

长江证券承销保荐有限公司

关于北京晶品特装科技股份有限公司

2023年年度报告的信息披露监管问询函的回复

上海证券交易所科创板公司管理部：

长江证券承销保荐有限公司（以下简称“长江保荐”或“保荐机构”）作为北京晶品特装科技股份有限公司（以下简称“晶品特装”或“公司”或“上市公司”）首次公开发行A股股票的保荐人及持续督导机构，已收到贵部对晶品特装2023年年度报告的信息披露监管问询函，现就相关问题回复如下。

如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《北京晶品特装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》一致。本回复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。

问题一、关于公司经营业绩。公司于2022年12月上市，2022、2023年，公司营业收入分别为27,980.95万元、22,549.16万元；归母净利润分别为4,532.90万元、3,060.64万元；扣非归母净利润分别为3,931.08万元、140.50万元。年报称，2023年业绩大幅下降主要系受军工行业形势和计划执行进度影响，验收交付的产品减少所致。

请公司：（1）区分不同产品类型，结合已生产或交付但未确认收入订单情况，说明收入下滑原因的合理性；（2）量化说明公司扣非归母净利润大幅下降的原因及合理性；（3）结合期后业绩情况，说明公司收入及净利润是否会进一步下降，并充分提示风险。请年审会计师对问题（1）（2）核查并发表明确意见。请保荐机构对上述全部问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）区分不同产品类型，结合已生产或交付但未确认收入订单情况，说明收入下滑原因的合理性；

公司2023年、2022年营业收入分别为22,549.16万元、27,980.95万元，2023年营业收入下降19.41%，主要原因系公司受军工行业形势和计划执行进度影响，2023年度交付的产品减少所致。

公司2023年末已生产或交付但未确认收入的订单情况如下：

单位：万元

存货类型	产品类型	存货余额	对应订单金额	2023年末进展情况
在产品	军用机器人	2,537.01	3,925.70	生产中（其中 630.00 万元订单已进入客户验收阶段）
	智能感知设备	1,329.12	3,097.08	生产中
	模拟仿真	4,469.00	5,990.53	生产中（其中 4,181.67 万元订单已进入客户验收阶段）
	其他	46.21	75.13	生产中
小计		8,381.34	13,088.44	
库存商品	军用机器人	126.73	-	生产完毕
	智能感知设备	5,155.45	381.78	生产完毕
	其他	66.74	-	生产完毕
小计		5,348.92	381.78	
发出商品	军用机器人	116.90	93.58	待客户最终验收
	智能感知设备	274.72	589.86	待客户最终验收
	其他	61.77	0.12	待客户最终验收
小计		453.39	683.56	
合计		14,183.65	14,153.78	

如上表所示，公司2023年末已生产或交付但未确认收入的订单总额为14,153.78万元（含税），公司订单较为充足，部分大额订单系甲方原因推迟验收。在产品中模拟仿真产品存货余额较大，主要系公司以前年度承接的客户44的F701受托研制项目，项目及验收周期较长所致。库存商品中的智能感知设备产品存货余额较大，且大于订单金额，主要原因为手持光电侦察设备-G003订单库存商品较多，具体原因详见“问题六、关于存货”之“（一）列示期末存货库龄情况...”之“1、列示期末存货库龄情况...”之“（2）手持光电侦察设备-G003订单库存商品较多”。因此，2023年度收入下降具有合理性。

（二）量化说明公司扣非归母净利润大幅下降的原因及合理性；

2023年公司扣非归母净利润大幅下降的原因主要系营业收入减少、净利润下降和非经常性损益上升所致。

1、2023年公司经营业绩情况

2023年公司经营业绩及变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	增减金额	增减率
一、营业收入	22,549.16	27,980.95	-5,431.79	-19.41%
减：营业成本	14,100.26	16,174.97	-2,074.71	-12.83%
税金及附加	190.92	112.83	78.09	69.21%
销售费用	897.39	683.49	213.90	31.30%
管理费用	2,807.46	2,079.21	728.25	35.03%
研发费用	5,211.24	4,328.32	882.92	20.40%
财务费用	-1,351.40	-37.04	-1,314.36	3,548.49%
加：其他收益	2,216.46	200.56	2,015.90	1,005.14%
投资收益	1,316.66	584.35	732.31	125.32%
公允价值变动收益	-38.11	7.52	-45.63	-606.78%
信用减值损失	-843.34	218.93	-1,062.27	-485.21%
资产减值损失	-489.85	-627.73	137.88	-21.96%
资产处置收益	9.19	27.27	-18.08	-66.31%
二、营业利润	2,864.30	5,050.06	-2,185.76	-43.28%
加：营业外收入	6.49	11.51	-5.02	-43.61%
减：营业外支出	15.99	39.55	-23.56	-59.57%
三、利润总额	2,854.80	5,022.03	-2,167.23	-43.15%
减：所得税费用	165.27	721.52	-556.25	-77.09%
四、净利润	2,689.53	4,300.51	-1,610.98	-37.46%
归属于母公司所有者的净利润	3,060.64	4,532.90	-1,472.26	-32.48%
少数股东损益	-371.11	-232.40	-138.71	59.69%

公司2023年归属于母公司所有者的净利润为3,060.64万元，2022年归属于母公司所有者的净利润为4,532.90万元，下降32.48%，主要系：

(1) 营业收入下降

如本题（一）所述，公司2023年收入22,549.16万元，较2022年下降19.41%。公司2023年末已生产或交付但未确认收入的订单总额为14,153.78万元，金额较大，系公司受军工行业形势和计划执行进度影响，部分大额订单因甲方原因推迟验收，造成交付的产品减少，从而造成2023年度收入下降。

(2) 产品毛利下降

公司2023年毛利为8,448.90万元，2022年毛利11,805.98万元，毛利同比下降3,357.08万元。公司产品主要为军品，且为定制类产品，因此不同业务类型、不同型号的产品毛利率差异较大。2023年较2022年销售产品的结构和产品型号均发生了较大变化，军用机器人产品销售占比下降，毛利率下降，智能感知设备销售占比提升。产品结构的变化对公司的整体毛利产生一定的影响。按产品类型分析收入占比及毛利率变动情况如下：

产品类型	2023年度		2022年度	
	主营业务收入占比	主营业务毛利率	主营业务收入占比	主营业务毛利率
军用机器人	38.53%	36.80%	65.61%	41.29%
智能感知设备	57.50%	38.87%	22.34%	36.60%
模拟仿真	1.33%	37.49%	2.01%	76.76%
技术服务	2.65%	28.74%	10.04%	32.29%
合计	100.00%	37.79%	100.00%	40.06%

2023年度军用机器人主要产品毛利率情况如下：

项目	军用机器人				合计
	R901	R903	割草机器人	其他	
收入（万元）	5,174.87	1,467.72	1,280.41	445.40	8,368.40
成本（万元）	2,919.26	1,040.03	1,046.23	282.90	5,288.42
毛利率	43.59%	29.14%	18.29%	36.49%	36.80%

2022年度军用机器人主要产品毛利率情况如下：

项目	军用机器人		合计
	R901	其他	
收入（万元）	14,191.68	3,160.76	17,352.44
成本（万元）	8,336.45	1,849.86	10,186.31
毛利率	41.26%	41.47%	41.29%

2023年军用机器人销售金额低于2022年，其中2023年的主要产品R901销售额大幅下降，主要系军方采购计划推迟导致，该产品毛利率未出现明显波动。割草机器人是2023年新拓展开发的产品，尚未形成规模化生产，因此毛利率较低。

2023年度智能感知设备主要产品毛利率情况如下：

项目	智能感知设备					合计
	206、207	G003	G006	G011	其他	

收入（万元）	1,031.23	582.01	7,174.75	1,572.27	2,127.14	12,487.40
成本（万元）	401.65	601.86	4,266.93	1,132.44	1,231.26	7,634.14
毛利率	61.05%	-3.41%	40.53%	27.97%	42.12%	38.87%

2022年度智能感知设备主要产品毛利率情况如下：

项目	智能感知设备					
	206、207	G003	耐辐照云台相机	G013	其他	合计
收入（万元）	1,492.63	1,714.49	1,156.00	470.80	1,073.61	5,907.53
成本（万元）	571.4	1,417.30	633.16	355.38	768.28	3,745.52
毛利率	61.72%	17.33%	45.23%	24.52%	28.44%	36.60%

2023年智能感知设备销售金额高于2022年，主要系2023年新产品G006、G011的销售金额大幅增加所致。2023年，G003产品亏损销售，本年已计提存货跌价准备。智能感知设备总体毛利率水平变动不大。

（3）应收账款期末余额较上期大幅增加导致计提的应收账款坏账准备金额大幅增加

2023年12月31日及2022年12月31日应收账款余额分别为24,771.82万元、18,342.13万元；2023年、2022年计提的应收账款坏账准备分别为-796.48万元、233.71万元。2023年期末应收账款及计提的坏账准备金额较上期大幅增加的原因主要有：

①公司的收入确认与大多数军工行业企业的收入确认特征一致，具有明显的季节性特征，第四季度营业收入占比较高。公司2023年第四季度营业收入为14,148.38万元，第四季度确认收入形成的应收账款在2023年末仍在信用期内，2023年末应收账款余额较大，计提的坏账准备金额较大。2022年末应收账款计提的坏账准备金额较小，主要系销售给客户44的排爆机器人-R901在2022年第三季度确认收入12,780.35万元，该笔收入在2022年第四季度回款1.38亿元（含税），2022年末应收账款余额1.83亿元，小于2021年末应收账款余额2.78亿元，2022年转回已计提的应收账款坏账准备所致。

②受军工行业形势和计划执行进度影响，公司作为二级配套单位供货、背靠背销售的无人机光电吊舱产品前期销售形成的货款受军方单位支付计划影响，2023年度收到的回款较少，造成账龄延长，导致2023年坏账准备计提金额增多。

（4）管理费用、销售费用、研发费用等期间费用较上期增加

2023年，公司管理费用、销售费用、研发费用等期间费用较上期增加1,825.07万元。

2023年管理费用2,807.46万元，2022年管理费用2,079.21万元，同比增加728.25万元，增幅35.03%，主要原因为：①2023年7月起，社保基数上涨，公司为员工缴纳的社保及公积金金额增加；管理人员职级晋升涨薪；管理人员增加；以上原因造成公司管理人员薪资上涨159.53万元；②2023年业务招待费增加150.32万元；③南通晶品募投项目厂房建成后延期投产，厂房折旧金额169.48万元计入管理费用；④2022年末计提安全生产费，2023年计提安全生产费142.50万元。

2023年销售费用897.39万元，2022年销售费用683.49万元，同比增加213.90万元，增幅31.30%，主要系销售人员的薪酬增加，原因为：公司对市场部职能进行了调整，以前年度市场部主要负责客户维护及跟进工作，自2023年起，市场部新增市场开发拓展工作，并对成果进行薪酬激励；此外，子公司增设销售部门，销售人员数量有所增加。

2023年研发费用5,211.24万元，2022年研发费用4,328.32万元，同比增加882.92万元，增幅20.40%，主要系公司积极开展技术研发工作，2023年末在研项目为66项，2022年末在研项目为54项，2023年研发项目数量增加较多，材料费、检测试验费、研发人员人工成本等增加所致。

2、2023年非经常性损益及变动情况

2023年公司非经常性损益构成及较上期变动情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	增减金额	增减率	备注说明
非流动资产处置损益	9.19	-5.32	14.51	-272.62%	
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	2,180.34	130.91	2,049.43	1,565.50%	2023年其他收益较2022年增加2,015.90万元。
企业取得子公司、联营企业及合营企业的投资成本小于取得投资时应享有被投资单位可辨认净资产公允价值产生的收益	3.64	-	3.64	-	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，	1,278.55	591.86	686.69	116.02%	2023年公司投资收益较2022年增加732.31万元。

项目	2023年度	2022年度	增减金额	增减率	备注说明
以及处置交易性金融资产、交易性金融负债、债权投资和其他债权投资取得的投资收益					
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-10.77	4.55	-15.32	-336.53%	
减：所得税影响额	540.80	114.56	426.24	372.08%	
少数股东权益影响额（税后）	0.01	5.62	-5.61	-99.75%	
归母非经常性损益	2,920.14	601.83	2,318.31	385.21%	

2023年公司非经常性损益较2022年大幅增长的主要原因系：

（1）其他收益大幅增加

2023年公司其他收益发生额2,216.46万元，较2022年增加2,015.90万元，增幅1,005.14%。2023年，公司收到以下三笔较大的政府补助，占当期其他收益总额的97.91%，具体情况如下：

单位：万元

补助项目	会计科目	2023年度发生额	增加原因
上市补贴	其他收益（与收益相关）	1,000.00	2022年12月公司上市，北京市昌平区人民政府根据《昌平区促进能源互联网产业发展支持措施（试行）》文件奖励公司上市补贴，于2023年6月收到。
军品免增值税先征后退	其他收益（与收益相关）	870.13	公司向军方相关部门提交军品销售合同增值税退税申请，审核通过后经税务局备案后退税，该笔退税在2023年7月收到，2022年未发生此类退税。
上市挂牌补贴	其他收益（与收益相关）	300.00	北京市昌平区人民政府根据《支持企业上市挂牌工作办法(试行)》奖励公司上市补贴，该笔补贴在2023年9月收到。
合计		2,170.13	

（2）投资收益大幅增加

2023年公司发生投资收益1,316.66万元，较2022年增加732.31万元，增幅125.32%，主要系公司将闲置资金用于购买结构性存款，产生较多的投资收益所致。

2023年对比同期，受军工行业形势和计划执行进度影响，公司营业收入下降，综合毛利率下降；受收入确认的季节性波动和客户性质的影响，公司信用减值损失增加，经营性利润减少；此外，为了加强经营管理、拓展市场、布局未来发展，公司的各项费用支出均有所增加；2023年，公司取得上市补贴和军品免增值税先征后退等偶发性政府补助，使用闲置资金购买结构性存款形成投资收益等，导致2023年非经常性损益较上期增幅较大。综上所述，2023年扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润大幅下降具备合理性。

（三）结合期后业绩情况，说明公司收入及净利润是否会进一步下降，并充分提示风险。

根据公司披露的2024年第一季度财务报表（未经审计），公司营业收入为844.25万元，较上年同期下降37.93%；净利润为-928.37万元，扣除非经常性损益的净利润为-1,003.79万元，主要系公司一季度交付验收的产品较少所致。目前公司订单充足，截至2024年一季度末，已签合同和已获得备产通知单但尚未验收交付的订单金额约为1.50亿元（含税），正在履行合同签订流程的意向订单（不含上述备产订单）金额约为0.64亿元（含税）。上述订单的具体情况如下：

业务类型	在手订单金额（万元）	意向订单金额（万元）	合计（万元）
模拟仿真	5,574.53	335.00	5,909.53
军用机器人	3,251.67	4,936.25	8,187.92
智能感知设备	4,425.77	1,091.39	5,517.16
民品	1,230.00		1,230.00
其他	565.58	30.27	595.85
合计	15,047.55	6,392.91	21,440.46

公司经营稳定，订单充足，主营业务可持续发展，但是受军品业务大环境影响，订单签订、生产交付和验收回款在时间上存在一定的不确定性，有可能导致收入及净利润存在进一步下降的风险。公司已在2023年年度报告“第三节 管理层讨论与分析 四、风险因素 （六）行业风险”及问询函回复公告的“重要内容及风险提示”中充分提示存在经营业绩波动风险，披露如下：“公司业务受客户计划的影响，存在业务波动的风险。我国军工产品以市场化方式竞标，研制、采购执行严格的计划制度，受总体计划执行情况调整、人事变动、工作程序调整的影响，市场波动性较大，采购计划编制、批准、实施等在实践中会出现松紧不一的现象，造成供应商备产风险和压力。公司提供的军用机器人、智能感知设备具有科技含量高、附加值高、批量小的特性，军方客户择优确定中标单位后可能会进行集中式采购，因此后续订单存在一定的不确定性和波动性。因此，公司受军品业务大环境影响，存在业绩波动的情况，如果管理不善、应对不及时则可能出现经营风险”。

保荐机构长江证券承销保荐有限公司已在《关于北京晶品特装科技股份有限公司2023年度持续督导跟踪报告》中提示上述风险。

二、保荐机构核查意见

1、保荐机构核查程序

保荐机构履行了以下核查程序并获取相应核查依据：

(1) 核查公司收入成本明细表，分析不同客户、不同业务类型营业收入及毛利率变动原因；核查主要客户的备产通知单、销售合同、出库单、验收文件、军检合格证明文件、发票、银行回单等原始凭证，验证销售收入真实性；

(2) 核查会计师向主要客户发出函证的回函，函证内容包括销售金额及往来余额等信息。针对不能发函及未能取得回函的主要军方客户，核查其备产通知单、销售合同、出库单、验收文件、发票、银行回单、军检合格证明文件等原始凭证；

(3) 核查会计师对2023年12月确认收入的主要客户的访谈记录，了解客户及与公司交易的情况，现有交易是否为其与公司的真实交易，交易金额及收入确认时间是否准确；

(4) 结合公司2023年期末存货余额，核查已生产、已发货未验收存货的订单情况；

(5) 对公司财务报表各科目进行分析，结合公司净利润变动的主要项目，以及非经常性损益的具体内容，分析导致公司扣非后归母净利润大幅下降的主要原因；

(6) 访谈公司管理人员，了解2023年度业绩下滑的主要原因及公司未来发展情况；

(7) 获取公司2024年一季度财务报表，结合公司目前的在手订单情况，分析公司未来发展情况。

2、保荐机构核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 公司2023年收入下降系受军工行业形势和计划执行进度影响，本期验收交付的产品减少，收入下滑具有合理性。

