



**关于成都佳驰电子科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
的第二轮审核问询函之回复报告**

保荐人（主承销商）



（成都市高新区天府二街 198 号）

二〇二三年五月

上海证券交易所：

贵所于 2023 年 4 月 20 日出具的上证科审 [2023] 183 号《关于成都佳驰电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（简称“问询函”）已收悉，华西证券股份有限公司作为保荐人（主承销商），与发行人、发行人律师及申报会计师对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现回复如下，请予审核。

说明：

一、如无特别说明，本回复报告中的简称或名词释义与《成都佳驰电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）一致。

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

三、本回复报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目 录

1.关于业绩持续增长空间.....	3
2.关于主要客户.....	10
2.1 关于航空工业.....	10
2.2 关于中国电科.....	30
2.3 关于九洲控股.....	50
3.关于军品审价.....	60
4.关于内控执行.....	83
4.1 关于收入.....	83
4.2 关于存货.....	96
4.3 关于理财.....	101
5.关于电磁兼容材料.....	108
6.关于存货.....	118
7.关于股权激励.....	128
7.1 关于股份支付费用.....	128
7.2 关于股权代持.....	140
8.关于在建工程.....	143
9.关于其他.....	151
保荐机构总体意见:	152

1.关于业绩持续增长空间

根据问询回复，1) 发行人目前主要在研项目 10 个，预计研发完成时间从 2023 年至 2026 年不等；2) 公司军品收入以批产定型的产品收入为主，2022 年批产定型和试制的产品收入分别占军品收入的比例为 90.06%和 7.83%；3) 公司主要销售产品从研发到量产的时间周期从 1 年至 3 年不等；4) 隐身功能涂层材料为消耗品，航空器飞行一定时长后，需对涂层进行修补、保养，公司相关产品能够应用于飞行器全生命周期，技术储备中也包括涂层快速修复技术和设备相关内容。

请发行人说明：（1）发行人研发项目内容为自主选定还是由客户指定，目前在研项目的研发阶段到产品实现批产还需进行的环节，批产是否存在重大不确定性；（2）发行人目前已产生试制收入的产品预计实现批产的时间，相关产品的下游市场需求；（3）已批产定型产品的配套周期和采购的稳定性；（4）隐身功能涂层材料、隐身功能结构件消耗和使用后修补、保养等服务对应的市场空间、业务和收费模式以及报告期内的提供情况；（5）结合上述情况，进一步说明发行人收入增长是否具有可持续性，并视情况完善风险提示。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）发行人研发项目内容为自主选定还是由客户指定，目前在研项目的研发阶段到产品实现批产还需进行的环节，批产是否存在重大不确定性

1、发行人研发项目内容为自主选定还是由客户指定

公司研发项目来源于两个方面，一方面是以国家重点重大型号需求为牵引的应用项目研发；另一方面是以领域发展为导向的自选项目研发，具体情况如下：

公司研发项目以国家重点重大型号需求为牵引的应用项目研发为主，而国家重点重大型号的技术指标要求通常由军方或有关科研单位制定，根据型号的技术指标要求，总体单位（航空工业下属主机厂、主机所）承担型号的总体研制工作，分领域的总体单位（航空工业下属科研单位、中国电科相关领域总体所）承担型号子系统的研制工作，公司及相关配套厂商承担型号配套产品的跟研工作。基于

此，公司是根据装备技术指标要求（指标要求不是由客户制定，而一般是由军方或有关科研单位制定），进行性能设计、体系选型、合成配方、工艺实现等方面的研发路径、研发内容，研发符合装备技术指标要求的电磁功能材料与结构；故对公司来说，应用项目研发内容虽然不是由某个客户指定，但与客户最终的装备技术指标要求高度匹配，与客户需求紧密结合。

自选项目研发是公司基于军用及民用市场需求或技术发展趋势进行的自主研发，一方面围绕提高产品质量、提升研发和生产效率、改善产品成熟度等方面进行技术研发工作；另一方面，公司时刻关注行业前沿科技动态，通过开发前沿技术，以维持领先技术水平，同时向下游客户推荐产品试用，拓展产品的市场需求。因此，自选项目研发内容为自主选定，不属于由客户指定。

对于由客户指定的项目，公司通常与客户签署技术服务协议。公司将上述技术服务项目纳入销售项目管理，因此不属于公司的研发项目。公司组织人员按照协议要求开展技术服务，形成交付物（技术方案或实物），在客户完成项目验收程序后确认技术服务类销售收入，结转与项目有关的营业成本。

综上，公司应用项目研发以国家重点重大型号需求为牵引，根据装备技术指标要求选定研发内容，研发符合装备技术指标要求的产品，虽然不是由某个客户指定，但与客户最终的装备技术指标要求高度匹配，与客户需求紧密结合；公司自选项目研发为自主选定，不属于由客户指定。

2、目前在研项目的研发阶段到产品实现批产还需进行的环节，批产是否存在重大不确定性

公司在研项目的研发阶段到产品实现批产的环节主要包括项目立项阶段、研制阶段（方案阶段、试制阶段、定型阶段）、批产阶段，具体情况如下：

序号	项目名称	项目内容	目前所处阶段	预计批产的时间	批产是否存在重大不确定性	对应的产品类型及应用场景
1	YF013	本项目所研制的XX波段电磁辐射控制用吸波材料，针对XX雷达的工作环境及工作特点，具有较高的环境适用性，以及良好的行波抑制特性	定型阶段	2023年批量生产	不存在	隐身功能涂层材料，应用于某型号装备XX雷达的外表面
2	YF014	加强低RCS相控阵天线电磁散射控制技术，将相控阵天线XX性能提升至国际领先水平，	定型阶段	2025年批量生产	不存在	隐身功能结构件，应用于某新型隐身战机XXX

序号	项目名称	项目内容	目前所处阶段	预计批产的时间	批产是否存在重大不确定性	对应的产品类型及应用场景
		为我国下一代高XX武器平台能力跃升提供有力支撑				天线
3	YF015	研制可批量转化的电学、力学和环境使用要求的XX贴片材料，并通过装备应用考核	定型阶段	2023年小批量生产，2025年批量生产	不存在	隐身功能涂层材料，应用于某新型战机机身表面
4	YF016	研制出满足XXX和XXX涂层产品，并完成工程化试验验证和应用验证	试制阶段	2024年小批量生产，2025年批量生产	不存在	隐身功能涂层材料，应用于某新型隐身战机机身表面
5	YF017	研制满足装备性能要求的国产功能胶带，并通过应用考核	定型阶段	2023年小批量生产，2025年批量生产	不存在	隐身功能涂层材料，应用于某新型隐身战机机身表面
6	YF021	研制XX功能结构复合材料，实现相关材料性能分析以及批次稳定性控制	方案阶段	2024年批量生产	不存在	隐身功能结构件，应用于某新型隐身战机XX结构部位
7	YF022	研制宽带XX薄膜材料，实现磁性薄膜材料在宽频带场景上的应用	定型阶段	2023年批量生产	不存在	隐身功能涂层材料，应用于某新型隐身战机机身大面积区域
8	YF023	研制XX维护材料，并实现装机应用	定型阶段	2024年小批量生产，2025年批量生产	不存在	隐身功能涂层材料（隐身维护），用于机身外表面隐身功能涂层的维护
9	YF024	研究XX复合材料制备技术并实现装机应用	试制阶段	2024年批量生产	不存在	隐身功能结构件，应用于新型隐身战机蒙皮外表面
10	YF025	选用高柔性的XX体系，提供一种柔性的XX涂料的制备方法	试制阶段	2024年批量生产	不存在	隐身功能涂层材料，应用于某新型隐身战机机身外表面

注：公司在研项目是否存在小批量生产阶段，取决于配套装备型号的实际需求，由于部分装备型号预计不存在小批量生产阶段，故公司部分在研项目亦不存在小批量生产阶段

基于上表，公司目前在研项目所处阶段包括方案阶段、试制阶段、定型阶段。其中，方案阶段系项目的方案设计，完成节点一般为通过方案评审；试制阶段系完成产品的工艺设计，产出试制品，完成节点一般为通过工艺评审；定型阶段系对产品的综合性能指标、工艺是否满足批产要求进行测试、评审，完成节点一般为装机评审、鉴定等。

公司在研项目以国家重点重大型号为牵引，有明确的型号需求，项目实施进展顺利，批产不存在重大不确定性。

（二）发行人目前已产生试制收入的产品预计实现批产的时间，相关产品的下游市场需求

公司目前已产生试制收入的产品主要包括隐身功能涂层材料、隐身功能结构件，相关试制产品主要面向两个维度的需求，一是面向我国新一代某型隐身战机的研制和列装需求，二是面向我国现役隐身战机的改型需求，相关产品的下游市场需求较为明确。

公司试制产品实现批产的进度主要由配套武器装备型号实现批产的进度决定，结合公司产品历史上从试制转为批产的时间来看，公司目前已产生试制收入的产品预计实现批产的时间为未来 1-2 年。

（三）已批产定型产品的配套周期和采购的稳定性

公司已批产定型产品主要包括隐身功能涂层材料、隐身功能结构件系列产品，产品主要配套于我国现役隐身战机（第四代战机）。其中，2016 年，公司参与了我国第四代战机隐身涂层材料的研发，主要产品型号于 2018 年前后陆续实现定型批产；同年，公司参与我国第四代战机腔体类隐身结构件部分型号的研发，相关型号于 2019 年实现定型及小批量供货；随着最终用户对隐身性能指标要求的提升，能够进一步提升装备隐身性能指标的隐身结构件需求量增大，公司于 2019 年、2020 年陆续参与我国第四代战机边缘类隐身结构件部分型号的研发，相关型号于 2020 年、2021 年陆续实现定型批产。

公司上述产品主要配套于我国现役隐身战机等武器装备，产品的配套周期通常与武器装备型号的配套周期相同。隐身战机的配套周期较长，公开资料显示，美国 F-22 隐身战机于 2005 年开始服役至今，服役时间超过 15 年，由于制造和维护的成本太过高昂，F-22 战机于 2011 年开始停产；美国 F-35 隐身战机于 2011 年开始服役至今约 12 年，批产至今一直持续生产。根据公开资料，我国第三代战机于 2004 年列装部队，战机服役至今约 20 年。

隐身战机作为国之重器，对隐身材料的性能和可靠性要求高，定制化程度高，公司隐身功能涂层材料、隐身功能结构件相关产品具备低频超宽带、多频谱兼容、

薄型轻量化等技术优势，且产品通过多轮试验、评审后才定型批产。由于前期研制时间较长，一旦产品通过评审完成定型批产，在武器装备的配套周期内，通常不会轻易更换武器装备配套供应商，供求双方会形成长期稳定的合作关系。

因此，公司已批产定型产品的配套周期较长，采购的稳定性较强。

（四）隐身功能涂层材料、隐身功能结构件消耗和使用后修补、保养等服务对应的市场空间、业务和收费模式以及报告期内的提供情况

1、隐身功能涂层材料

隐身功能涂层材料是耗材，其修补和保养的需求主要由飞机的使用年限、累积飞行时长等因素确定。部队使用飞机飞行一定时长后，机身表面的隐身涂层材料存在一定的老化，同时机身表面可能出现一定的磕碰、碰撞，导致机身表面的隐身涂层材料受到破坏，影响整机的隐身性能，需要对飞机整机的隐身涂层进行修补、保养。

隐身功能涂层材料消耗、使用后修补和保养等服务的市场空间由飞机列装数量及累计飞行时长等因素决定，业务模式为公司向部队及其各大飞机大修厂等客户销售各型隐身功能涂层、维修保养的工具仪器等产品，或向其提供材料施工测试等技术服务，收费模式为按单个产品或单次服务定价。报告期内，公司已提供的产品为针对机身表面隐身涂层缺陷的快速修复工具包，2021年、2022年销售金额分别为796.66万元、88.52万元，其中2021年客户因采购储备，销售金额高于2022年，客户在2023年及未来仍有持续的需求。目前，公司正在重点拓展清洗剂（用于延长隐身材料的寿命，保障其隐身性能）、便携式测试设备（用于隐身材料修复施工完成后，对于隐身性能恢复的快速检测）等产品，相关产品已完成设计定型评审/鉴定，并已向客户送样试用，有望在未来一年实现销售。

2、隐身功能结构件

隐身功能结构件修补和保养的需求主要由总体所确定的设计使用寿命这一指标来决定，一旦结构件装机使用寿命达到设计年限就需更换。

隐身功能结构件消耗和使用后修补、保养等服务对应的市场空间由飞机列装数量及其使用年限决定，业务模式为公司向现有客户（主要为航空工业、中国电科等军工集团下属科研单位、总体所）销售隐身功能结构件用于替换使用寿命达

到设计年限的结构件，收费模式为按单个产品定价。报告期内，公司暂不涉及上述产品的提供。

（五）结合上述情况，进一步说明发行人收入增长是否具有可持续性，并视情况完善风险提示

公司研发项目以国家重点重大型号需求为牵引的应用项目研发为主，相关研发项目有较为明确的型号需求，在研项目实现批产不存在重大不确定性。

公司目前已产生试制收入的产品主要面向我国某型隐身战机的研制和列装需求，以及面向我国现役隐身战机的改型需求，产品预计实现批产的时间为未来1-2年，下游市场需求较为明确。

公司已批产定型产品主要配套于我国现役隐身战机等武器装备，隐身战机的配套周期较长，因此公司产品的配套周期较长；基于军品的定制化和供应稳定性要求，公司已批产定型产品采购的稳定性较强。

隐身功能涂层材料、隐身功能结构件消耗和使用后修补和保养等服务的市场空间由飞机列装数量、飞机的使用年限、累积飞行时长等因素决定，公司报告期内已实现隐身维护板块的业务收入，未来将持续开拓隐身维护的有关业务。

综上，公司收入增长具有可持续性。但是，如公司在在研项目的批产、试制产品的批产、批产产品的持续供应、隐身维护板块业务的拓展等方面不及预期，公司存在营业收入增速下滑的风险，对此，公司已在“第三节 风险因素”之“（二）经营风险”之“4、公司营业收入增速下滑的风险”完善了风险提示：

“4、公司营业收入增速下滑的风险

报告期内，公司营业收入分别为 27,918.60 万元、53,017.02 万元和 76,897.59 万元，2020 年度、2021 年度和 2022 年度营业收入分别同比增长 80.38%、89.90% 和 45.04%。

公司未来的业绩发展受到国际形势、产业环境、技术更迭、管理层决策、募集资金投资项目的实施情况等诸多因素影响，如上述内外部环境出现恶化，则可能出现公司营业收入增速下滑的风险。

公司在研项目的批产、试制产品的批产、批产产品的持续供应、隐身维护板块业务的拓展，既受制于公司自身研发和生产能力，也受制于配套的整体型

号研制和批产的进度、配套周期，及客户、最终用户的实际需求，如公司在在研项目的批产、试制产品的批产、批产产品的持续供应、隐身维护板块业务的拓展等方面不及预期，则公司存在营业收入增速下滑的风险。”

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构执行了以下核查程序：

1、获取发行人研发相关内部控制制度，获取与研发项目相关的立项、审批、验收等文件，访谈发行人研发负责人，了解发行人研发项目内容属于自主选定还是客户指定，了解发行人研发项目内容、研发项目流程，核查在研项目的研发阶段到产品实现批产还需进行的环节，批产是否存在重大不确定性；

2、获取发行人报告期内试制产品、定型批产产品的销售明细，结合对发行人销售负责人、研发负责人的访谈，了解报告期内试制产品实现批产定型的时间周期，核查目前已产生试制收入的产品预计实现批产的时间，以及相关产品的下游市场需求；

3、通过公开渠道了解隐身战机的配套周期，结合对发行人销售负责人的访谈、对发行人主要客户的走访，核查发行人已批产产品的配套周期和采购的稳定性；

4、取得发行人隐身材料消耗和使用后修补、保养相关的工具包产品合同并检查其实现销售的情况，查阅发行人目前重点拓展的清洗剂、便携式测试设备有关的资料，结合对发行人销售负责人、研发负责人的访谈，核查隐身功能涂层材料、隐身功能结构件消耗和使用后修补、保养等服务对应的市场空间、业务和收费模式以及报告期内的提供情况；

5、结合上述核查程序，分析发行人收入增长的可持续性，检查发行人在招股说明书中的风险提示情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人应用项目研发以国家重点重大型号需求为牵引，根据装备技术指标要求选定研发内容，研发符合装备技术指标要求的产品，虽然不是由某个客户

指定，但与客户最终的装备技术指标要求高度匹配，与客户需求紧密结合；发行人自选项目研发为自主选定，不属于由客户指定；

2、发行人目前在研项目的研发阶段到产品实现批产还需进行的环节主要包括方案评审、工艺评审、装机评审或鉴定等；公司在研项目实现批产不存在重大不确定性；

3、发行人目前已产生试制收入的产品实现批产的进度主要由配套的总体装备型号实现批产的进度决定，如总体装备型号研制工作顺利推进，公司试制产品预计实现批产的时间为未来 1-2 年；

4、发行人已批产定型产品的配套周期较长，采购的稳定性较强；

5、隐身功能涂层材料、隐身功能结构件消耗和使用后修补和保养等服务的市场空间由飞机列装数量、飞机的使用年限、累积飞行时长等因素决定，业务模式为公司向部队及其飞机大修厂提供产品或服务，收费模式为按单个产品或单次服务定价，公司报告期内已实现隐身维护板块的业务收入；

6、发行人收入增长具有可持续性，并已完善风险提示。

2.关于主要客户

2.1 关于航空工业

根据招股说明书和问询回复，1) 报告期内发行人对航空工业的销售收入分别为 19,589.60 万元、30,931.27 万元和 50,605.39 万元，主要以隐身功能涂层材料为主，主要客户为 KH00109 和 KH00104，隐身功能结构件呈现增长趋势；2) 截至 2023 年 1 月末发行人对航空工业在手合同金额为 137,353.78 万元；3) 报告期内客户 KH00109 和 KH00104 的产品验收周期分别为 3 天左右和 30 天内；4) 2022 年 KH00109 和 KH00104 从银行转账变为票据结算，报告期各期末发行人对 KH00109 和 KH00104 的应收账款和应收票据的余额合计分别为 15,562.17 万元、10,071.11 万元和 40,462.30 万元。

请发行人说明：（1）报告期各期，发行人对航空工业的销售收入构成，主要以隐身功能涂层材料为主的原因，2020 年以来隐身功能结构件销售收入增长的原因；（2）对 KH00109 和 KH00104 的销售内容、销售金额和用途，两家企业的股权结构，结合验收过程说明 KH00109 和 KH00104 的产品验收周期存在

差异的原因，结合相关产品的研制、定型和批产情况说明报告期内发行人对航空工业销售收入变动的原因及其业务稳定性；（3）结合在研项目进展说明发行人与航空工业业务合作的可持续性，结合在手合同的预计交付情况说明对发行人生产经营和未来经营业绩的影响；（4）应收款项和收入变动不匹配的原因，KH00109和KH00104变更结算方式的原因以及对发行人生产经营和流动性的影响，报告期各期末发行人对航空工业各关联企业的应收账款和应收票据的构成、账龄分布以及期后回款、承兑或背书转让情况，商业承兑汇票到期时点分布和坏账准备计提情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期各期，发行人对航空工业的销售收入构成，主要以隐身功能涂层材料为主的原因，2020年以来隐身功能结构件销售收入增长的原因

1、报告期各期，发行人对航空工业的销售收入构成

报告期各期，公司对航空工业销售的主要产品为隐身功能涂层材料、隐身功能结构件等，具体销售收入构成如下：

单位：万元

项目	2022年度		2021年度		2020年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
隐身功能涂层材料	37,461.80	74.03%	23,543.73	76.12%	16,282.52	83.12%
隐身功能结构件	12,709.63	25.12%	6,260.09	20.24%	2,444.34	12.48%
电磁兼容材料	0.40	0.00%	-	-	0.37	0.00%
技术服务	433.56	0.86%	1,127.46	3.64%	855.03	4.36%
其他	-	-	-	-	7.35	0.04%
合计	50,605.39	100.00%	30,931.27	100.00%	19,589.60	100.00%

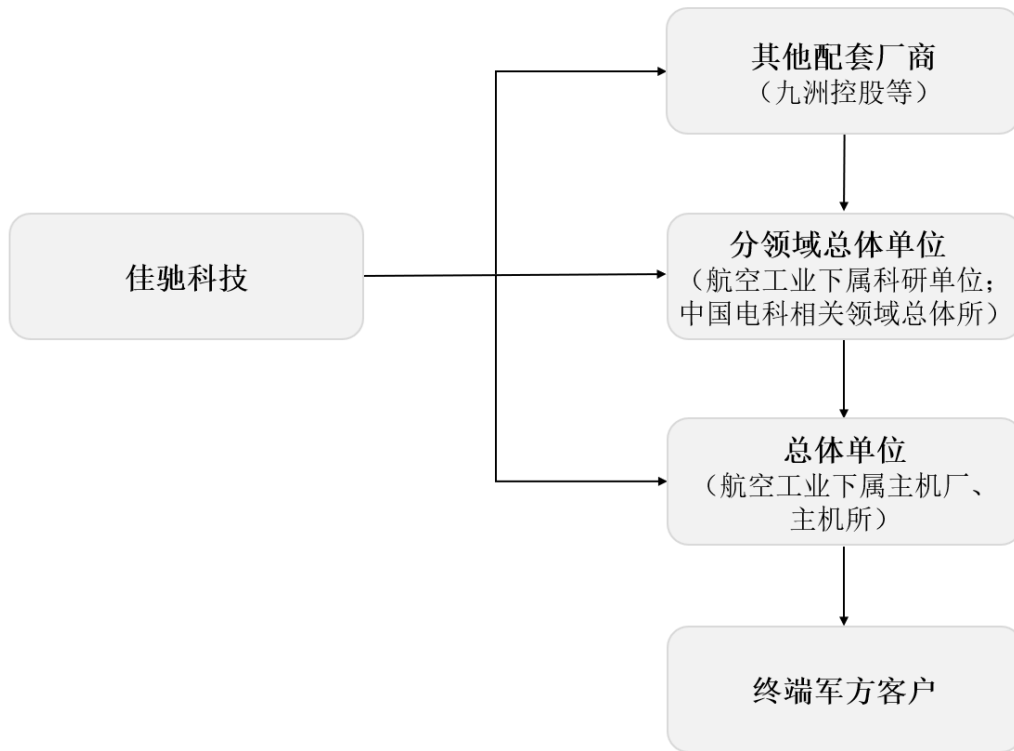
2、主要以隐身功能涂层材料为主的原因，2020年以来隐身功能结构件销售收入增长的原因

（1）公司产品主要的销售路径

在公司所处的军用航空领域，总体单位及配套厂商均是为了满足武器装备型

号的研发、制造需求，而承担相应的研制任务。其中，总体单位（航空工业下属主机厂、主机所）承担型号的总体研制工作，分领域的总体单位（航空工业下属科研单位、中国电科相关领域总体所）承担型号子系统的研制工作，公司及相关配套厂商承担型号配套产品的跟研工作。

公司主要客户包括航空工业下属主机厂、主机所等总体单位，航空工业相关科研院所、中国电科相关领域总体所，九洲控股等有关配套厂商，产品主要的销售路径如下：



(2) 主要以隐身功能涂层材料为主的原因

公司隐身功能涂层材料主要应用于隐身战机的机身表面，隐身涂层的涂覆工序一般处于整机制造的末端环节，即在整机装配制造基本完成后才会将隐身功能涂层材料涂覆于整机机身表面。

航空工业在我国军用航空领域处于主导地位，其下属主机所、主机厂、科研单位主要负责整机的设计和总装，以及整机关键零部件的研制。公司对航空工业的销售收入以其下属主机厂 KH00109 为主，报告期内公司对 KH00109 的累计销售收入占对航空工业累计销售收入的比例为 71.13%，占比较高。公司对 KH00109

的销售以隐身功能涂层材料为主，主要原因系：KH00109 主要负责整机装配制造，属于整机制造的末端环节，而公司的隐身功能涂层材料主要应用于隐身战机的机身表面，使用工序一般也处于整机制造的末端环节，故主机厂 KH00109 向公司采购隐身功能涂层材料具有合理性。

（3）2020 年以来隐身功能结构件销售收入增长的原因

报告期内，公司对航空工业销售的隐身功能结构件主要面向其下属单位 KH00104，KH00104 作为航空工业下属科研单位，主要负责飞机关键部件的研制。

报告期内，公司对航空工业下属单位 KH00104 的隐身功能结构件销售收入分别为 2,387.60 万元、6,127.00 万元、12,538.86 万元，2021 年度和 2022 年度分别同比增长 156.62% 和 104.65%，主要原因系：基于最终用户对飞机关键部位隐身性能指标要求的提升，能够进一步提升装备隐身性能指标的隐身结构件需求量增大，公司隐身功能结构件主要型号自 2020 年以来陆续实现定型、批量供货，故公司对 KH00104 的隐身功能结构件销售收入保持增长，使得公司自 2020 年以来对航空工业的隐身功能结构件销售收入保持增长。

（二）对 KH00109 和 KH00104 的销售内容、销售金额和用途，两家企业的股权结构，结合验收过程说明 KH00109 和 KH00104 的产品验收周期存在差异的原因，结合相关产品的研制、定型和批产情况说明报告期内发行人对航空工业销售收入变动的的原因及其业务稳定性

1、对 KH00109 和 KH00104 的销售内容、销售金额和用途

（1）对 KH00109 的销售内容、销售金额和用途

报告期各期，公司对航空工业下属主机厂 KH00109 的销售内容以隐身功能涂层材料为主，具体的销售内容和销售金额如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
隐身功能涂层材料	35,392.74	99.33%	21,179.88	99.40%	14,939.49	99.67%
隐身功能结构件	170.77	0.48%	99.44	0.47%	44.84	0.30%
技术服务	68.68	0.19%	29.43	0.14%	3.96	0.03%

合计	35,632.19	100.00%	21,308.75	100.00%	14,988.30	100.00%
----	-----------	---------	-----------	---------	-----------	---------

公司对航空工业下属主机厂 KH00109 的销售内容和用途如下：

销售内容	用途
隐身功能涂层材料	主要涂覆于飞机整机表面以降低其雷达散射截面
隐身功能结构件	主要应用于飞机整机中需要结构功能和隐身功能一体化的关键部位，降低边缘雷达散射截面和起到结构支撑作用
技术服务	根据客户的特定需求提供的电磁功能材料与结构的定制化方案设计、工艺设计等服务

(2) 对 KH00104 的销售内容、销售金额和用途

报告期各期，公司对航空工业下属单位 KH00104 的销售内容以隐身功能结构件为主，具体的销售内容和销售金额如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
隐身功能涂层材料	845.49	6.32%	1,214.73	16.21%	317.05	11.72%
隐身功能结构件	12,538.86	93.68%	6,127.00	81.78%	2,387.60	88.28%
电磁兼容材料	0.40	0.00%	-	-	-	-
技术服务	-	-	150.44	2.01%	-	-
合计	13,384.74	100.00%	7,492.18	100.00%	2,704.65	100.00%

公司对航空工业下属单位 KH00104 的销售内容和用途如下：

销售内容	用途
隐身功能涂层材料	主要涂覆于天线罩表面等部件，与整机统型，降低雷达散射截面
隐身功能结构件	主要应用于机翼等特殊部位，降低边缘雷达散射截面的同时也起到结构支撑作用
技术服务	根据客户的特定需求提供的电磁功能材料与结构的定制化方案设计、工艺设计等服务

2、两家企业的股权结构

截至本回复报告签署日，航空工业下属单位 KH00109 和 KH00104 的股权结构如下：

客户名称	股权结构	
	股东名称	持股比例
KH00109	航空工业	100%

KH00104	为航空工业的直属事业单位	-
---------	--------------	---

3、结合验收过程说明 KH00109 和 KH00104 的产品验收周期存在差异的原因

报告期各期，航空工业下属单位 KH00109 和 KH00104 的产品验收周期情况如下：

客户名称	主要销售内容	验收周期
KH00109	隐身功能涂层材料	一般在 3 天左右
KH00104	隐身功能结构件	一般在 30 天以内

KH00109 和 KH00104 的验收周期存在差异主要系客户采购的主要产品不同。

公司向 KH00109 销售的主要产品为隐身功能涂层材料，为工艺较为成熟的标准化产品，客户验收的技术标准相对统一。从验收过程来看，隐身功能涂层材料交付至客户后，由客户的库房部门按照送货单、产品合格证、质检单对交付产品的数量、型号、规格、外观包装等方面进行检测，产品经库房部门检测合格后验收入库，故验收周期相对较短，一般在 3 天左右，与其他主要客户对隐身功能涂层材料产品的验收周期基本保持一致。

公司向 KH00104 销售的主要产品为隐身功能结构件，产品技术指标、型号规格的类型较多，为工艺流程不断改进的定制化产品，验收环节存在不同的技术标准。从验收过程来看，隐身功能结构件交付至客户后，由客户的库房部门按照送货单、产品合格证、质检单对交付产品的数量、型号、规格、外观包装等方面进行初步检测，经库房部门检测合格后，测试部门按照产品对应的技术标准对电学性能和力学性能等技术指标进行最终检测。公司交付的产品经过库房部门初步检测和测试部门的最终检测，经检测合格后验收入库，故验收周期相对较长，一般在 30 天以内，与其他主要客户对隐身功能结构件产品的验收周期基本保持一致。

综上，航空工业对公司各类产品的验收环节不同使得验收周期存在差异，与其他主要客户对同类产品的验收周期基本保持一致，具有合理性。

4、结合相关产品的研制、定型和批产情况说明报告期内发行人对航空工业销售收入变动的原因及其业务稳定性

(1) 结合相关产品的研制、定型和批产情况说明报告期内发行人对航空工业销售收入变动的原因

报告期内，公司对航空工业的销售收入持续增长，2021年度和2022年度分别同比增长57.90%和63.61%，收入增长主要来自于隐身功能涂层材料、隐身功能结构件。

从隐身功能涂层材料来看，公司与航空工业的合作可追溯至2013年，公司参与我国第三代战机隐身涂层材料的研发，后续开始第三代战机隐身功能涂层材料小批量供货，验证了公司隐身功能涂层材料能够提升飞机隐身性能。2016年，基于前述合作基础，公司参与了我国第四代战机隐身涂层材料的研发，涂层材料A1、涂层材料A2、涂层材料A3、涂层材料A4等主要型号亦是在2016年前后开始进入研发阶段，并于2018年前后陆续实现定型批产。因此在报告期内，随着配套的整体型号装备需求持续上升，航空工业下属主机厂对达到批产状态的产品需求量持续增加，使得公司对航空工业的隐身功能涂层材料销售收入整体呈现增长态势。

从隐身功能结构件来看，随着最终用户对隐身性能指标要求的提升，能够进一步提升装备隐身性能指标的隐身结构件需求量增大，公司于2019年前后陆续参与我国第四代战机边缘类隐身结构件部分型号的研发，结构材料B1、结构材料B6等主要型号自2020年、2021年起逐步实现定型批产，交付量逐渐增加。因此在报告期内，公司对航空工业的隐身功能结构件销售收入整体呈现增长态势。

(2) 结合相关产品的研制、定型和批产情况说明发行人对航空工业业务的稳定性

报告期内，公司向航空工业销售的相关产品主要为隐身功能涂层材料、隐身功能结构件系列产品，上述产品主要配套于我国第四代战机（现役某型隐身战机）。结合本回复报告之“2.1 关于航空工业”之“一、/（二）/4、/（1）结合相关产品的研制、定型和批产情况说明报告期内发行人对航空工业销售收入变动的原因”所述，公司与航空工业具有较长合作的历史，先后完成配套于我国第三代战机、

第四代战机 EMMS 产品的研制，相关研制工作具有原创性较高、定制化程度较高、周期较长等特点，因此一旦产品定型批产后，供应相对稳定。

隐身战机的配套周期较长，公开资料显示，美国 F-22 隐身战机于 2005 年开始服役至今，服役时间超过 15 年，由于制造和维护的成本太过高昂，F-22 战机于 2011 年开始停产；美国 F-35 隐身战机于 2011 年开始服役至今约 12 年，批产至今一直持续生产。

综上所述，基于隐身战机配套周期较长、公司产品供应稳定性较强，公司对航空工业业务的稳定性较强。

（三）结合在研项目进展说明发行人与航空工业业务合作的可持续性，结合在手订合同的预计交付情况说明对发行人生产经营和未来经营业绩的影响

1、结合在研项目进展说明发行人与航空工业业务合作的可持续性

结合本回复报告之“1.关于业绩持续增长空间”之“一、/（一）/1、发行人研发项目内容为自主选定还是由客户指定”所述，公司研发项目主要以国家重点重大型号需求为牵引，根据国家重点重大型号技术指标要求，承担型号配套产品的跟研工作，与客户需求紧密结合。

截至本回复报告签署日，公司与航空工业相关的在研项目按照预期进度推进，具体进展情况如下：

序号	项目名称	项目内容	所处阶段	项目进展
1	YF013	本项目所研制的 XX 波段电磁辐射控制用吸波材料，针对 XX 雷达的工作环境及工作特点，具有较高的环境适用性，以及良好的行波抑制特性	研制阶段	小批量交付，正在客户典型样机上进行试验验证
2	YF015	研制可批量转化的电学、力学和环境使用要求的 XX 贴片材料，并通过装备应用考核	研制阶段	小批量交付，正在进行装机试飞验证
3	YF016	研制出满足 XXX 和 XXX 涂层产品，并完成工程化试验验证和应用验证	研制阶段	客户正在对阶段性研制品进行材料性能验证
4	YF017	研制满足装备性能要求的国产功能胶带，并通过应用考核	研制阶段	小批量交付，正在进行装机试飞验证
5	YF023	研制 XX 维护材料，并实现装机应用	研制阶段	客户正在对典型研制品进行试用验证
6	YF024	研究 XX 复合材料制备技术并实现装机应用	研制阶段	客户正在对研制品进行性能验证
7	YF025	选用高柔性的 XX 体系，提供出一种柔	研制	客户正在对研制品进

序号	项目名称	项目内容	所处阶段	项目进展
		性的 XX 涂料的制备方法	阶段	行性能验证

公司作为航空工业的军用 EMMS 产品配套供应商，参与多个产品的研制、定型、批产等工作，完成技术和应用经验积累，形成一系列领先的核心技术。公司目前正在参与由航空工业承制的多个武器装备型号所需 EMMS 产品的研制工作，其中主要包括我国现役隐身战机改型的研制，以及我国新一代某型隐身战机、某型轰炸机隐身材料的研制，相关研制工作进展顺利，在相关整体型号定型批产后，公司有望获取批量订单。

因此，公司与航空工业相关的在研项目进展顺利，与航空工业的业务合作具有可持续性。

2、结合在手合同的预计交付情况说明对发行人生产经营和未来经营业绩的影响

截至 2023 年 3 月 31 日，公司对航空工业的在手合同余额为 138,512.66 万元，未来将根据交付计划向客户交付产品，在产品完成验收后实现销售收入。根据在手合同的预计交付计划，公司未来对航空工业的预计销售金额如下：

单位：万元

项目	2023 年 4-12 月	2024 年度及以后	合计
销售收入	53,620.66	84,892.01	138,512.66

由上表可见，公司对航空工业的在手合同余额较为充足，根据交付计划，预计在 2023 年 4 至 12 月、2024 年度及以后分别实现销售收入 53,620.66 万元、84,892.01 万元。

因此，公司在手合同的预计交付情况对公司的生产经营和未来经营业绩具有正面影响。

(四) 应收款项和收入变动不匹配的原因, KH00109 和 KH00104 变更结算方式的原因以及对发行人生产经营和流动性的影响, 报告期各期末发行人对航空工业各关联企业的应收账款和应收票据的构成、账龄分布以及期后回款、承兑或背书转让情况, 商业承兑汇票到期时点分布和坏账准备计提情况

1、应收款项和收入变动不匹配的原因

报告期内, 航空工业各关联企业的应收款项期末余额占公司对其销售收入的比例如下:

单位: 万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款期末余额	19,819.40	11,466.72	16,385.75
应收票据期末余额	19,910.35	541.01	114.50
应收款项合计	39,729.75	12,007.73	16,500.25
营业收入	50,605.39	30,931.27	19,589.60
应收账款占营业收入的比例	39.16%	37.07%	83.65%
应收款项(含应收账款、应收票据)占营业收入的比例	78.51%	38.82%	84.23%

2021 年, 公司对航空工业的应收款项期末余额占对其销售收入的比例为 38.82%, 较上年度 84.23% 大幅下降, 主要原因为: 2021 年起, 公司加大对主要客户的应收账款催收力度, 因此, 公司对航空工业的应收款项期末余额占对其销售收入的比例相对较低。

