

股票简称：起帆电缆

股票代码：605222



上海起帆电缆股份有限公司

Shanghai QiFan Cable Co., Ltd

（上海市金山区张堰镇振康路 238 号）

关于请做好上海起帆电缆股份有限公司 公开发行可转债发审委会议准备工作的函 的回复

保荐机构（主承销商）



海通证券股份有限公司
HAITONG SECURITIES CO., LTD.

（上海市广东路 689 号）

二〇二一年二月

上海起帆电缆股份有限公司

海通证券股份有限公司

关于请做好上海起帆电缆股份有限公司

公开发行可转债发审委会议准备工作的函的回复

中国证券监督管理委员会发行监管部：

根据贵部出具的《关于请做好上海起帆电缆股份有限公司公开发行可转债发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”）的要求，海通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“海通证券”）会同上海起帆电缆股份有限公司（以下简称“公司”、“起帆电缆”或“发行人”）及立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”或“立信”）等中介机构对贵部《告知函》中提出的问题进行逐项落实。

为方便阅读，如无特别说明，本回复中的术语、简称或名词释义与募集说明书中的含义相同。现将《告知函》所涉各项问题回复如下：

目 录

问题 1、关于经营活动现金流量净额	4
问题 2、关于募投项目	17

问题 1、关于经营活动现金流量净额

申请人报告期经营活动现金流量净额分别为-2,835.80 万元、834.75 万元、13,104.86 万元、-189,159.37 万元，净利润分别为 26,262.90 万元、25,127.04 万元、33,334.87 万元、30,764.77 万元。请申请人说明：（1）报告期经营活动现金流量净额与净利润不配比的原因及合理性；（2）报告期经营活动现金流量净额与同行业可比公司是否存在明显差异。请保荐机构及申报会计师说明核查依据、方法、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）报告期经营活动现金流量净额与净利润不配比的原因及合理性

（一）在收入规模持续增长的背景下，发行人经营业务特性导致经营活动产生的现金流量净额小于净利润，符合行业惯例

由于电缆行业的惯例，发行人给予客户一定账期：主要经销客户信用期一般不超过 3 个月；直销客户信用期一般为 3-6 个月。而发行人重要原材料铜材主要采购于国内大型铜厂或大宗商品贸易商，此类供应商一般给予发行人 15-45 天左右的信用期，此外，2020 年 1-9 月，为降低采购成本，发行人现款结算的铜材采购规模大幅增加，供应商给予发行人的平均信用期进一步减少。

由于经营上下游不同的结算条件，发行人经营活动需要较多的流动资金支持，并且随着发行人业务规模增大，在既有的业务模式及信用政策条件下，业务规模的扩大会进一步加大流动资金需求，导致经营活动产生的现金流量净额小于净利润。报告期内，发行人及同行业可比上市公司营业收入变动情况，经营活动产生的现金流量净额、净利润及二者的配比情况如下：

单位：万元

2020 年 1-9 月				
项目	营业收入增幅	经营活动产生的现金流量净额①	净利润②	①÷②
金杯电工	24.91%	-30,545.74	18,837.42	-1.62
金龙羽	-21.25%	-14,721.21	14,291.40	-1.03
太阳电缆	15.69%	-39,545.86	16,551.23	-2.39
东方电缆	37.15%	55,362.15	61,340.76	0.90
行业平均值	14.12%	-7,362.67	27,755.20	-1.04

2020年1-9月				
项目	营业收入增幅	经营活动产生的现金流量净额①	净利润②	①÷②
发行人	14.01%	-189,159.37	30,764.77	-6.15
2019年度				
项目	营业收入增幅	经营活动产生的现金流量净额①	净利润②	①÷②
金杯电工	23.33%	19,955.24	21,190.10	0.94
金龙羽	15.92%	21,120.78	28,041.78	0.75
太阳电缆	36.64%	57,604.56	20,688.62	2.78
东方电缆	22.03%	67,202.26	45,218.81	1.49
行业平均值	24.48%	41,470.71	28,784.83	1.49
发行人	20.95%	13,104.86	33,334.87	0.39
2018年度				
项目	营业收入增幅	经营活动产生的现金流量净额①	净利润②	①÷②
金杯电工	19.63%	7,903.40	13,928.34	0.57
金龙羽	40.28%	-5,264.28	24,289.16	-0.22
太阳电缆	24.67%	-13,193.43	12,201.60	-1.08
东方电缆	46.67%	49,633.54	17,143.42	2.90
行业平均值	32.81%	9,769.81	16,890.63	0.54
发行人	37.50%	834.75	25,127.04	0.03
2017年度				
项目	营业收入增幅	经营活动产生的现金流量净额①	净利润②	①÷②
金杯电工	26.75%	-17,832.38	13,378.12	-1.33
金龙羽	32.03%	-9,695.13	19,022.36	-0.51
太阳电缆	17.69%	22,409.98	11,074.90	2.02
东方电缆	18.40%	-67,099.44	5,019.36	-13.37
行业平均值	23.72%	-18,054.24	12,123.69	-3.30
发行人	44.75%	-2,835.80	26,262.90	-0.11

注：2020年1-9月营业收入增幅为相较2019年1-9月营业收入同比增幅。

报告期内，发行人及同行业可比上市公司经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例存在波动情形，2017年度以及2020年1-9月，发行人与同行业可比上市公司经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例多为负数，同行业可比上市公司经营活动产生的现金流量净额与净利润比例平均值变动趋势与发行人相一致，发行人报告期内经营活动现金流量净额小于净利润符合行业惯例。

（二）报告期内业务规模增长、客户结构变动等带来的存货备货量增加、经营性应收项目增加、经营性应付项目波动等因素导致经营活动产生的现金流量净额与净利润差距增大

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润差异构成情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
----	-----------	--------	--------	--------

项目	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
经营活动产生的现金流量净额	-189,159.37	13,104.86	834.75	-2,835.80
当期净利润②	30,764.77	33,334.87	25,127.04	26,262.90
经营活动现金流量净额/净利润	-614.86%	39.31%	3.32%	-10.80%
若2018年度不清偿以前年度庆智仓储应付账款，经营活动现金流量净额①	-189,159.37	13,104.86	17,564.37	-2,835.80
若2018年度不清偿以前年度庆智仓储应付账款，经营活动现金流量净额/净利润	-614.86%	39.31%	69.90%	-10.80%
差异=①-②	-219,924.15	-20,230.01	-7,562.67	-29,098.70
主要差异项目构成：				
存货的减少（增加以“-”号填列）	-113,808.29	-20,101.65	-2,073.59	-13,663.60
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-134,548.22	-29,853.20	-11,078.69	-17,540.05
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	16,307.40	17,405.89	-2,342.64	-5,072.90
主要差异项目合计	-232,049.11	-32,548.96	-15,494.92	-36,276.55

注 1：2020 年 1-9 月数据未经审计；

注 2：为规范关联往来，发行人于 2018 年度清偿报告期外形成的对庆智仓储应付账款 16,729.62 万元，为保持数据的可比性，在此剔除该交易影响后对报告期内经营活动产生的现金流量净额与净利润差异情况进行分析。

报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的差距波动较大，主要系随着生产经营规模扩大以及客户结构的变动等，发行人存货余额以及经营性应收项目的余额不断增长、经营性应付款项波动所致，具体情况如下：

1、存货余额不断增加

发行人的销售模式为经销与直销相结合，为充分发挥公司快速交货优势以满足客户要货及时性的需求，发行人坚持“安全库存+择机采购”的备货模式。随着发行人业务规模不断扩大，产品品类规格不断丰富，发行人需要备货的产品种类、数量迅速增加，导致报告期各期末存货余额逐年上升，报告期内，发行人存货余额及相关财务指标变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年9月末 /2020年1-9月	2019年末 /2019年度	2018年末 /2018年度	2017年末 /2017年度
存货余额	196,938.67	83,130.37	63,028.72	60,955.14
存货增加对现金流的影响	-113,808.29	-20,101.65	-2,073.59	-13,663.60
存货余额增加对经营活动现金流量净额与净利润所形成差异的影响占比	51.75%	99.37%	27.42%	46.96%
存货余额占当年营业收入比例	23.23%	10.87%	9.97%	13.26%
存货周转率	5.38	9.34	9.22	7.45

