

关于中航富士达科技股份有限公司
向特定对象发行股票申请的
第三轮审核问询函中有关财务问题的专项说明回复

大信备字[2024]第 28-00015 号

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.



大信会计师事务所
北京市海淀区知春路1号
学院国际大厦22层2206
邮编 100083

WUYIGE Certified Public Accountants.LLP
Room 2206 22/F,Xueyuan International Tower
No.1 Zhichun Road,Haidian Dist.
Beijing,China,100083

电话 Telephone: +86 (10) 82330558
传真 Fax: +86 (10) 82327668
网址 Internet: www.daxincpa.com.cn

关于中航富士达科技股份有限公司 向特定对象发行股票申请的 第三轮审核问询函中有关财务问题的专项说明回复

大信备字[2024]第 28-00015 号

北京证券交易所：

贵所于 2024 年 3 月 28 日出具的《关于中航富士达科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的第三轮审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。我们已对审核问询函所提及的中航富士达科技股份有限公司（以下简称富士达公司或发行人）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

如无特殊说明，本文涉及数字均按照四舍五入保留两位小数，合计数与分项有差异系四舍五入尾差造成。富士达公司 2022 年、2023 年财务报表已经过大信会计师事务所审计，2024 年 1 至 6 月财务报表数据未经审计。



大信会计师事务所
北京市海淀区知春路1号
学院国际大厦22层2206
邮编 100083

WUYIGE Certified Public Accountants.LLP
Room 2206 22/F,Xueyuan International Tower
No.1 Zhichun Road,Haidian Dist.
Beijing,China,100083

电话 Telephone: +86 (10) 82330558
传真 Fax: +86 (10) 82327668
网址 Internet: www.daxincpa.com.cn

目录

问题 1 业绩大幅增长真实性及未来业绩成长性.....	3
问题 2 中介机构执业质量.....	14

一、【审核问询函问题 1】业绩大幅增长真实性及未来业绩成长性

根据申请文件及问询回复文件，（1）公司 2022 年度营业收入 80,848.37 万元，较 2021 年同期增长 20,521.65 万元，增幅 34.02%；多数同行业可比公司 2022 年业绩增长幅度较小，且有部分可比公司 2022 年营业收入负增长。（2）公司 2023 年度营业收入 81,514.44 万元，较 2022 年同期增长 666.07 万元，增幅 0.82%，业绩增幅明显收窄。

请发行人：（1）结合所属下游行业市场需求变动、市场竞争环境变化、主要客户发展情况、发行人核心竞争力、同行业可比公司业绩波动情况等，补充披露发行人 2022 年业绩变动趋势与多数同行业可比公司不一致的原因及合理性。（2）结合未来防务领域政策变化趋势，以及通信网络基础设施投资变动周期等，说明行业周期性波动对公司未来业绩成长性的影响，公司是否具有稳定持续成长空间。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

发行人说明

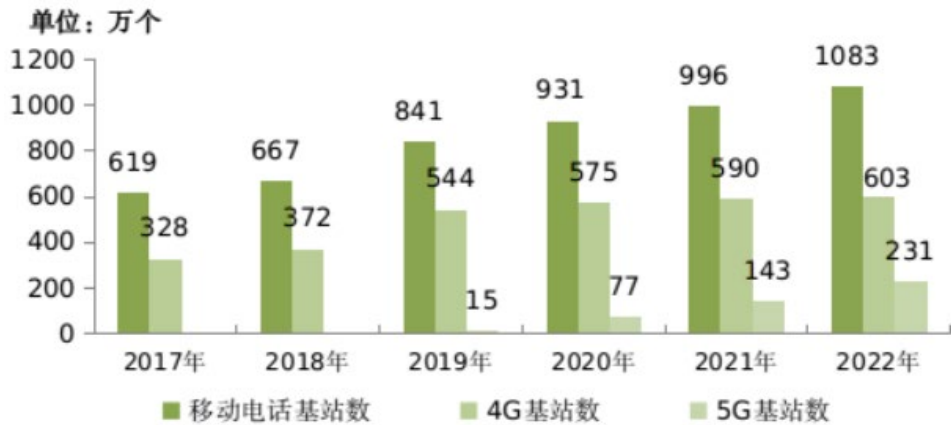
一、结合所属下游行业市场需求变动、市场竞争环境变化、主要客户发展情况、发行人核心竞争力、同行业可比公司业绩波动情况等，补充披露发行人 2022 年业绩变动趋势与多数同行业可比公司不一致的原因及合理性。

（一）下游行业市场需求变动情况

公司主营业务为射频同轴连接器和射频同轴电缆组件等产品的研发、生产和销售，产品下游行业市场主要集中于通信及防务（含航天）等领域。

1、2022-2023 年下游通信市场恢复性增长，网络基础设施适度超前部署取得重要进展

根据 2022 年通信业统计公报，截至 2022 年底，全国移动通信基站总数达 1,083 万个，全年净增 87 万个，新建通信基站数量同比增长 33.85%；其中 5G 基站为 231.20 万个，全年新建 5G 基站 88.70 万个，占移动基站总数的 21.3%。



