



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
第三轮审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



西安市高新区锦业路1号都市之门B座5层

二〇二五年十二月

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 9 月 29 日出具的《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三轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉，浙江正导技术股份有限公司（以下简称“发行人”、“正导技术”、“公司”、“本公司”）、开源证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“开源证券”）、浙江儒毅律师事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对《问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请予以审核。

关于回复内容释义、格式及补充更新披露等事项的说明：

1、如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《浙江正导技术股份有限公司招股说明书》中的含义相同；

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复报告的字体：

问询函所列问题	黑体（不加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对招股说明书的引用	宋体（不加粗）
涉及修改招股说明书等申请文件的内容	楷体（加粗）

目录

目录.....	2
问题 1. 报告期内经营活动现金流量净额持续为负	3
问题 2. 关于诉讼纠纷	31
问题 3. 其他问题	47

问题 1. 报告期内经营活动现金流量净额持续为负

根据申请文件及问询回复：（1）发行人各期经营活动现金净流量持续为负，分别为-19,918.78万元、-23,273.47万元、-7,264.37万元，2024年发行人减少票据直接贴现融资，改为向银行质押商业承兑汇票以换取银行承兑汇票和银行授信额度，并向主要供应商用银行承兑汇票支付货款，在上述模式下，发行人2024年经营活动现金流增加约4,200万元。（2）2024年，发行人承担的商业承兑汇票贴现利率为1.90%-2.60%，同期，银行承兑汇票贴现利率为0.90%-1.05%，即商业承兑汇票变现模式发生变动后，发行人承担的资金成本有所降低。（3）发行人可比公司对主要客户的信用期限基本为30-90天，发行人对主要客户的信用期限为90-180天。（4）截至报告期末，发行人6个月内需要偿还的债务为46,913.03万元，发行人说明偿还债务的主要资金来源为收回应收账款34,189.91万元和受限货币资金6,765.10万元。（5）发行人采用商业承兑汇票质押的方式获得银行承兑汇票，不用再缴存银行承兑汇票保证金。（6）截至报告期末，发行人抵押及质押资产金额合计2.26亿元。

（1）采用质押商业承兑汇票换取银行承兑汇票的模式是否可持续。请发行人：①说明原有商业承兑汇票直接贴现模式、目前票据质押换取银行承兑汇票两种模式下，票据贴现银行和接受票据质押银行是否同为浙商银行股份有限公司湖州分行，该银行是否对其他客户提供票据质押服务，该模式下银行获取对应资金收益方式、时点、收益率。说明在发行人所承担资金成本降低的背景下，银行提供的票据质押服务业务模式是否可持续。②说明发行人向银行质押商业承兑汇票后，汇票到期后实际收款人是否发生变更，发行人用换入的银行承兑汇票支付供应商货款后，银行承兑汇票贴现费用是否由发行人承担，发行人客户回款情况是否实际得到改善。③结合实际案例说明发行人质押商业承兑汇票业务的票据流、资金流、资金成本及承担方，以及该业务对发行人、发行人供应商、发行人客户、合作银行的资金流入、流出时点影响。④说明前期与主要供应商现款现货结算的背景下，2024年起供应商接受银行承兑汇票的原因，是否存在其他利益安排，银行承兑汇票贴现是否具有真实的交易背景、是否符合相关法律法规要求。⑤在招股说明书“四、现金流量分析——经营活动现金流量情况”中补充披露报告期内对商业承兑汇票的变现模式变动情况及对发行人的影响。

(2) 偿还短期负债的资金来源是否充足。请发行人：①说明不再缴存银行承兑汇票保证金是否符合相关规定，采用该方式是否能够将 6,765.10 万元受限货币资金转化为非受限货币资金用来偿还短期负债。②说明偿还债务的主要资金来源应收账款 34,189.91 万元是否可在 6 个月内收回，偿还短期负债的现金流入是否可实现。③说明发行人资产抵押、质押 2.26 亿元的背景下，是否存在因无法偿还负债导致资产被强制执行从而影响发行人生产经营的风险。④结合发行人对客户信用期限长于可比公司的情况，说明发行人是否存在放宽信用期获取客户或刺激销售的情形。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查范围、核查程序、核查证据、核查结论，并发表明确意见。

【回复】

一、发行人说明与补充披露

(一) 采用质押商业承兑汇票换取银行承兑汇票的模式是否可持续

1、说明原有商业承兑汇票直接贴现模式、目前票据质押换取银行承兑汇票两种模式下，票据贴现银行和接受票据质押银行是否同为浙商银行股份有限公司湖州分行，该银行是否对其他客户提供票据质押服务，该模式下银行获取对应资金收益方式、时点、收益率。说明在发行人所承担资金成本降低的背景下，银行提供的票据质押服务业务模式是否可持续。

(1) 商业承兑汇票直接贴现模式票据贴现银行及票据质押换取银行承兑汇票接受票据质押银行情况

1) 公司商业承兑汇票直接贴现模式

公司存在贴现需求的情况下，先向合作银行询价即时商业承兑汇票贴现利率，然后选择贴现利率低的银行完成贴现。票据贴现银行包括招商银行股份有限公司、湖州南浔小微企业专营支行（以下简称招商银行南浔支行）、中国民生银行股份有限公司湖州分行（以下简称民生银行湖州分行）、交通银行股份有限公司湖州南浔支行（以下简称交通银行南浔支行）和上海浦东发展银行股份有限公司湖州分行（以下简称浦发银行湖州分行）。

报告期内，公司商业承兑汇票直接贴现业务模式下贴现银行统计如下：

单位：万元

项目	2025年 1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
招商银行南浔支行		9,057.03	10,948.66	8,857.66
民生银行湖州分行			12,957.19	759.52
交通银行南浔支行				5,899.07
浦发银行湖州分行				2,200.00
合计		9,057.03	23,905.84	17,716.24

如上表所示，报告期内，公司商业承兑汇票直接贴现模式下票据贴现银行不含浙商银行湖州分行。

2) 商业承兑汇票质押开具银行承兑汇票

2024年，浙商银行湖州分行为加强与公司融资业务方面的合作，与公司洽谈资产池质押担保业务，并于当年与公司签订了《资产池质押担保合同》，公司可采用商业承兑汇票质押的方式获得同等额度授信，用于开具银行承兑汇票，并且不用再缴存银行承兑汇票保证金。2025年，公司与招商银行股份有限公司湖州分行（以下简称招商银行湖州分行）签订了票据池《最高额质押协议》，以上述方式开展业务合作。

报告期内，票据质押换取银行承兑汇票模式下接受票据质押银行情况如下：

单位：万元

接受票据质押银行	2025年1-6月	2024年度
浙商银行湖州分行	1,857.11	4,222.76
招商银行湖州分行	4,558.19	
小计	6,415.30	4,222.76

如上表所示，报告期内以上两家银行为公司提供了票据质押换取银行承兑汇票业务。

商业承兑汇票质押开具银行承兑汇票的业务模式是银行常规业务，是否提供票据质押换取银行承兑汇票业务取决于客户需求及客户是否满足银行内部关于该业务的管理要求。

3) 上市公司中商业承兑汇票质押开具银行承兑汇票的相关案例

商业承兑汇票质押业务是银行的常规业务，也是企业所采用的常规融资手段，上市公司也存在商票质押的情形，案例如下：

安徽万朗磁塑股份有限公司（603150）在其首次公开发行股票招股说明书提到“报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-4,552.42万元、-14,093.93万元、-12,344.53万元和-5,119.36万元，同期净利润分别为6,544.25万元、9,189.34万元、13,294.14万元和7,186.27万元。因未终止确认的非“6+9”银行承兑的银行承兑汇票及商业承兑汇票贴现金额较大，贴现现金流入计入筹资活动，导致公司经营活动产生的现金流量净额较小且与当期净利润不匹配。2018-2020年，公司因销售回款收到客户非“6+9”银行承兑汇票及商业承兑汇票贴现现金，分别为13,392.40万元、24,936.69万元和26,279.60万元。若将该等销售回款所收商业票据贴现现金计入经营活动现金流，测算调整后的现金流量净额分别为8,839.97万元、10,842.77万元和13,935.06万元，高于同期净利润。2021年1-6月，公司根据资金计划和经营需要，减少了商业票据贴现，同时增加了商业票据质押开立银行承兑汇票业务。公司因销售回款收到客户非“6+9”银行承兑汇票及商业承兑汇票贴现现金为6,914.03万元，若将该等销售回款所收商业票据贴现现金计入经营活动现金流，测算调整后的现金流量净额为1,794.67万元，与当期净利润7,186.27万元的差异主要系当期非“6+9”银行承兑汇票及商业承兑汇票贴现金额下降较多所致。”

苏州宇邦新型材料股份有限公司（301266）在其回复《关于苏州宇邦新型材料股份有限公司申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函》中提到“为提高商业承兑汇票使用效率，在中信银行、光大银行、兴业银行、交通银行等信用等级较高的银行合作开通了商票质押换取银票的业务，换取银票后实际使用用途主要为背书支付材料款或工程设备款。”

贵州盘江精煤股份有限公司（600395）在其回复《关于贵州盘江精煤股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》中提到“公司利用商业承兑汇票质押向金融机构签发银行承兑汇票，用于支付日常采购款。”

综上，公司目前票据质押换取银行承兑汇票模式下接受票据质押银行为浙商银行湖州分行和招商银行湖州分行，公司未在浙商银行湖州分行开展过商业承兑汇票贴现业务，票据贴现银行中招商银行南浔支行是招商银行湖州分行的分支机

构；商业承兑汇票质押业务是银行的常规业务，也是企业所采用的常规融资手段，公司与其他上市公司质押商业承兑汇票换取银行承兑汇票的情况不存在重大差异。

(2) 该银行是否对其他客户提供票据质押服务

商业承兑汇票质押开具银行承兑汇票的业务是银行常规业务。根据项目组对浙商银行湖州分行和招商银行湖州分行客户经理的访谈确认，浙商银行湖州分行和招商银行湖州分行除向公司提供票据质押服务外，对其他符合要求的客户也提供票据质押服务。

(3) 票据质押换取银行承兑汇票模式下银行获取对应资金收益方式、时点、收益率情况

票据质押换取银行承兑汇票模式下银行获取对应资金收益方式、时点、收益率情况如下：

项目	资金收益方式	资金收益时点	资金收益率
质押商业承兑汇票托收金额	商业承兑汇票到期后银行将质押票据托收至公司保证金账户至开立的银行承兑汇票到期日形成临时保证金存款	质押票据到期日至开立的银行承兑汇票到期日	商票兑付资金在银行保证金账户上的停留收益
银行承兑汇票手续费	开立银行承兑汇票收取手续费	开立银行承兑汇票日	按照开立银行承兑汇票票面金额一定比例收取

注：银行根据与客户业务合作情况确定是否收取及具体手续费收取比例。

如上表所示，质押银行在票据质押换取银行承兑汇票模式下资金收益主要通过商票兑付资金在质押票据到期日至开立的银行承兑汇票到期日之间的临时保证金存款和开立银行承兑汇票手续费实现。

银行并未单独计算票据质押换取银行承兑汇票模式的具体收益情况，而是结合客户需求为客户提供综合业务，提高该银行的竞争力。

湖州市对公业务银行市场竞争激烈，而公司在当地属于经营规模和经营稳定的优质客户群体，公司已在国有四大行取得了充分授信开展了存贷款等业务。其他股份制银行如浙商银行湖州分行为了取得与公司票据业务、结算业务、存款业务等全方位的合作，结合公司在手商业承兑汇票资产较多的实际情况为公司提供了票据质押换取银行承兑汇票模式，维护客户关系，提高竞争力；招商银行湖州

分行也通过该方式拓展了与公司的流动资金贷款等关联业务，增强了与公司的业务联系。

(4) 在公司所承担资金成本降低的背景下，银行提供的票据质押服务业务模式是否可持续

企业将合法持有的商业承兑汇票作为质押物，向银行等金融机构申请贷款或其他资金融通是银行提供的常规授信业务，其中质押商业承兑汇票换开银行承兑汇票是授信手段之一。通过商业承兑汇票质押开具银行承兑汇票的业务模式是银行常规业务，若客户授信等满足银行开展业务的内部管理要求，该模式可持续。

从公司层面来说，公司与商业承兑汇票的出票人浙江大华技术股份有限公司及其子公司业务开展稳定，公司持有的商业承兑汇票存在一定规模，且在商业承兑汇票贴现利率高于银行承兑汇票贴现利率背景下，出于盘活商业承兑汇票和降低融资成本的需求，公司接受银行提供的票据质押服务业务可持续。公司能否持续享受银行提供的票据质押服务业务取决于公司在银行的授信是否发生变化，目前公司在质押银行的授信保持稳定，满足质押银行票据质押服务的相关管理要求，该业务模式可持续。

从银行层面来说，在目前存贷利率双降的大背景下，银行通过提供票据质押服务可以维护客户关系，提高竞争力。出票人为浙江大华技术股份有限公司及其子公司的商业承兑汇票属于银行认可的优质核心企业签发或承兑的商业承兑汇票，银行接受优质的商业承兑汇票质押，作为客户融资业务的一种担保方式，对银行来说整体风险可控，故银行提供的票据质押服务业务模式可持续。

综上所述，在公司所承担资金成本降低的背景下，银行提供的票据质押服务业务模式可持续。

2、说明发行人向银行质押商业承兑汇票后，汇票到期后实际收款人是否发生变更，发行人用换入的银行承兑汇票支付供应商货款后，银行承兑汇票贴现费用是否由发行人承担，发行人客户回款情况是否实际得到改善。

(1) 汇票到期后实际收款情况

在原商业承兑汇票直接贴现模式下，汇票到期后实际收款人为商票贴现银行；在质押商业承兑汇票模式下，公司质押的商业承兑汇票已到期的均正常托收至公

司银行账户；两种模式下汇票到期后实际收款人从商票贴现银行变为公司。

公司自 2024 年开展向银行质押商业承兑汇票业务，公司 2024 年末及 2025 年 6 月末质押商业承兑汇票到期情况如下：

单位：万元

项目	质押票据账面余额	到期托收金额	截至 2025 年 9 月 30 日尚未到期金额
2024 年 12 月 31 日	4,222.76	4,222.76	
2025 年 6 月 30 日	6,415.30	2,809.98	3,605.32

(2) 银行承兑汇票贴现费用承担方式

公司质押商业承兑汇票换入银行承兑汇票支付供应商，供应商收票后向银行贴现获取资金，银行承兑汇票贴现利息由公司承担。贴现流程为：公司向各银行询价后，选择提供最低贴现利率的银行，由供应商去银行贴现。供应商在该银行系统选择买方付息方式贴现后，银行将承兑汇票贴现利息扣款通知发送给公司，公司审核无误后支付相应贴现利息，贴现银行按照贴现票据的票面金额全额汇入供应商银行账户。

(3) 公司客户回款情况是否实际得到改善

报告期内，公司客户回款情况分析如下：

1) 公司营业收入及销售商品收到的现金情况

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金①	70,096.77	114,070.76	82,395.20	69,530.68
营业收入②	61,122.30	129,243.59	105,338.75	87,611.09
销售收现比 (%) ③=①/②	114.68	88.26	78.22	79.36

在原商业承兑汇票直接贴现模式下，汇票到期后实际收款人为商业承兑汇票贴现银行，公司在商业承兑汇票贴现日收到商业承兑汇票贴现金额报表列报收到其他筹资活动现金流，对应商业承兑汇票到期收款金额无法在报表上体现为客户回款；在质押商业承兑汇票模式下，公司质押的商业承兑汇票已到期的均正常托收至公司银行账户，商业承兑汇票到期收款金额能按照销售业务实质体现为客户回款。

如上表所示，公司自 2024 年向银行质押商业承兑汇票后，质押的商业承兑汇票到期后托收，相较于原商业承兑汇票直接贴现模式其收款金额直接增加公司销售商品、提供劳务收到的现金。

2) 剔除质押的商业承兑汇票到期收款的影响后，公司营业收入及销售商品收到的现金情况

公司自 2024 年开始商业承兑汇票质押业务，质押的商业承兑汇票在各期到期收款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度
质押的商业承兑汇票到期收款金额	4,222.76	

剔除质押的商业承兑汇票到期收款的影响后，公司销售收现比如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金减质押的商业承兑汇票到期收款金额①	65,874.01	114,070.76	82,395.20	69,530.68
营业收入②	61,122.30	129,243.59	105,338.75	87,611.09
销售收现比 (%) ③=①/②	107.77	88.26	78.22	79.36

如上表所示，公司剔除商业承兑汇票到期收款金额后，公司各期销售收现比也保持上升趋势，2025 年 1-6 月大幅增长。报告期内，公司一方面加强客户信用风险管理，及时催收回款；另一方面，公司与客户进一步的商业谈判，提高银行电汇回款比例，减少应收票据回款，客户回款改善已取得显著效果。

综上所述，随着公司加强客户信用风险管理并及时催收回款和公司客户回款结构的优化，公司客户回款情况已得到了实际改善。

3、结合实际案例说明发行人质押商业承兑汇票业务的票据流、资金流、资金成本及承担方，以及该业务对发行人、发行人供应商、发行人客户、合作银行的资金流入、流出时点影响。

2024 年，公司向浙江大华智联有限公司销售商品取得其开具的商业承兑汇票。公司将收到的商业承兑汇票质押给浙商银行湖州分行以开具银行承兑汇票，选取其中一张票据为例说明如下。

(1) 商业承兑汇票质押情况

单位：万元

质押商业承兑汇票				
金额	出票日	到期日	质押起始日	质押结束日
1,770.00	2024/10/28	2025/4/28	2024/11/27	2025/4/30

(2) 银行承兑汇票开具及供应商贴现情况

单位：万元

开具银行承兑票据			供应商贴现	
出票日期	到期日期	金额	贴现日期	贴现费用
2024/11/27	2025/4/30	1,150.00	2024/11/28	4.89
2024/11/27	2025/4/30	600.00	2024/11/28	2.55

(3) 结合实际案例背景，分析质押商业承兑汇票的票据流、资金流、资金成本及承担方。

1) 票据流

本案例票据流如下：

单位：万元

票据类型	日期	环节	票据流向说明	票据流入 (+) / 流出 (-) 金额
商业承兑汇票	2024/10/28	收到商业承兑汇票	浙江大华智联有限公司——公司	+1,770.00
	2024/11/27	公司质押商业承兑汇票	公司——浙商银行湖州分行	-
	2025/4/28	商业承兑汇票到期收款	浙商银行湖州分行——浙江大华智联有限公司并终止	-1,770.00
银行承兑汇票	2024/11/27	开具银行承兑汇票	公司——宜兴市意达铜业有限公司	-1,150.00
			公司——浙江久立电气材料有限公司	-600.00
	2024/11/28	供应商贴现	供应商——招商银行湖州分行	-
	2025/4/30	银行承兑汇票到期兑付【注】	招商银行湖州分行——公司并终止	+1,750.00

注：该处的票据流入代表公司到期兑付开立的银行承兑汇票

①商业承兑汇票的获取

公司因向浙江大华智联有限公司销售商品，根据合同约定的结算方式，2024

年 10 月 28 日取得其开具的商业承兑汇票 1,770.00 万元。

②商业承兑汇票的质押

公司与浙商银行湖州分行签订《资产池质押担保合同》，将商业承兑汇票质押给浙商银行湖州分行。将上述 1,770.00 万元的票据进行质押后，公司在浙商银行湖州分行获得相应的授信额度，并在额度内开具了两张由该行承兑的合计金额为 1,750.00 万元的银行承兑汇票，用以支付宜兴市意达铜业有限公司和浙江久立电气材料有限公司两家供应商货款。

③银行承兑汇票贴现

由于公司与上述两家供应商的采购合同中明确约定支付方式为“电汇或银行承兑汇票（贴现利息由甲方承担）”，所以供应商收到银行承兑汇票后，由公司与合作银行询价并选择当日贴现率低的招商银行湖州分行，由供应商在招商银行湖州分行发起贴现申请，招商银行湖州分行收到后向公司发送贴息扣款确认单，公司确认后，供应商在贴现当日收到货款。

④商业承兑汇票的到期收款

质押的商业承兑汇票到期时，由质押银行浙商银行湖州分行托收至公司在该银行开立的保证金账户，自此该商业承兑汇票流转已完成。

⑤银行承兑汇票到期兑付

公司开具的银行承兑汇票到期时，公司按照票据金额兑付给持票人招商银行湖州分行，自此该银行承兑汇票流转已完成。

综上所述，2024 年 10 月 28 日，商业承兑汇票由客户浙江大华智联有限公司开具后转交至公司。2024 年 11 月 27 日，公司通过质押转交至浙商银行湖州分行。2025 年 4 月 28 日，商业承兑汇票到期时，由浙商银行湖州分行托收至公司在该银行开立的保证金账户。

2024 年 11 月 27 日，公司在浙商银行湖州分行开具银行承兑汇票后分别转交至供应商宜兴市意达铜业有限公司和浙江久立电气材料有限公司，供应商于次日将银行承兑汇票转交至招商银行湖州分行进行贴现。2025 年 4 月 30 日，银行承兑汇票到期时，公司按照票据金额兑付给持票人招商银行湖州分行。

2) 资金流

本案例资金流如下：

单位：万元

环节	日期	资金流向说明	公司账户净流入(+) / 净流出(-) 金额
供应商申请银行承兑汇票贴现，公司承担贴现利息	2024/11/28	公司向招商银行湖州分行支付贴现利息	-7.44
	2024/11/28	招商银行湖州分行向供应商支付货款 1,750.00 万元	-
商业承兑汇票到期托收	2025/4/28	浙江大华智联有限公司向公司在浙商银行湖州分行保证金账户支付到期货款	+1,770.00
商业承兑汇票质押到期解押	2025/4/30	公司浙商银行湖州分行保证金账户——公司浙商银行湖州分行活期账户 1,770.00 万元	-
银行承兑汇票到期兑付	2025/4/30	公司浙商银行湖州分行活期账户——持票人招商银行湖州分行	-1,750.00

