

《关于对四川赛狄信息技术股份公司的年报问询函》 的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2024 年 6 月 20 日下发的《关于对四川赛狄信息技术股份公司的年报问询函》（挂牌公司管理一部年报问询函【2024】第 096 号，以下简称问询函）的要求，我们作为四川赛狄信息技术股份公司（以下简称“公司”）管理层，对问询函中需要我们回复的问题进行了认真分析。现就问询函有关问题回复如下：

1、关于经营业绩与应收账款

2023 年度，你公司实现营业收入 298,841,996.01 元，上年同期为 221,554,366.68 元，同比增长 34.88%，其中图像存储及接口类产品实现营业收入 176,029,787.81 元，较上年同期增加 118.99%，你公司解释主要系西南片区部分客户订单增加；毛利率 37.62%，同比下降 11.31 个百分点；实现净利润 32,775,681.47 元，上年同期为 22,204,750.34 元，同比增长 47.61%。

请你公司：

（1）结合公司业务开展、主要客户变动、销售金额、收入确认时点及依据、同行业可比公司情况等因素，说明产品“图像存储及接口类”销售收入本期大幅度增加的原因及合理性，增长是否具有可持续性；

（2）结合定价策略、销售价格、原材料采购价格变动、主要成本构成及变动等因素，量化分析本期毛利率大幅度下降的原因，是否存在持续下滑的风险。

回复：

（1）结合公司业务开展、主要客户变动、销售金额、收入确认时点及依据、同行业可比公司情况等因素，说明产品“图像存储及接口类”销售收入本期大幅度增加的原因及合理性，增长是否具有可持续性。

公司主要合作的对象为各大军工院所、高校、工厂等，主要经营军工产品中的数字处理模块及部分小型整机的定制、开发、生产，通常在武器装备的研制阶段公司便参与该装备的配套研发，待装备定型生产后为其提供配套的生产供应。

公司“生产产品-图像存储及接口类”产品 2023 年度销售金额前五名客户销

售情况如下：

单位：万元

客户单位	2023 年收入金额	2022 年收入金额	收入增加金额
军工单位客户 6	14, 053. 42	6, 332. 84	7, 720. 59
军工单位客户 145	1, 410. 26		1, 410. 26
军工单位客户 92	775. 01	424. 78	350. 23
军工单位客户 24	455. 79	103. 15	352. 64
军工单位客户 70	192. 45	6. 98	185. 47
小计	16, 886. 93	6, 867. 75	10, 019. 19

军工单位客户 6 本期“生产产品-图像存储及接口类”产品销售收入增加主要为部分前期研制产品本期批量生产交付导致；军工单位客户 145 本期“生产产品-图像存储及接口类”产品销售收入增加主要为某产品本期批量生产交付导致。

如上所述，公司“图像存储及接口类”产品销售收入本期大幅度增加的主要原因，是“图像存储及接口类”几个型号产品进入批量生产阶段，公司批量生产导致。本期收入增长较大的几个批产型号产品的量产时间将持续 5 至 8 年，相关收入增长具有可持续性；同时，随着公司研制的型号产品陆续进入批量生产阶段，预计公司收入的增长具有持续性。

本公司主要产品分为三大类：技术开发与服务、硬件产品、嵌入式软件产品。

其中：技术开发与服务类收入在所销售的产品已与客户签订了合同且产品研发完毕，经客户联合测试认可后转正式交付，以客户确认的交付签收单为准确认收入。

硬件产品及嵌入式软件产品类收入在所销售的产品已与客户签订了合同且产品交付，经客户签收后确认为收入；部分产品需要经过联合调试，在联合调试完成并经客户签收后确认为收入。

同行业可比公司收入确认政策对比如下：

公司名称	收入确认政策
盟升电子（688311）	军品：以客户验收为销售收入确认时点；针对军方已批价的产品，在符合收入确认条件时，按照合同价格确认销售收入；针对尚未批价的产品，在符合收入确认条件时，在军方未批价前按照与客户签订的暂定价合同价格确认销售收入，军方批价后，若产品最终审定价格与暂定价存在差异，公司将在批价当期对销售收入进行调整。