根据 2023 年通信业统计公报，截至 2023 年底，全国移动通信基站总数达 1,162 万个，全年净增 79 万个，新建通信基站数量同比增长 7.29%；其中 5G 基站为 337.70 万个，全年新建 5G 基站 106.50 万个，占移动基站总数的 29.10%，占比较上年末提升 7.8 个百分点。



由上图可知，2022 年-2023 年国内通讯市场恢复性增加，5G 基站及配套设施建设有序推进，数据中心设备升级，随着 5G 基站建设推进，驱动下游通讯领域需求增加，通讯射频同轴连接器及组件的需求不断增长，公司营收规模同比大幅增加。

2、2022 年航天产业链加速发展，防务领域需求持续增长

2022 年-2023 年，我国航天事业不断突破，拉动航天领域产业链的加速发展。随着国际形势的持续紧张，防务领域需求持续增长，2022 年全国财政安排国防支出预算 14,760.81 亿元（其中，中央本级安排 14,504.50 亿元），比 2021 年预算执行数增长 7.10%，2023 年全国财政安排国防支出预算 15,537 亿元，比 2022 年预算执行数增长 7.20%，其中增加的国防费运用

方面之一，按照军队建设“十四五”规划安排，全力保障规划任务推进落实，加快武器装备现代化建设，对先进装备需求持续提升，相应配套得到快速发展。

根据《中国航天科技活动蓝皮书（2022年）》，2022年，我国航天事业发展迈出坚实步伐，取得一系列举世瞩目的成就，全年实施64次发射任务，创历史新高，其中长征系列运载火箭53次发射全部成功，并实现128次连胜，研制发射188个航天器，总质量达到197.21吨。航天卫星的蓬勃发展带动了连接器行业的快速发展。2023年，中国航天高密度发射任务有序实施，任务成功率保持高位。全年完成67次航天发射，发射航天器总质量150.96吨。其中，长征系列运载火箭47次发射全部成功，并实现175次连续发射成功。

2022年中国运载火箭发射情况

研制单位	各轨道任务次数(次)		发射次数 (次)	载荷质量 (吨)
	LEO	GTO		
航天科技集团	49	5	54	193.98
航天科工集团	5	-	5	1.89
星河动力公司	2	-	2	0.33
中科宇航公司	1	-	1	0.94
星际荣耀公司	1	-	1注1	0.03
蓝箭航天公司	1	-	1注2	0.04
合计	59	5	64	197.21

注1：双曲线一号1次发射失败

数据来源：《中国航天科技活动蓝皮书（2022年）》

注2：朱雀二号1次发射失败

注3：LEO：Low Earth Orbit，低地球轨道；

注4：GTO：Geostationary Transfer Orbit，地球同步转移轨道

2022年中国航天器研制发射情况

研制单位	各领域航天器数量(个)				总数量 (个)	总质量 (吨)
	载人航 天器	通信卫 星	遥感卫 星	科学和技术试 验卫星		
航天科技集团	6	5	45	14	70	182.31
中科院微小卫星	-	1	-	12	13	5.19
长光卫星公司	-	2	53	-	55	4.36
航天科工集团	-	1	-	4	5	1.30
银河航天公司	-	6	-	-	6	1.21
时空道宇公司	-	9	-	-	9	0.86

研制单位	各领域航天器数量（个）				总数量 （个）	总质量 （吨）
	载人航 天器	通信卫 星	遥感卫 星	科学和技术试 验卫星		
其他	-	3	7	20	30	1.98
合计	6	27	105	50	188	197.21

数据来源：《中国航天科技活动蓝皮书（2022年）》

公司是少数几家具备防务卫星射频连接器配套资质的企业之一。2022年-2023年，随着我国航天事业发展，商业卫星产业迎来爆发增长以及防务卫星呈现稳步增长态势，相应配套得到快速发展，我国航天用连接器及电缆组件市场持续增大。

（二）市场竞争环境变化情况

公司是先进的射频同轴连接器及相关射频同轴电缆组件产品的供应商。凭借产品技术、研发创新及客户合作等方面的优势，在射频连接器领域处于领先地位。公司客户主要集中在通信行业和防务领域，该两大领域客户都呈现集中度较高的情况，为数不多的大型通信设备制造商与大型防务企业占据了大部分的市场份额。整体来看，行业细分领域市场集中度较高，竞争格局稳定。

防务射频连接器领域：该领域企业主要包括陕西华达、华丰科技、金信诺等。防务领域具有资质、技术双重壁垒，竞争格局较为稳定。首先，防务行业具有较高的资质壁垒，对配套商有一套严格的认证程序，装备一旦定型，一般不会轻易更换配套商。此外，防务行业具有较高的技术壁垒，具体体现在技术领域的尖端性、产品定型程序的复杂性、以及产品质量要求的严格、可靠性三个方面。由于以上双重壁垒，防务行业市场集中度较高，竞争格局稳定。