如上表所示，首先，公司承担银行承兑汇票贴现利息，向招商银行湖州分行支付票据贴现利息，该利息支出构成公司实际的现金流出；其次，在质押的商业承兑汇票到期时，由浙商银行湖州分行作为托收行进行托收，所收回款项划入公司在浙商银行湖州分行开立的保证金账户，形成实际现金流入；最后，在银行承兑汇票与对应的质押业务同时到期时，前述保证金账户资金解除质押限制，划转至公司在浙商银行湖州分行的活期存款账户，公司可使用该等资金向招商银行湖州分行履行银行承兑汇票的兑付义务，该兑付行为构成另一笔实际现金流出。

在上述资金流下对公司各个期间现金流量表的影响如下：

单位：万元

环节	报表期间	影响的现金流量表项目	影响金额
供应商申请银行承兑汇票贴现，公司承担贴现利息	2024 年度	分配股利、利润或偿付利息支付的现金	-7.44
商业承兑汇票到期托收	2025 年 1-6 月	销售商品、提供劳务收到的现金	+1,770.00
商业承兑汇票质押到期解押	2025 年 1-6 月	无影响	无影响
银行承兑汇票到期兑付	2025 年 1-6 月	购买商品、接受劳务支付的现金	-1,750.00

3) 资金成本及承担方

公司在票据流转过程中仅在开具银行承兑汇票环节承担按照票面金额、贴现利率与贴现天数计算支付贴现利息，除此之外公司不承担其他资金成本，也无其

他资金成本承担方。

综上，该业务对公司、公司供应商、公司客户、合作银行的资金流入、流出时点影响如下：

项目\模式	质押商业承兑汇票模式		商业承兑汇票贴现模式		影响
	资金流入时点	资金流出时点	资金流入时点	资金流出时点	
公司	公司商业承兑汇票到期之日收到商业承兑汇票到期托收金额	供应商贴现之日支付银行承兑汇票贴现利息；银行承兑汇票到期兑付	公司贴现日收到商业承兑汇票贴现金额	公司贴现日支付商业承兑汇票贴现利息并于供应商贴现之日支付银行承兑汇票贴现利息；开具银行承兑汇票支付票据保证金，银行承兑汇票到期兑付后支付扣除保证金之后的票据金额	两种模式下对公司资金流入金额无影响均为商业承兑汇票票面金额，两种模式下公司资金流入时点由商业承兑汇票贴现日转为商业承兑汇票到期之日。两种模式下公司资金流出金额由商业承兑汇票贴现利息加供应商贴现银行承兑汇票贴现利息变为供应商银行承兑汇票贴现利息，流出金额变小；两种模式下公司兑付银行承兑汇票的合计流出金额一致，流出时间存在差异
公司供应商	供应商贴现银行承兑汇票之日收到货款	无资金流出。换开的银行承兑汇票贴现利息在采购合同约定由公司承担，供应商全额收取银行承兑汇票的票面金额	供应商贴现银行承兑汇票之日收到货款	无资金流出。换开的银行承兑汇票贴现利息在采购合同约定由公司承担，供应商全额收取银行承兑汇票的票面金额	资金流入流出无影响
公司客户	无资金流入	商业承兑汇票到期日兑付，产生资金流出	无资金流入	商业承兑汇票到期日兑付，产生资金流出	两种模式对公司客户到期兑付商业承兑汇票无影响
银票开票承兑银行[注]	公司质押的商业承兑汇票到期日均早于质押到期日，所以商业承兑汇票到期后由质押开票银行托收并存入公司在该银行开立的保证金账户，产生保证金资金流入	质押到期的商业承兑汇票托收金额解押汇入公司在浙商银行湖州分行开立的活期账户并于银行承兑汇票到期日承兑	开具银行承兑汇票之日收取公司存入的票据保证金，银行承兑汇票到期日收到公司支付剩余应付银行承兑汇票	银行承兑汇票到期之日承兑	在质押商业承兑汇票模式下质押开票银行资金流入金额为商票到期托收金额，在商业承兑汇票贴现模式收取保证金的开票银行资金流入金额为开具银票金额，两种模式下资金流入金额和时点均存在差异；资金

项目\模式	质押商业承兑汇票模式		商业承兑汇票贴现模式		影响
					流出时间均为银行承兑汇票到期之日，流出金额也均为开具的银行承兑汇票金额
商票贴现银行	该模式下不涉及	该模式下不涉及	公司贴现商业承兑汇票之日收到公司支付的商业承兑汇票贴现利息并于商业承兑汇票到期之日收取商业承兑汇票兑付金额	公司贴现商业承兑汇票之日支付商业承兑汇票票面金额	转换为质押商业承兑汇票模式后公司商业承兑汇票管理不涉及商票贴现银行
供应商银行承兑汇票贴现银行	供应商贴现银行承兑汇票收到公司支付的贴现利息	支付供应商贴现银行承兑汇票贴现金额	供应商贴现银行承兑汇票收到公司支付的贴现利息	支付供应商贴现银行承兑汇票贴现金额	两种模式对供应商银行承兑汇票贴现银行资金流入和流出无影响

注：在质押模式下，银票开票承兑银行为质押银行；在贴现模式下，银票开票承兑银行为收取银行承兑汇票保证的银行

4、说明前期与主要供应商现款现货结算的背景下，2024年起供应商接受银行承兑汇票的原因，是否存在其他利益安排，银行承兑汇票贴现是否具有真实的交易背景、是否符合相关法律法规要求。

报告期内，公司与供应商约定的现款现货结算有两种支付方式，一是公司直接将采购款汇入供应商银行账户，二是公司开具银行承兑汇票给供应商后，供应商立即将取得的银行承兑汇票贴现，由公司承担银行承兑汇票贴现利息，供应商从贴现银行取得与直接电汇方式下同等金额。在两种支付方式下，供应商收到的采购款金额相等，收款时间基本一致（银行承兑汇票贴现金额一般贴现当日或者次日便可到账）。

报告期内，公司按照采购合同约定支付供应商货款，公司与上述供应商约定的支付方式在报告期内一贯执行，公司在未开展商票质押业务之前，上述供应商同样接受银行承兑汇票并由公司承担贴现利息的支付方式，不存在其他利益安排。

2024年度及2025年1-6月，公司质押商业承兑汇票换开银行承兑汇票贴现业务支付的供应商情况如下：

单位：万元

期间	供应商	票据金额	采购金额	采购物料	交易是否真实
2025年1-6月	宜兴市意达铜业有限公司	5,725.00	30,079.98	铜丝、铜绞线、镀锡铜等	是
	合计	5,725.00	30,079.98		
2024年度	宜兴市意达铜业有限公司	2,441.00	44,656.75	铜丝、铜绞线、镀锡铜等	是
	浙江久立电气材料有限公司	1,760.00	19,751.01	铜丝、铜绞线等	是
	合计	4,201.00	64,407.76		

如上表所述，公司开具的银行承兑汇票具有真实交易背景。

报告期内，上述供应商在原商票直接贴现模式下也接受公司开具银行承兑汇票并承担贴现利息支出的支付方式，在两种模式下，涉及供应商的结算方式未改变。

《中华人民共和国票据法》第十条规定，“票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系。票据的取得，必须给付对价，即应当给付票据双方当事人认可的相对应的代价。”第二十一条规定

“汇票的出票人必须与付款人具有真实的委托付款关系，并且具有支付汇票金额的可靠资金来源。不得签发无对价的汇票用以骗取银行或者其他票据当事人的资金。”本条款是汇票承兑、贴现业务最核心的法律原则，要求贴现申请人必须与直接前手存在真实的背景交易。《中华人民共和国票据法》第三十八条至第五十二条规定了承兑与保证的各项内容：明确了承兑银行的付款责任，确保了银行承兑汇票的高信用等级，这是银行承兑汇票能够顺利贴现的前提。

《支付结算办法》第九十二条规定“商业汇票的持票人向银行办理贴现必须具备下列条件：（一）在银行开立存款帐户的企业法人以及其他组织；（二）与出票人或者直接前手之间具有真实的商品交易关系；（三）提供与其直接前手之间的增值税发票和商品发运单据复印件。”《支付结算办法》第九十四条规定“贴现、转贴现和再贴现的期限从其贴现之日起至汇票到期日止。实付贴现金额按票面金额扣除贴现日至汇票到期前1日的利息计算。”

综上所述，公司银行承兑汇票贴现业务涉及的往来单位均为公司供应商，均具有真实交易背景，符合相关法律法规要求。

5、在招股说明书“四、现金流量分析——经营活动现金流量情况”中补充披露报告期内对商业承兑汇票的变现模式变动情况及对公司的影响

“

报告期各期，公司商业承兑汇票贴现金额分别为17,716.24万元、23,905.84万元、9,057.03万元和0.00万元，该部分商业承兑汇票贴现产生的现金流在扣除贴现利息后在现金流量表中列报于筹资活动产生的现金流量。随着公司经营资金积累增加，同时为进一步降低融资成本，公司自2024年以来逐步减少了通过商业承兑汇票直接贴现方式融资。公司通过与银行签订商业承兑汇票质押授信协议，可采用商业承兑汇票质押的方式获得授信，用于开具银行承兑汇票支付货款，并且不用再缴存银行承兑汇票保证金，因此商业承兑汇票贴现产生的筹资活动现金流有所减少，商业承兑汇票到期承兑收回的经营活动现金流有所增加。2024年度及2025年1-6月公司分别质押了4,222.76万元和6,415.30万元商业承兑汇票。

自2024年起，公司开始通过质押商业承兑汇票换开银行承兑汇票替代商业

承兑汇票直接贴现。在质押商业承兑汇票模式和商业承兑汇票直接贴现模式下，公司均需要开具银行承兑汇票支付供应商并承担供应商贴现利息支出。在商业承兑汇票直接贴现模式下，公司需要通过缴纳银行承兑保证金开具银行承兑汇票。上述两种模式涉及项目如下：

单位：万元

期间	质押商票 账面余额 (A)	开具银行 承兑汇票 金额 (B)	商票直接贴现模 式开具银行承兑 汇票缴纳的保证 金 (C)	商票直 接贴现 利息(D)	开具银行承 兑汇票供应 商贴现利息 (E)	开具银行承 兑汇票手续 费 (F)
2025年1-6月	6,415.30	5,725.00	1,717.50	59.55	29.42	1.94
2024年度	4,222.76	4,201.00	1,260.30	41.01	19.93	

注1：票据质押换开的银行承兑汇票，浙商银行湖州分行基本按照质押商票的金额开具同等金额银行承兑汇票，招商银行湖州分行按照质押商票金额的85%开具银行承兑汇票；

注2：表内字母对应的明细内容，下表沿用；

注3：2024年度发行人开具银行承兑汇票均在浙商银行，手续费已减免；2025年1-6月，发行人开具银行承兑汇票的银行为招商银行和浙商银行，与商票质押银行一致，其中浙商银行手续费减免，招商银行手续费率为万分之五。下表对比商业承兑汇票变现模式变动中，涉及开具银行承兑汇票手续费的基础与本表相同。

在质押商业承兑汇票换开银行承兑汇票模式下，2024年度质押的商业承兑汇票于2025年1-6月陆续到期托收产生现金流入，2025年1-6月质押的商业承兑汇票截至2025年6月30日尚未到期托收产生现金流入；2024年度换开的银行承兑汇票于2025年1-6月到期兑付产生现金流出，2025年1-6月换开的银行承兑汇票截至2025年6月30日尚未到期兑付产生现金流出。

在商业承兑汇票直接贴现模式下，2024年度贴现的商业承兑汇票于2024年贴现收款产生现金流入，2025年1-6月的商业承兑汇票于2025年1-6月贴现收款产生现金流入；2024年开具的银行承兑汇票，其30%的保证金在开票时产生现金流出，而其余70%的金额将在2025年上半年到期兑付时流出；2025年1-6月开具的银行承兑汇票需在2025年1-6月开具时缴纳30%银行承兑保证金产生现金流出。

以上商业承兑汇票的变现模式变动情况对公司各期现金流量表影响如下：

(1) 2025年1-6月

单位：万元

项目	与银行签订商业承兑 汇票质押授信协议	票据直接贴现融资	报表影响金额
销售商品、提供劳务收到的现金 (A)	4,222.76		4,222.76
购买商品、接受劳务支付的现金 (B/B*0.70)	4,201.00	2,940.70	1,260.30
支付其他与经营活动有关的现 金(F/C+F)	1.94	1,719.44	-1,717.50
经营活动产生的现金流量净额	19.82	-4,660.14	4,679.96
收到其他与筹资活动有关的现 金(A-E)		6,355.74	-6,355.74
分配股利、利润或偿付利息支 付的现金(D)	29.42	29.42	
筹资活动产生的现金流量净额	-29.42	6,326.32	-6,355.74

(2) 2024 年度

单位：万元

项目	与银行签订商业承兑汇票 质押授信协议	票据直接贴现 融资	报表影响金额
销售商品、提供劳务收到的现 金(A)			
购买商品、接受劳务支付的现 金(B/B*0.70)			
支付其他与经营活动有关的现 金(F/C+F)		1,260.30	-1,260.30
经营活动产生的现金流量净额		-1,260.30	1,260.30
收到其他与筹资活动有关的现 金(A-E)		4,181.75	-4,181.75
分配股利、利润或偿付利息支 付的现金(D)	19.93	19.93	
筹资活动产生的现金流量净额	-19.93	4,161.82	-4,181.75

如上表所示，质押模式下公司 2025 年 1-6 月经营活动产生的现金流量净额较直接贴现模式下增加 4,679.96 万元，经营活动现金流量净额大幅增加。

公司 2022 年至 2024 年经营性现金流持续为负值，2025 年 1-6 月经营性现金流为 5,654.96 万元，若将未终止确认的应收票据贴现资金进行还原，则 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，至 2025 年 1-6 月已取得显著效果，实现 5,654.96 万元，经营性现金流净额大幅增加。2025 年 1-6 月公司经营性现金流净额大幅增加主要系以下三点原因：

(1) 公司加强了客户和供应商的管理，销售收款加快销售收现比增加；(2) 报告期初期公司业绩大幅增长需要更多的经营资金，随着公司经营规模的稳定增

长，营运资金需求也逐渐保持稳定，公司经营活动积累的现金流能够满足经营活动现金需求并实现结余；（3）商业承兑汇票变现模式的转变也将公司原贴现商业承兑汇票的收款金额能够反映在产生商业承兑汇票的销售业务中，实现现金流量收入和销售业务的匹配。综上，公司通过各项措施已有效改善了经营活动现金流量且未来可持续。

”

（二）偿还短期负债的资金来源是否充足

1、说明不再缴存银行承兑汇票保证金是否符合相关规定，采用该方式是否能够将 6,765.10 万元受限货币资金转化为非受限货币资金用来偿还短期负债。

（1）不再缴存银行承兑汇票保证金是否符合相关规定

公司开具银行承兑汇票需要获得银行的授信，而缴存保证金只是获取授信的其中一种方式，其他方式还包括抵押、质押或第三方保证等。

《中华人民共和国票据法》第十条规定，“票据的签发、取得和转让，应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系。票据的取得，必须给付对价，即应当给付票据双方当事人认可的相对应的代价。”第二十一条规定“汇票的出票人必须与付款人具有真实的委托付款关系，并且具有支付汇票金额的可靠资金来源。不得签发无对价的汇票用以骗取银行或者其他票据当事人的资金。”第四十五条规定“汇票的债务可以由保证人承担保证责任。保证人由汇票债务人以外的他人担当。”

《支付结算办法》第二十二条规定，“票据的签发、取得和转让，必须具有真实的交易关系和债权债务关系。票据的取得，必须给付对价。但因税收、继承、赠与可以依法无偿取得票据的，不受给付对价的限制。”第八十三条规定，“银行承兑汇票的出票人或持票人向银行提示承兑时，银行的信贷部门负责按照有关规定和审批程序，对出票人的资格、资信、购销合同和汇票记载的内容进行认真审查，必要时可由出票人提供担保。符合规定和承兑条件的，与出票人签订承兑协议。”

《商业汇票承兑、贴现与再贴现管理办法》第十五条规定，“申请贴现的持票人取得贴现票据应依法合规，与出票人或前手之间具有真实交易关系和债权债

务关系，因税收、继承、赠与依法无偿取得票据的除外。”第十六条规定，“持票人申请贴现，须提交贴现申请、持票人背书的未到期商业汇票以及能够反映真实交易关系和债权债务关系的材料。”

综上，《票据法》等相关法律法规对银行开具银行承兑汇票必须缴纳一定金额的保证金等并未有强制性规定。是否缴纳及缴纳的保证金比例主要由银行根据其内部风险控制政策和申请人的具体情况决定。基于银行内部信贷政策和风险管理要求，以及监管机构的原则性规定，银行普遍会要求申请人提供担保，而保证金只是其中一种常见方式，其他形式还包括抵押、质押或第三方保证等。担保形式及保证金比例一般由银行根据申请人的资信状况、业务关系、风险等级等因素综合确定。

公司采用质押商业承兑汇票替代缴存保证金的方式，属于其他形式保证，符合银行相关业务的内部管理要求。

综上所述，公司不再缴存银行承兑汇票保证金符合相关规定。

(2) 该方式是否能够将 6,765.10 万元受限货币资金转化为非受限货币资金用来偿还短期负债

受限货币资金 6,765.10 万元构成如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日
承兑汇票保证金	4,566.51
定期存单	2,197.37
期货账户	1.22
合计	6,765.10

由上表可知，公司 2024 年末 6,765.10 万元受限货币资金对应的是 6 个月到期的银行承兑汇票、2 个月到期的定期存单及期货账户余额。截至 2025 年 6 月 30 日，银行承兑汇票保证金已到期后解押偿付银行承兑汇票，定期存单到期已转回至公司银行活期账户。因此，受限货币资金可以转化为非受限货币资金用来偿还短期负债。

综上所述，公司不再缴存银行承兑汇票保证金符合相关规定，采用该方式能够降低开具银行承兑汇票的保证金占比，使部分受限资金转化为非受限货币资金

用于偿还债务。

2、说明偿还债务的主要资金来源应收账款 34,189.91 万元是否可在 6 个月内收回，偿还短期负债的现金流入是否可实现。

截至 2024 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 36,038.47 万元，公司于 2025 年 1 月至 6 月期间实际已收回 34,189.91 万元。公司收到的回款形式包括银行电汇、承兑汇票、数字化债权凭证，其中收到电汇回款 22,342.19 万元，其余为承兑汇票及数字化债权凭证回款，具体情况列示：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月收到金额	其中：2025 年 1-6 月到期金额	其中：2025 年 7-12 月到期金额
承兑汇票	11,833.40	1,102.81	10,730.59
数字化债权凭证	14.32		14.32
小计	11,847.72	1,102.81	10,744.91

由上表可知，承兑汇票、数字化债权凭证中有 10,744.91 万元到期时间为 2025 年 7-12 月。由于公司持有承兑汇票的兑付信用水平较高，具有较好的市场流通性，为满足资金管理需求、提升资金使用效率，公司可以背书、贴现或向银行质押承兑汇票以开具银行承兑汇票等方式支付货款。数字化债权凭证公司一般选择持有到期。

公司 2025 年 1-6 月收到的承兑汇票管理方式如下：

单位：万元

管理方式	用于质押	转让背书	贴现	到期托收	持有（尚未到期，不含已质押）	合计
票面金额	6,415.30	2,202.08	1,320.46	140.87	1,754.69	11,833.40

由上表可知，公司对于持有承兑汇票多根据资金需求情况进行资金融通管理，公司 2025 年 1-6 月质押、转让背书、贴现、托收的票据金额为 10,078.71 万元，其中公司通过质押承兑汇票开具银行承兑汇票支付货款 5,725.00 万元，转让背书支付货款 2,202.08 万元，贴现实实现现金流入（扣除贴现利息）1,313.52 万元，到期托收收现 140.87 万元，结合其他直接的银行电汇收现，资金来源应收账款 34,189.91 万元可在 6 个月内收回，基本实现偿还短期负债。

3、说明发行人资产抵押、质押 2.26 亿元的背景下，是否存在因无法偿还负债导致资产被强制执行从而影响发行人生产经营的风险。

公司资产抵押、质押用于开具银行承兑汇票和取得银行借款，2025 年 6 月 30 日资产抵押、质押资产对应的负债情况如下：

(1) 应付票据

单位：万元

项目	票面金额	到期日
已到期承兑	2,787.28	2025 年 7 月-9 月
未到期承兑	8,051.52	2025 年 10 月-12 月
小计	10,838.80	

截至 2025 年 9 月 30 日，上述应付票据已到期的，公司均已履约兑付且公司历史上所有开具的银行承兑汇票均按时履约兑付，无逾期情形。

(2) 银行借款

单位：万元

项目	借款本金	到期日
已偿还借款	2,550.00	2025 年 7 月-9 月
未到期借款	23,464.00	2025 年 10 月-2031 年 10 月
小计	26,014.00	

注：统计的借款除通过资产抵押质押担保外，还通过仲华、陆亚明等其他保证人担保

截至 2025 年 9 月 30 日，上述银行借款已到期的，公司均已履约偿付所有本金及利息；公司未到期的银行借款均正常还本付息且公司历史上所有银行借款均正常还本付息，无逾期情形。

截至 2025 年 6 月 30 日，公司期后 3 个月内可动用的资金情况如下表：

单位：万元

项目	具体明细	2025 年 6 月 30 日余额	期后 3 个月内可使用金额
货币资金	非受限货币资金	7,078.31	7,078.31
	受限货币资金	1,737.05	278.03
	小计	8,815.36	7,356.34
应收款项	应收票据	8,285.46	4,968.96
	应收款项融资	1,522.31	131.38

项目	具体明细	2025年6月30日余额	期后3个月内可使用金额
	应收账款余额	35,426.94	26,139.37
	其他应收款（出口退税款）	307.03	307.03
	小计	45,541.74	31,546.74
银行融资	银行短期借款融资	2025年7-9月借入	6,200.00
	银行长期借款融资		3,910.38
	票据贴现融资	2025年7-9月贴现	1,348.68
	小计		11,459.06
合计			50,362.14

