

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

关于

北京安达维尔科技股份有限公司

申请向特定对象发行股票的第二轮

审核问询函之回复报告

XYZH/2025XAAA3F0033

北京安达维尔科技股份有限公司

深圳证券交易所:

贵所于 2025 年 4 月 30 日出具的《关于北京安达维尔科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函》（审核函〔2025〕020018 号）（以下简称“问询函”）已收悉，北京安达维尔科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“安达维尔”或“公司”）会同信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“信永中和”）对问询函所列问题进行了逐项核查，现回复如下，请予审核。

问题 3:

公司经营业绩波动较大，2021 年至 2025 年 1-3 月，主营业务收入分别为 47,545.72 万元、41,254.61 万元、85,086.09 万元、63,278.54 万元、12,331.87 万元，净利润分别为 1,042.57 万元、-4,581.54 万元、11,348.51 万元、1,270.49 万元、-870.80 万元。发行人解释称主要由于军品业务受客户合同签订节奏、招投标流程进度、部分客户要求变化等因素影响。2021 年至 2025 年 1-3 月，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 13,392.04 万元、-2,567.81 万元、3,064.27 万元、-18,096.02 万元、-1,490.83 万元，最近一年一期发行人经营活动现金流量净额出现大额负值，发行人解释为经营性应收项目的增加以及存货的增加

所致。

请发行人：（1）结合主要客户收入及订单变动、同行业可比公司情况等，进一步说明导致公司最近一年一期业绩下滑的因素是否持续，公司业绩是否存在持续下滑的风险；如涉及相关跌价或减值，说明减值迹象具体出现的时间点和计提的及时性。（2）2024 年公司经营活动现金流出现明显不利变化，进一步说明公司在存货周转、收付款等方面是否发生明显不利变化，公司现金流是否存在持续恶化风险。

一、结合主要客户收入及订单变动、同行业可比公司情况等，进一步说明导致公司最近一年一期业绩下滑的因素是否持续，公司业绩是否存在持续下滑的风险；如涉及相关跌价或减值，说明减值迹象具体出现的时间点和计提的及时性

【发行人说明】

（一）结合主要客户收入变动情况，进一步说明导致公司最近一年一期业绩下滑的因素是否持续，公司业绩是否存在持续下滑的风险

报告期内各期公司前五大客户（合并口径）在 2023 年、2024 年、2025 年 1-3 月的收入变动情况如下：

单位：万元

序号	客户	2025 年 1-3 月		2024 年		2023 年
		收入金额	同比变动率	收入金额	同比变动率	收入金额
1	G1	4,252.26	0.19%	28,793.12	0.30%	28,706.86
2	中国南方航空	996.35	14.04%	4,902.89	40.72%	3,484.15
3	海南南方大航空	603.84	-26.81%	4,476.92	-18.11%	5,466.91
4	中国航空集团	648.51	28.05%	3,477.14	26.73%	2,743.81
5	中国东方航空	414.81	-25.36%	2,726.67	37.61%	1,981.42
6	D1	-1.59（注 1）	N/A（注 2）	1,320.91	-73.44%	4,973.12
7	A1	9.43	-80.31%	898.14	-96.36%	24,678.71
8	M1	1,019.47	N/A	-	N/A	-
合计		7,943.08	12.62%	46,595.79	-35.32%	72,034.97

注 1：2025 年 1-3 月军方客户 D1 的收入金额为负，主要系：（1）公司 2024 年向 D1 提供航空维修服务形成收入 1.05 万元。2025 年，双方协商对部分部件维修价格进行调整。鉴于双方合作关系良好、且涉及调整金额仅为 0.14 万元，公司与 D1 重新签订相关合同并冲减

了当期收入；（2）2025 年 1-3 月，公司向 D1 交付的某机载设备产品发生军品审价，调减了当期收入 1.45 万元。上述收入调减金额合计 1.59 万元，金额很小，对公司业绩不存在重大不利影响。

注 2：N/A 表示因往年同期该客户未形成收入，故无法计算同比变动率

1、客户 G1

最近一年一期，公司对 G1 收入的同比变动率为 0.30%、0.19%，公司与 G1 的合作关系持续保持稳定；2023 年、2024 年、2025 年 1-3 月，公司对 G1 收入分别为 28,706.86 万元、28,793.12 万元、4,252.26 万元，占当期总收入的比例为 33.74%、45.50%、34.48%，公司对 G1 的收入金额与占比均较高。综上，公司与 G1 的合作关系保持持续稳定，且公司对 G1 的收入金额及占比均较高，为公司未来业绩提供了有力保障。

2、中国南方航空、中国航空集团

公司主要向中国南方航空、中国航空集团销售机载设备、提供航空维修服务，基于公司维修周期、维修质量保障较好，客户持续向公司增加送修量，销售收入保持稳定上涨趋势。

3、海南方大航空

最近一年一期，公司对海南方大航空的收入同比变动率为-18.11%、-26.81%，存在一定下滑，主要原因如下：2019 年 6 月，公司与海南方大航空签订了气动起动机维修协议，协议有效期 5 年，至 2024 年 6 月该协议到期。鉴于海南方大航空自身已具备气动起动机维修能力，因此相关协议未进行续期，造成 2024 年、2025 年 1-3 月收入同比有所下降。公司与海南方大航空的其他业务合作依然保持稳定，剔除上述气动起动机维修收入后，2023 年、2024 年、2025 年 1-3 月，公司对海南方大航空的收入分别为 2,332.42 万元、2,355.75 万元、603.84 万元，2024 年同比增长 1.00%，2025 年 1-3 月同比增长 47.75%，呈上涨趋势。基于公司历史向海南方大航空提供维修及产品在可靠性、质量、周期方面的良好表现，且随着公司与海南方大航空合作的持续加强，公司对海南方大航空的收入持续下滑的风险较小。

4、中国东方航空

最近一年一期，公司对中国东方航空的收入同比变动率为 37.61%、-25.36%，2024 年收入较 2023 年呈上涨趋势。2024 年 1-3 月、2025 年 1-3 月，公司对中国东方航空的收入分别为 555.78 万元、414.81 万元。基于民航维修业务的行业特性，短期来看，公司对民航客户的维修业务会随着客户飞机的实际损坏情况而有一定波动，因此 2025 年一季度公司对中国东方航空的收入较 2024 年同期略微下滑了 140.97 万元。长期来看，公司与中国东方航空的合作较为稳定，报告期内交易金额稳步上涨。因此，上述导致收入下滑的因素是非持续性因素，公司相关收入持续下滑的风险较小。