	民品：（1）国内销售：客户签收产品即可代表客户已收齐货物并认可货物品质，发行人以客户签收为销售收入确认时点。 （2）境外销售：发行人采取了保险费加运费（CIF）、离岸价（FOB）和成本加运费（C&R）三种销售模式，具体收入确认政策为卖方办理出口清关手续，当货物在指定的装船港越过船舷即完成交货，货物灭失或损坏的风险随即由卖方转移给买方。该模式下，将货物报关装船后以货运提单为销售收入确认的时点。
智明达（688636）	在实际操作中，公司产品发出同时附交付清单并经对方签字或盖章后返回，以此作为客户签收的凭据。财务部门对于已发货的产品与销售合同进行比对，如果尚未签订销售合同，则暂不确认销售收入，待销售合同签订后确认销售收入；如果交付时间早于合同约定交付时间的，暂不确认销售收入，待达到合同约定的交付时间后确认销售收入。
天微电子（688511）	公司与客户之间的产品销售合同通常仅包含转让产品的履约义务，当公司已实际发货且客户已收货时，可判断客户已取得产品控制权，作为收入确认的时点；合同约定需安装的产品，以取得客户的安装验收单时确认收入。 若合同中约定了产品的暂定价格，按合同暂定价格确认收入；未约定暂定价格的产品，按同客户同产品同规格同价格的原则，于获得暂定价格的当期确认收入；审价完成的当期将审定价与暂定价格的累计差异调整当期营业收入。 公司的委托研制合同属于在某一时段内履行的履约义务，在研制任务验收前，履约进度不能合理确定，公司按照已经发生的成本金额确认收入；研制任务验收时，以合同金额与累计已确认的收入之间的差额在验收当期确认收入。
景嘉微（300474）	商品销售收入按公司与购货方签订的合同或协议金额或双方接受的金额、于商品发出并经客户签收确认后予以确定。
雷科防务（002413）	内销产品收入确认销售收入实现，以货物已发出，买方已确认收货，相关收入和成本能可靠计量时，确认销售收入实现。
四川赛狄（872496）	产品交付，经客户签收，签订合同后确认收入；部分产品需要经过联合调试，在联合调试完成并经客户签收，同时签订合同后确认为收入。

如上表所示，同行业可比公司中，大部分以客户签收作为收入确认时点，公司以商品交付并经客户签收时点，且取得合同作为收入确认依据与同行业基本相同。公司前后各期会计政策保持一致。

同行业可比公司 2023 年度收入变化情况如下：

单位：万元

同行业公司	2023 年	2022	收入增长率
盟升电子	33,133.37	47,889.76	-30.81%
智明达	66,300.03	54,086.64	22.58%
天微电子	14,048.27	11,247.20	24.90%
景嘉微	71,324.82	115,393.49	-38.19%
雷科防务	131,754.63	136,372.44	-3.39%
同行业平均	63,312.22	72,997.91	-13.27%

四川赛狄	29,884.20	22,155.44	34.88%
------	-----------	-----------	--------

同行业公司中盟升电子、景嘉微、雷科防务 2023 年度收入下降，智明达、天微电子、2023 年度收入上升。因同行业公司具体所生产的产品不同，因此不同公司的收入变动趋势并不一致。公司产品需求总体上受下游武器装备的需求及其波动的影响，公司产品销售收入可能受装配数量、交付计划、交货周期等因素影响存在波动。

(2) 结合定价策略、销售价格、原材料采购价格变动、主要成本构成及变动等因素，量化分析本期毛利率大幅度下降的原因，是否存在持续下滑的风险。

公司主要合作的对象为各大军工院所、高校、工厂等，在装备研制阶段，由于产品均为非标产品且涉及保密要求较高，下游客户主要以邀标、竞争性谈判等方式进行内部比选进行采购。公司参与了下游客户的的内部比选，并提供相关研制方案及报价。双方根据项目的复杂程度、研发成本等因素进行协商定价。公司产品定型后，在装备定型批产阶段，下游客户向公司进行延续采购。

2023 年度营业收入毛利率变化情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年度		2022 年度	
	收 入	毛利率	收 入	毛利率
主营业务	29,772.86	37.64%	21,496.72	49.76%
其他业务	111.34	32.46%	658.72	21.95%
合 计	29,884.20	37.62%	22,155.44	48.93%