(2) 公司扣非后归母净利润大幅下降主要因为营业收入及毛利下降，信用减值损失及期间费用上升，投资收益、其他收益等非经常性损益增加所致，具备合理性。

(3) 公司2024年一季度营业收入844.25万元、净利润-1,044.28万元，营业收入较2023年同期下降，净利润变动不大，主要系公司一季度交付验收的产品较少所致，具备合理性。公司经营稳定，订单充足，主营业务可持续发展，但是受军品业务大环境影响，订单签订、生产交付和验收回款在时间上存在一定的不确定性，收入及净利润存在进一步下降的风险。公司已提示相关风险。

问题二、关于第四季度经营情况。公司2023年第四季度实现收入1.41亿元，占全年收入的62.67%；归母净利润3,120.90万元，大幅高于其他季度；经营现金流净流入5,023.37万元，其他季度经营现金流主要为净流出。

请公司：（1）列示第四季度收入确认涉及的主要业务类型、主要客户、对应合同签订时间及金额、毛利率和款项回收情况，结合同行业公司情况说明四季度收入、净利润、经营现金流大幅增加的原因及合理性；（2）说明销售环节主要控制性节点和对应凭证，结合临近期末确认收入的主要合同相关情况及年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论，说明收入确认的时点是否合理。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。请保荐机构对上述全部问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）列示第四季度收入确认涉及的主要业务类型、主要客户、对应合同签订时间及金额、毛利率和款项回收情况，结合同行业公司情况说明四季度收入、净利润、经营现金流大幅增加的原因及合理性；

1、第四季度收入确认涉及的主要业务类型、主要客户、对应合同签订时间及金额、毛利率情况

2023年第四季度，公司主要业务类型为智能感知设备、军用机器人和其他，不同业务类型收入分别为9,459.55万元、4,418.42万元和270.41万元，主要客户为客户55、客户44等。

2023年第四季度确认收入的大额订单情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	军民品分类	合同签订时间	销售内容	业务类型	合同约定交付日期	合同签订金额(含税)	收入确认时间	收入确认金额	占第四季度收入比例	毛利率	截止期末回款情况	截至本监管问询函回复之日回款情况
1	客户55	军品	2023年12月5日 (备产通知单时间: 2023年9月8日)	手持光电侦察设备-G006B	智能感知设备	2023年第四季度	7,369.47	2023年12月	6,521.65	46.09%	40.68%	-	20.00
2	客户44	军品	2023年12月25日 (备产通知单时间: 2023年9月13日)	排爆机器人-R901	军用机器人	2023年第四季度	4,075.60	2023年12月	3,606.73	25.49%	45.56%	1,222.68	-
3	客户57	军品	2023年11月6日	无人机光电吊舱-W313	智能感知设备	2023年第四季度	956.40	2023年12月	846.37	5.98%	66.64%	-	-
4	客户44	军品	2023年11月14日	多用途机器人-R903	军用机器人	2023年第四季度	418.96	2023年12月	370.76	2.62%	20.10%	125.69	-
5	北京维夫帕萨科技有限公司	民用	2023年9月1日	手持光电侦察设备-G006A	智能感知设备	2023年第四季度	408.00	2023年12月	361.06	2.55%	13.13%	-	-
6	北京维夫帕萨科技有限公司	民用	2023年12月18日	手持光电侦察设备-G006C	智能感知设备	2023年第四季度	330.00	2023年12月	292.04	2.06%	71.07%	-	-
7	客户A4	军品	2023年10月27日	无人机光电吊舱-W313	智能感知设备	2023年第四季度	254.18	2023年12月	224.94	1.59%	60.69%	-	-
8	客户A1	军品	2023年10月8日	无人机光电吊舱-206	智能感知设备	2023年第四季度	220.00	2023年12月	194.69	1.38%	56.94%	-	-
9	客户A1	军品	2023年11月17日	无人机光电吊舱-207	智能感知设备	2023年第四季度	116.40	2023年12月	103.01	0.73%	58.02%	-	-
10	客户55	军品	2023年11月22日	手持光电侦察设备-G010B	智能感知设备	2023年第四季度	170.69	2023年12月	151.06	1.07%	30.22%	-	-
合计							14,319.70		12,672.30	89.57%	43.73%	1,348.37	20.00

2023年第四季度收入主要来源于上述签订的10个大额合同。因客户主要为军方或国企、大型军工央企集团下属公司，合同签订审批流程滞后，公司在合同签订之前一般会接到客户的备产通知单。公司的收入确认均严格按照客户的验收单或军检合格证明文件进行确认，上述合同金额较大，且合同约定均需要在2023年第四季度交付，公司如期交付，因此，第四季度营业收入金额较大。公司的产品基本为军方定制产品，毛利率水平差异较大。手持光电侦察设备-G006A、G006B、G006C均为手持光电侦察设备-G006产品中功能不同的模块产品，部分硬件组成部件和软件测试程序均不相同，故产品毛利率存在差异。

2、第四季度款项回收情况

2023年度，公司经营现金流分季度具体情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
销售商品、提供劳务收到的现金	4,668.81	1,463.50	2,073.28	9,544.83
收到的税费返还	18.02	5.40	-	5.81
收到其他与经营活动有关的现金	155.27	1,590.94	1,539.04	1,057.25
经营活动现金流入小计	4,842.10	3,059.84	3,612.31	10,607.89
购买商品、接受劳务支付的现金	4,163.88	3,081.11	3,028.27	3,073.16
支付给职工及为职工支付的现金	1,797.98	1,400.77	1,470.19	1,595.72
支付的各项税费	1,488.33	288.22	105.23	217.23
支付其他与经营活动有关的现金	539.47	1,240.42	1,831.95	698.41
经营活动现金流出小计	7,989.66	6,010.51	6,435.63	5,584.52
经营活动产生的现金流量净额	-3,147.56	-2,950.67	-2,823.32	5,023.37

由上表可见，公司第四季度经营活动产生的现金流量净额大幅增加的主要原因系销售商品、提供劳务收到的现金较前三季度大幅增加，第四季度回款较多的客户及其收入确认情况如下：

单位：万元

序号	客户集团名称	第四季度回款	回款中归属于2021年度收入	回款中归属于2022年度收入	回款中归属于2023年度收入	回款中归属于合同预收款
1	客户44	6,024.61	711.62	1,453.24	3,302.60	557.15
2	客户45	952.72			952.72	
3	客户62	198.06			198.06	
4	客户63	187.20		187.20		
5	客户A4	186.68		144.34	6.48	35.86
6	客户A3	177.56		177.56		
7	捍疆前沿科技（北京）有限公司	174.56		75.00	99.56	
8	北京玖易科华科技发展有限公司	160.00		160.00		

9	客户C1	101.51	101.51				
10	中国原子能科学研究院	79.62					79.62
合计		8,242.52	813.13	2,197.34	4,559.42		672.63

如上表所示，第四季度客户回款前十大合计8,242.52万元，占第四季度销售商品、提供劳务收到的现金的比例为86.36%。

其中，回款金额较多的为客户44、客户45，合计回款6,977.33万元，客户44、客户45系军方单位，回款流程为公司接到客户结算通知后，由公司向该单位提交军检合格证明文件、发票、合同等文件，客户付款时间一般取决于军方单位的预算支付安排。

公司第四季度收到客户A3、客户A4、客户63、客户C1货款合计652.95万元。前述单位为军方配套供货单位，公司向其销售商品实际按照背靠背方式结算；客户63参与国家课题项目向公司采购，待收到国家拨款后再向公司付款。前述4个客户虽非军方客户，但实际执行背靠背付款条款，回款时间均取决于军方付款时间或财政预算安排。

综上所述，公司第四季度回款较多主要与军方付款时间或财政预算安排相关，公司存在明显的第四季度回款金额较大的季节性特征。

3、结合同行业公司情况说明四季度收入、净利润、经营现金流大幅增加的原因及合理性

(1) 近三年公司营业收入、净利润和经营现金流季节性分布情况

①近三年，公司营业收入季度性分布如下：

单位：万元

项目	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2021年度	14,876.36	35.80%	5,051.70	12.16%	446.36	1.07%	21,177.23	50.97%
2022年度	3,034.30	10.84%	1,485.54	5.31%	13,492.47	48.22%	9,968.64	35.63%
2023年度	1,360.13	6.03%	4,722.24	20.94%	2,318.42	10.28%	14,148.38	62.74%

项目	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
平均值	6,423.60	17.56%	3,753.16	12.80%	5,419.08	19.86%	15,098.08	49.78%

注：2021年度数据来源于公开披露的招股说明书，统计口径为主营业务收入，2021年度公司主营业务收入占营业收入的比例为98.46%，2022年度、2023年度数据来源于公开披露的年度报告，统计口径为营业收入。

近三年，公司营业收入基本呈现第四季度占比较高的季节性特征。2021年第一季度、2022年第三季度有所例外，系因特殊情况所致。2021年第一季度占比较高，系因客户44手持光电侦察设备原合同约定在2020年12月底交付，后因甲方原因推迟验收并签署补充协议，实际交付时间为2021年第一季度，收入确认金额10,449.70万元，该情况已在《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问询回复》、《发行注册环节反馈意见落实函的回复》中详细披露。2022年第三季度占比较高，系因客户44排爆机器人-R901原合同约定在2022年第二季度末交货，后因甲方原因推迟验收并签署补充协议，实际交付时间为2022年第三季度，收入确认金额12,780.35万元，该情况已在《发行注册环节反馈意见落实函的回复》中详细披露。

②近两年，公司净利润和经营现金流季度性分布如下：

单位：万元

项目	2023年度				2022年度			
	一季度	二季度	三季度	四季度	一季度	二季度	三季度	四季度
归属于上市公司股东的净利润	-1,040.60	1,128.69	-148.35	3,120.90	-238.55	-750.63	2,922.22	2,599.86
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-1,075.80	-233.33	-1,376.17	2,825.80	-528.50	-875.66	2,816.10	2,519.14
经营活动产生的现金流量净额	-3,147.56	-2,950.67	-2,823.32	5,023.37	-18,614.50	-3,300.30	-2,599.10	22,870.68

注：因净利润和经营现金流未有公开披露的2021年度分季度数据，因此上述指标只选用2022年度和2023年度数据进行分析。

近两年，公司净利润和经营现金流基本呈现在第四季度大幅增加的趋势，2022年第三季度净利润偏高的主要原因，系因客户44排爆机器人-R901原合同约定在2022年第二季度末交货，后因甲方原因推迟验收并签署补充协议，实际交付时间为2022年第三季度，收入确认金额12,780.35万元，该情况已在《发行注册环节反馈意见落

实函的回复》中详细披露。该笔订单贡献毛利2,865.76万元，因此，2022年第三季度净利润较高。

此外，公司的客户主要为军方、国企或大型军工央企集团下属公司，受客户资金拨付计划影响，此类客户一般集中在第四季度回款，因此，2022年、2023年第四季度销售商品、提供劳务收到的现金较多，进而导致第四季度经营活动产生的现金流量净额明显高于前三季度，呈现出明显的第四季度回款较多的季节性特征。

综上，近两年，除个别客户特殊情况导致个别季度收入分布偏离以及净利润偏高外，公司总体符合第四季度收入占比较高、净利润和经营现金流大幅增加的季节性特征。

2、与同行业可比公司的对比分析

(1) 同行业可比公司营业收入季度性分布情况

单位：万元、%

可比公司	2023年度								2022年度							
	一季度		二季度		三季度		四季度		一季度		二季度		三季度		四季度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
睿创微纳 (688002.SH)	78,989.78	22.20	99,417.51	27.94	87,818.60	24.68	89,633.74	25.19	44,513.65	16.82	64,165.53	24.25	62,310.96	23.55	93,598.64	35.38
高德红外 (002414.SZ)	44,328.89	18.36	61,357.46	25.41	55,595.66	23.02	80,223.64	33.22	74,152.14	29.33	48,982.40	19.37	48,937.53	19.35	80,787.34	31.95
久之洋 (300516.SZ)	7,255.72	9.43	13,979.09	18.16	16,808.00	21.84	38,927.06	50.57	9,051.58	12.17	14,198.82	19.09	16,516.68	22.21	34,598.81	46.53
航天彩虹 (002389.SZ)	50,905.51	17.76	62,778.43	21.90	57,940.83	20.21	115,007.63	40.12	72,397.12	18.77	74,187.39	19.23	65,171.40	16.89	174,034.41	45.11
中无人机 (688297.SH)	47,661.77	17.89	71,762.71	26.94	12,372.88	4.64	134,598.71	50.53	85,635.52	30.88	80,570.12	29.05	50,382.72	18.17	60,721.75	21.90
埃斯顿 (002747.SZ)	98,598.66	21.20	125,509.23	26.98	98,446.28	21.16	142,640.75	30.66	80,469.40	20.74	85,064.76	21.92	88,683.27	22.85	133,860.42	34.49
机器人 (300024.SZ)	71,394.00	18.00	79,115.19	19.95	90,758.23	22.88	155,392.07	39.18	49,185.70	13.76	57,886.35	16.19	74,191.56	20.75	176,310.95	49.31
平均值	57,019.19	19.10	73,417.09	24.60	59,962.93	20.09	108,060.51	36.21	59,343.59	20.76	60,722.20	21.25	58,027.73	20.30	107,701.76	37.68
公司	1,360.13	6.03	4,722.24	20.94	2,318.42	10.28	14,148.38	62.74	3,034.30	10.84	1,485.54	5.31	13,492.47	48.22	9,968.64	35.63

根据上表所示,公司与其他可比公司的营业收入在2023年第四季度均有上涨,且均处于当年度的峰值。除2022年和客户一签订的排爆机器人-R901合同推迟验收于第三季度确认收入12,780.35万元,导致第三季度确认的收入占当年营业收入较高外,公司各季度营业收入的变动与可比公司不存在较大差异,符合军工行业的行业特征,因此公司第四季度营业收入占比较高具有合理性。

(2) 同行业可比公司净利润和经营现金流季度性分布情况，公司四季度收入、净利润、经营现金流大幅增加的原因及合理性

单位：万元

可比公司	项目	2023年度				2022年度			
		一季度	二季度	三季度	四季度	一季度	二季度	三季度	四季度
睿创微纳 (688002.SH)	归属于上市公司股东的净利润	8,159.69	17,599.53	12,930.05	10,887.59	1,428.19	9,818.78	6,992.49	13,097.84
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	7,558.76	15,400.43	11,488.61	9,201.68	893.13	9,037.51	6,024.26	8,957.44
	经营活动产生的现金流量净额	7,928.71	-3,834.95	10,413.46	34,638.33	-4,509.82	13,716.44	3,677.54	37,213.94
高德红外 (002414.SZ)	归属于上市公司股东的净利润	6,317.31	14,421.04	7,824.32	-21,792.83	31,156.91	6,544.49	14,997.87	-2,503.80
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	5,379.08	13,744.96	6,537.92	-23,707.66	29,733.88	5,315.09	11,493.63	-1,746.92
	经营活动产生的现金流量净额	17,040.91	-13,214.64	-47,216.95	74,285.68	-4,611.80	11,401.81	-12,371.51	29,216.18
久之洋 (300516.SZ)	归属于上市公司股东的净利润	471.15	1,252.64	2,601.67	3,966.99	860.28	1,357.58	3,072.05	2,920.15
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	463.50	1,142.22	2,581.58	3,776.15	517.59	1,065.48	3,160.10	2,718.69
	经营活动产生的现金流量净额	-6,030.47	19,838.13	-8,925.93	-10,837.44	-12,171.56	-3,240.58	-5,240.85	17,562.17
航天彩虹 (002389.SZ)	归属于上市公司股东的净利润	1,864.85	9,538.40	2,783.59	1,159.82	3,470.61	3,772.56	1,684.74	21,738.81
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	1,672.56	8,761.28	2,069.23	690.60	1,263.54	3,512.60	1,198.44	21,018.91
	经营活动产生的现金流量净额	-29,345.68	-15,075.18	-13,657.45	96,911.18	-14,858.12	-10,662.35	-15,018.48	87,901.18
中无人机 (688297.SH)	归属于上市公司股东的净利润	6,449.22	14,922.54	2,915.26	5,970.34	13,451.51	10,152.94	12,266.42	1,138.75
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	6,149.42	14,814.70	2,607.41	5,017.85	13,261.14	10,035.08	12,207.07	787.83
	经营活动产生的现金流量净额	-14,464.21	12,822.58	21,519.64	-8,115.06	6,877.92	-5,238.29	28,854.39	7,292.16

可比公司	项目	2023年度				2022年度			
		一季度	二季度	三季度	四季度	一季度	二季度	三季度	四季度
埃斯顿 (002747.SZ)	归属于上市公司股东的净利润	4,304.55	5,435.73	4,286.65	-522.74	6,007.17	1,622.99	4,395.22	4,604.97
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	3,210.05	3,712.57	1,841.97	-264.12	2,458.53	992.66	3,191.37	3,016.29
	经营活动产生的现金流量净额	-24,955.51	15,745.72	-23,976.53	36,174.04	-3,115.67	-7,294.97	-8,353.43	21,470.49
机器人 (300024.SZ)	归属于上市公司股东的净利润	-4,449.18	-2,870.51	-637.42	12,814.26	-5,836.45	-9,024.37	-5,696.01	25,021.95
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-7,843.95	-4,817.66	-2,535.80	-4,028.59	-7,643.99	-11,770.14	-9,717.33	-32,169.81
	经营活动产生的现金流量净额	-31,689.26	1,193.50	-12,100.46	20,310.70	-26,866.76	-15,007.90	-25,371.30	26,946.90
平均值	归属于上市公司股东的净利润	3,302.51	8,614.20	4,672.02	1,783.35	7,219.75	3,463.57	5,387.54	9,431.24
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	2,369.92	7,536.93	3,512.99	-1,330.59	5,783.40	2,598.33	3,936.79	368.92
	经营活动产生的现金流量净额	-11,645.07	2,496.45	-10,563.46	34,766.78	-8,465.11	-2,332.26	-4,831.95	32,514.72
公司	归属于上市公司股东的净利润	-1,040.60	1,128.69	-148.35	3,120.90	-238.55	-750.63	2,922.22	2,599.86
	归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	-1,075.80	-233.33	-1,376.17	2,825.80	-528.50	-875.66	2,816.10	2,519.14
	经营活动产生的现金流量净额	-3,147.56	-2,950.67	-2,823.32	5,023.37	-18,614.50	-3,300.30	-2,599.10	22,870.68