通信射频连接器领域：该领域上市公司主要包括吴通控股、金信诺、瑞可达及华丰科技等。目前，国内连接器企业已经在5G通信等领域取得重大突破，占据了较大的市场份额，并已具备与国际领先企业抗衡的能力，培育了一批具有较强竞争能力的生产商。近年来，受下游通信市场的需求牵引，国内连接器生产厂商加大了研发、设备方面的投入，在通信领域，公司在多个低成本连接方向上进行了设计、材料、工艺的深入研究，形成了技术积淀，围绕华为、中兴等大型通讯厂商的需求，提升了响应速度。华为公司作为大型电信设备供应商和世界领先的电信设备制造商之一，公司作为已经入围的合格供应商且产品质量和供货周期均得到华为公司较高的认可，未来与华为公司的合作较为稳定，具有可持续性，也为通信领域竞争奠定优势。

（三）主要客户发展情况

公司客户主要集中在通信行业和防务行业，该两大行业日趋形成寡头竞争的局面，为数不多的大型通信设备制造商与防务领域企业市场份额占比越来越大，公司凭借着领先的技术优势、稳定的产品品质、优秀的管理团队和良好的供货信用记录，与华为等全球知名通信设备厂商及其设备配套厂家例如 RFS 等，以及中国航天科技集团、中国电子科技集团等国内大型集团的下属企业或科研院所建立了稳定的合作关系，是中兴通讯、RFS 的合格供应商，也是航天八院、航天五院、航天一院、航天二院等科研院所的合格供方。公司曾获得中国电子科技集团公司第十四所“优选供方”、“年度协作奖”，上海航天电子有限公司“优秀外协供方单位”等荣誉。公司与航天领域主要企业和科研院所建立的良好合作关系为航天用射频连接器和航天用射频同轴电缆组件的业务拓展奠定了基础。

近三年，公司主要客户及销售金额如下所示：

单位：万元

客户名称	2023 年		2022 年		2021 年
	收入	增幅	收入	增幅	
中国电子科技集团有限公司下属公司	19,872.20	3.41%	19,217.60	-10.68%	21,515.45
华为公司及下属公司	15,783.21	-21.33%	20,061.42	262.34%	5,536.62
中国航天科技集团有限公司下属公司	12,538.52	22.74%	10,215.26	31.61%	7,761.99
中国航天科工集团有限公司下属公司	8,674.19	18.84%	7,298.91	135.66%	3,097.27
中国航空工业集团有限公司下属公司	6,094.81	25.85%	4,842.84	-21.45%	6,165.48
合计	62,962.93	2.15%	61,636.03	39.84%	44,076.81

近年来公司与大型集团的下属企业或科研院所均保持长期稳定的合作关系，销售收入呈现稳步增长的趋势。

公司上述主要客户近年发展情况如下：

1、中国电子科技集团有限公司下属公司

发行人主要与中国电子科技集团有限公司下属 14 所、54 所等科研院所合作，为其提供射频同轴连接器、射频同轴电缆组件等产品，运用于航空、航天、船舶等领域，合作关系超过 10 年。中国电子科技集团有限公司下属科研院所主要为军工涉密单位，无法获取业务发展情况的

资料。根据中国电子科技集团有限公司 2023 年度审计报告，其 2023 年营业收入 39,703,033.72 万元，同比增长 4.53%。2024 年 1-6 月实现收入 19,853,901.03 万元，同比增长 11.16%。

2、中国航天科技集团有限公司下属公司

发行人主要与中国航天科技集团有限公司下属五院、八院合作，为其提供射频同轴连接器及射频同轴电缆组件等产品，合作关系超过 5 年。中国航天科技集团有限公司下属科研院所主要为军工涉密单位，无法获取到业务发展情况的资料。根据中国航天科技集团有限公司 2023 年度审计报告，其 2023 年营业收入 29,112,398.43 万元，同比下降 2.57%。2024 年 1-6 月实现收入 11,652,538 万元，同比下降 27.31%。

3、中国航天科工集团有限公司下属公司

发行人主要与中国航天科技集团有限公司下属二院等科研院所合作，为其提供射频同轴连接器及射频同轴电缆组件等产品，合作关系超过 5 年。中国航天科工集团有限公司下属科研院所主要为军工涉密单位，无法获取到业务发展情况的资料。根据航天南湖（688552）披露的招股说明书，中国航天科工集团有限公司 2022 年营业收入 25,127,700.27 万元，同比下降 4.65%。

4、华为公司及下属公司

公司与华为公司自 1999 年起开始合作，至今已连续合作 20 余年，双方合作较为稳定。公司作为已经入围的合格供应商且产品质量和供货周期均得到华为公司较高的认可，与华为公司的合作较为稳定。根据华为公布的 2024 年半年度经营业绩情况，华为 2024 年上半年收入 4,175 亿元，同比增长 34.30%，净利润率 13.20%。

5、中国航空工业集团有限公司下属公司

公司主要与中国航空工业集团有限公司下属中航光电合作，根据中航光电 2024 年半年度报告 2024 年 1-6 月收入为 919,721.35 万元，相比上年同期减少 14.51%。

总体来看，发行人主要下游客户均为大型央企集团的下属公司，除中国航天科技集团有限公司、中航光电 2024 年 1-6 月收入下滑外，其他主要客户整体业绩波动较小。发行人主要下游客户均规模较大，其从发行人采购金额占其整体比例较小，发行人对主要客户的销售金额对其直接影响较小。

