



信永中和会计师事务所

ShineWing  
certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街  
8号富华大厦A座9层

9/F, Block A, Fu Hua Mansion,  
No.8, Chaoyangmen Beidajie,  
Dongcheng District, Beijing,  
100027, P.R.China

联系电话: +86 (010) 6554 2288  
telephone: +86 (010) 6554 2288

传真: +86 (010) 6554 7190  
facsimile: +86 (010) 6554 7190

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/2025XAAA3F0085

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】**

2024 年度，公司主营业务收入 63,278.54 万元，较 2023 年度下滑 25.63%，净利润 1,270.48 万元，较 2023 年度下滑 88.80%。以下分为三个维度对导致公司 2024 年度业绩下滑的因素进行分析：（1）主要客户收入变动因素；（2）各业务板块收入变动因素；（3）军民品收入变动因素。

具体分析如下：

**（一）主要客户收入变动情况及下滑因素分析**

报告期内各期公司前五大客户（合并口径）在 2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月的收入变动情况如下：

单位：万元

序号	客户	2025 年 1-6 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	10,599.38	-8.07%	28,793.12	0.30%	28,706.86
2	中国南方航空	2,855.93	43.41%	4,902.89	40.72%	3,484.15
3	海南南方大航空	1,058.53	-50.25%	4,476.92	-18.11%	5,466.91
4	中国航空集团	1,624.97	22.62%	3,477.14	26.73%	2,743.81
5	中国东方航空	1,064.30	-12.76%	2,726.67	37.61%	1,981.42
6	D1	90.25	N/A	1,320.91	-73.44%	4,973.12
7	A1	-83.70	N/A	898.14	-96.36%	24,678.71
合计		17,209.66	-5.82%	46,595.79	-35.32%	72,034.97

注：N/A 表示该客户当期或往年同期受审价冲减收入等因素影响存在收入为负数的情况，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%、-8.07%，公司与 G1 的合作关系保持相对稳定；2025 年 1-6 月，公司对 G1 收入较 2024 年同期略有下滑，主要系军方客户采购存在季节性特征，上半年采购金额相对较小，公司与 G1 的合作关系不存在重大变化。2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月，公司对 G1 收入分别为 28,706.86 万元、28,793.12 万元、10,599.38 万元，占当期总收入的比例为 33.74%、45.50%、40.17%，公司对 G1 的收入金额与占比均较高。

综上，公司与 G1 的合作关系保持相对稳定，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%、-50.25%，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1-6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1-6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、1,058.53万元，同比呈上涨趋势。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%、-12.76%，2024年收入较2023年呈上涨趋势。2024年1-6月、2025年1-6月，公司对中国东方航空的收入分别为1,220.00万元、1,064.30万元。基于民航维修业务的行业特性，对于单个航空公司，飞机损坏率及送修率较短的期间内存在一定波动，导致公司对其维修业务收入随之存在波动，因此2025年上半年公司对中国东方航空的收入较2024年同期下滑155.70万元，属于短期内的合理波动。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

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 训练系统集中确认收入，导致 2023 年度公司对 A1 的销售收入相对较高。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 年收入相对下滑幅度较大。该项目于 2023 年形成收入 21,778.30 万元，若剔除该部分收入，公司 2023 年、2024 年的营业收入分别为 63,307.79 万元、63,278.54 万元，保持相对稳定。

受军方客户采购季节性影响，2025 年上半年公司对 A1 形成的收入较少，加之少量审价调减（调减金额 101.34 万元），2025 年 1-6 月公司对 A1 的收入较 2024 年同期有所下滑。公司与 A1 的合作稳定持续，2025 年上半年新获取订单 650.05 万元，同时某型直升机座椅换装等多个项目在有序推进中。相较 2024 年，2025 年公司对 A1 的收入预计将实现增长，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。

综上所述，公司 2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月各期前五大客户中，对 G1、海南方大航空、中国东方航空、D1、A1 的收入存在 2024 年度或 2025 年 1-6 月同比下滑的情况。如前文所述，导致各主要客户收入下滑的因素不具有持续性，公司收入持续下滑的风险较小。

## （二）各业务板块收入变动情况及与同行业可比公司的对比情况

### 1、可比公司选取标准

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，详见以下具体分析。

### （1）航新科技

2022年至2024年，航新科技的航空维修及服务业务占营业收入比例分别为67.77%、74.81%、75.10%，为公司的主要业务。

从航空维修及服务业务的构成来看，该业务主要涵盖部件维修保障、整机维修保障、航空资产管理业务。其中，1) 部件维修保障为飞机及部附件维修。2) 整机维修保障包括：基地维修，主要维修机型A320系列和B737系列等民航客机；航线维护，主要分布在欧洲和非洲地区，提供对飞机的维护服务及部附件更换；飞机内饰改装和飞机喷涂，主要是对飞机进行涂装设计、涂装、客舱内饰翻新维修。3) 航空资产管理包括飞机租赁、飞机退租管理等。以上业务均以民品为主。

从航空维修及服务业务的增长驱动因素来看，该业务的增长主要由民航行业带动。

综上，航新科技产品主要以民品为主。

### （2）海特高新

2022年至2024年，海特高新航空工程技术与服务业务收入占营业收入比例为73.64%、71.80%、75.10%，为公司的主要业务。该业务包括飞机客机改货机、飞机大修、飞行培训、飞机拆解、公务机运营、航空部附件维修、航空检

