

新华都特种电气股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2022 年年报问询函的回复

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

新华都特种电气股份有限公司（以下简称“公司”、“新特电气”）于 2023 年 5 月 10 日收到深圳证券交易所下发的《关于对新华都特种电气股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2023〕第 105 号）（以下简称“年报问询函”）。公司对问询函询问的事项进行了逐项核查、落实，现将有关事项的说明回复如下：

问题一：

报告期内你公司实现营业收入、净利润分别为 4.5 亿元、9,754 万元，同比分别增长 10.75%、10.75%，经营活动现金流量净额为 3,842 万元，同比下降 33.33%。你公司电抗器收入为 1,803 万元，毛利率为 34.59%，毛利率较上年下降 8.87 个百分点，其他业务收入为 354 万元，毛利率为 48.54%，毛利率较上年增长 21.09 个百分点。

（1）请结合产品销售情况、信用政策、会计核算方法等，说明你公司营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因及合理性；

（2）请说明电抗器收入增长但毛利率大幅下滑的原因及合理性；

（3）请结合你公司其他业务的具体内容，说明该其他业务毛利率较你公司主营业务毛利偏高且大幅增长的原因及合理性，与同行可比公司是否存在差异，是否具有合理性及可持续性。

(4) 请说明公司报告期内是否存在产品销售托运单日期早于出库单日期的情况，会计师对此类情形对应的收入所执行的审计程序，公司是否存在跨期确认收入的情况。

一、请结合产品销售情况、信用政策、会计核算方法等，说明你公司营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额变动趋势不一致的原因及合理性；

公司回复：

(一) 公司 2022 年产品销售情况、信用政策、会计核算方法情况说明
2022 年度公司的会计核算方法没有发生变化。

公司产品适用于多个下游应用领域，主要服务于电力行业、金属冶炼、石油化工、建材行业、市政建设、机械配套、储能系统等领域，2022 年随着公司经营规模进一步扩大，销售订单持续增长，销售额也随之增加，2022 年第四季度销售产生的应收账款，在 2023 年收回。公司给予客户一定的赊销额度以及账期，一般不超过 4 个月，报告期内公司信用政策与客户结算周期无变化，但由于客户的下游客户回款较慢，影响其及时向公司支付货款。

同时，公司主要材料，如硅钢片、有色金属采用备货采购模式，采购这些原材料需要预付货款或货到付款，另外，因国内经济下行，公司为保障正常经营，满足客户的订单交期需求，进行有效备货以及控制采购价格，针对以上情况，公司对部分主要供货商采用了付款周期缩短、变更付款方式的政策，相应增加了 2022 年度的经营活动现金流出。

(二) 公司营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额变动趋势
营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额变动情况如下所示：

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动比例
营业收入	451,839,449.07	407,994,883.97	43,844,565.10	10.75%
净利润	97,541,986.39	84,294,160.97	13,247,825.42	15.72%
经营活动产生的现金流量净额	38,416,322.79	57,619,459.47	-19,203,136.68	-33.33%

2022 年公司深耕高压变频调速领域，积极开拓新市场销，销售订单持续增长，营业收入较上年提高 10.75%。

2022 年，公司营业收入增加，毛利率较为稳定，使得净利润增加；首次公开发行股票募集资金到位，财务费用-利息收入相应增加，并且使用闲置募集资金

进行投资理财，资产得到保值增值，使得净利润增加。主要因上述情况，净利润本年较上年提高 15.72%。

2022 年公司经营活动现金流量净额较上年减少 33.33%，主要受“销售商品、提供劳务收到的现金”、“收到的税费返还”、“收到其他与经营活动有关的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”项目的变化影响。

经营活动现金流量净额的主要变动情况如下：

项目	2022 年度	2021 年度	变动金额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	373,659,384.83	291,594,406.03	82,064,978.80	28.14%
收到的税费返还	7,644,266.47	135,612.81	7,508,653.66	5536.83%
收到其他与经营活动有关的现金	13,283,380.29	6,487,513.96	6,795,866.33	104.75%
购买商品、接受劳务支付的现金	238,570,159.73	133,462,490.95	105,107,668.78	78.75%
支付其他与经营活动有关的现金	29,898,285.94	16,859,134.65	13,039,151.29	77.34%
经营活动产生的现金流量净额	38,416,322.79	57,619,459.47	-19,203,136.68	-33.33%

销售商品、提供劳务收到的现金项目本期增加 82,064,978.80 元，主要原因为本期票据到期承兑较多，背书情况减少，销售商品、提供劳务收到的现金增加。

收到的税费返还项目本期增加 7,508,653.66 元，主要原因为增值税留抵税费返还。

收到其他与经营活动有关的现金本期增加 6,795,866.33 元，主要原因为 2022 年度首次公开发行股票募集资金到账，利息收入增加，以及本期收到的政府补助略有增加。

购买商品、接受劳务支付的现金本期增加 105,107,668.78 元，主要原因为国内经济下行，公司为保障正常经营，满足客户的订单交期需求，进行有效备货以及控制采购价格，针对以上情况，公司对部分主要供货商采用了付款周期缩短、变更付款方式的政策，购买商品、接受劳务支付的现金本期大幅增加。

支付其他与经营活动有关的现金项目本期增加 13,039,151.29 元，主要原因为公司持续加大研发投入，上市中介费用等增加，支付其他与经营活动有关的现金项目大幅增加。

综上所述，公司营业收入、净利润变动情况和经营活动现金流量净额变动趋势不一致具有合理性。

二、请说明电抗器收入增长但毛利率大幅下滑的原因及合理性；

公司回复：

报告期内，公司电抗器产品的毛利率变化情况如下：

单位：元、kvar、元/kvar

年度	销售收入	销售成本	毛利率	容量
2022年	18,032,196.62	11,794,669.39	34.59%	317,753.20
2021年	11,902,248.76	6,729,637.22	43.46%	176,267.65
增减变动	6,129,947.86	5,065,032.17	-8.87%	141,485.55
增减变动比例	51.50%	75.26%	-20.41%	80.27%
2022年单位容量平均指标（元/kvar）	56.75	37.12		
2021年单位容量平均指标（元/kvar）	67.52	38.18		
增减变动	-10.77	-1.06		
增减变动比例	-15.96%	-2.78%		

公司2022年实现电抗器销售收入18,032,196.62元，同比增长51.50%，当年电抗器产品综合毛利率34.59%，与上年同期电抗器产品毛利率43.46%相比，下降8.87%，造成2022年电抗器收入增长但毛利率出现下滑的主要原因是由于市场竞争压力增大，公司出于稳定电抗器产品收入、布局电抗器产品进入储能市场的考虑，所以在产品价格上做出降价调整。

综上所述，公司电抗器收入增长但毛利率大幅下滑具有合理性。

三、请结合你公司其他业务的具体内容，说明该其他业务毛利率较你公司主营业务毛利偏高且大幅增长的原因及合理性，与同行可比公司是否存在差异，是否具有合理性及可持续性。

公司回复：

（一）公司其他业务收入主要是出租收入、废料销售收入和外购商品销售收入，具体情况如下：

单位：元

项目	2022年			2021年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
出租收入	649,483.70	253,635.24	60.95%	595,360.01	225,229.46	62.17%
废料销售收入	1,105,150.07	72,382.84	93.45%	806,119.29	11,638.41	98.56%

项目	2022 年			2021 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
外购商品销售收入	1,780,601.77	1,493,135.64	16.14%	5,815,389.37	5,001,234.85	14.00%
快递柜租金收入				3,301.89		100.00%
合计	3,535,235.54	1,819,153.72	48.54%	7,220,170.56	5,238,102.72	27.45%

出租收入主要是公司全资子公司北京变频拥有的一套位于朝阳区利泽中一路 1 号院的办公用房用于经营性出租取得的收入，毛利率较高。

废料是铜线和铝线在挤压过程中产生的边角料以及少量产成品报废产生的废料回收等，公司根据外部废料收购价格变化进行集中销售，因此废料销售收入毛利率较大。

外购商品销售收入是公司根据客户需求，从其他企业采购的公司不生产的变频器、电机、配电变压器、工频变压器等产品销售给客户，外购商品销售收入具有偶发性、非连续性特点，外购商品销售收入毛利率较低。

与 2021 年相比，公司 2022 年出租业务、废料销售及外购商品销售毛利率未发生明显变化，但当年毛利率较低的外购商品销售下降约 70%，同时毛利率较高的废料销售收入增长约 37%，导致其他业务收入综合毛利率大幅增长。

综上所述，公司其他业务毛利率较公司主营业务毛利偏高且大幅增长具有合理性。

(二) 其他业务毛利率公司与同行业可比公司对比如下：

单位：元

项目	2022 年			2021 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
特变电工	1,713,816,054.60	1,104,707,730.07	35.54%	1,381,443,553.70	998,458,102.86	27.72%
中国西电	227,799,520.86	129,135,832.36	43.31%	379,496,550.90	376,412,565.96	0.81%
中能电气	9,184,670.40	2,899,007.35	68.44%	11,727,518.18	1,208,827.95	89.69%
国网英大	27,400,825.97	14,878,134.22	45.70%	32,270,546.96	22,555,696.80	30.10%
金盘科技	38,725,214.09	28,904,926.80	25.36%	18,192,200.09	9,849,585.58	45.86%
可比公司均值	403,385,257.18	256,105,126.16	43.67%	364,626,073.97	281,696,955.83	38.84%
新特电气	3,535,235.54	1,819,153.72	48.54%	7,220,170.56	5,238,102.72	27.45%