（四）公司核心竞争力

1、品牌与客户资源优势

公司采取名牌战略，充分发挥品牌软实力，利用品牌影响力充分整合资源、完善产业结构，大大提升了品牌优势。公司是陕西省省级企业技术中心和西安市市级企业技术中心。2021 年公司被列入国家工信部专精特新“小巨人”企业名录，先后获得国家技术创新示范企业、中国质量提名奖国家知识产权示范企业、中国驰名商标、全国企业标准化良好行为 AAAAA 级企业、中国标准创新贡献奖、国家级绿色工厂等荣誉。

公司产品的销售对象主要是通信行业，主要客户包括华为、RFS 等全球知名通信设备厂商以及中国电子科技集团、中国航天科技集团、中国航天科工集团等国内大型集团下属企业或科研院所等。公司核心技术均具有完全的自主知识产权。公司作为 5G 新基建配套射频连接器核心供应商及重点防务配套企业，在关键元器件研制方面做出贡献。公司作为航天互连产品配套的主力供应商，为卫星通讯、载人航天、外太空探测等领域提供配套。

2、技术创新优势

公司注重核心技术的研发和创新，基于射频传输方面的技术优势，不断进行技术的纵向深挖和横向扩展。公司在 HTCC、射频高速、毫米波无源器件、高密度互连、耐高温环境及轻量化等领域，产生了涵盖设计、制造工艺的核心技术十多项。公司主要核心技术居国内先进水平，部分达到了国际先进水平。公司制定中长期技术发展的规划，并根据公司的战略规划建立了多个细分领域的技术开发团队，同时依据地域性的资源差异在异地设立多个研发中心。联合高校、科研机构 and 国内知名企业进行产、学、研合作，加速了技术研发和创新的进程，提升了技术创新效率及新产品的开发速度。

截至 2024 年 6 月 30 日，在研发技术创新方面，公司参与制、修订 IEC 国际标准 18 项（其中：主导制、修订 14 项，参与制、修订 4 项），其中 13 项已经发布；公司共制、修订国家标准 13 项（其中：主导制、修订 7 项，参与制定 6 项），均已发布；制、修订国家军用标准 22 项（其中：主导制、修订国家军用标准 10 项，参与制、修订国家军用标准 12 项），其中 19 项已经发布；公司参与制、修订通信行业标准 3 项（其中：参与修订 1 项，参与制定 2 项）均已发布；公司主导制定 1 项地方标准，已发布。

3、新产品研发优势

公司不断拓展集成类、天线类、测试类、低成本类及低温超导类产品。在宇航领域，公司开发了多款应用于商业卫星的低成本、高可靠互联产品，形成了全套商业卫星用射频连接解决方案；在防务领域，公司在毫米波工艺研究、微波网络集成化设计方向上得到加强，继续向高频化、集成化、轻量化、耐高温及超稳相方向发展；在民品领域（含出口），公司在多个低成

本连接方向上进行了设计、材料、工艺的深入研究，形成了技术积淀。同时对拥有自主知识产权的多通道射频连接器 MQ 系列进行了扩展；在无源器件方面，公司持续增强微波器件的自主研发及生产能力，并不断向集成化、模块化的方向发展。

4、产业配套优势

公司地处西安市高新区，该区聚集了多家从事射频连接器研发、生产、销售以及配套的企业，已具备射频连接器产业集群优势。目前，西安市高新区射频连接器行业相关技术人才、熟练工人相对集中，便于公司在规模扩张中获得人力资源优势；公司生产所需的零部件便于在当地采购；此外，西安市高新区射频连接器产业的高度集群也为公司未来整合行业资源和资本运作提供了良好的外部环境。

综上，公司在防务领域、航空航天及 5G 通信等领域进行了广泛的研究和深入的挖掘，积累了丰富的技术经验和知识储备，在技术及新产品研发均取得了显著的成果。同时，公司充分发挥品牌软实力，利用品牌影响力充分整合资源、完善产业结构，与众多大型企业均保持长期稳定的合作关系，核心竞争力优势明显，为公司业绩增长奠定一定的基础。

（五）同行业可比公司业绩波动情况等

2022 年，同行业可比上市公司营业收入和净利润及变动趋势情况如下：

单位：万元

公司	营业收入			净利润		
	2022 年度	2021 年度	变动趋势	2022 年度	2021 年度	变动趋势
得润电子	775,459.51	758,675.51	2.21%	-30,855.45	-71,762.18	57.00%
电连技术	296,957.85	324,572.04	-8.51%	46,796.42	37,931.11	23.37%
吴通控股	360,687.57	423,187.50	-14.77%	2,357.35	5,483.63	-57.01%
金信诺	213,138.60	273,379.47	-22.04%	-39,239.71	5,351.34	-833.27%
瑞可达	162,514.21	90,172.35	80.23%	25,317.53	11,379.13	122.49%
航天电器	601,969.52	503,785.22	19.49%	65,138.42	56,473.34	15.34%
陕西华达	80,216.57	75,552.46	6.17%	7,910.18	7,770.89	1.79%
华丰科技	98,398.58	83,133.09	18.36%	9,656.94	7,325.83	31.82%
发行人	80,848.37	60,326.72	34.02%	15,181.80	10,828.58	40.20%