5、客户 D1

公司客户 D1 系人民解放军下属某类军方客户，公司主要向其销售机载设备、航空维修服务、测控及保障设备等产品。2024 年公司对 D1 的收入同比变动率为-73.44%，存在一定下滑，主要系 D1 向公司采购的测控及保障设备出现下滑，根据该类军方客户的内部采购计划，测控及保障设备的采购需求具有一定波动性，2024 年相关产品的采购有所下降。

公司与 D1 的合作情况良好，随着 2025 年军品市场需求的回暖，公司持续推进新产品向老客户的延伸，在完成现有订单的情况下积极推进 D1 相关项目的招投标、订单签订及产品交付工作，预计 2025 年对 D1 的收入将较 2024 年同比实现增长。因此，上述导致收入下滑的因素是非持续性因素，公司相关收入持续下滑的风险较小。

6、客户 A1

最近一年一期，A1 销售收入同比变动率为-96.36%、-80.31%。2024 年度，A1 销售收入同比下滑 96.36%，主要系公司于 2023 年向 A1 集中交付 XX 训练系统形成收入 21,778.30 万元。该项目公司于 2020 年开始跟进，按军方客户原计划应于 2021 年至 2023 年分三批进行采购，但由于 2021 年、2022 年军方两次招标均流标导致军方采购流程延后，直至 2023 年客户才进行集中采购，公司于 2023 年完成集中交付并确认收入，一定程度上使得 2023 年 A1 的销售收入较高，造成 2024 年同比下滑。除去上述业务外，公司 2023 年、2024 年的收入分别为 63,307.79 万元、63,278.54 万元，保持稳定。

2025 年 1-3 月公司对 A1 的收入同比下滑，主要系 A1 为人民解放军下属某类军方客户，采购具有一定计划性，一般而言一季度采购金额及占比相对较低，对公司业绩影响较小。随着公司继续与 A1 保持良好的合作关系，持续推进与 A1 的订单签订及产品交付工作，预计公司 2025 年对 A1 的收入将较 2024 年同比实现增长，持续下滑的风险较小。因此，上述导致收入下滑的因素是非持续性因素，公司相关收入持续下滑的风险较小。

7、客户 M1

M1 下属某研究所为我国研制军训模拟装备的科研单位，公司凭借在相关领域的专业能力，于 2023 年与该研究所开展合作，并于 2025 年首次向其交付某型模拟训练系统导调通信评估车产品，因此 2025 年 1-3 月新增对客户 M1 的销售收入。公司与 M1 业务关系稳定，预计未来 M1 将继续向公司采购，公司相关收入下滑的风险较小。

综上所述，公司 2023 年、2024 年、2025 年 1-3 月各期前五大客户中，对海南南方大航空、中国东方航空、D1、A1 的收入存在 2024 年度或 2025 年 1-3 月同比下滑的情况，但导致收入下滑的因素是非持续性因素，公司收入持续下滑的风险较小。发行人已在募集说明书“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“一、发行人经营业绩波动的风险”中披露业绩下滑的风险。

（二）结合订单变动情况，进一步说明导致公司最近一年一期业绩下滑的因素是否持续，公司业绩是否存在持续下滑的风险

1、在手订单情况

（1）民品业务在手订单

2023 年末、2024 年末、2025 年 3 月末，公司民品业务在手订单金额为 4,174.78 万元、4,540.13 万元、5,509.30 万元，呈上涨趋势。

首先，公司目前民品业务收入占比中以民航维修业务为主，民航维修订单的滚动性呈现出较为显著的特征。通常情况下，客户会依据其飞机的实际损坏程度，灵活地在不同时间点下达维修订单，以确保飞行安全与运营效率。基于过往的业务经验，民航维修订单通常会在 2 个月左右经历一轮滚动更新，截至 2025 年 3

月末的在手订单金额不能代表公司全年的业务情况。2023 年、2024 年、2025 年 1-3 月，公司民品业务实现收入 21,508.51 万元、27,240.33 万元、5,410.26 万元，收入与在手订单变动趋势相同，预计 2025 年将持续保持增长。

其次，近年来，我国民航飞机、商用机队规模持续增长、民航机载设备国产化需求日益突出，民航领域市场前景广阔、需求不断提升，为公司民航业务的持续增长奠定了稳定的市场基础。同时，公司在报告期内持续加大了民航机载设备国产化研制的投入，多个产品已完成 CTSOA 及 PMA 取证，相关市场推广工作也已经取得显著进展。

综上所述，公司民航业务订单将持续落地，预计公司民品收入将持续保持稳定上涨趋势。

（2）军品业务在手订单

2023 年末、2024 年末、2025 年 3 月末，公司军品业务在手订单金额为 40,365.19 万元、22,584.88 万元、21,896.30 万元，存在下滑的情况。

相关国防军工行业研究报告显示，2024 年，我国军工行业普遍面临业绩承压的局面，受中期调整、人事变动等因素影响，导致军工行业订单签订普遍延后。公司 2024 年末军品在手订单下滑与军品市场情况一致。

2025 年 3 月末，公司军品业务在手订单与 2024 年末基本持平。首先，2024 年 1-3 月、2025 年 1-3 月，公司军品业务实现收入 4,650.80 万元、6,921.61 万元，同比上涨。公司在 2025 年 1-3 月军品业绩良好的情况下，持续推进军品订单的签订工作，使得 2025 年 3 月末在手订单与 2024 年末基本持平，公司 2025 年 1-3 月在手订单增长量优于 2024 年同期水平。其次，军工行业采购决策、审批和管理具有较强的计划性，通常倾向于在下半年甚至是第四季度完成订单签署、评审、验收等工作。随着军工行业需求的逐步恢复，预计公司军品订单将于 2025 年陆续落地，公司军品业务收入持续下滑的风险较小。

2、公司2025年1-3月收入情况良好、2025年3月末在手订单充足

基于 2024 年末充足的在手订单，公司于 2025 年 1-3 月实现了收入 12,331.87 万元，同比增长 27.46%。公司 2025 年一季度业绩情况良好，截至

2025年3月末，公司在手订单 27,405.60 万元，预计在未来将陆续转化为收入，公司业绩持续下滑的风险较小。

3、公司拟签署的订单及已中标项目储备充足，预计未来订单将陆续落地

除上述在手订单外，公司同时积极推进新订单的签署及新项目的投标工作。截至本回复报告出具日，公司正在积极推进签署的订单情况如下：（1）公司收到部分军方客户提前发出的投产函，要求公司开展生产并推进订单签署工作；（2）公司按照军方要求已完成部分产品的生产及交付，正在推进订单的签署工作。以上订单涉及金额 6,004.43 万元，预计收入将陆续实现。

