（上接 D23 版）

3、分析发行人应收账款与营业收入的配比性，查阅同行业可比上市公司报告，分析发行人与同行业可比上市公司应收账款占营业收入比例及应收账款周转率的合理性、应收账款坏账准备计提政策和计提比例的合理性、充分性。

4、获取应收账款账龄分析表并加计复核其计算的准确性，查阅《企业会计准则》，了解坏账准备相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。

5、获取并核对报告期各期公司存货进销存表及存货库龄表。

6、查阅发行人存货跌价准备计提政策，复核发行人存货跌价准备计提过程，查询同行业可比公司存货跌价准备计提比例情况并与公司进行对比。

7、获取发行人报告期内的现金流量表编制底稿，对发行人经营活动产生的现金流量净额进行分析，分析其与净利润不匹配的原因。

二、中介机构核查意见

经核查，保荐机构和发行人会计师认为：

1、报告期各期末，发行人应收账款账面余额主要受信用期内的营业收入变动影响，发行人应收账款水平与营业收入相匹配，应收账款余额占营业收入比例变动趋势与发行人业务模式、实际生产经营情况相匹配，与同行业可比上市公司不存在较大差异。发行人应收账款水平合理，符合发行人实际业务情况。

2、发行人应收账款坏账准备计提政策合理，与可比公司不存在重大差异，报告期各期末发行人应收账款计提的坏账准备合理充分。

3、发行人存货周转率较高，平均库龄较短，不存在毁损、滞销或大幅贬值等情况。发行人考虑产品售价、存货库龄、铜材价格等因素计提了相应的存货跌价准备，存货跌价准备计提比例高于同行业可比上市公司，发行人的存货跌价准备计提充分。

4、发行人最近一期经营活动现金流量净额与净利润不匹配具有合理性。

问题 9

根据申请材料，报告期内公司出口收入分别为 17,792.03 万元、24,356.41 万元、23,552.18 万元和 11,104.70 万元，分别占同期主营业务收入的 14.46%、16.13%、15.67%和 15.91%。请申请人结合中美贸易摩擦及新冠疫情对生产经营的影响，在募集说明书中说明并披露：（1）最近一期未综合毛利率、净利润、产能利用率同比下降的原因及合理性，与同行业公司是否一致；（2）导致业绩下滑的影响因素是否已消除，是否对本次募投项目及未来持续盈利能力造成重大不利影响，相关风险披露是否充分；（3）针对业绩下滑采取的应对措施及有效性。

请保荐机构及发行人会计师核查并发表意见。

〔回复〕

一、最近一期未综合毛利率、净利润、产能利用率同比下降的原因及合理性，与同行业公司是否一致

（一）最近一期公司综合毛利率与同行业上市公司比较

1、最近一期综合毛利率变动

公司最近一期综合毛利率为 18.08%，较上年同期小幅下降 0.07%，主要系主营业务毛利率下降导致，2020 年 1-9 月，主营业务毛利率为 18.41%，同比下降 0.09%，下降幅度较小，主要系产品销售结构的变化导致。

2020 年受新冠疫情的影响，房地产销售较为低迷，家庭新装修采购空调下降，导致公司空调连接线组件需求有所下降，公司及时调整产能，增加小家电配线组件及特种装备电缆产能，小家电配线组件及特种装备电缆收入比去年同期增长 12.41%，收入占比增加。小家电配线组件和特种装备电缆毛利率相比空调连接线组件较低，导致整体主营业务毛利率下降。

2、最近一期综合毛利率与同行业可比公司对比

最近一期，公司与同行业可比公司毛利率对比情况如下：

可比公司	2020 年 1-9 月		2019 年 1-9 月
	毛利率	变动	毛利率
金杯电工	14.62%	-3.23%	17.85%
东方电缆	30.82%	5.84%	24.98%
汉缆股份	23.16%	3.59%	19.57%
金龙羽	14.77%	-1.72%	16.49%
平均值	20.84%	1.12%	19.72%
日丰股份	18.08%	-0.07%	18.14%

注：数据来源于上市公司定期报告。

2020 年 1-9 月公司毛利率与同行业存在一定差异，但变动幅度处于同行业变动范围内，主要原因是各公司业务构成和运营模式存在一定差异。受新冠疫情及春节假期影响，各地复工时间不一，各公司产能利用率、毛利率受到不同程度的影响。由于电线电缆产品应用领域极其广泛，种类繁多，产品成分构成、客户类型、应用领域、技术要求等存在差异，导致不同电线电缆公司毛利率差异较大。