测设备制造、地面工装制造与维修、飞机整机喷漆等，主要面向民航领域客户。综上，海特高新产品主要以民品为主。

### （3）华力创通

根据华力创通 2023 年 6 月 10 日投资者关系活动记录表披露的数据，华力创通收入约 60%来自于特种行业，40%来自于民用市场。因此，华力创通产品主要以军品为主。

### （4）超卓航科

根据超卓航科招股说明书，超卓航科 2021 年度营业收入中军用和商用领域占比分别为 61.42%、38.58%。

根据超卓航科 2022 年年度报告，公司业务包括定制化增材制造、机载设备维修，主要产品包括为战机起落架大梁提供疲劳裂纹修复再制造及相应配套技术咨询服 务，为导弹发射筒、轧辊等部件的腐蚀损伤提供修复再制造服务，为我国多型战机制造耐高温、耐高压、耐腐蚀的卡箍产品等，以军品为主。同时，超卓航科积极开拓新能源汽车零部件制造等民品领域业务，部分民品已进入批量试制阶段。

根据超卓航科 2023 年年度报告，随着民品业务的拓展，超卓航科的板带成型加工精密设备及零件制造、新能源汽车零部件制造等民品业务 2023 年占营业收入比例已超过 50%。

根据超卓航科 2024 年年度报告，“公司沿着 2023 年已拓展的新的业务线稳步推进”，“持续开拓市场，扩大民品业务规模”。2024 年板带成型加工精密设备及零件制造、新能源汽车零部件制造等民品业务占营业收入比例为 47.20%；航空维修业务收入占比 11.29%，涵盖多型飞机，包括波音系列（737、747、757 等）、空客系列（320、330、340 等），CRJ 系列，ERJ 系列航空器等多种机型，亦以民品为主。

综上，超卓航科产品 2022 年以军品为主，2023 年、2024 年以民品为主。

## 2、各业务板块收入变动情况及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、10,659.72 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，不存在下滑的情况。

### 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：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
航新科技	14,285.66	35,788.44	39,387.02	44,404.43
海特高新	18,180.94	26,234.71	23,931.14	19,045.20
超卓航科	5,915.61	15,849.03	9,007.28	7,204.09（注）
平均数	12,794.07	25,957.39	24,108.48	23,551.24

中位数	14,285.66	26,234.71	23,931.14	19,045.20
安达维尔	10,659.72	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，与民品为主要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，不存在下滑的情况。

### 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。

因此，公司机载设备研制业务对应的民航市场、军品市场的发展态势良好、市场空间广阔，预计公司机载设备研制业务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、8,114.71 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1-6月	2024年	2023年	2022年
航新科技	79,169.50	134,235.45	118,093.84	94,679.21
海特高新	49,113.86	99,091.10	75,635.73	66,985.52
超卓航科	2,287.69	4,556.24	4,000.17	3,876.79
平均数	43,523.68	79,294.26	65,909.91	55,180.51
中位数	49,113.86	99,091.10	75,635.73	66,985.52
安达维尔	8,114.71	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、4,338.04万元。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，不存在下滑的情况。

## 2) 相关延期交付项目的具体情况，对公司收入、应收账款、存货等财务状况的影响

军品客户一般实行预算管理，采购及验收流程计划性较强，公司每年初即可根据军品客户的采购要求制定当年的生产及交付计划，在满足一定现场交付条件的情况下向客户进行交付验收。2024 年，部分项目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（非发行人原因），尚不具备交付验收条件，因而未按计划在 2024 年实现交付。例如，对于向 G105 销售的某型旋翼测试系统，客户须建设专门的测试场地以供该系统安装，包括测试工房、固定装置、保护网等基础设施。2024 年，由于客户未按计划完成上述场地建设，该旋翼测试系统尚不具备验收条件，因而未按计划在 2024 年实现验收确认收入。

上述测控及保障设备研制项目因不具备交付验收条件而未确认相关收入，对公司 2024 年末应收账款余额不存在影响。上述项目共在 2024 年末形成存货余额 2,537.55 万元、预付账款余额 1,221.47 万元。具体情况如下：

单位：万元

序号	客户	产品	预计收入	涉及存货金额	涉及预付账款金额（注）	未于 2024 年实现收入的原因
1	G105	某型无人机试验台	1,800.00	1,050.04	38.99	因客户厂房基建进度延后等客观原因，尚不具备交付条件
2	G105	某型旋翼测试系统	1,700.00	624.06	188.96	因客户厂房基建进度延后等客观原因，尚不具备交付条件
3	G105	某型线缆检测设备、集成测试设备	1,500.00	261.47	-	因客户厂房基建进度延后等客观原因，尚不具备交付条件
4	G117、G113	某型电源拖动平台	1,455.00	268.25	347.90	因客户现场场地问题，现场尚不具备交付条件
5	M0002	导调车	1,200.00	2.17	645.63	因客户现场场地问题，现场尚不具备交付条件
6	G111	某软件系统	700.00	331.56	-	因客户要求修改，暂不具备交付条件
合计			8,355.00	2,537.55	1,221.47	/

注：上述部分项目涉及预付账款，主要系相关项目存在部分外协加工产品（如防护网、固定台等结构加工件）及对外采购的零部件（如汽车底盘等流水线产品）。相关产品备货速度快、生产周期短，在公司下达生产指令后供应商可以快速供货。上述项目因客户原因导致交付期延后，因此公司亦未要求供应商按原计划供货，在期末形成部分预付账款余额。