公司期后3个月可动用的货币资金和应收款项 38,903.08 万元，大于公司抵押质押资产对应负债 36,852.80 万元，公司有充足的货币性资产按期偿还上述债务。

除通过上述货币性资产偿还债务外，公司还可以通过银行借款等方式取得资金用于日常经营。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。截至 2025 年 9 月 30 日，公司尚未使用授信额度为 49,265.59 万元，公司尚未使用的授信额度充足，公司在有资金需求的时候，可使用授信额度开具银行承兑汇票支付货款或进行银行借款融资。

综上所述，公司通过日常经营积累有充足的可动用资金偿还抵押质押资产对应的负债，且公司历史上不存在逾期偿还上述负债的情形，故公司不存在因无法偿还负债导致资产被强制执行从而影响公司生产经营的风险。

4、结合发行人对客户信用期限长于可比公司的情况，说明发行人是否存在放宽信用期获取客户或刺激销售的情形。

（1）公司信用期情况

报告期各期公司前五大客户交易信用期情况列示如下：

客户名称	报告期内信用政策	销售产品种类	是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情况
浙江大华技术股份有限公司	月结，货到票到后 180 天商业承兑汇票结算或电汇结算	弱电线缆	否

客户名称	报告期内信用政策	销售产品种类	是否存在通过放宽信用政策刺激销售的情况
杭州海康威视科技有限公司	月结，货到票到后 60 天内付款	弱电线缆	否
LONGFIELDLTD.	提单日后 60 天内付款	弱电线缆	否
LEGRANDFRANCES. A	月结，货到票到后 103 天内付款	弱电线缆	否
上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	月结，货到票到后 90 天内付款	弱电线缆	否
NEXANSPARTICIPATIONS	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	弱电线缆	否
立讯精密工业股份有限公司	月结，2022 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	精密导体	否
富士康	月结，货到票到后 120 天内付款	精密导体	否

(2) 同行业可比公司信用期情况

项目	产品类型	信用政策
兆龙互连	数据及通信电缆等	境内客户主要结算方式为银行转账，境外客户主要采用 T/T 电汇方式，部分采用信用证方式进行结算。对于规模较小且之前没有业务合作的客户，公司会要求客户全额预付相关货款。对于信用良好的客户，公司会考虑合作时间、历史回款、企业规模等情况对客户实行差别化的信用政策。公司主要客户的信用期限为 30-90 天。结算方式主要为银行电汇，极少量承兑汇票
万马股份	电力电缆	公司的客户主要为大型国企或上市公司，资信状况良好，公司给予此类客户一定的信用期。国外客户发货后 30-90 天内电汇、即期信用证付款等
宝胜股份	裸导体及其制品、电力线缆	下游客户主要集中在电力集团、房地产、通信运营商等在行业中具有垄断地位的大型企业集团，具有一定信用期，付款周期较长。结算方式主要为银行电汇及承兑汇票
恒丰特导	精密导体	产品销售货款通常需要给予下游主要客户 30-90 天不等的信用期，结算方式主要为银行电汇及承兑汇票

报告期内公司主要弱电线缆客户信用期分布为 60-90 天，且基本未发生变化，信用期较长的大华股份主要系其对供应商采用 180 天的商业承兑汇票，剔除大华股份的商票结算周期其信用期为 30 天。公司主要弱电线缆客户信用期与同行业电缆类上市公司等不存在重大差异。

报告期内公司主要精密导体客户信用期分布为 90-120 天，其中与立讯精密工业股份有限公司的信用期于 2023 年 5 月由 90 天调整至 120 天，系客户出于自身现金流管理主动提出，该项调整需求同样面向其他同类供应商，公司基于客户

维护、客户资金压力、产业链上下游资金周转等因素与其协商一致后给予一定的信用期支持，属于正常的商业考量，不存在通过放宽信用政策刺激销售的情况。公司主要精密导体客户信用期高于同行业恒丰特导 30-90 天，主要系公司和恒丰特导客户结构差异和产品毛利率差异。

恒丰特导于《关于常州恒丰特导股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函的回复》中列示其报告期内，主要客户的信用期为 30-90 天，其产品主要应用于军工及航空航天、AI 服务器及数据中心、消费电子、移动通信、精密医疗器械等领域，客户主要面向军工企业、外资企业，下游市场及客户群体与公司存在一定差异。公司精密导体主要应用于消费电子领域，下游市场竞争激烈，核心客户为立讯精密及富士康，客户自身有较强的信用期管理要求，相较而言信用期略宽于恒丰特导。同时，公司精密导体毛利率高于恒丰特导，在相关产品定价时会考虑付款周期的影响，故公司精密导体客户信用期高于恒丰特导具有合理性。

（3）公司客户回款情况

公司营业收入及销售商品收到的现金情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金①	70,096.77	114,070.76	82,395.20	69,530.68
营业收入②	61,122.30	129,243.59	105,338.75	87,611.09
销售收现比（%）③=①/②	114.68	88.26	78.22	79.36

如上表所示，公司报告期内销售收现比逐步上升，客户回款逐渐改善，信用政策无放宽情形。

综上所述，公司主要弱电线电缆客户信用期与同行业电缆类上市公司等不存在重大差异，公司主要精密导体客户信用期与恒丰特导存在差异具有合理性；公司不存在放宽信用期获取客户或刺激销售的情形。

二、中介机构核查范围、程序、证据及结论

（一）核查范围、程序及证据

针对上述事项，保荐机构及申报会计师主要履行了以下核查程序，包括以下

核查范围及核查证据：

1、采用质押商业承兑汇票换取银行承兑汇票的模式是否可持续。

(1) 访谈银行，了解目前票据质押换取银行承兑汇票模式下银行获取对应资金收益方式、时点、收益率及该业务的背景和可持续性；

(2) 检查公司报告期内质押应收票据到期收款情况和公司用换入的银行承兑汇票支付供应商货款后，银行承兑汇票贴现费用承担情况；

(3) 结合实际案例中票据交易行为及资金流水，核查票据流转过程及资金流向，检查全流程资金成本承担方；通过访谈公司和银行，核查交易合同及资金流向，了解该业务对公司、供应商、客户、银行的资金流入及流出的影响；

(4) 查阅采购合同关于供应商现款现货结算的支付方式的约定；检查 2024 年和 2025 年 1-6 月票据贴现及交易背景；查阅《票据法》等相关法律对于银行承兑汇票贴现的规定；

(5) 分析商业承兑汇票的变现模式变动情况对公司报告期内现金流量的影响。

2、偿还短期负债的资金来源是否充足。

(1) 查阅《票据法》等与缴纳银行承兑汇票保证金相关的法律规定；访谈银行了解银行承兑汇票保证方式；检查 6,765.10 万元受限货币资金对应明细及期后转化情况；

(2) 核查 2025 年 1-6 月应收账款的回款情况，并与银行电汇、汇票及数字化债权进行核对；取得公司 2025 年 1-6 月的票据备查簿，检查票据承兑、背书、贴现情况；

(3) 获取资产抵押、质押 2.26 亿元对应的负债明细；获取公司截至 2025 年 6 月 30 日期后 3 个月可动用的资金；

(4) 查阅公司主要客户合同，核查信用政策、结算方式；查阅同行业可比公司的定期报告等公开信息，分析比较与同行业可比公司的信用期差异情况。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、采用质押商业承兑汇票换取银行承兑汇票的模式是否可持续。

（1）报告期内，公司商业承兑汇票直接贴现模式下票据贴现银行不含浙商银行湖州分行；浙商银行湖州分行对其他客户也提供票据质押服务；票据质押模式下，银行可以通过质押到期日至开具银行承兑汇票到期日之间形成的临时存款和收取开具的银行承兑汇票手续费获取盈利具有商业合理性，未来该模式可持续；

（2）在原商业承兑汇票直接贴现模式下，汇票到期后实际收款人为商票贴现银行；在质押商业承兑汇票模式下，公司质押的商业承兑汇票已到期的均正常托收至公司银行账户；两种模式下汇票到期后实际收款人从商票贴现银行变为公司；公司用换入的银行承兑汇票支付供应商货款后，银行承兑汇票贴现费用由公司承担，公司客户回款情况实际得到了较大改善；

（3）质押商业承兑汇票业务对各方资金流入、流出时点的影响具体表现为：对公司，商业承兑汇票质押模式影响资金流出时点，无需提前缴存保证金；对供应商、客户的资金流入流出时点无影响；对质押银行浙商银行湖州分行虽无直接保证金流入，但商票到期托收后会产生临时资金流入；对贴现招商银行湖州分行贴现业务资金流入流出均无影响；

（4）报告期内按照采购合同约定，现款现货结算供应商接受银行承兑汇票付款并由公司承担供应商贴现利息支出；2024年，公司仅对开具银行承兑汇票的部分保证方式进行调整，由原保证金模式转为商业承兑汇票质押模式，这一调整不影响与主要供应商约定的现款现货结算的支付方式，不存在其他利益安排；公司银行承兑汇票贴现业务涉及的往来单位均为公司供应商，均具有真实交易背景，符合相关法律法规要求；

（5）通过向银行质押商业承兑汇票以开具银行承兑汇票支付货款，公司商业承兑汇票贴现产生的筹资活动现金流有所减少，商业承兑汇票到期承兑收回的经营活动现金流有所增加。

2、偿还短期负债的资金来源是否充足。

(1) 公司不再缴存银行承兑汇票保证金符合相关规定，采用该方式能够降低开具银行承兑汇票的保证金占比，使部分受限资金转化为非受限货币资金用于偿还债务；

(2) 偿还债务的主要资金来源应收账款 34,189.91 万元在 6 个月内可收回，并且基本实现可用于偿还短期负债；

(3) 公司在资产抵押、质押 2.26 亿元的背景下，不存在因无法偿还负债导致资产被强制执行从而影响公司生产经营的风险；

(4) 报告期内，公司不存在放宽信用期获取客户或刺激销售的情形。

问题 2. 关于诉讼纠纷

根据申请文件及问询回复：（1）发行人客户 HSC 公司自 2017 年 12 月份开始拖欠货款，累计欠款 190 万美元。2018 年 11 月 8 日，发行人向中信保报案，并于 12 月 3 日获中信保赔付 171.29 万美元。2019 年 4 月 1 日，为配合中信保向 HSC 公司追偿，发行人同意协助中信保以发行人名义向 HSC 公司起诉。2019 年 7 月 29 日，HSC 公司以发行人违约、CSA 问题、瑕疵产品等为由提起反诉，要求发行人共计赔偿 650 万美元。（2）该案代理律师认为案件中的不确定性在于 HSC 公司能证明其遭受的损失有多少，HSC 公司尚未为其反诉请求提供充足证据，损失金额尚未明确，但代理律师预计损失金额约为 354,329.04 美元（折合人民币 2,438,527.89 元）。（3）HSC 公司就其主张有权向中国有管辖权的法院提起诉讼，且发行人已经取得的赔付款存在可能被中信保追回的风险。

请发行人：（1）说明诉讼进展情况。（2）结合 HSC 公司诉讼请求涉及的产品范围、域外法律规定、相关判例、案件具体情况，以及发行人与中信保有关赔付金额分配方式的相关规定或约定等，说明 HSC 反诉的诉讼请求及相关依据，发行人败诉情形下发行人预计赔偿金额的测算过程、测算依据及其合理性、准确性，“正导技术可能仅就其被海关扣押货物的处理损失承担部分责任”的客观依据。

（3）结合前述情况以及中信保追回前期赔付款的风险，HSC 公司因对客户承担的法律风险而向发行人请求赔偿的潜在风险等，说明前述纠纷或潜在纠纷是否可能对公司财务状况、持续经营能力等构成重大不利影响，发行人应对措施及有效性，实际控制人对相关影响的补偿措施及补偿能力。（4）揭示诉讼相关风险并作重大事项提示，对照《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 1 号》1-21 诉讼或仲裁的规定说明招股说明书相关信息披露是否准确、充分。

请保荐机构、发行人律师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）就相关纠纷或潜在纠纷对发行人的影响进行充分核查论证并提交专项核查报告。

一、发行人说明与补充披露

（一）说明诉讼进展情况

本案代理律师于 2025 年 7 月 4 日向加拿大管辖法院提交了案件排期审理申

请及审前会议确认申请，请求法院确定审前会议日期及庭审时间。

加拿大安大略省高等法院于 2025 年 10 月 23 日就本案庭审时间向当事人征询意见，并提供了经对方确认的 2028 年 1 月 10 日、2028 年 1 月 31 日、2028 年 2 月 14 日三个备选日期，拟进行为期三周的非陪审团审判。

为争取更早开庭，代理律师向法院提交了更新后的《审前证明和请求表》，请求将庭审周期缩短为 1-2 周。法院据此提供了 2027 年 9 月 7 日、2027 年 9 月 20 日、2027 年 11 月 22 日三个备选日期，拟进行为期两周的非陪审团审判，但遭到对方代理律师反对。

为推进程序进展，法院决定于 2026 年 3 月 18 日下午 2 点召开审判管理会议，旨在明确并缩小争议范围最终确定庭审日期。

截至本回复出具日，本案尚待法院召开的审判管理会议确定最终庭审日期后开庭审理。

本案排期延迟主要由以下系统性及程序性因素所致：

(1) 全球重大卫生事件的持续影响。本案自 2019 年立案后，受全球公共卫生事件的影响，审理法院长时间处于关闭或限流，导致案件大量积压，虽然法院已采取措施，但因此造成的系统性延迟持续影响至今；

(2) 司法资源优先分配给了特定案件。加拿大司法系统基于法定和宪法要求，必须优先处理受“乔丹上限”（“RvJordan”）案（注）限制的刑事案件以及青少年/家庭诉讼案件等特定类型案件，此类案件具有明确的审理时限（如省法院刑事案件为 18 个月，高等法院刑事案件为 30 个月），从而进一步挤占了民商事案件的审判资源。与刑事案件不同，商业民事案件不存在类似的法定或宪法规定的审判截止日期，因此在司法资源分配中优先级较低，而且对于已经排期审理的民商事案件，不存在明确的审判截止日期；

(3) 对方律师的策略性拖延加剧了排期困难。HSC 公司代理律师坚持要求进行为期 3 周的审判，相较于发行人方提议的较短周期，更长的庭审周期在司法资源紧张的背景下更难以安排，直接导致了排期的延后；

(4) 协调法官、法庭、双方律师及证人等案件参与方较长时间的共同空档

期，本身也具复杂性与挑战性。

注：“乔丹上限”案是2016年加拿大最高法院对“R v Jordan”案的判决，它不是一个法律条文，而是具有强制约束力的司法先例。该判决从根本上改革了加拿大的刑事司法体系，特别是对刑事案件的审判设定了严格的时间上限，导致加拿大司法系统必须优先处理刑事案件，从而间接造成了民事案件的严重积压和漫长等待。这正是本案排期延迟的深层司法制度原因之一。

（二）结合 HSC 公司诉讼请求涉及的产品范围、域外法律规定、相关判例、案件具体情况，以及发行人与中信保有关赔付金额分配方式的相关规定或约定等，说明 HSC 反诉的诉讼请求及相关依据，发行人败诉情形下发行人预计赔偿金额的测算过程、测算依据及其合理性、准确性，“正导技术可能仅就其被海关扣押货物的处理损失承担部分责任”的客观依据

1、结合 HSC 公司诉讼请求涉及的产品范围、域外法律规定、相关判例、案件具体情况，以及发行人与中信保有关赔付金额分配方式的相关规定或约定等，说明 HSC 反诉的诉讼请求及相关依据

发行人自2013年起向加拿大HSC公司销售电缆产品，主要涉及数据电缆（包括CAT5E超五类非屏蔽双绞线、CAT6六类网线）、通信电缆（RG6同轴电缆）和控制电缆（音响线）等产品。截至2018年，HSC公司累计拖欠公司货款约190万美元。发行人于2018年向中信保报案并获理赔款171.29万美元。为配合中信保行使代位追偿权，发行人于2019年协助中信保以发行人名义依据加拿大当地法律向HSC公司提起诉讼追讨前述货款。作为应对，HSC公司于2019年7月以正导技术向其销售的电缆产品存在“CSA标识问题”“瑕疵产品”等为由提起反诉，并向发行人索赔650万美元。本案的具体情况详见《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审核问询函的回复》之“问题三、生产经营的合规性”之“（二）诉讼纠纷相关问题”、《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二轮审核问询函的回复》之“问题五、其他问题”之“（一）关于诉讼纠纷”的内容。

截至本回复出具日，发行人已收到中信保支付的赔付款171.29万美元。追偿成功后，发行人享有权益比例为23.45%。该分配机制已在相关文件中明确约

定，具有法律约束力，从而进一步降低了发行人的潜在财务风险。

HSC 公司所有反诉请求均基于加拿大《安大略省民事诉讼规则》（Rules of Civil Procedure）及《法院法》（Courts of Justice Act）所规定的程序提出，其诉讼主张主要根据《安大略省民事诉讼规则》第 14 条起诉及诉状、第 30-31 条证据开示与文书提供、第 48.14 条排期及审理安排、第 52 条缺席之诉的处理以及《法院法》第 128-129 条判前/判后利息。HSC 公司提出的各项反诉赔偿请求（包括违约赔偿、虚假陈述、过失赔偿等）均需满足严格的举证责任、因果关系、损失确定性及其可预见性等要件。

根据本案代理律师检索后提供的相关判例，如加拿大安大略省高等法院作出的 Pentalift Equipment Corporation v. 1371787 Ontario Inc., 2019 ONSC 4804、OLA Staffing v. 2156775 Ontario Inc., 2017 ONSC 7318、BHL Capital v. 2280858 Ontario Corp., 2021 ONSC 3400 等判例案件，在缺乏充分且特定化证据支持的情况下，法院通常不会支持高额或推测性的损失赔偿请求。

发行人对公司本诉请求及 HSC 公司各项诉讼请求的法律分析如下：

（1）本诉的诉讼请求分析

序号	诉讼请求	适用的加拿大法律依据	证据提供情况	法律分析
1	赔偿货款 190 万美元	《安大略省民事诉讼规则》（Rules of Civil Procedure）第 14 条（起诉及诉状）、第 30-31 条（证据开示与文书提供）、第 48.14 条（排期及审理安排）、第 52 条（缺席之诉的处理），及《法院法》（Courts of Justice Act）第 128-129 条（判前/判后利息）	正导技术已提交完整的采购订单与往来凭证（采购订单、发票、装运及交付凭证等），足以完成货款之诉的举证责任。	正导技术已提供了充足的证据，HSC 无法否认，庭审成功的可能性很高。HSC 主要通过反诉主张予以抵销货款，而非否认货款的支付义务。

（2）反诉的各项诉讼请求分析

序号	反诉请求	适用的加拿大法律依据	证据提供情况	法律分析
1	250 万美元 违约赔偿金	《安大略省民事诉讼规则》（Rules of Civil Procedure）及《法院法》（Courts of Justice Act）第 128-129 条（利息，须先证明损害）	主张 CSA 标识/认证问题及“扭结”质量问题，但目前未提交可量化、具体验证的损失证据；专家报告尚未提交。	现有资料仅支持少量与 CSA 标识整改相关的自付成本，250 万美元的数额缺乏支撑。

序号	反诉请求	适用的加拿大法律依据	证据提供情况	法律分析
2	250 万美元 虚假陈述赔 偿金	同上（程序与利息规 则）。	所谓 CSA 认证陈述 被正导技术明确否 认；尚无关于信赖、 因果与损失的详细 证据。	构成要件证明不足，如 有支持亦仅限经证明 之必要支出。
3	150 万美元 过失赔偿金	同上（程序与利息规 则）。	主张制造过失与商 誉损失；正导技术否 认缺陷并指出对方 未做第三方检测；且 抗辩减损。	仅与特定批次相关的 整改成本具有可支持 性，扩大性损失恐因遥 远性与未特定化而难 获支持。
4	待庭审证明 的特殊损害 赔偿金	特殊损害需严格特定与 证明；利息与费用系成 功与否的派生请求。	文件列示了若干 CSA 检验费用与特 定订单相关项目； “收入损失”“商 誉损失”等尚未详 细说明。	仅限于经严格证明、因 果明确且合理减损后 的项目可予支持；其余 难获法院认可。
5	自付费用， 待庭审时提 供	特殊损害需严格特定与 证明；利息与费用系成 功与否的派生请求。	文件列示了若干 CSA 检验费用与特 定订单相关项目； “收入损失”“商 誉损失”等尚未详 细说明。	仅限于经严格证明、因 果明确且合理减损后 的项目可予支持；其余 难获法院认可。
6	根据《法院 法》规定判 决前和判决 后利息	特殊损害需严格特定与 证明；利息与费用系成 功与否的派生请求。	文件列示了若干 CSA 检验费用与特 定订单相关项目； “收入损失”“商 誉损失”等尚未详 细说明。	仅限于经严格证明、因 果明确且合理减损后 的项目可予支持；其余 难获法院认可。
7	诉讼费用及 适用税费	特殊损害需严格特定与 证明；利息与费用系成 功与否的派生请求。	文件列示了若干 CSA 检验费用与特 定订单相关项目； “收入损失”“商 誉损失”等尚未详 细说明。	仅限于经严格证明、因 果明确且合理减损后 的项目可予支持；其余 难获法院认可。
8	律师建议且 法院认可的 其他救济	特殊损害需严格特定与 证明；利息与费用系成 功与否的派生请求。	文件列示了若干 CSA 检验费用与特 定订单相关项目； “收入损失”“商 誉损失”等尚未详 细说明。	仅限于经严格证明、因 果明确且合理减损后 的项目可予支持；其余 难获法院认可。

综上，HSC 公司各项反诉请求存在证据不足、未能满足举证责任、损失缺乏特定化及因果关系薄弱等问题，且 HSC 公司已接收所谓“瑕疵产品”并转售，其对涉案货物的接受与转售亦支持了公司提出的减损抗辩，因此其提出的高额赔偿主张难以获得法院支持。即使法院支持 HSC 公司部分反诉请求，赔偿金额也将被严格限制在经证明的直接损失范围内（如部分 CSA 检验费用），并将与发

