



**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
的审核中心意见落实函之回复报告**

保荐人（主承销商）



（成都市高新区天府二街 198 号）

二〇二三年六月

上海证券交易所：

贵所于 2023 年 5 月 21 日出具的上证科审 [2023] 250 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的审核中心意见落实函》（简称“意见落实函”）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意见落实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（上会稿）》（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：

意见落实函所列问题	黑体（加粗）
对意见落实函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充	楷体（加粗）
对招股说明书的引用	楷体（不加粗）

目 录

一、问题一	3
二、问题二	14
三、问题三	34
保荐机构总体意见:	36

一、问题一

请发行人说明：（1）业务获取是否符合军品采购的相关规定，发行人现有订单是否来源于前期研发任务，发行人获取相关任务的方式和投入资金来源，发行人获取研发任务并实施研发和量产是否为主要业务获取方式，是否具备可持续性；（2）报告期内发行人通过招投标的方式取得订单但未于报告期内实现销售的原因，截至目前发行人通过招投标承接项目的具体情况，上述项目的进展及预计实现收入情况；（3）发行人产品技术路线与所应用领域行业技术迭代的匹配情况并视情况进行重大事项提示。

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）业务获取是否符合军品采购的相关规定，发行人现有订单是否来源于前期研发任务，发行人获取相关任务的方式和投入资金来源，发行人获取研发任务并实施研发和量产是否为主要业务获取方式，是否具备可持续性

1、业务获取是否符合军品采购的相关规定

《中国人民解放军装备采购条例》第二条规定：“本条例是中国人民解放军组织实施装备采购的基本依据。本条例所称的装备采购，是指军队装备机关、有关部门依据国家法律和本条例的规定，采购武器、武器系统和军事技术器材等装备的活动。”

《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》第一条规定：“为了规范中国人民解放军装备采购方式与程序管理工作，提高装备采购效益，依据《中国人民解放军装备采购条例》制定本规定。”第二条规定：“本规定是中国人民解放军确定装备采购方式与程序管理工作的基本依据。”

因此，军方直接对外采购武器装备，才适用于《中国人民解放军装备采购条例》《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》等军品采购的相关规定。

公司作为隐身材料的提供商，定位于军机整机制造产业链的中上游，主要向航空工业、中国电科、九洲控股等大型军工集团下属单位提供隐身功能涂层材料、隐身功能结构件系列产品，相关客户不属于军队装备机关及有关部门，相关业务

不涉及装备采购，无需按照《中国人民解放军装备采购条例》《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》等军品采购的相关规定履行相应程序。

根据对发行人主要客户的访谈，航空工业、中国电科、九洲控股等主要客户依据其产品采购的实际情况制定了相关采购管理办法，该等客户依据其内部采购管理办法向公司采购产品，采购的主要方式包括询价、竞争性谈判等，履行了相应的采购程序。

综上所述，公司下游客户主要包括航空工业、中国电科、九洲控股等大型军工集团下属单位，其对外采购不适用于按照《中国人民解放军装备采购条例》《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》等军品采购的相关规定履行对外采购程序。因此，公司业务获取不适用于军品采购的相关规定，公司已根据下游客户内部采购制度要求，履行了业务获取所必要的程序。

2、发行人现有订单是否来源于前期研发任务

报告期内，公司营业收入按是否来源于前期研发任务的分类情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
来源于前期研制任务	68,827.69	89.51%	43,158.41	81.40%	21,247.37	76.10%
非来源于前期研制任务	8,069.90	10.49%	9,858.61	18.60%	6,671.23	23.90%
合计	76,897.59	100.00%	53,017.02	100.00%	27,918.60	100.00%

报告期各期，公司由前期研发任务转化为订单所产生的营业收入占比分别为76.10%、81.40%、89.51%，是公司营业收入的主要组成部分。公司部分业务系客户为完成某个承研项目向公司发起的单次采购，或公司自研的标准产品向下游推广后实现销售，如军用或民用电磁兼容材料标准产品，故将前述情形产生的收入分类为“非来源于前期研制任务”的收入。

报告期期末至今，公司获取订单的方式未发生重大变化，期后订单及营业收入亦主要来源于前期研发任务。

因此，报告期期初至今，公司订单主要来源于前期研发任务。

3、发行人获取相关任务的方式和投入资金来源

(1) 发行人获取相关任务的方式

1) 发行人军品业务的获取方式

①总体单位研制任务的基本情况

在公司所处的军用航空领域，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（航空工业下属主机单位）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。

航空工业、中国电科等总体单位根据型号的研制需求，基于各潜在配套单位在隐身材料领域的技术沉淀、行业地位，向发行人及其他单位下达研制任务，通过对各单位的技术评估，择优选用相关单位承担型号任务。

在隐身涂层领域，研制任务的总体单位为航空工业下属主机单位，主要的参研单位包括发行人及其他单位，形成的配套链条为“航空工业下属主机单位-发行人等参研单位”。在此情形下，航空工业下属主机单位对各单位隐身涂层的性能指标进行评估，择优选取有关单位成为合格供应商。

在隐身结构领域，研制任务的总体单位为航空工业下属主机单位，分领域的总体单位主要包括航空工业或中国电科下属科研院所，其主要向主机单位配套雷达、天线等成套产品，其他参研单位包括发行人及其他单位，形成的配套链条为“航空工业下属主机单位-航空工业或中国电科下属科研院所-发行人等参研单位”。在此情形下，公司作为航空工业或中国电科下属科研院所的直接配套商，首先要接受其对公司隐身功能结构件的技术评估；在确定直接配套关系后，公司隐身功能结构件成为下游单位所生产雷达、天线等成套产品的一部分，航空工业下属主机单位将对前述成套产品的综合性能指标（含隐身性能等指标，隐身性能指标为重要的指标之一）进行评估，择优选取有关单位成为合格供应商。

②公司获取军品业务的具体情况

在取得研制任务前，公司基于在隐身材料领域具有较深的技术沉淀、较高的行业地位，能够紧密跟踪型号设计、研发的整体方向，提前布局航空领域重点型号和重点产品，提前投入研发。

在取得研制任务后，相关项目一般经过立项阶段、研制阶段、批产阶段等三个阶段，具体情况如下：

a.立项阶段：确定项目的研发方向、目标等，完成节点为通过立项评审。

b.研制阶段：一般包括方案阶段、试制阶段、定型阶段。方案阶段，系完成项目的方案设计，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。

由于隐身性能快速迭代，性能指标要求持续提升，在隐身材料研制和比选过程中，公司面临激烈的技术竞争。总体单位会根据各参研单位试制品的技术指标、工艺水平等淘汰部分参研单位，最终仅有部分参研单位能够通过装机评审、鉴定。

c.批产阶段：参研单位产品通过装机评审、鉴定，仅意味着参研单位成为军品的合格供应商，产品能够装机应用，但总体单位分别向通过装机评审的各单位发起批量采购的多少，还取决于各单位产品性能指标的优异性（隐身性能指标、力学性能指标等）、性能的稳定性和一致性（取决于供应商的工艺水平、工程化能力）、价格水平（性价比）、服务保障能力等方面。

综上，公司通过参与总体单位的研制任务，根据武器装备技术要求进行针对性研发，通过“试制-定型-批产”流程后，获取有关军品业务。

2) 公司民品业务的获取方式

与军品业务不同，公司民品业务通常不来源于前期研发任务，而是通过自研标准产品，与下游配套、向下游推广后，获取有关民品业务。

(2) 投入资金来源

公司以自有或自筹资金投入相关研发任务，在相关研发任务达到试制、定型批产状态后，公司与客户签署销售合同、交付产品、实现销售。

综上，公司基于在隐身材料领域具有较好的技术沉淀、行业地位，参与总体单位（航空工业下属主机所）以及分领域的总体单位（航空工业下属科研单位、中国电科相关领域总体所）组织的技术评估，通过技术评估后成为相关任务的承研方；公司以自有或自筹资金投入相关研发任务。

4、发行人获取研发任务并实施研发和量产是否为主要业务获取方式，是否具备可持续性

结合本题前述，公司报告期内的营业收入主要来源于前期研发任务形成订单对应的营业收入，即公司获取研发任务并实施研发和量产为主要业务获取方式。

公司相关任务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。

从配套的预研项目来看，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隐身材料与结构的研制工作，其中主要包括我国现役隐身战机改型后隐身材料的研制，以及我国新一代XXX隐身战机、XXX机隐身材料的研制，相关研制工作进展顺利，其中部分项目已取得试制收入，在相关整体型号定型批产后，公司有望获取批量订单。由此，公司已布局我国主要隐身武器装备型号配套隐身材料与结构的预研。

从公司自身能力来看，公司研制的我国战机“两代”隐身材料，已批量应用于我国第三代、第四代战机等重大重点型号工程，产品在低频超宽带、多频谱兼容、薄型轻量化等方面具有行业显著的技术优势和特色，公司以邓龙江院士为首席科学家，凝聚了一支在国内EMMS领域有重要影响力的专业队伍。由此，公司具备预研项目实现批产所需的研发和生产能力。

