



关于上海鸿晔电子科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
第二轮审核问询函的回复

主办券商



太平洋证券股份有限公司

(云南省昆明市北京路 926 号同德广场写字楼 31 楼)

2025 年 3 月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 3 月 4 日出具的《关于上海鸿晔电子科技有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉。上海鸿晔电子科技有限公司（以下简称“鸿晔科技”、“公司”或“申请人”）与主办券商太平洋证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）会同立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、上海市锦天城律师事务所等相关方对《问询函》所列问题进行了逐项落实、核查，现对《问询函》回复如下，请予审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《上海鸿晔电子科技有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）中的含义相同。本问询函意见回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本报告中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对公开转让说明书的修改、补充	楷体（加粗）

目录

问题 1. 关于业绩持续下滑和毛利率情况	4
问题 2. 其他问题	55
问题 3. 其他补充说明	66

问题 1.关于业绩持续下滑和毛利率情况

根据申报文件及前次问询回复，（1）报告期内，公司营业收入、毛利率、净利润持续下滑，主要系下游军用客户的盈利空间受到挤压，向上游供应商施加了降价压力；公司 2024 年 7-12 月新增订单金额较小，期后业绩继续下降。同行业可比公司的营业收入、净利润也存在不同程度的下滑。（2）与前次申报 IPO 期间的业绩相比，本次报告期内公司营业收入规模减少，毛利率下降较多。（3）公司 2022 年射频电子元器件毛利率高于可比公司同类或类似产品；报告期各期频率电子元器件毛利率均明显高于可比公司，且处于稳定水平。

请公司：（1）关于业绩下滑。①区分产品类型，说明公司报告期内收入变动趋势与同行业可比公司是否存在明显差异，如存在，说明差异的原因及合理性。②结合同行业可比公司的业绩变动趋势，测算报告期内公司收入下滑的行业原因占比及公司自身因素占比情况，行业原因及自身不利因素期后是否发生扭转，公司的应对措施及有效性，是否已充分披露相关风险。③说明报告期后收入及毛利率下降的原因及合理性，并分析公司是否存在将报告期内成本费用跨期调节至报告期后的情况；结合期后业绩及新订单的开发情况等，说明公司产品是否存在技术落后或淘汰风险，经营业绩是否存在持续下滑风险。④结合产品构成、销售单价、原材料采购价格、单位制造费用等因素的变动情况，定量分析公司收入、毛利率低于前次 IPO 申报期间的原因及合理性，是否存在跨期调节收入或成本的情形，公司报告期内收入确认与成本归集核算是否准确。（2）关于毛利率高于可比公司。①结合销售价格、成本构成、主要性能指标、下游客户、应用领域、经营规模等具体差异情况，分别说明公司 2022 年、2023 年射频电子元器件和频率电子元器件毛利率高于可比公司的原因及合理性，与前次 IPO 申报期间情况是否发生显著变化及合理性。②公司射频电子元器件毛利率的下降趋势与可比公司是否存在明显差异，如存在，说明差异的原因及合理性；结合期后原材料市场价格变化、产品销售价格波动情况，说明未来是否存在射频电子元器件毛利率持续下滑的风险及应对措施。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见；说明对于公司实际控制人等关键人员的资金流水核查情况，是否存在异常资金往来、公司是否存在资金体外循环。

【公司回复】

一、关于业绩下滑。①区分产品类型，说明公司报告期内收入变动趋势与同行业可比公司是否存在明显差异，如存在，说明差异的原因及合理性。②结合同行业可比公司的业绩变动趋势，测算报告期内公司收入下滑的行业原因占比及公司自身因素占比情况，行业原因及自身不利因素期后是否发生扭转，公司的应对措施及有效性，是否已充分披露相关风险。③说明报告期后收入及毛利率下降的原因及合理性，并分析公司是否存在将报告期内成本费用跨期调节至报告期后的情况；结合期后业绩及新订单的开发情况等，说明公司产品是否存在技术落后或淘汰风险，经营业绩是否存在持续下滑风险。④结合产品构成、销售单价、原材料采购价格、单位制造费用等因素的变动情况，定量分析公司收入、毛利率低于前次 IPO 申报期间的原因及合理性，是否存在跨期调节收入或成本的情形，公司报告期内收入确认与成本归集核算是否准确。

（一）区分产品类型，说明公司报告期内收入变动趋势与同行业可比公司是否存在明显差异，如存在，说明差异的原因及合理性

公司的主要产品按功能可分为射频电子元器件和频率电子元器件。基于产品相似性和数据可获得性，公司选取射频电子元器件的可比公司及对应产品为银河股份的主营业务产品、盟升电子的卫星导航系列产品以及新劲刚的射频微波产品；选取频率电子元器件的可比公司及对应产品为天奥电子的频率系列产品以及泰晶科技的晶体谐振器产品。

报告期内，公司射频电子元器件的收入变动趋势与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	收入	变动率	收入	变动率	收入
银河股份-主营业务产品	4,785.58	-15.25%	11,293.31	7.34%	10,520.58
盟升电子-卫星导航系列	3,385.79	-73.15%	25,217.89	-32.51%	37,366.23
新劲刚-射频微波产品	27,377.83	9.54%	49,986.24	20.30%	41,552.31
平均值	11,849.74	-26.29%	28,832.48	-1.62%	29,813.04
鸿晔科技	1,310.63	-45.80%	4,836.24	-23.56%	6,327.25

注 1：表中同行业可比公司数据来源于公开披露信息。

注 2：2014 年 1-6 月变动率系收入经年化后的变动率。

由上表可见，报告期内公司射频电子元器件的收入变动趋势与部分可比公司一致，整体呈阶段性下降，但个别公司如新劲刚因收购等因素实现增长。报告期内，公司射频电子元器件的收入变动趋势与新劲刚存在差异，其收入持续增长主要原因系该公司在军用通信数据链射频前端领域，凭借高速捷变频率源和超低相噪技术相对处于行业前沿；以及 2023 年 6 月该公司使用现金完成对成都仁健微波技术有限公司的控股权收购并纳入合并报表范围，该收购标的 2023 年下半年为新劲刚贡献营业收入 3,800.75 万元，占其当期增长营业收入的 45.06%，2024 年 1-6 月该收购标的为新劲刚贡献营业收入 2,681.78 万元，占其当期增长营业收入的 100.16%。

报告期内，公司频率电子元器件的收入变动趋势与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	收入	变动率	收入	变动率	收入
天奥电子-频率系列	21,781.23	-23.70%	57,091.20	-9.02%	62,754.30
泰晶科技-晶体谐振器	-	-	75,516.61	-13.02%	86,818.70
平均值	21,781.23	-23.70%	66,303.91	-11.02%	74,786.50
鸿晔科技	1,082.62	-18.85%	2,668.08	-27.22%	3,665.81

注1：泰晶科技公开信息未披露2024年1-6月的具体产品分类数据。

注2：2014年1-6月变动率系收入经年化后的变动率。

由上表可见，报告期内，公司频率电子元器件的收入变动趋势与同行业可比公司基本一致，均呈现一定程度的阶段性下降，不存在明显差异。

综上，报告期内公司射频电子元器件的收入变动趋势与同行业可比公司均呈现一定程度的阶段性下降，与新劲刚的收入变动趋势存在差异，主要系该公司的收购和技术优势共同推动其收入增长，差异具有合理性。报告期内，公司频率电子元器件的收入变动趋势与同行业可比公司基本一致，不存在明显差异。

（二）结合同行业可比公司的业绩变动趋势，测算报告期内公司收入下滑的行业原因占比及公司自身因素占比情况，行业原因及自身不利因素期后是否发生扭转，公司的应对措施及有效性，是否已充分披露相关风险

1、报告期内公司收入下滑的行业原因占比及公司自身因素占比情况

报告期内，公司营业收入变动与同行业公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	与公司类似的产品或业务类别	2024 年 1-6 月	变化幅度	2023 年 1-6 月
银河股份	微波组件及微波模块	4,785.58	-14.47%	5,595.37
盟升电子	卫星导航系列	3,385.79	-83.33%	20,315.72
天奥电子	计算机、通信和其他电子设备制造业	37,856.62	-9.22%	41,699.63
新劲刚	射频微波业务	27,377.83	10.84%	24,700.43
客户 A 集团 a 公司	专用无线通信终端产品	59,174.55	-28.63%	82,913.58
客户 B 集团 a 公司	无线通信	73,143.01	-44.60%	132,034.85
中国长城	系统装备	98,492.52	-18.02%	120,143.88
大唐电信	特种通信	-	-	-
平均值	-	43,459.41	-28.82%	61,057.64
鸿晔科技	射频及频率电子元器件	2,393.25	-42.42%	4,156.57

(续)

公司名称	与公司类似的产品或业务类别	2023 年度	变化幅度	2022 年度
银河股份	微波组件及微波模块	11,293.31	7.34%	10,520.58
盟升电子	卫星导航系列	25,217.89	-32.51%	37,366.23
天奥电子	计算机、通信和其他电子设备制造业	110,894.68	-8.42%	121,089.74
新劲刚	射频微波业务	49,986.24	20.30%	41,552.31
客户 A 集团 a 公司	专用无线通信行业	313,925.49	-18.60%	385,649.02
客户 B 集团 a 公司	无线通信	266,744.30	3.36%	258,083.68
中国长城	系统装备	429,980.09	-5.07%	452,960.66
大唐电信	特种通信	63,974.05	0.95%	63,373.77
平均值	-	159,002.01	-7.19%	171,324.50
鸿晔科技	射频及频率电子元器件	7,504.32	-24.90%	9,993.06

注 1: 表中同行业公司数据来源于公开披露信息, 其中大唐电信 2024 年半年报未按产品类别披露业务收入。

注 2: 公司重要客户中国电子信息产业集团 A 公司为中国长城科技集团股份有限公司(000066.SZ, 中国长城)之子公司; 公司重要客户中国信息通信科技集团 A 公司为大唐电信科技股份有限公司(600198.SH, 大唐电信)之子公司。

为了更加全面客观地反映行业影响因素，公司依据公开转让说明书中选取的可比公司及公司自身的下游客户集团上市公司作为行业基准，并采用上述同行业公司类似的产品或业务类别的收入平均值变动幅度作为行业影响因素的代表，进而计算公司收入下滑的行业原因占比，即基于同行业公司收入均值的变动得出行业整体影响（行业因素占比=行业均值降幅/公司总下降幅度×100%），公司总下降幅度与行业均值的差额归因于自身经营（自身因素占比=差额/总下降幅度×100%），量化内外部影响权重，具体如下：

指标	2024 年 1-6 月		2023 年度	
	营业收入变动率	占总降幅的比例	营业收入变动率	占总降幅的比例
公司自身因素	-13.60%	32.06%	-17.71%	71.12%
行业因素	-28.82%	67.94%	-7.19%	28.88%
总下降幅度	-42.42%	100.00%	-24.90%	100.00%

由上表可见，2023 年度公司主营业务收入同比下降 24.90%，同行业公司营业收入平均值下降幅度为 7.19%，尽管总体趋势与行业一致，但 2023 年因自身因素叠加，公司下降幅度超出行业平均值，部分归因于公司产品价格的变动，故进一步分析同行业公司 2023 年度价格变动情况，具体如下：

单位：万元，台/套/件，万元/件、套、台

公司名称	项目	2023 年度				2022 年度		
		收入	销量	单价	单价变动幅度	收入	销量	单价
客户 A 集团 a 公司	专用无线通信终端产品	193,572.82	-	-	-	229,430.61	-	-
客户 B 集团 a 公司	无线通信	266,744.30	-	-	-	258,083.68	-	-
中国长城	系统装备	429,980.09	528,884.00	0.81	6.38%	452,960.66	592,720.00	0.76
大唐电信	专用特种通信产品及解决方案	54,832.00	-	-	-	56,645.00	-	-
银河股份	微波组件及微波模块	11,293.31	-	-	-	10,520.58	-	-
盟升电子	卫星导航系列	25,217.89	1,946.00	12.96	7.96%	37,366.23	3,113.00	12.00
天奥电子	计算机、通信和其他电子设备制造业	110,894.68	328,278.00	0.34	-22.78%	121,089.74	276,814.00	0.44
新劲刚	射频微波业务	49,986.24	17,068.00	2.93	-15.07%	41,552.31	12,050.00	3.45

公司名称	项目	2023 年度				2022 年度		
		收入	销量	单价	单价变动幅度	收入	销量	单价
鸿眸科技	射频电子元器件	4,836.24	19,099.00	0.25	-36.51%	6,327.25	15,864.00	0.40
	频率电子元器件	2,668.08	48,823.00	0.05	20.98%	3,665.81	81,156.00	0.05

注 1：表中同行业公司数据来源于公开披露信息，其中客户 A 集团 a 公司、客户 B 集团 a 公司、大唐电信的销量披露为金额数据，计算销售单价变动可比性较低，银河股份未披露销量数据，无法计算销售单价。

注 2：公司重要客户中国电子信息产业集团 A 公司为中国长城科技集团股份有限公司（000066.SZ，中国长城）之子公司；公司重要客户中国信息通信科技集团 A 公司为大唐电信科技股份有限公司（600198.SH，大唐电信）之子公司。

由上表可知，同行业公司单价变动幅度的平均值为-5.88%，而公司单价变动幅度的平均值为-7.76%，行业影响占比为 75.67%，构成公司价格下降的主要驱动力。上述数据明确表明当前行业正经历普遍性的降价趋势，且此趋势对公司价格策略产生了显著影响，反映至报告期内公司持续供货的收入前三名项目产品平均单价上，变动如下：

单位：元/台

项目名称	2024 年 7-12 月		2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价	变动率	平均单价
军用通信项目 1	2,491.20	168.32%	928.45	-51.46%	1,912.92	-48.35%	3,703.27
民用合并单元项目	253.47	12.43%	225.45	13.51%	198.62	-10.19%	221.15
军用通信项目 2	2,694.02	66.51%	1,617.93	-21.89%	2,071.33	-22.17%	2,661.34

由上表可见，报告期内，公司持续供货的前三名项目的产品平均单价呈现下降趋势，这主要是由于行业正经历普遍性降价所致。基于商业逻辑，行业降价存在合理阈值，过度降价将威胁供应链稳定性，结合公司与客户间的长期合作关系，公司预计单价在下降至目前水平后将逐步趋于稳定。2024 年 7-12 月，受项目内产品结构调整、商务谈判成果显现及行业筑底回升等因素综合影响，公司期后价格呈现逐步恢复态势。

2024 年 1-6 月公司主营业务收入同比下降 42.42%，其中同行业公司营业收入平均值下降幅度为 28.82%，即行业因素占比为 67.94%，为主要因素。因同行业公司半年报未披露销量数据，无法进行销售单价传导分析。

综上所述，公司业绩出现结构性变动主要归因于以下核心因素：

（1）产品价格调整对收入产生的显著影响

2023 年度公司射频及频率电子元器件品类销售单价平均下滑 7.76%，其中

行业销售单价平均降幅达到 5.88%，占比达 75.67%。此数据表明，行业价格下行（受行业供需格局变化及市场竞争加剧等宏观因素驱动）是公司产品价格调整的主要压力源。

（2）经营规模差异对收入波动产生的显著影响

公司属于军用无线通信设备的二级配套供应商，处于供应链上游环节，表中所列可比公司多为军用通信设备的一级供应商，且多为上市公司，其经营规模较大，产品种类丰富，应用领域广泛，抗风险能力和业绩抗波动能力均显著强于公司，其在射频通信等细分领域的收入下滑，能够部分通过其他产品线的增长予以对冲，使得其收入下降比例低于公司。

（3）供应链上游地位对收入波动产生的前置性影响

公司业绩下滑的时间节奏具有一定的前置性和前瞻性。由于公司处于供应链上游环节，其业绩波动往往早于下游客户或同行业一级供应商的业绩变动。因此，公司 2023 年业绩的下滑是供应链传导效应的提前体现。根据同行业公司 2024 年度披露的业绩快报或业绩预告显示，同行业公司在 2024 年全年已普遍出现收入和利润的较大幅度下滑，前述信息反映了公司 2023 年业绩下滑的前置性，上述同行业公司的业绩变动情况如下：

单位：万元

公司名称	指标	2024 年度	变动率	2023 年度
盟 升 电子	营业收入	15,129.03	-54.34%	33,133.37
	扣除非经常性损益后的净利润	-26,231.43	-274.62%	-7,002.11
天 奥 电子	营业收入	96,436.77	-13.04%	110,894.68
	扣除非经常性损益后的净利润	6,097.03	-27.84%	8,449.52
客 户 A 集 团 a 公 司	营业收入	-	-	326,773.54
	扣除非经常性损益后的净利润	-35,200 万元到-25,200 万元	出现亏损	39,041.36
客 户 B 集 团 a 公 司	营业收入	-	-	644,904.16
	扣除非经常性损益后的净利润	亏损 8,000 万元-10,000 万元	比上年同期下降：114.79%-118.48%	54,101.94
中 国 长城	营业收入	-	-	1,342,023.39
	扣除非经常性损益后的净利润	亏损：约 107,000 万元-148,000 万元	比上年同期增亏 25.37%-减亏 9.36%	-118,047.00

注：表中数据来源于上市公司披露的 2024 年度业绩预告或业绩快报，同行业公司中银河股份、新劲刚和大唐电信未披露 2024 年度业绩预告或业绩快报。

由上可见，公司 2023 年业绩下滑体现了供应链上游的前置性影响，也反映出与同行业可比公司在经营规模与抗风险能力上的差异。

2、行业原因及自身不利因素期后是否发生扭转

中国军用无线通信行业作为国防科技工业的重要支柱，近年来受到宏观经济波动、政策调整及市场需求变化的多重影响，经历了阶段性调整。然而，随着不利因素逐步消退，行业及公司自身在近期显现出筑底向好的初步迹象。2025 年 1 月-3 月 11 日，公司新增订单金额达到 3,015.06 万元，已超过公司 2024 年 1-6 月的营业收入金额及 7-12 月新增订单金额。2025 年 1 月-3 月 11 日新增订单金额的显著增长不仅反映了公司经营状况的改善，更因公司业绩变动具有前瞻性，预示着行业整体正逐步走出低谷，迈向持续复苏。