**3) 2025 年 1-6 月公司测控及保障设备研制业务业绩情况良好，公司业绩持续下滑的风险较小**

2025 年 1-6 月，公司实现收入 **26,387.91 万元**，同比增长 **9.20%**；其中测控及保障设备研制业务实现收入 **4,338.04 万元**，同比增长 **226.99%**，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。

**4) 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 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
华力创通	<b>11,268.91</b>	18,505.85	20,660.21	10,721.58
安达维尔	<b>4,338.04</b>	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。

**5) 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，从各业务板块收入变动层面分析，公司机载设备研制业务和测控及保障设备研制业务收入下滑导致了公司 2024 年整体业绩下滑：

（1）导致公司机载设备研制业务收入下滑的主要因素系公司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。根据测算，若相关项目按照原有预算计划交付，2022 年至 2024 年，公司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，呈稳定上升的趋势。综上，2023 年机载设备研制业务收入相对处于高水平，2024 年该类业务收入相对有所下降，该等下滑情形不会持续发生。公司所处的机载设备研制市场良好，机载设备研制业务业绩持续下滑的风险较小。

（2）导致公司测控及保障设备研制业务收入下滑的主要因素系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。2025 年 1-6 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，交付节奏趋于正常，上述造成公司测控及保障设备研制业务收入下滑的因素不具有持续性，测控及保障设备研制业务业绩持续下滑的风险较小。

### （三）军民品收入变动情况分析

**1、军品业务：收入及在手订单在 2024 年存在下滑，随着内外部环境的变化，预计 2025 年将回暖**

（1）公司 2024 年军品业务业绩趋势及形成原因与可比公司华力创通具有一致性

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、13,699.98 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。公司 2024 年军品业务收入大幅减少，主要系：1) 客户 A1 的部分项目未按原有预算计划在前期交付，而在 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 年对 A1 的收入相对较高、2024 年同比下滑；2) 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。

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具有一致性。

**（2）2024 年军工行业普遍面临业绩承压的局面，除同行业可比公司中的华力创通外，部分涉及军品业务的上市公司亦存在因项目延期交付导致 2024 年业绩下滑的情况，与公司不存在重大差异**

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。截至本回复报告出具日，申万行业分类中属于“国防军工”的 A 股上市公司共 142 家，其中，2024 年营业收入较 2023 年同比存在下滑的有 57 家，平均增长率为 -20.71%；归母净利润较 2023 年同比存在下滑的有 73 家，平均增长率（去除 2023 年归母净利润为负的情况）为 -116.37%。军工行业 2024 年普遍面临业绩承压的局面。

根据各上市公司年度报告，除同行业可比公司华力创通外，2024 年度部分涉及军品业务的上市公司亦存在受项目延期交付等因素影响导致业绩下滑的情况，公司业绩下滑情况及形成原因与该等上市公司不存在重大差异，具体情况如下：

公司	主营业务	2024 年度业绩变动情况	业绩变动主要原因
北斗星通 (002151.SZ)	芯片及数据服务、导航产品、陶瓷元器件	2024 年实现收入 14.98 亿元，同比减少 63.30%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-4.17 亿元，同比减少 14.87%	特种芯片及信息装备业务受项目延期及项目取消等影响，归母净利润较上年降低约 1.1 亿元
航天电子 (600879.SH)	航天电子信息、无人系统装备产品	2024 年实现收入 142.80 亿元，同比减少 23.75%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 1.67 亿元，同比减少 59.44%	营收下降主要系航天产品本报告期交付比上年同期下降以及航天电工本报告期 8-12 月份未纳入合并范围等综合因素所致
亚光科技 (300123.SZ)	军工电子产品	2024 年实现收入 9.52 亿元，同比减少 40.08%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-9.64 亿元，同比减少 166.07%	主要系军工电子业务收入受客户验收推迟等因素影响

公司	主营业务	2024 年度业绩变动情况	业绩变动主要原因
中无人机 (688297.SH)	无人机系统	2024 年实现收入 6.85 亿元，同比减少 74.28%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-0.63 亿元，同比减少 121.88%	主要受市场需求变动、国内市场节奏调整及重点客户采购计划延后等影响，交付产品数量较上年减少，导致营业收入较上年同期大幅下降
航天南湖 (688552.SH)	防空预警雷达	2024 年实现收入 2.18 亿元，同比减少 69.98%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-0.81 亿元，同比减少 205.01%	受用户采购计划、国际市场不确定性等因素影响，部分产品交付进度延期，经营业绩较上年同期出现较大幅度的下降

**(3) 2025 年上半年军工行业业绩增长情况良好，预计 2025 年军工行业需求将逐步恢复，公司军品业务业绩持续下滑的风险较小**

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三次会议批准的《关于 2024 年中央和地方预算执行情况与 2025 年中央和地方预算草案的报告》，2025 年全国财政安排国防支出预算 17,846.65 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。根据各上市公司公告的 2025 年半年度报告，上述 142 家国防军工行业上市公司中，2025 年 1-6 月收入较 2024 年 1-6 月同比上涨的有 86 家，平均增长率为 37.58%。2025 年第一季度军工行业上市公司业绩较 2024 年同期有所好转，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。

**(4) 军品业务在手订单受 2024 年军工行业情况影响存在下滑，但 2025 年 6 月末收入及在手订单情况均较好**

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 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、24,953.50 万元。2024 年末公司军品业务在手订单存在一定下滑的情况，2025 年 6 月末已恢复增长趋势。