注：2020年1-9月存货余额占当年营业收入比例及存货周转率经年化处理。

报告期各期末，发行人存货余额分别为60,955.14万元、63,028.72万元、83,130.37万元以及196,938.67万元，发行人存货余额不断增长导致占用的流动资金逐年增加，对发行人经营活动现金流量净额产生一定影响，报告期各期，因存货增加对发行人经营活动现金流量的影响金额分别为-13,663.60万元、-2,073.59万元、-20,101.65万元以及-113,808.29万元。

2017年至2019年，为了缓解业务规模快速扩张带来的营运资金压力，在满足正常生产销售需求的情况下，发行人不断优化存货结构及库存水平，主动调节存货规模，存货余额占当年营业收入的比例整体呈下降趋势，存货周转率逐年升高，发行人经营活动现金流因此有所改善。

2020年9月末，发行人存货余额大幅增加，对经营活动现金流影响较大，主要原因如下：

(1) 为满足销售旺季订单增长需求，于年中适当备货

公司各期末存货储备主要系为应对下一季度的订单需求，2019年年末备货主要由2020年第一季度消化，2020年9月末备货则主要由2020年第四季度消化。报告期内，发行人产品销售由于春节前后工程项目开工率较低，呈现出第一季度为产品销售淡季，三四季度为销售旺季的特点。

发行人2019年第一季度实现主营业务收入147,272.08万元，按照2019年主营业务收入较2018年增长20.68%测算，预计2020年第一季度实现主营业务收入177,723.35万元。2019年底存货余额占2020年第一季度预测收入的比例为46.78%。

发行人2020年第三季度实现主营业务收入274,494.91万元，按照2017年-2019年第三季度平均主营业务收入占第四季度平均主营业务收入比例为102.50%进行测算，发行人2020年第四季度预计实现主营业务收入267,802.62万元。若按照2019年底存货余额占2020年第一季度预测收入的比例为46.78%进行估计，发行人2020年9月末存货余额为125,278.07万元，较2019年末存货余额增加42,147.70万元。

(2) 直销模式销售占比提高，在手订单及发出商品增加金额明显

报告期内，发行人加强直销客户开拓，以扩大自身整体销售队伍，直销收入占比由 2019 年的 41.23% 进一步提升至 2020 年 1-9 月的 49.58%，直销客户除订单周期较长外，亦存在多次发货的情形，导致供货周期增长较快，进而导致发行人产品供货周期及发出商品、在手订单均大幅增长，2020 年 9 月末发行人发出商品及在手订单金额较 2019 年末增长 65,627.98 万元，具体如下：

项目	2020 年 9 月末	2019 年底	增加额
发出商品（万元）	24,885.90	8,388.09	16,497.81
在手订单（万元）	77,799.01	28,668.84	49,130.17
合计	102,684.91	37,056.93	65,627.98

综上，发行人 2020 年 9 月末存货金额大幅增加，主要系年中备货、在手订单增加及发出商品增加等因素所致，具体构成如下：

项目	金额（万元）
年中备货因素	42,147.70
发出商品增加因素	16,497.81
在手订单增加因素	49,130.17
小计	107,775.68
存货增加金额	113,808.30
差异	6,032.62

2、经营性应收项目不断增加

报告期各期末，发行人经营性应收项目分别较上期末增加 17,540.05 万元、11,078.69 万元、29,853.20 万元和 134,548.22 万元，主要系应收票据、应收账款及应收款项融资的影响。具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月末/ 2020 年 1-9 月 ^注	2019 年末/ 2019 年度	2018 年末/ 2018 年度	2017 年末/ 2017 年度
应收票据、应收账款及应收款项融资余额	216,969.74	125,770.98	105,651.05	101,917.50
应收款项变动对经营活动产生的现金流量净额的影响	-91,198.76	-20,119.93	-3,733.55	-14,507.30
应收款项变动对经营活动现金流与净利润所形成差异的影响占比	41.47%	99.46%	49.37%	49.86%

注：2020 年，公司适用新收入准则，将已向客户转让商品或服务而有权收取对价的权利作为合同资产列示，上表中 2020 年 1-9 月的应收票据、应收账款及应收款项融资金额包含合同资产金额。

报告期内，发行人销售规模迅速增长，导致应收票据、应收账款及应收款项融资余额相应逐年上升，对发行人经营活动现金流量影响较大。报告期各期末，

发行人应收票据、应收账款及应收款项融资账面余额分别为 101,917.50 万元、105,651.05 万元、125,770.98 万元和 216,969.74 万元，其中主要为应收账款（含合同资产），占比超过 80%。报告期内，发行人应收账款余额及相关财务指标变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月末 /2020 年 1-9 月	2019 年末 /2019 年度	2018 年末 /2018 年度	2017 年末 /2017 年度
应收账款余额	170,886.52	111,397.19	86,935.46	88,855.15
应收账款余额占当年营业收入比例	20.15%	14.57%	13.75%	19.32%
应收账款周转率	6.01	8.07	7.79	5.68

注：2020 年 1-9 月应收账款余额占当年营业收入比例及应收账款周转率经年化处理。

发行人在销售规模不断扩大的同时加强销售回款管控力度，自 2018 年起严格执行经销商年末催款制度，于公历年年末进行催款，未如往年一般将催款时间推迟至春节前，因此 2017 年至 2019 年，发行人应收账款余额占当年营业收入的比例整体呈下降趋势，应收账款周转率不断提高，因应收款项的增加而对经营活动产生的现金流的影响在 2018 年度明显弱化。

2020 年 9 月末，发行人应收款项（包含合同资产）余额为 216,969.74 万元，其中应收账款余额 170,886.52 万元，较 2019 年末增长 53.40%，增速较快，对发行人经营活动现金流的影响较为显著，主要原因如下：

① 业务规模扩张加大流动资金需求

报告期内，发行人主要经销客户信用期一般不超过 3 个月；直销客户信用期一般为 3-6 个月，在没有进行年末集中催款的情况下，发行人各期末应收账款主要系前两个季度销售所形成，发行人 2019 年年末应收账款主要对应 2019 年第三、四季度销售，2020 年 9 月末应收账款则主要对应 2020 年第二、三季度销售，发行人 2019 年度及 2020 年 1-9 月各季度销售情况如下：

单位：万元

季度	2020 年 1-9 月			2019 年度	
	收入金额	比例	同比增幅	收入金额	比例
第一季度	130,276.53	21.01%	-11.54%	147,272.08	19.81%
第二季度	215,273.99	34.72%	14.10%	188,674.29	25.38%
第三季度	274,494.91	44.27%	34.38%	204,263.04	27.48%
第四季度	-	-	-	203,161.15	27.33%
合计	620,045.43	100.00%	-	743,370.55	100.00%

随着发行人业务规模增大，在既有的业务模式及信用政策条件下，业务规模的扩大进一步加大流动资金需求。2019年，发行人IPO募投项目一期工程逐步投产，2020年，在疫情影响下，发行人收入季节性较为明显，相较2019年第三、四季度，发行人2020年第二、三季度销售收入增长82,344.71万元，增长比例为20.21%，对发行人经营活动现金流量影响较大。

② 客户结构变动拉长平均信用周期

报告期内发行人不同销售模式下应收账款余额占营业收入的比例如下：

销售模式	2020年1-9月	2019年度	2018年度	2017年度
经销模式	13.46%	6.70%	6.43%	13.02%
直销模式	28.00%	26.50%	30.25%	38.57%
合计	20.15%	14.57%	13.75%	19.32%

注：2020年1-9月数据经年化处理。

由上表可知，报告期内，发行人直销模式客户信用账期高于经销模式客户。报告期内，发行人不断优化客户结构，拓展优质直销客户，2020年1-9月，发行人直销收入占比由2019年的41.23%进一步提升至49.58%，在应收账款余额占营业收入比例变化较小的情况下，由于直销模式销售收入占比的提高，导致发行人客户的平均信用周期有所增加，进而导致应收账款规模的增加。

