

关于神宇通信科技股份有限公司
申请向不特定对象发行可转换公司债券的
审核问询函的回复（豁免版）
天职业字[2025]38003 号

目 录

审核问询函的回复

1

关于神宇通信科技股份有限公司
申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复

天职业字[2025]38003 号

深圳证券交易所：

按照贵所下发的《关于神宇通信科技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》（审核函〔2025〕020032 号）（以下简称“审核问询函”）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为神宇通信科技股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”或“神宇股份”）的申报会计师，就审核问询函中涉及申报会计师的所提问题进行了认真讨论分析，并按照规定在《神宇通信科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券并在创业板上市募集说明书（申报稿）》（以下简称“募集说明书”）中进行了补充披露，现将相关回复说明如下。

本审核问询函回复（以下简称“本回复”）中的报告期指 2022 年、2023 年、2024 年及 2025 年 **1-6 月**；除此之外，如无特别说明，本回复所述的词语或简称与募集说明书中“释义”所定义的词语或简称具有相关的含义。在本回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。本回复所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。

审核问询函所列问题	黑体（加粗）
审核问询函所列问题的回复、对募集说明书的引用	宋体
对募集说明书的修改、补充	楷体（加粗）

问题一

报告期内，公司实现营业收入分别为 76835.86 万元、75500.81 万元、87709.86 万元和 17440.89 万元，其中 2024 年同比增加 16.17%，2025 年 1-3 月同比下降 20.46%；扣非归母净利润金额分别为 3826.59 万元、4505.59 万元、3811.67 万元和 1299.45 万元，其中 2024 年同比减少 15.40%，2025 年 1-3 月同比增加 36.37%。报告期内，发行人主营业务毛利率呈上升趋势，分别为 14.55%、16.87%、16.76%和 19.52%，主要系汽车通信、数据通信等新领域收入规模扩大、主动减少毛利率较低的黄金拉丝业务量所致。

根据申报材料，公司主营业务为同轴电缆、黄金拉丝，此外还开展塑料业务等，公司于 2023 年度报告开始将塑料业务全部纳入主营业务。公司第一大客户为杭州士兰微电子股份有限公司，销售产品为黄金拉丝，2022 年至 2024 年销售金额占当期营业收入比重均高于 20%。报告期内，最近三年前五大客户收入占比均在 40%以上，客户集中度相对较高；2025 年 1-3 月公司前五大客户销售占比下降，主要系对黄金拉丝业务主要客户销售收入明显下降。

报告期内，公司同轴电缆业务直接材料成本占比较高，原材料主要由导体材料和绝缘材料组成，报告期内导体材料和绝缘材料采购总金额分别为 41731.41 万元、25107.84 万元、36664.38 万元和 10190.23 万元，同轴电缆业务成本分别为 43704.11 万元、40031.18 万元、45769.49 万元和 11593.53 万元。报告期内，公司股权激励费用分别为 41.04 万元、1403.50 万元、2912.40 万元和 515.22 万元，与同行业可比公司相比金额相对较大、占利润总额的比例相对较高。报告期各期，公司销售费用分别为 1103.45 万元、1611.50 万元、1997.81 万元和 399.86 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.44%、2.13%、2.28%和 2.29%，低于同行业可比公司。报告期内，业务推广费分别为 278.70 万元、618.95 万元、901.57 万元和 195.56 万元。

报告期各期末，公司应收账款与合同资产账面余额之和分别为 24184.53 万元、28769.13 万元、28225.31 万元和 25732.96 万元，占营业收入的比例分别为 31.48%、38.10%、32.18%和 36.89%。报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 18624.59 万元、14232.17 万元、14745.99 万元和 16199.76 万元。2024 年末、2025 年 3 月末，公司投资性房地产账面价值分别为 1078.02 万元和 1067.59 万元，主要系向参股公司黎元新能源科技（无锡）有限公司出租厂房及对外出租上海房产，相关房屋、土地使用权由固定资产、无形资产转入投资性房地产所致。

截至 2025 年 3 月末，公司交易性金融资产金额为 66.26 万元，其他应收款金额为 186.78 万元，其他流动资产账面价值 263.64 万元，长期股权投资金额为 2836.04 万元。

请发行人补充说明：（1）结合各细分产品毛利率、产品价格及销量变动、行业的供需状况、公司竞争优势、期间费用变化等，进一步量化说明公司报告期内毛利率变化及业绩波动的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致。（2）说明报告期内公司除同轴电缆以外的黄金拉丝、塑料等业务开展背景、经营情况及开展业务的合理性，相关业务

收入的真实性，与同轴电缆业务是否具备协同关系，对应的下游主要客户情况，相关业务主要合同约定，收入核算采用总额法还是净额法核算，收入确认方法是否符合《企业会计准则》的要求。（3）报告期内向前五大客户销售的具体产品、金额、毛利率等情况，客户交易规模变动趋势是否与收入整体变动趋势一致，报告期内新拓展客户情况，与主要客户合作的稳定性与可持续性。（4）报告期内同轴电缆业务原材料耗用、能源耗用、直接人工及制造费用与产品产量匹配性，原材料耗用与原材料采购是否匹配，各期成本结构是否存在明显差异，如有，请说明其原因及合理性。（5）激励对象的任职、专业技术或业务能力，股权激励费用入账是否准确。（6）结合销售模式、获客方式、销售费用具体构成、与营业收入的匹配情况说明公司销售费用的真实性、合理性，是否与同行业可比公司存在差异，如是，分析差异原因及合理性。（7）结合应收账款期后回款情况、公司业务模式、信用政策、账龄、同行业可比公司情况等，进一步说明应收账款坏账准备计提是否充分。（8）结合报告期内存货构成明细、库龄、期后销售、近期市场销售价格趋势、同行业可比公司情况等，进一步说明存货跌价准备计提是否充分。（9）说明发行人投资性房地产的具体内容，是否涉及房地产开发相关业务。（10）结合相关财务报表科目的具体情况，说明发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），是否符合《证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引—发行类第7号》等相关规定；自本次发行相关董事会决议日前六个月至今，发行人已实施或拟实施的财务性投资的具体情况，是否已从本次募集资金中扣除。

请发行人补充披露上述（3）（7）（8）事项相关风险。

请保荐人、会计师核查并发表明确意见，请发行人律师核查（2）（9）（10）并发表明确意见。

回复：

一、结合各细分产品毛利率、产品价格及销量变动、行业的供需状况、公司竞争优势、期间费用变化等，进一步量化说明公司报告期内毛利率变化及业绩波动的原因及合理性，与同行业可比公司变动趋势是否一致。

（一）公司所处行业的供需状况、公司竞争优势

1、公司所处行业的需求状况

公司主要从事专用通信电缆的研发、生产与销售业务，产品主要为同轴电缆，属于专用通信电缆中的高端产品，主要应用于消费电子、数据通信、通信基站、汽车通信、医疗器械、航空航天等领域。根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），公司属于计算机、通信和其他电子设备制造业（C39）大类下“C392 通信设备制造”，所处细分行业为“C3921 通信系统设备制造”。

近年来信息技术和社会经济持续发展，各行各业均陆续推动信息化、智能化转型，通

信、算力等基础设施建设持续推进，智能化、网联化应用场景层出不穷。作为信息、数据传输的关键媒介，通信电缆行业获得了较快发展，市场需求快速增长。根据 IMARC Group 数据，2024 年全球通信电缆市场规模为 561 亿美元，预计 2033 年将达到 912 亿美元。

公司所从事的专用通信电缆产品应用场景广泛，未来主要下游市场对公司产品的需求预计将持续增长，具体分析如下：

（1）随着人工智能大模型技术的普及和发展，算力系统的需求日益增加

随着人工智能大模型技术的普及和发展，基于“大数据+大计算量”模型的新应用不断涌现，对算力系统的需求日益增加。根据 TrendForce 数据，2024 年全球 AI 服务器出货量年增幅度为 46%，达 198 万台，占整体服务器市场比重为 12.1%，因其价值量更高，市场规模有望超过两千亿美元。Precedence Research 预计 2024 年全球生成式人工智能市场规模为 258.6 亿美元，预计到 2034 年将达到 10,050.7 亿美元左右，从 2025 年到 2034 年的复合年增长率为 44.20%。高速数据线缆作为设备之间的高效互联的核心环节，可以应用于数据中心服务器内部线、背板互联线、机柜外部线等数据传输，使用场景丰富、内外部需求旺盛、市场空间广阔，市场需求预计将呈加速发展趋势。

（2）汽车自动驾驶程度提升推动车用线缆单车用量显著提升、性能加速升级

2025 年 4 月，商务部发布《关于加快推进服务业扩大开放综合试点工作方案》要求，开展“车路云一体化”应用试点，推动相关基础设施规模化建设、智能网联汽车产业化发展。围绕智能网联新能源汽车、高端装备等重点产业，支持业态创新，发展维修、设计、研发、租赁等服务。根据华泰证券研究报告，2024 年预计有 5,650 万台车搭载了 ADAS（高级驾驶辅助系统）功能，其中大部分以 L1/L2 基础辅助驾驶为主。L2+以上数量约 350 万台，预计全球 L2+及以上车型有望于 2030 年超过 2,500 万辆，并于 2035 年超过 4,000 万辆。

比起传统车辆，自动驾驶程度的提升将带来传感器数量增加，现有技术框架内单车数据线的用量将显著提升，并且要求线缆的传输速度等多方面性能有相应的提升。

综上，公司通信电缆产品主要下游市场需求预计将保持增长。

2、公司所处行业的供给状况

我国同轴电缆行业起步相对较晚，电线电缆生产企业主要为中小企业，行业整体呈现分散化竞争，暂未出现具有绝对优势的龙头企业。国内同轴电缆行业早期整体技术水平较低，在极细射频同轴电缆及稳相微波射频同轴电缆等高端产品领域，市场占有率不高。近年来国内企业积极通过技术交流、自主研发、经验积累等方式，快速提升技术实力，逐步缩小与国外大型企业的差距，但随着下游产品需求的爆发式增长以及快速的更新换代，我国同轴电缆行业在高端同轴电缆领域的自主供给能力尚不能充分满足日益增长的市场需求和各类场景的差异化技术要求。

3、公司竞争优势

（1）技术创新优势

公司是国家专精特新“小巨人”企业、国家知识产权示范企业及优势企业。公司还建立了江苏省（神宇）特种通信电缆工程技术研究中心、江苏省级企业技术中心和一站式多目标服务平台。目前公司通过自主研发和长期的技术积累，已掌握了同轴电缆的多个核心生产工艺，技术成熟，契合同轴电缆行业向高屏蔽、低损耗方向发展的趋势，具备满足下游客户定制化需求的综合能力。

公司持续研发投入，凭借高温绝缘物理发泡、高精度的高温实心绝缘加工等自主核心技术，聚焦高速数据线等高科技产品、高附加值产品布局，提升产品竞争力。同时，公司注重自主知识产权的研发和保护，坚持技术创新，已形成了完整的自主知识研发体系。截至 2025 年 6 月 30 日，公司共获得与生产经营相关的授权专利 84 项，其中发明专利 60 项，实用新型专利 24 项。

（2）市场口碑优势

公司深耕专用线缆市场多年，在生产技术、产品品质、售后服务及交付能力方面赢得了优异的口碑，公司与下游客户建立了长期、稳定的合作关系，目前与公司合作的客户以中大型电子产品生产商为主，诸如电连技术股份有限公司（以下简称“电连技术”）、启基科技股份有限公司（以下简称“启基科技”）、连展科技股份有限公司（以下简称“连展科技”）等行业内知名企业，客户普联技术有限公司作为国内专业从事网络与通信终端设备研发、制造和销售的主流厂商，创建了行业知名的 TP-LINK 品牌。上述客户的品牌效应也显示了公司的产品具有良好的市场应用。在同轴电缆行业积累了较好的品牌美誉度，使神宇品牌成为了行业内知名的同轴电缆生产品牌之一。

公司作为行业内同轴电缆的主要生产商之一，通过与客户互动与合作，了解客户需求，逐步形成并建立了射频同轴电缆一站式多目标服务平台（MPP），及时开发能满足市场需要的电缆产品，并致力于为客户提供覆盖细微、极细射频同轴电缆、稳相微波射频同轴电缆等全品类销售的服务体系。

（3）产品质量优势

产品质量是企业生存的根本保障，同轴电缆每一寸都承载着信息传输的功能，更需要保障产品性能的一致性。公司建立了完善的质量控制体系，对原材料检验、标准化生产及产成品检测等生产流程进度进行全面管控，及时采集各工序质量数据，掌握质量动态，运用采集的数据进行分析和研究，重点关注产品的性能提升，提高质量预见能力并及时发布质量控制指令，保证生产全过程处于受控状态。

另一方面，同轴电缆产品的下游应用领域较为广泛，不同领域的客户对具体产品的性能、指标、售后服务等方面有不同的需求，因此，对应的同轴电缆的生产标准、规格有所不同。公司已完成质量管理体系认证（ISO9001）、医疗器械质量管理体系认证、汽车行业

质量管理体系认证等质量管理认证。在国际市场上，主要进口国家或地区对数据电缆都有其质量认证要求，公司已通过 SONY GP 认证、北美 UL 安全与性能认证等认证，实现生产流程与顶尖质量规范无缝对接。

(二) 量化说明公司报告期内毛利率变化及业绩波动的原因及合理性

报告期各期，公司主要经营数据情况如下：

项目	单位：万元						
	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
营业收入	39,559.24	0.46%	87,709.86	16.17%	75,500.81	-1.74%	76,835.86
营业成本	31,593.55	-4.20%	73,328.58	16.39%	63,001.09	-4.77%	66,155.71
营业毛利	7,965.69	24.42%	14,381.28	15.05%	12,499.72	17.04%	10,680.16
毛利率	20.14%	增长 3.88 个百分点	16.40%	下降 0.16 个百分点	16.56%	增长 2.66 个百分点	13.90%
期间费用	4,531.86	-7.38%	9,950.48	30.89%	7,601.89	27.69%	5,953.42
扣非后归母净利润	3,356.88	125.81%	3,811.67	-15.40%	4,505.59	17.74%	3,826.59

注：2025 年 1-6 月财务数据变动为较 2024 年 1-6 月的同比变动情况。

报告期内，受下游市场需求变化、公司主动调整业务结构因素综合影响，公司营业收入金额有一定波动，但公司营业毛利持续提升，综合毛利率除 2024 年度略有回落外整体亦呈上升趋势；同时，受股权激励费用金额较大、持续扩大销售推广力度因素影响，2022 年至 2024 年公司期间费用金额持续增加，引致 2024 年公司扣非后归母净利润下降，2025 年 1-6 月随着营业毛利同比进一步提升以及股权激励费用下降，公司扣非后归母净利润同比提升。

对公司报告期内毛利率变化及业绩波动情况具体量化分析如下。

1、营业收入变动分析

报告期各期，公司营业收入分产品构成如下：

项目	单位：万元							
	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	35,690.90	90.22%	81,673.43	93.12%	71,450.99	94.64%	70,956.26	92.35%
其中：同轴电缆	32,372.37	81.83%	58,988.19	67.25%	51,690.67	68.46%	53,675.91	69.86%
黄金拉丝	3,318.53	8.39%	22,685.24	25.86%	19,760.32	26.17%	17,280.35	22.49%
其他业务收入	3,868.35	9.78%	6,036.43	6.88%	4,049.82	5.36%	5,879.60	7.65%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合计	39,559.24	100.00%	87,709.86	100.00%	75,500.81	100.00%	76,835.86	100.00%

注：为提升报告期内财务数据可比性，依照公司业务规划及历史业务规模，公司在回复中将主营业务范围统一为同轴电缆、黄金拉丝业务，并已在全套申报文件中保持统一（历史定期报告除外）。

根据上表，报告期各期，公司主营业务收入占营业收入的比重分别为 92.35%、94.64%、93.12%和 **90.22%**，主营业务突出；公司主营业务收入主要来源于同轴电缆和黄金拉丝，其中同轴电缆销售收入占主营业务收入比重超过 70%，为公司的主要收入来源。对同轴电缆和黄金拉丝收入波动原因及合理性进一步分析如下。

（1）同轴电缆

报告期各期，公司同轴电缆销售收入分别为 53,675.91 万元、51,690.67 万元、58,988.19 万元和 **32,372.37 万元**，2022 年度至 2024 年度同轴电缆销售收入呈先下降后上升趋势，**2025 年上半年公司同轴电缆收入同比进一步增长约 20%**。

①公司同轴电缆销售收入波动主要系产品结构变动所致

公司同轴电缆产品属于通信电缆中的高端产品，主要应用于消费电子、数据通信、通信基站、汽车通信、医疗器械、航空航天等领域。由于不同下游行业在发展周期、终端产品对同轴电缆的工艺技术要求与总体需求体量等方面存在差异，各下游行业中同轴电缆的市场供求关系明显不同。报告期内，公司同轴电缆的整体销售收入主要系产品结构变动所致。

公司同轴电缆产品第一大应用领域为消费电子，其销售收入占各期同轴电缆收入的比例约 60%。2022 年度，公司同轴电缆产品第二大应用领域为通信基站，其销售收入占当期同轴电缆收入的比例接近 30%。

2023 年度，公司同轴电缆销售收入略有下降，主要系：一方面，受宏观环境及终端市场需求波动影响，2022 年下半年以来通信基站建设进度放缓，引致 2023 年度公司应用于通信基站的同轴电缆销售规模相比 2022 年度明显下降，加之当期消费电子市场需求整体较为低迷，公司消费电子领域同轴电缆销售收入相比 2022 年度基本持平；另一方面，为有效应对通信基站领域市场需求下滑情形，公司加大拓展数据通信、汽车通信领域的客户需求，推动相关领域同轴电缆销售收入快速提升，在较大程度上抵消了通信基站领域同轴电缆销售收入下滑造成的影响，最终使得 2023 年度同轴电缆销售收入较 2022 年度小幅下降。

2024 年度，消费电子市场在换机周期、AI 技术及新兴市场的推动下需求逐渐回暖，带动行业步入复苏周期，相应的公司消费电子领域同轴电缆销售收入上涨约 20%；同时，公司在数据通信、汽车通信领域的拓展成效进一步显现，当期销售收入合计金额较 2023 年度上升约 35%，亦推动同轴电缆销售收入增长。**2025 年上半年，公司同轴电缆收入同比进一步增长约 20%**。

②同轴电缆产品的价格、销量波动趋势具有合理性

公司同轴电缆产品下游应用广泛，且各下游行业中同轴电缆的市场供求关系明显不同，相应的不同领域同轴电缆产品的售价水平、销量水平及报告期内销量变动情况存在差异。

例如，对于消费电子领域同轴电缆产品，其终端应用场景十分广泛，市场整体需求数量庞大；同时其终端设备往往追求轻薄、便携，使得消费电子领域同轴电缆线径通常较细，耗用材料成本相对较低，产品售价相对较低。而对于通信基站领域同轴电缆产品，为应对通信基站长期暴露在室外、满足信号传输稳定的需求，其线径通常相对较粗，单位生产成本及单位销售价格较高；但通信基站领域同轴电缆产品下游应用场景较为聚焦，且终端通信基站作为大型基础设施，单站信号覆盖半径广、使用寿命长且已经过多年的持续建设，其市场需求数量远不及用户数量庞大的消费电子产品或市场规模快速扩张的数据中心、智能网联化汽车等。

报告期各期，公司同轴电缆产品的价格、销量情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
平均销售单价（元/公里）	780.95	675.11	685.74	790.36
销量（公里）	414,528	873,761	753,794	679,135
销售收入（万元）	32,372.37	58,988.19	51,690.67	53,675.91

2022 年度至 2024 年度，公司同轴电缆平均销售单价持续下降、整体销量持续上涨。其中，平均销售单价下降主要系销售单价较高的通信基站领域同轴电缆产品收入占比及销量持续下降，拉低了平均销售单价；整体销量持续上涨主要系公司加大拓展数据通信、汽车通信领域的客户需求，抓住了下游行业快速发展带来的市场机遇，推动相关领域同轴电缆销售规模持续上涨，加之 2024 年消费电子市场需求持续回暖，当期公司消费电子领域同轴电缆销量快速提升，引致 2022 年至 2024 年同轴电缆销量持续提升。

2025 年上半年，受益于消费电子市场需求回暖，公司同轴电缆产品销量同比进一步提升；同时，因细分产品收入结构变动，当期公司通信基站领域同轴电缆产品收入金额及占比提升，且相关产品单价较高，引致当期同轴电缆平均销售单价提升。

综上，公司同轴电缆销售收入波动主要系细分产品收入结构波动所致，且细分产品收入结构波动亦使得公司同轴电缆销售均价和整体销量同步变动，具有合理性。

（2）黄金拉丝

①公司黄金拉丝销售收入变动主要系原材料市场价格持续提升及公司主动缩小业务规模所致

公司黄金拉丝业务系通过机械拉伸将黄金逐步加工成一定直径的金丝，下游客户为芯片行业企业，主要用于芯片制造蒸发工序（蒸发工序的主要原理是在蒸镀坩埚中加入高纯黄金，通过电子束加热到一定的高温，使黄金变为气体，逐渐附着在坩埚内的半导体芯片

表面，形成金属层）。

为满足下游芯片行业客户对黄金拉丝产品的需求，公司于 2012 年左右即开展黄金拉丝产品业务，报告期内主要客户为杭州士兰微电子股份有限公司。由于黄金拉丝业务的原材料黄金价格较高，对流动资金的需求较大，公司受流动资金限制，未主动推广黄金拉丝产品，而是根据客户订单需求进行业务开展。

报告期各期，公司黄金拉丝销售收入分别为 17,280.35 万元、19,760.32 万元、22,685.24 万元和 **3,318.53** 万元，整体呈先上升后下降趋势。2022 年度至 2024 年度，公司黄金拉丝业务收入持续提升，其中黄金拉丝产品销量较为稳定，收入上涨主要系黄金市场价格持续提升；2025 年 1-6 月，公司黄金拉丝业务收入下降，主要系公司为进一步聚焦主业，减少黄金拉丝业务对公司流动资金的占用，主动减少黄金拉丝业务规模。



数据来源：wind

②黄金拉丝产品的价格、销量波动趋势具有合理性

根据黄金原料是否由公司进行自主采购，公司黄金拉丝业务具体包含两种业务模式。如果由公司自主采购黄金原料进一步加工后销售，公司向客户报价时考虑黄金原料采购成本和加工费用；如果由客户提供黄金原料，再经公司加工后销售，公司仅向客户收取加工费用。上述两种模式下对黄金拉丝业务定价影响较大，分别列示其销量及销售均价如下：

项目		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
黄金拉丝销售收入（万元）		3,318.53	22,685.24	19,760.32	17,280.35
自主采购黄金进一步加工后销售	销售收入（万元）	3,301.14	22,662.51	19,745.30	17,247.67
	销量（克）	51,278.40	462,619.63	484,901.93	487,909.10
	销售均价（元/克）	643.77	489.87	407.20	353.50
	销售均价（美元/盎司）	100.12	76.52	65.15	56.56
客户提供黄金经公司加工后销售	销售收入（万元）	17.39	22.74	15.02	32.68
	销量（克）	19,654.74	32,116.02	20,957.28	43,445.34
	销售均价（元/克）	8.85	7.08	7.17	7.52

根据上表，公司黄金拉丝业务主要采用自主采购黄金进一步加工后销售的业务模式，该模式收入占比超过 99%。由于黄金拉丝产品的原材料黄金市场价格较高，对流动资金的

需求较大，公司受流动资金限制，未主动推广黄金拉丝产品，而是根据客户订单需求进行业务开展，因此公司在与客户正式达成业务订单后，通常当日或隔日按需下单采购黄金原料，因此黄金短期市场价格波动产生存货跌价的风险较小。

2022 年度至 2025 年 1-6 月，公司采用自主采购黄金进一步加工后销售的黄金拉丝产品销售均价持续上涨，与黄金市场价格变动趋势一致；利用客户提供黄金经公司加工后销售的黄金拉丝产品销售均价先基本保持稳定再上升，主要系 2025 年 1-6 月公司与客户协商提升加工价格所致。

2022 年度至 2024 年度，公司黄金拉丝业务整体销量较为稳定；2025 年 1-6 月，为进一步聚焦主业，减少黄金拉丝业务对公司流动资金的占用，公司主动减少黄金拉丝业务规模，使得销量下降。

综上，公司黄金拉丝产品价格波动主要受黄金市场价格走势及公司与客户协商提升加工价格所致，2025 年 1-6 月销量下降主要系公司主动缩小业务规模所致，具有合理性。

2、营业毛利变动分析

报告期各期，公司营业毛利分产品情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务毛利	7,364.00	92.45%	13,687.13	95.17%	12,055.35	96.44%	10,327.37	96.70%
其中：同轴电缆	7,228.18	90.74%	13,218.70	91.92%	11,659.49	93.28%	9,971.80	93.37%
黄金拉丝	135.82	1.71%	468.43	3.26%	395.86	3.17%	355.57	3.33%
其他业务毛利	601.69	7.55%	694.15	4.83%	444.37	3.56%	352.78	3.30%
综合毛利	<u>7,965.69</u>	<u>100.00%</u>	<u>14,381.28</u>	<u>100.00%</u>	<u>12,499.72</u>	<u>100.00%</u>	<u>10,680.16</u>	<u>100.00%</u>

根据上表，公司营业毛利主要来自于同轴电缆销售毛利，报告期各期同轴电缆销售毛利占营业毛利的比重均超过 90%，黄金拉丝业务毛利率及毛利贡献额较低，公司营业毛利波动主要受同轴电缆业务影响。**2022 年度至 2025 年上半年，公司营业毛利同比持续上升，与同轴电缆销售毛利变动趋势一致。**

2023 年度，公司同轴电缆销售毛利上升，主要系细分产品收入结构变动影响。由于 2022 年下半年以来通信基站建设进度放缓，2023 年度公司应用于通信基站的同轴电缆销售规模相比 2022 年度明显下降。为有效应对通信基站领域市场需求下滑情形，公司加大拓展数据通信、汽车通信领域的客户需求，推动相关领域同轴电缆销售收入快速提升。由于通信基站领域同轴电缆销售毛利率整体较低，而数据通信、汽车通信领域的销售毛利率水平整体较高，尽管 2023 年度同轴电缆销售收入较 2022 年度小幅下降，但细分产品的收入结构变动使得 2023 年度同轴电缆销售毛利较 2022 年度实现增长。

2024 年度至 **2025 年上半年**，公司同轴电缆销售毛利进一步提升，主要系消费电子市场在换机周期、AI 技术及新兴市场的推动下需求逐渐回暖，带动行业步入复苏周期，推动同轴电缆销售收入规模扩大，相应的销售毛利提升。

3、综合毛利率变动分析

报告期各期，公司分产品毛利率情况如下：

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 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
主营业务毛利率	20.63%	90.22%	16.76%	93.12%	16.87%	94.64%	14.55%	92.35%
其中：同轴电缆	22.33%	81.83%	22.41%	67.25%	22.56%	68.46%	18.58%	69.86%
黄金拉丝	4.09%	8.39%	2.06%	25.86%	2.00%	26.17%	2.06%	22.49%
其他业务毛利率	15.55%	9.78%	11.50%	6.88%	10.97%	5.36%	6.00%	7.65%
综合毛利率	20.14%	100.00%	<u>16.40%</u>	<u>100.00%</u>	<u>16.56%</u>	<u>100.00%</u>	<u>13.90%</u>	<u>100.00%</u>

公司收入主要来源于同轴电缆和黄金拉丝，合计收入占比超过 90%，公司综合毛利率主要受同轴电缆和黄金拉丝业务影响。

2023 年度，公司综合毛利率较 2022 年度提升，其中黄金拉丝业务收入占比及毛利率水平较为稳定，公司当期综合毛利率提升主要系同轴电缆毛利率上升所致。2023 年度，公司同轴电缆毛利率上升主要系细分产品收入结构波动影响：受市场需求波动影响，2023 年度公司通信基站领域同轴电缆销售收入下降，同时，公司加大拓展数据通信、汽车通信领域的客户需求，相关领域同轴电缆销售收入快速提升；由于通信基站领域同轴电缆销售毛利率相对较低，而数据通信、汽车通信领域同轴电缆销售毛利率较高，使得当期同轴电缆毛利率上升。

2024 年度，公司同轴电缆与黄金拉丝收入占比及毛利率水平均较为稳定，相应的公司当期综合毛利率较为稳定。

2025 年 1-6 月，公司综合毛利率上升，主要系：一方面，为进一步聚焦主业，减少黄金拉丝业务对公司流动资金的占用，公司主动减少毛利率较低的黄金拉丝业务量，使得其收入占比明显下降；另一方面，公司与客户协商提高黄金拉丝业务加工价格，推动当期黄金拉丝业务毛利率提升，综合推动当期公司综合毛利率上涨。

4、期间费用变动分析

报告期各期，公司期间费用构成及占营业收入的比例情况如下：

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
销售费用	884.39	2.24%	1,997.81	2.28%	1,611.50	2.13%	1,103.45	1.44%

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
管理费用	2,555.96	6.46%	6,088.74	6.94%	4,191.39	5.55%	2,455.52	3.20%
研发费用	1,222.14	3.09%	2,369.25	2.70%	2,005.59	2.66%	2,346.14	3.05%
财务费用	-130.62	-0.33%	-505.32	-0.58%	-206.59	-0.27%	48.31	0.06%
合计	<u>4,531.86</u>	<u>11.46%</u>	<u>9,950.48</u>	<u>11.34%</u>	<u>7,601.89</u>	<u>10.07%</u>	<u>5,953.42</u>	<u>7.75%</u>

根据上表，报告期各期公司期间费用分别为 5,953.42 万元、7,601.89 万元、9,950.48 万元和 **4,531.86** 万元，占营业收入的比例分别为 7.75%、10.07%、11.34%和 **11.46%**。2023 年度、2024 年度，公司期间费用总额及收入占比持续提升，主要系股权激励分摊费用较大，以及公司加大销售推广力度所致。**2025 年 1-6 月，公司期间费用总额略有下降主要系股份支付金额减少所致，期间费用占营业收入比重提升，主要系公司当期主动减少黄金拉丝业务规模，使得销售收入下降所致。**

（1）销售费用

报告期内，公司销售费用分别为 1,103.45 万元、1,611.50 万元、1,997.81 万元和 **884.39** 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.44%、2.13%、2.28%和 **2.24%**，占比较低。公司销售费用主要由业务推广费、销售人员薪酬、业务招待费等组成。2023 年度、2024 年度，公司销售费用金额及占营业收入的比重有所提升，主要系 2022 年下半年公司主要下游应用领域通信基站市场需求下滑，公司销售收入及盈利下降，对此公司积极采取应对措施，包括扩大销售人员规模、增加市场开拓活动、加大产品推广介绍力度等，以刺激消费电子等传统领域客户销售规模并重点开拓汽车通信、数据通信等下游应用领域市场，引致销售费用金额及收入占比有所上涨。**2025 年 1-6 月，公司销售费用金额略有下降，主要系公司销售推广效率提升并加强费用管控，减少招待费用等支出所致。**