2022 年, 公司对航空工业的应收账款期末余额占对其销售收入的比例为 39.16%, 与上年度不存在显著差异; 公司对航空工业的应收款项期末余额占对其销售收入的比例为 78.51%, 较上年度 38.82% 大幅增加, 主要原因为: 报告期内, 最终用户对武器装备的需求量增加, 使得航空工业对武器装备配套供应商的产品采购需求持续增加, 货款支付压力较大, 故主要使用票据与公司进行结算。因此, 公司 2022 年对航空工业的应收票据、应收款项占营业收入的比例均大幅增加。

综上, 公司对航空工业应收款项和收入变动不匹配的原因是公司加大催收力度、客户结算方式变化, 具有合理性。

2、KH00109 和 KH00104 变更结算方式的原因以及对发行人生产经营和流动性的影响

(1) KH00109 和 KH00104 变更结算方式的原因

报告期内，随着第四代战机的批量列装及产品型号配套的其他武器装备需求增加，KH00109 和 KH00104 对公司隐身功能涂层材料、隐身功能结构件类产品以及其他配套供应商的产品采购额大幅度增长，使得前述两家客户的货款支付压力随之增长。因此，两家客户基于自身财务规划，结合行业竞争格局和下游客户的强势地位，经与公司协商，两家客户采用票据方式结算部分货款。

根据中国货币网公开披露的航空工业 2021 年年度报告、2022 年年度报告，报告期各期末，航空工业的应付款项具体情况如下：

单位：亿元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
应付票据期末余额	604.97	503.39	509.93
应付账款期末余额	1,389.97	1,216.09	1,098.49
应付款项合计	1,994.95	1,719.47	1,608.42

报告期各期末，航空工业的应付款项合计余额持续增加，其中，2022 年末应付款项余额较 2021 年末余额的增长幅度为 16.02%，2022 年末应付票据余额较 2021 年末余额的增长幅度为 20.18%，应付票据的增幅超过应付款项的整体增幅。因此，公司客户 KH00109 和 KH00104 在 2022 年以票据作为结算货款的主要方式，与航空工业的整体财务规划相符，两家客户变更结算的主要方式具有合理性。

(2) KH00109 和 KH00104 变更结算方式对发行人生产经营和流动性的影响

报告期内，公司流动性指标、经营活动现金流量的有关指标数据如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度
流动比率（倍）	5.00	5.43	6.44
速动比率（倍）	4.51	5.01	5.92
现金比率（倍）	1.55	2.49	2.69
经营活动产生的现金流量净额	19,908.11	26,190.92	6,882.68

项目	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
销售商品、提供劳务收到的现金	50,770.05	46,374.20	17,987.01
销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入	66.02%	87.47%	64.43%

2022年 KH00109 和 KH00104 变更结算方式，使得公司现金比率等流动性指标有所下滑，经营活动产生的现金流量净额，销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入的比例等经营活动有关的现金流量指标有所下降。但是从总体上看，公司流动性指标依然保持在较高水平，经营活动有关的现金流依然充沛，日常生产经营活动正常开展。

3、报告期各期末发行人对航空工业各关联企业的应收账款和应收票据的构成、账龄分布以及期后回款、承兑或背书转让情况

(1) 报告期各期末发行人对航空工业各关联企业的应收账款的构成、账龄分布

报告期各期末，公司对航空工业各关联企业的应收账款构成及账龄分布如下：

单位：万元

2022年12月31日						
下属单位	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年
KH00109	13,874.54	13,874.54	-	-	-	-
KH00104	5,282.18	5,282.18	-	-	-	-
KH00101	191.20	191.20	-	-	-	-
KH00111	126.72	-	-	126.72	-	-
KH012	106.24	106.24	-	-	-	-
KH00114	85.24	85.24	-	-	-	-
KH00110	82.91	-	41.46	41.46	-	-
KH00123	24.11	2.34	21.77	-	-	-
KH00116	21.74	21.74	-	-	-	-
KH00103	8.30	-	8.30	-	-	-
KH00106	5.33	-	-	-	5.33	-
KH00108	4.90	4.90	-	-	-	-
KH00121	3.22	3.22	-	-	-	-
KH00126	1.60	1.60	-	-	-	-

KH00105	1.17	1.17	-	-	-	-
小计	19,819.40	19,574.37	71.52	168.18	5.33	-
账龄占比	100.00%	98.76%	0.36%	0.85%	0.03%	-
2021年12月31日						
下属单位	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年
KH00109	7,132.72	7,132.72	-	-	-	-
KH00104	2,938.39	2,938.39	-	-	-	-
KH00114	534.87	534.87	-	-	-	-
KH012	233.70	233.70	-	-	-	-
KH00111	126.72	-	126.72	-	-	-
KH00110	124.37	41.46	82.91	-	-	-
KH00121	103.20	103.20	-	-	-	-
KH00122	85.00	85.00	-	-	-	-
KH00101	74.00	74.00	-	-	-	-
KH00103	65.30	57.00	8.30	-	-	-
KH00123	35.00	35.00	-	-	-	-
KH00116	6.04	6.04	-	-	-	-
KH00106	5.33	-	-	5.33	-	-
KH00108	2.09	2.09	-	-	-	-
小计	11,466.72	11,243.46	217.93	5.33	-	-
账龄占比	100.00%	98.05%	1.90%	0.05%	-	-
2020年12月31日						
下属单位	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年
KH00109	12,808.00	12,808.00	-	-	-	-
KH00104	2,754.17	2,754.17	-	-	-	-
KH012	279.73	279.73	-	-	-	-
KH00114	267.57	250.87	16.70	-	-	-
KH00111	126.72	126.72	-	-	-	-
KH00110	82.91	82.91	-	-	-	-
KH00116	24.16	24.16	-	-	-	-
KH00119	18.06	18.06	-	-	-	-
KH00106	11.33	-	6.00	-	-	5.33
KH00103	8.30	8.30	-	-	-	-
KH00105	4.80	4.80	-	-	-	-

小计	16,385.75	16,357.72	22.70	-	-	5.33
账龄占比	100.00%	99.83%	0.14%	-	-	0.03%

报告期各期末，公司对航空工业各关联企业的应收账款账龄主要集中在一年以内，应收账款账龄结构较为合理。

(2) 报告期各期末发行人对航空工业各关联企业的应收账款的期后回款情况

报告期各期末，公司对航空工业各关联企业的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
期末应收账款余额	19,819.40	11,466.72	16,385.75
期后回款金额	8,750.94	11,243.46	16,212.25
回款比例	44.15%	98.05%	98.94%

注：回款情况统计至2023年3月31日

由上表可知，截至2023年3月31日，公司2020年末、2021年末应收账款期后回款比例较高，2022年末应收账款的期后回款比例相对较低，主要系公司军品结算周期相对较长，航空工业采用银行转账或票据的结算周期通常为3-9个月，故截至2023年3月末的回款比例为44.15%符合航空工业的结算周期。

(3) 报告期各期末发行人对航空工业各关联企业的应收票据的构成及账龄分布以及期后承兑或背书转让情况

报告期各期末，公司对航空工业各关联企业的应收票据的构成及账龄分布以及期后承兑或背书转让情况如下：

单位：万元

2022年12月31日					
下属单位	期末余额	票据类型	到期日	账龄	期后情况
KH00109	6,000.00	电子商业承兑汇票	2023年4月	1年以内	未到期
KH00109	4,666.76	电子商业承兑汇票	2023年1月	1年以内	已承兑
KH00109	1,947.91	电子商业承兑汇票	2023年1月	1年以内	已承兑
KH00109	1,251.45	电子商业承兑汇票	2023年2月	1年以内	已承兑
KH00104	2,031.12	电子商业承兑汇票	2023年5月	1年以内	未到期
KH00104	1,000.00	电子商业承兑汇票	2023年6月	1年以内	未到期
KH00104	1,000.00	电子商业承兑汇票	2023年6月	1年以内	未到期

KH00104	615.60	电子商业承兑汇票	2023年3月	1年以内	已承兑
KH00104	399.95	电子商业承兑汇票	2023年12月	1年以内	未到期
KH00104	240.00	电子商业承兑汇票	2023年6月	1年以内	未到期
KH00104	154.36	电子商业承兑汇票	2023年3月	1年以内	已承兑
KH00104	150.00	电子商业承兑汇票	2023年3月	1年以内	已承兑
KH00104	145.00	电子商业承兑汇票	2023年12月	1年以内	未到期
KH00104	116.00	电子银行承兑汇票	2023年6月	1年以内	已背书转让
KH00122	85.00	电子商业承兑汇票	2023年2月	1-2年	已承兑
KH012	58.20	电子商业承兑汇票	2023年2月	1年以内	已承兑
KH00121	39.00	电子商业承兑汇票	2023年5月	2年以内	已背书转让
KH00123	10.00	电子商业承兑汇票	2023年1月	1-2年	已背书转让
2021年12月31日					
下属单位	期末余额	票据类型	到期日	账龄	期后情况
KH00114	246.28	电子银行承兑汇票	2022年4月	1年以内	已承兑
KH012	144.39	电子商业承兑汇票	2022年1月	1年以内	已承兑
KH012	73.77	电子商业承兑汇票	2022年5月	1年以内	已承兑
KH00123	50.00	电子商业承兑汇票	2022年6月	1年以内	已背书转让
KH00116	26.58	电子商业承兑汇票	2022年5月	1年以内	已承兑
2020年12月31日					
下属单位	票据金额	票据类型	到期日	账龄	期后情况
KH012	100.00	电子银行承兑汇票	2021年3月	1年以内	已承兑
KH00116	14.50	电子商业承兑汇票	2021年3月	1年以内	已承兑

注：期后情况统计截至2023年3月31日

报告期各期末，公司对航空工业各关联企业的应收票据期后承兑、转让、未到期情况和汇总如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占期末余额比例	金额	占期末余额比例	金额	占期末余额比例
期后承兑	8,929.28	44.85%	491.02	90.76%	114.50	100.00%
背书转让	165.00	0.83%	50.00	9.24%	-	-
未到期	10,816.07	54.32%	-	-	-	-
期末余额	19,910.35	100.00%	541.02	100.00%	114.50	100.00%

注：期后情况统计截至2023年3月31日

截至本回复报告签署日，公司在报告期内已收取的航空工业各关联企业应收票据，不存在到期不能兑付的情形。

4、商业承兑汇票到期时点分布和坏账准备计提情况

(1) 应收票据坏账准备计提政策

公司按应收取的合同现金流量与预期收取的现金流量之间差额的现值计量应收票据的信用损失。当单项应收票据无法以合理成本评估预期信用损失的信息时，公司根据信用风险特征将应收票据划分为若干组合，参考历史信用损失经验、结合当前状况以及考虑前瞻性信息，在组合基础上估计预期信用损失。

报告期内，公司应收票据的坏账准备计提政策如下：

组合名称	确定组合的依据	坏账准备计提	
		账龄	计提比例
信用风险低的银行承兑汇票组合	承兑人为信用风险较低的银行	-	-
信用风险高的银行承兑汇票组合	除承兑人为信用风险较低的银行外	1年以内	5.00%
		1—2年	10.00%
		2—3年	30.00%
		3—4年	50.00%
		4—5年	80.00%
		5年以上	100.00%
商业承兑汇票组合	承兑人为信用风险较高的企业	1年以内	5.00%
		1—2年	10.00%
		2—3年	30.00%
		3—4年	50.00%
		4—5年	80.00%
		5年以上	100.00%

注：信用风险较低的银行包括中国银行、中国农业银行、中国建设银行、中国工商银行、中国邮政储蓄银行、中国交通银行 6 家大型商业银行以及招商银行、浦发银行、中信银行、光大银行、华夏银行、民生银行、平安银行、兴业银行和浙商银行 9 家上市股份制银行，共计 15 家银行；上述 15 家银行承兑的汇票到期不能承兑的风险极低，报告期末公司将已背书未到期的上述 15 家银行承兑的银行承兑汇票予以终止确认

(2) 商业承兑汇票到期时点分布和坏账准备计提情况

报告期各期末，航空工业各关联企业的应收商业承兑汇票到期时点分布和坏

账准备计提情况如下：

单位：万元

年度	商业承兑 汇票余额	到期时点分布				坏账金 额	计提比 例
		次年 1-3 月	次年 4-6 月	次年 7-9 月	次年 10-12 月		
2022 年末	19,794.35	8,939.27	10,310.13	-	544.95	995.82	5.03%
2021 年末	294.73	144.39	150.34	-	-	14.74	5.00%
2020 年末	14.50	14.50	-	-	-	0.72	5.00%

报告期各期末，公司已收取航空工业各关联企业的应收票据到期日较短，主要集中在次年 6 个月以内，公司已按照应收票据坏账准备计提政策充分、准确地计提了商业承兑汇票坏账准备。

(3) 主要客户的信用政策和结算方式

依据客户类别、客户性质、信用资质等因素，公司针对不同的客户制定差异化的信用政策。针对长期合作的军品类主要客户，公司制定的信用期一般在 12 个月以内，此类客户主要通过银行转账、票据（银行承兑票和商业承兑汇票）方式与公司结算货款。报告期内，公司对主要客户的信用政策，以及主要客户对公司的结算方式情况如下：

客户	信用政策	结算方式
KH00109	KH00109 的信用期为 3-6 个月，即确认销售收入后，公司向对方开具增值税发票，KH00109 收到发票后 3-6 个月内付款	2020 年、2021 年以银行转账结算为主，2022 年以票据结算为主
KH00104	KH00104 的信用期为 6-9 个月，即确认销售收入后，公司向对方开具增值税发票，KH00104 收到发票后 6-9 个月内付款	2020 年、2021 年以银行转账结算为主，2022 年以票据结算为主
KH00209	KH00209 的信用期为 6-9 个月，即确认销售收入后，公司向对方开具增值税发票，KH00209 收到发票后 6-9 个月内付款	报告期内以票据结算为主
KH00213	KH00213 的信用期为 6-9 个月，即确认销售收入后，公司向对方开具增值税发票，KH00213 收到发票后 6-9 个月内付款	报告期内以票据结算为主
KH00201	KH00201 的信用期为 4-6 个月，即确认销售收入后，公司向对方开具	报告期内以票据结算为主

	增值税发票, KH00201 收到发票后 4-6 个月内付款	
KH00204	KH00204 的信用期为 6-9 个月, 即确认销售收入后, 公司向对方开具增值税发票, KH00204 收到发票后 6-9 个月内付款	报告期内以银行转账结算为主
KH010	KH010 的信用期为 6-12 个月, 即确认销售收入后, 公司向对方开具增值税发票, KH010 收到发票后 6-12 个月内付款	报告期内以票据结算为主

由上表可见, 报告期内, 除航空工业集团下属单位 KH00109、KH00104 与公司的主要结算方式发生改变外 (由银行转账结算为主转变为票据结算为主), 其他主要客户的结算方式未发生变化, 公司对主要客户的信用政策未发生变化。

二、中介机构核查意见

(一) 核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序:

- 1、获取发行人 2020 年度至 2022 年度对航空工业的销售收入明细;
- 2、访谈发行人研发负责人、销售负责人, 了解对航空工业以隐身功能涂层材料为主的原因, 以及 2020 年以来隐身功能结构件销售收入增长的原因;
- 3、结合发行人 KH00109 和 KH00104 的销售明细, 访谈发行人销售负责人, 了解发行人对前述两家客户主要销售内容的用途;
- 4、通过企查查、客户官网等网站, 核查 KH00109 和 KH00104 的股权结构;
- 5、访谈发行人销售负责人、库房主管, 了解 KH00109 和 KH00104 的验收过程, 分析存在差异的主要原因及合理性;
- 6、结合相关产品的研制、定型和批产的相关节点文件, 访谈发行人研发负责人、销售负责人, 了解相关产品的研制、定型和批产情况, 以及发行人报告期内对航空工业销售收入变动原因及业务稳定性;
- 7、结合发行人在研项目明细, 访谈发行人研发负责人, 了解主要在研项目的进展情况, 分析与航空工业业务合作的可持续性;
- 8、获取发行人截止 2023 年 3 月 31 日的在手合同明细及预计交付情况, 分析在手合同的预计交付情况对发行人生产经营和未来经营业绩的影响;

9、结合发行人对航空工业的应收款项和收入金额，访谈销售负责人、财务负责人，了解航空工业各关联企业应收款项和收入变动不匹配的原因以及 KH00109 和 KH00104 变更结算方式的原因，询问是否对公司生产经营和流动性的影响；

10、查询中国货币网公开披露的航空工业 2021 年度报告和 2022 年度报告，分析 KH00109 与 KH00104 变更结算方式与航空工业的应付款项变动情况的一致性；

11、获取报告期各期末发行人对航空工业各关联企业的应收账款和应收票据的明细情况，分析并检查其账龄分布以及期后回款；

12、获取公司的应收票据台账，了解应收票据的承兑或背书转让情况、商业承兑汇票到期时点分布情况，结合应收票据坏账准备计提政策，复核发行人对航空工业应收款项的坏账计提；

13、根据应收账款明细表、发行人银行流水、票据明细，分析报告期各期主要客户的信用政策与结算方式。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、公司对航空工业的销售收入以主机厂 KH00109 为主，由于隐身功能涂层材料应用环节与 KH00109 负责的整机装配制造环节相匹配，公司对 KH00109 的销售收入以隐身功能涂层材料为主，故公司对航空工业的销售收入以隐身功能涂层材料为主，具有合理性；

2、2020 年以来隐身功能结构件销售收入增长的原因是隐身功能结构件主要型号自 2020 年以来陆续实现定型、批量供货，随着配套武器装备持续列装，公司隐身功能结构件需求量增大，故对航空工业的隐身功能结构件销售收入持续增长，收入增长具有合理性；

3、KH00109 和 KH00104 的验收周期存在差异主要系客户采购的主要产品不同，差异具有合理性；

4、公司对航空工业的销售收入持续增长，主要原因系：随着配套的整体型号装备需求持续上升，公司对航空工业的隐身功能涂层材料销售收入整体呈现增

长态势；随着最终用户对隐身性能指标要求的提升，能够进一步提升装备隐身性能指标的隐身结构件需求量增大。因此，发行人对航空工业的销售收入持续增长具有合理性；

5、基于隐身战机配套周期较长、公司产品供应稳定性较强，公司对航空工业业务的稳定性较强；

6、公司与航空工业相关的在研项目进展顺利，与航空工业的业务合作具有可持续性；

7、公司对航空工业的在手合同余额较为充足，公司在手合同的预计交付情况对公司的生产经营和未来经营业绩具有正面影响；

8、公司对航空工业应收款项和收入变动不匹配的原因是公司加大催收力度、客户结算方式变化，具有合理性；

9、KH00109 和 KH00104 基于自身财务规划，结合行业竞争格局和下游客户的强势地位，经与公司协商，两家客户采用票据结算部分货款。因此，KH00109 和 KH00104 变更结算方式具有合理性；

10、KH00109 和 KH00104 变更结算方式，对公司流动性指标、经营活动产生的现金流量等指标带来不利影响，但是从总体上看，公司流动性指标依然保持在较高水平，经营活动有关的现金流依然充沛，日常生产经营活动正常开展；

11、报告期各期末，公司对航空工业各关联企业的应收账款账龄主要集中在一年以内，应收账款账龄结构较为合理；

12、发行人对航空工业的应收账款期后回款整体情况良好；

13、报告期内，发行人已收取航空工业各关联企业的应收票据，不存在到期不能兑付的情形；

14、报告期各期末，发行人已收取航空工业各关联企业的应收票据到期日较短，主要集中在次年 6 个月以内，公司已按照应收票据坏账准备计提政策充分、准确地计提了商业承兑汇票坏账准备；

15、报告期内，除航空工业集团下属单位 KH00109、KH00104 与公司的主要结算方式发生改变外（由银行转账结算为主转变为票据结算为主），其他主要客户的结算方式未发生变化，发行人对主要客户的信用政策未发生变化。

2.2 关于中国电科

根据招股说明书和问询回复，1) 报告期内发行人对中国电科的销售收入分别为 3,591.92 万元、15,948.26 万元和 15,044.69 万元，收入构成以隐身功能结构件为主，主要客户为 KH00209、KH00213、KH00201 和 KH00204 等四家企业；2) 报告期内发行人对中国电科下属单位 CJ005 采购高强度芳纶蜂窝的金额分别为 645.49 万元、1,220.78 万元和 1,329.47 万元，其向发行人供应的高强度芳纶蜂窝实际采购自航空工业下属集团单位 CJ004；3) 中国电科 KH00209 存在于发行人处进行产品验收后另行发货的情况，报告期内该客户的主要验收周期在 30 天内；4) 2021 年末和 2022 年末，发行人对中国电科 KH00209 应收账款和应收票据的余额合计为 13,243.71 万元和 13,454.10 万元，发行人对 KH00213 应收账款和应收票据的余额合计为 3,595.45 万元和 2,207.30 万元，应收票据以商业承兑汇票为主。

请发行人说明：（1）报告期各期，发行人对中国电科的销售收入构成，主要以隐身功能结构件为主的原因；（2）对上述四家企业的销售内容、销售金额和用途，四家企业的股权结构，结合相关产品的研制、定型和批产情况以及在研项目进展说明报告期内发行人对中国电科销售收入变动的原因及其业务可持续性；（3）发行人通过 CJ005 间接向采购高强度芳纶蜂窝的原因及合理性，“供货及时性更好”“付款方式更优”的具体体现，是否存在净额结算的情况，相关原材料主要加工过程和后续销售去向，是否属于委托加工业务，相关会计处理是否准确；（4）中国电科对发行人各类产品的验收过程和验收周期的合理性，KH00209 存在先验收后发货的原因及合理性，说明涉及的具体金额、各期末未发货的金额及其期后发货情况；（5）报告期各期末发行人对中国电科各关联企业的应收账款和应收票据的构成、账龄分布以及期后回款、承兑或背书转让情况，商业承兑汇票到期时点分布和的坏账准备计提情况，发行人对中国电科应收款项规模较大的原因。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 报告期各期，发行人对中国电科的销售收入构成，主要以隐身功能结构件为主的原因

1、报告期各期，发行人对中国电科的销售收入构成

(1) 报告期各期，发行人对中国电科的销售收入构成

报告期各期，公司对中国电科销售的主要产品为隐身功能结构件，具体销售收入构成如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
隐身功能涂层材料	1,029.82	6.85%	380.07	2.38%	157.91	4.40%
隐身功能结构件	12,507.02	83.13%	15,036.75	94.28%	2,809.14	78.21%
电磁兼容材料	535.24	3.56%	531.44	3.33%	539.97	15.03%
技术服务	972.61	6.46%	-	-	84.91	2.36%
合计	15,044.69	100.00%	15,948.26	100.00%	3,591.92	100.00%

(2) 发行人与中国电科期后销售、在手订单、历史订单情况

从期后销售情况来看，2023 年 1-3 月，公司对中国电科的销售额为 3,879.48 万元，较上年同期的 240.94 万元大幅增长¹。

从在手订单来看，截至 2023 年 3 月 31 日，公司对中国电科的在手订单（不含税）金额为 4,295.89 万元，在手订单情况良好。公司预计在 2023 年 4 月至 9 月，前述订单对应的产品将陆续交付并实现销售收入。

从历史订单下达周期来看，报告期内，中国电科向公司下达订单的周期通常为 15 天至 3 个月，单笔订单金额主要集中在 100 万元至 6,000 万元不等，季度订单金额主要集中在 500 万元至 5,000 万元不等，平均的季度订单量约为 3,000 万元。受中国电科生产计划安排的影响，订单下达的周期、单笔订单量、季度订单量有一定波动性，但符合客户业务开展的实际情况。

基于良好的期后销售、在手订单情况，以及与中国电科较好的合作关系，在武器装备的配套周期内，公司对中国电科的销售收入具有可持续性，收入持续下

¹ 2022 年 1-3 月和 2023 年 1-3 月的销售数据经申报会计师审阅

滑的风险较小；但是，公司对中国电科的销售收入受客户订单需求、产品价格、型号批产时间等诸多因素影响，如相关因素发生不利变化，则有可能使得公司对中国电科的销售收入存在下滑的风险，对此，发行人已在招股说明书之“第二节概览”之“一、/（一）重大风险提示”提示了有关风险。

2、主要以隐身功能结构件为主的原因

在军用航空领域，中国电科作为航空工业的配套供应商，其在航空雷达、电子对抗、敌我识别等多个电子信息领域为航空工业下属主机厂做配套服务。报告期内，公司向中国电科销售的主要产品为隐身功能结构件，产品配套于中国电科生产的雷达舱、天线等特殊部位，能够降低雷达散射截面的同时起到结构支撑作用。

因此，公司报告期内对中国电科的销售收入以隐身功能结构件为主，符合中国电科自身的业务需求，具有合理性。

（二）对上述四家企业的销售内容、销售金额和用途，四家企业的股权结构，结合相关产品的研制、定型和批产情况以及在研项目进展说明报告期内发行人对中国电科销售收入变动的原因及其业务可持续性

1、对上述四家企业的销售内容、销售金额和用途

（1）对 KH00209 的销售内容、销售金额和用途

报告期各期，公司对中国电科下属单位 KH00209 的销售内容以隐身功能结构件为主，具体的销售内容和销售金额如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
隐身功能结构件	9,488.84	91.12%	11,553.11	100.00%	1,877.26	95.67%
技术服务	924.78	8.88%	-	-	84.91	4.33%
合计	10,413.62	100.00%	11,553.11	100.00%	1,962.16	100.00%

公司对 KH00209 的销售内容和用途如下：

销售内容	用途
隐身功能结构件	主要用于特殊部位，降低雷达散射截面的同时也起结构支撑作用
技术服务	根据客户的特定需求提供的电磁功能材料与结构的定制化方案设计

计、工艺设计等服务

(2) 对 KH00213 的销售内容、销售金额和用途

报告期各期，公司对中国电科下属单位 KH00213 的销售内容以隐身功能结构件为主，具体的销售内容和销售金额如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
隐身功能涂层材料	45.35	2.31%	51.78	1.50%	1.29	0.43%
隐身功能结构件	1,879.22	95.57%	3,353.81	97.34%	295.10	97.54%
电磁兼容材料	41.76	2.12%	39.96	1.16%	6.14	2.03%
合计	1,966.33	100.00%	3,445.56	100.00%	302.53	100.00%

公司对 KH00213 的销售内容和用途如下：

销售内容	用途
隐身功能涂层材料	主要用于天线罩表面喷涂，与整机统型，降低雷达散射截面
隐身功能结构件	主要用于特殊部位，降低雷达散射截面的同时也起结构支撑作用
电磁兼容材料	定制整件，用于吸收天线杂波

(3) 对 KH00201 的销售内容、销售金额和用途

报告期各期，公司对中国电科下属单位 KH00201 的销售内容以隐身功能涂层材料和隐身功能结构件为主，具体的销售内容和销售金额如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
隐身功能涂层材料	700.89	46.20%	71.52	65.06%	71.02	40.56%
隐身功能结构件	763.36	50.32%	18.58	16.90%	96.60	55.17%
电磁兼容材料	4.87	0.32%	19.82	18.03%	7.49	4.27%
技术服务	47.83	3.15%	-	-	-	-
合计	1,516.96	100.00%	109.93	100.00%	175.11	100.00%

公司对 KH00201 的销售内容和用途如下：

销售内容	用途
隐身功能涂层材料	主要用于天线罩表面喷涂，与整机统型，降低雷达散射截面

隐身功能结构件	主要用于雷达舱、天线等特殊部位，降低腔体雷达散射截面的同时也起结构支撑作用
电磁兼容材料	定制整件，用于吸收天线杂波
技术服务	根据客户的特定需求提供的电磁功能材料与结构的定制化方案设计、工艺设计等服务

(4) 对 KH00204 的销售内容、销售金额和用途

报告期各期，公司对中国电科下属单位 KH00204 的销售内容以电磁兼容材料为主，具体的销售内容和销售金额如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
隐身功能涂层材料	98.94	12.18%	141.38	21.62%	23.15	3.44%
隐身功能结构件	248.03	30.53%	71.69	10.96%	255.42	37.95%
电磁兼容材料	465.32	57.29%	440.87	67.42%	394.53	58.61%
合计	812.29	100.00%	653.94	100.00%	673.09	100.00%

公司对 KH00204 的销售内容和用途如下：

销售内容	用途
隐身功能涂层材料	主要用于天线罩表面喷涂，与整机统型，降低雷达散射截面
隐身功能结构件	主要用于特殊部位，降低雷达散射截面的同时也起结构支撑作用
电磁兼容材料	低散射测试载体，用于吸收天线杂波和模拟天线真实装机状态的电性能测试

2、四家企业的股权结构

截至本回复报告签署日，中国电科下属单位 KH00209、KH00213、KH00201 和 KH00204 的股权结构如下：

客户名称	股权结构	
	股东名称	持股比例
KH00209	为中国电科的直属事业单位	-
KH00213	KH00204	100%
KH00201	为中国电科的直属事业单位	-
KH00204	为中国电科的直属事业单位	-

3、结合相关产品的研制、定型和批产情况以及在研项目进展说明报告期内发行人对中国电科销售收入变动的的原因及其业务可持续性

(1) 结合相关产品的研制、定型和批产情况以及在研项目进展说明报告期内发行人对中国电科销售收入变动的的原因

报告期内，公司向中国电科的销售收入主要来自于隐身功能结构件各型产品。

2016 年度，公司参与我国第四代战机腔体类隐身结构件部分型号的研发，结构材料 B5 等型号于 2019 年实现定型，并实现向中国电科的小批量供货；随着最终用户对隐身性能指标要求的提升，能够进一步提升装备隐身性能指标的隐身结构件需求量增大，公司在 2019 年至 2020 年间陆续参与我国第四代战机边缘类隐身结构件部分型号的研发，结构材料 B1、结构材料 B3 等主要型号自 2020 年、2021 年起逐步实现定型批产，向中国电科的交付量逐渐增加。

基于前述，公司 2021 年向中国电科的销售收入同比增长 344.00%，增长较快主要系结构材料 B2、结构材料 B3 等型号自 2020 年、2021 年起陆续实现定型批产，2021 年交付量提升；公司 2022 年向中国电科销售收入同比下降 5.67%，存在小幅下滑，主要系中国电科按照上年度的采购量和自身的生产规划，合理计划隐身功能结构件的订单需求，采购量有所减少。

(2) 结合相关产品的研制、定型和批产情况以及在研项目进展说明发行人对中国电科业务的可持续性

报告期内，公司向中国电科销售的相关产品主要为隐身功能结构件系列产品，上述产品主要配套于我国第四代战机（现役某型隐身战机）。结合本回复报告之“2.2 关于中国电科”之“一、/（二）/3、/（1）结合相关产品的研制、定型和批产情况以及在研项目进展说明报告期内发行人对中国电科销售收入变动的的原因”所述，公司参与我国第四代战机边缘类结构隐身材料的研制有较长的历史，向中国电科交付的隐身功能结构件系列产品兼具电磁吸收和高强度特性，产品能够满足最终用户对于飞机雷达舱、飞机边缘部位等特殊部位隐身性能指标的要求，定制化程度较高、可替代性较弱，因此一旦产品定型批产后，供应相对稳定。

结合本回复报告之“2.1 关于航空工业”之“一、/（二）/4、/（2）结合相关产品的研制、定型和批产情况说明发行人对航空工业业务的稳定性”所述，隐

身战机作为国之重器，研发难度较大，更新换代周期较长，因此配套周期较长。

结合本回复报告之“1.关于业绩持续增长空间”之“一、/（一）/1、发行人研发项目内容为自主选定还是由客户指定”所述，公司研发项目主要以国家重点重大型号需求为牵引，根据国家重点重大型号技术指标要求，承担型号配套产品的跟研工作，与客户需求紧密结合。

从在研项目进展情况来看，截至本回复报告签署日，公司与中国电科相关的在研项目按照预期进度推进，具体进展情况如下：

序号	项目名称	项目内容	所处阶段	项目进展
1	YF014	加强低 RCS 相控阵天线电磁散射控制技术研究，将相控阵天线 XX 性能提升至国际领先水平，为我国下一代高 XX 武器平台能力跃升提供有力支撑	研制阶段	小批量交付，正在典型样机上进行实验验证
2	YF021	研制 XX 功能结构复合材料，实现相关材料性能分析以及批次稳定性控制	研制阶段	客户正在对阶段性研制品进行材料性能验证

公司与中国电科相关的在研项目主要面向我国新一代某型隐身战机的研制需求，以及我国现役隐身战机的改型需求，相关项目进展顺利，型号需求较为明确。

综上，基于公司隐身功能结构件产品定制化程度较高、可替代性较弱，在研项目进展顺利、型号需求较为明确，公司对中国电科的业务具有可持续性。

（三）发行人通过 CJ005 间接向采购高强度芳纶蜂窝的原因及合理性，“供货及时性更好”“付款方式更优”的具体体现，是否存在净额结算的情况，相关原材料主要加工过程和后续销售去向，是否属于委托加工业务，相关会计处理是否准确；

1、发行人通过 CJ005 间接采购高强度芳纶蜂窝的原因及合理性，“供货及时性更好”“付款方式更优”的具体体现

公司直接向 CJ004 采购高强度芳纶蜂窝时，其供货周期一般在 3 个月以上，通常为 6 个月，且存在需要公司催促的情形，结算方式主要为银行转账，结算周期一般为 2 至 4 个月；公司与 CJ005 开展合作后，其服务意识较好，能积极响应公司提出的采购需求，按公司制定的供货计划表及时到货，且可以接受商业汇票作为结算方式，结算周期一般为 4 至 6 个月，优于 CJ004。因此，公司通过 CJ005

间接采购高强度芳纶蜂窝具备合理性。

2、是否存在净额结算的情况

报告期内，公司向 CJ005 采购原材料高强度芳纶蜂窝，向其分公司 KH00212 及其他中国电科下属单位销售隐身功能涂层材料、隐身功能结构件等产品，公司采购和销售均与各主体独立签署协议并分别按协议履约、独立结算，不存在净额结算的情况。

3、相关原材料主要加工过程和后续销售去向

（1）相关原材料主要加工过程

公司向 CJ005 采购的高强度芳纶蜂窝主要用于生产隐身功能结构件产品，隐身功能结构件的设计及核心加工过程均为公司独立完成。高强度芳纶蜂窝经公司的特殊工艺处理后，成为具有隐身功能的结构隐身材料，再经高精度加工处理后，成为隐身功能结构件产品的主要组成部分，主要加工过程为：公司将高强度芳纶蜂窝与核心吸波浆料（由基础粉料、助剂、辅料等原材料制成）一并经特殊工艺处理后，制成具备吸波功能的蜂窝材料。前述蜂窝材料经过三种不同的生产路径形成隐身功能结构件产品：1）蜂窝材料结合功能胶膜、工装模具等原材料，通过复合成型及表处理等工艺加工，制成隐身功能结构件产品检验入库；2）蜂窝材料通过数控机加成型后，结合功能胶膜、工装模具等原材料，再经复合成型及表处理等工艺加工，制成隐身功能结构件产品检验入库；3）蜂窝材料通过数控机加成型，并与公司采购的作为承载部件使用的特种结构件组合后，再经复合成型及表处理等工艺加工，制成隐身功能结构件产品检验入库。

公司与 CJ005 签订的采购合同中未对原材料后续加工过程作出约定，上述隐身功能结构件的设计及核心加工过程均为公司独立完成。

（2）后续销售去向

公司与 CJ005 签订的采购合同中并未限制合同标的原材料加工完成所制产品的销售去向。公司向 CJ005 采购的高强度芳纶蜂窝经上述加工过程制成隐身功能结构件产品后，会根据销售订单销售给具有隐身功能结构件需求的各个客户，相关客户主要包括航空工业、中国电科、九洲控股下属单位，并非仅包括 KH00212 或其他中国电科下属企业。

4、是否属于委托加工业务，相关会计处理是否准确

委托加工业务是指由委托方提供原材料和主要材料，受托方按照委托方的要求制造货物并收取加工费和代垫部分辅助材料费的加工业务。双方一般签订委托加工合同，合同价款表现为加工费。

公司与中国电科下属单位签订的销售合同内容均为提供产品或服务，相关产品的设计及核心制造过程均为公司独立完成。CJ005 为公司自主选择的高强度芳纶蜂窝供应商，而非中国电科指定。

公司与 CJ005 签署的合同形式为采购合同，合同内容不含委托加工事项，未限制合同标的原材料仅用于生产加工中国电科所需的产品，亦未对原材料后续加工过程、加工完成所制产品的销售去向提出要求；公司向 CJ005 采购的高强度芳纶蜂窝经加工后形成的产品也并非仅向中国电科销售，而是面向所有对于隐身功能结构件产品有需求的客户。

综上所述，公司向 CJ005 采购高强度芳纶蜂窝与后续销售隐身功能结构件产品分别具有独立的商业实质，应分别认定为采购、销售行为，不属于委托加工业务。公司对上述采购与销售行为独立核算，不存在净额结算的情形，相关会计处理符合合同约定、交易实质和企业会计准则的规定。

（四）中国电科对发行人各类产品的验收过程和验收周期的合理性，KH00209 存在先验收后发货的原因及合理性，说明涉及的具体金额、各期末未发货的金额及其期后发货情况