综合分析2022年、2023年的相关数据，同行业可比公司的净利润和经营现金流大部分呈现出在第四季度大幅增长的趋势，符合军工行业的特征，公司的净利润和经营现金流也符合同行业规律，因此公司第四季度净利润和经营现金流大幅增加具有合理性。

综上所述，通过对公司的自身情况以及与可比公司的对比分析，公司第四季度收入、净利润、经营现金流的大幅增加，符合军工行业季节性的行业特征，具有合理性。

(二) 说明销售环节主要控制性节点和对应凭证，结合临近期末确认收入的主要合同相关情况及年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论，说明收入确认的时点是否合理。

1、销售环节主要控制性节点和对应凭证

控制性节点	对应凭证
客户订单获取	备产通知单、销售合同或订单
货物出库	出库单
货物运输	运输单据
客户验收	产品确认回执单、军品军检合格证明文件、技术服务验收报告、签收记录
开具发票	发票
收款	银行回单

2、年审会计师针对临近期末确认收入的主要合同相关情况的审计程序、审计证据、结论

公司的收入主要来源于商品销售、技术服务收入。

商品销售包括军品、民品销售，其中销售的军品分为直接解缴军方的产品和非直接解缴军方的产品两大类。直接解缴军方的产品，客户为军方，公司在与客户签订合同或订单后组织生产，产品经公司质量管理部门检验合格后，在经客户代表验收合格并按其要求专门存放于指定的公司军品仓库时确认收入，客户代表出具军品军检合格证明文件。非直接解缴军方的产品，经公司质量管理部门检验合格，并经客户代表验收合格后才能交付，公司在交付客户后取得客户的产品确认回执单后确认收入。民品销售在经公司质量管理部门检验合格后交付给客户，客户验收完成后，公司在取得客户的产品确认回执单后确认收入。

公司的技术服务主要为各类定制研发，公司以技术研发项目完成并取得收款权利的时点作为控制权的转移时点确认销售收入。

因此，直接解缴军方的产品收入确认文件为军品军检合格证明文件；非直接解缴军方的产品、民品销售的收入确认文件为产品确认回执单。技术服务的收入确认文件为合同约定的验收报告。

根据上述不同业务类型，会计师针对公司临近期末确认收入的主要合同的关键控制性节点及对应凭证的检查情况如下：

(1) 直接解缴军方产品确认收入的情况

序号	客户名称	备产通知单时间	合同签订时间	合同内容	合同金额(万元)	约定交付时间	运输方式	验收形式	验收文件形式	出库时间	签收时间	验收文件所载时间	收入确认时点	发票开具时间	回款时间	执行的审计程序	审计结论
1	客户44	2023年9月13日	2023年12月25日	排爆机器人-R901	4,075.60	2023年四季度	客户调拨	按甲方确认的技术状态和技术指标要求进行验收	军检合格证明文件	2023年12月29日	军检通过即验收	2023年12月28日	2023年12月28日	2023年12月	2023年12月	穿行测试	收入符合企业会计准则规定。
2	客户44	2023年6月21日	2023年11月14日	多用途机器人-R903	418.96	2023年四季度	客户调拨	按列装定型审查通过的装备图样、规范进行制造和验收	军检合格证明文件	2023年12月29日	军检通过即验收	2023年12月28日	2023年12月28日	2023年12月	2023年12月	穿行测试	收入符合企业会计准则规定。

公司的军品销售业务中客户代表验收环节不同于一般商品销售中的先出库后验收，而是客户代表至公司仓库中随机抽检，验收无误后即签发相关产品的军检合格证明文件，达成收入确认条件后，公司进行产品出库，入销售代管库存放，待客户下发调拨单据调拨产品，因此该两笔订单出库时间晚于客户验收时间和收入确认时间。

在新收入准则下，控制权转移替代风险与报酬转移作为收入确认时点，对直接解缴军方的产品而言，获取军检合格证明文件意味着控制权转移，即达到了收入确认条件。原因如下：一、根据合同约定，产品满足客户代表验收标准时获得客户代表签发的军检合格证明文件，公司凭军检合格证明文件等，可以向军方申请付款，即客户就该商品负有现时付款义务；二、军品产品经客户代表验收后，即属于客户财产，其所有权属于军方，公司仅负有暂为保管责任；三、虽然实物未转移，客户也不直接占有该商品，但其性质属于售后代管。在这种情况下，尽管公司仍然持有商品的实物，但客户依然有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。因此，该项并不影响对控制权转移的认定；四、商品价格已确定，公司承担存货灭失和保管风险，公司的仓库管理制度较为完善，发生代管军品毁损、灭失的风险较小。此时，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；五、

客户出具的军检合格证明文件，即表示客户已接受该商品。关于前述直接解缴军方产品的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，详见《公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第一轮问询回复》的相关内容。

(2) 非直接解缴军方的产品、民品确认收入的情况

序号	客户名称	备产通知单时间	合同签订时间	合同内容	合同金额(万元)	约定交付时间	运输方式	验收形式	验收文件形式	出库时间	签收时间	验收文件所载时间	收入确认时点	发票开具时间	回款时间	执行的审计程序	审计结论
1	客户55	2023年9月8日	2023年12月5日	手持光电侦察设备-G006B	7,369.47	2023年四季度	物流发货	按甲方的技术资料及确认的技术状态进行验收	产品确认回执单	2023年12月25日	2023年11月10日、2023年11月13日、2023年11月29日	2023年12月28日	2023年12月28日	2024年5月	2024年5月	函证、访谈、穿行测试	收入符合企业会计准则规定。
2	客户57	无	2023年11月6日	无人机光电吊舱-W313	956.40	2023年四季度	送货	甲、乙双方根据合同监管任务规定的内容组织验收，并按照相关规范进行验收	产品确认回执单	2023年12月20日	2023年12月20日	2023年12月25日	2023年12月25日	2023年12月	未回款	函证、访谈、穿行测试	收入符合企业会计准则规定。
3	客户A4	无	2023年10月27日	无人机光电吊舱-W313	254.18	2023年四季度	送货	根据产品合格证或检验报告进行验收	产品确认回执单	2023年12月20日	2023年12月20日	2023年12月25日	2023年12月25日	2023年12月	未回款	函证、穿行测试	收入符合企业会计准则规定。
4	客户A4	无	2023年11月16日	无人机光电吊舱-206、无人机光电吊舱-207	127.60	2023年四季度	自提	甲、乙双方根据合同监管任务规定的内容组织验收，并按相关规范进行验收	产品确认回执单	2023年12月28日	2023年12月28日	2023年12月29日	2023年12月29日	未开票	未回款	函证、穿行测试	收入符合企业会计准则规定。

序号	客户名称	备产通知单时间	合同签订时间	合同内容	合同金额(万元)	约定交付时间	运输方式	验收形式	验收文件形式	出库时间	签收时间	验收文件所载时间	收入确认时点	发票开具时间	回款时间	执行的审计程序	审计结论
5	客户A1	无	2023年11月17日	无人机光电吊舱-207	116.40	2023年四季度	自提	乙方完成设计、生产,并根据检验验收要求完成单位内部验收	产品确认回执单	2023年12月25日	2023年12月25日	2023年12月25日	2023年12月25日	未开票	未回款	函证、穿行测试	收入符合企业会计准则规定。
6	山河智能特种装备有限公司	无	2023年10月25日	排爆机器人-R901	114.00	2023年四季度	物流发货	货物验收的标准以双方约定的技术协议为准	产品确认回执单	2023年12月20日	2023年11月24日	2023年12月29日	2023年12月29日	2023年11月	2024年1月、2024年5月	函证、穿行测试	收入符合企业会计准则规定。

非直接解缴军方的产品、民品按照合同约定的验收形式进行客户验收,验收后由客户出具产品确认回执单,产品确认回执单上对交付货物的数量、外观、规格、性能等进行了确认,并且经客户经办人签字、客户盖章。公司取得了客户盖章并签字的产品确认回执单,即意味着货物“控制权”已转移至客户,公司按此时点进行收入确认,符合《企业会计准则》的规定。

公司的产品具有定制化特征,存在生产进程中出库交由客户调试的情况,如上表中序号1和序号6。以上两笔订单出库时间晚于签收时间,主要原因系公司先将相关组件运送至客户处进行产品联调,待产品于客户处达成最终产品形态后出库,签收时间是客户收到相关组件的时间,出库时间是按照产品调试完成达到客户要求的最终验收状态后的(产成品)出库时间,因此出库时间晚于签收时间。

(3) 技术服务收入确认的情况

序号	客户名称	备产通知单时间	合同签订时间	合同内容	合同金额(万元)	约定交付时间	运输方式	验收形式	验收文件形式	出库时间	签收时间	验收文件所载时间	收入确认时点	发票开具时间	回款时间	执行的审计程序	审计结论
1	西北工业大学	无	2023年1月1日	技术服务	75.00	2023年四季度	不适用	双方确定,按合同约定的标准及方法完成研究开发成果的验收	技术验收报告	不适用	不适用	2023年12月25日	2023年12月25日	2023年10月、2024年1月	2023年11月	穿行测试	收入确认符合企业会计准则规定。

公司对外提供的技术服务一般为受托研制业务，技术服务合同里一般会约定验收形式及标准。公司向客户交付技术服务成果后，按照合同约定的验收形式进行验收，由客户或经客户认可的第三方机构出具验收意见，公司取得相关验收意见后，表明客户接受该技术服务成果，公司按此时点进行收入确认，符合《企业会计准则》的规定。

以上临近期末金额较大的9笔合同，总额13,507.61万元，合计收入确认金额11,958.01万元，占第四季度收入确认金额的84.52%，合同中均约定交付日期在2023年第四季度，年审会计师检查了备产通知单、合同及订单、出库单、验收资料、发票、银行回单等原始凭证，并对客户进行了函证，验证交易金额、往来挂账余额的准确性，公司上述收入确认金额无误，确认时点与验收单据时间一致，公司的收入确认符合《企业会计准则》的规定。

二、保荐机构核查意见

1、保荐机构核查程序

保荐机构履行了以下核查程序并获取相应核查依据：

(1) 核查会计师对2023年第四季度的大额销售收入、临近期末的销售收入进行的细节测试及截止性测试，核查主要客户的备产通知单、销售合同、出库单、验收文件、军检合格证明文件、发票、银行回单等原始凭证，验证销售收入的真实性、准确性，收入确认时点的合理性与准确性；

(2) 访谈公司管理人员，了解主要客户的交易事项。核查会计师向主要客户发出函证的回函，函证内容包括销售金额及往来余额等信息。针对不能发函及未能取得回函的主要军方客户，核查其备产通知单、销售合同、出库单、验收文件、军检合格证明文件、发票、银行回单等原始凭证；

(3) 对第四季度大额销售的主要业务类型、主要客户、对应合同签订时间及金额、毛利率和款项回收情况进行分析，并与同行业可比公司进行对比分析，分析四季度收入、净利润、经营现金流大幅增加的原因及合理性。

2、保荐机构核查结论

经核查，保荐机构认为：

公司2023年第四季度收入确认真实准确，收入确认时点合理，符合《企业会计准则》的规定。公司第四季度收入、净利润及经营现金流大幅增加具有合理性，系因确认收入较多、货款回收较多所致，符合军工行业的季节性特征，与可比公司情况不存在重大差异。

问题三、关于前五大客户及供应商。公司本期前五大客户及供应商结构较上期均发生较大变化。客户方面，本期第一大客户销售额6,704.15万元，该客户上期非前五大客户；本期第二大客户销售额6,601.63万元，该客户上期为第一大客户，上期销售额15,029.77万元；本期第四、五大客户均非上期前五大客户。供应商方面，本期第一大供应商采购额2,513.41万元，该供应商上期非前五大供应商；本期第二、四大供应商，均非上期前五大供应商；上期第一大供应商本期采购额大幅下降，且公司对其存在5,408.88万元应付账款。

请公司：（1）按照招股说明书口径，补充披露2022、2023年前五大客户、供应商情况，并列示本期新增前五大客户、供应商上期交易金额，并核实是否存在即是供应商又是客户的情况；（2）对比招股说明书和上期情况，说明本期前五大客户、供应商变动的原因及合理性，说明公司与本期第二大客户业务关系是否发生重大不利变化，本期第一大客户销售额大幅增加的合理性及是否可持续，上期第一大供应商采购金额大幅变动且存在大额应付账款的原因及合理性，并对相关风险充分提示。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。请保荐机构对上述全部问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）按照招股说明书口径，补充披露2022、2023年前五大客户、供应商情况，并列示本期新增前五大客户、供应商上期交易金额，并核实是否存在即是供应商又是客户的情况；

1、按照招股说明书口径，补充披露2022、2023年前五大客户、供应商情况

（1）2022年、2023年前五大客户情况

2023年前五大客户销售情况如下：

年份	客户所属集团	客户名称	销售额（万元）	销售额占比	主要销售产品类别
2023	中国兵器装备集团有限公司	客户55	6,704.15	29.73%	智能感知设备
		客户B1	274.81	1.22%	智能感知设备
		客户59	87.38	0.39%	军用机器人

	客户44	客户44	6,601.63	29.28%	智能感知设备、军用机器人
中国航天科技集团有限公司		客户57	846.37	3.75%	智能感知设备
		客户A1	711.85	3.16%	智能感知设备
		客户A4	643.39	2.85%	智能感知设备、军用机器人
		客户A3	191.26	0.85%	智能感知设备、军用机器人
		客户A2	38.76	0.17%	智能感知设备
	客户45	客户45	1,536.50	6.81%	智能感知设备
中国航天科工集团有限公司		客户56	1,204.30	5.34%	军用机器人
		客户60	76.11	0.34%	军用机器人
合计			18,916.52	83.89%	

2022年前五大客户销售情况如下：

年份	客户所属集团	客户名称	销售额（万元）	销售额占比	主要销售产品类别
2022	客户44	客户44	15,029.77	53.71%	智能感知设备、军用机器人
	中国航天科技集团有限公司	客户A3	1,740.24	6.22%	智能感知设备、军用机器人
		客户A1	1,253.25	4.48%	智能感知设备
		客户A4	330.00	1.18%	智能感知设备
		客户A2	72.42	0.26%	智能感知设备
	客户45	客户45	1,666.53	5.96%	智能感知设备
	客户61	客户61	1,415.09	5.06%	其他
	中国航天科工集团有限公司	客户60	765.48	2.74%	军用机器人
合计			22,272.78	79.61%	

如上表所示，2023年公司前五大客户销售金额为18,916.52万元，占营业收入的比例为83.89%，2022年度公司前五大客户销售金额为22,272.78万元，占营业收入的比例为79.61%。

（2）2022、2023年前五大供应商情况

2023年前五大供应商采购情况如下：

年份	序号	供应单位	采购额（万元）	占比	主要采购产品类型
2023	1	深圳翌信信息科技有限公司	2,513.41	18.26%	探测器
	2	福州和众信拓科技有限公司	1,084.59	7.88%	主控板、图像处理板、离轴相机操控系统
	3	天津市新策电子设备科技有限公司	591.93	4.30%	移动平台电池及终端电池
	4	北京维夫帕萨科技有限公司	556.73	4.04%	滤波模块
	5	供应商8	526.55	3.83%	电机组件

年份	序号	供应单位	采购额 (万元)	占比	主要采购产品类型
		合计	5,273.20	38.31%	

2022年前五大供应商采购情况如下：

年份	序号	供应单位	采购额 (万元)	占比	主要采购产品类型
2022	1	天津市新策电子设备科技有限公司	1,324.06	10.76%	移动平台电池及终端 电池
	2	深圳馨宏胜科技有限公司	875.11	7.11%	外协加工件
	3	联维科技（东莞）有限公司	699.85	5.69%	外协加工件
	4	深圳市诺鑫诚科技有限公司	692.74	5.63%	外协加工件
	5	深圳市倍斯科技有限公司	660.02	5.36%	传动模组、传动齿轮 组
		合计	4,251.79	34.55%	

如上表所示，2023年公司前五大供应商采购额为5,273.20万元，占全年采购总额的38.31%。2022年公司前五大供应商采购额为4,251.79万元，占全年采购总额的34.55%。

公司已在2023年年度报告“第三节 管理层讨论与分析 五、报告期内主要经营情况（一）主营业务分析”中，按照招股说明书口径，补充披露了2023年前五大客户、前五大供应商情况。

2、列示本期新增前五大客户、供应商上期交易金额，并核实是否存在既是供应商又是客户的情况

（1）本期新增前五大客户、供应商交易金额

本期新增前五大客户2023年及2022年交易情况如下：

所属集团	单位名称	2023年交易额 (万元)	2022年交易额 (万元)	是否既是供应商 又是客户
中国兵器装备集团有限 公司	客户55	6,704.15	387.83	否
	客户B1	274.81	40.22	是
	客户59	87.38		否
合计		7,066.34	428.05	