（2）管理费用

报告期内，公司管理费用分别为 2,455.52 万元、4,191.39 万元、6,088.74 万元和 **2,555.96** 万元，占营业收入的比例分别为 3.20%、5.55%、6.94%和 **6.46%**。公司管理费用主要由股权激励费用、职工薪酬等组成。2023 年度、2024 年度，公司管理费用金额及占营业收入比重提升，主要系：一方面，公司于 2023 年 7 月实施限制性股票激励计划，本次限制性股票激励计划授予股份数量较大，使得 2023 年度、2024 年度确认的股权激励费用规模较大；另一方面，公司管理费用-职工薪酬规模持续增长。**2025 年 1-6 月，公司管理费用金额下降，主要系公司 2023 年第二类限制性股票计划采用分期归属模式，2025 年 1-6 月股份支付费用有所下降。**

（3）研发费用

公司研发费用主要由原材料、职工薪酬等构成。报告期内，公司研发费用分别为 2,346.14 万元、2,005.59 万元、2,369.25 万元和 **1,222.14** 万元，占营业收入的比例分别

为 3.05%、2.66%、2.70%和 **3.09%**，整体较为稳定。

(4) 财务费用

报告期内，公司财务费用分别为 48.31 万元、-206.59 万元、-505.32 万元和**-130.62** 万元，占营业收入比例较低。2023 年度、2024 年度，公司财务费用下降主要系利息收入增加所致，**2025 年 1-6 月财务费用增加，主要是汇兑损失导致的财务费用增加。**

5、扣非后归母净利润变动分析

报告期各期，公司扣非归母净利润金额分别为 3,826.59 万元、4,505.59 万元、3,811.67 万元和 **3,356.88** 万元，2022 年至 **2025 年上半年**呈先上升、后下降、再上升趋势，主要系营业毛利波动及期间费用波动所致。

报告期内，公司营业收入、综合毛利率、期间费用率、扣非后归母净利润及扣除股权激励影响的扣非后归母净利润情况如下：

项目	单位：万元						
	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
营业收入	39,559.24	0.46%	87,709.86	16.17%	75,500.81	-1.74%	76,835.86
营业毛利	7,965.69	24.42%	14,381.28	15.05%	12,499.72	17.04%	10,680.16
综合毛利率	20.14%	增长 3.88 个百分点	16.40%	下降 0.16 个百分点	16.56%	增长 2.66 个百分点	13.90%
期间费用	4,531.86	-7.38%	9,950.48	30.89%	7,601.89	27.69%	5,953.42
期间费用率	11.46%	下降 0.97% 个百分点	11.34%	增长 1.27 个百分点	10.07%	增长 2.32 个百分点	7.75%
其中：股权激励费用	978.42	-43.11%	2,912.40	107.51%	1,403.50	3319.82%	41.04
扣非后归母净利润	3,356.88	125.81%	3,811.67	-15.40%	4,505.59	17.74%	3,826.59
扣除股权激励影响的扣非后归母净利润	4,188.53	42.06%	6,287.21	10.33%	5,698.56	47.57%	3,861.47

注：2025 年 1-6 月财务数据变动为较 2024 年 1-6 月的同比变动情况；扣除股权激励影响的扣非后归母净利润=扣非后归母净利润+股权激励费用*（1-15%）。

根据上表，得益于 2023 年度公司同轴电缆细分产品结构调整及 2024 年度同轴电缆销售收入提升，2022 年度至 2024 年度公司营业毛利金额持续提升；同时，受股权激励费用快速增加影响，2023 年度、2024 年度公司期间费用金额及期间费用率持续提升，并使得 2024 年度扣非后归母净利润有所下滑。**2025 年 1-6 月，公司同轴电缆业务收入同比保持增长约 20%，推动公司营业毛利进一步提升，加之当期股权激励费用同比下降，公司扣非**

后归母净利润同比大幅提升。扣除股权激励费用影响后，2022 年至 2025 年 1-6 月公司扣非后归母净利润金额分别为 3,861.47 万元、5,698.56 万元、6,287.21 万元和 4,188.53 万元，呈持续上升趋势，与营业毛利波动趋势一致。

综上：

公司营业收入主要来源于同轴电缆与黄金拉丝业务，其中黄金拉丝业务毛利率较低，公司毛利额主要由同轴电缆业务贡献。

2023 年度，公司同轴电缆细分产品结构发生变动，通信基站领域同轴电缆销售收入明显下滑，该领域产品销售毛利率较低；同时，公司加大拓展数据通信、汽车通信等高毛利率领域的客户需求，相关产品收入快速上升，在较大程度上抵消了通信基站领域同轴电缆销售收入下滑对营业收入造成的影响，并推动同轴电缆毛利率提升、公司营业毛利扩大，尽管因股权激励及销售推广力度加大，公司期间费用金额及收入占比提升，但最终实现当期扣非后归母净利润上涨。

2024 年度，公司同轴电缆销售规模明显提升，且销售毛利率基本保持稳定，推动当期公司营业收入和营业毛利上涨，但因股权激励费用进一步增加，公司期间费用大幅增长，使得扣非后归母净利润下降；扣除股权激励费用影响后，2024 年度扣非后归母净利润保持增长，与营业收入、营业毛利变动趋势一致。

2025 年 1-6 月，公司同轴电缆销售规模、销售毛利同比进一步提升，且股权激励费用有所下降，使得扣非后归母净利润同比增长。

（三）毛利率及经营业绩与同行业可比公司变动趋势对比分析

公司与同行业可比公司在营业收入的产品结构方面存在明显差异。例如，除同轴电缆业务外，公司黄金拉丝业务收入金额较大，且毛利率水平与同轴电缆业务存在较大差异；沃尔核材的通信电缆业务收入占比低于 30%，除通信电缆业务外，其还从事热缩管、双壁管等电子材料业务，电缆附件、可分离连接器等电力产品业务，电动汽车充电枪、充电座等新能源汽车业务以及风力发电业务，各类业务毛利率水平差异较大。因此，公司与同行业可比公司的营业收入、综合毛利率、扣非后归母净利润可能受到其他业务经营情况的影响导致变动趋势存在差异。

具体到可比产品，公司与同行业可比公司的销售收入及毛利率变动情况如下：

公司	单位：万元							
	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
新亚电子	136,158.46	16.71%	261,312.86	17.76%	259,275.02	17.77%	150,163.27	20.13%
兆龙互连	17,525.72	50.86%	15,584.00	38.28%	11,783.40	26.45%	14,539.97	36.61%
金信诺	50,366.15	19.38%	94,319.86	18.19%	83,111.05	18.64%	100,777.70	18.20%

公司	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
沃尔核材	124,605.34	21.73%	170,227.15	17.11%	116,450.11	15.84%	136,236.59	19.86%
均值	82,163.92	27.17%	135,360.97	22.83%	117,654.89	19.67%	100,429.38	23.70%
发行人	32,372.37	22.33%	58,988.19	22.41%	51,690.67	22.56%	53,675.91	18.58%

注：上表中数据根据上市公司公开信息数据计算。结合同行业可比公司产品收入结构披露情况，新亚电子通信电缆产品采用“消费电子及工业控制系列线材”及“通信线缆及数据线材”，兆龙互连通信电缆产品采用“专用电缆”，金信诺通信电缆产品采用“通信电缆及光纤光缆”，沃尔核材通信电缆产品采用“通信线缆”或“电线产品”。

（1）销售收入

根据上表，2022 年度至 2024 年度公司同轴电缆销售收入呈先下降后上升趋势，与兆龙互连、金信诺、沃尔核材收入变动趋势基本一致；2022 年度至 2024 年度，新亚电子可比产品销售收入持续提升，与公司及同行业可比公司变动趋势不同，主要系其部分产品系子公司广东中德电缆有限公司（以下简称“中德电缆”）主打产品，新亚电子于 2022 年 10 月底完成中德电缆并购后，2022 年年报中德电缆仅两个月销售收入并表，而 2023 年年报中德电缆系完整会计年度数据并表，由于中德电缆收入规模较大，使得 2023 年度新亚电子相关产品收入增长。**2025 年上半年，公司与同行业可比公司相关产品销售收入均呈同比上升趋势。**

（2）毛利率

2022 年度至 **2025 年上半年**，公司销售毛利率介于同行业可比公司之间，不存在明显差异。同行业可比公司中，兆龙互连可比产品毛利率较高，主要系选取兆龙互连的专用电缆作为可比产品，具体主要包括高速传输电缆、工业数字通信电缆等，其中高速传输电缆主要为应用于数据中心、AI 算力中心交换机与服务器集群设备间、服务器内部的连接器件用的高速平行传输对称电缆，工业数字通信电缆主要包括智慧工厂及工业自动化专用电缆和特种装备专用电缆等，占其营业收入的比例约 15%，该细分领域产品毛利率水平相对较高所致。

毛利率波动趋势方面，2022 年度至 **2025 年上半年**，公司毛利率呈先上升后保持稳定趋势，主要系 **2023 年度以来**毛利率相对较低的通信基站领域同轴电缆销售收入规模较 **2022 年度明显下降**，毛利率相对较高的数据通信、汽车通信领域同轴电缆销售收入有所上升；，引致 **2023 年度至 2025 年上半年公司同轴电缆毛利率较 2022 年度明显提升；2023 年度至 2025 年上半年，受细分领域产品收入结构波动，公司同轴电缆毛利率有所波动。**

同行业可比公司中，金信诺可比产品毛利率较为稳定，新亚电子、兆龙互连及沃尔核材毛利率存在一定波动，亦主要受各自细分产品收入结构波动所致；**2025 年 1-6 月，除新亚电子外，同行业可比公司可比产品销售毛利率与公司同轴电缆毛利率均呈上升趋势，具体说明如下：**

①新亚电子可比产品 2023 年度、2024 年度、**2025 年上半年**毛利率较 2022 年度有所下滑，主要系新亚电子 2022 年 10 月完成对中德电缆收购，并将中德电缆相对低毛利率的通信线缆产品合并至可比产品中的“通信线缆及数据线材”进行披露，致使可比产品毛利率下降。

②兆龙互连专用电缆主要包括高速电缆和工业电缆等，其中高速电缆产品附加值更高，毛利率水平高于工业电缆毛利率水平，2022 年度至 **2025 年上半年**兆龙互连高速电缆销售金额占比呈先降后升的趋势，**引致其可比产品毛利率相应呈先降后升的趋势。**

③沃尔核材可比产品主要包括高速通信线、汽车线、工业线等，细分产品应用领域与公司存在一定差异；根据其定期报告披露，2023 年度、2024 年度、**2025 年上半年**沃尔核材可比产品毛利率水平波动主要系细分产品结构波动所致。

综上，在通信电缆领域，2022 年度至 **2025 年上半年**公司产品销售收入呈先下降后上升趋势，与兆龙互连、金信诺、沃尔核材收入变动趋势基本一致；新亚电子销售收入持续上涨，主要系 2022 年 10 月收购子公司中德电缆后财务数据并表所致；因细分产品收入结构波动，公司与同行业可比公司中新亚电子、兆龙互连、沃尔核材的可比产品毛利率均存在一定波动，具有合理性。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

（1）获取产业政策信息、行业研究报告、上市公司年度报告等资料，了解通信电缆行业及下游数据通信、汽车通信、通信基站、消费电子等领域的市场供需情况及产业政策支持情况；

（2）访谈发行人管理层，了解公司产品主要下游应用领域、发行人所属行业竞争格局及发行人竞争优势；

（3）查阅发行人报告期内的定期报告，获取报告期内分产品销售收入、销售数量、产品价格、销售毛利及毛利率波动数据，分析发行人报告期内营业收入、营业毛利及综合毛利率波动原因及合理性；

（4）获取报告期内发行人期间费用明细，分析期间费用波动的原因及合理性，与业绩波动情况是否匹配；

（5）量化分析报告期内发行人扣非后归母净利润的变动情况及合理性；

（6）查阅同行业可比公司定期报告、募集说明书、问询回复等公开信息，分析其通信

电缆相关业务经营业绩及毛利率变动趋势与发行人是否存在差异。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人所属通信电缆行业需求状况良好，主要下游市场发展前景良好，发行人在技术创新、市场口碑、产品质量等方面具有竞争优势，为发行人业务可持续发展提供良好基础；

（2）发行人营业收入主要来源于同轴电缆与黄金拉丝业务。同轴电缆业务方面，2023年度受通信基站建设进度放缓及发行人加大拓展数据通信、汽车通信等高毛利率领域的客户需求综合影响，当期同轴电缆销售收入小幅下降；2024年度，得益于消费电子市场回暖及发行人在数据通信、汽车通信领域的拓展成效进一步显现，同轴电缆销售收入上升；**2025年上半年，同轴电缆销售收入同比进一步上升约20%**。黄金拉丝业务方面，2022年度至2024年度其收入规模稳步增长，主要系黄金原料市场价格上升影响；**2025年上半年，发行人为进一步聚焦主业，减少黄金拉丝业务对流动资金的占用，主动减少黄金拉丝业务规模**。发行人细分产品的销售均价与销量变动情况具有合理性；

（3）发行人营业毛利主要由同轴电缆业务贡献，黄金拉丝业务毛利率较低、毛利贡献额较小。2023年度，发行人营业毛利与综合毛利率上升，主要系同轴电缆细分产品结构发生变动，数据通信、汽车通信等高毛利率领域产品收入规模增长，低毛利率的通信基站领域产品收入规模下降；2024年度，发行人综合毛利率较为稳定，营业毛利上升主要系同轴电缆收入规模扩大所致；**2025年上半年，发行人营业毛利提升主要系同轴电缆销售收入同比进一步增长所致，综合毛利率提升，主要系主动减少毛利率较低的黄金拉丝业务量以及提高黄金拉丝业务加工价格**。发行人营业毛利及综合毛利率变动情况具有合理性；

（4）2022年度至2024年度，发行人期间费用总额及收入占比持续提升，主要系股权激励分摊费用较大，以及发行人加大销售推广力度所致，具有合理性；**2025年1-6月，发行人期间费用总额略有下降主要系股份支付金额减少所致，期间费用占营业收入比重提升，主要系当期主动减少黄金拉丝业务规模，使得销售收入下降所致；**

（5）2022年度至**2025年上半年**，发行人营业毛利金额持续提升，扣非后归母净利润呈先上升、后下降、**再上升趋势**主要系股权激励费用快速增加所致；扣除股权激励费用影响后，发行人扣非后归母净利润持续上升趋势，具有合理性；

（6）发行人与同行业可比公司在营业收入的产品结构方面存在明显差异，具体到通信电缆领域，2022年度至**2025年上半年**发行人通信电缆销售收入变动趋势与兆龙互连、金信诺、沃尔核材基本一致，新亚电子销售收入持续上涨主要系收购子公司后财务数据并表

所致：因细分产品收入结构波动，公司与同行业可比公司中新亚电子、兆龙互连、沃尔核材的可比产品毛利率均存在一定波动，具有合理性。

二、说明报告期内公司除同轴电缆以外的黄金拉丝、塑料等业务开展背景、经营情况及开展业务的合理性，相关业务收入的真实性，与同轴电缆业务是否具备协同关系，对应的下游主要客户情况，相关业务主要合同约定，收入核算采用总额法还是净额法核算，收入确认方法是否符合《企业会计准则》的要求。

（一）说明报告期内公司除同轴电缆以外的黄金拉丝、塑料等业务开展背景、经营情况及开展业务的合理性，相关业务收入的真实性，与同轴电缆业务是否具备协同关系

1、黄金拉丝业务开展背景、经营情况及开展业务的合理性，与同轴电缆业务是否具备协同关系

公司黄金拉丝业务主要由子公司江苏神昶开展，系通过机械拉伸将黄金逐步加工成一定直径的金丝，下游客户为芯片行业企业，产品主要用于芯片制造蒸发工序。蒸发工序的主要原理是在蒸镀坩埚中加入高纯黄金，通过电子束加热到一定的高温，使黄金变为气体，逐渐附着在坩埚内的半导体芯片表面，形成金属层。

公司黄金拉丝业务与同轴电缆业务不存在协同关系，但同轴电缆产品的内导体主要由金属合金构成，部分也会涉及到金属机械拉伸的相关工序，因此，公司具备该类生产工序的能力与经验。

公司于 2012 年左右即开展黄金拉丝产品业务，主要系为满足下游部分客户对电子元器件上的黄金拉丝产品的需求，彼时客户即包含杭州士兰集成电路有限公司（杭州士兰微电子股份有限公司之子公司）。由于黄金拉丝产品原材料黄金的价格较高，对流动资金的需求较大，公司受流动资金限制，未主动推广黄金拉丝产品，而是根据客户订单需求进行业务开展。报告期内，原材料黄金价格呈上涨趋势，使得公司黄金拉丝业务收入相应增长。

报告期内，公司黄金拉丝业务收入及占营业收入比重情况如下：

项目	单位：万元							
	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
黄金拉丝	3,318.53	8.39%	22,685.24	25.86%	19,760.32	26.17%	17,280.35	22.49%

2022 年度至 2024 年度，公司黄金拉丝业务占营业收入比重较高，主要由于黄金拉丝业务主要采用由自主采购黄金进一步加工后销售的业务模式，原材料黄金单价较高带动整体结算金额较高。2025 年 1-6 月黄金拉丝业务收入明显下滑，主要系报告期内黄金市场价

格持续走高，黄金原料采购对流动资金占用规模持续提升，为进一步聚焦主业，2025 年以来公司主动减少黄金拉丝业务规模，使得相关业务收入规模下降。

报告期内黄金价格走势



资料来源：wind，选取现货价（伦敦市场）：黄金（美元/盎司）

综上，公司黄金拉丝业务开展及经营情况具有合理性。

2、塑料业务开展背景、经营情况及开展业务的合理性，与同轴电缆业务是否具备协同关系

塑料业务相关产品是公司同轴电缆的原材料之一，起到绝缘、包覆作用。公司主要通过对外采购，并辅以自行加工等方式满足各类同轴电缆对塑料的生产需求；同时，在满足自身生产所需基础上，将富余部分对外销售，与同轴电缆业务存在协同关系，业务开展具有合理性。公司自行加工塑料主要通过混合、挤出等工艺，将多种塑料粒子及阻燃剂等添加剂加工改性为满足特定生产需求的塑料粒子，属于物理加工过程。

报告期内，公司塑料业务收入及占营业收入比重情况如下：

项目	单位：万元							
	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
塑料业务	3,614.21	9.14%	5,393.59	6.15%	3,845.92	5.09%	5,231.27	6.81%

报告期内，公司塑料业务整体规模较小，在满足自身同轴电缆对塑料的生产需求后将富余部分对外销售，因此销售收入金额根据公司同轴电缆生产对塑料的需求、市场塑料价格等存在一定波动，经营情况具有合理性。

3、电解铜业务开展背景、经营情况及开展业务的合理性，与同轴电缆业务是否具备协同关系

电解铜是指通过电解的方式提炼的高纯度铜，系公司同轴电缆业务的主要上游终端原料。公司电解铜业务系进行电解铜标准产品的贸易业务，于 2023 年度开始开展，通过电解铜贸易业务，公司可以深入了解铜的市场交易价格波动，为公司原材料采购择时、议价提供经验支撑，并获取一定市场价格波动收益，具有合理性。

公司电解铜业务与同轴电缆业务不存在协同关系，但铜市场价格波动可通过产业链传导，进而影响公司同轴电缆原材料采购成本、产品的生产成本，因此，开展电解铜贸易有助于公司深入了解铜的市场交易价格波动，辅助进行生产经营决策。

报告期内，公司按净额法核算电解铜贸易业务，具体金额如下：

单位：万元				
项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入	23.87	30.71	-	-
销售成本	-	-	8.72	-

公司参考铜市场价格进行采购、销售，并按净额法进行核算。报告期各期，公司电解铜贸易收入金额相对较小。由于 2023 年尚处于公司进行电解铜贸易业务初期，业务经验尚不丰富，该业务存在少量亏损。

综上，公司电解铜业务开展及经营情况具有合理性。

（二）相关业务主要合同约定，相关业务收入的真实性

1、黄金拉丝业务下游主要客户情况，相关业务收入的真实性

公司黄金拉丝业务下游客户主要为芯片行业企业，具体客户情况如下：

单位：万元				
期间	序号	客户名称	销售金额	占当期黄金拉丝销售收入比重
2025 年 1-6 月	1	杭州士兰微电子股份有限公司	3,318.53	100.00%
		合计	3,318.53	100.00%
	序号	客户名称	销售金额	占当期黄金拉丝销售收入比重
2024 年度	1	杭州士兰微电子股份有限公司	22,685.24	100.00%
		合计	22,685.24	100.00%

期间	序号	客户名称	销售金额	占当期黄金拉丝销售收入比重
	序号	客户名称	销售金额	占当期黄金拉丝销售收入比重
2023 年度	1	杭州士兰微电子股份有限公司	19,760.32	100.00%
		合计	<u>19,760.32</u>	<u>100.00%</u>
	序号	客户名称	销售金额	占当期黄金拉丝销售收入比重
2022 年度	1	杭州士兰微电子股份有限公司	17,258.32	99.87%
	2	常熟华一微电子材料有限公司	22.03	0.13%
		合计	<u>17,280.35</u>	<u>100.00%</u>

注：上表中客户将同一控制企业进行合并统计。

报告期各期，公司黄金拉丝业务主要客户为杭州士兰微电子股份有限公司，为上交所（600460.SH）上市公司，主要产品包括集成电路、半导体分立器件、LED（发光二极管）产品等，2022 年度至 2024 年度营业收入为 82.82 亿元、93.40 亿元及 112.21 亿元，其向公司采购黄金拉丝产品具有真实的交易背景，公司相关业务收入真实。

公司黄金拉丝业务客户主要为杭州士兰微电子股份有限公司，客户较为单一，主要由于杭州士兰微电子股份有限公司自 2012 年起即开始向公司采购黄金拉丝产品，合作历史较为久远，且由于原材料黄金的价格较高，对流动资金的需求较大，公司受流动资金限制，未主动推广黄金拉丝产品，而是根据客户订单需求进行业务开展，因此报告期内公司黄金拉丝业务客户主要为杭州士兰微电子股份有限公司。

2、塑料业务下游主要客户情况，相关业务收入的真实性

公司塑料业务下游客户主要为化工行业企业，产品应用领域广泛，具体客户情况如下：

期间	序号	客户名称	销售金额	单位：万元 占同类产品销售收入比重
2025 年 1-6 月	1	客户 1	1,524.16	42.17%
	2	客户 2	789.62	21.85%
	3	客户 4	604.36	16.72%
	4	客户 7	369.56	10.23%
	5	客户 3	326.52	9.03%
		合计	<u>3,614.21</u>	<u>100.00%</u>
	序号	客户名称	销售金额	占同类产品销售收入比重
2024 年度	1	客户 1	3,001.64	55.65%
	2	客户 2	1,252.51	23.22%
	3	客户 4	861.35	15.97%

期间	序号	客户名称	销售金额	占同类产品销售收入比重
2023 年度	4	客户 3	278.10	5.16%
		合计	<u>5,393.59</u>	<u>100.00%</u>
	序号	客户名称	销售金额	占同类产品销售收入比重
	1	客户 1	2,029.42	52.77%
	2	客户 2	1,147.65	29.84%
	3	客户 3	331.57	8.62%
	4	客户 4	305.24	7.94%
	5	客户 5	32.04	0.83%
		合计	<u>3,845.92</u>	<u>100.00%</u>
	序号	客户名称	销售金额	占同类产品销售收入比重
2022 年度	1	客户 1	2,624.80	50.18%
	2	客户 6	851.12	16.27%
	3	客户 3	593.10	11.34%
	4	客户 4	592.49	11.33%
	5	客户 2	569.76	10.89%
		合计	<u>5,231.27</u>	<u>100.00%</u>

报告期内，公司塑料业务下游客户主要为客户 1，主要经营氟塑料、氟涂料等新材料，公司塑料业务开展具有真实的交易背景，相关业务收入真实。

3、电解铜业务下游主要客户情况，相关业务收入的真实性

公司于 2023 年开始开展电解铜业务，具体客户情况如下：

期间	序号	客户名称	销售金额	单位：万元 占同类产品销售收入比重
				收入比重
2025 年 1-6 月	1	青岛海岳产业投资有限公司	27,923.51	82.79%
	2	西安锐驰迈新材料有限公司	2,085.52	6.18%
	3	宁波锦锐新材料有限公司	1,384.87	4.11%
	4	青岛维琴捷思国际贸易有限公司	1,344.48	3.99%
	5	青岛海拓康贸易有限公司	989.53	2.93%
		合计	33,727.91	100.00%
2024 年度	序号	客户名称	销售金额	占同类产品销售收入比重
	1	上海鑫德投资发展有限公司	61,676.93	98.94%
	2	青岛海岳产业投资有限公司	661.12	1.06%

期间	序号	客户名称	销售金额	占同类产品销售收入比重
		合计	62,338.05	100.00%
	序号	客户名称	销售金额	占同类产品销售收入比重
2023 年度	1	上海鑫德投资发展有限公司	9,761.84	46.10%
	2	陕西泰丰盛合控股集团有限公司	6,069.48	28.66%
	3	广州逸禾贸易有限公司	5,344.95	25.24%
		合计	21,176.27	100.00%

公司上述电解铜客户均从事金属贸易业务，根据上表，公司电解铜贸易业务主要客户较为集中，主要系在有色金属交易市场中，公司的电解铜贸易业务规模偏小，且公司严格控制交易风险，仅与愿意预付款的客户交易，因此公司合作客户数量较少。综上，公司电解铜业务开展具有真实的交易背景，相关业务收入真实。

（三）相关业务主要合同约定，收入核算采用总额法还是净额法核算，收入确认方法是否符合《企业会计准则》的要求

1、相关业务主要合同约定

（1）关于黄金拉丝业务的主要合同约定

公司与黄金拉丝业务客户签订框架合同，约定基本交易条款，包括产品质量、货物价款及支付结算方式、交付要求等，并通过具体订单约定包括物料名称规格、销售数量、销售单价、合同总额、交付时间地点要求等。除上述业务流程外，公司黄金拉丝业务中还存在少量由客户提供黄金原料、经公司加工后销售至原客户的业务，公司仅向客户收取加工费用。

在公司与黄金拉丝客户签订的框架合同中约定“对有质量问题的货物，卖方应在买方指定的合理期限内更换，因此产生的费用由卖方承担”“货物在本合同交货地点交付给买方之前毁损、灭失的风险由卖方承担”。可见，公司在黄金拉丝业务中承担向客户转让商品的主要责任及存货风险，公司在黄金拉丝业务中属于主要责任人，应按照总额法进行收入核算。

（2）关于塑料业务的主要合同约定

公司与塑料业务客户签订合同，约定基本交易条款，包括货物价款及支付结算方式、交付要求等，并通过主要合同约定包括物料名称规格、销售数量、销售单价、合同总额、交付时间地点要求等。

其中，合同中约定“如卖方需调整价格，应至少在发货前 30 日以书面形式通知买方”“如产品有质量问题或包装破损，买方有权要求换货或退货”。可见，公司在塑料业务中承担向客户转让商品的主要责任及存货风险，公司有权自主决定所交易商品的价格。公司在塑料业务中属于主要责任人，应按照总额法进行收入核算。

（3）关于电解铜业务的主要合同约定

公司与电解铜业务客户签订合同，约定各项交易条款，包括货物品名、数量、价款、结算方式及期限、交付时间地点、所有权及风险转移等。

2、黄金拉丝业务、塑料业务收入核算采用总额法，符合《企业会计准则》要求

公司黄金拉丝业务、塑料业务收入均采用总额法核算，符合《企业会计准则》要求，具体说明如下：

（1）公司获得相应商品控制权，承担向客户转让商品的主要责任及存货风险，有权自主决定产品价格

①黄金拉丝业务

公司黄金拉丝业务的主要业务流程如下：客户按需向公司下达采购订单，采购价格由公司与客户以上海黄金交易所当日交易均价为基础，考虑公司加工成本进行商议确定，公司自主决定是否承接客户订单；公司结合交付时间要求、黄金市场价格波动情况，自主确定黄金采购时间，按采购时点市场价格全额支付货款后，向供应商提货，取得实物黄金；公司组织生产部门进行黄金拉丝加工，加工过程主要为物理变化，将产成品交付给客户后进行结算。

因此，在黄金拉丝主要业务过程中，公司从供应商处取得实物黄金控制权，并对实物黄金进行加工后出售给客户，承担向客户转让商品的主要责任及存货风险；公司自主决定是否承接客户订单，有权自主决定销售价格、采购价格，承担价格波动风险。在公司仅收取加工费用的业务流程中，由客户提供实物黄金，在对实物黄金进行加工后出售给客户，承担向客户转让商品的主要责任及存货风险；公司自主决定是否承接客户订单，有权自主决定加工费加工，承担价格波动风险。

②塑料业务

公司塑料业务的整体业务流程如下：公司结合塑料市场价格波动、同轴电缆生产所需塑料供给量、公司塑料储备量等，自主确定塑料原材料采购时点；客户按需向公司下达采购订单，采购价格由公司与客户综合原材料成本、市场价格等进行商议确定，公司自主决定是否承接客户订单，在满足自身生产所需基础上，将富余部分对外销售，将产成品交付

给客户后进行结算。

因此，在塑料业务过程中，公司从供应商处取得塑料原材料控制权，满足自身生产所需基础上，将富余部分对外销售，承担向客户转让商品的主要责任及存货风险；公司自主决定是否承接客户订单，有权自主决定出售价格、采购价格，承担价格波动风险。

（2）采用总额法核算符合《企业会计准则》要求

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定，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；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- （一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。
- （二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。
- （三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- （一）企业承担向客户转让商品的主要责任。
- （二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。
- （三）企业有权自主决定所交易商品的价格。

如前所述，公司黄金拉丝业务、塑料业务在向客户转让商品前能够控制该商品，承担向客户转让商品的主要责任，承担存货风险，自主决定交易价格，在黄金拉丝业务、塑料业务中公司属于主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入。因此，公司采用总额法核算符合《企业会计准则》要求。

3、电解铜业务收入核算采用净额法，符合《企业会计准则》要求

公司采用净额法进行电解铜业务收入核算。

公司电解铜业务主要业务流程为客户提出电解铜采购需求后，公司结合上海期货交易

所中铜市场价格波动趋势、市场供需关系、供应商报价等向客户报价，如公司与客户达成一致并签署协议，则客户通常向公司预付货款；相应的，公司与供应商签署协议并支付货款，从供应商处取得电解铜提货单后，再将电解铜提货单转手给客户，客户即可从交割仓库中提货。

在交易过程中，电解铜具有标准产品规格且均存放于交易所交割仓库中，公司无需对其进行实物管理，不承担商品主要责任及存货风险，仅承担市场交易价格波动风险，因此公司按照《企业会计准则第14号—收入》（财会〔2017〕22号）的相关规定，按照净额法对电解铜贸易业务进行核算，符合企业会计准则的规定。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