1、中国电科对发行人各类产品的验收过程和验收周期的合理性

报告期内，中国电科对公司各类产品的验收周期情况如下：

产品类别	验收地点	验收周期
隐身功能涂层材料	客户所在地	一般在 3 天左右
隐身功能结构件	公司或客户所在地	一般在 30 天以内
电磁兼容材料	客户所在地	一般在 3 天左右
技术服务	公司或客户所在地	一般在 30 天以内

中国电科对公司各类产品的验收周期存在差异，主要系各类产品的验收环节不同，具体如下：

(1) 隐身功能涂层材料类、电磁兼容材料

隐身功能涂层材料类、电磁兼容材料类产品主要为工艺较为成熟的标准化产品，客户验收的技术标准相对统一。从验收过程来看，产品交付至客户后，由客户的库房部门按照送货单、产品合格证、质检单对交付产品的数量、型号、规格、外观包装等方面进行检测，产品经库房部门检测合格后验收入库，故验收周期相对较短，一般在 3 天左右，与其他主要客户对隐身功能涂层材料产品的验收周期基本保持一致。

(2) 隐身功能结构件

隐身功能结构件类产品的技术指标、型号规格类型较多，为工艺流程不断改进的定制化产品，验收环节存在不同的技术标准。中国电科对产品的验收过程分为两类，一类为发货后验收，一类为验收后发货，具体验收过程如下：

1) 发货后验收

产品交付至客户后，由客户的库房部门按照送货单、产品合格证、质检单对交付产品的数量、型号、规格、外观包装等方面进行初步检测，经库房部门检测合格后，测试部门按照产品的技术标准对电学性能和力学性能等技术指标进行最终检测。公司交付的产品经过库房部门初步检测和测试部门的最终检测，经检测合格后验收入库，故验收周期相对较长，一般在 30 天以内。

2) 验收后发货

产品完工后，公司会通知中国电科组织下场验收。在公司现场，由中电科质量部门牵头的相关人员按照公司汇编的第三方检测报告，检查产品的各项性能是否符合技术协议的要求，同时，检查专家按照产品合格证、履历本等资料对产品的数量、型号、规格、外观包装等方面进行检测，对产品的工艺装配进行评审。公司对已验收的产品单独划分区域存放，独立于其他产品进行管理，在收到客户发货通知后交付相关产品。在客户所在地，库房部门按照送货单等随行资料对产品的数量进行清点，经库房部门清点后，产品入库，故验收周期相对较长，一般在 30 天以内。

中国电科对隐身功能结构件的验收周期与其他主要客户对同类产品的验收周期基本保持一致。

(3) 技术服务

技术服务业务为公司根据客户的特定需求提供的电磁功能材料与结构的定制化方案设计、工艺设计等服务。技术服务业务的验收过程分为发货后验收和验收后发货两类，各验收环节与隐身功能结构件基本一致，故验收周期相对较长，一般在 30 天以内，与其他主要客户对同类产品的验收周期基本保持一致。

综上，中国电科对公司各类产品的验收环节不同使得验收周期存在差异，与其他主要客户对同类产品的验收周期基本保持一致，具有合理性。

2、KH00209 存在先验收后发货的原因及合理性说明涉及的具体金额、各期末未发货的金额及其期后发货情况

(1) KH00209 存在先验收后发货的原因及合理性

公司对 KH00209 销售的隐身功能结构件类产品为整机关键部位的重要组成部分，按照最终客户的质量体系要求，此类隐身功能结构件产品需要由 KH00209 组织评审专家按照技术协议在公司现场进行验收，经验收后交付至客户现场。因此，公司对 KH00209 存在先验收后发货具有合理性。

(2) KH00209 先验收后发货涉及的具体金额、各期末未发货的金额及其期后发货情况

报告期内，公司对 KH00209 先验收后发货的具体金额分别为 1,877.26 万元、11,553.11 万元、10,413.62 万元。

报告期各期末，公司不存在产品已经过 KH00209 组织的评审专家验收但尚未发货的情况，故不存在前述情况的期后发货情形。

(五) 报告期各期末发行人对中国电科各关联企业的应收账款和应收票据的构成、账龄分布以及期后回款、承兑或背书转让情况，商业承兑汇票到期时点分布和的坏账准备计提情况，发行人对中国电科应收款项规模较大的原因

1、报告期各期末发行人对中国电科各关联企业的应收账款和应收票据的构成、账龄分布以及期后回款、承兑或背书转让情况

(1) 报告期各期末发行人对中国电科各关联企业的应收账款的构成、账龄分布

报告期各期末，公司对中国电科各关联企业的应收账款构成及账龄分布如下：

单位：万元

2022年12月31日						
下属单位	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年
KH00209	7,276.87	7,276.87	-	-	-	-
KH00213	992.37	992.37	-	-	-	-
KH00201	770.84	770.84	-	-	-	-
KH00204	191.64	191.64	-	-	-	-
KH00212	80.15	80.15	-	-	-	-
KH00203	58.80	-	58.80	-	-	-
KH00208	35.37	35.37	-	-	-	-
KH00223	19.55	19.55	-	-	-	-
KH030	0.58	0.58	-	-	-	-
KH00214	0.42	0.42	-	-	-	-
KH00216	0.11	0.11	-	-	-	-
小计	9,426.68	9,367.88	58.80	-	-	-
账龄占比	100.00%	99.38%	0.62%	-	-	-
2021年12月31日						
下属单位	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年
KH00209	4,135.91	4,135.91	-	-	-	-
KH00213	2,843.28	2,843.28	-	-	-	-
KH00204	191.31	191.31	-	-	-	-
KH00216	71.95	11.09	60.87	-	-	-
KH00203	58.80	58.80	-	-	-	-
KH00208	19.90	16.69	3.21	-	-	-

KH00212	5.04	5.04	-	-	-	-
KH021	3.96	3.96	-	-	-	-
KH030	1.30	1.30	-	-	-	-
KH00214	0.33	0.33	-	-	-	-
小计	7,331.78	7,267.70	64.08	-	-	-
账龄占比	100.00%	99.13%	0.87%	-	-	-
2020年12月31日						
下属单位	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年
KH00212	878.17	326.64	551.53	-	-	-
KH00204	761.58	760.54	1.03	-	-	-
KH00209	753.80	753.80	-	-	-	-
KH030	97.83	97.83	-	-	-	-
KH00201	93.16	93.16	-	-	-	-
KH00208	61.35	39.71	16.60	5.04	-	-
KH00216	60.87	60.87	-	-	-	-
KH00217	16.80	16.80	-	-	-	-
KH00213	7.21	7.21	-	-	-	-
KH021	2.56	2.56	-	-	-	-
KH00215	1.60	1.60	-	-	-	-
KH065	0.62	0.62	-	-	-	-
KH00214	0.34	0.34	-	-	-	-
小计	2,735.87	2,161.67	569.17	5.04	-	-
账龄占比	100.00%	79.01%	20.80%	0.18%	-	-

报告期各期末，公司对中国电科各关联企业的应收账款账龄主要集中在一年以内，应收账款账龄结构较为合理。

(2) 报告期各期末发行人对中国电科各关联企业的应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司对中国电科各关联企业的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
期末应收账款余额	9,426.68	7,331.78	2,735.87
期后回款金额	4,062.58	7,272.98	2,735.87
回款比例	43.10%	99.20%	100.00%

注：回款情况统计至2023年3月31日

由上表可知，截至 2023 年 3 月 31 日，公司 2020 年末、2021 年末应收账款期后回款比例较高，2022 年末应收账款的期后回款比例相对较低，主要系公司军品结算周期相对较长，中国电科采用银行转账或票据的结算周期通常为 4-10 个月，故截至 2023 年 3 月末的回款比例为 43.10%符合中国电科的结算周期。

(3) 报告期各期末发行人对中国电科各关联企业的应收票据构成及账龄分布以及期后承兑或背书转让情况

报告期各期末，公司对中国电科各关联企业的应收票据构成及账龄分布以及期后承兑或背书转让情况如下：

单位：万元

2022 年 12 月 31 日					
下属单位	期末余额	票据类型	到期日	账龄	期后情况
KH00209	1,936.44	电子商业承兑 汇票	2023 年 2 月	1-2 年	已承兑
KH00209	1,658.08	电子商业承兑 汇票	2023 年 2 月	1 年以内	已承兑
KH00209	968.22	电子商业承兑 汇票	2023 年 6 月	1 年以内	未到期
KH00209	805.75	电子商业承兑 汇票	2023 年 6 月	1 年以内	已背书转让
KH00209	430.45	电子商业承兑 汇票	2023 年 6 月	1 年以内	未到期
KH00209	378.29	电子商业承兑 汇票	2023 年 6 月	1 年以内	未到期
KH00204	359.35	电子商业承兑 汇票	2023 年 6 月	1 年以内	未到期
KH00204	100.97	电子商业承兑 汇票	2023 年 11 月	1 年以内	未到期
KH00204	89.92	电子商业承兑 汇票	2023 年 11 月	1 年以内	未到期
KH00213	340.00	电子商业承兑 汇票	2023 年 6 月	1 年以内	已背书转让
KH00213	320.00	电子商业承兑 汇票	2023 年 9 月	1 年以内	未到期
KH00213	310.00	电子商业承兑 汇票	2023 年 12 月	1 年以内	未到期
KH00213	100.20	电子商业承兑 汇票	2023 年 12 月	1 年以内	未到期
KH00213	91.88	电子商业承兑	2023 年 6 月	1 年以内	未到期

		汇票			
KH00213	40.22	电子商业承兑 汇票	2023年6月	1年以内	未到期
KH00213	9.74	电子商业承兑 汇票	2023年6月	1年以内	未到期
KH00213	2.20	电子商业承兑 汇票	2023年6月	1年以内	未到期
KH00213	0.70	电子商业承兑 汇票	2023年6月	1年以内	未到期
2021年12月31日					
下属单位	期末余额	票据类型	到期日	账龄	期后情况
KH00209	2,392.00	电子商业承兑 汇票	2022年3月	1年以内	已承兑
KH00209	1,554.80	电子商业承兑 汇票	2022年6月	1年以内	已承兑
KH00209	1,173.60	电子商业承兑 汇票	2022年3月	1年以内	已承兑
KH00209	1,075.80	电子商业承兑 汇票	2022年6月	1年以内	已承兑
KH00209	956.80	电子商业承兑 汇票	2022年6月	1年以内	已承兑
KH00209	782.40	电子商业承兑 汇票	2022年1月	1年以内	已承兑
KH00209	782.40	电子商业承兑 汇票	2022年6月	1年以内	已承兑
KH00209	390.00	电子商业承兑 汇票	2022年1月	1年以内	已背书转让
KH00213	400.00	电子商业承兑 汇票	2022年12月	1年以内	已背书转让
KH00213	90.00	电子商业承兑 汇票	2022年4月	1年以内	已背书转让
KH00213	90.00	电子商业承兑 汇票	2022年11月	1年以内	已背书转让
KH00213	94.18	电子商业承兑 汇票	2022年4月	1年以内	已背书转让
KH00213	77.99	电子商业承兑 汇票	2022年1月	1年以内	已背书转让
KH00204	343.00	电子商业承兑 汇票	2022年1月	1年以内	已背书转让
KH00204	55.45	电子商业承兑 汇票	2022年1月	1年以内	已背书转让
KH00204	52.00	电子商业承兑 汇票	2022年1月	1年以内	已背书转让

KH00201	79.01	电子商业承兑 汇票	2022年6月	1年以内	已背书转让
KH00201	27.91	电子商业承兑 汇票	2022年1月	1年以内	已背书转让
KH030	8.37	电子商业承兑 汇票	2022年3月	1年以内	已承兑
KH030	7.00	电子商业承兑 汇票	2022年1月	1年以内	已背书转让
KH030	5.89	电子商业承兑 汇票	2022年2月	1年以内	已背书转让
2020年12月31日					
下属单位	票据金额	票据类型	到期日	账龄	期后情况
KH00213	65.26	电子商业承兑 汇票	2021年6月	1年以内	已承兑
KH00213	51.72	电子商业承兑 汇票	2021年4月	1年以内	已承兑
KH00213	49.84	电子商业承兑 汇票	2021年4月	1年以内	已背书转让
KH00213	49.54	电子商业承兑 汇票	2021年4月	1年以内	已背书转让
KH00213	42.62	电子商业承兑 汇票	2021年4月	1年以内	已承兑
KH00213	41.91	电子商业承兑 汇票	2021年4月	1年以内	已承兑
KH00213	20.75	电子商业承兑 汇票	2021年8月	1年以内	已背书转让
KH00213	20.22	电子商业承兑 汇票	2021年6月	1年以内	已承兑
KH00201	44.08	电子商业承兑 汇票	2021年6月	1年以内	已承兑
KH00201	35.12	电子商业承兑 汇票	2020年12月	1年以内	已承兑
KH00201	26.01	电子商业承兑 汇票	2020年12月	1年以内	已承兑
KH030	8.16	电子商业承兑 汇票	2021年3月	1年以内	已背书转让
KH030	5.02	电子商业承兑 汇票	2021年5月	1年以内	已承兑

注：2020年，KH00201票面金额分别为35.12万、26.01万的两张电子商业承兑汇票到期日分别为2020年12月29日、2020年12月31日，实际解兑日期为2021年1月5日，因此，2020年末两张票据仍在应收票据科目核算

报告期各期末，公司对中国电科各关联企业的应收票据期后承兑、转让、未

到期情况和汇总如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日		2021年12月31日		2020年12月31日	
	金额	占期末余额比例	金额	占期末余额比例	金额	占期末余额比例
期后承兑	3,594.52	45.26%	8,726.17	83.60%	331.96	72.13%
背书转让	1,145.75	14.43%	1,712.43	16.40%	128.29	27.87%
未到期	3,202.14	40.32%	-	-	-	-
期末余额	7,942.41	100.00%	10,438.60	100.00%	460.25	100.00%

注：期后情况统计至2023年3月31日

截至本回复报告签署日，公司在报告期内已收取的中国电科各关联企业的应收票据，不存在到期不能兑付的情形。

2、商业承兑汇票到期时点分布和坏账准备计提情况

报告期各期末，中国电科各关联企业的应收商业承兑汇票到期时点分布和坏账准备计提情况如下：

单位：万元

年度	商业承兑 汇票余额	到期时点分布				坏账金 额	计提比 例
		次年1-3 月	次年4-6 月	次年7-9 月	次年 10-12月		
2022年末	7,942.41	3,594.52	3,426.80	320	601.09	490.76	6.18%
2021年末	10,438.60	5,315.61	4,632.99	-	490	521.93	5.00%
2020年末	460.25	69.29	370.21	20.75	-	23.01	5.00%

报告期各期末，公司已收取中国电科各关联企业的应收票据到期日较短，主要集中在次年6个月以内。

结合本回复报告之“2.1 关于航空工业”之“一、/（四）/4、/（1）应收票据坏账准备计提政策”所述的应收票据坏账准备计提政策，公司已充分、准确地计提了商业承兑汇票坏账准备。

3、发行人对中国电科应收款项规模较大的原因

报告期各期末，公司对中国电科应收款项情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日 /2022年度	2021年12月31日 /2021年度	2020年12月31日 /2020年度
----	------------------------	------------------------	------------------------

应收账款期末余额	9,426.68	7,331.78	2,735.87
应收票据期末余额	7,942.41	10,438.60	460.25
应收款项合计	17,369.09	17,770.38	3,196.12
营业收入	15,044.69	15,948.26	3,591.92

2021 年末和 2022 年末，公司对中国电科应收款项规模较大，主要原因系：
（1）结构材料 B1、结构材料 B3 等主要型号于 2020 年、2021 年逐步实现定型批产，公司向中国电科的交付量整体上逐渐增加；（2）报告期各期末，应收票据期末余额占应收款项期末余额的比例分别为 14.40%、58.74%、45.73%，2021 年末、2022 年末应收票据余额整体占比较高，导致回款周期较长。

因此，2021 年和 2022 年，公司对中国电科销售金额整体规模较大，且期末应收票据占应收款项的比例较高，回款周期较长，使得公司对中国电科应收款项规模较大。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人 2020 年度至 2022 年度对中国电科的销售收入明细、2023 年 1 至 3 月销售明细；获取发行人截至 2023 年 3 月 31 日的在手订单明细，了解公司与中国电科的合作历史，预期在手订单的未来交付情况；

2、访谈发行人研发负责人、销售负责人，了解对中国电科以隐身功能结构件为主的原因；

3、结合发行人对 KH00209、KH00213、KH00201 和 KH00204 的销售明细，访谈发行人销售负责人，了解发行人对前述四家客户主要销售内容的用途；

4、通过企查查、客户官网等网站，核查 KH00209、KH00213、KH00201 和 KH00204 的股权结构；

5、结合相关产品的研制、定型和批产的相关文件，访谈发行人研发负责人、销售负责人，了解相关产品的研制、定型和批产的情况对报告期内发行人对中国电科销售收入的影响，结合相关产品的研制、定型和批产的情况和在研项目进展情况，分析其对发行人与中国电科业务可持续性的影响；

6、访谈发行人采购部门、财务部门负责人，了解发行人向 CJ005 间接采购高强度芳纶蜂窝的原因及合理性，了解发行人向 CJ004 和 CJ005 采购高强度芳纶蜂窝过程中供货周期及付款方式的差异；

7、访谈财务部门负责人，核查发行人报告期内应收账款、应付账款明细账、银行流水，确认发行人是否存在净额结算的情况；

8、访谈运营部门相关人员，了解发行人将高强度芳纶蜂窝加工制成隐身功能结构件产品主要加工过程；

9、核查报告期内发行人与 CJ005 签订的采购合同、发行人隐身功能结构件产品相关销售合同，确认发行人从 CJ005 采购高强度芳纶蜂窝制成隐身功能结构件产品的销售去向；

10、核查报告期内发行人与 CJ005 签订的采购合同的主要条款、发行人与中国电科下属单位签订的销售合同的主要条款，确认是否属于委托加工业务，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定；

11、访谈销售负责人、库房主管，了解中国电科针对不同产品的验收过程、先验收后发货的原因；

12、获取发行人报告期内的存货收发存明细，结合销售明细，核查 KH00209 报告期各期末是否存在已验收未发货的产品、KH00209 各年度已验收未发货收入金额；

13、获取报告期各期末发行人对中国电科各关联企业的应收账款和应收票据的明细情况，分析并检查其账龄分布以及期后回款；

14、获取发行人报告期各期末应收票据台账，了解了应收票据的承兑或背书转让情况、商业承兑汇票到期时点分布情况，结合应收票据坏账准备计提政策，复核发行人对中国电科应收款项的坏账计提。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人报告期内对中国电科的销售收入以隐身功能结构件为主，符合中国电科自身的业务需求，具有合理性；

2、发行人 2021 年向中国电科销售收入同比增长 344.00%，增长较快主要系结构材料 B2、结构材料 B3 等型号于 2020 年、2021 年陆续实现定型批产，2021 年交付量提升；发行人 2022 年向中国电科销售收入同比下降 5.67%，存在小幅下滑，主要系中国电科按照上年度的采购量和自身的生产规划合理计划隐身功能结构件的订单需求，采购量有所减少；在武器装备的配套周期内，公司对中国电科的销售收入具有可持续性，收入持续下滑的风险较小；但是，发行人对中国电科的销售收入受客户订单需求、产品价格、型号批产时间等诸多因素影响，如相关因素发生不利变化，则有可能使得公司对中国电科的销售收入存在下滑的风险，对此，发行人已在招股说明书之“第二节 概览”之“一、/（一）重大风险提示”提示了有关风险。

3、基于发行人隐身功能结构件产品定制化程度较高、可替代性较弱，在研项目进展顺利、型号需求较为明确，发行人对中国电科的业务具有可持续性；

4、发行人通过 CJ005 间接采购高强度芳纶蜂窝具备合理性；

5、报告期内，发行人向 CJ005 采购高强度芳纶蜂窝，向其分公司 KH00212 及其他中国电科下属单位销售隐身功能涂层材料、隐身功能结构件等产品，不存在净额结算的情况；

6、发行人与中国电科下属单位签订的销售合同以及与 CJ005 签订的采购合同中均未对相关原材料加工过程作出约定，产品的设计及核心加工过程均为发行人独立完成；

7、发行人向 CJ005 采购的高强度芳纶蜂窝经加工制成隐身功能结构件产品后，会根据销售订单销售给有隐身功能结构件需求的各个客户；

8、发行人向 CJ005 采购高强度芳纶蜂窝与后续销售隐身功能结构件产品不属于委托加工业务，相关会计处理符合合同约定、交易实质和企业会计准则的规定；

9、中国电科对发行人各类产品的验收周期存在差异具有合理性；

10、按照最终客户的质量体系要求，KH00209 存在先验收后发货具有合理性；报告期内，公司对 KH00209 先验收后发货的具体金额分别为 1,877.26 万元、11,553.11 万元、10,413.62 万元，报告期各期末不存在前述情况的期后发货情形；

11、报告期各期末，发行人对中国电科各关联企业的应收账款账龄主要集中在一年以内，应收账款账龄结构较为合理；

12、发行人对中国电科的应收账款期后回款整体情况良好；

13、报告期内，发行人已收取中国电科各关联企业的应收票据，不存在到期不能兑付的情形；

14、报告期各期末，发行人已收取中国电科各关联企业的应收票据到期日较短，主要集中在次年 6 个月以内，公司已按照应收票据坏账准备计提政策充分、准确地计提了商业承兑汇票坏账准备；

15、2021 年和 2022 年，发行人对中国电科销售金额整体规模较大，且期末应收票据占应收款项的比例较高，回款周期较长，使得发行人对中国电科应收款项规模较大，具有合理性。

2.3 关于九洲控股

根据招股说明书和问询回复，1) 报告期内发行人对九洲控股的销售收入分别为 1,222.19 万元、2,589.58 万元和 8,184.06 万元；2) 九洲控股 KH010 采购隐身功能涂层材料存在先验收后发货的情况，报告期内 KH010 的主要产品验收周期一般在 15 天内；3) 报告期各期发行人对九洲控股 KH010 应收账款和应收票据的余额合计为 1,606.89 万元、3,376.02 万元和 7,812.18 万元。

请发行人说明：（1）报告期各期发行人对九洲控股 KH010 的销售内容、销售金额和用途，KH010 的股权结构，结合相关产品的研制、定型和批产情况说明报告期内发行人对九洲控股 KH010 销售收入大幅增长的原因及其可持续性；（2）九洲控股对发行人各类产品的验收过程和验收周期的合理性，KH010 存在先验收后发货的原因及合理性，说明涉及的具体金额、各期末未发货的金额及其期后发货情况；（3）报告期各期末发行人对九洲控股各关联企业的应收账款和应收票据的构成、账龄分布以及期后回款、承兑或背书转让情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期各期发行人对九洲控股 KH010 的销售内容、销售金额和用途，

KH010 的股权结构，结合相关产品的研制、定型和批产情况说明报告期内发行人对九洲控股 KH010 销售收入大幅增长的原因及其可持续性

1、报告期各期发行人对九洲控股 KH010 的销售内容、销售金额和用途

报告期各期，公司对九洲控股下属单位 KH010 的销售内容和销售金额如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
隐身功能涂层材料	727.80	8.90%	1,276.23	49.28%	305.33	25.01%
隐身功能结构件	7,448.48	91.10%	1,298.23	50.13%	843.07	69.06%
其他	-	-	15.12	0.58%	72.39	5.93%
合计	8,176.28	100.00%	2,589.58	100.00%	1,220.79	100.00%

在军用航空领域，九洲控股为航空工业的配套供应商，其在侦查、卫星通信等多个电子信息领域为航空工业下属主机厂、科研院所做配套服务。报告期内，公司向九洲控股销售的主要产品为隐身功能结构件、隐身功能涂层材料，产品配套于九洲控股生产的卫通天线使用。

公司对九洲控股下属单位 KH010 的销售内容和用途如下：

销售内容	用途
隐身功能涂层材料	主要用于卫通天线喷涂，降低雷达散射截面
隐身功能结构件	主要用于机翼等特殊部位，降低雷达散射截面的同时也起结构支撑作用
其他	低散射测试载体，主要用于模拟天线真实装机状态，测试其天线的电性能

2、KH010 的股权结构

截至本回复报告签署日，九洲控股下属单位 KH010 的股权结构如下：

客户名称	股权结构	
	股东名称	持股比例
KH010	九洲控股	100%

3、结合相关产品的研制、定型和批产情况说明报告期内发行人对九洲控股 KH010 销售收入大幅增长的原因及其可持续性

(1) 结合相关产品的研制、定型和批产情况说明报告期内发行人对九洲控

股 KH010 销售收入大幅增长的原因

2021 年度和 2022 年度，公司对九洲控股下属单位 KH010 的销售收入分别同比增长 112.12%、215.74%，销售收入的大幅增长以 KH010 对隐身功能涂层材料和隐身功能结构件两类产品的需求量变动为主，具体如下：

1) 隐身功能涂层材料

公司向 KH010 主要销售的型号为涂层材料 A8 等，相关型号在报告期前已完成定型批产，报告期内销售收入存在波动，主要系 KH010 按照最终客户的订单需求以及自身生产计划，在 2021 年集中向公司采购隐身功能涂层材料，使得销售收入较上年度大幅度增长 317.98%。

2) 隐身功能结构件

公司向 KH010 主要销售的型号为结构材料 B4、结构材料 B15、结构材料 B17 等。随着最终用户对隐身性能指标要求的提升，能够进一步提升装备隐身性能指标的隐身结构件需求量增大，公司于 2018 年开始研制前述隐身功能结构件型号，相关型号于 2020 年前后实现定型批产，交付量逐渐增加。

2021 年度和 2022 年度，隐身功能结构件的销售收入分别同比增长 53.99% 和 473.74%，销售收入持续增长。其中，2022 年度的销售收入较上年同期增长较快，主要原因如下：

① 军用航空领域分工

结合前述，在公司所处的产业链里，公司与九洲控股 KH010 均为配套厂商，公司既向 KH010 交付边缘类隐身功能结构件产品，也向分领域的总体单位（航空工业下属单位 KH00104）交付边缘类结构件产品。从产品用途来看，公司的产品与 KH010 的产品主要配套的武器装备相同，应用的具体部位不同。

公司向九洲控股 KH010 交付的隐身功能结构件产品主要配套于 KH010 生产的卫通天线使用，KH010 产品完工后将产品主要交付给分领域的总体单位（航空工业下属单位 KH00104），最终由 KH00104 集成生产后，向航空工业主机厂交付成套产品。

②KH00104、KH010 的隐身功能结构件类产品销售情况

报告期内，公司对 KH00104、KH010 的隐身功能结构件类产品销售情况如

下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
KH00104	12,538.86	6,127.00	2,387.60
KH010	7,448.48	1,298.23	843.07

2021 年度和 2022 年度，公司对 KH00104 的隐身功能结构件销售收入分别较上年度同比增长 156.62%和 104.65%，对 KH010 的隐身功能结构件销售收入分别较上年度同比增长 53.99%和 473.74%，销售收入均实现大幅增长。KH00104 作为分领域的总体单位，需求量的快速增长导致其增加向 KH010 及发行人的采购，故 KH010 向公司采购隐身功能结构件类产品的需求量同步增长。

综上，2022 年度，公司对 KH010 的销售收入大幅增长符合 KH00104、KH010 及公司在军用航空领域的分工，具有合理性。

（2）结合相关产品的研制、定型和批产情况说明对九洲控股 KH010 销售收入的可持续性

截至本回复报告签署日，公司不存在与九洲控股 KH010 配套的在研项目，主要原因为：公司研发项目以满足国家重点重大型号需求的项目为主，而国家重点重大型号的技术指标要求通常由军方或有关科研单位制定，根据型号的技术指标要求，总体单位（航空工业下属主机厂、主机所）承担型号的总体研制工作，分领域的总体单位（航空工业下属科研单位、中国电科相关领域总体所）承担型号子系统的研制工作，相关配套厂商承担型号配套产品的跟研工作。在公司所处的军用航空领域，九洲控股下属 KH010 不属于前述总体单位，系作为总体单位的配套厂商，参与卫通天线等配套产品的研制。而公司研发项目主要与航空工业、中国电科下属的总体单位配套，目前不存在与九洲控股 KH010 配套的在研项目具有合理性。

报告期内，公司向九洲控股下属单位 KH010 主要销售隐身功能涂层材料类产品、隐身功能结构件类产品，相关产品主要配套于我国第四代战机（现役某型隐身战机）。

结合本回复报告之“2.3 关于九洲控股”之“一、/（一）/3、/（1）结合相关产品的研制、定型和批产情况说明报告期内发行人对九洲控股 KH010 销售收

入大幅增长的原因”所述，公司向 KH010 供应的隐身功能涂层材料、隐身功能结构件在低频超宽带、多频谱兼容、薄型轻量化等方面具有显著优势，能够满足最终用户对于机翼边缘等特殊部位隐身性能指标的要求，定制化程度较高、可替代性较弱，上述产品依次通过多轮评审、试验后才定型批产，因此一旦产品定型批产后，供应相对稳定。从九洲控股 KH010 自身情况来看，九洲控股 KH010 在卫通天线等领域具有传统优势，在发行人所处的产业链里，九洲控股 KH010 采购发行人产品并加工后，向航空工业下属科研院所交付卫通天线等产品，最终由航空工业下属科研院所集成生产后，向航空工业主机厂交付成套产品。因此，在武器装备配套周期内，九洲控股 KH010 与下游的供应具有稳定性。

结合本回复报告之“2.1 关于航空工业”之“一、/（二）/4、/（2）结合相关产品的研制、定型和批产情况说明发行人对航空工业业务的稳定性”所述，隐身战机作为国之重器，研发难度较大，更新换代周期较长，因此配套周期较长。

因此，在武器装备的配套周期内，公司对九洲控股下属单位 KH010 的销售收入具有可持续性。

（二）九洲控股对发行人各类产品的验收过程和验收周期的合理性，KH010 存在先验收后发货的原因及合理性，说明涉及的具体金额、各期末未发货的金额及其期后发货情况

1、九洲控股对发行人各类产品的验收过程和验收周期的合理性

报告期内，九洲控股对公司各类产品的验收周期情况如下：

产品类别	验收地点	验收周期
隐身功能涂层材料	公司所在地	一般在 3 天左右
隐身功能结构件	公司或客户所在地	一般在 30 天以内

九洲控股对公司各类产品的验收周期存在差异，主要系各类产品的验收环节不同，具体如下：

（1）隐身功能涂层材料

隐身功能涂层材料类产品为工艺较为成熟的标准化产品，客户验收的技术标准相对统一。从验收过程来看，公司通知九洲控股的质量部门对某批次产品进行联合验收，在公司现场，九洲控股的质量部门按照技术协议，运用公司的仪器、

设备对产品的电学性能和 RCS 反射率等技术指标进行检测，产品经检测合格后完成验收，公司在收到客户发货通知后交付相关产品；在客户所在地，库房部门按照送货单等随行资料对产品的数量进行清点，经库房部门清点后，产品入库。由于隐身功能涂层材料类产品为工艺较为成熟的标准化产品，客户下场验收和交付的周期相对较短，一般在 3 天左右，与其他主要客户对隐身功能涂层材料产品的验收周期基本保持一致。

(2) 隐身功能结构件

隐身功能结构件类产品的技术指标、型号规格类型较多，为工艺流程不断改进的定制化产品，验收环节存在不同的技术标准。九洲控股对产品的验收过程分为两类，一类为发货后验收，一类为验收后发货，具体验收过程如下：

1) 发货后验收

产品交付至客户后，由客户的库房部门按照送货单、产品合格证、质检单对交付产品的数量、型号、规格、外观包装等方面进行初步检测，经库房部门检测合格后，测试部门按照产品的技术标准对电学性能和力学性能等技术指标进行最终检测。公司交付的产品经过库房部门初步检测和测试部门的最终检测，经检测合格后验收入库，故验收周期相对较长，一般在 30 天以内。

2) 验收后发货

产品完工后，公司通知九洲控股的质量部门对某批次产品进行联合验收。在公司现场，九洲控股的质量部门按照技术协议，运用公司的仪器、设备对产品的电学性能和 RCS 反射率等技术指标进行检测。公司对已验收的产品单独划分区域存放，独立于其他产品进行管理，在收到客户发货通知后交付相关产品。在客户所在地，库房部门按照送货单等随行资料对产品的数量进行清点，经库房部门清点后，产品入库，故验收周期相对较长，一般在 30 天以内。

九洲控股对隐身功能结构件的验收周期与其他主要客户对同类产品的验收周期基本保持一致。

综上，九洲控股对公司各类产品的验收环节不同使得验收周期存在差异，与其他主要客户对同类产品的验收周期基本保持一致，具有合理性。

2、KH010 存在先验收后发货的原因及合理性说明涉及的具体金额、各期末

未发货的金额及其期后发货情况

(1) KH010 存在先验收后发货的原因及合理性

根据 KH010 的质量管理流程要求，其质量部门需要按照技术协议对公司的隐身功能涂层材料、隐身功能结构件部分产品进行检测。

由于 KH010 不具备对公司隐身功能涂层材料、隐身功能结构件部分产品的电学性能等技术指标的测试能力，KH010 的质量部门与公司采取联合验收的方式。在公司现场，KH010 运用公司的仪器、设备对产品的电学性能和 RCS 反射率等技术指标进行检测，产品经检测合格后完成验收，公司在收到客户发货通知后交付相关产品。因此，KH010 存在先验收后发货的情况具有合理性。

(2) KH010 先验收后发货涉及的具体金额、各期末未发货的金额及其期后发货情况

报告期内，公司对 KH010 先验收后发货涉及的具体金额分别为 1,112.94 万元、2,342.16 万元、5,993.67 万元。

报告期各期末，公司不存在产品已经过 KH010 质量部门的验收但尚未发货的情况，故不存在前述情况的期后发货情形。

(三) 报告期各期末发行人对九洲控股各关联企业的应收账款和应收票据的构成、账龄分布以及期后回款、承兑或背书转让情况

1、报告期各期末发行人对九洲控股各关联企业的应收账款的构成、账龄分布

报告期各期末，公司对九洲控股各关联企业的应收账款的构成、账龄分布如下：

单位：万元

2022年12月31日						
下属单位	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年
KH010	6,869.61	6,869.61	-	-	-	-
KH163	2.90	2.90	-	-	-	-
小计	6,872.51	6,872.51	-	-	-	-
账龄占比	100.00%	100.00%	-	-	-	-

2021年12月31日						
下属单位	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年
KH010	1,326.02	1,326.02	-	-	-	-
小计	1,326.02	1,326.02	-	-	-	-
账龄占比	100.00%	100.00%	-	-	-	-
2020年12月31日						
下属单位	期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年
KH010	1,476.89	1,379.49	97.39	-	-	-
小计	1,476.89	1,379.49	97.39	-	-	-
账龄占比	100.00%	93.41%	6.59%	-	-	-

报告期各期末，公司对九洲控股各关联企业的应收账款账龄主要集中在一年以内，应收账款账龄结构较为合理。

2、报告期各期末发行人对九洲控股各关联企业的应收账款期后回款情况

报告期各期末，公司对九洲控股各关联企业的应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
期末应收账款余额	6,872.51	1,326.02	1,476.89
期后回款金额	57.90	1,326.02	1,476.89
回款比例	0.84%	100.00%	100.00%

注：回款情况统计至2023年3月31日

由上表可知，截至2023年3月31日，公司2020年末、2021年末应收账款期后回款比例较高，2022年末应收账款的期后回款比例相对较低，主要系公司军品结算周期相对较长，九洲控股采用银行转账或票据结算的周期通常为6-12个月，截至2023年3月末的回款比例为0.84%符合九洲控股的结算周期。

结合本回复报告之“2.1 关于航空工业”之“一、/（四）/3、/（2）报告期各期末发行人对航空工业各关联企业的应收账款的期后回款情况”和本回复报告之“2.2 关于中国电科”之“一、/（五）/1、/（2）报告期各期末发行人对中国电科各关联企业的应收账款期后回款情况”所述，截至2023年3月31日，航空工业和中国电科的2022年末应收账款期后回款比例均高于40%，而九洲控股的2022年末应收账款期后回款比例低于1%，存在较大差异的主要原因为：在公司所处的军用航空领域，总体单位（航空工业下属主机厂、主机所）一般直接向最

终用户供货并与其结算，分领域的总体单位（航空工业下属科研单位、中国电科相关领域总体所）一般向前述主机厂、主机所供货并与其结算。九洲控股不属于前述总体单位，为向前述总体单位供货的配套供应商，故其本身的资金周转时间相对更长，因此通常向发行人回款的周期也相对更长，截至 2023 年 3 月末向发行人的回款比例较低，具有合理性。