在技术进步与市场需求的双重驱动下，军用无线通信行业正迎来新的发展机遇，当前国际安全局势复杂多变，全球政治格局动荡加剧，我国防务支出预算保持稳步增长，为军工通信领域注入强劲动能。军用无线通信与雷达技术正处于升级换代的关键阶段，技术创新与市场需求并驾齐驱，推动行业进入新一轮发展周期。无论是通信设备的性能提升还是雷达系统的智能化改进，都显著增强了国防信息化能力。与此同时，技术升级带来的产业链投资机会日益增多，为行业复苏奠定了坚实基础。

3、公司的应对措施及有效性，是否已充分披露相关风险

针对报告期内的业绩下滑情况，公司已采取以下措施积极应对：

1) 公司持续进行研发投入，能够紧密围绕核心客户，根据客户多样化需求进行定制化研发，且不断提升产品品质、优化产品结构；公司通过研发实现技术创新及产品升级，提升公司产品附加值；通过定义新产品，挖掘并引导客户需求，创造新的市场机会，形成竞争优势。

2) 公司更加聚焦军用无线通信领域，一方面通过为老客户提供更加优质的产品和服务，持续增加客户粘性；另一方面通过主动拜访客户，积极参与下游客户的询价、竞争性谈判、邀请招标等方式不断加大市场拓展力度，开拓新客户。报告期内，公司积极拓展客户取得了一定的成果，公司已经与无锡雷华电子有限公司、上海航天技术研究院、西安黄河机电有限公司雷达制造分公司、中国电子科技集团公司第十研究所、中国空间技术研究院等科研院所或企业达成初步合作

意向，进行新品的配套研制。

3) 加强成本管控能力，围绕提效降本进行管理改善。一方面通过市场询价和比价，选择合适的合格供应商进行采购，以减少库存成本并提高资金的流动性，同时避免在价格高点进行大量采购，在确保产品质量的前提下，公司积极引入新供应商，并采取价格竞争机制，以降低原材料采购成本；另一方面持续推进公司的信息化建设，优化人员结构和公司内部各项流程，控制各类行政管理支出，提高人均绩效。

通过上述改善措施，报告期内公司前五大客户保持相对稳定，公司与核心客户之间保持了良好的粘性；通过积极拓展新客户，预期将为公司带来可观的收入；通过积极降本增效，公司成本预计将有所下降，亦可对公司业绩提供一定支撑。

2025年1月-3月11日，公司新增订单金额达到3,015.06万元，新增订单金额大幅增长。同时，公司的主要客户为军工集团下属单位及科研院所和知名军用无线通信设备制造商，叠加军品的供应一般需要经过“产品方案论证”“统型”“供应样品”“正样鉴定”“小批量供货”“基地实验”“作战实验”“整机定型”“批量供货”等多个阶段，公司一旦进入军工客户合格供应商名单，客户一般不容易更换。截至本回复出具日，公司目前参与了17个军工客户项目的配合研发、送样及批量供货，公司预测按照谨慎的收入转化率，2025年-2026年前述项目预计将为公司带来8,000万元的意向性订单收入。

综上，公司实施的应对措施已开始逐步显现效果，为公司经营业绩的恢复及增长奠定了坚实基础。

公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”之“业绩下滑的风险”、“主要客户集中度较高的风险”及“宏观环境变化的风险”中充分披露了相关风险。

(三)说明报告期后收入及毛利率下降的原因及合理性，并分析公司是否存在将报告期内成本费用跨期调节至报告期后的情况；结合期后业绩及新订单的开发情况等，说明公司产品是否存在技术落后或淘汰风险，经营业绩是否存在持续下滑风险

1、说明报告期后收入及毛利率下降的原因及合理性，并分析公司是否存在将报告期内成本费用跨期调节至报告期后的情况

（1）报告期期后收入情况

2024 年 1-6 月与期后 7-12 月营业收入成本及毛利率情况如下：

项目	2024 年度	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月	变动率
营业收入（万元）	6,048.59	3,654.85	2,393.74	52.68%
营业成本（万元）	3,275.35	2,116.90	1,158.45	82.74%
毛利率	45.85%	42.08%	51.60%	-9.53%

由上表可知，2024 年度公司综合毛利率 45.85%，2024 年 7-12 月较 2024 年 1-6 月收入增长 52.68%，成本增长 82.74%，综合使得报告期期后毛利率下降 9.53%。

报告期及期后公司射频电子元器件、频率电子元器件收入、销量及价格变动情况如下：

单位：万元、万台、元/台

产品类别	项目	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月	变动率
		金额/数量	金额/数量	
射频电子元器件	收入	2,453.49	1,310.63	87.20%
	销量	0.98	0.56	75.48%
	单价	2,505.60	2,348.80	6.68%
频率电子元器件	收入	1,191.48	1,082.62	10.06%
	销量	2.97	3.16	-6.09%
	单价	400.90	342.07	17.20%

由上表可知，报告期期后射频电子元器件收入增长 87.20%，主要系销量增长 75.48%；频率电子元器件收入增长 10.06%，主要系销售单价增长 17.20%。

综上所述，报告期期后射频电子元器件、频率电子元器件收入较 2024 年 1-6 月均有所增长。

（2）报告期期后毛利率下降的原因及合理性

报告期及期后公司射频电子元器件、频率电子元器件销售单价、成本单价及毛利率变动情况如下：

单位：元/台

产品类别	项目	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月	变动率
		金额/数量	金额/数量	
射频电子元器件	销售单价	2,505.60	2,348.80	6.68%
	成本单价	1,545.42	1,275.76	21.14%
	毛利率	38.32%	45.68%	-7.36%
频率电子元器件	销售单价	400.90	342.07	17.20%
	成本单价	178.12	123.96	43.68%

产品类别	项目	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月	变动率
		金额/数量	金额/数量	
	毛利率	55.57%	63.76%	-8.79%

注：报告期内，公司执行新收入准则，并将与合同履约直接相关的运输费用计入成本；根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》，保证类质保费用重分类至营业成本。为使数据可比，在上表及下述分析中，将 2024 年 1-6 月、2024 年 7-12 月的营业成本剔除上述费用的影响。

1) 射频电子元器件毛利率下降的原因

2024 年 1-6 月和 2024 年 7-12 月，公司射频电子元器件毛利率分别为 45.68%、38.32%，期后毛利率有所下降，主要原因系销售产品结构变化所致。按产品系列分类，射频电子元器件毛利率变动情况如下：

项目	2024 年 7-12 月		2024 年 1-6 月	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
超轻便背负系列	38.75%	44.77%	45.78%	47.52%
大功率超宽频段系列	41.89%	26.52%	25.84%	40.38%
数控小型电调系列	12.94%	52.61%	21.77%	45.73%
其他系列	6.42%	47.57%	6.62%	53.58%
合计	100.00%	38.32%	100.00%	45.68%

注：报告期内，公司执行新收入准则，并将与合同履约直接相关的运输费用计入成本；根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》，保证类质保费用重分类至营业成本。为使数据可比，在上表及下述分析中，将 2024 年 1-6 月、2024 年 7-12 月的营业成本剔除上述费用的影响。

由上表可知，报告期期后射频电子元器件毛利率下降主要系毛利率较低的大功率超宽频段系列产品收入占比由 25.84%提高至 41.89%，且毛利率由 40.38%下降至 26.52%所致。

大功率超宽频段系列的销售单价、单位成本和毛利率情况如下：

单位：元/台

项目	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月	变动率
销售单价	7,669.78	10,451.33	-26.61%
单位成本	5,635.74	6,231.22	-9.56%
毛利率	26.52%	40.38%	-13.86%

2024 年 7-12 月，大频率超宽频段系列较 2024 年 1-6 月的销售单价下降 26.61%，成本单价下降 9.56%，主要原因系：①2024 年下半年该系列产品中***-3088-**Q 收入占比 29.78%，该产品为合路器产品，由两个滤波器及相关组件构成，且产品在整机专配、接收距离和灵敏度上的指标较高，调试难度大，产品成本较高，受市场竞争因素影响，产品定价较低，带动 2024 年 7-12 月大功率超宽

频段系列产品销售单价整体下降，使得 2024 年 7-12 月大功率超宽频段系列产品的毛利率有所下降；②2024 年下半年该系列产品中***-1051-**Q 和 JTMD3088-***-I 收入占比由 3.55%增加至 16.24%，该等型号产品销售单价和成本单价低于该系列平均水平，使得该系列整体价格下降。

2) 频率电子元器件毛利率下降的原因

2024 年 1-6 月和 2024 年 7-12 月，公司频率电子元器件毛利率分别为 63.76%、55.57%，期后毛利率有所下降，主要系民用领域频率电子元器件产品毛利率由 56.78%下降至 42.59%，按产品应用行业领域分类，频率电子元器件毛利率变动情况如下：

项目	2024 年 7-12 月		2024 年 1-6 月	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
军用	48.18%	69.54%	47.32%	71.53%
民用	51.82%	42.59%	52.68%	56.78%
合计	100.00%	55.57%	100.00%	63.76%

注：报告期内，公司执行新收入准则，并将与合同履约直接相关的运输费用计入成本；根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》，保证类质保费用重分类至营业成本。为使数据可比，在上表及下述分析中，将 2024 年 1-6 月、2024 年 7-12 月的营业成本剔除上述费用的影响。

2024 年，频率电子元器件在民用领域销售单价、成本单价变动情况如下：

单位：元/台

项目	2024 年 7-12 月		2024 年 1-6 月
	金额	变动率	金额
销售单价	270.69	16.13%	233.09
成本单价	155.41	54.26%	100.75
毛利率	42.59%	-14.19%	56.78%

报告期后，民用领域电子元器件销售单价及成本单价均有所上升，主要原因系：①收入占比最高的 JTM**76 型号产品，应用于广电通信和电力合并单元项目，该产品定型早，标准化程度高，销售单价低于民用领域频率电子元器件平均单价，该产品 2024 年 7-12 月销量占比由上半年的 47.67%下降至 37.99%，单价较低的产品销量占比降低，导致民用领域频率电子元器件整体平均单价升高。该型号在满足智能电网对电子元器件高性能要求的同时具备小体积的优势，由于体积小，产品材料成本较低，低成本产品收入占比下降导致整体单位成本上升；②报告期后，民用领域频率电子元器件销售单价大于 300 元/台的产品销量占比由

24.88%增加至 32.44%，该等型号应用于测试测量仪器设备，订单批量小，产品销售单价和成本单价较高，使得期后民用频率电子元器件的销售单价有所增长。

综上所述，报告期期后射频电子元器件、频率电子元器件毛利率较 2024 年 1-6 月有所下降，主要系销售结构变化，毛利率较高的产品收入占比下降，同时受市场竞争因素影响，产品售价有所下降，综合使得报告期期后毛利率下降。

3) 分析公司是否存在将报告期内成本费用跨期调节至报告期后的情况

报告期及期后公司销售费用率、管理费用率、研发费用率情况如下：

期间/费用率	2024 年度	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月
销售费用	8.21%	7.56%	9.20%
管理费用	20.91%	20.98%	20.79%
研发费用	32.77%	28.41%	39.44%

由上表可知，报告期期后公司销售费用率和研发费用率有所下降，管理费用率无较大变动。

2024 年，公司销售费用构成情况如下：

项目/占比	2024 年度	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月
职工薪酬	46.71%	44.68%	49.27%
股份支付	8.23%	7.39%	9.28%
业务招待费	25.18%	25.49%	24.80%
其他	19.87%	22.44%	16.65%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

公司销售费用主要由职工薪酬、股份支付、业务招待费构成，该等费用占 2024 年度销售费用比重 80.13%，报告期及期后公司销售费用结构无较大变动，2024 年 7-12 月收入增长幅度高于销售费用增长幅度，使得销售费用率有所下降。

2024 年，公司研发费用构成情况如下：

项目/占比	2024 年度	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月
职工薪酬	71.94%	75.37%	68.17%
股份支付	10.53%	8.11%	13.20%
研发材料支出	9.64%	8.61%	10.77%
其他	7.89%	7.91%	7.86%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

公司研发费用主要由职工薪酬、股份支付和研发材料费构成，该等费用占 2024 年度研发费用比重 92.11%，其中职工薪酬占比增加 7.20%，主要系 2024 年第二季度新入职研发人员 4 人，使得 2024 年 7-12 月职工薪酬增加 11.05%；股

份支付占比减少 5.09%，主要系 2024 年 6 月，离职员工向公司员工（研发人员）转让员工持股平台份额共计 1 万份，新的股权激励系无等待期立即行权的股份支付，授予时确认股份支付费用 40.42 万元。报告期及期后公司研发费用结构无较大变动，由于 2024 年 7-12 月收入增长 52.68%，使得研发费用率相对下降。

综上所述，报告期期后公司成本费用率无较大变动，不存在跨期调节成本的情形。

2、结合期后业绩及新订单的开发情况等，说明公司产品是否存在技术落后或淘汰风险，经营业绩是否存在持续下滑风险

（1）期后业绩情况

2024 年度，公司预计实现营业收入 6,048.59 万元，综合毛利率为 45.85%，实现净利润-243.22 万元，经营性现金流净额增加 3,522.77 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	变动率	2023 年度	2022 年度
营业收入	6,048.59	-19.45%	7,508.68	9,994.55
归属于母公司所有者的净利润	-243.22	67.49%	-748.21	1,922.78
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	-393.82	-200.81%	390.66	1,473.34
毛利率	45.85%	-11.43%	57.28%	61.37%
经营性活动现金流量净额	3,522.77	-7.39%	3,803.97	-1,707.17

注：2024 年度数据未经会计师审计或审阅。

2024 年度，公司营业收入同比下降 19.45%，净利润亏损同比减少 504.99 万元，公司营业收入下降的主要原因系 2024 年度下游客户受行业周期性波动影响，其产品订购节奏及订单量仍处于缓慢恢复中，部分项目新品仍处于初样、小批或统型阶段，尚未完成定型并进入大批量供货阶段。

（2）新订单的开发情况

2025 年 1 月-3 月 11 日，公司新增订单金额达到 3,015.06 万元，已超过公司 2024 年 1-6 月的营业收入金额及 7-12 月新增订单金额。公司在 2024 年持续推进新产品研发，在某军用初样项目中成功研制 L 段多工器及无非线性跳频陷波器，预计 2025 年初样结束后将在空中突击场景中应用，带来 200~500 套小批量订单，并于 2026 年实现定型后开始批量供货。截至本回复出具日，公司目前参与了 17 个军工客户项目的配合研发、送样及批量供货，公司预测按照谨慎的收入转化率，2025 年-2026 年前述项目预计将为公司带来 8,000 万元的意向性订单收入。

（3）公司产品不存在技术落后或淘汰风险，经营业绩不存在持续下滑风险

报告期内，公司持续加大对研发的投入以提升公司产品竞争力，研发费用分别为 1,295.75 万元、2,919.43 万元和 944.02 万元，通过重点投入技术积累和主动创新，形成了完备的核心技术与产品研发体系，产品系列和型号逐渐丰富，截至报告期末公司已形成近 20 个系列、500 种型号的产品体系。公司研发的数控小型电调频利用自研算法统一电压与频率跳变，提升产品一致性与使用便捷性；LTCC 集成化采用低温共烧陶瓷工艺，实现自动化生产，增强可靠性并缩小体积；同步守时系列时频模块通过优化硬件依赖，提升单兵通信终端绩效。这些创新成果为公司解决客户复杂问题与定制综合解决方案提供了坚实的技术支撑。公司持续开展研发，紧跟行业趋势，从“紧随需求”转向“引导需求”，不断拓展技术指标与应用场景，确保产品始终在技术前沿，公司产品不存在技术落后或淘汰风险。

从短期来看，报告期内公司业绩出现下滑，主要受行业周期性波动影响，公司下游客户产品需求阶段性下降以及研发费用较高所致。报告期内，公司收入、毛利率和净利润的下降反映出一定的业绩压力，其中军用通信设备行业周期性波动的影响尤为显著。公司的经营性活动现金流表现为正，公司仍具备较强的现金流管理能力，且经营活动现金流的正向表现为公司后续的盈利能力和可持续性提供了有力支撑。从长期来看，公司所处的军用射频电子元器件和频率电子元器件行业具有较为稳定的市场需求。随着国家对国防现代化建设的持续投入，军队对通信装备技术升级和更新换代的需求将不断释放，特别是在 5G、量子通信、人工智能等新技术驱动下，高性能射频和频率电子元器件的应用需求将持续提升。在上述背景下，公司的技术优势和稳定的客户基础使公司在行业中的竞争力较强，且公司参与了多个下游客户的新品项目送样及试制，预计未来 1-2 年将为公司带来充足的订单，并支撑未来几年的业绩增长。尽管目前公司收入和毛利率出现一定程度下滑，但公司在持续优化技术研发和扩大市场份额方面的努力下，2025 年 1 月-3 月 11 日，公司新增订单金额达到 3,015.06 万元，新增订单金额大幅增长。截至本回复出具日，公司目前参与了 17 个军工客户项目的配合研发、送样及批量供货，公司预测按照谨慎的收入转化率，2025 年-2026 年前述项目预计将为公司带来 8,000 万元的意向性订单收入，故基于当前技术优势和订单增长，公司产品短期内不存在技术落后或淘汰风险，经营业绩持续下滑的可能性较低。