（1）访谈公司董事会秘书、财务总监及相关业务负责人，对除同轴电缆以外的黄金拉丝、塑料等业务开展背景、经营情况、整体业务流程等进行了解；

（2）查阅黄金拉丝、塑料等业务主要客户合同，识别与商品的控制权转移相关的合同条款与条件，评价公司收入确认政策是否符合会计准则的要求。

（3）获取报告期内上市公司销售明细，查询黄金拉丝、塑料等业务主要客户的公开信息，核查其经营规模、经营状态、营业范围等情况；

（4）对黄金拉丝、塑料等业务主要客户销售业务真实性进行检查，具体包括：①对相关销售收入进行细节测试及截止性测试，检查与收入确认相关的支持性文件，包括合同或订单、签收单、回款等；②获取报告期内公司银行对账单及收款明细账，核查客户销售收款对应的银行流水，确认销售及回款的真实性；③对主要客户执行走访程序，了解其基本情况、与公司报告期内业务情况等；④结合应收账款函证，向黄金拉丝、塑料等业务主要客户函证交易额，确认双方往来金额是否存在异常。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）公司开展黄金拉丝业务主要为满足下游部分客户对电子元器件上的黄金拉丝产品的需求，黄金拉丝业务开展具备合理性，与同轴电缆业务不存在协同关系。公司黄金拉丝业务占营业收入比重较高，由于黄金拉丝业务主要采用自主采购黄金进行加工的业务模式，原材料黄金单价较高带动整体结算金额较高，相关业务收入真实；

(2) 公司塑料业务主要出于保障公司同轴电缆业务对塑料原材料的需求，塑料业务开展具备合理性，与同轴电缆业务存在协同关系。公司塑料业务整体规模较小，销售收入金额根据公司同轴电缆生产对塑料的需求、市场塑料价格等存在一定波动，相关业务收入真实；

(3) 公司电解铜业务系进行电解铜标准产品的贸易业务，通过电解铜贸易业务，公司可以深入了解铜的市场交易价格波动，为公司原材料采购择时、议价提供经验支撑，并获取一定市场价格波动收益，业务开展具备合理性，与同轴电缆业务不存在协同关系，相关业务收入真实；

(4) 根据黄金拉丝业务及塑料业务的合同主要约定、整体业务流程，公司在黄金拉丝业务及塑料业务中获得相应商品控制权、承担向客户转让商品的主要责任及存货风险、有权自主决定产品价格，公司黄金拉丝业务、塑料业务收入确认方法均采用总额法核算，符合《企业会计准则》要求；根据电解铜业务的合同主要约定、业务流程，公司电解铜业务系进行电解铜标准产品的贸易业务，电解铜具有标准产品规格且均存放于交易所交割仓库中，公司从供应商处取得电解铜提货单后，再将电解铜提货单转手给客户，客户即可从交割仓库中提货，公司无需对其进行实物管理，不承担商品主要责任及存货风险，仅承担市场交易价格波动风险，因此公司按照净额法对电解铜贸易业务进行核算，符合企业会计准则的规定。

三、报告期内向前五大客户销售的具体产品、金额、毛利率等情况，客户交易规模变动趋势是否与收入整体变动趋势一致，报告期内新拓展客户情况，与主要客户合作的稳定性与可持续性。

(一) 报告期内向前五大客户销售的具体产品、金额、毛利率等情况

报告期各期，公司向前五大客户销售的具体产品、金额、毛利率情况如下：

单位：万元					
期间	序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入比重	销售产品
2025 年 1-6 月	1	杭州士兰微电子股份有限公司	3,318.53	8.39%	黄金拉丝
	2	客户 X	2,933.43	7.42%	同轴电缆
	3	启基科技股份有限公司	1,983.36	5.01%	同轴电缆
	4	电连技术股份有限公司	1,886.26	4.77%	同轴电缆
	5	立讯精密工业股份有限公司	1,748.73	4.42%	同轴电缆
		合计	11,870.30	30.01%	-
2024 年度	序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入比重	销售产品

期间	序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入比重	销售产品
2023 年度	1	杭州士兰微电子股份有限公司	22,685.24	25.86%	黄金拉丝
	2	客户 X	5,114.12	5.83%	同轴电缆
	3	电连技术股份有限公司	3,769.17	4.30%	同轴电缆
	4	启基科技股份有限公司	3,416.94	3.90%	同轴电缆
	5	客户 1	3,001.64	3.42%	其他
		合计	<u>37,987.12</u>	<u>43.31%</u>	-
	序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入比重	销售产品
	1	杭州士兰微电子股份有限公司	19,760.32	26.17%	黄金拉丝
	2	客户 X	5,615.12	7.44%	同轴电缆
	3	京信通信技术（广州）有限公司	4,185.82	5.54%	同轴电缆
	4	启基科技股份有限公司	3,451.37	4.57%	同轴电缆
	5	电连技术股份有限公司	3,149.26	4.17%	同轴电缆
		合计	<u>36,161.88</u>	<u>47.90%</u>	-
	序号	客户名称	销售金额	占当期营业收入比重	销售产品
2022 年度	1	杭州士兰微电子股份有限公司	17,258.32	22.46%	黄金拉丝
	2	京信通信技术（广州）有限公司	9,315.11	12.12%	同轴电缆
	3	启基科技股份有限公司	3,266.04	4.25%	同轴电缆
	4	电连技术股份有限公司	3,076.48	4.00%	同轴电缆
	5	立讯精密工业股份有限公司	2,873.21	3.74%	同轴电缆
		合计	<u>35,789.17</u>	<u>46.58%</u>	-

（二）客户交易规模变动趋势具有合理性，与收入整体变动趋势一致

报告期各期，公司营业收入金额分别为 76,835.86 万元、75,500.81 万元、87,709.86 万元和 **39,559.24** 万元，整体呈先小幅下降、再上升、后下降趋势。报告期内，公司前五大客户相对稳定，公司对前五大客户交易规模变动趋势与营业收入整体变动趋势一致，具体分析如下。

1、杭州士兰微电子股份有限公司

公司对杭州士兰微电子股份有限公司提供黄金拉丝业务产品，其为报告期内公司黄金拉丝业务的主要客户。报告期内，公司对杭州士兰微电子股份有限公司销售规模变动趋势及变动原因，与黄金拉丝业务销售收入变动趋势及变动原因一致。

由于黄金拉丝产品原材料黄金的价格较高，对流动资金的需求较大，公司受流动资金

限制，未主动推广黄金拉丝产品，而是根据客户订单需求进行业务开展。报告期各期，公司对杭州士兰微电子股份有限公司销售金额分别为 17,258.32 万元、19,760.32 万元、22,685.24 万元和 **3,318.53** 万元，2022 年度至 2024 年度，整体呈上升趋势，主要系 2022 年度至 2024 年度，公司对杭州士兰微电子股份有限公司销售黄金拉丝业务量相对稳定，随着黄金原料市场价格上升，公司对其销售收入规模持续增加。

此外，2025 年 1-6 月，为进一步聚焦主业，公司主动减少黄金拉丝业务规模，使得相关业务收入规模下降，并引致当期营业收入规模下降，具有合理性。

2、电连技术、启基科技

电连技术专业从事射频连接器、连接线、天线、汽车连接器及电磁屏蔽产品，为深交所上市公司（300679.SZ）。启基科技专精于通讯产品的设计、研发与制造，提供包含 RF 天线设计、软硬件设计、机构设计、系统整合、界面开发、产品测试与认证等完整的技术支援，为台湾证券交易所上市公司（6285.TW）。报告期内，公司主要向电连技术、启基科技提供消费电子领域同轴电缆。

报告期各期，公司对电连技术销售收入金额分别为 3,076.48 万元、3,149.26 万元、3,769.17 万元和 **1,886.26** 万元，公司对启基科技销售收入金额分别为 3,266.04 万元、3,451.37 万元、3,416.94 万元和 **1,983.36** 万元。2022 年度至 2024 年度，公司对电连技术、启基科技销售金额均相对稳定，随着消费电子市场逐步复苏，2023 年度、2024 年度、**2025 年 1-6 月** 公司对电连技术、启基科技销售金额较 2022 年度有所增长。

3、立讯精密工业股份有限公司

立讯精密工业股份有限公司（以下简称“立讯精密”）产品广泛涵盖消费电子、汽车、通信、工业及医疗等领域，致力于为客户提供一站式多品类核心零部件、模组及系统级产品，为深交所上市公司（002475.SZ）。报告期内，公司向立讯精密销售消费电子领域同轴电缆为主，并销售部分汽车通信、通信基站等领域同轴电缆。

报告期各期，公司对立讯精密销售收入金额分别为 2,873.21 万元、1,683.06 万元、2,112.63 万元和 **1,748.73** 万元，2022 年度以来呈先下降后上升趋势。2023 年度，公司对立讯精密销售收入下降，主要系：一方面，受宏观经济波动、居民消费需求疲软等因素影响，2022 年下半年起消费电子市场需求整体较为低迷，根据立讯精密 2023 年度报告，其电脑互联产品及精密组件收入下滑 33.58%，相应的公司对立讯精密销售消费电子领域同轴电缆收入下降；另一方面，由于 2022 年下半年以来通信基站建设进度放缓，公司对其销售通信基站领域同轴电缆收入亦有所下降，综合引致 2023 年度对立讯精密销售收入下降。2024 年度，公司对立讯精密销售收入回升，主要系在汽车智能化、网联化进程的不断推进

背景下，公司持续投入汽车数据线的产品开发与市场拓展，当期对立讯精密汽车通信领域同轴电缆销售收入有所提升所致。**2025 年 1-6 月，受益于立讯精密业绩增长，公司对其产品销售规模扩大。**

4、京信通信技术（广州）有限公司

京信通信技术(广州)有限公司是全球领先的无线通信与信息解决方案及服务提供商，主营业务涵盖基站天线及子系统、网络产品等。公司对其销售产品主要为通信基站领域同轴电缆，报告期各期，公司向京信通信技术（广州）有限公司销售金额分别为 9,315.11 万元、4,185.82 万元、1,298.94 万元和 **1,087.53 万元**，受通信基站建设放缓影响，2022 年至 2024 年度公司对京信通信技术（广州）有限公司销售收入有所下滑；**2025 年 1-6 月，随着京信通信技术（广州）有限公司采购需求恢复，公司对其销售规模有所回升。**

综上，公司与前五大客户的交易规模变动趋势具有合理性，与收入整体变动趋势不存在明显差异。

（三）报告期内新拓展客户情况

报告期各期，公司前二十大客户中新拓展客户与存量客户数量及收入贡献情况如下：

		单位：万元			
项目		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
前二十大客户	营业收入	39,559.24	87,709.86	75,500.81	76,835.86
	销售收入	25,152.80	61,829.47	57,489.01	57,967.28
	占营业收入比重	63.58%	70.49%	76.14%	75.44%
	数量	18	17	18	19
其中：存量客户	销售收入	23,805.51	58,574.41	55,268.53	57,243.93
	占营业收入比重	60.18%	66.78%	73.20%	74.50%
	数量	2	3	2	1
新拓展客户	销售收入	1,347.29	3,255.07	2,220.47	723.34
	占营业收入比重	3.41%	3.71%	2.94%	0.94%

注：新拓展客户指公司于报告期内首次实现交易的客户

根据上表，报告期各期公司前二十大客户销售收入占营业收入比重均超过 60%，各期前二十大客户主要系存量客户，实现销售收入占营业收入比重超过 50%，新拓展且已贡献较大规模收入的客户数量较少。

公司前二十大客户中主要为同轴电缆业务客户。公司多年来持续深耕专用线缆市场，

目标客户以中大型电子产品生产商为主，已与诸多下游知名客户建立了长期、稳定的合作关系。上述客户普遍经营规模较大、产品系列丰富、布局多个下游应用领域，相应的公司销售拓展主要围绕重点客户需求开展定制化开发和产品批量化供应，辅以新领域、新客户的开发拓展。但由于同轴电缆导入下游新客户需要进行定制化开发、产品验证等标准流程，需要一定导入放量时间，因此报告期内新拓展且已贡献较大规模收入的客户数量相对较少。

（四）与主要客户合作的稳定性与可持续性

报告期内，公司与主要客户的交易金额及合作时间情况如下：

项目	单位：万元				合作时间
	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	
杭州士兰微电子股份有限公司	3,318.53	22,685.24	19,760.32	17,258.32	超过 10 年
客户 X	2,933.43	5,114.12	5,615.12	2,603.23	超过 15 年
电连技术股份有限公司	1,886.26	3,769.17	3,149.26	3,076.48	超过 10 年
立讯精密工业股份有限公司	1,748.73	2,112.63	1,683.06	2,873.21	超过 15 年
启基科技股份有限公司	1,983.36	3,416.94	3,451.37	3,266.04	超过 15 年
京信通信技术（广州）有限公司	1,087.53	1,298.94	4,185.82	9,315.11	超过 8 年

1、公司与主要客户合作时间较长

根据上表，公司与主要客户保持长期合作关系，其中，多数同轴电缆业务的主要客户合作时间在 10 年以上，且保持有较大的交易金额；黄金拉丝业务主要客户杭州士兰微电子股份有限公司与公司合作时间超过 10 年，且在报告期各期均为公司第一大客户。为进一步聚焦同轴电缆业务，公司于 2025 年度开始主动减少黄金拉丝业务对公司流动资金的占用，主动减少毛利率较低的黄金拉丝业务量，并与客户协商提高加工价格，使得该业务收入规模明显下降；该业务未来的稳定性与可持续性将由双方根据经营决策、市场价格变动情况等综合决定。

2、公司与主要客户具有较强的合作粘性，形成了一定的客户壁垒

公司主要产品为电线电缆行业中的专用线缆，具有技术含量较高、性能优异、附加值较高的特点。因此，专用线缆终端客户对二级供应商的产品质量保证能力和持续供货能力有较高要求，只有经过终端客户对供应商的生产能力、管理能力、质量控制、企业信誉等方面进行考核，履行严格的验厂程序后，具备一定规模生产能力、科学高效的管理能力、严格的质量控制体系，以及在业内拥有良好信誉和品牌知名度大中型专用线缆制造商，才有机会进入知名终端客户的供方名录。同时，与标准化的数据电缆相比，专用线缆产品具有较强的定制化特征，要进入终端客户合格供应商体系还须满足客户的特殊技术要求。

因此，专用线缆供应商与客户建立合作关系后，为保证产品一致性和供货的稳定性，终端客户一般不会轻易更换供应厂商，即使产品更新换代时，仍会优先选择原专用线缆供应商，一起同步研发，合作粘性较强。目前，公司与主要客户建立了长期、稳定的合作关系，通过与客户持续互动与合作、了解客户需求，公司逐步形成并建立了射频同轴电缆一站式多目标服务平台（MPP），可及时响应客户定制化需求；同时，公司已建立了完善的质量控制体系，有效保障产品质量与性能一致性，进一步加深了公司与主要客户的粘性，形成了一定的客户壁垒，具有合作稳定性与可持续性。

（五）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

（1）获取并查阅发行人报告期内前五大客户销售明细表、主要销售合同，了解发行人与报告期内前五大客户的销售内容、销售金额及毛利率情况；

（2）访谈发行人财务总监、董事会秘书、销售主管，获取发行人前五大客户公开信息、定期报告等，了解并分析发行人对其销售金额变动趋势的合理性，了解报告期内新拓展客户情况，分析发行人与主要客户合作的稳定性与可持续性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人与前五大客户的交易规模变动趋势具有合理性，与收入整体变动趋势不存在明显差异；

（2）发行人主要客户以同轴电缆业务客户为主，销售拓展主要围绕重点客户需求开展定制化开发和产品批量化供应，辅以新领域、新客户的开发拓展，由于同轴电缆导入下游新客户需要一定导入放量时间，报告期内新拓展且已贡献较大规模收入的客户数量相对较少；

（3）发行人与主要客户合作具有稳定性与可持续性。

（六）补充披露情况

公司已在《募集说明书》“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”之“2、客户集中度较高的风险”中补充披露如下：

“2、客户集中度较高的风险

2022年度至2024年度，公司前五大客户的销售金额合计占营业收入比例均在40%以上，客户集中度相对较高。虽然公司已与下游主要客户建立了较为稳定的业务合作关系，但若公司主要客户的生产经营状况、下游市场需求等发生变化，或公司与主要客户的合作关系发生变化，或公司未能有效拓展新应用领域及新重点客户，可能给公司经营业绩与财务状况带来不利影响。”

四、报告期内同轴电缆业务原材料耗用、能源耗用、直接人工及制造费用与产品产量匹配性，原材料耗用与原材料采购是否匹配，各期成本结构是否存在明显差异，如有，请说明其原因及合理性。

（一）报告期内同轴电缆业务原材料耗用、能源耗用、直接人工及制造费用与产品产量匹配性

1、原材料耗用

公司同轴电缆业务主要由母公司进行产品生产，报告期内母公司同轴电缆业务的原材料耗用与产品产量匹配情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
同轴电缆产量（千米）	423,660	863,625	755,839	707,223
原材料生产耗用（万元）	17,845.31	32,129.38	25,035.01	37,918.80
单位原材料耗用（元/千米）	421.22	372.03	331.22	536.16

根据上表，报告期各期，公司同轴电缆业务的单位原材料耗用金额分别为 536.16 元/千米、331.22 元/千米、372.03 元/千米和 421.22 元/千米，呈先下降后上升趋势，主要系在产品生产消耗情况、主要原材料市场价格波动及镀银导体等高价值原材料耗用增多等因素综合导致。

（1）在产品生产消耗情况

公司同轴电缆产品为多层结构，需经过多步在产品生产工序才能产出最终产品。由于公司产品应用场景丰富，且具有较强的定制化特征，公司产品种类众多。为及时响应客户需求，公司对各类通用半成品进行生产备货，以便在接到客户订单时尽快完成产成品生产交付。

2022 年上半年，公司经营状况较为良好，当期营业收入同比增长 23.42%，公司结合未来同轴电缆的市场需求预期，对主要通用半成品进行了较大规模的生产备货；2022 年下半年，受通信基站建设需求放缓、消费电子市场需求低迷等因素影响，公司销售规模明显下降，因此公司有较多在产品、半成品未最终生产为产成品，引致 2022 年度公司同轴电缆产

成品产量下降超 11%，期末存货中在产品余额提升 87.25%。由于在产品生产亦会耗用原材料而未形成产成品产量，因此计算出的当期同轴电缆产成品单位材料耗用金额较高。2023 年度，公司更多消化库存，将 2022 年末结存在产品进一步加工为产成品，后续部分工序生产耗用原材料相比完整生产工序耗用较少，亦引致当期同轴电缆产成品耗用原材料金额下降。

（2）主要原材料市场价格波动

公司同轴电缆最主要的原材料为导体材料，主要为镀锡铜合金、镀银铜合金等，上游主要原料为铜金属，以及锡、银等金属。公司导体材料采购定价机制主要为成本加成定价法，参考上游原料价格波动并考虑加工费与供应商协商确定采购价格，上游原料价格波动对公司主要导体材料的采购价格影响较大。报告期内，公司同轴电缆生产所需导体材料主要上游金属原料的市场价格波动情况如下：



数据来源：wind

根据上图，2022 年至 2025 年 6 月铜、锡、银的市场价均呈 2022 年初上升后快速下降、再波动上升趋势。根据 wind 数据统计，报告期各期铜、锡、银的现货日均价如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
铜（美元/吨）	9,430.57	9,146.79	8,477.77	8,797.01
锡（美元/吨）	32,131.90	30,190.73	25,959.04	31,219.02
银（美元/盎司）	32.77	28.27	23.35	21.64

根据上表，报告期各期铜、锡市场均价呈先下降后上升趋势，银市场均价呈持续上升趋势。受上游原料市场价格波动影响，公司报告期各期同轴电缆生产单位原材料耗用金额呈先下降后上升趋势。

（3）高价值原材料耗用增多

2025 年 1-6 月，公司同轴电缆单位材料耗用金额提升，部分系镀银导体及粗内径导体等高价值原材料耗用同比增多。

综上，公司同轴电缆产品主要导体材料上游原料价格波动对公司产品材料耗用金额影响较大，报告期内公司同轴电缆单位原材料耗用金额与上游导体原料市场价格波动趋势基本一致；同时，受 2022 年度半成品生产结存规模较大及 2023 年度更多消耗库存影响，公司 2023 年度同轴电缆单位原材料耗用金额相比 2022 年明显下降，具有合理性；此外，高价值原材料耗用同比增多，引致 2025 年 1-6 月同轴电缆单位原材料耗用金额提升。

2、能源耗用

公司同轴电缆生产主要耗用能源为电能。报告期内，公司同轴电缆业务电能耗用与产品产量匹配情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
同轴电缆产量（千米）	423,660	863,625	755,839	707,223
用电量（万千瓦时）	1,168.42	2,269.12	1,814.60	2,012.61
单位耗电量（千瓦时/千米）	27.58	26.27	24.01	28.46

报告期各期，公司同轴电缆产品单位耗电量为 28.46 千瓦时/千米、24.01 千瓦时/千米、26.27 千瓦时/千米和 27.58 千瓦时/千米，2022 年度公司同轴电缆产品单位耗电量较高，2023 年单位耗电量较低，主要系在产品生产消耗情况波动所致；2024 年、2025 年 1-6 月单位耗电量有所波动，主要系细分产品结构波动所致。

如前所述，2022 年上半年公司对主要通用半成品进行了较大规模的生产备货，但 2022

年下半年随着通信基站建设需求放缓、消费电子市场需求低迷等因素影响，公司销售规模明显下降，因此公司有较多在产品未最终生产为产成品。由于在产品生产亦会耗用电能而未形成产成品产量，因此计算出的 2022 年度同轴电缆产成品单位耗电量较高。2023 年度，公司消化库存更多，将 2022 年末结存在产品进一步加工为产成品，后续部分工序所需电能相比完整生产工序耗能较少，引致当期同轴电缆产成品单位耗电量较低。

综上，报告期各期公司电力耗用量与同轴电缆产成品产量较为匹配。

3、直接人工及制造费用

报告期内，公司同轴电缆业务的直接人工及制造费用与产品产量匹配情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
同轴电缆产量（千米）	423,660	863,625	755,839	707,223
直接人工（万元）	3,277.11	5,079.25	3,898.54	4,344.74
单位人工（元/千米）	77.35	58.81	51.58	61.43
制造费用（万元）	4,501.58	8,369.01	7,067.96	7,107.53
单位制造费用（元/千米）	106.25	96.91	93.51	100.50

报告期各期，公司同轴电缆业务单位人工耗用金额分别为 61.43 元/千米、51.58 元/千米、58.81 元/千米及 **77.35** 元/千米，2022 年度至 2024 年度呈先下降后上升趋势。2023 年度，公司同轴电缆业务单位人工耗用金额下降，主要系受 2022 年下半年以来下游市场需求波动影响，公司 2022 年度同轴电缆产销量下降，有较多在产品未最终生产为产成品，该类在产品于 2023 年进一步转化为产成品并销售，引致 2023 年当期耗用生产人工工时相对较少而产成品产量提升，使得单位直接人工耗用金额下降；2024 年度、**2025 年 1-6 月**，公司同轴电缆业务单位人工耗用上升，主要系生产人员数量及人均薪酬均有所上升，使得直接人工总额上升所致，具有合理性。

报告期各期，公司同轴电缆业务单位制造费用分别为 100.50 元/千米、93.51 元/千米、96.91 元/千米、**106.25** 元/千米，2022 年度至 2024 年度呈先下降后上升趋势。2023 年度单位制造费用金额下降，主要系当期公司更多耗用期初在产品转化为产成品，生产效率更高且产量提升，使得单位制造费用金额下降；2024 年度、**2025 年 1-6 月**，随着公司同轴电缆业务产销量规模提升以及公司新增、迭代机器设备，使得能源耗用、机器折旧等制造费用金额扩大，单位制造费用金额回升，具有合理性。

（二）原材料耗用与原材料采购是否匹配

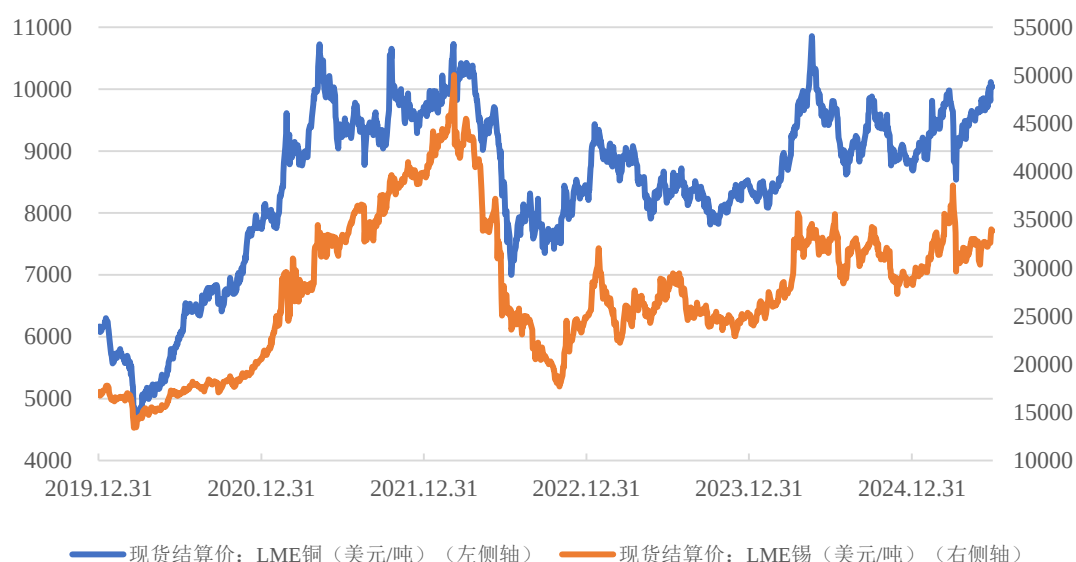
公司同轴电缆业务主要由母公司进行采购和生产，报告期内母公司同轴电缆业务的原材料采购及耗用情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
原材料采购金额	22,979.99	39,489.50	27,554.53	43,888.56
原材料耗用金额	21,921.92	38,436.97	29,284.88	44,145.91
采购耗用比	95.40%	97.33%	106.28%	100.59%

注：上表中原材料耗用金额包含生产耗用、销售耗用等；采购耗用比=原材料耗用金额/原材料采购金额。

2022 年公司原材料采购额与原材料耗用额基本一致,2023 年公司原材料耗用超过原材料采购，主要系 2020 年至 2022 年初公司同轴电缆主要上游原料铜和锡的市场价格持续提升，公司于 2021 年、2022 年上半年对主要原材料进行了较大规模的备货，2022 年下半年至 2023 年度更多以消耗库存为主。



2024 年度、2025 年半年度，同轴电缆业务原材料采购耗用比有所下降，主要系公司为应对同轴电缆业务规模持续扩大，适度进行原材料备货，在期末尚未耗用所致。

综上，报告期各期公司原材料采购和原材料耗用相匹配，具有合理性。

（三）各期成本结构是否存在明显差异

报告期内，公司同轴电缆业务产品成本结构情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
直接材料	70.30%	70.59%	72.05%	79.82%
直接人工	12.41%	11.08%	9.98%	7.62%
制造费用	17.29%	18.33%	17.97%	12.56%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：进项税金转出已计入直接材料。

根据上表，2022 年度公司同轴电缆成本结构中直接材料占比相对较高，2023 年度至 2025 年 1-6 月成本结构较为稳定，主要系 2022 年度公司通信基站领域同轴电缆销售规模约 1.5 亿元，收入占比约 30%，占比较高，该类产品为满足下游应用场景需要，其线径相对消费电子领域产品明显较粗，单位长度产品生产所需原材料数量相对较多；加之 2021 年度至 2022 年上半年公司结合原材料价格走势、下游市场需求预期进行了较多原材料储备，该期间内同轴电缆主要上游原料铜、锡价格均处于相对较高水平，使得 2022 年度公司生产耗用导体材料成本较高，综合引致 2022 年度公司同轴电缆成本结构中原材料占比较高。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

（1）获取发行人报告期内同轴电缆业务原材料采购及耗用、能源耗用、直接人工及制造费用耗用、产成品产量数据，并访谈发行人财务总监、主要采购人员，分析原材料耗用、能源耗用、直接人工及制造费用与产品产量匹配性，原材料耗用与原材料采购的匹配性；

（2）获取发行人报告期内同轴电缆业务的成本结构数据，分析报告期各期成本结构波动的原因。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，公司同轴电缆业务原材料耗用、能源耗用、直接人工及制造费用与产成品产量具有匹配性，原材料耗用与原材料采购匹配，各期成本结构波动具有合理性。

五、激励对象的任职、专业技术或业务能力，股权激励费用入账是否准确。

报告期各期，公司股权激励确认的股份支付费用分别为 41.04 万元、1,403.50 万元、2,912.40 万元、**978.42** 万元，占各期管理费用比例分别为 1.67%、33.49%、47.83%、**38.28%**，主要系 2022 年限制性股票激励计划（第一类限制性股票）和 2023 年限制性股票激励计划（第二类限制性股票）所产生，股票激励计划基本情况参见《募集说明书》之“第四节 发行人基本情况”之“五、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员”之“（六）董事、高级管理人员及其他员工的激励情况”。公司按照会计准则的规定确定授予日限制性股票的公允价值，并最终确认激励计划的股份支付费用，该等费用将在激励计划的实施过程中按归属安排的比例摊销，报告期内股票激励计划的激励对象的任职、专业技术或业务能力以及

股权激励费用入账具体情况如下：

（一）2022 年限制性股票激励计划

1、激励对象的任职、专业技术或业务能力

本次激励对象具体信息如下所示：

序号	姓名	任职情况	专业技术或业务能力
1	陈宏	副总经理	高级管理人员
2	陆嵘华	副总经理	高级管理人员
3	刘斌	数据线系统事业部总经理	核心管理人员
4	刘青	无线通信射频电缆事业部总经理	核心管理人员
5	杨玉方	车间主任	中层管理人员
6	杨栋	车间主任	中层管理人员
7	赵忠平	车间主任	中层管理人员
8	金明旭	车间主任	中层管理人员
9	王红平	数据线系统事业部副总经理	中层管理人员
10	王继明	数据线系统事业部副总经理	中层管理人员
11	张晓军	车间主任	中层管理人员
12	邓永凯	车间主任	中层管理人员
13	蒯薇	供应链管理部经理	中层管理人员
14	匡伟华	医疗线缆系统事业部副总经理（已离职）	中层管理人员
15	邓新军	车间副主任	中层管理人员
16	李忠海	研发中心产品工程师	技术骨干
17	李钺	研发中心工程师	技术骨干
18	马涛	微波科技事业部副总经理（已离职）	中层管理人员
19	魏宁	医疗线缆系统事业部副总经理（已离职）	中层管理人员
20	任雨江	子公司总经理（已离职）	原子公司高级管理人员
21	俞建华	子公司副总经理（已离职）	原子公司高级管理人员
22	王晓勇	副总经理（已离职）	高级管理人员

注：上表中激励对象任职情况系激励计划授予时任职情况。

2、股份支付费用测算依据及入账情况

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定，公司将在限售期的每个资产负债表日，根据最新取得的可解除限售人数变动、业绩指标完成情况等后续信息，修正预计可解除限售的限制性股票数量，并按照限制性股票授予日的公允价值，将当期取得的服

务计入相关成本或费用和资本公积。

会计处理方法：

(1) 授予日

根据公司向激励对象定向发行股份的情况确认“股本”和“资本公积-股本溢价”；同时，就回购义务确认负债（作收购库存股处理）。

(2) 限售期内的每个资产负债表日

根据会计准则规定，在限售期内的每个资产负债表日，以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照授予日权益工具的公允价值和限制性股票各期的解除限售比例，将取得员工提供的服务计入成本费用，同时确认所有者权益“资本公积-其他资本公积”，不确认其后续公允价值变动。