行人的货款债权进行抵销。

2、发行人败诉情形下发行人预计赔偿金额的测算过程、测算依据及其合理性、准确性，“正导技术可能仅就其被海关扣押货物的处理损失承担部分责任”的客观依据

（1）测算过程、测算依据

关于 HSC 公司反诉项下的各项索赔请求，本案代理律师认为“正导技术可能仅就其被海关扣押货物的处理损失承担部分责任”，该部分责任的预估金额为 354,329.04 美元，具体的测算过程及测算依据如下：

单位：美元

Projectmatters 事项	Amount 金额	说明
CSA inspection /CSA 检验	\$49,028.46	系一笔发票金额，针对 CSA 标识问题产生的检验费用，但未将相关费用与其他供应商进行归属分摊。
CSA inspection /CSA 检验 (32,120.00 加币)	\$22,445.21	另一笔发票金额，以加元计价的检验费用，折合美元，但未将相关费用与其他供应商进行归属分摊。
PO #301356 for alleged kinking issues /301356 订单的扭结问题	\$43,499.15	针对特定订单（PO#301356）声称的"扭结"质量问题，金额来源于 HSC 公司提供资料，但未提供第三方检测报告。
PO #301798 for alleged kinking issues /301798 订单的扭结问题	\$23,021.22	针对特定订单（PO#301798）声称的"扭结"质量问题，金额来源于 HSC 公司提供资料，但未提供第三方检测报告。
PO #301747 for alleged kinking issues /301747 订单的扭结问题	\$16,335.00	针对特定订单（PO#301747）声称的"扭结"质量问题，金额来源于 HSC 公司提供资料，但未提供第三方检测报告。
Alleged lost revenue 声称的收入损失	\$200,000.00	HSC 公司主张的销售收入损失，仅声称销量下滑，但未提供相应的因果分析、客户数据或市场因素等证据，未提供可靠的利润测算方法（收入损失）。法律上属于推测性较强，获准作为抵销的可能性较低。
TOTAL 总计：		\$354,329.04

（2）测算的合理性、准确性

该测算区分了 HSC 公司“主张的金额”与“依法可证明的金额”，已假定全部费用均应归属且不存在重复计列，并包含一笔尚未证实的收入损失，且充分考虑了加拿大司法实践对损失证据的严格要求以及相关类似判例，具有合理性。

鉴于 HSC 公司未能提供诸如损害赔偿的计算模型、明细底稿、专家报告等

任何支持其高额索赔的关键性与特定化证据，该预计赔偿金额并非一个精确的计算结果，而是基于 HSC 公司截至 2025 年 10 月披露的信息和材料，在证据和法律层面所评估的、最有可能被法院支持的直接成本上限。需要特别说明的是，此测算并非法务损失鉴定或审计/鉴证意见，因此其准确性受限于现有证据材料，但在现有证据下可依法支持的抵销额预估不超过 40 万美元。

(3) “正导技术可能仅就其被海关扣押货物的处理损失承担部分责任”这一结论系基于以下客观事实和法律依据

HSC 公司提出的所谓 CSA 认证问题主要发生在 2016 年末，因 CSA 标识问题导致部分货物被加拿大海关拦截，后续进行了隔离/检验及人工贴标，HSC 公司声称因此发生人员与差旅成本。正导技术已于 2017 年 8 月取得了 CSA 认证，海关扣押问题在经历轻微延迟后已解决，未造成实质性损失。正导技术产品在取得 CSA 认证前已取得 UL 和 ETL 认证，这些认证是在加拿大被认可的等效认证，且 HSC 公司对此知情。因此，代理律师认为可能归责于正导技术的责任被严格限制为与“实际被扣货物”直接相关的、必要的整改成本（如人工贴标、隔离检验等费用）。

HSC 公司主张的每项索赔都必须满足严格的证明标准：1) HSC 公司应严格就因果关系、损失数额及计算方法、遥远性与减损等进行证明，可获支持的范围应限于与“实际被扣货物”直接相关且必要的整改成本；而对于被海关扣押后因 HSC 公司自身操作（如贴标）、与监管机构沟通或认证取得后产生的任何额外损失或延误不应由正导技术承担；2) HSC 公司有义务采取合理措施防止损失扩大（减损义务）。HSC 公司最终接受与转售出了涉案货物，这一行为本身就支持了正导技术关于 HSC 公司已履行减损义务或损失被扩大的抗辩；3) 特殊损害缺少特定化，诸如“收入损失”“商誉损失”此类特殊损害，必须提供极其具体和可验证的证据，HSC 公司就此未能满足法律要求。

因此，即使法院作出不利于公司的判决，该赔偿责任也仅限于“按比例承担”与“被扣具体批次”直接相关且必要的整改费用，而不涉及更广泛的商誉或体系性损失。

综上，发行人预计赔偿金额是基于 HSC 公司当前披露证据、并充分考虑加

拿大司法实践对证据的严格要求及相关判例的情况下，预计其在加拿大法律体系下最可能被法院支持的直接成本上限，并非法务损失鉴定或审计/鉴证意见。因此，该测算金额具有合理性，虽准确性受限于现有证据材料，但在现有证据下可依法支持的抵销额预估不超过 40 万美元。“正导技术可能仅就海关扣押货物的处理损失承担部分责任”的判断具有明确的客观依据。

（三）结合前述情况以及中信保追回前期赔付款的风险，HSC 公司因对客户承担的法律风险而向发行人请求赔偿的潜在风险等，说明前述纠纷或潜在纠纷是否可能对公司财务状况、持续经营能力等构成重大不利影响，发行人应对措施及有效性，实际控制人对相关影响的补偿措施及补偿能力。

1、说明前述纠纷或潜在纠纷是否可能对公司财务状况、持续经营能力等构成重大不利影响

根据上述测算的赔偿金额，该金额占发行人 2024 年度经审计净利润的比例仅为 4.54%，财务占比较小。依据加拿大司法实践中“债的抵销”原则，即使该部分预估费用被支持，该赔偿义务也将与正导技术享有的货款债权进行抵销，发行人因本案产生实质性的净现金支出的可能性极低。本案庭审排期尚未确定，较长的等待时间进一步降低了相关潜在负债的现值和紧迫性，对发行人当前及近期的财务状况影响更加有限。

发行人在中信保的投保及索赔的过程中履行了如实告知义务，不存在任何“误告、漏告”等不诚信行为。根据目前案件实际进展情况及 HSC 公司提供的证据情况，HSC 公司未能提供充分证据证明产品存在根本性质量瑕疵，未触发中信保可追回赔偿的约定条件。因此，中信保追回前期赔付款的风险较低。

截至本回复出具日，本案代理律师通过全面检索加拿大权威法律数据库，确认未发现任何涉及 HSC 公司因正导技术提供的产品存在质量问题而被客户起诉或法院作出判决的案件记录。HSC 公司也未能提供其向下游客户赔偿的任何有效证据，加拿大法律要求损失赔偿必须具有直接性和可证明性。因此 HSC 公司因对客户承担法律责任而向发行人请求赔偿的潜在风险较小。

截至本回复出具日，发行人财务状况正常，经营现金流稳定，日常生产经营活动有序开展。本案仅为公司历史业务中发生的单一案件，未影响公司整体经营

稳定性。本案较晚的庭审安排为发行人提供了充分的应对时间，使其能够专注于主营业务发展，确保公司经营不受本案干扰。本诉讼对公司财务状况、持续经营能力未构成重大不利影响。

2、发行人采取的应对措施及有效性

为应对本案，发行人采取以下积极有效的法律措施，维护自身合法权益：

(1) 发行人委托了境外有资质的专业律师积极应诉，针对 HSC 公司各项反诉请求准备详实的抗辩证据；继续尝试与法院沟通，通过调整诉讼策略（如坚持为期两周的非陪审团审判），以争取提前开庭的机会；密切关注 HSC 公司是否更换律师等动向，以便及时调整应对策略，确保发行人应对本案的专业性和前瞻性；

(2) 若加拿大安大略省法院作出一审判决认定公司败诉，发行人将根据加拿大诉讼规则，在法定时限内提起上诉，通过当地司法程序维护自身合法权益；

(3) 作为最终的、也是最根本的保障，若加拿大法院作出的终审判决对发行人明显不公，发行人将依据《中华人民共和国民事诉讼法》及相关司法解释的规定，向被执行人住所地或财产所在地的中级人民法院申请对该判决明显不合理的部分不予承认和执行。申请理由将主要包括但不限于：该判决项下的损害赔偿金明显超出实际损失、显失公平，其承认与执行将违反中华人民共和国社会公共利益；该判决的作出程序可能违反中华人民共和国法律的基本原则。发行人将据此请求中国人民法院依法裁定不予承认和执行，以维护公司的合法权益。

3.实际控制人及相关主体采取的补偿措施及补偿能力

为应对本案最终败诉可能给公司带来的潜在经济损失，发行人实际控制人及相关主体已采取以下补偿措施，确保发行人不会因本案遭受经济损失：

(1) 补偿措施

1) 2025 年 11 月 17 日，发行人股东施建明（持有发行人 4.70% 股份）控制的湖州华力投资管理有限公司及湖州华灿物业管理有限公司出具不可撤销的书面承诺，明确表示：

“若正导技术因该案产生任何形式的支付义务、损失和费用等全部损失（以

下合称“潜在损失”），承诺人湖州华力投资管理有限公司将以其持有的湖州吴兴农村商业银行股份有限公司 1,500 万股股份对正导技术可能承担的赔偿责任进行质押担保，担保期间自湖州吴兴农村商业银行股份有限公司董事会审议通过之日起至 2028 年 12 月 31 日。

若出现正导技术须承担上述任何损失或潜在损失，并实现担保债权但未能在收到相关执行书面通知及凭证后的 30 日内完成股权变现的情形时，承诺人湖州华灿物业管理有限公司保证以不低于 5,000 万元的价格购买上述质押股权，以现金方式将相应款项足额支付至公司指定账户。

本承诺函是承诺人真实、自愿的意思表示，且持续有效。”

2) 2025 年 11 月 20 日，发行人实际控制人仲华及其一致行动人陆航、董事兼财务负责人张亚芳、董事兼董事会秘书俞建伟、董事沈建平、董事陈增荣共同出具不可撤销的书面承诺，明确表示：

“若公司因该案产生任何形式的支付义务、损失和费用等全部损失（以下合称“潜在损失”），本人将无条件、全额以现金方式予以补偿，确保公司不会因本案遭受任何经济损失。

若出现公司须承担上述任何损失或潜在损失的情形，承诺人保证在收到公司书面通知及相关凭证后的 30 个工作日内，以现金方式将相应补偿款项足额支付至公司指定账户。

本承诺是承诺人真实、自愿的意思表示，且持续有效。承诺效力自出具之日持续至本案全部终结（包括执行完毕）且公司不再承担任何潜在损失的风险为止，本承诺不因承诺人的职务、身份变更或离职而失效。”

上述承诺均系承诺人真实自愿的意思表示，承诺内容具体、执行时限明确、覆盖范围全面，能够有效保障发行人免受本案可能带来的潜在经济损失。

（2）承诺人的补偿能力

根据上述承诺人提供的相关文件资料（包括但不限于股份质押合同及承诺人内部权力机构出具的决议、质押股权公司及承诺人公司最近一期财务报表、资产清单、资产权属证明、信用记录、评估报告及审计报告等），承诺人的资产状况

如下：

1) 根据《湖州吴兴农村商业银行股份有限公司 2024 年度报告》（经审计），该银行 2024 年度营业收入 141,282.04 万元，较 2023 年度增长 17.61%；利润总额为 58,467.98 万元，较 2023 年度增长 2.34%；净利润 45,298.00 万元，较 2023 年度增长 1.66%；截至 2024 年末该银行每股净资产为 4.73 元。以此测算，质押股权对应的市场价值约为 7,095 万元。该公司经营状况良好，其股权为持续盈利的优质资产；

2) 根据深圳铭国会计师事务所（普通合伙）于 2025 年 1 月 15 日出具的《湖州华灿物业管理有限公司审计报告》（深铭国年审字[2025]第 Q156 号），湖州华灿物业管理有限公司流动资产合计 44,701.38 万元，其中：截至 2024 年末其他应收款 30,820.05 万元、其他流动资产 13,700.00 万元，具有很强的变现偿还能力。此外，该公司实际控制人施建明同为上市公司浙江彩蝶实业股份有限公司（股票代码 603073）的实际控制人，该公司股权稳定，具有较好的偿债能力；

3) 发行人实际控制人及相关承诺人名下拥有的房产等多处不动产，根据浙江众诚房地产评估事务所有限公司湖州分公司出具的《房地产市场价值咨询报告》，评估价值约为 4,716.99 万元；

4) 上述承诺人合计持有发行人 83.30% 股份，根据天健出具的《审计报告》（天健审[2025]16829 号），截至 2025 年 6 月 30 日，公司累计未分配利润为 16,293.40 万元，据此静态测算可得，上述承诺人按其持股比例可享有的公司未分配利润约为 13,572.40 万元。公司目前经营发展稳定，后续可以通过公司分红取得一定的资金收入；

5) 根据天健出具的《审计报告》（天健审[2025]16829 号），截至 2025 年 6 月 30 日，公司每股净资产为 3.38 元/股，根据上述承诺人现持有的股份比例静态测算，其所持公司的股权价值约为 28,155.40 万元；

6) 根据中国人民银行征信中心出具的《个人征信报告》，上述承诺人的信用状况良好，不存在大额债务逾期或失信情形；上述承诺人多年来一直专注于公司的发展，具有稳定的工资及奖金收入来源，个人财务状况良好。

因此，即使加拿大法院最终判决公司败诉需要承担赔偿责任，从而触发承诺

补偿，上述承诺人将作为补偿义务的承担主体。结合上述质押物价值、个人资产状况和信用记录，承诺人具备履行上述现金补偿承诺的能力。

此外，发行人待收储土地（湖盐西路 69 号地块）预计将于 2026 年 6 月 30 日前完成移交钥匙和产权证书。2022 年 7 月练市镇旧城区改造企业收储补偿协议约定拟收储的湖盐西路 69 号地块的补偿款总额 6,637.30 万元。湖州市南浔区练市镇政府已支付补偿款总额的 30%，按照协议约定，待发行人完成搬迁，将湖盐西路 69 号地块建筑物腾空、房屋钥匙和土地权证移交镇政府后，镇政府将剩余款项 4,646.11 万元支付给发行人。鉴于此项处置收益为非经常损益，不会影响发行人的日常经营，此笔收储补偿款亦可与上述补偿措施共同作为与 HSC 诉讼最大风险敞口之赔付保证。

综上，截至本回复出具日，该诉讼未对公司财务状况、持续经营能力造成重大不利影响；发行人已采取积极有效的应对措施，相关承诺人已出具不可撤销的现金补偿承诺且具有相应的补偿能力，该承诺系承诺人真实自愿的意思表示，承诺内容具体、执行时限明确，能够有效保障发行人免受本案可能带来的潜在经济损失。

（四）揭示诉讼相关风险并作重大事项提示，对照《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 1 号》1-21 诉讼或仲裁的规定说明招股说明书相关信息披露是否准确、充分。

1、揭示诉讼相关风险并作重大事项提示

发行人已在招股说明书之“第三节风险因素”之“三、法律风险及公司治理风险”部分补充披露诉讼相关风险并作重大事项提示，具体如下：

“

（四）未决诉讼风险

截至本招股说明书签署日，发行人存在一起作为反诉被告的境外诉讼案件。案件具体情况详见本招股说明书“重大事项提示”之“特别风险提示”之“（八）未决诉讼风险”及“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”。加拿大安大略省高等法院尚未对该案（包括诉讼及反诉）作出最终判决，案件进入等待法院最终确定排期并开庭审理的阶段。鉴于诉讼结果存在不

确定性，上述未决诉讼作为公司所面临的风险之一，可能对公司的经营产生一定程度的不利影响。

”

2、对照《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1号》1-21 诉讼或仲裁的规定说明招股说明书相关信息披露是否准确、充分

序号	《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》1-21 诉讼或仲裁的相关规定	相关信息披露情况
1	发行人应当在招股说明书中披露对股权结构、财务状况、经营成果、业务活动、未来前景等可能产生重大影响的诉讼或仲裁事项，包括案件受理情况和基本案情，诉讼或仲裁请求，判决、裁决结果及执行情况，诉讼或仲裁事项对发行人的影响等。同时，应当充分披露发行人涉及诉讼或仲裁的有关风险。	1、发行人已在招股说明书之“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”部分披露可能对发行人产生重大影响的诉讼或仲裁事项； 2、发行人已在招股说明书之“第三节风险因素”之“三、法律风险及公司治理风险”部分补充披露发行人涉及诉讼相关风险并作重大事项提示
2	保荐机构、发行人律师应当全面核查报告期内发生或虽在报告期外发生但仍对发行人产生较大影响的诉讼或仲裁的相关情况，包括案件受理情况和基本案情，诉讼或仲裁请求，判决、裁决结果及执行情况，诉讼或仲裁事项对发行人的影响等。	保荐机构、发行人律师已就报告期内发生的或虽在报告期外发生但仍对发行人产生较大影响的诉讼或仲裁的相关情况进行全面核查。
	发行人提交发行上市申请至上市期间，保荐机构、发行人律师应当持续关注发行人诉讼或仲裁的进展情况、发行人是否新发生诉讼或仲裁事项。发行人诉讼或仲裁的重大进展情况以及新发生的对股权结构、财务状况、经营成果、业务活动、未来前景等可能产生重大影响的诉讼或仲裁事项，应当及时补充披露。	发行人已在招股说明书之“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”部分就未决诉讼的进展情况进行补充披露。
3	发行人控股股东、实际控制人、控股子公司、董事、监事（如有）、高级管理人员和核心技术（业务）人员涉及的重大诉讼或仲裁事项比照上述标准执行。	发行人控股股东、实际控制人、控股子公司、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员和核心技术人员均不存在相关重大诉讼或仲裁事项，故不适用。
4	涉及主要产品、核心商标、专利、技术等方面的诉讼或仲裁可能对发行人生产经营产生重大影响，或者诉讼、仲裁有可能导致发行人实际控制人变更，或者其他可能导致发行人不符合发行上市条件的情形，保荐机构和发行人律师应在提出明确依据的基础上，充分论证该等诉讼、仲裁事项是否构成本次发行上市的法律障碍并审慎发表意见。	截至本回复出具日，发行人上述诉讼未对公司财务状况、持续经营能力造成重大不利影响，不构成本次发行上市的法律障碍；保荐机构和发行人律师已就发行人上述未决诉讼事项出具《专项核查报告》。

公司已对照《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1号》1-21 诉讼或仲裁的相关规定，披露了可能对发行人产生重大影响的诉讼或仲裁事项并补充披露了该诉讼相关风险并作重大事项提示，发行人在招股说明书披露的相关信息准确、充分。

二、中介机构核查程序及意见

（一）核查程序

针对上述事项，保荐机构及发行人律师主要履行了以下核查程序：

1、访谈本案的加拿大代理律师，了解本案的最新进展，了解本案依据的当地相关法律规定及相应的司法案例，HSC 公司反诉的诉讼请求涉及的相关法律依据，了解其对公司败诉情形下预计赔偿金额的测算过程、测算依据及其合理性、准确性，可能仅就其被海关扣押货物的处理损失承担部分责任的客观依据；了解是否存在 HSC 公司因对客户承担法律责任而向公司请求赔偿的潜在风险及相关的法律依据；

2、查阅发行人与 HSC 公司涉诉的相关业务订单、业务凭证，了解诉讼涉及的订单及主要产品范围情况；

3、查阅发行人与中信保之间的保险合同及相关往来文件、起诉文件及反诉文件，了解发行人与 HSC 公司诉讼的相关情况，了解发行人与中信保之间的相关规定或约定；

4、取得发行人出具的书面说明，查阅公司与代理律师的相关往来邮件，确认案件的最新进展情况，了解发行人已采取或拟采取的应对措施和有效性，了解本案件对公司财务状况、持续经营能力的影响；

5、查阅发行人报告期内财务报表的相关科目，了解本案件是否对公司财务状况产生重大不利影响；

6、取得发行人实际控制人及其一致行动人等相关主体出具的承诺函，查阅承诺人提供的用于抵押担保的资产清单、相关权属证书及相应的评估报告、股份质押合同、承诺公司财务报表和年报资料、征信报告，了解核实承诺人是否具有补偿能力；

7、查阅发行人《招股说明书》，对照《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1号》，核查相关信息披露是否准确、充分。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、HSC 公司各项反诉请求存在证据不足、未能满足举证责任、损失缺乏特定化及因果关系薄弱等问题，且 HSC 公司已接收所谓“瑕疵产品”并转售，其对涉案货物的接受与转售亦支持了公司提出的减损抗辩，因此其提出的高额赔偿主张难以获得法院支持。即使法院支持其部分反诉请求，赔偿金额也将被严格限制在经证明的直接损失范围内（如部分 CSA 检验费用），并将与发行人的货款债权进行抵销；

2、发行人预计赔偿金额是基于 HSC 公司当前披露证据、并充分考虑加拿大司法实践对证据的严格要求及相关类似判例的情况下，预计其在加拿大法律体系下最可能被法院支持的直接成本上限，并非法务损失鉴定或审计/鉴证意见。因此，该测算金额具有合理性，虽准确性受限于现有证据材料，但在现有证据下，可依法支持的抵销额预估不超过 40 万美元；“正导技术可能仅就海关扣押货物的处理损失承担部分责任”的判断具有明确的客观依据；

3、截至本回复出具日，发行人财务状况正常，经营现金流稳定，日常生产经营活动有序开展。本案仅为公司历史业务中发生的单一案件，未影响公司整体经营稳定性。本案庭审排期至 2028 年初，为发行人提供了充分的应对时间，同时使其专注于主营业务发展，确保公司经营不受本案干扰。该诉讼对公司财务状况、持续经营能力未构成重大不利影响；