近年来，由于军工产品大环境、竞标比质比价、国产化、贸易战等因素影响，整个军工产品的毛利均存在下降趋势。我司处于军工产品链的中游，上游的元器件、原材料价格，受国产化的需求牵引呈现上浮趋势。

2023 年度公司营业收入毛利率相比 2022 年度毛利率下降 11.31%，主要受公司产品结构变化及上游原材料采购成本上涨导致。具体分析如下：

①相同产品销售价格变动不大，收入变化主要来源于销售产品结构变化影响

因公司生产的产品型号众多，2022 年度销售金额前五大的产品 3、产品 4、产品 5、产品 6、产品 7 合计占 2022 年度全年营业收入的 36.58%；2023 年度销售金额前五大的产品 1、产品 4、产品 8、产品 5、产品 2 合计占 2023 年度全年

营业收入的 47.91%。对 2022 年度及 2023 年度销售金额前五大的产品毛利情况对比分析如下：

单位：元

产品型号	2023 年度			2022 年度		
	收入占全年比例	毛利率	单价	收入占全年比例	毛利率	单价
产品 1	21.02%	46.14%	51,327.43	-	-	
产品 4	7.74%	39.22%	42,152.21	8.58%	44.56%	42,152.21
产品 8	7.63%	14.23%	20,353.98	-	-	
产品 5	6.79%	31.53%	20,796.46	7.19%	46.93%	21,238.94
产品 2	4.72%	39.22%	106,034.85	-	-	
产品 3	1.09%	79.73%	148,672.57	8.59%	77.54%	148,672.57
产品 6	-	-		6.25%	24.37%	27,097.35
产品 7	0.65%	-2.35%	215,044.25	5.97%	23.33%	206,540.38

从上表可以看出，2023 年度收入贡献较大的产品与 2022 年度收入贡献较大的产品结构有所不同，而上表中 2022 年度及 2023 年度均有销售的产品中只有产品 5 单价有所下降，但下降幅度较低，对毛利率下降影响不大。

②原材料价格上涨导致单位成本上升。

项目	2023 年度		2022 年度	
	占收入比例	占成本比例	占收入比例	占成本比例
原材料	55.71%	89.31%	39.86%	78.04%
直接人工	2.54%	4.07%	3.53%	6.91%
间接费用及其他	4.13%	6.61%	7.51%	14.70%

从上表中可以看出，原材料占收入的比重较 2022 年上涨了 15.85%，在成本中的占比上涨了 11.27%，可以部分反映出原材料价格上涨对毛利下滑的影响。

2022 年度下半年及 2023 年度，受贸易战及国产替代等影响，公司采购的部分主要原材料价格上涨，特别是部分芯片涨幅较大。如 2023 年度，公司主要销售产品上使用的芯片甲材料年度平均采购单价从 2021 年度的 913.82 元/片上升至 2023 年度的 3,636.27 元/片，涨幅达 298%；芯片乙材料年度平均采购单价从 2021 年度的 3134.78 元/片上升至 2023 年度的 5175.46 元/片，涨幅为 65%。

随着国产元器件的逐渐成熟及产能提高，部分国产元器件的价格已经有所回落，同时部分进口元器件的价格也有所下降，预计由于公司主要原材料价格上涨导致公司毛利率下降的趋势有所缓解。

2、关于应收票据

你公司应收票据主要为商业承兑汇票，期末账面余额为 38,816,561.98 元，期初账面余额为 103,455,862.14 元，期末余额大幅度减少，你公司解释主要系因为与招商银行签订无追索权票据贴息协议，将收到的部分商业承兑汇票进行了贴现并终止确认。

请你公司：（1）说明应收商业承兑汇票的主要客户及其偿付能力、偿付风险，是否存在逾期兑付的情况；说明本期应收账款转应收票据的账龄情况，是否足额计提坏账准备；（2）说明应收票据的终止确认是否符合《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》的规定，是否存在将应列报其他流动负债却作为应收商业承兑汇票终止确认的情形。

回复：

（1）说明应收商业承兑汇票的主要客户及其偿付能力、偿付风险，是否存在逾期兑付的情况；说明本期应收账款转应收票据的账龄情况，是否足额计提坏账准备。

2023 年度本公司共收到商业承兑汇票 16,314.36 万元，向本公司支付商业承兑汇票的客户主要为军工单位客户 6、军工单位客户 145、军工单位客户 16 等，具体金额如下：