公司电线电缆产品主要集中在家电连接组件方面，包括空调连接线组件和小家电配线组件。上述同行业公司主要生产电力电缆、海底电缆、特种装备电缆等，公司产品与同行业公司产品在应用领域的差异导致毛利率差异较大。

公司同行业可比上市公司中，金杯电工主要为施工升降机专用电缆、电焊机电缆、轨道交通电缆和船舶用电缆等；东方电缆主要为交流（光电复合）海缆、直流（光电复合）海缆、海底电缆、变频电缆、防腐电缆等；汉缆股份主要为电力电缆、电器装备用电缆、海洋系列电缆、核电站电缆和防火电缆等；金龙羽特种电缆主要为低烟无卤电缆、低烟无卤阻燃电缆、耐火低烟无卤电缆、耐火电缆、阻燃电缆、特种 YJV 电缆、防水电缆、防蚁电缆、分支电缆、特种架空电缆、控制电缆等特种电缆，各公司产品应用领域差异较大。

（二）最近一期公司净利润与同行业上市公司比较

1、最近一期公司净利润变动

公司 2020 年 1-9 月净利润为 8,155.68 万元，较上年同期小幅下降 4.60%。公司 2020 年 1-9 月公司营业收入为 114,816.15 万元，同比小幅上升 1.60%。由于受新冠疫情影响，公司第一季度营业收入同比下降 18.87%，第二季度及时调整产品结构，营业收入较第一季度明显增加，主要是小家电配线组件和特种装备电缆的收入占比增加，但该类产品的毛利率通常低于空调连接组件，从而导致主营业务综合毛利率同比小幅下降 0.07%，毛利额和净利润均下降。

2、最近一期公司净利润与同行业比较

公司与可比公司最近一期净利润同比变动比较情况如下表所示：

单位：万元

可比公司	2020 年 1-9 月		2019 年 1-9 月
	金额	变动	金额
金杯电工	18,837.42	30.74%	14,408.22
东方电缆	61,340.76	102.84%	30,240.80
汉缆股份	49,922.69	37.49%	36,311.16
金龙羽	14,291.40	-36.97%	22,672.23
日丰股份	8,155.68	-4.60%	8,549.04

由于不同公司在经营规模、产品细分类别、客户类型、应用领域等方面存在差异，金杯电工、东方电缆、汉缆股份受下游客户利好影响，净利润同比上升，而金龙羽净利润则同比下降，公司 2020 年 1-9 月净利润相比去年同期小幅下降。

（三）最近一期公司产能利用率同比变动情况

报告期内，公司主要产品的产能及销售情况具体如下：

年度	产品系列	单位	产能	产量	销量	产能利用率	产销率
2020 年 1-9 月	空调连接线组件	万条	3,500	3,375.85	3,431.73	96.45%	101.66%
	小家电配线组件	千米	110,000	106,543.60	111,949.06	96.86%	105.07%
	特种装备电缆	千米	16,500	17,352.72	18,178.10	105.17%	104.76%
2019 年度	空调连接线组件	万条	5,400	5,548.14	5,369.37	102.74%	96.78%
	小家电配线组件	千米	146,000	147,178.96	145,846.51	100.81%	99.09%
	特种装备电缆	千米	23,000	23,624.96	23,482.17	102.72%	99.40%
2018 年度	空调连接线组件	万条	6,000	5,899.50	5,955.51	98.33%	100.95%
	小家电配线组件	千米	121,000	122,183.86	125,058.17	100.98%	102.35%
	特种装备电缆	千米	20,000	20,945.63	22,052.12	104.73%	105.28%
2017 年度	空调连接线组件	万条	5,000	5,193.30	5,147.89	103.87%	99.13%
	小家电配线组件	千米	111,000	105,741.09	113,363.71	95.26%	107.21%
	特种装备电缆	千米	20,000	18,179.68	18,166.15	90.90%	99.93%

2020 年 1-9 月，公司最近一期未主要产品产能利用率有所下降，主要系受 2020 年一季度新冠肺炎疫情影响，导致延迟开工，公司车间生产开工不足，产能利用率有所下滑，但随着第二季度公司的全面复工复产，公司产能利用率逐渐恢复至正常水平。

二、导致业绩下滑的影响因素是否已消除，是否对本次募投项目及未来持续盈利能力造成重大不利影响，相关风险披露是否充分

导致公司 2020 年 1-9 月经营业绩下滑的主要因素为新冠肺炎疫情影响，公司对美贸易占比较低，对公司 2020 年 1-9 月业绩变动影响较小。中美贸易摩擦对本次募投项目及未来持续盈利能力影响较小。随着国内新冠疫情防控形势逐渐好转，新冠肺炎疫情对公司经营业绩的不利影响因素已基本消除，如未来疫情不出现重大不利变化，新冠肺炎疫情对本次募投项目及公司未来持续盈利能力不会造成重大不利影响。