（四）结合产品构成、销售单价、原材料采购价格、单位制造费用等因素的变动情况，定量分析公司收入、毛利率低于前次 IPO 申报期间的原因及合理性，是否存在跨期调节收入或成本的情形，公司报告期内收入确认与成本归集核算是否准确

1、产品结构变化情况

公司报告期内及前次 IPO 申报期间，主营业务的产品销售结构变化情况如下：

单位：万元

类别	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
射频电子元器件	1,310.63	54.76%	4,836.24	64.45%	6,327.25	63.32%
频率电子元器件	1,082.62	45.24%	2,668.08	35.55%	3,665.81	36.68%
合计	2,393.25	100.00%	7,504.32	100.00%	9,993.06	100.00%
类别	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
射频电子元器件	11,756.36	76.59%	6,872.30	69.59%	4,020.32	65.81%
频率电子元器件	3,592.56	23.41%	3,002.70	30.41%	2,088.21	34.19%
合计	15,348.93	100.00%	9,875.00	100.00%	6,108.53	100.00%

公司射频及频率电子元器件产品主要应用于军用无线通信领域，部分频率电子元器件可用于民用领域，由于应用领域的特殊性，公司产品需满足不同客户和不同应用场景的高度定制化指标要求，因此，自公司成立以来，产品系列和型号逐渐丰富，各期销售主要产品型号亦有所不同。报告期内射频电子元器件收入占比较前次 IPO 申报期间有所下降，主要系受下游客户需求变动影响，产品销售数量结构变动所致。

公司报告期内及前次 IPO 申报期间，主营业务的产品销售收入、销售数量、销售单价变化情况如下：

单位：万元、万台、元/台

类别	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
射频电子元器件	销售收入	1,310.63	4,836.24	6,327.25	11,756.36	6,872.30	4,020.32
	销售数量	0.56	1.91	1.59	6.96	5.47	3.91
	销售单价	2,348.80	2,532.20	3,988.43	1,688.02	1,255.65	1,028.35
	销售收入	1,082.62	2,668.08	3,665.81	3,592.56	3,002.70	2,088.21

类别	项目	2024年 1-6月	2023年 度	2022年 度	2021年 度	2020年 度	2019年 度
频率电子器件	销售数量	3.16	4.88	8.12	7.63	6.13	5.85
	销售单价	342.07	546.48	451.7	470.62	490.02	357.15

(1) 射频电子器件收入变化情况

公司射频电子器件主要运用于军用各类通信电台（背负、车载、机载、舰载等）、单兵通信终端、通信基站和数据链系统等军用无线通信领域，通信范围覆盖广泛，广泛应用于电子设备和系统所需的各种频率信号接收、发射和处理设备。

2022 年，射频电子器件的销售收入较上年减少 5,429.11 万元，主要系下游客户需求变化，数控小型电调系列销售数量由 6.02 万台下降至 0.98 万台，使得该系列销售收入较上年减少 4,190.70 万元。

2023 年，射频电子器件的销售收入较上年减少 1,491.01 万元，其中超轻便背负系列销售收入较上年减少 742.54 万元，大功率超宽频段系列销售收入较上年减少 358.69 万元，主要系产品销售结构变化使得销售单价下降，带动销售收入下降。

2024 年 1-6 月，射频电子器件的销售收入呈下降趋势，主要系受下游客户需求变动影响，地面通信改进完善项目需求量有所减少，2024 年 1-6 月销量较上年同期下降 72.54%，使得射频电子器件销售收入较上年同期减少 873.33 万元，目前公司正在跟进军用通信电台迭代项目，产品处于样品验证阶段。

(2) 频率电子器件收入变化情况

公司频率电子器件除应用于军用各类通信电台、单兵通信终端、通信基站和数据链系统等军用无线领域外，还应用于智能电网系统、仪器设备等民用领域。

2022 年，频率电子器件收入较 2021 年小幅增长，其中在军用领域的销售收入较上年减少 463.78 万元，主要原因系北斗导航终端项目周期结束，客户未产生新订单，使得 2022 年度频率电子器件销售收入较上年减少约 318 万元；频率电子器件在民用领域的销售收入较上年增加 537.02 万元，主要系 2021 年第四季度部分国家电网的合并单元项目订单于 2022 年度交付并验收，使得 2022 年度频率电子器件销售收入增加约 358 万元。

2023 年度，频率电子器件收入较 2022 年减少 997.73 万元，主要原因系来

自国家电网合并单元项目前期部署已完成，处于稳定阶段，订单量有所下降，使得 2023 年频率电子元器件民用领域销量减少 3.1 万台，销售收入减少 747 万元。

2024 年 1-6 月，频率电子元器件收入呈下降趋势，受军品终端用户需求暂时性变动影响，军用领域频率电子元器件销量下降；其中，JTM***03B 型号产品批量订单已于 2023 年交付完成，客户暂未下达新订单，使得 2024 年 1-6 月军用频率电子元器件较 2023 年下降 18.84%；JTM**41 及其下一代产品收入较 2023 年下降，该等型号的应用项目于 2023 年进入批量试验阶段，2024 年 1-6 月批量试验阶段订单交付完成，客户订单量有所下降，使得 2024 年 1-6 月频率电子元器件在军用领域收入下降 14.23%。

综上所述，报告期内，公司射频电子元器件收入和频率电子元器件收入较前期 IPO 申报期有所下降，系下游客户需求变动影响，产品销售数量结构变化较大所致。

2、销售单价变化情况

(1) 射频电子元器件分系列的产品销售单价变化情况

按产品系列分类，公司射频电子元器件销售收入、销量及价格变动具体情况如下：

单位：万元、万台、元/台

系列	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
		金额/数量	金额/数量	金额/数量	金额/数量	金额/数量	金额/数量
超轻便背负系列	收入	600.01	2,884.10	3,626.64	3,948.18	1,705.29	452.38
	销量	0.17	0.62	0.52	0.64	0.33	0.08
	单价	3,544.04	4,631.61	7,005.30	6,135.48	5,151.93	5,347.24
大功率超宽频段系列	收入	338.62	741.16	1,099.85	960.56	263.29	237.92
	销量	0.03	0.09	0.06	0.09	0.03	0.02
	单价	10,451.33	8,290.41	19,781.48	10,768.59	9,787.61	13,291.39
数控小型电调系列	收入	285.27	991.56	1,332.98	5,523.68	3,879.04	3,098.85
	销量	0.28	0.90	0.98	6.02	5.05	3.67
	单价	1,001.29	1,099.29	1,357.55	918.00	767.64	844.17
其他系列	收入	86.74	219.42	267.78	1,323.95	1,024.68	231.18
	销量	0.07	0.30	0.03	0.21	0.06	0.14
	单价	1,214.79	741.78	8,582.67	6,163.63	16,527.17	1,698.64
合计	收入	1,310.63	4,836.24	6,327.25	11,756.36	6,872.30	4,020.32
	销量	0.56	1.91	1.59	6.96	5.47	3.91

系列	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
		金额/数量	金额/数量	金额/数量	金额/数量	金额/数量	金额/数量
	单价	2,348.80	2,532.20	3,988.43	1,688.02	1,255.65	1,028.35

公司报告期射频电子元器件销售单价相比前次 IPO 申报期间较高，主要系公司产品具有“小批量、多品种”的特点，使得公司报告期各期产品销售结构变动较大。报告期内及前次 IPO 申报期间，射频电子元器件销售单价呈波动变化具体分析详见本题之“5、毛利率变动情况”之“（1）射频电子元器件毛利率变动分析”。

（2）频率电子元器件分系列的产品销售单价变化情况

按产品应用行业领域分类，公司频率电子元器件销售收入、销量及价格变动具体情况如下：

单位：万元、万台、元/台

领域	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
		金额/数量	金额/数量	金额/数量	金额/数量	金额/数量	金额/数量
军用	收入	512.34	2,028.76	2,095.17	2,558.94	2,039.87	1,192.49
	销量	0.72	2.04	1.59	3.34	2.28	2.11
	单价	713.27	995.90	1,316.22	766.84	896.53	565.13
民用	收入	570.28	639.32	1,570.64	1,033.62	962.82	895.72
	销量	2.45	2.85	6.52	4.30	3.85	3.74
	单价	233.09	224.70	240.76	240.56	249.93	239.71
合计	收入	1,082.62	2,668.08	3,665.81	3,592.56	3,002.70	2,088.21
	销量	3.16	4.88	8.12	7.63	6.13	5.85
	单价	342.07	546.48	451.70	470.62	490.02	357.15

公司报告期频率电子元器件销售单价相比前次 IPO 申报期间销售单价呈波动变化，系产品在军用和民用领域销售结构变动所致，由于军用产品的使用环境严苛，客户对其稳定性要求较高，因此军用产品使用的晶体原材料的各项性能指标优于民用产品，生产和测试过程较民品更加严格，使得产品定价较高。具体变动分析详见本题之“5、毛利率变动情况”之“（2）频率电子元器件毛利率变动分析”。

综上所述，公司报告期内及较前次 IPO 申报期间，公司射频电子元器件、频率电子元器件收入下降主要系下游客户需求变化所致；公司产品销售单价在上述期间存在一定的波动，主要原因系公司产品系列、产品型号较多，产品销售结构变动较大所致，具有合理性。

3、原材料采购价格变动情况

报告期内，公司采购的原材料主要包括二极管、晶体、精密机加工件、芯片、阻容感等。公司报告期内及前次 IPO 申报期间，公司主要原材料的平均采购单价及变动情况如下：

单位：元/个

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价	变动幅度	单价
二极管	7.71	-1.41%	7.82	42.70%	5.48	35.64%	4.04	-23.23%	5.27	-23.31%	6.87
晶体	32.67	-34.99%	50.25	-14.04%	58.46	14.76%	50.94	9.22%	46.64	14.32%	40.80
精密机加工件	21.71	-4.70%	22.78	27.12%	17.92	70.34%	10.52	-14.73%	12.33	114.25%	5.76
芯片	4.40	-9.09%	4.84	-12.32%	5.52	69.85%	3.25	13.61%	2.86	19.87%	2.39
阻容感	0.21	-12.50%	0.24	41.18%	0.17	-34.62%	0.26	-2.40%	0.26	8.96%	0.24

报告期内及前次 IPO 申报期间，公司主要原材料平均采购单价存在一定的波动，主要原因系公司产品具有定制化特征，且原材料种类繁多，型号多样，不同产品所需原材料规格不同，使得各类原材料平均采购单价在上述期间存在波动。

1) 二极管采购单价变动情况

公司采购的二极管主要用于射频电子元器件产品。报告期内及前次 IPO 申报期间，公司二极管采购单价存在一定波动，主要原因系公司不同产品所用二极管规格差异较大，使得公司采购二极管的单价区间分布存在一定变化。2023 年度，二极管的平均采购单价同比上升 42.70%，主要原因系公司新增采购二极管型号 F1041-0028，该型号用于射频类大功率超宽频段系列产品，平均采购单价为 75.85 元/个，占当年二极管采购额的比例为 38.94%，导致二极管平均采购单价上升。

2) 晶体采购单价变动情况

公司采购的晶体主要用于生产频率电子元器件产品。报告期内及前次 IPO 申报期间，采购前两名的晶体材料的采购量占比及平均采购单价变动情况如下：

单位：元/个

物料 代码	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	采购占 比	单价	采购占 比	单价	采购占 比	单价	采购占 比	单价	采购占 比	单价	采购占 比	单价
1081- 0060- A	32.10%	19.47	27.44%	19.51	38.86%	20.19	23.38%	20.95	22.64%	20.95	28.17%	20.95
1082- 0019- C	10.25%	53.10	8.46%	53.10	13.76%	54.87	10.01%	57.93	8.92%	61.11	5.81%	61.11

有由上表可见，报告期内及前次 IPO 申报期间，公司采购的主要晶体材料价格较稳定，变动较小。

由于公司产品的小批量、定制化特点，各年度采购晶体的规格、数量变动较大，导致晶体平均采购单价波动较大。报告期内及前次 IPO 申报期间，按晶体平均采购单价区间统计的采购量占比变动情况如下：

单位：元/个

单价区间	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
小于 30 元	72.83%	40.25%	50.59%	69.16%	61.39%	71.89%
30-100 元	24.15%	52.97%	35.83%	24.33%	30.85%	19.52%
100-200 元	2.33%	5.48%	8.24%	3.28%	4.26%	6.47%
200-500 元	0.38%	1.19%	5.21%	2.35%	3.01%	1.83%
大于 500 元	0.30%	0.12%	0.12%	0.89%	0.49%	0.30%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
平均单价	32.67	50.25	58.46	50.94	46.64	40.80

报告期内及前次 IPO 申报期间，公司采购的主要晶体材料采购单价较稳定，在上述期间平均采购单价存在一定波动，主要原因系产品结构变化所致。

3) 精密机加工件采购单价变动情况

精密机加工件的采购单价与壳体的体积相关，由于公司产品的小批量、定制化特点，各年度采购精密机加工件的规格、数量变动较大，单价跨度较大。报告期内及前次 IPO 申报期间，按精密机加工件平均采购单价区间统计的采购量占比变动情况如下：

单位：元/个

单价区间	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
小于 2 元	27.12%	22.18%	20.23%	47.46%	42.28%	54.37%
2-10 元	49.24%	45.36%	55.56%	33.27%	42.94%	39.97%
10-100 元	18.97%	27.68%	21.71%	17.67%	12.89%	4.46%
100-500 元	4.47%	4.63%	2.20%	1.58%	1.77%	1.15%

单价区间	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
大于 500 元	0.21%	0.15%	0.30%	0.02%	0.12%	0.05%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
平均单价	21.71	22.78	17.92	10.52	12.33	5.76

2022 年，公司精密机加工件平均采购单价上升，主要原因系下游客户对自组网综合终端项目相关产品的需求减少，相关精密机加工件体积较小，采购单价低于 2 元，使得精密机加工件整体采购单价上升。2023 年，精密机加工件的平均采购单价上升 27.12%，主要原因系公司 2023 年采购的用于射频类超轻便背负系列及大功率超宽频段系列产品的壳体采购量占比由 21.42% 上升到 25.10%，其使用的壳体体积较大且加工工艺要求较高，用于该等系列产品的壳体平均单价为 68.65 元/个，从而导致精密机加工件的平均采购单价相应上升。

综上所述，公司各类主要原材料平均采购单价的波动主要受到产品结构和生产需求变化的影响。公司采购各类原材料的规格及采购数量的结构变化，导致原材料整体平均采购单价的波动。因此，报告期内公司生产用主要原材料的价格波动具有合理性。

4、单位制造费用变动情况

报告期内及前次 IPO 申报期间，公司单位制造费用变动情况如下：

单位：万元、万台、元/台

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
营业成本①	1,105.74	3,043.41	3,642.73	3,559.84	2,341.45	1,399.12
制造费用②	87.46	250.95	287.53	294.16	243.14	116.35
制造费用占比③=②/①	7.91%	8.25%	7.89%	8.26%	10.38%	8.32%
产量④	4.12	6.85	12.64	17.30	13.05	11.15
单位制造费用⑤=②/④	21.23	36.63	22.75	17.00	18.63	10.43

注：报告期内及前次 IPO 申报期间，公司执行新收入准则，并将与合同履约直接相关的运输费用计入成本；报告期内，公司根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》，保证类质保费用重分类至营业成本。为使数据可比，上表营业成本中剔除上述费用的影响。

由上表可见，报告期内及前次 IPO 申报期间，公司制造费用在营业成本中的结构占比较稳定，单位制造费用的变动主要受产量变动影响，报告期内由于产量减少导致单位制造费用较前次 IPO 申报期间有所上升。

5、毛利率变动情况

报告期内及前次 IPO 申报期间，公司主营业务毛利率构成情况如下：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
射频电子元器件	45.68%	54.76%	56.73%	64.45%	63.52%	63.32%
频率电子元器件	63.76%	45.24%	64.36%	35.55%	63.59%	36.68%
合计	53.86%	100.00%	59.44%	100.00%	63.55%	100.00%
项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
射频电子元器件	77.56%	76.59%	78.24%	69.59%	82.10%	65.81%
频率电子元器件	74.34%	23.41%	71.83%	30.41%	67.46%	34.19%
合计	76.81%	100.00%	76.29%	100.00%	77.10%	100.00%

注：报告期内及前次 IPO 申报期间，公司执行新收入准则，并将与合同履约直接相关的运输费用计入成本；报告期内，公司根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》，保证类质保费用重分类至营业成本。为使数据可比，在计算毛利率时将营业成本中剔除上述费用的影响。

报告期较前次 IPO 申报期间，射频电子元器件毛利率呈下降趋势，频率电子元器件毛利率存在小幅的波动，主要原因系公司产品“小批量、多品种”的特点，使得公司报告期各期产品销售数量结构、单价和成本结构均有所变化，整体毛利率的波动原因主要系不同型号或不同系列产品的销售数量结构变动所致。

（1）射频电子元器件毛利率变动分析

报告期及前次 IPO 申报期间，公司射频电子元器件单位价格、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/台

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	数额	变动情况	数额	变动情况	数额	变动情况	数额	变动情况	数额	变动情况	数额
销售单价	2,348.80	-7.24%	2,532.20	-36.51%	3,988.43	136.28%	1,688.02	34.43%	1,255.65	22.10%	1,028.35
单位成本	1,275.76	16.45%	1,095.57	-24.69%	1,454.80	284.10%	378.76	38.60%	273.27	48.45%	184.09
毛利率	45.68%	-11.05%	56.73%	-6.79%	63.52%	-14.04%	77.56%	-0.67%	78.24%	-3.86%	82.10%