(3) 解除限售日

在解除限售日，如果达到解除限售条件，可以解除限售，结转解除限售日前每个资产负债表日确认的“资本公积-其他资本公积”；如果全部或部分股票未被解除限售而失效或作废，则由公司进行回购注销，并减少所有者权益。

(4) 限制性股票的公允价值及确定方法

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定，限制性股票的单位成本=限制性股票的公允价值-授予价格，其中，限制性股票的公允价值=授予日收盘价。

董事会已确定本激励计划的授予日为 2022 年 4 月 26 日，公司向激励对象授予第一类限制性股票 114 万股，以授予日收盘价 10.08 元/股与授予价格 7.38 元/股之间的差额 2.70 元/股作为限制性股票的公允价值，预计确认激励成本为 307.80 万元，按照本激励计划的解除限售安排分期摊销。本激励计划授予的限制性股票预计对各期会计成本的影响如下表所示：

授予限制性股票数量（万股）	预计摊销的总费用（万元）	2022 年度（万元）	2023 年度（万元）	2024 年度（万元）	2025 年度（万元）
114.00	307.80	143.64	112.86	41.04	10.26

根据《企业会计准则解释第 7 号》、《企业会计准则第 11 号——股份支付》，上市公司未达到限制性股票解锁条件而需回购的股票，按照应支付的金额，借记“其他应付款——限制性股票回购义务”等科目，贷记“银行存款”等科目；同时，按照注销的限制性股票数量相对应的股本金额，借记“股本”科目，按照注销的限制性股票数量相对应的库存股的账面价值，贷记“库存股”科目，按其差额，借记“资本公积——股本溢价”科目。2022

年第一批解除限售未达到业绩条件，但是还没有进行回购，2022 年资产负债表日仅对第一批解锁的等待期费用冲回

2023 年、2024 年因部分激励对象离职以及业绩考核未达标，公司根据《神宇通信科技股份有限公司 2022 年限制性股票激励计划》及《神宇通信科技股份有限公司 2022 年限制性股票激励计划实施考核管理办法》对本次限制性股票激励计划的 63 万股、51 万股进行回购注销并冲回相关股权激励费用，最终本激励计划授予的限制性股票对各期会计成本的影响如下表所示：

2022 年度（万元）	2023 年度（万元）	2024 年度（万元）	2025 年度（万元）
41.04	-41.04		

（二）2023 年限制性股票激励计划

1、激励对象的任职、专业技术或业务能力

本次激励对象具体信息如下所示：

序号	姓名	任职情况	专业技术或业务能力
1	汤晓楠	总经理	高级管理人员
2	陈宏	副总经理	高级管理人员
3	陆嵘华	副总经理	高级管理人员
4	刘斌	副总经理	高级管理人员
5	刘青	副总经理	高级管理人员
6	顾桂新	董事会秘书兼财务总监	高级管理人员
7	杨栋	无线通信射频电缆事业部副总经理	中层管理人员
8	赵忠平	车间主任	中层管理人员
9	金明旭	车间主任	中层管理人员
10	王红平	数据线系统事业部副总经理	中层管理人员
11	王继明	数据线系统事业部副总经理	中层管理人员
12	张晓军	车间主任	中层管理人员
13	承滨	研发中心经理	中层管理人员
14	赵海明	医疗线缆系统事业部总经理助理	技术骨干
15	邱红波	导体项目部经理	中层管理人员
16	蒯薇	供应链管理部经理	中层管理人员
17	金瑞叶	无线通信射频电缆事业部副总经理	中层管理人员
18	刘阳	市场开发部业务员	业务骨干
19	安通	市场开发部业务员	业务骨干

序号	姓名	任职情况	专业技术或业务能力
20	李鑫鹏	市场开发部业务员	业务骨干
21	陆飞	市场开发部业务员	业务骨干
22	缪亚杰	市场开发部业务员	业务骨干
23	柳杨	市场开发部业务员	业务骨干
24	何希	财务部长	中层管理人员
25	金炜	质量部副经理	中层管理人员
26	张晋民	设备部主任	中层管理人员
27	邓新军	车间副主任	中层管理人员
28	李忠海	研发中心产品工程师	技术骨干
29	李铖	研发中心工程师	技术骨干
30	高子健	医疗线缆系统事业部技术经理	中层管理人员
31	李海华	研发中心工程师	技术骨干
32	钱菁	证券事务代表	中层管理人员
33	张玉洁	营销中心内勤办主任	中层管理人员
34	董萍	行政运营中心副经理	中层管理人员
35	陈华	行政运营中心副经理	中层管理人员
36	邓永凯	车间主任	中层管理人员
37	石晓宇	行政运营中心副经理	中层管理人员
38	薛丽芳	审计部副经理	中层管理人员
39	梁国华	医疗线缆系统事业部总经理助理	中层管理人员
40	周龙	原医疗线缆系统事业部副总经理（已离职）	中层管理人员
41	匡伟华	原医疗线缆系统事业部副总经理（已离职）	中层管理人员
42	胡壮壮	原市场开发部业务员（已离职）	业务骨干

注：上表中激励对象任职情况系激励计划授予时任职情况。

2、股份支付费用测算依据以及入账

《企业会计准则第 11 号——股份支付》第四条规定：以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条规定：完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积，《企业会计准则第 11 号——股份支付》应用指南规定：对于授予的存在活跃市场的期权等权益工具，应当按照活跃市场中的报价确定其公允价值。公司限制性股票解锁条件为公司业绩条件及员工个人业绩考核条件，上述限制属于可行权条件中的非市

场业绩条件规定的，据上述企业会计准则相关规定，非市场可行权条件不应在确定授予日公允价值时予以考虑，因此限制性股票的锁定因素并不影响其公允价值的确定。

参照中华人民共和国财政部会计司《股份支付准则应用案例-授予限制性股票》，第二类限制性股票股份支付费用的计量参照股票期权执行。根据《企业会计准则 11 号——股份支付》的相关规定，公司选择 Black-Scholes 模型计算第二类限制性股票的公允价值。

具体参数如下：

明细	参数指标	
	2023 年首次授予	2024 年预留股份授予
授予日股价	15.29 元/股	13.40 元/股
行权价格	6.66 元/股	6.66 元/股
历史波动率	17.07%（所属深证电信业务行业指数近 60 个月波动率）	16.37%（所属深证电信业务行业指数近 60 个月波动率）
无风险利率	1.77%（归属期 1）、2.09%（归属期 2）、2.13%（归属期 3）（对应期限的中债国债收益率）	1.70%（归属期 1）、1.85%（归属期 2）（对应期限的中债国债收益率）
股息率	0.71%（取公司近 5 年的平均股息率）	0.82%（取公司近 5 年的平均股息率）
行权条件	各期根据业绩完成情况进行考核测算	
可行权数量	初始确认按 815 万股进行测算，后续各期根据考核结果以及离职情况进行调整	

由于股份支付业绩条件已达到业绩考核目标，2023 年限制性股票激励计划首次授予和预留授予，两次授予时具体股份支付对公司各期成本费用的预计影响情况如下：

项目	授予限制性股票数量（万股）	预计摊销的总费用（万元）	2023 年度（万元）	2024 年度（万元）	2025 年度（万元）	2026 年度（万元）
2023 年首次授予	668.00（注 1）	5,482.45	1,444.54	2,429.49	1,199.58	408.84
2024 年预留股份授予	147.00（注 2）	912.20		482.91	362.08	67.21
合计	<u>815.00</u>	<u>6,394.65</u>	<u>1,444.54</u>	<u>2,912.40</u>	<u>1,561.66</u>	<u>476.05</u>

注 1：2023 年首次授予时 39 名激励对象中 2 名激励对象因个人原因离职，不具备激励对象资格，其已获授但尚未归属的限制性股票共计 16 万股由公司作废，上表中 668 万股为扣减之后的股份数；

注 2：公司 2023 年第一次临时股东大会审议通过的公司《2023 年限制性股票激励计划（草案修订稿）》中确定的预留授予限制性股票数量为 150 万股，本次预留授予数量为 147 万股，剩余 3 万股不再授予，到期自动作废失效。

续上表：

项目	授予日	归属日	分摊总月数	2023 年分摊月数	2024 年分摊月数	2025 年分摊月数	2026 年分摊月数
2023 年首	2023-7-18	2024-7-18	12	5.5	6.5	/	/

项目	授予日	归属日	分摊总 月数	2023年分摊 月数	2024年分摊 月数	2025年分摊 月数	2026年分 摊月数
次授予	2023-7-18	2025-7-18	24	5.5	12	6.5	/
	2023-7-18	2026-7-18	36	5.5	12	12	6.5
2024 年预	2024-4-12	2025-4-12	12	8.5	3.5	/	/
留股份授予	2024-4-12	2026-4-12	24	8.5	12	3.5	/

考虑离职人员影响后，两次激励计划授予的限制性股票对报告期各期实际会计成本的影响如下表所示：

项目	授予日	归属日	2022 年摊 销金额（万 元）	2023 年摊 销金额（万 元）	2024 年摊 销金额（万 元）	2025 年 1-6 月摊销金额 （万元）
2022 年股权激励计 划及因业绩未达标 回购注销并冲回影 响	2022-4-26	-	41.04	-41.04	-	
	小计		41.04	-41.04	-	
	2023-7-18	2024-7-18		722.22	853.53	
2023 年首次授予	2023-7-18	2025-7-18		376.38	821.18	384.11
	2023-7-18	2026-7-18		345.94	754.78	347.46
	小计			1,444.54	2,429.49	731.57
2024 年预留股份授 予	2024-4-12	2025-4-12			319.68	131.63
	2024-4-12	2026-4-12			163.23	115.22
	小计				482.91	246.85
	合计		41.04	1,403.50	2,912.40	978.42

综上，报告期内公司股票激励计划的激励对象主要系各部门业务骨干及中高层管理人员等，各期股权激励确认的股份支付费用计入当期费用、贷记资本公积，入账准确，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

（1）获取并检查经批准的股权激励计划及相关审议程序，检查股权激励的条款、可行权条件、激励对象的任职、专业技术或业务能力等信息；

（2）查阅企业会计准则、财政部会计司发布的股份支付准则应用案例，检查发行人各

期针对股权激励计划的股份支付费用计算表、各期末激励对象在职名单和激励股份数，复核财务入账的准确性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，公司股票激励计划的激励对象主要系各部门业务骨干及中高层管理人员等，各期股权激励确认的股份支付费用入账准确，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

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

（一）结合销售模式、获客方式、销售费用具体构成、与营业收入的匹配情况，说明公司销售费用的真实性、合理性

1、销售模式及获客方式

公司采用直销的销售模式，始终坚持“研发+设计+服务”的产品理念，建立了客户需求、产品设计研发、产品生产为一体的销售服务体系。公司一般通过市场调查选择行业内知名的下游客户作为合作对象并借由业内推荐、高层主动拜访等方式创造市场销售机会。确定合作关系后，下游客户会在下单前依据与公司的商讨结论下发产品规格书，公司则根据产品规格书的技术指标进行生产，检测合格后，下游客户向公司采购小批量产品进行评审，评审合格后下游客户与公司签订合同并开始要求批量供货。报告期内，公司销售模式及获客方式未发生重大变化。

2、销售费用具体构成、与营业收入的匹配情况

报告期各期，公司销售费用具体构成及占营业收入比例情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
业务推广费	428.07	48.40%	901.57	45.13%	618.95	38.41%	278.70	25.26%
职工薪酬	316.88	35.83%	641.20	32.10%	544.04	33.76%	486.17	44.06%
招待费	97.33	11.01%	343.33	17.19%	318.12	19.74%	258.65	23.44%
差旅费	28.26	3.20%	73.04	3.66%	83.32	5.17%	35.82	3.25%
其他	13.85	1.57%	38.67	1.94%	47.08	2.92%	44.12	4.00%
销售费用合计	884.39	100.00%	1,997.81	100.00%	1,611.50	100.00%	1,103.45	100.00%
营业收入	39,559.24		87,709.86		75,500.81		76,835.86	

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
销售费用占营业收入比例	2.24%		2.28%		2.13%		1.44%	

报告期内，公司销售费用分别为 1,103.45 万元、1,611.50 万元、1,997.81 万元和 **884.39** 万元，占当期营业收入的比例分别为 1.44%、2.13%、2.28%和 **2.24%**，占比较低。2022 年度至 2023 年度，公司销售费用占当期营业收入比例有所增长，主要系 2022 年下半年以来公司下游应用领域之一的通信基站市场需求下滑，公司销售收入及盈利下降，对此公司积极采取应对措施，包括扩大销售人员规模、增加销售人员市场开拓活动、加大产品推广介绍力度等，以刺激消费电子等传统领域客户销售规模并重点开拓汽车通信、数据通信等下游应用领域市场，引致 2023 年度各项销售费用金额及销售费用占收入比例同比有所上涨，具有合理性；2023 年以来，公司销售费用占当期营业收入基本稳定，销售费用与营业收入较为匹配。

报告期内，公司销售费用主要由业务推广费、销售人员薪酬、业务招待费等构成，上述费用合计占销售费用的比例分别为 92.76%、91.91%、94.41%和 **95.24%**，具体情况如下：

（1）业务推广费

报告期各期，公司业务推广费金额分别为 278.70 万元、618.95 万元、901.57 万元和 **428.07** 万元，占销售费用的比例分别为 25.26%、38.41%、45.13%和 **48.40%**，主要系公司积极把握新增领域的市场机遇、开拓新增应用领域及巩固现有市场地位而形成。报告期内，公司会选择同轴电缆领域具有稳定客户关系网络的推广服务商开展合作进行业务推广，服务商会将公司具体产品介绍给客户并基于客户需求信息向公司进行反馈，辅助公司进行产品推广、订单签订、产品交付、货款收回等业务活动。

近年来，在数据通信、汽车通信、医疗器械等新领域、新产品的开拓上，由于市场对于公司新产品的了解和熟悉度不高，公司需在销售推广方面进行更多投入，加深新领域客户以及相关人士对公司产品的了解和认识，同时需要对客户持续跟踪维护销售渠道，了解公司新产品在各领域的基本情况，提高公司新产品的市场知名度和竞争力，从而导致公司业务推广费在 **2022-2024 年度**随相关新增领域收入的增长而变动。**2025 年 1-6 月，公司业务推广费金额、占新增领域收入比例有所下降，主要系数年营销推广效果逐步显现，公司产品市场认可度有所提高，推广效率提升所致。**

报告期内，公司在相关新增领域的收入情况、业务推广费及占收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
新增领域收入	9,120.74	17,681.03	12,193.32	7,491.32
业务推广费	428.07	901.57	618.95	278.70
业务推广费占比	4.69%	5.10%	5.08%	3.72%

注：新增领域收入主要为数据通信、汽车通信、医疗器械及航空航天等近年来公司不断新开拓的下游

应用领域。

2022 年至 2025 年 1-6 月，公司和同行业可比公司业务推广费及占营业收入比例情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
新亚电子	销售业务费	220.90	484.78	477.10	662.57
	营业收入	194,547.30	353,092.16	318,553.43	168,599.93
	占比	0.11%	0.14%	0.15%	0.39%
兆龙互连	营业收入	97,164.56	183,149.07	155,560.47	161,122.82
	占比				
	咨询服务费	887.53	1,576.68	2,003.52	1,745.66
金信诺	营业收入	122,279.02	213,694.41	199,826.21	213,138.60
	占比	0.73%	0.74%	1.00%	0.82%
	咨询顾问费		3,013.79	2,495.93	1,882.28
沃尔核材	营业收入	394,526.87	692,653.19	572,322.18	534,085.40
	占比		0.44%	0.44%	0.35%
	业务推广费	428.07	901.57	618.95	278.70
发行人	营业收入	39,559.24	87,709.86	75,500.81	76,835.86
	占比	1.08%	1.03%	0.82%	0.36%

注：兆龙互连未披露业务推广费相关情况，沃尔核材 2025 年半年度报告未单独披露销售费用中咨询顾问费情况。

由上表，同行业可比公司中，新亚电子、金信诺及沃尔核材在销售费用中均存在业务推广相关费用支出，公司业务推广费的存在符合行业惯例；各公司因整体业务体量、销售规模等存在一定差异，导致业务推广费的绝对金额有所差异，总体来看，公司业务推广费占营业收入比例与金信诺较为接近、略高于新亚电子、沃尔核材，业务推广费相关情况与同行业可比公司相比不存在明显差异。

（2）职工薪酬

报告期内，发行人销售费用中职工薪酬分别为 486.17 万元、544.04 万元、641.20 万元和 316.88 万元，2022 年度至 2024 年度逐年增长，其中 2022 年度至 2023 年度主要系公司主动扩大销售人员规模以挖掘传统领域潜在客户和开拓新领域客户所致，2022 年末、2023 年末销售人员数量分别为 17 人、25 人，同比增长 47%；2023 年度至 2024 年度，随着公司收入规模和经营效益提升，销售人员绩效同步增长，2025 年 1-6 月，销售费用中的职工薪酬年化后金额较上年持平，综上，销售费用中的职工薪酬与营业收入相匹配。

（3）招待费

报告期内，发行人销售费用中业务招待费分别为 258.65 万元、318.12 万元、343.33 万元和 **97.33** 万元，主要为公司销售人员在业务拓展等过程中产生的相关招待费用，2022 年度-2024 年度业务招待费金额略有上升，主要系销售人员市场开拓活动增加所致。2025 年 1-6 月公司加强费用管控，相应业务招待费发生额减少。

综上，报告期内，公司销售模式及获客方式未发生重大变化，销售费用主要由业务推广费、销售人员薪酬、业务招待费等构成，销售费用变动符合公司经营实际，与营业收入较为匹配，公司销售费用具有真实性、合理性。

（二）销售费用是否与同行业可比公司存在差异，如是，分析差异原因及合理性

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司的比较情况如下：

证券代码	证券简称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
605277.SH	新亚电子	1.89%	2.13%	2.10%	3.15%
300913.SZ	兆龙互连	3.25%	3.13%	3.13%	2.62%
300252.SZ	金信诺	4.01%	4.67%	5.35%	4.63%
002130.SZ	沃尔核材	4.64%	5.11%	5.78%	6.07%
均值		3.45%	3.76%	4.09%	4.12%
发行人		2.24%	2.28%	2.13%	1.44%

报告期内，公司销售费用率低于同行业可比上市公司平均水平，销售费用与同行业可比上市公司的具体差异分析如下：

1、新亚电子

报告期内，公司与新亚电子销售费用率对比情况如下：

单位：万元					
公司	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
新亚电子	销售费用	3,678.40	7,534.67	6,685.10	5,309.48
	营业收入	194,547.30	353,092.16	318,553.43	168,599.93
	销售费用率	1.89%	2.13%	2.10%	3.15%
神宇股份	销售费用	884.39	1,997.81	1,611.50	1,103.45
	营业收入	39,559.24	87,709.86	75,500.81	76,835.86
	销售费用率	2.24%	2.28%	2.13%	1.44%

2022 年度至 **2025 年 1-6 月**，新亚电子销售费用的构成如下：

								单位：万元
项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
产品包装费	1,443.04	39.23%	3,104.91	41.21%	2,469.16	36.94%	2,067.47	38.94%
职工薪酬及股份支付	1,439.79	39.14%	2,663.54	35.35%	2,450.08	36.65%	1,937.93	36.50%
销售业务费及差旅费	304.63	8.28%	724.72	9.62%	696.13	10.41%	762.17	14.35%
商业保险费	47.31	1.29%	53.28	0.71%	56.32	0.84%	88.48	1.67%
其他	443.63	12.06%	988.22	13.12%	1,013.41	15.16%	453.43	8.54%
合计	3,678.40	100.00%	7,534.67	100.00%	6,685.10	100.00%	5,309.48	100.00%

注 1：数据来自新亚电子年度报告、半年度报告；

注 2：“其他”包括业务招待费、办公费、折旧摊销费及其他费用；

注 3：新亚电子《首次公开发行股票招股说明书》披露“公司将与销售相关的一次性外包装物计入销售费用”。

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

2022 年度，公司销售费用率低于新亚电子，2023 年、2024 年公司与新亚电子销售费用率基本持平，主要系新亚电子将与销售相关的一次性外包装物计入销售费用，而公司销售费用中不含类似包装费，导致 2022 年度新亚电子销售费用率高于公司；新亚电子自 2022 年 10 月收购广东中德电缆有限公司将其纳入合并报表后营业收入大幅度增长，业务整合后形成的规模效应使得其销售费用率有所降低，2023 年度及 2024 年度，新亚电子与公司的销售费用率不存在显著差异，且变动趋势一致。2025 年 1-6 月，公司销售费用率略高于新亚电子，主要系新亚电子当期营业收入同比增长 19.57%，增长较快，规模效应显现使得当期销售费用率有所下降。

2、兆龙互连

报告期内，公司与兆龙互连销售费用率对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
兆龙互连	销售费用	3,155.62	5,731.33	4,861.27	4,214.12
	营业收入	97,164.56	183,149.07	155,560.47	161,122.82
	销售费用率	3.25%	3.13%	3.13%	2.62%
神宇股份	销售费用	884.39	1,997.81	1,611.50	1,103.45
	营业收入	39,559.24	87,709.86	75,500.81	76,835.86
	销售费用率	2.24%	2.28%	2.13%	1.44%

2022 年度至 2025 年 1-6 月，兆龙互连销售费用的构成如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬及股权激励费用	2,252.49	71.38%	4,102.87	71.59%	3,363.47	69.19%	3,145.30	74.64%
保险费	216.45	6.86%	378.26	6.60%	310.30	6.38%	385.97	9.16%
差旅费及参展费	402.01	12.74%	612.47	10.69%	613.53	12.62%	167.47	3.97%
业务招待费、广告宣传费及其他费用	284.66	9.02%	637.72	11.13%	573.97	11.81%	515.38	12.23%
合计	3,155.62	100.00%	5,731.33	100.00%	4,861.27	100.00%	4,214.12	100.00%

注：数据来自兆龙互连年度报告、问询回复、半年度报告。

兆龙互连主要产品包括数据电缆、专用电缆及连接产品等。报告期内，公司销售费用率与兆龙互连变动趋势一致、低于兆龙互连，主要系一方面报告期内兆龙互连外销收入占比较高，约为 65%，相应开展境外销售活动的费用及人员薪酬较高；另一方面，兆龙互连销售费用中存在开展境外销售活动产生的中信保投保的保险费用，而公司不存在类似费用。

3、金信诺

报告期内，公司与金信诺销售费用率对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
金信诺	销售费用	4,900.75	9,979.72	10,684.55	9,873.94
	营业收入	122,279.02	213,694.41	199,826.21	213,138.60
	销售费用率	4.01%	4.67%	5.35%	4.63%
神宇股份	销售费用	884.39	1,997.81	1,611.50	1,103.45
	营业收入	39,559.24	87,709.86	75,500.81	76,835.86
	销售费用率	2.24%	2.28%	2.13%	1.44%

2022 年度至 2025 年 1-6 月，金信诺销售费用的构成如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工资及福利费、股权激励费用	2,245.23	45.81%	4,100.71	41.09%	4,396.88	41.15%	4,333.09	43.88%
咨询服务费	887.53	18.11%	1,576.68	15.80%	2,003.52	18.75%	1,745.66	17.68%
业务招待费	683.53	13.95%	1,435.83	14.39%	1,609.60	15.06%	1,161.60	11.76%
租赁费、折旧费、无形资产摊销、仓储费	624.45	12.74%	1,550.45	15.54%	1,510.38	14.14%	1,605.09	16.26%

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
其他	460.01	9.39%	1,316.05	13.19%	1,164.18	10.90%	1,028.50	10.42%
合计	4,900.75	100.00%	9,979.72	100.00%	10,684.55	100.00%	9,873.94	100.00%

注 1：数据来自金信诺年度报告、半年度报告；

注 2：“其他”包括办公费、差旅费、汽车费及其他费用。

金信诺主营产品主要包括通信电缆及光纤光缆、通信电缆及光纤光缆、PCB 系列产品及卫星及无线通讯产品等。报告期内，金信诺销售费用率高于公司，主要原因为：（1）公司业务产品类型与金信诺存在一定差异，引致销售团队规模庞大，销售人员薪酬较高。具体而言，金信诺产品除通信电缆及光纤光缆占营业收入比重约 40%-50%外，还包括通信组件及连接器、PCB 系列，内部划分为多个事业部，部分事业部还部署了海外销售团队，2024 年末其销售人员达 180 人，明显高于公司，相应的其销售费用中工资及福利费、股权激励费用等金额较大，占营业收入比例较高；（2）金信诺销售费用中存在金额、占比较大的租赁费、折旧费、无形资产摊销、仓储费等费用，而公司销售费用中不包含类似费用。

4、沃尔核材

报告期内，公司与沃尔核材销售费用率对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
沃尔核材	销售费用	18,309.92	35,368.60	33,107.08	32,443.20
	营业收入	394,526.87	692,653.19	572,322.18	534,085.40
	销售费用率	4.64%	5.11%	5.78%	6.07%
神宇股份	销售费用	884.39	1,997.81	1,611.50	1,103.45
	营业收入	39,559.24	87,709.86	75,500.81	76,835.86
	销售费用率	2.24%	2.28%	2.13%	1.44%

2022 年度至 2025 年 1-6 月，沃尔核材销售费用的构成如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	9,322.40	50.91%	18,444.94	52.15%	17,459.93	52.74%	17,603.10	54.26%
业务招待费	2,903.77	15.86%	4,867.63	13.76%	4,352.81	13.15%	2,984.04	9.20%
交通差旅费	1,244.66	6.80%	2,966.85	8.39%	2,853.64	8.62%	2,447.50	7.54%
咨询顾问费			3,013.79	8.52%	2,495.93	7.54%	1,882.28	5.80%
广告宣传费			1,943.81	5.50%	1,515.74	4.58%	2,116.28	6.52%
其他	4,839.08	26.43%	4,131.59	11.68%	4,429.03	13.38%	5,410.00	16.68%
合计	18,309.92	100.00%	35,368.60	100.00%	33,107.08	100.00%	32,443.20	100.00%

注 1：数据来自沃尔核材年度报告、半年度报告；

注 2：“其他”包括办公费、租赁费、出口报关费、股权激励费用及其他费用。

注 3：沃尔核材 2025 年半年度报告未单独披露销售服务费中咨询顾问费、广告宣传费等费用情况。

沃尔核材主营业务为高分子核辐射改性新材料及系列电子、电力、电线产品的研发、制造和销售，开发运营风力发电、布局新能源汽车、智能制造等相关产业，销售端设置点多面广的营销网络，销售分公司及办事处遍布全国以及部分海外地区，2024 年末其销售人员达 799 人，且每年存在较多的广告宣传投入费用；而公司客户主要为长期合作的稳定客户，对应的客户开拓和维护所需投入精力相对较低，且无需在广告宣传上花费较多资金，综合导致公司销售费用率低于沃尔核材，具有合理性。

综上，公司销售费用率低于同行业可比上市公司平均水平系产品结构、业务布局等方面存在差异导致，具有合理性。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

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

（2）查阅公司报告期内销售费用明细，分析销售费用构成变动的真实性、合理性，分析其与营业收入的匹配性；

（3）查阅同行业可比上市公司的年度报告、问询回复等公开信息，与公司对比分析销售费用的差异情况。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）报告期内，公司销售模式及获客方式未发生重大变化，销售费用主要由业务推广费、销售人员薪酬、业务招待费等构成，销售费用变动符合公司经营实际，与营业收入较为匹配，公司销售费用具有真实性、合理性。

（2）报告期内，公司销售费用率低于同行业可比上市公司平均水平系产品结构、业务布局等方面存在差异导致，具有合理性。

七、结合应收账款期后回款情况、公司业务模式、信用政策、账龄、同行业可比公司等，进一步说明应收账款坏账准备计提是否充分。

（一）应收账款与合同资产账面余额、账龄及坏账准备计提情况

报告期各期末，公司应收账款与合同资产账面余额、账龄及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年 6 月 30 日			2024 年 12 月 31 日		
	账面余额		坏账准备余 额	账面余额		坏账准备余额
	金额	比例		金额	比例	
1 年以内	26,345.49	99.91%	1,317.27	28,190.77	99.88%	1,409.54
1-2 年	21.93	0.08%	2.19	31.73	0.11%	3.17
2-3 年	-	-	-	-	-	-
3 年以上	2.80	0.01%	2.80	2.80	0.01%	2.80
合计	26,370.22	100.00%	1,322.27	28,225.31	100.00%	1,415.52

接上表：

账龄	2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
	账面余额		坏账准备 余额	账面余额		坏账准备余额
	金额	比例		金额	比例	
1 年以内	28,573.31	99.32%	1,428.67	24,062.75	99.50%	1,203.14
1-2 年	127.93	0.44%	12.79	117.89	0.49%	11.79
2-3 年	64.00	0.22%	32.00	2.87	0.01%	1.43
3 年以上	3.89	0.01%	3.89	1.02	0.00%	1.02
合计	28,769.13	100.00%	1,477.35	24,184.53	100.00%	1,217.38

报告期各期末，公司账龄在 1 年以内的应收账款与合同资产账面余额之和的占比分别为 99.50%、99.32%、99.88%和 **99.91%**，应收账款与合同资产账龄以 1 年以内为主，总体质量较高，不存在大额账龄较长的应收款项。报告期各期末，公司应收账款与合同资产坏账准备金额分别为 1,217.38 万元、1,477.35 万元、1,415.52 万元和 **1,322.27** 万元，可充分覆盖账龄 1 年以上应收账款与合同资产余额。

（二）应收账款及合同资产期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款及合同资产期后回款如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
应收账款与合同资产余额	26,370.22	28,225.31	28,769.13	24,184.53
期后回款金额	6,652.82	27,686.48	28,733.25	23,985.60
期后回款比例	25.23%	98.09%	99.88%	99.18%

注：2022 年末、2023 年末期后回款统计系截至未来 12 个月；2024 年末、2025 年 6 月末期后回款统计截至 2025 年 7 月 31 日。

2022-2024 年末，公司应收账款期后回款情况良好。报告期各期末应收账款及合同资产期后回款金额分别为 23,985.60 万元、28,733.25 万元、**27,686.48 万元**和 **6,652.82 万元**，期后回款比例分别为 99.18%、99.88%、**98.09%**和 **25.23%**，2025 年 6 月末回款比例较低系回款仅统计 1 个月所致。

（三）公司业务模式、信用政策情况

公司主要销售射频同轴电缆等产品，报告期内，公司主要经营模式为“以销定产”，公司建立了客户需求、产品设计研发、产品生产为一体的销售服务体系，一般通过市场调查选择行业内知名的下游客户作为合作对象并寻求市场销售机会，下游客户在下订单前会依据与公司的商讨结论下发产品规格书，公司则根据产品规格书的技术指标进行生产，检测合格后，下游客户向公司采购小批量产品进行评审，评审合格后下游客户与公司签订合同并开始要求批量供货。报告期内，公司销售模式、生产模式等业务模式未发生重大变化。

同时，公司建立了完善的信用评价体系，根据市场地位、资产规模、信用状况、财务状况等评估客户的履约能力，并给予不同客户差异化的信用政策，对不同信用等级的客户给予不同的信用期，报告期内客户主要信用政策为月结 90-120 天，报告期内信用政策未发生重大变化。