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。受军品市场情况影响，公司 2024 年末军品在手订单存在下滑的情况。

2025年6月末，公司军品业务在手订单已恢复增长趋势。首先，2024年1-6月、2025年1-6月，公司军品业务实现收入12,684.55万元、13,699.98万元，同比上涨。公司在2025年1-6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6月末在手订单较2024年末实现增长，公司2025年1-6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年陆续落地并转化为收入，公司军品业务收入持续下滑的风险较小。

#### （5）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5,619.23万元，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。

## 2、民品业务：收入及在手订单稳步增长

### （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、12,687.93万元，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）民品业务在手订单稳步增长

2023 年末、2024 年末、2025 年 6 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、8,574.99 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 6 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 1-6 月，公司民品业务实现收入 21,508.51 万元、27,240.33 万元、12,687.93 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。

因此，公司民航业务收入稳步增长、订单持续落地，预计公司民品收入将持续保持稳定上涨趋势。

综上所述，从军民品收入变动情况分析，公司军品业务下滑导致了公司 2024 年业绩下滑。导致 2024 年公司军品业务收入大幅减少的主要因素系：

（1）客户 A1 的部分项目未按原有预算计划在前期交付，而在 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 年对 A1 的收入相对较高、2024 年同比下滑。

（2）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。2024年，军工行业普遍面临业绩承压的局面，部分涉及军品业务的上市公司亦存在因项目延期交付导致2024年业绩下滑的情况，与公司情况一致。2025年上半年，军工行业业绩有所好转，公司收入及在手订单情况均较好，拟签署的订单及已中标项目储备充足，预计2025年军工行业需求将逐步恢复、未来订单将陆续落地，导致公司军品业务收入下滑的因素不具有持续性，公司军品业务业绩持续下滑的风险较小。

（四）跌价和减值非导致公司净利润存在波动的主要因素，公司跌价和减值计提及时且充分

1、公司跌价和减值计提政策符合企业会计准则规定及公司业务经营实际情况，公司减值计提及时且充分

（1）信用减值损失计提政策

1) 应收账款

除对单项金额重大且已发生信用减值的款项单项确定其信用损失外，公司按照共同信用风险特征组合的基础上，考虑预期信用损失计量方法应反映的要素，参考历史信用损失经验，编制应收账款逾期天数/应收账款账龄与违约损失率对照表，以此为基础计算预期信用损失。若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，例如客户发生严重财务困难，应收该客户款项的预期信用损失率已显著高于其所处于账龄、逾期区间的预期信用损失率等，公司对应收该客户款项按照单项计提损失准备。公司根据应收账款的账龄、款项性质、信用风险敞口、历史回款情况等信息为基础，按信用风险特征的相似性和相关性进行分组。对于应收账款，公司判断账龄/逾期账龄为其信用风险主要影响因素，因此，公司以账龄组合/逾期账龄组合为基础评估其预期信用损失。

2) 应收票据

公司基于应收票据的承兑人信用风险作为共同风险特征，将其划分为不同组合，并确定预期信用损失会计估计政策：①承兑人为上市的商业银行的银行承兑

汇票，公司评价该类款项具有较低的信用风险，不确认预期信用损失；②承兑人为非上市的商业银行的银行承兑汇票及商业承兑汇票，参照公司应收账款政策确认预期损失率计提损失准备，与应收账款的组合划分相同。

公司信用减值损失计提政策符合企业会计准则规定及公司业务经营实际情况，公司减值计提及时且充分。

## （2）资产减值损失计提政策

### 1) 存货

报告期内，公司计提存货跌价准备政策如下：资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。在确定其可变现净值时，库存商品、在产品、维修成本和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，按该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定；用于生产而持有的材料存货，按所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

公司基于谨慎性原则，在结合历史经验数据和考虑可变现净值因素的基础上，制定了与库龄、使用频率等相关的存货跌价计提标准，对于库龄较长、可能存在无法实现销售情况的存货计提跌价准备，具体原则如下：1) 对于维修业务相关存货，库龄超过使用寿命或不适用于现役机型维修的，以上两条满足其一全额计提存货跌价准备；2) 对于非维修业务相关存货，库龄超过三年且近三年无出入库记录的，全额计提存货跌价准备。

### 2) 合同资产

公司以预期信用损失为基础，对合同资产进行减值处理并确认损失准备。具体而言，公司根据合同资产的账龄、款项性质、信用风险敞口、历史回款情况等信息为基础，按信用风险特征的相似性和相关性进行分组。对于合同资产，公司判断账龄/逾期账龄为其信用风险主要影响因素，因此，公司以账龄组合/逾期账龄组合为基础评估其预期信用损失。

### 3) 固定资产

除已提足折旧仍继续使用的固定资产和单独计价入账的土地外，公司对所有固定资产计提折旧，计提折旧时采用平均年限法。报告期内，公司不存在固定资产减值损失。

公司资产减值损失计提政策符合企业会计准则规定及公司业务经营实际情况，公司减值计提及时且充分。

## 2、公司最近一年一期跌价和减值变动原因分析

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1-6月	2024年	2023年	2022年
信用减值损失（损失以“-”号填列）	206.51	-997.17	-1,466.84	-1,487.54
资产减值损失（损失以“-”号填列）	-133.88	-396.39	-1,610.85	-441.47
合计	72.63	-1,393.56	-3,077.69	-1,929.01