按产品系列分类，射频电子元器件毛利率变动情况如下：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
超轻便背负系列	45.78%	47.52%	59.64%	62.90%	57.32%	64.80%
大功率超宽频段系列	25.84%	40.38%	15.33%	47.23%	17.38%	63.07%
数控小型电调系列	21.77%	45.73%	20.50%	46.31%	21.07%	61.10%

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
其他	6.62%	53.58%	4.54%	54.89%	4.23%	60.16%
合计	100.00%	45.68%	100.00%	56.73%	100.00%	63.52%
项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
超轻便背负系列	33.58%	74.72%	24.81%	76.28%	11.25%	79.44%
大功率超宽频段系列	8.17%	59.27%	3.83%	62.25%	5.92%	65.42%
数控小型电调系列	46.98%	86.06%	56.44%	82.93%	77.08%	84.43%
其他	11.26%	63.88%	14.91%	67.82%	5.75%	73.27%
合计	100.00%	77.56%	100.00%	78.24%	100.00%	82.10%

报告期内，公司射频电子元器件的销售单价和单位成本较前次 IPO 均呈上升趋势，毛利率有所下降，主要原因系产品系列的销售结构变化所致。相较于数控小型电调系列，超轻便背负系列产品具有集成程度高、低插损、高抑制的特点，大功率超宽频段系列产品则具有频段宽、功率大、抗干扰能力强的特点，后两者的复杂程度相较前者更高，因此销售单价和单位成本较高。报告期内，后两者销售数量占比提升，公司射频电子元器件的销售单价和单位成本相应上升。

以下分别对各主要系列产品的销售毛利率变动情况进行量化分析：

1) 超轻便背负系列

超轻便背负系列的销售单价、单位成本和毛利率情况如下：

单位：元/台

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售单价	3,544.04	4,631.61	7,005.30	6,135.48	5,151.93	5,347.24
单位成本	1,860.04	1,718.25	2,465.72	1,551.28	1,221.95	1,099.64
毛利率	47.52%	62.90%	64.80%	74.72%	76.28%	79.44%

从销售单价来看，超轻便背负系列产品平均销售单价呈现一定波动，主要系产品销售数量结构发生变动所致，报告期内及前次 IPO 申报期间，不同单价范围的产品数量分布情况如下：

单位：元/台

单价区间	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
7000 元以上	11.10%	24.75%	28.45%	18.24%	13.69%	4.14%
6000-7000 元	3.72%	7.03%	22.08%	16.43%	15.26%	3.55%
5000-6000 元	5.32%	1.35%	12.40%	35.06%	26.77%	71.16%

单价区间	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
4000-5000 元	2.60%	13.96%	15.43%	11.87%	7.52%	
4000 元以下	77.26%	52.91%	21.63%	18.40%	36.77%	21.16%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2022 年，该系列产品平均销售单价和单位成本提升，主要原因系 2022 年新增主要产品***-H-10W*-*2 和***-H-10W*-*2 销量占该系列 10.10%，该等型号应用于背负电台、车载电台等项目，具有轻量化、可调谐、频段宽、分段多等特点，单位成本较高，同时该等型号产品附加值较高，销售定价高，平均销售单价在 10000 元以上，平均成本单价在 4000 元以上，2023 年起订单量逐渐减少，销量占比降至 0.06%，该等型号的销量减少使得 2023 年平均销售单价和成本单价有所下降。

2024 年 1-6 月，超轻便背负系列销售单价有所下降，成本单价略有上升，由于应用于背负电台、车载电台等项目整体装备量减少，毛利率较高的产品型号销售减少；同时，2024 年 1-6 月产品型号较分散，主要销售的 JTMD105*-*-*I、JTMD308*-*-*I 等产品型号定价受市场竞争环境影响，销售单价较低，使得 2024 年 1-6 月销售单价和毛利率较低。

2) 大功率超宽频段系列

大功率超宽频段系列的销售单价、单位成本和毛利率情况如下：

单位：元/台

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售单价	10,451.33	8,290.41	19,781.48	10,768.59	9,787.61	13,291.39
单位成本	6,231.22	4,374.49	7,306.06	4,385.94	3,695.22	4,596.00
毛利率	40.38%	47.23%	63.07%	59.27%	62.25%	65.42%

大功率超宽频段系列主要应用于坦克通信设备等需要大功率信号传输的场景，具有功率大、抗干扰和抗抑制能力强的特点，集成化程度较高，整体单价和单位成本较高。该系列产品对应的下游项目仍处于前期试验阶段，截至报告期末，该系列 49 种产品中销量达到 100 件的型号 3 种，整体呈现“新品多、批量小”的特点。

报告期内及前次 IPO 申报期间，公司产品系列销售单价和单位成本存在一定波动，主要系产品销售数量结构变动所致。不同销售单价范围的产品数量分布情况如下：

单位：元/台

单价区间	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
14000 元以上	17.28%	6.82%	46.40%	10.99%	4.46%	41.90%
11000-14000 元	-	-	29.50%	21.41%	11.15%	2.23%
8000-11000 元	18.52%	12.98%	20.86%	49.33%	64.31%	55.87%
5000-8000 元	24.38%	74.50%	1.80%	6.39%	1.49%	-
5000 元以下	39.81%	5.70%	1.44%	11.88%	18.59%	-
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

2022 年主要销售的**-***-3088-****A-HY、**-Q-****77 产品处于研发阶段，具有小批量、定制化的特点，产品附加值较高，在定价时综合考虑前期研发投入，产品毛利率较高，该等型号在 2022 年阶段性交付，2022 年销售收入占该系列比重 38.86%；2023 年主要销售的 JTMD3088-***-I 产品客户列装采购时间较早，产品定价受市场竞争环境影响，定价相对较低，销售毛利率为 45.90%，占当年该系列销售收入比重的 41.12%，使得 2023 年大功率超宽频段系列产品销售单价和毛利率有所下降。

2024 年 1-6 月，大功率超宽频段毛利率由 47.23%下降至 40.38%，销售单价和成本单价均有所上涨，系 2024 年 1-6 月该系列整体销量较小，产品销售结构变化所致。一方面，单价较高的产品***1-**Q-3088-***Y 型号收入占比由 1.70%提升至 14.94%，该型号由多个大功率滤波器合成，工艺复杂，产品定价和成本单价较高，带动 2024 年 1-6 月大频率超宽频段系列整体单价上升；另一方面，单价较低的 JTMD3088-**1、JTMD3088-*1 型号产品在 2024 年 1-6 月交付，占该系列收入比重 22.32%，该等型号由于列装采购时间较早，受市场竞争环境影响，产品售价有所下降，使得 2024 年 1-6 月大频率超宽频段系列毛利率整体下降。

3) 数控小型电调系列

数控小型电调系列的销售单价、单位成本和毛利率情况如下：

单位：元/台

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售单价	1,001.29	1,099.29	1,357.55	918.00	767.64	844.17
单位成本	543.42	590.26	528.05	128.01	131.01	131.47
毛利率	45.73%	46.31%	61.10%	86.06%	82.93%	84.43%

从销售单价来看，本报告期内数控小型电调系列销售单价较前次 IPO 申报期间有所上升，2022 年，受军品终端用户需求变动影响，自组网综合终端项目的产品销量占比由 65.89%降至 42.31%，该项目产品平均销售单价为 1,030.44 元/台；北斗导航终端项目于 2021 年度项目周期结束，该项目产品 2021 年销量占比 26.92%，平均销售单价为 405.22 元/台，单价较低的产品销量减少，导致该系列整体平均销售单价上升。前期布局研发的 JTMD30**-**-*L、JTMD30**-**-*L 和 JTMD**51-**-B 型号产品的销售数量占比由 6.24%提升至 32.94%，该产品相比其他数控小型电调产品覆盖频段更宽，销售单价在 1600 元以上，使得系列整体平均销售单价继续上升。2023 年，由于下游客户需求变化，毛利率较高的 JTMD2268**-**K、JTMD22**-*3 产品销量减少，该等型号产品具有体积更小、特定环境下稳定性更高等优点，产品议价能力强，销售单价在 1000 元以上；2023 年主要销售 JTMD30**-**-*L、JTMD30**-**-*L 产品，该型号产品主要应用的项目定型较早，随着订单量增长，产品平均售价下降幅度较大，由 1600 元下降至 750 元，单价较高的产品销量减少及部分产品降价的原因导致 2023 年销售单价降低。

从单位成本来看，2022 年起，数控小型电调系列单位成本较前次 IPO 申报期间有所上升，主要原因系：①数控小型电调系列中自组网综合终端项目和北斗导航终端项目产品销量占比由 92.82%下降至 42.31%，该等项目产品体积较小，系工艺较为成熟的批量生产产品，2021 年平均单位成本为 108.37 元/台，低于该系列平均单位成本；②受下游客户采购需求变动的影响，公司整体产量下降，单位产品工费成本相对增加，导致产品单位成本增加。

（2）频率电子元器件毛利率变动分析

报告期及前次 IPO 申报期间，公司频率电子元器件单位价格、单位成本及毛利率变动情况如下：

单位：元/台

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	数额	变动情况	数额	变动情况	数额	变动情况	数额	变动情况	数额	变动情况	数额
单价	342.07	-37.40%	546.48	20.98%	451.70	-4.02%	470.62	-3.96%	490.02	37.20%	357.15
单位成本	123.96	-36.36%	194.78	18.42%	164.48	36.19%	120.77	-12.50%	138.03	18.78%	116.2

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度
	数额	变动情况	数额	变动情况	数额	变动情况	数额	变动情况	数额	变动情况	数额
毛利率	63.76%	-0.60%	64.36%	0.77%	63.59%	-10.75%	74.34%	2.51%	71.83%	4.37%	67.46%

报告期内，公司频率电子元器件的销售单价和单位成本较前次 IPO 申报期呈波动变化趋势，毛利率有所下降，主要系产品在军用和民用领域销售结构变动所致，相较于民用产品，军用产品的使用环境严苛，客户对其稳定性要求较高，因此军用产品使用的晶体原材料的各项性能指标优于民用产品，生产和测试过程较民用产品更加严格，使得产品定价和毛利率较高。报告期及前次 IPO 申报期间，受下游客户需求变动影响，频率电子元器件在军用和民用领域的收入占比存在波动变化。

公司频率电子元器件销售收入和毛利率按应用于民用和军用分类情况如下：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
军用	47.32%	71.53%	76.04%	71.79%	57.15%	75.17%
民用	52.68%	56.78%	23.96%	40.76%	42.85%	48.14%
合计	100.00%	63.76%	100.00%	64.36%	100.00%	63.59%
项目	2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
军用	71.23%	81.99%	67.93%	79.05%	57.11%	76.50%
民用	28.77%	55.41%	32.07%	56.54%	42.89%	55.43%
合计	100.00%	74.34%	100.00%	71.83%	100.00%	67.46%

2022 年度，公司频率电子元器件毛利率较前次 IPO 申报期有所下降，主要系毛利率较高的军用频率电子元器件收入占比由 71.23%下降至 57.15%，2021 年北斗导航终端项目周期结束，客户未产生新订单，使得 2022 年度频率电子元器件军用领域销售收入较上年减少 318 万元；同时，来自国家电网合并单元项目部分 2021 年第四季度订单于 2022 年度交付并验收，使得 2022 年频率电子元器件民用领域销售收入增加 358 万元，民用频率电子元器件收入占比相对提高。

报告期内频率电子元器件整体毛利率变动较小，在民用领域毛利率呈波动变化，以下分别对应用于军用和民用领域产品的销售毛利率变动情况进行量化分析：

1) 军用领域频率电子元器件毛利率分析

单位：元/台

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售单价	713.27	995.90	1,316.22	766.84	896.53	565.13
单位成本	203.04	280.91	326.84	138.14	187.81	132.80
毛利率	71.53%	71.79%	75.17%	81.99%	79.05%	76.50%

2022 年度，军用领域频率电子元器件毛利率较前次申报期毛利率有所下降，销售单价和成本单价有所增长，主要原因系：①从销售单价来看，2022 年受军品终端用户需求变动影响，自组网组合终端项目产品销量下降幅度为 89.31%，销量占比由 44.80%下降至 10.05%，由于该型号产品具有体积小、轻量化的特点，销售单价和成本单价较低，平均单价低于 200 元/台，销售单价低的产品销量占比下降，带动 2022 年销售单价上升；同时，JTM**37 型号产品研发订单在 2022 年交付，该型号产品利用“同步、守时”技术，同时具有精确的时间同步和时间保持功能，定制化和集成化程度较高，组装和调试工艺难度较大，平均销售单价大于 10000 元/台；JTM***03B 型号产品在 2022 年阶段性交付，该型号产品由多个频率电子元器件组成，定制化程度较高，该等型号使得 2022 年军用频率电子元器件销售单价增长 16.58%；②从成本单价来看，2022 年自组网组合终端项目产品销量占比由 44.80%下降至 10.05%，该型号产品成本较低，使得 2022 年单位成本整体上升；同时，JTM**37、JTM***03B 型号由于工艺及结构特点，成本单价较高，使得 2022 年单位成本有所增长。

2023 年度，军用频率电子元器件毛利率小幅下降，销售单价和成本单价均有所下降，主要原因系：①从销售单价来看，2023 年某北斗项目批量订单交付，销量占比由 1.17%占比提升至 25.44%，该等型号平均单价 700 元/台左右，低于平均单价，使得 2023 年军用频率电子元器件销售单价下降 6.92%；②从成本单价来看，由于相关北斗项目产品具有小体积、轻量化的特点，单位成本低于平均值，使得 2023 年军用频率电子元器件成本单价有所下降。

2024 年 1-6 月，军用频率电子元器件毛利率变动较小，销售单价和成本单价均有所下降，系产品销售结构变化，2024 年 1-6 月销售结构较为分散，单价较高的项目暂未产生新订单，销售单价低于 700 的产品型号销量占比由 46.61%提高至 56.24%，该等型号产品规格较小，成本单价较低，使得该系列整体平均单价下降。

2) 民用领域频率电子元器件毛利率分析

单位：元/台

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度	2019 年度
销售单价	233.09	224.70	240.76	240.56	249.93	239.71
单位成本	100.75	133.12	124.86	107.28	108.63	106.83
毛利率	56.78%	40.76%	48.14%	55.41%	56.54%	55.43%

2022 年度，民用频率电子元器件较前次申报期毛利率有所下降，两年产品结构未发生较大变化，毛利率下降主要受客户下游需求变动影响，公司 2022 年产量下降，单位产品分摊的工费成本相对增加，导致产品单位成本增加，成本单价较前次申报期有所增长。

2023 年度，民用频率电子元器件毛利率下降 7.38%，主要原因系：①从销售单价来看，销量占比最高的 JTM**76 型号产品销售单价下降 5.29%，该型号 2023 年销售数量占民用频率电子元器件的 46.83%，该型号应用于民用合并单元项目，由于产品定型较早，生产工艺相较军品更标准化，产品定价受订单量和客户合作年限影响有所下降；②从单位成本来看，受客户阶段性需求变动影响，2023 年频率电子元器件产量下降 42.44%，单位产品工费成本增加；销售单价下降和单位成本提高综合使得民用频率电子元器件毛利率下降幅度较大。

2024 年 1-6 月，民用频率电子元器件毛利率增长 16.02%，主要原因系：①销售单价大于 250 元/台的产品销量占比由 11.63%增长至 26.21%，带动民用频率电子元器件销售单价整体上升；②2024 年 1-6 月产量较上年同期有所提升，使得单位产品工费成本下降，带动整体单位成本下降。

综上所述，由于公司不同产品系列的指标参数、前期研发投入、生产调试难度及市场竞争情况的不同，使得其单位成本和单价均有所差异。“小批量、多品种”的特点使得公司各期产品销售数量结构、单价和成本结构均有所变化，整体毛利率波动的主要原因系不同型号或不同系列产品的销售数量结构变动所致，公司收入及毛利率的变动符合公司实际经营情况，具有合理性。

6、公司是否存在跨期调节收入或成本的情形，公司报告期内收入确认与成本归集核算是否准确

(1) 公司报告期内收入确认原则

公司专注于军用无线通信领域射频及频率电子元器件的研发、设计、生产与

销售，以直销模式开展销售业务。

公司与报告期内主要客户签订的销售协议主要内容如下：

客户名称	交货方式	风险及报酬/ 控制权转移时点	质保条款
客户 A 集团 a 公司	供方负责发货至需方指定地点,包装费、运费、保险等一切费用均由供方负担	产品签收后,产品所有权归需方所有,产品毁损、灭失的风险由需方承担。需方应在产品签收后对产品进行验收,产品验收前,供方必须提供如下完整的产品资料:产品清单、出厂检验报告、使用说明书质保书、产品合格证等应具备的所有材料;同时,供方还需满足如下要求:产品为全新原装且不超过两个批次,产品本体标识不允许使用纸质标签等;否则需方有权拒绝验收入库	质保期为产品验收之日起 5 年,如在质保期间内产品本身发生质量问题的,需方有权选择供方提供维修、更换产品或退货,供方应自接到需方通知后立即按照需方要求及时完成维修、更换产品或退货处理
客户 B 集团 a 公司	乙方负责将货物送至上述交货地点,乙方自行选择运输方式,确保货物按期送达。除非在乙方提供的报价单中有专门注明,否则,所有的包装及运输费用均包含在货物单价内	货到后,甲方应在 5 个工作日内对货物进行验收,货物未满足采购订单要求的,甲方有权拒绝接收	乙方应当为其交付的所有产品提供质量担保,除在采购合同中有明确要求,在产品技术条件范围内使用出现质量问题的,器件类一年内免费更换;单元、分机/整机、配套产品类免费保修三年,终身维护,过期收取材料/交通费。均自甲方接收当批货物并验收达到采购合同要求之日起计
中国电子信息产业集团 A 公司	乙方选择符合该购销产品特性要求的运输方式,确保货物的安全有效性。运输费用由乙方承担	需方在最终产品调试完成后根据合同执行标准或技术协议对货物进行验收	甲方根据合同执行标准或技术协议对货物进行验收,因乙方货物质量原因造成甲方的退货、返工及其它损失,由乙方按照协议约定承担赔偿责任
客户 C 公司	使用特快专递运送到需方所在地,费用由供方负担	需方按供方技术指标验货,如有质量问题,供方予以退换货	需方按供方技术指标验货,如有质量问题,供方予以退换货