综上，公司获取研发任务并实施研发和量产为主要业务获取方式，公司已布局我国主要隐身武器装备型号配套隐身材料与结构的预研，且具备预研项目实现批产所需的研发和生产能力，有望在相关整体型号定型批产后，获取批量订单，故公司主要业务获取方式具有可持续性。

（二）报告期内发行人通过招投标的方式取得订单但未于报告期内实现销售的原因，截至目前发行人通过招投标承接项目的具体情况，上述项目的进展及预计实现收入情况

1、报告期内发行人通过招投标的方式取得订单但未于报告期内实现销售的原因

（1）公司报告期内参与的招投标项目情况

报告期内，公司参与的招投标项目情况如下：

序号	项目名称	客户名称	投标时间	是否中标
1	先进修复模块项目	KH105	2021年	否
2	隐身修复设备项目	KH00109	2021年	否

3	高压充气设备项目	KH00109	2022年	否
4	A项目	KH00101	2022年	是
5	B项目	KH00101	2022年	是

注：KH105为某院校，KH00109、KH00101均为航空工业下属单位

结合上表，报告期内，公司主要参与了5个招投标项目，涉及的客户为KH105、KH00109、KH00101。

客户招投标项目的发起，通常针对客户的单次采购需求，而公司现有订单主要来源于前期研制任务，主要通过参与客户的产品技术方案论证或预研项目，根据武器装备技术要求进行针对性研发，通过“试制-定型-批产”流程后，成为军品合格配套供应商，在此过程中，公司通过竞争性谈判、询价等方式获取主要产品/批产产品的订单。

因此，公司报告期内参与招投标的情形相对较少，招投标项目不涉及公司主要产品/批产产品。

（2）未中标项目的情况

报告期内，公司3个未中标项目的具体情况如下：

1) 2021年，公司参与先进修复模块项目的招投标，项目内容系向KH105交付涂层测厚仪和发射率测试仪。公司判断的未中标原因为：由于采购方要求的产品质保金期限较长，公司提供的投标文件在对应指标上评分较低，在整体上未取得最优评分，因此该项招投标项目未中标。

2) 2021年，公司参与隐身修复设备项目的招投标，项目内容系向KH00109交付应用于通用隐身功能维修的集成设备。公司判断的未中标原因为：由于采购方对产品的定价较低，公司提供的投标文件在对应指标上评分较低，在整体上未取得最优评分，因此该项招投标项目未中标。

3) 2022年，公司参与高压充气设备项目的招投标，项目内容系向KH00109交付应用于科研生产的高压气体动能收集设备。公司判断的未中标原因为：由于采购方对售后响应时效性要求较高，回款进度安排期限较长，公司提供的投标文件在对应指标上评分较低，在整体上未取得最优评分，因此该招投标项目未中标。

由于招投标项目通常为满足采购方的单次采购需求，而公司现有订单主要来源于前期研制任务，即使公司未中标相关项目，亦未对公司的生产经营造成重大

影响。

针对未中标项目，公司未取得销售订单，亦未由此产生销售收入。

(3) 已中标项目的情况

报告期内，公司 2 个已中标项目的具体情况如下：

序号	项目名称	客户名称	中标时间	合同签订时间
1	A 项目	KH00101	2022 年 7 月	2022 年 8 月
2	B 项目	KH00101	2022 年 11 月	2022 年 12 月

公司通过参与招投标项目承接 KH00101 的 A 项目、B 项目。前述项目中标后，公司与客户 KH00101 签订了书面合同，随即开展采购、生产。根据合同约定，公司需在 2023 年上半年交付产品，故截至 2022 年末，前述项目处于产品生产阶段，暂未实现销售。

综上，公司报告期内参与招投标项目的情形相对较少，招投标项目不涉及公司主要产品；针对未中标项目，公司未取得销售订单，亦未由此产生销售收入；针对已中标项目，公司已取得销售订单，截至报告期期末，相关项目处于产品生产阶段，暂未实现销售。

2、截至目前发行人通过招投标承接项目的具体情况，上述项目的进展及预计实现收入情况

截至本回复报告签署日，公司通过招投标承接项目的具体情况如下：

序号	项目名称	项目进展	预计实现销售收入的时间及金额
1	A 项目	处于项目验收阶段	2023 年；1,941.90 万元
2	B 项目	处于项目验收阶段	2023 年；662.75 万元

上表中，A 项目的内容为交付一架 XXX 飞机模型，B 项目的内容为使用隐身涂料完成在 XXX 模型表面的涂覆。

根据合同约定的交付条款，公司将于 2023 年陆续完成中标项目对应产品的生产和交付，目前均处于项目验收阶段，预计在 2023 年实现收入的金额为 2,604.65 万元。

（三）发行人产品技术路线与所应用领域行业技术迭代的匹配情况并视情况进行重大事项提示

1、产品技术路线与所应用领域行业技术迭代的匹配情况

公司收入主要来自隐身功能涂层材料、隐身功能结构件产品，产品主要应用于国防武器装备隐身领域。

（1）隐身技术发展情况

隐身技术是武器装备突防的重要技术，早在二战期间，各国就开始隐身技术的探索，其技术迭代情况如下：

1) 20 世纪 70 年代以前，隐身技术主要方向是实现光学隐身。各国开始在覆盖飞机的蒙皮上喷涂伪装色，以降低飞机的光学特征。逐渐形成了通过降低武器的目标特征信号进行隐蔽进攻的概念，但并未形成真正的隐身武器。

2) 20 世纪 70 年代至 90 年代初，隐身技术主要方向是实现雷达隐身。由于该阶段的隐身材料技术尚不成熟，隐身功能主要依赖通过外形设计实现。如 F-117A 隐身战斗机采用了多棱面外形等隐身外形设计，但对于隐身外形设计的依赖导致飞机的机动性较差，严重影响了武器装备的作战性能。

3) 20 世纪 90 年代以来，隐身技术主要方向是实现兼具雷达、红外等多频谱隐身功能。随着隐身材料技术的逐步成熟，武器装备开展综合使用外形设计和隐身材料等各类隐身技术，以实现隐身功能和作战性能的兼容。

如 F-22、F-35 使用了大量的先进隐身材料，包括吸波涂料、吸波结构件、座舱盖镀膜、隔栅屏蔽等。其中，吸波涂料主要涂覆于飞机表面，用于吸收各类电磁波；吸波结构件主要是在翼面前后缘以及翼尖、进气道管壁及唇边、机身棱边等关键部位使用。同时，隐身技术也开始逐渐在战机以外的其他武器广泛应用。

在隐身领域，隐身技术呈现从前向隐身到全向隐身、从单一功能隐身到多频谱兼容隐身的发展趋势。

（2）公司产品技术发展路线

自设立以来，公司秉承自主创新的精神，围绕 EMMS 产业发展的产品主流和技术前沿，长期致力于 EMMS 领域的技术研发，公司技术与产品的发展情况如下：

1) 雷达隐身能力：“单一波段”到“低频超宽带”

低频雷达是远程预警、反隐身雷达探测技术发展的重要手段，随着反隐身雷达技术朝低频方向迭代发展，公司经过长期自主研发，实现了从“单一波段”到“低频超宽带”雷达隐身。

①单一波段雷达隐身

隐身能力是新一代作战装备的重要技术特征，但各国在隐身技术领域存在严密的技术封锁，隐身技术成为国家国防建设的重大需求。

基于现代武器装备的发展趋势和国家安全的重大需求，公司坚持自主创新，长期开展 EMMS 领域的技术研究。2013 年，公司首型雷达吸波涂料研制成功，实现了单一波段的雷达隐身功能。

②低频超宽带雷达隐身

随着雷达技术迭代发展，单一波段的雷达隐身已逐渐无法满足现代战争隐身技术的需求。针对隐身机制单一、低频隐身性能难以提升的技术瓶颈，公司开展了低频超宽带方面的技术研究。

经过长期的技术研究与产品设计，公司掌握了低频超宽带基础机理，承载与功能一体化设计、低频超宽带材料制备、高精度高性能功能结构件制造等方面的核心关键技术。2021 年，公司低频超宽带雷达吸波材料与结构研制成功，实现了低频超宽带的雷达隐身能力。

2) 其他隐身能力：“雷达隐身”到“多频谱兼容”

随着现代探测技术的不断发展，武器装备同时面临来自可见光、雷达、红外等多频谱侦察装备的高精度探测，在现代战争中单一的雷达隐身功能无法满足应用需求，同时具备多种隐身能力的多频谱兼容是隐身材料的必然发展趋势。

公司重点开展了多频谱兼容方向的技术研究，在雷达、红外、可见光等多频谱兼容领域取得了重要技术突破。建立了多频谱兼容一体化基础机理，突破了性能设计、体系选型、合成配方、工艺实现等方面的核心技术，2017 年，公司以该技术为基础形成了某型 EMMS 产品，在国家重大型号上装备应用。