单位：万元

客户单位	2023 年支付商业承兑汇票金额	偿付能力
军工单位客户 6	12,183.86	国有企业，偿付能力良好
军工单位客户 16	1,014.11	国有企业，偿付能力良好
军工单位客户 145	796.80	国有企业，偿付能力良好
军工单位客户 24	500.00	国有企业，偿付能力良好
军工单位客户 92	395.15	国有企业，偿付能力良好
其他	1,424.45	偿付能力良好
小 计	16,314.36	

截至目前，本公司 2023 年度收到的商业承兑汇票截至目前已到期的商业承兑汇票均按期承兑支付，未出现逾期兑付的情况。

截至 2023 年 12 月 31 日，本公司按照应收账款账龄连续计算的方式计算应收商业承兑汇票账龄并计提坏账准备，具体情况如下：

单位：万元

客户单位	应收商业承兑汇票余额	账龄情况	坏账准备计提金额
军工单位客户 6	1,491.54	1-2 年	149.15
军工单位客户 16	1,014.11	1-2 年：513.59 万元； 2-3 年：500.52 万元	201.52
军工单位客户 24	500.00	1-2 年	50.00
军工单位客户 52	200.00	1 年以内：148.68 万元； 1-2 年：20.40 万元； 2-3 年：30.92 万元。	18.75
军工单位客户 70	165.88	1 年以内	8.29
军工单位客户 123	142.77	1 年以内	7.14
军工单位客户 1	52.00	2-3 年	15.60
军工单位客户 20	48.00	1 年以内	2.40
军工单位客户 49	36.39	1-2 年	3.64
小 计	3,650.69		456.49

截至 2023 年 12 月 31 日，本公司已足额计提应收票据坏账准备。

（2）说明应收票据的终止确认是否符合《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》的规定，是否存在将应列报其他流动负债却作为应收商业承兑汇票终止确认的情形。

本公司根据应收票据承兑单位信用风险分为两类，一类是由信用等级较高的银行承兑的汇票；另一类是由信用等级不高的银行承兑的汇票或由企业承兑的商业承兑汇票。信用等级较高的银行包括 6 家大型商业银行和 9 家上市股份制商业银行，6 家大型商业银行分别为：中国银行、中国农业银行、中国工商银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行。9 家上市股份制商业银行为：华夏银行、浦发银行、浙商银行、中国民生银行、兴业银行、中国光大银行、平安银行、招商银行、中信银行。

对于信用等级较高的银行承兑的汇票贴现和背书转让，由于信用等级较高，可以认为相关资产所有权上几乎所有的风险和报酬已经转移，在票据背书或转让

时终止确认应收票据。

对于 6+9 银行以外的银行承兑汇票以及商业承兑汇票，因其存在到期不获兑付的风险，贴现不影响追索权，票据相关的信用风险和延期付款风险仍没有转移，故在背书或贴现时继续确认应收票据，待到期兑付后终止确认。

除此之外，本公司与招商银行签订无追索权票据贴息协议，根据协议本公司可向招商银行申请免追索权贴现，在此情况下，本公司向招商银行已办理贴现但尚未收回的 8000 万元票据即使票据到期无法兑付招商银行免于向本公司进行追索，可以认为相关票据上几乎所有的风险和报酬已经转移，因此本公司将这部分贴现的部分商业承兑汇票进行了终止确认。

综上所述，公司不存在将应列报其他流动负债却作为应收商业承兑汇票终止确认的情形。

3、关于存货

2023 年末，你公司存货账面余额 246,711,337.30 元，上年同期 187,238,915.13 元，同比增长 31.76%，其中在产品 85,602,520.72 元，同比增加 37.84%，发出商品 33,508,173.97 元，同比增加 64.08%，委托加工物资 13,596,371.47 元，同比增加 3501.39%。共计提存货跌价准备 10,745,369.14 元。