③ 年末集中催款尚未进行，应收账款余额暂时较高

相较2019年，2020年1-9月直销模式下应收账款余额占营业收入的比例变化较小，但经销模式下该比例上涨明显，主要原因为：

报告期内，发行人加强应收账款账期管理，注重应收账款催收工作，在持续加强应收账款管理及直销客户不断优化的同时，发行人自2018年起严格执行经销商年末催款制度，于公历年年末进行催款，未如往年一般将催款时间推迟至春节前。

2020年第三季度发行人针对经销商的年末催款尚未全面开展，因此2020年1-9月经销模式下应收账款余额占营业收入的比例较2019年上升明显，但较执行此项制度前的2017年变动较小。截至2020年年底，发行人部分应收账款已回款，经销模式下应收账款余额占营业收入的比例已有所下降。

3、经营性应付项目余额波动

报告期各期末，发行人经营性应付项目分别较上期末增加-5,072.90 万元、-2,342.64 万元、17,405.89 万元以及 16,307.40 万元（剔除 2018 年度清偿报告期外形成的对庆智仓储应付账款的影响），主要系应付票据及应付账款、预收款项及合同负债的影响所致。具体影响情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 9 月末/2020 年 1-9 月		2019 年末/2019 年度	
	金额	增加额	金额	增加额
应付票据及应付账款 ^{注1}	108,546.00	6,103.68	102,442.32	20,838.76
预收款项及合同负债	19,417.21	11,048.18	8,369.03	1,803.54
对经营活动产生的现金流量净额的影响金额合计	17,151.86		22,642.30	
项目	2018 年末/2018 年度		2017 年末/2017 年度	
	金额	增加额	金额	增加额
应付票据及应付账款 ^{注1}	81,603.56	4,731.44	76,872.11	-4,536.73
预收款项及合同负债	6,565.49	4,170.24	2,395.25	-211.58
对经营活动产生的现金流量净额的影响金额合计	8,901.68		-4,748.31	

注：2018 年末、2019 年末以及 2020 年 9 月末应付票据及应付账款余额及其增加额以剔除 2018 年度清偿报告期外形成的对庆智仓储应付账款的影响后的金额列示。

（1）应付票据及应付账款

报告期内，发行人采购规模迅速增长，导致应付票据及应付账款余额呈增长态势，2017 年至 2020 年 1-9 月，因发行人应付票据及应付账款余额变动对现金流的影响分别为-4,536.73 万元、4,731.44 万元、20,838.76 万元以及 6,103.68 万元。

2017 年至 2019 年，发行人直销收入由 112,136.82 万元增长至 306,508.77 万元，年复合增长率为 65.33%，相较经销商，发行人给予直销客户更长的信用周期，因此发行人直销收入增长较快导致应收账款余额快速增长，为减轻资金压力，发行人充分利用供应商信用账期，应付票据及应付账款相应增加，经营活动产生的现金流量净额因此有所增加。

2020 年，发行人完成首发上市，融资环境有所改善，发行人结合当期原材料价格、产品市场需求及资金状况，为降低采购成本而大幅增加铜材采购中采用现款结算的比例，占用较多现金流。2020 年，在采购规模（以 2020 年 1-9 月采购金额年化后处理，2020 年采购规模为 863,452.97 万元）较 2019 年大幅增加的情况下，应付票据及应付账款规模相较 2019 年末增幅较小，具体情况如下：

单位：万元

项目	2020年9月末 /2020年1-9月	2019年末 /2019年度	2018年末 /2018年度	2017年末 /2017年度
应付账款及应付票据余额①	108,546.00	102,442.32	81,603.56	76,872.11
主要原材料采购金额②	647,589.73	662,456.35	538,666.76	391,906.85
①÷②	12.57%	15.46%	15.15%	19.61%

注：2020年1-9月应付账款及应付票据余额占主要原材料采购金额的比例已经年化处理。

（2）预收账款及合同负债

2018年末、2019年末及2020年9月末，发行人预收款项及合同负债增长金额分别为4,170.24万元、1,803.54万元以及11,048.18万元，对经营活动产生的现金流量净额影响较大，主要系2018年度起发行人积极开拓直销市场，直销收入及贸易客户预收账款增幅较大所致。

（三）小结

报告期内，发行人存在经营活动产生的现金流量净额与净利润不匹配的情形，主要系行业上下游存在结算条件差异，并且随着发行人业务规模增大，在既有的业务模式及信用政策条件下，业务规模的扩大进一步加大流动资金需求而导致，其中：

1、2017年至2019年，发行人通过优化存货结构、执行经销商年末集中催款制度，经营活动现金流有所改善；

2、2020年1-9月，由于：（1）年中销售旺季备货、收入规模扩大及直销模式占比提高带来的在手订单及发出商品金额增加等因素导致存货余额增加；（2）收入规模扩大、信用账期较长的直销模式销售占比提高及未到年末经销模式未进行年末集中催款等因素导致应收账款增加；（3）2020年1-9月，发行人完成首发融资，为降低采购成本，原材料现款采购比例增加，导致应付账款支付节奏加快；因此，存货及应收账款金额增加，应付账款金额未同步采购规模增加导致发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润差距较大。

问题（2）报告期经营活动现金流量净额与同行业可比公司是否存在明显差异

报告期内，由于电缆行业的惯例，经营上下游存在不同结算条件，导致经营活动产生的现金流量净额小于净利润。同行业可比上市公司经营活动产生的现金流量净额与净利润比例平均值变动情况与发行人相一致，发行人报告期内经营活动现金流量净额小于净利润符合行业惯例。报告期内，发行人及同行业可比上市

公司经营活动产生的现金流量净额及其占净利润的比例如下：

单位：万元

公司名称	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
金杯电工	-30,545.74	-1.62	19,955.24	0.94	7,903.40	0.57	-17,832.38	-1.33
金龙羽	-14,721.21	-1.03	21,120.78	0.75	-5,264.28	-0.22	-9,695.13	-0.51
太阳电缆	-39,545.86	-2.39	57,604.56	2.78	-13,193.43	-1.08	22,409.98	2.02
东方电缆	55,362.15	0.90	67,202.26	1.49	49,633.54	2.90	-67,099.44	-13.37
行业平均值 1	-7,362.67	-1.04	41,470.71	1.49	9,769.81	0.54	-18,054.24	-3.30
行业平均值 2	-28,270.94	-1.68	32,893.53	1.49	-3,518.10	-0.24	-1,705.84	0.06
发行人	-189,159.37	-6.15	13,104.86	0.39	834.75	0.03	-2,835.80	-0.11

注 1：上表中金额为经营活动产生的现金流量净额，占比=经营活动产生的现金流量净额 ÷ 当期净利润；

注 2：行业平均值 1 包括同行业上市公司金杯电工、金龙羽、太阳电缆及东方电缆；

注 3：行业平均值 2 系在行业平均值 1 的基础上剔除东方电缆后的值，剔除原因系由于东方电缆自 2019 年起毛利率较高的海缆产品占比提高较快，净利润率较高，与发行人产品结构差异较大，下同。

2017 年-2019 年发行人经营活动产生的现金流量净额占净利润的比例较同行业可比上市公司平均值相差较小，2020 年 1-9 月，发行人该指标与同行业相比差异较大，主要原因如下：

（一）发行人 2020 年第三季度收入增长金额较大导致期末存货增加金额较大

发行人 2020 年第三季度实现销售收入 281,952.39 万元，同比增加 67,941.61 万元，较同行业可比公司平均增长金额较高，导致发行人期末备货金额增长较多，具体情况如下：

单位：万元

项目	收入增长金额①	存货增加金额②	②/①
金杯电工	79,346.37	60,140.85	0.76
金龙羽	-1,849.42	4,407.34	-2.38
太阳电缆	35,876.19	37,445.24	1.04
行业平均值	37,791.05	33,997.81	0.90
发行人	67,941.61	113,808.29	1.68