如上表所示，本期接受同一集团控制口径统计的前五大客户，新增中国兵器装备集团有限公司下属单位，2022年公司对其销售额为428.05万元，2023年公司对其销售额为7,066.34万元，主要系2023年新增客户55的两笔手持光电侦察设备

-G006B产品订单，合同总额7,369.47万元（含税），于2023年第四季度全部交付，该客户的终端客户系军方单位。

本期新增前五大供应商2023年及2022年交易情况如下：

单位名称	2023年交易额 (万元)	2022年交易额 (万元)	是否既是供应 商又是客户
深圳翌信信息科技有限公司	2,513.41	168.13	否
福州和众信拓科技有限公司	1,084.59	4.25	否
北京维夫帕萨科技有限公司	556.73	92.87	是
供应商8	526.55		否

公司产品主要为军品，且大多为定制件，技术更新迭代速度较快，因此，每年的产品结构存在一定差异。2023年，公司前五大供应商新增四家，主要原因为公司生产主要依据客户合同进行生产，部分产品根据客户备货单或备产计划进行生产。2023年较2022年，手持光电侦察设备-G006B订单、手持光电侦察设备-G011订单、手持光电侦察设备-G013订单销售金额明显增加，且手持光电侦察设备-G006B订单、手持光电侦察设备-G011订单为2023年新订单。因此，这些订单相关的供应商的采购金额增加。

（2）存在既是供应商又是客户的情况

2023年，公司存在既是客户又是供应商的情况，主要包括以下两家（交易金额在100.00万元以上）：

单位：万元

单位名称	业务类型	2023年	
		内容	金额
北京维夫帕萨科技有限公司	采购	滤波模块	556.73
	销售	手持光电侦察设备-G006A,G006C	684.96
供应商B1（客户B1）	采购	线轮	68.14
	销售	单兵夜视镜-G001	240.97
		无人机系统（含遥控器）	26.11
		主控板	7.24
		自锁带灯按钮、车体电源按钮	0.49

北京维夫帕萨科技有限公司（以下简称“维夫帕萨”）成立于2017年1月18日，注册资本为980.00万元，维夫帕萨的基本情况如下：

企业名称	北京维夫帕萨科技有限公司
统一社会信用代码	91110106MA00BF091B
成立日期	2017-01-18
注册资本	980.00万元人民币
法定代表人	范立强
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股）
注册地址	北京市丰台区中核路1号院1号楼11层1113室
经营范围	技术推广、技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；经济信息咨询；计算机系统集成；产品设计；数据处理；软件开发；基础软件服务；应用软件开发；销售电子产品、通讯设备、机械设备、电子元器件、计算机软硬件及辅助设备。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

维夫帕萨的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴出资额（万元）	持股比例（%）
1	范立强	931.00	95.00
2	陈庆	49.00	5.00
合计		980.00	100.00

维夫帕萨的主要产品为光电成像、图像处理产品，产品广泛应用于安防监控、国土安全、工业检测、工业测温、消防搜救、车辆辅助驾驶以及科学研究等领域。

公司于2023年开始生产手持光电侦察设备-G011，该设备是一款通过仿生传感器阵列采集声源信号，利用分布式算法提前提取声源信息，从而进行定位的设备，滤波模块为该产品的配件之一。G011设备竞标前，维夫帕萨已配合公司开展设计工作，后续向公司提供的滤波模块性能符合公司要求、质量可靠、销售价格合理。采购人员按照公司采购制度，选定维夫帕萨为滤波模块的供应商。

2023年，公司主要向维夫帕萨销售手持光电侦察设备-G006A、G006C，两款产品均为光电类电气模块，该模块为某光电定型产品的主要成熟器件，为公司量产产品。其中，G006A采用低照度成像技术，支持弱光条件下的视频采集，是一款直视观瞄设备模块；G006C采用低照度成像技术，采取长距离视频高清传输技术，实现非直视条件下的转角观察功能，是一款通过光电技术实现非直视观瞄的设备模块。G006A、G006C的功能和性能均能满足维夫帕萨最终产品的要求。

综上所述，公司向维夫帕萨采购滤波模块生产的G011与向其销售的G006A、G006C的技术原理、产品结构及产品功能均不同。公司向维夫帕萨采购也向其销售，均系双方根据业务及产品需求而做出的决定，相关交易真实、合理，不存在异常情况。

截至本问询函回复出具之日，除上述正常的购销业务外，维夫帕萨及股东与公司不存在任何关联关系及其他利益往来。

2023年，公司向供应商B1采购线轮用于军用机器人-R903订单的生产，属于军用机器人业务，该军用机器人-R903订单的产品在2023年开始生产并完成交付，公司2023年向供应商B1的采购，具有合理性。2023年，公司向客户B1销售的产品主要为单兵夜视镜-G001、主控板，属于智能感知设备、军用机器人业务，且均为量产产品。此外，还销售了少量无人机系统（含遥控器）、按钮组件等，属于公司的非量产产品。

供应商B1是中央直属科研事业单位，隶属于中国兵器装备集团有限公司，与公司不存在任何关联关系及其他利益往来。

上述客户与供应商重合的销售与采购交易相互独立，双方生产的产品互不关联，且终端客户不同，公司向上述单位销售产品和采购原材料均不属于委托加工业务，公司不存在为上述企业代加工的情形。公司采购相关商品用于研发或者相关产品的生产，而非直接用于对外出售，亦不属于贸易业务。公司针对上述销售和采购业务均采用总额法进行会计核算。

综上，上述客户与供应商重合的相关业务均系业务所需，相关交易具有真实的业务背景，具备商业实质，且不涉及委托加工或贸易业务，公司针对采购业务和销售业务均采用总额法核算，符合《企业会计准则》的要求。

（二）对比招股说明书和上期情况，说明本期前五大客户、供应商变动的原因及合理性，说明公司与本期第二大客户业务关系是否发生重大不利变化，本期第一大客户销售额大幅增加的合理性及是否可持续，上期第一大供应商采购金额大幅变动且存在大额应付账款的原因及合理性，并对相关风险充分提示。

1、对比招股说明书和上期情况，说明本期前五大客户、供应商变动的原因及合理性

2023年前五大客户变化情况及具体原因如下：

变动情况	客户名称	变动原因
进入2023年前五大客户	中国兵器装备集团有限公司下属单位	中国兵器装备集团有限公司下属单位中当期主要销售客户为客户55，本期销售金额为6,704.15万元，上期销售额为387.83万元；公司与客户55自2018年以来就开展合作，2023年公司与该客户联合研制的某项目中标，在最终客户与客户55签署了销售合同后，公司作为主要配套厂商与客户55签署了销售合同并交付产品。因此2023年公司对该客户的销售额较上期大幅增加具有合理性。
退出2023年前五大客户	客户61	公司对该客户的本期销售额为0.00万元，上期销售额为1,415.09万元，主要原因系公司与客户于2018年签订无人车技术研制合同，2021年12月，合同标的产品通过技术状态鉴定审查，2022年12月，双方签订补充协议，约定达成合同约定的验收条件。上期销售额主要为技术研发收入，客户短期内没有另外的采购需求，因此该客户本期退出前五大客户具有合理性。

总体来看，公司前五大客户变动较小，主要原因系公司为军工企业，公司的客户主要为军方、国企或大型军工央企集团下属公司，具有客户集中度较高的特点，具有合理性。

2023年前五大供应商变化情况及具体原因如下：

变动情况	供应商名称	变动原因
进入2023年前五大供应商	深圳翌信信息科技有限公司	该供应商主要向公司提供探测器，用于生产G006B产品，该产品于2023年签订大额订单并于当年交付，故本期公司对该供应商的采购额大幅上涨。
	福州和众信拓科技有限公司	该供应商主要提供主控板、图像处理板、离轴相机操作系统，用于生产G006B产品，该产品于2023年签订大额订单并于当年交付，故本期公司对该供应商的采购额大幅上涨。
	北京维夫帕萨科技有限公司	该供应商提供的滤波模块用于生产G011产品，该产品于2022年第四季度签订订单，该笔订单在2023年度进行生产并于当年完成交付，故本期公司对该供应商的采购额上涨。
	供应商8	该供应商提供的电机组件用于生产含自制转接板的电机组件产品，该产品于2022年第四季度签订订单，在2023年度进行生产并于当年完成交付，故本期公司对该供应商的采购额上涨。
退出2023年前五大供应商	深圳馨宏胜科技有限公司	该供应商提供的外协加工件主要用于生产产品R701、R901和R903，该产品订单于2021年第四季度及2022年度承接，产品于2022年度完成生产并交付，少量产品在2023年度交付，故2023年度公司对该供应商的采购额跌出前五大。
	联维科技（东莞）有限公司	该供应商提供的外协加工件主要用于生产产品R701和R901，该产品订单于2021年第四季度及2022年度承接，产品于2022年度完成生产并交付，故2023年度公司对该供应商的采购额跌出前五大。
	深圳市诺鑫诚科技有限公司	该供应商提供的外协加工件主要用于生产产品R701和R901，该产品订单于2021年第四季度及2022年度承接，产品于2022年度完成生产并交付，少量产品在2023年度交付，故2023年度公司对该供应商的采购额跌出前五大。

深圳市倍斯科技有限公司	该供应商提供的传动模组、传动齿轮组主要用于生产产品R901,该产品订单于2021年第四季度及2022年度承接,产品于2022年度完成生产并交付,故2023年度公司对该供应商的采购额跌出前五大。
-------------	--

总体来看,公司采购原材料主要取决于当年交付的产品,采购原材料的型号品类和采购数量根据产品及项目需求确定。公司2023年前五大供应商变化符合公司实际业务特征,具有合理性。

2、说明公司与本期第二大客户业务关系是否发生重大不利变化

本期第二大客户为我国某军种装备采购部门,公司通过招投标方式获取其发布的多个军方订单,向其交付了排爆机器人-R901、多用途机器人-R903、手持光电侦察设备-G011等多款军用产品。

2023年受军工行业形势和计划执行进度影响,公司对该客户的销售额下降幅度较大。2024年,公司与该客户尚有多个合同正在履行过程中,公司也正在积极参与该客户组织的新产品的招投标,公司与该客户的业务关系未发生重大不利变化。

3、本期第一大客户销售额大幅增加的合理性及是否可持续

本期第一大客户系央企军工集团下属企业,公司自2021年开始与其开展业务和研发合作,2023年该客户中标军方某型产品并取得批产订单,公司作为该型号产品的核心配套商,销售额也随之大幅增加,预计随着军方采购计划的开展,未来该产品在一定时间内仍将持续销售。

4、上期第一大供应商采购金额大幅变动且存在大额应付账款的原因及合理性

(1) 上期第一大供应商采购金额大幅变动的原因及合理性

2022年,公司第一大供应商为天津市新策电子设备科技有限公司(以下简称“天津新策”)。该公司于2000年6月8日设立,注册资本为3,000.00万元,主要经营范围为技术服务、技术咨询;电池制造;信息系统集成服务;雷达及配套设备制造;电气信号设备装置制造;电子元器件制造;智能无人机飞行器制造等。公司于2019年开始向天津新策采购,主要采购移动平台电池及终端电池,用于公司的排爆机器人-R901产品的生产,该产品为客户44批量采购产品,天津新策为

公司合格供应商名录中的供应商，原则上不得更换，因此公司生产该产品所需的移动平台电池及终端电池只能向该公司采购。

公司2022年和2023年向天津新策采购情况如下：

单位：万元

项目	2023年/2023年12月31日	2022年/2022年12月31日	2023年较2022年变动
采购产品	移动平台电池及终端电池	移动平台电池及终端电池	
生产产品名称	排爆机器人-R901	排爆机器人-R901	
生产产品销售额	6,024.80	16,036.60	-62.43%
采购额	591.93	1,324.06	-55.29%
占年度采购总额比例	4.30%	10.76%	-6.46%
应付账款余额	597.50	1,393.69	-57.13%
合同结算条款	背靠背	背靠背	
账龄	1年以内	1年以内992.01万元，1-2年401.68万元	

2022年采购金额1,324.06万元，2023年采购金额591.93万元，采购额下降55.29%，主要系2023年排爆机器人-R901的销售额较2022年下降62.43%，故公司向天津新策采购用于排爆机器人-R901产品的移动平台电池及终端电池的金额也随之下降。

截至2023年12月31日，公司对天津新策的应付账款余额597.50万元，均为2023年发生的采购业务，账龄为1年以内，较2022年同比下降57.13%。截至本问询函回复之日，该笔应付账款余额已支付219.91万元，支付占比36.80%。

综上所述，公司向2022年第一大供应商天津新策采购金额大幅变动，系因销售订单下降导致采购金额下降所致，应付账款期末余额较大原因主要系背靠背付款条件所致，具有商业合理性。

（2）公司存在大额应付账款的原因及合理性

公司存在大额应付账款的主要原因系公司主要客户为军方、国企或大型军工央企集团下属公司，其款项结算周期均较长。公司针对这些客户的产品进行采购时，与相应产品原材料供应商的采购合同中均会签订背靠背结算条款，以缓解公司的资金压力。

公司2023年末余额大于500.00万元的应付账款情况如下：

单位：万元

公司名称	2023年期末余额	占比	账龄	合同结算条款	截至本监管问询函回复之日付款情况
武汉高德红外股份有限公司	5,420.21	35.72%	1年以内11.33万，3年以上5,408.88万元	背靠背	
通州建总集团有限公司	1,605.26	10.58%	1年以内751.82万，3年以上853.44万元	按照经甲方、监理、施工单位等检验合格后的实际完成工程量，支付工程进度款	1,400.00
天津市新策电子设备科技有限公司	597.50	3.94%	1年以内597.50万	背靠背	209.50
烟台艾睿光电科技有限公司	561.89	3.70%	1年以内378.31万元，1-2年36.84万元，2-3年146.74万元	背靠背	
福州和众信拓科技有限公司	560.29	3.69%	1年以内560.29万	40%预付，30%根据交付进度付款，30%待甲方总体验收后付款	200.00
供应商C1	557.14	3.67%	1年以内202.49万元，2-3年354.65万元	背靠背	20.83
合计	9,302.29	61.30%			1,830.33

其中武汉高德红外股份有限公司（简称“武汉高德”）2023年应付账款期末余额为5,420.21万元，占比35.72%，主要系公司与武汉高德合同约定结算方式为背靠背付款，公司剩余部分库存商品尚未实现销售，故未支付武汉高德货款。

通州建总集团有限公司（简称“通州建总”）2023年应付账款期末余额1,605.26万元，占比10.58%，主要系应付账款期末余额中包括：①待结算工程款。为保证建筑工程施工费用合理规范，公司聘请了第三方公司黑龙江盛恒工程项目管理有限责任公司对施工期间发生的所有费用进行结算审核，于2024年3月30日出具了建设工程审核定案表，并经各方签章同意。公司于2024年已陆续支付相关款项。②质保金。合同中约定了按结算总价的3%作为工程的质保金，质保期限18个月。

天津市新策电子设备科技有限公司、烟台艾睿光电科技有限公司、福州和众信拓科技有限公司结算条款均为背靠背，福州和众信拓科技有限公司剩余30%的尾款，合同约定需待甲方客户总体验收后付款。

综上所述，公司期末存在大额应付账款主要系合同约定的背靠背付款条件所致，具有商业合理性。

5、对客户及供应商变动的相关风险充分提示

公司主要客户为军方客户或军工集团，公司军品业务订单主要受军方装备采购总体计划和年度采购需求影响，不同年度不同产品的销售对象和销售额有所不同。公司产品主要为军品，不同种类和型号的产品所涉及的供应商有所不同；公司每年度各类产品的销售金额不同，对应的供应商的采购金额亦有所不同。因此，不同年度，公司存在前五大客户及供应商变动的风险。

公司在问询函回复公告的“重要内容及风险提示”处补充披露上述风险。

二、保荐机构核查意见

1、保荐机构核查程序

保荐机构履行了以下核查程序并获取相应核查依据：

（1）核查公司前五大客户（按合并口径统计）的备产通知单、销售合同、订单、发票、出库单、验收文件、军检合格证明文件、银行回单等原始凭证。核查会计师向主要客户发出函证的回函，函证内容包括销售金额及往来余额等信息。针对不能发函及未能取得回函的主要军方客户，核查其备产通知单、销售合同、发票、出库单、验收文件、银行回单、军检合格证明文件等原始凭证；

（2）核查采购入库明细表，分析公司采购的主要原材料品种、采购数量及采购金额是否与公司的生产及销售相匹配，是否具有合理性；核查会计师对主要供应商发出函证的回函，确认采购金额、付款金额及应付账款余额；通过公开信息查询主要供应商的信息，核查是否存在交易金额与相关信息不匹配的情况；

（3）分析本期及上期的前五大客户、前五大供应商的交易内容、交易金额、期末余额及变动原因是否合理。访谈公司管理人员，了解公司与本期第二大客户业务关系是否发生重大不利变化，及本期第一大客户销售额大幅增加的合理性及是否可持续，上期第一大供应商采购金额大幅变动的原因及合理性；

(4) 核查公司的主要客户、供应商是否存在既是客户又是供应商的情况，访谈公司管理人员，了解并分析必要性及合理性；

(5) 分析2023年末应付账款余额较大的原因，核查相关销售合同、订单等原始凭证，核查合同相关条款与实际执行情况。

2、保荐机构核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 公司本期新增的前五大客户、前五大供应商系因经营所需，新增客户、供应商的交易金额及内容真实准确；存在既是客户又是供应商的情况，系因经营所需，具备合理性；

(2) 公司与本期第二大客户业务关系未发生重大不利变化，变化原因为公司作为该客户的配套供应商，原型号产品的订单受军方采购计划影响在不同年度具有一定的波动性。同时，公司正在参与该客户的新产品招投标，后续将进一步增加其他新产品向该客户供货；