（一）公司对美贸易占比较低，中美贸易摩擦对本次募投项目及未来持续盈利能力影响较小

报告期内，公司外销业务收入前五大国家/地区情况如下：

单位：万元

国家/地区	2020 年 1-9 月		国家/地区	2019 年度	
	金额	占外销业务收入比例		金额	占外销业务收入比例
德国	2,148.02	13.83%	英国	3,642.65	15.47%
英国	1,802.84	11.61%	阿联酋	2,875.16	12.21%
香港	1,633.79	10.52%	德国	2,795.11	11.87%
阿联酋	1,517.86	9.77%	香港	2,633.12	11.18%
新加坡	1,449.00	9.33%	意大利	1,768.10	7.51%
合计	8,551.51	55.07%	合计	13,714.15	58.23%
国家/地区	2018 年度		国家/地区	2017 年度	
	金额	占外销业务收入比例		金额	占外销业务收入比例
美国	5,184.28	21.29%	美国	4,629.14	26.02%
英国	3,854.36	15.82%	英国	2,888.01	16.23%
阿联酋	3,724.34	15.29%	阿联酋	1,523.97	8.57%
香港	1,850.83	7.60%	香港	1,399.86	7.87%
德国	1,664.09	6.83%	德国	572.31	3.22%
合计	16,277.90	66.83%	合计	11,013.29	61.90%

根据美国贸易代表办公室公布的加征关税清单、产品涉及航空航天、信息和通信技术、机器人技术和机械等高端装备制造、信息技术领域，其中涉及公司电线电缆的产品主要为电压不超过 1000V 的铜制绝缘导体（未安装连接器）、非同绝缘导体（未安装连接器）。

报告期内，公司对美国市场销售金额占公司营业收入比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
对美国市场销售金额	838.63	1,189.01	5,184.28	4,169.00
占营业收入比例	0.73%	0.77%	3.34%	3.30%

报告期内，公司对美国市场销售金额占公司营业收入比例分别为 3.30%、3.34%、0.77%和 0.73%，占比较低。2019 年度公司对美国市场销售金额下降 3,995.27 万元，但公司 2019 年度营业收入仅下降 1,425.10 万元，降幅为 0.92%。中美贸易摩擦涉及产品销售额的变动对公司经营业绩的影响较小，对公司未来持续盈利能力影响较小。

公司产品在美国市场的销售占比较低，且在美国市场主要销售的是特种装备电缆，中美贸易摩擦对本次募投项目小家电配线组件的产能消化影响较小。

（二）新冠肺炎疫情对本次募投项目及未来持续盈利能力的影响基本消除

1、公司积极应对疫情冲击

2020 年 1 月，我国爆发新冠病毒疫情，政府采取了严格的隔离防疫措施，公司及上下游企业落实各地政府对疫情防控的各项规定和要求，对公司春节后复工复产、销售推广、物流运输等方面造成了诸多困难。公司 2020 年第一季度的生产经营受到一定的不利影响。

在疫情期间，公司严格落实各级政府部门防控要求，做好复工复产安排，积极采取措施应对疫情的不利影响：

（1）全方位抗疫：动用国内外资源提前准备充足的防疫物资；加大防控知识宣传、进行全员安全防护知识培训；对厂区无死角防疫消毒；加强员工管理，上岗前隔离观察、每日测温实名打卡、保持安全距离、外批就餐等。防疫期间，公司未发生疫情安全事故。

（2）积极与上下游沟通联系，根据市场情况及时调整产能，如扩充小家电配线组件的产能。

（3）加大研发力度，为后续产品升级和新产品提供技术保障。利用技术优势开发生产口罩鼻梁条等。

2、新冠肺炎疫情对公司整体业绩影响已逐渐消除

公司 2020 年 1-9 月主营业务收入同比上升 0.32%。2020 年第二、三季度，随着国内新冠疫情防控形势逐渐好转，公司全面复工、物流运输恢复，以及疫情期间市场对小家电的需求增长，经济复苏对特种装备电缆的需求增长，公司产能逐步恢复，生产经营已基本恢复正常，产能利用率和产销率逐渐趋于饱和，日常订单履行不存在障碍。目前新冠疫情未对公司的生产经营产生重大不利影响，2020 年第二季度经营情况较第一季度明显改善，第二季度主营业务收入较第一季度环比上升 75.94%，而 2019 年第二季度主营业务收入较第一季度仅环比上升 24.96%。2020 年第三季度公司主营业务收入同比增长 1.72%。