客户名称	交货方式	风险及报酬/ 控制权转移时点	质保条款
南京南瑞继保工程技术有限公司	使用特专递运送到需方所在地，费用由供方承担	货物到达交货地点后，甲方将对货物的包装、外观及数量、性能进行到货检验，到货检验合格后签署到货验收单。如发现货物因非甲方原因有任何损坏、缺陷、短少或不符合订单约定的质量标准和规范的情况，乙方应在接到甲方通知后 10 日内进行更换或补齐，并承担相关费用	产品的质保期为发货后 48 个月，在质量保证期内，由于乙方产品质量问题导致甲方产品问题，由此产生的所有损失和费用（包括由产品质量原因引起的相关检测、实验、专家咨询、运输、安装费用）由乙方承担

公司销售收入确认时点及依据如下：

分类	收入确认时点	收入确认依据
直销	本公司根据客户订单生产产品，生产完成后，按与客户约定的时间发货，货物送达客户指定地点后由客户验收，经客户验收后确认收入	客户验收单

由上表可知，公司收入确认方法符合《企业会计准则》相关规定，具体如下：

收入确认类型	收入确认时点	具体条件	公司具体执行情况
销售合同包含的履约义务属于在某一时刻履行履约义务	以商品的控制权转移时点	1、企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；	根据 公司合同及商业交易习惯，客户在到货验收后，按照公司的付款政策按时付款，客户就该商品负有现时付款义务，满足收入确认条件。
		2、企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；	根据 公司合同及商业交易习惯客户在到货验收后，客户已接受并实物占有该商品，拥有该商品的法定所有权以及该商品所有权上的主要风险和报酬，满足收入确认条件。
		3、企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；	
		4、企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；	
		5、客户已接受该商品。	

综上，公司收入会计确认方法合理谨慎，在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

公司客户主要为军工集团下属单位及科研院所、知名军用无线通信设备制造

商和智能电网设备制造商等单位，其拥有完善的验收流程及验收制度。公司按照客户要求发货，客户按照其内部验收流程、制度进行验收，并出具验收报告。公司在收到客户验收报告后，根据其验收数量、合同单价确认收入，不存在跨期调节收入的情形。

（2）报告期内成本归集原则

1）营业成本构成

公司的生产成本包括直接材料、直接人工和制造费用。

①直接材料的归集与分配

直接材料为生产过程中实际消耗的主要原材料。直接材料根据生产任务单进行归集，原材料发出计价采用月末一次加权平均法。

②直接人工的归集与分配

直接人工为每月根据各部门实际生产人员的工资、社保、公积金等各项直接人工成本进行归集，归集后根据各产成品实际入库数量进行分配。

③制造费用的归集与分配

制造费用主要为机物料消耗、设备折旧、厂房房租、电费等。公司依据权责发生制对制造费用进行归集，归集后根据各产成品实际入库数量进行分配。

④其他费用的具体构成

其他费用主要为运输费用和售后服务费。运输费用为公司履行合同订单，运输货物至指定地点交付而产生的费用，相关成本作为合同履约成本计入主营业务成本；公司依据财政部于 2024 年 3 月发布的《企业会计准则应用指南汇编 2024》中“关于保证类质保费用的列报”规定，将报告期内的售后服务费由销售费用调整至主营业务成本的其他费用中。

2）主营业务成本的结转

产品完工后，将各产品的生产成本结转至库存商品，库存商品在发出时结转至发出商品。每月按照收入确认时点结转相应产品的销售成本。

报告期内，公司上述成本核算方法合理，与公司实际业务相匹配，并保持了一贯性。

综上所述，公司报告期内收入确认和成本归集核算准确，不存在跨期调节收入或成本的情形。

二、关于毛利率高于可比公司。①结合销售价格、成本构成、主要性能指标、下游客户、应用领域、经营规模等具体差异情况，分别说明公司 2022 年、2023 年射频电子元器件和频率电子元器件毛利率高于可比公司的原因及合理性，与前次 IPO 申报期间情况是否发生显著变化及合理性。②公司射频电子元器件毛利率的下降趋势与可比公司是否存在明显差异，如存在，说明差异的原因及合理性；结合期后原材料市场价格变化、产品销售价格波动情况，说明未来是否存在射频电子元器件毛利率持续下滑的风险及应对措施。

（一）结合销售价格、成本构成、主要性能指标、下游客户、应用领域、经营规模等具体差异情况，分别说明公司 2022 年、2023 年射频电子元器件和频率电子元器件毛利率高于可比公司的原因及合理性，与前次 IPO 申报期间情况是否发生显著变化及合理性

1、销售价格情况与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司射频电子元器件和频率电子元器件的销售价格情况如下：

单位：万元，台/套/件，万元/件、套、台

公司名称	项目	2023 年度			2022 年度		
		主营产品收入	销量	单价	主营产品收入	销量	单价
银河股份	功率放大器	11,293.31	-	-	10,520.58	-	2.15
	低噪声放大器						0.30
	功能组件						1.59
盟升电子	卫星通信系列	7,501.04	1,887.00	3.98	10,470.07	3,367.00	3.11
	卫星导航系列	25,217.89	1,946.00	12.96	37,366.23	3,113.00	12.00
天奥电子	计算机、通信和其他电子设备制造业	110,894.68	328,278.00	0.34	121,089.74	276,814.00	0.44
新劲刚	射频微波产品	49,986.24	17,068.00	2.93	41,552.31	12,050.00	3.45
鸿晔科技	射频电子元器件	4,836.24	19,099.00	0.25	6,327.25	15,864.00	0.40
	频率电子元器件	2,668.08	48,823.00	0.05	3,665.81	81,156.00	0.05

注 1：同行业可比公司销售单价=主营业务收入/销量，销量数据来源于可比公司年报；

注 2：银河股份 2022 年度、2023 年度未披露销量数据，故 2022 年销售单价采用挂牌反馈意见回复中 2022 年 1-6 月销售单价数据。

由上表可见，公司作为军用无线通信设备的二级配套供应商，主要产品为射频电子元器件和频率电子元器件，体积小、高集成度、高技术参数，并以高度定制化生产为主，批量较小，产品单价相对较低，如 2023 年射频电子元器件单价为 0.25 万元/件，频率电子元器件单价为 0.05 万元/件。而同行业可比公司如盟升电子、新劲刚等，多为整套整台设备或组件，单价更高，但由于可比公司多为整机产品，生产模式以集成组装和大批量机器化生产的成熟产品为主，虽然单价更高，但因物料成本和固定成本摊销比例较高，且大规模生产，使得毛利空间有所压缩。

2、成本构成与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司营业成本构成情况如下：

公司名称	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
银河股份	直接材料	未披露	未披露	80.88%
	直接人工	未披露	未披露	11.34%
	制造费用	未披露	未披露	7.78%
	合计	未披露	未披露	100.00%
新劲刚	直接材料	未披露	71.30%	73.44%
	直接人工	未披露	12.34%	15.90%
	制造费用	未披露	16.36%	10.65%
	合计	未披露	100.00%	100.00%
天奥电子	直接材料	未披露	80.27%	80.51%
	直接人工	未披露	6.80%	7.58%
	制造费用	未披露	12.93%	11.91%
	合计	未披露	100.00%	100.00%
盟升电子	直接材料	未披露	77.89%	80.28%
	直接人工	未披露	8.13%	7.01%
	制造费用	未披露	13.98%	12.71%
	合计	未披露	100.00%	100.00%
平均值	直接材料	未披露	76.49%	78.78%
	直接人工	未披露	9.09%	10.46%
	制造费用	未披露	14.42%	10.76%
	合计	未披露	100.00%	100.00%
鸿晔科技	直接材料	61.25%	56.62%	50.86%
	直接人工	30.84%	35.14%	41.25%
	制造费用	7.91%	8.25%	7.89%

公司名称	项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
	合计	100.00%	100.00%	100.00%

注 1：同行业可比公司均未披露 2024 年上半年营业成本构成的相关数据；

注 2：银河股份未披露 2022 年和 2023 年营业成本构成的相关数据，此处 2022 年数据参考银河股份公开转让说明书中 2022 年 1-6 月数据整理；

注 3：新劲刚营业成本中包含特殊应用领域材料，此处仅引用与公司产品较可比的射频微波业务成本；新劲刚营业成本中制造费用和燃料及动力费分开披露，此处合并为制造费用；

注 4：天奥电子营业成本中披露的其他费用，此处归类为制造费用；

注 5：公司营业成本构成中不包含营业成本中的其他费用（售后服务费和运输费用）。

如上表所示，公司主营业务成本中，直接材料占比低于行业平均，直接人工占比高于平均，主要因公司产品“小批量、多品种”的定制化特性，生产过程由人工完成成为最优选择，而同行业可比公司如天奥电子、盟升电子多用机器设备，人工需求少。此外，公司产品为射频及频率元器件，原材料规格小，成本低；相比之下，银河股份产品集成度高，原材料单价贵，直接材料占比高。因此，报告期内，公司营业成本结构与同行业可比公司存在一定差异，其中直接人工成本占比较高，主要与公司生产工艺、产品特征等因素有关，成本结构符合公司产品特点，具备合理性。

3、主要性能指标与同行业可比公司的对比情况

公司产品的主要性能指标与同行业可比公司的对比情况如下：

产品	指标	公司参数	同业可比公司参数	公司技术优势情况
射频电子元器件	工作频率范围	可定制 1MHz~30GHz 频段	新劲刚： 核心产品包括射频微波功率放大模块、组件和系统，覆盖频率范围从 1MHz 到 18GHz，功率从数瓦到上千瓦，能够根据客户需求进行定制，在宽带高可靠射频微波功率放大、功率合成、功率耦合、功率开关等技术领域具有行业领先地位，能够提供发射、接收、滤波等全套射频解决方案。 银河股份： 公司研发设计的微波接收组件可满足多种接收链路体制需求，具有动态范围大，抗干扰能力强，接收灵敏度高，频率稳准度高等优点，并且能适应极端温度、振动、淋雨等各种使用环境	公司产品工作频率覆盖 1MHz~30GHz 可定制化频段，已构建 LC、腔体、介质、晶体、SAW、LTCC、MEMS、IPD 等全类型滤波器开发体系，适配雷达、机载、弹载等多场景需求。通过突破性材料研究，实现矩形系数（40dB/3dB）≤2 的抑制要求，显著提升通带利用率与抗干扰能力。功率支持 mW 至 kW 全量程定制，最小跳频滤波器尺寸达 9mm×9mm×3.5mm，兼具高可靠性及成本优势，核心参数居行业前列。
	信道带宽	0.5dB 带宽可满足 KHz~GHz 的调制信号带宽		
	滤波要求	可实现矩形系数（40dB/3dB）≤2 的抑制要求		
	功率能力	根据尺寸功能要求可定制 mW 级别到 kW 级别功率要求		
	尺寸大小	跳频滤波器 225~678MHz 最小尺寸 9*9*3.5mm		

产品		指标	公司参数	同业可比公司参数	公司技术优势情况
	天线	增益	以公司车载全双工天线为例-2dBi~2dBI	以盟升电子官网展示的标准航空天线产品（MS-AFWLJ-001）为例，下同：4dBi	本公司军用车载天线轴比≤1.5dB（较航空天线提升3.5dB），驻波比≤3.0，协同增益（-2dBi~2dBi）与φ140mm×1800mm 尺寸设计，实现军用级场景三强适配：极化精准性、空间部署高效性，可在极端工况下保障功率传输效率，优于传统方案。
		驻波比(VSWR)	≤3.0VSWR	≤1.5VSWR	
		轴比	不圆度≤1.5dB	≤5dB	
		尺寸(净天线)	φ140mm×1800mm	120mm×76mm×19mm	
频率电子元器件	晶体振荡器、时频模块	体积	最小可达7.0mm×5.0mm×3mm	天奥电子驯服晶振时钟模块（SCMXO11 系列（小体积））尺寸为 20.2mm×20.2mm×12mm	该指标数值越小代表产品微型化程度越高。公司产品体积（7.0mm×5.0mm×3mm）在行业同类产品属于领先水平
		频率稳定度	10MHz 频段下优势产品指标≤±0.1ppb（-40~85℃）	天奥电子高稳定恒温晶振（SOXO20BF10MAHBB）≤±0.5ppb（-40~70℃）	指标绝对值越小表明环境适应性越强。公司产品在-40~85℃宽温域内稳定度达±0.1ppb，精度较高，可满足高温、极寒等极端环境需求。
		相位噪声（稳态）	满足多频段定制化需求：10MHz 下可达≤-168dBc@1kHz、100MHz 下可达≤-170dBc@1kHz、1GHz 下可达≤-150dBc@1kHz	天奥电子超低短稳恒温晶振（SOXO13BF10MASGS）10MHz 相位噪声可达≤-165dBc@1kHz；超低相噪恒温晶振（SOXO13BF100MDSGU）100MHz 相位噪声可达≤-165dBc@1kHz	指标绝对值越小代表信号纯度越高。公司10MHz/100MHz 频段相位噪声分别较同业优化3dB/5dB，1GHz 高频段暂无对标产品。超低相噪特性可提升通信系统性能，在弹载、雷达和数据链系统等多个领域市场形成技术优势。

注：同行业可比公司参数来源于可比公司官方网站或其信息披露公告。

由上表可见，公司产品在性能指标上相较同行业可比公司的同类产品具备一定的技术优势，主要体现在：射频电子元器件覆盖宽频范围并提供全套定制化解决方案，天线产品在轴比、驻波比及极端环境适配性上可保障功率传输效率，优于传统方案，频率电子元器件如晶体振荡器实现更高微型化（7.0mm×5.0mm×3.0mm）、频率稳定度（±0.1ppb）及超低相位噪声（-170dBc@1kHz），在宽温域适应性、信号纯度及系统性能提升方面领先同行，公司在军用无线通信射频及频率领域具有技术领先优势，使得公司射频及频率电子元器件的毛利率高于同行业可比公司。

4、下游客户、应用领域、经营规模与同行业可比公司的对比情况

报告期内，公司的下游客户、产品应用领域、经营规模与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	主营产品	主要客户	应用领域	经营规模-主营产品收入	
				2023 年度	2022 年度
银河股份	微波模块	军工集团及其下属军工研究院所	公司主要产品包括微波通信模块和组件等，广泛应用于弹载领域、航天应用、机载领域等军事领域和其他装备业务。	11,293.31	10,520.58
	微波组件				
盟升电子	卫星通信系列	Taqnia Space、中国电信股份有限公司舟山分公司等民品重要客户	海事、民航市场	32,718.93	47,836.30
	卫星导航系列	大型军工集团下属单位	国防军事领域		
天奥电子	频率系列产品	大型军工集团和科研院所	航空航天、卫星导航、军民用通信及国防装备等领域	110,894.68	121,089.74
	时间同步系列产品				
新劲刚	北斗卫星应用产品	华为技术有限公司、中国联通等重要民营企业	商务、休闲、时尚、户外、运动等大众消费领域，以及指挥协同、时间统一等国防军事领域	49,986.24	41,552.31
	射频微波产品	军工集团及其下属单位、科研院所及整机厂商	地面固定、车载、机载、舰载、弹载等多种武器平台上的应用以及通信、导航、航空航天等行业		
鸿晔科技	射频电子元器件	军工集团下属单位及科研院所和知名军用无线通信设备制造商	军用各类通信电台、单兵通信终端、通信基站、数据链系统	7,504.32	9,993.06
	频率电子元器件		军用各类通信电台、单兵通信终端、通信基站、弹载、雷达； 民用：智能电网系统、仪器设备、通信基站		

注：表中同行业可比公司信息来源于公开披露文件。

由上可见，鸿晔科技在主要客户、产品下游应用领域及经营规模方面与同行业可比公司存在一定差异，能够合理解释公司毛利率高于同行业可比公司，具体如下：

（1）在客户结构上，鸿晔科技的主要客户为军工集团下属单位及科研院所，同时涵盖知名军用无线通信设备制造商，公司客户群体集中于军工领域。相比之下，盟升电子和天奥电子的客户中还包含一定比例的民用企业，如中国电信、华为等，导致其产品部分用于海事、民航、大众消费等民用市场。

（2）在产品下游应用领域上，鸿晔科技的射频电子元器件和频率电子元器

件广泛应用于军用各类通信电台、单兵通信终端、通信基站、数据链系统、弹载、雷达等极端环境和高可靠性要求的军工领域。与新劲刚、银河股份等公司相比，鸿晔科技的产品更侧重于满足军用通信及国防需求，强调小批量、定制化生产的特性，而非大规模批量化生产。

（3）从经营规模来看，鸿晔科技主营产品收入小于同行业可比公司，但正是这种以军工客户为主、产品高度定制化、生产批量相对较小的特点，使得公司具备更高的产品附加值和议价能力，从而推高了毛利率。

综上所述，鸿晔科技凭借其军工客户占比高、产品广泛应用于极端环境的小批量定制化生产模式，与同行业公司客户结构、产品应用及生产方式上形成明显差异，从而支持了公司毛利率高于同行业可比公司的合理性。