(3) 本期第一大客户销售额增加系因公司作为该客户的某型号产品的核心配套供货单位，2023年度该客户中标军方某型产品并取得批产订单，销售额大幅增加，预计随着军方采购计划的开展，未来该产品在一定时间内仍将持续销售；

(4) 上期第一大供应商采购金额大幅变动，系因公司与该供应商签订了背靠背付款的结算条款，公司未收到客户的销售回款，进而未向该供应商付款，采购金额及应付账款余额真实合理；

(5) 2023年末，公司存在大额应付账款，主要原因系合同约定的背靠背付款条件所致，具有商业合理性，不存在异常情况。公司已提示相关风险。

问题四、关于应付票据。公司期末银行承兑汇票保证金1,401.89万元，其使用权存在限制，期末应付票据余额为2,550.68万元，测算保证金比例达54.96%。

请公司结合银行承兑汇票业务相关合同，说明期末银行承兑汇票保证金与应付票据的匹配性，银行承兑汇票保证金使用权受限是否具备商业实质，并核

查货币资金是否存在其他受限安排。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。请保荐机构对上述全部问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）请公司结合银行承兑汇票业务相关合同，说明期末银行承兑汇票保证金与应付票据的匹配性，银行承兑汇票保证金使用权受限是否具备商业实质

2023年12月31日，公司合并范围内所有公司应付票据合计金额为2,950.68万元，其中合并范围内应收票据、应付票据抵销400.00万元，抵销后应付票据余额为2,550.68万元，公司开具上述银行票据合计存入1,364.00万元保证金，为受限资金。具体情况如下：

单位：万元

票据类型	公司主体	出票人	出票人开户行	承兑人	票据金额	是否需要存入保证金	保证金存入金额	保证金是否受限	备注
银行承兑汇票	晶品特装	晶品特装	宁波银行北京昌平支行	宁波银行北京昌平支行	400.00（合并范围内已抵消）	是	160.00	是	上市公司主体，授信等级较高，开具票据仅需存入40%保证金。
银行承兑汇票	华信宇航	华信宇航	宁波银行北京昌平支行	宁波银行北京昌平支行	1,204.00	是	1,204.00	是	子公司授信等级次于母公司，开具票据需存入100.00%保证金。
商业承兑汇票	晶品特装	晶品特装	晶品特装	晶品特装	1,346.68	否			根据商业票据开具协议约定，无需缴纳保证金
			合计		2,950.68		1,364.00		

此外，晶品特装存入宁波银行北京昌平支行37.89万元（含利息）的保证金，系公司为了以银行承兑汇票形式支付某供应商的货款存入的保证金，但因该笔业务发票、合同日期均为2020年度，不符合该开户行开具银行承兑汇票的要求，故此笔保证金无对应开出的票据。该笔保证金于2024年转回至活期存款账户。

合并范围内母子公司间开具银行承兑汇票的原因如下：

（1）银行承兑汇票具有可流通性，开票人是银行，供应商接受程度较高，母公司以信用模式给子公司开具银行承兑汇票，子公司可将银票进行拆分或者整体向供应商背书转让，从而达到延长账期和缓解短期资金压力的目的。

(2) 相比银行贷款，银行承兑汇票的贴现利率更低，有助于企业降低成本。从公司总体角度看，母公司开具银行承兑汇票是采用纯信用的模式，只需存入 40%的保证金，且保证金可以按定期存款计息，剩余的 60%资金仍在账户里，公司可以购买较高利率较长期限的结构性存款，有利于企业提高资金使用效率，实现资金的增值。

(3) 合并范围内母子公司间存在真实的交易，且未支付金额较大，用银行承兑汇票支付货款有利于管控子公司的资金流动，且能更好的提高资金使用效率。

综上所述，2023年12月31日，银行承兑汇票保证金1,401.89万元，其中1,364.00万元对应开具了银行承兑汇票，37.89万元未开具银行承兑汇票。商业承兑汇票1,346.68万元无需存入保证金。已存入的160.00万元保证金对应的银行承兑汇票400.00万元，系母子公司之间票据行为，已做抵销，其余保证金余额与应付票据余额能够匹配。

（二）银行承兑汇票保证金使用权受限是否具备商业实质，并核查货币资金是否存在其他受限安排

公司期末银行承兑汇票保证金1,401.89万元，具体情况如下：

1、保证金160.00万元系本题（一）中所述，为开具银行承兑汇票用以支付子公司货款而存入的保证金，该商业行为既能管控子公司的资金流动，也能更好的提高资金使用效率，该商业行为具有商业实质；

2、保证金1,204.00万元系子公司华信宇航为支付供应商深圳翌信信息科技有限公司采购款开具银行承兑汇票而存入的保证金，采购的具体情况如下所示：

单位：万元

汇票收款人名称	采购内容	开具汇票金额	期后承兑日期
深圳翌信信息科技有限公司	探测器	602.00	2024年4月
深圳翌信信息科技有限公司	探测器	602.00	2024年5月
合计		1,204.00	

华信宇航于2023年9月与深圳翌信信息科技有限公司签订采购合同，购买规格型号为YX2M12U的探测器，总价为2,687.50万元。银行承兑汇票的贴现利息较低，且保证金可以按定期存款计息，公司为了提高资金使用效率，实现资金的增值，故与供应商协商以银行承兑汇票支付货款，公司以存入保证金的方式开具银行承兑汇票支付货款。该商业行为为公司从资金使用效率角度考虑，具有合理性，该商业行为具有商业实质；

3、保证金37.89万元（含利息）系本题（一）中所述，公司为开具银行承兑汇票支付货款而存入的保证金，该商业行为具有商业实质。

综上所述，期末银行承兑汇票保证金1,401.89万元，其中1,364.00万元保证金对应三张银行承兑汇票，均系公司为支付供应商款项而开具相应票据存入的保证金，2023年末，该保证金状态为受限状态，具备商业实质。另37.89万元保证金（含利息），系公司计划以银行承兑汇票形式支付供应商款项而存入的保证金及取得的利息，但因不满足银行票据开具要求而未能开具，于2024年转至活期账户，截至2023年末，该保证金余额为受限状态，但未对应应付票据。根据公司征信报告，并经进一步核查，除银行承兑汇票保证金使用权受限外，公司不存在其他货币资金受限的情况。

二、保荐机构核查意见

1、保荐机构核查程序

保荐机构履行了以下核查程序并获取相应核查依据：

（1）核查公司票据备查簿，登录企业网银系统，核查应付票据备查簿登记要素是否与网银系统一致，应付票据入账金额是否与备查簿及网银系统一致；

（2）核查银行承兑汇票开具协议，查阅银行承兑汇票保证金存入规定及保证金受限约定，保证金是否按银行承兑汇票开具协议要求存入，并与入账情况一致。查阅受限约定条款，是否与实际受限情况一致；

（3）核查会计师向保证金开户银行发出函证的回函，查阅金额是否准确及保证金是否受限。

2、保荐机构核查结论

经核查，保荐机构认为：

2023年末，公司银行承兑汇票保证金与应付票据能够匹配。银行承兑汇票保证金使用权受限是基于银行的授信政策决定，具备商业实质。公司除上述银行承兑汇票保证金1,401.89万元存在资金受限安排外，其他货币资金不存在其他受限安排。

问题五、关于应收账款。公司期末应收账款余额**2.48**亿元，同比增长**35.52%**，一年以内应收账款余额**1.84**亿元，坏账准备合计余额**2,240.11**万元。公司应收账款前五名欠款方合计欠款余额**1.65**亿元，其中第一名欠款**7,666.19**万元。此外，公司本期收现比**78.72%**，较**2021、2022**年的**105.15%、102.54%**明显下降。

请公司：（1）按照招股说明书客户披露口径，补充披露前五名应收账款欠款方情况，列示销售内容、信用期、账龄、逾期金额及期后回款等情况，说明收现比下降的原因及合理性，应收账款是否存在回收期较长或无法回收的风险；（2）说明基于预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程，坏账准备计提是否审慎、充分，是否符合企业会计准则的相关规定，是否存在通过计提

坏账准备调节利润的情形。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。请保荐机构对上述全部问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）按照招股说明书客户披露口径，补充披露前五名应收账款欠款方情况，列示销售内容、信用期、账龄、逾期金额及期后回款等情况，说明收现比下降的原因及合理性，应收账款是否存在回收期较长或无法回收的风险；

1、前五名应收账款欠款方情况，应收账款是否存在回收期较长或无法回收的风险

公司结合合同付款时间节点，并综合考虑发票寄送、对方财务系统入账等因素，以合同约定的付款日期增加1个月确定为逾期日期。对于在合同中存在背靠背付款条款的，付款条件未成就时不确认逾期。

截至2023年12月31日，公司前五名应收账款情况如下：

单位：万元

序号	应收账款客户	合同总额	销售内容	业务类型	应收账款余额	验收日期	信用期到期日	账龄	逾期金额 [注]	期后回款情况 [注]
1	客户55	7,923.49			7,666.19				24.00	20.00
1-1		325.68	手持光电侦察设备-G010B	智能感知设备	84.82	2022/12/31	背靠背付款	1年以内	-	-
1-2		24.00	手持光电侦察设备-G215	智能感知设备	24.00	2023/10/31	2023/11/30	7,575.69万元； 1至2年	24.00	-
1-3		170.69	手持光电侦察设备-G010B	智能感知设备	170.69	2023/12/21	背靠背付款	90.49万元	-	-
1-4		4,217.97	手持光电侦察设备-G006B	智能感知设备	4,217.97	2023/12/28	背靠背付款		-	20.00
1-5		22.12	手持光电侦察设备-G010B	智能感知设备	5.67	2022/12/31	背靠背付款		-	-
1-6		11.53	手持光电侦察设备-G010B	智能感知设备	11.53	2023/12/28	背靠背付款		-	-
1-7		3,151.50	手持光电侦察设备-G006B	智能感知设备	3,151.50	2023/12/28	背靠背付款		-	-
2	客户44	7,937.40			4,681.87				9.43	-
2-1		368.75	手持光电侦察设备-G003三脚架	智能感知设备	9.43	2023/6/28	2023/7/28	1年以内	9.43	-
2-2		4,075.60	排爆机器人-R901	军用机器人	4,075.60	2023/12/28	2024/1/28		-	-
2-3		57.75	穿墙雷达	智能感知设备	57.75	2023/12/12	2024/1/12		-	-

序号	应收账款客户	合同总额	销售内容	业务类型	应收账款余额	验收日期	信用期到期日	账龄	逾期金额 [注]	期后回款情况 [注]
2-4		418.96	多用途机器人-R903	军用机器人	418.96	2023/12/28	2024/1/28		-	-
2-5		1,623.47	多用途机器人-R903	军用机器人	56.03	2023/12/28	2024/1/28		-	-
2-6		1,392.87	模拟仿真-F701	模拟仿真	64.10	2023/12/28	2024/1/28		-	-
3		2,069.59			1,909.11				-	-
3-1	客户A1	1,316.60	无人机光电吊舱-206/207	智能感知设备	1,290.16	2021/12/31	背靠背付款	1年以内 618.95万 元; 2至3年 1,290.16万 元	-	-
3-2		310.39	无人机光电吊舱-207	智能感知设备	207.89	2023/6/30	背靠背付款		-	-
3-3		7.20	无人机光电吊舱-W301	智能感知设备	7.20	2023/10/31	背靠背付款		-	-
3-4		59.40	无人机光电吊舱-W004	智能感知设备	53.46	2023/12/28	背靠背付款		-	-
3-5		39.60	无人机光电吊舱-W004	智能感知设备	36.00	2023/12/28	背靠背付款		-	-
3-6		116.40	无人机光电吊舱-207	智能感知设备	116.40	2023/12/28	背靠背付款		-	-
3-7		220.00	无人机光电吊舱-206	智能感知设备	198.00	2023/12/28	背靠背付款		-	-
4	客户56	1,360.86	割草机器人-E101	军用机器人	1,171.62	2023/9/30	背靠背付款	1年以内	-	-
5		1,488.42			1,025.37				-	-
5-1	客户A4	39.10	无人机光电吊舱-206/207	智能感知设备	4.38	2021/12/20	背靠背付款	1年以内 771.90万 元; 1至2年 253.47万元	-	-
5-2		147.00	无人机光电吊舱- 206/207/W004	智能感知设备	35.19	2022/6/22	背靠背付款		-	-
5-3		39.40	无人机光电吊舱-206/207	智能感知设备	39.40	2022/6/22	背靠背付款		-	-
5-4		105.00	无人机光电吊舱-W004	智能感知设备	105.00	2022/6/24	背靠背付款		-	-
5-5		16.80	无人机光电吊舱-W204	智能感知设备	16.80	2022/6/24	背靠背付款		-	-
5-6		52.70	无人机光电吊舱-206/207	智能感知设备	52.70	2022/12/31	背靠背付款		-	-

序号	应收账款客户	合同总额	销售内容	业务类型	应收账款余额	验收日期	信用期到期日	账龄	逾期金额 [注]	期后回款情况 [注]
5-7		38.80	无人机光电吊舱-207	智能感知设备	34.92	2023/3/31	背靠背付款		-	-
5-8		587.99	无人机光电吊舱-206/207、 多用途机器人-R903	智能感知设备、 军用机器人	278.71	2023/6/30	背靠背付款		-	-
5-9		33.65	无人机光电吊舱-206/207	智能感知设备	30.28	2023/6/30	背靠背付款		-	-
5-10		127.60	无人机光电吊舱-206/207	智能感知设备	127.60	2023/12/28	背靠背付款		-	-
5-11		46.21	无人机光电吊舱-206/207	智能感知设备	46.21	2023/12/28	背靠背付款		-	-
5-12		254.18	无人机光电吊舱- 206/207/W313	智能感知设备	254.18	2023/12/28	背靠背付款		-	-
合计		20,779.77			16,454.15				33.43	20.00

注：逾期金额统计节点为截止 2023 年 12 月 31 日，期后回款金额统计节点为 2024 年 1 月 1 日至本问询函回复出具之日。

公司前五名应收账款余额合计金额为16,454.15万元，占期末应收账款总额的66.42%，前五名应收账款余额中逾期金额为33.43万元，占前五名应收账款余额的0.20%，截至目前期后回款总额为20.00万元，期后回款总额偏低。

公司前五名应收账款余额中账龄为1年以内的占比较高，占应收账款余额的90.07%，账龄为1至2年的占比2.09%，账龄为2至3年的占比7.84%。其中，客户A1存在账龄较长的情况，主要原因系客户A1与其他客户在信用政策上有差异，存在背靠背条款，需待其从军方收到款项后，再按比例向公司支付。其付款进度取决于终端客户的回款进度，因此在收款周期上相比其他客户更长。除此之外，客户56和客户A4也存在执行背靠背条款的情况。总体看来，公司应收账款前五名不存在回收期较长的风险。

公司截至目前期后回款进度较慢，主要受客户及其上级单位资金预算安排、终端项目回款情况、单位经费拨付流程等因素影响。公司的客户主要为军方、国企或大型军工央企集团下属公司，经营情况和信用资质良好，公司也与上述客户保持沟通，持续跟进回款事宜，公司在应收账款前五名的款项回收方面不存在重大风险。

截至2023年末和2022年末，公司应收账款账面价值分别为22,531.71万元和16,898.50万元，应收账款账面价值占当期营业收入的比例分别为99.92%和60.39%。受军方、军工集团及下属科研院所采购计划性、周期性特征影响，公司收入呈现较为明显的季节性特征，下半年尤其是第四季度实现的收入比例较高且部分收入在次年回款，导致公司报告期各期末应收账款账面余额相对较大。

2023年末，公司前五名应收账款余额合计金额为16,454.15万元，占期末应收账款总额的66.42%，前五名应收账款余额中含“背靠背”形式结算的应收账款金额为11,748.29万元，占前五名应收账款余额的71.40%。公司与军方、军工集团下属科研院所的销售合同中一般未约定信用期，主要约定以“背靠背”的形式进行结算。因此，按照公司与军方、军工集团下属科研院所的结算模式，一般不会对具体回款时间进行约定，公司部分应收账款的回款时间存在不确定性。如存在应收账款不能按期收回或者无法收回的情况，将对公司正常生产经营和业绩产生不利影响。

公司在问询函回复公告的“重要内容及风险提示”处补充披露上述风险。

2、公司收现比情况、下降的原因及合理性

公司近三年的收现比情况如下：

单位：万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
销售商品、提供劳务收到的现金	17,750.40	28,690.45	44,378.26
营业收入	22,549.16	27,980.95	42,203.22
收现比	78.72%	102.54%	105.15%

公司2023年度收现比为78.72%，较2022年度下降23.82个百分点，主要原因系本期销售商品、提供劳务收到的现金偏低，本期销售回款的表现不及上期，主要包括以下原因：

（1）2023年四季度销售占比较高，且产生的应收账款均在信用期之内，截至2023年12月31日，公司收到的货款金额较少。

（2）公司与中国航天科技集团有限公司下属子公司签订的销售合同，按“背靠背”结算方式，客户未收到军方款项，因此客户未与公司结算。

（3）受外部宏观环境、客户单位资金预算安排及经费拨付流程等因素的影响，货款支付有所延迟。

综上所述，公司2023年收现比较低系受多重因素影响，但具有合理性，货款回收不存在难以收回的重大风险。

（二）说明基于预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程，坏账准备计提是否审慎、充分，是否符合企业会计准则的相关规定，是否存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

1、公司预期信用损失模型对应收款项计提坏账准备的具体方法

对于存在客观证据表明存在减值，以及其他适用于单项评估的应收账款单独进行减值测试，确认预期信用损失，计提单项减值准备。当应收账款不存在客观证据表明其存在减值或当单项金融资产无法以合理成本评估预期信用损失的信

