



**成都宏明电子股份有限公司**

**Chengdu Hongming Electronics Co., Ltd.**

(四川省成都市成华区建设路 43 号 17 栋 2 层 8 号)

**关于成都宏明电子股份有限公司**

**首次公开发行股票并在创业板上市**

**审核中心意见落实函的回复**

**保荐人（主承销商）**



**申万宏源证券承销保荐有限责任公司**  
**SHENWAN HONGYUAN FINANCING SERVICES CO.,LTD**

新疆乌鲁木齐市高新区（新市区）北京南路 358 号大成国际大厦 20 楼 2004 室

**二零二五年十二月**

**深圳证券交易所：**

贵所于 2025 年 11 月 28 日出具的《关于成都宏明电子股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2025〕010056 号）（以下简称“落实函”）已收悉。成都宏明电子股份有限公司（以下简称“宏明电子”“发行人”或“公司”）与申万宏源证券承销保荐有限责任公司（以下简称“申万宏源承销保荐”“保荐人”）、北京金杜（成都）律师事务所（以下简称“发行人律师”）、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”）等相关方对落实函所列示问题逐项进行了认真核查、落实，现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本落实函回复所使用的简称与《成都宏明电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本落实函回复的字体说明如下：

落实函所列问题	黑体
对落实函所列问题的回复	宋体
<b>对招股说明书的补充披露、修改</b>	<b>楷体、加粗</b>
对招股说明书的引用	楷体、不加粗

本落实函回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

## 目 录

目 录.....	3
1.关于未来业绩稳定性 .....	4
2.关于存货库龄变化情况 .....	42
附：保荐人关于发行人回复的总体意见 .....	58

## 1.关于未来业绩稳定性

申请文件显示：

(1) 发行人报告期内业绩下滑主要系受下游防务领域客户装备型号调整、项目延迟及加强成本管控，以及终端消费电子市场需求低迷、精密零组件业务终端客户部分供应链外移影响等因素影响导致。

(2) 报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 50.08%、53.30%、43.23% 和 50.70%。发行人电子元器件单价和毛利率下滑主要系客户加强成本管控导致。发行人认为产品继续大幅降价不利于防务类产品的供货安全和产品质量稳定，因此未来防务类产品持续降价的空间有限，发行人高可靠产品维持高毛利率具有持续性。

(3) 受下游防务类客户装备型号调整、项目延迟等影响，下游客户资金审批周期普遍较长，发行人应收账款回款周期和账龄变长。

请发行人披露：

(1) 报告期内影响业绩下滑相关因素在期后的更新变化情况。

(2) 结合发行人目前产品毛利率水平，分析产品继续降价可能导致亏损的结论是否合理，并进一步论证未来防务类产品持续降价的空间有限，发行人高可靠产品高毛利率具有持续性的依据。

(3) 发行人主要产品期后销售单价、毛利率情况，变动原因及合理性，单价、毛利率是否存在继续下滑风险及依据，以及对发行人业绩的影响，并相应完善招股说明书相关风险提示。

(4) 应收账款期后回款比例逐年下降对可回收性及坏账准备计提充分性的影响，潜在的坏账风险对未来经营业绩的影响，并相应完善招股说明书相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

## 一、发行人披露

### (一) 报告期内影响业绩下滑相关因素在期后的更新变化情况。

发行人主营业务主要包括电子元器件业务和精密零组件业务。

#### 1. 电子元器件业务

##### (1) 报告期内影响经营业绩下滑的主要因素

2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月，公司电子元器件业务销售收入分别为 188,118.61 万元、193,339.13 万元、175,251.51 万元和 117,480.31 万元。2023 年和 2024 年，电子元器件业务销售收入分别同比增长 2.78% 和下降 9.36%；2025 年 1-6 月，电子元器件业务销售收入同比增长 5.97%。

报告期内，发行人电子元器件产品以高可靠产品为主，主要应用于防务领域，高可靠产品占电子元器件销售收入的平均比例为 89.41%。高可靠产品中又以陶瓷电容器为主，报告期内陶瓷电容器占高可靠产品销售收入的平均比例为 63.20%。发行人经营业绩主要受高可靠陶瓷电容器产品收入变动的影

自 2023 年以来，由于受到国际战争形态变化等因素影响，各防务领域集团在装备建设中积极推进低成本可持续发展战略。2024 年 6 月，中央军委办公厅印发了《关于坚持艰苦奋斗勤俭建军 提高军队建设质量效益的措施》，强调“注重成本控制”、“树牢过紧日子思想，精打细算，勤俭办一切事业”。2025 年 3 月 7 日下午，习近平总书记出席十四届全国人大三次会议解放军和武警部队代表团全体会议，习近平总书记发表重要讲话指出，我军建设要“走高质量、高效益、低成本、可持续发展路子，确保建设成果经得起历史和实战检验”。

由于受到下游客户加强成本管控等外部环境因素的影响，发行人高可靠产品销售价格下降。2022 年至 2025 年 1-6 月，公司高可靠电容器平均销售价格分别为 10.18 元/件、8.80 元/件、7.35 元/件和 7.40 元/件，整体呈下降趋势，2023 年至 2025 年 1-6 月变动比例分别为 -13.56%、-16.53% 和 0.76%。受销售价格下降影响，发行人 2024 年高可靠产品销售收入有所下降。

##### (2) 期后变化情况

从政策层面来看，国家上述低成本可持续发展战略目前仍存在，公司高可靠

产品未来仍面临着降价的可能，但预计大幅降价的风险较低。

### ①发行人期后销售价格相对稳定

从 2025 年 1-6 月销售价格来看，随着前期行业价格调整幅度较大，以及航天领域对高附加值电子元器件产品需求的增长，公司产品结构得以优化。以高可靠电容器产品为例，2025 年 1-6 月发行人高可靠电容器平均价格相对稳定。报告期内，发行人高可靠电容器平均销售价格情况如下：

单位：元/件

2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年		2022 年
单价	同比变动	单价	同比变动	单价	同比变动	单价
7.40	0.76%	7.35	-16.53%	8.80	-13.56%	10.18

注：因保留小数原因，同比变动比例可能与表格数据计算结果存在一定差异，下同。

报告期后，伴随航天领域对高附加值产品需求的持续增长，2025 年 7-9 月公司高可靠电容器的单价为 8.48 元/件，较 2025 年 1-6 月 7.40 元/件上升 14.49%，高可靠产品价格进一步企稳回升。

### ②同行业可比公司高可靠电容器价格已逐步企稳

火炬电子、宏达电子及振华科技未披露相关产品销售价格情况。根据鸿远电子的投资者关系活动记录表，2023 年度和 2024 年度其高可靠瓷介电容器平均售价分别下降约 15%和 20%，和发行人变动方向及幅度较为相似。鸿远电子未披露其 2025 年 1-6 月高可靠电容器较 2024 年 1-6 月单价的同期变动比例，但其公开资料中特别说明，2025 年 1-6 月高可靠电容器平均单价与 2024 年下半年相比已趋于平稳，且其 2025 年第一季度和第二季度的高可靠电容器平均单价未出现明显波动，目前基本处于阶段性稳定态势。发行人 2025 年 1-6 月高可靠电容器单价同比增长 0.76%，亦处于相对平稳状态，和鸿远电子不存在显著差异。

综上，发行人与同行业可比公司高可靠电容器销售价格目前已逐步企稳，但由于下游防务领域低成本发展策略仍存在，公司预计后续销售价格仍存在下降的可能，但预计大幅下降的风险较低。

## 2.精密零组件业务

### (1) 报告期内影响经营业绩下滑的主要因素

报告期内，发行人精密零组件业务销售收入分别为 114,203.90 万元、

62,369.14 万元、55,283.96 万元和 29,246.98 万元。2023 年和 2024 年，精密零组件销售收入分别同比下降 45.39%和 11.36%；2025 年 1-6 月，精密零组件销售收入同比增长 4.73%。报告期内，发行人精密零组件产品主要应用于消费电子领域，消费电子类精密零组件销售收入占精密零组件整体销售收入的平均比例约为 93%。其中，消费电子类精密零组件以供应苹果产业链为主，主要应用于苹果公司平板电脑和笔记本电脑。2022 年至 2024 年，发行人精密零组件业务销售收入下降，主要是受到消费电子市场需求有所放缓和苹果产业链外移的影响。具体如下：