请你公司：

（1）结合生产模式、生产周期、在手订单情况，说明报告期末存货构成及变动的原因；

（2）说明发出商品的主要客户构成、类别、数量、金额构成、发货时间、验收周期、发出商品未满足收入确认条件的原因以及期末大幅增长的原因，并说明期后销售结转情况；

（3）结合委托加工物资的具体业务模式、交易对手方等情况，说明委托加工物资期末余额大幅增长的原因及合理性；

（4）结合对不同类别存货实施减值测试的具体方法、参数来源及支持依据，说明期末存货跌价准备计提的充分性及准确性，计提比例与同行业可比公司是否存在较大差异。

回复：

(1) 结合生产模式、生产周期、在手订单情况，说明报告期末存货构成及变动的原因。

公司存货构成及变动情况如下：

单位：万元

项 目	2023 年余额	2022 年余额	变动金额
原材料	9,743.93	8,719.68	1,024.25
在产品	8,560.25	6,210.43	2,349.82
库存商品	1,656.36	1,713.81	-57.45
发出商品	3,350.82	2,042.21	1,308.60
委托加工物资	1,359.64	37.75	1,321.88
其他周转材料	0.14	-	0.14
合 计	24,671.13	18,723.89	5,947.24

公司的生产模式是根据客户需求进行定制化生产，以销定产的模式。由于公司产品具有定制化生产的特点，不同产品所需周期有所不同。已定型产品生产过程中涉及生产、调试、试验等环节，自原材料齐套后，一般情况下单板需 40 天左右生产周期、整机需 120 天左右生产周期。新产品除上述流程外，还需要设计、调试等工序，总体周期耗时较长，单板研制周期约为 3-5 个月左右，整机研制周期约为 6-10 个月左右。

公司存货规模与业务规模有一定关系，公司存货总体余额随业务规模增加而增加。公司生产产品所需原材料种类繁多，部分原材料采购周期较长，为保证供应及时性，原材料采购批量较大，部分原材料入库后尚未转入生产流程，导致原材料期末余额较大。而公司产品具有定制化生产的特点，不同产品所需生产周期有所不同，随着公司在手订单金额增加（截至 2023 年 12 月 31 日，公司未执行的在手订单及合同金额合计 2.07 亿），公司在产品余额增加较多。公司库存商品余额主要受客户交付情况影响，通常公司生产完成检验合格后会及时与客户协商交付，库存商品余额相对较为稳定。公司发出商品主要为已出库待签署合同的产品。

(2) 说明发出商品的主要客户构成、类别、数量、金额构成、发货时间、

验收周期、发出商品未满足收入确认条件的原因以及期末大幅增长的原因，并说明期后销售结转情况。

截至 2023 年 12 月 31 日，发出商品余额前五名客户如下：

单位：万元

客 户	金 额
军工单位客户 6	1,162.44
军工单位客户 16	771.82
四川顺安诚贸易有限公司	471.87
成都皎奕贸易有限公司	365.43
军工单位客户 20	121.94
小 计	2,893.50

发出商品具体分类情况如下：

单位：万元

项 目	金 额
生产类产品	211.38
研制类产品	2,263.48
器件类产品	875.96
小 计	3,350.82

发出商品发货时间：

单位：万元发货时间	金 额
1 年以内	2,370.32
1-2 年	334.18
2-3 年	321.06
3 年以上	325.26
小 计	3,350.82

公司交付产品验收方式通常有两种：一种是客户下厂验收，一般需客户安排验收时间，待验收完成后才能发货交付，一种是交付后客户自行验收。没有明确验收周期。

因公司主要客户为军工单位，部分客户下需求任务时采用口头、微信沟通、

签署技术协议、未下达书面订单。这部分产品的生产、交付以及合同签署主要是按照军方及客户要求完成流程，因此存在部分发出商品交付后尚未完成合同签署。

另外，四川顺安诚贸易有限公司、成都皎奕贸易有限公司代公司销售部分原材料，截至 2023 年 12 月 31 日以上两家公司代销原材料尚未满足收入确认条件因此导致发出商品增加。

如上所述，公司发出商品一方面为业务规模增加部分产品交付后尚未完成合同签署导致，另一方面为公司积极消化原材料库存导致发出商品增加。

公司及时跟进发出商品客户签收回执的返回，发出商品销售合同的签署流程，并定期或不定期通过电话、微信、邮件等方式与客户对发出商品进行对账，一旦发出商品满足收入确认条件则及时确认收入。如果有发出商品因项目终止等原因导致无法签署合同收回货款等情况，则对发出商品谨慎计提跌价准备。