5、公司 2022 年、2023 年射频电子元器件和频率电子元器件毛利率高于可比公司的原因及合理性

（1）射频电子元器件毛利率 2022 年度高于同行业可比公司的原因

2022 年和 2023 年度，公司射频电子元器件与同行业可比公司毛利率比较情况如下：

射频电子元器件	2023 年度		2022 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
银河股份-主营业务	98.67%	48.78%	98.80%	58.51%
盟升电子-卫星导航系列	76.11%	57.53%	78.03%	53.98%
新劲刚-射频微波产品	97.80%	63.20%	96.54%	61.49%
平均值	90.86%	56.50%	91.12%	57.99%
鸿晔科技	64.41%	56.73%	63.31%	63.52%

注 1：报告期内，公司执行新收入准则，并将与合同履约直接相关的运输费用计入成本；根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》，保证类质保费用重分类至营业成本。为使数据可比，2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月已在营业成本中剔除上述费用的影响。

注 2：同行业可比公司数据来源于定期报告等公开信息。

由上表可见，2023 年度，公司射频电子元器件与同行业可比公司的平均毛利率水平基本相当，不存在显著差异。2022 年度公司射频电子元器件高于同行业可比公司的毛利率水平，主要归因于产品技术领先优势与市场定位差异。公司产品规格较小，材料成本较低，同时，公司产品定制化程度较高，在小批量、多品种的情况下未选择投入重资产机器设备进行生产，单位制费成本相对较低，支撑了公司高毛利的合理性；在性能指标方面，公司产品在军用车载天线轴比（≤

1.5dB)、适配性等关键技术参数上优于同行业水平；客户结构上，公司专注于军工集团下属单位及科研院所，产品广泛应用于军用通信电台、单兵通信终端、通信基站等军事领域，使得公司产品附加值较高，从而支撑了较高毛利率水平。

（2）频率电子元器件毛利率高于同行业可比公司的原因

2022 年和 2023 年度，公司频率电子元器件与同行业可比公司毛利率比较情况如下：

项目	2023 年度		2022 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
天奥电子-频率系列	51.48%	32.44%	51.82%	30.57%
泰晶科技-晶体谐振器	95.25%	25.64%	94.74%	38.60%
平均值	73.37%	29.04%	73.28%	34.59%
鸿晔科技	35.53%	64.36%	36.68%	63.59%

注 1：报告期内，公司执行新收入准则，并将与合同履约直接相关的运输费用计入成本；根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》，保证类质保费用重分类至营业成本。为使数据可比，2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月已在营业成本中剔除上述费用的影响。

注 2：同行业可比公司数据来源于定期报告等公开信息。

由上表可见，2022 年度和 2023 年度公司频率电子元器件毛利率大幅高于同行业可比公司，差异主要源于产品功能定位与技术优势：①公司频率电子元器件技术指标领先，产品体积最小可达 7.0mm×5.0mm×3.0mm，远小于同行业产品（如天奥电子 20.2mm×20.2mm×12.0mm），微型化程度处于行业领先；②频率稳定度达到±0.1ppb（-40~85℃），优于天奥电子产品（±0.5ppb），可满足更宽温域的极端环境需求；相位噪声性能（10MHz 下≤-168dBc@1kHz）较同业提升 3dB，信号纯度更高；③从应用领域看，公司产品主要应用于军工领域极端环境，如弹载、雷达等，而同行业公司如天奥电子的产品部分应用于民用领域；④公司以二级配套商身份提供定制化元器件，相比泰晶科技面向大众消费领域的标准化大批量产品，能够获得更高溢价；⑤公司产品规格较小，材料成本较低，同时，由于产品“小批量、多品种”的定制化特性，公司未投入大批量机器化生产，成本相对较低，支撑了公司高毛利的合理性。

（3）定制化经营与技术优势驱动公司毛利率高于行业水平

公司毛利率高于同行业可比公司的核心竞争优势源于其独特的经营模式与精准的市场定位。从经营规模角度分析，公司 2023 年主营产品收入为 7,504.32 万元，相较于天奥电子（110,894.68 万元）和盟升电子（32,718.93 万元）等同行

业企业明显较低，凸显公司聚焦小批量、高附加值产品的战略布局。公司核心产品在军用无线通信领域具备超低相噪、宽温域稳定性和微型化等关键技术指标的领先地位，为军工客户提供适应极端环境的高可靠性定制化解决方案，促使客户为高性能产品支付合理溢价以增强自身市场竞争力。客户结构方面，公司军工客户占比高，产品以军用定制化需求为主，注重性能与可靠性而非成本导向。成本构成进一步佐证其经营特性，直接材料成本占比低，人工成本占比高，反映出定制化生产模式的特点。综上，公司通过定制化、小批量、高技术含量的经营策略，结合军工市场的独特需求，奠定了毛利率持续高于同行业可比公司的核心竞争优势与商业逻辑。

6、公司 2022 年、2023 年射频电子元器件和频率电子元器件毛利率与前次 IPO 申报期间情况是否发生显著变化及合理性

公司 2022 年、2023 年射频电子元器件和频率电子元器件毛利率与前次 IPO 申报期间的对比情况如下：

期间	年份	毛利率	
		射频电子元器件	频率电子元器件
报告期内	2023 年度	56.73%	64.36%
	2022 年度	63.52%	63.59%
前次 IPO 申报期间	2021 年度	77.56%	74.34%
	2020 年度	78.24%	71.83%
	2019 年度	82.10%	67.46%

由上可见，公司射频电子元器件和频率电子元器件的毛利率在报告期内（2022 年及 2023 年）相较前次 IPO 申报期间（2019 年至 2021 年）呈现持续下降趋势，其中：射频电子元器件毛利率下降幅度较为显著，而频率电子元器件毛利率在 2023 年较 2022 年略有回稳，但整体仍低于前次 IPO 申报期间水平。针对毛利率持续下降的合理性，主要原因如下：

（1）下游客户价格传导效应

公司部分下游军工集团客户因军品审价导致其产品价格下调，并通过询比价等竞争性采购方式将成本压力传导至公司，直接影响公司获取订单的产品销售单价。单价下降体现在两个方面：一是持续供应的量产品由于市场竞争和客户成本控制，单价有所下调；二是客户在新产品订单中对性能参数等要求适当放宽兼容性，导致新品定价较此前有所降低。此类价格传导为行业内普遍现象，与军工领

域采购政策调整及成本优化趋势相符。

（2）产销量下降导致单位成本上升

受客户需求阶段性下降影响，公司射频电子元器件及频率电子元器件的产销量有所减少。然而，固定资产折旧及为维持必要生产经营所需的固定支出并未随之缩减，导致单位产品分摊的折旧摊销等制造费用增加。这一成本结构的刚性特征使得公司在销量下滑时毛利率承压，属于短期市场需求波动下的合理反应。

（3）市场竞争加剧及客户采购策略调整

近年来，军用无线通信射频及频率领域的电子元器件市场竞争程度逐步上升，下游客户在新品采购中通过询比价等方式对价格因素的权重考量显著增加，相比之前更加倾向于选择性价比更高的供应商。这种竞争格局的变化进一步压缩了公司的议价空间，导致毛利率下降。此趋势反映了行业内供需关系和市场化的动态调整。

综上，公司 2022 年、2023 年射频电子元器件和频率电子元器件毛利率与前次 IPO 申报期间发生了显著变化，公司毛利率下降具有合理性。

（二）公司射频电子元器件毛利率的下降趋势与可比公司是否存在明显差异，如存在，说明差异的原因及合理性；结合期后原材料市场价格变化、产品销售价格波动情况，说明未来是否存在射频电子元器件毛利率持续下滑的风险及应对措施

1、公司射频电子元器件毛利率的下降趋势与可比公司是否存在明显差异，如存在，说明差异的原因及合理性

报告期内，公司射频电子元器件与同行业可比公司毛利率比较情况如下：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
银河股份-主营业务	97.50%	44.81%	98.67%	48.78%	98.80%	58.51%
盟升电子-卫星导航系列	42.34%	59.98%	76.11%	57.53%	78.03%	53.98%
新劲刚-射频微波产品	99.60%	64.28%	97.80%	63.20%	96.54%	61.49%
平均值	79.81%	56.36%	90.86%	56.50%	91.12%	57.99%
鸿眸科技	54.75%	45.68%	64.41%	56.73%	63.31%	63.52%

注 1：报告期内，公司执行新收入准则，并将与合同履行直接相关的运输费用计入成本；

根据《企业会计准则应用指南汇编 2024》，保证类质保费用重分类至营业成本。为使数据可比，2022 年、2023 年、2024 年 1-6 月已在营业成本中剔除上述费用的影响。

注 2：同行业可比公司数据来源于定期报告等公开信息。

由上可见，报告期内，公司射频电子元器件毛利率呈现下降趋势，与银河股份的主营业务毛利率变动趋势一致，与盟升电子-卫星导航系列及新劲刚-射频微波产品的毛利率变动趋势存在差异，主要原因系：①产销量下降的影响。报告期内公司产销量减少导致单位成本上升。受客户需求阶段性下降的影响，公司射频电子元器件及频率电子元器件的产销量有所下滑。然而，固定资产折旧及维持必要生产经营所需的固定支出并未随之缩减，导致单位产品分摊的折旧摊销等制造费用增加。这种成本结构的刚性特征使得公司在销量下滑时毛利率承压；②规模经济效益的差异。公司产品定制化程度较高，在产销量较小的情况下无法充分发挥规模经济效应，导致单位成本上升；③公司射频电子元器件与盟升电子-卫星导航系列及新劲刚-射频微波产品在产品集成度、客户结构、产品定位及市场敏感度上存在一定差异，使得公司的毛利率变动趋势与同行业公司存在差异。

综上所述，公司报告期内射频电子元器件毛利率下降趋势与银河股份一致，但与盟升电子和新劲刚存在差异，差异主要源于产销量下降导致的单位成本上升、规模经济效应不足以及不同公司的产品特征或客户结构存在差异，这与公司定制化生产模式和短期市场需求波动密切相关。这种差异在行业内具有合理性，反映了不同公司在不同市场环境下的经营特征和应对能力。随着市场需求回暖或公司优化成本结构，公司射频电子元器件的毛利率有望逐步改善，2025 年 1 月-3 月 11 日，公司新增订单金额达到 3,015.06 万元，新增订单金额大幅增长，公司射频电子元器件的产能利用率正在快速提升，其毛利率正处于逐步改善中。

2、结合期后原材料市场价格变化、产品销售价格波动情况，说明未来是否存在射频电子元器件毛利率持续下滑的风险及应对措施

（1）期后原材料市场价格变化

报告期内，公司采购的原材料主要包括二极管、晶体、精密机加工件、芯片、阻容感等。报告期后，公司主要原材料的平均采购单价及变动情况如下：

单位：元/个

项目	2024 年 7-12 月		2024 年 1-6 月
	单价	变动幅度	单价
二极管	10.86	40.87%	7.71

项目	2024 年 7-12 月		2024 年 1-6 月
	单价	变动幅度	单价
晶体	57.38	75.65%	32.67
精密机加工件	27.05	24.58%	21.71
芯片	5.08	15.57%	4.40
阻容感	0.20	-5.76%	0.21

报告期后，公司主要原材料平均采购单价存在一定的波动，主要原因系公司产品具有定制化特征，且原材料种类繁多，型号多样，不同产品所需原材料规格不同，使得各类原材料平均采购单价在上述期间存在波动。

1) 二极管采购单价变动情况

公司采购的二极管主要用于射频电子元器件产品。报告期后二极管采购单价存在一定波动，主要原因系公司不同产品所用二极管规格差异较大，使得公司采购二极管的单价区间分布存在一定变化。2024 年下半年，二极管的平均采购单价较上半年上升 40.87%，主要原因系二极管 F1041-0028 的采购量占比由 2.67% 升至 9.80%，该型号用于射频类大功率超宽频段系列产品，平均采购单价 70 元以上，导致二极管平均采购单价上升。

2) 晶体采购单价变动情况

公司采购的晶体主要用于生产频率电子元器件产品。2024 年，采购前两名的晶体材料的采购量占比及平均采购单价变动情况如下：

单位：元/个

物料代码	2024 年 7-12 月		2024 年 1-6 月	
	采购占比	单价	采购占比	单价
1081-0060-A	26.47%	19.47	32.10%	19.47
1082-0019-C	26.59%	53.10	10.25%	53.10

由上表可见，报告期后，公司采购的主要晶体材料价格无变化，价格稳定。

由于公司产品的小批量、定制化特点，各年度采购晶体的规格、数量变动较大，导致晶体平均采购单价波动较大。2024 年，按晶体平均采购单价区间统计的采购量占比变动情况如下：

单位：元/个

单价区间	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月
小于 30 元	39.17%	72.83%
30-100 元	46.54%	24.15%
100-200 元	13.34%	2.33%

单价区间	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月
200-500 元	0.95%	0.38%
大于 500 元	-	0.30%
合计	100.00%	100.00%
平均单价	57.38	32.67

报告期后，公司采购的主要晶体材料采购单价稳定，晶体平均采购单价上升主要原因系产品结构变化，单价较高的晶体采购占比上升所致。

3) 精密机加工件采购单价变动情况

精密机加工件的采购单价与壳体的体积相关，由于公司产品的小批量、定制化特点，各年度采购精密机加工件的规格、数量变动较大，单价跨度较大。2024 年，按精密机加工件平均采购单价区间统计的采购量占比变动情况如下：

单位：元/个

单价区间	2024 年 7-12 月	2024 年 1-6 月
小于 2 元	18.42%	27.12%
2-10 元	51.89%	49.24%
10-100 元	23.83%	18.97%
100-500 元	5.80%	4.47%
大于 500 元	0.05%	0.21%
合计	100.00%	100.00%
平均单价	27.05	21.71

报告期后，精密机加工件的平均采购单价略有上升，主要原因系公司根据产品订单需求变化，采购的精密机加工件规格有变化，规格较大单价较高的精密机加工件采购占比略有上升，从而导致精密机加工件的平均采购单价相应上升。

综上所述，公司各类主要原材料平均采购单价的波动主要受到产品结构和生产需求变化的影响。公司采购各类原材料的规格及采购数量的结构变化，导致原材料整体平均采购单价的波动。因此，报告期后公司生产用主要原材料的价格波动具有合理性。

(2) 期后产品销售价格波动情况

关于期后产品销售价格的波动情况及分析，具体详见本回复之“（一）关于业绩持续下滑和毛利率情况”之“3、说明报告期后收入及毛利率下降的原因及合理性，并分析公司是否存在将报告期内成本费用跨期调节至报告期后的情况”之“（2）报告期期后毛利率下降的原因及合理性”。

(3) 说明未来是否存在射频电子元器件毛利率持续下滑的风险及应对措施

报告期内，公司射频电子元器件毛利率分别为 61.34%、54.53%和 43.46%，虽然呈下降趋势，但仍保持相对较高的水平，公司高毛利率水平主要与军工行业特征、研发投入持续性、客户粘性等三个方面因素有关，未来在下游客户持续传导降价压力，产品价格下降超过公司的预期情景下，以及公司部分新产品在开发和量产初期阶段，因生产工艺不成熟等因素，存在毛利率较低的情况，前述因素可能影响公司整体毛利率水平。尽管毛利率呈现下降趋势，但客户降价并非无休止进行。为确保供应链的长期稳定及行业的健康发展，降价通常存在一定阈值。当价格下降至供应商难以通过产品销售覆盖研发投入及生产成本时，若无合理利润空间，大量供应商可能面临经营困境甚至退出市场，进而威胁供应链的安全性与稳定性。因此，结合行业惯例及公司与客户间的长期合作关系，预计毛利率在下降至目前水平后将逐步趋于稳定。

针对报告期内射频电子元器件毛利率下降的情况，公司已采取以下措施积极应对：

1) 公司持续进行研发投入，能够紧密围绕核心客户，根据客户多样化需求进行定制化研发，且不断提升产品品质、优化产品结构；公司通过研发实现技术创新及产品升级，提升公司产品附加值；通过定义新产品，挖掘并引导客户需求，创造新的市场机会，形成竞争优势。

2) 公司持续开拓市场，一方面通过为老客户提供更加优质的产品和服务，持续增加客户粘性；另一方面通过主动拜访客户，积极参与下游客户的询价、竞争性谈判、邀请招标等方式不断加大市场拓展力度，开拓新客户。

3) 加强成本管控能力，围绕提效降本进行管理改善，一方面，通过市场询价和比价，选择合适的合格供应商进行采购，以减少库存成本并提高资金的流动性，同时避免在价格高点进行大量采购；在确保产品质量的前提下，公司将积极引入新供应商，并采取价格竞争机制，以降低原材料采购成本；另一方面通过优化生产工艺、提高生产效率，来降低生产成本、提高产品利润空间。

综上所述，报告期内，公司射频电子元器件毛利率呈下降趋势，但仍保持相对较高的水平。如果未来公司下游客户持续传导降价压力或公司新品开发成本控制不及预期，毛利率可能存在进一步下降的风险，但公司已采取积极措施应对射

频电子元器件毛利率下滑的风险，不存在对公司盈利能力产生重大不利影响或潜在风险。

【主办券商回复】

一、核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

1、查阅同行业上市公司以及公司自身的下游客户集团定期报告、业绩快报、业绩预告、官网、招股说明书、公开转让说明书等公开信息，分析公司与可比公司及下游行业收入变动趋势以及毛利率变化趋势；测算公司业绩下滑的行业原因占比及公司自身因素占比情况；分析公司所处行业环境不利因素是否发生扭转，以及应对业绩波动所采取的具体应对措施；分析可比公司产品性能指标与公司的差异，分析公司产品是否存在技术落后或淘汰风险及经营业绩是否存在持续下滑风险；了解公司在销售价格、产品结构、主要性能指标、下游客户、应用领域、经营规模等方面与同行业可比公司的差异，分析公司射频电子元器件和频率电子元器件毛利率高于同行业可比公司的原因以及与前次 IPO 申报期间存在差异的原因；