3、报告期各期末发行人对九洲控股各关联方应收票据构成及账龄分布以及期后承兑或背书转让情况

报告期各期末，公司对九洲控股各关联方应收票据构成及账龄分布以及期后承兑或背书转让情况如下：

单位：万元

2022 年 12 月 31 日					
下属单位	期末余额	票据类型	到期日	账龄	期后情况
KH010	800.00	电子银行承兑汇票	2023 年 6 月	1 年以内	未到期
KH010	600.00	电子银行承兑汇票	2023 年 1 月	1 年以内	已承兑
KH010	430.00	电子银行承兑汇票	2023 年 5 月	1 年以内	已背书转让
KH010	400.00	电子银行承兑汇票	2023 年 3 月	1 年以内	已承兑
KH010	300.00	电子银行承兑汇票	2023 年 4 月	1 年以内	已背书转让
2021 年 12 月 31 日					
下属单位	期末余额	票据类型	到期日	账龄	期后情况
KH010	1,200.00	电子银行承兑汇票	2022 年 6 月	1 年以内	已承兑
KH010	800.00	电子银行承兑汇票	2022 年 6 月	1 年以内	已承兑
KH010	50.00	电子银行承兑汇票	2022 年 4 月	1 年以内	已承兑
2020 年 12 月 31 日					
下属单位	票据金额	票据类型	到期日	账龄	期后情况
KH010	100.00	电子银行承兑汇票	2021 年 6 月	1 年以内	已背书转让
KH010	30.00	电子银行承兑汇票	2021 年 6 月	1 年以内	已承兑

注：期后情况统计至 2023 年 3 月 31 日

报告期各期末，九洲控股各关联企业应收票据的期后承兑、转让、未到期情况和汇总如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额	占期末余	金额	占期末余	金额	占期末余

		额比例		额比例		额比例
期后承兑	1,000.00	39.53%	2,050.00	100.00%	30.00	23.08%
背书转让	730.00	28.85%	-	-	100.00	76.92%
未到期	800.00	31.62%	-	-	-	-
期末余额	2,530.00	100.00%	2,050.00	100.00%	130.00	100.00%

注：期后情况统计至 2023 年 3 月 31 日

截至本回复报告签署日，公司在报告期内已收取的九洲控股各关联企业应收票据，不存在到期不能兑付的情形。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、取得发行人对 KH010 的销售明细；
- 2、访谈销售负责人，了解发行人对其主要销售内容的用途；
- 3、通过企查查、客户官网等手段，核查 KH010 的股权结构；
- 3、获取相关产品的研制、定型和批产的相关文件，访谈发行人研发、销售负责人，了解相关产品的研制、定型和批产的情况对报告期内发行人对 KH010 销售收入大幅增长的原因及可持续性；
- 4、访谈发行人销售负责人、库房主管，了解九洲控股针对不同产品的验收过程和耗用时间，了解 KH010 采取先验收后发货的原因及具体验收流程；
- 5、获取发行人报告期内的存货收发存明细，结合销售明细，核查 KH010 报告期各期末是否存在已验收未发货的产品、KH010 各年度已验收未发货收入金额；
- 6、获取报告期各期末发行人对九洲控股各关联企业的应收账款和应收票据的明细情况，分析并检查其账龄分布以及期后回款；
- 7、获取发行人的应收票据台账，了解了应收票据的承兑或背书转让情况、商业承兑汇票到期时点分布情况，复核发行人对九洲控股应收款项的坏账计提。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人对九洲控股 KH010 的销售收入持续增长，其中 2021 年度同比增长 112.12%，主要系客户在当年集中采购隐身功能涂层材料产品，2022 年度同比增长 215.74%，主要系隐身功能结构件于 2020 年前后实现定型批产，在当年实现的销售量较大；

2、在武器装备的配套周期内，发行人对九洲控股下属单位 KH010 的业务具有可持续性；

3、九洲控股对发行人各类产品的验收环节不同使得验收周期存在差异，具有合理性；

4、根据 KH010 的质量管理流程要求，KH010 存在先验收后发货的情况，具有合理性；报告期内，发行人对 KH010 先验收后发货涉及的具体金额分别为 1,112.94 万元、2,342.16 万元、5,993.67 万元；报告期各期末，发行人不存在产品已经过 KH010 质量部门的验收但尚未发货的情况，故不存在前述情况的期后发货情形；

5、报告期各期末，发行人对九洲控股各关联企业的应收账款账龄主要集中在一年以内，应收账款账龄结构较为合理；

6、发行人报告期内对九洲控股的应收账款期后回款整体情况良好，2022 年末应收账款的期后回款比例相对较低，是因为统计时间较短，符合九洲控股的回款周期，具有合理性；

7、发行人已收取九洲控股各关联企业的应收票据，不存在到期不能兑付的情形。

3.关于军品审价

根据招股说明书和问询回复，1) 报告期内未完成审价的营业收入分别为 3,148.90 万元、27,283.97 万元和 49,445.49 万元，增长较快，而不需要审价的营业收入分别为 24,769.69 万元、25,733.04 万元和 27,452.09 万元，略有增长；2) 截至目前发行人暂定价产品均未完成审价，发行人未完成审价的产品最终价格大幅低于暂定价格的可能性较低。

请发行人披露：将暂定价作为交易价格且未确认可变对价时所采用的方法、输入值以及各项假设信息。

请发行人说明：（1）报告期内以暂定价确认收入的金额逐年快速增长的原因，报告期内发行人相同产品不同合同之间的暂定价是否发生过调整并说明调整比例、原因以及对收入的影响，公司如何判断是否需要接受延伸审价，上述两种情形下客户、产品、用途、售价和毛利率的差异情况，不需要审价的销售合同是否涉及军品免税；（2）延伸审价的具体实施主体和方式，按产品说明相关审价程序的最新进展，截至目前军方是否已开始对总体单位的审价工作；（3）合同交易价格是否包含可变对价，发行人如何判断截至目前累计已确认的未完成审价的营业收入极可能不会发生重大转回，结合相关定价规则、原材料采购价格变动和生产成本变动的情况说明具体判断依据及其合理性，发行人认为“重大转回”的金额及其判断标准，报告期各期末发行人如何对可变对价进行重新评估，是否需进行相应的会计处理，发行人军品收入确认政策是否谨慎，是否符合《企业会计准则》的规定。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人补充披露

（一）将暂定价作为交易价格且未确认可变对价时所采用的方法、输入值以及各项假设信息

公司已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“六、主要会计政策和会计估计”之“（一）收入确认原则”之“2、本公司收入的具体确认原则”补充披露如下：

“暂定价格是由公司向客户提供产品报价、经客户审核、双方协商后确定的协议价格，价格是参考军品审价模式所确定，确定过程较为审慎。公司历史上所有暂定价产品均未完成过审价，无前期审价数据可参照。因此，基于公司已按暂定价格收取价款，并经公司评估未发现暂定价格存在大幅调减的风险，参考同行业惯例，公司认为暂定价格是交易价格的最佳估计数。同时，每个资产负债表日，公司对暂定价格进行重新评估，如存在重大差异，按差异金额调整收入金额。”

二、发行人说明

(一) 报告期内以暂定价确认收入的金额逐年快速增长的原因，报告期内发行人相同产品不同合同之间的暂定价是否发生过调整并说明调整比例、原因以及对收入的影响，公司如何判断是否需要接受延伸审价，上述两种情形下客户、产品、用途、售价和毛利率的差异情况，不需要审价的销售合同是否涉及军品免税

1、报告期内以暂定价确认收入的金额逐年快速增长的原因

公司产品主要用于国防武器装备，根据《军品价格管理办法》（2019年以前执行）以及《军品定价议价规则（试行）》（2019年起执行）的规定，公司部分型号的军品价格可能需由军方审价后确定。在军方完成审价前，公司与客户根据暂定价格结算。

报告期内，公司与 KH00109、KH00104、KH00209、KH010 等客户签订暂定价合同，以暂定价确认收入的金额分别为 3,148.90 万元、27,283.97 万元、49,445.49 万元，占营业收入的比例分别为 11.28%、51.46%和 64.30%，金额及占比逐年快速增长。一方面，公司采用暂定价结算的隐身功能涂层材料、隐身功能结构件均用于重大国防型号装备，2018 年以来，公司产品陆续实现定型批产，逐步开始在重大国防武器装备上批量应用，随着下游市场的快速扩张，公司以暂定价结算的隐身功能涂层材料、隐身功能结构件的收入金额逐年快速增长，与重大武器装备的发展阶段相符，具有合理性；另一方面，公司与 KH00109、KH00104、KH00209、KH010 等客户签订的暂定价合同数量增加，采用暂定价结算的隐身功能涂层材料、隐身功能结构件销售收入增速快于非暂定价销售收入增速，故以暂定价确认收入占比逐年增长。

2、报告期内发行人相同产品不同合同之间的暂定价是否发生过调整并说明调整比例、原因以及对收入的影响

截至本回复报告签署日，公司历史上所有的暂定价产品均未完成审价，公司按照合同约定的暂定价确认收入，确认收入时明确了对应的具体销售合同和具体销售单价。通常情况下，在现有合同履行完毕后，客户针对相同产品新一批次的交付任务，会与公司协商确定产品的交付数量、暂定价格，并签署新的销售合同

予以明确。因此，新合同是针对未来交付任务的约定，新合同的签署并不影响原合同的正常履约，即使新合同约定的暂定价格较原合同出现调整，也不会影响调整前原合同约定的暂定价，亦不影响公司按原合同交付产品后已确认的收入金额。对于尚未收回的应收款项，客户仍按照原合同约定的暂定价结算，不存在应收款项无法足额收回的情况；对于已收回的应收款项，不存在需要退还客户的情况。

报告期内，发行人向相同客户销售的相同产品存在暂定价不同的情形，共涉及9个型号，除该9个型号外，不涉及其他暂定价调整的情况。9个型号的具体情况及其对收入的影响如下：

单位：万元

序号	客户	产品型号	单价调整比例	单价调整前/后对应的收入	收入金额		
					2022年度	2021年度	2020年度
1	KH00104	结构材料 B12	-36%	调整前	-	28.40	1,474.75
				调整后	5,965.60	4,697.40	-
2	KH00104	结构材料 B17	-37%	调整前	-	8.41	436.76
				调整后	1,766.80	1,391.20	-
3	KH00109	涂层材料 A6	-5%	调整前	234.91	341.97	31.5
				调整后	925.76	-	-
4	KH010	结构材料 B138	-17%	调整前	302.90	454.35	283.97
				调整后	359.69	-	-
5	KH010	结构材料 B908	-17%	调整前	302.90	454.35	283.97
				调整后	359.69	-	-
6	KH010	结构材料 B909	-17%	调整前	107.72	161.58	100.99
				调整后	127.92	-	-
7	KH010	结构材料 B294	-17%	调整前	107.72	161.58	100.99
				调整后	127.92	-	-
8	KH00104	结构材料 B8	-54%	调整前	-	-	128.77
				调整后	-	-	21.11
9	KH00104	结构材料 B107	-61%	调整前	-	-	23.59
				调整后	-	-	4.55

注：单价调整比例=(调整后单价-调整前单价)/调整前单价*100%

报告期内，发行人相同产品存在以不同暂定价结算的情形，价格变动的主要原因如下：

（1）产品阶段不同

对于上表中除第3项涂层材料A6以外的其他产品，暂定价调整均发生于产品定型时点。军用产品技术指标严格，研发难度大，普遍需要进行长期的研制工作，并在通过严格的产品验证试验后，才能实现定型批量生产销售。

产品定型前，由于技术方案不成熟，客户采购量相对较小，公司投入成本相对较高，因此双方确定的暂定价也相对较高；产品定型后，产品进入批量生产交付状态，技术方案已基本确定，产品产量也大幅提升，后续成本有所下降，因此在产品定型阶段，双方对暂定价进行调整。两项暂定价处于产品研制、生产的不同阶段，价格不同具有合理性。

（2）协商调整

对于上表第3项涂层材料A6产品，其暂定价调整发生于批量生产交付阶段，主要系随着产品供应量的持续增加、双方合作的不断加深，公司与客户进行友好协商，对后续交易的暂定价进行微调，调整比例约5%，价格调整比例较小。

公司部分产品的暂定价不同，主要原因系产品所处阶段或者销量水平存在差异，与军方审价程序无关。根据产品阶段、销售数量等多方面因素确定价格符合正常的商业逻辑，具有商业合理性。同时，不同的暂定价格也仅适用于产品当时所处阶段及销量水平，不存在对历史销售价格的调整，客户仍根据合同约定，按照合同签订时确定的暂定价与公司结算。

公司按照合同约定的暂定价确认收入，确认收入时明确了对应的具体销售合同和具体销售单价。通常情况下，在现有合同履行完毕后，客户针对相同产品新一批次的交付任务，会与公司协商确定产品的交付数量、暂定价格，并签署新的销售合同予以明确。因此，新合同是针对未来交付任务的约定，新合同的签署并不影响原合同的正常履约，即使新合同约定的暂定价格较原合同出现调整，也不会影响调整前原合同约定的暂定价，亦不影响公司按原合同交付产品后已确认的收入金额。对于尚未收回的应收款项，客户仍按照原合同约定的暂定价结算；不存在应收款项无法足额收回的情况，对于已收回的应收款项，不存在需要退还客户的情况。

公司始终按照具体销售合同约定的单价、数量、总价交付产品、确认收入、

开票并全额收款，即使新签署合同约定的暂定价存在调整，公司也无需对以前执行合同的收入进行会计调整。

除前述 9 个型号外，公司不存在其他暂定价调整的情况。相同产品不同暂定价对公司影响较小，即使均按照最低价格结算，则前述情形对收入的影响合计金额仅为 1,310.47 万元，占报告期收入合计金额的比例不足 1%，对公司经营业绩影响较小。公司始终按照具体销售合同约定的单价、数量、总价交付产品、确认收入、开票并全额收款，即使新签署合同约定的暂定价存在调整，公司也无需对以前执行合同的收入进行会计调整。

3、公司如何判断是否需要接受延伸审价

公司军品的主要客户为航空工业、中国电科等军工央企集团的下属总体单位或总装单位。根据《军品价格管理办法》（2019 年以前执行）以及《军品定价议价规则（试行）》（2019 年起执行）的规定，军方审价一般针对总体单位或子系统类军品进行，并对部分重要配套产品延伸审价。

公司作为总体单位或子系统类军品的配套供应商，军方一般不会对公司进行直接审价，但部分产品可能需要接受延伸审价。军方延伸审价范围由军方根据其内部管理制度决定并通知被审价企业，公司及总体单位均无权决定，军方也不会就延伸审价范围事先通知公司，因此公司无法判断产品是否需要接受延伸审价。

总体单位是公司的直接客户，由于审价周期较长，对于可能涉及延伸审价的产品，前述单位会要求公司按照其采购管理规定，以暂定价签署合同和结算，最终价格根据军方审定价确定。因此，公司主要通过销售合同的价格形式判断是否可能需要接受延伸审价。

4、上述两种情形下客户、产品、用途、售价和毛利率的差异情况

如前文所述，发行人主要根据销售合同的价格形式判断是否可能需要接受延伸审价，对于以暂定价、非暂定价的产品销售，主要存在以下方面的差异：

（1）产品类型及用途

在产品类型方面，上述两种情形之间不存在差异，均覆盖隐身功能涂层材料、隐身功能结构件内的多个型号产品。

在产品用途方面，上述两种情形涉及的产品虽然功能类似，但最终应用的武

器装备存在显著差异。公司采用暂定价结算的产品为用于重大国防型号装备，其他未用于该等型号装备的产品均不涉及以暂定价结算的情形。

(2) 下游客户

公司采用暂定价结算的产品均用于重大国防型号装备，因此对应客户均为与重大国防型号装备研制相关的单位，主要涉及航空工业下属的 KH00104、KH00109，中国电科下属的 KH00209，九洲控股下属的 KH010。除该四家单位外，发行人向其他客户销售的产品均未采用暂定价结算。

(3) 产品售价

在产品定价方式方面，公司以暂定价结算的产品和以非暂定价结算的产品不存在明显差异。根据军品定价规则，公司基于前期研制成本、订货批量、工艺复杂程度、技术改进、军方预算或目标价格等因素，向客户提供产品报价，双方通过竞争性谈判、询价等方式协商确定产品价格。

在产品售价方面，报告期内，公司主要隐身功能涂层材料在两种情形下的平均售价情况如下：

产品型号	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	收入占比	暂定价平均 售价/非暂定 价平均售价	收入占比	暂定价平均 售价/非暂定 价平均售价	收入占比	暂定价平均 售价/非暂定 价平均售价
涂层材料 A1	42.44%	1.14	43.25%	0.81	39.01%	-
涂层材料 A2	27.51%	0.93	21.18%	0.97	31.06%	-
涂层材料 A3	8.28%	0.81	7.17%	0.65	6.96%	-
涂层材料 A4	1.01%	0.78	2.92%	0.78	3.88%	-

注：收入占比为各型号产品占隐身功能涂层材料收入的比例，2020 年度仅存在按非暂定价实现销售，不存在按暂定价实现销售的情况

如上表所示，2022 年涂层材料 A1 的暂定价平均售价高于非暂定价平均售价，公司 2022 年向非暂定价客户销售涂层材料 A1 的销售收入仅为 11.68 万元，金额较小，价格相对较低，主要系公司为开拓该型号的其他客户，给予了部分让利所致，具有商业合理性。总体来看，两者的结算价格不存在重大差异。

上表中的涂层材料除 2022 年涂层材料 A1 外，按暂定价结算的平均售价普遍略低于按非暂定价结算的平均售价，主要系按暂定价结算的产品对应于产品所

处阶段或销量水平不同，由于销量提升，经客户与公司协商确定下调产品售价，具有商业合理性。但总体来看，两种情形下的结算价格不存在重大差异。

隐身功能结构件为高度定制化产品，不同型号产品间的产品性能、尺寸重量、加工难度差异极大，因此其价格不具有可比性。

综上所述，两种情形下，产品的定价不存在显著差异，以暂定价确认收入的平均售价略低，但整体上价格不存在重大差异。

(4) 毛利率

报告期内，公司以暂定价、非暂定价的产品毛利率具体情况如下：

收入类型	产品类型	毛利率		
		2022 年度	2021 年度	2020 年度
暂定价确认收入	隐身功能涂层材料	83.97%	82.44%	77.74%
	隐身功能结构件	89.61%	81.83%	88.78%
	技术服务	87.31%	-	-
非暂定价确认收入	隐身功能涂层材料	69.99%	83.22%	83.80%
	隐身功能结构件	81.74%	92.06%	81.55%
	技术服务	41.10%	70.14%	51.13%

注：公司的电磁兼容材料产品不涉及暂定价确认收入的情形

1) 隐身功能涂层材料

2020 年，以暂定价确认收入的隐身功能涂层材料毛利率相对较低，主要原因是当年该类销售规模较小，均为隐身胶带材料产品，毛利率相对较低。2021 年，两种情形下的隐身功能涂层材料毛利率相近。2022 年，以非暂定价确认收入的毛利率相对较低，主要原因为：①当年向 KH00201 销售了用于卫导天线和短报文天线的吸波载体，该产品需外采定制化载体作为原材料，成本相对较高，销售毛利率低于平均水平；②当年向 KH00212 销售的磁性薄膜产品，由于生产工艺不成熟，产品合格率较低，生产成本较高。剔除上述两项业务后，以非暂定价确认收入的毛利率为 82.55%，与以暂定价确认收入的毛利率相近。

2) 隐身功能结构件

与隐身功能涂层材料不同，隐身功能结构件属于高度定制化产品，需要根据客户需求和型号要求进行定制，不同产品的性能指标、尺寸重量、加工难度存在

较大差异，购销双方会综合考虑技术难度、产品成本、订货批量等因素协商确定价格，因此不同产品毛利率存在一定波动，具有商业合理性。报告期内，两种情形下的产品毛利率均处于较高水平，整体不存在显著差异。

报告期各期，两种情形下的毛利率存在小幅波动，主要系受到个别项目影响所致：

①2020年、2022年，公司以非暂定价确认收入的隐身功能结构件毛利率相对较低，主要原因为：a.2020年向KH00204销售的高/低波段天线载体及泡沫吸波材料产品的毛利率偏低；b.2022年向KH00104销售的蜂窝吸波材料产品及向KH010销售的GC低散射载体产品毛利率较低。剔除前述销售项目影响后，2020年、2022年该类业务的毛利率分别为87.85%、87.69%，均处于较高水平。

②2021年，公司以暂定价确认收入的隐身功能结构件毛利率相对较低，主要系当年该类收入以向KH00104销售的蜂窝吸波材料产品为主，其收入占比超过98%，而该产品确定的产品价格相对较低，导致产品毛利率较低，因此拉低整体毛利率水平。

3) 技术服务

技术服务业务主要是基于长期的技术积淀，根据客户的特定需求，提供专项技术服务，属于高度定制化业务，不同项目间的毛利率波动较大，不具有可比性。公司仅2022年存在以暂定价确认收入的技术服务收入，其毛利率相对较高，但符合技术服务毛利率的正常范围。

综上所述，公司各类产品在两种情形下的毛利率存在部分差异，主要系各类业务的产品类型不同所致，具有合理性。

5、不需要审价的销售合同是否涉及军品免税

报告期内，公司部分不需要审价的销售合同涉及军品免税，涉及的金量为15,968.35万元。

根据《财政部国家税务总局关于军品增值税政策的通知》（财税〔2014〕28号）《国防科工局关于印发〈军品免征增值税实施办法〉的通知》（科工财审〔2014〕1532号）有关规定，军品免税条件包括：（1）纳税人必须取得武器装备科研生产许可证；（2）必须是自产的销售给军队、武警等机关及其他纳税人的军品，但

不包括军用特种车辆，军用特种车辆增值税、消费税政策继续按现行政策规定执行（附清单免税）；（3）必须取得军品免征增值税合同清单。

目前，公司已获得开展业务所需的军工类业务资质，部分销售合同也符合军品免税条件，因此根据相关法规的规定申请了军品免税。

（二）延伸审价的具体实施主体和方式，按产品说明相关审价程序的最新进展，截至目前军方是否已开始对总体单位的审价工作

1、延伸审价的具体实施主体和方式

延伸审价的实施主体一般为军方各装备部装备审价中心。

审价分为对总体单位的直接审价及对配套单位的延伸审价。军品型号由总体单位牵头，多家配套单位共同协作。总体单位对型号总体负责，配套单位对各自承担的配套产品负责。军品审价原则上只对型号产品进行直接审价，配套产品价格一般由总体单位确定，但部分配套产品价格根据军方的需求进行延伸审价。

对于涉及延伸审价的配套产品，审价机构会要求总体单位协调配套单位，配套单位报送审价机构要求的资料，审价机构再根据报价材料开展延伸审价工作，并作为直接审价的材料组成部分，形成武器装备的初步价格方案。经充分协商、专家评审等流程后，军方批复最终的价格方案。

2、按产品说明相关审价程序的最新进展，截至目前军方是否已开始对总体单位的审价工作

截至本回复报告签署日，公司于 2022 年 9 月收到总体单位关于提交 2017 年至 2019 年部分合同报价资料的口头通知，并于 2022 年 10 月向总体单位提交了相关报价资料，主要涉及向总体单位销售的隐身功能涂层材料，所涉及的具体收入情况如下：

单位：万元

客户名称	产品名称	收入金额		
		2019 年度	2018 年度	2017 年度
KH00109	涂层材料 A2	925.23	810.87	-
	涂层材料 A1	893.72	1604.42	774.63
	涂层材料 A9	465.52	157.01	146.03
	涂层材料 A6	155.43	169.36	48.4

	涂层材料 A4	14.95	248.15	-
	涂层材料 A3	-	490.62	290.51
	涂层材料 A5	-	345.74	87.62
	合计	2,454.85	3,826.17	1,347.19

由于审价周期一般受到军方审价计划、总体单位或总装单位所属项目进展等多项因素的影响，完成价格审定的时间相对较长，截至目前上述产品尚未完成审价工作。根据相关规定，延伸审价为军方对总体单位或总装单位直接审价的组成部分，因此军方应已启动对总体单位 KH00109 的审价工作。

(三) 合同交易价格是否包含可变对价，发行人如何判断截至目前累计已确认的未完成审价的营业收入极可能不会发生重大转回，结合相关定价规则、原材料采购价格变动和生产成本变动的情况说明具体判断依据及其合理性，发行人认为“重大转回”的金额及其判断标准，报告期各期末发行人如何对可变对价进行重新评估，是否需进行相应的会计处理，发行人军品收入确认政策是否谨慎，是否符合《企业会计准则》的规定

1、合同交易价格是否包含可变对价，发行人如何判断截至目前累计已确认的未完成审价的营业收入极可能不会发生重大转回

(1) 合同交易价格是否包含可变对价

根据《企业会计准则第 14 号——收入》规定，交易价格是指企业因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额，在确定交易价格时，企业应当考虑可变对价、合同中存在的重大融资成分、非现金对价、应付客户对价等因素的影响，合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业与客户的合同中约定的对价金额可能会因折扣、价格折让、返利、退款、奖励积分、激励措施、业绩奖金、索赔等因素而变化。

公司与客户签订的部分销售合同中约定，合同价格为暂定价格，在军方审价完成前，双方按暂定价格结算，最终按军方审定价格结算，多退少补。因此，公司的合同交易价格包含可变对价。

(2) 发行人如何判断截至目前累计已确认的未完成审价的营业收入极可能

不会发生重大转回

公司判断截至目前累计已确认的未完成审价的营业收入极可能不会发生重大转回，判断依据如下：

1) 暂定价格是由公司向客户提供产品报价、经客户审核、双方协商后确定的协议价格，价格亦是参考军品审价模式所确定，公司产品暂定价的确定过程较为审慎，客户亦按合同约定的暂定价全额结算，故暂定价为公司预期有权收取的对价，为确认收入的最佳估计数。

2) 截至本问询回复报告签署日，公司历史上所有暂定价产品均未完成过审价，无历史审价数据可参考。经查询，部分军工类上市公司审价调整情况如下：

公司名称	审价调整情况
新光光电 (688011.SH)	2016年-2018年,军品补价收入分别为3,025.64万元、674.80万元和1,886.21万元,占当年营业收入的比例分别为19.08%、3.71%和9.05%
盟升电子 (688311.SH)	2017年-2019年,因产品最终审定价格与暂定价存在差异而对调价当期销售收入进行调整的金额分别为-0.34万元、-5.13万元和235.62万元,占当年营业收入的比重分别为0.00%、-0.03%和0.83%
华强科技 (688151.SH)	2017年末,105产品完成军审定价,调增营业收入770.00万元,占当年营业收入的比例为1.32%
北摩高科 (002985.SZ)	2016年,审定价较暂定价降低了约22.00%,对2016年度营业收入的影响金额为-2,569.97万元,占当年营业收入的比例为-11.98%
新兴装备 (002933.SZ)	机载悬挂/发射装置类产品中某类产品2014年审定价较暂定价减少0.11%
左江科技 (300799.SZ)	2017年补价收入-101.54万元,占当年营业收入的比例为-0.81%
晨曦航空 (300581.SZ)	2013年至2015年,由于产品暂定价格与最终审定价格存在差异进入当期收入的调整金额分别为159.84万元、-30.15万元、171.78万元,占当年营业收入的比例分别为1.09%、-0.16%和0.86%
广哈通信 (300711.SZ)	2013年由于调价形成的收入差额2,547.16万元计入2014年度,调增2014年营业收入2,547.16万元,占当年营业收入的比例为10.85%
安达维尔 (300719.SZ)	2015年集中收到军方补差价款3,559.30万元并确认为当期收入,占当年营业收入的11.43%;2017年,收到机载产品收入中包含产品补价收入1,534.54万元,占当年营业收入的3.49%
上海瀚讯 (300762.SZ)	2017年签订补足差价合同,共补充确认营业收入266.32万元,占当年营业收入的0.69%
天秦装备 (300922.SZ)	2017年,专用防护装置主要产品J849-10审定价较暂定价上涨211.31%,影响当年营业收入147.92万元,占当年营业收入的比例为0.87%;2018年,专用防护装置主要产品J506b审定价较暂定价上涨5.21%,影响当年营业收入106.98万元,占当年营业收入的比例为0.48%
江航装备	2017-2019年度期间,军方审价调整对营业收入的影响范围为0.28%-5.43%

(688586.SH)	
金利华电 (300069.SZ)	2020 年度、2021 年度，军方对北威科技审价的平均审减率为 5%左右，对北威科技所处报告期期间营业收入的调减率为 3.20%左右
航材股份 (科创板提交注册阶段)	2020 年，橡胶与密封件业务及透明件业务分别取得差价确认函及审价通知函，共调减收入 13,462.17 万元，占当年营业收入的比例为-9.27%；2021 年，透明件业务收到审价通知函，调减收入 2,398.44 万元，占当年营业收入的比例为-1.23%

上述军工类上市公司中，由于审定价格与暂定价格的差异导致调整营业收入的金额占当期营业收入的比例为-11.98%至 19.08%。从总体上看，军工类上市公司产品审定价格不存在大幅低于暂定价格的情况。基于此，公司产品审定价格大幅低于暂定价格的可能性较低。

综上，结合合同暂定价的确定过程和军工类上市公司的审价情况，合同暂定价为公司预期有权收取的对价，为确认收入的最佳估计数。因此，公司合理判断截止目前已确认的未完成审价的营业收入极可能不会发生重大转回。

2、结合相关定价规则、原材料采购价格变动和生产成本变动的情况说明具体判断依据及其合理性

(1) 军品相关定价规则

公司下游客户参照《军品定价议价规则》的规定，要求公司对产品进行报价。

军品报价价格由成本、利润及税金三部分构成。成本包括制造成本和期间费用，制造成本包括直接材料（含增值税）、直接人工、制造费用（含增值税）和专项费用（包括各种净损失费用、一次性专项费用、专用工装及备用件费用、售后服务期的售后服务费和知识产权相关费用等）。公司向客户提供产品报价时，主要结合产品前期研制成本、订货批量、工艺复杂程度、技术改进、军方预算或目标价格等因素，模拟测算出报价金额。由公司向客户提供产品报价后，双方协商确定的合同价格即为暂定价格。

在暂定价确定流程方面，总体单位等下游客户订货时会要求供应商提交报价资料。供应商严格按照军品定价的相关规则，对产品成本情况进行整理并形成报价资料，下游客户采购部门按照其内部采购制度和流程对报价资料进行审查，并综合考虑其他类似产品定价情况、订货批量等相关因素，按其内部采购制度和流程与供应商协商/谈判确定暂定价格，在履行采购审批流程后，形成最终采购价

格并签署订购合同。

军方一般对总体单位或总装单位、子系统类军品直接审价，而对零部件配套类及材料类军品一般不会直接审价，公司作为军工材料类的提供商，一般不会直接接受军方的审价，而可能根据需要被动接受延伸审价，故公司即使签订了暂定价合同，存在不会被延伸审价或会被延伸审价两种情况。

(2) 原材料采购价格变动和生产成本变动的情况

报告期内，公司生产主要暂定价产品的原材料为基础粉料、高强度芳纶蜂窝、特种结构件、助剂和辅料，报告期内，公司基础粉料、助剂和辅料的采购单价如下：

单位：元

采购项目	计量单位	2022 年度	2021 年度	2020 年度
基础粉料	公斤	226.90	116.45	105.10
高强度芳纶蜂窝	立方米	64,040.59	63,477.73	62,652.80
特种结构件	件	22,370.48	29,246.80	7,076.11
助剂	公斤	40.63	36.78	43.04
辅料	公斤	17.28	16.53	7.87

从上表可以看出，公司原材料采购价格呈上升趋势，同时，公司每年度对生产工人调增薪酬，整体上产品生产成本呈小幅度上升趋势。在签订暂定价合同之前，公司已向客户报送军品报价清单、报价方案，报价较为谨慎。

公司原材料采购价格、人工成本、生产成本整体呈上升趋势，因此，公司未完成审价的营业收入极可能不会发生重大转回。

3、发行人认为“重大转回”的金额及其判断标准

(1) 公司按暂定价确认收入，符合行业惯例，符合企业会计准则的规定

公司具体确认收入的政策为：产品发出并验收后且收入的金额能够可靠计量后，确认产品销售收入；对于需要进行军品审价的销售收入，在军方审价前，公司根据与客户所签署合同约定的暂定价确认收入，待审价完成后，公司依据与客户签订的价差协议或合同在审价批复确定价格当期对收入进行调整。

1) 按暂定价确认收入符合军工行业惯例

针对按暂定价结算的军品销售收入，军工类上市公司的收入确认政策情况如

下:

公司名称	收入政策确认情况
新光光电 (688011.SH)	合同中约定了暂定价格的(可变对价),按合同暂定价格确认暂定价收入,每一资产负债表日,重新估计暂定价格(可变对价)金额,如与合同暂定价格有差异,按差异金额调整当期收入,价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算当期确认收入为审定价收入减前期已累计确认收入。
盟升电子 (688311.SH)	以客户验收为销售收入确认时点;针对军方已批价的产品,在符合收入确认条件时,按照合同价格确认销售收入;针对尚未批价的产品,在符合收入确认条件时,在军方未批价前按照与客户签订的暂定价合同价格确认销售收入,军方批价后,若产品最终审定价格与暂定价存在差异,公司将在批价当期对销售收入进行调整。
华强科技 (688151.SH)	已完成审价的产品,在满足收入确认条件时,按军方审定价确认收入;军方尚未完成审价的产品,在满足收入确认条件时,按暂定价确认收入。后期在收到军品审价文件后,在当期调整收入。
北摩高科 (002985.SZ)	对于需要军方审定价的产品,军方已审价的产品,在符合收入确认的条件时,按照审定价确认收入;尚未审价的产品,在满足收入确认条件时,按照暂定价确认收入,在收到公司产品价格批复意见或签订价差协议后,按差异确认当期收入。
新兴装备 (002933.SZ)	针对尚未审价确定的产品或采购部件,供销双方按照合同暂定价格入账,在军方批价后对差额进行调整。
左江科技 (300799.SZ)	公司在产品交付并获取验收合格证时按合同价确认收入,若合同为暂定价,则按暂定价确认收入,待价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算的当期确认收入。
晨曦航空 (300581.SZ)	本公司在确认销售收入时,针对军方已批价的产品,在符合收入确认条件时,按照军方批价确认销售收入;针对尚未批价的产品,符合收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入,在收到军方批价文件后进行调整。
安达维尔 (300719.SZ)	产品实际交付时按合同暂定价格确认收入,待价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算的当期确认补价收入。
天秦装备 (300922.SZ)	对已有军方审定价的军品,在符合收入条件时,按照合同中的军方审定价确认销售收入;对尚无军方审定价的军品,符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入,在收到审定价协议或类似凭据当期确认价差收入。
江航装备 (688586.SH)	针对军方已批价的产品,在符合收入确认条件时,按照审定价确认销售收入和应收账款,同时结转成本;针对尚未批价的产品,符合收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入和应收账款,在收到军方审价文件后按差价在当期调整收入。
华秦科技 (688281.SH)	对于需要进行军品审价的销售收入,在军方审价前,公司根据与客户所签署合同约定的暂定价格确认收入,待审价完成后,公司依据与客户签订的价差协议或合同在审价批复确定价格当期对收入进行调整。
天微电子 (688511.SH)	在销售完成、尚未取得军品审价批复前,按合同暂定价格确认收入;审价完成的当期将审定价与暂定价格的累计差异调整当期营业收入。
航材股份 (科创板提交)	针对军方已审价的产品,在符合收入确认条件时,按照审定价确认销售收入和应收账款,同时结转成本。针对尚未审价或无需审价的产品,符合收

注册阶段)	入确认条件时按照“暂定价格”确认收入和应收账款，同时结转成本。公司在执行军品暂定价格过程中若取得相关证据显示暂定价调整时，公司于取得证据当期按照军品多退少补原则将累计价差调整当期营业收入，后续在收到军方审价批复文件后再次根据与客户协商情况按暂定价与审定价的累计差异调整当期营业收入。
-------	---

基于上述，针对按暂定价结算的军品销售收入，公司收入确认的具体政策与上述同行业公司基本保持一致。

因此，公司按暂定价确认收入符合军工行业惯例。

2) 按暂定价确认收入符合企业会计准则的规定

结合前述，公司的合同交易价格包含可变对价，截至本回复报告签署日，公司认为“重大转回”的金额为零，故按照暂定价全额确认收入。

由于军品价格审核周期受审查部门及产品性质等各种因素影响，审核周期往往较长，部分军品审价周期长达数年，同时，公司与客户协商确定的暂定价是参照军方审价模式所确定，定价过程较为审慎，客户也根据合同约定付款时点按照暂定价全额支付款项给公司，故公司军品收入确认政策是谨慎的。

公司与军工客户签订的暂定价合同中约定的暂定价格为具体的金额，能够可靠计量。公司针对军方尚未审价的产品，在符合收入确认条件时，按照期望值或最有可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，即合同约定的暂定价格确认收入。该价格能够代表公司因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额，符合会计准则中可变对价最佳估计数“应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额”的规定，公司按合同约定的暂定价确认收入符合企业会计准则的规定。