此外，公司存在部分已中标项目，待后续签订批产订货合同。例如，公司已中标客户 G108 的某侧导轨组件项目，该项目预计可实现收入约 5.2 亿元；已中标客户 G108 的某真空卫生系统项目，该项目预计可实现收入约 2.4 亿元。公司积极推进上述已中标项目的订单落地工作，为公司未来业绩持续稳定奠定了坚实的基础。

综上所述，公司民品业务在手订单持续上涨，军品业务在手订单 2024 年下滑与军工市场整体情况相关，2025 年 1-3 月在手订单增长量优于往年同期水平。随着 2025 年军工行业需求的逐步恢复，预计公司军品订单将于 2025 年陆续落地。公司 2025 年 1-3 月收入同比增长 27.46%，收入情况良好；截至 2025 年 3 月末，公司在手订单充足，预计在未来将陆续转化为收入；同时，公司拟签署的订单及已中标项目储备充足，预计未来订单将持续落地。导致公司 2024 年业绩下滑的因素是非持续性因素，公司业绩持续下滑的风险较小。

（三）结合同行业可比公司情况，进一步说明导致公司最近一年一期业绩下滑的因素是否持续，公司业绩是否存在持续下滑的风险

公司选取可比公司主要以业务和产品维度为标准，具体标准如下：公司结合自身产品分类、可比公司年度报告中披露的收入分产品情况等，综合选取航新科技、海特高新、华力创通、超卓航科等从事机载设备研制、航空维修、仿真测试等业务的上市公司作为可比公司。相关可比公司的产品情况与公司产品对应情况如下：

公司名称	可比公司产品情况	可比公司军品、民品情况（注）	对应公司业务板块
航新科技	机载设备研制及保障、航空维修及服务	主要产品为民品	机载设备研制、航空维修
海特高新	航空装备研制与保障、航空工程技术与服务、集成电路设计与制造	主要产品为民品	机载设备研制、航空维修
华力创通	公司主要从事卫星导航、卫星通信等卫星应用业务，航空、航天等领域的仿真测试业务，雷达信号处理业务，无人机系统业务	主要产品为军品	测控及保障设备研制
超卓航科	航空航天零部件及耗材的增材制造、机载设备维修、新能源汽车零部件制造、板带成型加工精密设备及零件制造	2022年主要产品为军品，2023年、2024年主要为民品	机载设备研制、航空维修

注：可比公司一般未直接披露其军品、民品占比情况，该结论基于对可比公司的年度报告、投资者关系活动记录表等公告中披露的公开信息分析而来，具体参见《关于北京安达维尔科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函之回复报告》“问题1”之“一、（三）2、（3）、1）可比公司选取标准”。

以下结合可比公司分析公司最近一年一期业务波动情况分为两个角度：（1）军品、民品层面；（2）细分业务板块层面。

1、军品、民品层面：军品业务收入下滑而民品业务收入稳步增长，与可比公司趋势一致

报告期内，可比公司营业收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年1-3月	2024年	2023年	2022年
航新科技	39,597.36	170,289.00	157,863.09	139,691.72
海特高新	30,487.50	131,948.69	105,343.86	90,965.29
华力创通	13,730.49	54,689.62	70,962.84	38,509.62
超卓航科	7,845.46	40,358.03	27,016.43	13,970.46
平均数	22,915.20	99,321.34	90,296.56	70,784.27
中位数	22,109.00	93,319.16	88,153.35	64,737.45
安达维尔	12,331.87	63,278.54	85,086.09	41,254.61

报告期内，可比公司的整体营业收入变动情况不完全相同，主要呈现为2024年军品、民品业绩波动的差异。

（1）公司民品业务收入稳步增长，民品市场领域具有广阔的发展空间

2024年度，航新科技、海特高新、超卓航科以民品为主，报告期内收入呈上涨趋势。由于客户领域不完全相同，公司整体营业收入与航新科技、海特高新、超卓航科在报告期内的业绩波动情况存在差异，具有合理性。报告期内，公司民

品业务收入分别为 15,628.41 万元、21,508.51 万元、27,240.33 万元、5,410.26 万元，呈上涨趋势，与航新科技、海特高新、超卓航科不存在重大差异。

公司民品业务以商业航空为主。根据中国商用飞机有限责任公司发布的《中国商飞公司市场预测年报（2024-2043）》，预计到 2043 年，中国将新接收 9,323 架喷气客机。二十年后，中国商用机队规模将增加一倍以上，达到近 10,061 架飞机，占全球客机机队的 20.6%，中国国内航空市场将成为世界上最大的单一航空运输市场。民航机队的持续增长将给公司机载设备研制、航空维修以及测控及保障设备研制业务带来广阔的发展空间。

（2）公司军品业务 2024 年收入下滑，随着内外部环境的变化，预计 2025 年收入将回暖

报告期内，公司军品业务收入分别为 25,626.20 万元、63,577.58 万元、36,038.21 万元、6,921.61 万元，2024 年军品业务收入大幅减少是公司当年业绩下滑的主要原因。可比上市公司中的华力创通以军品为主，根据华力创通 2024 年年度报告，2024 年其部分项目产品交付时间被动推迟，交付周期延长，未能在预期时间内转化为营业收入，导致营业收入同比下滑。公司 2024 年业绩趋势及形成原因与华力创通均一致。

相关国防军工行业研究报告显示，2024 年，军工行业普遍面临业绩承压的局面，受中期调整、人事变动等多种因素影响，导致军工行业订单延后、军工企业收入确认节奏放缓、业绩下滑。根据公开信息，2024 年军工企业收入增速中位数自 2012 年以来首次为负，归母净利润增速中位数为近二十年最低，军工行业 2024 年普遍面临业绩承压的局面。

2025 年是“十四五”规划收官之年，同时也是临近 2027 年建军百年目标的关键时间节点，军工行业预计迎来订单释放和业绩改善的关键拐点。根据第十四届全国人民代表大会第二次会议上提交的预算草案显示，2025 年全国财政安排国防支出预算 17,845 亿元，同比增长 7.2%，保持较高增速。这一增长主要得益于国防现代化的持续推进和国际安全形势的复杂多变，促使我国加大国防投入。预计 2025 年军工行业需求将逐步恢复，前期延迟的订单有望加速兑现，公司军品业务业绩持续下滑的风险较小。