(3) 产品技术路线与行业技术迭代的匹配情况

在产品类型方面，公司主要产品包括隐身功能涂层材料、隐身功能结构件。

隐身功能涂层材料主要采用物理涂覆法，涂覆于武器装备表面后可降低其雷达散射截面，主要用于隐身武器装备及其部件的表面；隐身功能结构件兼具电磁隐身和结构强度等特性的结构型材料，主要用于武器装备中需要结构功能和隐身功能一体化的关键部位。公司产品类型与目前国外报道的先进隐身材料类型相匹配。

在产品功能方面，公司针对国内外隐身功能材料在单一隐身功能基础上向更宽频段扩展及多种隐身功能的兼容需求，重点开展了多频谱兼容方向的技术研究，在雷达、红外、可见光等多频谱兼容领域取得了重要技术突破，建立了多频谱兼容一体化基础机理，突破了性能设计、体系选型、合成配方、工艺实现等方面的核心技术，形成了具有多频谱兼容功能的隐身材料。公司产品功能与国外隐身技术的发展趋势相匹配。

隐身材料技术未来主要向低频超宽带化、多频谱兼容化、薄型轻量化等方向发展，公司已针对性的开展了相关技术的研究，并形成了一系列研究成果。公司始终围绕 EMMS 产业发展的产品主流和技术前沿，坚持自主创新，致力于打破国外技术封锁，实现自主可控。

综上所述，公司产品的技术路线符合国内外主流隐身技术发展阶段，与所应用领域行业技术迭代情况相匹配。

2、重大事项提示

公司已于招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）重大风险提示”中披露如下：

“2、公司所在技术领域变革性技术发展带来的风险

公司研制的电磁功能材料与结构系列产品主要致力于提升武器装备平台隐身能力的水平。由于现代各类光电磁探测技术及系统装备水平的快速发展，隐身技术将有可能发生突破性变革。如果公司未来不能持续进行该领域技术及材料跨代研发，有效应对技术变革，则公司将难以开发出满足下一代武器装备发展需求的产品，可能对公司军品业务造成重大不利影响。”

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《中国人民解放军装备采购条例》《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》等有关军品采购的规定；

2、访谈发行人主要客户，了解其采购发行人产品时适用的采购规定；

3、取得发行人报告期内按是否来源于前期研发任务的收入分类；

4、访谈发行人销售负责人、研发负责人，了解发行人现有订单是否来源于前期研发任务，发行人获取相关任务的方式和投入资金来源，发行人获取研发任务并实施研发和量产是否为主要业务获取方式，是否具备可持续性；

5、获取发行人报告期内的招投标明细及招投标文件，结合相关文件，访谈发行人销售负责人，了解发行人已投标项目未中标的原因、已中标项目未形成收入的原因、已中标项目的进展及预计实现收入情况；

6、查阅公开的新闻、研究报告等信息，了解国内外隐身材料的技术发展状况；

7、访谈发行人管理层，了解发行人产品技术路线与所应用领域行业技术迭代的匹配情况；

8、查阅发行人在招股说明书“重大事项提示”中的重大风险提示情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人下游客户主要包括航空工业、中国电科、九洲控股等大型军工集团下属单位，其对外采购不适用于按照《中国人民解放军装备采购条例》《中国人民解放军装备采购方式与程序管理规定》等军品采购的相关规定履行对外采购程序。因此，发行人业务获取不适用于军品采购的相关规定，发行人已根据下游客户内部采购制度要求，履行了业务获取所必要的程序；

2、报告期期初至今，发行人订单主要来源于前期研发任务；

3、发行人通过参与总体单位的研制任务，根据武器装备技术要求进行针对性研发，通过“试制-定型-批产”流程后，获取有关军品业务；通过自研标准产品，与下游配套、向下游推广后，获取有关民品业务；发行人以自有或自筹资金投入相关研发任务；

4、发行人获取研发任务并实施研发和量产为主要业务获取方式，发行人已

布局我国主要隐身武器装备型号配套隐身材料与结构的预研，且具备预研项目实施批产所需的研发和生产能力，有望在相关整体型号定型批产后，获取批量订单，故发行人主要业务获取方式具有可持续性；

5、发行人报告期内参与招投标项目的情形相对较少，招投标项目不涉及公司主要产品；针对未中标项目，发行人未取得销售订单，亦未由此产生销售收入；针对已中标项目，发行人已取得销售订单，截至报告期期末，相关项目处于产品生产阶段，暂未实现销售；

6、发行人已陆续完成已中标项目对应产品的生产、交付，目前均处于项目验收阶段，预计在 2023 年实现收入的金额为 2,604.65 万元；

7、发行人产品的技术路线符合国内外主流隐身技术发展阶段，与所应用领域行业技术迭代情况相匹配；

8、发行人已在招股说明书“重大事项提示”中作出适当的风险提示。

二、问题二

请发行人：（1）说明与客户暂定价的确定方法、依据及其审慎性，报告期内暂定价调整的确定依据、协商过程和审批情况，报告期内同类型产品不同合同的暂定价出现大幅下降的原因，未来发行人产品的暂定价是否会持续下降，是否会对发行人经营造成重大不利影响，并视情况进行重大事项提示；（2）结合行业惯例、合同约定、暂定价确定情况、公司过往经验以及与客户沟通情况等，说明需要接受审价的产品范围，是否存在大幅下调的风险。

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）说明与客户暂定价的确定方法、依据及其审慎性，报告期内暂定价调整的确定依据、协商过程和审批情况，报告期内同类型产品不同合同的暂定价出现大幅下降的原因，未来发行人产品的暂定价是否会持续下降，是否会对发行人经营造成重大不利影响，并视情况进行重大事项提示

1、与客户暂定价的确定方法、依据及其审慎性

（1）公司以暂定价结算的产品和以非暂定价结算的产品在价格确定的方法、

依据方面不存在明显差异

公司军品的主要客户为航空工业、中国电科等军工集团的下属总体单位或总装单位。军方审价一般针对型号或型号子系统的总体单位进行，公司作为总体单位的配套供应商，军方一般不会对公司进行直接审价，但部分重要配套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。

总体单位是公司的直接客户，由于审价周期较长，总体单位会根据自身经验并基于谨慎性原则确定可能涉及延伸审价的产品，要求与公司以暂定价签署合同并结算，最终价格根据军方审定价确定，多退少补。

虽然公司与客户签署的合同基于客户的判断，分为以暂定价结算和以非暂定价结算两类，但以暂定价结算的产品和以非暂定价结算的产品在价格确定的方法、依据方面不存在明显差异，一般综合考虑以下因素确定产品价格：

1) 预算价格

在整机研制阶段，军方与航空工业主机单位协商确定飞机整机型号的预算价格。一般来说，飞机整机的价值由三部分组成：航电系统、发动机系统、整机装配制造，其中主机单位主要负责整机装配制造及相关系统的集成整合，上游分领域的总体单位分别负责航电系统、发动机系统的设计和制造，主机单位会与分领域的总体单位协商确定飞机各系统的整体价值。对于公司来说，隐身功能涂层材料产品应用于机身表面，归属于整机装配制造部分，隐身功能结构件产品配套于天线、雷达使用，归属于航电系统部分。

军方与航空工业主机单位对飞机整机的预算价格经确定后，按预算价格向主机单位实施采购，即代表军方一定程度上认可整机的总体价值，但也保留对整机总价值进行审价的权利。

公司隐身功能涂层材料主要向航空工业下属主机单位进行直接销售，主机单位根据整机装配制造板块的总价值，结合各供应商配套产品的技术、重要性、采购批量等，综合考虑组成整机装配制造板块中各环节的价值，在此过程中确定采购公司隐身功能涂层材料的预算价格，并以此为基础，结合军品定价相关规则与公司协商谈判产品价格。

公司隐身功能结构件主要向航空工业、中国电科、九洲控股下属单位销售，

直接客户采购公司产品后，用于其生产的天线、雷达等成套产品，最终将前述成套产品销售给航空工业下属主机单位。公司直接客户会根据其与主机单位协商确定的天线、雷达等成套产品在整机航电系统中的价值，结合各供应商配套产品的技术、重要性、采购批量等，综合考虑天线、雷达等成套产品各组成部分的价值，在此过程中确定采购公司隐身功能结构件的预算价格，并以此为基础，结合军品定价相关规则与公司协商谈判产品价格。

因此，合同价格（暂定价或非暂定价）本身已经是一个市场价格，已经过公司直接客户乃至终端用户充分评估，后续大幅度调减的可能性较小。

2) 技术性能指标及技术壁垒

技术性能指标及技术壁垒是公司与客户确定产品价格时的重要影响因素。一方面，技术性能指标主要包括隐身性能、力学性能、产品性能的一致性、稳定性是否能达到批产要求等，如公司产品的技术性能指标相较于竞品更好，则相关产品的定价可能更高；另一方面，产品定价还需考虑产品本身是否具有较高的技术壁垒，若公司产品技术壁垒较高，客户难以在市场中寻找类似产品进行替代，则相关产品的定价较高。

