦举行的中美经贸高层会谈后，双方就缓解贸易紧张达成重要共识，并于5月12日联合发表声明，宣布将部分关税暂停或取消。根据该联合声明，美国将暂停实施部分关税加征措施，并取消4月8日与4月9日加征的50%与41%的附加税，145%总税率在政策调整后已显著下降。目前，对中国大陆商品仍保留的加征关税为2025年4月2日所设定的10%基准关税与其中10%的对等加征部分，而34%中的24%部分被暂停施行，为期90天。

自2025年2月1日至本回复签署日，美国对中国加征关税税率具体变动如下：

日期	政策内容	加征关税总计	具体情况	状态	政策依据
2025年2月1日	以芬太尼为由，对所有中国大陆进口商品加征10%关税。	10%	美国总统特朗普 2 月 1 日签署第 14195 号行政命令，宣布将采取措施结束芬太尼和其他合成阿片类药物从中国直接流向美国，并以此为由对中国输美产品征收 10% 关税。	仍然有效	Executive Order 14195 of February 1, 2025

2025 年3月 3日	以芬太尼为由，再次对所有中国大陆进口商品加征10%关税。	20%	美国总统特朗普当地时间3月3日签署第14228号行政命令，鉴于中华人民共和国尚未采取适当措施缓解非法药物危机，对第14195号行政命令第2(a)条进行修正，删除“10%”一词，代之以“20%”一词。中国输美产品加征关税达到20%。	仍然有效	Executive Order 14228 of March 3, 2025
2025 年4月 2日	宣布对中国商品加征34%的“对等关税”	54%	美国总统特朗普当地时间4月2日签署14256、14257号行政命令，宣布美国对贸易伙伴设立10%的“最低基准关税”，并对中国商品加征34%对等关税。	其中24%暂停；10%仍然实施	(1) Executive Order 14256 of April 2, 2025 (2) Executive Order 14257 of April 2, 2025
2025 年4月 8日	宣布对中国商品加征50%的“对等关税”	104%	美国总统特朗普于当地时间4月8日发布行政命令，修订适用于从中华人民共和国进口的低价值货物的互惠关税和更新关税，将中国输美产品加征关税由34%修改为84%，即再加征50%。	取消	Executive Order 14259 of April 8, 2025
2025 年4月 9日	宣布对中国商品加征41%的“对等关税”	145%	美国海关与边境保护(CBP)公告，自美国东部时间2025年4月10日凌晨00:01起，进口自中国(包括香港和澳门)的产品无论是以消费为目的报关入境，还是从仓库中提取以供消费，均需缴纳145%的附加从价税税率。	取消	Executive Order 14266 of April 9, 2025
2025 年5月 12日	部分关税暂停/取消。目前实际加征税率为30%(20%芬太尼关税+10%“对等关税”)	30%	90天内暂停实施4月2日“对等关税”24%部分、取消4月8日+4月9日合计加征的91%的“对等关税”	仍然有效	中美日内瓦联合声明

由于公司在美国市场的销售占比不足5%，即使此前税率高达145%，整体影响仍相对有限。当前中美双方已达成部分缓和措施，公司出口美国的成本压力有所缓解，对经营基本面构成的影响较原预期大为减轻。此外，公司在澳大利亚、韩国、欧洲等非美市场的销售持续稳定，并未受到不利贸易政策影响，有效分散了

美国市场的潜在风险。

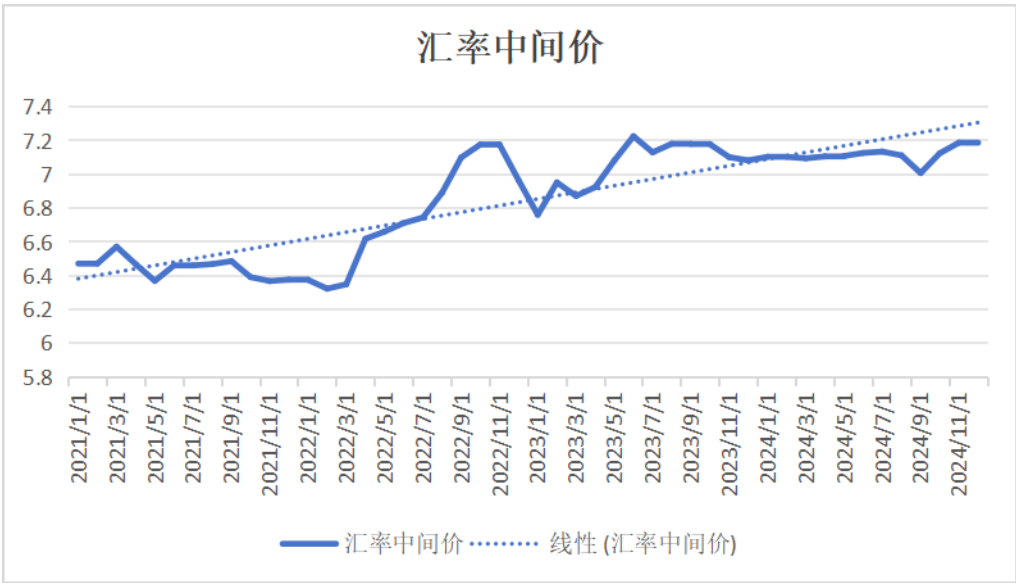
综上所述，2025年5月中旬中美双方达成阶段性缓和协议，美国对中国商品的附加关税已显著下降，公司出口美国的弱电线缆等产品关税压力明显缓解。目前除美国外，公司其他境外销售市场与中国经贸关系依旧稳定，未出台限制措施。公司将继续关注全球贸易政策走势，灵活调整市场策略，确保业务的持续健康发展。

4. 说明报告期内汇率变动趋势与公司出口收入、汇兑损益之间的匹配性，说明公司应对汇率波动风险的具体措施及有效性

报告期内，公司产生汇兑损益列示如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
汇兑损益	-314.28	-66.03	-169.86	115.47

公司出口销售结算货币主要为美元，报告期内美元兑人民币的汇率及其变动情况如下：



数据来源：中国人民银行官网

一般情况下，当月的人民币贬值时，产生汇兑收益，当月人民币升值时为汇兑损失，汇兑损益与人民币外汇汇率中间价呈反相关趋势。由上图可知，2021年美元对人民币整体呈下降趋势，人民币升值产生汇兑损失；2022年以来美元对人民币整体呈上升趋势，人民币贬值产生汇兑收益，故2022年至2024年，公司各期均为汇兑收益，公司的汇兑损益变化与人民币汇率变动趋势保持一致。

报告期内，公司汇兑损益金额占境外销售收入比例、与美元兑人民币汇率变动情况比较如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
汇兑损益金额(收益为-)	-314.28	-66.03	-169.86	115.47
境外主营业务收入	35,089.42	25,659.03	25,646.98	26,127.84
汇兑损益占境外主营业务收入比例(%)	-0.90	-0.26	-0.66	0.44
年初美元兑人民币汇率	7.0827	6.9646	6.3741	6.4709
年末美元兑人民币汇率	7.1884	7.0827	6.9646	6.3741
美元汇率变动比例(%)	1.49	1.70	9.26	-1.50

报告期内，公司汇兑损益分别为115.47万元、-169.86万元、-66.03万元和-314.28万元，与报告期内美元对人民币汇率的变动保持一致。由于汇兑损益金额受到境外销售金额、发生时点、收款账期、结汇时点和汇率变动等多种因素影响，汇兑损益金额与境外销售金额以及年度外币汇率变动比例存在一定的勾稽关系，但并非严格的线性关系。

随着出口收入的增长，为应对汇率变动对公司业绩的影响，公司应对外汇波动风险的具体措施如下：

(1) 加强外汇政策研究

公司密切关注汇率变动趋势，强化财务人员和业务人员汇率相关知识和技能的培训，加强有关国际贸易及汇率政策方面的研究，进而更加专业化、有针对性地制定贸易条款和结算方式。

(2) 适时调整结汇窗口期

根据汇率变动情况及资金管理需要，适时调整结汇窗口期，以降低汇率变动对公司的影响。

(3) 银行结汇优惠

公司与美元存款银行积极协商，获取结汇优惠汇率，降低汇率波动带来的不利影响。

(4) 提高自身产品溢价能力

公司通过依靠产品研发创新设计、提高产品品质来增加产品溢价能力和毛利空间，以提高公司应对汇率波动的能力。

综上所述，汇兑损益对公司利润存在一定影响，但公司针对汇率波动风险已采取了积极有效的应对措施，减少汇率波动对公司经营业绩的影响。

(三) 废料销售收入的真实性

1. 说明生产过程主要损耗环节、损耗率及变动情况；废料产生量与原材料领用、耗用是否匹配

公司主要产品包括弱电线电缆和精密导体，弱电线电缆废料主要损耗环节为单线及护套生产环节，精密导体主要损耗环节包括拉丝、镀锡、绞线生产环节。上述各环节报告期内产生的废料重量如下：

(1) 弱电线电缆产品

单位：kg

项目	生产 工序	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		重量	比例 (%)	重量	比例 (%)	重量	比例 (%)	重量	比例 (%)
导体	单线	586,158.73	52.12	498,487.82	53.86	456,505.77	55.35	368,741.35	55.24
塑料		198,844.00	17.68	186,215.27	20.12	165,553.58	20.07	129,789.86	19.44
塑料	护套	267,239.95	23.76	203,148.23	21.95	160,212.54	19.42	147,153.64	22.05
其他	其他	72,350.80	6.43	37,596.46	4.06	42,540.34	5.16	21,820.03	3.27
小计		1,124,593.49	100.00	925,447.78	100.00	824,812.24	100.00	667,504.88	100.00

(2) 精密导体产品

单位：kg

项目	生产 工序	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		重量	比例%	重量	比例%	重量	比例%	重量	比例%
废裸铜线及铜泥	拉丝	12,820.12	5.37	10,582.15	4.29	8,007.99	4.75	14,563.60	6.50

废裸铜线	镀锡	11,869.72	4.97	13,781.05	5.58	3,658.90	2.17	15,383.49	6.87
镀锡线		29,710.69	12.44	31,075.20	12.59	24,707.53	14.66	28,103.62	12.54
锡渣		35,014.20	14.66	29,869.70	12.10	16,637.28	9.87	17,785.70	7.94
废裸铜线	绞线	22,229.76	9.31	12,310.50	4.99	2,916.66	1.73	14,524.50	6.48
废镀锡线		122,400.15	51.26	144,022.46	58.34	109,982.27	65.28	132,059.40	58.94
花线		4,745.10	1.99	5,233.79	2.12	2,570.21	1.53	1,649.50	0.74
小计		238,789.74	100.00	246,874.85	100.00	168,480.84	100.00	224,069.81	100.00

由上表可见，公司主要废料为导体类废料、塑料类废料、废裸铜线和废镀锡线。导体类废料是指废单线及网络线中铜等金属成分废料，塑料类废料是指废单线及网络线中塑料成分废料。

公司主要废料为导体类废料、塑料类废料、废裸铜线和废镀锡线，相应的加工环节材料领用量、废料量情况如下：

单位:kg

项目	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
导体	加工环节材料领用量	10,284,393.44	9,409,174.96	8,347,875.68	7,315,830.12
	加工环节废料量	586,158.73	498,487.82	456,505.77	368,741.35
	废料率(%)	5.70	5.30	5.47	5.04
塑料	加工环节材料领用量	11,241,763.64	10,440,389.25	8,962,564.26	8,340,619.20
	加工环节废料量	466,083.95	389,363.50	325,766.13	276,943.50
	废料率(%)	4.15	3.73	3.63	3.32
废裸铜线及铜泥	加工环节材料领用量	3,875,984.53	2,870,493.65	1,545,376.35	1,926,684.14
	加工环节废料量	46,919.60	36,673.70	14,583.55	44,471.59
	废料率(%)	1.21	1.28	0.94	2.31

废镀锡线及锡渣	加工环节材料领用量	3,875,984.53	2,870,493.65	1,545,376.35	1,926,684.14
	加工环节废料量	187,125.04	204,967.36	151,327.08	177,948.72
	废料率(%)	4.83	7.14	9.79	9.24

报告期内，公司导体的废料率分别为5.04%、5.47%、5.30%和5.70%，整体波动较小且与材料领用量基本匹配。

塑料的废料率分别为3.32%、3.63%、3.73%和4.15%，整体波动较小且与材料领用量基本匹配。

废裸铜线及铜泥废料率分别为2.31%、0.94%、1.28%、1.21%，存在一定波动。其中，2021年废品率偏高系当年车间环境造成裸铜氧化报废率提高。2023年度裸铜线废料率偏高系受产品结构影响，当年铜线类导体产品产量较高，该部分产品生产过程产生的废料主要是废裸铜线。

废镀锡线及锡渣废料率分别为9.24%、9.79%、7.14%和4.83%，存在一定波动。2021年至2022年镀锡线废品率较高系2021-2022年绞线产量较大，绞线环节镀锡线报废率明显高于其他环节，此外2022年搬入新厂房时集中处理一批废线导致2022年废镀锡线废料率最高。江西新厂房投入使用，机器设备的整修和新设备的投入降低了废品率，故2023年和2024年废料率逐年下降。2024年废镀锡线废料率降低系绞线产量降低，废镀锡线主要产生于绞线环节。

综上，公司生产过程中的废料损耗率及变动情况符合公司实际情况，废料产生量与原材料领用相匹配。

2. 说明废料销售交易对象、实物流转、销售单价等情况；交易对象的基本情况，报告期内向公司采购废料金额占其同类业务的比例，是否存在交易对象专门为公司提供服务的情形，是否存在通过废料销售调节收入利润等情形

(1) 报告期内，公司前五大废料客户情况

年度	序号	客户名称	销售金额	占废料收入的比例(%)	销售单价(元/kg)	销售类别
2024 年度	1	苏州佳啸金属材料有限公司	969.04	15.99	38.98	废单线、废网络线
	2	吴江市盛世华鼎金属材料有限公司	544.23	8.98	33.48	废单线、废网络线
	3	扬州市华烨金属制品有限公司	524.93	8.66	33.21	废单线、废网络线

	4	苏州亦周通新材料有限公司	461.63	7.62	36.53	废单线、废网络线
	5	鹰潭聚和金属制品有限公司	361.40	5.96	66.89	废镀锡丝
		小 计	2,861.23	47.21		
2023 年 度	1	吴江市双塔电镀材料有限公司	1,500.79	32.71	36.56	废单线、废网络线
	2	吴江市盛世华鼎金属材料有限公司	799.24	17.42	39.28	废单线、废网络线
	3	江西铜业集团铜板带有限公司	473.71	10.32	59.21	废铜丝、废镀锡丝
	4	丰城市利华金属制品有限公司	412.47	8.99	58.61	废铜丝、废镀锡丝
	5	鹰潭聚和金属制品有限公司	243.70	5.31	52.66	废镀锡丝
		小 计	3,429.91	74.75		
2022 年 度	1	吴江市双塔电镀材料有限公司	1,152.38	31.56	41.36	废单线、废网络线
	2	丰城市利华金属制品有限公司	1,121.27	30.71	57.31	废铜丝、废镀锡丝
	3	吴江市盛世华鼎金属材料有限公司	943.86	25.85	37.68	废单线、废网络线
	4	绍兴市泽春电子商务有限公司	162.20	4.44	222.39	废锡渣
	5	桐乡市坤和铜镍有限公司	159.04	4.36	27.81	废网络线
		小 计	3,538.75	96.92		
2021 年 度	1	吴江市双塔电镀材料有限公司	878.20	25.32	38.29	废单线、废网络线
	2	江西铜业集团铜板带有限公司	750.35	21.63	56.97	废铜丝、废镀锡丝
	3	扬州市华烨金属制品有限公司	439.31	12.67	43.76	废单线、废网络线
	4	芜湖正金精密铜业有限公司	339.83	9.80	70.00	废镀锡丝、废锡渣
	5	苏州顺捷金属材料有限公司	197.16	5.68	22.26	废单线、废网络线
		小 计	2,604.85	75.10		

报告期内，公司前五大废料客户的销售收入分别为2,604.85万元、3,538.75万元、3,429.91万元和2,861.23万元，占公司各期废料收入的比例分别为75.10%、96.92%、74.75%和47.21%，2024年度占比下降，主要系当期公司废料销售招投标后，原前五客户如吴江市双塔电镀材料有限公司和江西铜业集团铜板带有限公司等中标金额大幅下降，退出前五客户，而新增中标客户销售金额较为分散，拉低

了前五大废料客户的销售占比。

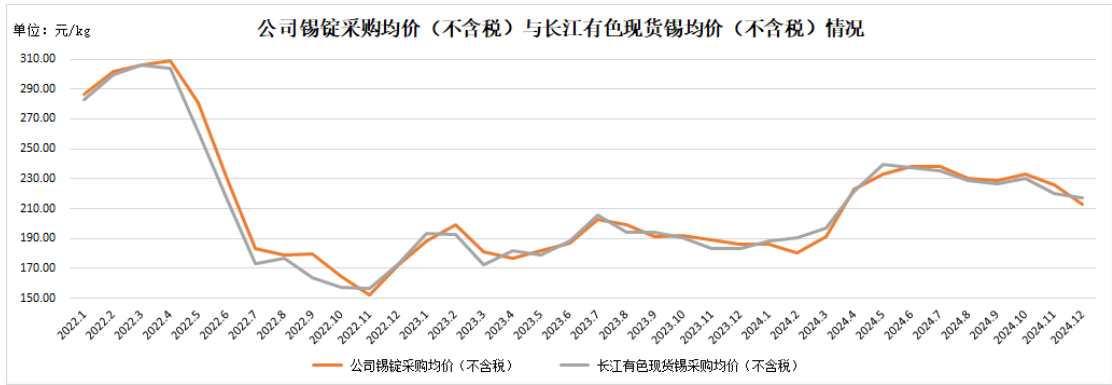
废单线、废网络线客户受销售废料类型的占比和销售时间差异，其销售单价存在一定波动。报告期内，公司废单线、废网络线销售单价变动情况如下：

单位：元/kg

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
废单线	50.54	46.11	46.38	45.25
废网络线	25.97	25.73	26.36	25.08

由上表可见，废网络线销售单价基本稳定。废单线2024年销售价格较高主要系其销售时间点铜市场价格较高，进而废单线的回收价格也较高。

绍兴市泽春电子商务有限公司销售单价较高系其销售的废料为废锡渣，其回收价值较高，故其销售单价较高。废锡渣回收价格一般为当期锡价的70%左右，报告期内，锡价变动趋势如下：



从上表可知，2022年现货锡采购均价较高，故2022年废锡渣销售价格也相应较高，公司废锡渣销售单价和市场行情一致。

(2) 废料实物流转情况

废料存放在废料车间，由公司专人进行管理。公司废料销售专员负责对废料回收客户进行招标，招标日期截止后由综合管理部、业务、统计三人根据投标箱中的价单取报价最高且已缴纳保证金的客户，与其签订废料销售合同。客户在约定的交货期前往公司工厂进行提货现场验货、过磅，双方确认无误后客户签字确认，在客户将货款汇入公司银行账户，经财务确认后，客户自行提货离厂。

(3) 交易对象的基本情况，报告期内向公司采购废料金额占其同类业务的比例，是否存在交易对象专门为公司提供服务的情形，是否存在通过废料销售调节收入利润等情形

1) 交易对象的基本情况

报告期各期，公司前五大废料客户的基本情况如下：

序号	公司名称	成立时间	注册资本	注册地址	经营范围	股权结构
1	吴江市双塔电镀材料有限公司	2001/7/16	500 万元	七都镇李家港村	金属材料销售；合金铜板、合金铝板制造、加工。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：有色金属压延加工；金属废料和碎屑加工处理；生产性废旧金属回收（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	杨卫荣持股 60%，盛小平持股 40%
2	江西铜业集团铜板带有限公司	2009/4/28	177800 万元	江西省南昌市高新技术产业开发区江铜工业园	设计、研发、生产、销售各类铜及铜合金板带材；有色金属进料、销售；铜及铜合金边角料收购、加工、利用、销售；提供售后服务，咨询服务；自营和代理与本企业相关的商品和技术涉及的贸易及进出口业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：有色金属压延加工。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	江西铜业集团有限公司全资子公司
3	扬州市华烨金属制品有限公司	2010/6/1	2000 万元	宝应县西安丰镇工业集中区兴安路东北角	许可项目：道路货物运输（不含危险货物）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：再生资源回收（除生产性废旧金属）；金属废料和碎屑加工处理；生产性废旧金属回收；再生资源销售；金属材料制造；金属材料销售；有色金属合金制造；常用有色金属冶炼；金属制品研发；新材料技术研发；机械设备租赁；货物进出口；资源再生利用技术研发；有色金属压延加工（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	孟云霞持股 66%，梁祥华持股 34%
4	芜湖正金精密铜业有限公司	2010/4/16	500 万元	中国（安徽）自由贸易试验区芜湖片区桥北工业区永丰工业园 3#、10#厂房	有色金属（除贵金属）加工、销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	王桂莲持股 100%
5	苏州顺捷金属材料有限公司	2010/1/22	1000 万元	吴江区七都镇虹桥东路 52 号	金属材料、电线电缆、通信设备、电气设备、光缆及配件、电工电力材料、五金机电、建筑材料、电子产品、塑料管材、铝锭、铜锭、电解铜、电解铝销售；废旧物资回收；废旧金属回收。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	曹阳持股 90%，屠五毛持股 10%
6	丰城市利华金属制品有限公司	2010/2/2	500 万元	江西省丰城市资源循环利用产业基地	铜丝、铜板、金属制品生产、销售；废旧物资购销	朱玉良持股 60%朱玉泽持股 40%
7	吴江市盛世华鼎金属材料有限公司	2011/9/28	1000 万元	吴江区七都镇双塔桥村	铝锭、铝棒生产、销售；道路普通货物运输；自营和代理各类商品及技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：有色金属压延加工；门窗制造加工；门窗销售；有色金属铸造；金属材料销售；高性能有色金属及合金材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	戴金康持股 90%，秦红卫持股 10%
8	绍兴市泽春电子商务有限公司	2016/3/1	300 万元	浙江省绍兴市越城区鉴湖街道骆家葑村	网上销售；电子元器件；批发、零售：金属材料、金属粉末、金属制品、钢材	周春燕持股 66.67%，骆仕刚持股 33.33%
9	桐乡市坤和铜镍有限公司[注]	2004/11/5	350 万元	桐乡市石门镇二度埭村	氧化铜、氧化镍、氯化镍、氧化钴的销售；货运：普通货运。	陈炳坤持股 80%，陈丽持股 20%
10	鹰潭聚和金属制	2020/6/10	5000 万元	江西省鹰潭市	许可项目：货物进出口，技术进出口（依	王雅杰持股

	品有限公司			高新技术产业 开发区龙岗产 业园三经路以 东，川艾道具公 司以南	法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动)一般项目：金属废料和碎屑加工处理，有色金属压延加工，金属材料制造，有色金属合金制造，常用有色金属冶炼，有色金属合金销售，高性能有色金属及合金材料销售，非金属废料和碎屑加工处理，塑料制品制造，塑料制品销售(除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目)	100%
11	苏州佳啸金属材料有限公司	2024/5/8	100 万元	江苏省苏州市 吴江区七都镇 吴越北路东侧	一般项目：金属材料销售；金属制品销售；非金属废料和碎屑加工处理；金属废料和碎屑加工处理；高性能有色金属及合金材料销售；新型金属功能材料销售；金属结构销售；有色金属合金销售；合成材料销售；高性能密封材料销售；橡胶制品销售；塑料制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	徐惠林持股 100%
12	苏州亦周通新材料有限公司	2022/1/21	200 万元	江苏省苏州市 吴江区七都镇 吴越路东侧 （吴江市华东 通信电缆厂内）	一般项目：新材料技术研发；新材料技术推广服务；气压动力机械及元件制造；有色金属压延加工；金属丝绳及其制品制造；金属材料制造；通用零部件制造；金属材料销售；金属丝绳及其制品销售；安全、消防用金属制品制造；建筑装饰、水暖管道零件及其他建筑用金属制品制造；金属制品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	张文芳持股 60%，周中华持 股 40%

[注]桐乡市坤和铜镍有限公司已于2023年12月注销，公司自2023年开始与其不再发生交易

2) 报告期内向公司采购废料金额占其同类业务的比例，是否存在交易对象专门为公司提供服务的情形

客户	向公司采购废料金额占其同类业务的比例				是否专门为公司提供服务
	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度	
吴江市双塔电镀材料有限公司	约 1.00%	约 4.00%	约 3.50%	约 3.00%	否
江西铜业集团铜板带有限公司[注 1]	/	/	/	/	否
扬州市华烨金属制品有限公司	约 18.00%	/	/	约 20.00%	否
芜湖正金精密铜业有限公司[注 1]	/	/	/	/	否
苏州顺捷金属材料有限公司	0.03%	约 1.00%	约 3.00%	约 8.00%	否
丰城市利华金属制品有限公司	/	约 0.26%	约 0.79%	约 0.01%	否
吴江市盛世华鼎金属材料有限公司	约 10.00%	约 9.50%	约 10.00%	约 8.50%	否
绍兴市泽春电子商务有限公司	约 1.00%		约 2.00%	约 2.00%	否
桐乡市坤和铜镍有限公司[注 2]	/	/	/	/	否
鹰潭聚和金属制品有限公司	约 1.20%	约 1.80%	/	/	否
苏州佳啸金属材料有限公司	约 20.00%				否

苏州亦周通新材料有限公司	约 15.00%	约 5.00%	约 5.00%	约 0.50%	否
--------------	----------	---------	---------	---------	---

[注1]不配合提供相关数据，无法获取

[注2]桐乡市坤和铜镍有限公司已于2023年12月注销无法获取相关数据

由上表可知，报告期内，公司废料主要客户向公司采购废料金额占其同类业务的比例均未超过20%，不存在专门为公司提供服务的情形。

3) 是否通过废料销售调节收入利润等情形

公司一般定期对废料进行及时清理售卖，废料收入在废料过磅交付时确认，并开具增值税发票，收入确认依据是废料的过磅单及物资出门证。公司已设置了废料出售流程，对废料管理与处置进行了规范管理，及时对废料进行清理，公司不存在通过废料销售调节收入利润等情形。

报告期各期末，公司存在一定废料库存，假设公司在各报告期末废料保持零库存，对公司财务数据影响测算如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
期初库存(kg)	58,512.76	115,171.87	55,469.59	66,230.48
期末库存(kg)	27,305.89	58,512.76	115,171.87	55,469.59
期末库存减期初库存(kg)	-31,206.87	-56,659.11	59,702.28	-10,760.89
模拟影响收入	-42.74	-70.76	225.13	22.18
模拟影响净利润	-2.00	-19.80	9.42	3.33
模拟占当期营业收入比例%	-0.03	-0.07	0.26	0.03
模拟占当期净利润比例%	-0.04	-0.27	0.40	0.21

注：模拟影响收入按照当期废料平均单价测算，模拟影响净利润按照当期废料销售平均毛利率测算

从上表可知，报告期各期废料库存对当期营业收入及净利润影响金额均较小。报告期内，公司不存在通过废料销售调节收入利润等情形。

3. 说明公司废料产出率、成本核算方法、废料收入占比与同行业可比公司是否存在显著差异

(1) 废料产出率

报告期内，公司废料产出率见本回复五(三)1之说明。同行业可比公司未披露废料产出率，公司废料产出率与公司原材料领用、耗用情况一致。

(2) 废料成本核算方法

公司基于对废料材料特质和制成工艺的理解，按当月铜、铝、锡等销售价格并考虑产生废料的的生产类型按照一定比例折算对废料进行计价，并根据当月产生的废料重量核算当月废料成本。

根据公开可查询数据，恒丰特导废料成本核算方法是按照当月废料销售价格确定废料入库单位成本并结合废料入库重量计算当期废料入库成本。兆龙互连、宝胜股份和万马股份无公开数据可获取其废料成本核算方法。公司与恒丰特导废料成本核算方法无重大差异。

企业会计准则尚未具体明确生产废料核算方法，参照《企业会计准则第1号—存货》第七条：在同一生产过程中，同时生产两种或两种以上的产品，并且每种产品的加工成本不能直接区分的，其加工成本应当按照合理的方法在各种产品之间进行分配。公司对生产过程中产生的废料的成本核算过程符合《企业会计准则》要求。

(3) 废料收入占比与同行业可比公司比较

同行业可比公司公开披露的信息中，仅恒丰特导披露了2021年度至2023年1-6月的废料销售收入，其余可比公司未披露废料销售收入的具体信息，无法直接对比废料销售收入占营业收入的比例。

公司及同行业可比公司的其他业务收入主要为废料销售收入，公司及同行业可比公司其他业务收入占营业收入的比例对比情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
兆龙互连	4.54%	4.47%	3.94%	4.83%
万马股份	0.55%	0.73%	0.63%	0.75%
宝胜股份	1.73%	2.01%	1.78%	1.65%
恒丰特导	5.37%	4.94%	3.59%	3.43%
公司	4.82%	4.57%	4.48%	4.82%

公司整体业务与兆龙互连比较接近，故公司的其他业务收入占比与其比较接近。同行业公司中宝胜股份、万马股份营业收入规模较大，且其他业务收入包括销售原材料、废料、生产辅助材料取得的收入和少量租赁、物业服务等非主营业务收入，与公司不具有可比性。同行业公司恒丰特导主要产品为精密导体，与公司产品存在一定差异，故公司其他业务收入占营业收入的比例与其接近但是存在

一定差异。

(四) 第三方回款的真实性

1. 列表说明通过第三方回款的主要客户、实际回款方客户法人名称(自然人姓名)、实际回款方与客户、与公司之间的关系、合同金额、付款金额、付款时点

报告期各期，公司境外回款中第三方回款情况占比较小，合同金额远高于第三方回款金额，同时，部分客户按阶段进行结算，付款与订单情况并非一一对应，因此不在列表中详细展开。公司第三方回款的主要客户、实际回款方客户法人名称(自然人姓名)、实际回款方与客户、与公司之间的关系、付款金额情况如下表：

(1) 2024年度

客户名称	实际回款方客户法人名称（自然人姓名）	实际回款方与客户关系	实际回款方与公司关系	付款金额
Netx TeleSolutions MEFZLLC	ULTRAVIEWGLOBALLLC	客户的关联方	无	1.49
SAFE AND SECUREINTERNATIONAL	ALRAYANSECURITYANDSAFETYTRAD	客户的关联方	无	266.08
ENCOM	JUANMANUELALVARADOSOBENIS	客户关系密切的自然人	无	74.57
AVMTRENDLLC	UNITEDFISHINGFLEETDISTICARETLIMITED	客户的关联方	无	52.68
SAFETECHELECTROMECHANICTRAD.&CONT.CO.(W.L.L)	ALTAHRIRTRADANDCONTCO	客户的关联方	无	157.73
PaigeElectricL.P.	GENUINECABLEGROUPLLC	客户的关联方	无	51.54
VZCOMM, S. A. deC. V.	HONGKONGADLTECHNOLOGIESLIMITED	客户的关联方	无	230.91
MOHAMMEDMOQBELAL-ASHWAL	ESTEBTKARAT	付款机构	无	19.41
合计				854.40

(2) 2023年度

客户名称	实际回款方客户法人名称（自然人姓名）	实际回款方与客户关系	实际回款方与公司关系	付款金额
UABELPAIRPARTNERIAI	AVM-TRENDLTD	客户公司因经济制裁导致的第三方代付	无	51.76
MOHAMMEDMOQBELAL-ASHWAL	INNOVATIVESUCCESSFOUNDATION	付款机构	无	7.15
SAFETECHELECTROMECHANICTRAD. & CONT. CO. (W. L. L)	ALTAHRIRTRADINGANDCONTRACTINGCOMPANY	关联方	无	97.49
SDS-GROUP	(JW)BEREGLLC	客户的关联方	无	149.54
	EASTERNINTERNATIONALSUPPLYCHAIN(HK)LIMITED	客户的关联方	无	293.37
ENCOM	JUANMANUELALVARADOSOBENIS	客户关系密切的自然人	无	95.79
	JUANMANUELALVARADOSQBENIS	客户关系密切的自然人	无	18.42
合计				713.52

(3) 2022年度

客户名称	实际回款方客户法人名称（自然人姓名）	实际回款方与客户关系	实际回款方与公司关系	付款金额
UABELPAIRPARTNERIAI	AVM-TRENDLTD	客户的关联方	无	146.25
	SOLARISELECTRONICSLTD	客户的关联方	无	255.47
SAFETECHELECTROMECHANICTRAD. & CONT. CO. (W. L. L)	(JW)SAFEANDSECUREINTERTECHSERVICES	客户的关联方	无	100.72
	ALTAHRIRTRADINGANDCONTRACTINGCOMPANY	客户的关联方	无	314.40
	ALTAHRIRTRADINGANDCONTRACTINGCOMPANY	客户的关联方	无	69.61
SDS-GROUP	(JW)BEREGLLC	客户的关联方	无	724.28
	EASTERNINTERNATIONALLOGISTICS(HK)LIMITED	客户的关联方	无	185.99
ENCOM	JUANMANUELALVARADOSOBENIS	客户关系密切的自然人	无	82.74
合计				1,879.46