截至 2024 年 5 月，公司发出商品已签署合同实现销售部分为 1,095.28 万元，公司将积极与客户协商合同签署流程，及时确认收入。

(3) 结合委托加工物资的具体业务模式、交易对手方等情况，说明委托加工物资期末余额大幅增长的原因及合理性。

公司生产过程中电装环节的工序采用外协方式完成，公司通常在产品齐套领料后交付给外协单位，待外协单位加工完成后向公司交付半成品，公司再进行后续的调试、灌装、检测等工序。截至 2023 年 12 月 31 日，公司委托加工物资 1,359.64 万元中，主要为 1000 套产品 5 的金额：1,077.27 万元、130 套产品 9 的金额 127.07 万元。截至 2024 年 5 月，产品 5 已向客户销售交付 59.2%，130 套产品 9 已全部完成销售交付。公司委托加工物资增长主要受公司订单量增加、生产交付期影响导致。

(4) 结合对不同类别存货实施减值测试的具体方法、参数来源及支持依据，说明期末存货跌价准备计提的充分性及准确性，计提比例与同行业可比公司是否存在较大差异。

公司按存货的成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，用于生产而持有的存货，其可变现净值按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发

生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定；因呆滞、报废等需出售的存货，其可变现净值按该材料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。

具体而言，不同类别存货实施减值测试的具体方法：

原材料：对于不再使用的原材料，全额计提减值准备。

库存商品及发出商品：对预期不能销售的产品，全额计提减值准备。对于高于预期售价的产品，按账面价值高于可变现净值差额计提减值准备。

在制品：对预期不能销售的在产品，全额计提减值准备。对于需要进一步加工才能销售的在产品，则预计需发生的成本费用和税金后，与预期售价进行比较，对高于售价的部份按差额计提减值准备。

存货跌价准备计提过程中涉及的主要参数包括预期销售价格、预计加工成本，预期销售价格依据公司市场部与客户的沟通情况形成内部经审批的销售订单，预计加工成本依据公司生产部根据产品生产过程以及产品 BOM 表等资料预估的加工成本。

公司库龄三年以上的存货余额合计 2,392.94 万元，跌价准备计提金额合计 1,073.53 万元，公司存货跌价准备计提充分。

同行业公司存货跌价准备计提情况：

同行业公司	2022 年存货余额	2022 年存货减值 计提金额	2022 年计 提比例	2023 年存货余额	2023 年存货减值 计提金额	2023 年计 提比例
盟升电子	26,471.23		0.00%	35,504.34	1,300.65	3.66%
智明达	34,517.83	1,014.23	2.94%	24,245.63	1,848.63	7.62%
天微电子	8,315.62	434.62	5.23%	8,618.34	269.98	3.13%
景嘉微	62,468.93	2,840.09	4.55%	69,962.25	6,248.41	8.93%
雷科防务	114,153.21	3,235.48	2.83%	110,295.92	12,225.35	11.08%
同行业平均	49,185.36	1,881.11	3.82%	49,725.30	4,378.60	8.81%
四川赛狄	18,723.89	631.98	3.38%	24,671.13	1,074.54	4.36%

公司存货跌价准备计提比例高于盟升电子、天微电子，低于智明达、景嘉微、雷科防务，与同行业相比，计提比例处于中间水平。进一步对比分析，公司存货周转率只低于智明达和天微电子；且公司 2023 年度收入有所增长，而盟升电子、景嘉微、雷科防务 2023 年度收入均有不同程度的下降。公司存货减值准备整体

计提比例与同行业公司整体情况相比不存在重大差异。

4、关于对外投资

根据年度报告披露，你公司控股子公司或者参股子公司近三年均处于持续亏损状态；你公司本期新增对成都雷通科技有限公司投资 5,000,000.00 元，列报在其他权益工具投资。

请你公司：

（1）结合子公司设立背景、经营定位、业务开展情况等，说明控股子公司或参股子公司持续亏损的原因以及你公司拟采取的改善措施；

（2）说明本期新增投资的背景及商业合理性、具体会计处理及判断依据，是否符合企业会计准则的规定，结合投资标的的经营情况说明账面价值是否充分反映公允价值。

回复：

（1）子公司设立背景、经营定位、业务开展情况等，说明控股子公司或参股子公司持续亏损的原因以及公司拟采取的改善措施。

1) 洛阳铭航电子科技有限公司

洛阳铭航电子科技有限公司（以下简称铭航公司）由公司于 2020 年 2 月成立。公司专注于研发电子行业设备和备件，辅助设备开发，非标设备研发与制造，电子行业设备维护及零件维护，设备程序开发及改造，以及电子行业特殊之设备、备件、维修及工程，是一家集设备研发设计、生产制造、销售服务为一体的综合性科技企业。