①消费电子市场需求放缓。2023 年，受下游消费电子市场需求放缓的影响，终端客户苹果公司的产品出货量下降。2022 年和 2023 年，Macbook 出货量分别为 2,513.85 万台和 1,954.34 万台，2023 年同比下降 22.26%；iPad 出货量分别为 6,046.25 万台和 4,853.46 万台，2023 年同比下降 19.73%。苹果公司终端产品出货量下降，导致总成供应商的订单量减少，进而影响次级供应商的订单量。

②苹果产业链外移。近年来，苹果公司基于规避贸易摩擦风险、降低劳动力成本、减少对单一市场的依赖等因素考虑，陆续将部分产能转移至东南亚等境外地区。受此影响，发行人下游客户在越南、泰国、印度、巴西等地扩建工厂，中国大陆的部分产能被转移。发行人前期在综合考虑贸易摩擦对产业链外移影响的不确定性，以及海外建厂的风险等因素后，暂未配合在海外建厂，导致部分订单被其他能够配合海外建厂的竞争对手所分流。

## **(2) 期后变化情况**

### **①消费电子市场需求已企稳回升**

在消费电子领域，政府和主机厂持续推出以旧换新补贴等刺激手段激发消费活力，不同于往年政策以补贴家电为主，2025 年国家将手机、平板、电脑、智能手表（手环）等数码产品也纳入补贴范围，拉升了数码产品出货量。另一方面，技术迭代持续为市场注入新动力，AI 与硬件的深度融合正推动智能手机、AI PC、AR/VR 等品类升级换代，这些创新不仅刺激了换机需求，也提升了产品的单机价值。据 Statista 数据显示，全球消费电子市场规模已从 2018 年的 9,404 亿美元增长至 2023 年的 10,516 亿美元，总体保持上涨态势。预计 2028 年市场规模将

进一步增长至 11,767 亿美元，整体保持高位。综合来看，在明确的政策红利和持续的技术创新周期共同作用下，消费电子市场需求有望保持温和复苏与结构升级的态势，为处于产业链中上游的代工企业提供了相对稳定的订单来源。

2024 年和 2025 年 1-6 月，消费电子市场需求有所回暖，终端客户苹果公司 Macbook 和 iPad 的出货量有所上升。2024 年和 2025 年 1-6 月，Macbook 出货量分别为 2,065.78 万台和 1,270.00 万台，分别同比增长 5.70%、22.96%；iPad 出货量分别为 5,063.91 万台和 2,680.00 万台，分别同比增长 4.34%、5.85%。

### **②苹果产业链外移进程需要较长时间，发行人经营业绩预计将持续受到影响**

苹果产业链向东南亚的转移是一个确定的战略方向，但并非简单的工厂搬迁。它涉及在效率、成本、风险和政治之间进行极其复杂的平衡。中国经过数十年积累形成了完整工业体系、高素质的劳动大军和高效的基础设施。中国供应链的优势不仅在于成本，更在于质量、规模和响应速度的完美结合，构成了短期内难以被全面替代的核心竞争优势。

根据华泰证券研究报告，由于东南亚地区刚刚起步，量产能力尚有短板，在工程技术协同、良率控制、供应链响应速度方面较弱，预计核心供应链仍以中国为主，即使未来东南亚整机生产比例提升，关键零部件或仍将继续从中国大陆等地进口。因此，苹果产业链外移进程需要较长时间，发行人仍将在苹果产业链中占据一定市场份额，但预计将持续受到影响。

此外，发行人消费类精密零组件产品主要包括屏蔽罩、金属结构件等产品，属于基础零件。在终端客户消费电子产品升级换代过程中，仅对少部分零部件进行换型升级，并非全部零部件均需进行改型，因此，发行人的精密零组件产品具有一定通用性，能够在终端客户产品升级换代过程中保持一定供应的稳定性。

### **③发行人的应对措施**

针对上述不利影响，发行人采取了如下应对策略：

#### **A.考虑布局境外投资建厂**

报告期前期，由于考虑到贸易摩擦对产业链外移影响的不确定性，以及海外

建厂的风险等因素，发行人未及时对境外进行布局。目前，发行人正在研究布局海外投资建厂的可能性。截至目前，发行人已完成对泰国、马来西亚等东南亚地区摸排考察和深度调研工作，正开展对泰国、马来西亚等东南亚地区建厂的立项准备工作。但海外建厂方案对精密零组件业务业绩影响以及方案是否能最终落地尚需进一步论证。

## **B.大力开拓非苹果产业链客户，带动发行人精密零组件业务整体收入增长**

a.在消费电子领域，保持公司 3C 精密零组件业务在苹果供应链的竞争力的同时，积极拓展包括华为、TCL 在内的下游行业主流客户。截至本回复出具日，发行人笔记本电脑、平板电脑结构件产品已向华为产业链客户送样合格，开始小批量供货。应用于智能交互平板、智慧黑板、数字标牌领域的精密零组件产品已向 TCL 批量供货。

b.集中精力突破新能源电池和汽车结构件市场。发行人目前已通过比亚迪、西安中熔电气、比克电池等行业客户的认证，技术参数达到客户高标准要求，开始批量供货。

通过上述措施，近年来发行人非苹果产业链客户收入持续增长。截至本回复出具日，发行人期后非苹果产业链客户收入变动情况如下：

单位：万元

月份	非苹果产业链客户收入		
	2025 年	2024 年	同比
1-6 月	8,281.32	3,851.39	115.02%
7-10 月	8,326.28	6,642.25	25.35%
合计	16,607.60	10,493.64	58.26%

注：2025 年 7-10 月数据未经审计。

如上所示，发行人非苹果产业链的销售收入整体呈快速上升趋势。2025 年 1-10 月，发行人对非苹果产业链客户实现销售收入 16,607.60 万元，同比上升 58.26%。

基于此，发行人预计非苹果产业链客户收入的快速增长将覆盖苹果产业链客户收入下滑的部分，带动发行人精密零组件业务整体收入实现增长。2025 年 1-6 月，公司精密零组件业务合计实现销售收入 29,246.98 万元，同比增长 4.73%。2025 年 1-9 月，公司精密零组件业务合计实现销售收入 44,798.45 万元，同比增

长 4.21%。（2025 年 1-9 月财务数据经申报会计师审阅，未经审计）

（二）结合发行人目前产品毛利率水平，分析产品继续降价可能导致亏损的结论是否合理，并进一步论证未来防务类产品持续降价的空间有限，发行人高可靠产品高毛利率具有持续性的依据。

### 1. 发行人产品毛利率情况

报告期内，发行人综合毛利率及销售净利润率情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
毛利率	50.59%	43.56%	53.49%	50.28%
净利润率	24.19%	15.47%	21.93%	21.94%

如上所示，报告期内，发行人综合毛利率分别为 50.28%、53.49%、43.56% 和 50.59%，其中 2024 年受销售价格下降影响毛利率下降幅度较大。发行人净利润率分别为 21.94%、21.93%、15.47% 和 24.19%，其中 2024 年下降幅度较大，已不足 20%。

### 2. 产品继续降价可能导致亏损的合理性

如上所示，报告期内，发行人综合毛利率整体维持较高水平，但平均净利率远低于毛利率，其中 2024 年受销售价格下降幅度较大的影响，销售净利率为 15.47%，相对较低。若下游客户短期内大幅降低采购价格，而发行人若不能及时通过技术升级、调整产品结构、降低采购成本等方式降低产品成本，则发行人有可能面临微利甚至亏损的情况。

报告期内，高可靠电子元器件行业受下游防务领域客户加强成本管控等因素影响，产品单价普遍下降，单价下降直接导致产品毛利率相应下降。报告期内，公司与同行业可比公司的毛利率的最大回撤在 10%-25% 不等，而销售净利率平均水平约 20%，部分公司显著低于 20%。下游防务领域客户如果继续大幅下调采购价格，毛利率继续回撤 10%-25% 甚至更多，而同行业可比公司和发行人若不能及时通过技术升级、调整产品结构、降低采购成本等方式降低产品成本，则同行业可比公司和发行人有可能面临微利甚至亏损的情况。