2、各类业务与同行业可比公司的对比情况

（1）机载设备研制业务

1）机载设备研制业务收入 2023 年上涨、2024 年下滑的原因及合理性

报告期内，公司机载设备研制业务贡献的营业收入分别为 12,670.32 万元、49,803.54 万元、32,816.10 万元、4,128.89 万元。

2022 年，公司军品业务受到部分重点型号装备采购合同签订延迟、重大项目采办流程和验收进度滞后，以及个别已交付军品审价等多重因素影响，使得 2022 年机载设备研制业务收入金额偏低。

2023 年，公司军品业务逐步恢复正常节奏，重点项目相继落地，相关产品的交付、验收等进度已逐步恢复。基于前述原因部分项目未按原有预算计划在前期交付，在 2023 年实现落地并集中交付验收确认收入，一定程度上使得 2023 年收入相对较高、2024 年收入同比下滑，具体如下：（1）公司于 2023 年集中交付 XX 训练系统形成收入 21,778.30 万元。该项目公司于 2020 年开始跟进，按军方客户原计划应于 2021 年至 2023 年分三批进行采购，但由于 2021 年、2022 年军方两次招标均流标导致军方采购流程延后，直至 2023 年客户才进行集中采购，公司于 2023 年完成集中交付并确认收入。（2）公司向 G105、G108、G106 等客户销售的部分机载设备产品，按计划应于 2022 年形成收入，但受合同签订流程滞后、客户产品装机任务延后等非公司原因影响，延期至 2023 年确认收入。若公司上述项目按原计划交付、确认收入，则公司 2022 年、2023 年、2024 年机载设备研制业务收入分别为 27,199.80 万元、28,014.63 万元、32,816.10 万元，呈稳步上涨趋势。

综上，公司机载设备研制业务 2023 年上涨、2024 年下滑具有合理性，不考虑 2024 年收入下滑的影响因素，公司 2022 年、2023 年、2024 年机载设备研制业务呈上涨趋势，公司基本盘稳定，机载设备业务业绩持续下滑的风险较小。

2）可比公司对比情况

报告期内，公司机载设备研制业务业绩变动与可比公司对比如下：

公司名称	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年	2022 年
航新科技	未披露	35,788.44	39,387.02	44,404.43
海特高新	未披露	26,234.71	23,931.14	19,045.20
超卓航科	未披露	15,849.03	9,007.28	7,204.09（注）
平均数	/	25,957.39	24,108.48	24,313.91
中位数	/	26,234.71	23,931.14	19,045.20
安达维尔	4,128.89	32,816.10	49,803.54	12,670.32

注：超卓航科 2022 年“航空航天零部件及耗材增材制造”业务收入金额未披露，此处按照 2023 年披露的业务收入及同比增长率计算而来。

报告期内，公司机载设备研制业务收入 2024 年下滑，与航新科技不存在重大差异，与民品为主的可比公司海特高新、超卓航科存在一定差异。主要原因为公司部分项目基于客户实际情况的变化未按原有预算计划在前期交付，在 2023 年实现落地并集中交付验收确认收入，一定程度上使得 2023 年收入相对较高、2024 年收入同比下滑，但仍高于可比公司平均水平。若公司上述项目按原计划交付、确认收入，则公司 2022 年、2023 年、2024 年机载设备研制业务收入分别为 27,199.80 万元、28,014.63 万元、32,816.10 万元，呈稳步上涨趋势。

3）机载设备研制业务市场广阔，公司业绩持续下滑的风险较小

从民航市场情况来看。根据中国商用飞机有限责任公司发布的《中国商飞公司市场预测年报（2024-2043）》，未来二十年我国将新接收 9,323 架喷气客机，商用机队规模将增加一倍以上，我国航空市场将成为世界上最大的单一航空运输市场。民航飞机的持续增长将给公司机载设备研制业务带来广阔的发展空间。

从军品市场情况来看。军机装备是我国武器装备建设中的重要组成部分，也是国防安全的重要保障力量。相较于发达国家，我国军机总体数量仍有较大增长空间，我国军机面临数量补齐和升级换代的需求。若要达到美国空军当前水平，未来几年中国军用飞机服役数目将需不断增长；结合我国建设世界一流空军的规划目标和现役军用飞机的升级换代需求，以及国家对于军费支出的增加，国防军工领域对于航空装备的需求将持续增长。

综上所述，公司机载设备研制业务 2024 年业绩下滑与可比公司海特高新、超卓航科存在一定差异具有合理性。若不考虑机载设备研制业务的收入下滑因素，

报告期内公司机载设备研制业务收入呈上涨趋势。导致机载设备研制业务 2024 年收入下滑的因素是非持续性因素，且机载设备研制业务市场广阔，公司业绩持续下滑的风险较小

（2）航空维修业务

1）航空维修业务收入呈稳步上涨趋势

报告期内，公司航空维修业务收入分别为 14,935.44 万元、18,303.26 万元、18,672.84 万元、3,357.13 万元，呈稳步上涨趋势。

2）可比公司对比情况

报告期内，公司航空维修业务业绩变动与可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年	2022 年
航新科技	未披露	134,235.45	118,093.84	94,679.21
海特高新	未披露	99,091.10	75,635.73	66,985.52
超卓航科	未披露	4,556.24	4,000.17	3,876.79
平均数	/	79,294.26	65,909.91	55,180.51
中位数	/	99,091.10	75,635.73	66,985.52
安达维尔	3,357.13	18,672.84	18,303.26	14,935.44

报告期内，公司航空维修业务收入呈稳步上涨趋势，与可比公司不存在重大差异。

3）航空维修业务市场广阔，公司业绩未来预计将保持增长趋势

我国航空维修市场广阔。根据博思数据统计，2016 年至 2019 年的中国航空维修市场规模呈增长趋势，平均增速达 16.5%，并在 2019 年达到 872 亿元。2020 年至 2022 年市场规模有所下降。2023 年随着国内外航线逐步恢复，中国航空维修市场规模预计恢复至 502 亿元。根据 Oliver Wyman 测算，2023-2033 年中国航空部件维修市场规模的复合增长率约为 6.4%。广阔的航空维修市场为公司航空维修业务带来了良好的发展前景，预计航空维修业务未来将保持增长趋势。