息时，公司依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
关联方组合	关联方款项性质具有类似风险特征	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
账龄组合	包括除上述组合之外的应收款项	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。公司以账龄为依据划分应收账款组合，相同账龄的客户具有类似预期损失率。

2、公司2023年应收账款预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程

报告期内，公司执行新金融工具准则，对于无需单项计提信用减值损失的应收账款，公司以应收账款账龄作为风险特征将其划分为账龄组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失率。具体计算过程如下：

第一步：以账龄为基础，确定计算历史损失率的历史数据

公司2020年期末-2023年期末应收账款的账龄分布数据，具体如下：

单位：万元

账龄	2020年12月31日	2021年12月31日	2022年12月31日	2023年12月31日
1年以内	15,996.39	22,249.97	12,530.73	18,409.27
1-2年	4,005.20	5,476.27	4,684.63	3,386.97
2-3年	101.79	52.98	1,073.80	2,535.60
3-4年		2.64	52.98	439.04
4-5年				0.94
5年以上				
合计	20,103.37	27,781.86	18,342.13	24,771.82

第二步：计算平均迁徙率

迁徙率是指在一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例。根据应收账款余额计算每个账龄段的迁徙率如下：

账龄	2020-2021年 迁徙率	2021-2022 年迁徙率	2022-2023年 迁徙率	平均迁徙率	代指
1年以内	34.23%	21.05%	27.03%	27.44%	A
1-2年	1.32%	19.61%	54.13%	25.02%	B
2-3年	2.59%	100.00%	40.89%	47.83%	C
3-4年			1.77%	0.59%	D
4-5年	直接设定			80.00%	E
5年以上	直接设定			100.00%	F

注：4-5年和5年以上的应收账款金额较小，迁徙率设定为80.00%和100.00%。

第三步：根据迁徙率来计算历史损失率

账龄	公式	历史损失率
1年以内	$K=A*J$	0.02%
1-2年	$J=B*I$	0.06%
2-3年	$I=C*H$	0.23%
3-4年	$H=D*G$	0.47%
4-5年	$G=E*F$	80.00%
5年以上	F	100.00%

第四步：前瞻性调整

公司在考虑未来经济状况后，出于谨慎性考虑，在历史损失经验基础上，将不同账龄段的预期信用损失率较历史损失率分别提高4.00%、7.00%、11.00%、25.00%，作为前瞻性调整，调整后预期信用损失率如下：

账龄	历史损失率	前瞻性调整	预期信用损失率
1年以内	0.02%	4.00%	4.02%
1-2年	0.06%	7.00%	7.06%
2-3年	0.23%	11.00%	11.23%
3-4年	0.47%	25.00%	25.47%
4-5年	80.00%		80.00%
5年以上	100.00%		100.00%

第五步：根据预期信用损失率确定公司的坏账准备计提比例

公司综合考虑预期信用损失率、同行业可比公司坏账计提比例后，确定应收账款坏账计提比例，具体如下：

账龄	应收账款坏账计提比例
----	------------

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%

公司依据2020年-2023年平均迁徙率计算历史损失率，并考虑前瞻性影响确定了预期信用损失率。应收账款坏账计提比例高于预期信用损失率，一方面基于谨慎性、一致性原则，参考同行业可比公司情况，另一方面考虑到行业结算周期，账龄5年以上的应收账款收回的可能性较低，公司全额计提坏账准备。

3、坏账准备计提是否审慎、充分，符合企业会计准则的相关规定，不存在通过计提坏账准备调节利润

(1) 坏账准备计提政策与同行业可比公司的对比情况

账龄	睿创微纳	高德红外	久之洋	航天彩虹	中无人机	埃斯顿	机器人	可比公司平均值	公司
1年以内	16.47%	7.65%	0.50%	5.15%	5.00%	2.00%	6.00%	6.11%	5.00%
1-2年	41.49%	11.55%	10.00%	10.30%	10.00%	10.00%	12.50%	15.12%	10.00%
2-3年	51.52%	15.35%	30.00%	30.90%	30.00%	30.00%	23.00%	30.11%	30.00%
3-4年	68.91%	20.45%	50.00%	51.50%	50.00%	50.00%	46.50%	48.19%	50.00%
4-5年	84.30%	34.85%	80.00%	82.40%	80.00%	70.00%	59.50%	70.15%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

选取7家同行业可比公司与公司的坏账计提比例进行对比分析：公司1年以内坏账计提比例5.00%，略低于同行业可比公司平均水平6.11%；1-2年的坏账准备计提比例10.00%，低于同行业可比公司平均水平15.12%，与4家可比公司相近，低于3家可比公司；2-3年坏账计提比例30.00%与同行业可比公司平均水平30.11%相近；3-4年坏账准备计提比例50.00%，略高于同行业可比公司平均水平48.19%；4-5年的坏账准备计提比例80.00%，高于同行业可比公司平均水平70.15%；综上所述，公司2年以内的坏账计提比例低于同行业可比公司平均水平，3-5年的坏账计提比例高于同行业可比公司平均水平，总体与同行业水平相比的差异在合理范围内。

(2) 坏账整体计提比例与同行业可比公司的对比情况

单位：万元

项目	坏账总金额	应收账款余额	2023年期末坏账比例
睿创微纳	10,313.13	132,613.94	7.78%
高德红外	28,750.86	185,979.62	15.46%
久之洋	3,916.85	46,530.21	8.42%
航天彩虹	4,293.50	246,013.94	1.75%
中无人机	3,049.64	139,590.56	2.18%
埃斯顿	4,293.50	246,013.94	1.75%
机器人	35,139.88	173,088.67	20.30%
可比公司平均	12,822.48	167,118.70	7.67%
公司	2,240.11	24,771.82	9.04%

公司整体应收账款坏账计提比例为9.04%,与同行业公司久之洋、睿创微纳较接近,高于同行业可比公司平均水平7.67%。

根据新金融工具准则规定,在预期信用损失模型下,减值准备的计提不以减值的实际发生为前提,而是以未来可能的违约事件造成的损失期望值计量当前应当确认的减值准备。公司以迁徙率为基础计算的预期信用损失率,是遵循谨慎性原则并根据公司实际情况制定的,公司考虑所有合理且有依据的信息,包括前瞻性信息等,符合准则要求。公司1年以内应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司主要系公司以迁徙率为基础计算的预期信用损失率较低,且公司客户主要为军方、国企或大型军工央企集团下属公司等,信用情况较好,以迁徙率为基础计算的预期信用损失率符合公司实际情况,不存在通过计提坏账准备调节利润的情形。

二、保荐机构核查意见

1、保荐机构核查程序

保荐机构履行了以下核查程序并获取相应核查依据:

(1) 核查会计师对主要客户发出函证的回函,验证应收账款的真实性、准确性和完整性;

(2) 核查公司主要客户的销售合同,关注信用政策、结算方式等约定,报告期内是否发生变化,并与公司实际对其执行的信用政策、结算方式进行对比,核查是否存在重大差异;

(3) 核查公司应收账款和销售收入明细表，核查应收账款的逾期情况、逾期原因及期后回款情况；

(4) 核查公司关于主要客户逾期情况和逾期原因的说明，核查合同条款，了解公司的收款政策，核查主要逾期客户的期后回款情况；

(5) 查阅同行业可比公司应收账款坏账计提政策，分析公司坏账准备计提是否充分，与可比公司是否存在重大差异。

2、保荐机构核查结论

经核查，保荐机构认为：

2023年末，公司应收账款前五名（按招股说明书客户披露口径）的金额合计为16,454.15万元，占应收账款总额的比例为66.42%。2023年末应收账款前五名存在逾期情况，逾期金额较小，期后回款20.00万元，公司应收账款前五名不存在回收期较长或无法回收的重大风险。公司已提示了应收账款回收的风险。公司2023年收现比同比下降系因本期回款较上期减少，受客户及其上级单位资金预算安排、终端项目回款情况、单位经费拨付流程等因素影响，具有合理性。公司预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程合理，公司坏账准备计提审慎、充分，符合企业会计准则的相关规定，不存在通过计提坏账准备调节利润的情形，应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。

问题六、关于存货。公司期末存货**1.62**亿元，其中在产品**8,381.35**万元、库存商品**5,348.92**万元，存货跌价准备余额**1,410.90**万元。此外，公司直接解缴军方的产品，在经客户代表验收合格后，存放于公司的军品仓库。

请公司：（1）列示期末存货库龄情况，结合订单覆盖率，说明是否存在长期未使用或预计无法销售的存货，公司2023年及2024年一季度末存货余额较大的原因及合理性；（2）结合期末存货可变现净值的确认依据及测算过程，重要假设及关键参数的选取标准及依据，说明存货跌价准备计提是否充分、合理；

（3）说明存货盘点程序及盘点结果，存货盘亏或报废的情况及合理性，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，重点说明是否存在账实差异及处理结果、

对于发出商品的盘点方式及情况、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品和直接解缴军方产品的权属情况，结合年审会计师的监盘程序、监盘比例及监盘结果，说明获取审计证据的充分性和有效性。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。请保荐机构对上述全部问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

(一) 列示期末存货库龄情况，结合订单覆盖率，说明是否存在长期未使用或预计无法销售的存货，公司2023年及2024年一季度末存货余额较大的原因及合理性；

1、列示期末存货库龄情况，结合订单覆盖率，说明是否存在长期未使用或预计无法销售的存货

2023年年末，公司存货库龄情况列示如下：

单位：万元

存货类别	1年以内		1-2年		2-3年		3年及以上		2023年末 存货账面 余额合计	订单覆 盖率 (%)注
	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)	金额	占比 (%)		
原材料	1,351.90	65.63	227.62	11.05	173.59	8.43	306.83	14.90	2,059.94	41.80
在产品	2,912.97	34.76	512.85	6.12	2,119.76	25.29	2,835.77	33.83	8,381.35	100.00
库存商品	497.15	9.29	123.19	2.30	384.02	7.18	4,344.56	81.22	5,348.92	2.14
发出商品	434.75	95.89	0.54	0.12	18.10	3.99			453.39	100.00
合计	5,196.76	31.99	864.20	5.32	2,695.47	16.59	7,487.16	46.09	16,243.59	60.40

注：除去手持光电侦察设备-G003及融合夜视仪产品（均已足额计提存货跌价准备），其他存货订单覆盖率为69.98%。

如上表所示，公司期末库龄在1年以内的存货金额为5,196.76万元，库龄在1-2年的存货金额为864.20万元，库龄在2-3年的存货金额为2,695.47万元，3年及以上库龄的存货金额为7,487.16万元。公司库龄在2年及以上的存货金额较多，主要原因有：

(1) 受托研制项目验收周期较长

公司承接的受托研制项目订单，由于项目周期、验收周期较长造成存货库龄较长。其中金额较大的包括以前年度承接客户44、客户64受托研制项目订单，上述项目甲方尚未验收，因此仍在在产品核算，目前这两个项目的进度如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额（不含税）	期末余额	期末库龄分布	存货跌价准备余额	目前项目进度
客户 44	F701	4,069.25	4,263.75	2-3年、3年以上	194.50	待甲方验收
客户 64	R904	511.32	773.34	3年以上	270.70	待甲方验收
合计		4,580.57	5,037.09		465.20	

(2) 手持光电侦察设备-G003订单库存商品较多

公司已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“2、毛利率分析”之“（2）分产品毛利率情况”之“1）光电侦察设备”中披露某型观测仪（手持光电侦察设备-G003）违约事项，该违约事项导致原合同订单数量缩减40%，剩余部分存货未销售完毕，截至2023年12月31日，剩余存货金额4,385.31万元，已计提存货跌价准备512.55万元。由于公司手持光电侦察设备-G003的产品技术较为先进，市场的需求较为可观。对于剩余存货，公司已积极探索销路，目前已有多名意向客户正在接洽中，预计不存在难以销售的风险。

(3) 2019年以前生产的融合夜视仪产品更新迭代滞销

2019年以前生产的融合夜视仪产品，因产品更新迭代，造成少量原材料及库存商品库龄较长，且后续基本不会被领用。截至2023年末，此项存货库龄在3年及以上，存货余额285.93万元，预计不能销售，已计提存货跌价准备285.93万元。

(4) 侦察系统组件-G002订单少量备货

原材料余额为2,059.94万元，其中库龄在3年以上的金额为306.83万元，占比14.90%。该原材料主要包含用于生产侦察系统组件-G002的激光器、激光器驱动板和其他辅助材料。侦察系统组件-G002产品属于成熟型产品，多家客户均有需求，近三年持续产生销售订单。公司根据前期市场需求，为保证后续产品的供应

及保证交付时间，对侦察系统组件-G002的原材料进行了备货，相关原材料及产品不存在预计无法销售的情形。

综上所述，公司库龄1年及以上的存货主要由上述特殊原因造成，其中受托研制项目、手持光电侦察设备-G003、融合夜视仪产品等因素在《招股说明书》以及《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》、《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮问询函的回复》中披露，并已充分计提存货跌价准备。此外，存货库龄较长的侦察系统组件-G002为少量备货，金额及占比较小。除此之外，公司1年以上库龄的存货余额占比为20.23%，预计不存在无法销售的情况。

公司期末存货余额中扣除手持光电侦察设备-G003、融合夜视仪产品，其他存货订单覆盖率为69.98%。

2、公司2023年及2024年一季度末存货余额较大的原因及合理性

2024年一季度末（未经审计），公司存货余额较大，其主要原因与2023年年末存货余额较大的原因一致，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024年3月31日（未经审计）	2023年12月31日
原材料	1,547.18	2,059.94
在产品	10,483.26	8,381.35
其中：F701	4,263.75	4,263.75
R904	773.34	773.34
库存商品	5,606.02	5,348.92
其中：G003	4,385.31	4,385.31
发出商品	335.55	453.39
账面余额	17,972.01	16,243.59
坏账准备	1,410.90	1,410.90
账面价值	16,561.11	14,832.68

其中F701、R904和G003的存货账面余额合计金额占2023年末及2024年一季度末存货余额比例分别为58.01%、52.43%。公司2023年末及2024年一季度末存货余额较大主要系上述三类产品的占比较大，剔除这三类产品后的存货余额较为正常。因此，2023年及2024年一季度末存货余额较大符合公司实际情况，具备合理性。

(二) 结合期末存货可变现净值的确认依据及测算过程, 重要假设及关键参数的选取标准及依据, 说明存货跌价准备计提是否充分、合理;

1、存货可变现净值的确认依据及测算过程, 重要假设及关键参数的选取标准及依据

公司根据《企业会计准则》及《企业会计准则应用指南》有关规定, 按以下原则进行存货可变现净值的确定:

(1) 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货, 在正常生产经营过程中, 应当以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额, 确定其可变现净值;

(2) 资产负债表日, 同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的, 应当分别确定其可变现净值, 并与其相对应的成本进行比较, 分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额;

(3) 企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的, 超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。

(4) 需要经过加工的材料存货如材料、在产品等, 其可变现净值为: 可变现净值=该材料所生产的产成品的估计售价-至完工估计将要发生的成本-估计销售费用和相关税费。

2、存货跌价准备的计提方法

根据上述存货可变现净值确定原则, 资产负债表日, 如果存货的可变现净值低于存货的账面价值, 则应计提存货跌价准备。公司生产模式具有非标定制化生产的特点, 公司的存货按“以销定产”或“订单式生产”模式组织生产和服务, 每个项目均对应有相应的销售合同, 有确定的合同金额, 同时公司按照单个合同项目归集生产成本, 故公司按照单个存货项目进行减值测试, 以存货预计总成本高于合同价格差额计提跌价准备。

3、存货跌价准备的计算过程

2023年度，公司计提存货跌价准备的存货主要包括部分原材料、在产品、库存商品。截至2023年末，公司原材料、在产品、库存商品存货减值准备余额分别为129.13万元、483.28万元、798.49万元。上述存货各二级明细存货跌价准备的计算过程如下：

(1) 原材料

公司针对生产的融合夜视仪产品出现技术更新迭代，当时采购的少量原材料及生产的库存商品库龄较长，且后续基本不会被领用，公司结合库龄情况、未来计划使用情况及市场销售等因素，对这部分原材料、库存商品全额计提存货跌价准备，截至2023年末，此类原材料的余额为129.13万元，已全额计提存货跌价准备。

(2) 在产品

公司在产品项目均有订单支持，包括批产在产品以及受托研制在产品，公司对在产品核算时进行了严格的划分。对批产的在产品，生产投入在“生产成本-基本生产成本”中核算，此类在产品不存在减值的情况。对于受托研制类在产品投入的成本，在“生产成本-小批量研制”中进行归集。公司逐个项目梳理合同覆盖情况，对于预计亏损项目按预计可变现净值低于在产品账面价值的部分计提跌价准备。

具体计算过程如下：

单位：万元

项目	存货余额	是否合同覆盖	合同金额 (不含税)	预计完工成本	预计销售费用及税费	可变现净值	存货跌价准备余额
小批量研制-预计亏损合同	5,073.61	是	5,164.11	561.00	12.78	4,590.33	483.28
合计	5,073.61	是	5,164.11	561.00	12.78	4,590.33	483.28