报告期内，发行人与可比公司的毛利率最大降幅、平均净利率和最低净利率如下：

公司名称	毛利率最大回撤	平均净利率	最低净利率
鸿远电子	25.79%	19.15%	10.31%
火炬电子	13.88%	13.30%	6.26%
宏达电子	9.30%	30.89%	21.08%
振华科技	18.09%	24.70%	12.95%
可比公司平均	<b>16.77%</b>	<b>22.01%</b>	<b>12.65%</b>
发行人	9.81%	20.88%	15.47%

注：发行人毛利率最大回撤取 2022 年、2023 年、2024 年和 2025 年 1-6 月各期高可靠电子元器件毛利率最大值和最小值的差额，同行业可比公司未单独披露高可靠产品毛利率，但其自产电子元器件主要面向防务客户，故而取其自产电子元器件毛利率数据计算。

此外，大幅降价通常还会导致收入显著下滑，高可靠电子元器件行业属于技术密集型行业以及有着防务领域的特殊要求，对厂商的生产制造、质量管理、保密控制等方面有严格、全面的要求，厂家须保持较强的研发能力、成熟稳定的生产能力、严格有序的质量管理能力和保密体系。在这种背景下，即使销售价格大幅下降，相关厂商仍需保持较高的生产投入、研发投入和管理成本，期间费用支出存在一定的刚性，这将进一步压缩净利率水平。

综上，如果下游客户短期内大幅降低采购价格，而上游厂商若不能及时通过技术升级、调整产品结构、降低采购成本等方式降低产品成本，则行业内相关公司有可能面临微利甚至亏损的情况。

### 3.防务类产品持续大幅降价的空间有限

从政策层面来看，下游防务领域低成本可持续发展战略目前尚未发生根本性改变，公司高可靠产品未来仍面临着降价的可能，但预计短期内大幅降价的风险较低。

#### (1) 发行人期后销售价格相对稳定

从 2025 年 1-6 月销售价格来看，随着前期行业价格调整幅度较大，以及航天领域对高附加值产品需求的增长，公司产品结构得以优化。以高可靠电容器产品为例，2025 年 1-6 月发行人高可靠电容器平均价格为 7.40 元/件，相较 2024 年平均销售单价增长 0.76%，整体相对稳定。报告期内，发行人高可靠电容器平均销售价格情况如下：

单位：元/件

2025年1-6月		2024年		2023年		2022年
单价	同比变动	单价	同比变动	单价	同比变动	单价
7.40	0.76%	7.35	-16.53%	8.80	-13.56%	10.18

报告期后，伴随航天领域对高附加值产品需求的持续增长，2025年7-9月公司高可靠电容器的单价为8.48元/件，较2025年1-6月7.40元/件上升14.49%，高可靠产品价格进一步企稳回升。

### (2) 同行业可比公司的销售单价已逐步企稳

火炬电子、宏达电子及振华科技未披露相关产品销售价格情况。根据鸿远电子的投资者关系活动记录表，2023年度和2024年度其高可靠瓷介电容器平均售价分别下降约15%和20%，和发行人变动方向及幅度较为相似。鸿远电子未披露其2025年1-6月高可靠电容器较2024年1-6月单价的同期变动比例，但其公开资料中特别说明，2025年1-6月高可靠电容器平均单价与2024年下半年相比已趋于平稳，且其2025年第一季度和第二季度的高可靠电容器平均单价未出现明显波动，目前基本处于阶段性稳定态势。发行人2025年1-6月高可靠电容器单价同比增长0.76%，亦处于相对平稳状态，和鸿远电子不存在显著差异。

### (3) 持续大幅降价不利于行业的持续发展

报告期内，公司和同行业可比公司的净利润主要来源如下：

项目	发行人	鸿远电子	火炬电子	宏达电子	振华科技	可比公司平均
营业毛利占比（毛利率）	49.48%	42.67%	34.95%	60.22%	54.11%	47.99%
期间费用占比	22.18%	17.56%	17.79%	23.73%	23.28%	20.59%
其他收益占比	0.97%	0.74%	1.29%	3.47%	1.52%	1.76%
减值损失占比	-3.26%	-3.72%	-1.80%	-4.36%	-3.44%	-3.33%
所得税费用占比	2.94%	3.09%	2.49%	5.73%	3.83%	3.78%
<b>净利率</b>	<b>20.88%</b>	<b>19.15%</b>	<b>13.30%</b>	<b>30.89%</b>	<b>24.70%</b>	<b>22.01%</b>

注：净利率及各科目占营业收入比取报告期三年一期数据的算术平均数；减值损失包括资产减值损失和信用减值损失。

从上表可见，公司及同行业可比公司虽然毛利率整体较高，但为了保持较强的市场竞争力，期间费用率、减值损失率也保持一定水平，使得销售净利率远低于毛利率。若下游客户持续大幅降价，将导致行业利润率水平进一步下降。

公司及可比公司的期间费用率约 20%，这与防务行业的特点相关。面向防务类客户，供应商需要扎实的研发能力和技术服务能力以满足客户的个性化需求，对供应商研发资源配置和销售人员的素质均提出了很高的要求，因此公司及可比公司普遍对销售费用和研发费用的投入较高。

同时，信用减值损失金额较大。尽管防务类客户最终出现违约的风险较低，但防务行业的回款周期相对较长，加之报告期内出现下游行业项目延迟、项目调整升级等不确定外部因素导致回款周期进一步拉长，进而导致应收账款的坏账准备较高。

此外，如前所述，高可靠电子元器件行业属于技术密集型行业以及有着防务领域的特殊要求，对厂商的生产制造、质量管理、保密控制等方面有严格、全面的要求，厂家须保持较强的研发能力、成熟稳定的生产能力、严格有序的质量管理能力和保密体系。在这种背景下，即使销售价格大幅下降，相关厂商仍需保持较高的生产投入、研发投入和管理成本，期间费用支出存在一定的刚性，这将进一步压缩净利率水平。如果下游客户短期内大幅降低采购价格，而上游厂商若不能及时通过技术升级、调整产品结构、降低采购成本等方式降低产品成本，则行业内相关公司有可能面临微利甚至亏损的情况，这将不利于防务类产品的供货安全、产品质量稳定和行业的持续发展。

综上，从发行人及同行业可比公司 2025 年 1-6 月及期后情况看，主要产品高可靠电容器销售价格整体较为平稳。此外，由于行业特殊性，相关厂商需保持较高投入，持续大幅降价不利于防务类产品的供货安全、产品质量稳定和行业的持续发展。因此，从政策层面来看，下游防务领域低成本可持续发展战略目前尚未发生根本性改变，公司高可靠产品未来仍面临着降价的可能，但预计短期内大幅降价的风险较低。

#### **4.高可靠产品高毛利率具有持续性的依据**

##### **(1) 发行人及同行业可比公司 2025 年毛利率整体止跌回升**

当前，我国国防开支保持平稳较快增长，国防武器装备现代化需求旺盛，防务领域电子元器件国产化替代趋势明显，为高可靠产品业务持续增长提供了良好的市场环境。尽管近年来因下游客户装备型号调整、项目延缓等因素对项目进度

产生了不利影响，但根据中央关于“十四五”规划圆满收官的要求，前期延迟项目进度已开始全面提速，市场景气度明显好转。2025 年上半年及报告期后，发行人与同行业可比公司毛利率较 2024 年整体有所反弹，显示企稳回升迹象。具体情况如下：

公司名称	产品类型	毛利率（%）				
		2025 年 7-9 月	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
鸿远电子	自产元器件	\	62.97	55.12	63.71	80.91
火炬电子	自产被动元器件	\	68.68	65.00	74.20	78.88
宏达电子	电子元器件	\	57.30	57.63	59.37	66.60
振华科技	新型电子元器件	\	44.75	49.80	59.46	62.84
<b>行业平均</b>	<b>电子元器件</b>	\	<b>58.43</b>	<b>56.89</b>	<b>64.19</b>	<b>72.31</b>