3) 产品生产成本、相关费用及研发投入

公司与客户协商确定产品价格的过程中，公司需向客户提供报价资料，其中包括了产品生产成本、相关费用的测算资料。由于军品开发周期较长，在此期间承研制单位投入了大量的人力、物力、财力，形成了具有自主核心技术的高附加值产品，国家对于企业进行军工保障体系建设和前期自费研发投入采取补偿性发展政策，并在后续批产产品定价时考虑上述相关因素。

4) 参考类似产品市场价格

公司主要产品为隐身功能涂层材料和隐身功能结构件，均系具有自主核心技术的高附加值产品，且具备较强的技术壁垒，在具体功能及用途、技术性能指标等方面，市场中不存在完全相同的产品。客户在参考类似产品市场价格时，针对隐身功能涂层材料，主要参考其他供应商归属于吸收电磁波功能材料大类的产品价格；针对隐身功能结构件，主要参考被公司替代的其他供应商的前期供货价格。

公司产品与其他类似产品在具体功能及用途、技术性能指标等方面均存在差异，因此类似产品市场价格仅能作为大致、粗略的参考依据，不属于公司与客户

确定产品价格的决定性因素。

(2) 实际执行中，暂定价确定的方法较为严谨，依据较为充分，具有审慎性

基于前文所述确定产品价格时综合考虑的各项因素，实际执行中，公司与客户暂定价确定的过程主要包括公司向客户报价、客户审核报价并与公司协商定价两个阶段，具体情况如下：

1) 公司向客户报价

实际执行中，公司下游客户会参照《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，要求公司对产品进行报价。

根据《军品定价议价规则(试行)》，军品价格由成本、利润及税金三部分构成。其中，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。其中，专项费用是指根据军品生产特点和实际情况，应一次或者分次计入军品制造成本的特殊消耗费用，主要包括军品在生产过程中进行各种试验所发生的净损失费用、定型费用等一次性专项费用、专用工装及备用件费用、售后服务期的售后服务费(按不超过军品制造成本扣除售后服务费的1%计列)和知识产权相关费用等。

期间费用包括管理费用和财务费用两部分。期间费用应参考行业和地区企业期间费用的平均水平，按制造成本的一定比例计算。具体比例应根据承制单位前3年整体期间费用与制造成本的比例，结合承制单位所在行业、地区企业期间费用的平均水平，由订购方与承制单位协商确定。

公司向客户提供产品报价时，主要参考上述规则，并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，并向客户提供报价资料。

2) 客户审核报价并与公司协商定价

公司向客户提供产品报价后，客户的采购部门组织需求使用部门、财务部门、计划管理部门、技术部门(如需)等相关部门开展对报价资料的审核、核减(如

有)。客户审核供应商报价时，一般综合考虑预算价格、技术性能指标及技术壁垒、产品生产成本、相关费用及研发投入、类似产品市场价格等因素。前述各因素的详细情况请参见本题前述。

在对公司报价的审查、核减（如有）过程中，客户采购部门会组织上述相关部门共同与公司开展谈判工作，双方主要以现场会议、视频、电话等多种方式进行谈判/协商，双方最终谈判/协商确定的合同价格一般在客户确定的预算价格范围内，即为最终签署暂定价合同的价格。在履行合同审批流程后，双方按协商确定的价格签订销售合同。

根据过往经验，在客户核减报价后，双方最终协商确定的价格较公司最初报价的降幅一般在 20% 以内。

综上所述，公司与客户暂定价确定的方法为：公司向客户报价后，客户综合考虑预算价格、技术性能指标及技术壁垒、产品生产成本、相关费用及研发投入、类似产品市场价格等因素，对报价进行审核/审减，最终与公司协商确定的价格即为合同暂定价；暂定价的确定方法严谨、依据充分，且履行了严格的审批程序，公司与客户确定的暂定价具有审慎性。

2、报告期内暂定价调整的确定依据、协商过程和审批情况

报告期内，公司涉及以暂定价确认收入的产品型号共有 65 个，截至本回复报告签署日，已经量产的型号有 60 个，尚未量产的型号有 5 个。公司向相同客户销售的相同产品存在暂定价调整的情形，共涉及 9 个型号，除该 9 个型号外，其余型号不涉及暂定价调整的情况。

上述 9 个型号产品暂定价调整的具体情况如下：

单位：万元

序号	客户	产品型号	单价调整比例	单价调整时点	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%	2021 年/产品定型时点	单价调整前对应的收入	-	28.40	1,474.75
					单价调整后对应的收入	5,965.60	4,697.40	-
2	KH00104	结构材料 B17	-37%	2021 年/产品定型时点	单价调整前对应的收入	-	8.41	436.76
					单价调整后对应的收入	1,766.80	1,391.20	-

序号	客户	产品型号	单价调整比例	单价调整时点	单价调整前/后对应的收入	收入金额		
						2022 年度	2021 年度	2020 年度
3	KH00109	涂层材料 A6	-5%	2022 年/产品批产过程中	单价调整前对应的收入	234.91	341.97	31.5
					单价调整后对应的收入	925.76	-	-
4	KH010	结构材料 B138	-17%	2022 年/产品定型时点	单价调整前对应的收入	302.90	454.35	283.97
					单价调整后对应的收入	359.69	-	-
5	KH010	结构材料 B908	-17%	2022 年/产品定型时点	单价调整前对应的收入	302.90	454.35	283.97
					单价调整后对应的收入	359.69	-	-
6	KH010	结构材料 B909	-17%	2022 年/产品定型时点	单价调整前对应的收入	107.72	161.58	100.99
					单价调整后对应的收入	127.92	-	-
7	KH010	结构材料 B294	-17%	2022 年/产品定型时点	单价调整前对应的收入	107.72	161.58	100.99
					单价调整后对应的收入	127.92	-	-
8	KH00104	结构材料 B8	-54%	2020 年/产品定型时点	单价调整前对应的收入	-	-	128.77
					单价调整后对应的收入	-	-	21.11
9	KH00104	结构材料 B107	-61%	2020 年/产品定型时点	单价调整前对应的收入	-	-	23.59
					单价调整后对应的收入	-	-	4.55

注 1：单价调整比例=（调整后单价-调整前单价）/调整前单价*100%；

注 2：假设按照最低价格结算，前述情形对收入影响的合计金额为 1,310.47 万元（单价调整比例*调整前的收入金额），占报告期营业收入的比例不足 1%

上表产品中，序号 1、2 产品为一个组合的产品，序号 3 产品为一个单独产品，序号 4、5、6、7 产品为一个组合的产品，序号 8、9 产品为一个组合的产品，前述产品均是分别作为产品组合交付客户使用，故暂定价调整为同一批次的调整，价格调整比例较为近似。序号 3 产品暂定价调整时点为批产阶段，价格调整比例相对较小，除序号 3 产品以外，其余产品暂定价调整时点均为产品定型时点，价格调整比例相对较大。

上表中 9 个型号产品暂定价调整的确 定依据、协商过程和审批情况如下：

（1）结构材料 B12、结构材料 B17

从暂定价下降的确定依据来看，结构材料 B12、结构材料 B17 于产品定型时

点出现暂定价的下调，主要原因系：在产品定型前，上述两种产品的工艺较为复杂，研制难度较高，公司前期投入的研制成本较高，且由于生产工艺尚未稳定，公司的生产过程中存在较大的损耗，因此产品价格较高；后续随着产品定型批产，公司对产品相关技术和工艺进行了优化和升级，减少了生产过程中的损耗成本，同时由于前期试制过程中，公司产品与客户生产工艺的适配度未达理想状态，使得客户生产过程中的损耗相对较大，因此双方本着互利的原则，经协商后将产品定型后的暂定价进行下调。

从协商过程和审批情况来看，公司与客户的谈价过程从 2020 年 4 月开始，于 2021 年 10 月结束。2020 年 4 月，由于产品即将进入定型批产阶段，KH00104 要求公司针对批产产品进行报价、谈价，公司对批产产品进行报价后，客户物资采购部门、项目部门、财务部门参与价格审核。2020 年 4 月至 2021 年 1 月，客户财务部门与公司销售部门通过电话、微信等方式对产品价格构成进行讨论、商议，双方协商的重点主要是结合研制阶段的生产损耗成本，以及产品批产以后的交付量，如何调低产品售价；在此期间，KH00104 亦在与其下游客户 KH00109 讨论成套天线产品的价格，因此无法与公司就批产价格达成一致。在 KH00104 与下游客户谈定成套产品价格后，2021 年 2 月至 2021 年 10 月，KH00104 与公司之间通过电话会议、面谈等多种方式进行了多轮次部门级别以及领导层的沟通，最终调整后的合同暂定价由双方领导层协商确定。在履行合同审批流程后，双方按协商确定的价格签订销售合同。