铭航公司业务聚焦于质量检测类产品，满足高效、智能化检测解决方案的需求。通过技术创新与产品开发，提供能够提升产能、解放人力依赖、并具有市场竞争力的检测产品和服务。

铭航公司目前已拥有至少 10 位客户，为其提供检测产品及服务，产品与服务已开始获得市场认同。

综上所述，铭航公司 2023 年正处于前期发展市场开拓阶段，由于公司对此重视程度较高，因此铭航公司投入较大，在产品定型暂未起量的阶段，铭航公司

出现亏损是具有一定合理性的。

针对子公司持续亏损，公司采取如下改进措施：

A. 公司对子公司的项目持续进行计划管理和指导，并通过自身市场能力为其持续赋能，促进其尽快取得订单，完成独立运营。

B. 加快检测平台建立，完善自身检测产品与服务，为客户提供全面优质的检测服务，增强自身竞争力。

2) 四川迪晟新达类脑智能技术有限公司

随着军改的进一步深入，通过市场调研发现将人工智能用于装备已是军工装备智能化发展的需求，布局人工智能是公司保持军工科技领域竞争力强有力的方式。

设立四川迪晟新达类脑智能技术有限公司（以下简称迪晟新达公司）是基于市场业务的推动和公司规划的需要。一方面，从 2020 年以来，公司陆续接到多项关于人工智能方向的项目需求，通过市场端了解到，装备智能化是未来军品市场的主旋律，为了维持产品的领先，保持市场份额和竞争优势，公司需要提前研究人工智能技术，布局人工智能业务；另一方面，公司有规划在适当时候进入民品市场。

为了更专注发展人工智能技术方向；同时以此为契机切入民品；公司业务与市场开拓主要集中在军品市场方面，单独设立子公司可与母公司军工装备配套主业形成差异化的发展，公司于 2021 年成立该子公司。

由于军事装备智能化方面目前还处于发展阶段，当前整体需求不足，迪晟新达公司当前业务主要以铁道智能化产品为主，目前产品已经定型，预计 2024 年即将批量化生产，子公司迪晟新达公司有望扭亏为盈。

此外，尽管铁路智能化装备业务尚未实现盈利，未能支撑整个子公司的支出，但持续的研发投入对于企业的长期发展至关重要，并且铁路智能化装备是公司及旗下子公司第一款物联网产品，是公司及子公司切入民品领域的契机，对于公司的远期战略规划至关重要。

因此，子公司在短期内出现的亏损，从战略角度来看，是符合企业长远利益的合理现象。

针对子公司持续亏损，公司采取如下改进措施：

- A. 依靠母公司的市场资源，积极寻求军品方面智能化设备需求。
- B. 以铁路智能化装备为首批产品打开民品市场，积极开拓民品领域智能化需求。
- C. 继续深研民品及军品智能化装备技术，以满足即将起步的智能化装备需求。

3) 成都富华鑫通电子科技有限公司

PCB 加工、机械加工、SMT、表面处理等生产环节是军工产品生产中的重要工序，公司生产部门主要承担产品调试、测试、集成、检测工作，PCB 加工、机械加工、SMT、表面处理等生产环节则采用委托外部单位加工的方式进行。军工行业除对产品品质的稳定性和可靠性有着严苛的要求外，更有产品全寿命周期保障要求，而外协单位受制于自身规模，存在排产压力、交付周期不确定、各批次产品稳定性差等风险，同时公司对外协单位的延伸质量管控措施有可能因外协单位质量意识不强，或手段、工具缺乏等原因落实不到位，导致产品出现质量问题或无法及时交付等风险，对公司的生产经营、客户关系的维护将会造成负面影响，增加售后服务成本。

随着公司业务规模不断扩大，多款型号产品纷纷进入量产阶段，对 SMT 业务的需求不断扩大，对产品质量的管控需求迫使公司需建立自主受控的 SMT 生产线。

由于 SMT 行业环评获取难度较大，自建产线耗时较长，前期投资较大等因素，公司于 2023 年 8 月对成都嘉捷通电子科技有限公司（投资控股后更名为成都富华鑫通电子科技有限公司）进行了投资控股。