2020 年前三季度与上年同期主营业务收入情况如下：

单位：万元

期间	2020 年 1-9 月		2019 年 1-9 月
	金额	变动	金额
第一季度	25,292.15	-18.87%	31,173.30
第二季度	44,498.54	14.23%	38,953.91
第三季度	41,073.57	1.72%	40,378.56
合计	110,864.26	0.32%	110,505.77

3、新冠肺炎疫情对公司外销业务收入影响较小

报告期内，公司销售市场主要以国内为主，公司主营业务收入内外销情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
内销	95,336.11	85.99%	126,707.68	84.33%	126,626.25	83.87%	105,237.81	85.54%
外销	15,528.15	14.01%	23,552.18	15.67%	24,356.41	16.13%	17,792.03	14.46%
合计	110,864.26	100.00%	150,259.86	100.00%	150,982.66	100.00%	123,029.84	100.00%

目前新冠疫情在全球范围内蔓延，2020 年 1-9 月，因新冠疫情公司外销业务存在少量订单被取消或延期交货的情况。通常延期交货主要是由于运输困难造成，公司与客户沟通采用替代运输方式进行配送，相关运费的增加由双方协商确定。2020 年 1-9 月，针对因疫情影响而取消订单或延期交货，导致需支付/取得违约金的情况如下：

序号	事项	订单金额	款项支付情况
1	因客户取消订单，赔偿公司 3.68 万美元违约金	16.36 万美元	公司已收到款项
2	因延期交货，客户索赔 0.23 万美元违约金	2.74 万美元	正与客户协商，款项还未支付

受新冠疫情影响，2020 年 1-9 月，公司外销业务的收入同比下降 14.94%，公司 2020 年 1-9 月的外销订单量存在一定下滑，公司外销订单情况如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
订单金额（万元）	19,035.00	24,202.00	-21.35%

注：上述订单金额为含税金额。

但公司外销业务收入占公司收入比例较小，基本维持在 15%左右，如未来境外疫情未发生重大不利变化，境外新冠疫情对公司整体业务收入不存在重大不利影响。

综上所述，新冠肺炎疫情对公司境内业绩的不利影响因素已基本消除，如未来疫情不出现重大不利变化，新冠肺炎疫情对本次募投项目及公司未来持续盈利能力不会造成重大不利影响。

（三）相关风险披露是否充分

由于中美贸易摩擦对公司经营业绩影响较小，公司认为中美贸易摩擦对本次募投项目及未来持续盈利能力不存在较大的市场风险。

针对新冠疫情风险，公司已在《募集说明书》等申请文件中补充披露风险提示：

（六）新冠肺炎疫情风险

受 2020 年新冠疫情影响，公司所属行业及行业上下游的企业均受到了一定冲击，春节假期延长、企业复工时间不同程度推迟，对各项经济活动造成较大影响，公司第一季度经营受到较大影响，营业收入同比下降 18.87%。2020 年第二、三季度，国内疫情逐步控制，但局部地区仍有疫情复发，公司经营情况逐渐正常化，公司 2020 年 1-9 月主营业务收入同比上升 0.32%。但由于目前疫情尚未结束，防疫工作仍需持续。未来若国内新冠病毒疫情防控出现不利变化，将可能会对公司经营业绩或本次募投项目盈利造成一定的不利影响。

同时受境内外疫情影响，2020 年 1-9 月公司境外收入同比下降 14.94%，公司境外业务收入占比 15%左右，如未来境外疫情发生重大不利变化，将可能对公司境外业务收入造成一定的不利影响。

三、针对业绩下滑采取的应对措施及有效性

为降低新冠肺炎疫情对公司生产经营的影响，公司积极采取的应对措施如下：

（一）加快前次募投项目建设，尽快提升公司产能

报告期内，公司产能利用率和产销率一直处于饱和状态，产能不足一直影响公司进一步扩张。而由于公司首次公开发行募投项目变更实施地点和疫情影响，公司首次公开发行募投项目需于 2020 年底竣工投产。未来公司将加快项目建设，尽快实现项目投产，提升公司产能和盈利能力。

（二）加强研发投入，提升产品竞争力

公司将继续加大技术研发投入，满足客户对于新产品、新工艺、新配方等的要求，在进行充分的市场调研后，依托强大的产品研发团队进一步丰富产品品类，使公司能够满足各种客户的定制化和一站式采购需求，提高客户满意度，增强客户粘性。