如上表所示，2024年及2025年1-6月，公司信用减值损失与资产减值损失较2023年有所减少，公司最近一年一期净利润下滑不是由跌价或减值大幅增加所致。

2024年及2025年1-6月，公司信用减值损失与资产减值损失较2023年减少，主要原因如下：

### （1）信用减值损失变动分析

报告期内，公司信用减值损失构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
应收账款坏账损失	435.06	-560.34	-1,391.38	-1,516.85
应收票据坏账损失	-106.32	-306.80	-62.75	25.59
长期应收款减值损失	-122.09	-115.01	-14.16	-
其他应收款坏账损失	-0.14	-15.03	1.44	3.71
合计	206.51	-997.17	-1,466.84	-1,487.54
占营业收入比例	0.78%	-1.58%	-1.72%	-3.61%

报告期内，公司信用减值损失金额分别为-1,487.54万元、-1,466.84万元、-997.17万元、206.51万元，包含应收账款、应收票据、长期应收款、其他应

收款的坏账与减值损失。公司信用减值损失占营业收入的比例较低，对经营业绩无重大影响。

1) 2024 年信用减值损失减少的原因

2024 年，公司应收票据坏账损失、长期应收款减值损失、其他应收款坏账损失较 2023 年略有增加，2024 年信用减值损失减少主要系应收账款坏账损失减少所致。

2023 年，伴随着公司营业收入的快速增长，期末应收账款余额相应大幅增长，当期应收账款坏账损失金额较高。2024 年，公司营业收入略有下滑，期末账龄 1 年以内应收账款余额相应下降，虽然账龄 1-2 年应收账款余额略有增长，但应收账款期末余额增长幅度小于 2023 年，导致 2024 年新增的应收账款坏账损失小于 2023 年，具有合理性。

具体而言，2024 年末，公司应收账款坏账损失减少主要由以下客户长账龄应收账款收回所致：

单位：万元

2024 年末								
客户名称	应收账款余额	其中：1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	坏账准备金额
G108	22,265.68	10,457.69	7,811.60	3,996.39	-	-	-	1,051.66
奥凯航空有限公司	1,003.83	3.90	23.50	-	22.59	15.64	938.20	1,000.12
J101	988.37	737.81	250.56	-	-	-	-	30.97
苏南瑞丽航空有限公司	182.85	104.22	70.98	7.64				13.84
合计	24,440.73	11,303.62	8,156.64	4,004.03	22.59	15.64	938.20	2,096.59
2023 年末								
客户名称	应收账款余额	其中：1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	坏账准备金额
G108	21,721.69	8,007.78	6,758.58	6,955.32	-	-	-	1,233.66
奥凯航空有限公司	1,233.70	26.13	-	22.59	15.64	585.48	583.85	1,233.70
J101	1,735.13	871.88	44.00	-	767.60	51.65	-	280.10
苏南瑞丽航空有限公司	670.21	72.58	93.32	177.40	305.02	21.88	-	150.89
合计	25,360.73	8,978.37	6,895.90	7,155.31	1,088.2	659.01	583.85	2,898.35

2024 年末								
客户名称	应收账款 余额	其中：1 年 以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以 上	坏账准备 金额
					6			

针对账龄在 1 年以上的应收账款，公司严格执行应收账款催收管理制度，增加与客户的沟通和对账频率，提醒客户及时回款，确保应收账款催收的及时性。随着应收账款催收政策的有效执行，2024 年末，公司对上述客户的长账龄应收账款减少，导致坏账准备金额相应减少。2024 年末，公司对上述客户的应收账款坏账准备金额减少 801.76 万元，若剔除上述客户影响，2024 年公司应收账款坏账损失与 2023 年基本持平。

2022 年，公司应收账款坏账损失较高的主要原因系：1) 奥凯航空有限公司等客户的应收账款收回风险增加，公司按单项计提坏账准备，当期按单项计提坏账准备余额增加 760.58 万元，对该单项应收账款坏账计提及时且充分；2) H101、J101、G108 等客户的回款进度较慢，应收账款账龄增加，导致计提坏账准备增加。上述客户的回款情况在报告期内已得到逐步改善，长账龄应收账款余额有所下降。

#### 2) 2025 年 1-6 月信用减值损失减少的原因

2025 年 1-6 月，公司应收票据坏账损失、长期应收款减值损失、其他应收款坏账损失金额较小，2025 年 1-6 月信用减值损失减少主要系应收账款坏账损失减少所致。

2025 年 6 月末，公司应收账款期末余额尤其是账龄 1 年以上应收账款期末余额较 2024 年末下降，当期应收账款回款情况较好，应收账款坏账损失转回，导致信用减值损失为正。

具体而言，2025 年 1-6 月，公司应收账款坏账损失减少主要由以下客户长账龄应收账款收回所致：

单位：万元

2025 年 6 月末								
客户名称	应收账款 余额	其中：1 年 以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	坏账准备 金额

H101	5,074.79	1,446.52	895.21	1,792.51	940.55	-	-	542.34
G117	1,129.32	1,129.32	-	-	-	-	-	28.23
G104	2,934.62	1,026.50	661.99	1,246.14	-	-	-	183.38
J103	639.31	127.85	14.71	496.75	-	-	-	53.61
合计	9,778.04	3,730.18	1,571.91	3,535.40	940.55	-	-	807.56
2024 年末								
客户名称	应收账款 余额	其中：1 年 以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上	坏账准备 金额
H101	6,532.81	811.69	1,434.81	2,535.69	1,171.17	579.43	-	986.67
G117	1,112.67	558.43	554.25	-	-	-	-	41.67
G104	3,199.40	813.30	2,386.10	-	-	-	-	139.64
J103	946.19	142.56	803.63	-	-	-	-	43.75
合计	11,791.07	2,325.98	5,178.79	2,535.69	1,171.17	579.43	-	1,211.73