注：收入增长金额指 2020 年第三季度营业收入同比增长金额；存货增加金额指 2020 年三季度末存货较 2019 年末增长金额。

由上表可知，发行人与金杯电工及太阳电缆均在收入增长的同时，在年中销售旺季同步增加存货备货金额，金龙羽在收入出现下滑的同时亦增加备货，发行人存货金额增加更多，主要系发行人 2020 年 1-9 月份发行人供货周期更长的直销收入占比提高较快，进而导致发行人产品供货周期及发出商品、在手订单均大幅

增长。具体情况详见本问题回复之“问题（2）”之“（二）/1、存货余额不断增加”。

（二）发行人直销占比提高，导致第三季度末应收账款较 2019 年大幅提升

2020 年 9 月末，发行人应收账款账面价值为 160,005.26 万元，较 2019 年末增长 57,405.63 万元，同行业可比公司在收入增长的同时，应收账款亦同步增加，具体情况如下：

单位：万元

项目	收入增长金额①	应收账款增加金额②	②/①
金杯电工	110,486.68	38,015.69	34.41%
金龙羽	-9,049.02	31,670.79	100.00%
太阳电缆	38,600.53	1,150.81	2.98%
行业平均值	46,679.40	23,612.43	45.80%
发行人	82,344.71	57,405.63	69.71%

注 1：收入增长金额指 2020 年第二季度与第三季度营业收入之和较 2019 年下半年增长金额；应收账款增加金额指 2020 年三季度末较 2019 年末增长金额；

注 2：由于同行业可比上市公司 2020 年 9 月末未披露应收账款账面余额，因此上表中发行人与同行业可比上市公司应收账款增加金额均为应收账款账面价值增加金额；

注 3：由于金龙羽收入增长金额为负的情况下，应收账款仍大幅增加，上表中金龙羽②/①以 100.00%计。

由上表可知同行业可比公司在收入规模增长的情况下，应收账款亦出现增长，发行人应收账款金额增长更快，主要系发行人 2020 年 1-9 月份发行人信用账期较长的直销收入占比提高较快所致。具体情况详见本问题回复之“问题（1）”之“（二）/2、经营性应收项目不断增加”。

（三）发行人 2020 年增加铜材采购的现款结算比例，导致经营活动现金流受影响较为显著

报告期内，同行业上市公司现款结算的采购比例一直较高，而发行人现款结算采购比相对较低，2020 年，发行人完成首发上市，融资环境有所改善，发行人结合当期原材料价格、产品市场需求及资金状况，为降低采购成本而大幅增加铜材采购中采用现款结算的比例，因此在 2020 年采购规模较 2019 年大幅增加的情况下，应付票据及应付账款规模相较 2019 年末增幅较小，对经营活动现金流的影响较为显著，具体参见本问题回复之“问题（1）”之“（二）/3、经营性应付项目余额波动”。

二、保荐机构、申报会计师核查

(一) 保荐机构核查

1、核查程序

(1) 访谈发行人管理层，了解发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异的原因；

(2) 获取发行人现金流量表附表，分析导致发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的主要项目及影响情况；

(3) 查阅发行人资产负债表、利润表、存货收发存统计表、采购明细账、销售明细账，并结合公司经营实际、结合业务特性、信用政策、结算方式等因素，分析现金流量净额与净利润存在差异的原因；

(4) 查阅同行业可比公司公告资料，分析发行人与同行业可比公司相比，现金流量净额与净利润是否差异。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 报告期内经营活动产生的现金流与净利润差异主要系业务规模增长带来的存货备货量增加、经营性应收项目增加、经营性应付项目波动及 2018 年度清偿报告期外形成的对庆智仓储应付账款等因素所致，与发行人实际经营情况相匹配；

(2) 报告期内，发行人存在经营活动产生的现金流量净额与净利润存在不匹配的情形：2017 年至 2019 年，发行人通过优化存货结构、执行经销商年末集中催款制度，经营活动现金流有所改善；2020 年 1-9 月，由于：(1) 年中销售旺季备货、收入规模扩大及直销模式占比提高带来的在手订单及发出商品金额增加等因素导致存货金额增加；(2) 收入规模扩大、信用账期较长的直销模式销售占比提高及未到年末经销模式未进行年末集中催款等因素导致应收账款增加；(3) 2020 年 1-9 月份，发行人完成首发融资，为降低采购成本，原材料现款采购比例增加，导致应付账款支付节奏加快；因此，存货及应收账款金额增加，应付账款金额未同步采购规模增加导致发行人 2020 年 1-9 月经营活动产生的现金流量净额与净利润差距较大；

(3) 报告期内，发行人经营活动产生的现金流量净额变动趋势与同行业可比上市公司一致，发行人经营活动产生的现金流量净额与同行业可比公司 2017-2019 年差异较小，2020 年 1-9 月差异较大存在合理性。

(二) 申报会计师核查

1、核查程序

(1) 访谈发行人管理层，了解发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润存在差异的原因；

(2) 获取发行人现金流量表附表，分析导致发行人经营活动产生的现金流量净额与净利润差异的主要项目及影响情况；

(3) 查阅发行人资产负债表、利润表、存货收发存统计表、采购明细账、销售明细账，并结合公司经营实际、结合业务特性、信用政策、结算方式等因素，分析现金流量净额与净利润存在差异的原因；

(4) 查阅同行业可比公司公告资料，分析发行人与同行业可比公司相比，现金流量净额与净利润是否差异。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内经营活动产生的现金流与净利润差异主要系业务规模增长带来的存货备货量增加、经营性应收项目增加、经营性应付项目波动及 2018 年度清偿报告期外形成的对庆智仓储应付账款等因素所致，与发行人实际经营情况相匹配；2017-2019 年度发行人经营活动产生的现金流量净额与同行业可比公司变动情况不具有明显差异，2020 年 1-9 月发行人经营活动产生的现金流量净额与同行业可比公司相比差异较大，主要原因是存货备货量增加、经营性应收项目增加、铜材采购现金结算比例增高所致，存在合理性。

问题 2、关于募投项目

申请人 2020 年 7 月首次公开发行股票并在上海证券交易所上市，首发上市距离本次再融资申请时间间隔较短。申请人本次发行拟募集资金 10 亿元，投资池州起帆电线电缆产业园建设项目和补充流动资金。请申请人：（1）说明截至目前首发募投项目二期施工进展情况，本次募投项目与首发募投项目的联系与区别，前募未建成达产的情况下，本次募投项目的合理性、必要性；（2）说明池州起帆电线电缆产业园建设项目具体投资数额安排明细，投资数额的测算依据和测算过程，各项投资构成是否属于资本性支出，是否使用募集资金投入，本次发行资本性支出比例是否符合相关监管要求；（3）募投项目预计效益测算依据、测算过程，效益测算的谨慎性、合理性；（4）结合最近三年主要产品销量年增长量、在手订单、意向客户及 IPO 募投项目达产后及本次再融资新增产能情况，说明新增产能消化措施及有效性。请保荐机构、申报会计师说明核查依据、方法、过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人说明

问题（1）说明截至目前首发募投项目二期施工进展情况，本次募投项目与首发募投项目的联系与区别，前募未建成达产的情况下，本次募投项目的合理性、必要性

（一）截至目前首发募投项目二期施工进展情况

截至 2021 年 2 月 1 日，二期工程处于建设阶段，按照实施计划进展顺利，预计于 2021 年第三季度竣工验收，该募投项目具体进展情况如下：

项目名称		承诺投资额 (万元)	实际投资金额 (万元)	项目完工进度
特种电线电缆生产基地建设项目	一期工程	25,000.00	23,789.45	已完工
	二期工程	10,000.00	6,202.27	62.02%
	铺底流动资金	10,000.00	-	-
	合计	45,000.00	29,991.72	-

（二）本次募投项目与首发募投项目的联系与区别

目前，IPO 募投项目一期工程已完工投产，二期工程正按计划投资建设中，

随着 IPO 募投项目的投产，发行人产能规模不断扩张，同时产能利用率及产销率始终保持在较高水平，新增产能得以充分消化。在此基础上，为响应国家产业政策，顺应电线电缆行业发展趋势，推动公司做优做强，公司紧密围绕主营业务发展，拟实施“池州起帆电线电缆产业园建设项目”，本次募投项目系在前次募投项目基础上对特种电缆产品及环保型电线电缆产品产能的进一步扩充，前后两次募投项目的联系与区别具体如下：