（三）优化生产工艺，提升产品质量

公司将持续优化生产工艺以提高生产效率，不断提高生产管理水平以增强成本费用控制能力，继续完善产品生产、销售质量检验流程以提高产品质量，增强公司产品的市场竞争力。

（四）加强市场营销，抢占市场份额

一方面，公司将在继续保持传统营销优势的基础上，完善销售渠道体系，在保持原有优质大客户直销的模式下，积极开拓新的客户，通过与资金实力雄厚并且信誉良好的客户建立紧密合作关系，进一步增强公司在中小型电缆用户中的市场份额，抢占空调和小家电连接线组件、特种装备电缆市场。另一方面，公司将在巩固已有国外市场地位的同时，积极抢占国外橡套电缆市场份额，提升公司的市场竞争力。

以上措施的实施为公司未来的发展打开了市场空间，提升了经营效率，提高了盈利能力，优化了经营模式，为公司的可持续发展奠定了良好的基础。

〔补充披露情况〕

公司已在募集说明书“第七节 管理层讨论与分析”补充披露了中美贸易摩擦和新冠疫情对生产经营的影响、相关应对措施等，在募集说明书“第三节 风险因素”补充披露了新冠疫情风险。

〔中介机构核查过程及意见〕

一、中介机构核查过程

保荐机构和发行人会计师对上述事项进行了核查，主要核查程序如下：

1、查阅发行人定期报告等信息，获取发行人的销售明细表，分析主营业务毛利率、净利润、产能利用率的变动情况及原因，并通过巨潮资讯网等渠道查询同行业公开信息进行比较分析。

2、对发行人高管进行访谈，了解发行人 2020 年 1-9 月毛利率、净利润、产能利用率等指标变动原因，了解中美贸易摩擦及新冠疫情对公司复工及正常经营的影响情况。了解导致业绩下滑的影响因素是否消除，是否对本次募投项目及未来持续盈利能力造成重大不利影响，针对业绩下滑采取的应对措施的合理性和有效性。

二、中介机构核查意见

经核查，保荐机构和发行人会计师认为：

1、发行人最近一期综合毛利率、净利润和产能利用率出现小幅下降，符合发行人经营业务实际情况，具有合理性。

2、新冠肺炎疫情对发行人的业绩及经营影响已基本消除，不会对本次募投项目及未来持续盈利能力造成重大不利影响。

3、针对业绩下滑，发行人已制定了切实可行的应对措施。

问题 10

根据申请材料，申请人前次募集资金于 2019 年 4 月到位，前次募投项目“高端装备柔性电缆及节能家电环保配线组件项目”原计划 2020 年 6 月完工，后延至计划 2020 年 12 月完工。请申请人：（1）说明是否符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》相关要求，前次募投项目未实施完毕即开展再融资的原因，是否过度融资；（2）披露前次募投项目变更实施地点并进展延期的原因及合理性，前次募投项目是否按照规划项目进度投入资金及建设，是否能保证按期完工，是否能产生预期效益。

请保荐机构及发行人会计师核查并发表意见。

〔回复〕

一、说明是否符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》相关要求，前次募投项目未实施完毕即开展再融资的原因，是否过度融资

（一）本次发行符合《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》相关要求

本次发行符合中国证监会 2020 年 2 月发布的《发行监管问答——关于引导规范上市公司融资行为的监管要求》，具体分析如下：

要求	相关说明	是否符合
一是上市公司应综合考虑现有货币资金、资产负债结构、经营规模及变动趋势，未来流动资金需求，合理确定募集资金中用于补充流动资金和偿还债务的规模。通过配股、发行优先股或董事会确定发行对象的非公开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 30%；对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应充分论证其合理性。	1、本次发行募集资金未用于补充流动资金和偿还债务； 2、本次募投项目中募集资金非资本性支出（基本预备费和铺底流动资金）为 3,498.20 万元，占拟募集资金总额 9.21%，未超过 30%	符合
二是上市公司申请非公开发行股票的，拟发行的股份数量原则上不得超过本次发行前总股本的 30%。	本次发行为公开发行可转换公司债券，不涉及非公开发行股票，不适用本条规定	不适用
三是上市公司申请增发、配股、非公开发行股票的，本次发行董事会决议日距离前次募集资金到位日原则上不得少于 18 个月。前次募集资金基本使用完毕或募集资金投向未发生变更且按计划投入的，可不受上述限制，但相应间隔原则上不得少于 6 个月。前次募集资金包括首发、增发、配股、非公开发行股票。上市公司发行可转债、优先股和创业板小额快速融资，不适用本条规定。	本次发行为公开发行可转换公司债券，不适用本条规定	不适用
四是上市公司申请再融资时，除金融类企业外，原则上最近一期末不得存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形。	公司最近一期末不存在持有金额较大、期限较长的交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人款项、委托理财等财务性投资的情形，具体参见本回复之“问题 7”	符合