注：陕西华达与华丰科技为 2023 年上市，为本次新列入可比公司。

数据来源：2022 年及 2021 年年报、招股说明书

（六）补充披露发行人 2022 年业绩变动趋势与多数同行业可比公司不一致的原因及合理性

由前表可知，报告期内公司营业收入及净利润变动趋势与行业部分可比公司变动趋势不一致。部分公司呈现下降的趋势主要系受各公司产品结构不同影响所致：

上市公司	主要产品	连接器产品主要应用领域	2022年与发行人相似业务收入	2022年与发行人相似业务收入增长率
得润电子	电子连接器和精密组件的研发、制造和销售	家电、消费类电子、汽车领域	应用领域区别较大	——
电连技术	射频连接器及线缆组件、电磁兼容件、软板、汽车连接器	智能移动终端，燃油车、新能源车智能化连接，车联网终端，物联网模组及智能家电等	应用领域区别较大	——
吴通控股	移动信息服务、数字营销服务、通讯基础连接产品、移动终端产品、电子制造服务	通讯领域	通讯基础连接产品收入：47,416.07万元	53.01%
金信诺	通信电缆及光纤光缆、通信组件及连接器、PCB系列、卫星及无线通讯产品	通信、防务、数据中心	通信组件及连接器与卫星及无线通讯产品75,095.95万元	-12.01%
瑞可达	连接器、连接器组件以及连接器模块	新能源、通信及其他领域	通信连接器收入：15,530.91万元	15.43%
航天电器	继电器、连接器及组件、电机、光通信器件	航天、航空、电子、兵器、船舶、通信、能源装备、新能源汽车、数据中心、轨道交通等高新技术领域配套。	连接器及组件收入：387,897.48万元	16.66%
陕西华达	射频同轴连接器、低频连接器、射频同轴电缆组件	航空航天、武器装备、通讯等领域	射频同轴连接器39,410.91万元、射频同轴电缆组件17,219.97万元	射频同轴连接器：11.78% 射频同轴电缆组件：6.61%
华丰科技	防务类连接产品、通讯类连接产品、工业类连接产品	通讯、航空、航天、船舶、防务装备、电子装备、核电、新能源汽车、轨道交通等领域	防务类连接产品40,572.85万元、通讯类连接产品36,439.90万元	防务类连接产品：-0.13%； 通讯类连接产品：42.61%

1、得润电子、电连技术连接器产品主要应用于家电及消费类电子、汽车电子及新能源汽车业务领域，与发行人产品主要应用于防务和通信领域存在较大区别。

2、金信诺主要产品包括通信电缆及光纤光缆、通信组件及连接器、PCB系列、卫星及无线通讯产品等，其通信组件及连接器业务与发行人具有较强的可比性。金信诺线缆/连接器/组件类产品主要应用于通信领域、特种科工领域（机载、弹载、船载以及相控阵雷达等特种装备）

及数据中心领域。金信诺 2022 年度通信组件及连接器与卫星及无线通讯产品收入 75,095.95 万元，同比减少 12.01%。2022 年金信诺业绩下滑主要原因为：（1）部分特种产品执行军审定价，一次性调减收入 18,509.57 万元；（2）发生资产减值损失和信用减值损失 19,998.99 万元。

综上，得润电子、电连技术主要产品应用领域与发行人存在较大差异，金信诺业绩下滑主要受军品审价调整及资产减值损失影响，除上述情况外，同行业上市公司或可比业务 2022 年业绩增长趋势不存在明显差异，发行人 2022 年公司业绩变动趋势和部分同行业可比公司不一致具备合理性。

二、结合未来防务领域政策变化趋势，以及通信网络基础设施投资变动周期等，说明行业周期性波动对公司未来业绩成长性的影响，公司是否具有稳定持续成长空间

（一）结合未来防务领域政策变化趋势，以及通信网络基础设施投资变动周期等，说明行业周期性波动对公司未来业绩成长性的影响

1、防务领域政策变化对公司未来业绩成长性的影响

公司防务领域业务的主要客户为中国航天科技集团、中国电子科技集团、中国航天科工集团及中国航空工业集团等国内集团下属企业或科研院所等，公司防务业务收入最终主要来源于国家的国防装备支出。

防务领域属于特殊的经济领域，主要受国际环境、国家安全形势、地缘政治、国防发展水平等多种因素影响。2023 年，受到军队建设发展武器装备领域“十四五”规划中期调整影响，部分配套型号任务暂停或延迟影响，订单释放和产品交付出现延迟，公司对部分防务领域客户的销量有所下降，公司除宇航类产品外的其他防务产品营收规模减少 1,920.88 万元，下降 5.36%。2024 年 1-6 月除宇航类产品外的其他防务产品营收规模同比减少 8,542.88 万元，下降 46.22%。