注：同行业可比公司未在定期报告具体披露高可靠产品的毛利率，但可比公司自产电子元器件的主要客户为防务集团，其自产电子元器件的毛利率水平能够反映高可靠产品的毛利率水平。

2025 年 1-6 月和 7-9 月，公司高可靠电子元器件毛利率较 2024 年止跌回升。2025 年 1-6 月，同行业可比公司自产电子元器件平均毛利率较 2024 年也有所反弹。2025 年 7-9 月，同行业可比公司未在季报中按产品类型区分披露自产电子元器件的毛利率，但同行业可比公司 2025 年 1-9 月的整体毛利率均值为 45.47%，高于 2024 年整体毛利率均值 43.21%，显示整体毛利水平向好。

## （2）高可靠产品能够获取高毛利率的基本条件未改变

高可靠产品的毛利率普遍高于工业/商业级产品属于行业共性。其高毛利主要来源于：①产品的技术溢价。高可靠产品需要高技术标准、高性能要求、长寿命和高可靠性，相应地则需要更优质技术人才、高质量材料、全流程追溯和动态审查、高强度检测认证等资源投入，高技术高投入产品获得更高的利润回报具有合理性；②行业壁垒和竞争格局。防务行业供应商具备资质壁垒，同时防务产品强调稳定，防务产品定型后除非外部环境发生重大变化，否则会倾向于持续向该供应商采购，因此与客户长久合作关系也是该行业的隐形壁垒。高行业壁垒带来竞争格局相对稳定，特别在高可靠 MLCC 领域，发行人、鸿远电子和火炬电子稳定占据行业前三；③定制化程度高。高标准化产品容易陷入价格竞争，不同于民用产品的高标准化，高可靠产品定制化程度较高，满足客户个性化需求也是价值创造的重要形式，进而更易获取高毛利率；④国产化替代红利。在当前强调供

应链自主可控的背景下，部分高可靠产品在实现国产替代后，能够凭借可靠供应和技术优势获得良好的盈利空间。

### (3) 高可靠产品持续大幅降价的空间有限

如前所述，高可靠电子元器件行业属于技术密集型行业以及有着防务领域的特殊要求，对厂商的生产制造、质量管理、保密控制等方面有严格、全面的要求，厂家须保持较强的研发能力、成熟稳定的生产能力、严格有序的质量管理能力和保密体系。在这种背景下，即使销售价格大幅下降，相关厂商仍需保持较高的生产投入、研发投入和管理成本，期间费用支出存在一定的刚性，这将进一步压缩净利率水平。如果下游客户短期内大幅降低采购价格，而上游厂商若不能及时通过技术升级、调整产品结构、降低采购成本等方式降低产品成本，则行业内相关公司有可能面临微利甚至亏损的情况。这将不利于防务类产品的供货安全、产品质量稳定和行业的持续发展。

### (4) 高可靠产品中高质量等级产品占比较高，有助于稳定毛利率水平

公司高可靠产品按质量等级可分为宇航级，七专、国军标及高可靠国军标等级，以及普军级及以下等级，不同质量等级的定义和主要应用领域如下：

质量等级	定义	主要应用领域
宇航级	宇航级一般指专为航天器（如卫星、运载火箭、空间站等）设计、能在极端太空环境下长期可靠工作电子元器件的质量等级，是所有应用场景中可靠性要求最高的等级。 宇航级生产线需通过宇航标准认证，产品规范满足宇航通用规范要求，产品通过宇航标准鉴定且初始鉴定失效率等级不低于 M 级（5 级），生产过程控制满足 GJB9001、GJB546B 标准以及航天用户的专项控制要求。	卫星、运载火箭、空间站等航天领域。
七专、国军标及高可靠国军标等级	七专等级是指按照专人、专机、专料、专批、专检、专技、专卡等七个专项控制，以及按照七专技术协议生产电子元器件的质量等级；国军标等级是指依据国家军用标准生产电子元器件的质量等级；高可靠国军标等级是指在满足国军标等级要求基础上增加了可靠性要求、控制一致性要求的等级。 七专等级按 QZJ8406 “七专” 技术条件进行质量控制，应通过相应认证。国军标等级需通过国军标生产线认证，高可靠国军标等级需通过高可靠生产线认证，产品均执行国军标标准，有失效率等级要求的产品初始鉴定失效率等级均为 M 级（5 级），生产过程控制均满足 GJB9001、GJB546B 标准要求。	航天、航空、导弹、舰船、核工业等军事装备领域。
普军级及以下	普军级是指符合国家军用标准的低要求电子元器件的质量等级，执行依据 GJB/GB 标准制定的企业标准，生产过程控制满足 GJB9001、ISO9001 标准要求。	普军一般应用在通信设备、地面雷达、后勤保障系统等一

质量等级	定义	主要应用领域
		般军事装备领域。

通常来说，产品质量等级越高，技术要求也越高，因而销售价格和技术溢价越高，导致毛利率水平也相对较高。报告期内，公司不同质量等级高可靠电容器销量及其占比情况如下：

单位：万件，%

质量等级	2025年1-6月		2024年度	
	销量	销量占比	销量	销量占比
宇航级	959.25	9.58	1,371.88	9.79
七专、国军标及高可靠国军标等级	4,163.00	41.59	4,890.34	34.88
普军级及以下	4,886.85	48.82	7,756.72	55.33
<b>小计</b>	<b>10,009.10</b>	<b>100.00</b>	<b>14,018.93</b>	<b>100.00</b>

(续)

质量等级	2023年度		2022年度	
	销量	销量占比	销量	销量占比
宇航级	1,363.58	9.65	984.02	7.87
七专、国军标及高可靠国军标等级	5,939.17	42.03	7,285.35	58.24
普军级及以下	6,828.05	48.32	4,239.23	33.89
<b>小计</b>	<b>14,130.79</b>	<b>100.00</b>	<b>12,508.59</b>	<b>100.00</b>

报告期内，宇航级产品毛利率最高，七专、国军标及高可靠国军标等级产品毛利率次之，普军级及以下等级产品毛利率相对最低。

公司七专及以上的高质量等级电容器的销量占比较高，报告期内平均超50%。主要系：①公司电容器产品应用在下游航空航天领域的产品占比较高，主要客户为航天科技、航天科工等防务集团。相较于兵器装备、海军船舶等领域应用的同类型电子元器件，航空航天类产品质量等级相对较高；②公司为高可靠MLCC第一梯队（另两家系鸿远电子和火炬电子），其中宇航级产品更是在部分特定型号中具备独家供应能力，由于发行人在行业中的市场地位较高，参与了包括深空探测、卫星组网等相关终端项目的电子元器件标准制定，高质量等级产品的市场占有率较高；③随着航天强国列入“十五五”规划建议，标志着航天产业从技术突破向体系化强国建设跃升，成为国家现代化产业体系与科技自立自强的核心支撑。2024年中国完成68次轨道发射，2025年上半年完成35次火箭发射任务，

下半年卫星组网频率进一步加快，航天产业化显著提速，公司包括宇航级在内的高质量等级产品的市场需求前景持续向好。

2025年1-6月，公司七专及以上的高质量等级电容器的销量占比有所提升，从2024年的44.67%上升至51.17%，高可靠产品的毛利率随之同比上升2.38%，高质量等级电容器对高可靠产品整体毛利率水平的支撑作用较为显著。

综上，从2025年1-6月情况来看，发行人及同行业可比公司高可靠产品毛利率整体较为稳定，略有回升。此外，高可靠产品毛利率较高的基本条件未发生根本性改变，高可靠产品短期内大幅降价的空间有限，公司预计未来毛利率仍能维持相对较高水平。此外，考虑到高可靠电子元器件行业有较强的政策导向，外部环境存在一定程度的不确定性，若未来因下游客户进一步大幅降低采购价格或市场竞争加剧，而公司不能及时推出满足客户需求的产品，则公司毛利率可能面临进一步下滑的风险。