4、截至本回复出具日，该诉讼未对公司财务状况、持续经营能力造成重大不利影响；发行人已采取积极有效的应对措施，相关承诺人已共同出具不可撤销的现金补偿承诺且具有相应的补偿能力，该承诺系承诺人真实自愿的意思表示，承诺内容具体、执行时限明确，能够有效保障发行人免受本案可能带来的潜在经济损失；

5、发行人已在招股说明书之“第三节风险因素”之“三、法律风险及公司

治理风险”部分补充披露诉讼相关风险并作重大事项提示，相关信息披露准确、充分。

(三)就相关纠纷或潜在纠纷对发行人的影响进行充分核查论证并提交专项核查报告

保荐机构已就本次涉诉事项出具《专项核查报告》。

问题 3. 其他问题

(1) 更新在手订单情况。根据申请文件及问询回复：发行人主要客户下单至交付时间较短，因此发行人各期末在手订单金额相对较小。请发行人：①说明客户下单至交付的平均时间周期，更新截至问询回复日的在手订单情况（包括主要客户、金额、产品类别）、预计在手订单转化收入周期。②说明 2023 年、2024 年新增收入的客户对应细分领域及金额占比，结合细分领域行业变动情况论证发行人经营业绩稳定性。

(2) 进一步说明募投项目必要性和募集资金规模合理性。根据申请文件及问询回复：①发行人本次募投项目使用的土地面积为 23,480.28 m²，新建厂房面积 64,000.00 m²，发行人现有厂房“厂房面积/人员数量”均值为 269.67 m²/人，西厂区、东厂区、彩蝶厂区的“厂房面积/产能”在 0.08-0.10 m²/km，募投项目新建厂房“厂房面积/人员数量” 351.65 m²/人，“厂房面积/产能”为 0.18 m²/km。②“年产 100 万箱 5G 大数据传输电缆及年产 5 万公里通信传输类电缆工厂建设项目”拟购置多台生产及配套辅助设备和办公设备。③募投项目设备购置费用为 8,989.00 万元。④募投项目拟新增数据电缆产能 305,000km，控制电缆产能 48,000km，特种电缆产能 2,000km。请发行人：①结合募投项目新建厂房面积与产能、人员、设备数量的匹配性，拟购置设备与现有设备相比的先进性、与产能和人员的匹配性，说明新建厂房和拟购置软硬件设备的必要性。②结合与可比公司或者所处地区同类企业相关项目购置的对比情况，说明设备购置费的定价依据及公允性。③结合发行人各类弱电线缆在手订单、客户合作稳定性、收入增长趋势、市场空间等，量化分析各细分产品新增产能是否存在消化风险，是否存在主要政策或项目任务基本完成后下游需求下降、市场发展空间受限风险。

(3) 主要生产经营用地稳定性。根据申请文件：①发行人彩蝶厂区厂房面积为 16,000.00 m²，系租赁取得，租约于 2025 年 11 月 30 日到期。②发行人位于湖州市南浔区练市镇湖盐西路 69 号的土地房屋计划于 2026 年 3 月 31 日前移交钥匙和产权证书，新建厂房于 2026 年 3 月 17 日前完成原厂区现有部分生产设备、仓储等搬迁。③发行人处于抵押状态的房屋及土地使用权面积占比 99.63%，子公司江西正导处于抵押状态的房屋及土地使用权面积占比 100%，相应担保责任的履行顺序为优先就债务人提供的抵押物实现债权，不足部分债权人自行选择

保证人承担保证责任。请发行人：①说明租赁厂房的续约安排。②说明新建厂房进度与厂房搬迁的匹配性，厂房搬迁是否影响发行人产能，测算厂房搬迁对发行人经营业绩的影响。③结合拟搬迁厂房的搬迁进度和对应债权的到期时间，说明厂房搬迁后的抵押安排。④说明债务还款期限，还款资金来源是否充足，避免因债务到期无法偿还导致生产经营用地被处置、对发行人生产经营造成重大不利影响的的具体措施。

请保荐机构核查上述事项，申报会计师核查上述事项（1）（3），说明核查范围、核查程序、核查证据、核查结论，发表明确意见，按照最新函证、走访情况更新前次问询回复中的函证、走访统计表。请发行人律师核查上述事项（3）并发表明确意见。

一、发行人说明与补充披露

（一）更新在手订单情况

1、说明客户下单至交付的平均时间周期，更新截至问询回复日的在手订单情况（包括主要客户、金额、产品类别）、预计在手订单转化收入周期。

报告期内，发行人弱电线电缆客户下单至交付的平均时间周期约为 45-55 天，精密导体下单至交付的平均时间周期约为 10-12 天。

截至 2025 年 10 月 31 日，发行人在手订单情况如下：

单位：万元

类别	金额	占比
数据电缆	8,511.23	69.44%
通信电缆	968.74	7.90%
控制电缆	1,861.86	15.19%
特种电缆	51.14	0.42%
精密导体	864.31	7.05%
总计	12,257.28	100.00%

截至 2025 年 10 月 31 日，发行人主要客户在手订单情况如下：

单位：万元

数据电缆		
名称	金额	占比
NEXANS PARTICIPATIONS	1,947.14	22.88%
大华股份	1,499.75	17.62%
LONG FIELD LTD.	1,287.95	15.13%
海康威视	1,079.94	12.69%
Madison Technologies	833.37	9.79%
前五大客户合计金额	6,648.15	78.11%
合计	8,511.23	100.00%
通信电缆		
名称	金额	占比
VZ COMM, S.A. de C.V.	671.26	69.29%
SYMEA FE LIMITED	166.70	17.21%
Ati application Technology Innovation	32.36	3.34%
LONGFIELD LTD.	32.10	3.31%
Solid Corporation	21.98	2.27%
前五大客户合计金额	924.39	95.42%
合计	968.74	100.00%
控制电缆		
名称	金额	占比
Madison Technologies	977.85	52.52%
上海汇海信息科技股份有限公司	215.23	11.56%
CABLES HOUSE WIRES AND CABLES TRADING LLC	159.41	8.56%
G.Beres Marketing Ltd.	112.02	6.02%
British Cables Company Ltd.	91.58	4.92%
前五大客户合计金额	1,556.09	83.58%
合计	1,861.86	100.00%
特种电缆		
名称	金额	占比
中国船舶集团有限公司	36.62	71.61%
湖北航天电缆有限公司	14.52	28.39%
主要客户合计金额	51.14	100.00%
合计	51.14	100.00%

精密导体		
名称	金额	占比
立讯精密	410.68	47.52%
百亨科技（深圳）有限公司	77.91	9.01%
富士康	76.38	8.84%
庆龙电线电缆有限公司	66.93	7.74%
联众线缆科技（吉安）有限公司	60.20	6.97%
前五大客户合计金额	692.11	80.08%
合计	864.31	100.00%

根据发行人历史销售情况及预期在手订单销售情况，预计在手订单转换收入周期情况如下：

单位：万元

序号	类别	在手订单金额	订单转换收入周期
1	数据电缆	8,511.23	发行人根据客户订单需求及计划交货时间生产相应产品，并根据客户需求交付产品。在手订单转换收入周期一般在 2 个月以内。
2	通信电缆	968.74	
3	控制电缆	1,861.86	
4	特种电缆	51.14	
5	精密导体	864.31	发行人根据客户订单需求及计划交货时间生产相应产品，并根据客户需求交付产品。在手订单转换收入周期一般在 20 日内。
合计		12,257.28	

2、说明 2023 年、2024 年新增收入的客户对应细分领域及金额占比，结合细分领域行业变动情况论证发行人经营业绩稳定性。

2023 年及 2024 年度新增客户及收入情况如下：

单位：万元

新老客户	2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比
老客户	119,548.48	92.50%	100,967.86	95.85%
新客户	9,695.11	7.50%	4,370.89	4.15%
营业收入合计	129,243.59	100.00%	105,338.75	100.00%

其中，2023 年度新增收入的客户对应细分领域及金额占比情况如下：

单位：万元

产品类别	金额	占比
弱电线电缆	945.84	21.64%
精密导体	3,425.05	78.36%
新客户收入合计	4,370.89	100.00%

2024 年度，新增收入的客户对应细分领域及金额占比情况如下：

单位：万元

产品类别	金额	占比
弱电线电缆	4,348.99	44.86%
精密导体	5,346.12	55.14%
新客户收入合计	9,695.11	100.00%

报告期内，公司新增收入的客户对应细分领域金额及占比存在一定波动，2023 年度，新增收入中，弱电线电缆占比 21.64%，精密导体占比 78.36%；2024 年度，弱电线电缆占比 44.86%，精密导体占比 55.14%。2023 年度，新增收入中弱电线电缆占比相对略低，主要系 2022 年度新增大客户海康威视，随着 2022 年度及 2023 年度，公司与海康威视的合作逐渐加深，交易额不断增长，公司销售业务及生产安排中弱电线电缆大客户比重较大，因此新增客户占比相对略低；至 2024 年度，公司在与现有客户深化合作的基础上，积极拓展新客户，扩大客户群体，弱电线电缆及精密导体当期新增收入占比较为均衡，较上年同期均保持增长趋势。

由上表可见，公司对新增客户收入中，弱电线电缆及精密导体各期占比存在一定波动，但都是公司收入持续增长的重要组成部分，报告期内公司业绩增长是所处行业市场规模的提升和优质客户增长共同作用的结果。一方面，国家政策对电线电缆行业持续支持，下游市场对公司电缆和导体产品的需求稳步提升，对公司业绩增长形成有力支撑。另一方面，公司与主要客户的合作不断加深，公司客户结构持续优化，新增客户及存量客户的收入增加，为公司业绩持续增长注入动力。未来，随着行业持续发展和市场需求的进一步释放，公司有望继续保持稳健增长。

（二）进一步说明募投项目必要性和募集资金规模合理性

1、结合募投项目新建厂房面积与产能、人员、设备数量的匹配性，拟购置设备与现有设备相比的先进性、与产能和人员的匹配性，说明新建厂房和拟购置软硬件设备的必要性。

（1）结合募投项目新建厂房面积与产能、人员、设备数量的匹配性，拟购置设备与现有设备相比的先进性、与产能和人员的匹配性

募投项目新建厂房面积与产能、人员、设备数量的情况如下：

产线	厂房面积 (平方米)	产能	人员数量 (人)	主要生产设 备数量(套)	硬件设备数量 (套)	软件系统 数量(套)
高新区厂区	64,000.00	数据电缆： 305,000.00km； 控制电缆： 48,000.00km； 特种电缆： 2,000.00km	182	138	336	5

注：主要生产设各仅包括拟购买单价 20 万元以上的主要生产设备。

截至 2024 年 12 月 31 日，发行人现有产线和募投项目的厂房面积与产能、人员、主要生产设各数量的匹配情况如下：

序号	产线	厂房面积/产能(平方米 /km)	厂房面积/人员 数量 (平方米/人)	厂房面积/主要生产 设各数量 (平方米/设各数量)
1	西厂区	0.08	164.15	513.50
2	东厂区	0.10	165.79	151.08
3	彩蝶厂区	0.08	421.05	695.65
4	特种电缆厂区	0.82	327.68	1,638.41
现有产线均值		0.27	269.67	749.66
1	高新区厂区	0.18	351.65	463.77

注：现有产线主要生产设各数量仅包括资产原值 20 万元以上主要生产设各，高新区厂区主要生产设各仅包括拟购买单价 20 万元以上的主要生产设备。

由上表，募投项目的厂房面积/产能、厂房面积/人员数量、厂房面积/主要生产设各数量等指标均在现有产线对应指标区间内。募投项目新建厂房面积与产能、人员数量、主要生产设各数量等指标匹配。

发行人拟购置硬件设备与现有设备相比的先进性情况如下：

序号	名称	拟购置设备功能	现有应用情况	拟购置设备先进性
一	生产及配套辅助设备			
1	绝缘生产线	采用全自动在线检测系统,具有自动化控制、智能化管理等功能。	采用人工检测,手动控制的方式,难以精确控制。	相较于现有设备,拟采购设备通过自动监测、自动控制等方式,能够确保线缆绝缘性能符合标准,降低生产过程中的能耗和材料损耗,提高生产效率和产品质量。
2	高绞机	采用全退扭技术,具有高精度电子绞合节距控制等功能,用于生产过程中的导体绞合工序。	无全退扭系统,使用机械节距控制,节距稳定性较差。	相较于现有设备,拟购置设备能提高产品节距稳定性,提升导体绞合质量,减少产品内应力,提高线缆的稳定性和机械强度,适用于高性能数据电缆和工业控制电缆的生产。
3	成缆机	采用全伺服控制,具备高精度同步控制和自动化成缆等功能。	采用低精度变频控制,成缆稳定性差。	相较于现有设备,拟购置设备控制精度高,能提高线缆芯线排列精度,减少缆芯应力,提升线缆的机械稳定性和抗干扰能力。
4	挤塑机	采用精确温控系统和自动实时控制挤出技术。	通过手动调整线速及挤塑量,控制精度差。	相较于现有设备,拟购置设备控制精度高,线缆护套均匀、粘附性稳定,能提升产品的绝缘性能和耐候性。
5	成圈机	采用全伺服控制数字化系统和自动化排线技术。	采用模拟量控制系统,排线控制精度低。	相较于现有设备,拟购置设备采用数字化技术,线缆成圈整齐、张力均匀,能提升包装质量和施工便捷性。
6	皮泡皮绝缘单线生产	采用高精度自动注气和物理发泡技术。	采用手动调压注气装置,调整精度差。	相较于现有设备,拟购置设备采用高精度自动注气装置,通过控制绝缘介电常数,减少信号损耗,提高高速数据传输电缆的信号完整性,可应用于超六类及以上数据电缆的生产。
7	FEP皮泡皮发泡生产线	采用高精度发泡控制与智能化管理系统。	目前暂无类似设备。	拟购置设备采用高精度发泡控制与智能化管理系统,产品绝缘层结构均匀,能提高产品的耐高温性、耐腐蚀性和稳定性。
8	多功能摇篮型钢丝铠装机	采用恒张力钢丝铠装成型技术。	目前暂无类似设备。	拟购置设备采用恒张力钢丝铠装成型技术,能提高电缆耐拉伸、耐冲击等方面性能和抗机械损伤的能力,适用于海洋工程、轨道交通和新能源等方面的电缆制造。
9	高精度编织机	采用应用了伺服电机与高精度编码器的多轴联动技术。	采用普通变频模拟控制,调整精度差。	相较于现有设备,拟购置设备采用高精度编织工艺,电缆屏蔽层结构均匀,能增强电缆的电磁兼容性和抗干扰能力,适用于高频信号传输电缆、军工及航空航天电缆的生产。
10	高速水密专用管绞机	采用多层密封技术和高速填胶绞合工艺。	设备绞合精度较差,水密封胶无法快速固化。	相较于现有设备,拟购置设备采用智能自适应控制系统,通过工艺参数设置与动态补偿技术,实现绞合精度提升。设备的模块化结构设计支持快速换型与产能柔性调整,并具备数据互联功能,可接入工厂智能管理系统实现全流程数字化生产,同时可实时监测导体填胶质量状况。

序号	名称	拟购置设备功能	现有应用情况	拟购置设备先进性
11	高速四线组笼绞机	采用同步填胶绞合和高精度张力控制技术，笼绞转速较高。	具有同步填胶绞合和高精度张力控制技术，笼绞转速较低。	拟购置设备采用同步填胶绞合和高精度张力控制装置，笼绞转速较高，能提升水密电缆的密封性和耐压性，并提高生产效率。
12	聚四氟乙烯推挤设备机组	采用精密控制推挤技术。	目前暂无类似设备。	拟购置设备采用精密控制推挤技术，确保聚四氟乙烯（PTFE）材料的均匀挤出，提升电缆的耐高温和耐腐蚀性，适用于高频、耐高温特种电缆的生产。
13	数控伺服多层绕包机	采用数控系统和伺服电机的组合，能精确控制绕包结距包带张力。	采用双头绕包结构，绕包效率较低。	相较于现有设备，拟购置设备采用高精度伺服驱动系统与多轴协同控制技术，可实现 3 层及以上绝缘/屏蔽材料的同步绕包作业，绕包效率较高。设备在生产中可精准控制绕包节距与张力，并具备在线断带检测功能。此外，设备集成工业物联网接口，可实时监控生产数据并接入智能工厂管理系统，便于生产管理。
14	绕包烧结机组	采用高精度伺服 PLC 恒张力控制绕包烧结一次成形。	目前设备只能完成绕包工序。	相较于现有设备，拟购置设备可完成绕包烧结工序，可用于生产高精度的航空线缆。
15	对称数字通信电缆测试系统	用于 CAT5 至 CAT8 网络线的传输性能测试。	现有设备用于 CAT5 至 CAT7A 网络线的传输性能测试。	相较于现有设备，拟购置设备测试范围增加到 CAT8 类。测试系统集成了现代射频技术、电子技术和计算机技术，测试速度、测量精度和智能化程度都较高。此外，拟购置设备具有全电磁屏蔽高频选换单元和接线夹具，能够有效降低系统内部串音影响。
16	网络分析仪	用于最高频率 2.5GHz 频率的 CAT5 至 CAT8 网络线性性能测试。	用于最高频率 1.0GHz 的 CAT5 至 CAT7A 网络线性性能测试。	与现有测试系统相比优势： ①全信息测量（矢量测量）： VNA 不仅能测量信号的幅度（如增益/损耗：dB），还能同时测量信号的相位（度数）。将幅度和相位信息结合起来，就构成了一个完整的复数（矢量）数据。 ②高精度与误差修正技术： 在实际测量中，电缆、接头等都会引入误差。 VNA 通过一系列精确的校准（如 SOLT、TRL 等），建立误差模型，并在后续测量中从原始数据中数学扣除这些系统误差。
17	高低温循环试验箱	可进行模拟环境高低温高湿全自动循环变换试验。	可进行模拟环境高低温高湿半自动循环变换试验。	与现有测试系统相比优势： ①增强的温场均匀性与控制精度：温场均匀性可优于 $\pm 0.5^{\circ}\text{C} \sim \pm 1.0^{\circ}\text{C}$ ，控温精度可达 $\pm 0.1^{\circ}\text{C} \sim \pm 0.3^{\circ}\text{C}$ 。 ②极快的升降温速率：能从高温（如 $+150^{\circ}\text{C}$ ）迅速切换到极低温（如 -70°C 甚至更低）。线性升降温速率可达 $5^{\circ}\text{C}/\text{min}$ 至 $15^{\circ}\text{C}/\text{min}$ ，甚至更高，极大缩短了测试周期。

序号	名称	拟购置设备功能	现有应用情况	拟购置设备先进性
				③宽广精确的温湿度范围：可在宽温范围内（如 -70℃ ~+150℃）实现 20%~98%R.H.的精确湿度控制，模拟更严酷的湿热环境。
18	空压机	用于压缩空气。	能耗高、噪音比较大。	拟购置设备能耗较低、故障率较低、便于使用。
19	循环水泵	采用恒压变频控制系统，用于驱动水循环流动。	使用工频控制，无法控制水压，能耗较大。	相较于现有设备，拟购置设备采用恒压变频控制系统、循环用水压力恒定，水压可控，泵组可随压力自动调整功率，减少能源消耗。
20	废气处理设备	采用变频恒压风机系统。	目前设备风机无变频控制系统。	相较于现有设备，拟购置设备采用恒压变频控制系统，进风压力实时自动调整，压力均衡，节能降耗。
21	变压器电器柜	采用智能电力采集系统，实时监督掌控能耗状况。	使用人工抄表记录的方式，不利于统计能耗。	相较于现有设备，拟购置设备采用智能电力采集系统，可实时监督能耗状况，便于统计能耗情况。
二	办公设备			
1	台式机	满足日常办公需求，可用于文档处理、数据统计、软件运行等任务。	现有设备老旧，性能较差。	相较于现有设备，拟购置设备具有更强的性能、更好的显示效果和更节能，能满足相关办公需求。
2	大型打印机	满足批量打印、多格式输出需求，可用于打印合同文件、报表、宣传册等任务。	现有设备老旧，性能较差。	相较于现有设备，拟购置设备打印速度更快，智能化程度更高，使用成本更低，能够满足相关办公需求。
3	小型打印机	满足即时打印需求，可用于日常单据、简单报表等任务。	现有设备老旧，性能较差。	相较于现有设备，拟购置设备体积更小，能节省耗材使用量，满足相关办公需求。
4	会议平板	满足会议演示、协作讨论、远程沟通需求，具有方案讲解、数据标注、多人批注等功能。	现有设备数量不足以满足相关需求，性能较差。	相较于现有设备，拟购置设备具有更好的交互体验，易于使用，能提升会议沟通效率，并提升工作效率。
5	笔记本	满足日常办公需求，可用于文档处理、数据统计、软件运行等任务。	现有设备老旧，性能较差。	相较于现有设备，拟购置设备体积更小，续航更长，性能更强，能够满足相关办公需求。
6	视频会议设备	满足远程团队协作、跨部门沟通、客户对接需求，远程会议画面清晰、声音流畅。	现有设备数量不足以满足相关需求，性能较差。	相较于现有设备，拟购置设备画质、声音效果更佳，连接更稳定，能提升会议沟通效率，并提升工作效率。

发行人拟购置软件系统的先进性情况如下：

序号	软件名称	拟购置软件系统功能	现有应用情况	拟购置软件系统先进性
1	车间MES系统	拟购置软件系统能够实时监控生产流程、自动排产和优化设备工艺参数，提升设	主要通过人工排单的方式排产，难以实时监控生	相较于现有方式，拟购置软件系统能够监控生产流程，实现自动排产和设备工艺参