因各同行业上市公司未披露其他业务具体信息，无法按明细对其他业务毛利率进行分析比较。2022年其他业务毛利率公司高于同行业可比公司均值，2021年其他业务毛利率公司低于同行业可比公司均值。同行业可比公司其他业务毛利率均存在差异。

综上所述，公司其他业务毛利率与同行可比公司其他业务毛利率存在差异，相比于公司主营业务毛利偏高且大幅增长具有合理性，但毛利率升高不具有可持续性。

四、请说明公司报告期内是否存在产品销售托运单日期早于出库单日期的情况，会计师对此类情形对应的收入所执行的审计程序，公司是否存在跨期确认收入的情况。

公司回复：

公司报告期内不存在产品销售托运单日期早于出库单日期的情况。

公司以发货回执单签收日期作为收入确认的判定条件，不存在跨期确认收入的情况。

会计师回复：

一、核查程序：

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

1、获取并查阅了2022年度财务报表，复核了2022年度现金流量表。了解公司现金流量表主表及附表的编制方法及过程，复核其编制准确性及恰当性，并对影响经营性现金流量的项目进行对比分析；

2、获取公司编制现金流量相关数据，分别同财务报表数据及账簿等核对，复核同相关会计科目数据勾稽是否一致和分类的合理性，关注公司现金流量表项目是否恰当列报；

3、通过对营业收入等相关科目分析，复核销售商品、提供劳务收到的现金的准确性；通过对营业成本等相关科目分析，复核购买商品、接受劳务支付的现金的准确性；

4、了解公司ERP系统及操作流程，了解销售收款循环、采购付款循环和货币资金循环等关键业务循环的业务内容并执行穿行测试，确认公司与主要客户、供应商在合同中约定的信用政策、结算方式、结算周期的变化；

5、对公司财务负责人和其他相关人员进行了解，了解经营活动产生的现金

流量净额与营业收入、净利润变动趋势不匹配的原因，了解公司实际经营情况；

6、对应收款项、应付款项等项目执行检查、函证、分析性程序等审计程序，确认公司与客户、供应商交易的真实性；

7、抽取并查阅了公司与主要客户签署的合作框架协议或者合同、订单，核实公司与主要客户约定的信用政策、结算方式及结算周期，重点查看收款及付款条款，对重要收付款进行原始凭证的抽查，确认本期收付款的真实性；

8、向公司管理层了解报告期内电抗器收入增长但毛利率大幅下滑的原因；

9、获取并查阅了公司销售明细，汇总分析电抗器产品容量、价格及其变动情况；

10、向财务总监了解新特电气 2022 年度其他业务毛利率增长的原因，查阅公司其他业务毛利率变动情况及明细，分析其他业务毛利变动的合理性；

11、查阅报告期内同行业上市公司定期报告及信息披露文件，与同行业可比公司进行对比；

12、取得新特电气与客户签订的合同及协议，识别合同及协议中约定的关键业务条款，识别收入确认时点及条件；

13、获取并查阅报告期内相关发货回执单、运输对账单及开票通知单、运输发票。

二、核查意见：

经核查，我们认为：

1、公司 2022 年度营业收入、净利润和经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致，企业已如实披露原因，此变动情况为公司 2022 年度实际经营状况，具有合理性；

2、2022 年电抗器收入增长但毛利率出现下滑的主要原因公司已如实披露说明，公司电抗器收入增长但毛利率大幅下滑的原因具有合理性；

3、其他业务收入主要是出租收入、废料销售收入和外购商品销售收入，其他业务毛利率较公司主营业务毛利偏高且大幅增长的原因公司已如实披露，具有合理性；与同行可比公司对比情况已如实披露，其他业务毛利大幅增长不具有连续性；

4、公司报告期内不存在产品销售托运单日期早于出库单日期的情况。公司以发货回执单签收日期作为收入确认的判定条件，不存在跨期确认收入的情况。

问题二：

报告期内你公司前五名客户合计销售金额为 26,175 万元，占年度销售总额的 57.93%；公司前五名供应商合计采购金额为 10,666 万元，占年度采购总额的 41.78%。

(1) 请补充说明报告期前五名客户/供应商的名称、销售/采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，并说明与你公司以及你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及上述客户、供应商之间是否存在关联关系或其他业务往来，是否为最终客户/供应商；

(2) 请说明报告期前五名客户、供应商是否发生变化，如是，请说明变化内容及原因，并请结合公司所处行业特点、经营情况、销售及采购模式等说明客户、供应商集中度较上年变动的的原因，是否存在对主要客户及供应商的依赖，并提示相关风险；

(3) 请说明你公司是否存在向贸易商采购的情形，如有，请说明贸易商名称、具体内容、采购定价公允性，并说明原因及合理性。

一、请补充说明报告期前五名客户/供应商的名称、销售/采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，并说明与你公司以及你公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及上述客户、供应商之间是否存在关联关系或其他业务往来，是否为最终客户/供应商；

公司回复：

(一) 补充说明报告期前五名客户的名称、销售涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况，并说明公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及前五名客户之间是否存在关联关系或其他业务往来，是否为最终客户。

2022年，公司前五名客户情况如下：

单位：元

客户名称	2022年 销售金额	销售涉及业务	定价方式	合作年限	业务模式	2022年 销售回款	回款率 (%)
客户一	66,515,057.83	变压器、电抗器、维修及配件	报价	15年	直销	75,816,371.34	113.98%
客户二	56,739,515.14	变压器、电抗器、配件	报价	22年	直销	75,182,294.74	132.50%
客户三	52,070,498.79	变压器、电抗器、维修及配件	报价	12年	直销	33,758,182.87	64.83%
客户四	47,167,927.16	变压器、电抗器、维修及配件	报价、招标	15年	直销	52,826,022.50	112.00%
客户五	39,258,407.09	变压器、维修	报价	3年	直销	29,989,260.00	76.39%

公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东与上表前五名客户之间仅存在供应商、客户间的业务关系，不存在关联关系或其他业务往来，相关业务真实、合理，具有商业实质；均为公司最终客户。

(二) 补充说明报告期前五名供应商的名称、采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式，并说明公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东以及前五名之间是否存在关联关系或其他业务往来，是否为最终供应商。

2022 年，公司前五名供应商情况如下：

单位：元

客户名称	采购金额	采购涉及业务	定价方式	合作年限	业务模式
供应商一	32,155,876.23	铜杆	铜价（期货月均价或订货日价） +加工费	4 年	直采
供应商二	21,073,279.74	铁心	报价	3 年	直采
供应商三	20,822,637.62	硅钢片	终端供应商报价+服务费	5 年	贸易商采购
供应商四	18,346,153.13	铜杆、铜线、 铜排	铜价（期货月均价或订货日价） +加工费	20 年	直采
供应商五	14,262,906.96	硅钢片	报价	3 年	直采

公司以及公司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东与上表前五名客户之间仅存在供应商、客户间的业务关系，不存在关联关系或其他业务往来，相关业务真实、合理，具有商业实质；除供应商三不是公司最终供应商，其他均为公司最终供应商。

二、请说明报告期前五名客户、供应商是否发生变化，如是，请说明变化内容及原因，并请结合公司所处行业特点、经营情况、销售及采购模式等说明客户、供应商集中度较上年变动的的原因，是否存在对主要客户及供应商的依赖，并提示相关风险；

公司回复：

（一）请说明报告期前五名客户是否发生变化，如是，请说明变化内容及原因，并请结合公司所处行业特点、经营情况、销售模式等说明客户集中度较上年变动的的原因，是否存在对主要客户的依赖，并提示相关风险；

2021 年度、2022 年度向前五名客户及其关联客户销售情况如下：

单位：元

时间	序号	客户名称	销售金额	占比
2022 年	1	客户一	66,515,057.83	14.72%
	2	客户二	56,739,515.14	12.56%
	3	客户三	52,070,498.79	11.52%
	4	客户四	47,167,927.16	10.44%
	5	客户五	39,258,407.09	8.69%
	合计			261,751,406.01
2021 年	1	客户二	62,308,144.33	15.27%
	2	客户三	58,223,204.47	14.27%
	3	客户一	43,447,670.96	10.65%
	4	客户六	35,109,996.11	8.61%
	5	客户四	33,364,668.16	8.18%
	合计			232,453,684.03

2022 年较 2021 年，公司前五大客户总体保持稳定，2022 年新增的前五大客户为客户五。

公司与客户五合作产品应用领域为车载油气压裂设备，是近年发展的新兴市场，2019 年下半年公司开始与客户五接触沟通，2020 年下半年开始正式合作。该市场应用领域特殊，有较高的技术要求，公司产品质量符合客户五的标准，2021 年底双方确立战略合作关系，公司成为客户五该产品主要供应商。客户五在车载油气压裂设备市场增长较快，公司做为主要供方，对应的订单交付也出现大幅

增长，导致 2022 年对客户五的销售额大幅增加，并成为公司 2022 年新增主要客户。公司与客户五已有 3 年的业务合作关系。

客户六 2022 年较 2021 年销售减少，因客户采购价格较低，回款较慢，2022 年调整了对客户六的销售份额。

公司下游客户主要为高压变频器制造商。高压变频器行业具备较高的行业壁垒，终端用户对产品性能、质量、稳定性及服务能力有较高要求。因此，高压变频器主要市场份额由技术领先、实力较强的国内外知名高压变频器制造商占据，行业内具有一定规模的企业相对较少，行业集中度较高。公司与主要下游客户建立了长期、稳定、良好的合作关系。受高压变频器行业集中度较高的影响，公司 2021 年、2022 年对前五大客户销售收入占主营业务收入的比例超过 50%，保持稳定，未发生较大变化，客户集中度相对较高，但不存在严重依赖于少数客户的情况。