（3）测控及保障设备研制业务

1) 测控及保障设备研制业务收入波动情况

报告期内，公司测控及保障设备研制业务收入分别为 10,862.75 万元、11,905.24 万元、4,509.18 万元、3,058.82 万元。2022 年至 2023 年公司测控及保障设备研制业务呈上涨趋势；2024 年存在一定程度的下滑，主要系①公司部分军品因客户验收现场建设进度滞后导致未具备交付条件而延期交付；②部分军品已于 2024 年按预算计划完成交付，但由于合同尚未签订或未确定结算价，不满足收入确认条件。上述军品预计收入 8,355.00 万元，若按原计划于 2024 年交付并确认收入，则公司测控及保障设备研制业务收入预计为 12,864.18 万元，呈上涨趋势。

2025 年 1-3 月，公司实现收入 12,331.87 万元，同比增长 27.46%；其中测控及保障设备研制业务实现收入 3,058.82 万元，同比增长 209.67%，公司业绩情况良好，2024 年测控及保障设备研制业务对收入的影响已消除。预计上述延期确认收入的军品业务将于 2025 年陆续达到收入确认条件，对公司未来业绩不存在持续影响，公司业绩持续下滑的风险较小

2) 可比公司对比情况

报告期内，公司测控及保障设备研制业务业绩变动与可比公司对比如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年	2022 年
华力创通	未披露	18,505.85	20,660.21	10,721.58
安达维尔	3,058.82	4,509.18	11,905.24	10,862.75

注：华力创通与公司的可比业务为仿真测试业务，主要产品包括机电仿真测试、仿真应用集成。

军品为主的华力创通 2024 年度业绩存在下滑，根据华力创通 2024 年年度报告，主要系其部分项目产品交付时间被动推迟，交付周期延长，未能在预期时间内转化为营业收入，导致营业收入同比下滑。公司测控及保障设备研制业务收入在 2023 年上涨，2024 年存在一定程度的下滑，与可比公司华力创通的波动情况与形成原因一致。

3) 军工行业需求将逐步恢复，公司测控及保障设备研制业务业绩持续下滑的风险较小

公司测控及保障设备研制业务主要服务军工客户。从军工行业来看，2025年是“十四五”规划收官之年，同时也临近2027年建军百年目标的关键时间节点，军工行业将迎来订单释放和业绩改善的关键拐点。预计军工行业需求将逐步恢复，前期延迟的订单有望加速兑现，公司测控及保障设备研制业务业绩持续下滑的风险较小。

综上所述，公司测控及保障设备研制业务2024年业绩下滑主要系①公司部分军品因客户验收现场建设进度滞后导致未具备交付条件而延期交付；②部分军品已于2024年按预算计划完成交付，但由于合同尚未签订或未确定结算价，不满足收入确认条件，具有合理性，且与可比公司华力创通的趋势及形成原因一致。2025年1-3月，公司测控及保障设备研制业务收入及整体营业收入均同比上涨，业绩情况良好。2025年军工行业需求将逐步恢复，造成公司测控及保障设备研制业务收入下滑的因素是非持续性因素，公司业绩持续下滑的风险较小。

（四）如涉及相关跌价或减值，说明减值迹象具体出现的时间点和计提的及时性

报告期内，公司信用减值损失与资产减值损失如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年	2023年	2022年
信用减值损失（损失以“-”号填列）	304.01	-997.17	-1,466.84	-1,487.54
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-66.49	-396.39	-1,610.85	-441.47
合计	237.52	-1,393.56	-3,077.69	-1,929.01

2024年，公司信用减值损失与资产减值损失由2023年的-3,077.69万元减少到-1,393.56万元，公司最近一年净利润下滑不是由跌价或减值大幅增加所致。2024年公司信用减值损失减少的原因主要系G108、J101等客户长账龄应收款项收回所致。另外，2023年，公司资产减值损失金额较大，主要系公司应某军方客户要求为某机型配套开发的定制化座椅、自动定向仪产品后因需求变化最终未实现订单落地，该系列产品库龄超过3年且一直未形成销售，于2023年全额计提跌价准备。剔除该产品影响，报告期内公司资产减值损失基本保持平稳。

2025年1-3月，公司信用减值损失与资产减值损失分别为304.01万元、-66.49万元，其中信用减值损失进一步回暖，公司最近一期净利润下滑不是由跌

价或减值大幅增加所致。2025 年 1-3 月，公司信用减值损失为正，主要系受军工行业收入季节性影响，第一季度确认收入较少，同时 G105、H101 等客户长账龄应收款项收回所致。

综上，公司在最近一年及一期计提的跌价及减值符合企业会计准则规定及公司业务经营实际情况，不存在大额异常减值损失。公司最近一年及一期净利润下滑不是由跌价或减值大幅增加所致。

【核查过程】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、取得发行人收入明细表，查询 2023 年、2024 年、2025 年 1-3 月各期前五大客户收入情况，了解其收入变动原因；

2、查阅发行人截至 2023 年末、2024 年末、2025 年 3 月末的在手订单、已中标合同。

3、查阅同行业可比公司年度报告、招股说明书等公开披露文件，分析其收入构成及收入变动原因；

4、查阅发行人应收账款明细表、存货明细表，了解信用减值损失与资产减值损失计提情况。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

1、公司 2023 年、2024 年、2025 年 1-3 月各期前五大客户中，海南方大航空、中国东方航空、D1、A1 存在 2024 年度或 2025 年 1-3 月收入同比下滑的情况，但导致收入下滑的因素是非持续性因素，公司收入持续下滑的风险较小；

2、2024 年，公司军品业务收入下滑而民品业务收入稳步增长，与可比公司趋势一致；公司民品市场领域具有广阔的发展空间，军品市场随着内外部环境的变化，预计 2025 年收入将回暖，公司下游市场情况良好；

3、公司民品业务在手订单持续上涨，军品业务在手订单 2024 年下滑与军工市场整体情况相关，2025 年 1-3 月在手订单增长量优于往年同期水平。随着

2025 年军工行业需求的逐步恢复，预计公司军品订单将于 2025 年陆续落地。

公司 2025 年 1-3 月收入同比增长 27.46%，收入情况良好；截至 2025 年 3 月末，公司在手订单充足，预计在未来将陆续转化为收入；同时，公司拟签署的订单及已中标项目储备充足，预计未来订单将持续落地。导致公司最近一年业绩下滑的因素是非持续性因素，公司业绩持续下滑的风险较小；