随着应收账款催收政策的有效执行，2025 年 6 月末，公司对上述客户的长账龄应收账款大幅减少，导致坏账准备金额相应减少。

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；针对信用风险特征发生显著变化的客户，公司对应收该类客户款项按照单项计提损失准备。公司应收账款坏账准备计提及时且充分。

## （2）资产减值损失变动分析

报告期内，公司资产减值损失构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年	2023年	2022年
存货跌价损失	-127.38	-362.73	-1,581.20	-407.69
合同资产减值损失	-6.50	-33.66	-29.64	-33.78
合计	-133.88	-396.39	-1,610.85	-441.47
占营业收入比例	-0.51%	-0.63%	-1.89%	-1.07%

报告期内，公司资产减值损失分别为-441.47 万元、-1,610.85 万元、-396.39 万元、-133.88 万元，包含存货跌价损失、合同资产减值损失。公司资产减值损失占营业收入的比例较低，对经营业绩无重大影响。

其中，报告期内，合同资产减值损失金额及波动较小；资产减值损失波动主要系存货跌价损失波动所致。

2023年，公司存货跌价损失金额较大，主要系库存商品中某型定制化座椅、自动定向仪产品计提的跌价准备。具体情况如下：公司应某军方客户要求为某机型配套开发定制化座椅，考虑到过往类似项目备货时间紧张，公司提前进行生产备货，并于2021年2月完工入库，存货账面余额为1,096.70万元，后因客户需求变化最终未实现订单落地。2023年12月，该系列产品库龄将达3年，公司结合库存商品库龄及市场需求变化趋势，判断该定制化产品未来实现销售的概率较小，出于谨慎性原则判断其可变现净值为零，并于当月全额计提跌价准备，跌价计提及时且充分。该情形为偶发情形，具有商业合理性。该项产品未发货，公司亦未确认该项产品收入，不存在调节收入的情形，且公司已全额计提跌价准备，财务处理谨慎、合理。若剔除该产品影响，报告期内，公司存货跌价损失金额基本保持平稳。

### 3、公司最近一年一期净利润下滑的原因

2024年，公司实现归属于上市公司股东的净利润1,382.72万元，相比2023年的11,347.96万元下降幅度约87.82%。主要原因系：（1）2024年公司部分业务延期交付确认收入、2021年至2023年部分业务集中于2023年交付，使得公司2024年收入较2023年同比下滑。2024年，公司部分业务延期交付确认收入，使得当年收入下滑至63,278.54万元，正处于盈亏平衡点之上。报告期内，基于对下游市场的积极判断，公司稳健扩大资产规模、增加员工数量，在提升生产经营能力的同时每年固定的费用支出亦有所增长，至2024年度公司的盈亏平衡点约为6亿元。因此，在公司营业收入达到6亿元后，收入对净利润的边际贡献将显著提升，若前述项目按原计划交付、确认收入，则公司2024年归母净利润会大幅增长。（2）随着业务规模的发展，公司进一步加大了未来战略规划的部署工作，在2024年加大了机载设备研制业务的研发投入，增加研发费用约1,552.39万元，使得净利润同比下降。

2025年1-6月，公司净利润为负，主要系公司收入一定程度上受到季节性因素的影响，军品业务的交付验收期一般集中于下半年，因此公司上半年收入占

全年比例相对较低，在费用稳定发生的情况下，导致上半年利润水平一般偏低。2025年1-6月，公司收入较2024年同期上升但净利润有所下滑，主要系银行借款导致的财务费用增加、研发投入加大导致的研发费用增加以及本期收到的政府补助较少等因素所致。2024年1-6月公司归母净利润为1,432.20万元，相对较高，主要系2024年1-6月公司存在1,199.69万元软件退税款，原因如下：2023年，公司销售的部分测控及保障设备类产品与机载设备类产品中包含嵌入式软件，根据相关政策可享受税收优惠。公司于2023年度取得相关软件著作权并交付客户验收，并进行增值税即征即退申报，于2024年上半年收到软件退税款。

综上所述，公司信用减值损失与资产减值损失计提政策符合企业会计准则规定及公司业务经营实际情况。公司在最近一年及一期不存在大额异常减值损失，相关跌价或减值计提充分且及时。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。公司2024年净利润下滑，主要系2024年收入同比下滑，且当期研发费用增加所致。2025年1-6月，公司收入较2024年同期上升但净利润有所下滑，主要系银行借款导致的财务费用增加、研发投入加大导致的研发费用增加以及本期收到的政府补助较少等因素所致。

#### 【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1-6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6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、从主要客户收入变动层面分析，导致 2024 年部分对主要客户收入下滑的因素不具有持续性；从各业务板块收入变动层面分析，导致 2024 年机载设备研制业务、测控及保障装备研制业务收入下滑的因素不具有持续性；从军民品收入变动层面分析，导致 2024 年军品业务收入下滑的因素不具有持续性。公司业绩持续下滑的风险较小；