公司虽不存在严重依赖于少数客户的情况，但若主要客户流失、主要客户因各种原因大幅减少对公司采购量或要求大幅下调产品价格，将对公司收入及盈利水平构成不利影响。

(二) 请说明报告期前五名供应商是否发生变化，如是，请说明变化内容及原因，并请结合公司所处行业特点、经营情况、采购模式等说明供应商集中度较上年变动的的原因，是否存在对主要供应商的依赖，并提示相关风险；

2021 年度、2022 年度向前五名供应商及其关联供应商采购情况如下：

单位：元

年度	序号	供应商名称	采购金额	占比
2022 年	1	供应商一	32,155,876.23	12.59%
	2	供应商二	21,073,279.74	8.25%
	3	供应商三	20,822,637.62	8.16%
	4	供应商四	18,346,153.13	7.19%
	5	供应商五	14,262,906.96	5.59%
			合计	106,660,853.68
2021 年	1	供应商三	57,099,443.56	24.92%
	2	供应商一	31,769,286.19	13.86%
	3	供应商二	15,936,535.37	6.95%
	4	供应商四	12,688,793.60	5.54%

年度	序号	供应商名称	采购金额	占比
	5	供应商六	10,481,907.85	4.57%
		合计	127,975,966.57	55.84%

2022 年较 2021 年，公司前五大供应商总体保持稳定，2022 年新增的前五大供应商为供应商五。

供应商五为公司主要原材料有取硅钢片的供应商，公司 2022 年生产使用有取硅钢片作为原材料的产品增加，使得有取硅钢片 2022 年的采购量大幅增加，供应商五生产的有取硅钢片能较好地实现公司的采购要求；公司的主要原材料无取硅钢片、铁心、铜等均采用分散采购的模式；公司所处的行业基本上为“以销定产”的生产模式，对于大宗物料按照市场行情进行采用备货采购模式，公司在备货时采取分散采购的模式，各类原材料均有不同的供应商，根据比价、交货周期等进行选择，不存在对单一供应商重大依赖的情形。

公司通过不断优化和调整、增加合格供应商，来降低对单个供应商的依赖，目前公司不存在对单个供应商的采购依赖性，不存在相应风险。

三、请说明你公司是否存在向贸易商采购的情形，如有，请说明贸易商名称、具体内容、采购定价公允性，并说明原因及合理性。

公司回复：

公司存在向贸易商采购的情形。公司 2022 年前二十大供应商占全年采购金额的 73.91%，公司前二十大供应商中属于贸易商仅有青岛佰盈钢材有限公司（以下简称“佰盈钢材”），均为采购的钢材；采购价格为“终端供应商报价+服务费”。佰盈钢材成立于 2013 年，公司股东为武付文、蔡霜霜，经营范围主要为金属结构销售；金属材料销售；建筑材料销售。首钢股份是国内大型钢铁生产和销售企业之一，对客户采购的连续性有较高的要求，而公司采取按订单生产的业务模式，更适合灵活的采购模式，连续采购不利于公司生产及成本控制。2018 年 12 月前，公司主要向首钢股份直接采购钢材；2018 年 12 月起，经与首钢股份协商，公司转为通过贸易商佰盈钢材继续采购首钢股份生产的硅钢片，因贸易商服务于多个客户，即便单一客户不具备采购连续性，也可通过汇集不同客户在各月的差异需求，形成月度持续的采购订单，便于首钢股份进行客户管理、实现了首钢股份对连续采购的要求，亦符合公司大宗物料采用备货采购的业务模式。公司主要通过佰盈钢材采购首钢股份的期货产品，公司向佰盈钢材采购，与佰盈钢材向首钢股

份采购的价格差异为留存的服务费，为公司向佰盈钢材采购与佰盈钢材向首钢股份采购的价格差异，价格差异公允、合理。此外，通过对不同客户的订单汇总，贸易商对钢材供应商的采购规模较大、议价能力较强，并可为客户提供更灵活的结算方式及交期安排，通过贸易商而非直接向钢材供应商采购的情况在行业内较为普遍，具备业务合理性。

会计师回复：

一、核查程序：

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

- 1、了解与收入和采购相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否合理，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
- 2、获取记账凭证对应的采购订单、发票、验收单、入库单等等支持性文件，抽取样本并核查文件内容与账面记录的一致性；
- 3、获取公司销售清单、采购清单，通过管理层了解主要客户、供应商变动情况及原因；
- 4、获取记账凭证对应的合同、订单、出库单、发票、签收单等支持性文件，抽取样本并核查文件内容与账面记录的一致性；
- 5、对公司期末应收款余额进行期后回款核查，核对收款凭证的付款人与客户信息是否一致，付款金额与账面记录是否一致；
- 6、对客户、供应商执行函证程序，对发函及回函情况进行统计分析；针对未回函的客户、供应商执行替代测试；
- 7、通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等公开信息查询网站获取并查阅了主要客户、供应商的工商背景、经营情况及业务规模等信息，核查是否存在关联关系或经营异常情况；
- 8、核查了公司报告期内涉及贸易性质的主要供应商，了解贸易商采购模式的形成原因；
- 9、查阅同样具备钢材采购需求的上市公司或拟上市公司公开披露的信息，了解并核实贸易商采购模式的真实性及普遍性。

二、核查意见：

- 1、公司已补充说明说明报告期前五名客户/供应商的名称、销售/采购涉及的具体业务和产品、定价方式、合作年限、业务模式、销售回款情况。公司以及公

司董事、监事、高级管理人员、持股 5%以上股东与上述客户、供应商之间不存在关联关系或其他业务往来，报告期前五名客户均为最终客户，报告期前五名供应商中除供应商三外，均为最终供应商；

2、公司如实披露了报告期前五大客户、供应商的变化情况及原因，未发现公司对主要客户及供应商存在重大依赖风险，但如果主要客户流失、主要客户因各种原因大幅减少对公司采购量或要求大幅下调产品价格，将对公司收入及盈利水平构成不利影响；

3、公司存在向贸易商采购的情形，公司如实披露了向贸易商采购的基本情况及其原因，具备业务合理性。

问题三：

报告期末，你公司应收账款账面余额为 24,709 万元，同比增长 16.62%，占公司营业收入的 54.69%，计提坏账准备 1,979 万元。按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款合计 16,191 万元，占应收账款期末余额合计数的 65.53%。请说明你公司期末应收账款前五大欠款方情况，包括但不限于客户资信情况、主要销售产品、近五年你公司对其销售收入、回款金额、各年末应收账款及坏账准备，并结合合同约定的结算周期说明截至期末应收账款是否存在逾期情形及逾期原因、计提坏账准备的依据及充分性，前期收入确认是否真实、准确，并核实上述客户与你公司是否存在关联关系或其他利益关系。

一、请说明你公司期末应收账款前五大欠款方情况，包括但不限于客户资信情况、主要销售产品、近五年你公司对其销售收入、回款金额、各年末应收账款及坏账准备，并结合合同约定的结算周期说明截至期末应收账款是否存在逾期情形及逾期原因、计提坏账准备的依据及充分性，前期收入确认是否真实、准确，并核实上述客户与你公司是否存在关联关系或其他利益关系。

公司回复：

（一）2022 年末公司应收账款前五大欠款方情况包括但不限于客户资信情况、主要销售产品

2022 年末公司前五大应收账款相关情况如下：

单位：元

单位名称	客户资信情况	主要销售产品	2022 年末应收账款
第一名	正常经营	变压器、电抗器	82,951,523.72

单位名称	客户资信情况	主要销售产品	2022 年末应收账款
第二名	正常经营	变压器、电抗器	26,735,262.59
第三名	正常经营	变压器、电抗器	22,523,681.69
第四名	正常经营	变压器、电抗器	14,878,966.25
第五名	正常经营	变压器、电抗器	14,815,960.00
合计			161,905,394.25

(二) 近五年公司对其销售收入、回款金额、各年末应收账款及坏账准备

1、2018 年-2023 年对第一名应收账款相关情况

单位：元

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
销售收入	52,070,498.79	58,223,204.47	38,720,783.15	31,242,849.35	30,880,243.28
应收账款余额	82,951,523.72	58,010,389.13	49,606,463.14	40,428,233.53	42,285,886.11
坏账准备	6,532,216.21	2,920,519.46	3,077,511.97	3,302,334.69	2,551,798.62
2023 年 4 月 30 日前回款金额		5,643,800.00			
2022 年回款金额		29,822,090.28	3,936,092.59		
2021 年回款金额			45,670,370.55	11,558,270.45	
2020 年回款金额				28,869,963.08	
2019 年回款金额					42,285,886.11
应收账款回款总额		35,465,890.28	49,606,463.14	40,428,233.53	42,285,886.11

2、2018 年-2023 年对第二名应收账款相关情况

单位：元

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
销售收入	18,110,873.57	35,109,996.11	25,630,500.89	1,178,812.39	
应收账款余额	26,735,262.59	24,365,246.77	21,969,674.00	1,323,868.00	
坏账准备	1,964,339.38	1,243,762.34	1,098,483.70	66,193.40	
2023 年 4 月 30 日前回款金额	1,193,235.50	6,275,762.50			
2022 年回款金额		18,089,484.27			
2021 年回款金额			21,969,674.00		
2020 年回款金额				1,323,868.00	
2019 年回款金额					
应收账款回款总额	1,193,235.50	24,365,246.77	21,969,674.00	1,323,868.00	