审定价批复后，按暂定价已转让的商品与拟按审定价重新计价的商品属于同一商品，审定价与暂定价的差额，视为合同价格变更。根据收入准则第八条的规定，该合同价格的变更并未增加可明确区分的商品及合同价款，且新增合同价款并未反映新增商品单独售价，同时，在合同变更日已转让的商品或已提供的服务与未转让的商品或未提供的服务之间不可明确区分。应当将该审定价与暂定价的差额部分作为原合同的组成部分进行会计处理，由此产生的对已确认收入的影响，应当在合同变更日调整当期收入。审定价与暂定价的差额调整当期的收入符合会计准则的规定。

综上，公司按暂定价确认收入，符合行业惯例，符合企业会计准则的规定。

(2) 发行人认为“重大转回”的金额及其判断标准

根据《企业会计准则 14 号——收入》第十六条规定：合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。

截至本回复报告签署日，公司认为“重大转回”的金额为零，分析如下：

1) 暂定价格为直接客户接受的价格

① 暂定价的确定过程较为谨慎

结合本回复报告之“3.关于军品审价”之“二、/（三）/2、/（1）军品相关定价规则”所述，在暂定价确定流程方面，总体单位等下游客户订货时会要求供应商提交报价资料。供应商严格按照军品定价的相关规则，对产品成本情况进行整理并形成报价资料，下游客户采购部门按照其内部采购制度和流程对报价资料进行审查，并综合考虑其他类似产品定价情况、订货批量等相关因素，按其内部采购制度和流程与供应商协商/谈判确定暂定价格，在履行采购审批流程后，形成最终采购价格并签署订购合同。

因此，公司产品暂定价的确定过程较为谨慎，产品暂定价格为直接客户接受的价格。

② 客户按暂定价全额付款

从暂定价合同结算情况来看，客户亦是根据合同约定付款时点按照暂定价全额支付款项。因此，暂定价为供需双方均认可的价格，是公司收取货款的权利，也是客户认可的全额付款义务。

报告期各期末，公司应收账款账龄以 1 年以内为主，占应收账款余额的比例分别为 94.84%、96.70%和 98.34%，说明主要客户均在次年按暂定价格全额向公司付款。

因此，客户按暂定价全额付款，证明了暂定价格的合理性，暂定价格为直接客户接受的价格。

③暂定价的调整系未来适用

结合本回复报告之“3.关于军品审价”之“二、/（一）/4、/（3）产品售价”所述，公司按暂定价结算的平均售价普遍略低于按非暂定价结算的平均售价，但不存在重大差异，存在差异的原因主要系按暂定价结算的产品对应于产品所处阶段或销量水平不同，由于销量提升，经客户与公司协商确定下调暂定价产品的售价，具有商业合理性。调整后的暂定价系未来适用，并不涉及公司以往已交付产品对应收入的确认及应收款项的回收。

基于上述，公司单个型号的暂定价普遍低于非暂定价，但两者不存在重大差异，均是与客户协商确定的价格。因此，暂定价格是直接客户接受的价格。

综上，基于暂定价格为直接客户接受的价格，客户按暂定价全额付款，暂定价的调整系未来适用，公司认为：截至本回复报告签署日，“重大转回”金额为零。

2) 截至目前，没有迹象表明军品审价会使得公司已确认收入出现重大转回

①军品审价存在不确定性，但截至目前“重大转回”的金额为零

截至本回复报告签署日，公司历史上所有暂定价产品均未完成审价；经公司评估，截至本回复报告签署日，没有迹象表明军品审价将导致公司已确认收入出现重大转回。

但是，由于军品审价由军方主导，审价周期及结果均不受公司控制，军品审价可能会对公司未来经营业绩造成影响，对此，公司已在招股说明书之“第二节概览”之“一、/（一）/1、军品审价导致业绩波动的风险”作出重大风险提示。

②军工类上市公司审定价格与暂定价格总体上不存在重大差异

如本回复报告之“3.关于军品审价”之“二、/（三）/1、/（2）发行人如何判断截至目前累计已确认的未完成审价的营业收入极可能不会发生重大转回”所述，部分军工类上市公司审定价格与暂定价格的差异调整审价当期的营业收入，调整金额占当期营业收入的比例为-11.98%至19.08%，由此可见，军品审价审增、审减的情况都存在，但整体上不存在重大差异。

结合军工行业审定价格与暂定价格的差异情况，公司在招股说明书之“第二节概览”之“一、/（一）/1、军品审价导致业绩波动的风险”中，以报告期内及报

告期前按照暂定价结算的军品收入合计金额 87,554.73 万元为基础，假设未完成审价的产品审定价格较暂定价格出现正负 5%、10% 的差异，模拟测算对公司营业收入及利润总额影响金额为±8,755.47 万元。

基于军工类上市公司审定价格与暂定价格总体上不存在重大差异，公司判断，截至本回复报告签署日，“重大转回”的金额为零。

综上所述，基于暂定价为直接客户接受的价格，没有迹象表明军品审价会使得公司收入发生重大转回，公司认为：截至本回复报告签署日，“重大转回”的金额为零。

4、报告期各期末发行人如何对可变对价进行重新评估，是否需进行相应的会计处理

公司在确认收入时点及每个资产负债表日，基于行业惯例、合同结算情况、产品价格调整、产品重要程度等因素对暂定价格进行评估，判断是否存在转回迹象，如存在转回迹象即进行测试。如经测试存在转回，不论金额大小，公司都将及时进行账务处理。

(1) 报告期各期末，经公司对可变对价进行重新评估，公司已确认的收入不存在转回的迹象，无需进行相应的会计处理

1) 按暂定价确认收入的行业惯例未发生变化，军工类上市公司审定价格与暂定价格总体上不存在重大差异

军品审价由军方组织，并主导最终价格审定全过程。军品的审价过程不受公司控制，审价的周期一般受到军方审价计划、总体单位所属项目进展、专家评审等多项因素的影响，军品完成价格审定批复时间周期较长，时间具有不确定性，很可能在多个会计年度完成，审价完成前公司无法准确判断军品审价审增、审减金额。

如本回复报告之“3.关于军品审价”之“二、/(三)/1、/(2) 发行人如何判断截至目前累计已确认的未完成审价的营业收入极可能不会发生重大转回”所述，部分军工类上市公司审定价格与暂定价格的差异调整审价当期的营业收入，调整金额占当期营业收入的比例为-11.98%至 19.08%，由此可见，军品审价审增、审减的情况都存在，但总体上不存在重大差异。

公司在报告期各期末对可变对价进行了重新评估，基于按暂定价确认收入的行业惯例未发生变化，军工类上市公司审定价格与暂定价总体上不存在重大差异，公司认为报告期已确认的收入不存在转回的迹象，无需进行相应的会计处理。

2) 客户按暂定价合同全额结算这一事实未发生变化

如本回复报告之“3.关于军品审价”之“二、/（三）/3、/（2）/1）/②客户按暂定价全额付款”所述，暂定价为供需双方均认可的价格，是公司收取货款的权利，也是客户认可的全额付款义务，客户在报告期内一直按照合同暂定价全额付款。

公司在报告期各期末对可变对价进行了重新评估，基于客户按暂定价合同金额全额结算这一事实未发生变化，公司认为报告期已确认的收入不存在转回的迹象，无需进行相应的会计处理。

3) 暂定价的价格调整显示其重要性

报告期内，公司出现了多次暂定价的价格调整，由此显示暂定价的重要性，暂定价是供销双方交易和结算的依据，是双方认可的价格。暂定价的及时调整保证了价格的合理性，减少了未来军品审价对财务报表可能的影响。从暂定价调整情况来看，暂定价调整金额影响较小，对财务报表整体的影响较小。

同时，结合本回复报告之“3.关于军品审价”之“二、/（一）/2、报告期内发行人相同产品不同合同之间的暂定价是否发生过调整并说明调整比例、原因以及对收入的影响”所述，公司暂定价的调整是通过与客户签署新的合同予以确认，新合同的签署并不会影响原合同的正常履约，也不会影响原合同约定的暂定价，亦不影响公司按原合同交付产品后已确认的收入金额。对于尚未收回的应收款项，客户仍按照原合同约定的暂定价结算，不存在应收款项无法足额收回的情况；对于已收回的应收款项，不存在需要退还客户的情况。

公司在报告期各期末对可变对价进行了重新评估，基于暂定价的价格调整证明其是客户接受的价格，且不影响公司已确认的收入及有关应收款项的回收，公司认为报告期已确认的收入不存在转回的迹象，无需进行相应的会计处理。

4) 产品重要程度未发生变化

公司是国内主要的电磁功能材料与结构的提供商，致力于引领和推动我国电

磁功能材料与结构技术的发展，系列隐身材料产品主要配套于我国现役隐身战机使用。公司将在该领域持续投入，为我国国防安全的发展做出贡献。

公司作为电磁功能材料与结构的引领者，持续进行新产品的研发，新产品研发难度较大、周期较长、投入较大，公司客户及军方均认可公司技术和产品的重要性。公司在与客户协商价格时，考虑到国防建设的重要性，已适度降低了售价，暂定价是客户与公司均能接受的销售价格。

公司在报告期各期末对可变对价进行了重新评估，基于产品重要程度未发生变化，公司认为报告期已确认的收入不存在转回的迹象，无需进行相应的会计处理。

综上，公司在报告期各期末对可变对价进行了重新评估，经评估，公司认为已确认的收入不存在转回的迹象，无需进行相应的会计处理。

(2) 公司未来将对可变对价持续进行评估，如存在转回的迹象，将及时进行相应的会计处理

公司未来将主要从以下方面对可变对价持续进行评估：

1) 按暂定价确认收入的行业惯例是否发生变化，军工类上市公司审定价格与暂定价总体上是否存在重大差异；

2) 客户未来是否依然按照合同约定的暂定价向公司全额支付款项，是否会出现客户根据暂定价合同一定比例与公司结算的情形；

3) 结合公司产品及其配套武器装备的审价进展情况，评估军品审价对公司收入确认的影响。

如果经过上述评估，审价完成前，公司认为可变对价存在发生变化的迹象，或已确认收入很可能存在转回的迹象的当月，将参照《企业会计准则第13号——或有事项》第四条确认为预计负债，并冲减当期收入；审价完成后，公司将审定价与暂定价的差额部分作为原合同的组成部分进行会计处理，由此产生的对原已确认收入的影响，在合同变更日调整当期收入，相关会计处理符合企业会计准则的规定。

5、发行人军品收入确认政策是否谨慎，是否符合《企业会计准则》的规定

本题的详细论述，请参见“3.关于军品审价”之“二、/（三）/3、/（1）公

司按暂定价确认收入，符合行业惯例，符合企业会计准则的规定”所述。

公司军品收入确认政策是谨慎的，符合行业惯例，符合《企业会计准则》的规定。

三、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、了解发行人报告期内以暂定价确认收入的金额逐年快速增长的原因；
- 2、访谈发行人销售负责人，了解报告期内发行人相同产品不同合同之间的暂定价是否发生过调整以及调整比例、原因，测算对收入的影响；
- 3、访谈发行人销售负责人以及负责军品审价的人员，了解发行人判断是否需要接受延伸审价的过程，延伸审价的具体实施主体和方式，了解相关审价程序的最新进展；
- 4、访谈公司财务负责人和销售负责人，在审价与不审价情况下，客户、产品、用途、售价和毛利率是否存在差异，不需要审价的销售合同是否涉及军品免税；
- 5、访谈公司客户采购人员，了解军方是否已开始对总体单位开展审价工作，审审的进展，采购同类产品价格是否存在重大差异；
- 6、查看公司的销售合同，了解发行人合同交易价格是否包含可变对价；
- 7、了解军品相关定价规则，获取发行人采购台账和成本计算单，了解原材料采购价格变动和生产成本变动对暂定价的影响；
- 8、询问发行人财务人员，发行人判断截至目前累计已确认的未完成审价的营业收入极可能不会发生重大转回的依据；
- 9、访谈公司财务负责人，了解报告期“重大转回”的金额；了解各期末发行人如何对可变对价进行评估及评估结果；是否进行相应的会计处理，发行人军品收入确认政策是否谨慎，是否符合《企业会计准则》的规定。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、2018 年以来，公司产品陆续实现定型批产，逐步开始在重大国防武器装备上批量应用，随着下游市场的快速扩张，公司以暂定价确认收入的金额逐年快速增长，与重大武器装备的发展阶段相符，具有合理性；发行人与 KH00109、KH00104、KH00209、KH010 等客户签订的暂定价合同数量增加，采用暂定价结算的隐身功能涂层材料、隐身功能结构件销售收入增速快于非暂定价销售收入增速，故以暂定价确认收入占比逐年增长；

2、发行人相同产品不同合同之间的暂定价发生过调整，主要原因系产品所处阶段或者销量水平存在差异，与军方审价程序无关；相同产品不同暂定价对公司影响较小，即使均按照最低价格结算，则前述情形对收入的影响合计金额仅为 1,310.47 万元，占报告期收入合计金额的比例不足 1%，对公司经营业绩影响较小；

3、军方延伸审价范围由军方根据其内部管理制度决定并通知被审价企业，公司及总体单位均无权决定，军方也不会就延伸审价范围事先通知公司，因此发行人无法判断产品是否需要接受延伸审价；发行人主要通过销售合同的价格形式判断是否可能需要接受延伸审价；

4、发行人以暂定价结算的产品和以非暂定价结算的产品的定价不存在显著差异，以暂定价确认收入的平均售价略低，但整体上价格不存在重大差异；各类产品在两种情形下的毛利率存在部分差异，主要系各类业务的产品类型不同所致，具有合理性；

5、发行人部分不需要审价的销售合同涉及军品免税；

6、延伸审价的实施主体一般为军方各装备部装备审价中心；实施方式为审价机构会要求总体单位协调配套单位，配套单位报送定价成本等价格资料和报价方案，审价机构再根据报价材料开展延伸审价工作，并作为直接审价的材料组成部分，形成武器装备的初步价格方案；经充分协商、专家评审等流程后，军方批复最终的价格方案；

7、发行人于 2022 年 9 月收到总体单位关于提交 2017 年至 2019 年部分合同报价资料的口头通知，并于 2022 年 10 月向总体单位提交了相关报价资料，截至目前相关产品尚未完成审价工作；延伸审价为军方对总体单位或总装单位直接审

价的组成部分，因此军方应已启动对总体单位的审价工作；

8、合同交易价格包含可变对价；结合合同暂定价的确定过程和军工类上市公司的审价情况，合同暂定价为发行人预期有权收取的对价，为确认收入的最佳估计数。因此，发行人合理判断截止目前已确认的未完成审价的营业收入极可能不会发生重大转回；

9、发行人原材料采购价格、人工成本、生产成本整体呈上升趋势，因此，发行人未完成审价的营业收入极可能不会发生重大转回；

10、基于暂定价格为直接客户接受的价格，没有迹象表明军品审价会使得公司收入发生重大转回，截至本回复报告签署日，发行人“重大转回”的金额为零；发行人未来将持续对可变对价进行评估，如认为可变对价发生变化，或收入出现转回迹象，将及时进行会计处理；

11、发行人在报告期各期末对可变对价进行了重新评估，基于行业惯例、合同结算、暂定价的调整、产品重要程度等方面，经评估，发行人报告期已确认的收入不存在转回的迹象，无需进行相应的会计处理；

12、发行人军品收入确认政策是谨慎的，符合行业惯例，符合《企业会计准则》的规定。

4.关于内控执行

4.1 关于收入

现场检查抽样中发现，1) 公司在货物销售过程中存在未保留主要环节的留痕资料的情形，比如销售合同约定的单据（装箱单、产品合格证、质检单）和公司送货运输轨迹，检查期间保荐机构补充获取了运输记录进行核验；2) 2019年12月31日的应收账款坏账计提程序仅有会计凭证，坏账分析及复核资料丢失；3) 2019年部分合同订单审批留痕资料丢失；4) 公司验收单（单号为JCSAC2021020052，日期为2021年2月22日，金额为105.84万元）遗失；5) 检查组抽样的2021年18个样本中，其中1个样本（对应5张验收单，金额为1,693.45万元），验收单无法与系统内记录的验收单进行匹配；6) 发行人的个别军工客户有时会通过口头指令向公司发出订单需求，发行人发货之后再补签合同，公司没有对此类合同订单的后续跟进的控制措施，公司的销售收入有延后

确认的内控风险。

请发行人说明：（1）未保留销售货物过程中主要环节的留痕资料的原因，是否符合公司相关内控要求和合同约定，发行人针对前述事项履行的整改措施及执行情况；（2）应收账款坏账准备计提、合同订单审批管理、发货管控、验收单管理的相关内控措施及其执行情况，相关内控制度是否完善且在报告期内严格执行；（3）报告期各期发货时未签署合同并在合同签署后确认收入的客户、产品内容和涉及的金额，说明相关原因、是否属于该等客户的一贯做法以及发行人的内控措施和执行情况，相关商品的发货时点、验收时点、合同签署时点和收入确认时点，是否存在事实合同，客户是否已经实际取得了产品的控制权，发行人对该等客户收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见，说明对于物流记录与营业收入匹配情况的核查程序、核查过程、核查金额、核查比例和核查结论，并就发行人货物销售主要环节留痕资料保存的整改情况进行补充核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）未保留销售货物过程中主要环节的留痕资料的原因，是否符合公司相关内控要求和合同约定，发行人针对前述事项履行的整改措施及执行情况

1、未保留销售货物过程中主要环节的留痕资料的原因，是否符合公司相关内控要求和合同约定

根据公司的内部控制管理制度，公司确认销售收入以下验收资料、客户签章回执的验收单、客户签章回执的对账单等资料为主要依据，库房、销售等部门负责前述相关资料的记录、收集、留存，财务部门负责按照前述相关资料确认收入并作为附件留存。其中，内部控制管理制度未对装箱单、产品合格证、质检单、物流运输轨迹等单据的留存和归档作出明确规定。因此，报告期内，公司未保留装箱单、产品合格证、质检单、物流运输轨迹等单据，未违反公司相关内控要求。

根据销售合同的约定条款，公司向客户交付货物的同时，需提供装箱单、合格证、质检单等相关资料，并未约定公司需自行保留上述资料，亦未约定公司需

提交或自行保留物流运输轨迹资料。因此，报告期内，公司未保留销售货物过程中主要环节的留痕资料未违反相关的合同约定。

综上，未保留销售货物过程中主要环节的留痕资料符合公司相关内控要求和合同约定。

2、发行人针对前述事项履行的整改措施及执行情况

截至本回复报告签署日，公司对未保留销售货物过程中主要环节的留痕资料问题进行进一步优化，具体整改措施及执行情况如下：

问题	整改措施	执行情况
对未保留销售货物过程中主要环节的留痕资料	业务单据流转环节：加强质量、库房、销售等部门对销售货物过程中主要环节涉及的业务单据及物流运输轨迹的管理，及时存档，保证业务单据等资料作为货物随行资料的同时可留底备查	现场检查结束后，公司在 2023 年 1 月开始执行上述整改措施，并严格按照整改要求执行
	销售发货环节：库房部门需将物流运输单号或用车申请单号备注在与之对应的出库单上，保证发出货物的运输信息的匹配性和可追溯性	现场检查结束后，公司在 2023 年 1 月开始执行上述整改措施，并严格按照整改要求执行

（二）应收账款坏账准备计提、合同订单审批管理、发货管控、验收单管理的相关内控措施及其执行情况，相关内控制度是否完善且在报告期内严格执行

1、应收账款坏账准备计提内控措施及执行情况

公司按季度计提应收账款坏账准备。会计人员完成坏账准备测算底稿后，提交至财务主管、财务总监复核审批，审批通过后，由会计人员在财务系统内编制会计凭证，并将审批资料留作会计凭证的附件资料。

现场检查发现，公司遗失 2019 年应收账款坏账准备的部分相关资料。现场检查结束后，为避免前述情况，公司自 2023 年起，扫描报告期内及后续会计凭证的附件及相关资料，留存电子扫描件备查。

报告期内，除资料保管不当的执行瑕疵外，公司严格按照应收账款坏账准备计提的内控制度执行。现场检查后，公司对资料保管的内控措施进行整改，自 2023 年起，公司严格按照整改后的内控措施执行。

2、合同订单审批管理内控措施及执行情况

公司在合同订单签订前，需完成合同订单的内部评审流程。具体流程为：由营销中心发起合同订单评审流程，保密办评审相关保密条款（如适用），技术中心评审各项技术要求，计划管理部评审相关制造工艺及产品交付期，采购部评审相关产品物资采买能力及采买周期，质量部评审相关产品质量和交付验收要求等，财务中心评审相关财务条款，证券法务部评审相关法律条款。经各责任部门审批，公司完成合同订单审批流程。

现场检查发现，公司遗失 2019 年部分合同订单审批资料。为避免前述情况，公司自 2022 年起，在管理系统内上线合同订单的审批流程。现场检查结束后，公司对报告期内的合同订单审批相关资料进行了扫描归档；自 2023 年起，公司持续对合同订单审批相关资料进行扫描，留存电子扫描件备查。

报告期内，除资料保管不当的执行瑕疵外，公司严格按照合同订单审批管理的内控制度执行。现场检查后，公司对资料保管的内控措施进行整改，自 2023 年起，公司严格按照整改后的内控措施执行。

3、发货管控内控措施及执行情况

合同订单评审和信用控制（对单个客户的信用额度管理、控制）完成后，产品库存数量满足订单需求时，销售部门推送发货通知单至库房部门，库房部门根据发货通知单进行系统操作生成报检单，并将待发货物进行包装、标识。质量部门根据报检单进行检验，产品经检验合格后，质量部门出具产品合格证和质检单。在发货前，库房部门打印待客户确认的验收单，将其与合同约定的装箱单、产品合格证、质检单等资料作为随行附件，连同货物发往客户现场。

现场检查发现，库房部门线下制作的验收单单号无法与系统内记录的验收单单号进行匹配。现场检查结束后，为避免前述情况，公司自 2023 年起，要求库房部门按照系统生成的验收单进行打印、销售部门和财务部门对客户签章回执的验收单进行查验审核。

报告期内，除库房部门线下制作验收单的执行瑕疵外，公司严格按照发货管控的内控制度执行。现场检查后，公司对线下制作单据的内控措施进行整改，自 2023 年起，公司严格按照整改后的内控措施执行。

4、验收单管理内控措施及执行情况

待客户确认的验收单及其他随行附件连同货物运往客户现场，客户收到产品并完成验收后，在验收单回执上签章并回传至公司销售部门。销售部门查验登记后，将验收单提交至财务部门，财务部门对验收单进行审核并将其作为收入确认的重要依据留存归档。

现场检查发现，公司遗失 2021 年个别纸质验收单。现场检查结束后，为避免前述情况，公司自 2023 年起，扫描报告期内及后续的客户签章回执的验收单，留存电子扫描件并及时归档纸质验收单，确保资料的完整性。

现场检查发现，公司存在验收单单据号无法与系统内记录的验收单单据号进行匹配的情况，发生前述问题的主要原因为：公司前期库房管理线上系统不完善，部分客户、型号的验收单无法由系统生成，故库房部门采取线下制作验收单的方式，按照线下单号连续编写，故未与系统内记录的单号对应。除验收单单号不一致外，线下验收单的客户、产品名称、型号、生产批次号及数量等信息均与系统内记录一致。公司自 2021 年 9 月起，对相关情况进行整改，完善库房管理线上系统，统一采用由系统生成的验收单据，避免验收单单据号无法与系统内记录的验收单单据号进行匹配的情况。

报告期内，除资料保管不当的执行瑕疵外，公司严格按照验收单管理的内控制度执行。现场检查后，公司对相关情况进行整改和检查，自 2023 年起，公司严格按照整改后的内控措施执行。

5、相关内控制度是否完善且在报告期内严格执行

为规范公司运行，有效控制风险、落实责任，截至本回复报告签署日，公司已建立完善、健全的内部控制制度。报告期内，公司内控制度基本完善且得到相应执行，针对现场检查中发现的资料遗漏、丢失问题，公司予以高度重视，并对内控措施进行进一步完善，对前期不规范的情况进行整改，加强内部控制制度的执行监督与检查，保证内控制度的有力执行。

（三）报告期各期发货时未签署合同并在合同签署后确认收入的客户、产品内容和涉及的金额，说明相关原因、是否属于该等客户的一贯做法以及发行人的内控措施和执行情况，相关商品的发货时点、验收时点、合同签署时点和

收入确认时点，是否存在事实合同，客户是否已经实际取得了产品的控制权，发行人对该等客户收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

1、报告期各期发货时未签署合同并在合同签署后确认收入的客户、产品内容和涉及的金額

报告期各期，公司发货时未签署合同并在合同签署后确认收入的客户、产品内容和涉及的金額如下：

单位：万元

2022 年度					
客户单位	隐身功能涂层材料	隐身功能结构件	电磁兼容材料	技术服务	合计
航空工业	294.08	1,484.04	-	-	1,778.12
中国电科	170.23	1,879.22	42.57	-	2,092.02
九洲控股	152.15	108.36	-	-	260.51
其他客户	2.36	26.23	0.71	5.4	34.70
合计	618.82	3,497.85	43.28	5.40	4,165.35
2021 年度					
客户单位	隐身功能涂层材料	隐身功能结构件	电磁兼容材料	技术服务	合计
航空工业	860.69	1.69	-	-	862.38
中国电科	116.37	3,355.86	41.21	-	3,513.44
九洲控股	194.66	718.58	-	-	913.24
其他客户	348.32	-	11.29	-	359.61
合计	1,520.04	4,076.13	52.50	-	5,648.67
2020 年度					
客户单位	隐身功能涂层材料	隐身功能结构件	电磁兼容材料	技术服务	合计
航空工业	416.29	33.63	0.29	66.37	516.58
中国电科	51.61	1,186.72	8.91	-	1,247.24
九洲控股	-	-	-	-	-
其他客户	104.97	3.71	2.30	-	110.98
合计	572.87	1,224.06	11.50	66.37	1,874.81

报告期内，公司先发货后签订合同的客户均为军品客户，以航空工业、中国电科等国有大型军工集团及其下属单位为主，涉及的产品类型主要为隐身功能涂

层材料和隐身功能结构件。

2、先发货后签订合同相关原因、是否属于该等客户的一贯做法以及发行人的内控措施和执行情况

(1) 先发货后签订合同相关原因

报告期内，公司先发货后签订合同的主要分为三种情况，具体如下：

1) 客户研制或生产任务的不确定性

此类情况的客户以中国电科下属单位 KH00213 为主，其采购的主要产品为隐身功能结构件类产品，产品用于客户研制或生产任务需求。由于产品定制化程度较高、定制化差异化较大，各型号采购需求会随研制任务进度和生产需求随时调整，KH00213 由此向公司提交生产任务单。公司根据 KH00213 提交的生产任务单，计划生产并交付产品，KH00213 定期根据已完成执行的生产任务单与公司签订合同。

2) 产品处于小规模试制到批量生产转型节点

此类情况的客户以航空工业下属单位 KH00104 和中国电科下属单位 KH00209 为主，其采购的主要产品为隐身功能结构件类产品。部分隐身功能结构件产品由小规模试制转向批量生产的节点切换过程中，产品交付量上升，使得合同价格谈判周期相对较长。为保障公司客户正常生产，在合同签署前，公司按照客户物资部门的要求发出产品。

3) 客户合同审批周期较长

此类情况的客户以航空工业下属单位 KH00109 为主，其采购的主要产品为隐身功能涂层材料类产品。客户的部分合同审批流程较长，为保障客户正常生产，在合同签署前，公司按照客户物资部门的要求发出产品。

(2) 先发货后签订合同是否属于该等客户的一贯做法以及发行人的内控措施和执行情况

1) 先发货后签订合同是否属于该等客户的一贯做法

报告期内，公司接受先发货后签订合同的客户均为军品客户，先发货后签订合同系军工行业的普遍现象。根据公开披露资料，高华科技（688539）、雷电微

力（301050）、迈信林（688685）等军工上市公司均存在先发货后签订合同的情形。

结合本回复报告之“4.1 关于收入”之“一、/（三）/2、/（1）/1）客户研制或生产任务的不确定性”所述，KH00213 采购公司的产品用于研发任务和生任务，定制化程度较高、定制化差异化较大，各型号采购需求会随研制任务进度和生产需求随时调整，因此公司对其销售产品一贯保持先发货后签订合同的模式。报告期各期，公司对 KH00213 先发货后签合同的销售额分别为 302.53 万元、3,445.56 万元、1,966.33 万元；对于 KH00104、KH00109、KH00209 等其他客户，公司对其先发货后签订合同的情况仅涉及部分产品、合同。

2) 发行人的内控措施和执行情况

报告期内，公司不存在因先发货后签订合同导致经济利益损失的情况。

为进一步保障公司权益、完善公司内部控制，自 2023 年起，公司进一步完善此类合同订单的后续跟进的控制措施，具体内容为：订单评审和信用控制完成、产品发出后，市场部门在销售台账中对暂未签订合同的订单进行标注，以识别已验收但暂未签订合同的订单；每月，结合销售台账、发出商品明细，销售部门据此跟踪暂未签订合同的订单，直至合同签回。

报告期内，公司发货之后再补签合同的内控措施存在不完善的情况。现场检查后，公司对相关的内控措施进行完善，自 2023 年起，公司严格执行整改后的内控措施。

3、相关商品的发货时点、验收时点、合同签署时点和收入确认时点，是否存在事实合同，客户是否已经实际取得了产品的控制权，发行人对该等客户收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 相关商品的发货时点、验收时点、合同签署时点和收入确认时点

1) 内控流程管理

公司对于先发货后签合同的产品实施如下的内控流程管理：

①生产管理：营销中心接收客户口头或书面形式的生产任务通知（仅含型号、数量等内容，不含价格）后，发起无合同的订单评审流程，其中主要的审批环节包括：技术中心评审生产任务技术指标，计划管理部评审制造工艺及交付期，采

购部评审相关产品物资采买能力及采买周期,质量部评审相关产品质量要求和交付验收要求等。无合同订单经各部门审批后,公司确认执行相关产品生产任务,开展生产活动。

②发货管理:产品库存数量满足订单需求时,销售部门推送发货通知单至库房部门,库房部门根据发货通知单进行系统操作生成报检单,并将待发货物进行包装、标识。质量部门根据报检单进行检验,产品经检验合格后,质量部门出具产品合格证和质检单。在发货前,库房部门打印待客户确认的验收单,将其与合同约定的装箱单、产品合格证、质检单等资料作为随行附件,连同货物发往客户现场。

因此,即使尚未签署正式合同,公司已对相关产品的生产、发货等环节进行了有效管理。

2) 发货时点

相关发货时点为:销售部门取得客户发货指令后,向库房部门推送发货通知单,库房部门打印待客户确认的验收单,将其与合同约定的装箱单、产品合格证、质检单等资料作为随行附件,由公司自运货物或交付货物至第三方物流的日期,即验收单记录的发货日期、第三方物流单的起送日期。

3) 验收时点

相关商品的验收时点为:客户收到货物后,由客户物资部门、质检部门对商品外观、数量、技术指标等完成验收后签署验收单的日期,即验收单据记录的验收日期。

4) 合同签署时点

合同签署时点一般为双方订立纸质合同,由双方代表签字并加盖合同专用印章的日期,若合同明确约定了合同生效日期的,以合同约定的日期为准。

5) 收入确认时点

收入确认时点以上述相关商品的验收时点、合同签署时点孰晚为准,即双方完成合同签订且客户已验收相关商品后,公司确认相关商品的销售收入。若客户完成产品验收时合同尚未签署,则相关商品在发出商品科目核算,直至合同签署时点确认收入并结转成本;若合同签署时点产品已发出但尚未完成验收,相关商

品仍在发出商品科目核算，直至验收时点确认收入并结转成本。

(2) 相关商品的发货时点、验收时点、合同签署时点和收入确认时点，是否存在事实合同

根据《民法典》第四百六十九条之规定：当事人订立合同，可以采用书面形式、口头形式或者其他形式。书面形式是合同书、信件、电报、电传、传真等可以有形地表现所载内容的形式。公司在签订合同前先发货给客户，虽在发货时双方已达成初步合作意向，但合同具体数量、价款及其他条款尚在磋商或审批中，公司在发货前不存在双方达成一致意见的订单、价格协议、往来邮件记录等书面形式的合同或现场会议等口头形式的合同。

因此，在发货时点，公司根据客户要求提前发货行为无法构成事实合同；而验收时点、合同签署时点和收入确认时点通常在发货时点之后，故在上述时点，也不存在事实合同。

(3) 客户是否已经实际取得了产品的控制权，发行人对该等客户收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

对于先发货后签合同的产品，客户在产品验收时，实际取得了产品的控制权。

但是，由于公司与客户正式签署合同前，未就产品销售价格及有关条款达成一致，公司预期流入企业的经济利益无法可靠计量。因此，在公司发出产品后，与客户正式签署合同或产品验收前，相关产品在发出商品科目核算。

综上，公司按照签订合同的时点和取得验收单的时点孰晚确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

二、中介机构核查意见

(一) 核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下程序：

- 1、获取公司销售与收款的相关内部控制制度和主要销售合同，了解内控制度和合同中关于对装箱单、产品合格证、质检单和公司送货运输轨迹的相关规定；
- 2、访谈销售负责人，了解未保留销售货物过程中主要环节的留痕资料的原因及整改措施，抽样检查期后执行情况；

3、获取应收账款坏账准备计提、合同订单审批管理、发货管控、验收单管理的相关内部控制制度的规定，评估内部控制制度的完善性，并抽样检查其执行情况；

4、获取发行人提供的各期发货时未签署合同并在合同签署后确认收入的客户、产品内容和涉及的金额明细，访谈销售部门、财务部门负责人，了解针对公司先发货后签订合同是否符合客户的一贯做法和内控措施，抽样检查执行情况；

5、访谈销售部门、财务部门负责人，了解先发货后签合同情况下，是否存在事实合同，客户是否已经实际取得产品的控制权，分析发行人对该等客户收入确认是否符合《企业会计准则》的规定；

6、核查第三方物流记录与发货记录，核查送货时间、地点是否相符，核查公司自送用车申请单与发货记录，核查用车时间、地点是否相符，用车申请单有无审批，相关内控是否执行；

7、获取公司第三方物流存单、自送的用车申请单对应的发货单核查金额及比例如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
自送物流金额	43,572.20	25,066.71	14,418.03
第三方物流金额	25,235.15	20,821.36	6,054.35
合计物流金额	68,807.35	45,888.07	20,472.38
收入金额	76,897.59	53,017.02	27,918.60
占比	89.48%	86.55%	73.33%

8、核查报告期内运输费用占收入比例是否合理，核查情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
运费金额	148.10	71.21	33.76
收入金额	76,897.59	53,017.02	27,918.60
占比	0.19%	0.13%	0.12%

报告期内，运输费用占营业收入比重基本保持稳定，且逐渐上涨，主要系：报告期内，公司的主要外地客户 KH00104、KH00209、KH010 合计收入占各年度收入的比例分别为 21.09%、40.08%、41.58%，外地客户收入占比逐年提升使

得三方物流费用上涨，导致运输费用占营业收入比重逐渐上涨。

9、鉴于发行人客户集中度较高，报告期内，根据重要性原则，对各期前十大客户（单体口径）、当年销售收入 300 万元以上的新增客户执行访谈程序，访谈情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
访谈客户数量	18.00	16.00	16.00
访谈客户的收入金额	75,048.77	50,372.37	25,935.68
营业收入	76,897.59	53,017.02	27,918.60
访谈客户收入占营业收入的比例	97.60%	95.01%	92.90%

10、鉴于发行人客户集中度较高，报告期内，根据重要性原则，对各期销售收入 1,000 万元以上的客户（单体口径）执行函证程序；结合客户各期销售额的变动、各期末余额的变动、是否是新增客户等因素，选取部分各期销售收入 1,000 万元以下的客户执行函证程序。函证内容包括各期销售发生额及各期期末余额，具体函证结果如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
发函	9.00	73,204.04	11.00	48,098.09	11.00	23,495.66
其中：回函相符	9.00	73,204.04	10.00	48,024.26	10.00	23,206.60
未回函	-	-	1.00	73.83	1.00	289.06
回函不符	-	-	-	-	-	-
营业收入	76,897.59		53,017.02		27,918.60	
回函相符占营业收入比例	95.20%		90.58%		83.12%	
未回函的替代测试金额	-		73.83		289.06	
替代测试比例	-		0.14%		1.04%	
函证加替代测试占收入比例	95.20%		90.72%		84.16%	

报告期内，已收回的收入函证均相符，与公司账面收入不存在差异；对于未回函客户，实施替代测试程序，替代程序主要包括：查阅公司销售合同、销售发票、验收单、收入台账、收入确认记账凭证资料，替代测试结果未见异常。