(3) 库存商品

公司出现减值迹象的库存商品有两类：

①融合夜视仪产品

公司针对前期生产的融合夜视仪产品预计后续无法销售，此类库存商品余额285.93万元，已全额计提减值准备。

②手持光电侦察设备-G003

如本题（一）中所述，2021年度，公司手持光电侦察设备-G003订单违约造成销量缩减，2023年销售价格已低于单位成本，公司已按成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备。2023年，公司销售55台手持光电侦察设备-G003，销售单价（含税）在5.20万至6.00万元之间。该产品原销售单价为6.758万元，2023年制定的销售单价为5.70万元。2023年8月的销售单价为5.20万元（公司与客户首次合作，为建立良好关系，首次合作给予优惠价格），2023年11月的销售单价为6.00万元。2024年1-4月，公司签订了5台手持光电侦察设备-G003的销售合同，销售单价（含税）在5.50万至7.40万元之间，2024年2月销售单价为5.50万元（公司为促成销售，价格上给予一定优惠），2024年3月销售单价为6.00万元，2024年4月销售单价为7.40万元，产品销售单价有所增长，截至目前已全部完成销售。因此，公司结合资产负债表日前后的订单签订价格及公司制定的销售单价预估库存的手持光电侦察设备-G003设备未来销售单价，将预计销售单价设定在5.70万元（含税）。截至2023年末，G003存货数量为792台，计算后的预计销售总额为3,995.04万元（不含税），以该产成品的预计销售总额减去估计销售费用和相关税费计算可变现净值，按照存货成本与可变现净值孰低原则计提存货跌价准备。具体计算过程如下：

单位：万元

原材料	存货余额 (A)	是否合同覆盖	期末库存数量 (台)	原定售价 (含税)	预计售价 (含税)	预计售价 (不含税)	预计销售总额 (不含税) (B)	预计销售费用及其他税费 (C)	可变现净值 (D=B-C)	存货跌价准备余额 (E=A-D)
G003	4,385.31	否	792	6.758	5.70	5.044	3,995.04	122.27	3,872.77	512.54
合计	4,385.31						3,995.04	122.27	3,872.77	512.54

注：预计销售总额根据2023年度销售单价水平估计乘以期末结存数量，预计税金及销售税费为销售产生的附加税及预估的销售费用。

目前公司正在积极对接保利科技有限公司，拟将剩余产品主要对外销售，用于某军贸出口项目。

综上所述，公司存货跌价测试过程合理有依据，存货跌价准备计提金额准确充分、合理。

(三) 说明存货盘点程序及盘点结果，存货盘亏或报废的情况及合理性，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等，重点说明是否存在账实差异及处理结果、对于发出商品的盘点方式及情况、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品和直接解缴军方产品的权属情况，结合年审会计师的监盘程序、监盘比例及监盘结果，说明获取审计证据的充分性和有效性。

1、说明存货盘点程序及盘点结果，存货盘亏或报废的情况及合理性，包括盘点范围、地点、品种、金额、比例等

2023年年末，公司存货盘点情况如下：

单位：万元

	2023年年末盘点
盘点时间	2024年1月1日、2024年1月2日
盘点存货范围	2023年年末账面所有存放在公司的存货
盘点地点	北京市昌平区火炬街10号院、北京市昌平区创新路15号、北京市昌平区星火街6号
盘点品种	原材料、在产品、库存商品、销售代管存货
存货余额	16,243.59
盘点金额	14,489.10
盘点比例	89.20%
发出商品、委托加工物资函证确认金额	136.20
函证确认比例	0.84%
盘点及函证合计确认比例	90.04%
盘点人员	公司财务部门3名、各仓库仓管员
监盘人员	年审会计师2名
盘点程序	<p>I. 盘点前准备工作：</p> <p>1、仓库对截止于盘点日第一天早上所有应入库材料办理入库手续，所有已发出材料办理出库手续，并全部录入公司存货系统。</p> <p>2、各部门、各车间在盘点前应完成对存货的整理、编排工作。</p> <p>3、各车间对截止盘点日第一天早上所有在产品生产情况进行统计，并编制表格。</p> <p>4、仓库统计员于盘点前一天统计好各种类产成品数量。</p> <p>II. 盘点过程中：</p> <p>1、每组二人或者三人，一人盘点，一人负责记录。</p> <p>2、第一次盘点数量与盘点表不一致的情况下，必须确认两次以上，两次以上数据确认一致后，才可填写在“盘点表”上。</p>
盘点结果	针对盘点差异情况，逐一分析差异原因，经仓管员复核及财务人员解释，盘点差异主要原因系企业销售人员对库存商品借出后用于对客户进行展示，部分原材料进行了返厂维修。盘盈盘亏存货经进一步获取证据后可以确认存在认定。
差异处理	针对差异逐项分析了差异原因，针对借出的库存商品和在产品获取了借出人员签订的借出单，返厂的原材料获取了仓管人员、采购人员和检验人员签订的物料维修单。

对于存货盘亏或报废的情况及合理性如下：

序号	盘亏或报废情况	合理性
1	原材料返厂	原材料大多为电子产品，在领用生产时部分材料不合格，退回给厂商，厂商重新发货或者维修，退回的原材料仓管人员、采购人员和检验人员签订了物料维修单，具有合理性
2	库存商品和在产品销售人员借出	销售人员为向客户进行展示样机，向仓库借出，签订了借出单据，具有合理性

2、重点说明账实差异及处理结果

2023年年末，公司在库存货盘点差异情况如下：

存货类别	存货名称	账面数量	盘点数量	盘点差异	差异原因
库存商品	G003	3	0	3	借用
库存商品	携行包	2	3	-1	销售后客户发回售后维修
库存商品	耳机	2	1	1	借用
库存商品	USB数据线	2	1	1	借用
库存商品	耳机转接线	2	1	1	借用
库存商品	履带	4	6	-2	销售后客户发回售后维修
库存商品	3芯充电器插头	2	0	2	借用
在产品	G002	15	13	2	借用
在产品	W313-2	2	0	2	借出售后保障
在产品	W313-1	2	0	2	借出售后保障
在产品	G008	2	1	1	借出给厂家测试
原材料	头罩	23	7	16	返厂维修
原材料	C型支架	73	61	12	返厂维修
原材料	前壳体	182	81	101	返厂维修
原材料	后壳体	41	4	37	返厂维修
原材料	电控模块组件	2	0	2	返厂维修
原材料	电控组件	39	37	2	返厂维修
原材料	探测器	39	37	2	返厂维修
原材料	显示器	39	37	2	返厂维修
原材料	主控板	2039	1984	55	返厂维修
原材料	平台主控板	28	27	1	返厂维修
原材料	电机	74	72	2	返厂维修
原材料	OLED显示屏	166	165	1	返厂维修
原材料	主控板	16	15	1	返厂维修
原材料	摄像头组件（后舱云台摄像头前/后）	244	218	26	返厂维修
原材料	摄像头组件(辅臂上/下摄像头)	197	181	16	返厂维修

存货类别	存货名称	账面数量	盘点数量	盘点差异	差异原因
原材料	手持控制器控制卡	4	3	1	返厂维修
原材料	充电器	36	35	1	返厂维修
原材料	机动平台电池	97	95	2	返厂维修
原材料	北斗天线	76	75	1	返厂维修
原材料	非制冷红外机芯	3	2	1	返厂维修

对于上述盘亏差异的处理结果，逐一分析了差异原因，针对借出的库存商品和在产品获取了借出人员签订的借出单，返厂的原材料获取了仓管人员、采购人员和检验人员签订的物料维修单，并向存货管理人员进行了询问，了解了每项存货盘亏的背景及理由。对于上述盘盈存货，主要系客户返厂售后维修装备的附件，修理完成之后需返还给客户，无需进行处理。通过上述获得的进一步证据，公司认为上表存货账实差异存在合理的理由，无需进行处理。

3、对于发出商品的盘点方式及情况

2023年末，公司发出商品453.39万元，占期末存货的2.79%，已发货客户未验收。这些客户单位主要为客户B1、武警部队，因客户属性不能接受实地盘点，因此由年审会计师向客户进行函证确认。同时，检查了出库单、寄出的物流记录、销售合同和销售发票，进行了替代测试。具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年度
发出商品金额	453.39
函证金额	306.38
函证比例	67.58%
回函确认金额	136.22
回函确认金额占余额比例	30.04%
替代程序确认金额	317.17
替代程序确认金额占余额比例	69.96%
函证和替代程序合计确认比例	100.00%

4、如何保证发出商品盘点的完整性以及如何识别确认发出商品和直接解缴军方产品的权属情况

如上文所述，发出商品因客户不接受盘点，因此由年审会计师执行函证及替代程序，其中回函确认比例为30.04%，替代程序确认比例为69.96%，合计为

100.00%。按照企业会计准则的规定，此类存货未经客户验收，存货控制权未转移，因此，存货所有权归属于公司。

针对直接解缴军方的产品，公司已在《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复》、《首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮问询函的回复》中陈述。对于直接解缴军方的军品，客户为军方，公司在经客户代表验收合格并按其要求专门存放于指定的公司军品仓库时，该产品的属性已经转为“顾客财产”，所有权已归军方所有，公司承担暂为保管的职责，并承担存货灭失和保管的风险。因此，公司针对直接解缴军方的产品，其所有权为军方所有，在军方调拨前存放于公司军品仓库，公司承担代管职责。

二、保荐机构核查意见

1、保荐机构核查程序

保荐机构履行了以下核查程序并获取相应核查依据：

（1）核查公司生产与仓储相关内控制度，访谈生产部门负责人及其他相关人员，核查相关内控制度是否合理并有效执行；

（2）查阅 2023 年末存货库龄情况，查阅相关产品的销售订单，结合订单覆盖率，分析存货与销售订单之间的匹配情况及其合理性，分析 2023 年末存货余额较大的原因及合理性；

（3）核查对存货进行的跌价测试并分析存货跌价准备计提的合理性、是否充分；查阅期末存货的构成明细表，查阅主要在产品对应的生产计划、领料及期后入库情况；

（4）查阅公司 2023 年末存货盘点记录表及会计师的存货监盘记录表；

（5）核查会计师对期末存放于异地存货发出函证的回函及执行的替代程序；

（6）核查会计师对存货出入库实施的截止性测试底稿，查阅资产负债表日前后存货入库情况，查阅采购入库、产成品入库等核算是否存在跨期；

（7）查阅资产负债表日前后存货出库情况，查阅车间领料、销售成本结转等核算是否存在跨期；

(8) 获取公司 2024 年一季度末存货明细表，结合 2023 年末情况以及 2024 年一季度经营情况分析 2024 年一季度末存货余额较大的原因。

2、保荐机构核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 2023 年末，除少量特殊受托研制订单验收周期较长及特殊原因导致部分存货库龄较长外，公司存货库龄基本为 1 年以内，且订单覆盖率为 69.98%；对于预计无法销售的存货，公司已按实际情况足额计提存货跌价准备。2023 年末存货余额较大具有合理性；

(2) 2024 年一季度末存货余额较大的原因与 2023 年末存货余额较大原因相似，主要系 F701、R904 等受托研制项目客户验收周期较长，手持光电侦察设备-G003 订单库存商品较多所致，具有合理性；

(3) 公司存货盘亏的原因为原材料返厂、销售人员借出库存商品和在产品；存货存在少量账实差异，具备合理性，无需进行处理；

(4) 公司发出商品因客户原因不接受盘点，根据年审会计师发出函证的回函及执行的替代程序，不存在账实差异，按照企业会计准则的规定，此类存货未经客户验收，存货控制权未转移，因此，存货所有权归属于公司；

(5) 对于直接解缴军方的产品，其所有权为军方所有，在军方调拨前存放于公司军品仓库，公司承担代管职责；

(6) 根据会计师的监盘程序、监盘比例及监盘结果，公司存货盘点的审计证据充分有效。公司期末存货可变现净值的确认依据及测算过程，重要假设及关键参数的选取标准及依据合理，公司存货跌价准备的计提充分、合理；

(7) 公司制定了存货管理的内部控制制度并有效执行。

问题七、货币资金及交易性金融资产。公司期末货币资金余额12.41亿元，交易性金融资产2,119.77万元；本期利息收入1,384.23万元，投资收益1,316.66万元。

请公司（1）结合具体现金管理内容，说明公司货币资金、交易性金融资产与利息收入、投资收益的匹配性，并结合资金使用计划，说明账面存在大额货币资金的合理性，核实是否存在潜在的资金用途安排或受限情形；（2）说明年审会计师对货币资金、交易性金融资产执行的审计程序及获取的审计证据的覆盖率、充分性和有效性。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。请保荐机构对上述全部问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）结合具体现金管理内容，说明公司货币资金、交易性金融资产与利息收入、投资收益的匹配性，并结合资金使用计划，说明账面存在大额货币资金的合理性，核实是否存在潜在的资金用途安排或受限情形；

1、结合具体现金管理内容，说明公司货币资金、交易性金融资产与利息收入、投资收益的匹配性；

2023年12月31日，公司的货币资金余额为12.41亿元，包括活期存款、定期存款、通知存款等银行存款，银行承兑汇票保证金等其他货币资金。交易性金融资产余额为2,119.77万元，系公司购买的银行结构性存款和非保本浮动收益型的银行理财产品。货币资金对应的利息收入计入“财务费用-利息收入”科目，交易性金融资产对应的利息收入计入“投资收益”科目。

（1）交易性金融资产对应的投资收益情况

2023年度，公司购买的结构性存款在2023年度产生的投资收益为1,276.09万元，非保本浮动收益型理财产品的收益为40.57万元，均计入投资收益科目，具体情况如下表所示：

① 结构性存款收益情况

单位：万元

银行机构	产品类型	金额	利率（%）	起始日	到期日	投资收益金额
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	10,000.00	2.80	2023/1/9	2023/4/10	70.78

银行机构	产品类型	金额	利率 (%)	起始日	到期日	投资收益金额
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	6,000.00	2.80	2023/1/9	2023/2/9	14.00
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	6,000.00	2.80	2023/2/13	2023/5/12	41.53
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	5,000.00	2.80	2023/2/6	2023/5/6	35.00
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	5,000.00	2.80	2023/2/27	2023/3/27	11.67
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	10,000.00	2.80	2023/4/17	2023/5/17	23.33
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	10,000.00	2.80	2023/5/22	2023/6/21	23.33
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	6,000.00	2.80	2023/5/15	2023/6/15	14.00
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	5,000.00	2.80	2023/5/8	2023/6/8	11.67
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	6,000.00	2.75	2023/6/16	2023/9/15	41.25
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	5,000.00	2.75	2023/6/8	2023/12/8	68.75
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	9,000.00	2.80	2023/7/3	2023/10/7	65.80
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	5,500.00	2.55	2023/8/14	2023/9/14	11.69
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	11,500.00	2.55	2023/9/18	2023/12/18	73.31
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	9,000.00	2.45	2023/10/9	2023/11/9	18.38
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	8,000.00	2.45	2023/11/13	2023/12/13	16.33
宁波银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	6,200.00	3.10	2023/1/19	2023/7/19	95.31
宁波银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	3,000.00	3.10	2023/1/12	2023/4/12	22.93
宁波银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	3,000.00	2.95	2023/6/30	2023/9/26	21.34

银行机构	产品类型	金额	利率 (%)	起始日	到期日	投资收益金额
宁波银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	2,000.00	2.90	2023/9/15	2023/12/15	14.46
宁波银行股份有限公司北京昌平支行	结构性存款	3,000.00	2.60	2023/10/27	2023/12/27	12.66
兴业银行股份有限公司北京玲珑路支行	结构性存款	20,000.00	2.61~2.85	2023/1/17	2023/4/17	140.55
兴业银行股份有限公司北京玲珑路支行	结构性存款	10,700.00	2.61~2.85	2023/1/18	2023/4/18	75.19
兴业银行股份有限公司北京玲珑路支行	结构性存款	30,000.00	2.57~2.79	2023/4/26	2023/5/26	63.62
中信银行北京金运大厦支行	结构性存款	4,000.00	2.65~3.05	2023/5/22	2023/6/25	8.59
中信银行北京金运大厦支行	结构性存款	3,000.00	1.05、2.40、2.80	2023/7/10	2023/8/11	6.31
中信银行北京金运大厦支行	结构性存款	3,000.00	1.05、2.45、2.85	2023/8/14	2023/11/14	18.53
中信银行北京金运大厦支行	结构性存款	3,000.00	2.35	2023/11/16	2023/12/18	7.50
中国工商银行北京西街汇富支行	结构性存款	2,000.00	2.30	2021/7	/	43.48
江苏银行南通港闸支行	结构性存款	1,000.00	3.05	2023/1/6	2023/4/6	8.15
江苏银行南通港闸支行	结构性存款	2,100.00	2.95	2023/1/18	2023/2/18	5.39
江苏银行南通港闸支行	结构性存款	5,200.00	3.15	2023/1/18	2023/4/18	43.03
江苏银行南通港闸支行	结构性存款	2,100.00	3.15	2023/3/8	2023/6/8	16.65
江苏银行南通港闸支行	结构性存款	1,000.00	2.4、3.08	2023/4/12	2023/5/12	2.57
江苏银行南通港闸支行	结构性存款	4,700.00	3.15	2023/4/19	2023/7/19	38.89
江苏银行南通港闸支行	结构性存款	1,000.00	2.85	2023/5/17	2023/6/17	2.48
江苏银行南通港闸支行	结构性存款	1,000.00	3.05	2023/6/21	2023/9/21	8.03
江苏银行南通港闸支行	结构性存款	2,100.00	3.15	2023/6/14	2023/9/14	16.04
江苏银行南通港闸支行	结构性存款	4,800.00	2.90	2023/8/3	2023/11/3	35.64
江苏银行南通港闸支行	结构性存款	2,100.00	2.90	2023/9/20	2023/12/20	15.28
江苏银行南通港闸支行	结构性存款	1,000.00	2.90	2023/9/27	2023/11/27	6.93
江苏银行南通港闸支行	结构性存款	4,800.00	2.10	2023/11/8	2023/12/8	5.73
合计		242,800.00				1,276.09