2、获取并分析公司报告期内的销售收入明细表、采购明细表、成本构成明细表；结合主要客户订单变化情况、原材料价格波动及产品定价策略调整等因素，分析毛利率下降的原因和合理性；核查原始凭证的真实性、完整性及入账期间的准确性；

3、获取公司报告期末在手订单明细及期后收到客户新增的订单情况，获取期后 2024 年年度未经审计财务报表，了解期后业绩情况，分析公司未来盈利能力的走势及可持续性；

4、分析公司产品构成、销售单价、原材料采购价格、各项成本费用构成、毛利率变动原因；对报告期内公司收入、成本真实性、准确性、完整性所执行的截止性测试、穿行测试以及走访、函证等程序，核查公司是否存在跨期调节收入或成本的情形，公司报告期内收入确认与成本归集核算是否准确；

5、查阅公司行业研究报告，获取公司期后订单明细表并查询公司原材料价格变动情况，了解公司订单销售价格与原材料价格变动趋势情况，分析未来是否存在射频电子元器件毛利率持续下滑的风险以及所采取的应对措施。

（二）核查意见

1、报告期内公司射频电子元器件的收入变动趋势与同行业可比公司均呈现一定程度的阶段性下降，与新劲刚的收入变动趋势存在差异，主要系该公司的收购和技术优势共同推动其收入增长，差异具有合理性，与银河股份 2023 年度的收入变动趋势存在差异，主要系不同公司的项目收入验收时点与集中性存在差异所致。报告期内，公司频率电子元器件的收入变动趋势与同行业可比公司基本一致，不存在明显差异；

2、2023 年度公司主营业务收入同比下降 24.90%，同行业公司营业收入平均值下降幅度为 7.19%，公司 2023 年业绩下滑程度超过行业平均水平，主要受行业价格下行压力与公司自身因素共同影响。具体而言，同行业公司产品价格平均下降 5.88%，而本公司产品价格平均下降 7.76%，行业因素对公司价格下降的影响占比达 75.67%，构成了价格下滑的主要驱动因素。2024 年 1-6 月公司主营业务收入同比下降 42.42%，其中同行业公司营业收入下降平均值为 28.82%，即行业因素导致的收入下降占比为主要影响因素。中国军用无线通信行业作为国防科技工业的重要支柱，近年来受到宏观经济波动、政策调整及市场需求变化的多重影响，经历了阶段性调整。然而，随着不利因素逐步消退，行业及公司自身在近期显现出筑底向好的扭转迹象。针对行业原因及自身不利因素，公司实施的应对措施已开始逐步显现效果，为公司经营业绩的恢复及增长奠定了坚实基础，2025 年 1 月-3 月 11 日，公司新增订单金额达到 3,015.06 万元，新增订单金额大幅增长，截至本回复出具日，公司目前参与了 17 个军工客户项目的配合研发、送样及批量供货，公司预测按照谨慎的收入转化率，2025 年-2026 年前述项目预计将为公司带来 8,000 万元的意向性订单收入。公司已在公开转让说明书之“重大事项提示”之“业绩下滑的风险”、“主要客户集中度较高的风险”及“宏观环境变化的风险”中充分披露了相关风险；

3、2024 年度，公司营业收入同比下降 19.45%，毛利率同比下降 11.43 个百分点，公司期后营业收入下降的主要原因系 2024 年度下游客户受行业周期性波动影响，其产品订购节奏及订单量仍处于缓慢恢复中，部分项目新品仍处于初样、小批或统型阶段，尚未完成定型并进入大批量供货阶段。公司 2024 年度毛利率下降，主要原因系：①产销量下降导致单位成本上升；②公司下游客户通过询比价等竞争性采购方式将成本压力传导至公司，直接影响公司获取订单的产品销售

单价。公司不存在将报告期内成本费用跨期调节至报告期后的情况。基于当前技术优势和订单增长，公司产品短期内不存在技术落后或淘汰风险，经营业绩持续下滑的可能性较低；

4、由于公司不同产品系列的指标参数、前期研发投入、生产调试难度及市场竞争情况的不同，使得其单位成本和单价均有所差异。“小批量、多品种”的特点使得公司各期产品销售数量结构、单价和成本结构均有所变化，整体毛利率的波动主要原因系不同型号或不同系列产品的销售数量结构变动所致，公司收入及毛利率的变动符合公司实际经营情况。公司不存在跨期调节收入或成本的情形，报告期内公司收入确认与成本归集核算准确；

5、公司 2022 年、2023 年射频电子元器件和频率电子元器件毛利率高于可比公司的核心竞争优势源于其定制化经营模式与技术优势驱动。公司 2022 年、2023 年射频电子元器件和频率电子元器件毛利率与前次 IPO 申报期间发生了显著变化，公司毛利率呈下降趋势，主要原因系①下游客户价格传导效应；②产销量下降导致单位成本上升；③市场竞争加剧及客户采购策略调整，公司毛利率变动具有合理性；

6、公司报告期内射频电子元器件毛利率下降趋势与银河股份一致，但与盟升电子和新劲刚存在差异，差异主要源于产销量下降导致的单位成本上升、规模经济效应不足以及不同公司的产品特征或客户结构存在差异。随着若市场需求回暖或公司优化成本结构，未来公司射频电子元器件的毛利率有望逐步改善，公司不存在射频电子元器件毛利率持续下滑的风险。

二、说明对于公司实际控制人等关键人员的资金流水核查情况，是否存在异常资金往来、公司是否存在资金体外循环

（一）核查程序

主办券商对公司实际控制人等关键主体的资金流水进行了核查，具体情况如下：

1、核查范围及覆盖比例

经综合参考公司控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水总体情况、单笔交易发生额分布情况等因素，将公司关键人员资金流水核查的重要性水平确定在单笔金额 5.00 万元人民币或其他低

于 5.00 万元但可能存在异常情形的资金流水。

2、异常标准及确定依据

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》对资金流水核查要求，结合公控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员资金流水总体情况及重要性原则等，确定以下重要核查事项，并作为核查异常标准及确定依据，具体情况如下：

序号	核查异常标准及确定依据
1	控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员等是否存在异常大额资金往来
2	控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或者频繁出现大额存现、取现情形
3	控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款，转让公司股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常
4	控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员与公司主要客户、供应商是否存在异常大额资金往来

3、核查程序及证据

（1）同控股股东、实际控制人及其配偶、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员前往中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、中国交通银行、上海银行、上海农村商业银行打印报告期内全部银行账户资金流水明细并合影留念，并取得核查对象报告期内其他银行的盖章版银行账户资金流水明细；

（2）通过云闪付进行检索，对已提供的银行流水明细进行比对，进一步核查对象银行账户流水提供的完整性；

（3）查阅核查对象关于流水提供的真实性、完整性的承诺；获取核查对象签署的关于提供银行账户资金流水的声明，确认已提供报告期内银行账户资金流水的完整性、真实性、准确性；

（4）对核查对象报告期内的银行资金流水进行交叉勾稽比对，分析是否有遗漏银行或者遗漏账户；

（5）统计出公司前 30 大客户、供应商的实际控制人、自然人股东、主要人员的信息，并与核查对象银行资金流水中大额收支的自然人对手方进行交叉比对，分析与公司客户、供应商是否存在异常大额资金往来情况；

(6)根据设定的异常标准选取大额收支,访谈该自然人了解相关交易性质、交易背景、交易对方及款项用途,对于报告期内大额收付款项通过取得交易凭证、协议、交易发生相关的聊天记录等形式确认款项性质及原因。

4、核查结果

核查结果如下表所示:

序号	核查对象	与鸿眸科技关系	核查账户数量(个)	核查期间	核查交易重要性水平标准	有无异常情况
1	姜伟伟	控股股东、实际控制人、董事长	6	2022.1.1-2024.6.30	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
2	姚奕羽	实际控制人配偶	11	2022.1.1-2024.6.30	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
3	梁远勇	董事、总经理	7	2022.1.1-2024.6.30	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
4	薛代彬	董事、副总经理	11	2022.1.1-2024.6.30	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
5	温海平	董事、副总经理	9	2022.1.1-2024.6.30	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
6	高好好	董事	9	2022.1.1-2024.6.30	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
7	王鑫炜	监事	18	2022.1.1-2024.6.30	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
8	孟巍	监事	9	2022.1.1-2024.6.30	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
9	唐新发	监事、销售负责人	10	2022.1.1-2024.6.30	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
10	顾棋	董事会秘书、财务负责人	4	2022.1.1-2024.6.30	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
11	冯培培	采购负责人	10	2023.5.15-2024.6.30	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
12	王彦婷	出纳	6	2024.5.1-2024.6.30	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
13	赵刚	离职董事	15	2022.1.1-2024.3.11	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
14	陈青	离职财务负责人	10	2022.1.1-2024.6.10	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无
15	许金金	离职出纳	6	2023.8.25-2024.4.30	单笔交易 5 万元及以上(人民币)	无

(二) 核查意见

经核查，公司控股股东、实际控制人、董监高资金流水不存在异常资金往来情况，不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用的情形。

【会计师回复】

会计师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于上海鸿晔电子科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》。

问题 2.其他问题

根据申报文件及前次问询回复，（1）关于股份支付价格。公司 2023 年 2 月进行了股票回购，回购价格为每股 41.42 元。2023 年 12 月，公司实施股权激励计划，以股票回购价格作为股份支付公允价值的确定依据，即以 41.42 元/股测算股份支付费用。对于股权激励对象，公司区分有无服务期限限制的情况，按服务期分摊确认或一次性确认股份支付费用。请公司：①结合 2023 年公司业绩情况、股权激励前后公司外部股权转让交易情况等，说明以 41.42 元/股作为股份支付价格的公允性、合理性。②列示公司对股权激励对象的服务期约定情况，设置或不设置服务期限限制的具体原因，对各期业绩的影响情况。（2）关于经营活动现金流。请公司：说明公司报告期内经营活动现金流量净额波动较大的原因，并定量分析与净利润存在差异的原因及合理性。（3）关于重要性水平。请公司：结合实际执行的重要性水平、同行业可比公司重要性水平等情况，进一步说明将营业收入的 3%作为财务报表整体重要性水平的原因及恰当性。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【公司回复】

一、关于股份支付价格。公司 2023 年 2 月进行了股票回购，回购价格为每股 41.42 元。2023 年 12 月，公司实施股权激励计划，以股票回购价格作为股份支付公允价值的确定依据，即以 41.42 元/股测算股份支付费用。对于股权激励对象，公司区分有无服务期限限制的情况，按服务期分摊确认或一次性确认股份支付费用。请公司：①结合 2023 年公司业绩情况、股权激励前后公司外部股权转让交易情况等，说明以 41.42 元/股作为股份支付价格的公允性、合理性。②列示公司对股权激励对象的服务期约定情况，设置或不设置服务期限限制的具体原因，对

各期业绩的影响情况。

（一）结合 2023 年公司业绩情况、股权激励前后公司外部股权转让交易情况等，说明以 41.42 元/股作为股份支付价格的公允性、合理性

1、经营业绩中的现金流表现为股份支付公允价值提供一定支持

公司进行股权激励的 2023 年度经营业绩表现情况如下：

单位：万元			
项目	2023 年度	变动	2022 年度
营业收入	7,508.68	-24.87%	9,994.55
净利润	-748.21	-138.91%	1,922.78
归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润	390.66	-73.49%	1,473.34
经营活动产生的现金流量净额	3,803.97	322.82%	-1,707.17

由上可见，虽然公司 2023 年度营业收入较 2022 年下降 24.87%，利润随之下降，但经营性现金流从 2022 年的-1,707.17 万元显著改善至 2023 年的 3,803.97 万元，增长 322.82%，在一定程度上反映了公司具备较强的现金生成能力和财务韧性。这种现金流优势在收入和利润下降的背景下，增强了市场对公司长期可持续性的信心，间接支持 2023 年 12 月 41.42 元/股股份支付公允价值的合理性。

公司经营业绩中的现金流稳健性在一定程度上弥补了短期业绩波动的负面影响，反映了市场在授予日对公司价值的合理预期。

2、外部交易记录验证股份支付价格的公允性

2023 年 12 月股权激励实施前后，公司存在多笔外部股权转让交易，价格与 41.42 元/股的公允价值相近，印证了估值的稳定性。例如：2023 年 6 月，航宙管理以 39.10 元/股的价格向姜伟伟、梁远勇转让股份。2023 年 7 月，航宙管理以 37.50 元/股和 39.10 元/股的价格向执行事务合伙人范小江转让股份。

2024 年 8 月，航宙管理以相同价格（37.50 元/股和 39.10 元/股）将剩余股份转让给姜伟伟、梁远勇。前述股份交易价格与股权激励的公允价值接近，反映了市场及股东对公司估值的稳定认可。

3、回购股份与股权激励计划之间存在明确的对应关系

公司于 2023 年 12 月实施的股权激励计划，标的股票来源于 2023 年 3 月以 41.42 元/股回购的外部投资者股份。回购对应的董事会及股东会决议明确用于员

工激励，且回购与股权激励时间间隔较短（9个月），期间公司基本面未发生重大变化。因此，以41.42元/股作为股份支付公允价值具有合理性。

4、核心技术优势夯实公司估值溢价

公司于2023年12月实施股权激励，彼时正值公共卫生事件防控政策调整后，市场普遍预期经济复苏加速，军工行业亦被视为重要受益方向。尽管IPO进程存在一定不确定性，但市场对公司未来成长性保持信心，估值水平得以支撑。其中，公司的核心技术优势是估值溢价的重要依据。

综上所述，公司在2023年12月股权激励中采用41.42元/股作为股份支付公允价值具有充分合理性。首先，经营业绩中的现金流表现为股份支付公允价值提供一定支持；其次，外部交易记录显示市场对公司估值保持稳定，未出现大幅波动；再次，该价格与公司回购股份之间存在明确的对应关系；且在股权激励实施时，市场基于当时的行业趋势和技术进展，对公司的长期成长性预期保持乐观，股东对公司未来发展的信心以及技术优势进一步印证了估值的合理性。因此，41.42元/股的公允价值充分反映了市场对公司的认可。

（二）列示公司对股权激励对象的服务期约定情况，设置或不设置服务期限限制的具体原因，对各期业绩的影响情况

公司于2023年12月第三次临时股东大会授权，经第三届董事会第十二次会议审议通过《上海鸿晔电子科技有限公司股权激励计划》（以下简称“股权激励计划”），将已设立的上海鸿代平管理咨询合伙企业（有限合伙）作为持股平台，对公司董事、监事、中高层管理人员、核心技术人员及其他对公司有突出贡献的人员实施股权激励。本计划涉及的标的股票数量为公司于2023年2月10日召开的第三届董事会第十次会议审议通过的回购公司股份方案中回购的公司股票的全部数量，即671,815.00股，回购价格为每股41.42元。公司将回购的全部标的股票以每股1元的价格依法转让给持股平台，激励对象通过认缴出资取得持股平台的合伙份额，从而间接持有公司股份，确认股份支付费用2,715.48万元。

公司根据激励对象入职公司至股权激励日之间的年限，对入职满五年的激励对象无服务期限限制，故一次性确认股份支付费用；对入职未满五年的激励对象设置3年服务期，在服务期限内分摊确认股份支付费用。

关于公司股权激励具体人员、股份数量、对应的股份支付金额及划分为经常

性损益和非经常性损益的情况，具体如下：

单位：股、元/股、万元

序号	激励对象	股份数量	授予价格	公允价格	股份支付	服务期 (年)	经常性损益/非 经常性损益
1	高好好	120,000.00	1.00	41.42	485.04	0	非经常性损益
2	唐新发	73,000.00	1.00	41.42	295.07	0	非经常性损益
3	王鑫炜	60,000.00	1.00	41.42	242.52	3	经常性损益
4	孙贺	48,000.00	1.00	41.42	194.02	3	经常性损益
5	孙傅勇	48,000.00	1.00	41.42	194.02	0	非经常性损益
6	陶磊	48,000.00	1.00	41.42	194.02	0	非经常性损益
7	赵梓滨	42,000.00	1.00	41.42	169.76	0	非经常性损益
8	顾棋	42,000.00	1.00	41.42	169.76	3	经常性损益
9	林楠	39,000.00	1.00	41.42	157.64	0	非经常性损益
10	许继润	34,500.00	1.00	41.42	139.45	0	非经常性损益
11	张旺	30,315.00	1.00	41.42	122.53	3	经常性损益
12	孟巍	19,000.00	1.00	41.42	76.80	0	非经常性损益
13	刘鹏	11,000.00	1.00	41.42	44.46	0	非经常性损益
14	陈青	10,000.00	1.00	41.42	40.42	3	经常性损益
15	冯培培	10,000.00	1.00	41.42	40.42	3	经常性损益
16	阮婷	10,000.00	1.00	41.42	40.42	3	经常性损益
17	朱晓韡	10,000.00	1.00	41.42	40.42	0	非经常性损益
18	乔现南	9,000.00	1.00	41.42	36.38	3	经常性损益
19	刘冬峰	8,000.00	1.00	41.42	32.34	3	经常性损益
合计		671,815.00			2,715.48		

由上表可见，公司 2023 年 12 月对公司董事、监事、中高层管理人员、核心技术人员及其他对公司有突出贡献的人员实施的股权激励计划确认股份支付费用金额总计为 2,715.48 万元。根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》规定：“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益”。

公司确认股份支付费用对各期业绩的影响情况如下：

单位：万元

核算科目	2023 年度		2024 年 1-6 月		2024 年 7-12 月		2025 年度		2026 年度	
	金额	其中：一 次性确认	金额	其中：一 次性确认	金额	其中：一 次性确认	金额	其中：一 次性确认	金额	其中：一 次性确认
销售费用	437.92	434.52	20.42	-	20.42	-	40.84	-	37.44	-
管理费用	169.76	161.68	40.64	-	41.77	-	83.53	-	76.57	-
研发费用	1,214.51	1,200.47	124.63	40.42	84.21	-	168.42	-	154.38	-
合计	1,822.19	1,796.67	185.70	40.42	146.40	-	292.80	-	268.39	-