（二）前次募投项目未实施完毕即开展再融资的原因，是否过度融资

本次募投项目与前次募投项目存在一定差异，符合市场需求和行业趋势，是公司经营发展的必然选择，具有必要性、合理性，不存在过度融资的情形，公司前次募投项目未实施完毕即开展再融资，具体原因如下：

1、本次募投项目与前次募投项目存在一定差异

（1）本次募投项目产品工艺流程、主要原材料等不同

本次募投项目是基于小家电市场的快速发展和自动化设备更新换代的趋势等背景，生产工艺流程主要采用使用自动化设备，将有效降低人工成本，并大幅提升产能及效率，使用的主要原材料是 PVC 材料。前次募投项目工艺与公司现有主要业务的工艺流程一致，并未使用本次募投项目的自动化设备，使用的原材料主要是橡胶为主。

（2）产品类别及应用领域存在一定差异

公司前次募投项目侧重橡套类线缆，橡套线缆具有耐磨、阻燃、绝缘、耐高温等特点，多应用于复杂多变的环境。而本次募投项目产品主要用于生产 PVC 小家电配线组件，产品应用于环境变化较小的领域，例如室内、小家电设备等，应用领域的差异导致市场需求的不同。通常橡套类线缆相较于 PVC 线缆产品价格更高，出于成本考虑，一般小家电生产商通常选择 PVC 线缆，仅当国家标准强制要求时才选择使用橡套类线缆。

2、本次募投项目建设符合市场需求和行业趋势，有利于提升公司小家电配线组件市场占有率，提升公司的盈利能力，符合公司发展战略

（1）本次募投项目建设符合市场需求和行业趋势，有利于提升公司小家电配线组件市场占有率

本次募投项目建设主要用于生产小家电配线组件。根据 Frost Sulliven 统计数据显示，2014-2018 年，全球小家电市场规模从 779 亿美元增至 983 亿美元。根据中国产业信息网 2018 年披露的数据，我国城乡每百户家庭小家电保有量分别为 10 件和 5 件，相距美国、日本百户保有量达 22 件的平均水平差距显著。中国小家电市场后发的成长阶段将给全球小家电市场增长带来强劲动力。此外，公司本次项目生产产品的下游应用领域还包括 PC、ICT、下游市场规模广阔，为项目实施提供了较大的市场空间。

根据中商产业研究院发布的《2016-2021 年中国小家电行业研究及发展预测报告》，中国小家电的总产出量及产额将分别由 2016 年约 7.6 亿台及 2,824 亿元急速增加至 2020 年约 16 亿台及 4,689 亿元，我国小家电拥有庞大的市场基础。可以预见在未来较长一段时间内国内小家电产量将持续保持增长，小家电配线组件的市场需求也因此持续增加。

而报告期内，公司小家电配线组件产能利用率和产销率趋于饱和，本次募投项目将进一步增强公司小家电配线组件的产能，提升公司销售收入和市场占有率。

（2）本次募投项目建设符合公司自身发展战略

目前，公司围绕电源连接组件产业，确立了“以成本领先的竞争策略做好空调连接线组件和小家电配线组件，以细分市场领先和差异化的竞争策略做好特种装备电缆和高端电缆，力争成为电线电缆行业的引领者”的发展目标。本次募投项目计划引入自动化生产设备，将有效降低人工成本，并大幅提升产能及效率，本次募投项目建设将有利于进一步加快落实公司发展战略。

3、前次募集资金使用方向明确且正常推进

目前，公司前次募集资金投资项目“高端装备柔性电缆及节能家电环保配线组件项目”正按实施地点变更后的计划、分阶段正常投入建设，项目开展情况良好，实际使用情况与募投项目计划建设周期相符，预计于 2020 年底竣工完成。