（四）应收账款及合同资产周转率与同行业公司较为接近，与公司的经营模式、信用政策一致

报告期内，公司应收账款及合同资产周转率和同行业可比上市公司对比情况如下：

证券代码	证券简称	应收账款及合同资产周转率（次/年）			
		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
605277.SH	新亚电子	3.24	3.31	3.37	2.48
300913.SZ	兆龙互连	5.03	5.24	4.98	5.22
300252.SZ	金信诺	1.90	1.83	1.76	1.61
002130.SZ	沃尔核材	2.76	2.78	2.69	2.81
均值		3.23	3.29	3.20	3.03
发行人		2.90	3.08	2.85	2.98

注：1、应收账款周转率=营业收入/应收账款及合同资产平均账面价值，数据来自同行业公司年度报告、问询回复、**半年度报告**等；

2、2025 年**半年度**应收账款及合同资产周转率已年化计算；

报告期各期，公司应收账款及合同资产周转率分别为 2.98 次/年、2.85 次/年、3.08 次/年和 **2.90 次/年**，介于同行业可比公司之间。与同行业可比公司均值较为接近，不存在显著差异。

报告期各期，应收账款及合同资产周转天数分别为 121 天、126 天、117 天和 **124 天**，

公司信用政策与应收账款及合同资产周转天数相匹配。

（五）与同行业可比上市公司应收账款及合同资产坏账比例的对比情况

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

证券代码	证券简称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
605277.SH	新亚电子	5.14%	5.14%	5.17%	5.19%
300913.SZ	兆龙互连	5.95%	5.92%	5.19%	5.16%
300252.SZ	金信诺	8.93%	9.63%	9.80%	5.76%
002130.SZ	沃尔核材	5.79%	6.20%	6.15%	6.40%
可比公司均值		6.45%	6.72%	6.58%	5.63%
剔除金信诺均值		5.62%	5.75%	5.50%	5.58%
300563.SZ	神宇股份	5.01%	5.02%	5.14%	5.03%

根据上表，报告期各期末公司应收账款及合同资产实际坏账准备计提比例约为 5%，与剔除金信诺后同行业可比上市公司平均值基本可比。其中，金信诺的实际坏账准备计提比例高于公司的原因系：2022 年末至 **2025 年 6 月末**，金信诺按单项计提坏账准备的应收账款占比分别为 1.05%、3.55%、4.63%及 **3.77%**，坏账准备计提比例分别为 100.00%、98.99%、94.65%及 **98.20%**。受上述单项计提坏账准备的影响，金信诺应收账款实际坏账计提比例高于公司。

综上，报告期各期末，公司应收账款与合同资产账龄主要在 1 年以内，期后回款情况良好。公司业务模式、信用政策无重大变化，应收账款坏账计提比例与同行业可比公司基本可比，公司应收账款坏账准备计提充分。

（六）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

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

（2）查询同行业可比公司的应收账款周转率情况，并与发行人进行对比，分析差异原因及合理性

（3）访谈公司高级管理人员了解公司报告期内业务模式、信用政策的变动情况。

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

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期各期末，公司账龄在一年以内的应收账款及合同资产达到 99%以上的较高水平，公司应收账款及合同资产质量较高，期后回款情况良好。公司业务模式、信用政策无重大变化，应收账款及合同资产坏账计提比例与同行业可比公司基本可比，公司应收账款及合同资产坏账准备计提充分。

（七）补充披露情况

发行人已于《募集说明书》“第三节风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”之“2、应收款项回收的风险”中补充披露如下：

“2、应收款项回收的风险

报告期各期末，公司应收账款与合同资产的账面价值之和分别为 22,967.15 万元、27,291.78 万元、26,809.79 万元和 **25,047.95** 万元，占流动资产的比例分别为 26.35%、32.96%、31.60%和 **27.33%**，未来，若客户经营状况或资信情况恶化，出现推迟支付或无力支付款项的情形，公司将面临应收款项不能按期收回或无法收回从而发生坏账损失的风险，将对公司经营业绩造成不利影响。”

八、结合报告期末存货构成明细、库龄、期后销售、近期市场销售价格趋势、同行业可比公司情况等，进一步说明存货跌价准备计提是否充分。

（一）公司存货构成明细

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 19,392.54 万元、14,815.10 万元、15,445.37 万元和 **17,816.24** 万元，具体构成情况如下：

项目	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	余额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	7,992.75	44.86%	6,519.59	42.21%	5,668.15	38.26%	6,803.46	35.08%
在产品	6,428.27	36.08%	6,581.98	42.61%	6,625.00	44.72%	7,972.93	41.11%
库存商品	3,366.76	18.90%	2,341.64	15.16%	2,505.53	16.91%	4,571.59	23.57%
其他	28.47	0.16%	2.17	0.01%	16.42	0.11%	44.55	0.23%
合计	<u>17,816.24</u>	<u>100.00%</u>	<u>15,445.37</u>	<u>100.00%</u>	<u>14,815.10</u>	<u>100.00%</u>	<u>19,392.54</u>	<u>100.00%</u>

根据上表，公司存货以原材料和在产品为主，主要系公司经营模式所致。

公司利润主要来源于同轴电缆业务，存货主要由同轴电缆业务相关存货构成。同轴电缆主要原材料为导体材料和绝缘材料，其中导体材料采购交货周期通常在两周左右，绝缘

材料需提前订货，部分主要供应商按月向公司交货；产品生产周期方面，受生产设备产能约束及产品数量较为丰富影响，公司同轴电缆生产周期约 10-20 天；产品销售周期方面，公司同轴电缆客户按需向公司下达订单，频次较高，周期较短，通常按月多次下单，约定的交付周期通常在 1 个月内；亦有部分主要客户按周下订单、要求公司于下一周交货。

可见，公司同轴电缆业务原材料采购周期及产品生产周期合计相对较长，产品交付周期相对较短，需要公司对存货进行一定程度的备货；加之公司同轴电缆下游应用领域广泛涉及消费电子、通信、算力、航空航天、汽车、医疗器械等行业，客户数量及客户所需产品规格型号数量众多，为控制存货规模并及时响应客户需求，公司采购及生产模式中采用对常规原材料和通用半成品进行采购及生产备货，以便在接到客户订单时尽快完成产成品生产交付。因此，公司存货结构中以原材料和在产品为主，占期末存货账面余额的比例在 80%左右，具有合理性。

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

1、公司存货跌价准备计提情况

资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别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；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
存货余额	17,816.24	15,445.37	14,815.10	19,392.54
存货跌价准备	816.53	699.39	582.93	767.95
存货跌价准备占比	4.58%	4.53%	3.93%	3.96%

报告期各期末，公司存货跌价准备余额分别为 767.95 万元、582.93 万元、699.39 万元、816.53 万元，占存货余额的比例分别为 3.96%、3.93%、4.53%、4.58%，较为稳定。

2、公司存货库龄情况

报告期各期末，公司存货库龄的具体分布情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例

项目	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
库龄一年以内	15,751.34	88.41%	13,769.58	89.15%	13,467.26	90.90%	18,228.28	94.00%
库龄一年以上	2,064.90	11.59%	1,675.79	10.85%	1,347.84	9.10%	1,164.26	6.00%
合计	17,816.24	100.00%	15,445.37	100.00%	14,815.10	100.00%	19,392.54	100.00%

公司各期末存货库龄结构较好。报告期各期末，公司存货库龄 1 年以内的余额比例分别为 94.00%、90.90%、89.15%、**88.41%**，库龄结构较好。报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 3.96%、3.93%、4.53%和 **4.58%**，整体呈上升趋势，与库龄一年以上存货余额占比变动趋势基本一致。

3、公司产成品期后销售情况

报告期各期末，公司产成品的期后销售情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
期后销售金额	1,090.81	1,856.99	2,269.55	4,402.01
产成品账面余额	<u>3,366.76</u>	<u>2,341.64</u>	<u>2,505.53</u>	<u>4,571.59</u>
期后销售率	32.40%	79.30%	90.58%	96.29%

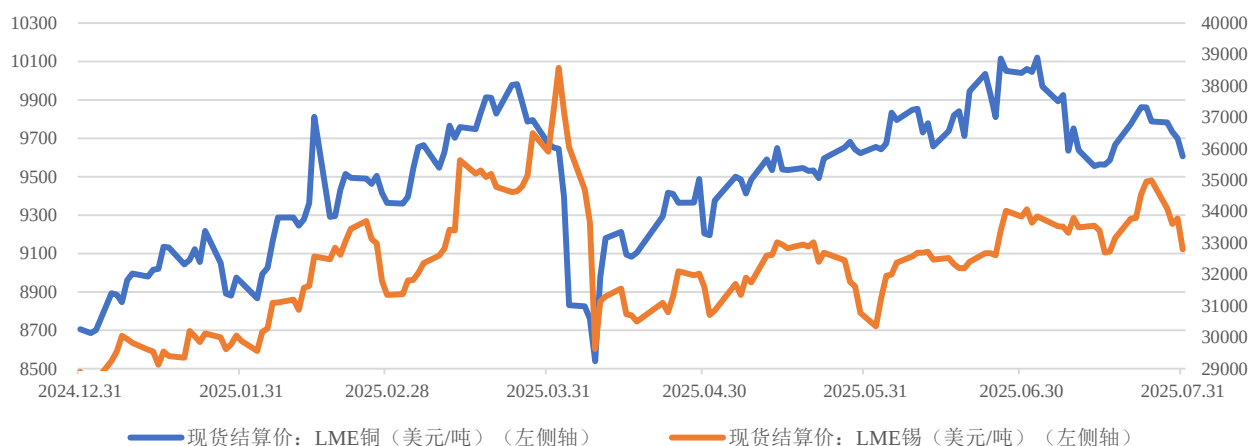
注：2022 年末及 2023 年末产成品期后销售金额为截至期后 1 年的销售金额；2024 年末及 2025 年 6 月末期后销售金额为截至 2025 年 7 月末的销售金额。

公司产成品的期后销售情况较好。2022 年末及 2023 年末，公司产成品截至期后 1 年的销售比例均在 90%以上；2024 年末及 2025 年 6 月末，产成品截至 2025 年 7 月末的期后销售比例分别为 **79.30%**和 **32.40%**，较往年有所下降，主要系统统计销售期间较短，公司产品期后销售情况良好。

4、近期市场销售价格趋势

报告期内，公司利润主要来源于同轴电缆业务，存货主要由同轴电缆业务相关存货构成。公司同轴电缆下游应用领域广泛、客户数量丰富，具有较强的定制化特征，具体产品型号数量众多，缺乏参考性较强的公开市场销售报价。公司主要综合原料价格、产品技术规格、供需情况等因素，与客户协商确定产品价格。公司同轴电缆最主要的原材料为导体材料，上游主要原料为铜、锡等金属，其市场价格波动对公司同轴电缆销售价格影响较大。

现货结算价：LME铜及LME锡



2025 年以来，铜、锡市场价格整体呈先上升、后下降、再上升情形，整体处于高位运行。相应的，公司同轴电缆产品市场价格整体亦较为平稳，未对期末存货跌价准备的计提造成重大不利影响。

5、同行业可比公司存货跌价计提情况

报告期各期末，同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况如下：

公司	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
新亚电子	1.49%	0.93%	1.76%	1.53%
兆龙互连	1.45%	1.69%	2.39%	1.37%
金信诺	13.24%	14.34%	16.62%	7.69%
沃尔核材	4.28%	4.55%	4.72%	6.00%
均值	5.12%	5.38%	6.37%	4.15%
剔除金信诺均值	2.41%	2.39%	2.96%	2.97%
发行人	4.58%	4.53%	3.93%	3.96%

注：上表中数据根据上市公司定期报告数据计算。

根据上表，报告期各期末公司存货跌价准备计提比例介于同行业可比公司之间，不存在明显差异。

同行业可比公司金信诺收入主要来源于通信电缆及光纤光缆、通信组件及连接器及 PCB 系列产品。金信诺存货跌价准备计提比例较高，主要系报告期内其通信组件及连接器及 PCB 系列业务存在波动，经营业绩下滑，存货跌价准备计提比例相应提升所致。因此，报告期各期末金信诺存货跌价准备计提比例高于公司及同行业可比公司；如剔除金信诺后，报告期各期末公司存货跌价准备计提比例高于除金信诺外的同行业可比公司平均水平。

综上，报告期内，公司存货以原材料与在产品为主，存货库龄结构较好，库龄一年以内存货占比约 90%；公司存货期后销售周转情况较好，2022 年末及 2023 年末，公司产成品截至期后 1 年的销售比例均在 90%以上，2024 年末及 2025 年 6 月末，产成品截至 2025 年

7月末的期后销售比例分别为**79.30%**和**32.40%**；公司同轴电缆产品市场价格整体较为平稳，未对期末存货跌价准备的计提造成重大不利影响；剔除经营业绩下滑的金信诺，公司存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司均值，因此，公司存货跌价准备计提充分。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

- （1）获取报告期各期末发行人存货余额明细，分析存货结构变动的合理性；
- （2）获取报告期各期末存货跌价准备计提明细及存货库龄结构、产成品期后销售情况、销售均价波动情况、同行业可比上市公司存货跌价准备计提情况，分析发行人存货跌价准备计提的充分性。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人存货以原材料及在产品为主，存货库龄结构、期后销售情况较好，市场价格整体较为平稳；剔除经营业绩下滑的金信诺，发行人存货跌价准备计提比例高于同行业可比公司均值，发行人存货跌价准备计提充分。

（四）补充披露情况

发行人已于《募集说明书》“第三节风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（二）财务风险”之“1、存货跌价的风险”中补充披露如下：

“1、存货跌价的风险

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 18,624.59 万元、14,232.17 万元、14,745.99 万元和 **16,999.72** 万元，占各期末流动资产比例分别为 21.37%、17.19%、17.38%和 **18.55%**。公司产品下游应用领域广泛、客户数量众多、具备较强的定制化特征，公司适度备货以便在接到客户订单时尽快交付。随着公司业务规模日益扩大、持续拓展下游应用领域、客户数量及产品型号持续增加，公司存货水平可能进一步提高。未来若市场供需情况发生变化、行业竞争加剧，公司存货可能存在不能及时变现或跌价的风险，并对公司经营业绩产生不利影响。”

九、说明发行人投资性房地产的具体内容，是否涉及房地产开发相关业务。

（一）公司拥有的房产用途

截至 2025 年 6 月 30 日，公司拥有的房产情况如下：

序号	房屋产权证号	房屋坐落	建筑面积 (平方米)	所有人	目前用途
1	澄房权证江阴字第 013114653 号	江阴市东外环路 275 号	3,219.98	公司	生产、办公
2	澄房权证江阴字第 013114654 号	江阴市东外环路 275 号	5,467.68	公司	生产、办公
3	澄房权证江阴字第 013115030 号	江阴市东外环路 275 号	6,257.79	公司	生产、办公
4	澄房权证江阴字第 jy10012785 号	江阴市东外环路 275 号	3,237.52	公司	生产、办公
5	沪（2017）徐字不动产权第 016006 号	上海市漕宝路 80 号	243.87	公司	对外出租
6	苏（2018）江阴市不动产权第 0005923 号	江阴市长山大道 22 号	23,133.75	公司	生产、办公
7	苏（2021）江阴市不动产权第 0015452 号	江阴市长山大道 22 号	56,107.82	公司	部分对外出租
合计			<u>97,668.41</u>		

公司上述房产中，除第 5 项房产系买受取得，其余均为公司自行建造取得。其中，公司将位于上海市漕宝路 80 号、面积为 243.87 平方米的房产（即第 5 项）出租给上海乐音仕贸易有限公司用于办公，租期为 2024 年 3 月 16 日至 2026 年 2 月 15 日；将位于江阴市长山大道 22 号房产（即第 7 项）中 8,252.00 平方米的厂房出租给参股公司黎元新能源用于生产经营，租期为 2024 年 1 月 1 日起至 2026 年 12 月 31 日，其余房产均用于公司及子公司的生产、办公。上述投资性房产建筑面积占公司房屋建筑总面积比例为 8.70%，占比较小。

截至 2025 年 6 月 30 日，公司投资性房产共 2 处，账面净值为 1,043.06 万元，占公司房产土地总账面净值的比例为 5.69%，占比较小。

（二）公司不涉及房产开发业务

根据《中华人民共和国城市房地产管理法》第三十条第一款的规定，“房地产开发企业是以营利为目的，从事房地产开发和经营的企业”；根据《城市房地产开发经营管理条例》第二条规定，“本条例所称房地产开发经营，是指房地产开发企业在城市规划区内国有土地上进行基础设施建设、房屋建设，并转让房地产开发项目或者销售、出租商品房的行为”。根据《房地产开发企业资质管理规定》的规定：“房地产开发企业应当按照本规定申请核定企业资质等级；未取得房地产开发资质等级证书的企业，不得从事房地产开发经营业务。”

公司主营业务为同轴电缆的研发、生产和销售，公司的房产主要用于自身生产、办公，对于部分暂时闲置空间向第三方出租以提高资产使用效率。2024 年度及 2025 年 1-6 月，公司租赁收入分别为 181.61 万元、93.06 万元，占当期营业务收入的比例分别为 0.21%、0.24%，占比较低。公司不属于以营利为目的、从事房地产开发和经营的企业，不具备房地产开发资质，未从事房地产开发业务。

综上所述，公司的房地产主要用于公司及子公司自身的生产、办公，自 2024 年开始将

自有房产中的少量闲置空间对外出租以提高资产使用效率，租金收入较少；公司不属于以营利为目的、从事房地产开发和经营的企业，不具备房地产开发资质，未从事房地产开发业务。

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

（1）获取公司房产及投资性房地产构成明细、报告期内租赁合同，并查阅了公司出具的房产用途说明，了解公司各处房产的实际用途以及投资性房地产构成。

（2）取得公司的《营业执照》、拥有的房地产权证书，核查是否涉及房地产开发业务。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

公司的房地产主要用于公司及子公司自身的生产、办公，自 2024 年开始将自有房产中的少量闲置空间对外出租以提高资产使用效率，租金收入较少、投资性房地产占比较小；公司不属于以营利为目的、从事房地产开发和经营的企业，不具备房地产开发资质，未从事房地产开发业务。

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

（一）财务性投资的认定

1、根据《上市公司证券发行注册管理办法》的规定，上市公司向不特定对象发行可转债的：“除金融类企业外，最近一期末不存在金额较大的财务性投资”，“除金融类企业外，本次募集资金使用不得为持有财务性投资，不得直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司”。

2、根据《〈上市公司证券发行注册管理办法〉第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》（以下简称“《证券期货法律适用意见第 18 号》”）的规定，财务性投资是指：

“（一）财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；

投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

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

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

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

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

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

（七）发行人应当结合前述情况，准确披露截至最近一期末不存在金额较大的财务性投资的基本情况。”

3、根据《监管规则适用指引——发行类第 7 号》的规定，类金融业务的认定标准如下：“除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款等业务。”

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

（二）发行人最近一期末财务性投资的核查情况

截至 2025 年 6 月 30 日，公司相关资产科目情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	财务性投资金额
交易性金融资产	31.99	
其他应收款	411.75	
其他流动资产	374.52	
长期股权投资	2,796.39	2,796.39
其他权益工具投资	-	
其他非流动金融资产	-	
其他非流动资产	1,583.47	

1、交易性金融资产

截至 2025 年 6 月 30 日，公司交易性金融资产金额为 31.99 万元，为铜金属等期货合约，公司持有上述期货合约系基于套期保值的目的，以合理规避原材料市场价格大幅波动带来的经营风险，整体金额较小，与日常经营相关，不属于财务性投资。

2、其他应收款

截至 2025 年 6 月 30 日，公司其他应收款金额为 411.75 万元，主要为应收利息、押金、员工备用金等，均不属于财务性投资。其中，应收利息系公司为利用闲置资金购买的通知存款利息，该等通知存款安全性较高、流动性较强、风险较低，不属于收益波动大且风险较高的金融产品，不属于财务性投资。

3、其他流动资产

截至 2025 年 6 月 30 日，公司其他流动资产账面价值 374.52 万元，主要为待抵扣及待认证增值税进项税、预缴税金，均系公司正常生产经营产生，不属于财务性投资。

4、长期股权投资

截至 2025 年 6 月 30 日，公司长期股权投资金额为 2,796.39 万元，为对黎元新能源的股权投资。黎元新能源是一家钙钛矿太阳能电池研发生产商，致力于第三代薄膜太阳能电池开发与应用。黎元新能源主营业务与公司主营业务无关，属于财务性投资。

5、其他非流动资产

截至 2025 年 6 月 30 日，公司其他非流动资产金额为 1,583.47 万元，主要系公司为购买设备等资产预付的款项，不属于财务性投资。

6、其他资产

截至 2025 年 6 月 30 日，公司其他权益工具投资、其他非流动金融资产等科目余额均为 0.00 万元。

综上所述，据核查，截至 2025 年 6 月 30 日，公司财务性投资的金额 2,796.39 万元，占公司合并报表归属于母公司净资产的比例为 2.61%，未超过 30%，公司最近一期不存在持有金额较大的财务性投资的情形，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等法律法规的相关规定。

（三）本次发行董事会决议日前六个月至今发行人新投入和拟投入的财务性投资情况核查

本次发行董事会决议日为 2025 年 3 月 26 日，据核查，本次董事会决议日前六个月至本回复出具日，公司不存在新投入和拟投入的财务性投资情况，具体如下：

1、类金融业务

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

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

自本次发行董事会决议日前六个月至今，公司不存在投资或拟投资金融业务的情形。

3、与公司主营业务无关的股权投资

公司于 2023 年 9 月与黎元新能源及相关方签署投资协议，决定对黎元新能源投资，投资款 3000 万元分别于 2023 年 10 月、2024 年 4 月缴付完成。上述投资距离 2025 年 3 月 26 日公司董事会审议并通过本次向不特定对象发行可转换公司债券议案已超过 6 个月。自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司不存在实施或拟实施与公司主营业务无关的股权投资的情形。

4、产业基金、并购基金

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

5、拆借资金

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

6、委托贷款

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

7、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行董事会决议日前六个月起至今，公司购买的金融产品为铜金属等期货合约，购买主体为子公司神昶通信，具体如下：

单位：万元

金融产品	截至 2024 年 8 月 31 日金额	2024 年 9 月 1 日至 2025 年 6 月 30 日购入金额	2024 年 9 月 1 日至 2025 年 6 月 30 日出售金额	期间公允价值变动损益	截至 2025 年 6 月 30 日金额
期货合约	8.55	34.38		-10.94	31.99

神昶通信持有上述期货合约系基于套期保值的目的，以合理规避原材料市场价格大幅波动带来的经营风险，整体金额较小，与日常经营相关，不属于财务性投资。

综上所述，本次发行董事会决议日前六个月至今，公司不存在新投入和拟投入的财务性投资，无需进行扣除。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

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

（2）与发行人的财务总监进行了访谈，获取截至 **2025 年 6 月 30 日** 相关科目的明细账、投资黎元新能源的协议及缴款单据、工商变更资料等，了解发行人最近一期是否存在财务性投资；

（3）获取本次发行董事会决议日前六个月至今的相关科目明细账、期货合约交易结算单，了解自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具日，发行人是否实施或拟实施财务性投资。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人最近一期不存在持有金额较大的财务性投资的情形，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及《监管规则适用指引—发行类第 7 号》等法律法规的相关规定。本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人不存在新投入和拟投入的财务性投资，无需进行扣除。

问题二

本次发行拟募集资金总额不超过 50000.00 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金将投向智能领域数据线建设项目。该项目属于发行人“年产 40 万公里高速数据线项目（备案证号：澄高行审备〔2025〕75 号）”的一期项目，项目投资内容主要包括土地购置、建筑工程投资、设备购置及安装、铺底流动资金等。该项目将扩充公司汽车数据线与算力数据线产品产能，优化并升级公司现有产品结构，通过对核心工艺与生产设备进行升级与迭代，进一步提高公司汽车数据线与算力数据线技术性能，实现更高带宽、更高频率的汽车数据线，以及更高传输速率的算力数据线的批量化生产。项目建成后将形成年产 27.25 万公里智能领域数据线生产能力，完全达产后预计可实现年营业收入为 47689.36 万元，预计税后内部收益率为 12.58%，税后静态投资回收期为 8.44 年（含建设期）。截至募集说明书签署日，本项目环评批复手续正在办理中。报告期末，公司货币资金为 33463.19 万元，不存在短期借款与长期借款，资产负债率为 20.75%，处于较低水平。

公司 2019 年向特定对象发行股票，募集资金投资项目为年产 40 万千米 5G 通信、航空航天用高速高稳定性射频同轴电缆建设项。2022 年 12 月 27 日，公司将前次募投项目节余资金 3004.83 万元永久补充流动资金。公司前次募集资金投资项目未达到预计效益水平。

请发行人：（1）说明本次募投项目产品与现有产品在带宽、频率、传输速率上的具体升级情况，与发行人现有产品在上游原料、核心工艺、技术原理、生产设备、产品性能、下游应用领域及目标客户等方面的区别和联系，是否有相关的人员、技术、市场等方面储备，是否属于将募集资金主要投向主业的情形。（2）结合最新行业发展趋势、市场竞争格局、同行业可比公司产品情况、发行人地位及竞争优势、下游应用领域及主要客户、市场占有率、公司现有、拟建、在建产能及释放速度、产能利用率、在手订单及意向性订单等，进一步量化说明本次募投项目各产品产能规模合理性及产能消化措施有效性，本次募投项目新建厂房是否用于对外出租。（3）结合募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括报告期内业绩变动、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程和可实现性等，并对比本次募投项目与本公司现有业务、前期其他项目的内部收益率和产品毛利率，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性，所选取的参数和基础假设是否充分反映了技术迭代、价格年降等因素，与同行业可比公司是否存在重大差异，并测算因实施募投项目而新增的折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响。（4）说明“年产 40 万公里高速数据线项目”的整体建设规划，募投项目与实际备案项目不一致是否存在监管风险，是否影响募投项目建设；本次募投项目实施及未来销售所需的全部审批程序、相关资质是否已取得，环评批复手续办理的最新进展，是否存在重大不确定性。（5）结合发行人资产负债率、现有资金余额、资金用途和资金缺口，进一步说明本次融资的必要性和规模合理性。（6）前次募投项目效益未达预期的原因，相关因素是否持续，是否对本次募投项目产生重大不利影响。（7）结合前次募投项目非资本性支出及结余募集资金用于补充流动资金情况，说明前次募集资金补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定。

请发行人补充披露上述（3）（4）事项相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，请会计师核查（1）（2）（3）（5）（6）（7）并发表明确意见，请发行人律师核查（4）（7）并发表明确意见。

回复：

一、说明本次募投项目产品与现有产品在带宽、频率、传输速率上的具体升级情况，与发行人现有产品在上游原料、核心工艺、技术原理、生产设备、产品性能、下游应用领域及目标客户等方面的区别和联系，是否有相关的人员、技术、市场等方面储备，是否属于将募集资金主要投向主业的情形

（一）说明本次募投项目产品与现有产品在带宽、频率、传输速率上的具体升级情况

公司本次募投项目产品为已有产品，具体为应用于汽车通信领域的汽车数据线和数据通信领域的算力数据线，均是在公司现有同轴电缆业务基础上发展而来。本次募投项目产品与现有产品在通用产品性能方面不存在本质差异，通过优化生产工艺与生产设备，在产品带宽、频率、传输速率等性能方面均有所升级。具体如下：

项目	汽车数据线		算力数据线	
	现有产品	本次募投项目产品	现有产品	本次募投项目产品
带宽	最大值达 125MB/s	最大值达 1250MB/s	最大值达 7GB/s	最大值达 28GB/s
频率	最大值达 600MHz	最大值达 5500MHz	最大值达 28GHz	最大值达 60GHz
传输速率	千兆以太网传输速率 1000Mbps	千兆以太网传输速率 1000Mbps、万兆以太网的传输速率达到 10Gbps	传输速率覆盖 28Gbps、56Gbps	传输速率覆盖 28Gbps、56Gbps、112Gbps、224Gbps

随着先进信息技术与终端应用场景加速融合，通信设备、服务器、汽车等终端产品的技术迭代持续加速，对通信电缆的技术标准、产品质量相应提出了配套升级要求。公司不断优化技术研发体系与产品迭代机制，进一步提高公司汽车数据线与算力数据线技术性能，为公司在上述领域的市场开拓与业务布局提供技术储备。

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

公司现有产品为各类数据线缆，应用于消费电子、数据通信、通信基站、汽车通信、医疗器械、航空航天等领域，本次募投项目紧密围绕主业展开。募投项目产品与公司现有产品在上游原料、核心工艺、技术原理、生产设备、下游应用领域及目标客户等方面不存在本质差异，其中本次募投项目产品为汽车数据线和算力数据线，系在现有相关产品的迭代与升级，产品对应的核心工艺、生产设备及产品性能等方面也有所升级。

本次募投项目产品与公司现有产品具体区别和联系具体如下：

1、上游原料

公司本次募投项目产品的主要原材料包括导体材料、绝缘材料等，与公司现有产品基本一致。从主要原材料铜材的供给来看，我国长期以来一直是精铜冶炼、铜材加工和铜产品消费的大国，铜材的稳定生产和供应有力地保证了本行业的生产需求。公司产品主要原材料供应充足，公司与上游供应商建立了稳定的合作关系，本次募投项目的采购渠道及供应商与公司现有业务基本一致。

2、核心工艺

公司本次募投项目产品的工艺技术与公司现有产品工艺技术基本一致。同轴电缆是一种用于高频信号传输的电缆，其结构由外向内依次是护套、外导体（屏蔽层）、绝缘层和内导体。同轴电缆产品的生产工序主要包括内导体挤塑绝缘、包带、编织、挤塑护套、成圈包装等。产品的总体结构和生产工序等并不因下游应用领域不同而存在根本性区别，只是为满足不同应用领域的特定需求，在性能指标上有所差异，性能指标的差异主要由内导体等原材料的构成、生产工艺及配套模具等共同影响。

公司深耕同轴电缆行业多年，已具备科学的生产工艺流程和成熟的生产管理体系，公司建立了完善的质量控制体系，对原材料检验、标准化生产及产成品检测等生产流程进度进行全面管控，及时采集各工序质量数据，掌握质量动态；另一方面，不同领域的客户对具体产品的性能、指标、售后服务等方面有不同的需求，公司已完成质量管理体系认证（ISO9001）、医疗器械质量管理体系认证、汽车行业质量管理体系认证等质量管理认证，在国际市场上，公司已通过 SONY GP 认证、北美 UL 安全与性能认证等认证，实现生产流程与顶尖质量规范无缝对接。

同时，公司高度重视自主研发与持续创新能力，对于数据传输线缆核心生产工艺不断精进。本次募投项目产品的产品结构与公司现有产品的产品结构基本一致，具体如下：

项目	产品结构
传输介质	铜、镀银铜等金属材料
包裹材料	低介电常数绝缘层、环保护套材料
直接下游连接产品	数据线缆直接下游产品为线缆组件，由线缆与连接器通过装配或焊接组成

对本次募投项目产品具体应用的汽车通信及数据通信领域，公司在具体产品工艺方面亦有相应的优化与升级。其中，对于汽车通信领域的汽车数据线产品，公司采用介于加压和管式挤出之间的半加压方式，采用自主改良后的高精度低温挤出设备加工，使得绝缘品同心度要求达到 96%以上；采用静电过粉技术替代传统的滚动式过粉机，使得中被过粉均匀细腻可控，保证了内护套与绝缘剥离性好，提升了线材的电气性能的稳定性，满足汽车领域的应用要求。