序号	软件名称	拟购置软件系统功能	现有应用情况	拟购置软件系统先进性
		备利用率，缩短订单交付周期，并实现产品全流程质量追溯，降低产品不良品率	产流程	数优化，提升设备利用率，缩短订单交付周期，并实现产品全流程质量追溯，降低产品不良品率
2	wms 仓库管理系统	拟购置软件系统通过智能仓储优化原材料及成品管理，提升仓库出入库作业效率，优化仓库库位存放，节约仓储空间占用	主要通过 ERP 系统进行出入库管理，仓库出入库作业效率较低	相较于现有方式，拟购置软件系统能够提升仓库出入库作业效率，优化仓库库位存放，节约仓储空间占用
3	车间物流管理系统	拟购置软件系统的智能调度功能可精准调配物流流程，实现物料流转全程可追溯，显著降低物料错发漏发风险	主要通过人工的方式获得物料需求，并通过人工的方式记录物料运输流程，准确度较低	拟购置软件系统可精准调配物流流程，实现物料流转全程可追溯，降低物料错发漏发风险
4	数据采集系统	拟购置软件系统依托物联网技术，实时采集设备运行状态、关键工艺参数及能耗数据，消除信息壁垒，为维护与工艺优化提供精准数据支撑，减少设备非计划停机时间	主要通过人工观察记录设备运行数据，实时性和精准性较差，记录效率较低	拟购置软件系统可实时采集设备运行状态、关键工艺参数及能耗数据，为维护与工艺优化提供精准数据支撑，减少设备非计划停机时间
5	BI 报表展示系统	拟购置软件系统整合多源异构数据，借助可视化看板与移动端实时分析功能，辅助管理层决策，能够推动生产运营成本降低，辅助优化销售策略	主要通过手工报表对数据进行汇总，实时性和精准性较差，记录效率较低	拟购置软件系统能够整合多源异构数据，实现可视化看板和移动端实时分析功能，辅助管理层决策

募投项目拟购置主要生产设备与产能的匹配情况如下：

设备名称	对应产品	单位产能 (公里/年)	规划产量 (公里/年)	所需设备数量 (台)	拟购置设备 数量(台)
绝缘生产线	5G 大数据传输电缆	41,776.70	305,000.00	7.30	8
高绞机		4,466.37	305,000.00	68.29	69
成缆机		30,738.14	305,000.00	9.92	10
挤塑机		30,738.14	305,000.00	9.92	10
成圈机		30,568.32	305,000.00	9.98	10
绝缘生产线	5 万公里通信传输类电缆	8,241.00	40,000.00	4.85	5
成缆机		8,200.00	48,000.00	5.85	6
挤塑机		8,352.00	48,000.00	5.75	6
皮泡皮绝缘单线生产		12,250.00	12,250.00	1.00	1
FEP 皮泡皮发泡生产线		3,341.00	3,200.00	0.96	1

设备名称	对应产品	单位产能 (公里/年)	规划产量 (公里/年)	所需设备数 量(台)	拟购置设备 数量(台)
多功能摇篮型 钢丝铠装机		2,004.00	2,000.00	1.00	1
高精度编织机		350.00	2,000.00	5.71	6
高速水密专用 管绞机		1,052.00	2,000.00	1.90	2
高速四线组笼 绞机		6,125.00	24,000.00	3.92	4
聚四氟乙烯推 挤设备机组		50,113.00	48,000.00	0.96	1
数控伺服多层 绕包机		4,000.00	48,000.00	12.00	12
绕包烧结机组		25,056.00	48,000.00	1.92	2

注：5万公里通信传输类电缆设备产量根据产品具体需求制定，因而存在规划产量与规划控制电缆或特种电缆产量有差异情况

募投项目拟购置主要生产设备与人员的匹配情况如下：

设备名称	对应产品	拟购置设备数 量(台)	单位设备所需人员 数量(人)	合计需要人员 数量(人)
绝缘生产线	5G 大数据传输 电缆	8	2	16
高绞机		69	0.23	16
成缆机		10	0.60	6
挤塑机		10	2	20
成圈机		10	2	20
绝缘生产线	5万公里通信传 输类电缆	5	2	10
成缆机		6	0.67	4
挤塑机		6	2	12
皮泡皮绝缘单 线生产		1	2	2
FEP 皮泡皮发泡 生产线		1	2	2
多功能摇篮型 钢丝铠装机		1	6	6
高精度编织机		6	0.33	2
高速水密专用 管绞机		2	2	4
高速四线组笼 绞机		4	2	8
聚四氟乙烯推 挤设备机组		1	6	6
数控伺服多层 绕包机		12	1	12

设备名称	对应产品	拟购置设备数量(台)	单位设备所需人员数量(人)	合计需要人员数量(人)
绕包烧结机组		2	2	4
合计		154	-	150

注：小数部分主要系存在单人同时使用多台设备情况。

(2) 说明新建厂房和拟购置软硬件设备的必要性

1) 新建厂房的必要性

发行人募投产能为弱电线电缆 355,000.00 公里，其中超六类及以上数据电缆 183,000.00 公里、六类及以下数据电缆 122,000.00 公里、控制电缆 48,000.00 公里、特种电缆 2,000.00 公里。相较于现有产品结构，募投项目主要系提升超六类及以上数据电缆产能、控制电缆和特种电缆产能。

相较于现有产品产线情况，超六类及以上数据电缆、控制电缆、特种电缆产线具有厂房面积需求较大的特点，主要系：1、部分产线需要大型的专用设备满足生产需求。超六类及以上数据电缆和特种电缆在生产上需要大型专用设备，如挤塑机、成缆机、高速四线组笼绞机、高精度编织机等设备。设备在使用过程中亦需要充分的空间以满足操作、维护、散热等需求；2、部分产线生产工艺要求充足的厂房空间。超六类及以上数据电缆需满足严格的阻抗控制和信号完整性，在生产上要求设备间需要预留空间用于复杂的布线和冷却系统，从而增加对厂房面积的需求。特种电缆产品对机械物理性能和电气性能具有较高的要求，在生产过程中需要较多的设备用于对产品相关指标进行检测，并需占用较大的测试和缓存区域，提高了厂房面积需求；3、复杂的生产流程和较高的生产要求提高了对物流的要求。为了避免产线拥堵和交叉污染，企业在生产过程中需要较大的厂房空间以满足相应的物流需求，以提升生产效率。

发行人的募投项目拟购置设备具有智能化、自动化的特点。通过应用自动化设备，发行人能够提升生产效率和工艺一致性，减少产线对生产人员的依赖情况，降低生产人员需求。同时，自动化设备亦能在生产的过程中集成实时监测等多种功能，进一步提升生产效率。

综上，发行人新建厂房主要系满足募投项目产能扩产的生产需求。同时，发行人通过运用自动化设备，减少了生产人员需求，提升了生产效率。发行人募投项目新建厂房具备必要性。

2) 拟购置软硬件设备的必要性

发行人募投项目购置软硬件设备系满足募投项目产能规划、提升产线先进性水平、提升生产效率的必要举措，具体情况如下：

①发行人通过购置设备提升募投产线先进性水平，提升生产效率

发行人拟购置软硬件设备系发行人根据预期产品生产结构，按照预期的生产需求规划的。相较于现有的设备，发行人拟购置的生产设备具有自动化、数字化、生产控制精度高、产品生产质量稳定等特征。发行人通过购置新的软件系统，能够实现监控生产流程、优化仓储配置、监控设备运行状态等功能，进而进一步提升生产效率。发行人通过购置相应软硬件设备，提升产线自动化水平，进而提升生产效率。

②发行人购置设备系满足募投项目规划产能需求

募投项目拟生产数据电缆 305,000.00 公里、控制电缆 48,000.00 公里和特种电缆 2,000.00 公里，拟需要生产人员 150 人。发行人通过购置相关软硬件设备，构建生产产线，能够生产相关电缆产品，满足募投项目规划产量需求。根据拟购置主要生产设备单位产能和单位设备所需人员数量与募投项目规划产量的匹配情况，拟购置设备数量与达到募投规划产量所需设备数量相匹配，拟购置设备数量具有合理性。

综上，发行人通过购置软硬件设备能够提升产能先进性水平，满足募投项目的生产需求。募投项目购置软硬件设备具有合理性。

2、结合与可比公司或者所处地区同类企业相关项目购置的对比情况，说明设备购置费的定价依据及公允性。

发行人拟购置设备采购单价主要系基于供应商报价、网上平台报价、发行人购置类似设备的采购价格等因素综合考量得出，具备公允性。发行人设备购置费占募投项目投资额 41.77%，相较于可比公司或者所处地区同类企业相关项目的金额占比上没有显著差异，具备合理性，具体情况如下：

单位：万元

项目	募投项目	设备购置费	项目投资金额占比
兆龙互连	年产 35 万公里数据电缆扩产项目	12,289.50	59.94%
	年产 330 万条数据通信高速互连线缆组件项目	2,991.00	35.91%

项目	募投项目	设备购置费	项目投资金额占比
	兆龙连接技术研发中心建设项目	3,023.00	43.49%
晨光 电缆	矿物绝缘电缆建设项目	6,043.00	41.65%
	智慧晨光智能互联建设项目	1,771.90	80.72%
球冠 电缆	城市轨道交通及装备用环保型特种电缆建设项目	9,170.10	38.81%
	电线电缆研发中心建设项目	1,670.90	86.38%
发行 人	年产 100 万箱 5G 大数据传输电缆及年产 5 万公里通信传输类电缆工厂建设项目	8,989.00	41.77%

注：兆龙互连募投项目为公司于 2020 年首次公开发行的募投项目；晨光电缆募投项目为公司于 2022 年向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的募投项目；球冠电缆募投项目为公司 2020 年向不特定合格投资者公开发行股票并在新三板精选层挂牌的募投项目（新三板精选层已于 2021 年平移至北京证券交易所）。

根据浙江省同为电缆行业企业球冠电缆的募投项目设备采购单价，发行人主要生产设备成缆机、挤塑机、数控伺服多层绕包机和高精度编织机处于球冠电缆募投项目类似设备的采购价格区间内。部分生产设备采购价与球冠电缆募投项目设备采购单价有差异，主要系：1、发行人采购设备在具体功能和性能上与球冠电缆采购的设备有差异；2、球冠电缆采购的部分设备为世界先进的进口设备，而发行人以国内先进设备为主，在价格上存在一定的差异；3、随着设备生产商逐渐优化生产工艺，设备价格亦随之发生变动。发行人募投项目设备拟采购单价与球冠电缆的募投项目设备采购单价对比情况如下：

单位：万元

设备名称	发行人测算 采购单价	球冠电缆募投项目采购类似设备		价格差异情况及原因
		设备名称	单价	
成缆机	45.00	800 型单绞机	32.00	测算采购价在类似设备采购价区间内。
		JGT100/2+4+6 同心绞线机	245.00	
高绞机	23.00	Φ500 高精度卧式退扭对绞机组	48.00	发行人选用设备兼具技术先进性和性价比。随着设备生产商调整生产工艺，价格亦有变动。
		Φ800 高精度对绞机	28.00	
绝缘生产线	171.00	RN-A 高速薄壁绝缘挤塑流水线	833.51	发行人选用国内先进设备，而球冠电缆选择引进世界先进水平的进口设备，在价格上存在差异。
		RN-A 单/双层高速挤塑生产线	791.83	
挤塑机	38.00	Φ65 挤出机	30.00	测算采购价在类似设备采购价区间内。
		Φ115 挤出机	52.00	
		Φ40+30 双层挤出机	45.00	
		Φ65/25 护套挤出机	68.00	

设备名称	发行人测算 采购单价	球冠电缆募投项目采购类似设备		价格差异情况及原因
		设备名称	单价	
		Φ90 挤出机	60.00	
		Φ120 挤出机	115.00	
高速四线组笼 绞机	53.00	24+48/400 铜丝铜带 屏蔽机	62.00	发行人选用设备兼具技术先 进性和性价比。随着设备生 产商调整生产工艺，价格亦 有变动。
数控伺服多层 绕包机	40.00	同芯式包带机	250.05	测算采购价在类似设备采购 价区间内。
		数控式双层包带机	18.00	
高精度编织机	12.00	16 锭高速编织机	4.00	测算采购价在类似设备采购 价区间内。
		24 锭金属编织机	8.00	
		32 锭金属编织机	28.00	
		铜丝并丝机	2.00	
多功能摇篮型 钢丝铠装机	320.00	Φ800 钢带装铠机	31.00	发行人拟采购设备技术国内 领先，采用恒张力钢丝铠装 成型技术，能提高电缆耐拉 伸、耐冲击等方面性能和抗 机械损伤的能力，并能生产 海洋电缆等特种电缆产品， 价格较高。

注：球冠电缆部分采购价格为欧元，汇率以 2025 年 9 月 30 日中国人民银行公布的人民币对欧元汇率中间价计算。

发行人募投项目设备购置费与线缆产能投入产出比为 39.49 公里/万元，高于同行业可比公司和浙江省同为电缆行业企业的投入产出比。发行人投入产出比高于晨光电缆和球冠电缆的投入产出比主要系晨光电缆和球冠电缆募投项目以特种电缆为主，在产品结构和产品工艺上与发行人存在较大的区别。发行人投入产出比高于兆龙互连主要系随设备生产商优化生产工艺，设备价格有一定下降，进而提升投入产出比。发行人设备购置费具备合理性。

名称	项目名称	产能明细	线缆产能 (公里)	设备购置费 (万元)	投入产出 比(公里/ 万元)
兆龙互连	年产 35 万公里 数据电缆扩产项目	超五类及六类数据电缆： 200,000.00km； 超六类及以上数据： 100,000.00km； 工业数字通信电缆： 50,000.00km。	350,000.00	12,289.50	28.48
晨光电缆	矿物绝缘电缆建 设项目	刚性矿物绝缘电缆 (BTTZ)：4,000km； 铝套连续挤包矿物绝缘电	5,250.00	6,043.00	0.87

名称	项目名称	产能明细	线缆产能 (公里)	设备购置费 (万元)	投入产出 比(公里/ 万元)
		缆(BTLY): 450km; 云母带矿物绝缘波纹铜护套 电缆(RTTZ): 450km; 矿物复合绝缘柔性防火电 缆(BBTRZ): 350km。			
球冠 电缆	城市轨道交通及 装备用环保型特 种电缆建设项目	轨道交通车辆用特种电 缆: 4,000km; 轨道交通工程用特种电 缆: 2,500km; 数控机床用特种电缆: 5,500km。	12,000.00	9,170.10	1.31
平均值			122,416.67	9,167.53	10.22
发行 人	年产100万箱5G 大数据传输电缆 及年产5万公里 通信传输类电缆 工厂建设项目	数据电缆: 305,000.00km; 控制电缆: 48,000.00km; 特种电缆: 2,000.00km。	355,000.00	8,989.00	39.49

综上，发行人设备购置费系基于供应商报价、网上平台报价、发行人购置类似设备的采购价格等因素综合考量得出，定价依据具有合理性。经与同行业可比公司和浙江省同为电缆行业企业的设备采购单价与投入产出比对比，发行人设备购置费具备公允性，定价合理。

3、结合发行人各类弱电线缆在手订单、客户合作稳定性、收入增长趋势、市场空间等，量化分析各细分产品新增产能是否存在消化风险，是否存在主要政策或项目任务基本完成后下游需求下降、市场发展空间受限风险。

截至2025年10月31日，发行人弱电线缆在手订单金额达到11,392.97万元，较2024年12月31日增长27.93%，在手订单情况良好，与公司的收入结构匹配，具体情况如下：

单位：万元

类别	2025年10月31日	2024年12月31日	增长率
数据电缆	8,511.23	6,466.85	31.61%
通信电缆	968.74	970.40	-0.17%
控制电缆	1,861.86	1,053.08	76.80%
特种电缆	51.14	415.07	-87.68%
合计	11,392.97	8,905.41	27.93%

报告期内，发行人与主要客户建立了稳定的合作关系，弱电线缆主要客户（主要客户指报告期各期前五大客户，下同）销售额及合作年限情况如下：

单位：万元

名称	2025年 1-6月	2024年	2023年	2022年	开始合作年限
海康威视	8,651.09	14,950.51	11,990.63	2,376.62	2022年
大华股份	8,379.34	22,420.20	20,036.93	22,020.48	2017年
NEXANS PARTICIPATIONS	5,845.00	9,682.62	7,628.72	10,483.87	2018年
Madison Technologies	1,863.98	4,263.51	3,664.35	3,185.63	2014年
LONGFIELD LTD.	1,842.82	5,382.37	3,184.41	1,313.50	2018年
LEGRAND FRANCE S.A	1,601.27	3,671.58	3,869.49	4,824.43	2006年
上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	886.12	2,544.29	4,413.19	3,465.56	2021年
合计	29,069.60	62,915.08	54,787.73	47,670.09	-
弱电线缆收入	44,525.97	94,543.42	82,040.34	73,440.57	-
主要客户收入占比	65.29%	66.55%	66.78%	64.91%	-

报告期内，弱电线缆主要客户销售额的变动情况如下：

名称	2025年 1-6月	2024年	2023年	2022-2024年 复合增长率
海康威视	50.67%	24.68%	404.52%	150.81%
大华股份	-19.73%	11.89%	-9.01%	0.90%
NEXANS PARTICIPATIONS	11.65%	26.92%	-27.23%	-3.90%
Madison Technologies	10.87%	16.35%	15.03%	15.69%
LONGFIELD LTD.	-27.57%	69.02%	142.44%	102.43%
LEGRAND FRANCE S.A	-15.50%	-5.11%	-19.79%	-12.76%
上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	-48.78%	-42.35%	27.34%	-14.32%
合计收入增长率	-0.67%	14.83%	14.93%	14.88%

报告期内，发行人各类弱电线缆主要客户的销售情况如下：

单位：万元

数据电缆				
名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
海康威视	8,651.09	14,950.17	11,990.63	2,376.62
大华股份	8,364.15	22,389.47	20,003.96	21,964.78
NEXANS PARTICIPATIONS	5,737.42	9,537.02	7,283.18	9,820.75

LEGRAND FRANCE S.A	1,595.28	3,652.46	3,853.39	4,815.94
LONGFIELD LTD.	1,454.38	4,409.19	1,307.04	591.78
上海爱谱华顿电子科技(集团)有限公司	885.71	2,544.29	4,412.97	3,465.56
合计	26,688.04	57,482.61	48,851.18	43,035.43
数据电缆收入	35,196.55	75,715.96	67,145.96	60,075.93
主要客户收入占比	75.83%	75.92%	72.75%	71.64%
通信电缆				
名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
SYMEA FE LIMITED	1,314.88	2,985.38	2,472.93	1,981.64
常州八益电缆股份有限公司	377.01	708.45	426.06	56.25
LONGFIELD LTD.	221.68	664.23	1,671.41	492.47
VZ COMM, S.A. de C.V.	217.29	758.90	0.30	0.00
Cablerie Daumesnil	79.00	736.35	629.35	422.50
Denali Supply Chain Co.,Ltd.	0.00	172.83	171.73	747.56
NEXANS PARTICIPATIONS	0.00	0.00	117.13	174.82
合计	2,209.87	6,026.15	5,488.93	3,875.23
通信电缆收入	2,666.63	7,070.53	6,354.89	4,841.81
主要客户收入占比	82.87%	85.23%	86.37%	80.04%
控制电缆				
名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
上海汇海信息科技股份有限公司	1,080.75	1,756.38	1,445.58	794.78
G.Beres Marketing Ltd.	928.28	2,057.57	1,548.84	2,344.55
Madison Technologies	873.92	1,702.31	1,374.85	958.72
ELDOR COMMUNICATION TECHNOLOGIES LTD	417.47	440.56	271.76	342.32
Homedepot.com	213.42	132.86	30.32	59.32
COMPONETICS LTD.	152.41	412.56	472.05	475.72
SAFETECH ELECTRO MECHANIC TRAD.&CONT.CO. (W.L.L)	134.06	155.38	162.73	859.58
British Cables Company Ltd.	113.15	437.31	168.93	86.11
SAFE AND SECURE INTERNATIONAL	0.00	221.87	976.87	298.45

合计	3,913.46	7,316.81	6,451.92	6,219.56
控制电缆收入	6,009.72	10,316.73	7,896.56	8,137.92
主要客户收入占比	65.12%	70.92%	81.71%	76.43%
特种电缆				
名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
中国船舶集团有限公司	335.51	1,264.35	489.13	174.30
常州八益电缆股份有限公司	191.49	28.93	0.00	0.00
扬州曙光电缆股份有限公司	95.61	26.52	0.00	0.00
浙江中杭电子有限公司	7.30	13.83	2.98	0.00
常州鸣轩自动化设备有限公司	4.89	0.00	0.00	0.00
NEXANS PARTICIPATIONS	4.12	48.96	107.19	169.16
国缆检测	0.23	2.42	8.49	9.37
北京理工大学	0.00	27.46	0.00	0.00
上海溪淇电子科技有限公司	0.00	7.02	17.28	0.00
全信股份	0.00	0.00	9.25	10.95
COMPONETICS LTD.	0.00	0.00	0.00	14.48
合计	639.14	1,419.50	634.32	378.26
特种电缆收入	653.08	1,440.20	642.93	384.92
主要客户收入占比	97.87%	98.56%	98.66%	98.27%

报告期内，各类弱电线缆主要客户销售额的变动情况如下：

数据电缆				
名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022-2024年复合增长率
海康威视	50.67%	24.68%	404.52%	150.81%
大华股份	-19.74%	11.93%	-8.93%	0.96%
NEXANS PARTICIPATIONS	11.66%	30.95%	-25.84%	-1.46%
LEGRAND FRANCE S.A	-15.70%	-5.21%	-19.99%	-12.91%
LONGFIELD LTD.	-23.70%	237.34%	120.87%	172.96%
上海爱谱华顿电子科技（集团）有限公司	-48.80%	-42.35%	27.34%	-14.32%
合计收入增长率	-0.53%	17.67%	13.51%	15.57%
通信电缆				