另一层面，近年来得益于我国航天领域取得多项重大进展，航天领域装备在多重因素驱动下呈现高景气，叠加卫星互联网及低轨通信卫星组网部署加速的影响，公司宇航领域产品销量逐年上升，对公司防务领域产品收入增加贡献较大。近年来各国低轨通信卫星组网部署明显加速。政策上，工信部积极推进卫星互联网业务准入制度改革，多个地方政府加快商业航天重点企业培育，完善卫星互联网全产业链布局。我国已着手构建自己的低轨卫星通信网，拟在近地轨道建立由 2.6 万颗卫星组成的网络，覆盖整个地球。根据《中国航天科技活动蓝皮书（2023 年）》，2024 年，中国航天全年预计实施 100 次左右发射任务，有望创造新的纪录，我国首

个商业航天发射场将迎来首次发射任务，多个卫星星座将加速组网建设。2023年，公司宇航类产品营收规模增加4,920.02万元，上升27.54%。2024年1-6月，公司宇航类产品营收规模同比减少2,515.20万元，下降7.63%。

因此，受到“十四五”中期调整的影响，虽然公司2023年及2024年1-6月部分防务领域业务收入受到一定的影响。但是随着“十四五”中期调整逐渐落地，2023年延后的部分中上游需求有望逐步恢复。叠加俄乌冲突尚未结束、巴以冲突再起，国际社会分裂和对立进一步加剧，全球地缘格局的不稳定性仍在增加，我国防务领域的支出预计仍将保持增长。另一方面，得益于航天卫星的蓬勃发展带动连接器行业的快速发展，给公司的未来发展带来了良好的机遇，2023年宇航类产品收入均稳步提升。因此，综合来看防务领域短期政策变化对公司未来业绩成长性的影响较小。

2、通信网络基础设施投资变动周期对公司未来业绩成长性的影响

通信行业准入壁垒高，迭代发展快，具有一定的周期性。受5G、5G-A通讯工程建设和国防需求的增加，未来长期内，我国电信运营行业固定资产投资将依旧处于稳步增长。2024年将开启5G-A商用元年，通信行业因行业周期和行业属性，迎来了更多超预期的机遇。中国移动在世界移动通信大会上发布了5G-A商用计划：2024年将在超过300个城市启动5G-A商用部署，争取到2026年底实现5G-A的全量商用。2024年3月8日，工信部部长金壮龙在十四届全国人大二次会议第二场“部长通道”集中采访活动中表示，两化融合是新型工业化的鲜明特征。重点两个方面着手，一方面要巩固提升信息通信业的竞争优势和领先地位，适度超前建设5G、算力等信息设施。要继续推动工业互联网规模化应用，促进5G赋能“千行百业”。同时要强化5G演进，支持5G-A发展，加大6G技术研发力度。得益于通讯行业政策，公司2024年1-6月通讯产品营收规模增加2,197.08万元，上升16.55%，通讯领域收入保持稳步增长的趋势。

因此，公司所处通信行业未来仍将保持较高的景气水平，随着国内5G基站数量的不断提升，2024年5G-A进入商用元年，6G研发力度增加，预计未来通信领域的投资仍将保持增长，通信网络基础设施投资变动周期对公司未来业绩成长性影响较小。

综上所述，2023年防务领域政策调整虽然影响2023年及2024年1-6月部分防务领域业务收入，但得益于航天卫星的蓬勃发展带动连接器行业的快速发展，给公司的未来发展仍带来了良好的机遇，另一方面，随着国内5G基站数量的不断提升，2024年开启5G-A商用元年，6G研发力度增加，通信网络基础设施投资变动周期使得公司2024年1-6月通讯产品营收规模

增加 2,197.08 万元，上升 16.55%，通讯领域收入保持稳步增长的趋势。因此，防务领域政策调整和通信行业投资周期性不会对公司未来业绩持续成长造成重大不利影响，公司仍具有稳定持续成长空间。

申报会计师的核查情况

我们执行了以下核查程序：

1、查阅公司近三年年报，了解公司主要销售情况。访谈市场部负责人，了解市场竞争环境。访谈公司董秘，并结合行业特点、发行人技术内容等，分析公司核心竞争力；

2、获取公司近三年分业务领域销售数据，查阅同行业上市公司年报或招股说明书，分析同行业上市公司业绩变动情况；

核查意见：

1、得润电子、电连技术主要产品应用领域与发行人存在较大差异，金信诺业绩下滑主要受军品审价调整及资产减值损失影响，除上述情况外，同行业上市公司或可比业务 2022 年业绩增长趋势不存在明显差异，发行人 2022 年公司业绩变动趋势和部分同行业可比公司不一致具备合理性。

2、2023 年防务领域政策调整和通信行业投资周期性不会对公司未来业绩持续成长造成重大不利影响，公司仍具有稳定持续成长空间。

二、【审核问询函问题 2】中介机构执业质量

根据申请文件及问询回复文件，中介机构对收入的真实性核查中，2021 年度、2022 年度、2023 年度发函金额分别为 31,356.23 万元、59,603.12 万元、56,875.99 万元，函证有效回函金额分别为 3,437.74 万元、43,327.45 万元、21,543.11 万元，函证有效回函比例分别为 10.96%、72.69%、37.88%，替代测试及调节金额分别为 22,843.04 万元、7,180.98 万元、27,214.32 万元。