**（三）发行人主要产品期后销售单价、毛利率情况，变动原因及合理性，单价、毛利率是否存在继续下滑风险及依据，以及对发行人业绩的影响，并相应完善招股说明书相关风险提示。**

### 1.主要产品期后单价变化情况

发行人主要业务包括电子元器件业务和精密零组件业务。其中，高可靠电容器是公司电子元器件业务主要产品，报告期各期，高可靠电容器收入占电子元器件收入比重分别为67.72%、64.35%、58.79%和63.08%。消费电子类精密零组件是公司精密零组件业务主要产品，报告期各期，消费电子类精密零组件占精密零组件收入比重分别为98.38%、96.50%、94.01%和85.82%。

报告期后各主要产品单价如下：

单位：元/件

主要产品	2025年7-9月		2025年1-6月	
	单价	变动率	单价	变动率
一、高可靠产品	12.64	21.57%	10.40	-3.39%
其中：电容器	8.48	14.49%	7.40	0.76%
二、精密零组件	0.62	1.91%	0.61	-2.03%
其中：消费电子类	0.54	-4.03%	0.57	-6.07%

注：2025 年 1-6 月变动数据系与 2024 年全年比较，2025 年 7-9 月变动数据系与 2025 年 1-6 月比较。

2025 年 7-9 月，公司高可靠产品平均销售单价为 12.64 元/件，较 2025 年 1-6 月增长 21.57%；高可靠电容器平均销售单价为 8.48 元/件，较 2025 年 1-6 月增长 14.49%。

2025 年 7-9 月，精密零组件平均销售单价为 0.62 元/件，较 2025 年 1-6 月增长 1.91%；消费电子类精密零组件平均销售单价为 0.54 元/件，较 2025 年 1-6 月下降 4.03%。

### **(1) 高可靠电容器**

2022 年至 2025 年 1-6 月，公司高可靠电容器平均销售价格分别为 10.18 元/件、8.80 元/件、7.35 元/件和 7.40 元/件，2023 年和 2024 年分别下降 13.56%和 16.53%，2025 年 1-6 月有所回升。2025 年 7-9 月，公司高可靠电容器单价为 8.48 元/件，较 2025 年 1-6 月增长了 14.49%。2025 年 7-9 月公司高可靠电容器销售价格增长系主要客户中国电科和航天科工宇航项目配套需求增多，相应型号电容器价值较高，拉高单价所致。

2025 年 7-9 月，高可靠电容器单价较 2025 年 1-6 月增长 14.49%，主要系中国电科采购单价上升 30.53%，航天科工采购单价增长 27.05%。此外，航天科技 2025 年 7-9 月单价变动较大，下降 30.91%。上述三家客户 2025 年 7-9 月高可靠电容器单价变动分析如下：

2025 年 1-6 月和 7-9 月，公司对中国电科的平均销售价格增长了 30.53%。中国电科下属单位二十一 2025 年 1-6 月配套产品应用领域较广，通讯、航空、航天等领域均有涉及，产品质量等级分布较为平均。7-9 月，该客户宇航项目启动较多，相应配套产品中高价值产品占比增多，单价较 2025 年 1-6 月增长 73.89%，高可靠电容器 7-9 月收入合计 2,877.38 万元。此外，中国电科下属单位 7 也因为 2025 年第三季度宇航类产品交付占比提升，单价较 2025 年 1-6 月增长了 40.85%，该客户高可靠电容器 7-9 月收入合计 2,898.23 万元。

2025 年 7-9 月，公司对航天科工的平均销售价格较 2025 年 1-6 月增长了 27.05%。航天科工下属单位一 2025 年 1-6 月多个武器装备及军工外贸项目集中启动批产，兵器装备类项目价格管控更明显，受低成本可持续发展战略影响，价

格水平较低；而 7-9 月份多为研制新品和小批量生产配套产品采购，相应型号单价较高，整体单价较 2025 年 1-6 月增长了 71.47%，7-9 月高可靠电容器收入达 1,394.24 万元。航天科工下属单位 20 第三季度交付的产品均为大容值高可靠电容器，大容值产品单价最高可超过 60 元/件，拉动 7-9 月单价较 1-6 月增长了 142.51%。

2025 年 7-9 月，公司对航天科技的平均销售价格下降了 30.91%。主要系航天科技宇航项目配套产品需求已于 1-6 月释放，高价值宇航产品销售比例较高，7-9 月宇航产品消化库存，销量占比下降所致。航天科工科技下属单位四 1-6 月宇航项目配套需求较高，公司交付高价值的宇航产品金额达 249 万元以上，而 7-9 月宇航项目需求减少，交付的高价值宇航产品金额不足 3 万元，因此销售单价较 1-6 月下滑了 76.71%。其他航天科技下属主要客户中航天科技下属单位 28、航天科技下属单位 20、航天科技下属单位 5 均存在类似情况。

此外，根据鸿远电子公开披露文件，2025 年 1-6 月其高可靠电容器平均单价与 2024 年下半年相比已趋于平稳，且其 2025 年第一季度和第二季度的高可靠电容器平均单价未出现明显波动，目前基本处于阶段性稳定态势。发行人 2025 年 1-6 月高可靠电容器较 2024 年单价增长 0.76%，2025 年 7-9 月单价较 1-6 月增长了 14.49%，和可比公司单价变化较为相似。

综上所述，2025 年 7-9 月公司主要客户航天科工和中国电科宇航项目配套需求增多，宇航级电容器因其质量等级较高、产品性能更好，单价较高，其销量增多推动了 7-9 月整体电容器单价增长。公司电子元器件主要产品高可靠电容器期后单价变动具备合理性。

## **(2) 消费电子类精密零组件**

2022 年至 2025 年 1-6 月，消费电子类精密零组件的单价分别是 0.85 元/件、0.69 元/件、0.57 元/件和 0.57 元/件，单价持续下降的主要原因是市场竞争加剧，公司部分订单被竞争对手分流，分流订单中高价品类较多，进而公司产品结构有所变化，中低价品类精密零组件销售量占比提升。2025 年 7-9 月，上述趋势仍有所延续，当期消费电子类精密零组件的单价 0.54 元/件，较上半年下降 4.03%。

公司消费电子类精密零组件产品最主要客户为鸿海集团和达功电脑。报告期内，鸿海集团和达功电脑的合计采购额分别为 73,744.63 万元、35,173.94 万元、

29,562.71 万元和 13,451.58 万元，占消费电子类精密零组件总收入比重分别为 65.63%、58.44%、53.62%和 53.60%。报告期及期后，公司对鸿海集团和达功电脑销售的产品按价格分层的结构如下：

单位：万件

单价分层	2025 年 7-9 月		2025 年 1-6 月		2024 年		2023 年		2022 年	
	销量	销量占比	销量	销量占比	销量	销量占比	销量	销量占比	销量	销量占比
0.5 元/件以下	9,338.71	78.80%	17,569.73	77.15%	31,947.32	70.37%	29,360.94	61.05%	38,078.90	49.07%
0.5-1 元/件	1,576.19	13.30%	2,824.11	12.40%	7,484.78	16.49%	10,291.96	21.40%	19,710.70	25.40%
1 元/件以上	936.81	7.90%	2,380.45	10.45%	5,967.99	13.15%	8,440.37	17.55%	19,811.58	25.53%
合计	<b>11,851.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>22,774.29</b>	<b>100.00%</b>	<b>45,400.09</b>	<b>100.00%</b>	<b>48,093.27</b>	<b>100.00%</b>	<b>77,601.19</b>	<b>100.00%</b>

2025 年 7-9 月，公司对鸿海集团和达功电脑销售的低价产品进一步增多。其中，超过 1 元/件的产品的销量占比从 2025 年 1-6 月的 10.45%下降至 2025 年 7-9 月的 7.90%；低于 0.5 元/件的产品的销量占比从 2025 年 1-6 月的 77.15%上升至 2025 年 7-9 月的 78.80%。

## 2.主要产品销售单价继续下滑风险分析

### (1) 高可靠电容器

2022 年至 2025 年 1-6 月，发行人高可靠电容器平均销售价格分别为 10.18 元/件、8.80 元/件、7.35 元/件和 7.40 元/件。公司高可靠电容器产品销售价格 2023 年下降 13.56%，2024 年价格下降 16.53%。2025 年 1-6 月，高可靠电容器产品价格上升 0.76%。