(2) 涂层材料 A6

从暂定价下降的确定依据来看，涂层材料 A6 的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，客户与公司进行友好协商，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。

从协商过程和审批情况来看，2020 年 9 月，由于即将进入“十四五”规划，主机单位 KH00109 针对“十三五”期间单价较高的供应商分别开展了谈价。当月，公司总经理带队，销售部门、财务部门相关人员一同前往 KH00109 现场进行谈价，但未达成一致。2020 年 11 月，双方领导层再次展开现场谈价，最终确定公司产品降价的比例。在履行合同审批流程后，双方按协商确定的价格签订销

售合同。在既往合同执行完成后，公司于 2022 年按新签署的暂定价合同确认产品收入。

(3) 结构材料 B138、结构材料 B908、结构材料 B909、结构材料 B294

从暂定价下降的确定依据来看，上述 4 种型号的结构材料于产品定型时点发生暂定价的下调，主要原因为：公司向 KH010 交付的相关产品主要配套于 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 KH00104。由于产品进入定型批产阶段，KH010 的下游客户对其生产的卫通天线产品价格进行了下调，因此 KH010 与公司协商后相应调减公司产品暂定价。

从协商过程和审批情况来看，由于 KH010 的下游客户对其生产的卫通天线产品价格进行了下调，故 KH010 于 2021 年 10 月向公司提出下调上述 4 种型号结构材料暂定价的诉求。2021 年 10 月至 2022 年 11 月，KH010 采购部门、财务部门与公司总经理、销售部门、财务部门进行了多轮次的协商，协商方式包括在 KH010 现场谈判、在发行人现场谈判、电话会议、视频会议等。2022 年 11 月，经双方多次沟通、反复协商，调整后的价格基本确定。在履行合同审批流程后，双方按协商确定的价格签订销售合同。

(4) 结构材料 B8、结构材料 B107

从暂定价下降的确定依据来看，结构材料 B8、结构材料 B107 于产品定型时点出现暂定价的下调，主要原因系：在产品定型前，上述两种产品的工艺较为复杂，研制难度较高，公司前期投入的研制成本较高，且前期客户并未明确后续是否需要公司批量供应，因此试制阶段产品价格较高；后续随着产品定型批产，双方预期后续供应量将增加，故协商调低产品暂定价。

从协商过程和审批情况来看，2020 年 5 月至 2020 年 7 月，客户根据其项目经费情况、货物需求量，与公司协商下调产品售价，由于涉及产品供应量相对较小，重要性相对较低，过程中系双方部门与部门进行对接谈价，不涉及领导层谈价。在履行合同审批流程后，双方按协商确定的价格签订销售合同。

(5) 价格调整比例的说明

对于上述 9 型产品暂定价的调整比例不一致的分析如下：

1) 总体来看，涂层材料 A6 暂定价下调比例为 5%，下调比例较小，主要系产品已处于批产阶段，供应稳定，故价格调整比例较小；其余型号暂定价下调比

例为均超过 15%，主要系产品处于研制、试制与定型、批产切换的时点，产品后续供应量更大，生产工艺、技术状态趋于稳定，因此较研制、试制阶段的产品价格存在大幅下降，符合军工行业的普遍特征，具有合理性。

2) 上述 9 个型号可分为 4 个产品组合，同一产品组合系公司在同一时点与同一客户协商降低暂定价，故暂定价降幅较为一致，具有商业合理性；4 个不同产品组合之间，由于产品工艺不同、成本结构不同、面向客户不同、产品需求量不同，其自身的价格水平存在差异，产品暂定价的调整是公司与客户分别进行商务谈判的结果，不存在统一的调整幅度标准，亦具有商业合理性。

3) 对于结构材料 B8、结构材料 B107 暂定价下调比例超过 50%，下调比例较大的问题，说明如下：

①结构材料 B8、结构材料 B107 与前述“(1) 结构材料 B12、结构材料 B17”属于同一类的材料体系，施工工艺也较为近似。在公司与客户谈价过程中，双方亦是按照“(1) 结构材料 B12、结构材料 B17”的价格构成体系进行的协商；

②该系列产品需求量较小，在研制阶段为覆盖公司投入的研制成本，产品定型前公司的报价及最终成交价都相对较高，故在定型阶段确定的价格较研制阶段价格调整幅度较大；

③即使产品暂定价降价幅度相对较大，但与其他产品相比，客户对上述两种产品的总体需求量相对较小，对公司及客户的重要性相对较低，故双方在谈价过程中，系部门级别的协商沟通，双方领导层未参与其中。因此，鉴于报告期内，产品仅在 2020 年实现收入 178.02 万元，在 2021 年、2022 年均未实现销售，故对公司报告期内生产经营不构成重大影响，且对公司其他产品的暂定价调整不具有参考意义。

综上所述，公司报告期内暂定价的调整依据充分，已履行相关审批程序，具有审慎性。

3、报告期内同类型产品不同合同的暂定价出现大幅下降的原因

结合前文所述，报告期内公司产品暂定价出现大幅下降主要发生于产品定型阶段，主要原因为：军用产品技术指标严格，研发难度较大，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，才能实现定型批产、批量销售。在产品定型前，由于技术方案不成熟，客户采购量相对较小，公司在此期间需投

入大量的人力、物力、财力，才能研制出满足客户需求的、具有自主核心技术的高附加值产品，由于投入成本相对较高，故双方在此阶段确定的暂定价也相对较高；产品定型后，技术方案已基本确定，产品产量也大幅提升，后续成本较产品定型前有所下降，因此在产品定型阶段，双方对暂定价进行调减，即使调减幅度相对较大亦具有合理性。

产品定型后的批量生产阶段，暂定价通常不会发生大幅变动，一般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。报告期内，仅有涂层材料 A6 在批量生产阶段发生过暂定价的调整，调整比例为-5%，调整幅度较小。

公司按照合同约定的价格确认收入，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，由于产品所处阶段、销量水平、公司投入成本等可能发生变化，客户针对相同产品新一批次的交付任务，会与公司再次协商确定产品的交付数量、价格，并签署新的销售合同予以明确。因此，无论是公司与直接客户之间因产品供应量上升、技术状态趋于稳定等原因调整暂定价，还是直接客户与其下游客户发生价格调整导致直接客户与公司调整暂定价，新合同均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。

基于上述，公司与客户针对合同暂定价格进行调整，是双方根据合作的最新进展情况，本着平等互利的原则进行商务谈判的结果，符合正常的商业逻辑，是一种普遍的市场行为，具有商业合理性。

综上，公司报告期内同类型产品不同合同的暂定价出现大幅下降的原因具有合理性。

4、未来发行人产品的暂定价是否会持续下降，是否会对发行人经营造成重大不利影响，并视情况进行重大事项提示

(1) 未来发行人产品的暂定价是否会持续下降，是否会对发行人经营造成重大不利影响

结合前述，公司与客户针对合同暂定价格进行调减，是双方根据合作的最新进展情况，本着平等互利的原则进行商务谈判的结果，符合正常的商业逻辑，是一种正常、普遍的市场行为。因此，随着未来公司交付产品所处阶段、销量水平的变化，产品的暂定价存在调整的可能性，亦存在持续下降的可能性，但是不会对公司经营造成重大不利影响，主要原因如下：

1) 报告期内相同产品暂定价的调整对公司经营业绩的影响较小

公司报告期内同一产品出现暂定价格调整共涉及 9 个型号，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，前述情形对收入影响的合计金额仅为 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。

2) 公司报告期内营业收入主要来自于批产产品的销售收入，批产产品暂定价基本保持稳定，批产产品暂定价的调整对公司经营业绩的影响较小

报告期内，公司军品收入中定型批产的产品收入分别为 19,396.18 万元、40,993.58 万元、68,133.07 万元，占军品业务收入的比例分别为 75.51%、79.98%、90.06%，占营业收入的比例分别为 69.47%、77.32%、88.60%，占比较高且呈现上升趋势。因此，定型批产的产品收入是公司营业收入的主要组成部分。

公司产品暂定价出现较大幅度的调整主要发生于产品定型时点，而在产品达到批量生产阶段后，暂定价可能会有小幅微调，但整体趋于稳定，后续再出现大幅调减的可能性较小。报告期内，公司仅有 1 个型号的产品在批产阶段出现暂定价调整的情况，且价格下调比例仅为 5%。一般情况下，产品定型前的销量远低于定型后的销量，公司营业收入主要来源于产品定型批产后的销售收入，而非产品定型前小批量试制阶段的销售收入。

因此，公司报告期内营业收入主要来自于批产产品的销售收入，批产产品暂定价基本保持稳定，批产产品暂定价的调整对公司经营业绩的影响较小。

3) 即使部分产品暂定价格在定型时点出现大幅调减，公司报告期内依然保持较高的毛利率水平

在产品定型时点，产品暂定价有可能大幅下降，但由于产品定型后公司交付量上升，投入的单位成本也有所下降。报告期内，公司综合毛利率分别为 79.54%、82.58% 和 82.15%，维持较高水平。因此，即使部分型号产品在报告期内出现暂