请保荐机构、申报会计师：（1）说明对收入的真实性核查中，回函不符的具体情况及其原因，回函不符的客户名称、金额及占比，采取的替代程序及其充分性、有效性。（2）说明 2021 年度及 2023 年度的回函比例远低于 2022 年度的原因及合理性。（3）结合对收入真实性采取的具体核查程序、核查证据、核查结论等，说明相关核查情况能否支撑核查结论。

（4）请保荐机构及申报会计师质控、内核部门，说明就收入真实性等核查工作的充分性、有效性所履行的把关情况。

申报会计师说明

(一) 说明对收入的真实性核查中，回函不符的具体情况及其原因，回函不符的客户名称、金额及占比，采取的替代程序及其充分性、有效性。

1、回函不符的具体情况及其原因，回函不符的客户名称、金额及占比

针对公司再融资事项，申报会计师对主要客户重新实施了函证程序，回函不符主要原因系相关单据流转原因导致的双方入账时点不同，为时间性差异。具体情况如下：

2021 年度：

单位：万元

序号	客户名称	函证金额	回函金额	回函差异金额	差异率	差异调节相符	主要差异原因
1	客户 6	267.59	86.10	181.50	67.83%	267.59	双方入账时点不同的时间性差异
2	客户 8	266.75	407.67	-140.92	-52.83%	266.75	双方入账时点不同的时间性差异
3	客户 9	363.22	261.19	102.04	28.09%	363.22	双方入账时点不同的时间性差异
4	东莞东山精密制造有限公司	281.60	255.86	25.74	9.14%	281.60	双方入账时点不同的时间性差异
5	客户 10	207.37	201.21	6.16	2.97%	207.37	双方入账时点不同的时间性差异
6	客户 11	268.70	268.50	0.20	0.07%	268.70	双方入账时点不同的时间性差异

2022 年度：

单位：万元

序号	客户名称	函证金额	回函金额	回函差异金额	差异率	差异调节相符	主要差异原因
1	江苏灿勤科技股份有限公司	302.98	525.45	-222.47	-73.43%	302.98	双方入账时点不同的时间性差异
2	客户 6	506.82	644.34	-137.52	-27.13%	506.82	双方入账时点不同的时间性差异
3	客户 9	400.69	308.42	92.27	23.03%	400.69	双方入账时点不同的时间性差异
4	客户 10	167.00	162.78	4.22	2.53%	167.00	双方入账时点不同的时间性差异
5	客户 8	147.74	150.70	-2.96	-2.00%	147.74	双方入账时点不同的时间性差异
6	客户 4	357.30	357.19	0.11	0.03%	357.30	双方入账时点不同的时间性差异

序号	客户名称	函证金额	回函金额	回函差异金额	差异率	差异调节相符	主要差异原因
7	客户 12	577.40	577.31	0.09	0.02%	577.40	双方入账时点不同的时间性差异
8	东莞东山精密制造有限公司	332.93	332.87	0.06	0.02%	332.93	双方入账时点不同的时间性差异

2023 年度：

单位：万元

序号	客户名称	函证金额	回函金额	回函差异金额	差异率	差异调节相符	主要差异原因
1	客户 9	798.68	579.84	218.84	27.40%	798.68	双方入账时点不同的时间性差异
2	客户 8	466.73	277.76	188.97	40.49%	466.73	双方入账时点不同的时间性差异
3	东莞东山精密制造有限公司	278.71	215.05	63.66	22.84%	278.71	双方入账时点不同的时间性差异
4	客户 6	1,396.57	1,443.86	-47.29	-3.39%	1,396.57	双方入账时点不同的时间性差异
5	客户 4	328.23	312.83	15.40	4.69%	328.23	双方入账时点不同的时间性差异
6	客户 11	69.28	70.73	-1.46	-2.11%	69.28	双方入账时点不同的时间性差异
7	江苏灿勤科技股份有限公司	1,184.88	1,193.06	-8.18	-0.69%	1,184.88	双方入账时点不同的时间性差异
8	客户 10	261.89	262.91	-1.02	-0.39%	261.89	双方入账时点不同的时间性差异
9	客户 12	428.32	428.05	0.27	0.06%	428.32	双方入账时点不同的时间性差异

针对上述回函金额存在差异的情况，保荐机构及申报会计师已向公司了解了函证差异的原因，获取并复核了函证差异调节表，获取了客户已发货未开票的明细，现场查看了销售合同、订单、发货单、快递单、发票等支持性单据，确认货物已由客户签收，当期收入确认无误。

2、采取的替代程序及其充分性、有效性

如前所述，前次申请文件及问询回复文件中回函不符的客户，主要系双方挂账时间性差异引起。保荐机构及申报会计师向发行人市场部核具体原因，同时，保荐机构及申报会计师于 2024 年 4 月至 7 月对主要客户重新执行函证程序，针对未回函客户执行替代测试程序，主要包括：项目现场查看销售合同或订单、发票、出库单、货运单据及客户签收单据等支持性文件。对未回函的客户采取的替代测试程序充分、有效，能够核实收入的真实性。