自 2023 年以来，由于受到国际战争形态变化等因素影响，各防务领域集团在装备建设中积极推进低成本可持续发展战略。2024 年 6 月，中央军委办公厅印发了《关于坚持艰苦奋斗勤俭建军 提高军队建设质量效益的措施》，强调“注重成本控制”、“树牢过紧日子思想，精打细算，勤俭办一切事业”。2025 年 3 月 7 日下午，习近平总书记出席十四届全国人大三次会议解放军和武警部队代表团全体会议，习近平总书记发表重要讲话指出，我军建设要“走高质量、高效益、低成本、可持续发展路子，确保建设成果经得起历史和实战检验”。受装备建设思路变化影响，公司防务领域客户加强成本管控，导致 2023 年和 2024 年高可靠电容器单价下降幅度较大。从政策层面来看，国家上述低成本可持续发展战略目前仍存在，公司高可靠产品未来仍面临着降价的可能。

2025年1-6月，公司和可比公司相关产品价格已呈现企稳迹象，公司预计高可靠产品未来大幅降价的风险较低。火炬电子、宏达电子及振华科技未披露相关产品销售价格情况。根据鸿远电子的投资者关系活动记录表，2023年度和2024年度其高可靠瓷介电容器平均售价分别下降约15%和20%，和发行人变动方向及幅度较为相似。鸿远电子未披露其2025年1-6月高可靠电容器较2024年1-6月单价的同期变动比例，但其公开资料中特别说明，2025年1-6月高可靠电容器平均单价与2024年下半年相比已趋于平稳，且其2025年第一季度和第二季度的高可靠电容器平均单价未出现明显波动，目前基本处于阶段性稳定态势。发行人2025年1-6月高可靠电容器单价同比增长0.76%，亦处于企稳止跌状态，和鸿远电子不存在显著差异。

报告期后，伴随航天领域对高附加值产品需求的增长，2025年7-9月公司高可靠电容器的单价为8.48元/件，较2025年1-6月7.40元/件上升14.49%，高可靠产品价格进一步企稳回升。

综上，发行人与同行业可比公司高可靠电容器销售价格目前已逐步企稳，公司预计后续销售价格仍存在下降的可能，但大幅下滑的风险较低。

## **(2) 消费电子类精密零组件**

2022年至2025年1-6月，消费电子类精密零组件的单价分别是0.85元/件、0.69元/件、0.57元/件和0.57元/件，2025年7-9月精密零组件单价为0.54元/件，报告期内及报告期后产品单价均呈现下滑趋势。如前所述，单价下滑的主要原因系受终端客户苹果公司产业链外移影响，中国大陆的部分产能被转移，而公司暂未配合进行海外建厂，导致部分订单被其他能够配合海外建厂的竞争对手所分流，被分流的订单中高单价订单居多，导致整体销售价格下滑。

公司预计未来单价下滑的风险仍然存在，同时单价下滑会直接影响公司的收入和利润水平，进而对经营业绩产生不利影响。发行人已在招股说明书“第二节概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“1、经营业绩下滑的风险”中就精密零组件订单被分流，对业绩持续产生不利影响的情况作补充风险提示。

## **3、主要产品期后毛利率变化情况**

主要产品	2025年7-9月	2025年1-6月
	毛利率变动率（绝对值）	毛利率变动率（绝对值）
一、高可靠产品	-1.05%	2.38%
其中：电容器	-1.52%	3.16%
二、精密零组件	-3.47%	1.13%
其中：消费电子类	4.09%	5.72%

注：2025年1-6月变动数据系与2024年全年比较，2025年7-9月变动数据系与2025年1-6月比较。

### （1）高可靠电容器

2023年，发行人高可靠电容器毛利率小幅下滑0.47%，基本稳定。2024年，发行人高可靠电容器毛利率下滑7.13%，主要系下游客户加强成本管控，产品价格降幅较大，拉低了当期毛利率水平。2025年1-6月，随着高可靠电子元器件行业产品价格普遍企稳，同时客户对高质量等级产品需求有所提升，当期高可靠电容器毛利率较2024年上升3.16%。

2025年7-9月高可靠电容器毛利率较2025年1-6月小幅下滑1.52%。毛利率微降的原因主要系：2025年7-9月高可靠电容器的销量仅为2025年上半年的26.80%，折旧等固定成本的分摊效率不及上半年，故2025年7-9月的单位成本较之于上半年上升21.39%，而同期单价较上半年仅上升14.49%，单价的上升幅度不及单位成本的上升幅度。

### （2）消费电子类精密零组件

2022年至2025年1-6月，发行人消费电子类精密零组件毛利率整体呈上升趋势。报告期后，2025年7-9月消费电子类精密零组件毛利率较2025年1-6月进一步上升4.09%。

报告期内及报告期后，消费电子类精密零组件毛利率持续上升。一方面系公司为积极应对2023年以来的订单下滑，公司加强了精益管理，减少了委外加工，优化生产流程，增加人员产出率，在成本控制上初见成效；另一方面系平板电脑冲压产品和笔记本电脑冲压产品的销售结构发生变化。具体而言：发行人消费电子类产品主要包括平板电脑冲压产品和笔记本电脑冲压产品，2022年至2025年1-6月，平板电脑冲压产品和笔记本电脑冲压产品销售收入占消费电子类精密零组件产品销售收入的比例分别为96.67%、95.26%、90.31%、88.89%。由于生产

工艺、产品用料不同，发行人笔记本电脑冲压产品毛利率整体高于平板电脑冲压产品。报告期内，笔记本电脑冲压产品的平均毛利率较平板电脑冲压产品的平均毛利率高 14.55%（绝对值）。由于笔记本电脑冲压产品销量占比持续提升，推动发行人消费电子类精密零组件产品毛利率整体上升。

报告期内及报告期后，发行人平板电脑冲压产品和笔记本电脑冲压产品销量和销量占比情况：

单位：万件

产品类型	2025年7-9月		2025年1-6月		2024年		2023年		2022年	
	销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比	销量	占比
平板电脑冲压产品	29,702.09	15.51%	7,496.58	28.26%	26,008.13	28.52%	37,536.43	42.92%	66,501.44	50.23%
笔记本电脑冲压产品	161,857.45	84.49%	31,376.62	71.74%	56,364.98	61.81%	46,216.20	52.85%	64,509.99	48.72%

2022年至2025年1-6月以及2025年7-9月，笔记本电脑冲压产品销量占比分别为48.72%、52.85%、61.81%、71.74%和84.49%，整体呈增长趋势；平板电脑冲压产品销量占比分别为50.23%、42.92%、28.52%、28.26%和15.51%，整体呈下降趋势。

#### 4、主要产品毛利率继续下滑风险分析

##### (1) 高可靠电容器

2024年公司高可靠电容器毛利率下滑7.13%，下滑幅度较大。随着2025年外部环境逐步企稳，其毛利率有所回升。公司预计高可靠产品特别是高可靠电容器的毛利率未来仍能维持相对较高水平，具体原因详见本题第二问中关于“高可靠产品高毛利率具有持续性”的相关论述。

此外，考虑到防务领域有较强的政策导向，外部环境因素客观上存在不确定性，尽管2025年前三季度公司和同行业可比公司已出现毛利率企稳迹象，但未来仍存在价格波动或其他因素导致毛利率下滑风险。因此，发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“2、毛利率波动的风险”中作出风险提示：

##### “2、毛利率波动的风险

2022年度、2023年度、2024年度和2025年1-6月，发行人综合毛利率分别为50.28%、53.49%、43.56%和50.59%。其中，电子元器件业务毛利率分别为

67.91%、65.83%、54.90%和 58.52%，精密零组件业务毛利率分别 23.26%、22.67%、19.69%和 25.16%。

受下游防务领域客户加强成本管控等因素影响，报告期内发行人电子元器件产品销售价格整体呈下降趋势，导致 2023 年和 2024 年电子元器件业务毛利率有所下滑。从政策层面来看，下游防务领域低成本可持续发展战略目前尚未发生根本性改变，若未来下游客户进一步加强成本管控，公司高可靠产品仍面临着降价的可能，而公司若未能通过产品结构优化、成本控制及技术升级等方式有效应对，则毛利率面临进一步下滑的风险。