定价大幅调减的情况，也未对公司综合毛利率水平造成重大影响。

综上所述，未来公司产品的暂定价有可能持续下降，但不会对公司经营造成重大不利影响。

(2) 重大事项提示

鉴于未来公司所有产品(包括按暂定价结算的产品、未按暂定价结算的产品)的产品价格均有可能下调,对此,公司已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“(一)重大风险提示”中完善了相关风险提示:

“5、公司未来毛利率下降的风险

报告期内,公司主营业务毛利率分别为 79.54%、82.58%和 82.15%,整体处于较高水平。报告期内,公司在产品定型时点或产品批产后,存在随产品供应量上升、技术状态趋于稳定等原因,与客户协商下调产品售价的情况,且未来存在持续的降价风险,将对公司毛利率水平造成一定影响。若未来出现市场竞争加剧、产品价格降低、原材料价格上涨、人工成本上升等情形,则可能会出现公司主营业务毛利率下降的风险。”

(二) 结合行业惯例、合同约定、暂定价确定情况、公司过往经验以及与客户沟通情况等,说明需要接受审价的产品范围,是否存在大幅下调的风险

1、行业惯例

(1) 与发行人配套类似武器装备的军工行业上市公司审价进展情况

公司采用暂定价结算的产品均用于我国重大武器装备型号,截至本回复报告签署日,相关产品均未完成审价;经查询,军工类上市公司中,配套于我国新一代战机相关产品也未完成审价,具体情况如下:

公司名称	主营业务及产品配套情况	审价情况
华秦科技 (688281.SH)	华秦科技主要从事特种功能材料,包括隐身材料、伪装材料及防护材料的研发、生产和销售,产品主要应用于我国重大国防武器装备如飞机、主战坦克、舰船、导弹等的隐身、重要地面军事目标的伪装和各类装备部件的表面防护	根据华秦科技于 2022 年 8 月 26 日披露的 2022 年半年度报告,华秦科技按照暂定价销售结算的产品均未完成审价; 2022 年 8 月 26 日至今,华秦科技未公开披露产品接受审价的情况
立航科技 (603261.SH)	立航科技主要产品为挂弹车和发动机安装车等飞机地面保障设备,上述产品广泛配套于我空海军现役及新一代战斗机、轰炸机及运输机	根据立航科技于 2023 年 4 月 26 日披露的 2022 年年度报告,立航科技按照暂定价销售结算的产品均未完成审价

高华科技 (688539.SH)	高华科技主营业务为高可靠性传感器及传感器网络系统的研发、设计、生产及销售； 高华科技在航空领域，参与了多型新一代战机的配套	根据高华科技招股说明书披露，截至 2022 年 6 月 30 日，高华科技按照暂定价销售结算的产品均未完成审价； 2022 年 6 月 30 日至今，高华科技未公开披露产品接受审价的情况
晟楠科技 (837006.BJ)	晟楠科技主要从事航空装备制造、军用电源领域相关产品的研发、生产和销售。主要产品包括航空机械类产品以及综合电源类产品等； 晟楠科技的航空机械业务中主要代表性产品为航空减速控制器、航空阻尼器、管路连接器，相关产品最终所列装的武器装备为我国最新一代战斗机	根据晟楠科技招股说明书，截至 2022 年 12 月 31 日，晟楠科技产品中最终所列装的武器装备为我国最新一代战斗机的航空减速控制器、航空阻尼器、管路连接器均未完成审价

(2) 军工行业上市公司审价调整情况

经查询，部分军工类上市公司的主营业务及审价调整情况如下：

公司名称	主营业务	审价调整对收入的影响	具体产品审价调整影响
新光光电 (688011.SH)	为武器系统研制提供光学制导、光学目标与场景仿真、光电专用测试、和激光对抗等方向的高精尖组件、装置、系统和解决方案	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%	通过公开的报告未查询到具体产品审价调整的信息
盟升电子 (688311.SH)	卫星导航和卫星通信终端设备的研发、制造、销售和技术服务	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%	通过公开的报告未查询到具体产品审价调整的信息
华强科技 (688151.SH)	以特种防护领域为主，主要生产个体防护装备、集体防护装备，同时依托技术优势，积极开拓医药包装、医疗器械等民品市场	2017 年末，个体防护产品中的 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%	通过公开的报告未查询到具体产品审价调整的信息
北摩高科 (002985.SZ)	主要从事军、民两用航空航天飞行器起落架着陆系统及坦克装甲车辆、高速列车等高端装备刹车制动产品的研发、生产和销售	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%	2016 年机型 D 产品 BM1004 审定价较暂定价下降 22.00%，机型 E 产品 BM3001 审定价较暂定价增长 332.06%
新兴装备 (002933.SZ)	专业从事机载悬挂/发射装置、飞机信息管理与记录系统、综合测试与保障系统和军用自主可控计算机等的研发、生产、销售及	2015 年，飞机信息管理与记录系统产品完成军方审价，将补价收入 236.18 万元确认在了当期，占当期营业收入的比例为 0.94%	新兴装备机载悬挂/发射装置类产品中的 SD103 于 2013 年对初始暂定价进行了较大调整，调整暂定价较初始暂定价增加 57.33%，2014 年审定价较调整暂定价减少 0.11%

左江科技 (300799.SZ)	主要从事网络信息安全应用相关的硬件平台、板卡的设计、开发、生产与销售	2017年,安全异构双主机平台整机及部件补价收入-101.54万元,安全同构双主机平台整机及部件补价收入-44.33万元,合计补价收入-145.87万元,占当年营业收入的比例为-1.16%	通过公开的报告未查询到具体产品审价调整的信息
晨曦航空 (300581.SZ)	立足于航空领域,主营业务为研发、生产、销售航空机电产品及提供相关专业技术服务,主要产品及服务涉及航空惯性导航、航空发动机电子及无人机领域	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%	通过公开的报告未查询到具体产品审价调整的信息
广哈通信 (300711.SZ)	面向国防、电力、轨道交通、政府部门等诸多领域提供指挥调度通信的解决方案并生产和销售满足客户特定业务需求的数字与多媒体调度通信设备	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%	2014年,根据多媒体指挥调度系统产品中的GY33和GY38审价完成后相关产品配置情况计算得出,GY33最终审价测算结果较已确认收入金额上涨57.23%,GY38最终审价测算结果较已确认收入金额上涨15.95%
安达维尔 (300719.SZ)	致力于航空机载电子设备维修业务,是集航空机载设备研制、航空机载设备维修、测控设备研制、飞机加改装和航材贸易等业务为一体的航空技术解决方案综合提供商	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%	通过公开的报告未查询到具体产品审价调整的信息
上海瀚讯 (300762.SZ)	主要从事行业宽带移动通信设备的研发、制造、销售及工程实施,结合业务应用软件、指挥调度软件等配套产品,向军方客户和铁路等行业客户提供行业宽带移动通信系统的整体解决方案	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%	2016年12月,一批车载终端设备确定的军审单价较2014年和2015年签订的合同新定价相差3.80万元/台,单价上涨25.33%
天秦装备 (300922.SZ)	主要从事以高分子复合材料的新型加工和应用技术为核心的军用防护装置及装备零部件的研发、生产和销售	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%	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%,2018年,专用防护装置主要产品J506b审定价较暂定价上涨5.21%
江航装备 (688586.SH)	主要从事航空装备及特种制冷两大业务,涉及涵盖航空氧气系统、机载油箱惰惰性化防护系统、飞机副油箱等航空产品研发、生	2017年度和2019年度,因军方审价影响各期营业收入分别为-311.44万元、-10,976.66万元,占同期营业收入的比例分别为-0.46%、-16.27%	2019年,江航装备产品0001001224审定价较暂定价上涨9.99%,江航装备产品0001001223审定价较暂定价上涨10.58%,江航装备产品