综上所述，公司进行此次再融资具有合理性，本次再融资不存在过度融资。

二、披露前次募投项目变更实施地点并进展延期的原因及合理性，前次募投项目是否按照规划项目进度投入资金及建设，是否能保证按期完工，是否能产生预期效益

（一）前次募投项目变更实施地点并进展延期的原因及合理性

1、前次募投项目实施地点从安徽变更到中山的原因

公司前次募集资金原投资项目选址在安徽日丰科技有限公司所在地安徽蚌埠国家级高新技术开发区内，是基于公司上市前的市场情况制定的，目的是依托其地理优势，与安徽及其周边地区的众多特种装备及家电生产企业建立的良好合作关系，能够高效、快速的响应客户需求，缩短公司产品运输半径，降低公司销售成本。随着公司近年业务的快速发展，客户分布更为广泛。基于近期粤港澳大湾区的战略定位，公司将以华南地区为圆心，辐射华东、华中、华北等多个区域市场，并依托中山市作为沿海城市的综合交通枢纽优势继续拓展海外市场，进一步巩固公司的战略布局规划。

此外，珠三角地区经济较为发达，具有较为齐全的产业集聚配套，协同效应显著。同时，珠三角地区各式人才聚集，人力资源较为丰富，能够满足公司募投项目建设对人力资源的需求。因此，本次变更能够充分发挥公司总部的区域优势和专业优势，更好地整合公司和产业资源，提高管理效率、降低管理成本，提高募集资金的使用效率。

2、进展延期原因及合理性

公司前次募集资金募投项目受变更后的新实施地点的项目立项、规划审批等前置必备手续程序的影响，为更好地保障募投项目质量，实现项目效益，公司根据募投项目的实施进度、实施需求及公司相关业务的发展规划，拟将募投项目“高端装备柔性电缆及节能家电环保配线组件项目”的建设完成期由 2020 年 6 月 30 日延至 2020 年 12 月 31 日。因此公司前次募投项目建设延期具有合理性。

（二）前次募投项目是否按照规划项目进度投入资金及建设，是否能保证按期完工，是否能产生预期效益

1、前次募投项目正按照规划项目进度投入资金及建设

公司前次募集资金为公司 2019 年 4 月首次公开发行股票，募集资金总额 45,257.04 万元，募集资金净额 37,120.00 万元，募集资金已于 2019 年 4 月 30 日全部到账。截至 2020 年 9 月 30 日，公司首发募集资金整体使用进度约为 63.96%。各项目的具体进度如下表所示：

承诺投资项目	募集资金承诺投资总额（万元）	截至 2020 年 9 月 30 日累计投入金额（万元）	募集资金使用进度	项目建设情况	项目达到预定可使用状态日期
高端装备柔性电缆及节能家电环保配线组件项目	27,120.00	13,742.90	50.67%	隆平厂区已完成竣工验收，目前正在进行设备安装及调试；广丰厂区大楼已完成主体厂房建设	2020 年 12 月
补充流动资金	10,000.00	10,000.00	100.00%	已完成	不适用
合计	37,120.00	23,742.90	63.96%	-	-

高端装备柔性电缆及节能家电环保配线组件项目拟投入募集资金总额 27,120.00 万元，项目达到预定可使用状态日期为 2020 年 12 月。截至 2020 年 9 月 30 日，该项目已累计投入募集资金 13,742.90 万元，募集资金使用进度为 50.67%，而该项目已签订合同金额为 22,807.24 万元，占该项目剔除铺底流动资金后总投资额的 94.56%，该项目绝大部分资金已有明确安排，前次募投项目正按照规划项目进度投入资金及建设。该项目目前隆平厂区已完成竣工验收，正在进行设备安装及调试，广丰厂区大楼已完成主体厂房建设，预计将按期完工。由于新冠疫情，对该项目的建设用工进场、设备交付等造成了一定影响，但当前项目的整体建设进度仍基本符合预期。

补充流动资金项目拟投入募集资金总额 10,000.00 万元。截至 2020 年 9 月 30 日，已累计投入募集资金 10,000.00 万元，募集资金使用进度为 100.00%。

综上，公司前次募投项目按照规划项目进度投入资金及建设，能够按期完工。

2、前募项目实施环境未发生重大不利变化，前次募投项目能产生预期效益

公司前次募集资金投资项目中高端装备柔性电缆及节能家电环保配线组件项目，主要生产橡套类高端装备柔性电缆、小家电环保电源输入组件、空调器环保连接组件，上述产品的产业政策和外部市场环境未发生重大不利变化，同时公司经营管理及核心技术人员团队稳定，产能利用率及产销率均保持在较高水平，产品销售情况良好，前次募投项目建设如期进行，前次募投项目能产生预期效益，具体情况如下：