注：2024 年 6 月，激励对象陈青因离职向公司员工高好好转让其员工持股平台份额共计 10,000 份，受让股权激励对象无服务期限限制，于受让时一次性确认股份支付费用 40.42 万元。

综上，公司对股权激励对象的服务期设置系基于其入职年限，入职满五年的股权激励对象无服务期限限制，一次性确认费用；未满五年者设 3 年服务期，分摊确认。2023 年确认 1,822.19 万元（含一次性确认股份支付费用 1,796.67 万元，计入非经常性损益），2024 年 1-6 月确认 185.70 万元（含一次性确认股份支付费用 40.42 万元，计入非经常性损益）。

二、关于经营活动现金流。请公司：说明公司报告期内经营活动现金流量净额波动较大的原因，并定量分析与净利润存在差异的原因及合理性

（一）公司报告期内经营活动现金流量净额波动较大的原因

报告期内，公司经营活动现金流量净额变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度		2022 年度
	金额	变动额	金额	变动额	金额
加：销售商品、提供劳务收到的现金	3,450.01	-8,664.92	12,114.93	5,698.86	6,416.07
加：收到其他与经营活动有关的现金	68.72	-383.77	452.49	-181.59	634.08
减：购买商品、接受劳务支付的现金	1,019.09	-1,571.41	2,590.50	-277.50	2,868.00
减：支付给职工以及为职工支付的现金	1,818.23	-1,981.56	3,799.79	376.06	3,423.73
减：支付的各项税费	102.41	-1,448.94	1,551.35	-145.18	1,696.53
减：支付其他与经营活动有关的现金	214.13	-607.69	821.82	52.77	769.06
经营活动产生的现金流量净额	364.87	-3,439.09	3,803.97	5,511.13	-1,707.17

2023 年，经营活动产生的现金流量净额为 3,803.97 万元，较 2022 年增加

5,511.13 万元，其中销售商品、提供劳务收到的现金增加 5,698.86 万元，主要原因系公司主要客户为军工集团下属单位及科研院所和知名军用无线通信设备制造商，军工行业销售回款周期普遍较长，另外公司客户的回款方式中银行承兑汇票、商业承兑汇票及数字化应收债权凭证的回款占比约为 70%左右，公司将票据持有至到期获取票据上的现金流量导致公司实际销售回款周期较长。2022 年销售商品、提供劳务收到的现金中银行承兑汇票、商业承兑汇票及数字化应收债权凭证到期承兑收到的现金为 3,259.15 万元，2023 年销售商品、提供劳务收到的现金中银行承兑汇票、商业承兑汇票及数字化应收债权凭证到期承兑收到的现金为 9,529.60 万元。

2024 年 1-6 月，经营活动产生的现金流量净额为 364.87 万元，较 2023 年减少 3,439.09 万元，其中销售商品、提供劳务收到的现金减少 8,664.92 万元，主要原因系①2024 年 1-6 月为半年度销售商品、提供劳务收到的现金，统计的时间周期比 2023 年度短；②军工行业企业销售回款周期普遍较长且一般集中在第四季度付款，故 2024 年上半年应收账款回款金额较低；③随着公司收入规模下降导致各结算方式的回款金额均有所减少。

综上，经营活动产生的现金流量净额波动较大，主要原因系公司主要客户为军工集团下属单位及科研院所和知名军用无线通信设备制造商，军工行业销售回款周期普遍较长，另外公司客户的回款方式中银行承兑汇票、商业承兑汇票及数字化应收债权凭证的占比较高，公司将票据持有至到期获取票据上的现金流量导致公司实际销售回款周期较长，其波动原因具有合理性。

（二）定量分析经营活动现金流量净额与净利润存在差异的原因及合理性

报告期各期，经营活动现金流量净额与净利润之间的关系如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
一、经营活动产生的现金流量净额①	364.87	3,803.97	-1,707.17
二、净利润②	-232.08	-748.21	1,922.78
三、差异③=①-②	596.95	4,552.18	-3,629.94
主要差异构成明细如下：			
1、经营性应收项目的减少（增加以“—”号填列）	648.08	3,144.10	-3,743.17
2、经营性应付项目的增加（减少以“—”号填列）	-9.72	-655.75	-1,431.71

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
3、信用减值损失、资产减值准备	-41.22	567.20	1,598.64
4、股份支付费用	185.70	1,822.19	-
5、其他项目变动	-185.88	-325.57	-53.71
第 1-5 项小计	596.95	4,552.18	-3,629.94

由上表可见，报告期内，影响经营活动产生的现金流量净额和净利润差异的主要项目为经营性应收项目及经营性应付项目的变动、信用减值损失、资产减值准备和股份支付费用。

（1）经营性应收项目的减少

报告期内，公司经营性应收项目分别减少-3,743.17 万元、3,144.10 万元、648.08 万元，主要受应收票据、应收款项融资和应收账款的变动影响。

报告期内，公司经营性各应收项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
应收票据减少（增加以“—”号填列）	569.08	982.34	-932.68
应收款项融资减少（增加以“—”号填列）	-34.35	3,492.42	-3,402.06
应收账款减少（增加以“—”号填列）	234.06	-869.70	656.38
其他经营性应收减少（增加以“—”号填列）	-120.71	-460.96	-64.82
合计	648.08	3,144.10	-3,743.17

2022 年度应收款项融资增加金额较大，且 2023 年度应收款项融资减少金额较大的原因主要系，2022 年末公司收到客户 A 集团 a 公司支付的“6+9”银行开具的银行承兑汇票金额为 3,311.68 万元，并于 2023 年 6 月到期承兑。

2022 年末应收款项融资明细情况如下：

单位：万元

序号	出票人	前手	承兑银行	出票日期	票据到期日	汇票金额
1	客户 A 集团 a 公司	客户 A 集团 a 公司	中国工商银行	2022/12/30	2023/6/30	2,965.43
2	客户 A 集团 a 公司	客户 A 集团 a 公司	中国工商银行	2022/12/30	2023/6/30	346.25
3	武汉龙安集团有限责任公司	中国信息通信科技集团 A 公司	中国银行	2022/7/12	2023/1/12	200.00
4	北京四方继保工程技术有限公司	北京四方继保工程技术有限公司保定分公司	华夏银行	2022/12/27	2023/6/27	18.18
5	北京四方继保自动化股份有限公司	北京四方继保工程技术有限公司保定分公司	招商银行	2022/11/17	2023/5/7	10.98
合计						3,540.83

（2）经营性应付项目的增加

报告期内，公司经营性应付项目分别增加-1,431.71 万元、-655.75 万元、-9.72 万元，主要受应付账款和应付税费的变动影响。

报告期内，公司经营性各应付项目变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
应付票据的增加（减少以“-”号填列）	-61.68	61.68	-
应付账款的增加（减少以“-”号填列）	167.61	16.59	-537.44
应交税费的增加（减少以“-”号填列）	41.86	-556.78	-244.19
其他流动负债-票据背书转入的应付账款（与采购商品服务相关）增加（减少以“-”号填列）	-	-28.45	-856.78
应付职工薪酬的增加（减少以“-”号填列）	-186.45	-202.03	124.13
其他经营性应付增加	28.95	53.24	82.57
合计	-9.72	-655.75	-1,431.71

2022 年度，经营性应付项目减少 1,431.71 万元，其中应付账款减少 537.44 万元，主要系因为随着公司业务规模下降，相应的采购额下降导致的应付账款减少；2021 年末未终止确认的票据背书，于 2022 年度到期转销而减少，导致经营性应付项目减少 856.78 万元。

2023 年度，经营性应付项目减少 655.75 万元，其中应交税费减少 556.78 万元，主要原因系 2022 年末，公司根据《国家税务总局、财政部关于延续实施制造业中小微企业延缓缴纳部分税费有关事项的公告》（2022 年第 2 号）和《国家税务总局、财政部关于制造业中小微企业继续延缓缴纳部分税费有关事项的公告》（2022 年第 17 号），延缓缴纳了部分企业所得税和增值税，金额为 552.27 万元，该部分税费于 2023 年度进行缴纳。

（3）信用减值损失、资产减值准备

报告期内，公司信用减值损失和资产减值准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
信用减值损失	-45.24	217.38	99.71
资产减值准备	4.01	349.82	1,498.93
合计	-41.22	567.20	1,598.64

2023 年度，信用减值损失增加 217.38 万元，主要系 2023 年末商业承兑汇票追溯至对应的应收账款账龄较 2022 年末延长，导致应收票据坏账损失增加 53.29

万元；2023 年末，账龄 2-3 年应收账款期末余额增加 430.97 万元，对应坏账损失增加 129.29 万元。

2022 年度和 2023 年度，资产减值准备大幅增加，主要系因为部分存货因产品技术或客户需求变化形成一定库存积压，报告期各期末按照成本与可变现净值孰低计量计提资产减值准备所致。

（4）股份支付费用

公司 2023 年 12 月对公司董事、监事、中高层管理人员、核心技术人员及其他对公司有突出贡献的人员实施的股权激励计划，2023 年度和 2024 年 1-6 月确认股份支付费用分别为 1,822.19 万元和 185.70 万元。

综上所述，报告期内公司的经营性现金流与净利润差异较大的原因主要系经营性应收项目及经营性应付项目的变动、信用减值损失、资产减值准备和股份支付费用等影响，经营活动现金流量净额的波动和公司实际业务情况匹配，具有合理性。

三、关于重要性水平。请公司：结合实际执行的重要性水平、同行业可比公司重要性水平等情况，进一步说明将营业收入的 3%作为财务报表整体重要性水平的原因及恰当性

（一）实际执行的重要性水平

公司根据自身所处行业与实际经营情况，从项目的性质和金额等方面综合判断财务会计信息的重要性。在判断项目性质的重要性时，公司主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否会对公司的财务状况、经营成果和现金流量构成重大影响等因素；在判断项目金额大小的重要性时，公司主要考虑该项目金额占资产总额、净资产额、营业收入总额、净利润等直接相关项目金额的比重或占所属报表项目金额的比重。

公司不属于资产驱动型的经营实体，故未将资产总额和净资产额作为确定公司财务报表整体重要性水平的基准。另外，2023 年度及 2024 年 1-6 月，公司净利润为负，故未将净利润作为确定公司财务报表整体重要性水平的基准。营业收入是财务报表的核心指标之一，反映了公司的经营规模和盈利能力，故选择营业收入作为确定公司财务报表整体重要性水平的基准，基于对公司业务规模的考虑，将报告期内各期营业收入的 3%作为财务报表整体重要性水平。会计师实际执行

的重要性通常为财务报表整体重要性水平的 50%至 75%，基于谨慎性及应有的职业怀疑，会计师将实际执行的重要性水平按照财务报表整体重要性的 50%执行；明显微小错报的临界值通常为财务报表整体重要性的 3%至 5%，但不超过财务报表整体重要性的 10%，会计师将财务报表整体重要性水平的 3%作为明显微小错报的临界值。具体计算过程及结果如下：

单位：万元

项目	2024 年 1-6 月	2023 年度	2022 年度
基准：营业收入①	2,393.74	7,508.68	9,994.55
基准（百分比）②	3%	3%	3%
财务报表整体的重要性水平③=①*②	71.81	225.26	299.84
实际执行的重要性（百分比）④	50%	50%	50%
实际执行的重要性（金额）⑤=③*④	35.91	112.63	149.92
明显微小错报的临界值（百分比）⑥	3%	3%	3%
明显微小错报的临界值（金额）⑦=③*⑥	2.15	6.76	9.00

由上表可知，报告期内，公司财务报表整体重要性水平分别为 299.84 万元、225.26 万元和 71.81 万元；会计师实际执行的重要性水平为财务报表整体重要性水平的 50%，金额分别为 149.92 万元、112.63 万元和 35.91 万元；明显微小错报的临界值为财务报表整体重要性水平的 3%，金额分别为 9.00 万元、6.76 万元和 2.15 万元。

（二）同行业可比公司重要性水平

同行业可比公司关于重要性水平的判断标准具体如下：

可比公司	重要性水平
银河股份	未披露
新劲刚	未披露
天奥电子	未披露
盟升电子	公司在确定与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平判断标准时，结合自身所处的行业、发展阶段和经营状况综合考虑。公司在本节披露的与财务会计信息相关重大事项的判断标准为金额超过各年扣除非经常性损益后利润总额的 5%，或金额虽未达到前述标准但公司认为较为重要的相关事项。

信息来源：银河股份、新劲刚和天奥电子未公开披露其重要性水平的判断标准，盟升电子的重要性水平判断标准摘自其招股说明书。

综上所述，基于对公司业务性质及规模的考虑，公司将报告期内各期财务报表营业收入的 3%作为财务报表整体重要性水平具有恰当性。立信会计师事务所

（特殊普通合伙）对公司报告期内的财务报表进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告（信会师报字[2024]第 ZA14431 号），能够合理保证公司财务报表整体不存在由于舞弊或错误导致的重大错报。

【主办券商回复】

一、核查上述事项并发表明确意见。

（一）核查程序

1、了解股权激励前后公司外部股权转让的交易价格及时间间隔等情况，结合 2023 年公司业绩情况，分析公司股份支付费用公允价值的确定依据及合理性；

2、审阅股权激励方案审议相关的董事会决议、股东大会决议以及股权激励计划方案等相关内容，核实激励对象入职公司至股权激励日之间的年限，确认股份支付的交易安排，股权所有权或收益权是否存在限制性条件，相关条件是否真实、可行，有无服务期的设定依据是否合理，服务期各年/期确认的员工服务成本或费用是否准确，查阅股份支付相关的会计凭证，确认是否符合《企业会计准则》相关规定，检查公司股份支付费用的计算过程，分析股份支付费用对各期业绩的影响；

3、获取经审计的现金流量表，分析经营活动现金流量净额产生的因素，对经营活动产生的现金流量净额与当期净利润进行比较，结合利润表和资产负债表，分析两者产生差异的原因及合理性，分析公司经营活动现金流量是否与销售政策、采购政策、信用政策变化情况相匹配；

4、了解会计师确定审计重要性水平的考量因素，以及实际执行的重要性水平和明显微小错报的临界值，复核会计师重要性水平工作底稿，查询同行业可比公司是否披露重要性水平信息，获取立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司报告期内的财务报表出具的标准无保留意见审计报告。

（二）核查意见

1、公司在 2023 年 12 月股权激励中采用 41.42 元/股作为股份支付公允价值具有充分合理性。首先，经营业绩中的现金流表现为股份支付公允价值提供一定支持；其次，外部交易记录显示市场对公司估值保持稳定，未出现大幅波动；再次，该价格与公司回购股份之间存在明确的对应关系；且在股权激励实施时，市

场基于当时的行业趋势和技术进展，对公司的长期成长性预期保持乐观，股东对公司未来发展的信心以及技术优势进一步印证了估值的合理性。因此，41.42 元/股的公允价值充分反映了市场对公司的认可；

2、公司根据激励对象入职公司至股权激励日之间的年限，对入职满五年的激励对象无服务期限限制，故一次性确认股份支付费用；对入职未满五年的激励对象设置3年服务期，在服务期限内分摊确认股份支付费用。2023年确认1,822.19万元（含一次性确认股份支付费用1,796.67万元，非经常性损益），2024年1-6月确认185.70万元（含一次性确认股份支付费用40.42万元，非经常性损益）；

3、经营活动产生的现金流量净额波动较大，主要原因系公司主要客户为军工集团下属单位及科研院所和知名军用无线通信设备制造商，军工行业企业销售回款周期普遍较长，另外公司客户的回款方式中银行承兑汇票、商业承兑汇票及数字化应收债权凭证的占比较高，公司将票据持有至到期获取票据上的现金流量导致公司实际销售回款周期较长，其波动原因具有合理性；报告期内公司的经营性现金流与净利润差异较大的原因主要系经营性应收项目及经营性应付项目的变动、信用减值损失、资产减值准备和股份支付费用等影响，经营活动现金流量净额的波动和公司实际业务情况匹配，具有合理性；

5、基于对公司业务性质及规模的考虑，公司将报告期内各期财务报表营业收入的3%作为财务报表整体重要性水平具有恰当性。立信会计师事务所（特殊普通合伙）对公司报告期内的财务报表进行了审计，并出具了标准无保留意见的审计报告（信会师报字[2024]第ZA14431号），能够合理保证公司财务报表整体不存在由于舞弊或错误导致的重大错报。

【会计师回复】

会计师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见立信会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于上海鸿晔电子科技有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》。

问题 3.其他补充说明

请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号——公开转让说明书》《全国中小

企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【公司、主办券商、律师、会计师回复】

公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号—公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定后认为，除公开披露的信息外，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。公司财务报告审计截止日为 2024 年 6 月 30 日，距离公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，并更新了推荐报告。相关内容及更新后的公开转让说明书及推荐报告已随首轮审核问询回复一并报送，截至本审核问询回复出具日，相关内容未发生变化。

截至第二轮审核问询函回复出具之日，公司尚未向当地证监局申请辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。中介机构暂无需就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告。

（本页无正文，为《关于上海鸿晔电子科技股份有限公司股票公开转让并挂牌
申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人：


姜伟伟

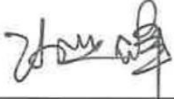
上海鸿晔电子科技股份有限公司



2025 年 3 月 17 日

（本页无正文，为《关于上海鸿晔电子科技股份有限公司股票公开转让并挂牌
申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人：


涂业峰

项目小组成员：


洪吉通


朴实


閻亚州


周正


李曙湘



2025 年 3 月 17 日