项目		本次募投项目	IPO 募投项目
联系	项目实施目的	均为顺应行业发展趋势，聚焦公司主营业务发展，扩充特种电线电缆及环保型电线电缆产品产能，持续优化公司产品结构	
	募投产能扩充主要产品	新能源汽车用电线电缆、光伏电站用电线电缆	
区别	项目用地、备案及环评	铁路机车用电线电缆	海洋平台用电线电缆
		相互独立	

（三）前募未建成达产的情况下，本次募投项目合理性、必要性

本次募投项目系在 IPO 募投项目的基础上，聚焦中高端市场，对特种线缆及环保型线缆产品产能的进一步扩充。根据公司历史销量增长情况，结合未来电线电缆市场需求水平，预测 2021 年新增销量将超过 IPO 募投项目二期工程新增产能，公司目前产能已接近饱和，无法满足持续增长的下游行业需求，而新项目存在较长的建设及运行周期，因此拟提前布局新生产基地，实施池州起帆电线电缆产业园建设项目，本次募投项目合理性及必要性分析如下：

1、必要性

（1）电线电缆市场需求不断增长，“新基建时代”带来新机遇

随着中国及全球经济的持续增长，“一带一路”政策不断深入，国内城镇化率稳步提高，“补短板”等宏观政策保障基础设施建设的持续投入，电线电缆行业规模将不断增加，国内和国际电线电缆市场发展前景广阔。

“新基建时代”为电线电缆市场带来新机遇。新型基础设施建设是指发力于科技端的基础设施建设，主要包含 5G 基建、特高压、城际高速铁路和城际轨道交通、新能源汽车充电桩、大数据中心、人工智能、工业互联网等七大领域，每一个领域都蕴含着巨大的市场。电线电缆作为国民经济的“血管”与“神经”，支撑着上述领域等新兴产业的发展，促使对电线电缆尤其与各个领域对应专用特种电缆

需求的不断增加。

(2) 公司新增产能已充分消化，现有产能接近饱和，亟待扩充以巩固市场快速响应机制

公司凭借多年发展积聚实力，以良好产品质量持续扩大市场份额，2017年至2020年9月，公司电线电缆产品产销情况如下：

产品	指标	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
电力电缆	产能（公里）	84,912.00	91,386.00	82,500.00	73,320.00
	产量（公里）	84,360.44	90,174.43	76,113.17	60,151.43
	销量（公里）	75,060.18	89,317.35	77,550.71	55,285.59
	产能利用率	99.35%	98.67%	92.26%	82.04%
	产销率	88.98%	99.05%	101.89%	91.91%
电气装备用电线电缆	产能（公里）	1,249,130.00	1,395,639.00	1,230,506.00	1,225,706.00
	产量（公里）	1,246,132.14	1,408,153.95	1,211,776.45	1,150,293.35
	销量（公里）	1,180,744.83	1,375,849.15	1,202,958.48	1,147,591.32
	产能利用率	99.76%	100.90%	98.48%	93.85%
	产销率	94.75%	97.71%	99.27%	99.77%

报告期内，公司产能不断扩张，新增产能亦得到充分消化，产能利用率与产销率维持在较高水平。在电线电缆行业规模持续扩张的背景下，公司的产能已无法满足未来市场规模扩大的需求。为满足市场规模扩大的需求，并维持较短的交货周期、巩固具备“生产规模与效率优势+存货规模及结构优势”的市场快速响应机制，公司亟待现有产能基础上进一步进行扩充、建设新的电线电缆生产基地。

2、合理性

(1) 投资金额及产能设计合理

本次募投项目“池州起帆电线电缆产业园建设项目”建设期为30个月，预计2025年达产，达产后年产能合计约310万公里，以公司历史产销量数据测算达产年产销水平，预计达产年销量占产能的比为98.39%，未来新增产能将得到充分消化，募投项目产能设计合理。具体测算及分析详见本问题回复之“问题（4）”之“（二）历史产销量水平持续升高，目前在手订单饱和，为未来产能消化提供有利支撑”。

(2) 投资方向合理

在中国经济“换挡提质”和行业转型升级的大背景下，行业的整治规范加上特种电缆需求的日益增加促使行业集中度不断提升，加之随着智慧城市的持续建

设与新能源产业的快速发展，对高端环保型电线电缆产品的需求量日益增加，开发特种线缆及环保型线缆产品是电线电缆行业未来持续发展方向。发行人此次募投项目主要产品投向为特种电线电缆和环保型电线电缆，产品投向合理。

问题（2）说明池州起帆电线电缆产业园建设项目具体投资数额安排明细，投资数额的测算依据和测算过程，各项投资是否属于资本性支出，是否使用募集资金投入，本次发行资本性支出比例是否符合相关监管要求

（一）池州起帆电线电缆产业园建设项目具体投资数额安排明细，投资数额的测算依据和测算过程，各项投资是否属于资本性支出，是否使用募集资金投入

池州起帆电线电缆产业园建设项目总投资额为 104,000.00 万元，拟以募集资金 70,000.00 万元投入该项目，募集资金投入均为资本性支出，项目投资构成如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资金额	拟用募集资金额	是否为资本性支出
一	固定资产	74,000.00	70,000.00	/
1	土地费用（含税费）	4,000.00	4,000.00	是
2	建筑工程及配套	44,162.00	44,162.00	是
3	室外总体工程	4,478.00	4,478.00	是
4	工程建设及其他费用	1,782.00	1,782.00	是
5	生产及配套设备	19,578.00	15,578.00	是
二	铺底流动资金	30,000.00	-	否
	合计	104,000.00	70,000.00	/

本项目投资数额根据国家发改委与建设部颁发的《建设项目经济评价方法与参数》(第三版)、建设项目投资估算办法、建设项目可行性报告编制内容深度规定及国家有关政策法规、有关部门制定的工程建设费用计算办法和费用标准及国家公布的物价指数等测算；土建工程费以池州地区的建筑工程造价估算；设备费用按有关报价资料估算。具体投资数额安排明细及测算过程如下：

1、土地费用（含税费）

本次募投项目主要建设内容为生产特种电线电缆和环保型电线电缆的生产车间、办公楼以及配套工程等，建设地点位于安徽省池州市高新技术产业开发区三

大洲路，项目规划用地 367,897 平方米（约 551.84 亩），土地出让费按 7 万元/亩测算，合计用地费用约 4,000 万元(含税费)。

2、建筑工程及配套

序号	项目内容	单位	数量	单价 (元)	投资金额 (万元)	是否属于资本性支出
1	(一) 建筑工程	平方米	250,758	-	41,027	是
1.1	其中：生产车间	平方米	191,556	1,370	26,243	是
1.2	员工宿舍	平方米	47,622	2,490	11,858	是
1.3	办公楼	平方米	11,580	2,527	2,926	是
2	(二) 给排水，消火栓	平方米	250,758	55	1,381	是
3	(三) 强电工程	平方米	250,758	45	1,128	是
4	(四) 弱电工程	平方米	250,758	25	626	是
合计		平方米	250,758	-	44,162	是

3、室外总体工程

序号	项目内容	单位	数量	单价 (元)	投资金额 (万元)	是否属于资本性支出
1	(一) 土建工程	-	-	-	2,866	是
1.1	其中：道路广场	平方米	116,014.60	150	1,740	是
1.2	大门、围墙	米	2,425.00	1,000	243	是
1.3	绿化景观	平方米	73,579.40	120	883	是
2	(二) 电气工程	平方米	189,594	35	664	是
3	(三) 综合管线工程	平方米	189,594	50	948	是
合计		-	-	-	4,478	是

4、工程建设及其他费用

序号	项目内容	投资金额 (万元)	是否属于资本性支出
1	勘察设计费	394	是
2	管理费	236	是
3	监理费	590	是
4	开办费	562	是
合计		1,782	是