2、公司信用减值损失与资产减值损失计提政策符合企业会计准则规定及公司业务经营实际情况。公司在最近一年及一期不存在大额异常减值损失，相关跌价或减值计提充分且及时。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。公司 2024 年净利润下滑，主要系 2024 年收入同比下滑，且当期研发费用增加所致。2025 年 1-6 月，公司收入较 2024 年同期上升但净利润有所下滑，主要系银行借款导致的财务费用增加、研发投入加大导致的研发费用增加以及本期收到的政府补助较少等因素所致。

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 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
净利润	-1,328.20	1,270.48	11,348.51	-4,581.54
加：资产减值准备	133.88	396.39	1,610.85	441.47
信用减值损失	-206.51	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	700.91	1,464.32	1,245.46	1,554.48

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
使用权资产折旧	358.52	684.37	605.18	707.96
无形资产摊销	84.53	163.42	98.63	117.29
长期待摊费用摊销	74.53	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）	8.14	22.28	9.20	29.61
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	0.45	-0.67	-
财务费用（收益以“-”号填列）	558.01	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）	-607.18	-930.94	748.69	-1,773.87
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-6.78	-8.24	-14.45	64.88
存货的减少（增加以“-”号填列）	-2,572.27	-646.49	-2,384.87	-3,532.64
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	3,060.72	-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）	-2,323.62	-4,948.61	18,324.89	511.38
其他	125.85	-337.60	113.55	858.78
经营活动产生的现金流量净额	-1,939.40	-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	2025-6-30		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	49,697.71	54.15%	48,107.30	52.38%	54,473.74	67.16%	28,624.27	54.53%
1-2 年	29,011.64	31.61%	31,683.34	34.50%	12,427.04	15.32%	14,985.87	28.55%
2-3 年	10,316.80	11.24%	8,019.63	8.73%	9,217.10	11.36%	5,470.36	10.42%
3-4 年	1,347.72	1.47%	1,734.60	1.89%	3,477.44	4.29%	2,674.20	5.09%
4-5 年	427.75	0.47%	1,305.00	1.42%	720.85	0.89%	549.59	1.05%
5 年以上	974.87	1.06%	993.66	1.08%	789.87	0.97%	185.69	0.35%
合计	91,776.48	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%、54.15%。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。

截至 2024 年末，公司与同行业可比公司及部分以军品为主的上市公司应收账款余额账龄分布情况如下：

公司简称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
同行业可比公司						
航新科技	40.65%	13.37%	11.62%	14.26%	10.60%	9.50%
海特高新	59.46%	15.78%	3.20%	3.45%	3.76%	14.36%
华力创通	31.57%	24.76%	7.99%	17.36%	5.09%	13.24%
超卓航科	81.58%	9.47%	6.73%	1.84%	0.27%	0.11%
同行业可比公司平均值	53.32%	15.85%	7.39%	9.23%	4.93%	9.30%
其他以军品为主的上市公司						
晶品特装	38.53%	36.60%	10.42%	12.71%	1.75%	0.00%
火箭科技	26.47%	33.73%	33.45%	0.07%	0.73%	5.55%
七一二	43.75%	33.21%	16.16%	3.91%	1.55%	1.41%

公司简称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
索辰科技	37.62%	29.55%	17.33%	7.85%	5.36%	2.28%
其他以军品为主的上市公司平均值	36.59%	33.27%	19.34%	6.14%	2.35%	2.31%
发行人	52.38%	34.50%	8.73%	1.89%	1.42%	1.08%

注：资料来源于上市公司 2024 年年度报告。

截至 2024 年末，公司 1 年以内账龄应收账款占比与同行业可比公司均值接近，1-2 年账龄应收账款占比略高于同行业可比公司主要系军民品客户差异所致，航新科技、海特高新、超卓航科等公司以民品业务为主，与公司客户存在一定差异。其他以军品为主的上市公司亦存在 1-2 年账龄应收账款占比较高情形，公司应收账款账龄分布与同行业上市公司不存在重大差异。

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。

2022 年至 2024 年，公司销售收入前五大客户由 G1 等 7 名客户构成。报告期内各年末，公司对该等客户的应收账款占全部应收账款余额的比例较高，分别为 66.31%、77.55%、79.34%，具有代表性。公司对该等客户应收账款的期后回款情况如下：

序号	客户名称	销售收入排名			期后回款比例		
		2024 年	2023 年	2022 年	2024-12-31	2023-12-31	2022-12-31
1	G1	1	1	1	18.06%	66.28%	89.68%
2	中国南方航空	2	5	4	99.16%	99.10%	99.73%
3	海南航空	3	3	3	64.61%	92.42%	91.25%
4	中国航空集团	4	6	5	96.46%	98.45%	97.08%
5	中国东方航空	5	7	7	93.20%	98.24%	91.45%
6	D1	6	4	6	29.64%	88.44%	100.00%
7	A1	11	2	2	0.16%	3.59%	100.00%
	合计	-	-	-	22.64%	60.20%	91.20%

注：期后回款情况统计截至 2025 年 6 月 30 日。

截至 2025 年 6 月 30 日，公司 2022 年末对主要客户的应收账款期后回款情况较好，2023 年末、2024 年末对民航客户的应收账款期后回款情况较好，期后回款比例处于较高水平。公司 2023 年末及 2024 年末对军品客户的应收账款期后回款比例较低，主要系期后统计时间较短，客户尚未回款具有合理性。A1、D1、G1 为军方及大型军工央企集团客户，受付款预算拨款进度、经费支付计划和付款审批流程等因素影响，回款速度较慢，但整体可回收性较高，回款风险可控。