11、获取发行人针对主要客户进行收入确认相关的合同、与客户的结算凭证、

记账凭证等资料执行细节测试。鉴于发行人客户集中度较高，报告期内，细节测试的选样标准为：根据重要性原则，选取占各期销售收入 10% 以上的客户（单体口径）以及各期销售收入 300 万元以上的新增客户，执行细节测试程序，对单笔收入超过 5 万元的其他客户进行随机选样，具体细节测试情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
测试金额	66,358.63	38,184.27	19,567.59
营业收入	76,897.59	53,017.02	27,918.60
测试比例	86.29%	72.02%	70.09%

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人未保留销售货物过程中主要环节的留痕资料主要系公司相关内控要求和合同对此未作出约定，发行人已经于 2023 年 1 月开始对该留痕资料的内控措施进行了完善并有效执行；

2、报告期内，发行人内控制度基本完善且得到相应执行，针对现场检查中发现的资料遗漏、丢失问题，发行人予以高度重视，并对内控措施进行进一步完善，对前期不规范的情况进行整改，加强内部控制制度的执行监督与检查，保证内控制度的有力执行；

3、发行人存在先发货后签合同的原因系：客户研制或生产任务的不确定性；产品处于小规模试制到批量生产转型节点；客户合同审批周期较长；

4、先发货后签订合同符合军工行业的惯例和一贯做法，对于 KH00213，由于其业务存在一定特殊性，随研制任务调整采购需求，因此发行人对其销售产品一贯保持先发货后签订合同的模式；对于 KH00104、KH00109、KH00209 等其他客户，发行人对其先发货后签订合同的情况仅涉及部分产品、合同；

5、报告期内，发行人发货之后再补签合同的内控措施存在不完善的情况。现场检查后，发行人对相关的内控措施进行完善，自 2023 年起，发行人严格执行整改后的内控措施；

6、在发货时点，公司根据客户要求提前发货行为无法构成事实合同；而验收时点、合同签署时点和收入确认时点通常在发货时点之后，故在上述时点，也

不存在事实合同；

7、对于先发货后签合同的产品，客户在产品验收时，实际取得产品的控制权；

8、发行人与客户正式签署合同前，未就产品销售价格及有关条款达成一致，发行人预期流入企业的经济利益无法可靠计量。因此，发行人在签订合同和取得验收单日期孰晚确认收入，符合《企业会计准则》的规定。

9、发行人报告期内物流记录与营业收入具有匹配性，报告期内营业收入核算真实、准确、完整。

4.2 关于存货

现场检查发现，1) 发行人未对低值易耗品实行保质期管理，在资产负债表日未对低值易耗品进行盘点；2) 发行人在盘点后未形成盘点差异情况、差异原因汇总分析；3) 检查抽样中发行人存在采购订单、入库单产品型号与实际到货的产品型号有差异，实物到货后，发行人采购部未根据实际情况对采购订单和入库单进行调整；发货单的制单人与审核人为同一人、部分材料出库单未签字、未对所有材料出库单妥善保管、个别材料出库无规范单据（研发项目借用）等情形；4) 发行人对 TM2 的采购合同存在签署后实际未执行的情况。

请发行人说明：（1）报告期各期末低值易耗品的构成、金额、库龄分布和列报科目，存货跌价计提是否充分；（2）上述入库管理和存货管理相关内部控制瑕疵的整改措施及其执行情况，对财务报表是否存在影响，截至 2022 年 12 月 31 日发行人相关内控是否健全且有效执行；（3）发行人对 TM2 的采购合同签署后实际未执行的原因，报告期内是否存在其他类似情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一) 报告期各期末低值易耗品的构成、金额、库龄分布和列报科目，存货跌价计提是否充分

1、低值易耗品的构成和金额

报告期各期末，公司低值易耗品的构成和金额如下：

单位：万元

截止日	类别	账面金额	跌价准备	账面价值
2022年12月31日	劳保用品	11.27	-	11.27
	备品备件	222.54	-	222.54
	合计	233.81	-	233.81
2021年12月31日	劳保用品	8.11	-	8.11
	备品备件	86.96	-	86.96
	合计	95.07	-	95.07
2020年12月31日	劳保用品	4.10	-	4.10
	备品备件	79.03	-	79.03
	合计	83.13	-	83.13

报告期内，公司低值易耗品金额分别为 83.13 万元、95.07 万元和 233.81 万元，金额相对较小，主要为劳保用品和备品备件。

2、低值易耗品的库龄分布

报告期各期末，低值易耗品的库龄分布如下：

单位：万元

截止日	项目	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计
2022年12月31日	金额	202.68	14.89	13.06	3.17	233.81
	库龄占比	86.69%	6.37%	5.59%	1.36%	100.00%
2021年12月31日	金额	74.96	16.08	2.66	1.37	95.07
	库龄占比	78.85%	16.91%	2.80%	1.44%	100.00%
2020年12月31日	金额	74.38	7.01	1.53	0.21	83.13
	库龄占比	89.47%	8.43%	1.84%	0.25%	100.00%

由上表可见，报告期各期末，1年以内的低值易耗品占低值易耗品总金额的 比例分别为 89.47%、78.85%、86.69%。

3、低值易耗品的列报科目、存货跌价计提是否充分

公司设立单独区域对低值易耗品进行仓储管理，由于公司低值易耗品金额相对较小，占公司总资产的比例极小，公司将低值易耗品在存货（原材料）中列报。

报告期各期末，公司低值易耗品的库龄主要在 1 年以内，为劳保用品和备品备件，保质期较长，能够存放较长时间，不存在货损或无法使用等减值迹象，期后公司亦在陆续领用。经减值测试，低值易耗品可变现净值均高于存货的账面价值，故无需计提存货跌价准备。

（二）上述入库管理和存货管理相关内部控制瑕疵的整改措施及其执行情况，对财务报表是否存在影响，截至 2022 年 12 月 31 日发行人相关内控是否健全且有效执行

1、关于发行人未对低值易耗品实行保质期管理，在资产负债表日未对低值易耗品进行盘点

公司低值易耗品主要为劳保用品和备品备件，报告期各期末的价值较小，由于劳保用品和备品备件能存放较长时间，保质期较长且期后被陆续领用，故公司未实行保质期管理。

现场检查前，由于低值易耗品单价低，价值较小，公司基于成本效益原则未进行盘点。现场检查后，公司的整改措施为：库房每季度对低值易耗品实施定期盘点，财务部组织人员进行监盘，确保盘点工作实施到位、低值易耗品账实相符。

公司已于 2022 年 12 月 30 日对存货（包括低值易耗品）实施盘点。经盘点，低值易耗品不存在盘盈或盘亏情况，且不存在货损或无法使用的情况，故前期低值易耗品相关内部控制瑕疵不会对财务报表造成影响。

综上所述，现场检查后，公司已对低值易耗品相关内部控制瑕疵进行了整改，相关内部控制瑕疵对财务报表不存在影响，截至 2022 年 12 月 31 日公司相关内控健全且有效执行。

2、关于发行人在盘点后未形成盘点差异情况、差异原因汇总分析

现场检查前，公司库房管理总体较为规范，对存货的实物管理到位，公司针对盘点差异均及时查找了原因并进行了账务处理，确保账实相符。由于盘点差异较小，公司未形成书面的盘点差异情况说明及差异原因汇总分析报告。

针对现场检查发现的该内部控制瑕疵，公司积极整改，明确要求对所有仓库的存货进行盘点，如存在盘点差异，均须形成盘点差异情况说明及差异原因汇总分析报告，并根据公司的授权审批范围，报公司财务负责人、总经理审批。公司于 2022 年末和 2023 年第一季度末，针对存货盘点差异均形成了书面的情况说明及原因汇总分析报告。

现场检查前，虽然公司在盘点后未形成书面的盘点差异情况说明、差异原因汇总分析报告，但公司针对盘点差异均已及时进行了账务处理，因此相关内部控制瑕疵对公司财务报表不会造成影响。

综上所述，现场检查后，公司已对盘点差异相关内部控制瑕疵进行了整改，相关内部控制瑕疵对财务报表不存在影响，截至 2022 年 12 月 31 日公司相关内控健全且有效执行。

3、关于检查抽样中发行人存在采购订单、入库单产品型号与实际到货的产品型号有差异，实物到货后，发行人采购部未根据实际情况对采购订单和入库单进行调整；发货单的制单人与审核人为同一人、部分材料出库单未签字、未对所有材料出库单妥善保管、个别材料出库无规范单据（研发项目借用）等情形

针对上述内部控制瑕疵，公司积极整改，整改措施为：

（1）从 2021 年开始，公司要求库房部门在进行收货确认时，严格按照收货通知单的产品型号（在 ERP 系统里，收货通知单的信息由采购订单生成，两类单据的产品型号一致）和实际到货的产品型号进行对比，若出现产品型号有差异，则通知采购部重新制作采购订单、收货通知单，或者拒收。库房部门只有在收到的实物与收货通知单一致的情况下，才允许采购部门将实物报检，质检通过后，系统生成入库单（在 ERP 系统里，入库单的信息由收货通知单自动生产，两类单据的产品型号一致），实物完成入库。经整改，公司有效规避采购入库单与实际到货产品不一致的问题；

（2）公司在 ERP 系统中设置发货单的制单人与审核人权限分离，整改后不存在发货单的制单人与审核人为同一人的情况；

（3）材料领用时，库管根据计划管理部审核后的领料申请单打印材料出库

单，领料员清点接收物资并在材料出库单上签字，库房对所有材料出库单按月整理并妥善保管；

(4) 针对个别材料出库无规范单据的情况（研发项目借用）作出如下整改：公司已杜绝线下通过手写单据借料的情形，各部门若存在借用材料的需求，均须提前通过公司线上 OA 系统发起借用材料申请流程，流程中注明借用材料名称、数量、预计归还时间等信息，经相关部门负责人、计划管理部、库房审批后方可借用，并于归还后在流程中归档。

综上所述，公司相关内部控制瑕疵已整改，且对财务报表不存在影响，截至 2022 年 12 月 31 日公司相关内部控制健全且有效执行。

（三）发行人对 TM2 的采购合同签署后实际未执行的原因，报告期内是否存在其他类似情况

公司与 TM2 签订的采购合同中有两份存在签署后实际未执行的情形，具体情况如下：

序号	合同标的	采购数量（公斤）	合同金额（万元）	未执行原因
1	贵金属粉料	182.00	77.35	公司与 TM2 于 2019 年 1 月 22 日签署了本采购合同，在当天公司增加了采购需求，增加采购数量至 300 公斤，故双方于当日重新签署了一份采购合同并执行，而本合同并未实际执行。
2	贵金属粉料	118.00	48.85	公司与 TM2 于 2019 年 4 月 2 日签署了本合同。合同标的受相关贵金属价格影响较大，公司判断相关贵金属价格将持续下降，决定暂时不采购，故未实际执行本合同。公司与 TM2 及时进行了沟通，未对 TM2 造成经济损失，基于长期合作的关系，对方亦未追究公司相关责任，后续仍保持合作。

上述情况发生于 2019 年。报告期内公司不存在采购合同签署后实际未执行的情况。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取低值易耗品构成及库龄明细表，结合期后领用判断存货跌价准备计提的充分性；

2、获取发行人 2022 年末及 2023 年第一季度末的存货盘点表、盘点差异情况说明、差异原因汇总分析报告，检查发行人内控整改是否有效执行；

3、访谈发行人采购部负责人、库管，了解材料采购及材料领用具体流程；根据 2023 年一季度的材料出库明细表，检查制单人与审核人是否为同一人；根据 2022 年四季度及 2023 年一季度的材料出库明细表，随机抽取部分样本检查是否有领料人签字；实地到库房查看材料出库单保管情况；

4、查看发行人原材料借用流程设置及执行情况，核实材料借用流程是否整改；

5、获取发行人与 TM2 签署后未实际执行的采购合同并了解相关原因；获取发行人报告期内的采购订单执行情况表，检查是否存在其他采购合同签署后实际未执行的情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人低值易耗品构成合理，库龄主要在一年以内，经减值测试，低值易耗品可变现净值均高于存货的账面价值，未计提存货跌价准备的理由充分；

2、发行人入库管理和存货管理相关内部控制瑕疵已完成整改，整改措施得到持续执行，相关内部控制瑕疵对财务报表不存在重大影响，截至 2022 年 12 月 31 日相关内部控制健全且有效执行；

3、发行人对 TM2 的采购合同签署后实际未执行的情形发生于 2019 年，原因具备合理性，发行人报告期内不存在采购合同签署后实际未执行的情况。

4.3 关于理财

现场检查发现，2020 年 11 月公司购买交易性金融资产 1.3 亿元，占上年度公司经审计总资产 37.98%；2021 年 1 月公司购买交易性金融资产 1.7 亿元，占上年度经审计总资产 31.43%；查阅公司股东大会会议记录、相应会计凭证及其附件，均无股东大会相应审议记录，审批单仅有总经理签批。

请发行人说明：（1）发行人对外购买理财产品是否均按照相关内控制度履

行了必要的决策审批程序，发行人针对上述事项履行的整改措施及执行情况；（2）报告期各期购买理财产品的具体构成以及与投资收益的匹配关系。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）发行人对外购买理财产品是否均按照相关内控制度履行了必要的决策审批程序，发行人针对上述事项履行的整改措施及执行情况

报告期期初至本回复报告签署日，公司对外购买理财产品及内控制度履行情况如下：

序号	理财产品名称	金额（万元）	购买时间	购买时公司的内控制度	审批人/机构	审批是否符合内控制度
1	无固定期限超短期人民币理财产品-0701CDQB	800.00	2020.1.2	《财务管理制度》	财务中心、总经理	是
2	无固定期限超短期人民币理财产品-0701CDQB	600.00	2020.1.6		财务中心、总经理	是
3	无固定期限超短期人民币理财产品-0701CDQB	900.00	2020.2.25		财务中心、总经理	是
4	无固定期限超短期人民币理财产品-0701CDQB	200.00	2020.2.27		财务中心、总经理	是
5	中国工商银行保本型法人35天稳利人民币理财产品	3,300.00	2020.4.17		财务中心、总经理	是
6	中国工商银行保本型法人35天稳利人民币理财产品	5,000.00	2020.5.26		财务中心、总经理	是
7	法人添利宝净值型理财产品	500.00	2020.6.11		财务中心、总经理	是
8	中国工商银行保本型法人35天稳利人民币理财产品	8,000.00	2020.7.3		财务中心、总经理	是
9	中国工商银行保本型法人35天稳利人民币理财产品	7,500.00	2020.8.14		财务中心、总经理	是
10	工银理财保本型“随心e”（定向）2017年第3期	8,500.00	2020.9.25		财务中心、总经理	是
11	工银理财保本型“随心e”（定向）2017年第3期	10,000.00	2020.10.28		财务中心、总经理	是
12	工银理财保本型“随心e”（定向）2017年第3期	13,000.00	2020.11.27		财务中心、总经理	是
13	工银理财保本型“随心e”（定向）2017年第3期	17,000.00	2021.1.6		财务中心、总经理	是
14	工银理财保本型“随心e”（定向）2017年第3期	6,000.00	2021.2.24		财务中心、总经理	是
15	工银理财保本型“随心e”（定向）2017年第3期	2,000.00	2021.2.25		财务中心、总经理	是

16	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	4,000.00	2021.2.26		财务中心、 总经理	是
17	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	3,000.00	2021.3.4		财务中心、 总经理	是
18	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	4,000.00	2021.5.8		财务中心、 总经理	是
19	交行结构性存款	2,000.00	2021.5.10		财务中心、 总经理	是
20	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	2,000.00	2021.5.28		财务中心、 总经理	是
21	交行结构性存款	3,000.00	2021.6.28		财务中心、 总经理	是
22	工行结构性存款	3,000.00	2021.8.13		财务中心、 总经理	是
23	交行结构性存款	5,000.00	2021.9.30		《财务管理制度》《董事会议事规则》《股东大会会议事规则》	财务中心、 财务总监、 总经理
24	交行结构性存款	4,000.00	2021.11.15	《财务管理制度》《资金管理办法》《董事会议事规则》《股东大会会议事规则》	财务中心、 财务总监、 总经理	否
25	工行结构性存款	8,000.00	2022.1.13		财务中心、 财务总监、 总经理	否
26	交行结构性存款	6,000.00	2022.1.14		财务中心、 财务总监、 总经理	否
27	工行结构性存款	6,000.00	2022.1.24		财务中心、 财务总监、 总经理	否
28	银行大额存单	3,000.00	2023.3.31		董事会、财 务中心、财 务总监、总 经理	是

1、股份公司设立前

2021 年 8 月股份公司设立前，根据《财务管理制度》等制度规定，公司按照审批权限分级审批后，对外投资方可实施，且 5 万元以上的付款需由总经理签字批准后办理。2020 年 1 月至 2021 年 8 月股份公司设立前，公司购买理财产品的事项均由财务中心相关人员、总经理签字审批后实施，因此已按照当时有效的内控制度履行了必要的决策审批程序。

2、股份公司设立后

2021 年 8 月股份公司设立后，根据《财务管理制度》《资金管理办法》《董事会议事规则》《股东大会会议事规则》等制度，购买理财产品事项的有关规定如

下：

序号	规定
1	公司按照审批权限分级审批后，对外投资方可实施
2	5 万元以上的付款需由总经理签字批准后办理
3	公司在一年内对外投资、委托理财等事项超过公司最近一期经审计总资产 10% 的需由股东大会审议
4	公司股东大会决策范围之外的对外投资、收购出售资产、资产抵押、对外担保事项、委托理财、关联交易等事项需由董事会审议
5	公司进行保本类理财投资时，须经分管领导财务总监审批；购买债券及类似低风险非保本理财时，最终须经总经理审批；购买股票、基金、期权、期货等高风险非保本理财时，最终须经董事长审批

股份公司设立至今，公司购买理财产品情况如下：

序号	理财产品	金额（万元）	购买时间	占公司购买日前最近一期经审计总资产的比例
1	交行结构性存款	5,000.00	2021.9.30	9.08%
2	交行结构性存款	4,000.00	2021.11.15	7.27%
3	工行结构性存款	8,000.00	2022.1.13	9.39%
4	交行结构性存款	6,000.00	2022.1.14	7.05%
5	工行结构性存款	6,000.00	2022.1.24	7.05%
6	银行大额存单	3,000.00	2023.3.31	2.14%

上述理财产品金额均未超过公司购买日前最近一期经审计总资产的 10%，故该等事项由董事会审议，无需提交股东大会审议。

公司购买上述理财产品时，公司财务中心相关人员、财务总监、总经理均履行了签字审批程序，但上表中第 1-5 项理财产品未经公司董事会审议，决策审批程序存在瑕疵。

针对上述瑕疵情况，现场检查后，公司于 2023 年 1 月 17 日召开第一届董事会第七次会议，审议通过《关于对公司 2021 年度至 2022 年度委托理财进行确认的议案》，对股份公司设立后公司购买理财产品的事项进行确认。

公司第一届董事会第七次会议审议通过《关于公司使用部分闲置自有资金进行委托理财的议案》，授权财务中心在委托理财最高额度（人民币 1 亿元）内办理委托理财业务，因此公司购买上表中第 6 项银行大额存单履行了必要的决策审批程序。

综上，股份公司设立前，公司对外购买理财产品均按照相关内控制度履行了必要的决策审批程序；股份公司设立后，公司对外购买理财产品的决策程序存在瑕疵，但已通过董事会确认的方式进行了整改；自 2023 年以来，公司购买理财产品的决策程序合规，针对前述瑕疵的整改执行情况良好。

（二）报告期各期购买理财产品的具体构成以及与投资收益的匹配关系

1、总体情况

报告期各期，公司理财产品余额情况及当期确认投资收益情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度
理财产品余额	-	-	-
理财产品投资收益	55.08	109.26	337.48

2、2022 年度

2022 年度，公司购买理财的具体构成以及与投资收益的匹配关系如下：

单位：万元

序号	产品名称	购入金额	购入日期	赎回日期	赎回金额	年化收益率 (不含税)	当期确认 投资收益
1	工行结构性存款	8,000.00	2022.1.13	2022.2.18	8,000.00	2.92%	23.08
2	交行结构性存款	6,000.00	2022.1.14	2022.2.14	6,000.00	2.83%	14.42
3	工行结构性存款	6,000.00	2022.1.24	2022.3.1	6,000.00	2.97%	17.59
合计		20,000.00	-	-	20,000.00	-	55.08

3、2021 年度

2021 年度，公司购买理财的具体构成以及与投资收益的匹配关系如下：

单位：万元

序号	产品名称	购入金额	购入日期	赎回日期	赎回金额	年化收益 利率(不含 税)	当期确 认投资 收益
1	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	17,000.00	2021.1.6	2021.2.3	17,000.00	2.26%	29.53
2	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	6,000.00	2021.2.24	2021.3.24	6,000.00	1.98%	9.12
3	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	2,000.00	2021.2.25	2021.3.25	2,000.00	1.98%	3.04

4	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	4,000.00	2021.2.26	2021.3.26	4,000.00	1.98%	6.08
5	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	3,000.00	2021.3.4	2021.4.1	3,000.00	1.98%	4.56
6	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	4,000.00	2021.5.8	2021.6.7	4,000.00	1.98%	6.51
7	交行结构性存款	2,000.00	2021.5.10	2021.6.15	2,000.00	2.88%	5.68
8	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	2,000.00	2021.5.28	2021.6.25	2,000.00	1.98%	3.04
9	交行结构性存款	3,000.00	2021.6.28	2021.8.3	3,000.00	3.02%	8.93
10	工行结构性存款	3,000.00	2021.8.13	2021.9.22	3,000.00	2.92%	9.61
11	交行结构性存款	5,000.00	2021.9.30	2021.11.2	5,000.00	2.74%	12.37
12	交行结构性存款	4,000.00	2021.11.15	2021.12.21	4,000.00	2.74%	10.79
合计		55,000.00	-	-	55,000.00	-	109.26

4、2020 年度

2020 年度，公司购买理财的具体构成以及与投资收益的匹配关系如下：

单位：万元

序号	产品名称	购入金额	购入日期	赎回日期	赎回金额	年化收益率(不含税)	当期确认投资收益
1	无固定期限超短期人民币理财产品-0701CDQB	800.00	2020.1.2	2020.6.29	800.00	2.60% ^(注)	27.46
2	无固定期限超短期人民币理财产品-0701CDQB	600.00	2020.1.6	2020.6.29	600.00		
3	无固定期限超短期人民币理财产品-0701CDQB	900.00	2020.2.25	2020.6.29	900.00		
4	无固定期限超短期人民币理财产品-0701CDQB	200.00	2020.2.27	2020.6.29 2020.6.30	190.00 10.00		
5	中国工商银行保本型法人 35 天稳利人民币理财产品	3,300.00	2020.4.17	2020.5.22	3,300.00	2.26%	7.16
6	中国工商银行保本型法人 35 天稳利人民币理财产品	5,000.00	2020.5.26	2020.6.30	5,000.00	2.26%	10.86
7	法人添利宝净值型理财产品	500.00	2020.6.11	2020.9.27	500.00	2.64%	3.91
8	中国工商银行保本型法人 35 天稳利人民币理财产品	8,000.00	2020.7.3	2020.8.7	8,000.00	2.26%	17.37
9	中国工商银行保本型法人 35 天稳利人民币理财产品	7,500.00	2020.8.14	2020.9.18	7,500.00	1.93%	13.91
10	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	8,500.00	2020.9.25	2020.10.23	8,500.00	1.98%	12.92

11	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	10,000.00	2020.10.28	2020.11.25	10,000.00	1.98%	15.20
12	工银理财保本型“随心 e”（定向）2017 年第 3 期	13,000.00	2020.11.27	2020.12.25	13,000.00	1.98%	19.76
13	2020 年以前购买理财产品	10,450.00	-	2020 年度	10,450.00	-	208.93
合计		68,750.00	-	-	68,750.00	-	337.48

注：公司 2020 年购买的“无固定期限超短期人民币理财产品-0701CDQB”交易笔数较多，因此上述表格中的赎回日期系采用先进先出法统计，且对应的年化收益率系采用平均年化收益率确定

根据上述公司购买理财产品的购入金额、购入日期、赎回日期、投资收益情况等可知，公司报告期内购买的理财产品主要为保本型理财、结构性存款等，投资收益与理财产品相匹配。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅《公司章程》《财务管理制度》《资金管理办法》《董事会议事规则》《股东大会议事规则》等内控管理制度，梳理发行人购买理财产品相关的内控审批程序；

2、取得发行人报告期内历次购买理财产品的汇总表、审批单；

3、核查发行人三会对购买理财产品行为的审议情况；

4、获取发行人购买银行理财产品的相关产品说明书，确认购买的理财产品列报为交易性金融资产的合理性；

5、获取银行对账单明细，实施银行对账单双向勾稽程序，确认购买理财产品交易的真实性、准确性；

6、获取并核查理财产品明细账、产品协议和银行回单等支持性文件，确认相关收益金额的准确性和收益时间的正确性；

7、核实银行理财产品投资收益的准确性；

8、对报告期各期末的银行理财产品执行银行函证，报告期各期末的银行函证均已回函，回函均相符。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、股份公司设立前，公司对外购买理财产品均按照相关内控制度履行了必要的决策审批程序；股份公司设立后，发行人对外购买理财产品的决策程序存在瑕疵，但已通过董事会确认的方式进行了整改；自 2023 年以来，发行人购买理财产品的决策程序合规，针对前述瑕疵的整改执行情况良好；

2、发行人报告期各期确认的投资收益与当期购买的银行理财产品相匹配。

5.关于电磁兼容材料

根据招股说明书，报告期各期发行人电磁兼容材料的收入分别为 3,011.80 万元、2,896.52 万元和 2,245.46 万元，毛利率分别为 52.98%、38.70%和 38.90%。

请发行人说明：（1）报告期各期发行人电磁兼容材料主要客户的名称和销售金额及其变动原因，结合市场竞争格局和规模说明发行人电磁兼容材料后续拓展计划及其可行性；（2）2021 年毛利率下降的原因，2022 年消费电子需求饱和且下游客户需求量减少但毛利率不减反增的原因，结合电磁兼容材料和隐身功能涂层材料的技术先进性和生产工艺的复杂性说明发行人电磁兼容材料毛利率显著低于隐身功能涂层材料的原因及合理性。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期各期发行人电磁兼容材料主要客户的名称和销售金额及其变动原因，结合市场竞争格局和规模说明发行人电磁兼容材料后续拓展计划及其可行性

1、报告期各期发行人电磁兼容材料主要客户的名称和销售金额

报告期各期，公司电磁兼容材料的收入分别为 3,011.80 万元、2,896.52 万元和 2,245.46 万元，各期前五大客户情况如下：

(1) 2022 年度

单位：万元

序号	集团名称	客户	金额	比例
1	中国电科	KH00204	465.32	20.72%
		KH00213	41.76	1.86%
		KH030	17.17	0.76%
		其他下属单位	10.99	0.49%
		小计	535.24	23.84%
2	飞荣达	飞荣达	292.31	13.02%
		昆山市飞荣达电子材料有限公司 (以下简称“昆山飞荣达”)	38.48	1.71%
		飞荣达科技(江苏)有限公司 (以下简称“飞荣达江苏”)	20.89	0.93%
		小计	351.68	15.66%
3		KH042	320.66	14.28%
4		昆山睿翔讯通通信技术有限公司 (以下简称“昆山睿翔”)	286.41	12.75%
5	安费诺	安费诺(曲靖)科技有限公司 (以下简称“曲靖安费诺”)	74.25	3.31%
		上海安费诺永亿通讯电子有限公司 (以下简称“上海安费诺”)	30.33	1.35%
		其他下属单位	0.11	0.00%
		小计	104.69	4.66%
6		其他	646.80	28.80%
合计			2,245.46	100.00%

注：属于同一集团且当年销售金额低于 10.00 万元的单位，合并披露为该集团其他下属单位，下同

(2) 2021 年度

单位：万元

序号	集团名称	客户	金额	比例
1	中国电科	KH00204	440.87	15.22%
		KH00213	39.96	1.38%
		KH030	20.89	0.72%
		KH00201	19.82	0.68%
		其他下属单位	9.90	0.34%
		小计	531.44	18.35%

2	KH042		418.46	14.45%
3	安费诺	安费诺（曲靖）科技有限公司	262.77	9.07%
		上海安费诺永亿通讯电子有限公司	79.89	2.76%
		小计	342.66	11.83%
4	飞荣达	飞荣达	299.91	10.35%
		昆山市飞荣达电子材料有限公司	38.89	1.34%
		小计	338.80	11.70%
5	东莞市兴腾电子科技有限公司 （以下简称“兴腾电子”）		287.12	9.91%
6	其他		978.04	33.77%
合计			2,896.52	100.00%

(3) 2020 年度

单位：万元

序号	集团名称	客户	金额	比例
1	飞荣达	飞荣达	947.89	31.47%
		其他下属单位	7.49	0.25%
		小计	955.39	31.72%
2	安费诺	安费诺（曲靖）科技有限公司	766.31	25.44%
		上海安费诺永亿通讯电子有限公司	79.48	2.64%
		小计	845.79	28.08%
3	中国电科	KH00204	394.53	13.10%
		KH030	121.51	4.03%
		其他下属单位	23.93	0.79%
		小计	539.97	17.93%
4	讯创（天津）电子有限公司 （以下简称“讯创电子”）		186.33	6.19%
5	惠州硕贝德无线科技股份有限公司 （以下简称“硕贝德”）		119.84	3.98%
6	其他		364.50	12.10%
合计			3,011.80	100.00%

2、报告期各期发行人电磁兼容材料主要客户变动原因

(1) 2022 年度电磁兼容材料前五大客户较 2021 年度的变动情况

序号	集团名称	变动情况	变动原因
1	中国电科	保持	发行人向中国电科主要销售胶板类吸波材料, 2021 年度、

			2022年度合计销售金额分别为531.44万元、535.24万元，整体保持稳定
2	飞荣达	保持	发行人向飞荣达主要销售胶板类吸波材料，2021年度、2022年度合计销售金额分别为338.80万元、351.68万元，销售金额保持稳定且略有上升
3	KH042	保持	发行人向KH042主要销售胶板类原材料，2021年度、2022年度销售金额分别为418.46万元、320.66万元，销售金额下降，系军工航空航天领域终端客户订单需求下降，客户采购量减少所致
4	昆山睿翔	进入	发行人向昆山睿翔主要销售铁氧体类吸波材料，2022年度销售金额为286.41万元；2021年5月昆山睿翔与发行人开始合作，合作当年时间较短销售金额较小；同时，因其终端客户华为、荣耀产品订单量下降，昆山睿翔调整市场战略，积极拓展小米、OPPO等终端客户，订单量有所增加，故进入发行人电磁兼容材料前五大客户行列
5	安费诺	保持	发行人向安费诺主要销售铁氧体类吸波材料，2021年度、2022年度合计销售金额分别为342.66万元、104.69万元，2022年度销售金额下降，系2022年国内智能手机行业需求总量下降且消费电子市场竞争激烈，安费诺中标项目减少，NFC手机业务下降，发行人电磁兼容材料配套份额同步下降所致
6	兴腾电子	退出	发行人向兴腾电子主要销售铁氧体类原材料，用于石墨类导热吸波材料项目，2022年度，由于客户石墨类导热吸波项目变动，无后续相关产品需求，故退出发行人电磁兼容材料前五大客户行列

(2) 2021年度电磁兼容材料前五大客户较2020年度的变动情况

序号	客户名称	变动情况	变动原因
1	中国电科	保持	发行人向中国电科主要销售胶板类吸波材料，2020年度、2021年度合计销售金额分别为539.97万元、531.44万元，整体保持稳定
2	KH042	进入	发行人向KH042主要销售胶板类原材料，2021年度销售金额为418.46万元；因军工航空航天领域终端客户订单需求增加，KH042订单量增加，故进入发行人电磁兼容材料前五大客户行列
3	安费诺	保持	发行人向安费诺主要销售铁氧体类吸波材料，2020年度、2021年度合计销售金额分别为845.79万元、342.66万元，销售金额下降，系2021年下游消费电子行业需求紧缩，华为等终端客户订单量减少，采购量减少所致
4	飞荣达	保持	公司向飞荣达主要销售胶板类吸波材料，2020年度、2021年度合计销售金额分别为955.39万元、338.80万元，销售金额下降，系2021年度消费电子行业不景气，客户吸

			波材料需求大幅减少所致
5	兴腾电子	进入	发行人向兴腾电子主要销售铁氧体类原材料，用于石墨类导热吸波材料项目，2021年度销售金额为287.12万元，系兴腾电子新增导热性能的材料销售，故进入发行人电磁兼容材料前五大客户行列
6	讯创电子	退出	发行人向讯创电子主要销售铁氧体类吸波材料，2021年，因国内消费电子市场 NFC 板块竞争激烈，客户订单量下降，故退出发行人电磁兼容材料前五大客户行列
7	硕贝德	退出	发行人向硕贝德主要销售铁氧体类吸波材料，2021年，因国内消费电子市场 NFC 板块竞争激烈，客户在该板块业务总量下降，订单量下降，故退出发行人电磁兼容材料前五大客户行列

3、结合市场竞争格局和规模说明发行人电磁兼容材料后续拓展计划及其可行性

公司电磁兼容材料后续拓展计划可分为两个方面：一方面，针对胶板、微波负载类吸波材料等现有业务，公司将进一步拓展客户和产品应用场景；另一方面，公司将重点拓展电波暗室（微波暗室、EMC 暗室）等增量业务，提升电磁兼容材料产品的集成度和附加值。

(1) 胶板类、微波负载类吸波材料等现有业务

随着中美贸易摩擦的加剧，电子信息产业持续低迷，下游客户需求紧缩，发行人为进一步提高市场竞争力，持续深化与客户的合作程度，着眼于产品技术含量的提升，积极开发新型复合型材料产品。

胶板类吸波材料主要应用于基站设备、光通信器件、各类射频微波设备组件等终端。公司该类产品的的主要客户为飞荣达，产品最终应用于华为、中兴等公司生产的通信基站设备。发行人正持续加深与飞荣达的合作，积极开拓三星、诺基亚等其他基站设备提供商，相关产品已通过诺基亚的质量验证，并形成了销售订单；同时，由于光通信器件中应用胶板吸波材料的场景逐渐增多，光通信应用频段越来越高，面临高频干扰也越来越多，公司在高频吸波材料上拥有先天技术优势，正积极开发新型复合型材料，并在中际旭创(300308.SZ)、新易盛(300502.SZ)等多家光模块企业启动了验证和试用。

微波负载类吸波材料主要应用于智能手机、笔记本电脑等终端。公司该产品对应的细分市场容量相对有限，下一阶段公司将主要通过开发新型复合型材料，

解决智能设备电磁兼容问题，进而开拓市场。

基于上述，公司现有的电磁兼容材料业务后续拓展计划合理且具有可行性。

(2) 电波暗室—微波暗室、EMC 暗室等增量业务

随着隐身武器装备、通信设备、车载物联网、自动驾驶等领域的深入发展，电磁兼容和干扰测试方面的需求不断激增，高性能暗室吸波材料在军用和民用市场需求都十分巨大。因此，公司决定向技术壁垒较高、产品集成度较高的领域发展，目前主要进行电波暗室业务的拓展。

1) 电波暗室业务的市场机遇

第一，在军用领域，随着国防现代化与军队信息化建设进一步深化，对于雷达、天线测试以及 RCS 测试提出了更高要求，军用暗室升级换代需求十分迫切；第二，在民用领域，随着 5G 时代的到来，复杂的电磁环境及电磁设备对电子产品的电磁兼容性提出了更高的要求，这使得 EMC、OTA（Over the air，空口测试）等测试的市场规模逐年提升，民用大型暗室需求不断增加，电波暗室规模迅速扩大。

2) 公司电波暗室业务的优势

公司作为国内主要的 EMMS 提供商，致力于引领和推动我国 EMMS 技术的发展，解决国防高技术武器装备隐身化和民用电子信息产品电磁兼容关键基础材料的难题。公司对具有吸收电磁波功能、降低雷达散射截面的隐身技术具有自身优势，同时吸波材料领域也是公司多年专注的领域，因此公司对电波暗室中需要低背景等效 RCS 关键技术和高性能吸波材料产品、服务具有天然优势。

3) 电波暗室业务的潜在客户

针对微波暗室业务，公司已完成相关产品的研发，并形成少量订单，截至 2023 年 3 月末在手订单金额约为 183.52 万元。公司正在拓展的潜在客户包括：①航空工业、航天科技、中国电科；②各大电子、通信等相关学科的重点高校；③从事微波器件、通信设备等业务的民营企业。在后续拓展过程中，公司将针对客户实际需求，结合公司自身产品、服务等优势，与客户进行深入磋商，进一步获取更多订单。