对于数据通信领域的算力数据线产品，公司研究开发了包括高温绝缘物理发泡技术、同心度模具设计及调节技术、平行对纵添铝箔技术、带材热熔和冷却技术等技术工艺，实现电缆的衰减和延时差的稳定性以及衰减的一致性，绝缘品同心度外径公差控制在±0.005mm 以内；同时，通过双地线添加模具改进技术保证地线位置固定不滑动，依据不同

带材的不同胶层设计不同温度、速度和冷却温度，保证平行线缆的结构稳定和外观良好。

3、技术原理

本次募投项目产品的技术原理与现有产品的技术原理基本一致，主要技术原理如下：

铜缆信号传输的基本原理是加载了信息的电信号在铜质导体中的传输、接收与还原来实现信息传递。当在铜缆两端施加电压时，导体中会形成电流。信息通过电流特性的变化来编码，具体而言，通过对电流的振幅、频率或相位等关键参数进行调制，可以将需要传递的数字信号（如 0 和 1）或模拟信号（如声音、图像波形）加载到变化的电信号上，加载了信息的电信号沿着铜导体进行传输。在接收端，通过解调电路对接收到的电信号进行处理，识别并解析电流幅度、频率或相位的变化，最终将其解码还原为原始的数字或模拟信息信号。

公司产品同轴电缆是一种用于高频信号传输的电缆，其结构由外向内依次是护套、外导体（屏蔽层）、绝缘层和内导体。内导体主要材料是高导电率的金属，外导体（屏蔽层）既作为传输回路的导体，又用于减少外部磁场干扰及本身的信号泄露，护套是最外层的绝缘介质，主要由不同成分的塑料制品构成，一般是对电缆起到保护作用。

高速数据线缆在同轴电缆生产工艺的基础上，采用包带、发泡等工艺及平行布线结构，生产高速数据电缆，提升传输带宽和传输速率，满足数据中心等传输速率要求，其核心技术基于差分信号传输。结构上，高速数据线缆由一组或多组差分信号线组成，一组差分信号线主要包括两根相互绝缘的高速线、一根地线及其周边的绝缘层和屏蔽层。差分信号传输利用差分信号线同时发送两个振幅相等但相位相反的信号，接收端通过计算两线电压差判定逻辑状态，使共模噪声（如电磁干扰）因同时作用于双线而被抵消，显著提升信号完整性。

在本次募投项目产品具体应用的汽车通信及数据通信领域，公司已在各生产环节构建了核心技术，具体如下：

主要核心技术名称	生产环节	技术来源
一种带中被迫的眼睛型高速线生产工艺	挤塑绝缘、包带	自主研发
高速线芯线一次性高温共挤生产工艺	挤塑绝缘	自主研发
高温绝缘材料的物理发泡技术生产工艺	发泡	自主研发
车载万兆以太网线缆生产工艺	发泡、包带、编织	自主研发
车载同轴线生产工艺	发泡	自主研发

公司一贯坚持自主创新原则，始终把技术创新作为提高公司核心竞争力的重要举措，已掌握了同轴电缆的多个核心技术。上述各项核心技术成熟，契合同轴电缆行业向高屏蔽、低损耗方向发展的趋势，为本次募投项目投产和产品性能提升提供了有力保障。

4、生产设备

公司本次募投项目产品的生产设备与现有产品的生产设备基本一致，主要生产设备包

括编织机、挤出机、包带机、绕包机、发泡机等。同时，本次募投项目具体生产设备型号将根据产品特性进行升级，并通过对生产设备及模具进行升级改进，进一步优化加工精度、提升加工速度。

具体来看，针对设备的注气系统、冷却系统、在线检测系统、放线系统、收线系统等子系统进行开发验证和改善升级，使得产品线材能够获得更小的体积以及更加低的传输损耗；将传统模具座的平直流道改为锥形流道并优化挤出模具角度，减少熔体剪切应力，避免泡孔破裂，稳定泡孔结构，防止塌陷或合并，大幅度提高产品电气性能；通过改进和迭代设备机头和模具，使得线型结构更加稳定、对称和一致等。

5、产品性能

公司本次募投项目产品与现有产品在通用产品性能方面不存在本质差异，通过优化生产工艺与生产设备，在带宽、频率、传输速率、损耗、衰减等性能方面有所升级，带宽、频率、传输速率性能的升级情况具体参见本回复“问题二”之“一（一）说明本次募投项目产品与现有产品在带宽、频率、传输速率上的具体升级情况”。

其他产品性能指标方面，公司本次募投项目产品与现有产品的整体升级情况如下：

项目	现有产品	本次募投项目产品
插入损耗	插入损耗测试截止频率点到 600MHz，100MHz 特征点的规格值为 0.37dB/m。	插入损耗测试截止频率点到 5500MHz，100MHz 特征点的规格值为 0.29dB/m。
回波损耗	回波损耗测试截止频率点 600MHz	回波损耗测试截止频率点延伸至 5500MHz
衰减	衰减参数 SDD21 测试频率一般为 0~28GHz	衰减参数 SDD21 测试频率提升至 0~60GHz
时延差	时延差常规值为 10ps/m	时延差规格值加严至 5ps/m 或 3ps/m。
其他	均具备抗干扰能力、高屏蔽效能、轻量化、高环境耐受性、高特性阻抗、高稳定性、低传输损耗等性能	

本次募投项目产品属于公司现有主营业务领域，本次募投项目产品为汽车数据线和算力数据线，系对现有相关产品的迭代与升级，产品对应的核心工艺、生产设备及产品性能等方面也有所升级。

6、下游应用领域及目标客户

公司本次募投项目产品与公司现有产品在下游应用领域及目标客户方面基本一致。公司现有产能利用率处于较高水平，难以充分满足现有下游客户持续增长的订单需求，后续在保障原有客户订单需求的基础上，公司也在积极拓展新客户。目前公司在汽车通信及数据通信领域已与泰科电子（TE Connectivity）、莫仕公司（MOLEX）等知名连接器、线缆研发制造厂商及客户 X、美国百通（Belden）、贸联集团（BizLink）、环球广电（Applied Optoelectronics, Inc.）等知名线缆研发制造厂商、数据中心上游配套厂商建立合作。

公司本次募投项目产品与公司现有产品的下游应用领域基本一致，本次募投项目产品为同轴电缆中应用于汽车通信及数据通信领域的汽车数据线、算力数据线产品，其中汽车

数据线主要应用于车载主控屏幕、倒车影像、Wi-Fi、蓝牙、激光雷达、车载多媒体等传感器的数据信号传输等；算力数据线主要应用于数据中心柜内互联、工业以太网、伺服器、云计算等高数据传输速率的场景和领域。

多年来，公司坚持以高质量产品为基础、以服务客户为导向，积极拓展产品市场应用场景，凭借在产品质量控制、快速交付能力、及时响应服务等方面的诸多优势，树立了良好的市场口碑。本次募投项目未来产品销售的目标客户将在保障原有客户的基础上进行拓展，在数据通信领域，公司与知名连接器、线缆研发制造厂商如美国百通（Belden）、贸联集团（BizLink）及知名线缆研发制造厂商等建立了合作意向并已小批量供货；在汽车通信领域，公司与数据中心上游配套厂商如立讯精密、惠州硕贝德无线科技股份有限公司（以下简称“硕贝德”）、东莞市国联电子有限公司等在保持稳定合作的基础上进一步加深合作。

（三）本次募投项目是否有相关的人员、技术、市场等方面储备，是否属于将募集资金主要投向主业的情形

1、本次募投项目是否有相关的人员、技术、市场等方面储备

伴随着人工智能、云计算产业的兴起，一方面汽车行业在电动化与智能化转型中展现出强劲韧性，另一方面全球范围内数据中心建设进程加速，公司紧紧围绕主业，聚焦汽车通信系列产品及数据通信系列产品的技术研发与新产品开发，深度挖掘创新领域所带来的重大契机，积极推动本次募投项目建设，相关的人员、技术、市场等储备情况如下：

（1）人员储备

公司经过多年的专业化发展，已在同轴电缆领域成功打造了一支技术出众、管理高效的核心人才团队，由管理人才、技术研发人才和营销人才等组成，具有长期的从业经历和丰富的行业经验。此外，公司重视内部人员建设，制定了全面的人员培养体系和发展战略，持续优化研发队伍的人才结构，提高研发团队的综合水平；制定了切实可行的人员激励机制，通过多种形式实现对核心人员的激励，增强公司核心人员凝聚力。

具体人员安排方面，本次募投项目公司将调遣部分现有管理及技术人员参与建设运营，在逐步投产后将根据用工需求进行招聘，逐步建立员工队伍，满足项目实施需要。

公司当前为募投项目配备的业务骨干人员情况如下：

工作岗位	配备人数	主要人员履历
项目负责人	1 人	公司核心技术人员，具备电线电缆行业超过 30 年从业经验，一直从事同轴电缆制造、研发以及管理等相关工作，担任公司副总经理，在研发和生产上具备丰富的管理经验
车间、设备、技术质量等	20 余人	配备有超过 15 年生产技术及工艺管理经验、超过 10 年产品质量管理经验的成员、配备 15 年机电经验人员等
产品技术开发	5 人	带队负责人拥有近 30 年从业经验，具有丰富的研发经验、项目管理经验

工作岗位	配备人数	主要人员履历
库存管理	2 人	具备超过 10 年库管工作经验，精通公司仓储管理及系统
财务管理	3 人	2 名成员具备超过 10 年财务工作经验
采购管理	1 人	具备超过 8 年采购工作经验，精通采购流程、系统等工作
销售、客户开拓	10 人	均具有 10 年以上销售工作经验
质量体系	2 人	均具有 10 年以上相关工作经验

（2）技术储备

公司本次募投项目均围绕主营业务开展，与公司既有业务密切相关，公司具备相关技术积累与储备。公司深耕同轴电缆行业多年，高度重视自主研发与持续创新能力，搭建了一套科学、完善的研发管理体系，强化了研发工作全过程管理与控制，并且建立了江苏省（神宇）特种通信电缆工程技术研究中心、江苏省级企业技术中心和一站式多目标服务平台，是高新技术企业、中国电子元件行业协会电接插元件分会会员单位。目前公司通过自主研发和长期的技术积累，已掌握了高温绝缘材料的物理发泡技术生产工艺、高速线芯线一次性高温共挤生产工艺等多个同轴电缆领域核心生产工艺，技术成熟。

后续研发工作开展主要将依靠现有技术团队，在原有技术储备和产品开发能力的基础上，对生产过程、核心工艺持续优化挖潜，确保足够的技术储备满足项目生产需求。

（3）市场储备

公司本次募投项目产品所处行业包括汽车通信领域及数据通信领域。在市场需求方面，伴随着人工智能、云计算产业的兴起，一方面汽车行业在电动化与智能化转型中展现出强劲韧性，另一方面全球范围内数据中心建设进程加速，公司业绩保持持续增长可期。

公司深耕专用线缆市场多年，在生产技术、产品品质、售后服务及交付能力方面赢得了优异的口碑，公司与下游客户建立了长期、稳定的合作关系。公司凭借生产技术、产品品质、售后服务及交付能力方面的优势，赢得了客户的广泛认可与青睐，树立起良好的口碑。

公司不断深化客户合作，与客户 X、电连技术、启基科技、连展科技、立讯精密、硕贝德等国内外通讯领域知名厂商建立了稳固的合作关系。同时，公司积极拓展全面的客户体系，已向泰科电子（TE Connectivity）、莫仕公司（MOLEX）、美国百通（Belden）、贸联集团（BizLink）等行业龙头企业进行小批量供货。

同时，专用线缆具有技术含量较高、性能优异、附加值较高的特点，专用线缆供应商进入终端客户的供应商名录后，通常会保持稳定持续的供货关系。公司主要客户普遍为各领域的龙头企业，受益于下游行业持续发展，其采购需求延续性较强，公司业绩保持持续增长可期。公司将在不断深化客户合作的基础上拓展全面的客户体系，为本次募投项目实施提供市场储备。

综上所述，公司本次募投项目实施具备相关的人员、技术、市场等储备。

2、本次募投项目是否属于将募集资金主要投向主业的情形

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

根据上述要求，公司本次募投项目的适用情况如下：

（1）关于“现有主业”的认定

根据《审核动态》：“现有主业”原则上应当以公司披露再融资方案时点为基准进行认定，是指有一定收入规模、相对成熟、稳定运行一段时间的业务。募投项目如涉及未能达到一定收入规模或者新开展的业务，应当结合收入发展趋势、业务稳定性和成长性等进行审慎论证。

公司本次募投项目产品为已有产品，具体为应用于汽车通信领域的汽车数据线和数据通信领域的算力数据线，均为公司现有同轴电缆业务的应用领域。本次募投项目涉及产品在报告期内均已实现收入，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
数据通信	3,795.61	8,166.19	7,132.15	4,377.08
汽车通信	2,673.55	4,967.87	2,555.45	1,588.29

2022 年度至 2024 年度，公司汽车数据线与算力数据线产品收入逐年递增，并且在主营业务收入结构中占比不断提高，保持较好的增长态势。**2025 年 1-6 月，受限于现有产能较为饱和，上述领域销售收入未能实现大幅增长。**

综上，本次募投项目涉及的业务已具备一定收入规模、相对成熟、稳定运行，在报告期内均已实现收入，本次募投项目满足关于“现有主业”的认定。

（2）关于募集资金投向“新产品”是否属于“主要投向主业”

根据《审核动态》：对于募集资金投向新产品的，应当结合是否为基于现有产品技术升级或拓展应用领域、拓展现有业务上下游的情形进行论证。一是在原材料采购、产品生产、客户拓展等方面与现有主业具有协同性；二是新产品的生产、销售不存在重大不确定性。对于募投项目与现有主业在原材料、技术、客户等方面不具有直接协同性的，原则上认定为跨界投资，不属于投向主业。

公司本次募投项目产品为应用于汽车通信领域的汽车数据线和数据通信领域的算力数据线，不属于“新产品”，具体说明如下：

公司现有产品为同轴电缆，应用于消费电子、数据通信、通信基站、汽车通信、医疗器械、航空航天等领域，本次募投项目紧密围绕主业展开，公司本次募投项目产品为应用于汽车通信领域的汽车数据线和数据通信领域的算力数据线。本次募投项目产品在原材料采购、产品生产、客户拓展方面与现有产品不存在实质差异。

①原材料采购

公司本次募投项目产品的主要原材料包括导体材料、绝缘材料等，与公司现有产品基本一致，产品主要原材料供应充足，公司与上游供应商建立了稳定的合作关系，采购渠道及供应商与公司现有业务基本一致。

②产品生产

公司本次募投项目产品的工艺技术与公司现有产品工艺技术基本一致，产品的总体结构和生产工序等并不因下游应用领域不同而存在根本性区别，只是为满足不同应用领域的特定需求，在性能指标上有所差异，性能指标的差异主要由内导体等原材料的构成、生产工艺及配套模具等共同影响。

③客户拓展

公司本次募投项目产品与公司现有产品在下游应用领域及目标客户方面基本一致。公司在保障原有客户订单需求的同时积极拓展新客户，包括知名连接器厂商、知名线缆研发制造厂商、数据中心上游配套厂商等。

(3) 关于“募投项目实施不存在重大不确定性”的认定

根据《审核动态》：募投项目涉及新产品的，上市公司及中介机构应当结合所处行业特点、技术和人员储备、研发进展情况、产品测试、客户送样、市场需求和销售渠道等充分论证募投项目实施不存在重大不确定性。新产品有试生产程序的，原则上应当中试完成或达到同等状态，同时对项目最终能否获得客户认证等相关风险进行重大风险提示

公司本次募投项目产品为已有产品，具体为应用于汽车通信领域的汽车数据线和数据通信领域的算力数据线，募投项目实施不存在重大不确定性，具体说明如下：

①所处行业特点

公司现有产品为同轴电缆，应用于消费电子、数据通信、通信基站、汽车通信、医疗器械、航空航天等领域，本次募投项目产品为汽车数据线和算力数据线，紧密围绕主业展开。

本次募投项目产品汽车数据线产品主要应用于车载主控屏幕、倒车影像、Wi-Fi、蓝牙、激光雷达、车载多媒体等信号传输领域；算力数据线主要应用于数据中心柜内互联、工业以太网、伺服器、云计算等高数据传输速率的场景和领域，与公司现有主业中数据通信、汽车通信领域不存在实质性差异。

②技术和人员储备

本次募投项目均围绕主营业务开展，与公司既有业务密切相关，公司具有相关技术和人员储备。公司经过多年的专业化发展，已在同轴电缆领域成功打造了一支技术出众、管理高效的核心人才团队。同时，公司高度重视自主研发与持续创新能力，已掌握了多个同轴电缆领域核心生产工艺，技术成熟，公司具备相关技术积累与储备。

③研发进展情况、产品测试、客户送样

公司聚焦汽车通信系列产品及数据通信系列产品的技术研发与新产品开发，在工艺优化层面，持续深化精益制造研究，通过设备改造、参数优化升级，满足高端场景的差异化技术需求。本次募投项目产品汽车数据线和算力数据线均已完成研发、测试、送样环节，已具备一定收入规模、相对成熟、稳定运行。

④市场需求和销售渠道

公司本次募投项目产品为已有产品，与公司现有产品在下游应用领域及目标客户方面基本一致。在市场需求方面，伴随着人工智能、云计算产业的兴起，一方面汽车行业在电动化与智能化转型中展现出强劲韧性，另一方面全球范围内数据中心建设进程加速，公司业绩保持持续增长可期。公司将在不断深化客户合作的基础上拓展全面的客户体系，为本次募投项目实施提供丰富销售渠道。

综上，本次募投项目具备相关的人员、技术、市场等方面储备，属于将募集资金主要投向主业的情形。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

（1）查阅公司本次募投项目的可行性分析报告，确认募投项目投资总额、投资构成等信息，对公司业务相关人员进行访谈，了解公司本次募投项目产品与现有产品在带宽、频率、传输速率上的具体升级情况，了解现有产品在上游原料、核心工艺、技术原理、生产设备、产品性能、下游应用领域及目标客户等方面的区别和联系；

（2）对公司管理层进行访谈，了解本次募投项目相关的人员、技术、市场等方面储备情况；

（3）查阅公司主要客户合同，并对公司主要客户进行走访，了解公司与主要客户合作稳定情况。

（4）查阅公司报告期收入明细表，确认公司本次募投项目产品在报告期内的收入情况，逐条对照深交所《发行上市审核动态》（2024 年第 6 期）相关内容对本次募投项目是否属于投向主业进行分析。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

本次募投项目产品与现有产品在通用产品性能方面不存在本质差异，通过优化生产工艺与生产设备，在传输速率、带宽、频率、损耗、衰减等性能方面有所升级。公司积极推动本次募投项目建设，具备本次募投项目实施相关的人员、技术、市场等储备。公司本次募投项目产品为已有产品，募投项目实施不存在重大不确定性，本次募投项目属于将募集

资金主要投向主业的情形。

二、结合最新行业发展趋势、市场竞争格局、同行业可比公司产品情况、发行人地位及竞争优势、下游应用领域及主要客户、市场占有率、公司现有、拟建、在建产能及释放速度、产能利用率、在手订单及意向性订单等，进一步量化说明本次募投项目各产品产能规模合理性及产能消化措施有效性，本次募投项目新建厂房是否用于对外出租

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

1、最新行业发展趋势

（1）通信电缆行业发展趋势

公司所处行业为通信电缆行业，公司主要从事同轴电缆的研发、生产及销售，产品同轴电缆是一种用于高频信号传输的电缆。根据 IMARC Group 数据，2024 年全球通信电缆市场规模为 561 亿美元，预计 2033 年将达到 912 亿美元。

2024 年 12 月，国家数据局、国家发改委、工信部发布《国家数据基础设施建设指引》，要求建设高速数据传输网，实现不同终端、平台、专网之间的数据高效弹性传输和互联互通。2025 年 5 月，工信部发布《算力互联互通行动计划》，要求充分发挥我国超大规模市场优势，以推动算力互联互通为主线，先试点后推广、先互联再成网，构建数字经济发展新底座，有力支撑制造强国、网络强国和数字中国建设。

近年来信息技术和社会经济持续发展，各行各业均陆续推动信息化、智能化转型，通信、算力等基础设施建设持续推进，智能化、网联化应用场景层出不穷。作为信息、数据传输的关键媒介，通信电缆行业获得了较快发展，市场需求快速增长。

（2）本次募投项目产品对应下游行业发展趋势

公司本次募投项目产品为已有产品，具体为应用于汽车通信领域的汽车数据线和数据通信领域的算力数据线，将应用于汽车通信领域及数据通信领域。

在汽车通信行业方面，汽车通信所需线缆也迎来全新的市场发展机遇，车企为提升汽车的智能化水平和用户体验，纷纷开展在自动驾驶方面的布局，对通信电缆的性能要求标准更高，产品逐渐向高端化、高频化方向发展，对能够满足更高频段、更高速率传输需求的通信电缆需求日益迫切。近年来，工信部等部门陆续颁布多项智能网联汽车相关政策，助推智能驾驶从“小范围测试验证”加速迈入“规模化落地”，加快高阶智能驾驶的普及应用和商业化进程。随着智能网联汽车技术快速迭代和辅助驾驶的大规模应用，“车路云一体化”正处于转入规模化应用的关键时期，具有巨大潜在价值。

根据中国汽车工业协会统计数据，我国汽车产销总量自 2009 年起连续 15 年稳居全球第一，2024 年度产销量继续保持在 3,000 万辆以上规模。2025 年 4 月，商务部发布《关于

加快推进服务业扩大开放综合试点工作方案》要求，开展“车路云一体化”应用试点，推动相关基础设施规模化建设、智能网联汽车产业化发展。围绕智能网联新能源汽车、高端装备等重点产业，支持业态创新，发展维修、设计、研发、租赁等服务。2025 年 4 月，国家数据局、国家发改委、工信部发布《电子信息制造业数字化转型实施方案》，要求挖掘推广重点行业数字化转型典型场景和解决方案，面向汽车电子等细分行业培育推广等解决方案。

在数据通信行业方面，随着数据中心设备间数据传输速率和带宽的不断提升，选择合适的互联方案已成为市场关注的焦点，铜连接产品在数据中心高速互联产品中一直扮演着重要角色，特别是在服务器内部如机柜间连接的短距离传输场景下，可以提供极低延迟的电信号传输并具有高可靠性。同时，铜缆的物理特性使得它更易于处理和维护，并且其具有高兼容性并不需要额外的转换设备，因此铜互连仍是当下以及未来许多应用中最具成本效益的解决方案。

2025 年 4 月，国家数据局、国家发改委、工信部发布《电子信息制造业数字化转型实施方案》，要求到 2027 年，电子信息制造业数字化转型、智能化升级的新型信息基础设施基本完善，规模以上电子信息制造业企业关键工序数控化率超过 85%，先进计算、人工智能深度赋能行业发展。受新基建、数字化转型及数字中国愿景目标等政策促进，我国数据中心市场规模持续高速增长。

2、市场竞争格局、同行业可比公司产品情况

近年来，国际通信电缆市场集中度依旧偏高，跨国企业依然占据着全球市场的较大份额。国内同轴电缆行业起步相对较晚，早期整体技术水平较低，行业整体呈现分散化竞争，暂未出现具有绝对优势的龙头企业。

公司所处的同轴电缆细分领域的国内主要上市企业情况如下：

企业名称	简要介绍
新亚电子 (605277.SH)	公司主营业务为电线电缆的研发、制造和销售。主要产品包括消费电子及工业控制线材、汽车线缆、通信线缆及数据线材、新能源系列线缆及组件、其它等几大类。公司产品主要应用于家电、通信基站、计算机、数据服务器、智能化办公、自动化工厂、机器人、汽车、医疗设备、航空航天及新能源等领域。
兆龙互连 (300913.SZ)	公司主要从事数据电缆、专用电缆及连接产品的设计与制造，主要产品为数据电缆、专用电缆及连接产品，其中数据电缆是公司的核心产品，主要应用于数据中心、企业网、工业及家庭等场景的布线系统及安防接入网系统等。
金信诺 (300252.SZ)	公司主要从事中高端射频同轴电缆的研发、生产和销售，主导产品包括半柔电缆、低损电缆、稳相电缆、军标系列电缆、半刚电缆、轧纹电缆等，广泛应用于移动通信、微波通信、广播电视、隧道通信、通信终端、军用电子、航空航天等领域。

企业名称	简要介绍
沃尔核材 (002130.SZ)	公司主要从事高分子核辐射改性新材料及系列电子、电力、电线产品的研发、制造和销售，主营业务聚焦在电子通信和新能源电力行业，具体可分为电子材料、通信线缆、电力、新能源汽车及风力发电五类业务，其中通信线缆业务产品主要包括高速通信线、汽车线、工业线等重点产品，重点产品主要专注于高速通信设备、工业装备及机器人、汽车等核心市场。 公司的产品主要为专用电缆中的同轴电缆及高速数据电缆，属于通信电缆中的高端产品。相较于标准化的数据电缆，专用电缆往往采用了新材料、新结构、新工艺，具有技术含量较高、性能优异、附加值较高的特点。随着我国经济进一步向信息化、智能化、安全环保、低碳节能等方向发展，不断促进通信电缆产品的结构优化升级，公司所生产的专用线缆将迎来更大的发展机遇。
3、发行人地位及竞争优势	
公司致力于成为国内一流、国际知名的同轴电缆领先企业。经过二十余年的深厚技术积累，公司产品线不断丰富，已构建完善的产品矩阵，在消费电子、通信基站、数据通信、汽车通信、医疗器械、航空航天等领域取得较大进展。 公司竞争优势主要为技术创新优势、市场口碑优势及产品质量优势，具体参见本回复“问题一”之“一（一）公司所处行业的供需状况、公司竞争优势。	
（二）下游应用领域及主要客户、市场占有率	
1、公司产品下游应用领域持续向好	
公司的主要产品为同轴电缆，属于通信电缆行业，通信电缆行业的下游行业为线缆组件，为电缆与专用连接器的结合，用于终端设备的直插直连。随着消费类电子产品逐步推广，以及通信设备、高科技仪器的加速升级，通信电缆行业已成为工业发展中不可缺少的配套产业。 公司本次募投项目产品为已有产品，具体为应用于汽车通信领域的汽车数据线和数据通信领域的算力数据线，将主要应用于汽车通信领域及数据通信领域。公司汽车通信及数据通信领域呈上升趋势，市场规模有望持续增长，具体如下：	
应用领域	细分市场 /应用场 景
汽车通信	预期市场增长情况 根据 EVTank 统计，预计 2025 年全球新能源汽车销量将达到 2,239.7 万辆，到 2030 年全球新能源汽车销量则有望达到 4,405.0 万辆，预计到 2033 年全球汽车零部件市场规模将由 2024 年的 2.41 万亿美元增长至 3.36 万亿美元。

细分领域		预期市场增长情况
应用领域	/应用场景	
数据通信	智能驾驶	根据华泰研究，2024 年预计有 5,650 万台车搭载了 ADAS（高级驾驶辅助系统）功能，其中大部分以 L1/L2 基础辅助驾驶为主。L2+以上数量约 350 万台，预计全球 L2+及以上车型有望于 2030 年超过 2,500 万辆，并于 2035 年超过 4,000 万辆。
	云计算	据 Fortune Business Insight 数据，全球数据中心市场规模将从 2024 年的 2,427.2 亿美元增长至 2032 年的 5,848.6 亿美元，期间 CAGR 达 11.6%。
	人工智能	Precedenc eResearch 预计 2024 年全球生成式人工智能市场规模为 258.6 亿美元，预计到 2034 年将达到 10,050.7 亿美元左右，从 2025 年到 2034 年的复合年增长率为 44.20%。

伴随着人工智能、云计算产业的兴起，一方面汽车行业在电动化与智能化转型中展现出强劲韧性，另一方面全球范围内数据中心建设进程加速，公司紧紧围绕主业，聚焦汽车通信系列产品及数据通信系列产品的技术研发与新产品开发，深度挖掘创新领域所带来的重大契机。

2、公司与主要客户合作关系长期、稳定，并持续拓展

专用线缆产品质量的优劣直接影响着终端产品的功能，专用线缆终端客户对二级供应商的产品质量保证能力和持续供货能力有较高要求，因此，只有经过终端客户对供应商的生产能力、管理能力、质量控制、企业信誉等方面进行考核，履行严格的验厂程序后，具备一定规模生产能力、科学高效的管理能力、严格的质量控制体系，以及在业内拥有良好信誉和品牌知名度的大中型专用线缆制造商，才有机会进入知名终端客户的供方名录。

公司产品为电线电缆行业中的专用线缆，具有技术含量较高、性能优异、附加值较高的特点，与标准化的数据电缆相比，专用线缆产品进入终端客户合格供应商体系，除了需要按照专业线材标准通过第三方检测外，还须满足客户的特殊技术要求。因此，专用线缆供应商进入终端客户的供应商名录后，通常会保持稳定持续的供货关系。

公司深耕专用线缆市场多年，在生产技术、产品品质、售后服务及交付能力方面赢得了优异的口碑，公司与下游客户建立了长期、稳定的合作关系，目前与公司合作的客户以中大型电子产品生产商为主，诸如电连技术、启基科技、连展科技等行业内知名企业，同时，公司与境内主要客户均签订了长期框架协议，在行业内积累了良好的口碑。

在汽车通信及数据通信领域，公司主要客户覆盖电子及通信行业知名厂商，已与客户 X、立讯精密、硕贝德等知名线缆、连接器研发制造厂商及数据中心上游配套厂商建立了稳定的合作关系。同时，公司在保障原有客户订单需求的基础上积极拓展新客户，本次募投项目产品目标客户将向知名连接器、线缆研发制造厂商及数据中心上游配套厂商等进行进一步拓展。

综上，公司产品下游应用领域广泛，本次募投项目对应的下游领域需求旺盛。公司与下游客户建立了长期、稳定的合作关系，同时专用线缆产品质量的优劣直接影响着终端产品的功能，供应商进入终端客户的供应商名录后通常会保持稳定持续的供货关系。

3、本次募投项目投产后，公司市场占有率有望进一步提升

公司本次募投项目建设期为 18 个月，预计在 T+4 年实现满产，满产后预计实现收入 4.77 亿元。根据《2025 年中国电线电缆市场白皮书》，2024 年度中国通讯电缆市场规模达 1,133.0 亿元，并预计将保持持续增长，公司的市场占有率变动情况如下：

单位：亿元

项目	2024 年度	T+4 年 2028 年度 (E)
中国通讯电缆市场规模	1,133.0	1,341.5
公司同轴电缆业务收入	5.90	10.67
市场占有率	0.52%	0.80%

注 1：2024 年度中国通讯电缆市场规模数据来源为《2025 年中国电线电缆市场白皮书》；

注 2：2028 年度中国通讯电缆市场规模根据《2025 年中国电线电缆市场白皮书》列示的 2024 年度至 2028 年度各年度预计增长率计算；

注 3：公司 2028 年度 (E) 营业收入=公司 2024 年度营业收入+公司本次募投项目满产后预计实现收入。

公司 2024 年度同轴电缆业务收入占中国通讯电缆市场比例约为 0.52%，占比较低，主要由于通信电缆根据使用场景的不同可以进一步分为标准化的数据电缆及信号控制电缆、同轴电缆、高速数据电缆等专用电缆，其中标准化的数据电缆应用最为广泛，而国内同轴电缆行业起步相对较晚，在整体通信电缆行业市场中占有率不高。公司的产品主要为专用电缆中的同轴电缆及高速数据电缆，属于通信电缆中的高端产品，具有技术含量较高、性能优异、附加值较高的特点。