(二) 说明 2021 年度及 2023 年度的回函比例远低于 2022 年度的原因及合理性。

第一轮问询回复及前次申请文件中，回函比例为年报审计函证数据，波动较大，主要系不同年度之间，客户回函具有一定偶然性。2021 年度，受全球突发卫生事件影响，收入核查的函证程序实施于春节后，受到客户复工复产延迟、物流运输相对受阻、沟通相对不顺畅等多重因素影响，回函比例较低。2022 年函证由保荐机构、会计师及律师等中介机构分别对客户执行函证程序，导致客户在一段时间内同时收到多份函证，对于回函以先收到为准进行回函，而非对收到的函证进行全部回函，回函有一定的随机性。2022 年整体回函比例较高主要系华为公司回函影响所致，2023 年经多方沟通，华为公司回函意愿仍然较低，该等客户作为知名大客户，经营规模较大，基于其商业习惯均未回函。

针对公司再融资事项，申报会计师对主要客户重新实施了函证程序，情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入 A	81,514.44	80,848.37	60,326.72
发函金额 B	69,606.06	70,160.98	51,728.01
发函比例 C=B/A	85.39%	86.78%	85.75%
回函金额 D	29,107.52	24,416.17	21,623.83
其中：回函相符金额	23,894.23	21,623.31	19,968.60
回函调节相符金额	5,213.29	2,792.86	1,655.23
回函比例 E=D/B	41.82%	34.80%	41.80%
替代测试金额 F	40,498.54	45,744.81	30,104.18
回函及替代可以确认的金额 G=D+F	69,606.06	70,160.98	51,728.01
回函及替代可以确认的比例 H=G/B	100.00%	100.00%	100.00%

2022 年度因客户回函意愿及采购金额的变化，导致回函比例有所降低。

(三) 结合对收入真实性采取的具体核查程序、核查证据、核查结论等，说明相关核查情况能否支撑核查结论。

针对发行人收入真实性主要执行的核查程序及核查证据如下：

1、了解公司与销售有关的内控制度建立及运行情况，包括但不限于公司销售与收款的关键内部控制；评价控制设计的有效性，测试控制运行的有效性；

2、了解公司销售合同主要条款，分析具体收入确认政策的合理性，判断收入确认方法是

否符合公司的实际经营情况，是否符合企业会计准则的要求；

3、对公司的关键控制点执行控制测试，检查公司的销售合同、订单、发货单、快递单、收入确认凭据等原始资料及审批资料，执行控制测试，评价与收入确认相关的控制活动运行的有效性；

4、对报告期内主要客户执行函证程序，并对回函不符及未回函客户执行查阅销售合同、订单、发货单、快递单、收入确认凭据、发票及对应的银行回单等替代测试程序，确认金额无异常。各期通过函证及替代程序可确认的收入占比各期均超过 70.00%，具体情况详见本问询回复之“二、(二)说明 2021 年度及 2023 年度的回函比例远低于 2022 年度的原因及合理性。”替代测试的充分性，有效性详见本问询回复之“二、(一)2、采取的替代程序及其充分性、有效性”。

5、对报告期各期主要客户执行收入细节测试，获取并检查销售合同、订单、发货单、快递单、收入确认凭据、发票、回款凭证等，核查发行人对收入确认依据是否有效，收入确认是否完整。

6、查阅同行业可比上市公司的公开披露文件，对比同行业可比上市公司同类业务的收入确认具体方法，分析与同行业可比上市公司是否存在重大差异；

7、进行客户背景调查，通过查询全国企业信用信息公示系统、企查查等网站核实主要客户注册、经营地点基本情况。

经核查，报告期内公司的收入确认符合会计准则规定，相关确认单据完整，收入真实、准确。

(四) 请保荐机构及申报会计师质控、内核部门，说明就收入真实性等核查工作的充分性、有效性所履行的把关情况。

1、核查情况

根据《中国注册会计师审计准则第 1121 号—对财务报表审计实施的质量控制》、《质量控制准则第 5101 号—会计师事务所对执行财务报表审计和审阅、其他鉴证和相关服务业务实施的质量控制》和本所质量规程的要求，为公司定向增发项目委派了项目质量控制复核人员，对公司定向增发股票的相关申报材料及申报工作进行了复核。

项目质量控制复核人查阅并复核了项目组就问询函所涉及问题的回复及提交的核查底稿，包括复核项目组针对销售与收款控制循环执行的了解内控及控制测试底稿；复核针对公司收

入执行的函证程序、替代测试程序及核查底稿；复核了核查方式、核查比例及相关核查证据是否足以支持相关核查结论等情况。复核项目组是否执行了充分、有效的审计程序，获取了充分、恰当的审计证据。

2、核查结论

审计项目已严格根据相关准则的要求履行了核查程序，项目组执行的收入核查方式合理，符合发行人实际情况，相关核查证据足以支持相关核查结论。

(此页无正文，为《关于中航富士达科技股份有限公司向特定对象发行股票申请的第三轮审核问询函中有关财务问题的专项说明回复》签字页)

大信会计师事务所(特殊普通合伙)



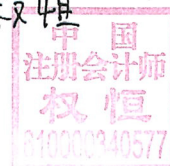
中国注册会计师:

(项目合伙人)



中国注册会计师:

权恒



2024 年 10 月 31 日