针对 EMC 暗室业务，相关产品处于设计开发阶段，潜在的市场为电磁屏蔽

吸波暗室的电磁兼容测试。

基于上述，公司将电波暗室作为电磁兼容材料的主要产品发展类型，具有可行性。

综上，公司电磁兼容材料后续拓展计划以微波暗室、EMC 暗室等增量业务为主，以胶板、微波负载类吸波材料等现有业务为辅，拓展计划具有可行性。

（二）2021 年毛利率下降的原因，2022 年消费电子需求饱和且下游客户需求量减少但毛利率不减反增的原因，结合电磁兼容材料和隐身功能涂层材料的技术先进性和生产工艺的复杂性说明发行人电磁兼容材料毛利率显著低于隐身功能涂层材料的原因及合理性。

1、2021 年毛利率下降的原因，2022 年消费电子需求饱和且下游客户需求量减少但毛利率不减反增的原因

报告期各期，发行人电磁兼容材料收入分别为 3,011.80 万元、2,896.52 万元和 2,245.46 万元，呈逐年递减趋势，主要系中美贸易摩擦，通信及消费电子市场不景气，下游市场需求减少所致。

报告期内，发行人电磁兼容材料毛利率及销售占比情况如下：

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率	销售占比	毛利率
胶板类	48.31%	51.95%	42.19%	56.10%	55.44%	73.11%
铁氧体类	29.15%	5.36%	41.22%	8.91%	38.83%	20.13%
微波负载类	22.54%	54.28%	13.74%	78.60%	5.72%	80.85%
其它类	-	-	2.86%	19.65%	0.01%	99.87%
合计	100.00%	38.90%	100.00%	38.70%	100.00%	52.98%

（1）2021 年毛利率下降的原因

2021 年度，电磁兼容材料毛利率同比下降 14.28%，系销售结构变动、单位成本上升和市场环境不景气所致，具体情况如下：

总体来看，2021 年度，低毛利率产品铁氧体类销售占比同比上升 2.39%，高毛利率产品胶板类销售占比同比下降 13.25%，产品结构变动导致整体毛利率下降；同年，电磁兼容材料主要原材料基础粉料的采购单价有所上涨，致使直接材料上涨，产品成本有所上升；因电磁兼容材料行业竞争加剧，下游客户订单量减

少，公司为提高产品竞争力，调低部分产品销售，致使电磁兼容材料整体毛利率下降。

具体来看，基于销售降低、原材料采购价格上升等因素，电磁兼容材料三大类产品毛利率均呈同比下降趋势，胶板类、铁氧体类、微波负载类产品毛利率同比分别下降 17.01%、11.22%、2.25%。

因此，2021 年电磁兼容材料毛利率下降的原因主要系电磁兼容材料细分产品销售结构变动、单位成本上升和市场环境不景气所致，具有合理性。

(2) 2022 年消费电子需求饱和且下游客户需求量减少但毛利率不减反增的原因

总体来看，2022 年度，电磁兼容材料毛利率较上年基本保持稳定，毛利率小幅上升 0.20%，主要系销售结构变动生产工艺优化所致。其中，低毛利率产品铁氧体类销售占比下降 12.07%，高毛利率产品胶板类、微波负载类销售占比分别上升 6.12%、8.80%；同时，胶板类、微波负载类产品生产工艺的优化升级，进一步提高了机器设备的使用效率，单位产品分摊的制造费用较上一年度有所下降所致。

具体来看，2022 年度，电磁兼容材料各类产品毛利率呈下降趋势。其中，胶板类产品较上年毛利率同比下降 4.15%，主要系该产品品类众多，其中 JCXB-R 系列低毛利率产品销售占比增加所致；铁氧体类毛利率较上年同比下降 3.55%，系消费电子行业需求饱和且下游市场订单减少，该行业产品售价持续降低所致；微波负载类较上年同比下降 24.32%，主要原因为 2022 年度磁性薄膜类产品实现销售，且毛利率较低。

基于上述，2022 年消费电子需求饱和且下游客户需求量减少但毛利率不减反增，主要原因系电磁兼容材料细分产品的销售结构变动及生产工艺优化所致，具有合理性。

2、结合电磁兼容材料和隐身功能涂层材料的技术先进性和生产工艺的复杂性说明发行人电磁兼容材料毛利率显著低于隐身功能涂层材料的原因及合理性

(1) 电磁兼容材料和隐身功能涂层材料的技术先进性不同

电磁兼容材料是根据电子系统普遍存在的电磁兼容问题，研制的一种广泛兼

容电子系统的系列材料，具有问题定位清晰、使用通用性强等特点，该类材料研制成果一般具有延续性和通用性；隐身功能涂层材料是针对特种型号要求，设计具有较高针对性的高性能功能涂层材料。

鉴于上述产品技术功能定位差异较大，致使材料的使用通用性和研制难度等级有较大区别。电磁兼容材料使用通用性更强，产品型号能保持长周期定型使用，更利于批量生产，故该类产品生产成本和设计成本较低，且随着技术的成熟，产品售价也稳步降低；隐身功能涂层材料是针对特种型号要求，面向特定功能和性能要求，研制的一类具有特定针对性的高性能材料。不同特种型号要求不同，材料体系不同，该类产品研制周期长、难度大、进入壁垒高这类材料研制费用投入高，产品售价较高。

综上，电磁兼容材料和隐身功能涂层材料的技术先进性具有较大差异，不具有可比性，发行人电磁兼容材料毛利率显著低于隐身功能涂层材料具有合理性。

(2) 电磁兼容材料和隐身功能涂层材料的产品工艺复杂程度不同

电磁兼容材料普遍发展终端为通用性材料，其工艺通用性强、批量性大、工艺稳定性高、工艺流程固定，使得该类材料可以在电子系统中稳定、广泛、长期进行运用。

隐身功能涂层材料为专用特种材料，不同材料型号的性能要求不同，材料生产工艺流程具有差异化较大、性能要求较高等特点，关键工艺管控点繁多，工艺流程长，导致隐身功能涂层材料本身研发投入较大。

综上，公司电磁兼容材料毛利率显著低于隐身功能涂层材料具有合理性。

二、中介机构核查意见

(一) 核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得并核查发行人 2020 年度至 2022 年度的销售明细，分析电磁兼容材料产品销售数量、销售价格变动情况，分析电磁兼容材料产品报告期内前五大客户的销售金额及销售占比变动情况；

2、访谈发行人销售负责人、研发负责人，取得发行人与下游客户就电磁兼容材料产品开拓的合作证明，了解发行人电磁兼容材料市场拓展计划的可行性；

3、取得并核查发行人微波暗室吸波材料实现销售后的全部合同，了解发行人电磁兼容材料市场拓展计划的可行性；

4、取得发行人“高性能微波暗室吸波材料研制”项目相关申报材料、公示网页截图及公示清单；

5、取得发行人二期微波暗室自建工作的交付计划、各类验收报告；实地走访发行人二期微波暗室现场，了解施工进度安排以及电磁兼容材料市场拓展计划的可行性；

6、取得发行人 2020 年度至 2022 年度电磁兼容材料产品的销售台账以及销售结构汇总表，分析具体产品类型的收入占比和毛利率变化情况；

7、取得发行人 2020 年度至 2022 年度电磁兼容材料各产品营业成本按产品大类列示的统计表，分析各产品的成本构成情况并了解其波动的原因；

8、访谈发行人财务负责人，了解发行人电磁兼容材料产品毛利率变化的原因；

9、访谈发行人研发负责人、财务负责人，了解电磁兼容材料和隐身功能涂层材料的技术先进性、复杂性以及电磁兼容材料毛利率显著低于隐身功能涂层材料的原因及合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、报告期各期发行人电磁兼容材料前五大客户变动原因主要受当年消费电子市场情形及客户自身产品订购需求影响；

2、发行人电磁兼容材料后续拓展计划以微波暗室、EMC 暗室等增量业务为主，以胶板、微波负载类吸波材料等现有业务为辅，拓展计划具有可行性；

3、2021 年电磁兼容材料毛利率下降，主要系销售结构变动、单位成本上升、市场环境不景气所致；

4、2022 年消费电子需求饱和且下游客户需求量减少但毛利率不减反增，主要系销售结构变动及生产工艺优化所致；

5、电磁兼容材料和隐身功能涂层材料的技术先进性不同，产品工艺复杂程

度不同，电磁兼容材料毛利率显著低于隐身功能涂层材料具有合理性。

6.关于存货

根据招股说明书和问询回复，1) 报告期各期末在产品价值分别为 135.52 万元、410.22 万元和 1,277.78 万元，增长较快；2) 报告期各期末库存商品账面价值分别为 1,255.11 万元、1,934.09 万元和 3,176.48 万元，最近一年末增长较快；3) 报告期各期末公司发出商品余额分别为 541.10 万元、1,170.85 万元和 3,210.81 万元，1 年以上的发出商品金额分别为 27.84 万元、105.74 万元和 157.63 万元，均未计提存货跌价准备。

请发行人说明：（1）在产品的具体构成，结合在手订单和生产周期说明最近一年末在产品金额大幅增长的原因，相关在产品的期后完工入库金额和对应时点；（2）库存商品的具体构成，结合在手订单和期后销售情况说明最近一年末库存商品大幅增加的原因；（3）发出商品的具体构成和对应客户，是否均有合同支持，相关发出商品的期后结转情况，发出商品均未计提存货跌价准备的原因，最近一年末存在 6 个月以上未实现销售的发出商品的具体构成和形成原因和跌价准备计提的充分性，发行人针对长期未结算发出商品的风险管控措施。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）在产品的具体构成，结合在手订单和生产周期说明最近一年末在产品金额大幅增长的原因，相关在产品的期后完工入库金额和对应时点

1、在产品的具体构成情况

报告期各期末，公司在产品账面余额分别为 135.52 万元、410.22 万元、1,277.78 万元。报告期各期末，在产品按照最终形成产品分类的构成如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
形成隐身功能涂层材料的在产品	1,010.23	25.98	38.66
形成隐身功能结构件的在产品	227.30	315.10	63.09

形成电磁兼容材料的在产品	40.25	69.14	33.77
在产品账面余额合计	1,277.78	410.22	135.52

2、结合在手订单和生产周期说明最近一年末在产品金额大幅增长的原因，相关在产品的期后完工入库金额和对应时点

截至 2022 年末，公司在产品金额大幅增长，主要系公司于 2022 年 8 月新签订了一份飞机模型研制采购项目合同，针对该项目，公司需交付一架具备隐身功能的仿真飞机模型，制造该模型的结构材料为普通型材，核心加工过程为公司使用隐身功能涂层材料对模型表面进行喷涂和处理，使模型具备隐身功能，因此 2022 年末将其划分为形成隐身功能涂层材料的在产品。该项目产品具有高度定制化的特点，生产制造周期约为半年。截至 2022 年末，该项目的在产品余额为 789.38 万元，扣除该项目的影响后，在产品余额为 488.40 万元，与 2021 年末的 410.22 万元相比不存在重大差异。

公司部分定制化程度较高的产品生产周期较长，其他产品生产周期一般为 1 个月左右。截至 2022 年末，公司在产品对应的在手订单以及期后完工入库金额和对应时点情况如下：

单位：万元

项目	项目	金额	占比
形成隐身功能涂层材料的在产品	在产品金额	1,010.23	100.00%
	其中：订单覆盖	928.64	91.92%
	订单未覆盖	81.59	8.08%
	期后完工入库金额	903.71	100.00%
	其中：2023 年 1 月	81.51	9.02%
	2023 年 2 月	32.82	3.63%
	2023 年 3 月	789.38	87.35%
形成隐身功能结构件的在产品	在产品金额	227.30	100.00%
	其中：订单覆盖	158.74	69.84%
	订单未覆盖	68.56	30.16%
	期后完工入库金额	159.69	100.00%
	其中：2023 年 1 月	123.20	77.15%
	2023 年 2 月	32.23	20.19%
	2023 年 3 月	4.26	2.67%

形成电磁兼容材料的在产品	在产品金额	40.25	100.00%
	其中：订单覆盖	5.93	14.73%
	订单未覆盖	34.32	85.27%
	期后完工入库金额	31.66	100.00%
	其中：2023年1月	31.63	99.91%
	2023年2月	0.03	0.09%
	2023年3月	-	-
在产品合计	在产品金额	1,277.78	100.00%
	其中：订单覆盖	1,093.31	85.56%
	订单未覆盖	184.47	14.44%
	期后完工入库金额	1,095.06	100.00%
	其中：2023年1月	236.34	21.58%
	2023年2月	65.08	5.94%
	2023年3月	793.64	72.47%

注：期后数据统计至2023年3月31日

如上表所述，2022年末在产品大部分已在期后完成入库，其中形成隐身功能涂层材料的在产品在2023年3月入库金额相对较大，主要系飞机模型研制采购项目因生产周期长达半年，于2023年3月完工入库。

综上，公司2022年末在产品大幅度增长，主要系飞机模型研制项目生产周期较长所致；公司在产品总体订单覆盖率较高，2022年末在产品大部分在期后完工入库，期后完工入库金额占2022年末在产品金额的比例为85.70%，公司不存在长期挂账未结转的在产品。

（二）库存商品的具体构成，结合在手订单和期后销售情况说明最近一年末库存商品大幅增加的原因

1、库存商品的具体构成情况

报告期各期末，公司库存商品账面余额分别为1,255.11万元、1,934.09万元、3,176.48万元，具体构成如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
隐身功能涂层材料	1,908.65	736.62	497.23
隐身功能结构件	623.13	674.58	426.80

电磁兼容材料	644.70	522.90	331.08
库存商品账面余额合计	3,176.48	1,934.09	1,255.11

2、结合在手订单和期后销售情况说明最近一年末库存商品大幅增加的原因

公司最近一年末库存商品大幅增加，主要系隐身功能涂层材料产品的库存商品大幅增加所致。2022 年末，公司库存商品中的隐身功能涂层材料余额较 2021 年末增长了 159.11%，主要系随着公司产品配套的武器装备产量稳步增加，公司隐身功能涂层材料产量同步增加，2022 年度客户对隐身功能涂层材料的需求量快速增加，导致订单量大幅增长，公司的产量和备货量也随之增加。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司在手订单和期后销售情况如下：

单位：万元

库存商品余额（A）	3,176.48
期末在手订单对应的存货余额（B）	5,995.27
订单覆盖率（C=B/A）	188.74%
期后销售金额（D）	1,445.14
期后销售占比（E=D/A）	45.50%

注：期后数据统计至 2023 年 3 月 31 日

截至 2022 年末，公司库存商品订单覆盖率为 188.74%，订单量充足且已超过库存商品余额；报告期内，公司存货周转率分别为 2.29 次、2.29 次、1.83 次，存货周转天数分别约为 159 天、159 天、199 天，即存货周转一次平均需要 5-7 个月，2022 年末库存商品在期后（2023 年 1-3 月）的销售占比为 45.50%，即 3 个月内有近一半的库存商品实现销售，因此库存商品期后销售情况与公司报告期内存货周转水平基本一致。因此，公司 2022 年末库存商品金额大幅增加是基于订单量的快速增长，具备合理性。

（三）发出商品的具体构成和对应客户，是否均有合同支持，相关发出商品的期后结转情况，发出商品均未计提存货跌价准备的原因，最近一年末存在 6 个月以上未实现销售的发出商品的具体构成和形成原因和跌价准备计提的充分性，发行人针对长期未结算发出商品的风险管控措施

1、发出商品的具体构成

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 541.10 万元、1,170.85 万元、3,210.81 万元，具体构成如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
隐身功能涂层材料	1,539.06	76.02	104.53
隐身功能结构件	1,558.99	952.58	302.52
电磁兼容材料	112.76	142.24	134.04
发出商品合计	3,210.81	1,170.85	541.10

2、发出商品对应的主要客户

报告期各期末，公司发出商品对应的客户构成情况如下：

单位：万元

客户名称	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
航空工业各下属单位	1,537.44	449.12	218.72
中国电科各下属单位	492.31	367.98	176.84
KH113	727.77	-	-
KH170	82.78	-	-
KH156	73.57	-	-
九洲控股各下属单位	71.28	211.95	13.85
其他	225.67	141.79	131.69
合计	3,210.81	1,170.85	541.10

上表中，KH113 为民营控股、国有参股公司，主要从事汽车和航空航天设备零部件、复合材料、碳化硅纤维复合材料、机械零部件等产品的研发和生产；KH170 为民营控股、国有参股公司，主要从事航空设备、飞机试验模型、飞机配件及试验件等的设计、制造、安装及维护服务；KH156 为国有控股公司，主要从事航空、航天、舰船、兵器、电子等领域的机械、零部件、仪器仪表等产品的研发、制造和销售及技术服务。

3、发出商品是否均有合同支持，相关发出商品的期后结转情况

报告期各期末，公司发出商品对应合同及期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
发出商品原值（A）	3,210.81	1,170.85	541.10
期末在手订单对应的存货余额（B）	309.71	54.61	53.82
订单覆盖率（C=B/A）	9.65%	4.66%	9.95%

期后销售金额 (D)	1,203.39	1,140.57	535.42
期后销售占比 (E=D/A)	37.48%	97.41%	98.95%

注：期后数据统计至 2023 年 3 月 31 日

报告期各期末，公司发出商品的在手订单对应覆盖率较低，主要系公司存在先发货后签合同的情况。结合本回复报告之“4.1 关于收入”之“一、/(三)/2、/(1) 先发货后签订合同相关原因”所述，针对航空工业、中国电科等军品客户，由于客户研制和生产任务的不确定性、客户的合同签订审批流程相对较长、双方谈价时间较长等原因，为满足其军品生产计划任务，在部分合同签订之前，客户会与公司进行初步协商确定订单需求，公司按照订单需求生产并交付产品。

在产品交付、验收后，由于公司与客户未正式签署合同，未就产品销售价格及有关条款达成一致，公司预期流入企业的经济利益无法可靠计量，不满足收入确认的条件，因此公司将相关商品纳入发出商品科目核算，直至合同签署时点确认收入并结转成本。

根据公开披露资料，高华科技(688539)、雷电微力(301050)、迈信林(688685)等军工上市公司均存在先发货后签订合同的情形，故上述情况符合军工行业的惯例。

报告期各期末，虽然发出商品在手订单覆盖率较低，但公司期后销售占比分别为 98.95%、97.41% 和 37.48%，期后销售转化率较高。

截至 2023 年 3 月 31 日，公司在报告期各期末的部分发出商品存在尚未实现销售的情况，未实现销售的存货余额分别为 5.68 万元、30.27 万元、2,007.42 万元，上述发出商品截至 2023 年 4 月 30 日的合同签订进度或验收进度如下：

单位：万元

项目	截至 2023 年 3 月 31 日报告期各期末未实现销售的发出商品余额		
	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
1、截至 2023 年 3 月 31 日未签合同	1,544.21	30.27	5.68
截至 2023 年 4 月 30 日进度：			
(1) 已确认收入	348.50	2.50	-
(2) 已签订合同待验收	390.86	1.28	-
(3) 价格谈判中	466.32	9.89	5.68
(4) 客户合同流程审批中	96.26	16.60	-

(5) 待交付配套产品后签订合同	242.27	-	-
2、截至 2023 年 3 月 31 日已签合同未验收	463.21	-	-
截至 2023 年 4 月 30 日进度:			
(1) 已确认收入	27.79	-	-
(2) 待验收	435.42	-	-
合计	2,007.42	30.27	5.68

如上表所述，上述 2023 年 3 月末未实现销售的发出商品中，已实现销售或已签订合同待验收的金额为 1,206.35 万元，占比为 59.04%。剩余发出商品均处于合同谈判、合同审批等正常流程中，公司正积极与客户沟通，尽快完成后续合同签订或验收等相关工作，未来实现销售不存在重大不确定性。

4、发出商品均未计提存货跌价准备的原因

报告期各期末公司未对发出商品计提存货跌价准备的原因如下：

(1) 经减值测试，不存在减值迹象

对于有订单覆盖的发出商品，经减值测试，其可变现净值均高于存货的账面价值，无需计提存货跌价准备；无订单覆盖的发出商品主要是隐身涂料产品和隐身功能结构件产品，公司参考同类产品历史销售毛利率水平及销售价格等因素，对无订单覆盖的发出商品进行减值测试，预计可变现净值高于存货账面价值，不存在减值迹象，因此未计提存货跌价准备。

(2) 发出商品库龄主要在一年以内，减值风险较小

报告期各期末，公司发出商品余额分别为 541.10 万元、1,170.85 万元和 3,210.81 万元，发出商品库龄主要在 1 年以内，具体情况如下：

单位：万元

年度	发出商品	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2022 年末	金额	3,053.19	136.48	14.93	6.22	3,210.81
	占比	95.09%	4.25%	0.46%	0.19%	100.00%
2021 年末	金额	1,065.11	93.67	10.33	1.74	1,170.85
	占比	90.97%	8.00%	0.88%	0.15%	100.00%
2020 年末	金额	513.26	24.05	2.81	0.98	541.10
	占比	94.85%	4.44%	0.52%	0.18%	100.00%

报告期各期末，库龄在 1 年以内的发出商品账面余额占比分别为 94.85%、90.97% 和 95.09%，发出商品期后销售转化率较高，无法确认收入的风险较小，因此减值风险较小。

5、最近一年末存在 6 个月以上未实现销售的发出商品的具体构成和形成原因和跌价准备计提的充分性

截至 2022 年末，公司 6 个月以上未实现销售的发出商品的具体构成如下：

单位：万元

业务类型	发出商品	金额	占比
隐身功能涂层材料	发出商品余额	243.25	100.00%
	其中：未签合同	194.37	79.91%
	已签合同未验收	48.88	20.09%
隐身功能结构件	发出商品余额	443.96	100.00%
	其中：未签合同	442.97	99.78%
	已签合同未验收	0.99	0.22%
电磁兼容材料	发出商品余额	28.53	100.00%
	其中：未签合同	7.00	24.54%
	已签合同未验收	21.53	75.46%
合计	发出商品余额	715.74	100.00%
	其中：未签合同	644.34	90.02%
	已签合同未验收	71.40	9.98%

如上表所述，截至 2022 年末，公司 6 个月以上未实现销售的发出商品余额为 715.74 万元，主要为隐身功能涂层材料和隐身功能结构件产品，未实现销售的主要原因是尚未签订销售合同或尚未验收，其中未签订合同的发出商品占比较大。结合本回复报告之“4.1 关于收入”之“一、/（三）/2、/（1）先发货后签订合同相关原因”所述，针对航空工业、中国电科等军品客户，由于客户研制和生产任务的不确定性、客户的合同签订审批流程相对较长、双方谈价时间较长等原因，为满足其军品生产计划任务，在部分合同签订之前，客户会与公司初步协商确定订单需求，公司按照订单需求生产并交付产品，待合同正式签署后，实现相关产品的销售收入。

公司未对 6 个月以上未实现销售的发出商品计提存货跌价准备，原因如下：

（1）针对已签订合同、未验收的发出商品进行减值测试，可变现净值均高于存

货的账面价值，故无需计提存货跌价准备；（2）未签订合同的发出商品主要为隐身功能涂层材料、隐身功能结构件，针对上述产品，公司参考同类产品历史销售毛利率水平及销售价格等因素，对无订单覆盖的发出商品进行减值测试，预计可变现净值高于存货成本，不存在减值迹象，因此未计提存货跌价准备。

6、发行人针对长期未结算发出商品的风险管控措施

公司针对发出商品制定的风险管控措施如下：

（1）产品出库后，对于未签订合同或未验收的发出商品，市场部销售人员需要根据销售台账，积极跟踪产品运输动态，加强与客户的沟通，及时确认到货情况并提醒客户完成签收，取得客户关于相关产品的签收回执单；

（2）产品签收后，市场部销售人员需要与客户积极沟通，配合客户完成后续验收或签订合同等相关工作；

（3）2023年起，公司要求财务部协同市场部，每季度与重要客户针对发出商品数量进行书面确认。

公司的上述控制措施及流程设计合理且均已有效实施，能够切实对发出商品进行管控。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解生产与仓储、存货管理相关的内部控制制度，评价其设计是否有效，并测试相关内部控制运行的有效性；

2、查阅发行人的在产品明细账，了解在产品的具体构成，检查发行人各在产品的在手订单情况，计算在产品在手订单覆盖率；检查在产品期后流转情况，结合生产周期分析在产品余额的合理性，访谈发行人财务负责人和生产负责人，了解了2022年末在产品金额大幅增长的原因；

3、查阅发行人2023年一季度的生产成本流水账，了解在产品的期后完工入库金额和对应时点；

4、查阅发行人的库存商品明细账，了解库存商品的具体构成，检查发行人

库存商品在手订单情况，计算库存商品在手订单覆盖率；检查库存商品期后流转情况，分析库存商品余额的合理性；访谈发行人财务负责人和生产负责人，了解2022年末库存商品金额大幅增长的原因；

5、获取发行人发出商品台账，了解发出商品的具体构成和对应客户，检查发行人发出商品在手订单情况，计算发出商品在手订单覆盖率；检查发出商品期后流转情况，分析发出商品余额的合理性；获取截至2023年3月31日报告期各期末未实现销售的发出商品明细表，了解相关发出商品截至2023年4月末的合同签订进度或验收进度；访谈发行人财务负责人和生产负责人，了解2022年末发出商品金额大幅增长的原因；

6、获取报告期各期的存货收发存明细表、期末存货库龄表，了解库龄较长存货的形成原因和可销售性；获取各年期末存货跌价准备计提明细，了解发行人存货跌价准备计提政策，复核存货跌价准备计提、转回或转销的金额是否正确；并结合期末存货盘点情况及对存货库龄的分析，分析各期末存货跌价准备计提是否充分；

7、了解发行人对发出商品的管控措施，检查物流记录、客户对发出商品数量的书面确认文件等资料，确认管控措施是否有效执行；

8、了解报告期各期末存货内容、性质并取得发行人完整的仓库清单、盘点计划、盘点总结及报告期各期末存货清单，对发行人制定的存货盘点程序的执行情况观察，执行存货监盘程序，检查期末存货的数量和状况是否存在异常。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人在产品最近一年末金额大幅增长具备合理性，总体订单覆盖率较高，期后完工入库金额占在产品金额的比例较高，发行人不存在长期挂账未结转的在产品；

2、截至2022年末，发行人库存商品对应订单量充足，期后销售情况与公司报告期内存货周转水平基本一致；发行人库存商品最近一年末金额大幅增长具备合理性；

3、发行人发出商品订单覆盖率较低，主要系存在先发货后签合同的情况，

符合军工行业惯例；发出商品期后销售情况良好；尚未实现销售的发出商品未来实现销售不存在重大不确定性。发出商品未计提存货跌价具备合理性；6个月以上未实现销售的发出商品的形成原因合理；发行人对长期未结算发出商品的风险管控措施有效。

7.关于股权激励

7.1 关于股份支付费用

根据招股说明书和问询回复，1) 2020年5月股东会审议通过的股权激励方案存在股权锁定和限售的要求，2021年4月股东会审议通过《关于调整〈股权激励方案〉的议案》删除了股权锁定和限售的要求；2) 2020年发行人一次性确认股份支付费用16,515.10万元并计入非经常性损益；3) 2020年8月一名公司员工因个人原因离职，并于2020年11月将所持佳科志新的出资额进行了转让。

请发行人说明：（1）结合相关文件约定和实际执行情况，说明2020年股权授予时是否存在隐含服务期，2020年一次性确认股份支付费用是否恰当，相关会计处理是否准确；（2）2021年4月删除股权锁定和限售的要求是否属于对股权激励条款和条件的有利修改，相关会计处理是否准确；（3）非经常性损益的列报金额是否准确。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）结合相关文件约定和实际执行情况，说明2020年股权授予时是否存在隐含服务期，2020年一次性确认股份支付费用是否恰当，相关会计处理是否准确

1、股权激励相关文件的相关约定

2020年5月19日，公司召开股东会，审议通过《关于员工股权激励方案的议案》，公司正式启动实施股权激励事宜。

2021年4月13日，公司召开股东会，审议通过《关于调整〈股权激励方案〉的议案》，对股权激励方案进行了调整。股权激励方案中的主要调整内容如下：

原规定	修订后
<p>五、公司与激励对象各自的权利、义务及限制性条件</p> <p>(二) 为更好地实现本次股权激励的目的, 本次股权激励将设置如下限制性条款:</p> <p>2. 股权激励、限售:</p> <p>(1) 在佳驰电子成功上市且上市后相关锁定期届满前, 非经持股平台普通合伙人同意, 激励对象不得转让其所持有的持股平台合伙份额。</p> <p>(2) 自佳驰电子首次公开发行股票并在交易所挂牌上市之日起 3 年内, 激励对象不得转让间接持有的佳驰电子股份。</p> <p>(3) 除上述锁定期限外, 若佳驰电子首次公开发行股票并上市成功, 佳驰电子的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员所持公司股权 (含因本次股权激励所获得的公司股权) 的转让还应当符合有关法律、行政法规、部门规章、证券交易所的相关规定。</p>	<p>五、公司与激励对象各自的权利、义务及限制性条件</p> <p>2. 若佳驰电子首次公开发行股票并上市成功, 佳驰电子的董事、监事、高级管理人员、核心技术人员所持公司股权 (含因本次股权激励所获得的公司股权) 的转让还应当符合有关法律、行政法规、部门规章、证券交易所的相关规定。</p>
<p>五、公司与激励对象各自的权利、义务及限制性条件</p> <p>(三) 激励股权的收回</p> <p>1. 激励对象发生如下情形, 应当将其因本次股权激励所持有全部持股平台合伙份额在 30 日内转让给大股东或其指定的第三方:</p> <p>(1) 因违法犯罪行为被追究刑事责任;</p> <p>(2) 违反职业道德、泄露佳驰电子 (包括其下属子公司) 商业和/或技术秘密, 或存在受贿、索贿、失职、渎职等行为, 严重损害佳驰电子 (包括其下属公司) 的利益或声誉;</p> <p>(3) 为了自身利益或者任何第三方利益, 从事或协助第三方从事与佳驰电子 (包括其下属子公司) 有同业竞争关系的行为;</p> <p>(4) 严重违反佳驰电子 (包括其下属子公司) 规章制度, 佳驰电子 (或其下属子公司) 依法与其解除劳动合同;</p> <p>(5) 在佳驰电子成功上市且上市后相关锁定期届满前, 主动提出离职的。</p> <p>因上述情形导致合伙份额转让, 转让价格按照激励对象持有的合伙份额对应公司上一年度经审计的账面净资产值与其原始出资成本较低者确定, 其他合伙人放弃优先购买权。</p> <p>2. 在激励对象间接获得佳驰电子股权之日 (佳驰电子增资事宜办理完毕工商登记备案之日) 起 3 年内, 若佳驰电子未完成境内首次公开发行股票并上市, 且决定放弃上市的, 激励对象可以要求将其所持合伙份额转让给大股东或其指定的第三方, 转让价格按</p>	<p>五、公司与激励对象各自的权利、义务及限制性条件</p> <p>(三) 激励股权的收回及处置</p> <p>1. 激励对象发生如下情形, 应当将其因本次股权激励所持有全部持股平台合伙份额在 30 日内转让给大股东或其指定的第三方:</p> <p>(1) 因违法犯罪行为被追究刑事责任;</p> <p>(2) 违反职业道德、泄露佳驰电子 (包括其下属子公司) 商业和/或技术秘密, 或存在受贿、索贿、失职、渎职等行为, 严重损害佳驰电子 (包括其下属公司) 的利益或声誉;</p> <p>(3) 为了自身利益或者任何第三方利益, 从事或协助第三方从事与佳驰电子 (包括其下属子公司) 有同业竞争关系的行为。</p> <p>因上述情形导致合伙份额转让, 转让价格按照激励对象持有的合伙份额对应公司上一年度经审计的账面净资产值与其原始出资成本较低者确定, 其他合伙人放弃优先购买权。</p> <p>2. 因退休、失去民事行为能力、失去劳动能力、公司 (含下属子公司, 下同) 委派工作变动、公司同意其辞职、公司裁员的原因与公司中止或解除《劳动合同》的, 可以与持股平台执行事务合伙人协商继续持有合伙份额, 或将合伙份额转让至其他激励对象/其他符合条件的佳驰电子 (包含控股子公司) 员工, 转让价格由转受让双方协商一致确定。</p>

原规定	修订后
<p>照转让届时佳驰电子或持股平台最近一期经审计账面净资产值确定。</p> <p>在激励对象间接获得佳驰电子股权之日起 5 年内，若佳驰电子未完成境内首次公开发行股票并上市，且决定仍继续准备上市的，激励对象可以将其所持合伙份额转让给其他仍在公司任职的激励对象，但应当提前 15 日书面通知大股东，价格由交易双方协商确定；或者选择将其所持股权转让给大股东，转让价格按照转让届时佳驰电子或持股平台最近一期经审计账面净资产值确定。</p>	

2020 年 5 月 20 日，佳科志新合伙人签署《成都佳科志新企业管理中心合伙企业（有限合伙）合伙协议》；2021 年 5 月 5 日，佳科志新合伙人签署《成都佳科志新企业管理中心合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》，补充协议对原协议的修订情况如下：

原条款	修订后
<p>10.1.2 在佳驰电子成功上市且上市后相关锁定期（含有关合伙人承诺锁定期，下同）届满前，若本企业各有限合伙人按照本合伙协议拟转让所持本企业合伙份额的，仅能转让给普通合伙人或其指定的本合伙企业其他合伙人/其他符合条件佳驰电子（包含控股子公司）员工，转让价格由双方协商一致确定，但本协议另有约定的除外。</p> <p>前述锁定期届满后，各有限合伙人可以向本合伙企业合伙人以外的第三方全部转让或部分转让其持有本合伙企业的合伙份额，但在同等条件下，本合伙企业其他合伙人有优先购买权。</p>	<p>10.1.2 若本企业各有限合伙人按照本合伙协议拟转让所持本企业合伙份额的，仅能转让给普通合伙人或其指定的本合伙企业其他合伙人/其他符合条件佳驰电子（包含控股子公司）员工，转让价格由双方协商一致确定，但本协议另有约定的除外。</p>
<p>10.4.1.2 当然退伙的特殊情形</p> <p>（1）因违法犯罪行为被追究刑事责任；</p> <p>（2）违反职业道德、泄露佳驰电子（及其子公司）商业和/或技术秘密，或存在受贿、索贿、失职、渎职等行为，被佳驰电子（及其子公司）认为损害了其利益或声誉；</p> <p>（3）为了自身利益或者任何第三方利益，从事或协助第三方从事与佳驰电子（及其子公司）有同业竞争关系的行为；</p> <p>（4）严重违反佳驰电子（及其子公司）规章制度，佳驰电子（及其子公司）依法与其解除劳动合同；</p> <p>（5）在佳驰电子成功上市且上市后相关锁定期届满前，主动提出离职的；</p> <p>若发生上述情形的，相应合伙人应于事项发生之日起 1 个月内将其持有的合伙份额</p>	<p>10.4.1.2 当然退伙的特殊情形</p> <p>（1）因违法犯罪行为被追究刑事责任；</p> <p>（2）违反职业道德、泄露佳驰电子（及其子公司）商业和/或技术秘密，或存在受贿、索贿、失职、渎职等行为，被佳驰电子（及其子公司）认为损害了其利益或声誉；</p> <p>（3）为了自身利益或者任何第三方利益，从事或协助第三方从事与佳驰电子（及其子公司）有同业竞争关系的行为；</p> <p>若发生上述情形的，相应合伙人应于事项发生之日起 1 个月内将其持有的合伙份额转让给普通合伙人或其指定的本合伙企业其他合伙人/其他符合条件佳驰电子（包含控股子公司）员工，转让价格按照其持有的合伙份额对应公司上一年度经审计的账面净资产值与其原始出资成本较低者确定，本协议另</p>

原条款	修订后
<p>转让给普通合伙人或其指定的本合伙企业其他合伙人/其他符合条件佳驰电子（包含控股子公司）员工，转让价格按照其持有的合伙份额对应公司上一年度经审计的账面净资产值与其原始出资成本较低者确定，本协议另有约定除外。同时，该等合伙人应配合签署相关协议及提供办理合伙份额转让涉及的相关资料。</p>	<p>有约定除外。同时，该等合伙人应配合签署相关协议及提供办理合伙份额转让涉及的相关资料。</p>
<p>10.4.2 合伙人被佳驰电子辞退、非因个人原因丧失劳动能力离职的，其所取得的合伙份额应在该等情形发生之日起60日内转让给普通合伙人或其指定的本合伙企业其他合伙人/其他符合条件佳驰电子（包含控股子公司）员工，转让价格按照其持有的合伙份额对应公司上一年度经审计的账面净资产值与其原始出资成本较高者确定。</p> <p>作为有限合伙人的自然人丧失民事行为能力的，按照非因个人原因丧失劳动能力离职处理。</p>	<p>10.4.2 合伙人被佳驰电子辞退、非因个人原因丧失劳动能力离职的，可以与普通合伙人协商继续持有合伙份额，或将合伙份额转让至其他激励对象/其他符合条件的佳驰电子（包含控股子公司）员工，转让价格由转受让双方协商一致确定。</p> <p>作为有限合伙人的自然人丧失民事行为能力的，按照非因个人原因丧失劳动能力离职处理。</p>
<p>10.4.3 合伙人死亡、被宣告死亡的，其持有的合伙份额应在该等情形发生之日起半年内转让给普通合伙人或其指定的本合伙企业其他合伙人/其他符合条件佳驰电子（包含控股子公司）员工，转让价格按照其持有的合伙份额对应公司上一年度经审计的账面净资产值与其原始出资成本较高者确定。</p>	<p>10.4.3 合伙人死亡、被宣告死亡的，其持有的合伙份额应在该等情形发生之日起半年内转让给普通合伙人或本合伙企业其他合伙人/其他符合条件佳驰电子（包含控股子公司）员工，转让价格由转受让双方协商一致确定。</p>