名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022-2024年复合增长率
SYMEA FE LIMITED	-20.20%	20.72%	24.79%	22.74%
常州八益电缆股份有限公司	50.58%	66.28%	657.43%	254.89%
LONGFIELD LTD.	-56.69%	-60.26%	239.40%	16.14%
VZCOMM, S.A. de C.V.	-	252,357.56%	-	-
Cablerie Daumesnil	-74.93%	17.00%	48.96%	32.02%
Denali Supply Chain Co.,Ltd.	-100.00%	0.64%	-77.03%	-51.92%
NEXANS PARTICIPATIONS	-	-100.00%	-33.00%	-100.00%
合计收入增长率	-22.67%	9.79%	41.64%	24.70%
控制电缆				
名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022-2024年复合增长率
上海汇海信息科技股份有限公司	50.51%	21.50%	81.88%	48.66%
G.Beres Marketing Ltd.	-3.63%	32.85%	-33.94%	-6.32%
Madison Technologies	18.52%	23.82%	43.40%	33.25%
ELDOR COMMUNICATION TECHNOLOGIES LTD	232.60%	62.12%	-20.61%	13.45%
Homedepot.com	2,146.44%	338.20%	-48.89%	49.65%
COMPONETICS LTD.	-29.24%	-12.60%	-0.77%	-6.87%
SAFETECH ELECTRO MECHANIC TRAD.&CONT.CO. (W.L.L)	206.59%	-4.51%	-81.07%	-57.48%
British Cables Company Ltd.	-50.44%	158.88%	96.17%	125.35%
SAFE AND SECURE INTERNATIONAL	-100.00%	-77.29%	227.32%	-13.78%
合计收入增长率	19.93%	13.41%	3.74%	8.46%
特种电缆				
名称	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022-2024年复合增长率
中国船舶集团有限公司	-15.93%	158.49%	180.63%	169.33%
常州八益电缆股份有限公司	-	-	-	-
扬州曙光电缆股份有限公司	1,263.06%	-	-	-
浙江中航电子有限公司	96.80%	364.68%	-	-
常州鸣轩自动化设备有限公司	-	-	-	-
NEXANS PARTICIPATIONS	-90.73%	-54.32%	-36.63%	-46.20%
国缆检测	-86.65%	-71.44%	-9.43%	-49.14%
北京理工大学	-	-	-	-

上海溪淇电子科技有限公司	-100.00%	-59.39%	-	-
全信股份	-	-100.00%	-15.51%	-100.00%
COMPONETICS LTD.	-	-	-100.00%	-100.00%
合计收入增长率	38.06%	123.78%	67.69%	93.72%

报告期内，发行人各类弱电电缆的收入情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度	2022-2024年 复合增长率
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额	
数据电缆	35,196.55	0.89%	75,715.96	12.76%	67,145.96	11.77%	60,075.93	12.26%
通信电缆	2,666.63	-19.24%	7,070.53	11.26%	6,354.89	31.25%	4,841.81	20.84%
控制电缆	6,009.72	35.99%	10,316.73	30.65%	7,896.56	-2.97%	8,137.92	12.59%
特种电缆	653.08	35.29%	1,440.20	124.01%	642.93	67.03%	384.92	93.43%
合计	44,525.97	3.33%	94,543.42	15.24%	82,040.34	11.71%	73,440.58	13.46%

发行人弱电电缆的市场空间情况如下：

类别	市场空间
数据电缆	根据 Grand Research Store 数据，全球数据电缆市场预计将从 2021 年的 127.3 亿美元增长到 2031 年的 698.6 亿美元，2022 年至 2031 年的复合年增长率为 20.24%。
通信电缆	根据华经产业研究院数据，2020-2024 年全球通信电缆行业市场规模由 129 亿元增长至 170 亿元，年复合增长率达到 7.1%。
控制电缆	根据 Global Market Insights 的数据，2024 年全球控制电缆市场规模为 222 亿美元，预计到 2034 年将达到 498 亿美元，年复合增长率达到 8.3%。
特种电缆	根据 Dataintelo 的数据，2023 年全球用于工业设备的特种电缆市场规模达到 152 亿美元，预计到 2032 年将达到 286 亿美元，年复合增长率达到 7.2%。

报告期内，发行人与弱电电缆的主要客户建立了长期且良好的合作关系。2022-2024 年发行人与弱电电缆主要客户的销售额总体呈现上升趋势，年复合增长率达到 14.88%。2025 年 1-6 月发行人弱电电缆销售额同比增长-0.67%，较为稳定。报告期内，弱电电缆主要客户的收入占比亦保持了稳定的趋势，合计收入占比分别为 64.91%、66.78%、66.55%和 65.29%。

发行人募投项目新增弱电电缆产能 355,000.00 公里。其中，新增数据电缆产能 305,000.00 公里、控制电缆产能 48,000.00 公里、特种电缆产能 2,000.00 公里。

数据电缆方面，截至 2025 年 10 月 31 日，发行人在手订单金额较 2024 年 12 月 31 日增长 31.61%。报告期内，发行人与主要客户整体保持了稳定的合作关

系，销售额整体呈现上涨趋势。发行人与主要客户销售额从 2022 年 43,035.43 万元增长至 2024 年 57,482.61 万元，年复合增长率达到 15.57%。2025 年 1-6 月，发行人与主要客户销售额达到 26,688.04 万元，同比增长-0.53%。报告期内，主要客户收入占比分别为 71.64%、72.75%、75.92% 和 75.83%，呈现小幅上升趋势，主要系发行人积极维护与主要客户关系，在产品品质等方面得到客户认可，与主要客户的销售额提升所致。报告期内，发行人数据电缆营业收入亦整体呈现增长态势。2022-2024 年，受发行人下游市场持续扩张和发行人与主要客户销售收入逐年提升等因素影响，数据电缆营业收入持续增加，由 2022 年 60,075.93 万元增长至 2024 年 75,715.96 万元，年复合增长率达到 12.26%。2025 年 1-6 月，受市场竞争加剧及客户需求波动等因素影响，数据电缆营业收入维持稳定，达到 35,196.55 万元，同比增长 0.89%。

控制电缆方面，截至 2025 年 10 月 31 日，发行人在手订单金额较 2024 年 12 月 31 日增长 76.80%。报告期内，发行人与主要客户整体保持了稳定的合作关系，销售额整体呈现上升趋势。发行人与主要客户销售额从 2022 年 6,219.56 万元增长至 2024 年 7,316.81 万元，年复合增长率达到 8.46%。2025 年 1-6 月，主要客户销售额达到 3,913.46 万元，同比增长 19.93%。报告期内，主要客户收入占比分别为 76.43%、81.71%、70.92% 和 65.12%，呈现波动下降趋势，主要系发行人主要客户需求相对稳定，发行人积极拓展新客户所致。报告期内，受益于下游市场规模不断扩大，发行人不断开拓新客户，扩大销售规模。发行人控制电缆营业收入亦整体呈现增长态势，由 2022 年 8,137.92 万元增长至 2024 年 10,316.73 万元，年复合增长率达到 12.59%。2025 年 1-6 月发行人控制电缆营业收入为 6,009.72 万元，同比增长 35.99%。

特种电缆方面，截至 2025 年 10 月 31 日，发行人在手订单金额较 2024 年 12 月 31 日下降 87.68%，主要系订单波动所致。报告期内，发行人与主要客户整体保持了稳定的合作关系，销售额整体呈现上涨趋势。发行人与主要客户销售额从 2022 年 378.26 万元增长至 2024 年 1,419.50 万元，年复合增长率达到 93.72%。2025 年 1-6 月，主要客户销售额达到 639.14 万元，同比增长 38.06%。报告期主要客户收入占比分别为 98.27%、98.66%、98.56% 和 97.87%，整体呈现稳定趋势。报告期内，发行人特种电缆营业收入亦整体呈现增长态势，由 2022 年 384.92 万

元增长至 2024 年 1,440.20 万元，年复合增长率达到 93.43%。2025 年 1-6 月发行人特种电缆营业收入为 653.08 万元，同比增长 35.29%。发行人通过技术研发和产品开发，满足下游市场尤其是中国船舶集团的客户需求，推动销售额不断上涨。2022-2024 年，发行人向中国船舶集团特种电缆销售额由 174.30 万元增长至 1,264.35 万元，销售额占比由 45.28% 增长至 87.79%。

综上，发行人弱电线电缆在手订单整体呈现上涨趋势，与各类弱电线电缆主要客户保持了良好稳定的合作关系。报告期内，发行人数据电缆、控制电缆、特种电缆等弱电线电缆营业收入整体保持上涨的趋势，市场空间亦不断扩大。受益于数据电缆、控制电缆、特种电缆等弱电线电缆市场空间不断扩大，发行人不断深化与现有客户的关系并积极拓展新客户，发行人弱电线电缆产品新增产能不存在重大的消化风险，不存在主要政策或项目任务基本完成后下游需求下降、市场发展空间受限的重大风险。

（三）主要生产经营用地稳定性

1、说明租赁厂房的续约安排。

发行人与彩蝶实业已于 2025 年 10 月 15 日签署《厂房续签协议》，协议约定原租赁协议至 2025 年 11 月 30 日期限届满后，双方同意续签，续签期限自 2025 年 12 月 1 日起至发行人搬迁完毕之日止。续租期间，厂房租金标准不变，支付方式改为按月支付，其他租赁条件不变。

2、说明新建厂房进度与厂房搬迁的匹配性，厂房搬迁是否影响发行人产能，测算厂房搬迁对发行人经营业绩的影响。

（1）新建厂房建设进度与厂房搬迁的匹配性

截至本回复出具日，公司新建厂房建筑工程已完成竣工验收。

鉴于新建厂房竣工验收时间发生变化，发行人根据实际情况对厂房搬迁计划做了适当调整，调整后的厂房建设进度及厂房搬迁计划如下：

序号	工作阶段	完工或搬迁计划	工作内容
1	新建厂房项目开工	2024.05.20	项目正式开工
2	新建厂房项目施工阶段	2025.07.31 前	建设工程主体完工

序号	工作阶段	完工或搬迁计划	工作内容	
3	新建厂房项目竣工验收	2025.10.31 前	建设工程竣工验收完成	
4	新增设备采购安装调试及新产线安装调试	预计 2026.02.10 前	新增设备的采购及安装调试、完成新产线的安装调试	
5	原厂区现有生产设备等搬迁	彩蝶路 1 号(彩蝶厂区)	预计 2026.02.28 前	租赁厂房设备全部搬迁完成
		正导路 8 号(特种电缆厂区)	预计 2026.03.30 前	军品设备搬迁完成
		湖盐西路 69 号(西厂区)	预计 2026.03.20 前	全部设备设施搬迁完毕
		湖盐东路 18 号(东厂区)	预计 2026.05.30 前	全部设备设施搬迁完毕
6	正式全面投产	预计 2026.05.30 前	新厂区全面投产使用	

综上，发行人搬迁前新建厂房已完成建设工程竣工验收，后续新建厂房的交付与设备搬迁调试、投产的时间衔接合理，二者在时序上不存在冲突，具有良好的匹配性。

(2) 厂房搬迁对公司产能的影响

发行人已制定切实有效的搬迁计划，最大程度的降低对公司产能的影响，主要包括：

1) 公司制定了“整体规划、分步实施”的搬迁预案，公司计划采用“分生产线、分步骤停产”的措施，确保搬迁不停产、始终有产能在线；

2) 公司在搬迁前进行合理备货，根据订单预测，在搬迁前有计划的加大生产力度，建立安全库存，尽量降低过渡期的交付风险；

3) 搬迁预留充足余量，为应对突发情况预留时间，保持充足的余量，可有效保障订单交付，对产能影响可控；

4) 无缝衔接，新建厂区从 2026 年 2 月起开始陆续搬迁产线，最终于 2026 年 5 月 30 日前实现全面投产，形成产能的顺利交接。公司已建立搬迁期间的产销协同应急机制，由销售、生产、供应链部门共同负责，根据实时订单交付压力和搬迁进度，动态调整各产线的停产搬迁窗口与安全库存水平，确保关键订单的优先交付。

同时，发行人本次搬迁具有距离优势。整个搬迁均在 3 公里范围内进行，搬

迁效率较高，因搬迁导致的中断时间较短。

公司本次搬迁亦具有时间优势。本次搬迁主要集中在 2026 年 2-3 月完成，该段时间受春节假期影响，销售需求较低，对公司正常生产经营影响最小。

综上，发行人因本次搬迁导致无法按照约定完成订单生产的风险较低、因搬迁导致收入下滑或违约赔偿的风险极低，本次搬迁不会对发行人的整体产能造成重大不利影响。

（3）测算厂房搬迁对发行人经营业绩的影响

发行人本次厂房搬迁对公司经营业绩的影响主要为搬迁费用和待收储土地湖盐西路 69 号处置损益。

发行人本次厂房搬迁费用主要包括直接搬迁费用、过渡期增加的运营费用、不可预见费用，预计公司 2026 年将承担 56.75 万元-59.05 万元的搬迁费用，将会直接减少公司当期利润。搬迁费用具体测算如下：

序号	费用类别	测算金额	测算依据	对公司利润的影响
1	直接搬迁费用	46.2 万元	设备拆卸与安装、调试费：设备拆卸与安装、调试预计外协人员 10 人，用时 60 天，预计费用 5000 元/天，总计 30 万元，内部设备人员为正常上班，不含在费用内；搬运服务费：货运车辆 17.5 米大货车，预计总 200 车次，预计 400 元/车，共计 8 万元；吊车预计使用时间为 20 天，预计费用 1600 元/天，共计 3.2 万元；其他费用：搬迁人员就餐、工具、五金零配件购置等费用约 5 万元。	直接减少当期利润，主要影响 2026 年利润。
2	过渡期增加的运营费用	8.25 万元	提前备货增加的资金成本：为保障交付，覆盖搬迁期产能缺口，提前 1-2 个月生产备货。库存水平提高 15%，持续 2 个月，按额外占用 1,500 万流动资金，利率按年化 2.5% 估算，约 6.25 万元；临时仓储与租赁费：因搬迁距离近，无需临时仓储和租赁，费用为 0 元；加班与额外人工费：搬迁前后为赶工、设备调试、试生产阶段的额外人工费用约 2 万元。	直接减少当期利润，主要影响 2026 年利润。
3	不可预见费用	2.3 万元 -4.6 万元	为应对本次搬迁过程中可能出现的意外情况，出于审慎考虑，公司按直接搬迁费用的 5%-10% 计提预备金，约为 2.3-4.6 万元。此费用并非必然发生，但公司已纳入资金安排考量。	若实际发生，将直接减少当期利润。
合计		56.75 万元-59.05 万元		

发行人待收储土地湖盐西路 69 号预计将于 2026 年 6 月 30 日前完成移交钥匙和产权证书，预计处置收益为 5,325.75 万元（根据练市镇旧城区改造企业收储补偿协议土地湖盐西路 69 号约定的补偿款总额 6,637.30 万元减去湖盐西路 69 号

2026年6月30日账面价值1,311.55万元计算），将会直接增加公司当期利润。

发行人本次搬迁费用将对公司当期利润产生一定影响但金额可控，公司将提前做好资金安排，确保流动资金充足，以应对搬迁导致的现金流出。但从长远来看，公司搬迁整合到现代化新厂区后，将优化生产布局，提升设备自动化水平，从而实现长期的运营效率提升和成本节约。

综上，发行人在严格执行搬迁计划的前提下，本次搬迁费用对发行人经营业绩的影响可控，不会对发行人的整体产能和经营业绩造成重大不利影响。

3、结合拟搬迁厂房的搬迁进度和对应债权的到期时间，说明厂房搬迁后的抵押安排。

截至本回复出具日，发行人尚未开始搬迁，具体搬迁进度及搬迁计划详见本回复之“问题三、其他问题”之“（三）主要经营用地稳定性”之1.新建厂房建设进度与厂房搬迁的匹配性”之“2、说明新建厂房进度与厂房搬迁的匹配性，厂房搬迁是否影响发行人产能，测算厂房搬迁对发行人经营业绩的影响。”之“（1）新建厂房建设进度与厂房搬迁的匹配性”。

截至2025年11月30日，发行人处于抵押状态的房产及土地使用权对应的主债权到期时间，以及厂房搬迁后的抵押安排如下：

序号	债权人	债务人	抵押物（拟搬迁厂房土地）	对应债权到期时间	厂房搬迁后的抵押安排
1	中国建设银行湖州南浔支行	发行人	湖盐西路69号（西厂区）	/	解除抵押
2	中国建设银行湖州南浔支行	发行人	高新区厂区（新建厂房、即正导路888号）	2031.10.23	抵押置换
3	中国建设银行湖州南浔支行	发行人	正导路101号（宿舍区）	2026.8.5	不涉及搬迁、抵押继续
4	中国工商银行湖州南浔支行	发行人	正导路8号（特种电缆厂区）	2026.7.16	抵押继续
5	上海浦东发展银行湖州分行	发行人	湖盐东路18号（东厂区）	/	抵押继续
6	交通银行湖州分行	江西正导	江西正导厂区（火炬二路16-16A号）	2026.4.25	不涉及搬迁、抵押继续

注：（1）拟搬迁厂区湖盐西路69号（西厂区）房产及土地使用权所对应的抵押担保已于2025年10月予以解除。

（2）根据抵押权人建设银行湖州南浔支行于2025年10月20日出具的《关于同意浙江正导技术股份有限公司抵押物变更的情况说明》，待新建厂房取得不动产权证书后，发行人拟将新建厂房对应的土地使用权及房屋所有权纳入抵押物范围，置换发行人与该银行于2024年6月20日签署的编号为HTC330648700ZGDB2024N00B的《最高额抵押合同》，以维持公

司现有融资结构的稳定。抵押权人建设银行湖州南浔支行已书面同意并确认抵押物置换不存在法律障碍，不会影响发行人抵押担保的连续性，也不会因此触发债务提前到期条款，不会影响发行人生产经营用地的稳定性。

(3) 截至 2025 年 11 月 30 日，发行人在上海浦东发展银行湖州分行暂无流动资金借款。

(4) 发行人其他拟搬迁厂区的抵押担保对应的债权到期后，拟搬迁厂区的房产土地将继续用于抵押担保，不会发生变更。

4、说明债务还款期限，还款资金来源是否充足，避免因债务到期无法偿还导致生产经营用地被处置、对发行人生产经营造成重大不利影响的具体措施。

(1) 债务的还款期限及还款资金来源

发行人债务的还款期限详见上表“对应债权到期时间”。截至报告期末，发行人需要偿还的银行短期借款和一年内到期的银行长期借款合计金额 25,861.86 万元。发行人的还款资金来源充足，主要体现在以下方面：

1) 发行人具有稳定的经营性现金流：2025 年 1-6 月，公司经营活动产生的现金流量净额为 5,654.96 万元，为公司提供了稳定且可持续的经营性现金流；

2) 发行人具有充裕的现金储备：截至 2025 年 6 月 30 日，公司可用的银行存款余额为 7,078.31 万元，充裕的现金储备为债务偿还提供了直接保障；

3) 发行人的资产收储亦将带来大额现金流入。发行人位于湖盐西路 69 号土地房屋收储完成后，发行人将获得根据收储协议尚未收到的 4,646.11 万元土地收储补偿款。这笔大额现金流入将显著增加公司的货币资金储备，进一步增强公司的短期偿债能力；

4) 发行人具有高效的流动资产变现能力：截至 2025 年 6 月 30 日，公司应收账款和应收票据账面价值合计约 4.34 亿元，公司可以随时通过催收、保理或贴现等方式快速补充现金，因此，高效的流动资产变现能力为应对短期偿债需求提供强大保障。

因此，发行人经营状况良好，销售收入稳定，应收账款账龄结构健康（1 年以内占比 99% 以上），其经营性现金流、存量货币资金及高效的流动资产周转共同构成了充足的还款保障，还款资金来源充足，能够有效覆盖到期债务。

(2) 避免生产经营用地被处置的具体措施

发行人已采取如下措施，避免因债务到期无法偿还导致公司生产经营用地被处置、从而对生产经营造成重大不利影响：

1) 发行人严格加强贷后管理,对债务期限结构进行动态管理,并加强对现金流的预测与管理,确保主营业务的现金回笼顺畅,提前做好还款资金筹划,优先将经营活动产生的现金净流入用于保障到期债务的偿付;

2) 加速应收款项变现,充分利用约 4.34 亿元优质应收款项的融资功能。公司将根据资金需求,积极通过无追索权保理、票据贴现等金融工具,提前将应收款项转化为现金,补充偿债资金;

3) 发行人与中国建设银行、中国工商银行、上海浦东发展银行、交通银行等主要合作银行建立了长期稳定的合作关系,资信状况良好,相关银行已出具说明确认发行人资信良好,无逾期记录。在确有需要时,公司可提前启动续贷或展期协商,确保债务平滑过渡,避免出现违约事件;

4) 积极拓宽融资渠道,公司将持续评估并探索多元化的融资方案,如申请新的授信额度、发行债务融资工具或寻求股权融资等,以优化债务结构,分散集中偿债压力,增强整体财务弹性。

5) 实际控制人就发行人自有土地使用权及房屋建筑物抵押事项出具承诺:
“公司自有土地使用权及房屋建筑物系为其自身银行贷款向银行提供抵押担保,除此之外不存在向任何其他第三方设置抵押的情形。若因任何原因导致抵押权人对公司自有土地使用权及房屋建筑物行使抵押权致使公司的日常生产经营遭受不利影响的,本人将承担全部责任,保证公司不会因此遭受任何损失。”。

通过上述措施的联合实施,发行人能够有效管理偿债风险,确保按时、足额偿还债务,从根本上避免因违约导致抵押的土地使用权被处置的情况发生,从而保障发行人生产经营的稳定性和连续性不受重大不利影响。

二、中介机构核查程序及意见

请保荐机构核查上述事项，申报会计师核查上述事项（一）（三），说明核查范围、核查程序、核查证据、核查结论，发表明确意见，按照最新函证、走访情况更新前次问询回复中的函证、走访统计表。请发行人律师核查上述事项（三）并发表明确意见。