	产、销售和修理，以及军民用特种制冷设备的研发、生产、销售		0001001340 审定价较暂定价上涨 9.33%，江航装备产品 0001001341 审定价较暂定价上涨 4.11%
金利华电 (300069.SZ)	主营业务为高压、超高压和特高压交、直流输变电线路上用于绝缘和悬挂导线的玻璃绝缘子的研发、生产、销售和相关技术服务	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	通过公开的报告未查询到具体产品审价调整的信息
航材股份 (科创板注册 生效)	主要从事航空、航天用部件及材料研发、生产和销售，主要产品分别为钛合金铸件、橡胶与密封件、透明件和高温合金母合金	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%	自设立以来，取得审价批复的产品有 17 个（其中钛合金铸件产品仅列示产品单价在 0.5 万元/件以上的 8 个产品，未列示小件产品），其中审定价较暂定价调增的有 8 个产品，调减的有 9 个产品，调整幅度的区间为-63.33%至 1,168.42%，其中审定价较暂定价下调超过 20%的产品为橡胶与密封件业务中的 4 个产品，于 2020 年取得审价批复，下调幅度分别为 26.40%、25.00%、29.60%、63.33%
东土科技 (300353.SZ)	专注于工业互联网技术及产业，致力于中国工业互联网平台技术的研究，用工业互联网技术创新各行业解决方案，应用于智慧工业、智慧城市、智慧军事、智慧能源四大领域	2020 年，东土科技结合审价信息对历史上全部未完成审价流程的收入进行审慎评估，调减收入 16,197.37 万元，占当期营业收入的比例为-30.28%；2021 年调减收入 24.60 万元，占当期营业收入的比例为-0.03%；2022 年调减收入 19.91 万元，占当期营业收入的比例为-0.02%	通过公开的报告未查询到具体产品审价调整的信息
晟楠科技 (837006.BJ)	主要从事航空装备制造、军用电源领域相关产品的研发、生产和销售	2016 年静止变流器 D 产品审定价较暂定价格下调，对应调减当期营业收入 181.52 万元，占当期营业收入的比例为-5.25%； 2021 年静止变流器 A、静止变流器组件 B、静止变流器 C 审定价与暂定价格差异累计调增当期收入 7.50 万元，占当期主营业务收入的 0.07%； 2022 年火警控制盒审定价较暂定价格下调，调减 2022 年收入 187.34 万元，占当期营业收入的比例为-1.35%	2016 年静止变流器 D 产品审定价较暂定价格下调 8.53%； 2021 年静止变流器 A 审定价较暂定价格调增 2.34%，静止变流器组件 B 审定价较暂定价格调减 31.77%，静止变流器 C 审定价较暂定价格调增 20.25%； 2022 年火警控制盒审定价较暂定价格下调 27.14%
金信诺 (300252.SZ)	主要从事中高端射频同轴电缆的研发、生产和销售	据收到的最新审价进度依据，调减部分应收账款及营业收入，涉及金信诺部分历史较长区间的特种业务，一次性调减 2022 年营业	通过公开的报告未查询到具体产品审价调整的信息

		收入 18,509.57 万元，占当期营业收入的比例为-8.68%	
捷强装备 (300875.SZ)	从事核化生防御装备核心部件的研发、生产和销售	2018 年，捷强装备 DF 液压动力系统产品完成审价，对之前完成销售的 DF 液压动力系统进行审价调整，调整金额共-150.45 万元（含税），占当期营业收入的比例为-0.88%	通过公开的报告未查询到具体产品审价调整的信息
航天南湖 (688552.SH)	主要从事防空预警雷达研发、生产、销售和服务	2020 年度取得单位 A 审价批复文件，确认差价收入合计 16,491.37 万元，占当年营业收入的 21.36%；2021 年度取得单位 C 审价价差补充合同（单位 C 未出具审价批复文件），确认差价收入合计 4,119.60 万元，占当年营业收入的 5.17%；2022 年航天南湖与单位 B 按照审定价格签署补充合同（单位 B 未出具审价批复文件），确认差价收入合计 11,864.80 万元，占当年收入的 12.45%	产品 A 审定价较暂定价上涨 24.58%，产品 B 审定价较暂定价上涨 33.32%，产品 C 审定价较暂定价上涨 19.28%，产品 E 审定价较暂定价下降 27.27%

(3) 行业惯例对发行人审价的分析

1) 需要接受审价的产品范围

由于上述军工类上市公司的主营业务与发行人存在一定差异，且公开资料中未披露各公司需要接受审价的具体产品范围及其判断过程，故发行人无法根据行业惯例判断需要接受审价的产品范围。

2) 是否存在大幅下调的风险

如上表所述，仅有部分军工类上市公司在公开文件中披露了具体产品审价调整的影响，具体情况为：①北摩高科 2016 年机型 D 产品 BM1004 审定价较暂定价下降 22.00%，机型 E 产品 BM3001 审定价较暂定价增长 332.06%；②新兴装备 2013 年机载悬挂/发射装置类产品中的 SD103 调增暂定价 57.33%，2014 年最终审定价较调整暂定价减少 0.11%；③广哈通信 2014 年根据多媒体指挥调度系统产品中的 GY33 和 GY38 审价完成后相关产品配置情况计算得出，GY33 最终审价测算结果较已确认收入金额上涨 57.23%，GY38 最终审价测算结果较已确认收入金额上涨 15.95%；④上海瀚讯 2016 年 12 月一批车载终端设备确定的军审单价较 2014 年和 2015 签订的合同新定价相差 3.80 万元/台，单价上涨 25.33%；⑤天秦装备 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%，2018 年专用防护装置主要产品 J506b 审定价较暂定价上涨 5.21%；⑥江航装备

2019 年产品 0001001224 审定价较暂定价上涨 9.99%，产品 0001001223 审定价较暂定价上涨 10.58%，产品 0001001340 审定价较暂定价上涨 9.33%，产品 0001001341 审定价较暂定价上涨 4.11%；⑦航材股份自设立以来，取得审价批复的产品有 17 个（其中钛合金铸件产品仅列示产品单价在 0.5 万元/件以上的 8 个产品，未列示小件产品），其中审定价较暂定价调增的有 8 个产品，调减的有 9 个产品，调整幅度的区间为-63.33%至 1,168.42%；⑧晟楠科技 2016 年静止变流器 D 产品审定价格较暂定价格下调 8.53%；2021 年静止变流器 A 审定价格较暂定价格调增 2.34%，静止变流器组件 B 审定价格较暂定价格调减 31.77%，静止变流器 C 审定价格较暂定价格调增 20.25%；2022 年火警控制盒审定价格较暂定价格下调 27.14%；⑨航天南湖产品 A 审定价较暂定价上涨 24.58%，产品 B 审定价较暂定价上涨 33.32%，产品 C 审定价较暂定价上涨 19.28%，产品 E 审定价较暂定价下降 27.27%。

根据上述同行业信息，①具体产品审定价调减的案例包括：北摩高科、新兴装备、航材股份、晟楠科技、航天南湖，审价调减的区间为-63.33%至-0.11%；②具体产品审定价调增的案例包括：北摩高科、新兴装备、广哈通信、上海瀚讯、天秦装备、江航装备、航材股份、晟楠科技、航天南湖，审价调增的区间为 2.34%至 1,168.42%。

对于审定价较暂定价下调幅度相对较大（下调幅度超过 20%）的情况，相关公司说明如下：①北摩高科 2016 年机型 D 产品 BM1004 审定价较暂定价下降 22.00%，原因为：机型 D 为某轰炸机的改款机型，暂定价系参考某轰炸机对应配套产品价格进行的定价；由于改款机型整机研发投入相比新机型较少，最终军方审定的机型 D 整机价格较低，使得逐级分摊后公司 BM1004 产品审定价低于暂定价；②航材股份审定价较暂定价下调超过 20%的产品为橡胶与密封件业务中的 4 个产品，于 2020 年取得审价批复，下调幅度分别为 26.40%、25.00%、29.60%、63.33%；除 2020 年之外，橡胶与密封件业务仅 2014 年取得一个产品的审价批复，审价下调幅度仅 8%以内，2020 年审价大幅下调存在军方给出未来五年订货量显著提升的配套条件，具有一定特殊性；③晟楠科技 2021 年静止变流器组件 B 审定价格较暂定价格调减 31.77%，静止变流器 C 审定价格较暂定价格调增 20.25%，价格调整幅度较大的原因为：两种产品通常成套销售，因客户需求紧迫在最初暂

定价格报价时对某元件的用量估计与最终审价时产品实际用量存在一定差异，但整套产品调价幅度较小；2022年火警控制盒审定价格较暂定价格下调27.14%，原因为：火警控制盒产品于2012年首次实现销售，当时暂定价格是供需双方基于产品成本、供应及时性和资金压力等方面因素协商确定，由于火警控制盒首次实现销售距离取得审定价格的时间间隔较长，该产品成本情况及需求的急迫性等因素已发生较大改变；④航天南湖产品E审定价较暂定价下降27.27%，由于产品E为雷达配套装备，不存在其他可比较产品，未披露审定价较暂定价下调幅度较大的原因。

总体来看，上述军工行业上市公司由于具体产品审价调整的比例区间为-63.33%至1,168.42%，由于审定价与暂定价的差异导致调整营业收入的金额占审价当期营业收入的比例为-30.28%至21.36%。

基于此，军工行业上市公司具体产品审价大幅调减的情况较少，即使出现个别型号审价大幅调增或大幅调减，该个别型号审价调整对当期收入的影响相对有限。

综上所述，基于军工行业上市公司审价情况，公司产品审定价格大幅低于暂定价格的可能性较低，即使未来公司个别批次或型号产品审价调增或审价调减的比例相对较大，对审价调整当期营业收入的影响相对有限。