(4) 2021年度

客户名称	实际回款方客户法人名称（自然人姓名）	实际回款方与客户关系	实际回款方与公司关系	付款金额
UABELPAIRPARTNERIA I	SOLARISELECTRONICS LTD	客户的关联方	无	330.49
SAFETECHELECTROMECHANICTRAD. & CONT. CO. (W. L. L)	ALTAHRIRTRADING	客户的关联方	无	73.88
SDS-GROUP	EASTERNINTERNATIONALLOGISTICS (HK) LIMITED	客户的关联方	无	593.68
ENCOM	JUANMANUELALVARADO SOBENIS	客户关系密切的自然人	无	36.98
SAFETECHELECTROMECHANICTRAD. & CONT. CO. (W. L. L)	ALTAHRIRTRADING	客户的关联方	无	28.59
合计				1,063.62

由上表可见，公司第三方回款均为境外销售产生，具有其合理性。上述客户回款情况与其合同约定内容相一致，付款时间均在约定时间内，付款金额均包含在各期合同总金额范围内。

2. 结合业务模式、客户需求等方面，说明采用第三方回款的必要性和商业合理性

报告期各期，公司境外销售比例均在30%左右，公司第三方回款均为境外销售产生。公司第三方回款主要包括客户的实际控制人及其近亲属支付、客户公司的关联方支付、客户公司因经济制裁导致的第三方代付等，具体情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
客户的实际控制人及其近亲属支付	74.57	114.20	82.74	36.98
客户公司的关联方支付	707.74	247.03	1,363.76	432.95
客户公司因经济制裁导致的第三方代付	72.09	352.28	432.96	593.68
第三方回款合计	854.40	713.51	1,879.46	1,063.61
占营业收入比例	0.66%	0.68%	2.15%	1.38%

(1) 客户的实际控制人及其近亲属支付

报告期内，部分客户出于支付便捷性考虑，直接由其公司法人等关系密切的自然人代为支付货款，具有必要性与商业合理性。

报告期内，由客户的实际控制人及其近亲属代为支付货款产生的第三方代付

款金额分别为36.98万元、82.74万元、114.20万元和74.57万元，该类情形较少，金额及占比较小。

(2) 客户公司的关联方支付

公司主要境外客户中存在较多大中型企业，部分客户系集团内部统一进行资金管理，同一控制下的各公司基于集团资金统筹安排要求，由其关联方公司向公司支付货款，具有必要性与商业合理性。

报告期内，公司客户集团内关联公司付款金额分别为432.95万元、1,363.76万元、247.03万元和707.74万元，是第三方回款的主要形式。

(3) 客户公司因经济制裁导致的第三方代付款

报告期内，由于公司境外交易涉及的部分国家受战乱、外交政策等因素影响，导致资金交易受到一定制裁，因此通过部分代付款机构支付货款。公司客户指定第三方回款金额分别为593.68万元、432.96万元、352.28万元和72.09万元。

同行业可比公司中第三方回款情况如下：

公司名称	资料来源	关于第三方回款的描述
宝胜股份	无	未披露
万马股份	无	未披露
兆龙互连	招股说明书	II、第三方回款的原因、必要性及商业合理性；报告期内，发行人第三方回款主要基于以下原因：i、关联方回款部分客户基于自身资金安排，安排集团下属的有关机构或母子公司代为支付货款。ii、非关联方回款发行人部分客户所在国家存在外汇管制、结算周期长、不便利等问题，从而通过第三方付款机构代为支付货款iii、发行人及其实际控制人、董监高或其他关联方与第三方回款的支付方是否存在关联关系或其他利益安排报告期内，发行人所有第三方回款均为境外销售回款，且第三方回款方均为境外实体
恒丰特导	招股说明书	报告期内，公司存在第三方回款的主要原因如下：（1）公司境外客户 Molex Mexico 由其集团公司指定同一集团的关联方公司或集团财务公司统一对外付款，故构成第三方回款。（2）公司少量客户为个体工商户或民营小微企业，实际控制人为自然人，基于便捷支付的原因，部分货款结算由客户的实际控制人及其近亲属或员工直接付款。综上所述，公司存在第三方回款的原因与经营模式、行业特点相关，具有必要性和合理性。

综上，报告期内，公司第三方回款主要为集团内关联公司付款，符合公司业务特征，具有必要性及商业合理性，符合行业惯例；第三方回款具有真实业务背

景，不存在虚构交易或调节账龄情形，亦不存在因第三方回款导致的款项归属纠纷情况。

3. 说明公司、实际控制人、董监高及相关人员与实际回款方是否存在关联关系或其他利益安排

通过公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方填写的关联关系调查表以及公司及各子公司股东名单与实际第三方回款名单进行对比，报告期内，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员或其他关联方与实际回款方不存在关联关系或其他利益安排。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序和核查意见

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）关于收入确认时点的准确性

1) 获取报告期内公司主要客户销售合同，查看合同中签收、验收、异议期等主要合同条款；访谈公司销售人员、主要客户，了解产品签收、验收等合同约定的实际执行情况；

2) 对公司销售负责人进行访谈，了解公司境内外销售的具体业务模式、流程等；

3) 抽样检查境内外销售的相关支持性文件，包括销售合同、订单、销售发票、签收单据、出口报关单、货运提单、销售发票等，并实施截止测试，检查收入是否在恰当期间确认；

4) 查询同行业可比公司资料，比较分析收入确认政策，核查分析公司收入确认政策是否符合企业会计准则的要求。

（2）关于外销收入的真实性

1) 获取了公司境外销售明细表，分析境外销售的进口国和地区情况，对境外主要客户执行了函证程序、实地走访程序；

2) 了解公司与主要境外客户的合作历史、主要客户的订单获取方式、信用政策和定价策略等情况，获取并检查报告期内公司与主要境外客户签署的合同和订单等；

3) 查阅了公司拥有的境外销售相关资质及备案文件，了解了境外销售涉及的处罚或者立案调查的情形，并关注营业外支出等可能与处罚相关的报表项目是否存在涉及境外销售的罚款等支出；

4) 获取公司海关出口报关数据、出口退税数据、资金划转凭证，并与公司境外销售情况进行对比，分析差异原因及合理性；

5) 取得并查阅公司海关进出口货物收发货人备案信息，并通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、人民法院公告网、国家外汇管理局外汇行政处罚信息查询等网站核查公司合法合规情况；取得并查阅公司主管税务机关、海关部门、市场监督管理局出具的合规证明，并取得公司就境外销售合法合规性出具的书面证明；

6) 根据网络检索、公开披露信息、访谈公司管理层等方式，了解公司主要进口国关于弱电线电缆产品进口政策情况；

7) 获取公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等人员填写的调查表，并取得公司出具的关联方清单，核查境外客户与公司是否存在关联关系；

8) 获取公司报告期内银行账户流水和董事、监事、高级管理人员以及其他关键岗位人员报告期内的个人银行流水，核查主要境外客户与公司或上述人员是否存在除正常业务以外的资金往来；

9) 获取公司外销物流运输记录、出口报关单、提单、免抵退税申报表等，核查公司境外销售收入的真实性；获取公司应收账款明细账，核查外销收入当期及期后回款情况；

10) 获取公司报告期各月末公司主要结算货币美元对人民币的汇率变动情况，分析汇率变动总体趋势与变动幅度；复核公司外销收入及汇兑损益数据；从汇兑损益数据中分析汇总外销收入形成的汇兑损益；分析外销收入与汇兑损益的总体匹配关系。

(3) 关于废料销售收入的真实性

1) 访谈公司经营管理层，了解生产过程中产生废料的环节、废品管理流程、废品客户的选择及变动情况、废料的收入及成本处理方式，查阅公司原材料收发存和废料明细表等，分析废料产出率；

2) 查阅公司废料销售明细表, 获取公司与废品客户的合作协议及合同, 获取并查阅公司制定的内部控制制度, 查阅公司销售废品的销售出库单、过磅单、发票等原始凭证, 并进行销售细节测试;

3) 通过网络搜索方式查询主要废品回收客户的股权结构及高管人员情况;

4) 查询同行业可比公司公开信息, 比较与同行业可比公司废料产出率、废料成本核算方法和废料收入占营业收入的比例是否存在差异。

(4) 关于第三方回款的真实性

1) 获取公司报告期内第三方回款明细表, 统计报告期各期第三方回款客户的代付方、回款金额及占当期收入的比例;

2) 对主要第三方回款客户报告期内销售金额、回款金额、应收账款余额进行勾稽, 验证第三方回款与销售收入是否具有可验证性;

3) 查阅各期第三方回款主要客户的订单、收入确认凭证、银行收款单等, 验证相关交易是否具有商业实质;

4) 查阅公司第三方回款相关内控政策, 了解其执行情况; 通过公开检索、取得第三方回款客户出具的声明或确认函、客户访谈等方式核查第三方回款客户及回款方与公司是否存在关联关系。

经核查, 我们认为:

(1) 关于收入确认时点的准确性

公司与同行业可比公司的收入确认政策不存在较大差异; 公司基于谨慎性原则, 根据客户签收日期、对账日期及提单日期, 作为收入确认时点, 公司产品在客户签收时以及对账确认时控制权已转移, 公司收入确认政策符合《企业会计准则》的规定; 公司将产品报关, 取得提单时已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户, 已满足相应控制权转移条件, 公司对境外销售的收入确认时点准确。

(2) 关于外销收入的真实性

1) 报告期内, 公司外销业务的主要客户群体保持稳定, 均为境外知名企业, 且合作年限较长, 具有持续稳定的交易特征; 公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系, 业务持续性良好;

2) 报告期内境外回款金额、物流运输记录、发货验收单据、出口报关单证、免抵退税金额等与公司境外销售收入具有匹配关系, 公司外销收入真实;

3) 报告期内,公司境外销售占比在30%左右,主要销售目的地是欧洲和亚洲,进口国/地区政策法规对公司外销收入不构成重大不利影响;

4) 由于汇兑损益金额受到境外销售金额、发生时点、收款账期、结汇时点和汇率变动等多种因素影响,汇兑损益金额与境外销售金额以及年度外币汇率变动比例存在一定的勾稽关系,但并非严格的线性关系;公司应对汇率波动风险的具体措施有效。

(3) 关于废料销售收入的真实性

1) 公司生产过程中的废料损耗率及变动情况符合公司实际情况,废料产生量与原材料领用、耗用量相匹配;

2) 公司报告期内废料客户向公司采购废料金额占其同类业务的比例不高于30%,公司主要废料客户中不存在专门为公司提供服务的情形;公司不存在通过废料销售调节收入利润等情形;公司废料成本核算方法、废料收入占比与同行业可比公司相比不存在显著差异。

(4) 关于第三方回款的真实性

1) 报告期内公司第三方回款主要原因为关联方代付及外汇管制或限制等原因导致,第三方回款与相关销售收入勾稽,具有可验证性,相关资金流、实物流实质上与合同约定一致、具有商业实质;

2) 报告期内公司境外第三方回款具有必要性和商业合理性,合法合规,公司不存在因境外第三方回款而受到外汇、税收行政处罚的情形,第三方回款比例及其相关原因符合业务实际情况;

3) 公司及其实际控制人、董监高及其他关联方与第三方回款的支付方不存在关联关系或其他利益安排;公司涉及第三方回款的相关交易均基于真实的业务合同而开展,第三方回款真实,不存在虚构交易或调节账龄情形,不存在资金体外循环。

2. 根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-13境外销售的要求就公司境外销售进行核查,说明核查方式、核查范围、核查证据及核查结论

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-13境外销售的要求,公司报告期存在来自境外的销售收入的,

中介机构应重点关注公司境外业务发展背景、开展模式及合规性、业绩变动趋势、主要经营风险、境外销售的真实性、在境外设立子公司开展经营业务等要求，我们核查情况如下：

(1) 境外业务发展背景核查方式、核查范围、核查证据及结论

针对境外销售，我们实施了以下核查程序：

访谈公司外销业务销售负责人，了解公司境外销售业务开展情况，包括境外业务采取的具体经营模式及商业合理性、利润空间、境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划，相关产品是否主要应用于境外市场，是否与境外客户建立稳定合作关系等。

经核查，我们认为：

1) 公司以大型企业为主要目标客户，不断优化与主要客户的交流和合作机制，如定期开展技术研讨和定制化解决方案的开发，确保可迅速响应市场变化和客户需求。近年来，公司大力拓展国内业务的同时，产品出口也是公司重要的销售渠道与收入来源。公司通过多元化市场策略有效规避了单一市场的风险，从而增强了其市场竞争力。公司主要境外客户均为常年合作客户，境外业务发展历程及商业背景具备合理性。

2) 报告期内公司主要在法国、澳大利亚、美国、韩国及以色列等国家开展销售业务，报告期各期，公司境外销售收入金额分别为26,127.84万元、25,646.98万元、25,659.03万元和35,089.42万元，占公司主营业务收入的比例分别为35.52%、30.65%、25.53%和28.52%。境外销售规模整体较为稳定；

3) 公司精密导体产品主要在境内销售，弱电线电缆产品在境内外均有销售；公司产品不存在主要应用于境外市场的情况，同类型产品在境内外可能存在配置或功能等方面的差异；

4) 公司已与境外客户建立稳定的合作关系，具体分析详见本回复五(二)之说明。

(2) 开展模式及合规性核查方式、核查范围、核查证据及结论

针对境外销售开展模式及合规性，我们实施了如下核查程序：

1) 取得公司进出口业务资质文件以及公司取得的境外产品认证文件，向管理层了解境外销售是否涉及处罚或者立案调查的情形；查阅公司营业外支出明细，

核实是否存在缴纳罚款的情形；

2) 通过中国海关企业进出口信用信息公示平台等公开信息平台进行网络核查，核实公司进出口活动是否符合海关相关法律法规的规定，是否存在违法违规行为；

3) 访谈财务总监，了解公司与境外客户的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；

4) 获取公司有关主体的信用报告、税务部门出具的合规证明，中国人民银行出具的合规证明、登录国家外汇管理局查询、核查公司是否存在被税务部门、外汇管理部门处罚的情况。

经核查，我们认为：

1) 公司已按我国出口的相关法律法规办理了对外贸易经营者备案登记表、中华人民共和国海关报关单位注册登记证书等必要资质、许可，可依法开展外销业务，详见本回复五（二）3之说明；

2) 报告期内公司不存在因境外销售而受到处罚或者立案调查的情形；

3) 公司境外销售主要采取直销模式具备商业合理性，获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势未见异常；

4) 公司境外销售主要采用信用证、电汇等方式结算，公司根据日常经营需要并结合汇率变动情况进行结换汇，相关结算方式、跨境资金流动、结换汇情况，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定，报告期内，公司不存在因外汇、税务等方面违法违规而受到行政处罚的情况。

(3) 公司境外销售业绩变动趋势情况的核查方式、范围、证据及结论

针对境外销售业绩变动趋势情况，我们实施了如下核查程序：

1) 获取公司销售台账，分析报告期内公司境外销售收入占比，境外销售收入变动趋势，主要境外客户销售收入的变动情况；

2) 获取公司的销售台账，分析公司报告期内境外销售收入与成本结构情况，区域集中情况、主要客户及销售金额变动情况。访谈公司管理层了解上述变动原因，了解境外主要客户的销售及结算周期情况是否发生变动；

3) 获取公司的销售台账，分析公司报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异，并向管理层了解差异原因。

经核查，我们认为：

1) 报告期内境外销售收入规模基本保持稳定，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面变化相对较小，境外销售规模变动趋势与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势基本一致；

2) 报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率差异是否符合公司实际经营情况，具有合理性；

3) 报告期各期公司与前五名外销客户销售内容真实、合理，前五名外销客户销售金额存在一定波动，符合实际经营情况，具有商业合理性。前五名外销客户不存在报告期内新成立的客户，主要外销客户的行业整体地位较高，与公司及其关联方不存在关联关系及资金往来。公司与主要外销客户一般签署订单式合同，合同中约定采购产品名称、数量、金额、贸易方式等。公司从上述客户获取订单的方式主要为境外客户根据需求向公司下单，具备商业合理性。

(4) 境外销售真实性的核查方式、范围、证据及结论

针对境外销售真实性，我们实施了如下核查程序：

1) 获取公司报告期内出口退税汇总申报表，核查公司境外销售收入与出口退税数据的匹配性；

2) 通过中国出口信用保险公司查询主要境外客户的海外资信报告，对客户注册地址、注册资本、经营范围、股权结构和设立时间等信息进行核查，了解其与公司及控股股东、董监高之间是否存在关联关系；通过网络检索主要客户的基本信息；

3) 取得主要境外客户的销售合同，检查合同的主要条款；获取公司报告期内主要境外客户销售合同、报关单和提单等，并执行细节测试，核实公司收入确认的实施是否与收入确认政策一致，核查公司的收入确认合规性；

4) 走访主要境外客户，了解主要境外客户与公司是否存在关联关系以及与公司及其关联方是否存在资金往来。了解境外客户是否与公司签订合同，签订合同的形式。了解主要境外客户选择供应商的方式。了解境外客户向公司采购占其同类产品采购的大概比例，其他供应商名称，采购公司产品的具体用途。访谈公司管理层，了解公司产品是否涉及主要境外客户的核心生产环节，公司可替代性是否较强，公司对相关客户是否存在重大依赖；

5) 对公司报告期各期的主要境内、外客户执行了函证程序，函证范围覆盖报告期各期主要境内、外客户，根据销售金额重要性、客户性质等抽取函证样本，函证内容主要包括与客户的交易金额、往来余额等信息；

6) 获取公司、董事、监事、高级管理人员及重要人员流水，核查是否与境外客户存在异常资金往来的情况。

经核查，我们认为：

1) 报告期各期公司海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入相匹配；

2) 我们已对主要境外销售客户执行走访及函证程序，主要客户生产经营情况真实，符合与公司交易规模。

(5) 公司境外销售主要经营风险核查方式、范围、证据及结论

针对境外销售主要经营风险，我们实施了如下核查程序：

1) 查阅商务部信息系统、网络检索、公开披露信息，访谈公司管理层，了解公司主要进口国进口政策情况；

2) 查看公司的财务费用明细，查询报告期内公司出口主要结算货币汇率的波动情况，访谈公司管理层了解公司应对汇率波动风险的具体措施；

3) 访谈公司销售负责人、财务负责人，了解公司是否存在境外客户指定上游供应商的情形。

经核查，我们认为：

1) 公司境外销售的主要国家和地区相关贸易政策未发生重大不利变化，对于公司未来业绩不会造成重大影响；

2) 报告期内，公司外销主要以美元进行结算，各期汇兑损益金额分别为115.47万元、-169.86万元、-66.03万元和-314.28万元，与报告期内美元兑人民币汇率的变动保持一致。公司汇兑损益整体金额较小，已采取必要措施应对汇率波动风险，对公司经营业绩不存在较大影响；

3) 公司主要境外客户成立时间较长，与公司合作时间较长、合作情况较为稳定，各期公司对相关客户不存在重大依赖的情况；

4) 报告期内不存在公司境外客户指定上游供应商的情形，收入确认方法符

合企业会计准则的规定。

(6) 公司在境外设立子公司开展经营业务的核查方式、范围、证据及结论
针对公司在境外设立子公司开展经营业务的情况，我们实施了如下核查程序：

1) 访谈公司管理层，了解设立境外子公司的原因及经营管理情况，境外投资的合法合规性，是否需履行相应批复程序，是否已取得相应资质；

2) 获取境外子公司资金流水，分析是否存在异常情况；

3) 核查境外库存情况，如库存具体地点、周转情况、较长库龄存货构成及处理情况等。

经核查，我们认为：

1) 公司为更好地开展境外业务，于2014年设立美国子公司希思腾，子公司设立已履行相应程序，并已取得相应资质；

2) 境外子公司资金流水符合其日常经营情况，相关结算方式、跨境资金流动、结换汇情况，符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；

3) 已对子公司存货实施监盘程序，存货周转情况符合日常业务经营需求，不存在异常情形。

3. 区分境内、境外客户，说明对主要客户和供应商的发函、回函的金额及比例，回函一致的金额、回函一致金额占营业收入的比例、回函不符的原因及占比、未回函部分所执行替代程序的具体情况、调节依据的可靠性及结论；结合函证抽样的收入区间分布、比例和数量、新老客户的分布等情况，对回函的真实性作出说明

(1) 境内客户的函证情况

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
内销营业收入(A)	94,154.17	79,679.72	61,961.27	51,151.96
发函金额(B)	83,660.64	68,549.54	55,146.32	44,727.41
发函比例(%) (C=B/A)	88.85	86.03	89.00	87.44
回函相符金额(D)	67,839.67	53,458.68	40,987.95	31,507.03
回函相符金额占比(%) (E=D/B)	81.09	77.99	74.33	70.44
回函不符但经调节后相符金额 F	13,791.85	15,090.86	14,158.37	13,220.39
回函确认金额占比(%) G=(D+F)/B	97.57	100.00	100.00	100.00
未回函金额(H)	2,029.12			

未回函金额占比 (%) I=H/B	2.43			
未回函实施替代性程序 金额 J	2,029.12			
未回函实施替代性程序 金额比例 (%) K=J/B	2.43			
回函及未回函实施替代 性程序金额合计比例 (%) L=G+K	100.00	100.00	100.00	100.00

报告期内，主要内销客户函证均已回函，回函差异主要是公司与客户的会计处理时点不同导致的应收账款和收入金额存在入账时间差，差异客户一般按收到发票的时间入账，已编制不符调节表并检查相关的销售订单、出库单、客户签收单、发票、银行收款记录等支持性文件，可以确认账面金额的准确性。

(2) 境外客户的函证情况

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
外销营业收入 (A)	35,089.42	25,659.03	25,649.81	26,136.44
发函金额 (B)	25,553.00	20,255.30	19,155.20	19,947.94
发函比例 (%) (C=B/A)	72.82	78.94	74.68	76.32
回函相符金额 (D)	10,047.57	6,107.27	6,748.14	7,921.71
回函相符金额占比 (%) (E=D/B)	39.32	30.15	35.23	39.71
回函不符但经调节后相 符金额 F	12,668.49	11,958.06	10,997.51	11,127.93
回函确认金额占比 (%) G=(D+F)/B	88.90	89.19	92.64	95.50
未回函金额 (H)	2,836.93	2,189.97	1,409.56	898.29
未回函金额占比 (%) I=H/B	11.10	10.81	7.36	4.50
未回函实施替代性程序 金额 J	2,836.93	2,189.97	1,409.56	898.29
未回函实施替代性程序 金额比例 (%) K=J/B	11.10	10.81	7.36	4.50
回函及未回函实施替代 性程序金额合计比例 (%) L=G+K	100.00	100.00	100.00	100.00

报告期内，外销客户回函差异主要是公司与客户的会计处理时点不同导致的应收账款和收入金额存在入账时间差，公司境外销售的运输方式主要为 FOB，公司根据取得提单后的提单日期确认收入，差异客户一般在实际收到货物后入账，存在一定的时间间隔，已编制不符调节表并检查相关的销售订单、出库单、报关单、提单、银行收款记录等支持性文件，可以确认账面金额的准确性。对于未回

函客户的收入,实施了替代程序,获取未回函客户销售订单明细,检查销售订单、出库单、出口报关单、提单、银行收款记录等支持性文件,在替代性测试过程中未发现异常情况,可以确认账面金额的准确性。

(3) 客户函证抽样的收入区间分布、发函金额占营业收入比例和数量情况

收入区间	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
1,000 万元 以上	发函数量(份)	25	19	17	15
	收入金额占比(%)	76.27	74.71	74.79	72.60
	发函金额占比(%)	74.66	73.28	72.20	71.26
100-1000 万 元	发函数量(份)	28	26	21	19
	收入金额占比(%)	19.84	21.57	20.09	21.73
	发函金额占比(%)	9.67	10.86	12.27	12.24
100 万元以 下	发函数量(份)	3	3	7	10
	收入金额占比(%)	3.89	3.72	5.12	5.67
	发函金额占比(%)	0.17	0.16	0.34	0.18
合 计	发函数量(份)	56	48	45	44
	收入金额占比(%)	100.00	100.00	100.00	100.00
	发函金额占比(%)	84.50	84.30	84.81	83.68

如上表所示,报告期内客户函证覆盖面广、各收入区间覆盖比例较高,整体发函比例较高。

(4) 报告期各期,函证抽样的新老客户分布情况列示如下:

分 类	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
新客户	发函数量(份)	10	3	2	9
	收入金额占比(%)	7.50	4.15	4.29	5.99
	发函金额占比(%)	4.40	1.20	2.72	3.20
老客户	发函数量(份)	46	45	43	35
	收入金额占比(%)	92.50	95.85	95.71	94.01
	发函金额占比(%)	80.10	83.11	82.09	80.48
合 计	发函数量(份)	56	48	45	44
	收入金额占比(%)	100.00	100.00	100.00	100.00
	发函金额占比(%)	84.50	84.30	84.81	83.68

经核查,对公司报告期各期对主要新增客户均已发函,公司主要客户较稳定,老客户收入占比较高。

(5) 供应商函证情况

1) 报告期内，供应商的函证情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
采购金额不含税 (A)	111,412.75	88,440.18	74,001.04	68,755.03
发函金额 (B)	103,636.14	83,360.43	68,529.01	64,343.75
发函比例 (%) $C=B/A$	93.02	94.26	92.61	93.58
回函相符金额 (D)	58,078.83	52,905.73	40,962.79	22,493.80
回函相符金额占比 (%) $E=D/B$	56.04	63.47	59.77	34.96
回函不符但经调节后相符金额 (F)	45,557.31	30,454.70	27,566.21	41,849.95
回函可确认金额占比 (%) $G=(D+F)/B$	100.00	100.00	100.00	100.00
未回函金额 (H)				
未回函金额占比 (%) $I=H/B$				
未回函实施替代性程序金额 J				
未回函实施替代性程序金额比例 (%) $K=J/B$				
回函及未回函实施替代性程序金额合计比例 (%) $L=G+K$	100.00	100.00	100.00	100.00

报告期内，供应商函证情况良好。发函金额占采购金额(不含税)比例较高，分别为93.58%、92.61%、94.26%、93.02%；回函相符及回函不符但经调节后相符金额占发函金额比例均达100%。

2) 针对供应商回函有差异的函证

供应商回函差异主要集中于宜兴市意达铜业有限公司和浙江久立电气材料有限公司等公司。主要原因如下：① 双方开票或付款入账的时间差异；② 临近期末供应商发出的材料，双方暂估金额存在差异。

项目组已对所有回函不符函证进行核查，编制不符调节表并检查相关的采购订单、入库单、发票、银行付款记录等支持性文件，可以确认账面金额的准确性。

3) 针对供应商未回函的函证

报告期内所涉及的供应商函证，均已收到回函，不存在未回函的供应商函证情形。

4) 供应商函证抽样的采购金额分布、比例和数量

① 报告期各期，函证抽样的采购区间分布、发函金额采购金额比例和数量如下：

采购区间	项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
1,000万(含)元以上	发函数量(份)	11	9	7	5
	采购金额占比(%)	85.14	83.30	80.73	84.62
	发函金额占比(%)	85.14	83.30	80.73	84.62
500(含)-1000万元	发函数量(份)	7	8	7	4
	采购金额占比(%)	4.37	7.26	6.78	3.83
	发函金额占比(%)	4.37	7.26	6.78	3.83
100(含)-500万元	发函数量(份)	12	11	15	10
	采购金额占比(%)	6.65	5.34	7.59	7.64
	发函金额占比(%)	3.40	2.92	4.57	4.16
100万元以下	发函数量(份)	2	15	13	15
	采购金额占比(%)	3.84	4.10	4.90	3.91
	发函金额占比(%)	0.11	0.78	0.53	0.97
合 计	发函数量(份)	32	43	42	34
	采购金额占比(%)	100.00	100.00	100.00	100.00
	发函金额占比(%)	93.02	94.26	92.61	93.58

报告期内，对各采购金额区间供应商均进行函证，发函比例整体较高。其中，采购金额1,000.00万元以上的供应商函证在各期均有覆盖。

② 新老供应商分布情况

采购区间	项目	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
新供应商	发函数量(份)	5	3	9	6
	采购金额占比(%)	3.67	17.57	10.12	2.67
	发函金额占比(%)	1.99	16.28	7.73	1.91
老供应商	发函数量(份)	27	40	33	28
	采购金额占比(%)	96.33	82.43	89.88	97.33
	发函金额占比(%)	91.03	77.98	84.88	91.67
合 计	发函数量(份)	32	43	42	34

	采购金额占比(%)	100.00	100.00	100.00	100.00
	发函金额占比(%)	93.02	94.26	92.61	93.58

经核查，我们对公司报告期各期的主要新增供应商均已发函。公司的主要供应商较为稳定，从老供应商处采购的金额占比较高。

(6) 客户和供应商回函的真实性核查

报告期内，我们实施以下主要的核查程序：

对于境内客户和供应商：

- 1) 独立制作并打印函证，在公司对函证盖章过程中保持全程控制、函证未离开视线，函证附带函证专用二维码，由函证中心加盖函证印章后直接寄发至被函证方，并要求被函证方回函时直接寄回函证中心；
- 2) 通过企查查等第三方平台，查询被函证方工商地址与公司提供的被函证方的信息是否一致，并向收件人电话核实具备收函回函能力；
- 3) 收到被函证方纸质回函后，核查回函地址与发函地址是否一致，如不一致则补充获取回函地址有效性依据，如向发函收件人或回函寄件人电话核实原因；
- 4) 核对函证内容是否与发函内容一致、回函是否存在涂改痕迹等异常情况，核查是否存在异常。

对于境外客户：

- 1) 独立制作并打印函证，在公司对函证盖章过程中保持全程控制、函证未离开视线，函证附带函证专用二维码，使用工作邮箱直接向被函证方发函，并要求被函证方电邮回函时直接回复至工作邮箱；
- 2) 检查了公司提供的被函证方的电子邮件后缀名与被函证方公司名称、被函证方官网显示的企业邮箱后缀是否一致，获取并检查公司与被函证方的日常业务往来邮件，确认被函证方具备收函回函能力；
- 3) 收到电邮回函后，核对邮件回函内容是否与纸质发函内容一致、回函邮件附件内容是否存在涂改痕迹等异常情况、相关回函附件内容的签字或盖章情况是否存在异常情况。

通过实施以上程序，我们认为报告期内客户函证回函和供应商函证回函真实、完整。

4. 说明主要客户、供应商走访的具体核查方法、数量、金额及占比，采取

视频访谈的说明验证对方身份措施

(1) 主要客户、供应商走访核查方法

我们对公司报告期各期主要客户、供应商执行实地（视频）走访程序：

- 1) 获取公司报告期内客户销售清单、采购清单，筛选报告期各期前十大客户、供应商，并且随机挑选外购供应商及外协供应商作为走访对象；
- 2) 客户走访受访人主要为客户实际控制人、总经理、采购经理及相关采购人员等；供应商走访受访人主要为供应商的实际控制人、总经理、销售经理等；
- 3) 现场走访时，我们通过获取被访谈人员的身份证复印件、名片等确定访谈对象身份，并确认访谈地点是否为客户、供应商注册地址或主要经营场所；
- 4) 访谈过程中，我们主要对客户及供应商的基本工商信息、类型、主要股东和实际控制人进行确认，询问客户、供应商与公司之间的业务往来情况，包括合作开始时间、交易内容、定价方式、合同订立、供货情况、结算方式、结算周期、信用政策和交易金额等信息；
- 5) 参观客户、供应商的生产经营场所，确认对方是否具备相应的生产经营能力，双方合影，获取对方的名片或身份证明文件、营业执照、资质证书，同时要求对方在访谈文件上签字盖章。

(2) 主要客户走访的具体核查情况

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入金额	129,243.59	105,338.75	87,611.09	77,288.40
访谈客户涉及销售金额	100,156.69	83,647.37	69,481.04	53,944.44
访谈总比例	77.49%	79.41%	79.31%	69.80%

项目组共走访38家客户，其中，境内客户19家，境外客户19家。其中，境内客户均为实地走访，对境外客户的走访由于时间跨度及其他因素影响，分为实地走访及视频走访两类。具体情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
访谈境外客户的营业收入	24,704.66	18,875.74	18,376.80	19,491.40
境外客户营业收入	35,089.42	25,659.03	25,649.81	26,136.44
境外客户访谈比例	70.40%	73.56%	71.64%	74.58%