②非保本浮动收益理财产品收益情况

单位：万元

银行机构	产品类型	产品名称	月均份额	持有期间	利率	投资收益金额
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	非保本浮动收益型理财产品	浦发银行普惠计划	118.41	2022/11/17-2023/04/28	浮动收益率	31.82
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	非保本浮动收益型理财产品	天利进取1号	0.0017	2022/05/25-2023/04/28	浮动收益率	0.0014
中国工商银行北京西街汇富支行	非保本浮动收益型理财产品	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	4.25	2020/06/03-2023/12/31	浮动收益率	未赎回
中国工商银行股份有限公司南通通州支行	非保本浮动收益型理财产品	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	24.23	2023/01/01-2023/01/11	浮动收益率	5.00
中国工商银行股份有限公司南通通州支行	非保本浮动收益型理财产品	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	24.44	2023/01/11-2023/12/31	浮动收益率	未赎回
中国工商银行上海市中山北路支行	非保本浮动收益型理财产品	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	21.00	2023/01/01-2023/07/12	浮动收益率	3.75
中国工商银行上海市中山北路支行	非保本浮动收益型理财产品	工银理财·法人“添利宝”净值型理财产品	96.44	2023/08/03-2023/12/31	浮动收益率	未赎回
合计			288.77			40.57

综上所述，公司购买的结构性存款在2023年度产生的收益为1,276.09万元，非保本浮动收益型理财产品的收益为40.57万元，计入“投资收益”科目。结构性存款与非保本浮动收益型理财产品产生的投资收益与申购相应产品的本金规模、持有期间、收益率相匹配。

(2) 货币资金对应的利息收入情况

2023年12月31日，公司货币资金余额为12.41亿元。公司货币资金的构成主要为活期存款、定期存款、通知存款、保证金存款等。2023年度，公司货币资金的利息收入为1,384.23万元，于利息实际到账时，计入“财务费用-利息收入”科目。现将利息收入分为活期存款利息收入和非活期存款利息收入情况，列示如下：

①活期存款利息收入情况

单位：万元

主体	账户名称	资金来源	2023年度月均余额	2023年度利息收入
晶品特装	上海浦东发展银行北京昌平支行	自有资金、募集资金、募集资金补流	987.36	24.63
晶品特装	中国工商银行北京西街汇富支行	自有资金、募集资金	6,397.39	82.94
晶品特装	中信银行北京金运大厦支行	自有资金、募集资金、募集资金补流	826.39	13.72

主体	账户名称	资金来源	2023年度月均余额	2023年度利息收入
晶品特装	兴业银行北京玲珑路支行	募集资金	21,776.64	405.71
晶品特装	宁波银行北京昌平支行	自有资金、募集资金补流	2,882.35	42.98
华信智航	上海浦东发展银行北京知春路支行	自有资金	202.90	1.55
华信宇航	中国建设银行北京昌平支行	自有资金	196.37	0.48
华信宇航	宁波银行北京昌平支行	自有资金	0.13	0.01
晶品镜像	上海浦东发展银行北京昌平支行	自有资金	41.53	0.08
九州帷幄	工商银行北京西街汇富支行	自有资金	7.01	0.02
西安晶品	招商银行西安文景路支行	自有资金	362.12	0.76
重庆平戎	工商银行重庆黄杨新城支行	自有资金	46.33	0.13
上海图海	中国工商银行上海市中山北路支行	自有资金	25.22	0.06
傲势科技	上海浦东发展银行北京昌平支行	自有资金	71.73	0.13
河北优利特	招商银行石家庄高新区支行	自有资金	32.67	0.10
南通晶品	工商银行南通通州支行	自有资金	63.37	0.32
南通晶品	江苏银行南通港闸支行	自有资金	93.06	0.25
南通晶品	江苏银行南通港闸支行	自有资金	0.07	/
南通晶品	江苏银行南通港闸支行	募集资金	1,041.61	1.75
	合计		35,054.25	575.62

公司活期存款的收益率为资产存续期间的活期存款利率。如上表所示，公司2023年度活期存款利息为575.62万元，主要系公司2022年12月上市，募集资金到账后产生的利息收入同比大幅增长，活期存款产生的利息收入与资金规模相匹配。

②非活期存款利息收入情况

单位：万元

账户名称	资金性质	金额	利率(%)	利息
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	通知存款	121,450.00	2.00	227.89
中信银行北京金运大厦支行	通知存款	8,000.00	2.10	27.53
宁波银行股份有限公司北京昌平支行	通知存款	11,000.00	2.00	13.75
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	定期存款	20,000.00	3.20	533.75
江苏银行南通港闸支行	通知存款	3,040.00	1.80	1.92
江苏银行南通港闸支行	通知存款	1,000.00	1.55	0.54
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	保证金	244.39	1.30	1.59
中国工商银行北京西街汇富支行	保证金	0.20	0.25	/
中国工商银行北京西街汇富支行	保证金	30.00	0.01	/

账户名称	资金性质	金额	利率（%）	利息
中国工商银行北京西街汇富支行	保证金	50.00	0.25	0.13
中国工商银行北京西街汇富支行	保证金	22.00	0.25	0.04
上海浦东发展银行股份有限公司北京昌平支行	保证金	100.00	1.30	0.65
宁波银行股份有限公司北京昌平支行	保证金	197.88	1.30	0.01
工商银行南通通州支行	保证金	80.00	0.34	0.79
合计		165,214.47		808.59

如上表所示，2023年度非活期存款利息主要包括：通知存款、定期存款、保证金利息，利息收入808.59万元，主要系2022年12月募集资金到账，公司申购多笔通知存款、定期存款，且持有期间较长。非活期存款的利息收入与相关产品的本金规模、利率、持有时间相匹配。

综上所述，2023年度，公司货币资金的利息收入为1,384.23万元，计入“财务费用-利息收入”科目；交易性金融资产的收益为1,316.66万元，计入“投资收益”科目。公司利息收入金额、投资收益金额与货币资金、购买理财产品金额相匹配。

2、结合资金使用计划，说明账面存在大额货币资金的合理性，核实是否存在潜在的资金用途安排或受限情形

（1）结合资金使用计划，说明账面存在大额货币资金的合理性

2022年12月8日，公司首次公开发行股票并上市，扣除发行费用后的募集资金净额为106,727.69万元。

2022年12月31日，公司货币资金余额137,709.89万元。2022年12月上市后至2023年12月31日，公司累积使用募集资金34,530.94万元，其中23,100.00万元用于补充流动资金，剩余11,430.94万元主要用于支付募投项目工程款（含以募集资金置换前期投入的自有资金）。2023年末公司募集资金余额73,855.12万元（含闲置资金的投资收益、支付的手续费）。

公司严格按照募集资金使用计划使用募集资金。由于特种机器人南通产业基地（一期）建设项目建设过程中受到客观因素影响导致项目建筑工程进度延缓，进而影响项目整体进度。2023年9月4日，公司召开了第一届董事会第十五次会议、第一届监事会第十四次会议审议并通过了《关于变更部分募集资金用途投入新项

目及部分募投项目延期的议案》。经审议，同意将本项目完成时间由2023年10月延期至2024年12月。

研发中心提升项目由于受外部不利因素和军品计划放缓等影响，实施进度不及预期，无法在原定期限内完成，影响了募集资金使用效率及募集资金投资进度。为进一步提高募集资金使用效率，发挥其最大效益，公司将项目实施进度整体放缓。2024年4月23日，公司召开第二届董事会第五次会议、第二届监事会第四次会议，审议通过了《关于调整部分募集资金投资项目实施地点、内部投资结构并延期的议案》。经审议，同意将本项目完成日期由2024年10月延长至2026年10月。

其次，公司近三年经营活动产生的现金流量净额一般在三季度缺口最大，数据如下表所示：

单位：万元

项目	时间	金额
经营活动产生的现金流量净额	2023-09-30	-8,921.55
经营活动产生的现金流量净额	2022-09-30	-24,513.90
经营活动产生的现金流量净额	2021-09-30	-7,993.55

由上表所示，公司近三年营运资金的平均最大缺口为13,809.67万元，公司为了正常运营需要储备一定的营运资金；此外，本年度公司积极开展技术研发工作，2023年末在研项目为66项，2023年研发费用同比增长20.40%，公司为保障研发项目的实施和批产储备了较多的周转资金；另外，受外部不利因素和军品计划放缓等影响，2023年度的订单签订、生产和交付较年初计划有所下滑，公司储备的营运资金相应支出减少。

综上所述，公司账面存在大额货币资金主要是由于公司2022年底上市募集资金到账后公司持有的资金总额增加，但募投项目建设放缓、公司营运资金支出减少，导致公司账面存在大额货币资金。

（2）不存在潜在的资金用途安排或受限情形

根据《北京晶品特装科技股份有限公司募集资金管理制度》，公司针对募集资金的存放及使用情况已充分披露，且已披露的关于募集资金使用相关信息及时、真实、准确、完整，募集资金的使用和管理不存在违规情况，不存在潜在的资金

用途安排。2023年12月31日，公司货币资金余额12.41亿元，除银行承兑汇票保证金1,401.89万元为受限资金外，不存在其他资金受限情况。

（二）说明年审会计师对货币资金、交易性金融资产执行的审计程序及获取的审计证据的覆盖率、充分性和有效性。

1、对货币资金执行的审计程序及获取的审计证据的覆盖率、充分性及有效性

（1）获取全部的银行流水及对账单、征信报告等资料，核对银行流水、银行对账单与账面货币资金余额的一致性；

（2）监盘库存现金，获取由出纳签字的现金盘点表，将盘点金额与现金日记账余额进行核对；

（3）对期末全部银行账户银行存款122,667.08万元、其他货币资金1,401.89万元向银行执行函证程序，函证金额准确性、受限情况，并获得100%相符回函；

（4）根据通知存款、定期存款利率测算非活期类存款利息收入，根据活期存款月均余额大致测算活期利息收入，并与实际利息收入对比，分析财务费用-利息收入的准确性；

（5）将银行流水及对账单与银行日记账流水对比，进行月度差异核对，并且逐笔分析其原因合理性；

（6）将银行存款及其他货币资金的对账单与会计记录进行双向核对，选择其中收支频繁或者交易异常的账户，并检查银行存款对账单的本年收、付款累计发生额与银行日记账的本年借、贷方累计发生额是否分别相符。对拟实施检查的银行账户，抽取银行日记账中的大额收付款记录，对其相关的原始凭证进行检查，关注交易事项是否和被审计单位经营活动相关、银行单据注明的收付款单位是否为被审计单位的供应商或客户，并与银行对账单核对相符。

（7）关注公司账户是否存在质押、冻结等对变现有限制、或存放在境外、或有潜在回收风险的款项。

2、对交易性金融资产执行的审计程序及获取的审计证据的覆盖率、充分性及有效性

(1) 获取结构性存款、浮动收益理财账户对账单，与明细账余额核对，核对金额的一致性，入账的准确性；

(2) 查验开立结构性存款、浮动收益理财账户手续及相关文件、查验账户的合法性；

(3) 询问公司财务人员，了解公司购买银行结构性存款和非保本浮动收益型理财产品的会计核算和报表列示方法；

(4) 对结构性存款及理财产品的余额合计2,119.77万元向银行进行发函，检查账面金额的及时性与准确性，已取得100%相符回函。

(5) 检查购入交易性金融资产的产品协议，根据结构性存款的起始日、到期日、约定利率测算利息收入，并与实际投资收益对比分析投资收益入账金额的真实性与准确性；

(6) 抽取交易性金融资产增减变动的相关记账凭证，检查其原始凭证的完整性与合法性，会计处理的正确性；对于交易性金融资产的处置，其收益是否进行恰当地会计记录。

二、保荐机构核查意见

1、保荐机构核查程序

保荐机构履行了以下核查程序并获取相应核查依据：

(1) 查阅会计师对货币资金、交易性金融资产执行的审计程序；

(2) 对公司募集资金存放与使用情况进行了核查并发表意见；

(3) 关注公司发布的与募集资金使用相关的公告，核查其公告内容是否与实际情况一致。

2、保荐机构核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 公司货币资金、交易性金融资产与利息收入、投资收益相匹配。公司账面存在大额货币资金符合公司的资金使用计划，具备合理性。公司货币资金不存在潜在的资金用途，除银行承兑汇票保证金1,401.89万元为受限资金外，不存在其他资金受限情况；

(2) 会计师对货币资金、交易性金融资产执行了完整的审计程序，获取的审计证据充分、有效。

问题八、其他。请公司进一步说明以下事项：（1）说明其他应收款中北京维夫帕萨科技有限公司273.44万元待退预付款的业务背景、退款原因及期后进展、与公司及董监高的关联关系，并说明预付款是否具备商业实质；（2）自尹建霞处以0元受让河北优利特信息技术有限公司55.00%的股权的原因及合理性；（3）2024年一季度末预付账款大幅增加的原因及合理性。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。请保荐机构对上述全部问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）说明其他应收款中北京维夫帕萨科技有限公司273.44万元待退预付款的业务背景、退款原因及期后进展、与公司及董监高的关联关系，并说明预付款是否具备商业实质；

2023年9月8日，公司控股子公司上海图海光电有限公司（甲方，简称：上海图海）与北京维夫帕萨科技有限公司（乙方，简称：维夫帕萨）签订SY072WCM09产品的采购合同，具体内容如下：

品名、型号	单位	数量	单价（元）	总价（元）
SY072WCM09	套	6,250	1,250.00	7,812,500.00

合同签订后，上海图海按合同约定向维夫帕萨支付了合同总额30%的预付款共计2,734,375.00元。

上海图海原计划采购该器件生产成显示模组后销售给客户55，用于某型军品的生产。2023年11月，客户55根据其甲方新的监管要求提高对供应商的资质要求，

上海图海因不符合新要求而被终止了该显示模组的销售合同。因最终产品的销售合同终止，且维夫帕萨在该合同上尚未发生损失，经友好协商，为保持双方的长期友好合作关系，上海图海与维夫帕萨于2024年1月15日签订了该采购合同的终止协议。截至本问询函回复出具之日，维夫帕萨已将收到的预付款2,734,375.00元退回给上海图海。公司向维夫帕萨支付预付款具备商业实质。

维夫帕萨与公司及董监高之间不存在关联关系，具体原因详见“问题三、关于前五大客户及供应商”之“（一）按照招股说明书口径，补充披露2022、2023年前五大客户、供应商情况...并核实是否存在即是供应商又是客户的情况”之“2、...并核实是否存在既是供应商又是客户的情况”之“（2）存在既是供应商又是客户的情况”。

（二）自尹建霞处以0元受让河北优利特信息技术有限公司55.00%的股权的原因及合理性；

通讯距离是地面无人系统发展的瓶颈之一，采用卫星通讯的方式可以有效增加设备的通讯距离。公司拟向上游技术领域拓展，提前布局公司未来可能应用到的技术领域，积极引入技术研发团队，对相关技术进行专项研发。

河北优利特信息技术有限公司（以下简称“河北优利特”）于2019年成立，成立后至双方达成合作意向期间业务开展较少，债权债务及股权结构清晰，便于快速申请卫星通讯业务的相关资质。截至收购基准日，河北优利特净资产为3.64万元，经过商业谈判，公司入股后，可以给河北优利特提供市场及管理资源的支撑。因此，公司自尹建霞处以0元价格受让河北优利特55.00%的股权具有合理性。

（三）2024年一季度末预付账款大幅增加的原因及合理性。

2024年一季度末预付账款披露金额为2,128.40万元（未经审计），较期初增加1,533.00万元。公司经核查发现，在编制2024年第一季度财务报表时，同一供应商的应付账款、预付账款未做抵销，造成应付账款、预付账款科目均多入账1,513.71万元，预付账款正确金额应为614.69万元。

综上，2024年第一季度报告预付账款金额较上期大幅增长，系因公司核算及列报错误所致，公司已对2024年第一季度报告进行了更正，正确的预付账款列报

金额为614.69万元、应付账款列报金额为14,338.12万元。2023年末预付账款为595.40万元，2024年一季度末预付账款不存在同比大幅增加的情况，具备合理性。

二、保荐机构核查意见

1、保荐机构核查程序

保荐机构履行了以下核查程序并获取相应核查依据：

(1) 核查上海图海与维夫帕萨签订的采购合同、记账凭证、付款审批单、银行回单等原始凭证，访谈管理人员，了解预付款的业务背景、退款原因及期后进展，了解公司及董监高与维夫帕萨是否存在关联关系；

(2) 通过查询网络公开信息，查询公司及董监高与维夫帕萨是否存在关联关系；

(3) 访谈管理人员，了解公司自尹建霞处以0元受让河北优利特55.00%股权的原因及合理性；核查河北优利特的财务报表；

(4) 核查2024年一季度末预付账款、应付账款明细表，相关合同、记账凭证、付款审批单、银行回单等原始凭证，访谈财务总监，了解一季度末预付账款的具体情况。

2、保荐机构核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 公司2023年末其他应收款中维夫帕萨273.44万元待退预付款为上海图海与维夫帕萨签署采购协议形成的预付款，由于下游客户与上海图海终止相关产品的销售合同，维夫帕萨已将款项全额退还上海图海，维夫帕萨与公司及董监高之间不存在关联关系，预付款具备商业实质。

(2) 公司自尹建霞处以0元受让河北优利特55.00%的股权为公司拟向上游技术领域拓展，提前布局引入技术研发团队，河北优利特经营业务较少，净资产较低，公司以0元受让股权具备合理性。

(3) 2024年第一季度报告中预付账款金额较上期大幅增长，系因公司核算及列报错误所致，公司已对2024年第一季度报告进行了更正，正确的列报金额为614.69万元，不存在同比大幅增加的情况，具备合理性。

（此页无正文，为《长江证券承销保荐有限公司关于北京晶品特装科技股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：

张文海

张文海

吴娟

吴娟

长江证券承销保荐有限公司

2024年7月9日