5、设备工程

序号	设备名称	数量 (台)	单价 (万元)	投资金额 (万元)	是否属于资本性支出
1	双头大拉机	3	1,200	3,600	是
2	多头拉丝机	4	600	2,400	是
3	中拉机	4	50	200	是
4	大拉机	3	310	930	是
5	管式绞线机	8	90	720	是
6	框型绞线机	2	73	146	是

序号	设备名称	数量(台)	单价(万元)	投资金额(万元)	是否属于资本性支出
7	框型绞线机	4	80	320	是
8	框型绞线机	2	120	240	是
9	高速绞线机	10	16	160	是
10	盘绞式成缆机	1	185	185	是
11	悬臂单绞成缆机	4	49	196	是
12	摇篮式成缆机	6	40	240	是
13	摇篮式成缆机	5	46	230	是
14	高速无扭对绞机	5	18	90	是
15	卧式退火炉	3	200	600	是
16	氩弧焊生产线	2	150	300	是
17	氩弧焊生产线	1	175	175	是
18	多头绕包机	5	140	700	是
19	卧式绕包机	5	160	800	是
20	高速挤出生产线	2	280	560	是
21	挤塑机	20	55	1,100	是
22	挤塑机	9	80	720	是
23	挤塑机	1	67	67	是
24	挤塑机	2	75	150	是
25	挤塑机	1	73	73	是
26	挤塑机	1	86	86	是
27	挤塑机	1	100	100	是
28	挤塑机	2	80	160	是
29	全自动成圈机	15	15	225	是
30	手动卷线机	5	4	20	是
31	倒线机	4	3	12	是
32	16锭编织机	6	13	78	是
33	24锭编织机	3	20	60	是
34	32锭编织机	1	30	30	是
35	火花机	30	3.5	105	是
36	喷码机	30	3	90	是
37	20吨电动单梁起重机	12	50	600	是
38	16吨电动单梁起重机	34	40	1,360	是
39	电缆绝缘厚度测试仪	4	35	140	是
40	水冷却系统	8	20	160	是
41	燃气锅炉	1	120	120	是
42	10吨叉车	20	40	800	是
43	5吨叉车	20	15	300	是
44	变压器	6	25	150	是
45	弓形绞线机	2	40	80	是
合计		317	-	19,578	是

6、铺底流动资金

本项目拟投入 30,000.00 万元铺底流动资金，主要用于原料采购等资金周转项目，以保障生产经营顺利开展。

（二）本次发行资本性支出比例是否符合相关监管要求

本次公开发行可转换公司债券拟募集资金总额预计不超过 100,000.00 万元（含 100,000.00 万元），其中拟以 70,000.00 万元投资建设池州起帆电线电缆产业园建设项目，以 30,000.00 万元补充流动资金，具体如下：

单位：万元

项目名称	投资总额	募集资金投入金额	是否资本性支出
池州起帆电线电缆产业园建设项目	104,000.00	70,000.00	是
补充流动资金	30,000.00	30,000.00	否
合计	134,000.00	100,000.00	-

根据《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（修订版）》的相关要求，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%。本次募集资金不拟用于偿还债务，拟用于补充流动资金的金额为 30,000.00 万元，占募集资金总额比例为 30%，未超过募集资金总额的 30%，符合相关监管要求。

问题（3）募投项目预计效益测算依据、测算过程，效益测算的谨慎性、合理性

（一）募投项目预计效益测算依据、测算过程

本项目主要生产特种电线电缆和环保型电线电缆等产品，设计达纲年产能为 110 万公里，销售收入为 700,000 万元（含税），其中增值税销项税为 80,531 万元。发行人结合报告期内自身及同行业可比上市公司的毛利率水平、期间费用率情况，以及本次募投项目的产品投向，对本次募投项目效益测算如下：

序号	项目	金额（万元）
1	销售收入（不含税）	619,469
2	生产总成本（不含税）	544,550
3	税金及附加	1,160
4	期间费用	34,559
5	利润总额	39,200
6	所得税	9,800
7	净利润	29,400

1、销售收入

报告期内，随着 IPO 募投项目逐步投产，发行人产能规模不断扩张，此外，随着产品结构的不断优化，单位产能产值整体呈上升趋势，本次募投项目主要聚焦中高端线缆市场，扩充特种线缆及环保型线缆产品产能，进一步优化产品结构，提高单位产能产值，基于此，预测募投项目达纲年新增产能 1,100,000.00 公里，新增产值 700,000.00 万元（含税，其中税额 80,531 万元）。

项目	产能（公里）	产值（万元）	单位产能产值（万元/公里）
募投项目	1,100,000.00	619,469.00	0.56
2020 年 1-9 月	1,334,042.00	620,045.43	0.46
2019 年度	1,487,025.00	743,370.55	0.50
2018 年度	1,313,006.00	616,000.80	0.47
2017 年度	1,299,026.00	452,406.15	0.35

注：2017 年至 2020 年 1-9 月产值以主营业务收入衡量，募投项目产值为不含税金额。

2、生产总成本

报告期内，发行人各明细项生产成本占营业收入的比例如下：

项目	2020 年 1-9 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
直接材料	81.51%	81.25%	82.79%	81.31%
直接人工	1.77%	1.94%	1.66%	1.57%
制造费用	3.01%	2.90%	2.54%	2.27%
合计	86.28%	86.08%	87.00%	85.15%

发行人结合报告期内生产成本占收入的比例，考虑未来扩产所带来的规模化效应，预测募投项目生产成本合计占收入的比例约为 87.91%，具体如下：

序号	项目	金额（万元）	占收入比例	测算依据
1	原材料	528,319	85.29%	-
2	直接人工	8,418	1.36%	按直接生产人员 1,295 人，每人 6.5 万元/年测算
3	能源消耗	1,932	0.31%	按水 3.56 元/吨（含排污费），电 0.89 元/度，天然气 3.06 元/立方米
4	折旧及摊销费	4,606	0.74%	采用平均折旧法计算，设备 10 年，房屋建筑 20 年，土地 50 年
5	修理费	1,275	0.21%	按折旧费 30% 估算
	合计	544,550	87.91%	-

3、期间费用

报告期内，发行人期间费用率情况如下：

项目	销售费用	管理费用（含研发费用）	财务费用	期间费用率
2020 年 1-9 月	2.39%	1.43%	0.75%	4.57%
2019 年度	2.67%	1.51%	0.57%	4.75%

项目	销售费用	管理费用（含研发费用）	财务费用	期间费用率
2018 年度	2.60%	1.49%	0.48%	4.57%
2017 年度	2.69%	1.58%	0.50%	4.77%

发行人按照公司报告期内费用率情况，结合募投项目产品投向，未来管理水平、研发投入、市场开拓等因素预测募投项目期间费用率约为 5.58%。测算如下：

序号	项目	金额（万元）	费用率
1	销售费用	17,500	2.82%
2	管理费用（含研发费用）	13,559	2.19%
3	财务费用	3,500	0.47%
合计		34,559	5.58%

（二）效益测算的谨慎性、合理性

本项目效益与公司报告期内效益情况如下表所示：

单位：万元

项目	营业收入（产值）	营业成本（生产总成本）	净利润	毛利率	净利率
募投项目	619,469.00	544,550.00	29,400.00	12.09%	5.40%
2020 年 1-9 月	635,905.98	564,583.56	30,764.77	11.22%	5.45%
2019 年度	764,724.33	682,164.15	33,334.87	10.80%	4.89%
2018 年度	632,267.79	568,293.57	25,127.04	10.12%	4.42%
2017 年度	459,829.70	399,797.59	26,262.90	13.06%	6.57%

本次募投项目毛利率为 12.09%，净利率为 5.40%，与公司报告期内综合毛利率和净利率较为接近，略高于公司现有产品综合毛利率，系因为本次募投项目达产后，将进一步优化公司产品结构，提高毛利率较高的特种电缆产品占比。