项目组对境外主要客户均执行了访谈程序，共走访19家客户，分布在美洲、大洋洲、亚洲、欧洲等不同地区。对视频访谈的客户，采取以下验证对方身份的

措施：

1) 正式访谈开始前，向公司业务部门了解被访谈对象的基本身份信息，包括姓名、职位等，核实被访谈对象的身份；

2) 访谈时，要求被访谈对象出示名片或工牌等身份证明文件，与之前了解到的被访谈对象的基本身份信息进行对比，以核查被访谈对象身份的真实性；

3) 通过询问视频访谈对象基本情况、交易内容等信息，了解被访谈对象是否知悉其所任职公司与公司的交易情况等重要信息，进一步核实被访谈对象的身份；

4) 访谈结束后，要求访谈问卷由其签字并加盖被访谈单位公章后，通过邮寄等方式将访谈问卷、名片或其他身份证明文件等资料一同邮寄；

5) 收到资料后，核对被访谈对象的名片或工牌、访谈问卷等内容的一致性。

(3) 主要供应商走访的具体核查情况

报告期各期，我们对供应商走访均为现场走访，走访数量、采购金额及占比情况如下表所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
走访供应商数量(家)	23	23	23	23
走访供应商采购金额(万元)	98,095.67	78,840.88	65,749.22	62,509.68
采购总额(万元)	111,412.75	88,440.18	74,001.04	68,755.03
采购金额占比	88.05%	89.15%	88.85%	90.92%

5. 对收入截止性测试的核查范围、比例、核查证据和核查结论

获取公司的销售明细表，分别对资产负债表日前一个月及后两个月主营业务收入，依据重要性原则选取测试样本，通过核查销售合同、销售出库单、发票和签收单等支持性文件，核实相关收入是否已完整、准确计入所属期间。

报告期各期，收入截止性测试的核查具体情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
资产负债表日前一个月 主营业务收入	11,072.50	9,423.62	7,344.30	7,243.44
截止日前测试金额	8,654.90	7,946.04	6,495.51	6,593.68
截止日前测试比例	78.17%	84.32%	88.44%	91.03%
资产负债表日后两个月 主营业务收入	15,069.57	13,625.73	8,493.25	10,112.28
截止日后测试金额	10,237.53	8,844.68	6,239.67	7,386.06

截止日后测试比例	67.94%	64.91%	73.47%	73.04%
----------	--------	--------	--------	--------

经核查认为：报告期内公司核实相关收入已完整、准确计入所属期间，不存在提前或延迟确认收入的情形。

6. 结合上述核查情况，对报告期内收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

通过对公司销售收入实施上述函证、访谈及截止测试等程序，我们认为，公司报告期内收入确认真实、准确、完整。

7. 说明对存货监盘的核查程序、核查方法及核查比例，单独说明对VMI模式存货所履行的监盘程序，对存货的真实性发表明确意见

(1) 存货核查程序、核查方法及核查比例

报告期各期末，公司存货的账面余额分别为10,552.98万元、11,057.71万元、12,345.65万元和15,045.67万元。公司境内存货主要存放于公司浙江和江西厂区，境外存货则主要存放于美国子公司租赁的加州仓库。我们已针对存货完成了监盘程序。

针对存货核查，我们主要实施了如下核查程序：

- 1) 了解存货相关内部控制并执行内控测试；
- 2) 查阅公司财务会计制度，访谈财务负责人，了解公司成本核算政策是否符合公司实际情况；
- 3) 获取报告期内的存货、生产成本明细表，复核加计是否准确；
- 4) 核对主要供应商采购相关的采购合同、订单、入库单据、采购发票、货款支付凭证等单据以确认相关交易的真实性；
- 5) 查阅主要供应商的工商公示信息并实地走访了主要供应商，了解其主营业务及与公司交易的背景；
- 6) 对2023年末、2024年末存货执行监盘程序，比对监盘结果与公司账面存货数量，检查实际存货数量与账面存货数量是否存在重大差异：① 了解并评价公司盘点方式的合理性；② 监盘前，获取公司盘点计划、存货明细表，复核盘点人员分工及时间安排；③ 制定监盘计划，明确监盘的存货范围、监盘人员及时间，确定监盘重点；④ 实施监盘，观察仓库中存货分布情况，观察公司盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况，过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损、破坏和无法使用情况；

⑤ 实施抽盘；⑥ 取得盘点结果汇总记录，完成监盘结果汇总表，并与盘点日账面记录存货结存数量核对，如有盘点差异，进一步检查差异原因并分析合理性。

2023年和2024年末监盘比例统计如下：

项目	2024/12/31	2023/12/31
存货账面余额	15,045.67	12,345.65
监盘金额	12,578.59	9,498.06
监盘比例	83.60%	76.93%

由于我们在2021年、2022年尚未承接项目，因此未对2021年末、2022年末存货进行监盘。为确认2021年末、2022年末存货的准确性，我们结合观察、询问、检查、函证和复核分析等多种核查方式，具体核查过程如下：

1) 了解、评价和测试与公司存货相关的内部控制设计及运行的有效性；取得公司2021年末、2022年末自行盘点的盘点计划、盘点表等资料，复核公司2021年末、2022年末的存货盘点结果，其中2022年末前任会计师参与了监盘；

2) 获取并复核公司2021年、2022年存货收发存明细表，结合2021年、2022年存货出入库相关原始单据与公司自行盘点的资料，确认2021年末、2022年末的存货余额的准确性；

3) 对2021年末、2022年末未实施监盘的发出商品实施函证程序；对未函证的发出商品实施其他核查程序，如检查销售订单、出入库单据和收入确认单据等。

(2) 对VMI模式存货所履行的监盘程序

报告各期末公司寄售仓库存货账面余额分别为272.40万元、264.82万元、350.67万元和425.55万元。由于寄售仓库是客户的仓库，由客户仓管员代为保管，2021年至2023年客户未同意项目组对寄售仓存货进行监盘，2024年末项目组就寄售仓存货情况对寄售客户进行访谈，核对其ERP系统中公司存货数据，确认相关存货真实存在。

针对VMI模式下存货，我们主要实施了以下核查程序：

1) 获取报告期各期末VMI客户发出商品明细表，并抽查核对主要发出商品的订单、送货签收单，检查其期后结转情况，分析其合理性、真实性；

2) 根据公司收入确认原则，获取VMI客户对账单，执行截止测试，检查公司期末对账频率是否保持一致；

3) 对VMI客户发出商品情况通过发函程序与客户方确认，并均收到客户回函

确认，函证情况列示如下：

基准日	发函数据-公司已发货 但客户尚未领用对账 的含税销售金额	回函可确认金额	差异
截至024/12/31	469.09	469.09	
截至2023/12/31	453.03	453.03	
截至2022/12/31	307.08	307.08	
截至2021/12/31	370.38	370.38	

4) 2024年末项目组就期末寄售仓存货情况对寄售客户进行访谈，核对其ERP系统中公司存货数据，确认相关存货真实存在。

(3) 核查结论

报告期各期末，公司存货具备真实性。

六、关于财务内控不规范及整改情况

根据申请文件，发行人报告期内存在转贷、使用个人卡代收废品废料费并支付员工加班费、通过业务费名义发放奖金等财务内控不规范情形。(1) 2021 年，为满足贷款银行受托支付要求，发行人存在通过浙江久立电气材料科技发展有限公司(以下简称“久立电气”)转贷和无真实交易背景票据融资的情形。(2) 2021 年，发行人通过个人卡收取废品废料款 115.80 万元。2021 年至 2023 年，发行人通过个人卡支付员工加班费、福利费合计 96.27 万元。(3) 2021 年，发行人及其子公司通过业务费形式向员工支付奖金 127.92 万元。

请发行人：(1) 列表说明报告期内转贷的金额、贷款发放日期、期限及转入转出时间、资金交易对手方、用途、是否已履行完毕，会计处理是否合规。对比同期发行人向久立电气及其他供货商采购的价格及市场公允价格，说明发行人向久立电气采购价格公允性。(2) 说明无真实交易背景票据融资的具体情况，票据转让的背景和过程，票据出票人、出票日、到期日和票据流转情况。(3) 说明个人卡涉及的银行卡张数、持卡人，每笔资金的来源、去向，会计处理是否合规。(4) 说明通过业务费形式向员工支付奖金的具体情况，相关费用会计处理、个税补缴的合规性。(5) 说明上述事项整改情况，除上述事项外，发行人报告期内是否还存在其他未披露的财务内控不规范情形，说明发行人是否建立了有效的财务内控机制及财务内控制度执行的有效性。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明核查方式、范围、程序及结论；结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-10 财务内控不规范情形的相关要求进行核查，说明报告期内财务内控不规范情形整改情况。（审核问询函问题 8）

（一）列表说明报告期内转贷的金额、贷款发放日期、期限及转入转出时间、资金交易对手方、用途、是否已履行完毕，会计处理是否合规。对比同期公司向久立电气及其他供货商采购的价格及市场公允价格，说明公司向久立电气采购价格公允性

1. 报告期内转贷的金额、贷款发放日期、期限及转入转出时间、资金交易对手方、用途、是否已履行完毕

2021 年，为满足贷款银行受托支付要求，公司存在将取得的贷款资金以采购货款名义支付给供应商浙江久立电气材料科技发展有限公司（以下简称久立电气），再由其将资金转回公司的不规范使用银行贷款；或向久立电气开具银行承兑汇票，由久立电气贴现的行为。

根据北京证券交易所于 2024 年 8 月 30 日发布的《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》之“2-10 财务内控不规范情形”部分的内容：“部分发行人在提交申请文件的审计截止日前存在财务内控不规范情形，如：无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道（简称“转贷”行为）……发行人确有特殊客观原因，认为不属于财务内控不规范情形的，需提供充分合理性证据，如连续 12 个月内银行贷款受托支付累计金额与相关采购或销售（同一交易对手或同一业务）累计金额基本一致或匹配等”。

根据上述监管要求，若“连续 12 个月内银行贷款受托支付累计金额与相关采购或销售（同一交易对手或同一业务）累计金额基本一致或匹配等”，则不属于“财务内控不规范情形”，亦不属于“转贷”行为。故剔除可不视为“转贷”的金额后，2021 年度公司通过久立电气“转贷”金额合计为 1,893.49 万元，具体情况如下所示：

年度	向久立电气的采购金额 (A)	通过久立电气取得的贷款金额 (B)	通过久立电气取得的银行承兑汇票金额 (C)	“通过久立电气形成的转贷”和“无真实交易背景票据融资”合计 (B+C-A)	久立电气实际退回给公司的金额
2021	10,888.63	4,209.33	8,572.79	1,893.49	6,811.88

注：通过久立电气取得的贷款金额 (B) 及通过久立电气取得的银行承兑汇票金额 (C) 为 2021 年公司通过银行贷款及银行承兑汇票支付/开具票据给久立电气的总额；其中公司支付给久立电气 4,209.33 万元贷款资金后，其退回至公司 2,886.84 万元，公司向久立电气开具 8,572.79 万元的银行承兑汇票后，退回至公司 3,925.04 万元，合计退回公司 6,811.88 万元

(1) 2021 年，公司通过久立电气取得的贷款情况

序号	贷款银行	贷款发放时间/转出	贷款发放金额	资金交易对方	转入时间	回款金额	资金用途	是否已履行完毕
1	浦发银行	2021.7.1	3,000.00	久立电气	2021.7.1	2,500.00	支付供应商货款	是
2	湖州银行	2021.10.14	1,000.00	久立电气	2021.10.14	386.84	支付供应商货款	是
3	交通银行	2021.12.28	150.00	久立电气				是
4	南浔农村商业银行	2021.1.14	59.33	久立电气				是
合计			4,209.33			2,886.84		

(2) 2021 年，公司通过久立电气取得的银行承兑汇票情况

报告期内，公司存在向久立电气开具银行承兑汇票支付货款，久立电气进行贴现后部分退回的情况。公司与久立电气之间存在真实的购销关系，2021 年度采购交易额为 10,888.63 万元，公司向其开具的票据均具有真实交易背景，但由于部分票据票面金额较大，久立电气收款后会将超过应付其款项的金额退回公司，详见本回复六(二)之说明。

报告期内，公司申请的银行贷款转出给外部周转方之后，基本在当天或一个工作日之内将全部资金转回至公司，不存在非经营性资金占用及支付利息的情形。2021 年度公司涉及转贷行为的银行贷款均已按期向相关贷款银行全部偿还，相关利息亦已支付，转贷行为已全部清理完毕。

2. 会计处理是否合规

上述通过久立电气转贷使用银行借款的情况，主要系应贷款银行要求，公司

在提取使用银行贷款时需提供资金流向的支付安排，并需满足贷款合同所约定的单次提款额下限，由银行审核后一次性受托支付完毕。公司在实际经营和采购过程中，由于供应商付款需求较为分散，难以匹配贷款银行所提出一次性受托支付要求，故 2021 年为满足贷款银行受托支付要求，公司存在将取得的贷款资金或开具的银行承兑汇票以采购货款名义支付给供应商久立电气，再由其将资金转回公司的不规范使用银行贷款和银行承兑汇票的行为。具体会计处理如下：

序号	类别	会计处理
1	使用短期借款	(1) 银行发放贷款时： 借：银行存款 贷：短期借款 (2) 向久立电气支付货款，久立电气在收到款项当天扣除应收货款后退回至公司时： 借：应付账款-久立电气 借：银行存款 贷：银行存款
2	使用银行承兑汇票	公司向久立电气开具银行承兑汇票，久立电气进行贴现当天扣除应收货款后退回至公司 借：银行存款 借：应付账款-久立电气 贷：应付票据

综上，久立电气在收到款项当天扣除应收货款后转回至公司，不存在资金占用利息，公司上述转贷相关的银行存款进出过程均已在账面反映，相关贷款本金及利息均已根据企业会计准则的规定进行核算，上述会计处理符合企业会计准则的相关规定。

3. 对比同期公司向久立电气及其他供货商采购的价格及市场公允价格，说明公司向久立电气采购价格公允性

2021 年度公司向久立电气采购 2.6MM 规格铜丝。公司 2.6MM 铜丝供应商主要为久立电气、宜兴市意达铜业有限公司和江西万釜金属有限公司，铜丝采购价格为“电解铜期货交易均价+升贴水+加工费”。上海有色网 2021 年度电解铜月度平均价格为 60.65 元/kg，公司向供应商采购铜丝价格中因包含了加工费和运费等，略高于上海有色网电解铜采购均价，价格较为公允。各供应商之间因采购时点及采购量、货款的结算方式和运费的承担方式不同，存在价格差异。

2021 年度，公司向三家供应商采购 2.6MM 规格铜丝价格统计如下表：

供应商名称	数量(kg)	不含税金额(元)	单价(元/kg)
-------	--------	----------	----------

久立电气	1,516,000.00	96,359,588.86	63.56
江西万釜金属有限公司	1,054,997.50	65,131,713.44	61.74
宜兴市意达铜业有限公司	4,432,276.00	271,604,612.50	61.28
合 计	7,003,273.50	433,095,914.80	61.84

从上表可知，公司 2021 年度向久立电气采购铜丝价格较年度平均采购价格高 2.85%，主要有三方面的原因：（1）公司自 2021 年 5 月起向久立电气采购量大幅增加，5-12 月采购占比达 89.45%，而江西万釜金属有限公司和宜兴市意达铜业有限公司 5-12 月采购占比分别为 71.15%和 65.98%。根据上海有色网数据，电解铜平均单价 5-12 月较 1-4 月上涨 9.35%，故公司向久立电气年度平均采购单价较高；（2）2021 年度，公司向久立电气采购铜丝，主要采用银行承兑汇票支付货款，而与江西万釜金属有限公司主要采用银行电汇结算，宜兴市意达铜业有限公司采用银承加电汇相结合的结算方式，故久立电气的采购单价相对较高；（3）公司向久立电气采购铜丝，由久立电气送货，采购价格中包括运费成本，而向宜兴市意达铜业有限公司采购铜丝由公司自提，采购价格中不包括运费成本。

综上所述，公司向久立电气采购价格因采购时点及采购量、货款的结算方式和运费的承担方式不同高于其他供货商采购价格，总体差异较小，采购价格较为公允。

（二）说明无真实交易背景票据融资的具体情况，票据转让的背景和过程，票据出票人、出票日、到期日和票据流转情况

报告期内，公司存在向供应商开具银行承兑汇票支付货款，供应商进行贴现后部分退回的情况，涉及的供应商为久立电气。公司与久立电气之间存在真实的购销关系，2021 年度采购交易额为 10,888.63 万元，公司向其开具的票据均具有真实交易背景，但由于部分票据票面金额较大，久立电气收款后会将超过应付其款项的金额退回公司。

2021 年度，公司向久立电气开具的银行承兑汇票信息列示如下表：

序号	出票日期	到期日期	票面金额	收票人（供应商）	退回金额	实际支付金额
1	2021/5/21	2022/5/21	1,000.00	久立电气	950.00	50.00
2	2021/5/24	2021/11/24	350.00	久立电气		350.00
3	2021/6/4	2021/12/4	214.88	久立电气		214.88

4	2021/6/11	2021/12/11	800.00	久立电气	300.00	500.00
5	2021/6/17	2022/6/17	360.00	久立电气		360.00
6	2021/6/24	2021/12/24	300.00	久立电气		300.00
7	2021/8/11	2022/2/21	203.60	久立电气		203.60
8	2021/8/23	2022/8/20	400.72	久立电气		400.72
9	2021/9/1	2022/3/1	500.00	久立电气	453.07	46.93
10	2021/9/26	2022/3/26	500.00	久立电气	380.00	120.00
11	2021/9/29	2022/3/29	200.00	久立电气		200.00
12	2021/10/20	2022/4/20	1,000.00	久立电气	986.29	13.71
13	2021/11/18	2022/5/17	600.00	久立电气		600.00
14	2021/11/26	2022/5/26	1,000.00	久立电气	855.68	144.32
15	2021/12/9	2022/6/9	143.59	久立电气		143.59
16	2021/12/28	2022/9/5	1,000.00	久立电气		1,000.00
合 计			8,572.79		3,925.04	4,647.75

2021 年度，公司共向久立电气开具 16 张银行承兑汇票，金额共计 8,572.79 万元。其中 10 张合计金额为 3,772.79 万元的票据系全额支付货款，不存在退款的情况。另有 6 张票面金额超过 500 万元的票据，久立电气收到票据当天进行贴现，扣除实际应收货款后，于当日退回公司账户，退回款项金额合计为 3,925.04 万元。公司与久立电气持续产生交易，后续因采购交易而支付的货款也大于前述退回款项。

综上所述，公司 2021 年度与久立电气之间存在真实的购销关系，2021 年度采购交易额为 10,888.63 万元，公司向其开立银行承兑汇票 8,572.79 万元，公司向其开具的票据均具有真实交易背景，但由于部分票据票面金额较大，久立电气收款后会将超过应付其款项的金额退回公司，退回款项实际后续也已陆续用于支付久立电气货款，相关票据均已到期偿付，上述行为全部清理完毕。公司开具票据均存在真实交易背景，但客观上，也存在票据款项退回的情形，因此将这部分票据金额退回金额且超过采购当期实际金额的部分认定为“无真实交易背景”的票据。2022 年、2023 年、2024 年度公司未再发生“无真实交易背景票据融资”行为，也未再发生超额开具银行承兑汇票后，供应商退款的行为。

(三) 说明个人卡涉及的银行卡张数、持卡人，每笔资金的来源、去向，会计处理是否合规

1. 说明个人卡涉及的银行卡张数、持卡人，每笔资金的来源、去向

2021 年至 2023 年，公司存在因历史原因及操作便利等因素使用员工个人卡代为收取废品废料款及支付部分员工福利费、加班费及房租税费的不规范行为。公司高度重视上述事项，已配合项目组完成相关核查，并完成整改。具体情况如下：

年度	持卡人	职务	银行卡张数	主要用途
2021 年度	沈晓红	办公室主任	1 张（尾号 4431）	代收公司向个体经营者销售废料的回款，并统一转回公户；共计收取 15 笔，合计 106.82 万元
2021 年度	张正辉	子公司副总经理	1 张（尾号 0706）	代收公司向个体经营者销售废料的回款，并统一转回公户；共计收取 16 笔，合计 8.99 万元
2021 年度	沈丹萍	2021 年度出纳	2 张（尾号 8482、尾号 1031）	① 代发加班费及奖金 27 笔，合计 9.59 万元； ② 代发员工福利费 11 笔，合计 20.47 万元；③ 其他费用 3 笔，合计 5.90 万元
2022 年度	沈翊	2022 年度出纳	1 张（尾号 7086）	① 代发加班费及奖金 17 笔，合计 6.52 万元； ② 代发员工福利费 10 笔，合计 21.31 万元；③ 其他费用 9 笔，合计 6.32 万元
2023 年度	沈玲文	2023 年度出纳	1 张（尾号 9594）	① 代发加班费及奖金 30 笔，合计 10.04 万元； ② 代发员工福利费 4 笔，合计 10.29 万元；③ 其他费用 10 笔，合计 5.83 万元

(1) 通过个人卡代收废品废料款

2021年度，因部分废料收购方为个体经营者，公司通过沈晓红个人银行账户（尾号4431）及张正辉个人银行账户（尾号0706）代为收取废料销售款项115.80万元。上述款项已于2021年年末全额转入公司及子公司对公账户，未用于其他用途。

公司已对沈晓红及张正辉涉及销售废料账户2021年度的银行流水与废料销售相关的原始凭证进行逐笔核对。经核查，上述交易均具备相应的销售记录及收款凭证，交易背景真实，业务实质明确，资金流向清晰可追溯。经进一步核实，前述废料收购方均为与公司无关联关系的自然人个体或零散客户，亦与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益安排，不存在利益输送情形。具体情况如下：

序号	转账时间	姓名	笔数	金额	转账方式
1	2021 年 1 月	徐 XX	1	0.16	微信支付
2	2021 年 3 月	谭 XX	1	0.17	银行转账

序号	转账时间	姓名	笔数	金额	转账方式
3	2021 年 4 月	陈 XX	1	0.45	微信支付
4	2021 年 5 月	鄢 XX	1	0.10	现金支付
5	2021 年 6 月、9 月	孙 XX	2	2.46	银行转账
6	2021 年 7 月	朱 XX	2	45.03	银行转账
7	2021 年 8 月	陈 XX	1	0.01	微信支付
8	2021 年 8 月	濮 XX	1	2.92	银行转账
9	2021 年 8 月	芮 X	1	50.80	银行转账
10	2021 年 8 月	杨 XX	1	0.06	微信支付
11	2021 年 10 月	徐 XX	1	0.31	微信支付
12	2021 年 10 月	朱 XX	1	3.90	银行转账
13	2021 年 12 月	鄢 XX	1	1.15	现金支付
14	2021 年 1 月、11 月	赵 X	2	0.56	银行转账
15	2021 年 1 月-11 月	罗 XX	14	7.74	现金支付
		合计	31	115.80	

(2) 代发加班费、高温费等员工福利

2021年至2023年，公司通过出纳个人银行卡向员工发放高温补贴、加班费等福利性支出，主要系出于操作便利及现金发放习惯的考虑。由于相关补贴金额普遍较小，为提高发放效率，公司将相应款项通过银行转账方式汇入出纳个人账户，再由出纳统一取现并逐一发放。

此外，因公司在上海地区持有部分出租物业，需定期缴纳相关税费。鉴于部分线上缴税渠道暂不支持企业账户支付，相关税费由出纳暂以个人银行卡代为缴纳，后由公司按实际发生金额报销。

上述款项均用于实际发生的合规支出，具备完整的审批流程、银行回单、员工签收表、支付记录、完税证明等原始凭证，且公司已对相关银行流水与支付凭证逐一核对，能够实现资金流向与用途的准确对应，未发现截留、挪用或利益安排情形。具体情况如下：

1) 员工奖金与加班费

会计期间	补贴类型	笔数	金额	发放对象
2021 年度	合理化建议奖励	2	0.51	光电线缆及数据线缆员工
	优秀员工奖励	2	2.30	光电线缆及数据线缆员工

会计期间	补贴类型	笔数	金额	发放对象
	下车间补贴	3	1.58	总部行政人员、光电线缆及数据 电缆员工
	加班补贴	16	4.75	总部行政人员、光电线缆及数据 电缆员工
	试用期工资	3	0.31	试用期员工
	管理绩效	1	0.15	光电线缆员工
	合计	27	9.59	
2022 年度	加班补贴	15	5.60	电缆东厂及西厂员工
	帮工补贴	2	0.92	总部及东厂行政人员
	合计	17	6.52	
2023 年度	帮工补贴	3	1.07	总部、东厂及西厂行政人员
	优秀员工奖励	3	2.40	电缆东厂及西厂员工、特种电缆 员工
	合理化建议奖励	3	0.69	电缆东厂及西厂员工、研究院员 工
	加班补贴	21	5.88	电缆东厂及西厂员工、特种电缆 员工
	合计	30	10.04	

2) 员工福利费

会计期间	补贴类型	笔数	金额	发放对象
2021 年度	门卫春节补贴	1	0.04	门卫人员
	6-7 月高温费	5	10.32	各部门员工
	8-9 月高温费	5	10.11	
	合计	11	20.47	
2022 年度	6-7 月高温费	5	10.64	各部门员工
	8-9 月高温费	5	10.67	
	合计	10	21.31	
2023 年度	6-7 月高温费	4	10.29	各部门员工
	合计	4	10.29	

3) 上海房租税费等其他费用

会计期间	用途分类	笔数	金额	备注说明
2021 年度	缴纳房租房产税及土 地使用税	3	5.90	含长宁区、杨浦区房租相关税费
	合计	3	5.90	
2022 年度	加班费结余或差旅款 项回转公户	2	2.80	车间加班费结余及未使用差旅费 退回

会计期间	用途分类	笔数	金额	备注说明
	缴纳房租房产税及土地使用税	5	3.49	含长宁区、杨浦区房租相关税费
	报销相关(手续费等)	2	0.03	银行卡手续费报销
	合计	9	6.32	
2023 年度	未用采购款、加班费等退回公户	4	2.28	含食堂采购款及加班费等未实际发放部分退回
	缴纳房租房产税及土地使用税	6	3.54	含长宁区、杨浦区房租相关税费
	合计	10	5.83	

2. 会计处理是否合规

针对上述通过员工个人卡代收废品废料款的情况，公司账面已确认其他业务收入，并收回了个人卡账户款项；针对上述通过出纳个人卡支付的加班费、福利费和上海地区公司房产租赁收入相关税款，公司账面通过库存现金进行核算，均已计入相应会计期间的成本、费用和税金及附加，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

(四) 说明通过业务费形式向员工支付奖金的具体情况，相关费用会计处理、个税补缴的合规性

1. 通过业务费形式向员工支付奖金的具体情况

2021 年度，公司通过业务费形式向员工支付奖金 127.92 万元。该笔费用原先被计入“销售费用—业务费”，而未按照工资薪金性质计入“应付职工薪酬”，该处理方式未能准确反映费用的实际用途。对此，公司已在后续调整财务核算方式，将该部分支出调整至“应付职工薪酬”科目，并在确认时计入“销售费用—职工薪酬”科目，以符合会计准则要求。

2. 相关费用会计处理合规性

公司就上述事项进行了更正，更正前后的会计处理如下：

序号	更正前会计处理	更正后会计处理
1	2020 年度：借：销售费用-业务费 贷：其他应付款-预提费用	2020 年度：借：销售费用-职工薪酬 贷：应付职工薪酬-工资、奖金
2	2021 年度：借：其他应付款-预提费用 贷：银行存款	2021 年度：借：应付职工薪酬—工资、奖金 贷：银行存款

2020 年，公司已按照权责发生制核算了该部分业务费，计入了销售费用-业务费，但该部分费用未能准确反映费用的实质。对此，公司已进行了更正，将该

部分支出调整至“应付职工薪酬”科目，并在确认时计入“销售费用—职工薪酬”科目。该部分奖金已于2021年度进行了发放，对2021年度损益数据不存在影响。

3. 个税补缴的合规性

公司通过业务费形式向员工发放的奖金依法应当补缴个人所得税，公司已及时时代扣代缴个人所得税税款。

国家税务总局湖州市南浔区税务局于2025年2月21日出具《证明》，确认自2021年1月1日起至该证明出具日，公司及相关人员未发现存在重大涉税违法行为，无税务行政处罚记录。

综上，公司报告期内通过业务费向员工支付奖金的不合规情形已得到整改，并依法补缴了相应税款，该情形不构成重大违法违规。

（五）说明上述事项整改情况，除上述事项外，公司报告期内是否还存在其他未披露的财务内控不规范情形，说明公司是否建立了有效的财务内控机制及财务内控制度执行的有效性

1. 财务不规范内控整改情况

公司采取的具体措施、整改落实情况如下：

报告期内的财务不规范情况	采取的具体措施、整改落实情况
通过供应商转贷业务	公司制定了《财务管理制度》《货币资金管理制度》，对借款管理和资金支付审批程序进行明确，按照《中华人民共和国公司法》《企业内部控制基本规范》以及银行业相关法律法规及部门规章的要求，对借款、资金收支进行全面跟踪和监督，确保内部控制相关制度得到有效执行，在生产经营过程中严格执行相关规定，在确保合法合规的前提下，通过提高资金使用效率来满足公司日常经营需要，杜绝转贷行为的再次发生。自2021年12月之后，公司未再发生新的转贷行为。
无真实交易背景票据融资	公司加强有关票据融资管理，控制和降低风险，按照有关规定对票据结算相关的制度《票据管理制度》进行修订并将严格执行；公司加强有关票据融资管理，控制和降低风险，按照有关规定对票据结算相关的制度《票据管理制度》进行修订并将严格执行；公司加强有关票据融资管理，控制和降低风险，按照有关规定对票据结算相关的制度《票据管理制度》进行修订并将严格执行。

报告期内的财务不规范情况	采取的具体措施、整改落实情况
个人卡不规范使用	针对上述使用个人卡的情况，公司积极规范内部控制，完善内部控制制度，修订完善《资金管理制度》等各项相关制度，严格规范公司开展业务过程中货币资金及银行账户的使用，要求所有与公司业务相关的收款和付款均需通过公司账户，严禁使用个人卡进行与公司相关的资金收付，杜绝通过个人卡代收代付款项。综上，个人卡相关行为已得到了有效整改，上述事项对报告期净利润未产生重大影响，不会对公司的生产经营构成实质性的重大不利影响。
通过业务费形式向员工支付奖金	公司已自查代扣代缴了个人所得税，并对员工加强了个人所得税方面的培训，对薪酬产生的个人所得税代扣代缴进行了规定并严格执行。

2. 公司报告期内是否还存在其他未披露的财务内控不规范情形

2021 年至 2022 年，公司与正导光电公司存在资金拆借及资金占用财务内控不规范情况，该部分资金拆借及资金占用情况已完整披露，并于 2022 年 9 月完成了资金拆借及资金占用的清理。公司报告期内不存在其他未披露的财务内控不规范情形。

综上，关于报告期内存在的财务内控不规范情况，公司已采取了有效措施进行整改落实，并不断完善并严格实施相关财务内部控制制度，已不存在其他财务内控不规范行为。

(六)请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明核查方式、范围、程序及结论；结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-10 财务内控不规范情形的相关要求进行核查，说明报告期内财务内控不规范情形整改情况

1. 核查程序和核查结论

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 查阅公司相关内部控制制度，参照《企业内部控制基本规范》及配套指引的要求，评价公司相关内部控制制度的设计合理性；检查相关内部控制流程的执行情况并进行控制测试，评价公司主要内部控制的执行有效性；

(2) 就公司转贷的事宜，对公司财务负责人进行了访谈，了解转贷发生的原因及转贷的资金用途，并分析其合理性；获取了报告期内公司转贷的清单，并与银行对账单进行双向核对，检查其准确性及完整性；获取公司涉及转贷业务的银

行借款的资金流水；对比分析公司向久立电气采购价格与其他供应商采购价格差异；

(3) 取得了公司报告期内无真实交易背景票据汇总明细表；核查了公司无真实交易背景票据的开具、背书及退回的情况；

(4) 获取公司控股股东、实际控制人及其他关联方的银行流水，董监高、涉及个人卡不规范使用的关键岗位人员的银行流水；通过个人云闪付查询报告及交叉核对个人银行账户的完整性；重点核查以下流水：1) 每年度单笔或单日累计5万元以上的资金收支；2) 交易摘要异常或往来对象身份特殊的资金收支；访谈相关主体及自然人，了解大额和异常资金流水发生的原因、背景，获取并查阅相关凭证、协议等支持性材料；检查公司与个人卡业务相关的记账凭证；核查资金来源、去向，会计处理是否合规；