2、股权激励实际执行情况

（1）股权激励方案拟定

2020年初，公司制定了《成都佳驰电子科技有限公司股权激励方案》（以下简称“股权激励方案”）并于2020年5月19日通过股东会审议。2020年5月20日，公司37位员工（含主动退出的吴沛耘）签署了佳科志新合伙协议。

（2）吴沛耘主动退出

2020年8月，激励对象吴沛耘向公司提出不愿意进行出资，主动放弃佳科志新合伙份额，同时向公司提出辞职。公司尊重其个人意愿和诉求，遂吴沛耘将其认缴的佳科志新10.01万元财产份额（对应发行人0.5万元出资额）转让给佳科志新普通合伙人指定的其他合伙人梁迪飞，双方就前述事项签署了《合伙企业财产份额转让协议》，前述10.01万元财产份额对应的出资款实际由梁迪飞打款。除此之外，实际向佳科志新出资认购公司股份的其他激励对象，不存在转让其持

有合伙份额的情况。

(3) 股权激励方案调整

鉴于公司在制定股权激励方案时，更多地从保护公司利益及促成上市顺利的角度而制定，就激励对象退出及退出价格等事项作出了限制性规定。2021年初，激励对象中赵春山就其退休相关安排咨询公司，公司由此对业务骨干在激励平台持股条件和退出机制安排的合理性再度进行了讨论，考虑到对赵春山等此前已在公司工作较长时间的业务骨干进行奖励是股权激励实施的主要原因之一，即公司股权激励具备对激励对象进行奖励之性质，公司决定对激励方案中的部分限制性条款进行调整，以更好地平衡公司和激励对象的利益。由此，公司拟定了股权激励方案的修改方案，并于2021年4月13日通过股东会审议；根据股权激励修改方案，所有被激励对象于2021年5月5日签订了《成都佳科志新企业管理中心合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》。

(4) 赵春山退休后合伙份额处理

2021年11月，赵春山因退休主动离职，根据调整后的股权激励方案约定，赵春山有权继续持有佳科志新合伙份额，或将合伙份额转让至其他激励对象/其他符合条件的佳驰电子（包含控股子公司）员工，转让价格由转受让双方协商一致确定，赵春山已书面确认其拟继续持有佳科志新合伙份额，暂无转让计划。2022年3月，根据公司利润分配方案，赵春山按照持有佳科志新合伙份额分得红利。

3、2020年股权授予时是否存在隐含服务期

公司2020年制定的股权激励方案中，部分关于股权限售、收回等限制性条款与公司的上市时间相关，因此2020年股权授予时存在隐含服务期。

但上述隐含服务期不符合公司制定股权激励方案的目的和初衷，因此公司2021年对股权激励方案进行了修改，删除了相关限制性条款，修改后的股权激励方案不存在隐含服务期。

4、2020年一次性确认股份支付费用是否恰当，相关会计处理是否准确

公司2020年拟定的股权激励方案中部分关于股权限售、收回等限制性条款与公司的上市时间相关，因此公司2020年5月股权授予时存在隐含服务期（股改、申报、上市以及上市后3年合计约6年）；2021年5月公司修改后的股权激

励方案以及与被激励员工于 2021 年 5 月 5 日签订的《成都佳科志新企业管理中心合伙企业（有限合伙）合伙协议之补充协议》，删除了隐含服务期相关条款。

根据报告期内有效的《首发业务若干问题解答》之“问题 26”的规定：“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期的股份支付，股份支付费用应采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。”

根据现行有效的《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的规定：“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。”

根据上述规定，公司 2020 年一次性确认股份支付费用是不恰当的。2020 年，公司制定股权激励方案涉及的股份支付费用应按服务期分期摊销；2021 年 5 月公司修改后的股权激励方案取消了服务期，故 2021 年 1-4 月在股权激励方案修改前公司仍应按服务期分期摊销股份支付费用，在 2021 年 5 月（取消服务期当月）应一次性确认剩余的股份支付费用。

公司已将上述事项作为会计差错更正事项，并采用追溯重述法对报告期内财务报表数据进行了调整。调整后，相关会计处理准确。

5、会计差错更正事项

公司将股份支付费用核算的调整作为会计差错更正事项，并采用追溯重述法对报告期内财务报表数据进行了调整。本次会计差错更正事项的具体情况如下：

（1）差错更正事项的时间、内容和范围，对发行人的影响

公司本次会计差错更正事项发生于 2023 年 5 月。公司已于 2023 年 5 月 12 日召开第一届董事会第十次会议，审议通过了《关于前期会计差错更正及追溯调整的议案》；公司独立董事于 2023 年 5 月 12 日针对前期会计差错更正事项出具了《独立董事独立意见》，同意本次会计差错更正事项。

公司本次会计差错更正事项的内容是关于股份支付费用的核算。本次会计差

错更正前，公司针对股权激励的核算方式为：将股份支付费用一次性计入 2020 年度；会计差错更正后，公司针对股权激励的核算方式为：在股权激励方案修改前，即 2020 年 6 月至 2021 年 4 月按原股权激励方案约定的服务期分期摊销，在股权激励方案修改后，于 2021 年 5 月（取消服务期当月）一次性确认剩余的股份支付费用。上述会计差错更正事项对报告期内对发行人主要报表项目的影响如下：

单位：万元

报表项目	项目	2021 年 12 月 31 日 /2021 年度	2020 年 12 月 31 日 /2020 年度
资本公积	原报表金额	2,569.72	28,436.84
	更正后金额	16,490.72	13,602.99
	变动金额	13,921.00	-14,833.86
盈余公积	原报表金额	3,018.14	2,375.77
	更正后金额	1,626.04	2,375.77
	变动金额	-1,392.10	-
未分配利润	原报表金额	26,937.05	12,861.11
	更正后金额	14,408.14	27,694.96
	变动金额	-12,528.90	14,833.86
管理费用	原报表金额	2,563.34	18,242.16
	更正后金额	17,397.20	3,408.30
	变动金额	14,833.86	-14,833.86
归属于公司普通股 股东的净利润	原报表金额	31,551.19	-1,369.07
	更正后金额	16,717.33	13,464.79
	变动金额	-14,833.86	14,833.86

（2）差错更正事项的性质、原因及依据，是否合规，是否符合审慎原则

股份支付费用核算事项属于特殊会计判断事项，对公司日常经营不构成直接影响。

公司进行本次会计差错更正，主要系基于谨慎性原则，参照财政部于 2021 年 5 月 18 日发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》对股份支付费用的核算进行调整，因此调整事项合规，符合审慎原则。

(3) 差错更正事项是否因会计基础薄弱、内控重大缺陷、盈余操纵、未及时进行审计调整的重大会计核算疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为，是否反映发行人会计基础工作薄弱或内控缺失

股份支付费用核算事项属于特殊会计判断事项，对公司日常经营不构成直接影响。公司系基于谨慎性原则，参照财政部于 2021 年 5 月 18 日发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》对股份支付费用的核算进行调整，并非因公司会计基础薄弱、内控重大缺陷、盈余操纵、未及时进行审计调整的重大会计核算疏漏、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为而进行更正，不属于会计基础工作薄弱或内控缺失的情形，不构成公司在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件的情形。

公司本次会计差错更正事项符合《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》以及《监管规则适用指引——发行类第 5 号》中“5-9 会计政策、会计估计变更和差错更正”的相关规定，公司在会计基础工作规范及相关内控方面符合《首次公开发行股票注册管理办法》规定的发行条件。

(4) 差错更正事项是否已准确、充分披露

公司已在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十五、/ (三) 其他重要事项”补充披露以下内容：

“2021 年 5 月 18 日，财政部发布了《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》。公司结合前述规定，于 2023 年 5 月 12 日召开第一届董事会第十次会议审议通过《关于前期会计差错更正及追溯调整的议案》，公司前期股权激励由一次性确认股份支付费用更正为：股权激励方案修改前在等待期内分期摊销股份支付费用，股权激励方案修改后于修改当月一次性确认剩余股份支付费用。公司对以前年度财务报表进行追溯调整，该事项对公司报告期内相关报表科目的影响金额如下：

合并资产负债表以及母公司资产负债表调整金额如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日	2021 年 12 月 31 日	2020 年 12 月 31 日
资本公积	-	13,921.00	-14,833.86
盈余公积	-	-1,392.10	-

项目	2022年12月31日	2021年12月31日	2020年12月31日
未分配利润	-	-12,528.90	14,833.86

合并利润表以及母公司利润表调整金额如下：

单位：万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
管理费用	-	14,833.86	-14,833.86

股份支付费用核算事项属于特殊会计判断事项，对公司日常经营不构成直接影响。本次会计差错更正并非因公司会计基础薄弱、内控重大缺陷、盈余操纵、滥用会计政策或者会计估计以及恶意隐瞒或舞弊行为所致，不属于会计基础工作薄弱或内控缺失的情形，不构成公司在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件的情形。公司本次会计差错更正事项符合《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》以及《监管规则适用指引——发行类第5号》的相关规定。”

综上，公司会计差错更正事项已准确、充分披露。

（二）2021年4月删除股权锁定和限售的要求是否属于对股权激励条款和条件的有利修改，相关会计处理是否准确

1、2021年4月删除股权锁定和限售的要求是否属于对股权激励条款和条件的有利修改，相关会计处理是否准确

根据《企业会计准则讲解（2010）》（财务部会计司编写），股权激励条款和条件的有利修改一般有三种类型：一是增加了所授予的权益工具的公允价值；二是增加了所授予的权益工具的数量；三是按照有利于职工的方式修改可行权条件。

公司2021年针对股权激励的调整方案取消了锁定和限售期限，属于对股权激励条款和条件的有利修改。本次修改未增加所授予的权益工具的公允价值，未增加所授予的权益工具的数量，属于按照有利于职工的方式修改可行权条件，修改导致的会计处理方式的变化为：以授予日公允价值为基础，从分期确认股份支付费用改为一次性确认股份支付费用。

如前文所述，公司已针对报告期内股份支付费用的核算进行了会计差错更正，更正后的相关会计处理准确。

（三）非经常性损益的列报金额是否准确

1、第一次确认股份支付费用的计算过程

2020年5月，佳驰有限股东会决议审议通过《关于员工股权激励方案的议案》，同时佳科志新合伙人签署《成都佳科志新企业管理中心合伙企业（有限合伙）合伙协议》，约定佳科志新向公司增资118.37万元，增资价格为20.00元/出资额，因此股权激励相关股权的授予日为2020年5月。公司于2021年5月修改了股权激励方案，删除了服务期相关条款。因此，股权激励方案修改前，即2020年6月至2022年4月公司应按原股权激励方案约定的服务期分期摊销股份支付费用，2021年5月修改股份激励方案后，不存在服务期，公司应将剩余的股份支付费用一次性计入2021年度，公司股份支付的计算过程如下：

项目	序号	其他员工	实际控制人/ 老股东	合计
股权激励员工间接持有股权数量（万元）	A	77.47	40.90	118.37
增资前老股东出资比例	B	-	24.16%	-
增资份额中原股东持有的份额（万元）	C	-	83.90	-
同比例增资获得份额（万股）	D=C*B	-	20.27	-
非同比例增资额外所获取份额（万股）	E=A-D	-	20.63	-
计算股份支付的股权数量（万元）	F	77.47	20.63	98.10
持股平台取得公司股权的价格（元/出资额）	G	20.00	20.00	-
外部投资者取得公司股权的价格（元/出资额）	H	187.50	187.50	-
股份支付费用（万元）	I=(H-G)*F	12,976.23	3,455.12	16,431.35
预计服务期（年）	J	6	6	-
2020年授予日后月数（个月）	K	7	7	-
2020年应分摊的股份支付费用（万元）	L=I/J/12*K	1,261.58	335.91	1,597.49
2021年分摊月数（个月）	M	4	4	-
2021年取消服务期前应分摊的股份支付费用（万元）	N=I/J/12*M	720.90	191.95	912.85
2021年取消服务期后剩余	O=I-L-N	10,993.75	2,927.26	13,921.01

的股份支付费用（万元）				
2021 年应确认的股份支付费用合计（万元）	P=N+O	11,714.65	3,119.21	14,833.86

2、第二次确认股份支付费用的计算过程

2020 年 11 月，佳科志新发生合伙人权益变动，符合股份支付的确认条件，公司股份支付的计算过程如下：

项目	序号	员工
员工主动放弃间接持股数量（万股）	A	0.50
持股平台取得发行人股份的价格（元/每股）	B	20.00
外部投资者取得发行人股份的价格（元/每股）	C	187.50
股份支付费用（万元）	$D = (C - B) * A$	83.75

3、非经常性损益的列报金额

公司 2020 年、2021 年分别确认的股份支付费用为 1,681.24 万元、14,833.86 万元，非经常性损益涉及的股份支付费用的列报情况如下：

单位：万元

项目	2021年度	2020年度
按服务期分摊的股份支付金额（经常性损益）	912.85	1,597.49
一次性确认的股份支付金额（非经常性损益）	13,921.00	83.75
股份支付确认合计金额	14,833.86	1,681.24

根据现行有效的《监管规则适用指引——发行类第 5 号》之“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”的规定：“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。”

因此，公司将按服务期分摊的股份支付费用作为经常性损益、将一次性确认的股份支付费用计入非经常性损益列报符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的规定，列报金额准确。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅审议调整前后的股权激励方案有关的董事会、股东会决议，查阅佳科志新合伙协议及补充协议，了解与股权锁定、限售等限制条件的相关条款，核查是否存在隐含服务期；

2、访谈公司高级管理人员，了解公司制定股权激励方案的初衷以及调整股权激励方案的原因；

3、查阅激励对象中的离职员工相关在职文档以及离职程序，查阅《合伙企业财产份额转让协议》，了解离职员工转让佳科志新出资额的相关情况；

4、取得佳科志新关于发行人股权激励等事项的情况说明；

5、复核股份支付费用的计算过程，查阅《企业会计准则》《首发业务若干问题解答》《监管规则适用指引——发行类第5号》《企业会计准则讲解（2010）》等文件的相关规定，查阅上市公司股份支付相关案例；

6、查阅与会计差错更正事项相关的董事会会议文件、独立董事意见，核查发行人针对会计差错更正事项是否已履行审批程序。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人2020年股权授予时存在隐含服务期，2020年一次性确认股份支付费用是不恰当的，发行人股份支付应由授予日一次性确认更正为等待期内分期摊销，已经调整了股份支付相关会计处理，调整后的会计处理准确，符合《企业会计准则》《首发业务若干问题解答》《监管规则适用指引——发行类第5号》等文件的相关规定；发行人对本次前期会计差错采用追溯重述法进行更正，符合《企业会计准则第28号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》相关规定；

2、发行人针对股份支付核算的会计差错更正不属于会计基础工作薄弱或内控缺失的情形，不构成在会计基础工作规范及相关内控方面不符合发行条件的情形，发行人在会计基础工作规范及相关内控方面符合《首次公开发行股票注册管理办法》规定的发行条件；发行人针对会计差错更正事项已履行审批程序；

3、2021年4月删除股权锁定和限售属于对股权激励条款和条件的有利修改，经差错更正后的相关会计处理准确；

4、发行人股份支付费用在非经常性损益的列报金额准确。

7.2 关于股权代持

根据现场检查，1) 2020年8月，公司通过佳科志新向其增资入股的方式实施股权激励，梁迪飞向邓龙江配偶文利和谢建良配偶周晔借款，用于股份出资，相关借款于2022年偿还，梁迪飞在后续资金充裕的情况下未及时偿还相关借款；2) 梁迪飞、文利、周晔确认不存在代持行为。

请发行人说明：（1）上述事项发生的背景及原因，未及时偿还借款的原因，是否约定了借款利息，梁迪飞是否存在代持的情形；（2）发行人历史上存在的代持情况是否已全部披露，是否已经全部清理完毕，是否存在纠纷或潜在纠纷。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）上述事项发生的背景及原因，未及时偿还借款的原因，是否约定了借款利息，梁迪飞是否存在代持的情形

1、上述事项发生的背景及原因

2020年5月19日，佳驰有限召开股东会并审议通过《关于员工股权激励方案的议案》，梁迪飞作为激励对象之一，通过认缴持股平台828.23万元财产份额的方式，间接获得佳驰有限40.87万元出资额（对应股权激励实施后公司注册资本的2.55%）。

考虑到梁迪飞在担任公司总经理期间（2013年5月至2020年3月）对公司产业化发展的卓越贡献，公司实施股权激励时将梁迪飞作为最主要的股权激励对象，授予梁迪飞员工持股平台828.23万元财产份额。员工持股平台佳科志新设立时全体合伙人签署的《成都佳科志新企业管理中心（有限合伙）合伙协议》约定，各合伙人应于2020年8月30日前将全部出资额缴付至指定账户，而梁迪飞于2020年8月向佳科志新出资前，银行现金余额尚不足以支付全部出资款，因而梁迪飞分别向邓龙江、谢建良家庭借款，用以支付出资价款。

梁迪飞与邓龙江、谢建良家庭之间就上述借款及还款情况如下：

借款提供人	借款金额（万元）	借款时间	约定还款时间	还款金额（万元）	还款时间

文利（邓龙江配偶）	405.83	2020.08.21	2022.12.31	103.60	2022.01.18
				100.00	2022.08.16
				202.23	2022.08.17
合计	405.83	-	-	405.83	-
周晔（谢建良配偶）	215.34	2020.08.20	2022.12.31	57.57	2021.09.23
				100.00	2022.08.10
				57.77	2022.08.10
合计	215.34	-	-	215.34	-

2、未及时偿还借款的原因，是否约定了借款利息

因为梁迪飞向佳科志新出资前银行存款不足以支付出资款项，基于其自身资金需求，考虑到梁迪飞与邓龙江、谢建良家庭之间一直保持良好的关系，各方协商确定邓龙江、谢建良家庭向梁迪飞提供借款且还款时间为 2022 年底，并由梁迪飞就前述借款事宜签署了相应借条。借款期间邓龙江、谢建良家庭未曾催促梁迪飞偿还借款，梁迪飞已在约定的还款时间前偿还全部借款。

梁迪飞与文利、周晔就前述借款未约定借款利息。

3、梁迪飞是否存在代持的情形

上述股权激励实施时，文利之配偶邓龙江、周晔之配偶谢建良作为公司董事根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》等规定亦具备作为股权激励对象的资格，邓龙江、谢建良不存在必须通过梁迪飞代持才能取得佳科志新财产份额的情形；同时，邓龙江、谢建良一直拥有发行人股权，且梁迪飞、谢建良系邓龙江的一致行动人，文利/邓龙江、周晔/谢建良缺乏通过梁迪飞代持股权的动机。梁迪飞已清偿完毕其于佳科志新出资前向文利、周晔所借款项，前述借款及还款事宜不涉及任何股权代持安排。

综上，梁迪飞已清偿完毕上述其于佳科志新出资前向文利、周晔所借款项，其就前述借款不存在代相关方持有发行人股权的情形。

（二）发行人历史上存在的代持情况是否已全部披露，是否已经全部清理完毕，是否存在纠纷或潜在纠纷。

公司历史上存在的代持情况已在招股说明书“第四节 发行人基本情况”之“二、/（四）公司历史上存在的股权代持及还原情况”中全部披露，且相关代

持情形已清理完毕，该等代持及还原事项不存在纠纷或潜在纠纷。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

- 1、取得发行人的工商档案，核查发行人历次股权变动的相关工商登记情况；
- 2、取得发行人实施员工股权激励的董事会、股东会会议资料以及《员工股权激励方案》《成都佳科志新企业管理中心（有限合伙）合伙协议》，核查发行人实施股权激励的具体情况；
- 3、取得梁迪飞、邓龙江、谢建良、文利、周晔的银行流水以及借条，核查梁迪飞与周晔、文利之间借款、还款以及利息约定的相关情况，确认借款是否涉及股权代持安排；
- 4、对梁迪飞、文利、周晔进行访谈，了解梁迪飞向周晔、文利借款的原因、背景；
- 5、取得发行人历次股权变动的相关股东（大）会决议、股权转让协议，增资协议、增资价款/股权转让支付凭证，核查历次股权变动的具体情况；
- 6、对发行人历史沿革中涉及代持的相关方进行访谈，取得委托持股人和受托持股人对代持及代持解除/还原情况及是否存在纠纷/潜在纠纷的确认；
- 7、取得发行人现有股东填写的调查表，以及该等股东出具不存在委托/受托持有佳驰科技股权情形的声明；
- 8、核查发行人招股说明书对历史代持的披露内容。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

- 1、梁迪飞在向佳科志新出资时，其银行存款不足以支付全部出资款，故向文利、周晔借款，并已在约定的还款时间前偿还完毕全部借款。梁迪飞与文利、周晔就上述借款未约定借款利息，梁迪飞不存在代持的情形；
- 2、发行了历史上存在的代持情况已全部披露，并已经全部清理完毕，不存在纠纷或潜在纠纷。

8.关于在建工程

根据招股说明书，1) 2022 年末计入在建工程的“电磁功能材料与结构生产制造基地”和“正在安装的设备”金额分别为 12,815.44 万元和 2,929.56 万元；2) 2022 年末计入其他非流动资产的“预付设备款”和“待安装设备”金额分别为 1,102.51 万元和 300.32 万元，较以前年度大幅增长。

请发行人说明：(1)“电磁功能材料与结构生产制造基地”核算的对方科目、支付对象和对应金额，相关支出资金的付款对象和时间是否与合同约定、工程进度一致；(2) 其他非流动资产结转在建工程的具体时点和依据，“正在安装的设备”的构成、截至目前的状态，是否存在延期转固的情况；(3) 2022 年末预付设备款的构成以及期后设备入库情况，结合合同约定说明预付设备款的形成原因，是否存在长期未结转的情形。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

(一)“电磁功能材料与结构生产制造基地”核算的对方科目、支付对象和对应金额，相关支出资金的付款对象和时间是否与合同约定、工程进度一致

1、“电磁功能材料与结构生产制造基地”核算的对方科目和金额

截至 2022 年末，“电磁功能材料与结构生产制造基地”仍在建设中，公司将建造过程中发生的费用均直接计入在建工程“电磁功能材料与结构生产制造基地”中核算，截至 2022 年 12 月 31 日该项目余额为 12,815.44 万元。

截至 2022 年末，公司在建工程“电磁功能材料与结构生产制造基地”余额对应的各对方科目累计金额情况如下：

单位：万元

会计科目	金额
应付账款	5,364.32
银行存款	7,451.12
合计	12,815.44

2、“电磁功能材料与结构生产制造基地”支付对象和对应金额

截至 2022 年末，“电磁功能材料与结构生产制造基地”具体的核算内容包括工程施工、工程设计及咨询等，相关支付对象和对应金额情况如下：

单位：万元

序号	支付对象	采购内容	2022 年末电磁功能材料与结构生产制造基地账面金额
1	中建八局第二建设有限公司	主体建筑施工	11,849.04
2	悉地国际设计顾问（深圳）有限公司	主体建筑及专项设计	315.01
3	金螳螂精装科技（苏州）有限公司	精装设计	135.21
4	四川星西润工程项目管理有限责任公司	工程造价	68.21
5	四川安必信工程造价事务有限责任公司	工程造价	37.28
6	康立时代建设集团有限公司	监理	36.59
7	湖南山丘规划建筑设计有限公司	设计	29.41
8	其他	咨询、勘察、监测等	344.69
合计			12,815.44

3、相关支出资金的付款对象和时间是否与合同约定、工程进度一致

“电磁功能材料与结构生产制造基地”支付对象均为施工、设计、监理等服务的提供方，均与公司签署了相关合同，合同中明确约定了付款节点，付款节点一般与工程或服务的进度相关，支付对象也会根据进度与公司进行结算，且支付对象不存在委托第三方收款的情形。

因此，“电磁功能材料与结构生产制造基地”相关支出资金的付款对象和时间与合同约定、工程进度一致。

（二）其他非流动资产结转在建工程的具体时点和依据，“正在安装的设备”的构成、截至目前的状态，是否存在延期转固的情况

1、其他非流动资产结转在建工程的具体时点和依据

（1）其他非流动资产中的“预付设备款”

截至 2022 年末，公司其他非流动资产中的“预付设备款”金额为 1,102.51

万元,主要系按照设备采购合同约定支付的预付款项。截至 2022 年 12 月 31 日,相关设备尚未到货。

设备未来到货后,如需安装,将转入“待安装设备”,其结转在建工程的具体时点为使用部门领用进行安装时,结转在建工程的依据为使用部门出具的领用出库单;如不需安装,则经调试达到预订可使用状态后直接转入固定资产。

(2) 其他非流动资产中的“待安装设备”

截至 2022 年末,公司其他非流动资产中的“待安装设备”金额为 300.32 万元,主要系已到货但尚未领用安装的设备,由于尚未进行领用安装,不满足结转在建工程的条件,其结转在建工程的具体时点为使用部门领用安装时,结转在建工程的依据为使用部门出具的领用出库单。

2、“正在安装的设备”的构成、截至目前的状态,是否存在延期转固的情况

截至 2022 年末,公司在建工程中“正在安装的设备”金额为 2,929.56 万元,主要系正在组织安装的设备,结转固定资产的具体时点为完成安装调试的当月,结转固定资产的具体依据为完成安装调试的验收单。

截至 2022 年末,在建工程中“正在安装的设备”的构成,以及截至 2023 年 3 月 31 日的状态如下:

单位:万元

序号	项目清单	2022 年末金额	截至 2023 年 3 月 31 日的状态	转固时点
1	10T 双桥起重机	57.52	已转固	2023 年 2 月
2	5T 单桥起重机	24.78	已转固	2023 年 2 月
3	10T 单桥起重机	24.78	安装调试中	-
4	冷库	139.82	已转固	2023 年 2 月
5	动力站系统	594.04	已转固	2023 年 2 月
6	变配电工程	466.47	安装调试中	-
7	环境控制室	69.73	已转固	2023 年 2 月
8	固化炉	216.81	已转固	2023 年 2 月
9	热压罐	856.01	已转固	2023 年 2 月
10	电梯	38.02	安装调试中	-
11	脱模剂喷涂系统	61.95	已转固	2023 年 2 月

12	净化间及暖通系统	326.42	已转固	2023年2月
13	柴油发电机	38.94	已转固	2023年2月
14	预埋件	14.27	安装调试中	-
合计		2,929.56	-	-

上述设备主要购置于 2022 年下半年，主要应用于“电磁功能材料与结构生产制造基地”项目，由于该基建项目尚未完成竣工，相关设备于 2022 年末未达到预定可使用状态，不满足转固条件。截至本回复报告签署日，上述设备均处于预期转固计划内，并在 2023 年陆续转固。

综上所述，截至 2022 年末在建工程中“正在安装的设备”未转固具备合理性，不存在延期转固的情形。

（三）2022 年末预付设备款的构成以及期后设备入库情况，结合合同约定说明预付设备款的形成原因，是否存在长期未结转的情形

截至 2022 年末，公司预付设备款金额为 1,102.51 万元，具体构成、合同约定及期后设备入库情况如下：

单位：万元

项目	供应商名称	预付金额	预付设备款形成原因				支付时间	入库情况
			结算条件	合同总额	预付比例	是否符合合同约定		
反射率测试系统	成都恩驰微波科技有限公司	6.48	合同签订后支付 30%，发货前支付 30%，验收合格并开具全额发票后支付 35%，质保期满后支付 5%	21.60	30%	是	2022 年 12 月	2023 年 4 月入库
弱电项目	成都炎腾科技有限公司	11.00	合同签订后支付 50%，验收后支付 50%	22.00	50%	是	2022 年 12 月	2023 年 1 月入库
五轴联动龙门数控高速加工中心	中国航空制造技术研究院	419.40	合同签订后支付 30%，预验收后支付 30%，验收后支付 30%	1,398.00	30%	是	2022 年 2 月	共计 3 台，其中 1 台已于 2023 年 5 月入库，剩余 2 台预计 2023 年 6 月入库
微波暗室 2.5m 静区 RCS 测试系统	北京环境特性研究所	546.00	合同签订后支付 30%，验收后支付 60%，质保期满 1 年后支付 5%，满 3 年后支付 5%	1,820.00	30%	是	2022 年 10 月	2023 年 4 月入库
鼓式硫化机	江阴飞祥科技有限公司	27.75	合同签订后支付 30%，预验收合格后支付 45%，安装调试完毕后支付 20%，质保期满后支付 5%	92.50	30%	是	2022 年 11 月	2023 年 3 月入库
自动裁切机	上海百琪迈科技(集团)有限公司	3.99	合同签订后支付 5%，发货前支付 25%，验收合格后支付 60%，质保期满后支付 10%	79.80	5%	是	2022 年 10 月	2023 年 3 月入库
矢量网络分析仪	成都咏绎电子科技有限公司	1.64	合同签订后支付 5%，发货前支付 25%，验收合格后支付 65%，质保	32.80	5%	是	2022 年 11 月	2023 年 2 月入库

	公司		一年后支付 5%					
对刀仪	卓勒(上海)精密检测仪器有限公司	8.25	合同签订后支付 30%，验收后支付 60%，质保期满后支付 10%	27.50	30%	是	2022 年 12 月	2023 年 3 月入库
多通道巡检仪（含高温测量软件）	上海谨仪机电科技有限公司	2.22	合同签订后预付 30%，货到验收合格 7 天内支付 70%尾款	10.00	30%	是	2022 年 12 月	2023 年 3 月入库
温度校验仪	上海谨仪机电科技有限公司	0.78						
A 型超声波探伤仪	成都达测科技有限公司	6.75	合同签订后支付 50%，验收合格并开具全额发票后支付 45%，质保期到期后支付 5%	13.50	50%	是	2022 年 12 月	2023 年 2 月入库
电动平车	河南帕菲特搬运设备有限公司	3.00	合同签订后预付 30%，发货前付 70%	10.00	30%	是	2022 年 12 月	2023 年 1 月入库
原理机	四川阿基米得科技有限公司	38.55	合同签订后支付 30%，验收合格后支付 60%，质保期满后支付 10%	128.50	30%	是	2022 年 11 月	2023 年 3 月入库
大容量干混机	苏州沃锐思机械有限公司	8.08	合同签订后预付 30%，发货前支付 55%，验收合格后支付 10%，质保期满后支付 5%	9.50	85%	是	2022 年 5 月 2022 年 7 月	2023 年 1 月入库
三维实验室信息管理系统	北京三维天地科技股份有限公司	15.93	合同签订后支付 30%，完成后支付 30%，试运行验收合格后支付 30%，质保期满后支付 10%	60.00	30%	是	2022 年 10 月	2023 年 1 月入库

学习平台	上海泛微科技有限公司	2.70	合同签订后支付 30%，完成测试后支付 50%，验收后支付 20%	9.54	30%	是	2022 年 11 月	2023 年 1 月入库
合计		1,102.51			-			

注：三维实验室信息管理系统、学习平台按合同约定预付比例测算的结果与实际预付金额的差异系进项税额，供应商在收到预付款时开具了相应的增值税专用发票

截至 2022 年末，预付设备款均系按照合同约定支付的预付款。其中，五轴联动龙门数控高速加工中心、大容量干混机的预付款项的支付时间相对较早，且在 2022 年末仍未入库，主要原因系：预付五轴联动龙门数控高速加工中心是供应商为公司定制的高精度设备，其设计、生产周期较长，加之进口外购件到达较晚等因素，导致设备到货时间有所延长；大容量干混机到货后未达到公司验收标准，2022 年末供应商仍在调试，因此未验收入库，已于期后验收入库。

公司预付设备款对应的设备主要为定制化设备，供应商从设计、生产到交货存在一定的周期，因此预付设备款具有合理性，不存在预付设备款长期未结转的情形。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

1、检查发行人与在建工程、固定资产相关的内部控制制度，访谈相关财务部负责人、采购及工程相关负责人及其他相关人员，了解工程建设情况，评价工程项目、固定资产相关内部控制设计是否合理，执行是否有效；

2、获取在建工程明细账，获取相关施工合同、采购合同、发票、工程款支付回单等原始资料，并与账面核对是否相符，核对支付对象和支付金额的准确性；

3、访谈相关财务部负责人、采购及工程相关负责人，核查在建工程相关合同，确认相关在建工程资金的付款对象和付款时间是否与合同约定、工程进度一致；

4、核查其他非流动资产结转在建工程的具体时点和依据，取得 2022 年末正在安装设备的构成清单；

5、实地观察 2022 年末正在安装的设备的状态，了解 2022 年末未转固的原因，核查 2023 年 3 月末固定资产清单、期后在建工程转固的验收单，确认是否存在延期转固的情况；

6、取得 2022 年末预付设备款构成明细，检查预付设备款期后的设备入库单；

7、获取预付设备款对应的相关合同，复核合同约定的预付款项金额与账面支付金额是否一致，核实预付设备款付款时间，检查是否存在长期未结转的情况；

8、获取了供应商关于“五轴联动龙门数控高速加工中心”延期情况说明函。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人“电磁功能材料与结构生产制造基地”支出资金的付款对象和时间与合同约定一致，与工程进度一致；

2、发行人其他非流动资产结转在建工程的具体时点准确，依据充分，2022年末“正在安装的设备”不存在延期转固的情况；

3、发行人预付设备款与合同约定付款进度一致，期后设备陆续入库，不存在长期未结转的情形。

9.关于其他

招股说明书披露，公司会计利润与所得税费用调整过程中，2021年度调整以前期间所得税的影响金额为122.03万元，2022年不可抵扣的成本、费用和损失的影响金额为140.10万元，较以前年度大幅增加。

请发行人说明：“2021年度调整以前期间所得税的影响”“2022年不可抵扣的成本、费用和损失的影响”的形成原因和过程，是否涉及内控不规范的情形。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）“2021年度调整以前期间所得税的影响”的形成原因和过程，是否涉及内控不规范的情形

2021年末，因公司拟首次公开发行股票并在科创板上市，公司在编制的《关于最近三年主要税种纳税情况的说明》中发现，应交税费-企业所得税余额与所得税汇算清缴鉴证报告存在一定差异。经自查，该差异系报告期外公司年末测算的所得税与实际所得税汇算清缴鉴证报告的累计差异数，公司考虑金额较小，一次性计入了2021年当期所得税，该调整不涉及公司内控不规范的情形。

（二）“2022年不可抵扣的成本、费用和损失的影响”的形成原因和过程，是否涉及内控不规范的情形

“2022年不可抵扣的成本、费用和损失的影响”主要系公司2022年度发生

的超过税法允许抵扣限额的业务招待费、当期计提尚未使用的工会经费及教育经费、不可税前抵扣的费用及不可抵扣合并利润的子公司亏损，具体明细如下：

单位：万元

项目	金额	税费影响
超过税法允许抵扣限额的业务招待费	113.03	16.95
当期计提尚未使用的工会经费及职工教育经费	138.33	20.75
不可税前抵扣的费用	317.60	47.64
不可抵扣合并利润的子公司亏损	219.06	54.76
合计	788.02	140.10

公司不可抵扣的成本、费用均为公司正常经营所需要发生的必要支出，并根据有关规定在申报企业所得税时进行扣除，并不涉及公司内控不规范的情形。

二、中介机构核查意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

- 1、检查发行人报告期内各年度的企业所得税汇算清缴鉴证报告，并与纳税申报表核对；
- 2、了解发行人不可税前抵扣的成本、费用明细以及原因；
- 3、检查报告期内发行人税收缴款凭证；
- 4、取得发行人主管税务机关出具的发行人不存在违反税收法律、法规而受到税务行政处罚的告知书。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人“2021年度调整以前期间所得税的影响”“2022年不可抵扣的成本、费用和损失的影响”的形成原因具有合理性，不涉及内控不规范的情形。

保荐机构总体意见：

对本回复材料中发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（此页无正文，为《关于成都佳驰电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复报告》之签字盖章页）

成都佳驰电子科技股份有限公司



2023年5月17日

发行人董事长声明

本人承诺本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担个别和连带的法律责任。

董事长：


姚瑶

成都佳驰电子科技股份有限公司



2023年5月17日

（此页无正文，为《关于成都佳驰电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函之回复报告》之签字盖章页）

保荐代表人：

李皓

李皓

彭灼冰

彭灼冰



保荐人（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读成都佳驰电子科技股份有限公司本次审核问询函的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，审核问询函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。

保荐人董事长：


鲁剑雄