报告期内，公司精密零组件业务毛利率相对稳定。但随着苹果产业链的产能外移，国内订单减少，市场竞争加剧可能导致价格竞争。此外，下游消费电子市场竞争较为激烈，如未来苹果公司产品的优势地位下降或出货量显著下滑，有可能导致苹果公司压缩采购成本，进而导致产业链上供应商的利润水平下降。”

## **(2) 消费电子类精密零组件**

2022 年、2023 年、2024 年、2025 年 1-6 月及报告期后 2025 年 7-9 月，公司消费电子类精密零组件的毛利率呈持续上升趋势。

尽管报告期内和报告期后公司消费电子类精密零组件毛利率趋势良好，不存在显著下滑的情形，但公司预计未来消费电子类精密零组件可能存在毛利率下滑的风险。主要风险来源包括：（1）随着苹果产业链的产能外移，国内订单减少，市场竞争加剧可能导致价格竞争；（2）公司的苹果产业链的订单量在报告期内已出现下滑。精密零组件加工行业属于重资产行业，其利润水平与规模效应相关，如订单进一步下滑导致公司产能利用率不足，车间设备等固定成本无法得到有效分摊，会导致产品的单位制造成本上升，进而影响毛利率；（3）2022 年至 2025 年 1-6 月，可比公司电子产品精密零组件的毛利率分别为 21.45%、22.23%、19.27% 和 18.61%，报告期各期间均低于公司消费电子精密零组件毛利率。公司消费电子精密零组件毛利率相对较高，主要系报告期内公司消费电子类产品收入中苹果产业链收入占比平均高达 89.63%，而可比公司的主要客户相对分散，除苹果公司外还包括安卓生态企业或其他智能设备企业。苹果公司在消费电子领域的优势地位以及较高的供应商准入门槛，使其产业链上供应商得以分享较高的利润水平。伴随着消费电子市场竞争的加剧，如未来苹果公司产品的优势地位下降或出货量

显著下滑，有可能导致苹果公司压缩采购成本，进而导致产业链上供应商的利润水平下降。

## 5、公司产品单价和毛利率变动对发行人业绩的影响分析

2025 年，公司主要经营业绩预测情况如下表：

单位：万元

项目	2025 年 1-12 月	2024 年 1-12 月	变动金额	变动比例
营业收入	264,198.12	249,382.90	14,815.22	5.94%
净利润	46,900.99	38,589.82	8,311.17	21.54%
归属于母公司所有者的净利润	32,391.14	26,824.29	5,566.85	20.75%

上述盈利预测情况经信永中和会计师审核，并出具《盈利预测审核报告》。2025 年度，公司预计营业收入 264,198.12 万元，同比增长 5.94%；预计净利润为 46,900.99 万元，同比增长 21.54%；预计归属于母公司所有者的净利润为 32,391.14 万元，同比增长 20.75%。

发行人测算了公司产品单价较预测报告不同程度上升或下降对 2025 年业绩的影响程度，具体如下：

单位：万元

单价及毛利率变动程度	2025 年营业收入	同比	2025 年净利润	同比
<b>高可靠电子元器件</b>				
单价较预测报告上升 10%，对应毛利率上升 3.61%（绝对值）	282,156.47	13.14%	62,877.57	62.94%
单价、毛利率与预测报告相同	264,198.12	5.94%	46,900.99	21.54%
单价较预测报告下降 10%，对应毛利率下降 4.41%（绝对值）	246,239.77	-1.26%	30,924.41	-19.86%
<b>精密零组件</b>				
单价较预测报告上升 10%，对应毛利率上升 6.84%（绝对值）	269,969.93	8.26%	52,035.86	34.84%
单价、毛利率与预测报告相同	264,198.12	5.94%	46,900.99	21.54%
单价较预测报告下降 10%，对应毛利率下降 8.36%（绝对值）	258,426.31	3.63%	41,766.12	8.23%

注：假设产品单位成本和销量不发生变化，仅分析单价变动带动毛利率变动时，对 2025 年全年业绩的影响。分析单个主要产品单价波动时，默认其他主要产品单价不发生变化。

因高可靠电子元器件收入占 2025 年预测营业收入比重达 67.97%，故同等比例单价波动下，高可靠电子元器件的收入波动对整体营业收入和净利润的影响更为明显。

若精密零组件产品单价降幅达 10%，2025 年发行人营业收入和净利润仍同比 2024 年增长。如高可靠电子元器件单价下滑幅度达 10%，则 2025 年发行人营业收入和净利润同比 2024 年将出现下滑。根据 2025 年 1-9 月已实现的销售数据，如高可靠电子元器件全年单价下滑幅度达 10%，则高可靠电子元器件 2025 年第四季度的单价需较预测数据下滑 55.66%，该情况发生概率较低。

## 6、完善招股说明书中风险提示

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“1、经营业绩下滑的风险”中完善了业绩下滑的风险提示，具体内容如下：

### “1、经营业绩下滑的风险

2022 年至 2025 年 1-6 月，公司营业收入分别为 314,608.57 万元、272,656.92 万元、249,382.90 万元和 152,801.93 万元，归属于母公司股东的净利润分别为 47,551.72 万元、41,167.11 万元、26,824.29 万元和 25,676.78 万元。2023 年度，公司营业收入和归属于母公司股东的净利润分别下降 13.33%和 13.43%；2024 年度，公司营业收入和归属于母公司股东的净利润分别下降 8.54%和 34.84%；2025 年 1-6 月，公司营业收入和归属于母公司股东的净利润分别同比增长 2.63%和下降 4.80%。

#### （1）电子元器件业务

2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月，公司电子元器件业务销售收入分别为 188,118.61 万元、193,339.13 万元、175,251.51 万元和 117,480.31 万元。2023 年和 2024 年，电子元器件业务销售收入分别同比增长 2.78%和下降 9.36%；2025 年 1-6 月，电子元器件业务销售收入同比增长 5.97%。

报告期内，发行人电子元器件产品以高可靠产品为主，主要应用于防务领域，高可靠产品占电子元器件销售收入的平均比例为 89.41%。高可靠产品中又以陶瓷电容器为主，报告期内陶瓷电容器占高可靠产品销售收入的平均比例为 63.20%。发行人经营业绩主要受高可靠产品收入变动的影 响。2024 年，由于受到下游客户加强成本管控等外部环境因素的影响，发行人高可靠产品销售价格下降，导致经营业绩有所下降。2022 年至 2025 年 1-6 月，公司高可靠电容器平均销售价格

分别为 10.18 元/件、8.80 元/件、7.35 元/件和 7.40 元/件，整体呈下降趋势，2023 年至 2025 年 1-6 月变动比例分别为-13.56%、-16.53%和 0.76%。

自 2023 年以来，由于受到国际战争形态变化等因素影响，各防务领域集团在装备建设中积极推进低成本可持续发展战略。2024 年 6 月，中央军委办公厅印发了《关于坚持艰苦奋斗勤俭建军 提高军队建设质量效益的措施》，强调“注重成本控制”、“树牢过紧日子思想，精打细算，勤俭办一切事业”。2025 年 3 月 7 日下午，习近平总书记出席十四届全国人大三次会议解放军和武警部队代表团全体会议，习近平总书记发表重要讲话指出，我军建设要“走高质量、高效益、低成本、可持续发展路子，确保建设成果经得起历史和实战检验”。

从政策层面来看，国家低成本可持续发展战略未发生转变，如果未来高可靠产品销售单价因行业政策、客户采购策略或市场竞争等因素出现超预期下滑，而公司未能通过产品结构优化、成本控制及技术升级等方式有效应对，则电子元器件业务可能面临业绩下滑的风险。

## （2）精密零组件业务

2022 年度、2023 年度、2024 年度和 2025 年 1-6 月，公司精密零组件业务销售收入分别为 114,203.90 万元、62,369.14 万元、55,283.96 万元和 29,246.98 万元。2023 年和 2024 年，精密零组件业务销售收入分别同比下降 45.39%和 11.36%；2025 年 1-6 月，精密零组件业务销售收入同比增长 4.73%。