2、合同约定

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，前述单位会根据自身经验并基于谨慎性原则确定可能涉及延伸审价的产品，并要求公司以暂定价签署合同并结算，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。在暂定价合同中，公司与客户一般约定：合同价为暂定价，最终按军方审定价格结算，多退少补。在后续合同执行过程中，客户按暂定价与公司全额结算、付款。

公司与客户签订的暂定价合同覆盖了隐身功能涂层材料、隐身功能结构件中的多个型号产品，因此可能需要接受审价的产品范围并不局限于某一类或某一型号的产品；在产品用途方面，公司采用暂定价结算的产品均用于我国重大武器装备型号，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。

3、暂定价确定情况

结合本回复报告之“二、问题二”之“一、/（一）/1、与客户暂定价的确定方法、依据及其审慎性”所述，暂定价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，暂定价的确定方法严谨、依据充分，且履行了严格的审批程序，公司与客户确定的暂定价具有审慎性。因此，公司产品未来审定价格大幅低于暂定价格的可能性较低。

4、过往经验

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。

从公司与客户已签署的以暂定价结算的合同来看，公司采用暂定价结算的产品均用于我国重大武器装备型号，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。

5、与客户沟通情况

根据公司日常与客户的沟通情况，公司了解到如下信息：

客户及公司可能接受审价的产品范围均由军方决定，但客户作为总体单位，在与公司签订合同时，总体单位会根据自身经验并基于谨慎性原则确定可能涉及延伸审价的产品，并与公司签订以暂定价结算的合同。

结合本回复报告之“二、问题二”之“一、/（一）/1、与客户暂定价的确定方法、依据及其审慎性”所述，公司与客户确定的暂定价具有审慎性。

结合上述与客户沟通的情况，客户在与公司签订合同时，已针对可能接受审价的产品范围、合同价格进行了审慎的评估和审批，因此公司未来暂定价大幅下调的风险较小。

综上所述，公司需要接受审价的产品范围主要系与客户签署暂定价合同的产品，涉及的产品类型主要为隐身功能涂层材料、隐身功能结构件，产品范围及产品暂定价格已经过客户的审慎评估和审批，但产品是否接受审价最终由军方决定；公司暂定价未来大幅下调的风险较低，即使未来公司个别批次或型号产品审价调整或审价调减的比例相对较大，对审价调整当期营业收入的影响相对有限。

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《军品价格管理办法》《军品定价议价规则（试行）》，访谈发行人销售负责人、财务负责人、发行人主要客户相关人员，了解发行人与客户暂定价的确定方法、依据及审批流程；获取报告期内涉及以暂定价确认收入的产品型号明细表，主要型号产品发行人报价与最终合同签署价格的差异比较表，查阅主要型号报价资料；

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暂定价调整的确定依据、协商过程和审批情况；了解同类型产品不同合同的暂定价出现大幅下降的原因，分析未来发行人产品的暂定价是否会持续下降，是否会对发行人经营造成重大不利影响；检查发行人在招股说明书对重大事项提示的完善情况；

3、查询军工类上市公司公开资料，检查发行人报告期军品暂定价销售合同，访谈发行人销售负责人、财务负责人，访谈发行人主要客户相关人员，了解需要接受审价的产品范围，分析暂定价是否存在大幅下调的风险。

（二）核查意见

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人与客户暂定价确定的方法严谨、依据充分，且经过了严格的审批程序，发行人与客户确定的暂定价具有审慎性；

2、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，相关产品暂定价调整的确定依据充分，已经过发行人与客户的充分协商及客户严格的审批程序；

3、报告期内发行人同类型产品不同合同的暂定价出现大幅下降主要系由于产品所处阶段、销量水平发生了变化，具备合理性；未来发行人产品的暂定价存在持续下降的可能性，但不会对发行人经营造成重大不利影响；发行人已在招股说明书中完善重大事项提示；

4、结合行业惯例、合同约定、暂定价确定情况、发行人过往经验以及与客户沟通情况，发行人需要接受审价的产品范围主要系与客户签署暂定价合同的产品，涉及的产品类型主要为隐身功能涂层材料、隐身功能结构件，产品范围及产品暂定价已经过客户的审慎评估和审批，但产品是否接受审价最终由军方决定；

发行人暂定价未来大幅下调的风险较低,即使未来发行人个别批次或型号产品审价调增或审价调减的比例相对较大,对审价调整当期营业收入的影响相对有限。

三、问题三

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》的规定,全面梳理“重大事项提示”各项内容,突出重大性,增强针对性,强化风险导向,删除针对性不强的表述,按重要性进行排序。

回复:

一、发行人说明

公司已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》的规定,全面梳理“重大事项提示”各项内容,突出重大性,增强针对性,强化风险导向,删除针对性不强的表述,按重要性进行排序,具体情况如下:

“1、军品审价导致业绩波动的风险

公司产品以军品为主,主要应用于武器装备隐身领域,报告期军品业务收入占比超过 95%,军品业务收入中存在以合同暂定价结算确认的收入,公司与客户最终按军方审定价格结算,多退少补,暂定价与审定价的差额在最终定价的当期进行确认,调整为审价当期的营业收入。因此暂定价与最终审定价的差异,可能导致公司未来经营业绩发生波动。

根据我国军品采购价格管理相关制度,公司部分军品销售价格须经军方审价,公司未来接受审价的产品范围由军方决定。公司依据合同约定的结算条款判断产品是否需要接受审价,如合同中约定合同价格为暂定价格,最终价格由军方审定,则公司将其识别为暂定价合同,将合同对应的收入分类至按暂定价结算的收入。

报告期各期,公司按照暂定价结算的军品收入分别为 3,148.90 万元、27,283.97 万元和 49,445.49 万元,占当期营业收入的比例分别为 11.28%、51.46%和 64.30%;报告期前(2020 年以前),公司按照暂定价结算的军品收入为 7,676.37 万元,前述报告期内及报告期前按照暂定价结算的军品收入合计为 87,554.73 万元。截至目前,公司按暂定价结算的产品均未完成审价,不存在已完成审价的情况。

军品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，公司作为配套单位一般接受延伸审价。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，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。

报告期内，公司向相同客户销售的相同产品存在暂定价调减的情形，暂定价调减的时点主要在产品定型时点，由于预期产品供应量上升、技术状态趋于稳定、直接客户的下游客户调减价格，直接客户与公司协商后下调产品暂定价。前述暂定价的调整均系未来适用，不涉及调整公司按既有暂定价合同确认的收入。

若未来公司产品审定价格与暂定价格存在较大差异，将有可能致使发行人存在本次发行上市当年营业利润较上年下滑 50%及以上甚至亏损的风险。

2、公司所在技术领域变革性技术发展带来的风险

公司研制的电磁功能材料与结构系列产品主要致力于提升武器装备平台隐身能力的水平。由于现代各类光电磁探测技术及系统装备水平的快速发展，隐身技术将有可能发生突破性变革。如果公司未来不能持续进行该领域技术及材料跨代研发，有效应对技术变革，则公司将难以开发出满足下一代武器装备发展需求的产品，可能对公司军品业务造成重大不利影响。

3、公司客户集中度较高的风险

公司主要从事电磁功能材料与结构的研制，是该领域军工配套产品供应商，下游客户集中度较高。航空工业、中国电科、九洲控股分别为公司前三大客户，公司向中国电科、九洲控股销售的产品，由该等客户集成后，成套产品最终主要向航空工业销售。报告期内，公司向航空工业的营业收入占比分别为 70.17%、58.34%和 65.81%，向航空工业、中国电科、九洲控股的营业收入合计占比分别为 87.41%、93.31%和 96.02%，向前五大客户的营业收入合计占比分别为 94.01%、94.93%和 97.04%。公司存在客户集中度较高的风险，如果航空工业等主要客户的需求出现较大变化或者生产经营出现较大波动导致公司订单量下降，或公司研发和生产能力不能持续满足主要客户需要造成客户流失，将会对公司经营业绩产

生不利影响。

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。

5、公司未来毛利率下降的风险

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 79.54%、82.58%和 82.15%，整体处于较高水平。报告期内，公司在产品定型时点或产品批产后，存在随产品供应量上升、技术状态趋于稳定等原因，与客户协商下调产品售价的情况，且未来存在持续的降价风险，将对公司毛利率水平造成一定影响。若未来出现市场竞争加剧、产品价格降低、原材料价格上涨、人工成本上升等情形，则可能会出现公司主营业务毛利率下降的风险。”

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审核中心意见落实函之回复报告》之签字盖章页）


成都佳驰电子科技股份有限公司
2023年6月7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6月7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审核中心意见落实函之回复报告》之签字盖章页）

保荐代表人：

李皓

李 皓

彭灼冰

彭灼冰

华西证券股份有限公司

2023年6月7日

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意见落实函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人董事长：


鲁剑雄

华西证券股份有限公司

2023年06月07日