综上，本项目的效益测算依据市场价格、公司历史期的实际运营情况以及未来产品投向进行分析预测，具有合理性、谨慎性。

问题（4）结合最近三年主要产品销量年增长量、在手订单、意向客户及 IPO 募投项目达产后及本次再融资新增产能情况，说明新增产能消化措施及有效性

（一）电线电缆产品市场需求不断增长，公司最近三年主要产品销量逐年增长，IPO 募投项目一期工程新增产能已充分消化

1、电线电缆产品市场需求不断增加

电线电缆作为国民经济中最大的配套行业之一，产品应用于国民经济的各个领域，被喻为国民经济的“血管”与“神经”，是各产业的基础，电线电缆的市

场需求与国民经济息息相关。随着中国及全球经济的持续增长，“一带一路”政策不断深入，国内城镇化率稳步提高，“补短板”等宏观政策保障基础设施建设的持续投入，电线电缆行业规模将不断增加，国内和国际电线电缆市场需求均不断增长。

国际市场研究机构 Transparency Market Research 发布报告称，2018-2026 年全球电线电缆市场年复合增长率约为 4.1%，全球电线电缆市场需求的稳步增长电线电缆行业的长远发展提供了有力支撑。我国电线电缆行业经历了长期快速发展后，随着市场规模基数的不断增长，未来行业增速将有所下降，但仍将保持良好的增长态势。2017 年中国电线电缆行业销售收入为 1.35 万亿元。根据中投顾问产业研究中心出具的报告，2022 年中国电线电缆行业销售收入将达到 1.72 万亿元，复合增长率达 5.12%。

2、公司最近三年主要产品销量逐年增长

报告期内，发行人主要从事电线电缆的研发、生产和销售，主要产品为电力电缆和电气装备用电线电缆，2017 年至 2019 年，发行人主要产品的年销量及销量增长情况具体如下：

产品	指标	2019 年	2018 年	2017 年
电力电缆	销量（公里）	89,317.35	77,550.71	55,285.59
	销量增长（公里）	11,766.64	22,265.12	10,457.82
	销量增长率（%）	15.17	40.27	23.33
电气装备用 电线电缆	销量（公里）	1,375,849.15	1,202,958.48	1,147,591.32
	销量增长（公里）	172,890.67	55,367.16	125,893.74
	销量增长率（%）	14.37	4.82	12.32

由于发行人电线电缆产品种类较多，目前已拥有 5 万余种规格产品，产品型号、规格的差异导致发行人销量增长并非与实际业务量增长成正比。从公司主要产品的销量统计情况看，2017 年至 2019 年，随着发行人业务规模扩张，发行人电力电缆与电气装备用电线电缆销量均呈逐年增长趋势。

3、IPO 募投项目一期工程新增产能已充分消化

报告期内，发行人产能利用率、产销量变动情况如下：

产品	指标	2020 年 1-9 月	2019 年	2018 年	2017 年
电力电缆	产能（公里）	84,912.00	91,386.00	82,500.00	73,320.00

产品	指标	2020年1-9月	2019年	2018年	2017年
	其中：IPO 新增产能（公里）	8,058.00	6,906.00	-	-
	产量（公里）	84,360.44	90,174.43	76,113.17	60,151.43
	销量（公里）	75,060.18	89,317.35	77,550.71	55,285.59
	产能利用率	99.35%	98.67%	92.26%	82.04%
	产销率	88.98%	99.05%	101.89%	91.91%
电气装备用 电线电缆	产能（公里）	1,249,130.00	1,395,639.00	1,230,506.00	1,225,706.00
	其中：IPO 新增产能（公里）	242,811.00	202,194.00	-	-
	产量（公里）	1,246,132.14	1,408,153.95	1,211,776.45	1,150,293.35
	销量（公里）	1,180,744.83	1,375,849.15	1,202,958.48	1,147,591.32
	产能利用率	99.76%	100.90%	98.48%	93.85%
	产销率	94.75%	97.71%	99.27%	99.77%

2019年下半年，发行人IPO募投项目开始投产，截至本回复出具日，IPO募投项目一期工程已达产，二期工程尚处于建设当中。2017年、2018年公司在建项目陆续完成，使得公司线缆产能增加，2019年下半年，随着IPO募投项目的投产，发行人产能规模进一步扩张，同时，发行人不断强化销售网络，争取市场份额，业务规模不断增加，产能利用率及产销率始终保持在较高水平，新增产能得以充分消化。

（二）历史产销量水平持续升高，目前在手订单饱和，为未来产能消化提供有利支撑

1、历史销量水平持续升高，目前在手订单饱和

报告期内，公司历史销量变动情况及目前在手订单情况如下：

项目	数值
2017年至2020年销量年增长率	15%
目前在手订单金额（包括意向客户协议金额，单位万元）	84,368.57

根据公司2017年至2020年产销量数据，计算2017年至2020年年均销量增长率约15%，历史销量水平不断上升，公司目前在手订单约84,368.57万元，约占2020年全年销售收入（以2020年1-9月销售收入年化计算）的10%，目前在手订单处于饱和状态，未来公司将继续争取行业订单，保持在手订单的持续饱和。

2、2021年预计销量增加将覆盖IPO募投项目二期工程新增产能

IPO募投项目二期工程预计2021年第三季度验收并投产，相较于一期工程，

二期工程新增产能较少（约 12 万公里），结合公司目前销量增长水平（年均增长 15%），未来，在下游应用领域强劲需求的拉动下，若公司销量保持目前同等增速，2021 年预计增加销量约 26 万公里，将覆盖新增产能，二期工程新增产能将得以充分消化。

3、本次募投项目达产后，将保持高产销率水平，新增产能将充分消化

本次募投项目“池州起帆电线电缆产业园建设项目”建设期为 30 个月，项目达产年限为 3 年（不含建设期），预计 2025 年达产，项目达产后预计增加年产能 110 万公里，综合考虑 IPO 二期工程新增产能（约 12 万公里）等因素，达产后年产能合计约 310 万公里。

以 2017 年至 2020 年年均销量增长率测算本次募投项目达产后年销量约 305 万公里，当年销量占产能的比为 98.39%，未来新增产能将得到充分消化，具体情况如下：

项目	数值
2025 年全年产能（万公里）	310.00
2025 年全年销量（万公里）	305.00
2025 年销量/产能	98.39%

（三）积极开拓市场，强化自身销售网络，为产能消化提供保障

公司针对电线电缆产品品种繁多，不同品种产品适用于不同销售模式的特点，构建了以经销与直销相结合的线下销售渠道，和依托于各大网购平台的线上销售渠道，打造全面完善的营销网络。

报告期内，发行人不断强化自身销售网络，具体如下：

1、加强市场开拓，发展华东区域以外优质客源

随着发行人销售规模的扩张及成功上市，发行人产品知名度不断提高，报告期内，发行人逐步拓展华东区域以外的优质客源，华东地区以外的销售占比逐步提高，具体如下：

单位：万元

销售地域	2020 年 1-9 月		2019 年	
	金额	比例	金额	比例
国内销售	615,945.29	99.34%	738,287.25	99.32%
华东	471,670.51	76.07%	580,915.50	78.15%

销售地域	2020年1-9月		2019年	
	金额	比例	金额	比例
华东以外	144,274.78	23.27%	157,371.75	21.17%
国外销售	4,100.14	0.66%	5,083.31	0.68%
合计	620,045.43	100.00%	743,370.55	100.00%
销售地域	2018年		2017年	
	金额	比例	金额	比例
国内销售	609,457.63	98.94%	450,530.87	99.59%
华东	538,322.82	87.39%	396,679.83	87.68%
华东以外	71,134.81	11.55%	53,851.04	11.91%
国外销售	6,543.18	1.06%	1,875.28	0.41%
合计	616,000.80	100.00%	452,406.15	100.00%