（1）前次募投项目实施的外部环境未发生重大不利变化

①电线电缆行业依然前景广阔

A、电线电缆行业将迎来新一轮的行业景气周期

电线电缆行业属于配套产业，与国民经济各主要行业特别是支柱产业及民生相关产业的发展密切相关。近年来，由于 GDP 增速减缓、全球金融危机、国内经济结构调整等原因，国内电缆企业普遍开工不足，甚至一度引发中小企业倒闭潮。但随着“十三五”规划等国家政策的推进、全球经济回暖，电线电缆行业出现新一轮的行业景气周期。

家电配线组件市场作为消费拉动型的市场，直接受益于我国家电市场的快速增长。随着我国居民人均可支配收入持续增长、城镇化趋势新增大量家电需求、农村市场家电普及等因素，我国家电市场具有广阔的增长空间。2016 年 8 月，中国家用电器协会发布《中国家用电器工业“十三五”发展指导意见》，意见指出：大家电产品市场经历了消费刺激政策影响的波动，“十二五”末期趋于饱和，产销量增长缓慢，但厨房电器及小家电增长稳定，一些新兴家电品类快速发展。

特种装备电缆的市场空间直接受益于我国装备制造业的大力发展。“十三五”规划鼓励支持节能环保、生物技术、信息技术、智能制造、高端装备、新能源等新兴产业发展，随着核电、风电、海洋能源等一大批新能源项目的成立，相关特种装备、支持港口装卸设备所需的特种装备电缆迎来了新的发展机遇。

B、监管部门加强监管和整顿将推动行业的良性发展

2011 年 11 月，国家质检总局、工信部、机械工业联合会、国家电网等单位在安徽无为召开中国电线电缆产品质量提升工作会议，并发布《关于促进电线电缆产品质量提升的指导意见》，提出加大规范市场行为的力度，促进公平竞争，制止低价销售，规范行业秩序。国家加强对电线电缆产品质量的监管和整顿，促使一批规模小、缺乏核心竞争力的电线电缆企业退出市场，行业竞争开始朝着品牌化、质量化、服务化发展。同时，差异化发展产生一批具有竞争力的电缆企业，这些企业拥有品牌核心竞争力，并实现良好的经济效益，对电线电缆行业产生了深远影响，从而带动整个行业的竞争开始由产品技术含量较低、恶性价格竞争转向质量、服务、品牌竞争，促进了行业的良性发展。

②公司下游客户市场环境未发生重大不利变化

A、空调行业持续稳步发展

近十年以来，我国家用空调产量总体保持增长趋势，虽然近 2 年头部空调市场巨头如格力、美的等空调收入出现下滑，空调产量依然处于增长势头，具体如下：

注：数据来源于 Wind 资讯经济数据库。

对于家用空调而言，寿命在 8 年以上的机器由于其功能简单、性能老化将进入新旧产品更换周期，在前期家电下乡和以旧换新等政策刺激下快速增长的家用空调存量市场存在巨大的换新需求。而且消费者对智能化、舒适化、高能效、健康环保的高端家用空调产品的需求也将进一步刺激换新消费。

B、小家电行业市场空间巨大

随着我国居民消费水平的提高，消费升级及多元化的消费需求将带来小家电产品需求的增加。小家电产品能够有效提高生活的舒适度和满意度，种类繁多、价格亲民、消费门槛较低。根据中商产业研究院发布的《2016-2021 年中国小家电行业研究及发展预测报告》，中国小家电的总产出量及产额将分别由 2016 年约 7.6 亿台及 2824 亿元急速增加至 2020 年约 16 亿台及 4,689 亿元。根据中国产业信息网 2018 年披露的数据，我国城乡每百户家庭小家电保有量分别为 10 件和 5 件，相距美国、日本百户保有量达 22 件的平均水平差距显著，未来我国小家电行业市场空间巨大。

C、特种装备电缆迎来市场机遇且技术壁垒较高

特种装备电缆广泛用于风力发电、新能源、高端装备制造、建筑机械、港口机械、石油化工、海洋工程、汽车舰船、机器人和电动工具等国民经济发展的各个领域，直接受益于世界装备制造业的大力发展。我国“十三五”规划鼓励支持节能环保、生物技术、信息技术、智能制造、高端装备、新能源等新兴产业发展，随着核电、风电、海洋能源等一大批新能源项目的成立，相关特种装备、支持船舰、港口装卸设备所需的特种装备电缆迎来了新的发展机遇。在特种装备电缆领域，产品应用领域广泛，应用场景的差异化对特种装备电缆的性能和生产企业的加工工艺、生产经验提出较高的要