4、公司机载设备研制业务 2024 年业绩下滑与可比公司海特高新、超卓航科存在一定差异具有合理性。若不考虑机载设备研制业务的收入下滑因素，报告期内公司机载设备研制业务收入呈上涨趋势。导致机载设备研制业务 2024 年收入下滑的因素是非持续性因素，且机载设备研制业务市场广阔，公司业绩持续下滑的风险较小；

5、公司航空维修业务收入呈稳步上涨趋势，与可比公司不存在重大差异；且航空维修市场广阔，公司航空维修业务未来预计将保持增长趋势；

6、公司测控及保障设备研制业务 2024 年业绩下滑主要系：（1）公司部分军品因客户验收现场建设进度滞后导致未具备交付条件而延期交付；（2）部分军品已于 2024 年按预算计划完成交付，但由于合同尚未签订或未确定结算价，不满足收入确认条件，具有合理性，且与可比公司华力创通的趋势及形成原因一致。2025 年 1-3 月，公司测控及保障设备研制业务收入及整体营业收入均同比上涨，业绩情况良好。2025 年军工行业需求将逐步恢复，造成公司测控及保障设备研制业务收入下滑的因素是非持续性因素，公司业绩持续下滑的风险较小；

7、公司在最近一年及一期计提的跌价及减值符合企业会计准则规定及公司业务经营实际情况，不存在大额异常减值损失。公司最近一年及一期净利润下滑不是由跌价或减值大幅增加所致。

二、2024 年公司经营活动现金流出现明显不利变化，进一步说明公司在存货周转、收付款等方面是否发生明显不利变化，公司现金流是否存在持续恶化风险

【发行人说明】

（一）2024 年公司经营活动现金流出现明显不利变化，进一步说明公司在存货周转、收付款等方面是否发生明显不利变化

报告期内，公司经营活动现金流量净额与净利润的关系如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
净利润	-870.80	1,270.48	11,348.51	-4,581.54
加：资产减值准备	66.49	396.39	1,610.85	441.47
信用减值损失	-304.01	997.17	1,466.84	1,487.54
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	348.31	1,464.32	1,245.46	1,554.48
使用权资产折旧	179.25	684.37	605.18	707.96
无形资产摊销	41.96	163.42	98.63	117.29
长期待摊费用摊销	36.22	61.32	23.49	84.60
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-	-494.05	21.36	-48.18
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	5.50	22.28	9.20	29.61
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	0.00	0.45	-0.67	-
财务费用（收益以“－”号填列）	280.86	809.04	411.55	310.85
投资损失（收益以“－”号填列）	0.07	-	-	-6.25
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-281.08	-930.94	748.69	-1,773.87
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-4.98	-8.24	-14.45	64.88
存货的减少（增加以“－”号填列）	-1,111.30	-646.49	-2,384.87	-3,532.64
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	3,896.36	-16,599.33	-30,563.94	1,205.84
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	-3,811.25	-4,948.61	18,324.89	511.38

项目	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
其他	37.57	-337.60	113.55	858.78
经营活动产生的现金流量净额	-1,490.83	-18,096.02	3,064.27	-2,567.81

2024 年，公司经营活动产生的现金流量净额出现大额负值，且低于净利润，主要系公司经营性应收项目的增加以及经营性应付项目的减少所致。

1、经营性应收项目的增加

2024 年末，公司经营性应收项目较 2023 年末增加 16,599.33 万元，经营性应收项目变动对经营性现金流量影响情况具体如下：

单位：万元

项目	对本期经营性现金流量影响
应收账款	-10,737.48
应收票据	-4,328.47
其他	-1,533.37
合计	-16,599.33

如上表所示，2024 年公司经营性应收项目增加主要系期末应收账款及应收票据余额增加所致。

（1）应收账款

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 52,489.99 万元、81,106.04 万元、91,843.52 万元、86,864.45 万元，账龄分布情况如下：

单位：万元

账龄	2025-3-31		2024-12-31		2023-12-31		2022-12-31	
	余额	比例	余额	比例	余额	比例	余额	比例
1 年以内	48,613.66	55.96%	48,107.30	52.38%	54,473.74	67.16%	28,624.27	54.53%
1-2 年	25,920.64	29.84%	31,683.34	34.50%	12,427.04	15.32%	14,985.87	28.55%
2-3 年	9,288.52	10.69%	8,019.63	8.73%	9,217.10	11.36%	5,470.36	10.42%
3-4 年	1,585.94	1.83%	1,734.60	1.89%	3,477.44	4.29%	2,674.20	5.09%
4-5 年	442.69	0.51%	1,305.00	1.42%	720.85	0.89%	549.59	1.05%
5 年以上	1,013.00	1.17%	993.66	1.08%	789.87	0.97%	185.69	0.35%
合计	86,864.45	100.00%	91,843.52	100.00%	81,106.04	100.00%	52,489.99	100.00%

报告期各期末，公司 1 年以内的应收账款合计占比为 54.53%、67.16%、

52.38%、55.96%。报告期各期末，公司应收账款回款情况整体较好，账龄 2 年以内的应收账款保持在 80%以上。

1) 2024 年末应收账款余额较 2023 年末有所上升，非持续性不利表征，应收账款可回收性较强

2024 年末，公司账龄在 1 年以内的应收账款较 2023 年有所下降，与 2024 年收入业绩匹配，说明 2024 年公司伴随经营业绩带来的滚动性回款依然保持稳定。而 2024 年末公司应收账款余额较 2023 年末有所上升，主要原因系账龄为 1-2 年的应收账款增幅较大，该部分应收账款源自 2023 年确认收入的 G108、A136、G105 等防务类客户相关项目，该类项目部分款项需在完成审价后或总装单位客户向下游军方单位交付后再进行支付，上述阶段尚未完成，故公司未收到相应回款，导致账龄为 1-2 年的应收账款余额增加。