未来，发行人将继续拓展全国各地优质客户，从上海地区规模最大的电线电缆生产销售企业发展成为全国规模最大的电线电缆生产销售企业之一。

2、把握“新基建时代”新机遇，拓展销售新领域，增强产品线广度与深度

目前中国经济进入新常态，国家加快培育和发展战略性新兴产业，特种电线电缆是高端装备制造业、新能源产业和新能源汽车产业等战略新兴产业的重要配套行业。

2019年，新能源汽车销量已从2012年的1.2万辆迅速增长到120.6万辆，复合增长率93.07%，在国家扶持政策密集出台和节能环保的大背景下，未来我国新能源汽车产业仍然将保持较快发展速度，同时伴随“新基建时代”的到来，电线电缆行业发展已迎来新的机遇，发行人牢牢把握此契机，大力发展新能源相关行业，包括新能源汽车、充电桩、光伏等领域销售客户，不断拓展公司产品线的宽度及深度。

3、壮大直销队伍，优化客户结构，强化营销网络

报告期内，发行人客户结构及收入结构变动情况如下：

单位：家

客户类型	2020年1-9月		2019年度		2018年度		2017年度	
	数量	收入占比	数量	收入占比	数量	收入占比	数量	收入占比
经销	531	50.42%	551	58.77%	220	68.79%	179	75.21%
直销	14,535	49.58%	11,530	41.23%	11,266	31.21%	4,115	24.79%

报告期初，发行人采取经销为主，直销为辅的销售模式，报告期内，随着发行人销售规模不断扩张，品牌声誉不断加强，发行人直销客户资源不断丰富，直

销收入占比持续提高。

目前，经销方面，公司拥有直属经销商超过 500 家，覆盖销售终端上万家，众多的销售终端为公司产品销售提供了有利的渠道保障，有利于公司满足不同区域、不同类别客户的市场需求；直销方面，发行人除国家电网外，亦开拓了中国铁建、中国建筑、中国中冶、中国中铁、上海建工等大型优质直销客户，业务涵盖轨道交通工程、建筑工程、电气安装工程等国民经济重要领域。

未来，公司将不断壮大直销队伍，并优化客户结构，持续强化营销网络，为项目产能消化提供保障。

二、保荐机构、申报会计师核查

（一）保荐机构核查

1、核查程序

（1）访谈发行人管理层，获取发行人 IPO 募投项目及本次再融资项目的可行性分析报告，以及募投项目投资建设相关合同、凭证，了解 IPO 募投项目进展情况、前后两次募投项目的联系与区别，结合行业分析报告及公司历史产销量数据、目前生产与销售情况、订单获取情况，分析本次项目的合理性、必要性；

（2）获取并了解发行人本次募投项目投资明细、投资测算过程，分析此次募投项目投资金额是否合理，各项投资是否资本性支出，项目资本性支出比例是否符合相关监管要求；

（3）根据募投项目投资明细及产能设计情况，复核募投项目达产年收入、利润等效益测算情况，与目前公司及行业效益水平进行对比，分析效益测算是否谨慎、合理；

（4）获取发行人 2017 年至 2020 年的产能、产量、销量数据，根据发人生产、销售情况，以及募投项目建设投产情况，测算发行人产能、销量等增长情况，IPO 募投项目一期工程的消化情况；结合历史产销量水平变动情况、目前意向客户及在手订单情况、公司新增产能的消化措施，分析 IPO 募投项目二期工程及本次募投项目达产后产能、销量及产能利用情况，以及新增产能消化情况。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 截至目前，IPO 募投项目一期工程已达产，二期工程尚处于建设过程中，目前完工进度约 62.02%，预计将于 2021 年第三季度验收投产；本次募投项目系在 IPO 募投项目基础上对特种电缆产品及环保型电线电缆产品产能的进一步扩充及对公司产品结构的进一步优化，将提高公司主营业务的竞争力和盈利能力；在前募未建成达产的情况下，拟启动本次募投项目主要原因系特种电线电缆、环保型电线电缆业务发展需要及公司目前产能已接近饱和，本次募投项目设计具有合理性及必要性；

(2) 池州起帆电线电缆产业园建设项目预计总投入 104,000 万元，拟投入募集资金 70,000 万元，均为资本性投入；本次募投项目合计拟投入募集资金 100,000 万元，用于补充流动资金及偿还债务的募集资金合计 30,000 万元，未超过募集资金总额的 30%，符合相关监管要求；

(3) 本项目的效益测算依据市场价格、公司历史期的实际运营情况以及未来产品投向进行分析预测，具有合理性、谨慎性；

(4) 目前，电线电缆产品市场需求不断增长，公司历史产销量水平逐年增长，IPO 募投项目一期工程新增产能已充分消化，目前在手订单较为饱和，此外公司积极开拓市场，发展华东区域以外优质客源，同时拓展销售新领域，壮大直销队伍，优化客户结构，强化自身销售网络，为未来产能消化提供有利支撑。

(二) 申报会计师核查

1、核查程序

(1) 访谈发行人管理层，获取发行人 IPO 募投项目及本次再融资项目的可行性分析报告，以及募投项目投资建设相关合同、凭证，了解 IPO 募投项目进展情况、前后两次募投项目的联系与区别，结合行业分析报告及公司历史产销量数据、目前生产与销售情况、订单获取情况，分析本次项目的合理性、必要性；

(2) 获取并了解发行人本次募投项目投资明细、投资测算过程，分析此次募投项目投资金额是否合理，各项投资是否资本性支出，项目资本性支出比例是否符合相关监管要求；

(3) 根据募投项目投资明细及产能设计情况，复核募投项目达产年收入、利润等效益测算情况，与目前公司及行业效益水平进行对比，分析效益测算是否谨慎、合理；

(4) 获取发行人 2017 年至 2020 年的产能、产量、销量数据，根据发行人生产、销售情况，以及募投项目建设投产情况，测算发行人产能、销量等增长情况，IPO 募投项目一期工程的消化情况；结合历史产销量水平变动情况、目前意向客户及在手订单情况、公司新增产能的消化措施，分析 IPO 募投项目二期工程及本次募投项目达产后产能、销量及产能利用情况，以及新增产能消化情况。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 公司上述关于目前首发募投项目二期施工进度情况以及本次募投项目与首发募投项目的联系与区别的说明，在前募未建成达产的情况下，拟启动本次募投项目主要原因，在重大方面与我们在核查过程中了解的信息一致；

(2) 公司上述关于池州起帆电线电缆产业园建设项目具体投资数额安排及投资数额的测算依据和测算过程的说明，各项投资构成资本性支出的具体情况，相应募集资金投入情况，本次发行资本性支出比例情况，在重大方面与我们在核查过程中了解的信息一致，池州起帆电线电缆产业园建设项目预计总投入 104,000 万元，其中资本性支出 74,000 万元，拟投入募集资金 70,000 万元，均为资本性投入；本次募投项目合计拟投入募集资金 100,000 万元，用于补充流动资金及偿还债务的募集资金合计 30,000 万元，未超过募集资金总额的 30%，符合相关监管要求；

(3) 公司上述关于募投项目预计效益测算依据、测算过程的说明所涉及的历史期间财务数据在重大方面与我们在核查过程中了解的历史期间实际财务信息一致；我们没有注意到任何事项使我们认为本项目的效益测算依据的重要假设没有为预测提供合理基础；

(4) 公司关于最近三年主要产品销量年增长量、在手订单、市场开拓及 IPO 募投项目达产后及本次再融资新增产能情况的说明，在重大方面与我们在核查过程中了解的一致，目前，电线电缆产品市场需求不断增长，公司历史产销量水平

逐年增长，此外公司积极开拓市场，发展华东区域以外优质客源，同时拓展销售新领域，壮大直销队伍，优化客户结构，强化自身销售网络，为未来产能消化提供了有利支撑。

（以下无正文）

(本页无正文，为《上海起帆电缆股份有限公司关于<关于请做好上海起帆电缆股份有限公司公开发行可转债发审委会议准备工作的函>的回复》之盖章页)



上海起帆电缆股份有限公司

2021年2月4日

(本页无正文，为《海通证券股份有限公司关于<关于请做好上海起帆电缆股份有限公司公开发行可转债发审委会议准备工作的函>的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签名：


韦健涵


徐亮庭

保荐机构董事长签名：


周杰



声 明

本人已认真阅读上海起帆电缆股份有限公司本次发审委会议准备工作函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构董事长签名：



周 杰