(5) 查阅公司财务账、对公账户支取的支票凭证、员工的报销凭证、员工花名册、业务费发放奖金的明细及个税缴纳凭证等文件并访谈相关财务人员，确认涉及通过业务费形式向员工支付奖金是否已全部支付并缴纳了相关个税。

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，公司的转贷行为不存在相关利益安排，不存在资金占用、利益输送或其他损害公司股东利益的情形；公司的转贷行为虽不符合相关法规规定，但不构成重大违法违规行为，未受到行政处罚，且已完成整改；截至本回复出具之日，公司未再发生转贷行为；公司转贷行为对应会计处理合规；

(2) 公司目前已经积极整改与票据相关管理制度；2021 年公司通过久立电气间“无真实交易背景票据融资”形成的融资款项已全部偿还，“无真实交易背景票据融资”行为全部清理完毕。2022 年至 2024 年期间，公司未再发生“无真实交易背景票据融资”行为；

(3) 经核查，2021 年至 2023 年，公司因历史原因及操作便利等因素，使用沈晓红及张正辉个人银行卡代为收取废料款 115.80 万元；使用沈丹萍、沈翡及沈玲文个人银行卡支付员工福利费、加班费及上海房租税费等费用 96.27 万元；上述事项均基于实际业务需要办理，具备完整原始凭证，资金流向清晰，会计处理合规，未发现异常或利益输送情形；

(4) 2021 年度公司存在通过业务费的形式给员工支付奖金的不规范情形，

发生额合计为 127.92 万元。报告期内公司不规范支付奖金主要是基于避税的目的；2021 年通过业务费形式向员工支付 2020 度奖金已进行了账务调整，并全部支付并缴纳了个税，会计处理合规；

(5) 关于报告期内存在的财务内控不规范情况，公司已采取了有效措施进行整改落实，并不断完善并严格实施相关财务内部控制制度，已不存在财务内控不规范行为。

2. 结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-10 财务内控不规范情形的相关要求进行核查，说明报告期内财务内控不规范情形整改情况

结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》之“2-10 财务内控不规范情形”的要求，对公司内控规范情形进行了核查，核查情况如下：

序号	财务内控不规范的情形	核查情况
1	无真实业务支持情况下，通过供应商等取得银行贷款或为客户提供银行贷款资金走账通道(简称“转贷”行为)	报告期存在，2021 年已规范整改
2	向关联方或供应商开具无真实交易背景的商业票据，通过票据贴现获取银行融资	报告期存在，2021 年已规范整改
3	与关联方或第三方直接进行资金拆借	报告期存在，2022 年已规范整改
4	频繁通过关联方或第三方收付款项，金额较大且缺乏商业合理性	报告期不存在
5	利用个人账户对外收付款项	报告期存在，2023 年已规范整改
6	出借公司账户为他人收付款项	报告期不存在
7	违反内部资金管理规定对外支付大额款项、大额现金收支、挪用资金	报告期不存在
8	被关联方以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用资金	报告期存在，2021 年已规范整改
9	票据与印章管理不规范	报告期不存在
10	会计账簿及凭证管理不规范，存在账外账	报告期不存在
11	在销售、采购、研发、存货管理等重要业务循环中存在内控重大缺陷	报告期不存在

综上所述，公司相关财务内控不规范情形涉及的交易金额较小、发生频率不高，不构成对内控制度的有效性的重大不利影响，上述财务内控不规范情形已经

整改完毕。公司已建立并执行有效的内部控制制度，公司的内控制度设计合理、执行有效。

七、毛利率与可比公司变动趋势不一致

根据申请文件，(1)报告期内，发行人毛利率呈上升趋势，分别为 9.28%、9.91%、12.05%、11.56%，同行业可比公司各期毛利率的平均值逐期下滑，分别为 12.39%、11.95%、11.85 %、11.22%，发行人说明与同行业可比公司毛利率变动趋势存在差异的主要原因系产品结构及销售结构存在差异。(2)发行人主营业务成本构成中直接材料占比近 90%，主要原材料为铜材、锡锭。2024 年上半年，铜材平均采购单价由 61.23 元/kg 上涨至 67.33 元/kg。(3)报告期内，发行人 6A 及以上数据电缆的平均销售单价由 5.51 元/米下降至 3.29 元/米；6 类及以下数据电缆销售单价由稳定的 1.33 元/米上涨为最近一期 2.65 元/米。

请发行人：(1)说明各期毛利率波动的主要影响因素，量化分析各因素的影响程度，说明 2023 年毛利率上升的原因。(2)说明不同类别产品的平均售价、平均单位成本各期变动情况，铜丝、铜绞线、锡锭的采购单价与发行人平均成本变动趋势、公开市场价格的一致性。(3)结合各期不同类别产品销售占比变动及毛利率水平，说明产品结构对毛利率的影响。(4)说明 6A 及以上数据电缆的平均销售单价下降、6 类及以下销售单价稳定的背景下，毛利率上升的原因。(5)说明外销毛利率高于内销的原因，2022 年至 2024 年 6 月 VMI 模式销售毛利率明显低于普通销售模式毛利率的原因。(6)结合产品结构、产品功能、下游客户结构等方面差异，说明发行人毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致的原因。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明核查方式、范围、程序及结论。(审核问询函问题 9)

(一)说明各期毛利率波动的主要影响因素，量化分析各因素的影响程度，说明 2023 年毛利率上升的原因

报告期各期，公司主营业务毛利率情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利率(%)	主营收入占比(%)	毛利率(%)	主营收入占比(%)	毛利率(%)	主营收入占比(%)	毛利率(%)	主营收入占比(%)
数据电缆	10.50	61.55	11.34	66.80	8.87	71.79	7.54	61.76
通信电缆	18.81	5.75	18.85	6.32	15.22	5.79	11.81	9.91

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利率(%)	主营收入占比(%)	毛利率(%)	主营收入占比(%)	毛利率(%)	主营收入占比(%)	毛利率(%)	主营收入占比(%)
控制电缆	23.32	8.39	24.24	7.86	17.93	9.72	14.09	10.38
特种电缆	58.63	1.17	51.82	0.64	37.99	0.46	44.96	0.35
精密导体	5.51	23.15	5.69	18.38	6.09	12.24	10.43	17.60
合计	11.46	100.00	12.05	100.00	9.91	100.00	9.28	100.00

注：表内占比均为各类产品销售收入占当期主营业务收入的比例

各期具体情况展开如下：

1. 2022年度毛利率波动

2022年公司主营业务毛利率由2021年的9.28%增长至9.91%，增长0.63个百分点，主要系当期数据电缆销售收入大幅增长，具体情况列示如下：

项目	主营业务收入增加额	毛利增加额	毛利贡献率增长额%
数据电缆	14,645.82	1,903.14	1.71
通信电缆	-2,448.18	-124.22	-0.29
控制电缆	504.47	383.46	0.28
特种电缆	124.37	29.11	0.02
精密导体	-2,708.04	-726.70	-1.09

注：毛利贡献率=毛利率*收入占比，下同

由上表可见，2022年数据电缆业务销售收入较2021年大幅增加，带来的毛利额上涨，使得整体毛利率较上年有所上涨。数据电缆业务收入2022年大幅上涨主要系大客户收入增加，其中大客户大华股份及海康威视贡献较为突出：

客户名称	2022 年度	2021 年度	增加额
大华股份	22,020.59	13,296.89	8,723.70
海康威视	2,376.62		2,376.62

综上所述，2022年公司毛利率上涨主要系数据电缆业务大客户销售收入大幅增长，数据电缆业务销售占比高，且毛利率明显高于精密导体业务，当期数据电缆业务的增長拉动了整体毛利率的提升。

2. 2023年度毛利率波动

公司2023年度整体毛利率较上年同期有所增长。除精密导体外，弱电线缆各类产品毛利率较2022年均有所上涨，各类产品毛利率变动原因分析如下：

项目	主营业务收入增加额	毛利增加额	毛利贡献率增长率%
数据电缆	7,070.03	2,285.01	1.21
通信电缆	1,513.09	461.14	0.31
控制电缆	-241.36	454.50	0.16
特种电缆	258.01	186.93	0.16
精密导体	8,238.18	427.91	0.30

由上表可见，2023年公司毛利率保持持续增长，除控制电缆销售额略有下降外，其余各类产品当期销售额均有所上涨，其中，数据电缆及精密导体业务销售额均有较大幅度的增长。数据电缆当期销售额增加主要系大客户海康威视销售额大幅上涨所致，且海康威视所购产品阻燃要求较高，毛利率略高。同时，由于经营业绩的大幅增长，规模效益显现，当期弱电线缆产品整体成本有所下降。以上因素均带动了当期毛利率的增长。

精密导体业务由于下游客户市场回暖，当期销售额有所回升，但受到当年原材料锡的价格出现大幅下滑的影响，当期精密导体产品单价及单位成本均有所下滑，整体毛利率仍略有下降，导致当期毛利贡献率较低。

综上所述，2023年毛利率上涨主要系弱电线缆产品销售持续增长的影响。

3. 2024年度毛利率波动

2024年度，主营业务毛利率较上年略有下滑，下降0.59个百分点，一方面系当期销售结构略有变化，毛利较低的精密导体业务随着市场回暖，大客户销售额增加及新客户增加的共同影响，销售额、销售占比上升；另一方面系当期主要原材料采购价格大幅上涨，导致成本有所增加。2023-2024年度，公司原材料平均采购单价情况变动如下：

原材料	2024 年度	2023 年度	增长幅度%
铜材(元/kg)	67.61	61.23	10.42
锡锭(元/kg)	222.11	190.60	16.53

如上表所示，公司主要原材料铜材和锡锭 2024 年采购价格均有所上涨，虽然公司销售定价与原材料价格相关联，但由于 2024 年原材料价格波动幅度较大，仍受到一定影响，导致当期毛利率略有下滑。

综上所述，2021 年至 2023 年，公司毛利率整体呈增长趋势，主要系受到经营业绩规模逐渐扩大，销售额上涨，规模效应的影响日趋显现，拉动了整体毛利率的增长。2024 年，受原材料价格上涨和销售结构波动的综合影响，当期毛利

率略有下滑。

(二) 说明不同类别产品的平均售价、平均单位成本各期变动情况，铜丝、铜绞线、锡铤的采购单价与公司平均成本变动趋势、公开市场价格的一致性

1. 说明不同类别产品的平均售价、平均单位成本各期变动情况

报告期各期，公司不同类别产品的平均售价情况如下：

单位：元/kg、元/m

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
精密导体	81.39	71.80	77.72	76.00
控制电缆	2.12	1.90	2.08	1.96
数据电缆	1.49	1.39	1.37	1.36
特种电缆	38.67	32.90	10.31	8.94
通信电缆	1.67	1.42	1.37	1.45

报告期各期，公司不同类别的产品的平均单位成本情况如下：

单位：元/kg、元/m

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
精密导体	76.91	67.71	72.99	68.08
控制电缆	1.63	1.44	1.71	1.69
数据电缆	1.33	1.23	1.25	1.26
特种电缆	16.00	15.85	6.40	4.92
通信电缆	1.36	1.15	1.16	1.28

报告期内，数据电缆产品平均售价相对稳定，整体呈平缓增长趋势，2024年度平均售价上涨主要系受到当期原材料价格上涨的影响，其平均单位成本变动与原材料采购价格变动情况基本一致，公司业绩规模增长，产品规模效应开始凸显，除2024年受到原材料价格上涨影响外，2021年至2023年单位成本均呈现逐年下降趋势；控制电缆及通信电缆单价及单位成本变动受到具体产品规格的影响，售价及原材料的耗用量存在一定差异，导致波动趋势与数据电缆略有差异，但符合实际经营情况；特种电缆产品种类较多且定制化程度较高，构造细节会根据其应用场景和所需满足的特殊性能要求进行定制，因此各期平均单价及单位成本波动较大。

精密导体产品受到原材料价格波动及客户需求变化的双重影响，报告期内平均售价及平均单位成本均存在一定波动，其中2022年在一定程度上受到工厂搬迁

的影响，当年产销量均有所下降，规模效应降低，单位成本有所上涨。2024年受到当期原材料上涨的影响，平均单位售价及单位成本均有明显上涨。

2. 说明铜丝、铜绞线、锡锭的采购单价与公司平均成本变动趋势、公开市场价格的一致性

(1) 铜材、铜绞线、锡锭的采购单价与公司平均成本变动情况

报告期各期，直接材料成本占主营业务成本的比例分别为88.92%、88.04%、89.37%和88.00%，公司直接材料成本占产品主营业务成本的比重较高。因此，对比铜丝、铜绞线、锡锭的采购单价与公司产品平均成本金额，如下所示：

单位：元/kg，元/m

项目		2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度
		金额	变动率%	金额	变动率%	金额	变动率%	金额
采购均价	铜丝	67.47	10.39	61.12	-0.19	61.24	-0.54	61.57
	铜绞线	70.33	10.23	63.80	0.29	63.62	-0.43	63.89
	锡锭	222.11	16.53	190.60	-15.22	224.82	13.57	197.96
单位平均成本	数据电缆	1.33	7.81	1.23	-1.36	1.25	-0.42	1.26
	通信电缆	1.36	17.92	1.15	-0.97	1.16	-8.76	1.28
	控制电缆	1.63	12.72	1.44	-15.45	1.71	1.07	1.69
	特种电缆	16.00	0.92	15.85	147.86	6.40	29.89	4.92
	精密导体	76.91	13.59	67.71	-7.23	72.99	7.22	68.08

如上表所示，2022年公司铜丝、铜绞线采购均价较上年有所下降；2023年铜丝采购均价较上年小幅下降的情况下，铜绞线采购均价略有上升但整体变动幅度较小，主要系铜材价格波动，个别均价较高的月份铜绞线采购量较大，拉高了2023年铜绞线采购均价；2023年铜丝和铜绞线采购均价较上年略有下降；2024年受到铜材市场价格的影响，铜丝和铜绞线采购均价整体上升。锡锭单位均价明显高于铜价，报告期内2022年和2024年采购均价较高。

铜丝为公司弱电线缆的主要原材料，铜绞线用量相对较小，相较于铜丝，铜绞线采购价格对产品生产成本的影响较小。其中，数据电缆和通信电缆整体平均成本变动与铜丝采购价格变动情况基本一致；控制电缆受到具体产品规格的影响，原材料的耗用量存在差异，2022年和2023年单位平均成本与原材料采购价格存在

一定差异，2024年单位成本受到原材料市场价格的影响有所上升；特种电缆广泛应用于通信、能源、海洋、交通、航空航天和物联网传感、工业控制、工业和医疗激光以及军事等领域，产品种类较多且定制化程度较高，构造细节会根据其应用场景和所需满足的特殊性能要求进行定制，因此具有多种不同设计和材料选择，报告期各期单位成本波动较大主要受到不同产品的原材料用量的影响。

精密导体的主要原材料为铜丝和锡锭。2022年，铜丝采购单价较上年下降，锡锭采购单价上升，同时受到2022年江西子公司厂房搬迁的影响，产量有所下降，生产线转移、重启和调试等因素使得规模效应有所降低，产品单位成本有所上升；2023年和2024年精密导体单位平均价格的变动，与铜丝和锡锭价格变动基本保持一致。

（2）铜材、铜绞线、锡锭的采购单价与公开市场价格变动情况

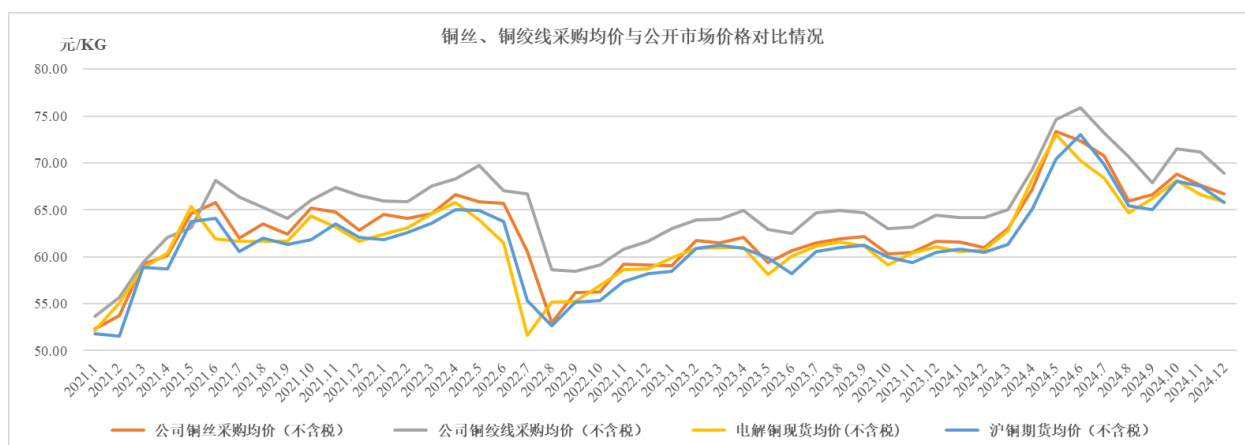
公司采购的铜材属于大宗商品，存在公开市场价格，采购价格以市场价格作为基准进行确定。报告期内，公司铜丝、铜绞线采购定价方式如下：

1) 期货铜盘面价+升贴水+加工费。其中，期货铜盘面价为点价指令确认当日上海期货交易所相对应月份的沪铜合约卖价；升贴水，参照上海有色网平台发布的电解铜升贴水均价确定；加工费，由供应商确定，不同规格铜材加工费金额不同。

2) 现货铜月均价+加工费。其中：现货铜月均价为合同约定交货当月上海有色网每日公布的电解铜现货均价的算术平均值。

3) 现货铜日均价+加工费。其中，现货铜日均价为定价当日上海有色网公布的电解铜现货均价。

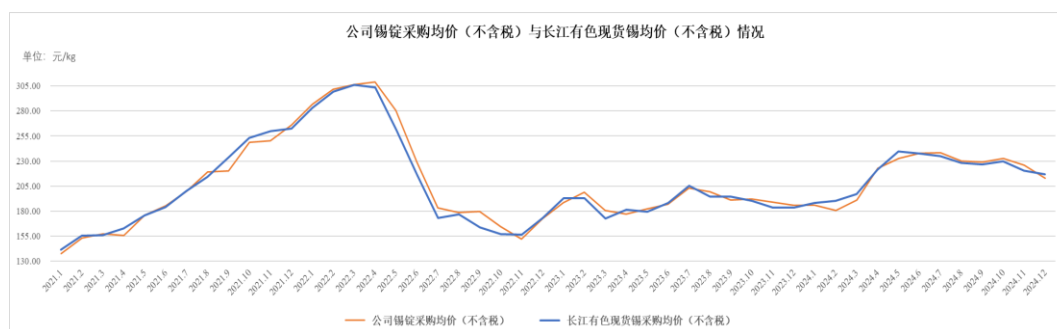
公司铜材采购的主要定价模式为“期货铜盘面价+升贴水+加工费”。报告期内，公司各月铜丝、铜绞线采购均价（不含税）、电解铜现货均价（不含税）和沪铜期货均价（不含税）情况如下所示：



数据来源：上海有色网，Choice 金融终端

如上图所示，报告期内公司铜丝、铜绞线采购价格与沪铜期货均价、电解铜现货均价整体变动趋势基本一致。受到电解铜升贴水和加工费的影响，铜丝、铜绞线采购价格整体略高于沪铜期货均价。报告期内，铜丝升贴水金额变动整体在 1 元/kg 范围内，根据上海有色网平台发布的电解铜升贴水均价变动而变动。公司采购铜丝的主要规格为直径 2.60mm 的电工圆铜线，报告期内加工费约为 0.9 元/kg 左右，其他规格铜材采购量较少，主要为直径小于 2.6mm 的铜丝，铜丝直径越小单位加工费用越高。由于铜绞线加工费用高于铜丝加工费用，因此报告期内铜绞线平均采购价格较高。个别月份铜材采购价格略低于期货均价，主要系期货市场价格变动，公司订立合同时点价与当月均价存在差异，以及合同订立与产品到货时间存在跨月而形成的价格差异。

报告期内，公司锡锭采购价格按照合同签订当日“长江有色金属网现货市场金属锡均价+加工费”确定，加工费约为 1.5 元/kg 左右。报告期内，公司各月锡锭采购均价与长江有色金属网锡锭现货均价变动情况如下所示：



数据来源：长江有色金属网，Choice 金融终端

如上图所示，公司锡锭采购均价变动情况与长江有色金属网现货锡价格变动

情况基本一致，公司采购均价在长江有色金属网现货锡价格线上下波动，主要由于公司合同签订时间与锡锭到货时间存在一定差异，在锡锭市场价格变动幅度较大的情况下，公司到货锡锭均价出现略低于市场价格的情况。

综上所述，公司主要原材料采购价格均以公开市场价格为基准，与市场价格变动相一致。

(三) 结合各期不同类别产品销售占比变动及毛利率水平，说明产品结构对毛利率的影响

报告期各期，公司各类产品主营业务毛利率情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)	毛利率 (%)	主营收入占比 (%)
数据电缆	10.50	61.55	11.34	66.80	8.87	71.79	7.54	61.76
通信电缆	18.81	5.75	18.85	6.32	15.22	5.79	11.81	9.91
控制电缆	23.32	8.39	24.24	7.86	17.93	9.72	14.09	10.38
特种电缆	58.63	1.17	51.82	0.64	37.99	0.46	44.96	0.35
精密导体	5.51	23.15	5.69	18.38	6.09	12.24	10.43	17.60
合计	11.46	100.00	12.05	100.00	9.91	100.00	9.28	100.00

由上表计算，不同类型产品毛利贡献率情况如下：

毛利贡献率	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
数据电缆	6.46%	7.58%	6.37%	4.66%
通信电缆	1.08%	1.19%	0.88%	1.17%
控制电缆	1.96%	1.91%	1.74%	1.46%
特种电缆	0.69%	0.33%	0.17%	0.16%
精密导体	1.28%	1.05%	0.75%	1.84%

注：毛利率贡献率=毛利率×收入占比

由上述表格可见，数据电缆各期销售占比均超过 60%，为公司主要产品，在公司产品结构中毛利贡献率最高；除此之外，通信电缆、控制电缆及精密导体也是公司经营业绩的重要组成部分，特种电缆由于其定制化程度较高，各期毛利率及毛利贡献率均存在一定波动。各类产品各期具体变动情况如下：

1. 数据电缆

数据电缆为公司主要产品，主营业务毛利率变动影响较大。数据电缆 2021 年至 2023 年毛利及毛利率均呈上涨趋势，主要有以下两方面原因：

(1) 销售规模扩大，规模效应逐渐显现

数据电缆业务销售规模逐渐扩大，规模效应显现，单位成本有所下降，详见本回复七(二)1之说明，拉动了毛利率上涨。

(2) 产品结构变化

报告期内，数据电缆产品中 6A 及以上产品和 6 类及以下产品的销售占比情况如下：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
6A 及以上	11.86%	8.54%	7.73%	4.45%
6 类及以下	88.14%	91.46%	92.27%	95.55%

由上表可见，报告期内数据电缆产品结构有所变化，毛利率相对较高的 6A 及以上产品销售占比逐年上涨，对数据电缆业务毛利率增长起到一定的贡献。2024 年度，受到原材料价格大幅上涨的影响，数据电缆产品整体毛利率略有下降。

2. 精密导体

精密导体产品主要由子公司江西正导生产和销售，2022 年度，受市场环境变化及客户需求影响，精密导体产品的主要客户立讯精密、富士康等需求量及单价均出现明显下降，且当年江西正导工厂搬迁，产量下降，综合导致了当期毛利率较 2021 年出现明显下滑。2023 年，随着原材料价格有所回落，部分客户基于成本控制及市场环境变化的影响，下调部分产品价格，导致毛利空间继续被压缩，当期毛利率继续下滑。随着公司不断拓展客户。2024 年度，随着精密导体产品的客户逐渐增加，当年销量、销售额均有明显上涨，其毛利贡献率较上年同期有所增长，但受到原材料价格大幅上涨的影响，整体毛利率有所回落。

3. 通信电缆、控制电缆

通信电缆、控制电缆和特种电缆销售占比较小，对公司整体毛利率影响较小。公司控制电缆和通信电缆主要向境外销售，受产品结构及原材料价格变化，各期毛利率略有波动，整体保持增长趋势。2024 年度，由于当期原材料价格波动较大，涨幅明显，导致当期通信电缆及控制电缆毛利率较上年同期均略有回落。

4. 特种电缆

特种电缆产品由于定制化程度较高，其售价与成本差异化明显，因此各期毛利率波动幅度较大，符合其生产及销售情况。

（四）说明 6A 及以上数据电缆的平均销售单价下降、6 类及以下销售单价稳定的背景下，毛利率上升的原因

报告期各期，6A 及以上和 6 类及以下数据电缆产品各期毛利率及收入占比情况如下：

项 目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
6A 及以上	24.01%	11.86%	25.18%	8.53%	22.13%	7.73%	21.44%	4.45%
6 类及以下	8.68%	88.14%	10.35%	91.47%	8.01%	92.27%	7.16%	95.55%

注：收入占比系 6A 及以上产品和 6 类及以下产品各自占当期数据电缆产品主营业务收入的比重

上述产品各期毛利贡献率计算如下：

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
6A 及以上	2.85%	2.15%	1.71%	0.95%
6 类及以下	7.65%	9.47%	7.39%	6.84%

报告期内，数据电缆产品中，6A 及以上产品的单价受到客户需求变动、销售渠道变动及具体产品规格变动等的综合影响，整体存在一定波动，但销售占比及毛利率在整体呈上涨趋势，毛利贡献率整体逐年上涨，对数据电缆整体毛利上涨起到正向影响。

6 类及以下数据电缆产品虽然毛利率相对较低，但其收入占比较高，系数据电缆销售业务的主要产品，随着销售规模的扩大，虽然单价及单位成本存在一定波动，但其整体毛利贡献率在 2021 年至 2023 年度均保持持续增长趋势，2024 年受到原材料价格波动的影响，其毛利率与毛利贡献率较上年同期均有所下滑，一定程度上影响了数据电缆产品整体毛利率，导致虽然 6A 及以上数据电缆产品当期毛利率及销售占比均有所上升，但数据电缆产品整体毛利率仍略有下滑。

综上所述，虽然 6A 及以上和 6 类及以下数据电缆产品的单价及单位成本受到原材料价格波动、客户需求变化及产品结构等多种因素的影响，各期单价及单位成本有所波动，但由于 6A 及以上产品销售占比较低、毛利率水平较高，6 类及以下产品销售占比较高，综合导致数据电缆产品整体毛利率在 2021 年至 2023 年间仍保持上涨趋势。2024 年度数据略有波动主要系受当期原材料价格波动所致。

（五）说明外销毛利率高于内销的原因，2022 年至 2024 年 6 月 VMI 模式销

售毛利率明显低于普通销售模式毛利率的原因

1. 外销毛利率高于内销的原因

受产品结构及产品特性影响，公司外销产品毛利率高于内销毛利率。一方面，外销产品中毛利率较高的通信电缆和控制电缆占比较高，而毛利率较低的精密导体产品占比较低；另一方面外销数据电缆等产品一般要求产品具备阻燃特性并符合国外认证，相应的溢价较高。

内外销业务按各类产品占当期主营业务收入的比例列示如下：

产品类别	地区	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
精密导体	内销	23.15%	18.38%	12.24%	17.60%
控制电缆	内销	1.84%	1.82%	1.75%	1.71%
	外销	6.55%	6.03%	7.97%	8.67%
数据电缆	内销	44.40%	52.82%	54.31%	42.87%
	外销	17.15%	13.98%	17.48%	18.88%
特种电缆	内销	1.17%	0.64%	0.44%	0.34%
	外销	0.00%	0.00%	0.02%	0.02%
通信电缆	内销	0.92%	0.81%	0.61%	1.96%
	外销	4.83%	5.52%	5.18%	7.95%

注：上述比例系各类产品内外销金额占当期主营业务收入的比例

内销产品主要集中在数据电缆及精密导体，外销产品主要为数据电缆、控制电缆及通信电缆产品，内外销业务产品结构存在明显差异。

综合上述表格可见，精密导体产品毛利率相对较低，目前仅在境内销售，一定程度上拉低了内销整体毛利水平。弱电线电缆产品境内外均有销售，境内销售占比较高，但毛利率相对较低；外销弱电线电缆产品一般要求产品具备阻燃特性并符合国外认证，相应的溢价较高。其中，数据电缆主要为内销，特种电缆外销占比极少，通信电缆和控制电缆外销占比较高，且毛利率明显高于内销产品，由于数据电缆在内外销业务中销售占比均较高，因此，对数据电缆内外销单价及单位成本情况展开分析如下：

单位：元/m

内外销	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
内销	单价	1.39	1.55	1.32	1.36
	单位成本	1.29	1.22	1.23	1.26

内外销	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
外销	单价	1.80	1.65	1.55	1.36
	单位成本	1.47	1.32	1.32	1.24

由上表可见，报告期内，数据电缆产品外销单位成本略高于内销，主要系外销产品对阻燃性能要求较高，但外销单位售价明显高于内销，因此导致了数据电缆产品外销毛利率明显高于内销。

综上所述，受产品结构及产品特性的综合影响，外销业务毛利率整体高于内销业务毛利率，符合公司经营实际情况，具有商业合理性。

2. 2022 年至 2024 年 6 月 VMI 模式销售毛利率明显低于普通销售模式毛利率的原因

公司 VMI 模式销售毛利率较低，主要系其销售精密导体产品。报告期各期，主营业务毛利率、VMI 模式毛利率及精密导体产品毛利率对比如下：

项目	2024 年度	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
主营业务毛利率	11.46%	11.56%	12.05%	9.91%
其中：VMI 业务毛利率	6.83%	6.75%	5.28%	7.73%

VMI 模式毛利率明显低于主营业务毛利率，主要系主营业务中包含了弱电线电缆产品的毛利，且弱电线电缆产品中存在一定比例的境外销售，境外销售毛利率相对较高，因此拉高了整体毛利率。VMI 业务毛利率与精密导体业务毛利率对比情况如下：

项目	2024 年度	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
VMI 业务毛利率	6.83%	6.75%	5.28%	7.73%
精密导体产品毛利率	5.51%	6.45%	5.69%	6.09%

由于报告期内公司 VMI 模式仅一家客户（合并口径立讯精密，包含湖州久鼎、江西博硕及协讯电子三家子/孙公司），销售精密导体产品，且均为境内销售，毛利率相对较低。2024 年度，由于产品规格有所变化，导致 VMI 模式业务毛利率有所提升，高于精密导体业务整体毛利率。

（六）结合产品结构、产品功能、下游客户结构等方面差异，说明公司毛利率与同行业可比公司变动趋势不一致的原因

报告期各期，公司综合毛利率与同行业可比公司情况列示如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
兆龙互连(%)	16.37	15.07	16.17	14.09

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
万马股份(%)	11.32	14.27	13.53	12.93
宝胜股份(%)	4.44	5.30	5.12	6.43
恒丰特导(%)	12.32	12.75	12.98	16.10
平均数(%)	11.11	11.85	11.95	12.39
公司(%)	10.97	11.58	9.83	9.07

可比公司万马股份、宝胜股份公司规模较大，其部分产品与公司产品可比，但占其整体营业收入比例较低，因此导致其毛利率波动趋势与公司有所不同。

公司与同行业可比公司在产品结构、产品功能及下游客户结构等方面均存在一定的差异，其中，产品功能情况详见本回复之“问题 1、产品分类准确性与竞争优势”中的相关回复，此处对公司与可比公司在销售结构、产品结构及下游客户结构等方面的具体情况展开如下：

公司	销售结构	产品结构	下游客户结构
兆龙互连	境外销售占比 60%左右；境内销售占比 40%左右	6 类及以下数据通信线缆（60%左右）、6A 及以上数据通信电缆（20%左右）、专用电缆、连接产品、其他	全球电子及通信行业知名企业；智能安防、物联网、大数据与云计算、工业以太网、机器视觉、医疗器械、新能源、轨交机车等行业的客户
万马股份	均为境内销售	电力产品（60%左右）、高分子材料（30%左右）、通信产品（6%左右）、其他	电线电缆、新材料及新能源领域客户
宝胜股份	境内销售为主，境外销售占比 2%左右	裸导体及其制品（60%左右）、电力电缆（30%左右）、电气装备用电缆、通信电缆及光缆、海上风电	主要为光通信、电力领域客户
恒丰特导	境内销售为主，境外销售占比 2%左右	镀银导体（占比持续下滑，2023 年占比 47%左右）、镀锡导体（占比持续上涨，2023 年度占比近 50%）、镀镍导体、其他	航天军工领域企业、高速通信领域企业、新能源汽车及消费电子领域企业
公司	境内销售为主，占比 70%左右，境外销售占比 30%左右	数据电缆（各期占比 60%左右）、精密导体（各期占比 20%左右）、通信电缆、控制电缆及特种电缆	安防、智能通信、军工、消费电子等领域客户