具体情况如下：

单位：万元

客户名称	客户类型	2024 年末 1-2 年应收账款余额	占公司 2024 年末 1-2 年应收账款余额比例	长账龄形成原因
G108	军工央企集团下属单位	7,811.60	24.66%	某型真空卫生系统、某型接口模拟设备、某型座椅产品、某型生活设备柜等产品于 2023 年确认收入，客户与公司在协议中约定部分款项在取得审价批复后再进行支付，由于尚未完成审价，故未向公司付款。2025 年 1-3 月，已收到上述项目回款 944.60 万元
A136	军队下属单位	7,159.02	22.60%	某型训练系统等产品于 2023 年确认收入，客户与公司在协议中约定部分款项在取得审价批复后再进行支付，由于尚未完成审价，故未向公司付款
G105	军工央企集团下属单位	3,174.00	10.02%	某型座椅等产品于 2023 年确认收入，由于产品对应飞机整机尚未完成总装，客户未向下游军方单位进行交付，未收到军方结算款项，故未向公司付款。2025 年 1-3 月，已收到上述项目回款 2,012.88 万元
A126	军队下属单位	2,553.22	8.06%	某型训练系统等产品于 2023 年确认收入，客户与公司在协议中约定部分款项在取得审价批复后再进行支付，由于尚未完成审价，故未向公司付款
G104	军工央企集团下属单位	2,386.10	7.53%	某型控制系统等产品于 2023 年确认收入，由于客户尚未与下游军方单位结算，未收到军方结算款项，故未向公司付款
H101	国资控股的军工行业上市公司	1,434.81	4.53%	某型无线电设备等产品于 2023 年确认收入，由于产品对应飞机整机尚未完成总装，客户未向下游军方单位进行交付，未收到军方结算款项，故未向公司付款
G106	军工央企集团下属单位	1,183.72	3.74%	某型座椅等产品于 2023 年确认收入，由于产品对应飞机整机尚未完成总装，客户未向下游军方单位进行

客户名称	客户类型	2024 年末 1-2 年应收账款余额	占公司 2024 年末 1-2 年应收账款余额比例	长账龄形成原因
				交付，未收到军方结算款项，故未向公司付款
合计		25,702.47	81.12%	/

如上表所示，2024 年末，公司应收账款账面余额增加，主要系因部分军品客户相关产品未完成审价或总装单位客户未向下游军方单位交付，导致公司未收到相应款项所致，具有合理性。前述长账龄应收账款对应客户均为军工央企集团下属单位、军队下属单位及国资控股的军工行业上市公司，客户经营情况良好，具备较好的信誉和资金实力，应收账款可回收性较强，该类情况会随着审价完成、总装单位交付结算而逐步改善。2025 年 1-3 月，其中部分长账龄款项已收回。

受行业特点影响，公司军品客户主要根据付款预算拨款进度、经费支付计划和付款审批流程等安排付款，历史回款情况较好。受采购计划及预算错配、内部审批流程较长、军品供应链较长、审价周期较长等因素影响，该类客户的付款节奏不稳定、付款周期较长。该类客户均具备较好的信誉和资金实力，且往期回款顺畅，预计回款不存在重大不确定性。公司以账龄组合为基础，自确认收入后开始评估应收账款预期信用损失，并计提减值准备，坏账准备计提充分。

保荐人及申报会计师已对发行人主要客户进行发函，并取得了发行人主要客户对发行人应收账款的回函确认；保荐人及申报会计师已对发行人主要客户进行现场走访，确认相关交易的真实性。发行人主要客户认可应收款项，具有支付意愿。发行人主要客户为军方及大型军工央企集团下属单位，客户经营情况良好，具备支付能力，预计实现销售回款不存在实质障碍。

2) 2025 年 3 月末应收账款余额较 2024 年末有所下降，长账龄应收账款逐步收回

2025 年 3 月末，公司应收账款账面余额为 86,864.45 万元，较 2024 年末下降 5.42%，其中账龄 1-2 年应收账款余额 25,920.64 万元，较 2024 年末下降 18.19%。公司应收账款余额有所下降，长账龄应收账款逐步收回，应收账款情形有所改善，不会对公司经营现金流造成持续性不利影响。

（2）应收票据

报告期各期末，公司应收票据账面余额分别为 1,064.05 万元、1,292.26 万元、5,620.73 万元、7,396.87 万元，整体占总资产的比例较小。

2024 年末，公司应收票据余额增多，主要系公司 2024 年四季度接收票据结算较多，票据尚未到期承兑所致。

2024 年末，公司应收票据余额前五名的客户如下：

单位：万元

单位名称	账面余额	占应收票据合计数的比例	坏账计提金额	票据类型
G108	2,447.40	43.54%	102.98	商业承兑汇票、银行承兑汇票
海航控股	823.46	14.65%	41.17	银行承兑汇票
G141	653.60	11.63%	32.68	商业承兑汇票
J101	601.06	10.69%	30.05	商业承兑汇票
G139	322.56	5.74%	16.13	商业承兑汇票
合计	4,848.08	86.25%	223.01	-

2024 年末，公司应收票据主要为银行承兑汇票及大型军工央企集团下属单位开具的商业承兑汇票，该类客户信誉度较高，票据承兑风险较低。

综上，2024 年公司经营性应收项目增加主要系期末应收账款及应收票据余额增加所致。因部分军品客户相关产品未完成审价或总装单位客户未向下游军方单位交付，公司暂未收到相应款项，具有合理性。公司主要客户认可应收款项，具有支付意愿，且其经营情况良好，具备支付能力，预计实现销售回款不存在实质障碍。公司在收款方面未发生明显不利变化。

2、经营性应付项目的减少

2024 年，公司经营性应付项目较 2023 年减少 4,948.61 万元，经营性应付项目变动对经营性现金流量影响情况具体如下：

单位：万元

项目	对本期经营性现金流量影响
应付票据	-2,641.17
应交税费	-1,563.54
其他	-743.90
合计	-4,948.61

如上表所示，2024 年公司经营应付项目减少主要系期末应付票据及应交税费余额下降所致。具体原因如下：（1）2024 年，公司以前年度开具的承兑汇票已到期承兑，且当期主要使用应收票据背书方式支付材料货款，而较少使用应付票据支付材料货款，导致应付票据余额下降；（2）受收入下降影响，公司应交税费余额相应下降。

综上，2024 年公司经营应付项目减少主要系采购支付方式变化及营业收入下降，导致期末应付票据及应交税费余额下降所致，具有合理性。公司在付款方面未发生明显不利变化。

3、存货周转

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 30,952.42 万元、33,337.29 万元、33,983.79 万元、35,095.09 万元，整体规模保持稳定。

2022 年至 2024 年，公司存货周转率分别为 0.85、1.42、1.10。2024 年，公司存货周转率下降，主要系部分测控及保障设备由于客户现场厂房基地建设进度较原计划延后等客观原因，尚不具备交付验收条件，因而未按计划实现收入确认，导致结转成本较少，具有合理性。

从存货构成来看。报告期各期末，公司存货主要由原材料、在产品、库存商品、发出商品构成。其中，2024 年末，发出商品金额下降，原材料金额保持平稳，在产品、库存商品金额增长，期末存货金额稳中有升主要系在产品 and 库存商品所致。