3、2018年-2023年对第三名应收账款相关情况

单位：元

项目	2022年末	2021年末	2020年末	2019年末	2018年末
销售收入	66,515,057.83	43,447,670.96	23,579,642.06	13,987,836.68	2,090,160.17
应收账款余额	22,523,681.69	23,385,071.89	9,032,308.97	7,747,131.73	1,683,459.99
坏账准备	1,126,184.09	1,169,253.59	451,615.45	387,356.59	84,173.00
2023年4月30日前回款金额	22,523,681.69				
2022年回款金额		23,385,071.89			
2021年回款金额			9,032,308.97		
2020年回款金额				7,747,131.73	
2019年回款金额					1,683,459.99
应收账款回款总额	22,523,681.69	23,385,071.89	9,032,308.97	7,747,131.73	1,683,459.99

4、2018年-2023年对第四名应收账款相关情况

单位：元

项目	2022年末	2021年末	2020年末	2019年末	2018年末
销售收入	16,151,308.73	16,815,294.68	14,337,855.75	8,376,737.57	9,121,828.49
应收账款余额	14,878,966.25	12,227,987.25	12,226,704.25	8,526,417.85	8,161,013.85
坏账准备	743,948.31	611,399.36	611,335.21	426,320.89	408,050.69
2023年4月30日前回款金额	5,000,000.00				
2022年回款金额		12,227,987.25			
2021年回款金额			12,226,704.25		
2020年回款金额				8,526,417.85	
2019年回款金额					8,161,013.85
应收账款回款总额	5,000,000.00	12,227,987.25	12,226,704.25	8,526,417.85	8,161,013.85

5、2018年-2023年对第五名应收账款相关情况

单位：元

项目	2022年末	2021年末	2020年末	2019年末	2018年末
销售收入	39,258,407.09	633,274.35	3,451,327.40		
应收账款余额	14,815,960.00	443,220.00	638,620.00		
坏账准备	740,798.00	46,023.00	31,931.00		
2023年4月30日前回款金额	5,662,100.00				

项目	2022 年末	2021 年末	2020 年末	2019 年末	2018 年末
2022 年回款金额		443,220.00			
2021 年回款金额			638,620.00		
2020 年回款金额					
2019 年回款金额					
应收账款回款总额	5,662,100.00	443,220.00	638,620.00		

(三)并结合合同约定的结算周期说明截至期末应收账款是否存在逾期情形及逾期原因、计提坏账准备的依据及充分性,前期收入确认是否真实、准确,并核实上述客户与你公司是否存在关联关系或其他利益关系。

1、2022 年末,公司前五大客户逾期金额、账龄及回款相关情况如下:

单位:元

债务人名称	应收账款余额	逾期应收账款余额	账龄	逾期应收账款回款金额 (2023 年 1-4 月)
第一名	82,951,523.72	69,004,410.12	1 年以内 59,105,123.46 元; 1-2 年 23,846,400.26 元	5,643,800.00
第二名	26,735,262.59	17,985,129.26	1 年以内 20,459,500.09 元; 1-2 年 6,275,762.50 元	7,468,998.00
第三名	22,523,681.69	811,919.81	1 年以内	811,919.81
第四名	14,878,966.25	7,343,077.25	1 年以内	5,000,000.00
第五名	14,815,960.00	12,841,640.00	1 年以内	5,662,100.00
合计	161,905,394.25	107,986,176.44		24,586,817.81

上述逾期应收账款的主要原因是其下游客户回款较慢,影响其及时向公司支付货款。

上述公司均在正常经营,未有客观证据表明某项应收款项已经发生信用减值,公司已按照应收账款坏账准备计提政策对不同账龄的应收账款计提了相应比例的坏账准备,坏账准备计提充分。

2、前期收入确认是否真实、准确

公司主营业务收入分为内销和外销。

内销确认的具体方法,分为以下两种情况:(1)如销售合同中未约定验收时间,产品发货到客户指定地点且客户签收发货许可书即确认收入。(2)如销售合同中另行约定了验收时间,产品发货到客户指定地点且客户签收发货许可书,若在验收期内客户提供验收合格文件或证明,则以取得验收合格文件或证明即确认

收入；若在验收期内客户不提供验收合格文件或证明，则以验收期满客户未提出异议即确认收入。

外销确认的具体方法为：采用 FOB 条款，当产品报关离境时即确认收入；采用 CIF 条款，当产品报关离境时即确认收入。

2022 年，公司收入确认会计政策及相关依据与之前保持一致。2018-2022 年公司严格按照上述会计政策确认收入，前期收入真实、准确。

上述客户均为公司长期稳定客户，公司收入确认会计政策未发生变动，交易真实、准确，且与公司不存在关联关系或其他利益关系。

会计师回复：

一、核查程序：

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

1、获取并查阅新特电气关于前五大应收账款逾期应收账款客户、金额和账龄情况，对应坏账准备计提情况和，分析逾期应收账款未收回的原因；

2、通过企业信用信息网、天眼查、企查查、客户披露的定期报告等查询了前五大应收账款客户的经营情况及资信状况，判断逾期应收账款是否存在回收风险；

3、获取新特电气销售清单，并核查应收账款余额前五大客户的收入情况；

4、取得新特电气与客户签订的合同及协议，识别合同及协议中约定的关键业务条款，识别收入确认时点及条件；

5、获取并查阅报告期内相关发货回执单、运输对账单及开票通知单、运输发票；

6、对主要客户实施函证交易及往来金额等核查程序。

二、核查意见：

新特电气已如实披露期末应收账款前五大欠款方资信情况、主要销售产品、近五年公司对其销售收入、回款金额、各年末应收账款及坏账准备，说明了截至期末应收账款逾期情形及逾期原因、计提坏账准备的依据及充分性。上述客户与新特电气交易真实、准确，且与新特电气不存在关联关系或其他利益关系。

问题四：

报告期末，你公司存货账面余额为 6,416 万元，同比增长 30.97%，计提存货跌价准备 63 万元，均为库存商品跌价准备。公司在产品、库存商品账面余额分别为 1,702 万元、2,437 万元，分别同比增长 142.45%、21.67%。

(1) 请说明你公司在产品、库存商品的具体构成及库龄结构，并说明库龄在 1 年以上的库存商品减值准备计提是否充分，是否存在应计提减值准备未计提的情形；

(2) 请说明在产品实现销售所需的加工过程、加工费用及周转周期，说明你公司未对在产品计提跌价准备，但对库存商品计提跌价准备的原因及合理性；

(3) 请你公司结合进一步加工费用（如需）、销售费用、相关税费等，综合考虑存货品类、库龄、预计销售计划、周转天数等，说明存货跌价准备的测算过程。

一、请说明你公司在产品、库存商品的具体构成及库龄结构，并说明库龄在 1 年以上的库存商品减值准备计提是否充分，是否存在应计提减值准备未计提的情形；

公司回复：

公司 2022 年末在产品、库存商品的具体构成及库龄结构如下：

单位：元

项目	账面余额	库龄	
		1 年以内	1 年以上
在产品	17,021,006.57	17,021,006.57	
其中：变压器	16,676,856.93	16,676,856.93	
电抗器	344,149.64	344,149.64	
库存商品	24,372,490.47	19,875,496.70	4,496,993.77
其中：变压器	23,517,918.58	19,138,182.00	4,379,736.58
电抗器	854,571.89	737,314.70	117,257.19
合计	41,393,497.04	36,896,503.27	4,496,993.77

(一) 公司存货跌价计提政策

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工

时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。具体如下：

1、库存商品等直接用于出售的存货：在正常生产经营过程中，可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费。公司采取高度定制化、“以销定产”的生产模式，根据客户订单需要生产，因此可以获得合理的估计售价，据此计提存货跌价准备。

2、需要经过加工的原材料及在产品：由于公司采用“以销定产”的备货原则，若库存商品未出现减值，通常相应的原材料也不会跌价。公司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。

（二）公司库龄在 1 年以上库存商品存货跌价准备计提情况

公司主要产品为变压器、电抗器等，采取高度定制化的生产模式，根据客户订单需要生产，对于有对应订单的库存商品估计售价来源于合同价格，对于没有对应订单的库存商品估计售价是根据该库存商品存货拆卸二次利用、试验、变卖废品等确定。

综上所述，公司库龄在 1 年以上的库存商品减值准备计提充分，不存在应计提减值准备为计提的情形。

二、请说明在产品实现销售所需的加工过程、加工费用及周转周期，说明你公司未对在产品计提跌价准备，但对库存商品计提跌价准备的原因及合理性；

公司回复：

公司的生产过程包括：铁心卷料剪切、铁心叠装、导线加工、线圈绕制及压装、浸漆固化、器身装配、成品试验。公司按照直接生产人员的当月薪酬归集直接人工；公司按照当月车间管理人员等辅助人员的工资和福利、车间房屋建筑物和机器设备的折旧费、租赁费、办公费、水电费、物料消耗费及修理费等归集制造费用。以上加工费用将按产品的标准工时进行分摊结转，除此以外无其他特殊加工费用成本。由于主要产品变频用变压器是高度定制化产品，每台产品的性能、参数、指标、结构的要求均不相同，变频用变压器的设计与生产周期为 15 天左右