注：以上数据来源于可比公司招股说明书、各期年报等相关公开信息

公司与万马股份及宝胜股份在经营规模、销售结构、产品结构及下游客户结构方面差异较大，因此其毛利率存在一定程度的差异，符合各自实际经营情况。

公司与兆龙互连产品较为类似，报告期各期，公司随着业务的发展，收入结

构不断调整，销售规模逐步扩大，规模效应逐渐显现，尤以数据电缆业务较为明显，单位成本有所下降，拉动整体毛利率逐年上升，逐渐接近兆龙互连；兆龙互连 2022 年至 2023 年毛利率有所下滑，2024 年毛利率回升，变动情况与公司变动相反。其 2023 年毛利率出现明显下降主要系当期大客户交易大幅下降以及销售结构变化所致。其中，主要客户收入的下滑直接影响了整体销售规模，导致营业收入出现一定程度的收缩，从而对当期毛利率产生了不利影响。具体分析详见本回复二(一)2 之说明。

此外，兆龙互连 2023 年产品销售结构变化情况对比如下：

产品类别	毛利率(%)		销售占比(%)	
	2023 年度	2022 年度	2023 年度	2022 年度
6 类及以下数据通信线缆	10.80	11.47	61.62	58.35
6A 及以上数据通信线缆	17.19	18.12	17.40	19.00

注：以上数据来源于兆龙互连 2022 年及 2023 年年报

由上表可见，兆龙互连 2023 年度产品结构及产品毛利率均有所变化，毛利率相对较高的 6A 及以上数据通信电缆产品 2023 年度销售占比及毛利率均有所下滑，毛利率相对较低的 6 类及以下数据通信线缆产品销售占比有所上涨，综合导致当期整体毛利率较上年同期略有下滑。

2024 年度，兆龙互连产品结构有所变化，主营业务中，数据通信电缆销售占比较上年同期有所下滑，而专用电缆、连接产品及其他主营产品销售占比较上年同期均有所上涨。其中，数据通信电缆销售毛利率为 11.69%。较上年同期的 12.21%略有下滑，与公司数据电缆毛利率波动趋势一致。

公司与恒丰特导毛利率波动趋势相反，主要系公司产品中仅镀锡导体业务与恒丰特导类似，公司镀锡导体业务与恒丰特导镀锡导体业务各期毛利率情况对比如下：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
恒丰特导%	3.11	3.88	4.23	5.42
公司%	5.51	5.69	6.07	10.42

注：恒丰特导镀锡导体业务数据来源于其各期年报数据

由上表可见，各期波动趋势相对较为接近。

(七) 核查程序及核查意见

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

1. 获取公司各期审定报表，分析公司各期毛利率波动情况；
2. 访谈公司关键管理人员及主要销售人员，了解报告期各期毛利率波动的原因及合理性；
3. 访谈公司研发部门及销售部门相关人员，了解具体产品分类情况；获取公司报告期各期收入成本明细表，分析不同类别产品的平均售价及平均单位成本变动情况，分析具体类别产品毛利率波动的原因；
4. 通过查询公开信息，获取主要原材料铜、锡等金属各期公开市场价格及其波动趋势情况，分析主要原材料采购单价与平均单位成本变动趋势是否一致，并与公开市场价格变动趋势进行对比；
5. 基于公司收入成本明细表，计算不同产品结构的销售收入、成本、占比情况，分析产品结构变化对毛利率的影响；
6. 访谈公司研发部门及销售部门相关人员，了解具体产品分类情况；基于公司收入成本明细表，对数据电缆产品进行分类，分析具体类别产品毛利率波动的原因；
7. 访谈公司研发部门及销售部门相关人员，了解内外销具体产品分类情况；访谈公司销售部门负责人及其他相关销售人员，了解公司内外销业务的销售模式及销售定价等情况；基于公司收入成本明细表，分析不同销售区域（境内外）、不同销售模式（VMI 模式及普通直销模式）毛利率差异原因及合理性；
8. 结合主要产品销售结构、产品功能、客户结构等因素，分析公司毛利率变动原因及其合理性；查阅同行业可比公司的定期报告等公开信息，分析公司报告期内的毛利率水平及其变动情况与同行业可比公司的差异情况及其合理性。

经核查，我们认为：

1. 报告期内，公司各期毛利率波动受下游客户需求、产品结构和原材料价格波动等多重因素综合影响；
2. 受原材料价格波动及客户需求变化的双重影响，报告期内平均售价及平均单位成本均存在一定波动；其中，主要原材料采购价格均以公开市场价格为基准，与市场价格变动相一致；
3. 公司整体毛利率变动一定程度上受产品结构变动影响，毛利率在 2021 年至 2023 年整体均呈上涨趋势，2024 年毛利率较上年略有下降；特种电缆业务由于工艺复杂性等原因，虽毛利率较高且各期波动较大，但在整体销售业务中占

比较小，因此对公司整体销售毛利率的影响较小；2023 年至 2024 年，精密导体业务销售占比及毛利率均波动上涨，具备合理性，2024 年精密导体毛利率下降主要系原材料价格上涨所致；产品结构变化对毛利率的影响具有合理性；

4. 报告期内，数据电缆产品中 6A 及以上产品和 6 类及以下产品单价及单位成本受到客户需求变动、销售渠道变动及具体产品规格变动等的综合影响，报告期内存在一定波动，但在毛利率和销售占比结构的综合影响下，整体毛利率在 2021-2023 年度保持增长，2024 年度受原材料价格波动影响略有下滑，具有合理性；

5. 报告期内，受产品结构及产品特性的综合影响，外销业务毛利率整体高于内销业务毛利率，符合公司经营实际情况，具有合理性；

6. 报告期内，公司与同行业可比公司之间毛利率和主营业务毛利率的变动趋势受销售模式、产品类型、客户类型以及经营规模等因素影响存在差异，具有合理性。

八、关于其他财务问题

(1) 存货跌价准备计提的充分性。根据申请文件，发行人各期末存货账面余额呈上升趋势，分别为 10,552.98 万元、11,057.71 万元、12,345.65 万元、16,287.61 万元；存货跌价准备计提的比例分别为 1.00%、1.26%、0.73%、0.68%；各期发出商品余额分别为 823.92 万元、420.12 万元、702.52 万元、1,431.68 万元。请发行人：①说明最近一期存货增加的原因，结合备货周期、生产周期、有在手订单支持的存货占比，说明存货结构、各类存货余额变化的合理性。②结合原材料价格波动、长库龄存货领用情况、与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的差异，论证存货跌价准备计提的充分性。③说明存货盘点情况，VMI 模式下存货分类及盘点情况。④说明各类存货采用库龄法计提存货跌价准备的具体情况，包括不同库龄的计提金额及比例，是否存在可变现净值低于成本的情形。⑤说明各期存货中存放于寄售仓库的名称、数量、金额及占比，寄售模式下对于发出商品如何进行风险控制，未进行盘点是否合理，是否符合行业惯例，寄售模式的内控制度及运行情况。

(2) 江西子公司厂房及设备转固核算的准确性。根据申请文件，发行人各期固定资产余额分别为 16,616.62 万元、19,294.91 万元、21,966.02 万元和

23,465.12万元，固定资产增加主要系江西子公司扩充产能购置新厂房、办公室和车间装修所致。请发行人：说明新厂房各期购置和建造情况，总投资情况，项目进度；结合新厂房、办公室和车间装修转固时点、转固金额及依据，说明在建工程、固定资产会计处理是否符合《企业会计准则》规定，说明是否存在提前或延迟转固的情况。

(3) 期间费用率逐期降低的合理性。根据申请文件，发行人各期期间费用率分别为6.98%、6.54%、6.32%和5.92%，销售费用中业务经费进一步细分为居间费、手续服务费、市场费用等，请发行人：①结合各类费用科目金额变化情况，说明期间费用率逐期降低的原因。②结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-4研发投入，说明研发费用核算、研发人员认定的准确性，2023年研发费用大幅增加的原因。③说明销售费用率低于同行业平均水平的原因，业务经费的明细构成，业务经费的主要供应商、采购金额及占比，主要居间商情况，居间费及费率是否符合行业惯例，供应商与发行人是否有关联关系和其他利益安排，交易定价是否公允，是否存在商业贿赂情形。

(4) 客户与供应商重合的合理性。根据申请文件，发行人存在客户与供应商重合的情形，公司向客户罗格朗智能电气(惠州)有限公司销售数据电缆，年销售额约5,000万元，同时向其采购包装材料，年采购规模约100万元。请发行人：说明向罗格朗同时销售数据电缆并采购包装材料的原因，销售及采购定价是否公允，是否为委托加工业务。

(5) 关于会计差错更正事项。请发行人：结合报告期内变更会计师事务所的背景等，逐项说明报告期内会计差错更正产生原因，是否反映发行人会计基础薄弱、内控不健全。

(6) 关于供应商依赖。根据申请文件，发行人各期向第一大供应商宜兴市意达铜业有限公司采购占比分别为53.71%、42.21%、40.25%、38.29%，2021年单一采购占比超过50%。请发行人：①说明前五大供应商的基本情况，包括但不限于主营业务、实际控制人、股权结构、注册资本、合作历史、采购内容、是否专门或主要为公司服务。说明主要供应商中是否存在个人、个体工商户、小微企业、社保参保人数较低、贸易商、报告期内新合作的情况。②说明各期铜产

品采购价与公开市场价格是否存在较大差异，结合各期电解铜期货交易均价、升贴水及加工费、长江有色金属网现货市场金属锡均价及加工费的变动情况，论证原材料采购价的公允性。结合原材料价格传导、不同客户调价机制，量化分析原材料、单价波动、产品结构调整对毛利率影响程度，原材料波动是否符合市场趋势。③说明对第一大供应商宜兴市意达铜业有限公司是否存在重大依赖。

请保荐机构及申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明核查方式、范围、程序及结论。（审核问询函问题10）

（一）存货跌价准备计提的充分性

1. 说明最近一期存货增加的原因，结合备货周期、生产周期、有在手订单支持的存货占比，说明存货结构、各类存货余额变化的合理性

最近一期期末存货增加，主要原因系随着公司销售规模增长，在手订单金额增加，生产所需原材料、在产品及库存商品随之增加，与公司生产及备货周期，在手订单金额较为匹配，公司存货结构、各类存货余额变化较为合理。具体分析说明如下：

（1）备货周期及生产周期

1) 公司的备货周期

公司针对不同产品生产模式形成了一套高效的供应链管理体系，如下表所示：

产品分类		安全库存天数
弱电线缆	通用原材料(如绝缘料、护套料)	30 天
	铜材	常规铜材安全库存 3 天，特定规格铜材根据客户订单下达后在 7 天内完成采购
精密导体	机物料、包装物	30-60 天
	导体类、辅料	30 天

公司的备货周期结合了安全库存策略与订单驱动采购模式，旨在提高生产效率和客户满意度，同时保持灵活应对市场需求的能力。

2) 公司的生产周期因产品类别而异，不同产品的生产周期如下表所示：

产品分类		生产周期
弱电线缆	数据电缆	15-25 天
	通信电缆	20-30 天
	控制电缆	10-15 天

	特种电缆	20-30 天
精密导体	裸铜线	5-8 天
	裸铜绞线	10-15 天
	镀锡铜线	7-10 天
	镀锡绞线	15-20 天

整体来看，公司的生产周期根据不同产品的类型、工艺复杂性以及订单量有所变化。

报告期内，公司的生产周期和备货周期未发生明显变化。公司采用以销定产的销售模式，生产周期较短，所生产的产成品大多有在手订单支撑。结合下文在手订单数据可知，报告期内公司在手订单覆盖率较高。考虑到铜材原材料存在价格波动风险，公司尽量维持较低的库存水平，依据订单情况及时向供应商采购。

(2) 在手订单情况

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日
期末存货账面余额	15,045.67	12,345.65	11,057.71	10,552.98
期末在手订单金额(不含税)	10,608.45	10,275.06	9,608.33	13,017.18
期末在手订单预计成本	9,392.79	9,037.38	8,656.18	11,808.99
存货在手订单支持率	62.43%	73.20%	78.28%	111.90%
在手订单变动金额	333.39	666.73	-3,408.85	/
在手订单变动比例	3.24%	6.94%	-26.19%	/
存货变动金额	2,700.02	1,287.94	504.73	/
存货变动比例	21.87%	11.65%	4.78%	/
存货周转率	8.40	7.96	7.31	6.69

注：期末在手订单预计成本=期末在手订单金额*（1-主营业务毛利率）；存货在手订单支持率=期末在手订单预计成本/期末存货账面余额*100%

公司主要采用“以销定产”的生产模式，在保证存货安全库存的情况下，以订单需求为导向进行原材料采购，并根据订单交货时间及客户备货要求安排生产。

2021年期末在手订单金额较高，在手订单支持的存货比率为111.90%，主要系2021年客户NEXANS KUKDONG CO.,Ltd.为保证供货稳定性，与公司签订了未来半年期采购订单。该订单于2021年11月末下达，但实际发货始于2022年2月，因此2021年末在手订单金额较高。报告期内，公司期末在手订单金额呈先降后升趋势，存货在手订单支持率逐年下降，但各期在手订单支持率均较高，考虑到公司

安全库存备货的因素，在手订单能够对存货形成有效覆盖。此外，随着公司销售规模扩张，客户备货需求逐年提高，使得存货余额涨幅高于在手订单涨幅。公司存货余额虽逐年增长，但得益于销售规模的增长，公司存货周转率逐年提升，体现出公司较好的存货管理水平和运营效率。

(3) 报告期各期末，公司存货余额及其构成情况

项目	2024年末			2023年末		
	金额	占比%	变动额	金额	占比%	变动额
原材料	2,710.56	18.02	-157.74	2,868.30	23.23	267.00
库存商品	7,509.02	49.91	1,725.38	5,783.64	46.85	-132.66
在产品	3,858.01	25.64	866.82	2,991.18	24.23	871.18
发出商品	968.08	6.43	265.56	702.52	5.69	282.41
委托加工物资						
账面余额	15,045.67	100.00	2,700.02	12,345.65	100.00	1,287.93
减：存货跌价准备	114.64	0.76	24.71	89.93	0.73	-48.97
账面价值	14,931.03	99.24	2,675.31	12,255.71	99.27	1,336.90

(续上表)

项目	2022年末			2021年末	
	金额	占比%	变动额	金额	占比%
原材料	2,601.30	23.52	-351.42	2,952.71	27.98
库存商品	5,916.30	53.50	2,441.99	3,474.30	32.92
在产品	2,120.00	19.17	-1,175.27	3,295.27	31.23
发出商品	420.12	3.80	-403.80	823.92	7.81
委托加工物资			-6.78	6.78	0.06
账面余额	11,057.71	100.00	504.73	10,552.98	100.00
减：存货跌价准备	138.90	1.26	32.85	106.05	1.00
账面价值	10,918.81	98.74	471.88	10,446.93	99.00

报告期各期末，受市场需求、在手订单总量、订单生产进度、铜料价格、交货日期要求等因素影响，存货各项目的余额和比重有所不同。

1) 原材料

公司期末主要原材料包括导体材料(铜丝、铜绞线等)、绝缘料、护套料及辅料等,报告期各期末原材料金额受年末铜价的波动影响以及期末存货总体金额的增长,占比有所下降,但整体金额较为平稳。

2) 库存商品

报告期内,随着公司销售规模的增长,存货期末余额逐年上涨,库存商品的变动趋势与存货整体规模较为匹配,受其他类别存货变动的影 响,占比有所波动。

3) 在产品

报告期各期末,公司在产品余额呈先降后升趋势。2022年末公司在产品余额较上年末显著下降,主要系公司加强了对存货的管控,提升了产线中在产品的周转速率。自2022年以来,在产品 和库存商品均随着公司销售规模的增长而增长,占比相对较为稳定。

4) 发出商品

发出商品期末余额的变化主要受寄售模式下期末发货量以及海外客户期末发货量的变化影响。

整体来看,公司存货结构和各类存货余额变化具备合理性。公司在面对市场波动和客户需求变化时,进一步优化了生产流程和库存管理,力求在保证产品供给的同时,降低库存成本,提升整体运营效率。

2. 结合原材料价格波动、长库龄存货领用情况、与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的差异,论证存货跌价准备计提的充分性

公司根据“以销定产”的生产模式,在考虑安全库存的情况下进行合理备货,并执行“预计成本+目标利润”的定价模式,原材料价格波动对公司期末存货价值的影响较小。公司对存货的管控较为严格,长库龄存货占比较小,期后领用率较高。公司为提高存货管理效率,会定期清理呆滞物料,故存货跌价准备计提比例略低于同行业可比公司。

整体来看,公司存货跌价准备计提较为充分,具体分析说明如下:

(1) 存货的跌价计提政策情况

资产负债表日,存货采用成本与可变现净值孰低计量,按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货,在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值;

需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。同时，在计算可变现净值时，公司会结合库龄因素，考虑存货的实际流动性状况，谨慎确认计算可变现净值，充分计提存货跌价准备，详见本回复八（一）4之说明。

（2）原材料价格波动情况

报告期内，公司原材料类别繁多，受大宗商品价格变动、产品型号等因素影响，价格存在一定的波动。公司原材料铜材、锡铎的波动分析详见本回复八（六）2之说明。铜材、锡铎因具备国际大宗商品期货交易标的属性，价格波动频繁。公司制定了相应的销售定价及采购策略应对原材料价格波动风险。一方面，公司主要以市场价格为基准，综合考量市场产品供需状态、行情、对其他同类客户报价、供货数量及销售金额等多种因素，经与客户充分商务谈判，确定交易价格，执行“预计成本+目标利润”的定价模式。这种定价方式能使得销售价格有效跟随原材料价格波动，及时将成本变动传导至产品价格，极大降低了因铜价波动导致利润受损的风险。另一方面，公司采购策略灵活且高效，秉持以销定产和安全库存的原则，对铜材和锡铎在满足近期生产所需的库存水平的情况下，根据订单进行采购，保证了生产与销售的紧密衔接，避免了大宗商品市场价格波动致使原材料贬值的潜在影响。

其他主要原材料包括绝缘料、护套料及其原料，报告期各期采购均价如下所示：

单位：元/kg				
物料类别	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
护套料	11.98	11.84	12.99	10.06
绝缘料	9.44	8.91	10.14	10.14
绝缘、护套料原料	6.25	5.97	7.17	7.97

报告期内绝缘料、护套料及其原料采购价格呈波动变化趋势，一方面与原材料市场价格变动相关，另一方面与报告期内行业标准变动、公司客户订单要求及具体原材料采购品种有关，对于产品要求较高的订单需要使用等级较高、单价相对较高的绝缘料、护套料及其原料。

综上所述，公司凭借定价与采购策略的协同配合，减少了原材料价格波动对

存货价值的影响。

(3) 公司长库龄(一年以上)存货结存及领用情况

日 期	期末余额	账面余额占比	期后结转 金额	期后结转率
2024/12/31	454.54	3.02%	57.57	12.67%
2023/12/31	518.51	4.20%	346.88	66.90%
2022/12/31	389.99	3.53%	278.49	71.41%
2021/12/31	230.10	2.18%	160.59	69.79%

注：领用情况统计数据截至2025年4月30日

公司对存货的管控较为严格，长库龄存货占比较小，公司为提高存货管理效率，一方面会加强对长库龄存货的使用安排，另一方面会定期清理呆滞物料，故总体期后结转率较高。2024年长库龄存货期后结转率较低，主要系期后仅4个月的时间，存货还没有足够的时间被销售或使用，因此结转率较低。

公司长库龄存货为原材料和库存商品，长库龄原材料公司已根据后续使用和处置方式判断评估可变现净值，综合测算其可变现净值为账面原值的80%，计提20%的跌价准备。长库龄库存商品主要为尚未发货订单和部分备货产品，将在后续客户通知后安排发货，该部分库存商品已根据订单后续销售价格确定可变现净值并计提跌价准备。

(4) 与同行业可比公司存货周转率、存货跌价计提比例对比情况

1) 存货周转率对比

单位：次/年

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
兆龙互连	6.12	6.25	5.92	6.29
宝胜股份	12.98	13.62	14.61	15.86
万马股份	12.24	12.37	13.47	12.34
恒丰特导	6.26	4.53	5.31	7.76
平均值	9.40	9.19	9.83	10.56
公司	8.40	7.96	7.31	6.69

同行业可比公司中，宝胜股份和万马股份存货周转率较高，主要由于其产品结构相对多元化，生产精细化管理水平较高。剔除宝胜股份和万马股份存货周转率数据后，公司存货周转率处于较高水平。随着公司销售规模扩大，并与核心客

户建立了长期、稳定的合作关系，存货管理效率和订单转化效率提升，存货周转率逐期提高。

2) 存货跌价计提比例对比

公司名称	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
兆龙互连	1.69%	2.39%	1.37%	0.71%
宝胜股份	0.90%	0.71%	0.86%	0.85%
万马股份	1.43%	1.27%	2.10%	1.18%
恒丰特导	2.76%	0.72%	2.10%	4.44%
平均值	1.69%	1.27%	1.61%	1.79%
公司	0.76%	0.73%	1.26%	1.00%

从存货跌价计提比例及变动趋势上看，公司和宝胜股份较为相近。恒丰特导2021年至2024年存货跌价准备金额及跌价计提比例波动较大，数据可比性较差。公司存货跌价计提比例低于兆龙互连，主要系公司加强存货管理，长库龄存货占比较低，存货周转率高于兆龙互连。万马股份主营业务除电线电缆外还包括充电桩及群充产品，其存货跌价计提比例相对较高。与同行业可比公司相比，公司存货跌价计提比例相对较低，具有合理性。

综上，公司通过优化存货管理，采用合理的备货及定价模式，灵活应对市场变化，定期清理呆滞物料，不仅提升了存货的周转效率，还有效保证了存货的可变现价值，公司存货跌价准备计提充分，与同行业公司相比，公司存货跌价计提比例较低，符合公司存货实际管理情况。

3. 说明存货盘点情况，VMI模式下存货分类及盘点情况

(1) 存货盘点情况

1) 除发出商品以外的存货

项目	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日	2021年12月31日
盘点方法	静态盘点			
盘点范围	原材料、在产品、库存商品			
盘点时间	2024年12月31日	2023年12月28日至30日	2022年12月29日至31日	2021年12月30日 2022年1月25日
盘点地点	公司仓库及生产车间			
盘点人员	仓库人员、生产人员	仓库人员、生产人员	仓库人员、生产人员	仓库人员、生产人员

监盘人员	财务人员
盘点比例	100%

2) 发出商品

对于未实地盘点的发出商品，公司主要通过核对系统导出的销售订单明细确认订单的履行情况，检查发出商品对应的销售合同、销售出库单、物流单、期后签收单，及时跟踪产品运输动态和客户签收情况，并结合日常对账方式确保发出商品全流程管控有效；对于未实地盘点的委托加工物资，公司主要通过对方提供盘存资料并结合日常对账方式确认。

报告期各期末，公司存货盘点情况正常，不存在重大盘盈盘亏的情况。盘点结束后由财务部负责汇总盘点结果，编制盘点差异汇总表，并组织相关部门对盘点差异进行情况调查，核实差异原因。

(2) VMI模式下存货分类及盘点情况

精密导体业务的客户江西博硕、协讯电子和湖州久鼎为了降低存货对营运资金的占用，通过寄售仓方式将存货的持有成本转移给上游供应商，以实现零库存管理。公司需要按照客户的排产计划和备货要求，提前将产品存放在客户指定仓库(寄售仓)，寄售仓库存一般由客户管理。客户从寄售仓领用产品后，公司确认数量及结算金额，根据双方确认的领用确认单确认收入。寄售模式下公司已发出商品存放于客户仓库内，由客户仓库统一管理，不收取相关保管费用。

报告各期末公司寄售仓库存货账面余额分别为272.40万元、264.82万元、350.67万元和425.55万元。由于寄售仓库是客户的仓库，由客户仓管员代为保管，客户未同意公司对寄售仓存货进行盘点，但公司每年末均通过对账方式与客户确认发出商品的账面金额，且期后相关发出商品，客户均领用并签收。2024年末公司就寄售仓存货情况现场核对客户ERP系统中相应存货数据，确认相关存货真实存在。

4. 说明各类存货采用库龄法计提存货跌价准备的具体情况，包括不同库龄的计提金额及比例，是否存在可变现净值低于成本的情形

(1) 各类存货计提存货跌价准备的具体情况

资产负债表日，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。对库龄一年以上的长库龄存货，在计算可变

现净值时，公司会结合库龄情况，考虑存货的流动状况，谨慎计算存货可变现净值，以充分计提存货跌价准备。

各类存货不同库龄的计提金额及比例如下所示：

2024 年 12 月 31 日					
存货余额	原材料	库存商品	在产品	委托加工物资	发出商品
1 年以内	2,451.57	7,313.46	3,858.01		968.08
1 年以上	258.98	195.55			
小 计	2,710.56	7,509.02	3,858.01		968.08
存货跌价准备	原材料	库存商品	在产品	委托加工物资	发出商品
1 年以内		15.49			
1 年以上	51.80	47.35			
小 计	51.80	62.84			
计提比例	原材料	库存商品	在产品	委托加工物资	发出商品
1 年以内		0.21%			
1 年以上	20.00%	24.21%			
小 计	1.91%	0.84%			
2023 年 12 月 31 日					
存货余额	原材料	库存商品	在产品	委托加工物资	发出商品
1 年以内	2,565.00	5,568.42	2,991.18		702.52
1 年以上	303.30	215.23			
小 计	2,868.30	5,783.64	2,991.18		702.52
存货跌价准备	原材料	库存商品	在产品	委托加工物资	发出商品
1 年以内		20.85			
1 年以上	60.66	8.43			
小 计	60.66	29.28			
计提比例	原材料	库存商品	在产品	委托加工物资	发出商品
1 年以内		0.37%			
1 年以上	20.00%	3.92%			
小 计	2.11%	0.51%			
2022 年 12 月 31 日					
存货余额	原材料	库存商品	在产品	委托加工物资	发出商品
1 年以内	2,262.40	5,865.21	2,120.00		420.12
1 年以上	338.90	51.09			
小 计	2,601.30	5,916.30	2,120.00		420.12
存货跌价准备	原材料	库存商品	在产品	委托加工物资	发出商品
1 年以内		66.48			
1 年以上	67.83	4.60			
小 计	67.83	71.08			
计提比例	原材料	库存商品	在产品	委托加工物资	发出商品

1 年以内		1.13%			
1 年以上	20.01%	8.98%			
小 计	2.61%	1.20%			
2021 年 12 月 31 日					
存货余额	原材料	库存商品	在产品	委托加工物资	发出商品
1 年以内	2,777.72	3,373.95	3,295.27	6.78	823.92
1 年以上	175.00	100.35			
小 计	2,952.71	3,474.30	3,295.27	6.78	823.92
存货跌价准备	原材料	库存商品	在产品	委托加工物资	发出商品
1 年以内		63.30			
1 年以上	35.00	7.75			
小 计	35.00	71.05			
计提比例	原材料	库存商品	在产品	委托加工物资	发出商品
1 年以内		1.88%			
1 年以上	20.00%	7.72%			
小 计	1.19%	2.05%			

1) 原材料

原材料的可变现净值与库龄长短密切相关。一年以内的原材料因购进时间较短，存货状态完好且短期生产需求较大，流动性较强，可变现净值高于成本；长库龄的原材料，存在生产需求不足、短期生产领用量较少等状况，流动性较弱，公司结合其后续处置和价值实现方式（回炉使用、折价销售和报废）测算其可变现净值，综合评估长库龄原材料可变现净值均在成本的80%以上。同时，可比公司兆龙互连对一年以上原材料按20%计提了存货跌价准备，公司考虑自身产品特性及各个期间的减值测算结果并参考可比公司对库龄一年以上的原材料的处理方式，综合评估其可变现净值为账面原值的80%，计提20%的跌价准备。

2) 库存商品

库存商品按照成本与可变现净值孰低原则进行计量。当成本高于可变现净值时，按其差额计提存货跌价准备。报告期内，公司主营业务毛利率为9.28%、9.91%、12.05%和11.46%，销售费用率分别为1.20%、1.21%、1.17%和1.26%，公司产品综合毛利率较为稳定销售费用率较低且公司存货周转率较高。公司按照库存商品预计实现销售收入减去估计的销售费用、相关税费后的金额确定可变现净值，按照成本与可变现净值的差额计提存货跌价准备。

对于长库龄库存商品，计算可变现净值时会考虑库龄因素对商品价值的影响，按预计销售时折扣率对售价进行调整，对报告期各期末可变现净值低于成本的库

存商品，已足额计提跌价准备。

3) 在产品

在产品为期末尚处于生产线中的原材料及半成品，由于生产周期较短，不存在长库龄的情况。在产品在后续生产完成后，会正常结转至库存商品进行核算。在报告期各期末，公司依据成本与可变现净值孰低原则对在产品进行存货跌价准备测算，无需计提存货跌价准备。

4) 委托加工物资

委托加工物资为发往外协供应商处的原材料，其账面余额在存货金额中占比较小，且库龄较短。公司根据成本与可变现净值孰低原则进行测算，无需计提存货跌价准备。

5) 发出商品

发出商品是指年末公司已发货，但尚未达到收入确认时点的相关货物，其库龄均在一年以内。期后发出商品正常结转并确认收入。公司依据成本与可变现净值孰低原则对发出商品的可变现净值进行测算，无需计提存货跌价准备。

(2) 是否存在可变现净值低于成本的情形

针对原材料，公司按照其价值实现方式生产领用、回炉使用、折价销售等确定其可变现净值，对可变现净值低于账面部分原材料已计提充分存货跌价准备。针对委托加工物资、在产品、库存商品和发出商品，公司按照其预计销售价格测算其可变现净值，对可变现净值低于账面部分库存商品已计提充分存货跌价准备。

公司存货出现可变现净值低于成本，主要系部分产品及备货原材料因客户订单需求及市场价格变化等因素，导致按照正常销售和其他处理方式测算的可变现净值低于成本，公司对于可变现净值低于成本的存货已充分计提了存货跌价准备。

综上所述，公司对于可变现净值低于成本已充分计提了存货跌价准备。

5. 说明各期存货中存放于寄售仓库的名称、数量、金额及占比，寄售模式下对于发出商品如何进行风险控制，未进行盘点是否合理，是否符合行业惯例，寄售模式的内控制度及运行情况

精密导体客户江西博硕、协讯电子和湖州久鼎为了降低存货对营运资金的占用，通过寄售仓方式将存货的持有成本转移给上游供应商，以实现零库存管理。公司需要按照客户的排产计划和备货要求，提前将产品存放在客户指定仓库(寄

售仓)，寄售仓库存一般由客户管理。客户从寄售仓领用产品后，公司确认数量及结算金额，根据双方确认的领用确认单确认收入。寄售模式下公司已发出商品存放于客户仓库内，由客户仓库统一管理，不收取相关保管费用。

报告期内VMI销售模式下，存放于寄售仓库的名称、数量(单位：kg)、金额及占比如下：

客户仓库	2024/12/31		2023/12/31		2022/12/31		2021/12/31	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
江西博硕电子有限公司	28.17	0.40	6,516.03	30.76	37,994.29	264.82	38,734.52	272.40
协讯电子(吉安)有限公司	36,519.93	290.95	48,821.68	319.91				
湖州久鼎电子有限公司	17,057.24	134.20						
小计	53,605.34	425.55	55,337.71	350.67	37,994.29	264.82	38,734.52	272.40
存货余额		15,045.67		12,345.65		11,057.71		10,552.98
占比		2.83%		2.84%		2.39%		2.58%

注：报告期各期末，公司寄售仓的存货均存放于对应客户仓库内

由上表可知，报告期内寄售模式下各期末发出商品余额占比均较低，公司针对寄售模式下发出商品的主要管理措施如下：

- (1) 产品出库
- 由商务在ERP系统中开具《供货单》，仓管员安排发货，仓管员根据《供货单》核对产品名称、规格型号、数量信息等并填制《销售交货单》。
- (2) 产品运输
- 公司自有车辆或委托物流公司送货，把货物送到指定目的地，并对货物跟踪到客户仓库。
- (3) 产品接收
- 公司将产品送达客户指定仓库后，客户仓管员验收货物的数量、型号和包装情况等信息是否与送货单一致，经核对无误后办理入库，并在送货单上签字确认，送货员带回由客户仓库仓管员确认签字的送货单，并将回执单返回交与公司商务部。

(4) 验收与保管

财务人员每月末导出系统未开票部分清单，发送业务部门。销售人员日常与客户核对发出商品，每月对账完成后客户提供寄售清单，跟公司系统未开票部分进行核对，存在差异的进行核实并处理，并针对长时间未对账开票部分，及时核查原因进行处理。