单位：万元

项目	2025-3-31		2024-12-31		2023-12-31		2022-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	14,955.35	42.61%	14,320.96	42.14%	14,266.93	42.80%	11,831.40	38.22%
在产品	7,896.99	22.50%	8,023.95	23.61%	6,589.93	19.77%	8,025.29	25.93%
库存商品	5,693.57	16.22%	5,638.62	16.59%	3,967.80	11.90%	3,644.60	11.77%
发出商品	5,731.64	16.33%	4,880.36	14.36%	7,344.86	22.03%	6,666.66	21.54%
委托加工物资	379.79	1.08%	521.43	1.53%	418.56	1.26%	410.69	1.33%
维修成本	272.06	0.78%	425.72	1.25%	500.36	1.50%	318.27	1.03%
合同履约成本	87.31	0.25%	99.42	0.29%	192.60	0.58%	11.70	0.04%

项目	2025-3-31		2024-12-31		2023-12-31		2022-12-31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
低值易耗品	78.36	0.22%	73.33	0.22%	56.24	0.17%	43.81	0.14%
账面余额	35,095.09	100.00%	33,983.79	100.00%	33,337.29	100.00%	30,952.42	100.00%
存货跌价准备	4,004.48	11.41%	3,959.25	11.65%	4,049.72	12.15%	2,619.43	8.46%
账面价值	31,090.61	88.59%	30,024.53	88.35%	29,287.58	87.85%	28,332.99	91.54%

2024 年末，公司在产品余额增加，主要系向 G105 销售的某型试验台产品、向 G136 销售的某型导通仪等测控及保障设备于 2024 年投产，受客户现场厂房基地建设进度较原计划延后等客观原因影响，产品未完成联调联试，故截至年末尚未交付验收。其中向 G136 销售的某型导通仪等产品已于 2025 年一季度完成交付验收。

2024 年末，公司库存商品余额增加，主要系前期参与竞标的某型号伴随保障系统项目相关产品已于年内完成联调联试，从在产品结转至库存商品，待客户履行内部采购流程后签订合同。

综上，2024 年公司存货周转率下降具有合理性。公司在存货周转方面未发生明显不利变化。

（二）公司现金流是否存在持续恶化风险

2024 年以来，公司各季度经营活动产生的现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2025 年第一 季度	2024 年第四 季度	2024 年第三 季度	2024 年第二 季度	2024 年第一 季度
经营活动现金流入小计	16,558.90	20,943.67	14,078.53	13,030.13	14,811.27
经营活动现金流出小计	18,049.73	22,561.34	17,691.04	18,337.57	22,369.67
经营活动产生的现金流量净额	-1,490.83	-1,617.67	-3,612.51	-5,307.43	-7,558.40

2024 年以来，公司经营活动产生的现金流量净额为负主要系基于公司采购支付及销售回款的时间差异，经营性应收项目的增长幅度大于经营性应付项目的增长幅度，公司在存货周转、收付款等方面未发生明显不利变化。随着公司持续对经营现金流的有效管控，公司各季度经营活动产生的现金流量净额逐期改善。

2025年1-3月，公司实现经营活动现金流入16,558.90万元，同比增长11.80%；经营活动产生的现金流量净额为-1,490.83万元，较2024年1-3月的-7,558.40万元大幅好转。公司预计2025年全年经营活动产生的现金流量净额较2024年全年也将出现大幅好转，现金流持续恶化的风险较小。

公司持续跟进相关项目产品审价进度、总装交付进度、机关单位拨款进度，并配合客户进行产品装机，前述大部分长账龄应收账款预计可于2025-2026年内收回。另外，公司民品业务的销售回款周期相对较短，2024年及2025年1-3月民品业务收入占比上升，可为公司经营性现金流的持续流入提供支撑。

公司主要客户为军方、大型军工央企集团下属单位及国内各大航空公司，客户经营情况良好，具备较好的信誉和资金实力，且往期回款顺畅，经营活动现金流入的持续性较高。中长期来看，公司的客户回款较为确定，公司经营活动现金流量持续恶化的风险较小。同时，公司与各大银行保持良好的关系，可以通过现有银行授信额度等方式进一步改善和优化现金流状况，保障经营活动的正常进行，确保在长期内经营活动的持续现金流入。

发行人已在募集说明书“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“五、财务风险”之“（四）偿债风险”中披露经营性现金流波动的风险。

【核查过程】

申报会计师执行了如下核查程序：

1、复核发行人现金流量表的编制过程及列报情况，检查相关项目与对应资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系，并分析经营活动现金流波动的原因；

2、获取发行人应收账款、营业收入明细表，分析发行人应收款项变动的原因；

3、获取发行人与主要客户的销售合同，核查合同或订单中约定的付款条件，分析与应收款项规模的匹配性；

4、对发行人主要客户进行发函，并取得了发行人主要客户对发行人应收账款的回函确认；

5、对发行人主要客户进行现场走访，确认相关交易的真实性；

6、获取发行人应收票据、应付票据明细表，分析发行人应收票据、应付票据变动的原因；

7、查阅发行人存货构成明细表，分析存货金额变动的合理性。

【核查结论】

经核查，申报会计师认为：

2024 年，公司经营活动产生的现金流量净额下降，主要系经营性应收项目的增加以及经营性应付项目的减少所致。具体而言：1）2024 年末，公司应收账款余额上升，主要系部分防务类项目因未完成审价或总装单位客户未向下游军方单位交付，导致公司未收到相应回款。公司主要客户经营情况良好，具备较好的信誉和资金实力，应收账款可回收性较强，该类情况会随着审价完成、总装单位交付结算而逐步改善。2）2024 年，受公司采购支付方式变化及营业收入下降影响，期末应付票据及应交税费余额下降。3）报告期各期末，公司存货余额保持稳定，2024 年存货周转率下降，主要系部分测控及保障设备由于客户现场厂房基地建设进度较原计划延后等客观原因，尚不具备交付验收条件，因而未按计划实现收入确认，导致结转成本较少，具有合理性。综上，公司在存货周转、收付款等方面未发生明显不利变化，公司现金流持续恶化的风险较小。

（此页无正文，为《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于北京安达维尔科技股份有限公司申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函之回复报告》之盖章页）

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）



中国注册会计师：

卫婵



中国注册会计师：

马吉生



中国 北京

2025 年 5 月 19 日