右，电抗器的设计与生产周期为 10 天左右。

公司主要产品为变压器、电抗器等，采取高度定制化的生产模式，根据客户订单需要生产，所以在产品中均有对应的生产订单。所以在产品均可在完工时获取确定的估计售价，公司本题回复“一、（一）公司存货跌价计提政策”的计提方法进行测算，未发现在产品存在可变现净值低于估计售价的情况，发现个别已取消订单的库存商品可变现净值高于估计售价的情况，按照测算结果公司相应的计提了存货跌价准备。

综上所述，公司未对在在产品计提跌价准备，但对库存商品计提跌价准备具有合理性。

三、请你公司结合进一步加工费用（如需）、销售费用、相关税费等，综合考虑存货品类、库龄、预计销售计划、周转天数等，说明存货跌价准备的测算过程。

公司回复：

（一）存货库龄明细表

单位：元

项目	账面余额	库龄		周转天数
		1 年以内	1 年以上	
原材料	20,080,633.53	18,812,494.81	1,268,138.72	71 天
在产品	17,021,006.57	17,021,006.57		
库存商品	24,372,490.47	19,875,496.70	4,496,993.77	
发出商品	2,619,513.16	2,619,513.16		
合同履约成本	68,743.95	68,743.95		
合计	64,162,387.68	58,397,255.19	5,765,132.49	

注：同行业可比公司金盘科技（与公司生产经营状况最为相似）的平均周转天数 150 天，数据来源巨潮资讯

公司的存货的库龄集中在 1 年以内，不存在大量存货积压的情况，而公司存货的周转天数为 71 天，优于同行业可比公司周转天数。公司的在产品完工后会根据对应订单陆续发货实现销售；公司的库存商品中有对应订单的会根据对应订单陆续发货实现销售，取消订单的库存商品会尽快安排拆卸二次利用、试验。

（二）存货跌价计提方式、可变现净值测算过程

截止 2022 年末，公司各类存货均按照《企业会计准则》及公司会计政策的规定，合理进行减值测试并充分计提存货跌价准备。公司的存货跌价准备的测算过程如下：

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取。对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备；对在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可合并计提存货跌价准备。

(1) 库存商品等直接用于出售的存货：在正常生产经营过程中，可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费。公司采取高度定制化、“以销定产”的生产模式，根据客户订单需要生产，因此可以获得合理的估计售价，据此计提存货跌价准备。

(2) 需要经过加工的原材料及在产品：由于公司采用“以销定产”的备货原则，若库存商品未出现减值，通常相应的原材料也不会跌价。公司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。

(3) 资产负债表日，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

公司的存货的周转天数明显优于同行业可比公司，存货周转较快；公司采用高度定制化的生产模式，公司根据客户订单组织生产，公司有明确的销售计划；所以公司在在测算存货跌价准备时未考虑库龄、预计销售计划、周转天数对存货跌价准备的影响。

综上所述，公司在报告期按照《企业会计准则》的规定，对存货进行减值测试，当存在存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入资产减值损失。公司存货跌价的计提、转回、核销情况具有合理性。

会计师回复：

一、核查程序：

针对上述事项，我们执行了如下核查程序：

1、获取企业采购、生产、仓储等方面的管理制度，了解内控制度执行情况；

了解公司产品生产环节等情况；

2、了解、评价并测试存货与存货跌价准备相关内部控制的设计与执行的有效性；获取年末存货库龄明细表，对库龄的准确性进行测试，对存货结构、库龄等方面进行分析；

3、获取存货跌价准备的明细表，复核加计是否正确，根据成本与可变现净值孰低的计价方法，评价存货跌价准备所依据的资料、假设及计提方法，考虑是否有确凿证据为基础计算确定存货的可变现净值，检查其合理性；

4、查阅同行业可比公司的定期报告等公开资料，了解同行业可比公司存货周转天数与公司的差异情况。

二、核查意见：

1、公司已如实披露公司在产品、库存商品的具体构成及库龄结构，库龄在1年以上的库存商品减值准备计提充分，不存在应计提减值准备未计提的情形；

2、公司已如实披露在产品实现销售所需的加工过程、加工费用及周转周期，已说明未对在产品计提跌价准备，但对库存商品计提跌价准备的原因，具有合理性。

3、公司在报告期按照《企业会计准则》的规定，对存货进行减值测试，当存在存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入资产减值损失。公司存货跌价的计提、转回、核销情况具有合理性。

问题五：

你公司报告期内营业外支出——其他发生额为 201 万元，请说明该笔支出的具体内容、发生背景、是否对你公司产生其他影响。

回复

一、你公司报告期内营业外支出——其他发生额为 201 万元，请说明该笔支出的具体内容、发生背景、是否对你公司产生其他影响。

公司回复：

公司报告期内营业外支出——其他具体情况如下：

1、质量罚款 1,179.70 元，为因质量问题支付给客户的质量扣款，未对公司生产经营以及获取订单造成重大影响；

2、材料报废损失 5,754.58 元，为材料运输过程中发生损毁产生材料报废损失，未对公司生产经营产生影响；

3、员工抚恤金 2,000,000.00 元，2022 年 8 月 15 日，公司全资子公司北京新特电气有限公司（以下简称“北京新特”）车间试验区西区发生一起物体打击事故，造成 1 人罹难，经调查认定，本次事故属于因违章作业引发的一般安全事故。

事故发生后，公司立即启动应急救援预案，有序开展事故应急处置工作，并及时向当地有关部门进行了报告。当地管委会在第一时间成立了专项安全事故调查组，公司及北京新特积极配合安全事故调查组对本次事故原因进行调查，启动整改工作，进一步规范和加强北京新特的安全生产管理。

公司对本次事故罹难员工表示深切的哀悼，积极妥善安置和安抚员工家属，一次性向其直系亲属支付抚恤金共计 2,000,000.00 元。

本次安全事故未对公司及北京新特生产经营产生较大影响，事故并未造成直接经济损失。目前北京新特已按照要求完成整改，公司将持续加强安全生产管理，防止类似事故的再次发生。

问题六：

你公司与年报一同披露的《关于 2022 年度利润分配及资本公积金转增股本预案的公告》显示，你公司拟以总股份数 247,627,370 股为基数，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.8 元，合计派发 1,981 万元，以资本公积金向全体股东每 10 股转增 5 股。你公司于 2022 年 4 月 19 日上市，实际控制人谭勇、宗丽丽合计持有你公司 56.75%股份。

(1) 请你公司结合所处行业特点、公司发展阶段、经营模式、业绩增长的可持续性、生产经营计划、营运资金安排及现金流状况等，补充说明制定此次利润分配方案的主要考虑、确定依据及其合理性，现金分红的资金来源，利润分配方案与公司业绩成长性是否匹配，是否对公司的持续经营、业务发展造成影响，是否符合公司章程规定的利润分配政策和公司已披露的股东回报规划；

(2) 请补充说明此次利润分配预案的提议时间、公司筹划及决策过程、在信息保密和防范内幕交易方面所采取的措施，相关措施是否完备以及相关内幕信息知情人及其近亲属在利润分配预案披露前一个月内买卖股票的自查情况以及自本次利润分配方案披露之日起六个月内是否存在减持计划，若是，请详细披露；

(3) 请补充说明你公司在利润分配预案披露前一个月内是否存在接受投资者调研或媒体采访的情况；如存在，请补充说明是否存在向特定对象泄露利润

分配预案相关信息的情形。

回复：

一、请你公司结合所处行业特点、公司发展阶段、经营模式、业绩增长的可持续性、生产经营计划、营运资金安排及现金流状况等，补充说明制定此次利润分配方案的主要考虑、确定依据及其合理性，现金分红的资金来源，利润分配方案与公司业绩成长性是否匹配，是否对公司的持续经营、业务发展造成影响，是否符合公司章程规定的利润分配政策和公司已披露的股东回报规划；

公司回复：

（一）公司所处行业特点

公司自成立以来，始终致力于在工业自动化、新能源、高端装备、节能环保等领域为客户提供安全、稳定、高效的解决方案及高端设备。公司的产品主要应用于电力、冶金、石化、建材、市政及机械配套等工业及基础设施建设领域，以实现各类高压电动机驱动的风机、水泵、空气压缩机、提升机、皮带机等负载的软启动、智能控制和调速节能，从而有效提高工业企业的能源利用效率、工艺控制及自动化水平。

此外，公司产品与节能减排国家战略、“中国制造 2025”政策中“运营成本降低”、“产品生产周期缩短”、“不良品率降低”高度契合，行业具有广阔的市场空间，特别是储能行业及电力电子行业的快速增长，公司迎来前所未有的发展机遇。

公司主要下游终端行业发展情况如下：

1、电力行业

我国发电量、电力消费量均呈逐年递增趋势。2022 年电力消费量为 86,372 亿千瓦时,同比增长 3.6%。在所有能源中，电能已是应用最广的能源方式，我国电力行业随着电能需求的不断提升持续发展。

变频用变压器在大量耗能的风机、泵类、压缩机类负载的高压电动机上应用的节能效果显著，通过变频调速更精确控制发电过程中煤、粉、水的用量，达到节约能源、提升工艺及控制水平的目的。

电力行业是变频器最主要的应用领域之一，通过变频调速更精确控制发电过程中煤、粉、水的用量，达到节约能源、提升工艺及控制水平的目的，也对火电厂的节能、降耗、减排、安全及安稳运转具有重要意义。在大量耗能的风机、泵