公司寄售库存占公司存货库存比例较小。公司与VMI客户保持长期友好的合作，库存周转较快，客户妥善保管寄售库存，领料出库依照先进先出的原则。公司与VMI客户合作以来交易额保持相对稳定，略有上涨，合作过程中未发生过纠纷。

经查询电缆、线缆行业上市公司相关公开信息，同行业上市公司涉及寄售模式及相关盘点情况如下所示：

(1) 久盛电气（301082.SZ）在《首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》中说明寄售仓中存货余额及占比较小，根据合同约定，客户按照公司提供的货物仓储保管措施统一对寄售货物进行日常保管。因保管不善导致的寄售货物外观损毁、灭失的，由客户承担责任。因此寄售仓库的日常管理由客户统一负责，公司有权定期派人员检查寄售物资的外观状态，清点寄售货物数量并与客户提供的仓库出入库报表结存数量进行核对。

(2) 鑫宏业（301310.SZ）在《首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函的回复》中说明 1) 公司按照销售订单将寄售货物运至客户指定寄售仓库，取得寄售仓库管理人员签字确认的送货单并办理入库手续； 2) 定期对账，销售内勤每月对客户领用数量及发出商品结存数量进行核对，领用数量及销售单价确认无误后，公司根据领用数量开票结算并在当月开票确认收入； 3) 定期盘点，公司销售部会同财务部每半年一次对寄售仓库进行实地盘点，以确保发出商品数量账实相符，如产生差异，及时查明原因，根据双方签订协议约定条款处理，同时对于比亚迪等电子化管理系统完善的客户，公司可随时根据电子化业务管理系统拉取客户寄售存货情况。

寄售销售并非电缆行业主流销售方式，同行业可比上市公司涉及寄售存货盘点的信息较少。由于寄售仓库是客户的仓库，由客户仓管员代为保管，报告期内客户未同意公司对寄售仓存货进行盘点，无法执行实地盘点程序。

报告期各期末，公司未对寄售存货进行盘点，与同行业公司相比略有差异，一方面由于公司寄售库存占公司整体存货比例较小，均低于5%；另一方面，基于内控管理制度及对实物资产的管理要求，公司在相关产品出库、运输、接收、验收和报关环节进行了有效的风险控制，且公司于各年末通过对账确认了寄售仓存货的状态、存货余额的真实性和准确性。2024年末公司就寄售仓存货情况现场核对客户ERP系统中相应存货数据，确认相关存货真实存在。同时，公司在各报告期后与客户进行定期对账，跟踪存货期后领用情况，并及时确认收入。综上所述，公司寄售模式下对于发出商品内部控制措施足够满足公司对其风险控制，未对寄售存货进行盘点具有合理性。

（二）江西子公司厂房及设备转固核算的准确性

江西子公司于2022年10月取得新厂房，并进行改造和装修，合计总投资4,725.36万元，其中房屋及建筑物3,982.19万元，土地使用权743.17万元，公司根据项目验收情况结转固定资产，具体说明如下：

1. 外购厂房

2022年2月，江西正导精密线材有限公司（以下简称江西子公司）与丰城市创投发展有限公司签订资产转让协议，购买位于江西宜春丰城高新园区火炬二路以北的T-23号地块工业用地及其已建设完成的工业厂房。资产转让协议参考资产评估价款，约定含土地使用权、房屋建筑物等的转让价格含税合计3,541.10万元，新厂房主体于2022年10月达到预定可使用状态。

2. 办公室、车间装修及其他零星工程

在新厂房基本土建的基础上，江西子公司陆续对新厂房车间和办公室进行装修改造工程。截至2022年末，装修改造工程进度超过30%，投入工程款380.71万元，2023年11月完工验收，累计投入1,172.30万元。其他零星工程包括厂区道路、围墙、门卫室、水沟及配电工程等修建，截至2022年末已完工验收，累计投入金额为297.99万元。

3. 新厂房、办公室和车间转固情况

报告期内，江西子公司新厂房购置、零星工程、车间及办公室装修工程的转固时点、转固金额及依据如下所示：

房屋建筑物名称	取得方式	入账金额 (万元)	入账/转固时点	依据
江西正导综合楼	外购	392.02	2022 年 10 月	外购资产验收单
江西正导 1#厂房	外购	681.67	2022 年 10 月	外购资产验收单
江西正导 2#厂房	外购	370.56	2022 年 10 月	外购资产验收单
江西正导 3#厂房	外购	249.08	2022 年 10 月	外购资产验收单
江西正导 4#厂房	外购	249.06	2022 年 10 月	外购资产验收单
江西正导 5#厂房	外购	369.43	2022 年 10 月	外购资产验收单
江西正导配电房	外购	5.57	2022 年 10 月	外购资产验收单
江西正导构筑物及辅助设施	外购	194.50	2022 年 10 月	外购资产验收单
江西零星工程	自建	297.99	2022 年 12 月	固定资产验收单
江西正导办公室装修工程	自建	640.11	2023 年 11 月	固定资产验收单
江西正导车间装修工程	自建	532.19	2023 年 11 月	固定资产验收单

2022年，江西子公司新厂房建筑物主体部分为外购资产，在签订合同并与转让方完成交接和厂房验收后，按照合同价款不含税金额合计2,511.89万元计入固定资产；转固部分在建工程为江西子公司零星工程，包括厂区道路、围墙、门卫室、水沟及配电工程等修建，截至2022年末已完工验收，累计投入金额为297.99万元。

2023年，江西子公司房屋建筑物中转固部分在建工程主要为车间、办公室装修工程，累计投入金额为1,172.30万元，工程均在完工验收达到预定可使用状态的时点进行转固。

公司在建工程、固定资产会计处理符合《企业会计准则》规定，不存在提前或延迟转固的情况。

（三）期间费用率逐期降低的合理性

1. 结合各类费用科目金额变化情况，说明期间费用率逐期降低的原因

报告期各期，公司期间费用金额、占营业收入的比重情况如下所示：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
销售费用	1,633.63	1.26	1,231.40	1.17	1,062.42	1.21	928.50	1.20
管理费用	3,037.54	2.35	2,441.38	2.32	2,235.92	2.55	1,829.13	2.37
研发费用	2,418.97	1.87	2,116.76	2.01	1,614.61	1.84	1,549.39	2.00

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
财务费用	561.93	0.43	872.72	0.83	820.60	0.94	1,090.51	1.41
期间费用合计	7,652.07	5.92	6,662.27	6.32	5,733.55	6.54	5,397.53	6.98
营业收入	129,243.59		105,338.75		87,611.09		77,288.40	

报告期内，公司期间费用整体呈增长趋势，随着营业收入的持续增长且涨幅大于期间费用，规模效应显现，期间费用率逐年下降。

(1) 销售费用变动情况

报告期各期，公司销售费用明细及占比情况如下所示：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
职工薪酬	468.63	28.69	349.40	28.37	390.46	36.75	338.48	36.45
业务经费	724.27	44.33	477.16	38.75	320.11	30.13	272.30	29.33
办公经费	189.20	11.58	133.03	10.80	115.84	10.90	98.30	10.59
保险费	163.36	10.00	127.43	10.35	201.75	18.99	175.60	18.91
广告宣传费	60.68	3.71	101.08	8.21	14.23	1.34	14.55	1.57
其他	27.49	1.68	43.30	3.52	20.03	1.89	29.27	3.15
合计	1,633.63	100.00	1,231.40	100.00	1,062.42	100.00	928.50	100.00

报告期各期，公司销售费用分别为928.50万元、1,062.42万元、1,231.40万元和1,633.63万元，包括职工薪酬、业务经费、办公经费、保险费、广告宣传费等，整体呈增长趋势。其中，职工薪酬包括销售人员工资(含五险一金和福利费)、年终奖及业绩提成。2021-2022年度，职工薪酬随着营业收入的增长而增长，2023年度对2名销售人员进行岗位调整，使得销售人员薪酬总体有所下降。2024年公司销售规模持续扩张，销售人员人数增加，职工薪酬增加。

业务经费主要由居间费、平台服务费和业务招待费构成。由于国内外文化背景、语言习惯和商务合作模式存在差异，公司采用居间商的方式扩展境外销售业务及部分境内业务，因此发生部分居间费支出。具体详见本回复八(三)3之说明。

办公经费包括快递费、认证费用、差旅费等，报告期内随着公司的业务量增加而增加。

保险费为公司针对境外销售，为防止款项无法收回而向中国信用保险公司（以下简称中信保）缴纳的出口信保费，报告期内，出口信保费和境外销售占比

情况如下所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
出口信保费	163.36	127.43	201.75	175.60
境外销售收入	35,089.42	25,659.03	25,646.98	26,127.84
占 比	0.47%	0.50%	0.79%	0.67%

如上表所示，公司报告期内出口信保费占境外销售收入的0.47%-0.79%左右，报告期各期有所波动，整体相匹配。公司对外销业务缴纳信保费的费率由中信保官方确定，中信保费率与客户历史订单出险情况相关，公司2023年和2024年出口信保费率较低主要系该期公司客户前期信用情况良好，保费费率降低。

公司广告宣传费包括公司参展费用和宣传物料相关支出，其中2023年相较于2021年和2022年广告宣传费大幅增长，主要系2023年社会公共卫生事件得到控制，行业举办的展会和宣传活动增加，公司积极拓展市场销售渠道、提升销售规模，参与展会次数增加所致。2024年，公司参展次数减少，广告宣传费支出减少。

公司销售费用逐年增长，主要体现在职工薪酬和业务经费方面，系公司加强销售队伍建设，积极拓展销售渠道，与收入增长趋势相匹配。

(2) 管理费用变动情况

报告期各期，公司管理费用明细及占比情况如下所示：

项 目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
职工薪酬	1,537.07	50.60	1,205.86	49.39	965.20	43.17	790.05	43.19
折旧与摊销	575.38	18.94	532.51	21.81	545.53	24.40	567.63	31.03
办公经费	441.65	14.54	340.76	13.96	301.08	13.47	273.35	14.94
中介服务费	260.30	8.57	219.91	9.01	256.69	11.48	78.68	4.30
业务招待费	146.36	4.82	106.08	4.35	79.52	3.56	94.51	5.17
其 他	76.77	2.53	36.26	1.49	87.89	3.93	24.89	1.36
合 计	3,037.54	100.00	2,441.38	100.00	2,235.92	100.00	1,829.13	100.00

报告期各期，公司管理费用分别为1,829.13万元、2,235.92万元、2,441.38万元和 3,037.54万元，主要包括职工薪酬、折旧与摊销、办公经费、中介服务费和业务招待费等。

职工薪酬包括管理人员工资、社保及奖金，报告期内呈逐年增长趋势，主要是为了满足公司经营规模扩张的管理需求，管理人员人数逐年增长。

报告期内，折旧与摊销费用保持基本稳定。

办公经费包括管理人员日常办公用品开支、电话费、水电费、差旅费和协会会费等，报告期内随着销售规模扩大，日常管理人员工作量增加，办公经费支出增加。

中介服务费包括公司开展新三板挂牌、日常年报审计、法律咨询、环保节能咨询等活动发生的中介机构开支，主要与公司各期开展的日常活动相关。

业务招待费系公司日常业务招待费用和中介机构差旅费等开支。

其他费用包括环境监测费、年会费、绿化费用等。2022年其他费用较高主要系江西子公司新厂房搬迁，购买绿化苗木支出增加。2024年其他费用较高主要系员工宿舍区域绿化费用支出增加，以及销售规模增加对应公司前缀通用产品代码许可证费用增加。

(3) 研发费用变动情况

报告期各期，公司研发费用明细及占比情况如下所示：

项 目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%	金额	比例%
直接投入	1,281.11	52.96	1,003.68	47.42	819.57	50.76	775.75	50.07
职工薪酬	976.91	40.39	943.61	44.58	680.85	42.17	655.19	42.29
折旧与摊销	77.27	3.19	81.39	3.84	64.58	4.00	53.18	3.43
其他投入	83.69	3.46	88.09	4.16	49.61	3.07	65.27	4.21
合 计	2,418.97	100.00	2,116.76	100.00	1,614.61	100.00	1,549.39	100.00

报告期各期，公司研发费用金额分别为 1,549.39 万元、1,614.61 万元、2,116.76 万元和 2,418.97万元，整体呈增长趋势。公司研发费用主要为研发材料直接投入及研发人员职工薪酬，占各期研发费用的90%以上。

直接投入包括研发活动直接领用并消耗的材料、辅料等；职工薪酬包括研发人员工资、社保、奖金和福利费等；折旧与摊销包括用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产折旧；其他费用包括水电费、测试检测费、专利费和合作开发费等与研发活动相关的费用。随着公司业务规模的扩大，为满足市场需求的变化，公司开展多项前瞻性研究，持续加大研发投入力度。报告期各期研发费用稳步增长，其中2023年涨幅较为明显，具体详见本回复八(三)2(3)之说明。2024年度公司持续推动产品研发工作，研发项目增加，研发支出持续增加。

(4) 财务费用变动情况

报告期各期，公司财务费用构成情况如下所示：

项 目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
利息费用	1,027.77	1,058.64	1,181.52	1,060.31
减：利息收入	182.83	148.83	240.16	139.93
汇兑损益	-314.28	-66.03	-169.86	115.47
银行手续费	31.27	28.94	49.10	54.66
合 计	561.93	872.72	820.60	1,090.51

报告期各期，公司财务费用金额分别为1,090.51万元、820.60万元、872.72万元和561.93万元，财务费用主要由利息支出组成，系公司因日常经营产生的银行借款利息。财务费用的变动主要受汇兑损益的影响。

报告期各期，财务费用中利息收入金额分别为139.93万元、240.16万元、148.83万元和182.83万元，主要由其他货币资金利息、银行存款利息等构成。公司外销业务以美元结算，报告期各期汇兑损益分别为115.47万元、-169.86万元、-66.03万元和-314.28万元，其变动主要受美元兑人民币汇率波动的影响。

(5) 期间费用与营业收入的变动情况

报告期各期，公司期间费用、营业收入变动金额及变动率情况如下所示：

项 目	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	变动金额	变动率%	变动金额	变动率%	变动金额	变动率%
销售费用	402.22	32.66	168.99	15.91	133.92	14.42
管理费用	596.15	24.42	205.47	9.19	406.79	22.24
研发费用	302.21	14.28	502.16	31.10	65.22	4.21
财务费用	-310.79	-35.61	52.12	6.35	-269.90	-24.75
期间费用合计	989.80	14.86	928.72	16.20	336.02	6.23
营业收入	23,904.84	22.69	17,727.66	20.23	10,322.69	13.36

如上表所示，随着公司生产销售规模的扩大，销售费用、管理费用和研发费用逐期增加，财务费用受汇率波动的影响整体呈下降趋势，期间费用金额整体增加，但涨幅小于营业收入的涨幅，因此期间费用率逐期降低具备合理性。

2. 结合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》2-4研发投入，说明研发费用核算、研发人员认定的准确性，2023年研发费用大幅增加的原因

(1) 研发费用核算准确性

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》(以下简称《北交所上市指引2号》)2-4研发投入相关规定:“研发投入为企业研究开发活动形成的总支出。研发投入通常包括研发人员人工费用及劳务费用、直接投入费用、折旧费用与长期待摊费用、设计费用、装备调试费用、无形资产摊销费用、委托外部研究开发费用、其他费用等。本期研发投入为本期费用化的研发费用与本期资本化的开发支出之和。公司将研发过程中产出的产品或副产品对外销售,或者在对外销售前按照企业会计准则相关规定确认为存货或其他资产的,其成本原则上不得计入研发投入。”

报告期内,公司研发费用核算内容包括研发活动直接投入费用、研发人员薪酬、折旧费用、水电费、专利费用、检测费和其他费用。公司报告期内,研发投入全部费用化,不存在研发投入资本化的情况。

根据《北交所上市指引2号》2-4研发投入相关规定:“公司应制定并严格执行研发相关内控制度,明确研发支出的开支范围、标准、审批程序以及研发支出资本化的起始时点、依据、内部控制流程。同时,应按照研发项目设立台账归集核算研发支出。”

公司制定了《研究与开发管理制度》等制度,规定研发项目管理业务流程,包括研发项目立项、设计、研制、测试和验收等环节,规定了各项内部审批控制节点;明确研发费用的开支范围和标准,与研发活动无关的支出,不得在研发费用列支。研发部门根据项目情况建立研发台账,记录研发项目进度、研发领料、研发样品、研发废料情况,统计研发人员工时;财务部门根据研发项目材料耗用、费用支出和研发项目人员工时等信息对研发费用建账汇总管理,严格审核研发支出的相关单据,确保研发费用核算准确和完整。

根据《企业会计准则》的有关规定,公司研发费用为研发活动直接相关的支出,主要包括直接材料投入、研发人员薪酬、折旧及其他投入。具体确认依据及核算方法如下:

项目	研发投入内容	确认依据及核算方法
直接材料投入	研发活动直接领用并消耗的材料、辅料等	研发项目领料时，提交的领料出库单经审核后方可领料出库，研发领料出库单与生产领料相区分有对应项目编号，财务部根据研发领料出库单对当期物料费用按项目进行归集与核算。公司研发样品主要用于研发测试、送样给客户试用和对外销售。对于实现销售的研发样品和研发废料，按照其成本金额自研发费用结转至营业成本。
研发人员薪酬	研发人员的工资、奖金、社会保险费、住房公积金和福利费等	人工费用归集和核算研发人员的工资、奖金、社会保险费、住房公积金和福利费等。研发人员申报填列对应项目的研发工时并经项目负责人、部门负责人审批确认后提交至财务部，财务部根据当月工资表和工时表将相关费用归集或分摊至各研发项目。
折旧	用于研发活动的仪器、设备、房屋等固定资产的折旧等	公司研发活动涉及研发与生产共用设备和研发专用设备，对于研发与生产共用设备，按照研发活动耗用设备工时占设备总工时的比重计算分摊至研发费用部分的折旧，研发专用设备按照折旧全额计入研发费用。
其他	主要包括水电费、测试检验费、专利费和合作研发费用等与研发活动相关的费用	研发试验的水电费用按照研发活动耗用设备工时占总工时的比重计入研发费用；测试检验费、专利费和合作研发费用等，根据费用审批单据及原始凭证等归集或分摊至各个项目。

公司研发费用核算符合《北交所上市指引2号》2-4研发投入相关规定，研发费用核算具备准确性。

(2) 研发人员认定准确性

根据《北交所上市指引2号》2-4研发投入相关规定，应重点关注“研发人员与生产、管理、销售等其他人员是否能明确区分，研发人员从事研发工作的同时还从事其他业务工作的，相关研发支出核算是否真实、准确、完整，依据是否充分、客观；研发人员是否具备从事研发活动的的能力，是否真正从事研发活动并作出实际贡献，是否属于公司研发工作所需的必要人员”。

公司研发人员包括全职研发人员和兼职研发人员。全职研发人员指专职从事产品及技术研究等具体研发工作，以及负责研发项目管理工作的相关人员。报告期内，公司研发活动主要由专职研发人员进行，研发人员的划分标准明确，不存在研发人员与生产人员混同的情形，公司按照员工的工作性质和工作内容对研发人员进行严格划分，相关岗位设置的人员具备相应的专业知识和工作经验。

报告期内，在研发项目实施中，由于需要个别生产部门人员帮助研发试生产协助，因此存在个别生产人员兼职参与研发活动的情况。报告期内，公司存在4

位兼职研发人员，对于兼职研发人员，公司研发部负责登记研发兼职人员实际参与研发项目的工时，经研发项目负责人确认无误后，由人力部门汇总编制研发负责人审核，并提交至财务部门，财务部根据研发工时表统计的研发工时占总工时的比重在研发费用和其他科目之间分摊计入研发费用职工薪酬。对于该部分兼职人员，按照《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》，当期研发工时占比低于50%则不认定为研发人员。报告期内，公司研发人员认定准确。

(3) 2023年研发费用大幅增加的原因

2022年及2023年公司研发费用变动情况如下所示：

项 目	2023 年度			2022 年度
	金额	变动金额	变动率	金额
直接投入	1,003.68	184.11	22.46%	819.57
职工薪酬	943.61	262.76	38.59%	680.85
折旧与摊销	81.39	16.81	26.03%	64.58
其他投入	88.09	38.48	77.57%	49.61
合 计	2,116.76	502.15	31.10%	1,614.61

如上表所示，2023年公司各项研发投入均有所增加。

1) 直接投入

2023年，研发活动直接材料投入较2022年增加184.11万元，涨幅22.46%，主要系公司为进一步提升技术水平，增强行业竞争能力，进一步满足市场需求，加大了研发投入力度。直接材料投入金额与研发项目阶段及研发项目内容有关。2022年和2023年，公司研发项目预算、立项时间、结项时间、直接材料投入和项目情况如下所示：

项目	预算	立项时间	结项时间	直接材料投入		项目具体情况
				2023 年度	2022 年度	
海洋工程探测系统用光电组合重力拖曳电缆	400	2021 年 8 月	2023 年 12 月	90.77	56.98	本项目为针对海洋工程中探测用光电组合重力拖曳电缆的研究，项目研究周期相对较长，前期试制主要针对缆体内各元件在动态曲绕收放复杂工况下的应力应变状态均衡和结构稳定所进行的结构设计和铠护特性进行重点攻关，主要解决芳纶与护套的粘接力问题，2023 年项目中后期根据相对完善的设计文件和工艺，选择材料并进行放大中试。
B2ca 级高阻燃工业用控制电缆	400	2022 年 3 月	2023 年 7 月	89.57	57.78	本项目对具有较高的阻燃性、烟雾和酸性气体释放较少的工业控制电缆进行研究开发。为攻克 2022 年试验过程中存在的问题，改进工艺和材料，2023 年使用的原材料类型较 2022 年有所改进，材料直接投入金额增加。
B1 级高阻燃环保非屏蔽 6 类缆的研发与生产	300	2022 年 12 月	2023 年 8 月	75.69	25.44	本项目对应用于公共场所和大楼中的具备最高阻燃等级、气体烟雾释放少的数据通信对称电缆进行研究，项目于 2022 年 12 月立项，并开始初试打样，2023 年进行多次打样和工艺设计改进，并进行放大中试、样品和工艺验收，研发活动主要集中在 2023 年。
100 对超五类数据电缆传输性能稳定性技术研究	300	2022 年 12 月	2023 年 8 月	74.75	20.25	本项目对垂直干线系统中大对数电缆的传输稳定性的提升进行研究，项目于 2022 年 12 月立项，并开始初试打样，2023 年进行多次打样和工艺设计改进，并进行放大中试、样品和工艺验收，研发活动主要集中在 2023 年，因此直接材料投入金额较大。
2000kg 大拉力重载曲绕下小线径光电组合缆	420	2021 年 4 月	2024 年 1 月	61.12	82.51	本项目对水下承重、负载牵引和信号传输组合缆进行研究开发，主要解决缆芯一体化以及薄壁高曲绕等问题，项目研究周期较长，2022 年和 2023 年均处于研发打样阶段，其中 2022 年主要对线缆的张力、拉断力等性能要求进行攻克，调整改进电缆编织结构，材料耗用量相对较大，2023 年主要对绝缘料和护套料材料等细节工艺进行调整，材料投入量相对较少。
多组件集成综合布线数据电缆	380	2022 年 3 月	2023 年 6 月	59.07	74.76	本项目为针对用于数据传输和网络连接的高性能电缆的研究，改进产品结构，进行工艺设计控制关键工序，提升产品性能。本项目研发周期共 16 个月，其中 2022 年占研发周期的 60%以上，直接材料投入金额相对较大。

项目	预算	立项时间	结项时间	直接材料投入		项目具体情况
				2023 年度	2022 年度	
高频超柔跳线的应用与质量提升的技术研究	400	2022 年 7 月	2023 年 8 月	58.40	64.06	基于 5G 工业互联网的使用，本项目对高传输速率、低损耗、低磨损、柔软性和耐候性好的高频超柔跳线的应用和质量提升进行技术研究。2022 年和 2023 年材料直接投入差异较小。
六类网电组合水声探测用纵向水密缆	250	2022 年 3 月	2023 年 12 月	37.67	17.66	本项目针对应用于船舶、海洋探测器、海洋信号监测设备等具备优良电气特性、可靠水密性和耐海水腐蚀性的电力传输、控制和信号传输电缆进行研究。2022 年项目前期阶段，主要进行方案及初期工艺设计，确定了导体水密、绝缘工艺，改进网络线性能工艺，根据前期经验总结，2023 年开始扩大打样生产，控制工艺和样品生产稳定性。
通信用屏蔽抗干扰材料研发	350	2023 年 1 月	2023 年 12 月	88.88		为保证电缆的传输稳定性，提高电缆的抗干扰能力，本项目基于已有技术进行屏蔽抗干扰材料研究。
防鼠防蚁阻水直埋型数字通信电缆	280	2023 年 7 月	2024 年 2 月	72.23		针对工业、交通环境中电缆容易被鼠、蚁啃食常出现安全隐患的情况，研究开发成本低、结构简单并且能够避免环境污染的通信电缆。
高阻燃、耐磨损双层绝缘托盘电缆	300	2023 年 4 月	2024 年 6 月	53.11		本项目通过新材料探索以提高电缆的耐磨性、阻燃性、耐腐蚀性、绝缘性能和环保性，以满足托盘线缆多用途多场景应用的需求。
耐风化耐辐照恶劣环境下沙漠用大对数数据电缆	260	2023 年 8 月	2024 年 7 月	49.37		基于“一带一路”战略带动的基础设施和跨境电缆等通信网络等建设，为适应电缆应用场景的要求，对产品的耐风化、耐辐照特性和传输稳定性进行研究。
填充型超六类数据缆传输性能提升的研究	340	2023 年 9 月	2024 年 6 月	45.80		本项目对填充型超六类数据缆进行研究，提升产品传输距离和环保安全性能。
小截面低成本超柔数据电缆	300	2023 年 9 月	2024 年 6 月	37.76		本项目在控制生产成本的情况下，设计采用小截面多股软线结构，使得产品在满足数据传输需求的同时产品柔软性可适应于频繁移动场合。
星绞式高阻燃数据总线电缆的技术研究	290	2023 年 9 月	2024 年 6 月	37.73		本项目通过对星绞代替对绞的结构，以稳定工业现场总线的电气性能和物理性能，并减少材料成本和布线空间。
一次性使用血氧饱和度探头医疗线材用导体的研究	280	2023 年 1 月	2023 年 12 月	22.85		本项目旨在研究满足医疗设备要求用于血氧饱和度探测的导体，以满足应用场景耐高温、抗腐蚀性、抗脏污和易清洁的需求。

项目	预算	立项时间	结项时间	直接材料投入		项目具体情况
				2023 年度	2022 年度	
60 年高寿命高耐辐照核电专用数据电缆	500	2021 年 8 月	2022 年 11 月		167.68	本项目对核岛及电厂辅助系统厂房中非安全相关的具有数据传输系列的专用高寿命、高耐辐照核电专用数据电缆进行研究。由于产品应用环境具备特殊性，对产品寿命和耐辐射要求较高，投入研发的材料较多。
防鼠防潮地埋铠装多对数数据电缆	350	2022 年 1 月	2022 年 12 月		100.83	本项目通过铠装结构、成缆和护套工序的工艺改进等方面研究，使得电缆具备防鼠防潮性能以满足城市地埋电缆的要求。2022 年产品材料投入量较大主要系产品结构对材料需求量较大。
高频传输电缆屏蔽吸波材料的应用研发	400	2021 年 7 月	2022 年 6 月		49.66	为保护电缆中信号提高电缆的屏蔽效率，本项目对电缆产品导线屏蔽吸波材料和结构进行研究开发。
无人驾驶用低延时高速率数据传输电缆	200	2022 年 2 月	2022 年 12 月		21.36	基于无人驾驶技术的发展，对电缆的衰减、特性阻抗、回波损耗、低时延差等传输特性进行研究。
其他当年直接材料投入量小于 20 万元的项目				48.92	80.60	2022 年直接材料投入量小于 20 万元的项目共 8 项，2023 直接材料投入量小于 20 万元的项目共 3 项。其中，2022 年的 2500 次重载曲绕薄壁吊放同轴电缆、机车用耐油、耐化学品以太网数据电缆和高性能镀锡银铜合金导体的研究和应用 3 个项目均为以前年度延续项目，于 2022 年上半年完成结项，材料投入量较少；2022 年其余 5 个项目和 2023 年的 3 个项目均为精密导体相关研发项目，投入材料主要为铜材和锡锭，废料回收价值较高，直接材料投入金额相对较小。
合计				1,003.68	819.57	

2) 职工薪酬

2023年，公司研发人员薪酬较2022年增长了262.76万元，增长明显，原因一是2023年公司加强研发团队建设，新增聘用多名研发人员，研发人员人数由2022年底的54人增加至2023年底的66人，且其中包括研究生学历人员、电力工程及其自动化工程师、电线电缆专业技师等，该部分人员人均工资相对较高；二是由于2023年为了提升核心技术人员投入研发工作的效率，公司研发总设计师姜正权由2022年的研发和管理兼职人员转为全职研发人员，计入当年度研发费用的工资及奖金金额较2022年增加。因此，2023年研发人员薪酬支出增加。

3) 折旧与摊销

2023年研发折旧与摊销金额较上年增加16.81万元，涨幅为26.03%，主要系研发项目工作量增加，为提升导体拉丝、镀锡和绞线环节研发工作效率，研发专用设备中新增多台拉丝机、微镀机和高绞机，计入研发费用的折旧摊销金额增加。

4) 其他投入

其他投入包括研发活动中的合作研发支出、检测费、水电费和专利费等支出。2023年公司其他投入较2022年增加38.48万元，涨幅相对较高。其中，包括2023年与杭州电子科技大学开展“通信用屏蔽抗干扰材料研发”项目的合作研发，新增合作研发经费20.00万元；以及随着公司研发项目工作量增加，日常试验和打样量增加，2023年样品检测费较2022年增加22.23万元。

3. 说明销售费用率低于同行业平均水平的原因，业务经费的明细构成，业务经费的主要供应商、采购金额及占比，主要居间商情况，居间费及费率是否符合行业惯例，供应商与公司是否有关联关系和其他利益安排，交易定价是否公允，是否存在商业贿赂情形

(1) 销售费用率低于同行业平均水平的原因

报告期各期，公司与同行业可比公司销售费用率情况如下所示：

公司名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
兆龙互连(%)	3.13	3.13	2.62	2.11
万马股份(%)	3.57	4.07	4.30	4.25
宝胜股份(%)	0.84	0.78	0.81	0.99
恒丰特导(%)	0.68	0.66	0.63	0.79
平均数(%)	2.05	2.16	2.09	2.04
公司(%)	1.26	1.17	1.21	1.20

如上表所示，报告期各期，公司销售费用率处于同行业可比公司区间范围内，略低于行业平均值，主要系同行业可比公司中兆龙互连和万马股份的销售费用率较高，提高了可比公司平均销售费用率。

报告期内，公司销售费用构成及占比、销售费用率与同行业可比公司比较情况如下：

费用类型	公司名称	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		金额	费用率%	金额	费用率%	金额	费用率%	金额	费用率%
职工福	兆龙互连	4,102.87	2.24	3,363.47	2.16	3,145.30	1.95	1,991.43	1.36

利 薪 酬 相 关	万马股份	8,793.48	0.50	9,856.31	0.65	9,160.33	0.62	8,065.69	0.63
	宝胜股份	19,990.34	0.43	19,168.09	0.44	7,269.75	0.18	6,519.52	0.15
	恒丰特导	614.84	0.54	439.01	0.55	420.02	0.50	630.25	0.61
	公司	468.63	0.36	349.40	0.33	390.46	0.45	338.48	0.44
业 务 经 费 相 关	兆龙互连	208.09	0.11	180.80	0.12	179.79	0.11	194.87	0.13
	万马股份	51,613.33	2.91	48,639.53	3.22	51,640.72	3.52	43,462.89	3.40
	宝胜股份	10,164.73	0.22	5,827.81	0.13	15,137.69	0.36	26,362.42	0.61
	恒丰特导	128.80	0.11	66.28	0.08	73.15	0.09	150.36	0.15
	公司	724.27	0.56	477.16	0.45	320.11	0.37	272.30	0.35
广 告 宣 传 相 关	兆龙互连	408.82	0.22	485.12	0.31	130.58	0.08	194.73	0.13
	万马股份								
	宝胜股份	140.08	0.00	146.93	0.00	134.91	0.00	61.40	0.00
	恒丰特导								
	公司	60.68	0.05	101.08	0.10	14.23	0.02	14.55	0.02
其 他 费 用	兆龙互连	1,011.55	0.55	831.88	0.53	758.45	0.47	704.56	0.48
	万马股份	2,975.68	0.17	3,120.40	0.21	2,323.71	0.16	2,752.93	0.22
	宝胜股份	8,650.60	0.19	8,907.26	0.20	10,936.37	0.26	9,482.67	0.22
	恒丰特导	31.26	0.03	24.30	0.03	30.40	0.04	36.45	0.04
	公司	380.05	0.29	303.76	0.29	337.62	0.39	303.17	0.39