针对子公司持续亏损，公司采取如下改进措施：

A. 拓宽业务渠道：公司通过自身成熟市场，协助子公司开拓新的业务渠道能力为其持续赋能，保障其基本业务量的情况下，积极开拓除公司以外的业务，完成独立运营。

B. 加快产能提升，满足业务发展需要：2024 年将在子公司的业务方向上加大资金投入，完成更多的产线建设，招聘更多技术人才，促进子公司进一步扩大产能，形成规模生产，以降低成本，进一步提升公司整体竞争力。

(2) 说明本期新增投资的背景及商业合理性、具体会计处理及判断依据, 是否符合企业会计准则的规定, 结合投资标的的经营情况说明账面价值是否充分反映公允价值。

1) 投资背景及商业合理性:

成都雷通科技有限公司(以下简称雷通公司)是以雷达科技为核心的低空安防产品与整体解决方案提供商, 是一家专注于军用、民用领域的雷达研制生产的高新技术企业。雷通公司研制的产品主要针对“低空、小型、慢速”地面或者空中目标, 可协助边防、海防一线执勤人员发现入侵目标, 可协助公安特勤、武警对建筑物内情况实施侦察、及时发现低空入侵目标、实施要道监控等, 可为重要基础设施提供实时监测预警。

雷通公司目前的研制开发的产品多为整机型产品, 所使用的 TR 组件、通道、板卡等在研制后大部分为外协, 公司内部承担产品设计、总装调测试工作。而赛狄所在的产业链位置正好处于雷通公司上游, 双方在技术上存在共通与协同的点, 公司投资雷通公司, 能够能好地接触前沿需求与前沿技术。

另外, 雷通公司客户主要是各大研究所, 与公司市场资源有一定的重合度。公司投资雷通公司, 进行战略合作, 能够更好地接受客户需求, 理解客户需求, 为公司产品研究与生产方向提供一定参考。

民用雷达方面, 雷通公司与公司子公司迪晟新达公司业务有天然结合点。迪晟新达公司目前主要业务来源于铁路配套设备, 对外承接的项目与铁路系统的目标识别相关(如铁路防溜器具自组网智能定位追踪装置项目、基于边缘智能的低小慢航空目标监管防御系统研发与应用项目); 而雷通公司预接的订单中同样也存在为铁路供给配套安防雷达的项目, 考虑到迪晟新达公司与雷通公司均有铁路配套市场, 双方在铁路系统方面的技术有一定的关联性, 双方达成合作, 共享技术, 不仅对双方技术的升级迭代有益, 甚至可能会孵化出更加创新、更加有竞争力的铁路配套产品, 双方在铁道配套市场方面具有天然的结合点。所以, 投资雷通公司并达成战略合作, 同时有利于子公司迪晟新达公司在民品领域的业务开展, 实现公司切入民品领域的战略目标。

综上所述, 公司投资雷通公司是基于对雷通未来发展前景的看好, 同时对公司自身产业扩张与战略发展具有一定的好处。

2) 具体会计处理及判断依据, 是否符合企业会计准则的规定

公司 2023 年 5 月通过增资的方式对雷通公司投资 500 万元, 占雷通公司持股比例为 1.368%, 因公司对雷通公司持股比例较低, 且公司持有雷通公司股权不是以交易性为目的, 根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》, 公司在对雷通公司的股权投资指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产, 符合企业会计准则的规定。

3) 结合投资标的的经营情况说明账面价值是否充分反映公允价值

雷通公司 2023 年度营业收入 1,260.00 万元, 净利润-786.50 万元。因雷通公司目前处于前期业务拓展阶段, 因此暂时处于持续亏损状态。

公司对雷通公司的投资金额是基于双方对雷通未来发展潜力的基础上, 按市场价值对其进行投资, 虽然雷通公司 2023 年度处于亏损状态, 但 2023 年 12 月 31 日相比公司 2023 年 5 月投资雷通公司时, 雷通公司经营并未发生重大变化, 因此雷通公司股权投资账面价值能够反应其公允价值。

四川赛狄信息技术股份公司

2024 年 7 月 3 日