（一）核查程序

1、更新在手订单情况

保荐机构及申报会计师针对该事项，主要履行了以下核查程序，包括核查范围及获取的核查证据：

（1）获取发行人收入成本明细表和订单明细表，了解发行人的客户下单至交付的时间周期；

（2）获取发行人在手订单明细表，了解发行人在手订单情况；

（3）获取发行人各期销售明细表，了解发行人与新增大客户的合作年限及具体合作情况。

2、进一步说明募投项目必要性和募集资金规模合理性

保荐机构针对该事项，主要履行了以下核查程序，包括核查范围及获取的核查证据：

（1）访谈发行人生产部分负责人，了解发行人拟购置设备的先进性、拟购置设备与人员的匹配情况、新建厂房和购置软硬件设备的必要性、购置设备与发行人所处地区同类企业相关项目的价格差异情况和原因；

（2）查阅募投项目可行性研究报告，了解发行人拟购置设备产能情况；

（3）查阅可比公司和发行人所处地区同类企业的公开资料，了解可比公司和发行人所处地区同类企业相关项目购置的对比情况；

（4）获取发行人收入成本明细表，了解发行人各类弱电线缆主要客户合作稳定性、收入增长趋势。

3、主要生产经营用地稳定性

保荐机构、申报会计师及发行人律师针对该事项，主要履行了以下核查程序，包括核查范围及获取的核查证据：

（1）取得彩蝶厂房的租赁协议及续签协议，了解发行人与彩蝶实业关于租赁厂房到期后的续约安排；

（2）查阅发行人及其子公司现有的不动产权属证书、租赁合同、抵押合同、借款合同及相关担保合同，了解发行人不动产抵押情况以及主债权的到期时间；

（3）调取发行人及其子公司的不动产登记档案，核查发行人不动产抵押登记情况；

（4）取得发行人出具的新厂房建设进度、收储计划、搬迁计划及搬迁费用测算的情况说明，了解新建厂房进度与厂房搬迁的匹配性，了解发行人本次搬迁预计产生的费用，了解厂房搬迁对发行人的产能及经营业绩是否造成重大不利影响；

（5）现场走访新建房产，核查了解新建厂房的建设进度；

（6）取得发行人及其子公司的征信报告，了解发行人的征信情况；

（7）取得发行人不动产抵押贷款银行出具的情况说明，了解发行人与贷款银行的业务合作关系及公司的征信情况，了解公司搬迁后新建厂房的抵押安排；

（8）查阅发行人报告期内的财务报表的相关科目，了解发行人银行借款的还款资金来源是否充足；

（9）取得发行人出具的书面说明及发行人实际控制人出具的承诺，了解公司在厂房搬迁后的不动产抵押安排计划；了解发行人偿还银行借款的主要资金来源，以及为避免用于抵押的生产经营用地被处置而采取的相应措施。

（二）核查结论

1、更新在手订单情况

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

（1）发行人客户下单至交付的平均时间周期较短，发行人各期末在手订单

金额相对较小具有合理性；

(2) 发行人 2023 年及 2024 年度新增客户对应的弱电缆及精密导体产品收入及其占比虽存在阶段性波动，但整体呈上升趋势。随着弱电缆及精密导体行业持续发展、市场需求进一步释放，发行人相关业务收入有望保持稳健增长。

2、进一步说明募投项目必要性和募集资金规模合理性

经核查，保荐机构认为：

(1) 发行人募投项目新建厂房面积与产能、人员、设备数量匹配，拟购置设备与现有设备具有先进性、与产能和人员匹配，新建厂房和拟购置软硬件设备具有合理性；

(2) 经与可比公司和所处地区同类企业相关项目设备购置情况对比，发行人设备购置费具有公允性，定价依据具有合理性；

(3) 发行人募投项目各细分产品不存在重大的消化风险，不存在主要政策或项目任务基本完成后下游需求下降、市场发展空间受限的重大风险。

3、主要生产经营用地稳定性

经核查，保荐机构、申报会计师及发行人律师认为：

(1) 发行人与彩蝶实业已于 2025 年 10 月 15 日签署《厂房续签协议》，协议约定原租赁协议至 2025 年 11 月 30 日期限届满后，双方同意续签，续签期限自 2025 年 12 月 1 日起至发行人搬迁完毕之日止。续租期间，厂房租金标准不变，支付方式改为按月支付，其他租赁条件不变；

(2) 发行人搬迁前已处于新建厂房已竣工并可投入使用的阶段，新建厂房的交付与设备搬迁调试、投产的时间衔接合理，二者在时序上不存在冲突，具有良好的匹配性；发行人因本次搬迁导致无法按照约定完成订单生产的风险较低、因搬迁导致收入下滑或违约赔偿的风险极低，本次搬迁不会对发行人的整体产能造成重大不利影响；发行人在严格执行搬迁计划的前提下，本次搬迁费用对发行人经营业绩的影响可控，不会对发行人的整体产能和经营业绩造成重大不利影响；

(3) 待新建厂房取得不动产权证书后，发行人拟将新建厂房对应的土地使用权及房屋所有权纳入抵押物范围，置换发行人与该银行于 2024 年 6 月 20 日签

署的编号为 HTC330648700ZGDB2024N00B 的《最高额抵押合同》项下的抵押物；发行人其他拟搬迁厂区的抵押担保对应的债权到期后，拟搬迁厂区的房产土地将继续用于抵押担保，不会发生变更；

(4) 发行人经营状况良好，销售收入稳定，应收账款账龄结构健康（1 年以内占比 99% 以上），其经营性现金流、存量货币资金及高效的流动资产周转共同构成了充足的还款保障，还款资金来源充足，能够有效覆盖到期债务；发行人已采取措施避免因债务到期无法偿还导致生产经营用地被处置，从而对发行人生产经营造成重大不利影响，发行人的主要生产经营用地具有稳定性。

三、按照最新函证、走访情况更新前次问询回复中的函证、走访统计表

(一) 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

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
内销营业收入 (A)	43,785.24	94,154.17	79,679.72	61,961.27
发函金额 (B)	39,602.11	87,492.16	72,443.61	57,736.36
发函比例 (%) (C=B/A)	90.45	92.92	90.92	93.18
相符回函金额 (D)	32,570.38	71,671.19	57,352.75	43,577.99
相符回函金额占比 (E=D/A) (%)	74.39	76.12	71.98	70.33
不符回函差异金额 F	-70.75	41.36	681.14	294.67
不符回函差异金额占比 G=F/A (%)	-0.16	0.04	0.85	0.48
未回函金额 (H)	2,301.94	2,029.12		
未回函金额占比 (%) I=H/A	5.26	2.16		
未回函实施替代性程序金额 J	2,301.94	2,029.12		
未回函实施替代性程序金额比例 (%) K=J/A	5.26	2.16		

注：已根据二次问询函要求补充了 2022-2024 年度发函比例，上表为补充发函后统计数据

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

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
外销营业收入 (A)	17,337.06	35,089.42	25,659.03	25,649.81
发函金额 (B)	12,920.94	26,386.05	20,456.56	19,155.20
发函比例 (%) (C=B/A)	74.53	75.20	79.72	74.68
相符回函金额 (D)	3,617.35	10,880.62	6,308.54	6,748.14
相符回函金额占比 (E=D/A) (%)	20.86	31.01	24.59	26.31
不符回函差异金额 F	-95.99	62.01	-224.84	421.08
不符回函差异金额占比 G=F/A (%)	-0.55	0.18	-0.88	1.64
未回函金额 (H)	2,710.56	2,836.93	2,189.97	1,409.56
未回函金额占比 (%) I=H/A	15.63	8.08	8.53	5.50
未回函实施替代性程序金额 J	2,710.56	2,836.93	2,189.97	1,409.56
未回函实施替代性程序金额比例 (%) K=J/A	15.63	8.08	8.53	5.50

注：已根据二次问询函要求补充了2022-2024年度发函比例，上表为补充发函后统计数据

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。

综合境内、境外客户，统计总体客户的函证情况列示如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入 (A)	61,122.30	129,243.59	105,338.75	87,611.09
发函金额 (B)	52,523.05	113,878.20	92,900.18	76,891.57

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
发函比例(%) (C=B/A)	85.93	88.11	88.19	87.76
相符回函金额(D)	36,187.72	82,551.81	63,661.29	50,326.13
相符回函金额占比(E=D/A)(%)	59.21	63.87	60.43	57.44
不符回函差异金额F	-166.75	103.37	456.30	715.74
不符回函差异金额占比G=F/A(%)	-0.27	0.08	0.43	0.82
未回函金额(H)	5,012.50	4,866.06	2,189.97	1,409.56
未回函金额占比(%) I=H/A	8.20	3.77	2.08	1.61
未回函实施替代性程序金额J	5,012.50	4,866.06	2,189.97	1,409.56
未回函实施替代性程序金额比例(%) K=J/A	8.20	3.77	2.08	1.61

注1: 已根据二次问询函要求补充了2022-2024年度发函比例, 上表为补充发函后统计数据

注2: 2025年1-6月未回函金额较大, 主要系前五大客户新海洋(2025年1-6月收入金额2,303.64万元)年度只接受一次函证回函, 2024年度函证已于2025年回函

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

单位: 万元

收入区间	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
1,000万元以上	客户数量(个)	12	27	20	19
	发函数量(份)	12	26	20	19
	相关客户收入金额	36,006.80	98,574.15	78,697.27	65,528.37
	发函金额	36,006.80	97,543.45	78,697.27	65,528.37
	发函金额占相关客户收入金额比例(%)	100.00	98.95	100.00	100.00
500-1,000万元	客户数量(个)	14	17	14	14
	发函数量(份)	12	15	10	12
	相关客户收入金额	10,214.53	11,440.21	9,960.23	10,399.34
	发函金额	8,875.41	10,124.93	7,187.04	8,595.90
	发函金额占相关客户收入金额比例(%)	86.89	88.50	72.16	82.66
100-500万元	客户数量(个)	43	61	53	33
	发函数量(份)	25	22	25	10
	相关客户收入金额	10,316.69	14,207.14	12,760.53	7,198.88
	发函金额	7,074.50	5,884.76	6,845.48	2,472.55
	发函金额占相关客户收入金额比例(%)	68.57	41.42	53.65	34.35
100万元	客户数量(个)	304	310	235	257

收入区间	项目	2025年 1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
以下	发函数量(份)	9	5	3	7
	相关客户收入金额	4,584.27	5,022.10	3,920.72	4,484.49
	发函金额	566.34	325.06	170.38	294.75
	发函金额占相关客户收入金额比例(%)	12.35	6.47	4.35	6.57
合计	客户数量(个)	373	415	322	323
	发函数量(份)	58	68	58	48
	相关客户收入金额	61,122.30	129,243.59	105,338.75	87,611.09
	发函金额	52,523.05	113,878.20	92,900.18	76,891.57
	发函金额占相关客户收入金额比例(%)	85.93	88.11	88.19	87.76

注：已根据二次问询函要求补充了2022-2024年度发函比例，上表为补充发函后统计数据

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：

单位：万元

分类	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
新客户	客户数量(个)	91	157	88	86
	发函数量(份)	6	15	10	3
	相关客户收入金额	1,692.03	9,695.11	4,370.89	3,756.18
	发函金额	877.41	6,945.95	3,075.23	2,700.83
	发函金额占相关客户收入金额比例(%)	51.86	71.64	70.36	71.90
老客户	客户数量(个)	282	258	234	237
	发函数量(份)	52	53	48	45
	相关客户收入金额	59,430.27	119,548.48	100,967.86	83,854.91
	发函金额	51,645.64	106,932.26	89,824.95	74,190.74
	发函金额占相关客户收入金额比例(%)	86.90	89.45	88.96	88.48
合计	客户数量(个)	373	415	322	323
	发函数量(份)	58	68	58	48
	相关客户收入金额	61,122.30	129,243.59	105,338.75	87,611.09
	发函金额	52,523.05	113,878.20	92,900.18	76,891.57
	发函金额占相关客户收入金额比例(%)	85.93	88.11	88.19	87.76

注：已根据二次问询函要求补充了 2022-2024 年度发函比例，上表为补充发函后统计数据。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：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购金额不含税 (A)	51,971.03	111,412.75	88,440.18	74,001.04
发函金额 (B)	47,974.67	103,636.14	83,360.43	68,529.01
发函比例 (%) C=B/A	92.31	93.02	94.26	92.61
相符回函金额 (D)	47,974.67	58,078.83	52,905.73	40,962.79
相符回函金额占比 (%) E=D/A	92.31	52.13	59.82	55.35
不符回函差异金额 (F)		-425.52	141.81	216.74
不符回函差异金额占比 (%) G=F/A		-0.38	0.16	0.29
未回函金额 (H)				
未回函金额占比 (%) I=H/A				
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/A				

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 92.61%、94.26%、93.02% 和 **92.31%**；**2022 年至 2024 年**，相符回函及不符回函但经调节后相符金额占发函金额比例均达 100%，**回函差异金额占比较小**，**2025 年 1-6 月供应商函证全部回函相符**。

(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广东安拓普聚合物科技股份有限公司等公司。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。

保荐机构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。

供应商具体回函不符情况如下所示：

1) 2024 年度

单位：万元

采购主体	供应商名称	采购金额 (A)	回函金额 (B)	差异金额 C=A-B	回函金额不一致的原因
公司	宜兴市意达铜业有限公司	39,830.26	40,254.42	-424.16	公司按验收入库时间入账, 供应商按发货时间入账。2024 年 12 月末的部分采购订单, 尚未到货验收, 公司已于 2025 年 1 月签收货物并验收入库
江西子公司	宜兴市意达铜业有限公司	4,826.48	4,827.57	-1.09	系价格调整差异。2024 年 12 月因铜价变动调整采购单价, 对方于 2025 年 1 月份开票入账
公司	杭州临安杰森包装制品有限公司	358.74	358.74		该询证函应付账款余额回函不符, 采购金额无差异。应付账款差异 2 元, 系对方记账尾差
公司	浙江双胤科技有限公司	541.82	542.10	-0.28	公司按验收入库时间入账, 供应商按发货时间入账。2024 年 12 月末的部分采购订单, 尚未到货验收, 公司已于 2025 年 1 月签收货物并验收入库

2) 2023 年度

单位：万元

采购主体	供应商名称	采购金额 (A)	回函金额 (B)	差异金额 C=A-B	回函金额不一致的原因
公司	宜兴市意达铜业有限公司	29,514.49	29,361.57	152.92	公司按验收入库时间入账, 供应商按发货时间入账。2022 年 12 月末的部分采购订单, 尚未到货验收, 公司已于 2023 年 1 月签收货物并验收入库
公司	广东安拓普聚合物科技股份有限公司	527.76	537.94	-10.18	系价格调整差异, 2023 年 12 月底双方调价入账差异 10.18 万元
公司	浙江百川导体技术股份有限公司	127.24	127.88	-0.64	公司按验收入库时间入账, 供应商按发货时间入账。2023 年 12 月末的部分采购订单, 尚未到货验收, 公司已于 2024 年 1 月签收货物并验收入库
公司	杭州临安杰森包装制品有限公司	285.21	285.49	-0.28	系暂估入账差异。2023 年 12 月底双方暂估入账差 0.28 万元

3) 2022 年度

单位：万元

采购主体	供应商名称	采购金额 (A)	回函金额 (B)	差异金额 C=A-B	回函金额不一致的原因
公司	宜兴市意达铜业有限公司	27,368.33	27,157.69	210.64	公司 2022 年 12 月支付货款金额 100.00 万元对方于 2023 年入账; 公司按验收入库时间入账, 供应商

采购主体	供应商名称	采购金额 (A)	回函金额 (B)	差异金额 C=A-B	回函金额不一致的原因
					按发货时间入账, 2022年12月末的部分采购订单, 尚未到货验收, 公司2023年1月签收货物并验收入库; 公司按验收入库时间入账, 供应商按发货时间入账, 2021年12月末的部分采购订单, 尚未到货验收, 公司2022年1月签收货物并验收入库
公司	浙江双胤科技有限公司	197.88	191.78	6.10	公司按验收入库时间入账, 供应商按发货时间入账。2021年12月末的部分采购订单, 尚未到货验收, 公司2022年1月签收货物并验收入库

注: 回函金额按照回函含税采购金额剔除进项税后加上不含税暂估金额计算所得

(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:

单位: 万元

采购区间	项目	2025年 1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
1,000 万 (含) 元以 上	供应商数量 (个)	5	11	9	7
	发函数量 (份)	5	11	9	7
	相关供应商采购金额	42,017.88	94,861.42	73,673.39	59,738.73
	发函金额	42,017.88	94,861.42	73,673.39	59,738.73
	发函金额占相关供应商 采购金额的比例 (%)	100.00	100.00	100.00	100.00
500 (含) -1000 万元	供应商数量 (个)	3	7	8	7
	发函数量 (份)	3	7	8	7
	相关供应商采购金额	2,215.05	4,864.22	6,416.74	5,018.66
	发函金额	2,215.05	4,864.22	6,416.74	5,018.66
	发函金额占相关供应商 采购金额的比例 (%)	100.00	100.00	100.00	100.00
100 (含) -500 万元	供应商数量 (个)	20	37	24	27
	发函数量 (份)	14	12	11	15

采购区间	项目	2025年 1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
	相关供应商采购金额	4,176.42	7,409.66	4,725.73	5,522.61
	发函金额	3,448.29	3,789.58	2,581.64	3,381.83
	发函金额占相关供应商 采购金额的比例 (%)	82.57	51.14	54.63	61.24
100 万元以下	供应商数量 (个)	337	370	338	347
	发函数量 (份)	7	2	15	13
	相关供应商采购金额	3,561.67	4,277.45	3,624.33	3,721.03
	发函金额	293.44	120.91	688.65	389.78
	发函金额占相关供应商 采购金额的比例 (%)	8.24	2.83	19.00	10.48
合计	供应商数量	365	425	379	388
	发函数量 (份)	29	32	43	42
	相关供应商采购金额	51,971.03	111,412.75	88,440.18	74,001.04
	发函金额	47,974.67	103,636.14	83,360.43	68,529.01
	发函金额占相关供应商 采购金额的比例 (%)	92.31	93.02	94.26	92.61

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 500.00 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

单位: 万元

采购区间	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
新 供 应 商	供应商数量 (个)	65	125	110	162
	发函数量 (份)	2	5	3	9
	相关供应商采购金额	552.63	4,058.46	15,538.40	7,485.41
	发函金额	170.15	2,220.95	14,401.44	5,717.74
	发函金额占相关供应商采购 金额的比例 (%)	30.79	54.72	92.68	76.39
老 供 应 商	供应商数量 (个)	300	300	269	226
	发函数量 (份)	27	27	40	33
	相关供应商采购金额	51,418.39	107,354.29	72,901.78	66,515.63
	发函金额	47,804.52	101,415.19	68,958.99	62,811.27
	发函金额占相关供应商采购 金额的比例 (%)	92.97	94.47	94.59	94.43
合计	供应商数量	365	425	379	388

采购区间	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
	发函数量(份)	29	32	43	42
	相关供应商采购金额	51,971.03	111,412.75	88,440.18	74,001.04
	发函金额	47,974.67	103,636.14	83,360.43	68,529.01
	发函金额占相关供应商采购金额的比例(%)	92.31	93.02	94.26	92.61

经核查，保荐机构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，保荐机构及申报会计师实施以下主要的核查程序：

(1) 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，客户盖章后由中介机构相关人员直接寄出，并要求被函证方回函时直接寄回中介机构办公场所；

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。

(2) 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，盖章后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，保荐机构认为报告期内客户函证回函和供应商函证回函真实、完整。

（二）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、供应商走访的核查方法

保荐机构及申报会计师对发行人报告期各期主要客户、供应商执行实地（视频）走访程序：

（1）获取发行人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，保荐机构及申报会计师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，保荐机构及申报会计师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、供应商与发行人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

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入金额	61,122.30	129,243.59	105,338.75	87,611.09

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
访谈客户涉及销售金额	46,062.18	101,839.22	84,851.37	70,473.56
访谈比例	75.36%	78.80%	80.55%	80.44%

保荐机构共走访**46家**客户，其中，境内客户**20家**，境外客户**26家**。其中，境内客户均为实地走访，境外客户分为实地走访及视频走访两类。具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
境外客户的营业收入	17,337.06	35,089.42	25,659.03	25,649.81
访谈境外客户营业收入	11,699.90	26,387.19	20,079.73	19,369.32
境外客户访谈比例	67.48%	75.20%	78.26%	75.51%

保荐机构对境外主要客户均执行了访谈程序，共访谈**26家**客户。其中现场实地走访**25家**客户，分布在美洲、大洋洲、亚洲、欧洲等不同地区。唯一未实地走访的客户为以色列客户**GBeresM**，因受地区冲突影响未能实地走访，报告期内该客户实现的销售收入占境外客户营业收入比例分别为9.20%、7.09%、7.20%和**6.67%**。对视频访谈的客户，采取以下验证对方身份的措施：

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；

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；

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；

访谈结束后，要求访谈问卷由其签字及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；

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，保荐机构对供应商走访均为实地现场走访，走访数量、采购金额及占比情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
走访供应商数量	26	26	26	26
走访供应商采购金额	46,927.37	100,850.97	79,802.65	66,023.94
采购总额	51,971.03	111,412.75	88,440.18	74,001.04
采购金额占比	90.30%	90.52%	90.23%	89.22%

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申报文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

回复：

经核查，截至本回复出具日，除已披露情形外，发行人不存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(本页无正文,为浙江正导技术股份有限公司《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第三轮审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人:

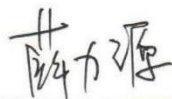


仲 华

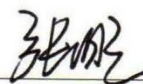


(本页无正文,为开源证券股份有限公司《关于浙江正导技术股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件第三轮审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人:



薛力源



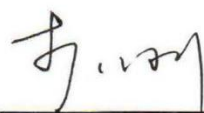
张旺



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读《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三轮审核问询函的回复》的全部内容，了解本审核问询函回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对本审核问询函回复的真实性、准确性、完整性承担相应的法律责任。

保荐机构法定代表人：



李刚