注：职工福利薪酬相关包括职工薪酬、股权激励费用和股份支付；业务经费相关包括业务经费、业务招待费、代理服务费等、营运管理费、销售管理费、业务费、中标服务费和市场开发费；广告宣传相关包括境内外参展费、广告宣传费；其他费用包括办公经费、保险费、差旅费、折旧费等

如上表所示，兆龙互连职工福利薪酬相关费用率较高，主要系兆龙互连境外销售占比较高，主要采用直接销售的模式，依据客户和产品类别，建立专门销售团队，且对销售人员进行股权激励，销售人员职工薪酬、境内外参展和广告宣传费用较高，占营业收入的比重较高。万马股份业务经费相关费用率较高，主要系其收入来源于电力产品、通信产品、高分子材料和新能源充电桩制造、运营等，通过向全国各地派出销售代表开展销售工作，且需要在销售过程中采购第三方支持性服务，因此销售费用中代理服务费、营运管理费、销售管理费和中标服务费较高。宝胜股份利用经销商、代理商和渠道商开拓市场，销售费用率相对较低。恒丰特导客户主要面向军工企业、外资企业等，具有较高的进入门槛，该类客户

每年会进行供应商资质审查，在建立稳定的合作关系后便对其进行长期供货，日常的客户维护成本较少，销售费用相对较低。

公司销售模式为直接销售，以境内销售为主，相较于兆龙互连、万马股份和宝胜股份销售规模较小，销售人员深耕行业，销售队伍规模相对精简，销售费用率略低于行业平均水平具有合理性，与公司经营发展情况相一致。

(2) 业务经费的明细构成、主要供应商、采购金额及占比

报告期各期，公司业务经费的明细构成情况如下所示：

项目	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
居间费	216.21	29.85	140.07	29.35	163.04	50.93	99.28	36.46
平台服务费	376.77	52.02	182.64	38.28	43.91	13.72	4.79	1.76
业务招待费	108.19	14.94	128.95	27.02	105.83	33.06	163.43	60.02
其他	23.10	3.19	25.52	5.35	7.33	2.29	4.80	1.76
合计	724.27	100.00	477.16	100.00	320.11	100.00	272.30	100.00

如上表所示，业务经费主要由平台服务费、居间费和业务招待费构成。公司通过Amazon平台销售产生部分平台服务费。同时由于国内外文化背景、语言习惯和商务合作模式存在差异，公司采用居间商的方式扩展销售业务，因此发生部分居间费支出。

1) 平台服务费

报告期内，公司通过Amazon平台销售，对应供应商为Amazon.com, Inc.，报告期内采购金额分别为4.79万元、43.91万元、182.64万元和376.77万元，随着Amazon平台销售业务的增长，平台服务费金额增加，占业务经费的比重分别为1.76%、13.72%、38.28%和52.02%，呈逐年增长趋势。

2) 居间费

报告期内，公司居间费主要供应商金额、占比如下所示：

2024 年度			
序号	供应商名称	居间费用	占居间费比重
1	Component Solutions, Inc.	33.52	15.50%
2	PH Logistics, Inc.	26.42	12.22%
3	Viking Electronics, Inc	24.60	11.38%
4	Eflan1 LLC	23.97	11.09%

5	PMC Agencies LTD	16.76	7.75%
合计		125.26	57.94%

2023 年度

序号	供应商名称	居间费用	占居间费比重
1	Component Solutions, Inc.	29.57	21.11%
2	Eflan1, LLC	25.76	18.39%
3	PH Logistics, Inc.	24.02	17.15%
4	Kunz-Powell & Associates Incorporated	22.71	16.22%
5	Tony Meglio and Associates, Inc.	6.57	4.69%
合计		108.63	77.56%

2022 年度

序号	供应商名称	居间费用	占居间费比重
1	Kunz-Powell & Associates Incorporated	28.69	17.60%
2	PH Logistics, Inc.	25.54	15.66%
3	Eflan1, LLC	22.22	13.63%
4	Component Solutions, Inc.	19.51	11.97%
5	Yanow, Inc	11.20	6.87%
合计		107.16	65.73%

2021 年度

序号	供应商名称	居间费用	占居间费比重
1	Eflan1, LLC	16.44	16.56%
2	Kunz-Powell & Associates Incorporated	15.15	15.26%
3	姚富良	15.06	15.17%
4	ACEMARK ASIA LIMITED	15.00	15.11%
5	PH Logistics, Inc.	10.99	11.07%
合计		72.64	73.17%

3) 业务招待费

业务招待费系销售人员与客户开展商务活动时发生的餐饮费、差旅住宿费以及平价礼品等，发生次数较多，单笔金额相对较小。对报告期各期发生额较大的业务招待费中涉及的前五大供应商情况列示如下：

2024 年度

序号	供应商名称	金额	占业务招待费的比重
1	丰城市尚庄桥西街迎珍超市	16.86	15.58%

2	南浔木白茶叶商行	11.74	10.85%
3	南浔练市老茅餐馆	6.29	5.81%
4	南浔新皇甫酒店	4.13	3.81%
5	江西财富广场有限公司	3.20	2.96%
合计		42.22	39.01%
2023 年度			
序号	供应商名称	金额	占业务招待费的比重
1	南浔木白茶叶商行	12.45	9.65%
2	江西财富广场有限公司	11.80	9.15%
3	吉安县正隆商行	7.04	5.46%
4	丰城市尚庄桥西街迎珍超市	6.78	5.26%
5	丰城市方圆副食品商行	3.00	2.33%
合计		41.07	31.85%
2022 年度			
序号	供应商名称	金额	占业务招待费的比重
1	丰城市尚庄桥西街迎珍超市	16.33	15.43%
2	南浔练市老茅餐馆	12.18	11.51%
3	中国石化销售股份有限公司浙江石油分公司	9.90	9.35%
4	南浔木白茶叶商行	9.41	8.89%
5	江西财富广场有限公司	8.60	8.13%
合计		56.42	53.31%
2021 年度			
序号	供应商名称	金额	占业务招待费的比重
1	南浔练市禾悦楼饭店	8.52	5.21%
2	丰城市尚庄桥西街迎珍超市	6.80	4.16%
3	湖州练市山里人家土特产店	6.27	3.84%
4	南浔练市老茅餐馆	4.94	3.02%
5	浙江元祖食品有限公司湖州新天地店	3.78	2.31%
合计		30.31	18.54%

(3) 主要居间商情况

报告期内，公司主要居间商情况如下所示：

供应商名称	成 立 年 份 / 出生 年份	注 册 国家	个 人 / 企业	开 始 合 作 时间	产 品 销 售 区 域	居 间 费率
Component Solutions, Inc.	1989 年	美国	企业	2021 年	美国加州	4%左右
PH Logistics, Inc.	2011 年	美国	企业	2017 年	美国宾州	2%
PMC Agencies LTD	1993 年	加拿大	企业	2024 年	加拿大不列颠哥伦比亚省和艾伯塔省	5%
Kunz-Powell & Associates Incorporated	1982 年	美国	企业	2017 年	美国宾州	3%-4%
Tony Meglio and Associates, Inc	1977 年	美国	企业	2019 年	美国密苏里州	5%
Yanow, Inc.	1956 年	美国	企业	2018 年	美国马萨诸塞州	5%
Viking Electronics, Inc	1983 年	美国	企业	2024 年	美国纽约州和新泽西州	2%-5%
Eflan1, LLC	2017 年	亚美尼亚	企业	2018 年	意大利	1%-3%
ACEMARK ASIA LIMITED	2011 年	香港	企业	2017 年	罗马尼亚	7%左右
姚富良	1973 年	中国	个人, 不适用	2012 年	浙江	8%左右

如上表所示，公司主要居间商均为境外企业，报告期内居间费率主要在1%-7%范围内。其中，境外居间商ACEMARK ASIA LIMITED的居间费率较高，主要系其参与价格谈判并受当地市场行情的影响；境内供应商姚富良为个人居间商，对应下游客户为海宁华数广电网络有限公司，居间费率相对较高，主要系业务开展过程中其协助公司确定产品交期，跟踪公司完成产品的发货签收等手续，现场协助跟进项目货款的结算、对账及催收等工作，协助公司获取客户的质量反馈和处理售后服务等事项，因此居间费率相对较高。

公司销售活动中存在居间费用的情况符合行业惯例，经查询电缆行业上市公司相关公开信息，同行业上市公司均存在类似的居间费用，具体如下：

1) 万马股份(002276.SZ)销售费用中列示“代理服务费”，并在关于浙江万马股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函的回复中说明“代理服务费”是公司在开展销售活动过程中根据需求采购的第三方支持性服务费用；

2) 久盛电气(301082.SZ)销售费用中列示“业务提成”，并在其首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书中明确“业务提成”为其向开拓业务以及服务客户的当地销售服务人员支付的费用。

3) 华菱线缆(001208.SZ)销售费用中列示“销售服务费”，并在申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复报告中说明“销售服务费”为在公司自身销售力量尚未完全覆盖的区域，选择熟悉当地电缆市场的销售推广顾问，为公司提供包括市场调查、需求反馈、物流跟踪、协助收款等在内的辅助服务，由公司直接与客户对接签订合同并完成销售，而向销售推广顾问支付的费用。

4) 远程股份(002692.SZ)销售费用中列示“销售服务费”，并在申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复报告中说明“销售服务费”的支付对象为销售推广顾问，销售推广顾问的工作内容包括：向公司反馈潜在客户投标信息等市场需求信息，协助公司完成标书制作及协助投标，协助公司参与招投标及合同签署，沟通反馈客户生产及货物需求计划，协助公司跟踪货物物流，协助公司进行货款催收，协助公司履行客户售后服务等。

5) 晨光电缆(834639.BJ)销售费用中列示“销售服务费”，并在其公开发行股票并在北交所上市审核问询回复中明确“销售服务费”中“代理服务费”为其向当地拥有电缆销售业务经验并协助开拓市场、共同服务客户的代理商支付的服务费用。

上述可比公司中远程股份、华菱线缆和久盛电气披露了相关费用计提规则，与公司对比情况如下所示：

项目	主要计提规则
久盛电气 (301082.SZ)	根据当期铜价情况制定产品最低销售限价。外部销售服务人员以超过公司最低限价销售矿物绝缘电缆、无机矿物绝缘金属护套电缆、塑料绝缘电缆，则按超出部分扣除增值税税额后的 50% 支付给外部销售服务人员，并支付未超价部分的销售佣金，佣金比率具体为：矿物绝缘系列 5%，无机矿物绝缘金属护套电缆 3.5%，塑料绝缘电缆 2%（均指含税销售金额）。此外，在业务开展过程中与部分销售服务商签订销售服务协议，该类业务提成与销售收入不存在密切关系，公司按照协议约定在签订合同后支付合同金额的 1%-3%。
远程股份 (002692.SZ)	公司与每位销售推广顾问单独签订代理合同，销售推广顾问负责公司产品的市场渠道开拓和销售工作，双方约定了年度的销售计划。公司根据销售政策对销售顾问进行考核，符合要求的，续签下一年度销售顾问合同。公司根据制度规定对销售服务费进行计提和发放。推广服务费主要分为销售提成和价差提成。销售提成：根据合同签署情况，按照公司对应产品销售底价计算的销售金额乘以销售提成比例，具体的销售提成比例因产品类型等不同而有所差异。价差提成：根据合同签署情况，按照合同价格高于销售底价的部分乘以价差提成比例。价差提成比例在合同签订时予以明确，因产品类型等不同而有所差异。销售提成：1%-6% 价差提成：超出部分 80% 裸导线：50-150 元/吨

项目	主要计提规则
华菱线缆 (001208.SZ)	销售提成的计提依据为按照公司底价计算的发货金额乘以销售提成比例，根据销售的产品不同提成比例一般在 2%-6%不等；按照合同价格高于销售底价的部分乘以 60%-80%的价差提成。
公司	销售提成的计提依据为签订合同的销售金额乘以销售居间费率，根据居间商销售国家和地区不同，费率不同，居间费率主要在 1%-7%范围内。

公司通过居间商开展业务符合行业惯例，居间费具体计价方式与线缆行业企业存在一定差距，但整体居间费率在行业合理范围内。

报告期各期，公司及可比公司相关费用占营业收入的比例如下所示：

公司名称	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
万 马 股 份	代理服务 费	36,401.38	31,456.16	33,972.31	27,253.76
	营业收入	1,776,067.08	1,512,100.21	1,467,496.15	1,276,747.73
	占比	2.05%	2.08%	2.31%	2.13%
久 盛 电 气	销售服务 费	2,893.77	2,542.96	2,656.56	2,455.36
	营业收入	191,121.04	200,423.96	191,130.70	195,383.58
	占比	1.51%	1.27%	1.39%	1.26%
华 菱 线 缆	销售服务 费	3,254.31	2,853.35	3,550.77	6,549.74
	营业收入	415,794.63	347,005.28	301,533.37	254,319.09
	占比	0.78%	0.82%	1.18%	2.58%
远 程 股 份	销售服务 费	15,201.13	12,790.84	14,684.04	16,880.79
	营业收入	444,736.87	320,148.60	301,819.53	300,126.90
	占比	3.42%	4.00%	4.87%	5.62%
晨 光 电 缆	代理服务 费	未披露	未披露	未披露	2,202.67
	营业收入	200,761.03	190,599.81	186,475.80	211,529.99
	占比	未披露	未披露	未披露	1.04%
公 司	居间费	216.21	140.07	163.04	99.28
	营业收入	129,243.59	105,338.75	87,611.09	77,288.40
	占比	0.17%	0.13%	0.19%	0.13%

如上表所示，万马股份和远程股份的相关费用占营业收入的比重较高，主要系其销售过程中要求的代理服务和顾问服务涵盖内容较多，相关支出较高。公司居间费占营业收入的比重明显低于可比公司，主要是因为公司主要通过直销方式

对外销售，且客户合作关系较为稳定，营业收入对居间商服务的依赖程度较小。公司销售活动中利用居间商的安排、居间费率情况符合行业惯例，居间商与公司不存在关联关系和其他利益安排，定价公允，不存在商业贿赂情形。

(4) 供应商与公司是否有关联关系和其他利益安排，交易定价是否公允，是否存在商业贿赂情形

报告期内，公司与平台服务商、居间商均不存在关联关系和其他利益安排，与业务招待费供应商发生的交易均为正常商业往来过程中发生的招待宴请、酒水等费用，均履行了内部审批程序，并取得了有效的报销票据，不涉及公司客户及关联方。上述交易价格的制定均按照服务、商品的市场价格或者协议约定的服务标准支付服务费用，定价公允，不存在商业贿赂情形。

(四) 客户与供应商重合的合理性

1. 同时销售及采购的原因

报告期内，公司与罗格朗智能电气（惠州）有限公司各期销售及采购交易情况如下：

重合的客户及供应商名称	销售/采购	2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
		金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%	金额	占比%
罗格朗智能电气（惠州）有限公司	销 售 金额	3,646.40	2.82	3,854.04	3.66	4,791.04	5.47	5,111.62	6.61
	采 购 金额	58.39	0.05	82.41	0.09	87.95	0.12	117.34	0.17

公司向罗格朗智能电气（惠州）有限公司采购与销售的具体内容如下：

重合的客户及供应商名称	销售/采购	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
罗格朗智能电气（惠州）有限公司	销售	数据电缆	数据电缆	数据电缆	数据电缆
	采购	包装材料	包装材料	包装材料	包装材料

罗格朗智能电气（惠州）有限公司主营开发研究、设计、生产（包括委托加工）系列结构化综合布线，墙面布线、地面布线、接线柱布线、网络桥架等线缆管理系统，电器辅件、楼宇对讲系统，宽带接入网通信系统等设备制造，电源适配器、无线充电器、智能音箱电子产品、计算机软硬件及计算机周边产品、办公自动化设备、通讯产品、通讯测试设备及通信设备、仪用接插件、电气开关、插座及相关配件，插头及转换器，工业连接器及组合装置，工业控制箱及配件，低压电气产品及附件、低压自动切换和配电系统、电源产品、器具开关，电线、电

缆及其套管，小时计数器、灯具、排气扇、卫浴电器、电动工具及配件，电量表、热量表及配件，智能探测控制系统，环境监测专用仪器仪表、精密能源控制配电系统、环境保护专用设备、智能化家居产品、节能机电产品、紧急照明、警报产品，护理呼叫系统，新风换气系统制造等，是公司弱电缆业务的重要客户之一，主要向公司采购数据电缆，与公司合作多年。

公司与罗格朗智能电气（惠州）有限公司销售与采购重合主要系客户对向其销售的产品指定包装材料所致，双方约定罗格朗智能电气（惠州）有限公司向公司采购数据电缆类产品，同时，为顺利履行合同，罗格朗智能电气（惠州）有限公司同意向公司提供包装材料或功能件，经过双方友好协商，就向公司提供包装材料或功能件的规格型号作出明确约定。采购行为具有商业合理性。

2. 定价是否公允

报告期各期，公司向罗格朗智能电气(惠州)有限公司销售的主要产品为UTP6类数据电缆产品，UTP6类数据电缆产品占该客户各期向公司采购总额的比例分别为59.72%、67.71%、74.53%和66.21%，销售占比整体呈上涨趋势。公司向罗格朗智能电气（惠州）有限公司销售的UTP6类数据电缆产品与数据电缆业务中所有UTP6类产品平均单价对比情况如下：

单位：元/m

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
罗格朗 UTP6 类单价	1.69	1.62	1.63	1.68
所有 UTP6 类单价	1.59	1.50	1.54	1.57

由上表可见，公司向罗格朗智能电气（惠州）有限公司销售的UTP6类产品单价略高于公司销售的所有UTP6类产品单价，主要系向其销售的UTP6类产品阻燃等级较高，相应平均单价较高，符合实际经营情况。公司与上述客户/供应商的销售/采购行为均是相互独立的，公司根据业务需要合理、审慎选择客户和供应商，销售与采购均遵循公司一贯的定价原则进行市场化定价，相关交易定价公允，不存在因同属客户供应商身份而差别定价的情况，不存在由此进行利益输送的情形。

3. 是否为委托加工业务

报告期内，公司与罗格朗智能电气（惠州）有限公司分别签署销售合同、采购合同并进行结算，不存在将销售业务与采购业务捆绑的情形，业务实质不属于委托加工业务。

依据《企业会计准则第14号——收入》第三十四条，“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入”。

企业会计准则列示的判断控制权转移的事实和情况与公司和既是客户又是供应商的公司的购销业务实际执行情况的对比如下：

序号	《企业会计准则》列示的事实和情况	报告期内公司实际执行情况
1	企业承担向客户转让商品的主要责任	公司与既是客户又是供应商的公司签署独立的销售合同，承担了转让弱电线缆产品的主要责任
2	企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	弱电线缆产品在销往既是客户又是供应商的公司前，由公司独立承担全部存货风险
3	企业有权自主决定所交易商品的价格	公司通过商务谈判程序确定向既是客户又是供应商的公司销售弱电线缆产品的价格，所采购的产品仅为商品的包装材料，不存在受采购业务影响产品定价的情形
4	其他相关事实和情况	公司与既是客户又是供应商的公司发生的采购业务、销售业务均独立结算货款，公司采购及销售的产品在化学性质、用途上存在显著差异；公司承担了客户的信用风险

综上所述，公司在向既是客户又是供应商的公司销售弱电线缆产品的过程中系主要责任人，相关业务不属于委托加工业务，不需要采用净额法确认收入。

（五）关于会计差错更正事项。结合报告期内变更会计师事务所的背景等，逐项说明报告期内会计差错更正产生原因，是否反映发行人会计基础薄弱、内控不健全

1. 报告期内变更会计师事务所的背景

天健会计师事务所（特殊普通合伙）凭借其深厚的行业积淀和专业化服务能力，在审计、税务、咨询等领域展现出显著优势，拥有超 2000 名注册会计师，其服务覆盖 A 股 IPO、并购重组、税务筹划等领域，累计服务上市公司超 600 家，尤其在 A 股及港股上市审计、并购重组等业务中表现突出，市场占有率长期位居行业前列。2023 年 11 月，公司出于对 IPO 整体申报进度的考虑，综合评估了未来业务发展需要并结合事务所 IPO 业务规模，选择了天健会计师事务所（特殊普通合伙）。

2. 2022 年度会计差错更正明细情况

单位：元

更正事项	差错更正说明	受影响报表项目	影响数	对 2022 年 12 月 31 日净资产影响比例	对 2022 年度净利润影响比例
(1) 票据保证金利息收入调整	根据权责发生制原则计算并调整票据保证利息收入	货币资金	1,635,286.14	0.53%	3.64%
		财务费用	-933,503.13		
		年初未分配利润	701,783.01		
(2) 外汇合约调整	根据金融工具相关准则确认外汇合约公允价值变动及投资收益等	交易性金融资产	180,800.74	-0.48%	-3.33%
		交易性金融负债	32,300.00		
		公允价值变动收益	148,500.74		
		财务费用	837,900.00		
		投资收益	-165,420.00		
		年初未分配利润	1,003,320.00		
(3) 应收票据调整	不符合终止确认条件的已背书未到期银行承兑汇票重分类	应收票据	188,592.00	无影响	
		其他流动负债	188,592.00		
	不符合终止确认条件的已贴现未到期银行承兑汇票贴息利息按照权责发生制核算	短期借款	-231,955.05	-0.16%	-1.10%
		财务费用	281,124.20		
		年初未分配利润	513,079.25		
	符合终止确认条件的已贴现银行承兑汇票贴息利息列报调整	投资收益	-48,628.96	无影响	
		财务费用	-48,628.96		
(4) 应收账款列报调整	将应收未到期的质保金重分类至“合同资产”和“其他非流动资产”列报	应收账款	-1,338,846.42	无影响	
		合同资产	392,948.73		
		其他非流动资产	945,897.69		
(5) 存货跌价准备调整	根据企业会计准则规定测算并调整存货跌价准备	存货	-2,096,950.60	-0.66%	-4.57%
		营业成本	240,943.89		
		资产减值损失	-930,732.04		

		年初未分配利润	-925,274.67		
(6) 投资性房地产调整	将不符合投资性房地产确认条件的房屋建筑物重分类列报	固定资产	1,679,101.11	无影响	
		投资性房地产	-1,679,101.11		
(7) 收入调整	根据收入确认原则厘定并调整跨期收入及应收账款,并相应调整存货、营业成本及汇兑损益等	应收账款	-4,040,900.70	0.39%	2.69%
		其他流动资产	353,272.50		
		财务费用	-15,121.71		
		营业收入	1,572,594.59		
		营业成本	897,893.06		
		存货	3,501,456.99		
		其他综合收益	720.76		
		年初未分配利润	-978,925.31		
		货币资金	-102,210.10		
	对可能发生销售退回的产品根据预估退货率确认应付退货款和应收退货成本	其他流动资产	357,308.40	0.01%	0.04%
		其他流动负债	380,398.59		
		营业收入	-55,355.32		
		营业成本	-66,134.64		
		年初未分配利润	-33,869.51		
(8) 政府补助调整	将与资产相关的政府补助和财政贴息补助调整至递延收益和财务费用	递延收益	1,162,145.75	-0.66%	-4.53%
		财务费用	-157,318.00		
		其他收益	-1,319,463.75		
(9) 平台费用列报调整	根据费用性质将平台销售相关的费用重分类至销售费用列报	销售费用	439,104.20	无影响	
		财务费用	-439,104.20		
(10) 工资薪酬费用列报调整	根据受益对象分配相关成本和费用	管理费用	-30,000.00	无影响	
		营业成本	30,000.00		
(11) 预付设备款列报调整	将预付设备款重分类至其他非流动资产列报	预付款项	-634,574.80	无影响	
		应付账款	-122,574.80		
		其他非流动资产	512,000.00		

(12) 应交税费列报调整	将应交税费负项余额重分类列报	应交税费	2,695,938.05	无影响	
		应付职工薪酬	-16,476.00		
		其他流动资产	2,679,462.05		
(13) 长期借款列报调整	将一年内到期的长期借款本金及利息重分类列报	短期借款	-5,138.89	无影响	
		一年内到期的非流动负债	24,976,875.00		
		长期借款	-24,971,736.11		
(14) 其他应付款列报调整	根据其他应付款性质及流动性进行列报调整	长期应付款	31,592,761.72	无影响	
		应付账款	32,641,563.00		
		其他应付款	-64,234,324.72		
(15) 购置房产入账价值调整	根据合同及最终结算金额调整购入房产入账价值	固定资产	-1,203,616.45	0.01%	0.08%
		无形资产	-421,397.13		
		长期待摊费用	-63,373.48		
		管理费用	-20,384.60		
		应交税费	-1,932,984.69		
		应付账款	224,213.03		
(16) 报废资产确认损失	清理装修改造拆除报废的资产,相应确认报废损失	长期待摊费用	-665,807.05	-0.38%	-2.59%
		营业外支出	665,807.05		
(17) 履约保证金列报调整	应收账款中履约保证金重分类	应收账款	-50,000.00	无影响	
		其他应收款	50,000.00		
(18) 拆迁土地累计摊销结转	将因拆迁征收的土地对应累计摊销转入持有待售资产	无形资产	44,583.55	无影响	
		持有待售资产	-44,583.55		
(19) 基于上述事项调整	厘定应收票据坏账准备	应收票据	-9,429.60	0.14%	0.94%
		信用减值损失	240,229.93		
		年初未分配利润	-249,659.53		
	厘定应收账款坏账准备	应收账款	248,560.66	-0.08%	-0.52%
		信用减值损失	-133,439.83		
		其他综合收益	-682.38		

		年初未分配利润	382,682.87		
厘定其他应收款 坏账准备	其他应收款	-481,278.97	-0.13%	-1.01%	
	信用减值损失	-258,327.76			
	其他综合收益	28,616.90			
	年初未分配利润	-251,568.11			
厘定合同资产减 值准备	合同资产	-41,884.52	-0.02%	-0.15%	
	其他非流动资产	-88,429.01			
	资产减值损失	-38,727.41			
	年初未分配利润	-91,586.12			
厘定递延所得税 资产	递延所得税资产	-3,935,341.54	0.25%	1.89%	
	递延所得税负债	-4,323,433.91			
	所得税费用	-485,749.73			
	其他综合收益	-52,055.79			
	年初未分配利润	-45,601.57			
计提盈余公积	盈余公积	-37,141.63	无影响		
	未分配利润	91,640.75			
	年初未分配利润	-54,499.12			
合并抵消更正	存货	-691,913.46	0.19%	1.28%	
	预付款项	-2,806.73			
	应收账款	922,357.50			
	应付账款	254,912.65			
	营业收入	-755,319.33			
	营业成本	-1,084,856.92			
	年初未分配利润	-356,812.93			

公司通过对业务数据和财务报告的梳理，并根据《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和差错更正》和《全国中小企业股份转让系统挂牌公司持续监管指引第5号——财务信息更正》（股转公告〔2023〕356号）的相关规定，对2022年度公司财务报表涉及的差错事项进行了更正。上述差错更正主要系因公司不同部门之间的衔接不到位、财务人员对企业会计准则等理解不够充分所致。

公司针对上述不规范问题进行了整改，具体措施如下：（1）通过全面复盘差错发生环节识别流程漏洞，修订《财务管理制度》《会计核算手册》等文件，明确会计政策执行标准、操作步骤及责任分工，确保符合最新会计准则；（2）落实不相容职务分离原则及设置分级审批权限；（3）针对差错案例开展会计准则、系统操作及合规意识培训，提升财务人员专业能力。

综上所述，公司通过执行一系列整改措施，报告期内不规范事项已有效整改，财务相关的内部控制健全，报告期内财务数据真实、准确、完整。

(六) 关于供应商依赖

1. 说明前五大供应商的基本情况，包括但不限于主营业务、实际控制人、股权结构、注册资本、合作历史、采购内容、是否专门或主要为公司服务。说明主要供应商中是否存在个人、个体工商户、小微企业、社保参保人数较低、贸易商、报告期内新合作的情况

报告期内，公司前五大供应商基本情况如下：

供应商名称	主营业务	实际控制人	股权结构	注册资本	合作历史	采购内容	是否专门或主要为公司服务
宜兴市意达铜业有限公司	铜线锭、铜线材、无氧铜杆、铜盘条的加工；合金复合铜线、束线绞线的制造、加工	骆伟栋	骆伟栋 99%、勇晓京 1%	50,000 万人民币	2004 年开始合作	铜丝、铜绞线、镀锡丝和镀锡铜绞线	否
久立集团股份有限公司	钢压延加工；金属材料制造；金属材料销售；高品质特种钢铁材料销售；电线、电缆经营；机械电气设备制造；机械电气设备销售；常用有色金属冶炼；锻件及粉末冶金制品销售；冶金专用设备制造；冶金专用设备销售；金属结构制造；金属结构销售；建筑材料销售等	周志江	湖州一亩田企业管理有限公司 32.7814%、李郑周、蔡兴强等 118 位自然人 26.1769%、久立集团-员工持股计划（第一期） 19.2287%、久立集团-员工持股计划（第二期） 11.7976%、久立集团-员工持股计划（第三期） 10.0153%	20,199 万人民币	2019 年开始合作	铜丝	否
宁波金田高导新材料有限公司	新材料技术研发；有色金属压延加工；金属材料销售等	楼国强、路小咪、楼城	宁波金田铜业（集团）股份有限公司 100%	20,000 万人民币	2022 年开始合作	铜丝	否
江西泰和百盛实业有限公司	铜线、铜杆、铜丝、铜管等生产、销售	朱扣铃	上海维岩投资发展有限公司 75%、台州市黄岩伊蔓工贸有限公司 25%	3,018 万人民币	2023 年开始合作	铜丝、镀锡铜丝	否
江西万鑫金属有限公司	金属材料销售	吴鑫	吴鑫 99%、吴爱琴 1%	500 万人民币	2019 年开始合作	铜丝	否
杭州远鸿科技有限公司	铜及合金导体、合金细微导线、电子连接线、线束、绞线的技术研发、制造、销售	徐正来	杭州纽安杰科技有限公司 99%、诸利花 1%	5,000 万人民币	2020 年开始合作	铜丝、铜绞线、镀锡丝和镀锡铜绞线	否
浙江万马高分子材料集团有	塑料制品制造销售	青岛西海岸新区国	浙江万马股份有限公司 80%、浙江	22,390.1913 万人民币	2015 年开始合作	绝缘料、护套料	否

限公司		有资产管理局	万马集团特种电子电缆有限公司20%				
正导光电	光电子器件制造销售	仲华	仲华 59.76%、陆航 18.88%、沈建平 8.46%、张亚芳 8.46%、邱炳辉 1.13%、严炳发 1.13%、俞建伟 0.85%、罗英宝 0.85%、沈晓红 0.48%	1,000 万人民币	2010 年开始合作	绝缘料、护套料及其原材料	是

报告期内，前五大供应商中除正导光电以外，其余供应商均不存在专门或主要为公司服务的情况。正导光电为公司控股股东、实际控制人所控制的其他企业，报告期初至2022年2月，正导光电持有公司100.00%股份，为公司全资母公司。报告期初至2021年底正导光电向公司销售绝缘料、护套料及其原料，交易价格系参考市场价格确定，相关交易价格公允，不存在向公司或关联方输送利益的情形。正导光电目前已停止经营；除对外投资外，无实质经营活动。

报告期内，主要供应商中是否存在个人、个体工商户、小微企业、社保参保人数较低、贸易商、报告期内新合作的情况：

供应商名称	是否为个人或个体工商户	经营规模	社保参保人数	是否为贸易商	是否为报告期内新合作企业
宜兴市意达铜业有限公司	否	江苏江润铜业集团成员	198 人	否	否
久立集团股份有限公司	否	中国民营企业 500 强，制造业民营企业 500 强，旗下有上市公司久立特材（002318.SZ）	久立集团股份有限公司参保人数 33 人，浙江久立电气材料有限公司参保人数 152 人，久立特材参保人数 2,958 人	否	否
宁波金田高导新材料有限公司	否	上市公司金田股份（601609.SH）旗下全资子公司	208 人	否	是
浙江万马高分子材料集团有限公司	否	大型企业，上市公司万马股份（002276.SZ）下属子公司	1,009 人	否	否
江西泰和百盛实业有限公司	否	公司占地 220 亩，已实现年产五万吨无氧丝、十万吨低氧丝，一万吨铜小丝和一万吨漆泡线生产规模，在电工圆铜丝领域拥有完整的上下游一体化产业链，实现年销售额 50 亿以	52 人	否	是