类、压缩机类负载的高压电动机上应用高压变频器的节能效果显著,平均节电可达 30%，利用变频器实现电机节能有利于改善电力消耗过大的问题。随着我国加强智能电网及农村电网升级改造工程规模的扩大,对大功率电机的需求将稳步上升,将带动公司应用于传统高压变频领域的产品需求上升。

2、金属冶炼

我国汽车、造船、建筑、石油化工、核电能源、油气输送等与国民经济相关的各个领域发展迅速,带动了以钢铁冶金行业为龙头的冶金机械的快速发展。

变频器在冶金行业的应用主要有板材和线材的轧机、卷取机、高炉风机、循环水泵、料浆泵等,以节约能耗为主要目的。目前,变频器产品在该行业的应用以改造项目为主。

报告期内冶金行业变频器的市场需求主要集中在项目改造过程中的节能减排设备上的使用,国家对此给予了积极的政策支持。公司产品也借助政策东风,迎来广阔的发展空间。

3、石油化工

国家统计局数据显示,2022年我国石油及化工行业主营业务收入16.56万亿元、增长14.4%。在石油及化工行业,油气开采、油气传输等领域,变频器主要应用于各类泵、压缩机和公用工程方面,以实现节约能源及控制工艺水平的目的。目前,变频器产品在我国石油及化工行业的装配率不高,发展潜力巨大。

4、建材行业

变频器产品主要应用于建材行业的鼓风机、粉碎机、皮带输送机、排气风机、回转窑等领域。中国工控网发布的行业报告显示,我国水泥生产能力中约70%为技术水平落后的立窑,能耗较高。通过变频改造可实现节约电能10%-20%,并可提升产品质量的可控性。

我国建材行业对变频器的需求主要用于生产设备的改造,其中,水泥行业对高压变频器的需求潜力将被逐渐挖掘,对高压变频器的需求上亿元,主要来自旧设备改造。

5、市政建设

市政行业关系到百姓日常生活的方方面面,主要包括供水、采暖、燃气、废水处理系统等。据国家统计局统计,全国有900多个城市,近40,000个乡镇,较大的城市均设有燃气系统,北方的城市均设有供暖系统,所有城市和绝大多数

乡镇均设有供水系统。

我国市政工程建设中，关于“水”系统的建设项目居多。由于我国基础薄弱，水资源匮乏。未来几年中，我国将建立一系列的供水工程及污水处理工程，以提高供水综合能力和水资源的利用率，满足日益增长的居民生活用水及工业用水需求。

变频器产品在市政行业主要应用于风机及泵类负载。具体来看，在市政供水系统中的主要负载为供水泵及取水泵，在供暖系统中变频器主要用于主热水泵的转速调节。变频器产品在市政行业的市场机会主要来自新项目。随着我国加快城市供水设施改造与建设以及加强市政管网等地下基础设施改造与建设，将主要对中低压变频器市场有积极的促进作用。

6、机械配套

工程机械行业作为我国装备制造业的重要组成部分，在国家基础设施建设、工农业生产以及国防建设中发挥着不可替代的重要作用。近年来由于互联网、人工智能时代的到来，工程机械遭受多次冲击，传统产业正在朝着信息化、集成化等方向发展。随着工业机械行业的成熟发展，工程机械产品需求呈现强劲增长态势。

变频器在机械配套领域的应用包括土石方机械、混凝土机械等主流机械设备，同时也包括在起重机械、电梯等提升领域的应用，可实现更可靠、稳定、安全的设备运行控制。

巨大的工程机械保有量带来的设备更新需求、GDP 的稳定增长带来的设备增量需求、我国工程机械龙头完善海外布局推动的出口需求，综合环保趋严、机器替人等因素，共同驱动工程机械行业增长，为今后几年工程机械的销量提供了强力支撑。未来，机械行业的发展以及国家节能计划的实施，将大大促进变频器在机械配套领域的应用。

7、储能系统

随着风电、光伏在未来的大规模高比例并网，如何解决新能源发电的随机性、波动性和间歇性等问题，保障电力稳定供应，实现高水平消纳利用，成为行业关键难题。在新能源电力领域，储能作为支持国家“双碳”战略的产业技术方向，其重要性日益突出。在发电侧，储能能够起到火力发电调频、风电光伏等新能源发电并网减少弃风光的作用；在电网侧，它能够用来削峰填谷，平滑电网输出，

提升效益；在用户侧，它在工商业储能、家用储能、通讯基站等领域应用逐步扩大。“新能源+储能”将成为未来的主流解决方案，储能技术的广泛应用是保障能源安全、落实节能减排、推动全社会绿色低碳发展的重大战略需求，对切实推进能源革命具有不可替代的作用。

受益于不同应用场景对于储能的快速增长，储能装机量呈现高速增长。根据 CNESA（中关村储能产业技术联盟）的数据显示，截至 2022 年底，全球已投运电力储能项目累计装机规模 237.2GW，同比增长 15%；截至 2022 年底，中国已投运电力储能项目累计装机规模 59.8GW，占全球市场总规模的 25%，同比增长 38%。根据中关村储能产业技术联盟保守场景预计，2027 年我国新型储能累计规模将达到 97.0GW，2023-2027 年复合年均增长率（CAGR）为 49.3%，市场将呈现稳步、快速增长的趋势。

2018 年以来，《科技支撑碳达峰碳中和实施方案（2022—2030 年）》《“十四五”新型储能发展实施方案》《“十四五”现代能源体系规划》《关于加快推动新型储能发展的指导意见》《关于进一步推动新型储能参与电力市场和调度运用的通知》等一系列储能产业政策先后发布，国家双碳战略实施明确提出支持储能技术发展，为推动新型储能规模化、产业化、市场化发展奠定了基础，储能领域迎来巨大的发展空间。公司应用于储能领域的储能变流器、变压器、升压一体舱等一系列新型产品作为储能系统交流侧的必要装置，在未来几年将迎来高速增长带来的市场机遇。

（二）公司发展阶段

公司专注于高压变频调速领域，国内最早研发、生产与高压变频器配套的变频用变压器制造商。作为变频用变压器行业的先行者，公司凭借 20 多年的经验积累，已在变频用变压器设计的自动与高效、产品制造的精细化与智能化等方面具备较强的技术领先优势，且技术优势已转化为公司产品在性能、质量、成本等多个方面的综合优势。

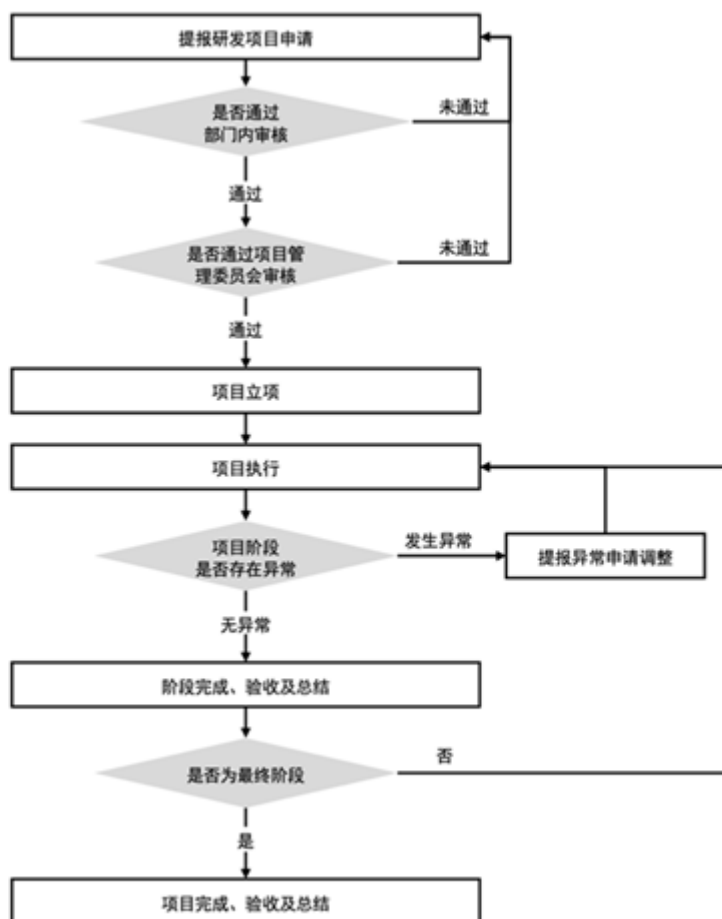
经过多年来在变频调速领域的技术及经验积累、品牌建设，并通过研发投入的不断增加，生产工艺持续的优化，产品性能不断的提高，以及严格的质量管控，公司已成为国内变频用变压器行业领先的头部企业。公司是多家国际大型电气传动集团的全球认证供应商。拥有欧盟 CE 认证、北美 UL 认证，产品出口加拿大、韩国、俄罗斯、澳大利亚、印度等 60 多个国家和地区。

（三）经营模式

1、研发模式

公司以自主研发、自主创新为主，根据行业发展趋势及客户需求，结合研发论证周期对研发项目提前布局，公司主要产品研发一代、验证一代、推广一代。同时，公司还基于需求信息进行有针对性的技术开发，改进现有产品、工艺或研发符合客户需求的新产品、新工艺。

公司的研发模式确保了公司研发方向与行业发展、市场需求变化始终保持较高的一致性，形成了公司研发项目针对性强、研发成果客户认可度高、新技术新产品推广快等特点，确立了公司在行业内技术领先的竞争地位。