中国通信电缆市场整体规模保持稳定增长态势，同轴电缆作为成熟、可靠且性价比高的传输介质，在短距离传输、射频信号传输等特定应用场景下扮演着重要角色。2024 年度公司同轴电缆业务收入占中国通讯电缆市场比例虽然较低，但随着本次募投项目建设、投产，公司伴随广阔的市场前景不断提升技术竞争力、优化产品结构、拓展应用场景，将实现市场份额的跃升。

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

1、公司现有、拟建、在建产能及释放速度

截至本回复出具日，除本次募投项目规划产能以外，公司无其他拟建、在建产能。本次募投项目建成后将形成年产 27.25 万公里智能领域数据线生产产能，其中汽车数据线及算力数据线预计将分别形成 15.00 万公里及 12.25 万公里产能，帮助公司突破现有细分产品产能瓶颈，提高产品交付能力。

公司本次募投项目建设期为 18 个月，预计在 T+4 年实现满产，预计产能释放速度如下：

单位：公里

项目	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年
	2025 年 (E)	2026 年 (E)	2027 年 (E)	2028 年 (E)
达产率	0.00%	30.00%	70.00%	100.00%
汽车数据线	0	45,000	105,000	150,000
算力数据线	0	36,750	85,750	122,500
合计	<u>0</u>	<u>81,750</u>	<u>190,750</u>	<u>272,500</u>

2、产能利用率

报告期内，公司主要收入来源于同轴电缆产品，同轴电缆产品的生产工序主要包括内导体挤塑绝缘、包带、编织、挤塑护套、成圈包装等，公司以编织工序设备生产能力来衡量同轴电缆的整体设计产能及产能利用率。

报告期内，公司同轴电缆的设计产能及产能利用率情况如下：

产品	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	设计产能（千米）	437,400	874,800	871,500	869,100
	生产量（千米）	423,660	863,625	755,839	707,223
同轴电缆	销售量（千米）	414,528	873,761	753,794	679,135
	产销率	97.84%	101.17%	99.73%	96.03%
	产能利用率	96.86%	98.72%	86.73%	81.37%

报告期内，产能利用率的变动主要系为满足下游需求，公司产品生产量提高，同时受到生产设备数量变动的影 响。报告期内，公司产能利用率整体处于较高水平，本次募投项目将通过新建生产厂房，同步购置发泡机、高速包带机、编织机、挤出机、对绞机等先进生产设备，突破现有产能瓶颈，具备合理性及必要性。

3、在手订单及意向性订单

报告期内，公司汽车数据线与算力数据线销量及营业收入实现同步增长，截至 2025 年 7 月末，公司在手订单规模约 4,600 万元。公司同轴电缆客户按需向公司下达订单，频次较高，周期较短，通常按月多次下单，约定的交付周期通常在 1 个月内；亦有部分主要客户按周下订单、要求公司于下一周交货。结合订单频率及销售周期谨慎估算，公司 2025 年度同轴电缆订单规模约 6 至 7 亿元，较 2024 年度同轴电缆收入将增长约 20%，公司相关产品在手订单规模与当前产能情况较为匹配。

本项目建设期为 18 个月；假设 T+1 年为 2025 年，预计 T+4 年即 2028 年满产。公司结合汽车通信及数据通信报告期内收入增长率、客户拓展情况及在手订单等，预计满产年未来订单收入覆盖本次募投项目产值比例情况如下：

本次募投 项目产品	拟覆盖客户	预计未来客户订单覆盖 本次募投项目产值比例
汽车数据线	主要为知名连接器、线缆研发制造厂商； 包括：立讯精密、硕贝德、连展科技、国联电子、泰科电子（TE Connectivity）、莫仕公司（MOLEX）等。	78.91%
算力数据线	主要为知名线缆研发制造厂商、数据中心上游配套厂商； 包括：客户 X、美国百通（Belden）、贸联集团（BizLink）、环球广电（Applied Optoelectronics, Inc.）长芯盛等。	85.11%
	合计	81.82%

多年来，公司坚持以高质量产品为基础、以服务客户为导向，积极拓展产品市场应用场景，凭借在产品质量控制、快速交付能力、及时响应服务等方面的诸多优势，树立了良好的市场口碑。本次募投项目未来产品销售的目标客户将在保障原有客户的基础上进行拓展，谨慎预估客户订单金额覆盖本次募投项目整体产值比例较高，产能无法消化的风险较低。

（四）进一步量化说明本次募投项目各产品产能规模合理性及产能消化措施有效性

1、本次募投项目各产品产能规模合理性

（1）报告期内汽车数据线、算力数据线两类产品的产能扩张幅度良好，根据报告期内相关产品产能增长率测算，本次募投项目产能规模合理

报告期内，公司主要收入来源于同轴电缆产品，同轴电缆产品的生产工序主要包括导体挤塑绝缘、包带、编织、挤塑护套、成圈包装等，综合考虑各类生产设备的额定生产效率、不同类型产品的生产工时、生产排班及设备运行时长等因素，2024 年度，公司汽车数据线及算力数据线产能分别为 2.63 万公里及 10.00 万公里。

本次募投项目预计于 T+4 年完全达产，预计将新增年产汽车数据线 15 万公里、算力数据线 12.25 万公里的产能，即达产年汽车数据线产能约 17.63 万公里、算力数据线产能约 22.25 万公里。

根据 2022 年度至 2024 年度的产量平均增长率及复合增长率测算 T+4 年预计产量，均高于扩产后汽车数据线及算力数据线的产能 17.63 万公里及 22.25 万公里产能。

项目	2024 年 产量	平均 增长率	复合 增长率	T+4 年平均增长率 预计产量	T+4 年复合增长 率预计产量	2024 年现有产能与 T+4 年设计产能合计
汽车数据线	2.83	71.16%	69.87%	24.28	23.56	17.63
算力数据线	10.86	76.27%	59.76%	104.82	70.73	22.25

注 1：平均增长率为 2024 年度较 2023 年度产量增长率与 2023 年度较 2022 年度产量增长率的平均值；

注 2：复合增长率为 2024 年度产量较 2022 年度产量的年均增长率。

在汽车通信行业方面，根据中国汽车工业协会统计，我国 2025 年 1-6 月新能源汽车

产销量分别为 696.8 万辆和 693.7 万辆，同比分别增长 41.4%和 40.3%，新能源汽车新车销量达到汽车新车总销量的 44.3%。新能源汽车渗透率的持续提升，促使行业对满足更高频段、更高速率传输需求的汽车通信电缆需求日益增长，系公司未来相关领域产品销售收入和产能增长的重要外部因素。根据本回复“问题二”之“二（四）1（3）行业未来增长预期良好，下游应用领域广泛”相关测算，2024 年度中国汽车数据线市场规模为 40 亿元，公司 2024 年度汽车通信领域收入为 4,967.87 万元，现有市场占有率仅为 1.24%。公司已向国内外知名品牌供货并定点主流车型，本次募投项目投产后公司相关领域收入规模及市场占有率将迎来进一步提升。

在汽车智能化、网联化背景下，各大车企纷纷开展在自动驾驶方面的布局与投资，自动驾驶商业化进程不断加速。在硬件方面，自动驾驶车型的持续推出，将有力推动传感器数量和汽车数据线的显著增长。以华为尊界 S800 为例，根据其发布会数据，尊界 S800 单车传感器数量高达 30 余个，远超传统燃油车。汽车数据线是实现智能驾驶的重要载体，智能驾驶等级越高，汽车数据线的使用需求随之增长。传感器的数据传输离不开汽车数据线支持，因此在汽车智能化浪潮下，单车传感器数量快速增长，对于汽车数据线的用量和性能要求也随之不断提高，从而带动汽车数据线单车价值量显著提升。

公司在汽车通信领域数据线方面积极拓展，近年来已通过立讯精密、硕贝德、东莞市国联电子有限公司等 Tier1 或 Tier2 直接客户向国内外多家汽车品牌厂商形成量产产品交付，形成了成熟的研发、生产、销售模式。2022 年度至 2024 年度，公司在汽车通信领域实现的收入分别为 1,588.29 万元、2,555.45 万元、4,967.87 万元，复合增长率为 76.86%；2025 年 1-6 月公司汽车通信领域销售收入为 2,673.55 万元，主要受限于现有产能已达 96.86%，较为饱和，相关收入未能实现大幅增长。公司在现有产能约束下，主要通过优化产品结构，优先排产高毛利的产品型号，提高该类产品的盈利水平。根据截至 2025 年 8 月末公司汽车通信领域的近 40 家直接客户的在手订单金额测算，汽车通信领域产品年化收入约为 7,300 万元。未来随着公司自身产能提升、对现有客户销售占比提升、新拓展客户逐步量产等方式，产销量和收入有望进一步提高，能够有效消化新增产能。

在客户合作方面，公司与立讯精密、硕贝德等主要客户保持长期稳定合作，其中与立讯精密合作时间超过 15 年。上述客户业务发展向好，收入实现增长。2025 年上半年，立讯精密汽车互联产品及精密组件产品销售收入 86.58 亿元，同比增长 82.07%；硕贝德营业收入 12.08 亿元，同比增长 48.50%；公司汽车数据线对其销售规模分别仅占其相关领域收入的 0.04%及 0.08%，仍有非常大的提升空间。2025 年上半年，公司对于立讯精密、东莞市国联电子有限公司等多个客户的销售金额已接近或超过 2024 年度全年销售金额，增长态势强劲。同时，公司也在积极拓展新客户，已向行业连接系统巨头厂商泰科电子（TE Connectivity）、莫仕公司（MOLEX）等进行小批量供货。汽车产业链较为看重规模化供应能力，公司只有提高产能，具备足够的供给能力，才能获得更多大型客户的新增量产订单。在后续产能提升后，公司谨慎预计至本次募投项目达产年上述新增客户的量产订单金额约为 8,000 万元。

在终端车型定点方面，公司汽车数据线所服务的终端客户厂商包括零跑汽车、理想、

宝马、长安汽车、吉利汽车、蔚来等国内外知名品牌，实现主流价格带至高端旗舰覆盖。以零跑汽车为例，2025 年上半年，零跑交付新车 22.17 万台，位居中国新势力品牌销量榜首，较 2024 年同期交付量增长 155.7%，根据零跑汽车业绩说明会预测，2025 年全年交付量将预计达 50 万辆到 60 万辆。新势力品牌的成功突围标志着中国智能电动汽车逐步进入以产品力和用户价值为导向的发展新阶段，公司聚焦汽车通信系列产品的技术研发与新产品开发，深度挖掘高阶智能驾驶所带来的重大契机。随着新能源汽车智能化的提升，汽车数据线的需求量将持续提高，未来将持续给公司相关产品带来增量需求，有利于新增产能的消化。

综上，根据报告期内公司相关产品产量增长率测算，本次募投项目产能规模合理，预计本次募投项目的扩产规模能够充分消化。

（2）公司相关领域业务规模持续提升，增长态势良好

公司本次募投项目产品为已有产品，具体为应用于汽车通信领域的汽车数据线和数据通信领域的算力数据线，均是在公司现有同轴电缆业务基础上发展而来。本次募投项目涉及产品实现收入的具体情况如下：

项目	2024 年度		2023 年度		单位：万元
	销售收入	变动率	销售收入	变动率	2022 年度
					销售收入
数据通信	8,166.19	14.50%	7,132.15	62.94%	4,377.08
汽车通信	4,967.87	94.40%	2,555.45	60.89%	1,588.29

2022 年度至 2024 年度，公司汽车数据线与算力数据线产品收入逐年递增，保持较好的增长态势，业务规模持续提升，公司紧紧围绕主业，聚焦汽车通信系列产品及数据通信系列产品的技术研发与新产品开发，深度挖掘创新领域所带来的重大契机，带动相关领域的产品收入持续增长。公司 2024 年度数据通信收入增长较 2023 年度有所放缓，主要系 2024 年度公司整体产能利用已经饱和，难以扩大生产规模。本次募投项目将新增产能、扩大生产规模，满足下游客户持续增长的需求。

（3）行业未来增长预期良好，下游应用领域广泛

公司所处行业为通信电缆行业，随着信息化、智能化转型，通信、算力等基础设施建设持续推进，作为信息、数据传输的关键媒介，通信电缆行业获得了较快发展，市场需求快速增长。根据 IMARC Group 数据，2024 年全球通信电缆市场规模为 561 亿美元，预计 2033 年将达到 912 亿美元。

公司产品下游应用领域广泛，本次募投项目对应的汽车通信及数据通信领域预期增速良好。

在汽车数据线领域，汽车数据线作为实现智能驾驶的重要载体，智能驾驶等级越高，汽车数据线的的使用需求随之增长。当前，L2 及以上级别智能驾驶是各大车企技术竞争与市场布局的重点，并且 L2 级别以上车型传感器数量与数据传输需求激增，是未来汽车数据线市场增长的核心驱动力。

根据平安证券研究报告，2023 年我国 L2-L3 等级智能驾驶渗透率为 42.1%，L4-L5 渗透率为 0%。根据招商证券研究报告数据，L2/L3 等级汽车的数据线束价值为 1,000-1,500 元，2023 年取值 700 元；L4/L5 数据线束价值为 2,000 元以上，2023 年取值 2,200 元，加权计算 2023 年单车数据线束均价为 295 元，结合同期中国汽车销量为 3,009 万辆，经测算 2023 年中国数据线束市场规模为 89 亿元，其中汽车数据线在数据线束中的价值量占比约 30%，推算 2023 年中国汽车数据线市场规模为 27 亿元，预计 2030 年将增长至 133 亿元。具体测算过程如下：

项目		2022	2023	2024E	2025E	2030E
中国汽车销量（万辆）		2686	3009	3144	3290	3500
智能驾驶渗透率	L2-L3	31.5%	42.1%	52.6%	61.6%	79.4%
	L4-L5	0.0%	0.0%	0.1%	0.6%	9.5%
整车数据线束价值（元）	L2/L3	600	700	800	900	1300
	L4/L5	2100	2200	2300	2400	2500
整车数据线束均价（元）		189	295	423	569	1270
中国数据线束市场规模（亿元）		51	89	133	187	444
中国汽车数据线市场规模（亿元）		15	27	40	56	133

在算力数据线领域，AI 服务器对于短距离、高速率、低延迟数据传输存在更高要求，带动算力数据线市场需求激增。2024 年我国 AI 服务器市场规模为 190 亿美元，预计 2025 年达到 259 亿美元，2028 年达到 552 亿美元，按照单台 AI 服务器铜缆价值量占比 2%进行测算，则 2024 年中国 AI 服务器铜缆市场规模为 26.6 亿元，2025 年预计为 36.26 亿元，2028 年预计为 77.28 亿元。具体测算过程如下：

项目	2024	2025E	2026E	2027E	2028E
中国 AI 服务器市场规模（亿美元）	190.0	259.0	337.2	434.3	552.0
单台 AI 服务器铜缆价值量占比	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%	2.0%
中国 AI 服务器用铜缆市场规模（亿元）	26.60	36.26	47.21	60.81	77.28

综上，公司产品下游需求空间广阔，行业具备较强的发展潜力，市场需求预计将呈加速发展趋势。

（4）公司与主要客户合作关系长期、稳定，在手订单与意向性订单充足

同时，专用线缆作为终端产品的重要零部件，在供应商进入终端客户的供应商名录后，通常会保持稳定持续的供货关系，公司通过与主要客户签订长期框架协议的方式与下游客户建立了长期、稳定的合作关系。

除本次募投项目外，公司不存在其他拟建、在建产能。报告期内，公司产能利用率整体处于较高水平，2024 年度整体的产能利用率已达到 98.72%，产能利用已经饱和，因此本次募投项目将通过新建生产厂房，同步购置生产设备，突破汽车数据线、算力数据线产品现有产能瓶颈。

同时，公司相关产品在手订单规模与当前产能情况较为匹配，意向性订单较充足，谨慎预估客户订单金额覆盖本次募投项目整体产值比例达 81.82%，预计新增产能能够充分消化。

综上，报告期内汽车数据线、算力数据线两类产品的产能扩张幅度良好，根据报告期内相关产品产能增长率测算，本次募投项目产能规模合理；公司汽车通信及数据通信领域业务规模持续提升、增长态势良好，行业未来增长预期良好、下游应用领域广泛；公司与主要客户合作关系长期、稳定，在手订单与意向性订单充足。本次募投项目产品产能规模合理，预计新增产能能够充分消化。

2、产能消化措施有效性

公司所处的通信电缆行业发展趋势上行，所处行业具备长效稳健的政策支持。公司仅生产专用线缆，具备较强的竞争壁垒。同时，公司下游应用领域预期增速良好、所处市场空间广阔，且公司与主要客户建立长期稳定的合作关系，并不断拓展新增客户。

公司已制定后续市场开拓计划等有效措施确保本次募投产能的消化。公司当前已与全球领先的互连产品巨头泰科电子（TE Connectivity）、莫仕公司（MOLEX）等确立了合作意向，并已开发了数据通信线缆行业龙头企业美国百通（Belden）、贸联集团（BizLink）、环球广电（Applied Optoelectronics, Inc.）等新增客户或潜在客户。

公司新增产能预计覆盖的主要行业内龙头企业客户情况及目前合作情况如下：

序号	客户名称	客户主要情况	客户主要市场地位	合作情况
汽车通信领域				
1	立讯精密	为深交所上市公司（002475.SZ），产品广泛涵盖消费电子、汽车、通信、工业及医疗等领域，2024 年度营业收入 2,687.95 亿元	连续两年登陆《财富》杂志世界 500 强	与公司保持长期稳定合作
2	硕贝德	为深交所上市公司（300322.SZ），产品主要为智能终端产品，聚焦天线、射频器件及相关组件，2024 年度营业收入 18.57 亿元	国家级高新技术企业、省级制造业单项冠军企业	与公司保持长期稳定合作
3	电连技术	为深交所上市公司（300679.SZ），从事射频连接器、连接线、天线、汽车连接器及电磁屏蔽产品，2024 年度营业收入 46.61 亿元	公司汽车射频连接器类产品市场份额在国内同行业处于领先地位	与公司保持长期稳定合作
4	泰科电子	为纽约证交所上市公司（TEL），产品组合涵盖连接器和传感器解决方案，2024 年度营业收入 158.45 亿美元	位列 2019 福布斯全球数字经济 100 强榜单第 59 位，业务经营范围涵盖 50 余个国家	已小批量供货

序号	客户名称	客户主要情况	客户主要市场地位	合作情况
5	莫仕公司	产品包括电子、电气和光纤互连解决方案、开关和应用工具等	是全球电子行业领先的连接系统提供商	已小批量供货
数据通信领域				
6	美国百通	为纽约证交所上市公司 (BDC. N)，产品包括各种创新性连接器和电缆组件，2024 年度营业收入 24.61 亿美元	是全球领先的网络基础设施和数字化解决方案供应商	已小批量供货
7	贸联集团	为台湾交易所上市公司 (3665. TW)，产品包括电脑资讯周边用线、消费电子、车用线、医疗设备用线、光通讯设备、太阳能连接装置以及工业设备用线等线组、连接器、线材、光通讯产品，2024 年度营业收入 542.22 亿台币	客户包括通用电器、特斯拉等	已小批量供货
8	环球广电	主要从事数据中心，外延片（磊晶）封装，各类光纤激光器、光电二极管、有线电视收发器件、光通信收发器件及光纤网络（FTTH）的研发及生产	国家级专精特新“小巨人”企业、国家级专利密集型产品名单	已确立合作意向

公司本次募投产品拟覆盖客户主要为行业内知名连接器、线缆研发制造厂商及知名线缆研发制造厂商、数据中心上游配套厂商，主要客户均已与公司保持长期、稳定的合作关系或已小批量供货，未来公司将充分发挥自身优势，在加深与现有客户合作的同时逐步开拓相关领域的新客户，以保障本次募投项目产能的充分、及时消化。

（五）本次募投项目新建厂房是否用于对外出租

本次募投项目中新建厂房将均由公司自用，不存在用于对外出租的情况。

公司已就本次募投项目新建厂房用途出具了承诺函如下：“公司本次向不特定对象发行可转换公司债券募集资金投资项目（以下简称“本次募投项目”）将用于智能领域数据线建设项目。通过本次募投项目实施，公司将新建生产厂房，募投项目建成的房产均为公司自用，不存在用于对外出租情况。

公司将严格按照《神宇通信科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券募集说明书》披露的用途，规范使用募集资金，不会通过变更募集资金用途的方式使本次募集资金用于或变相用于房地产开发、经营、销售等业务，亦不会通过其他方式使本次募集资金直接或间接流入房地产开发领域。”

（六）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

- （1）查阅行业发展研究报告等公开资料，检索同行业上市公司公开信息，分析行业发展趋势及市场竞争格局。
- （2）查阅公司主要客户框架合同，并对公司主要客户进行走访，了解合作起始时间、合作延续性等信息，确认公司与主要客户合作稳定。
- （3）取得公司报告期内产能利用率数据，分析公司产能利用率变动情况。
- （4）查阅公司本次募投项目可行性研究报告，取得公司在手订单及意向性订单相关资料，并对公司管理层进行访谈，了解公司未来订单情况及产能释放情况。
- （5）取得公司就本次募投项目新建厂房用途出具的承诺函。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

- （1）公司产品下游应用领域广泛，本次募投项目对应的下游领域需求旺盛。公司与下游客户建立了长期、稳定的合作关系。公司除本次募投项目外不存在其他拟建、在建产能，2024 年度产能利用较为饱和，公司在手订单及意向性订单充足；
- （2）公司本次募投项目各产品产能规模合理，产能无法消化的风险预计较低；
- （3）本次募投项目新建厂房将均由公司自用，不存在对外出租的情况。

三、结合募投项目收益情况的测算过程、测算依据，包括报告期内业绩变动、各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程和可实现性等，并对比本次募投项目与本公司现有业务、前期其他项目的内部收益率和产品毛利率，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性，所选取的参数和基础假设是否充分反映了技术迭代、价格年降等因素，与同行业可比公司是否存在重大差异，并测算因实施募投项目而新增的折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响。

（一）报告期内业绩变动

报告期各期，公司主要经营数据情况如下：

项目	单位：万元						
	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
营业收入	39,559.24	0.46%	87,709.86	16.17%	75,500.81	-1.74%	76,835.86
营业成本	31,593.55	-4.20%	73,328.58	16.39%	63,001.09	-4.77%	66,155.71
营业毛利	7,965.69	24.42%	14,381.28	15.05%	12,499.72	17.04%	10,680.16

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
期间费用	4,531.86	-7.38%	9,950.48	30.89%	7,601.89	27.69%	5,953.42
其中：股权激励费用	978.42	-43.11%	2,912.40	107.51%	1,403.50	3319.82%	41.04
扣非后归母净利润	3,356.88	125.81%	3,811.67	-15.40%	4,505.59	17.74%	3,826.59
扣除股权激励影响的扣非后归母净利润	4,188.53	42.06%	6,287.21	10.33%	5,698.56	47.57%	3,861.47

注：上表中“扣除股权激励影响的扣非后归母净利润”=扣非后归母净利润+股权激励费用*（1-15%）；
2025 年 1-6 月财务数据变动为较 2024 年 1-6 月的同比变动情况。

1、营业收入及毛利增长原因

2022 年至 2024 年，公司营业收入分别为 76,835.86 万元、75,500.81 万元和 87,709.86 万元，营业毛利分别为 10,680.16 万元、12,499.72 万元和 14,381.28 万元，营业收入呈小幅下降后快速上升趋势，营业毛利呈稳步上升趋势。

公司收入、利润主要来源于同轴电缆业务。报告期各期，公司同轴电缆销售收入、毛利金额及占营业收入、营业毛利的比例如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
同轴电缆销售收入（万元）	32,372.37	58,988.19	51,690.67	53,675.91
营业收入（万元）	39,559.24	87,709.86	75,500.81	76,835.86
收入占比	81.83%	67.25%	68.46%	69.86%
同轴电缆销售毛利（万元）	7,228.18	13,218.70	11,659.49	9,971.80
营业毛利（万元）	7,965.69	14,381.28	12,499.72	10,680.16
毛利占比	90.74%	91.92%	93.28%	93.37%

根据上表，2022 年至 2024 年公司同轴电缆销售收入占营业收入的比重约 70%，销售毛利占营业毛利的比重超过 90%，公司同轴电缆业务收入呈先小幅下降后上升趋势、销售毛利呈持续上升趋势，与营业收入、营业毛利变动趋势一致。

公司同轴电缆产品属于通信电缆中的高端产品，主要应用于消费电子、数据通信、通信基站、汽车通信、医疗器械、航空航天等领域。2023 年度，受宏观经济波动、通信基站建设需求放缓等因素影响，公司通信基站领域同轴电缆销售收入明显下降，为有效应对通信基站领域市场需求下滑情形，公司加大拓展数据通信、汽车通信领域的客户需求，推动相关领域同轴电缆销售收入快速提升，且相关领域的销售毛利率水平整体较高，使得 2023 年度同轴电缆销售毛利较 2022 年度进一步增长。2024 年度，一方面消费电子市场在换机周期、AI 技术及新兴市场的推动下需求提升，带动行业步入复苏周期；另一方面，公司在

上述新领域的拓展也取得更大成效，共同推动同轴电缆销售收入与毛利均有所增长。

2、扣非归母净利润波动原因

报告期各期，公司扣非归母净利润金额分别为 3,826.59 万元、4,505.59 万元、3,811.67 万元和 **3,356.88** 万元，2022 年至 2024 年呈先上升后下降趋势，主要系报告期内实施股权激励使得相关费用分摊金额较大所致。

2022 年至 2024 年，公司期间费用总额分别为 5,953.42 万元、7,601.89 万元和 9,950.48 万元，其中公司股权激励费用分别为 41.04 万元、1,403.50 万元和 2,912.40 万元，快速上升；扣除股权激励费用影响后，2022 年至 2024 年公司扣非后归母净利润金额分别为 3,861.47 万元、5,698.56 万元和 6,287.21 万元，呈持续上升趋势，与营业毛利波动趋势一致。

(二) 各年预测收入构成、销量、毛利率、净利润、项目税后内部收益率的具体计算过程和可实现性

本次募投项目为智能领域数据线建设项目，完全达产后预计可实现年营业收入为 47,689.36 万元，经测算，本项目预计税后内部收益率为 12.58%，税后静态投资回收期为 8.44 年（含建设期），具有良好的经济效益，效益测算具有合理性及谨慎性，具体如下：

1、营业收入测算

本次募投项目生产产品为多种规格、类型的汽车数据线和算力数据线，预计完成达产后拥有年产 27.25 万公里智能领域数据线生产能力。公司在进行预测时，本项目产品的销量根据项目产能进行测算，产品单价参考公司现有产品售价、成本和合理利润以及未来市场竞争策略等综合确定。本项目计算期 12 年，其中前 1.5 年为建设期，此后为运营期。第 2 年建设完成实现投产，产能利用率达到 30%，第 3 年产能利用率达到 70%，第 4 年完全达产，预计完全达产年营业收入为 47,689.36 万元。根据达产进度，相应收入测算情况如下：

项目		T+1	T+2	T+3	T+4-T+12
达产率		-	30%	70%	100%
总销售收入（万元）		-	14,306.81	33,382.55	47,689.36
汽车数据线	收入（万元）	-	7,579.49	17,685.48	25,264.97
	销售规模（km）	-	45,000	105,000	150,000
算力数据线	收入（万元）	-	6,727.32	15,697.07	22,424.39
	销售规模（km）	-	36,750	85,750	122,500

2、成本费用测算

本项目成本费用主要包括营业成本、销售费用、管理费用、研发费用等。

(1) 营业成本

营业成本主要包括原材料、直接人工、制造费用及其中折旧及摊销等，总体参照最近三年相关产品对应成本中料工费占比测算。其中，原材料主要包括铜等导体材料、绝缘材料等；直接人工包括职工工资、奖金、津贴、补助及职工福利费等；制造费用由折旧摊销费用、间接人工、其他制造费用等构成；其中，折旧及摊销根据本次募投项目相关土地投资、建筑工程投资、设备购置及安装情况进行测算，折旧年限、净残值等与公司现有折旧政策一致。

(2) 销售费用

销售费用包括销售人员的工资及福利费、业务招待费及差旅费等，公司 2022 年至 2024 年销售费用占营业收入的比例平均为 2.52%，销售费用率按此数值计算。

(3) 管理费用

管理费用包括资产折旧、办公差旅费、管理人员工资等其他管理费用，公司 2022 年至 2024 年管理费用（剔除股权激励费用）占营业收入的比例平均为 3.86%，考虑规模效应，本项目管理费用率按 2.70% 计算。

(4) 研发费用

研发费用包括薪金、工资以及其他研发材料费等，公司 2022 年至 2024 年研发费用占营业收入的比例平均为 3.85%，由于本项目为现有产品的扩产和升级，可以充分利用现有技术储备和人员，因此研发费用率按 3.08% 计算。

(5) 总成本费用

单位：万元						
项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11	T+12
营业成本	0.00	11,572.93	26,339.98	36,056.76	36,056.76	34,412.03
<u>合计</u>	<u>0.00</u>	<u>5,448.78</u>	<u>12,713.82</u>	<u>18,162.60</u>	<u>18,162.60</u>	<u>18,162.60</u>
汽车数据线						
—直接材料	0.00	4,968.73	11,593.71	16,562.44	16,562.44	16,562.44
—直接人工	0.00	374.53	873.90	1,248.43	1,248.43	1,248.43
—制造费用	0.00	105.52	246.22	351.74	351.74	351.74
<u>合计</u>	<u>0.00</u>	<u>4,268.00</u>	<u>9,958.67</u>	<u>14,226.67</u>	<u>14,226.67</u>	<u>14,226.67</u>
算力数据线						
—直接材料	0.00	3,595.40	8,389.27	11,984.67	11,984.67	11,984.67
—直接人工	0.00	542.18	1,265.09	1,807.27	1,807.27	1,807.27
—制造费用	0.00	130.42	304.32	434.74	434.74	434.74
折旧摊销	0.00	1,856.15	3,667.48	3,667.48	3,667.48	2,022.75
税金及附加	0.00	0.00	0.00	0.00	247.34	286.35
销售费用	0.00	360.41	840.95	1,201.35	1,201.35	1,201.35
管理费用	0.00	386.41	901.63	1,288.04	1,288.04	1,288.04
研发费用	0.00	440.48	1,027.78	1,468.26	1,468.26	1,468.26

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11	T+12
总成本	0.00	12,760.23	29,110.34	40,014.42	40,261.76	38,656.03

3、相关税费测算

本项目的相关税费按照国家及当地政府规定的税率进行估算，其中企业所得税率按 15% 计算，增值税按 13% 计算，其他各项税费以当地政府现行税率及公司历史经验数值为基础，合理考虑未来情况进行测算。