		上。			
江西万釜金属有限公司	否	2024 年不符合小微企业的标准 ^注	4 人	是	否
杭州远鸿科技有限公司	否	专精特新中小企业	158 人	否	否
正导光电	否	相关业务于 2021 年底转移至浙江正导，目前已无经营	2021 年度 18 人，目前已无实际经营	否	否

注：根据《关于小微企业和个体工商户所得税优惠政策的公告（财政部 税务总局公告2023年第6号）》：小型微利企业，是指从事国家非限制和禁止行业，且同时符合年度应纳税所得额不超过300万元、从业人数不超过300人、资产总额不超过5000万元等三个条件的企业

如上表所示，公司主要供应商中不存在个人或个体工商户。大部分均具备上市公司和大型集团企业背景，生产、经营能力及规模与公司采购规模相匹配。江西万釜金属有限公司属于批发行业企业，为贸易商，企业参保人数较少。正导光电目前已停止经营。宁波金田高导新材料有限公司和江西泰和百盛实业有限公司为报告期内新合作供应商。自2022年开始，随着公司业务规模的扩大，公司铜材采购量增加，为拓展铜材采购渠道，减少主要铜材供应商价格对产品成本的影响，公司对比多家铜材供应商，逐渐增加向宁波金田高导新材料有限公司的采购。2023年，公司江西子公司搬迁至新厂房，结合当地产业优势，综合比较原材料采购价格、运输距离和送货时效等因素，选择江西泰和百盛实业有限公司作为主要的铜材供应商之一。

2. 说明各期铜产品采购价与公开市场价格是否存在较大差异，结合各期电解铜期货交易均价、升贴水及加工费、长江有色金属网现货市场金属锡均价及加工费的变动情况，论证原材料采购价的公允性。结合原材料价格传导、不同客户调价机制，量化分析原材料、单价波动、产品结构调整对毛利率影响程度，原材料波动是否符合市场趋势

（1）原材料采购价的公允性

1) 铜材采购价格公允性

公司采购的铜材属于大宗商品，存在公开市场价格，采购价格以市场价格作为基准进行确定。报告期内，公司铜丝、铜绞线采购定价方式如下：

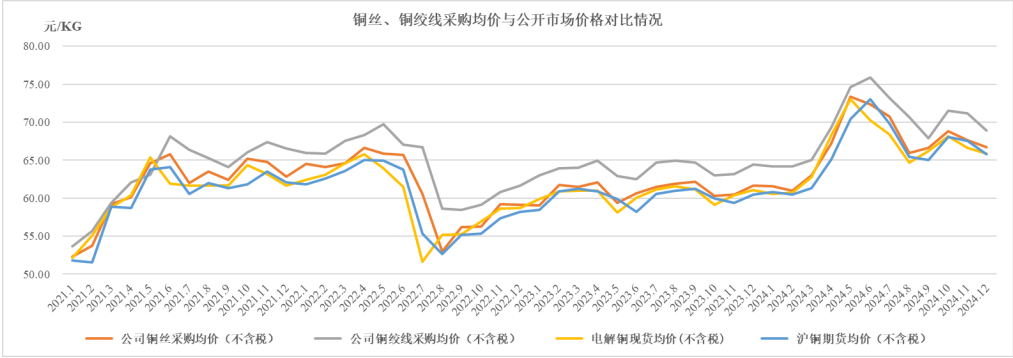
① 期货铜盘面价+升贴水+加工费。其中，期货铜盘面价为点价指令确认当

日上海期货交易所相对应月份的沪铜合约卖价；升贴水，参照上海有色网平台发布的电解铜升贴水均价确定；加工费，由供应商确定，不同规格铜材加工费金额不同。

② 现货铜月均价+加工费。其中：现货铜月均价为合同约定交货当月上海有色网每日公布的电解铜现货均价的算术平均值。

③ 现货铜日均价+加工费。其中，现货铜日均价为定价当日上海有色网公布的电解铜现货均价。

公司铜丝采购的主要定价模式为“期货铜盘面价+升贴水+加工费”。报告期内，公司各月铜丝、铜绞线采购均价(不含税)、沪铜期货均价(不含税)和电解铜现货均价(不含税)情况如下所示：



数据来源：上海有色网，Choice金融终端

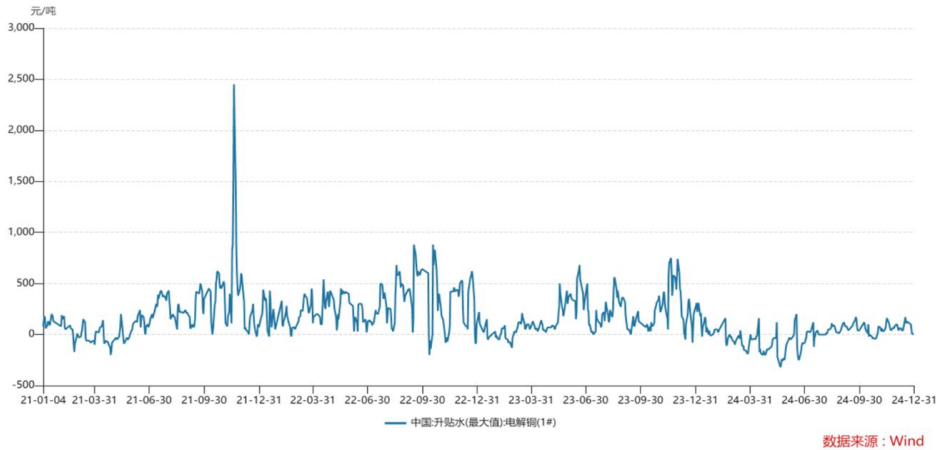
如上图所示，报告期内公司铜丝、铜绞线采购价格与沪铜期货均价、电解铜现货均价整体变动趋势基本一致。受到电解铜升贴水和加工费的影响，铜丝、铜绞线采购价格整体略高于沪铜期货均价。个别月份铜材采购价格略低于期货均价，主要系期货市场价格变动，公司订立合同时点价与当月均价存在差异，以及合同订立与产品到货时间存在跨月而形成的价格差异。

报告期各期，公司铜丝、铜绞线采购均价、电解铜现货市场均价，期货均价情况如下所示：

单位：元/kg				
项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
铜丝采购均价（不含税）	67.47	61.12	61.24	61.57
铜绞线采购均价（不含税）	70.33	63.80	63.62	63.89
沪铜期货均价（不含税）	66.31	60.29	59.39	60.62
电解铜现货均价（不含税）	66.32	60.42	59.90	60.74

如上表所示，报告期各期，沪铜期货价格和电解铜现货价格较为接近，受升贴水和加工费影响铜丝和铜绞线采购均价均高于电解铜市场价格。报告期内，电解铜升贴水金额变动整体在1元/kg范围内，根据上海有色网平台发布的电解铜升贴水均价变动而变动，报告期内电解铜升贴水变动情况如下图所示：

报告期内电解铜升贴水变动情况如下图所示：



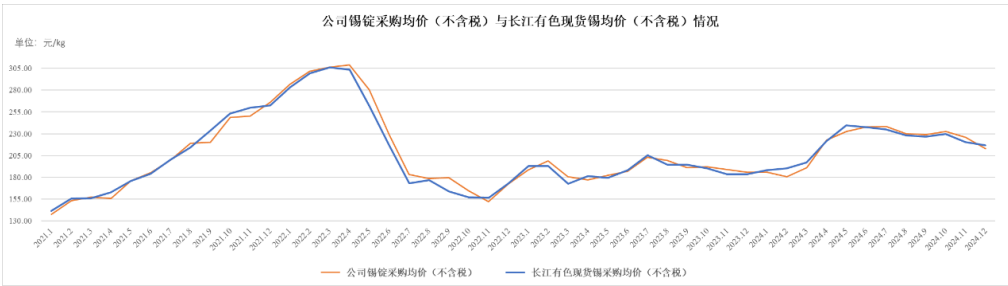
如上图所示，报告期内，电解铜升贴水金额除个别日期波动幅度较大，整体升贴水金额在1元/kg范围内波动，对铜材采购价格影响较小。

报告期内，公司采购铜丝的主要规格为直径2.60mm的电工圆铜线，采购量占比超过铜丝采购量的85%，加工费金额在0.9元/kg左右，其他规格铜丝直径越小单位加工费用越高，加工费约在1元/kg以上。由于铜绞线加工费用高于铜丝加工费用，因此报告期内铜绞线平均采购价格较高，铜绞线加工费约在2元/kg以上。

公司铜材采购价格与市场价格变动情况基本保持一致，不存在较大差异，考虑升贴水和加工费的变动，铜材采购价格具备公允性。

2) 锡锭采购价格公允性

报告期内，公司锡锭采购价格按照合同签订当日“长江有色金属网现货市场金属锡均价+加工费”确定。报告期内，公司各月锡锭采购均价（不含税）与长江有色金属网锡锭现货均价（不含税）变动情况如下所示：



数据来源：长江有色金属网，Choice金融终端

如上图所示，公司锡锭采购均价变动情况与长江有色金属网现货锡价格变动情况基本一致，公司采购均价在长江有色金属网现货锡价格线上下波动。

报告期各期，公司锡锭采购均价和长江有色金属网锡锭现货均价情况如下所示：

单位：元/kg				
项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
锡锭采购均价（不含税）	222.11	190.60	224.82	197.96
长江有色金属网锡锭现货均价（不含税）	219.61	188.00	220.31	200.79

报告期内，公司采购锡锭的主要供应商为江西鑫茂锡业有限公司，公司与供应商约定锡锭采购加工费金额基本稳定在1.5元/kg左右。2021年，公司锡锭采购均价低于市场价格，主要系2021年1月至7月锡锭低于全年均价的期间公司采购量相对较大，拉低了全年采购均价。由于公司合同签订与锡锭到货存在一定时间差，在锡锭市场价格变动幅度较大的情况下，公司锡锭年均采购价格与长江有色金属网锡锭现货均价存在一定差异。

公司锡锭采购价格与市场价格变动基本一致，考虑加工费、订货时间和采购到货时间差异，锡锭采购价格具备公允性。

(2) 结合原材料价格传导、不同客户调价机制，量化分析原材料、单价波动、产品结构调整对毛利率影响程度，原材料波动是否符合市场趋势

1) 原材料价格传导、不同客户调价机制

公司主营业务成本主要为直接材料成本，占报告期内主营业务成本的85%以上，原材料价格是影响产品成本的主要因素，具有一定的价格传导机制。公司主要原材料为大宗商品，价格受到宏观经济周期、市场供需等因素的影响，原材料价格波动影响生产成本中直接材料的金额和占比，从而影响产品的单位成本。产品定价方面，公司以上海有色网电解铜均价为基准，进行相应调整，基本执行“预计成本+目标利润”的定价模式，单位成本的变动对产品定价将产生一定影响，原材料价格波动由此传导至产成品价格。

公司的产品价格调整机制和调整周期如下：公司主要以上海有色网电解铜均价为基准，铜价波动带动销售价格变动，同时在其他原材料价格波动一定幅度后，会根据产品预期合理利润率、客户需求和市场竞争等情况，与客户协商产品销售

价格调整事宜，若客户因终端市场或自身经营情况变化存在产品价格调整需求的，公司会基于该类产品的预期合理利润率综合考虑原材料价格波动和客户需求与客户协商产品的价格调整幅度。报告期内，公司与主要客户签订框架协议，未在协议中直接约定调价机制等条款，销售产品定价根据原材料市场价格变化情况双方协商定价，每个订单单独定价。

2) 原材料、单价波动、产品结构调整对毛利率影响程度，原材料波动是否符合市场趋势

① 原材料价格变动对毛利率的影响

铜材是公司产品的主要构成部分，报告期内铜材成本占直接材料成本的80%以上。由于公司主要以上海有色网电解铜均价为基准，铜价波动带动销售价格变动，因此销售价格中铜材部分价格基本与原材料价格变动保持一致。假设原材料的采购价格分别上涨5.00%、10.00%和15.00%，产品售价中铜材部分价格同步变动，其他因素均不发生变化的情况下，铜材采购价格对公司主营业务毛利率影响的敏感性分析如下：

变动情况	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
铜材价格上涨 5%	毛利率	11.11%	11.68%	9.60%	8.99%
	影响程度	-0.35%	-0.37%	-0.30%	-0.29%
铜材价格上涨 10%	毛利率	10.79%	11.33%	9.32%	8.72%
	影响程度	-0.67%	-0.71%	-0.59%	-0.56%
铜材价格上涨 15%	毛利率	10.48%	11.01%	9.05%	8.46%
	影响程度	-0.98%	-1.04%	-0.86%	-0.82%

由于非铜部分原材料价格变动对产品价格的影响较小，价格传导机制不明显，假设非铜部分原材料价格分别上涨5.00%、10.00%和15%，其他因素均不发生变化的情况下，非铜部分原材料采购价格对公司主营业务毛利率影响的敏感性分析如下：

变动情况	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
非铜部分原材料价格上涨 5%	毛利率	10.68%	11.26%	9.12%	8.47%
	影响程度	-0.78%	-0.79%	-0.79%	-0.81%
非铜部分原材料价格上涨 10%	毛利率	9.90%	10.47%	8.32%	7.67%
	影响程度	-1.56%	-1.57%	-1.59%	-1.61%
非铜部分原材料价	毛利率	9.12%	9.69%	7.53%	6.86%

变动情况	项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
格上涨 15%	影响程度	-2.34%	-2.36%	-2.38%	-2.42%

如上表所示，铜材采购价格上涨5%，毛利率下降约0.35个百分点左右，非铜部分材料价格上涨5%的情况下，毛利率下降约0.80个百分点左右。得益于公司产品的定价模式，铜价上升的情况下，产品售价上升，产品毛利变动较小，对毛利率的影响较小。报告期内，在其他因素保持不变的情况下，铜价变动对毛利率的影响程度小于非铜部分原材料价格的变动。

② 单价波动对毛利率的影响

2022年至2024年，公司主要产品销售单价和单位成本波动对毛利率的影响情况如下所示：

单位：元/m、元/kg

产品类别	报告期	销售单价	单位成本	毛利率	销售单价波动对毛利率的影响	单位成本变动对毛利率的影响	合计
精密导体	2024 年度	81.39	76.91	5.51%	12.63%	-12.81%	-0.18%
	2023 年度	71.80	67.71	5.69%	-7.19%	6.79%	-0.40%
	2022 年度	77.72	72.99	6.09%	2.12%	-6.46%	-4.34%
	2021 年度	76.00	68.08	10.43%	/	/	/
数据电缆	2024 年度	1.49	1.33	10.50%	6.09%	-6.92%	-0.84%
	2023 年度	1.39	1.23	11.34%	1.23%	1.24%	2.47%
	2022 年度	1.37	1.25	8.87%	0.95%	0.38%	1.33%
	2021 年度	1.36	1.26	7.54%	/	/	/
控制电缆	2024 年度	2.12	1.63	23.32%	8.72%	-9.63%	-0.92%
	2023 年度	1.90	1.44	24.24%	-6.38%	12.68%	6.30%
	2022 年度	2.08	1.71	17.93%	4.76%	-0.92%	3.84%
	2021 年度	1.96	1.69	14.09%	/	/	/
通信电缆	2024 年度	1.67	1.36	18.81%	14.50%	-14.54%	-0.04%
	2023 年度	1.42	1.15	18.85%	2.82%	0.82%	3.63%
	2022 年度	1.37	1.16	15.22%	-4.32%	7.73%	3.41%
	2021 年度	1.45	1.28	11.81%	/	/	/
特种电缆	2024 年度	38.67	16.00	58.63%	7.25%	-0.44%	6.81%
	2023 年度	32.90	15.85	51.82%	105.51%	-91.68%	13.83%

产品类别	报告期	销售单价	单位成本	毛利率	销售单价波动对毛利率的影响	单位成本变动对毛利率的影响	合计
	2022 年度	10.31	6.40	37.99%	9.49%	-16.45%	-6.96%
	2021 年度	8.94	4.92	44.96%	/	/	/

注1：毛利率变动=单位成本变动对毛利率的影响+销售单价波动对毛利率的影响；销售单价波动对毛利率的影响=（本期平均销售价格-上期平均销售价格）×本期单位平均成本÷（上期平均销售价格×本期平均销售价格）

注2：单位成本变动对毛利率的影响=（上期单位平均成本-本期单位平均成本）÷上期平均销售价格

如上表所示，公司主要产品销售单价波动对毛利率的影响与单位成本波动对毛利率的波动影响相反，主要系公司生产成本和下游客户对产品价格的反应受到上游原材料市场的影响，原材料成本的波动带动产品销售价格的波动，单价上升给毛利率带来正向的影响与成本上升给毛利率带来的负向影响相互作用抵消，综合使得各期毛利率发生波动。

精密导体2022年较2021年单价上升带动毛利率上升2.12%，但单位成本上升使得毛利率下降6.46%。由于2022年金属锡市场价格大幅上涨，产品生产成本和单价有所上升，同时2022年江西子公司搬迁，对整体生产有所影响，使得产品成本涨幅高于单价的涨幅，因此毛利率明显下降。2023年和2024年，公司精密导体产能稳中有增，单价和单位成本变动对毛利率的综合影响较小。

弱电线电缆中，数据电缆类产品2022年和2023年毛利率均较上年度有所增加，2024年度，受原材料价格增长以及产品结构略有调整的影响，当期数据电缆毛利率略有下降。控制电缆2022年单价上升对毛利率上升起主要作用；2023年控制电缆单价和单位成本均较上年度下降，主要系2023年控制电缆中单位成本较低的产品销量较大，整体拉低了控制电缆的单位成本；2024年产品单价涨幅不及单位成本涨幅，毛利率有所下降。通信电缆2022年和2023年毛利率均呈增长趋势，单价波动和单位成本波动对毛利率整体起到正向的影响作用，2024年单价增长对毛利率的影响整体低于成本增长的影响，毛利率略有下降。特种电缆由于工艺复杂、用料多、定制化程度高，因此报告期各期毛利率波动较大。

③ 产品结构调整对毛利率的影响

报告期各期，公司弱电线缆和精密导体毛利贡献情况如下所示：

产品类型	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
精密导体	1.27%	1.05%	0.74%	1.84%
弱电线缆	10.18%	11.00%	9.16%	7.45%
合计	11.46%	12.05%	9.91%	9.28%

注：毛利贡献率=产品销售占比×产品销售毛利率

2022年至2024年，公司产品销售结构变化对主营业务毛利率的影响情况如下所示：

产品类型	2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	产品结构变动对毛利的影响	产品毛利率变动对毛利率的影响	产品结构变动对毛利的影响	产品毛利率变动对毛利率的影响	产品结构变动对毛利的影响	产品毛利率变动对毛利率的影响
弱电线缆	-0.64%	-0.17%	-0.64%	2.48%	0.48%	1.23%
精密导体	0.27%	-0.04%	0.37%	-0.07%	-0.56%	-0.53%
合计	-0.37%	-0.22%	-0.27%	2.40%	-0.07%	0.70%

注：产品结构变动对毛利的影响=（本年度产品销售占比-上年度产品销售占比）×上年度毛利率；产品毛利变动对毛利率的影响=（本年度产品毛利率-上年度产品毛利率）×本年度产品销售占比

如上表所示，2022年公司主营业务毛利率较上年增长0.63%，主要得益于弱电线缆销售占比增加和销售毛利率增长。2023年公司主营业务毛利率较上年增长2.14%，主要系弱电线缆产品毛利率上升带动主营业务毛利率上升2.48%；同时，江西新厂房投入使用并逐渐扩大产能，精密导体的销量提升使得主营业务毛利率提升0.37%。2024年公司毛利率较上年度毛利率减少0.59%，主要弱电线缆和精密导体产品毛利均有所下降，同时随着江西子公司精密导体产能及销量进一步扩大，毛利率相对较高的弱电线缆销售占比略有下降。

综上所述，公司原材料采购价格与市场价格不存在较大差异，采购价格公允，原材料价格变动影响产品定价和毛利率，采购价格波动符合市场趋势。

3. 说明对第一大供应商宜兴市意达铜业有限公司是否存在重大依赖

报告期各期，公司向第一大供应商宜兴市意达铜业有限公司采购情况如下所示：

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
向其采购金额	44,656.75	35,598.63	31,233.97	36,925.40
原材料采购总额	111,412.75	88,440.18	74,001.04	68,755.03
采购占比	40.08%	40.25%	42.21%	53.71%

如上表所示，报告期内，公司向宜兴市意达铜业有限公司的采购金额及占比较高，主要是因为双方合作时间长，且宜兴市意达铜业有限公司的产品质量稳定。公司向宜兴市意达铜业有限公司采购的原材料包括铜丝、铜绞线、镀锡丝和镀锡铜绞线，均为市场标准化产品，而铜材作为大宗原材料，市场供应充足且供应商众多，供应来源替代性较强。公司主要供应商中久立集团股份有限公司、宁波金田高导新材料有限公司、江西泰和百盛实业有限公司和江西万釜金属有限公司均能提供同类同规格产品，公司已主动拓展其他供应商，并与其他铜材企业建立了相对稳定的合作关系，报告期内向宜兴市意达铜业有限公司采购占比呈大幅下降趋势，不存在对宜兴市意达铜业有限公司的重大依赖。

（七）核查程序及核查意见

1. 针对存货跌价准备计提的充分性，我们实施了以下主要的核查程序：

（1）获取各期末存货明细、库龄情况以及各期末在手订单明细和对存货的覆盖情况，分析最近一期存货增加的原因及合理性、期末存货金额及结构变动的原因及合理性；

（2）对采购部门和生产部门进行访谈，了解备货政策及生产周期情况；

（3）获取公司存货管理的内部控制制度，包括存货的采购审批、仓储管理、盘点制度等，了解并测试内部控制的执行有效性；

（4）获取公司盘点计划、存货明细表、盘点报告及盘点表，了解并复核评价公司盘点方式和计划的合理性，复核盘点人员分工及时间安排，观察公司盘点过程的规范性；

（5）为确认2021年末、2022年末存货的准确性，我们结合观察、询问、检查、函证和复核分析等多种核查方式，具体核查过程如下：1）获取并复核公司2021年、2022年存货收发存明细表，结合2021年、2022年存货出入库相关原始单据与公司自行盘点的资料，确认2021年末、2022年末的存货余额的准确性；2）对未实施监盘的发出商品实施函证程序；对未函证的发出商品实施其他核查程序，如检查销售订单、收入确认单据等。对2024年末、2023年末存货执行监盘程序，比

对监盘结果与公司账面存货数量，检查实际存货数量与账面存货数量是否存在重大差异：1) 制定监盘计划，明确监盘的存货范围、监盘人员及时间，确定监盘重点；2) 实施监盘，观察仓库中存货分布情况，观察公司盘点人员的盘点过程，是否按照盘点计划执行，并准确记录存货数量和状况，过程中重点关注存货数量是否存在差异、存货状态是否存在毁损、呆滞和无法使用情况；3) 实施抽盘；4) 取得盘点结果汇总记录，完成监盘结果汇总表，并与盘点日账面记录存货结存数量核对，如有盘点差异，进一步检查差异原因并分析合理性。2023年末和2024年末监盘比例统计如下：

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
存货账面余额	15,045.67	12,345.65
监盘金额	12,578.59	9,498.06
监盘比例	83.60%	76.93%

(6) 针对寄售存货管理的核查情况如下：首先对相关订单审批流程、合同条款以及发货单进行了详细检查，确保流程合规、信息准确。同时，通过对寄售客户的访谈，深入了解寄售存货管理的实际执行情况。在报告期各期末，均已通过函证对账的方式，对寄售存货进行确认，保证账实相符；

(7) 获取存货库龄分析表和计提存货跌价准备的明细台账，涵盖各存货类别、入库时间、数量、成本、计提金额等数据；

(8) 收集市场与采购价格数据，核查原材料价格波动；查阅领用记录，核查长库龄存货使用与状态，确认期后结转情况；

(9) 对计提比例或金额异常的存货项目深入调查，分析原因，与销售、生产、采购等部门沟通，获取相关信息，判断计提的合理性；对比同行业可比公司存货跌价准备计提比例，核查公司与同行业可比公司存货跌价准备计提比例差异及合理性；

(10) 收集市场价格信息，包括同类产品的市场售价、近期销售合同价格等，结合存货的预计销售费用和相关税费，评估各类存货的可变现净值。对于有合同约定销售价格的存货，以合同价为基础计算；无合同的，参考市场价格。与成本数据对比，判断是否存在可变现净值低于成本的情况。

2. 针对江西子公司厂房及设备转固核算的准确性，我们实施了以下主要的核查程序：

- (1) 了解与在建工程、固定资产相关的关键内部控制的执行情况；
 - (2) 获取并查阅江西子公司新建厂房相关协议、装修及其他零星工程相关协议、发票、相关款项支付回单、工程结算单据、固定资产验收单等资料，确认入账金额的真实性、准确性；
 - (3) 针对新厂房入账和其他在建工程转固情况，检查转入固定资产时点是否正确，转固依据是否充分，检查新增固定资产折旧计提时点是否正确，累计折旧计算是否准确；
 - (4) 对公司在建工程相关负责人进行访谈，结合公司账面情况，了解并核实相关工程状况、工程进度、预计转固时间等情况，是否存在提前或延迟转固的情况。
3. 针对期间费用率逐期降低的合理性，我们实施了以下主要的核查程序：
- (1) 获取期间费用明细表，检查报告期内期间费用的主要构成，结合对公司业务的了解，分析各期间费用的构成是否完整，变动是否合理；
 - (2) 执行期间费用细节测试，检查合同或协议、发票、银行流水记录、计提依据等相关文件，检查期间费用的账务处理是否准确，确认期间费用真实性、准确性及完整性；
 - (3) 了解公司研发活动、研发费用的核算内容和核算方法以及研发费用的归集、分摊与结转；了解公司的研发过程，获取研发活动相关内控材料、研发活动领料明细、领料申请表、领料出库单、研发人员工时记录表、研发人员工资分摊明细、研发设备折旧分摊明细和研发费用核算明细，了解研发费用核算、相关人员认定是否符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票上市业务规则适用指引第 2 号》第 2-4 研发投入的规定；结合报告期内研发项目内控材料，研发项目台账、研发项目过程记录材料、研发费用明细材料，分析报告期各期研发项目情况，研发费用变动原因；获取比较 2022 年和 2023 年的各项费用明细，结合 2022 年和 2023 年项目数量、项目进度、项目人员安排和研发工作内容等情况，对比分析 2023 年研发费用大幅上涨的原因；
 - (4) 查询同行业可比公司公开资料，比较分析公司与同行业可比公司销售费用率，对比分析销售费用此处明细科目占营业收入的比重差异；
 - (5) 对了解业务经费的构成情况，对业务经费相关明细进行细节测试，检查平台服务费、业务招待费和居间费相关供应商；

(6) 通过网站检索、查询中国信保资信报告获取业务经费主要供应商基本情况，核查是否与公司存在关联关系和其他利益安排、定价是否公允、是否存在商业贿赂的情形；

(7) 核查居间商情况，包括协议、居间商的工作内容、对应的客户及居间费情况，获取报告期内居间费结算明细，核查居间费用率，检索同行业公司利用居间商销售的情况，核查公司居间费率是否符合行业惯例等程序。

4. 针对客户与供应商重合的合理性，我们实施了以下主要的核查程序：

(1) 获取公司报告期内客户及供应商清单，对比客户供应商重合情况；

(2) 获取相关客户、供应商的销售及采购合同，并对其主要条款进行检查；

(3) 访谈公司销售及采购部门负责人，了解相关业务及合同的实施情况，检查相关订单、出库单据、签收单据等；

(4) 获取收入明细表和采购明细表，核查供应商及客户重合的情况，检查销售和采购是否同属一个业务内容，销售与采购内容是否有相关性以及是否为委托加工业务；

(5) 结合《企业会计准则第 14 号收入》《监管规则适用指引——会计类第 1 号》等相关规定，检查客户供应商重合情况及相应收入确认方式的合理性、合规性；

(6) 分析比较客户供应商重合销售价格情况和其他客户、供应商是否存在显著差异。

5. 针对会计差错更正事项，我们实施了以下主要的核查程序：

(1) 获取公司原始财务报表、更正事项的明细表及原始单据、审议会计差错更正事项的董事会决议等资料，逐项分析会计差错更正原因是否充分合理，复核相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，评估对公司报告期内财务状况和经营成果的影响程度；

(2) 访谈公司管理层，了解导致会计差错更正的具体原因，了解并检查公司采取的整改措施及整改效果，评估公司整改后内控制度的设计及执行情况。

6. 针对供应商依赖，我们实施了以下主要的核查程序：

(1) 访谈采购部门负责人，了解采购部门岗位设置及人员情况，了解公司采购环节及供应商管理的具体流程和相关内部控制制度的建立及执行情况；

(2) 获取并查阅公司与采购环节、供应商管理相关的内控制度，并结合访谈

情况梳理公司采购业务循环相关控制流程，评价公司相关内部控制设计的合理性；

(3) 获取采购业务循环各个控制点相关的过程文档，执行穿行测试，评价公司采购环节、供应商管理相关内部控制是否得到执行；

(4) 获取报告期内采购明细表，筛选主要供应商及主要采购原材料，通过公开渠道查阅供应商基本情况，包括供应商主营业务、注册资本、股权结构和实际控制人，重点关注是否存在个人和个体工商户，是否存在成立较短、经营规模较小、社保参保人数较低的供应商，是否为报告期内新增供应商、是否为贸易商、是否主要为公司提供服务；

(5) 获取报告期内公司与主要供应商的合同，检查公司与供应商采购定价方式，查阅原材料市场价格，对比采购价格和市场价格的情况，分析公司采购价格与市场价格变动情况及原材料采购价格的公允性；

(6) 对比公司向主要供应商采购材料种类、原材料金额、采购占比情况，分析不同供应商原材料差异，是否对单一供应商存在依赖的情况；

(7) 获取公司收入成本明细表，结合公司管理层访谈，了解公司原材料价格传导和下游客户调价机制，结合原材料、产品单价、产品成本和产品结构变动情况，分析毛利率变动情况；

(8) 实地走访主要供应商，了解供应商生产销售、与企业合作等情况，分析各期生产能力与公司采购规模是否匹配。

6. 经核查，我们认为：

(1) 公司最近一期存货主要系随着销售规模增长而增加，存货结构和各类存货余额变动符合公司的经营情况和行业特点，具有合理性；公司存货跌价准备计提与原材料价格波动、长库龄存货领用情况相匹配，与同行业不存在显著差异，存货跌价准备计提充分；公司各期末对在库存货进行盘点，盘点情况正常，不存在重大盘盈盘亏的情况，非在库存货占比较小，公司主要采取对账方式核实；公司存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，对于存在可变现净值低于成本的存货，已经充分计提了存货跌价准备；

(2) 公司江西子公司新厂房主体建筑物通过外购方式取得，办公室和车间装修工程及零星工程为企业自建工程，均于验收后结转固定资产，不存在提前或延迟转固的情况，相关会计处理符合《企业会计准则》规定；

(3) 报告期内，公司期间费用率逐年降低，系期间费用整体增长幅度小于销售规模增长幅度；公司研发费用核算、研发人员认定符合相关规定；2023年研发费用大幅增加系公司为了应对市场需求及提升产品竞争力，增加了研发投入及研发人员数量，使得研发投入及研发人员薪酬增加；公司销售费用率略低于行业平均水平与公司销售模式、销售规模、销售团队建设和销售人员薪酬水平有关；公司业务经费主要包括平台服务费、居间费、业务招待费和其他，其中平台服务商为Amazon平台，居间费供应商主要为境外居间商，业务招待费主要供应商为餐饮费、差旅住宿费以及平价礼品供应商；公司利用居间商开展业务符合行业惯例，居间费率符合行业惯例；主要供应商与公司不存在关联关系和其他利益安排，交易定价公允，不存在商业贿赂的情况；

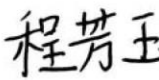
(4) 公司与罗格朗公司销售与采购重合，主要系罗格朗公司对向其销售的产品指定包装材料所致，采购行为具有商业合理性，定价公允，不属于委托加工业务；

(5) 公司通过执行一系列整改措施，报告期内不规范事项已有效整改，财务相关的内部控制健全，报告期内财务数据真实、准确、完整；

(6) 主要供应商中不存在个人、个体工商户，大部分供应商具备上市公司和大型集团企业背景，生产、经营能力及规模与公司采购规模相匹配；除正导光电以外，其余供应商均不存在专门或主要为公司服务的情况；公司主要原材料铜材和锡锭的采购价格与市场价格变动趋势一致，采购价格符合公司与供应商的采购定价模式，具备公允性；公司毛利率波动与上游原材料价格变动、产品单价变动和产品结构调整相关；公司对第一大供应商宜兴市意达铜业有限公司不存在重大依赖。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：  
中国注册会计师：  

二〇二五年六月十八日