2、设计与制造模式

公司采用订单驱动型生产模式，产品均为定制化产品。

定制化产品是指对于差异性较大的定制化产品，公司根据销售订单，技术中

心根据客户要求进行个性化设计，生产计划部下生产任务，采购部根据物料清单实施采购，制造中心组织生产，质量中心对产品的全过程进行质量管控。

3、采购模式

公司采用“订单采购+备货”的采购模式：对于硅钢片、有色金属、绝缘材料，考虑具备通用性及经济批量采购因素，长期保持安全库存备货；其他原材料根据订单进行采购。公司建立了采购循环相关的内部控制制度，对采购、存货流转、仓储等采购业务流程中的重要环节进行全面监控和管理。

公司制定了《外部供方质量管理体系》，对公司供应商进行甄选和管控，保证高品质原材料的供应。此外，公司结合第三方运输资源，形成了有效的短周期、低成本的运输配送体系，为公司及时供货提供了保障。

4、销售模式

公司的销售模式为直销模式。变频用变压器产品具备较高的定制化需求，公司与客户间普遍保持密切、深入的直接技术交流与合作。公司通过客户产品认证、被纳入合格供应商名单后，客户直接向公司提出产品需求及技术要求；公司根据客户需求形成设计方案并投入生产，生产完成后按要求直接向客户发货。

（四）业绩增长的可持续性

1、国家政策支持，下游行业市场需求增长

公司主要产品为变频用变压器，是高压变频器的重要组成部分。报告期内，我国变频器市场一直保持着稳定的增长率，高压变频器为国家重点支持的高新技术产品，广泛应用于电力行业、金属冶炼、石油化工、建材行业、市政建设、机械配套、储能系统等领域，上述行业对高压变频器产品的市场需求持续增长，而变频用变压器作为高压变频器 的主要组成部件之一，其市场需求量随着高压变频器市场需求的持续增长必然会同步增长。

行业的发展既有下游行业的带动，也有国家政策的推动。《“十四五”新型储能发展实施方案》指出到 2025 年，新型储能技术创新能力显著提高，核心技术装备自主可控水平大幅提升，标准体系基本完善，产业体系日趋完备，市场环境和商业模式基本成熟。《“十四五”可再生能源发展规划》指出明确新型储能独立市场主体地位，促进储能在电源侧、电网侧、用户侧多场景应用。《科技支撑碳达峰碳中和实施方案（2022—2030 年）》指出储能技术。研发压缩空气储能、飞轮储能、液态和固态锂离子电池储能、钠离子电池储能、液流电池储能等高效储

能技术；研发梯级电站大型储能等新型储能应用技术以及相关储能安全技术。《加快电力装备绿色低碳创新发展行动计划》指出推进火电、水电、核电、风电、太阳能、氢能、储能、输电、配电及用电等 10 个领域电力装备绿色低碳发展。在储能装备方面，提出大幅提升电化学储能装备的可靠性，加快压缩空气储能、飞轮储能装备的研制，研发储能电站消防安全多级保障技术和装备。研发储能电池及系统的在线检测、状态预测和预警技术及装备。推动 10MW 级超级电容器、高功率锂离子电池、兆瓦级飞轮储能系统应用。《关于进一步完善政策环境加大力度支持民间投资发展的意见》指出支持民间投资参与 102 项重大工程等项目建设。已确定的交通、水利等项目要加快推进，在招投标中对民间投资一视同仁。鼓励民营企业加大太阳能发电、风电、生物质发电、储能等节能降碳领域投资力度。

公司在原有以变频用变压器为核心的基础上，逐步向储能、分布式能源等领域拓展，并作为公司未来战略性发展领域。

2、公司不断投入研发，业务竞争力较强

报告期内公司坚持“以客户为中心、产品领先”的发展战略，重点放在技术研发团队的建设，持续改进产品技术，满足客户多样化、差异化的需求。经过多年研发积累，截至报告期末，公司拥有有效专利 62（包括国内发明专利 28 项、国际发明专利 3 项、国内实用新型专利 31 项），同时还拥有多项非专利核心技术。持续不断研发积累形成的核心技术进一步保证和提升了公司的技术实力和业务能力，公司产品性能稳定、售后服务响应迅速，客户认可度较高，业务竞争能力较强。

3、公司下游客户群优质稳定，行业地位稳固

公司核心产品为变频用变压器产品，由于公司多年的技术及生产经验积累，产品质量稳定可靠，且公司具备强大的定制化设计和生产能力，能够同时满足不同客户应用场景下的个性化需求。公司以先进的技术水平、优异的产品质量、高效交付能力和售后服务赢得了客户信任，使得变频器行业中众多国内外知名电气企业成为公司的稳定客户。

（五）公司生产经营计划、营运资金安排及现金流状况

1、生产经营计划

变频变压器是公司一直以来的优势领域，也是公司目前的立身之本。为确保该领域的竞争力，除不断加大研发创新力度外，公司还将重新布局全国营销网络，

如成立成都分公司，加强营销服务中心的技术支持力度，进一步提升公司品牌的知名度和美誉度，提高市场占有率。

依托控股子公司苏州华储，全面发力储能市场，聚焦储能系统配套，分别从集中式储能配套领域的储能交流一体舱产品、工商业储能一体机产品、大功率 PCS 产品、组串式 PCS 产品和飞轮储能驱动产品等多领域进行技术攻关，在加大研发投入的同时，深化对用户和市场的需求分析，洞察行业信息与变换，把握行业机会，拓展业务市场领域，力争在最短的时间内将储能业务打造为公司收入、利润增长的第二曲线。

随着公司业务规模扩大，新战略的落地实施，公司将着力推广自动化设备的应用，推动工厂信息化、智能化改造，增强生产效率，进一步提升公司生产能力和产品品质，以满足客户对产品质量和性能的需求。

2、营运资金安排

2020 年末至 2022 年末，公司营运资金（流动资产-流动负债）金额分别为 36,572.25 万元、44,322.19 万元、133,049.83 万元，营运资金规模保持了持续增长的态势。截至 2022 年 12 月 31 日，扣除尚未使用的募集资金 56,084.69 万元，营运资金仍剩余 76,965.14 万元，同样较 2021 年末大幅增长。公司营运资金保持充裕，足以支持正常的生产经营活动的需要。

3、现金流状况

2020 年度至 2022 年度，公司经营活动产生的现金流量金额分别为 3,117.40 万元、5,761.95 万元，3,841.63 万元；2022 年度，公司经营活动产生的现金流量净额同比减少 33.33%，主要原因一方面是由于客户订单量增加使期末信用期内应收账款余额有所增加，另一方面是由于期末未执行在手订单原材料备货较上年末大幅提高。整体而言，公司经营活动产生的现金流量净额保持良好水平，说明公司依靠主营业务获取现金的能力较强

（六）制定此次利润分配方案的主要考虑

1、长期保持积极的利润分配政策，回馈投资者

公司多年来一直坚持稳健发展，经营业绩和现金流状况呈现良好的发展势头，公司自上市以来，公司采取积极的利润分配政策，重视投资者的投资回报、积极回馈投资者，使广大投资者参与分享公司的经营成果，树立了良好的市场形象。在遵循《公司法》等法律法规、规范性文件和《公司章程》规定，不影响公

司可持续经营能力及未来长远发展的前提下，采取积极的现金或股票股利等利润分配政策。

2、扩大股本规模，优化股东结构，增强股票流通性

公司总股本规模处于相对偏低水平，截至公司利润分配方案披露日，公司总股本 24,762.74 万股，依据万得统计数据，具备有效股本数据的 4,977 家主板、创业板、科创板上市公司中排名第 3,489 名（统计信息数据来源：Wind 资讯），股本规模相对较小。通过资本公积转增股本，将有利于扩大公司股本规模，优化股东结构，增强公司股票流动性。

（七）确定依据及其合理性

1、公司未分配利润及资本公积金充足，具备利润分配及资本公积金转增股本的基础

公司经过多年的发展与积累，经营业绩稳步上升，未分配利润和资本公积金充足。经中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）审计，公司 2022 年度实现归属于上市公司股东的净利润为 97,541,986.39 元，母公司实现的净利润为 8,983,176.45 元。截至 2022 年 12 月 31 日，公司可供股东分配利润为 438,751,399.43 元，母公司可供股东分配的利润为 273,268,540.69 元。按照母公司与合并报表可分配利润孰低的原则，2022 年末可供分配利润为 273,268,540.69 元。

本次利润分配及转增预案实施后，以 2022 年 12 月 31 日的总股本 247,627,370 股为基数，向权益分派股权登记日登记在册的全体股东每 10 股分配现金红利人民币 0.80 元（含税），预计派发现金股利 19,810,189.60 元（含税），占 2022 年 12 月 31 日公司可供股东分配利润的 7.25%；本次利润分配不送红股；以资本公积向全体股东每 10 股转增 5 股，共计转增 123,813,685 股，占 2022 年 12 月 31 日公司资本公积的 15.25%。

2、符合公司发展规划，提升公司竞争力

公司目前处于快速发展阶段，经营业绩稳健增长，主营业务盈利能力突出，公司发展潜力较大，具有持续盈利能力，股本总额较小、资本公积金充足，具备利润分配及资本公积转增股本的基础，在保证公司正常经营和长远发展的前提下，扩大股本不仅可以使股本规模与公司经营规模相匹配，也有助于投资者分享公司的发展成果和提振投资者对公司未来经营的信心。因此，积极的利润分配方案及合理的资本公积转增股本方案，符合公司目前发展阶段，有利于提升公司的