4、毛利率及净利润测算

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5-T+11	T+12
一、营业收入	0.00	14,306.81	33,382.55	47,689.36	47,689.36	47,689.36
减：营业成本	0.00	11,572.93	26,339.98	36,056.76	36,056.76	34,412.03
二、毛利	0.00	2,733.87	7,042.58	11,632.60	11,632.60	13,277.34
减：税金及附加	0.00	0.00	0.00	0.00	247.34	286.35
销售费用	0.00	360.41	840.95	1,201.35	1,201.35	1,201.35
管理费用	0.00	386.41	901.63	1,288.04	1,288.04	1,288.04
研发费用	0.00	440.48	1,027.78	1,468.26	1,468.26	1,468.26
三、利润总额	0.00	1,546.58	4,272.22	7,674.95	7,427.60	9,033.33
减：所得税	0.00	165.91	486.67	931.00	893.90	1,134.76
四、净利润	0.00	1,380.66	3,785.55	6,743.94	6,533.70	7,898.57
毛利率	-	19.11%	21.10%	24.39%	24.39%	27.84%

5、项目税后内部收益率测算

本项目通过计算各期“现金流入（销售收入+回收资产余值+回收运营资金）-现金流出（土地、设备、建筑等投入+预备费+运营资金投入+付现成本+支付所得税）”得出净现金流量（税后），并以此依照内部收益率计算公式测算税后内部收益率。经测算，本项目预计税后内部收益率为 12.58%，税后静态投资回收期为 8.44 年（含建设期）。

（三）本次募投项目与本公司现有业务、前期其他项目的内部收益率和产品毛利率，说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性，所选取的参数和基础假设是否充分反映了技术迭代、价格年降等因素，与同行业可比公司是否存在重大差异

1、本次募投项目与本公司现有业务、前期其他项目以及同行业可比公司相似项目的内部收益率和产品毛利率对比情况

（1）本次募投项目与公司现有业务对比情况

公司本次募投项目平均毛利率水平与公司现有业务的对比情况如下：

项目	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-6 月
报告期内同类产品毛利率	29.75%	36.54%	27.37%	32.15%
平均毛利率				31.45%
本次募投项目毛利率水平				24.39%

注：本次募投项目毛利率为完全达产年毛利率。

由上表可见，本次募投项目平均毛利率低于报告期内平均毛利率水平，测算较为谨慎。

（2）本次募投项目与公司前期其他项目及同行业可比公司相似项目对比情况

本次募投项目与公司前期其他项目及同行业可比公司相似项目对比情况如下：

公司	融资方式	募投项目	项目投资额（万元）	毛利率	税后内部收益率
新亚电子	2020 年 IPO	年产 385 万公里智能化精细数控线材扩能建设项目	51,219.00	未披露	20.00%
金信诺	2022 年向特定对象发行	高速率线缆、连接器及组件生产项目	31,893.95	31.76%	17.27%
		高性能特种电缆及组件生产项目	10,519.49	33.87%	20.99%
兆龙互连	2025 年向特定对象发行	泰国生产基地建设项目	66,000.00	24.16%	16.59%
		高速电缆及连接产品智能制造项目	43,199.95	29.08%	25.66%
平均值				29.72%	20.10%
神宇股份	2019 年向特定对象发行	年产 40 万千米 5G 通信、航空航天用高速高稳定性射频同轴电缆建设项目	35,000.00	28.11%	19.84%
神宇股份	本次融资	智能领域数据线建设项目	50,426.42	24.39%	12.58%

由上表可见，本项目测算的毛利率及税后内部收益率低于前期其他项目及同行业可比公司平均值，具有谨慎性。

2、说明募投项目效益测算的合理性及谨慎性，所选取的参数和基础假设是否充分反映了技术迭代、价格年降等因素

报告期内，公司业绩增长良好，产能利用率、产销率均处于较高水平。本次募投项目生产产品为多种规格、类型的汽车数据线和算力数据线，在预测收入时本项目产品的销量根据项目产能进行测算，产品单价参考公司现有产品售价、成本和合理利润以及未来市场竞争策略等综合确定，收入测算审慎、合理；营业成本主要包括原材料、直接人工、制造费用及其中折旧及摊销等，总体参照最近三年相关产品对应成本中料工费占比测算，其中，折旧及摊销根据本次募投项目相关土地投资、建筑工程投资、设备购置及安装情况进行测算，折旧年限、净残值等与公司现有折旧政策一致；销售费用、管理费用、研发费用、所

得税按照历史及预期费率测算；项目效益的毛利率按照“(营业收入-营业成本)/营业收入”预估确定，净利润通过“营业收入-营业成本-税金及附加-期间费用-所得税”计算得出，项目税后内部收益率通过“现金流入-现金流出”得出各期净现金流量（税后），并以此计算。

公司在效益测算过程中所选取的参数和基础假设已充分考量了技术迭代、价格年降等因素，具体为：

（1）技术迭代因素

一方面，技术迭代的影响并非立竿见影。本次募投项目相关产品系目前市场主流产品，预计短期内不会发生重大的技术迭代。即使技术迭代发生的较快，当前下游客户的大量设备和系统依赖于现有的基础设施和技术标准，这些系统由于兼容性、升级成本等因素无法立即迁移到更高的速率标准上，预计不同速率的产品未来较长时间内仍能继续服务于那些更关注稳定性和成熟度而非最高速度的用户群体，维持一定的市场需求量。

另一方面，本次募投项目拟对核心工艺与生产设备进行升级与迭代，进一步提高公司汽车数据线与算力数据线的技术性能，实现更高带宽、更高频率的汽车数据线，以及更高传输速率的算力数据线的批量化生产。即使技术发生迭代，公司产品作为产业链上游的基础元器件，也可以配合客户运用现有募投项目产品通过调整综合布线方案等方式，达到技术迭代后的传输速率等。公司通过提供差异化的服务和支持来保持竞争力，而不是单纯依赖降价策略，可以应对技术迭代的潜在相关风险。因此，当前基于现有产品售价、成本和合理利润等得出的效益测算结果审慎、合理。

（2）价格年降因素

一方面，从产业链来看，终端厂商通常对一级供应商存在年降要求，而公司募投项目相关产品为信息传输的基础元器件，最终应用到终端产品还需要与其他产品共同经多道工序加工，属于产业链较为上游的生产厂商；另一方面，公司与下游客户签订的合同中未约定“年降”条款，根据同行业可比公司的公开信息，普遍不存在被要求年降的情况；同时，报告期内募投项目相关产品单价虽有波动但整体相对稳定，并未呈现出明显的逐年下行趋势。因此，公司产品整体而言未受上游厂商年降因素影响，募投项目所选参数和基础假设未将年降因素纳入基础假设范围。

综上，本次募投项目效益测算所选参数和基础假设充分考量了历史情况、未来预期、技术迭代、价格年降等因素，测算的内部收益率和产品毛利率低于公司现有业务、前期其他项目及同行业可比公司相似项目，具有谨慎性及合理性。

（四）测算因实施募投项目而新增的折旧和摊销对发行人未来经营业绩的影响

本次因实施募投项目新增固定资产折旧摊销金额对发行人未来经营业绩影响测算如下：

单位：万元

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
1、本次募投项目折旧 金额（a）	-	1,856.15	3,667.48	3,667.48	3,667.48	3,667.48	3,558.48	3,449.48	3,449.48	3,449.48	3,449.48	2,022.75
2、对营业收入的影响												
公司现有营业收入 （b）	87,709.86	87,709.86	87,709.86	87,709.86	87,709.86	87,709.86	87,709.86	87,709.86	87,709.86	87,709.86	87,709.86	87,709.86
募投项目新增营业收入（c）	-	14,306.81	33,382.55	47,689.36	47,689.36	47,689.36	47,689.36	47,689.36	47,689.36	47,689.36	47,689.36	47,689.36
预计营业收入（含募 投项目）（d=b+c）	87,709.86	102,016.67	121,092.41	135,399.22	135,399.22	135,399.22	135,399.22	135,399.22	135,399.22	135,399.22	135,399.22	135,399.22
募投项目折旧金额占 新增营业收入的比例 （a/c）		12.97%	10.99%	7.69%	7.69%	7.69%	7.46%	7.23%	7.23%	7.23%	7.23%	4.24%
募投项目折旧金额占 预计营业收入的比例 （a/d）		1.82%	3.03%	2.71%	2.71%	2.71%	2.63%	2.55%	2.55%	2.55%	2.55%	1.49%
3、对净利润的影响												

项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8	T+9	T+10	T+11	T+12
公司现有净利润（e）	7,954.05	7,954.05	7,954.05	7,954.05	7,954.05	7,954.05	7,954.05	7,954.05	7,954.05	7,954.05	7,954.05	7,954.05
募投项目新增净利润（f）	-	1,380.66	3,785.55	6,743.94	6,533.70	6,500.54	6,593.20	6,685.85	6,685.85	6,685.85	6,685.85	7,898.57
预计净利润（含募投项目）（g=e+f）	7,954.05	9,334.71	11,739.60	14,697.99	14,487.75	14,454.59	14,547.24	14,639.89	14,639.89	14,639.89	14,639.89	15,852.61
募投项目折旧金额占新增净利润的比例（a/f）		134.44%	96.88%	54.38%	56.13%	56.42%	53.97%	51.59%	51.59%	51.59%	51.59%	25.61%
募投项目折旧金额占预计净利润的比例（a/g）		19.88%	31.24%	24.95%	25.31%	25.37%	24.46%	23.56%	23.56%	23.56%	23.56%	12.76%

注：上表中现有营业收入、现有净利润为公司 2024 年营业收入及净利润。

从上表可以看出，本次募投项目实施后，公司折旧摊销将增加，但随着募投项目正式投产运营后，将同步产生销售收入，新增销售收入及净利润均超过新增折旧金额。经测算，在本次募投项目达产年（即 T+4 年），本次募投项目新增折旧金额占当年预计营业收入的比例为 2.71%，占当年预计净利润的比例为 24.95%。因此，在本次募投项目顺利达产运营的情况下，预计新增折旧不会对公司未来财务数据产生重大不利影响。

（五）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

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

（2）查阅了市场研究报告及公司与主要客户签订的合同，分析公司产品技术迭代情况及是否存在合同年降条款；

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

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

本次募投项目效益测算所选参数和基础假设充分考量了历史情况、未来预期、技术迭代、价格年降等因素，测算的内部收益率和产品毛利率低于公司现有业务、前期其他项目及同行业可比公司相似项目，具有谨慎性及合理性；在本次募投项目顺利达产运营的情况下，预计新增折旧不会对公司未来财务数据产生重大不利影响。

（六）补充披露情况

公司已在《募集说明书》“第三节 风险因素”之“三、其他风险”之“（一）与本次募集资金投资项目相关的风险”之“1、募集资金投资项目新增资产折旧摊销的风险”中补充披露如下：

“1、募集资金投资项目新增资产折旧摊销的风险”

本次募集资金投资项目“智能领域数据线建设项目”建成后，公司资产将大幅增加。同时，在项目建设达到预定可使用状态后，公司每年将新增大额折旧摊销费用，在项目达产年预计新增折旧摊销费用 3,667.48 万元，占当年预计营业收入的比例为 2.71%，占当年预计净利润的比例为 24.95%。公司已对本次募集资金投资项目进行了较为充分的可行性论证，预计本次募投项目实现的利润规模以及公司未来盈利能力的增长能够消化本次募投项目新增折旧和摊销。虽然本次募投项目预期测算效益良好，但由于项目存在一定的建设周期，如

未来市场环境发生不利变化或募投项目经营管理不善使得公司募集资金投资项目未实现预期收益，募集资金投资项目收益未能覆盖相关费用，则公司存在因资产折旧摊销增加而导致利润下滑的风险。”

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

（一）资产负债率

2022 年末、2023 年末、2024 年末和 **2025 年 6 月末**，公司资产负债率（合并口径）分别为 27.28%、18.11%、20.00%和 **26.92%**，具有合理的资产负债结构。2022 年至 2024 年，公司营业收入分别为 76,835.86 万元、75,500.81 万元和 87,709.86 万元，营业毛利分别为 10,680.16 万元、12,499.72 万元和 14,381.28 万元，营业收入呈小幅下降后快速上升趋势，营业毛利呈稳步上升趋势。同时公司资产周转能力较强，应收账款及合同资产周转率较高，故公司资产负债率维持在较低水平。

截至 **2025 年 6 月末**，公司尚未使用银行授信额度 1 亿元，远低于公司本次募投所需投资金额。同时，银行授信有效期限总体较短，银行借款一般不宜作为长期资金投入募投项目建设，因此，公司采用本次融资投入募投项目具有合理性和必要性。

（二）现有资金余额、资金用途和资金缺口

截至 **2025 年 6 月末**，公司货币资金余额具体构成如下：

单位：万元		
项目	标识	金额
货币资金和交易性金融资产	①	36,198.23
使用受限资金	②	17,553.67
公司可实际支配资金	A=①-②	18,644.57

公司本次向不特定对象发行可转换公司债券拟募集资金总额不超过 50,000.00 万元（含本数），用于“智能领域数据线建设项目”。

综合考虑公司的日常运营需要、公司货币资金余额及使用安排、后续预期大额支出、本次募集资金投资项目的资金需求等情况下，公司目前的资金缺口为 **69,819.95** 万元。

资金缺口具体测算过程如下：

单位：万元		
项目	标识	金额
货币资金及交易性金融资产余额（截至 2025 年 6 月末）	①	36,198.23
其中：保证金等受限资金	②	17,553.67
可自由支配资金	A=①-②	18,644.57

项目	标识	金额
未来三年预计自身经营利润积累	B	12,862.92
最低现金保有量	③	27,617.56
未来三年新增营运资金需求	④	7,240.60
未来三年预计现金分红所需资金	⑤	16,042.86
已审议的投资项目资金需求（即募投项目）	⑥	50,426.42
总体资金需求合计	<u>C=③+④+⑤+⑥</u>	101,327.44
总体资金缺口	D=C-B-A	69,819.95

1、未来三年预计自身经营利润积累

2020年至2024年，公司营业收入年均复合增长率为8.99%；2024年，公司营业收入8.77亿元，同比增长16.17%。

基于谨慎考虑，营业收入增长率按6%估算，预计未来三年营业收入金额如下：

单位：万元

项目	2024年度	2025年度（E）	2026年度（E）	2027年度（E）
营业收入	87,709.86	92,972.45	98,550.80	104,463.85

2022年、2023年、2024年，公司扣非后归母净利润占营业收入的比例分别为4.98%、5.97%、4.35%。以2024年度扣非后归母净利润占营业收入的比例为测算指数，未来三年预计自身经营利润积累分别为4,040.37万元、4,282.79万元和4,539.76万元，合计12,862.92万元（仅为测算总体资金缺口所用，不代表公司对未来年度经营情况及财务状况的判断，亦不构成盈利预测）。

2、最低现金保有量

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

项目	计算公式	测算结果
所处行业上市公司最近三年现金保有量覆盖月份数	年末货币资金余额/当年月平均经营活动现金流出金额	2022年度：2.05 2023年度：2.51 2024年度：1.80
公司选取的最低现金保有量覆盖月数	A	4

项目	计算公式	测算结果
		2022 年 度 :
		77,519.29
最近三年公司经营活动现金流出（万元）	B	2023 年 度 :
		77,354.61
		2024 年 度 :
		93,683.96
月平均公司经营活动现金流出（万元）	$C = (B1+B2+B3) / 36$	6,904.39
最低现金保有量（万元）	$D=C*A$	27,617.56

注 1：所处行业上市公司为公司所处的“C392 通信设备制造”，所处细分行业为“C3921 通信系统设备制造”的全部上市公司；

注 2：当年月平均经营活动现金流出金额=当年经营活动现金流出金额/12；

注 3：公司选取的最低现金保有量覆盖月数充分考虑日常经营必要付现支出，并考虑现金周转效率等因素。

3、未来三年新增营运资金需求

营运资金需求主要由经营过程中产生的经营性流动资产和经营性流动负债构成，根据销售百分比法对 2025 年末、2026 年末和 2027 年末的经营性流动资产和经营性流动负债进行预测，计算各年末的流动资金占用额（经营性流动资产－经营性流动负债）。公司对流动资金的外部需求量为新增的流动资金缺口，即 2027 年末的流动资金占用额与 2024 年末流动资金占用额的差额。

假设 2025 年至 2027 年营业收入增长率按 6% 测算，销售百分比参考 2024 年度水平测算，则公司未来三年新增流动资金缺口模拟测算过程如下：

单位：万元

项目	2024 年度	销售百分比	2025 年度（E）	2026 年度（E）	2027 年度（E）
经营性流动资产	57,823.67	65.93%	61,293.09	64,970.68	68,868.92
应收票据	7,539.43	8.60%	7,991.79	8,471.30	8,979.58
应收账款	21,739.59	24.79%	23,043.97	24,426.61	25,892.21
应收款项融资	8,322.08	9.49%	8,821.40	9,350.69	9,911.73
预付账款	406.39	0.46%	430.77	456.62	484.02
存货	14,745.99	16.81%	15,630.75	16,568.59	17,562.71
合同资产	5,070.20	5.78%	5,374.41	5,696.87	6,038.68
经营性流动负债	19,917.95	22.71%	21,113.02	22,379.81	23,722.59
应付票据	9,345.36	10.65%	9,906.08	10,500.45	11,130.48
应付账款	9,628.29	10.98%	10,205.99	10,818.35	11,467.45
合同负债	209.13	0.24%	221.68	234.98	249.08
其他流动负债	735.16	0.84%	779.27	826.03	875.59

项目	2024 年度	销售百分比	2025 年度 (E)	2026 年度 (E)	2027 年度 (E)
流动资金需求	37,905.73	43.22%	40,180.07	42,590.87	45,146.33
未来三年营运资金缺口					7,240.60

注：以上增长率仅为营运资金缺口模拟测算用，不代表公司的盈利预测。

4、未来三年预计现金分红所需资金

2022 年、2023 年、2024 年，公司现金分红金额占营业收入的比例分别为 2.09%、4.64%、5.42%。以 2024 年度现金分红金额占营业收入的比例为测算指数，对未来三年预计现金分红所需资金进行测算，2025-2027 年预计现金分红所需资金分别为 5,039.22 万元、5,341.57 万元和 5,662.07 万元，合计 16,042.86 万元。

5、已审议的投资项目资金需求

截至本回复出具日，公司已审议的投资项目为本次募投项目，本次募投项目合计投资金额为 50,426.42 万元，已经公司第五届董事会第二十六次会议、2024 年度股东大会审议通过。

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

（三）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

查阅了公司年度报告等资料，对公司资产负债率进行分析。取得公司募投项目可行性研究报告，对公司本次融资的必要性和规模合理性进行分析测算。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

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

六、前次募投项目效益未达预期的原因，相关因素是否持续，是否对本次募投项目产生重大不利影响。

（一）前次募投项目效益未达预期的原因

公司前次募投项目产品主要下游应用场景主要有两大类，一方面广泛用于 5G 通信行业的大量终端设备，包括手机、路由器、笔记本，以及通过 5G 通信实现互联的物联网、车联网及其他消费电子产品等；另一方面应用于航空航天行业，包括军用雷达及民用雷达等。因此，前次募投项目产品的下游应用领域主要包括消费电子和航空航天领域。前次募投项目预计效益测算情况如下：

项目	完全达产年
销售收入（万元）	42,800.00
其中：5G 通信用射频同轴电缆（万元）	30,000.00
航空航天用稳相射频同轴电缆（万元）	12,800.00
同轴电缆产品毛利率	28.11%
净利润（万元）	7,007.31

根据测算，公司前次募投项目达产年预计净利润约 7000 万元。2022 年末，公司前次募投项目达到预定可使用状态并结项。截至 2024 年 12 月 31 日，前次募集资金投资项目实现效益情况对照情况如下：

单位：万元						
序号	实际投资项目	最近三年实际效益			截止日累计实	是否达
	项目名称	2022 年	2023 年	2024 年	现效益	到预计效益
1	年产 40 万千米 5G 通信、航空航天					
	用高速高稳定性射频同轴电缆建	1,277.82	2,548.38	2,610.62	6,436.83	否
	设项目					
	合计	1,277.82	2,548.38	2,610.62	6,436.83	-

根据上表，2023 年度、2024 年度前次募投项目实现效益均约为 2,600 万元，未达到前次募投项目效益测算结果。主要系：

销售收入端，受市场需求变化影响，前次募投项目产销规模未达预期，其中航空航天领域同轴电缆实现的销售规模均不足 1000 万元，明显低于预期。同时，消费电子领域同轴电缆新增销售规模亦未达到预计水平，使得整体销售收入未达到测算水平。

毛利率端，一方面，航空航天领域同轴电缆的单价、毛利率水平明显较高，由于其实现的销售规模及收入占比明显低于测算水平，拉低了前次募投项目整体毛利率及净利率水平；另一方面，受宏观环境影响，2019 年至今公司同轴电缆主要原材料铜、锡等金属价格波动幅度较大，其中 2023 年度、2024 年度 LME 铜现货结算均价分别为 8,477.77 美元/吨、9,146.79 美元/吨，2019 年度、2020 年度 LME 铜现货结算均价分别为 5,999.73 美元/吨、6,180.63 美元/吨，2023 年至 2024 年主要原材料价格相比募投项目测算时市场价格明显上涨；加之下游领域消费电子、航空航天的需求不及预期，公司难以将成本上涨情形向下游充分转嫁，亦对前次募投项目的毛利率产生影响。

综上，公司前次募投项目效益未达预期主要受宏观经济及上下游市场需求波动影响，相

关产品销售收入及毛利率低于预期所致。

（二）相关不利因素可能持续影响前募效益

公司前募效益测算中，在收入端，2024 年以来消费电子领域的收入整体呈现稳中有升的趋势，有利于提高前募效益；在航空航天领域，目前实现的收入规模较小，主要受限于外部需求是否能进一步释放，同时，公司也在积极拓展航空航天用的稳相射频同轴电缆在低空经济、无人机等相关领域的新的应用前景。在成本端，由于铜价等较 2019 年前募的测算期间的价格有较大增长，铜等大宗金属的价格无法完全预判，因此公司在本次募投项目的毛利率预测中，充分考虑原材料价格波动可能对毛利率的影响，本次效益测算中的毛利率低于报告期内平均毛利率水平约 6 个百分点。

为积极应对市场需求波动、充分利用前次募投项目产能，公司积极进行新领域、新客户市场拓展，结合客户需求调整产品生产方案，2023 年度、2024 年度公司同轴电缆产能利用率分别为 86.73%和 98.72%，产销率分别为 99.73%和 101.17%，均已处于较高水平。但由于公司前次募投项目效益未达预期主要受外部环境因素影响，如相关外部环境因素无明显改善，公司前次募投项目效益未达预期的情形可能持续。

（三）相关因素不会对本次募投项目产生重大不利影响

在成本端，报告期内铜等原材料金属价格已持续处于历史相对高位，本次募投项目参考报告期内较高的原材料价格进行效益测算具有谨慎性，预计原材料价格波动不会对本次募投项目产生重大不利影响。

在收入端，本次募投项目主要投向汽车通信、数据通信领域，与前次募投项目投向为不同细分领域，系公司近年来重点拓展的同轴电缆下游应用场景，其市场需求空间广阔，盈利水平相对较高。

1、本次募投项目产品对应下游市场需求空间广阔

近年来，我国汽车产销量稳中有进，2024 年产销量分别达 3,128.2 万辆与 3,143.6 万辆，保持持续增长态势，行业表现出较大的发展韧性与活力。与此同时，当前汽车产业智能化、网联化成为行业发展的主要趋势，2024 年，我国汽车乘用车新四化（电动化、智能化、网联化）指数为 52.80%，全年指数稳定上升，呈现良好的发展态势。尤其在汽车电动化领域，近年来我国新能源汽车行业展现出强劲的增长动力，2024 年我国新能源汽车产销量分别达 1,288.8 万辆和 1,286.6 万辆，同比增长 34.4%和 35.5%，新能源汽车新车渗透率达到 40.9%，较上年提高 9.3 个百分点，市场发展前景良好。汽车数据线主要用于传感器数据传输，未来伴随汽车智能化、网联化程度的不断提高，单车配置所需的数据传输需求将大幅度增加，从而带动汽车数据线市场的持续增长。经测算 2023 年全球数据线束市场规模为 194 亿元，其中汽车数据线在数据线束中的价值量占比约 30%，推算 2023 年全球汽车数据线市场规模为 58 亿元，预计 2030 年将增长至 298 亿元。

在算力数据线领域，数据中心是各行业信息系统运行的重要载体，随着数字经济的蓬勃发展，数据中心规模不断扩大并持续升级。同时，近年来人工智能快速崛起，加速渗透至各个行业及细分领域，人工智能的需求爆发，也进一步推动数据中心基础设施建设。根据中投产业研究院统计，2023 年我国数据中心市场规模约为 3,636.3 亿元，预计 2024 年将达到 3,875.2 亿元，2028 年预计增长至 5,437.0 亿元，五年间年均复合增长率为 8.83%。服务器是数据中心的组成，2023 年我国服务器市场规模达到 308 亿美元，同比增速提升至 12.7%。本项目算力数据线产品主要应用于数据中心服务器内部及服务器之间的数据传输，因此随着我国数据中心规模的不断扩张，算力数据线行业将同步获得市场增量。根据 IDC 与浪潮联合发布的《2025 年中国人工智能算力发展评估报告》，2024 年全球 AI 服务器市场规模为 1,251 亿美元，2025 年预计达到 1,587 亿美元，2028 年预计达到 2,227 亿美元，测算可得 2024 年全球 AI 服务器铜缆市场规模为 175.14 亿元，2025 年预计为 222.18 亿元，2028 年预计为 311.78 亿元。

2、相关领域盈利水平相对较高

本次募投项目拟投产的算力数据线、汽车数据线产品为公司报告期内附加值较高的两类细分产品，其历史毛利率数据及本次募投项目测算毛利率水平如下表所示：

产品类型	年度	毛利率
算力数据线、汽车数据线产品	2022 年	29.75%
	2023 年	36.54%
	2024 年	27.37%
	2025 年 1-6 月	32.15%
	平均值	31.45%
本次募投项目测算		24.39%

根据上表，本次募投项目测算的毛利率水平与相关领域产品 2022 年至 2024 年销售毛利率相比处于较低水平，低于报告期内平均毛利率水平约 6 个百分点。本次募投项目测算较为谨慎。

综上，本次募投项目效益测算时已充分考虑原材料价格、下游市场需求等影响，并且项目规划时即选择市场空间广阔、销售附加值相对较高产品，并谨慎测算产品盈利水平，因此，预计导致前次募投效益未达标的相关因素不会对本次募投项目产生重大不利影响。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师执行了如下核查程序：

获取前次募投项目效益测算的资料，对比效益实现情况分析未达预期的原因，相关因素是否持续；核查本次募投项目效益测算过程和依据，分析相关因素是否会对本次募投项目产

生重大不利影响。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

公司前次募投项目效益未达预期主要受宏观经济及上下游市场需求波动影响，相关产品销售收入及毛利率低于预期所致，相关不利因素可能持续影响前募效益，但不会对本次募投项目产生重大不利影响。

七、结合前次募投项目非资本性支出及节余募集资金用于补充流动资金情况，说明前次募集资金补充流动资金比例是否符合《证券期货法律适用意见第18号》相关规定。

（一）前次募集资金投入的基本情况

公司前次非公开发行股票的时间为2020年5月，募投项目为“年产40万千米5G通信、航空航天用高速高稳定性射频同轴电缆建设项目”，募集资金总额为人民币35,000.00万元，募集资金净额为33,303.19万元。公司前次募集资金投资项目于2022年12月结项，募集资金账户已完成销户，截至2022年12月31日，公司实际使用募集资金31,271.51万元，节余募集资金3,004.83万元（含现金管理取得的收益及活期利息收入等）永久性补充流动资金，用于与公司主营业务相关的日常生产经营活动。

（二）前次募集资金永久补流

据核查，截至2022年12月31日，公司前次募集资金节余情况如下：

项目	公式	单位：万元
		金额
前次募集资金净额	A	33,303.19
已使用的募集资金	B	31,271.51
前次募集资金购买理财产品收益金额及累计利息收入（扣除手续费后）	C	973.15
节余资金	D=A-B+C	3,004.83

前次募集资金存在节余的主要原因如下：（1）公司在前次募投项目实施过程中，严格遵守募集资金使用的有关规定，从项目的实际情况出发，在不影响募集资金投资项目能够顺利实施完成的前提下，本着合理、节约、有效的原则，审慎使用募集资金；（2）为提高募集资金的使用效率，在确保不影响募集资金投资项目建设 and 募集资金安全的前提下，公司使用部分暂时闲置募集资金进行现金管理获得了一定的投资收益，同时募集资金存放期间也产生了一定的存款利息收入。公司使用节余募集资金永久性补充流动资金有助于提高募集资金的使用效率，提升公司的经营效益，有利于实现公司和股东利益最大化。

2022年12月27日，公司召开第五届董事会第八次会议和第五届监事会第七次会议，

分别审议通过了《关于募投项目结项并将节余募集资金永久补充流动资金的议案》，同意“年产 40 万千米 5G 通信、航空航天用高速高稳定性射频同轴电缆建设项目”结项，并将节余募集资金用于永久补充流动资金。

截至本问询回复出具之日，公司募集资金专项账户均已销户，相关节余资金均已转入公司一般账户，全部用于永久性补充流动资金。

（三）前次募投补充流动资金比例

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》的规定，“（一）通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十”、“（三）募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。”

截至 2022 年 12 月 31 日，公司前次募投补充流动资金金额占募集资金总额比例的具体情况如下：

单位：万元				
类别	项目名称	使用募集资金金额 (含存款利息)	其中：非资本性支 出具体内容	其中：非资本性 支出金额
前次募集资金使用情况	年产 40 万千米 5G 通信、航空 航天用高速高稳定性射频同轴 电缆建设项目	31,271.51	支付人员工资	-
			支付原材料	-
			支付预备费	-
			市场推广费	-
			铺底流动资金	-
前次募集资金节余永久补流（含现金管理取得的收益及活期利息收入）		3,004.83	节余补流	3,004.83
前次募集资金补流合计				3,004.83
前次募集资金总额				35,000.00
前次募集资金补流占前次募集资金总额比例				8.59%

注：前次募投预计预备费用 932 万元、铺底流动资金 3000 万元，实际已均结转补流。

由上表可知，公司前次募集资金总额为 35,000 万元，其中，已投入的募集资金中不存在非资本性支出，实际用于补充流动资金的金额为 3,004.83 万元，占前次募集资金总额的 8.59%，未超过 30%。

综上所述，公司前次募集资金补充流动资金比例未超过募集资金总额的 30%，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定。

（四）核查程序及核查意见

1、核查程序

申报会计师主要执行了如下核查程序：

（1）查阅了前次募投项目的《神宇通信科技股份有限公司前次募集资金使用情况报告》、天职会计师出具的天职业字[2025]15637号《前次募集资金使用情况鉴证报告》等，了解前次募集资金的使用情况。

（2）查阅了前次募投项目的募集资金账户的银行存款对账单、明细账及募集资金置换明细，了解前次募集资金中非资本性支出以及补充流动资金的情况。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

公司前次募集资金补充流动资金比例未超过募集资金总额的30%，符合《证券期货法律适用意见第18号》的相关规定。

（以下无正文）

(本页无正文,为天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)《关于神宇通信科技股份有限公司
申请向不特定对象发行可转换公司债券的审核问询函的回复》之签章页)



中国注册会计师:



刘华凯

中国注册会计师:



雷丹卉