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。 <b>2025 年 1-6 月，公司收到该客户回款 1,074.70 万元</b>
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。 <b>2025 年 1-6 月，公司收到该客户回款 5,694.70 万元</b>
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。 <b>2025 年 1-6 月，公司收到该客户回款 585.80 万元</b>
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。 <b>2025 年 1-6 月，公司收到该客户回款 2,377.82 万元</b>

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
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交付,未收到军方结算款项,故未向公司付款。 <b>2025年1-6月,公司收到该客户回款181.17万元</b>
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1-6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。

公司与同行业可比公司按组合计提应收账款坏账准备比例情况如下:

公司简称	组合分类	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
海特高新	账龄组合	5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%
	具有国家预算性质的应收账款组合	合计 16.05%, 未披露账龄明细					
航新科技	应收特殊机构客户	15.78%	26.51%	36.11%	53.29%	71.34%	90.44%
	应收一般客户	2.97%	20.46%	47.03%	91.35%	95.58%	100.00%
	平均	10.79%	26.28%	36.44%	54.18%	71.34%	91.19%
华力创通	科研院所及军工企业客户	2.56%	5.63%	14.93%	31.33%	86.55%	100.00%
	其他客户	4.52%	11.60%	23.86%	39.11%	100.00%	100.00%
	平均	3.45%	7.25%	19.47%	35.09%	97.60%	100.00%
超卓航科	账龄分析法组合	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
平均值		6.06%	13.38%	26.48%	42.32%	74.74%	97.80%

公司简称	组合分类	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
发行人		5.00%	10.00%	20.00%	30.00%	50.00%	100.00%

注：上表中发行人选取一般款项账龄组合的计提比例，资料来源于上市公司2024年年度报告。

报告期各期末，公司应收账款账龄集中在3年以内，公司对账龄在3年以内应收账款的坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在重大差异。公司对账龄在3-5年应收账款的坏账准备计提比例略低于同行业可比公司均值，主要系公司与同行业可比公司的客户结构不同所致，公司与海特高新的应收账款坏账准备计提比例相同。

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6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6月末，公司应收账款账面余额为91,776.48万元，较2024年末下降0.07%，其中账龄1-2年应收账款余额29,011.64万元，较2024年末下降8.43%。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、3,251.29万元，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
------	------	-------------	--------	------

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年公司经营性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年公司经营性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、36,556.06 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	2025-6-30		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	15,479.00	42.34%	14,320.96	42.14%	14,266.93	42.80%	11,831.40	38.22%
在产品	7,903.44	21.62%	8,023.95	23.61%	6,589.93	19.77%	8,025.29	25.93%
库存商品	5,600.12	15.32%	5,638.62	16.59%	3,967.80	11.90%	3,644.60	11.77%
发出商品	6,628.82	18.13%	4,880.36	14.36%	7,344.86	22.03%	6,666.66	21.54%
委托加工物资	272.06	0.74%	521.43	1.53%	418.56	1.26%	410.69	1.33%
维修成本	543.97	1.49%	425.72	1.25%	500.36	1.50%	318.27	1.03%
合同履约成本	59.36	0.16%	99.42	0.29%	192.60	0.58%	11.70	0.04%
低值易耗品	69.30	0.19%	73.33	0.22%	56.24	0.17%	43.81	0.14%
账面余额	36,556.06	100.00%	33,983.79	100.00%	33,337.29	100.00%	30,952.42	100.00%
存货跌价准备	4,051.15	11.08%	3,959.25	11.65%	4,049.72	12.15%	2,619.43	8.46%
账面价值	32,504.91	88.92%	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 销售的某型试验台等产品于 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。

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。

#### 4、现金及现金等价物净增加额

报告期内，公司现金及现金等价物净增加额分别为-4,143.03 万元、8,617.94 万元、-11,401.12 万元、-1,610.42 万元。

2022 年度，受当年末客观因素影响，部分客户的付款流程被迫滞后，公司销售商品、提供劳务收到的现金同比减少，导致现金及现金等价物净增加额为负。2023 年度，公司产品的相关交付、验收等进度较 2022 年度逐步恢复，销售商品、提供劳务收到的现金同比增加，同时取得借款所收到的现金同比增加，导致现金及现金等价物净增加额转正。2024 年度，受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等因素影响，公司销售商品、提供劳务收到的现金同比减少，同时随着募投项目厂房建设的推进，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金同比增加，导致现金及现金等价物净增加额为负。

#### （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 年第二 季度	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	15,945.05	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	16,393.63	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	-448.58	-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1-6月**，公司实现经营活动现金流入**32,503.95**万元，同比增长**16.75%**；经营活动产生的现金流量净额为**-1,939.40**万元，较**2024年1-6月**的**-12,865.83**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1-6月**民品业务收入占比上升，可为公司经营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。公司制定了《财务管理手册》及《销售管理手册》等制度，对客户款项结算方式、货款催收等流程作出了明确规定并有效执行；公司日常重视应收账款的管理和催收监测，销售中心及二级公司市场部及业务部配合财务进行月度实际回款的核对与拆分，各客户的应收催收均落实到业务人员并计入考核，对账龄临近信用期的客户进行重点提示，业务部门加大落实回款计划以防范坏账风险。同时，公司与各大银行保持良好的关系，可以通过现有及增加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；

8、查阅发行人《财务管理手册》及《销售管理手册》等制度，向发行人了  
解应收账款管理和催收制度的执行情况。

#### 【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）



中国注册会计师：

卫婵



中国注册会计师：

马吉



中国 北京

2025 年 9 月 11 日