市场竞争力，也有利于公司更快更好地实现长期发展战略。

3、利润分配方案符合有关法律法规及公司相关制度

本次利润分配预案符合《公司法》《关于进一步落实上市公司现金分红有关事项的通知》《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》及《公司章程》等有关规定，符合公司的利润分配政策和股东回报规划，具备合法性、合规性、合理性。

(八) 现金分红的资金来源，利润分配方案与公司业绩成长性是否匹配，是否对公司的持续经营、业务发展造成影响

1、公司现金分红的资金来源为公司累积可分配利润

截至2022年12月31日，公司合并财务报表的未分配利润金额为43,875.14万元，母公司财务报表的未分配利润金额为27,326.85万元。按照母公司与合并报表可分配利润孰低的原则，2022年末可供分配利润为27,326.85万元。

截至2022年12月31日，公司货币资金、理财产品金额情况如下：

单位：万元

项目	金额
货币资金	58,161.21
理财产品	37,390.26
合计	95,551.47
减：募集资金（含利息收入及理财产品收益并扣除手续费）	56,084.69
理财产品公允价值变动	590.25
自有可动用资金	38,876.53

从上表可以看出，扣除公司首次公开发行股票募集资金以及理财产品公允价值变动后，公司自有可动用资金38,876.53万元。

截至2022年12月31日，公司的可供分配利润和自有可动用资金均远超过本次拟现金分红金额1,981.02万元，公司本次现金分红的资金来源为自身经营积累，不存在使用募集资金变现分红的情形。

2、现金分红不会对公司的持续经营、业务发展产生不利影响

(1) 公司营运资金充裕，具备现金分红的能力

截至2022年12月31日，公司负债总额为11,078.54万元，全部为流动负债，相比于公司总资产规模167,216.04万元，公司整体负债水平相对较低。

截至2022年12月31日，公司营运资本(流动资产-流动负债)金额为133,049.83

万元，扣除尚未使用的募集资金 56,084.69 万元，营运资金仍剩余 76,965.14 万元。公司营运资金保持充裕，具备实施现金分红的能力。

(2) 公司主要偿债指标良好，流动性风险低

2021 年末、2022 年末及模拟分红后，公司主要偿债指标情况如下：

项目	2021 年末	2022 年末	2022 年末（模拟分红后）
流动比率	5.53	13.01	12.83
速动比率	4.78	9.22	9.04
资产负债率	11.41%	6.63%	6.70%

2022 年度，公司通过首次公开发行股票募集资金，公司整体资本实力大幅提升。2022 年末，公司流动比率、速动比率等短期偿债指标较 2021 年大幅提升，资产负债率较 2021 年大幅下降。通过模拟计算，公司本次实施现金分红对主要偿债指标影响较小，公司整体流动性风险依然保持在较低水平。

(3) 近三年公司业绩保持稳定增长，利润分配方案与业绩成长性相匹配

2020 年至 2022 年度，公司分别实现营业收入 33,682.13 万元、40,799.49 万元、45,183.94 万元，净利润 8,299.43 万元、8,429.42 万元、9,754.20 万元，近三年公司营业规模不断扩大，主营业务持续做大做强，营业收入及净利润稳步增长，考虑到公司产品良好的发展前景，公司认为，2022 年度利润分配方案与公司业绩成长性相匹配。

本次利润分配预案的制定，充分考虑了公司 2022 年年度盈利状况、目前的资本结构、未来发展规划、未来发展资金需求以及股东投资回报等综合因素，符合公司和全体股东的利益。该方案的实施不会造成公司持续经营、业务发展或其他不良影响。

综上所述，公司 2022 年度利润分配预案充分考虑了公司的经营及财务状况，有利于全体股东分享公司成长的经营成果，有利于优化公司股东结构，增加公司流通股数量，提高公司股票流动性，符合公司的发展规划，有利于提高公司竞争力。

(九) 是否符合公司章程规定的利润分配政策和公司已披露的股东回报规划
依照《公司法》、《证券法》和《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现

金分红》等相关法律法规的规定，在充分考虑公司实际情况，公司制定的《公司章程》和《上市后三年股东分红回报规划》均对公司的利润分配方案进行了明确规定，具体如下：

1、利润分配方式

公司采取现金、股票，现金与股票相结合或法律、法规允许的其他方式分配股利，在符合《公司章程》有关实施现金分红的具体条件的情况下，公司优先采用现金分红的利润分配方式。

2、利润分配的基本原则和政策

(1) 公司充分考虑对投资者的回报，保持连续性和稳定性的利润分配政策，同时兼顾公司的长远利益、全体股东的整体利益及公司的可持续发展。公司优先采用现金分红的利润分配方式。

(2) 公司可以采取现金、股票或者现金股票相结合等方式分配股利。公司若具备现金分红条件的，优先采用现金分红进行利润分配。在满足现金股利分配的条件下，若公司营业收入和净利润增长快速，且董事会认为公司股本规模及股权结构合理的前提下，可以在提出现金股利分配预案之外，提出并实施股票股利分配预案。

(3) 在公司上半年经营活动产生的现金流量净额高于当期实现的净利润时，公司董事会可以根据公司的资金需求状况提议公司进行中期现金分配或股利分配。

3、现金分红的条件和比例

在公司累计未分配利润期末余额为正、当期可分配利润为正、公司现金流可以满足公司正常经营和可持续发展的情况下，公司在足额预留法定公积金、任意公积金以后，公司进行现金分红，公司每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%。

4、差异化现金分红政策

公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照《公司章程》规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

(1) 公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达 80%；

(2) 公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

(3) 公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，由董事会根据具体情况参照前项规定处理。

公司本次利润分配预案已经过第四届董事会第二十次会议及第四届监事会第十九次会议审议通过，公司独立董事发表了明确同意的意见。本期利润分配预案符合《公司法》《证券法》等有关法律法规以及《公司章程》和《上市后三年股东分红回报规划》有关利润分配的规定，本次利润分配预案的制定合法、合规。

二、请补充说明此次利润分配预案的提议时间、公司筹划及决策过程、在信息保密和防范内幕交易方面所采取的措施，相关措施是否完备以及相关内幕信息知情人及其近亲属在利润分配预案披露前一个月内买卖股票的自查情况以及自本次利润分配方案披露之日起六个月内是否存在减持计划，若是，请详细披露；

公司回复：

(一) 公司利润分配预案的提议时间、公司筹划及决策过程

2023 年 4 月 3 日，公司董事长、总经理和董事会秘书等结合公司经营发展情况、股本结构、经营需求、当前资金状况等因素，对 2022 年度的利润分配方案进行了内部商议，初步达成了利润分配及转增方案的意向。

2023 年 4 月 10 日，由公司董事长提议，公司董事会秘书根据《上市公司监管指引第 3 号——上市公司现金分红》等法律、法规以及规范性文件以及公司章程的规定，拟定了 2022 年度利润分配及转增的方案，并将董事会及监事会的通知以及相关议案内容发送给公司董事、监事及高级管理人员，并向相关人员强调应严格遵守相关保密制度。

2023 年 4 月 20 日，公司召开第四届董事会第二十次会议及第四届监事会第十九次会议，审议通过了《关于公司 2022 年度利润分配预案的议案》，公司独立董事发表了独立意见。该议案尚待公司 2022 年年度股东大会审议。

2023 年 4 月 21 日，公司在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）披露了《关于 2022 年度利润分配预案的公告》（公告编号：2023-012）。

(二) 本次利润分配方案的信息保密和防范内幕交易方面所采取的措施

公司本次利润分配方案披露前，严格按照《中华人民共和国证券法》《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》《上市公司监管指引第5号——上市公司内幕信息知情人登记管理制度》等法律、法规以及规范性文件、《公司章程》及其他制度的规定，严格控制内幕信息的知情人范围，对相关内幕信息知情人履行了保密和严禁内幕交易的告知义务，同时对内幕信息知情人及时登记备案，防止内幕信息泄露。

2023年4月20日，公司通过创业板业务专区进行了《内幕信息知情人登记表》的填报，并报备了内幕信息知情人登记档案。

经公司自查，公司已严格按照上市公司内幕信息知情人相关要求对内幕信息进行保密，本次利润分配方案的制定过程不存在信息泄露，不存在内幕交易的情形。

(三) 相关内幕信息知情人及其近亲属在利润分配预案披露前一个月内买卖股票的自查情况以及自本次利润分配方案披露之日起六个月内是否存在减持计划

经公司自查及向相关人员询问核实，公司内幕信息知情人及其近亲属在本次利润分配方案披露前一个月内无买卖公司股票的情况。

经询问，截至本回复披露日，公司控股股东、实际控制人及董监高人员在未来六个月没有减持计划，公司控股股东、实际控制人及董监高人员将会严格遵守有关法律法规进行信息披露。

三、请补充说明你公司在利润分配预案披露前一个月内是否存在接受投资者调研或媒体采访的情况；如存在，请补充说明是否存在向特定对象泄漏利润分配预案相关信息的情形。

公司回复：

经自查，公司在利润分配及转增方案披露前一个月不存在接受媒体采访活动、机构调研活动的相关情况，期间公司在互动易平台回复投资者问题1个，不涉及未披露事项，不存在向特定投资者泄露本次利润分配及转增方案及相关信息的情形。因此，公司不存在违反公平披露原则或者误导投资者、炒作股价的情形。

特此回复

新华都特种电气股份有限公司董事会

2023年5月18日