报告期内，发行人精密零组件业务经营业绩整体呈下降趋势，主要原因系：①2023 年，受下游消费电子市场需求放缓的影响，终端客户苹果公司的产品需求下滑；②受终端客户苹果公司产业链外移影响，发行人下游客户在越南、泰国、印度、巴西等地扩建工厂，中国大陆的部分产能被转移，而公司未及时配合进行海外建厂，导致部分订单被其他能够配合海外建厂的竞争对手所分流。苹果产业链外移进程预计需要较长时间，发行人仍将在苹果产业链中占据一定市场份额，但经营业绩预计将持续受到影响。

如果未来消费电子市场需求增长持续放缓，发行人新能源电池及汽车结构件业务、非苹果产业链消费电子业务拓展不达预期，以及受苹果产业链外移影响发行人现有订单份额持续被竞争对手分流，公司精密零组件业务经营业绩将面临进

一步下滑的风险。”

(四) 应收账款期后回款比例逐年下降对可回收性及坏账准备计提充分性的影响，潜在的坏账风险对未来经营业绩的影响，并相应完善招股说明书相关风险提示。

### 1.关于应收账款的可回收性

#### (1) 报告期各期末应收账款余额及账龄结构变动具有合理性

报告期各期末，公司应收账款余额及账龄结构的变动情况如下：

单位：万元

账龄	2025年6月30日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
1年以内	178,079.66	79.16%	106,281.81	81.28%	91,002.54	88.14%	70,896.86	89.25%
1-2年	36,141.10	16.07%	18,213.58	13.93%	8,179.93	7.92%	5,038.84	6.34%
2-3年	6,751.18	3.00%	3,120.00	2.39%	1,334.72	1.29%	1,140.29	1.44%
3-4年	1,752.61	0.78%	961.79	0.74%	737.46	0.71%	554.52	0.70%
4-5年	604.08	0.27%	429.4	0.33%	388.09	0.38%	290.65	0.37%
5年以上	1,620.11	0.72%	1,757.61	1.34%	1,601.86	1.55%	1,514.21	1.91%
合计	<b>224,948.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>130,764.19</b>	<b>100.00%</b>	<b>103,244.60</b>	<b>100.00%</b>	<b>79,435.37</b>	<b>100.00%</b>

如上表所示，报告期各期末，发行人的应收账款余额分别为 79,435.37 万元、103,244.60 万元、130,764.19 万元和 224,948.74 万元，各期末应收账款余额整体呈增长态势；同时各期末账龄 1 年以上的应收账款余额分别为 8,538.51 万元、12,242.06 万元、24,482.38 万元和 46,869.08 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 10.75%、11.86%、18.72%和 20.84%，账龄 1 年以上的应收账款余额和占比均呈上升态势。报告期内，发行人的应收账款余额和账龄 1 年以上的应收账款余额均呈上升趋势，主要原因如下：

①一方面是由于发行人的客户以防务类客户为主，近两年来，受下游防务领域装备型号调整、项目延迟等因素影响，防务类客户的内部资金拨付流程和外部的付款审批流程普遍延长，客户的销售回款周期拉长，导致发行人的整体应收账款余额和账龄 1 年以上的应收账款余额和占比均呈增加态势。2025 年 6 月末，发行人的应收账款余额显著增加，是由于防务类客户的回款通常集中在各年的第

四季度，因此导致截至 2025 年 6 月末发行人的应收账款余额增加明显。报告期各期，发行人分季度的应收账款结转金额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	结转金额	占比	结转金额	占比	结转金额	占比	结转金额	占比
第一季度	23,161.79	21.72%	25,028.19	11.92%	17,905.06	7.95%	19,187.96	7.85%
第二季度	35,676.92	33.45%	35,190.62	16.76%	37,520.67	16.65%	68,858.42	28.16%
第三季度	35,470.75	33.26%	37,037.39	17.64%	49,744.41	22.08%	50,696.35	20.73%
第四季度	12,343.80	11.57%	112,680.93	53.67%	120,141.81	53.32%	105,783.26	43.26%
全年合计	<b>106,653.26</b>	<b>100.00%</b>	<b>209,937.12</b>	<b>100.00%</b>	<b>225,311.95</b>	<b>100.00%</b>	<b>244,525.99</b>	<b>100.00%</b>

注：2025 年第四季度的结转金额统计截至时间为 2025 年 10 月末。

如上表所示，2022 年度、2023 年度和 2024 年度各年度第四季度，发行人应收账款结转金额占各期结转总金额的比例分别为 43.26%、53.32%和 53.67%，占比较高。2025 年前三个季度，发行人的应收账款累计结转金额为 94,309.46 万元，较 2024 年 1-9 月的结转金额 97,256.20 万元减少 2,946.74 万元，同比下降 3.03%，整体降幅较小，且结转规模仍然较大。截至 2025 年 10 月末，发行人当年度的累计应收账款结转金额为 106,653.26 万元，其中 7-10 月的结转金额为 47,814.55 万元，期后结转情况良好。

受防务领域回款的周期性影响，导致发行人截至 2025 年 6 月末的应收账款余额较报告期其他各期末显著增加，发行人的销售回款集中于第四季度具有行业特性。同行业可比公司和其他防务领域的部分公司关于防务领域客户的回款周期披露情况如下：

公司简称	关于应收账款回款周期性的披露内容
鸿远电子	根据该公司《投资者关系活动记录表 2025 年 11 月 10 日》的内容：按照以往经验，公司自产业务高可靠领域客户一般集中在第四季度回款，目前回款情况较为稳定。
宏达电子	根据该公司 2025 年三季度报告：由于公司所处行业特点，回款集中在第四季度，报告期内客户回款较少。
晶品特装	根据该公司《2023 年年度报告的信息披露监管问询函的回复》：公司的客户主要为军方、国企或大型军工央企集团下属公司，受客户资金拨付计划影响，此类客户一般集中在第四季度回款。
兴天科技	根据该公司《科创板上市审核问询函的回复》：公司客户以军工集团下属单位为主，受单位预算管理等因素影响，回款主要集中在第四季度特别是 12 月。

②另一方面是根据 2022 年发布的《商业汇票承兑、贴现与再贴现管理办法》，自 2023 年起，商业汇票的付款期限由出票后的 12 个月内调整为出票后的 6 个月

内。商业票据付款期限的缩短，下游客户采用商业承兑汇票付款后面临更为显著的票据解汇资金压力，因此，下游客户相应地减少了商业承兑汇票的交易结算量，同步导致应收账款余额增加。报告期各期末，发行人应收票据及应收款项融资账面价值合计分别为 116,897.16 万元、91,654.00 万元、74,464.93 万元和 19,524.89 万元，其中商业承兑汇票金额分别为 111,987.08 万元、87,819.70 万元、68,895.49 万元和 16,598.27 万元，应收票据的规模显著降低。

## (2) 发行人的应收账款规模和账龄变动具有行业普遍性

如上文所述，发行人的客户以防务类客户为主，近两年来，受下游防务领域装备型号调整、项目延迟等因素影响，防务类客户的内部资金拨付流程和外部的付款审批流程普遍延长，客户的销售回款周期拉长，导致发行人的整体应收账款余额和账龄 1 年以上的应收账款余额和占比均呈增加态势。

报告期各期末，同行业可比公司应收款项规模、账龄结构变动及占各期收入的情况如下所示：

单位：万元

项目	年度	鸿远电子	火炬电子	宏达电子	振华科技	行业平均值	发行人
应收账款余额	2025 年 6 月末	169,276.76	204,051.37	185,402.50	609,409.85	<b>292,035.12</b>	224,948.74
	2024 年末	125,102.28	148,035.58	146,560.26	503,020.56	<b>230,679.67</b>	130,764.19
	2023 年末	127,362.06	163,006.17	147,697.20	512,549.62	<b>237,653.76</b>	103,244.60
	2022 年末	140,802.12	165,982.03	127,432.84	265,857.22	<b>175,018.55</b>	79,435.37
1 年以上应收账款余额	2025 年 6 月末	53,001.31	30,020.06	58,631.16	194,213.07	<b>83,966.40</b>	46,869.08
	2024 年末	44,232.31	31,025.42	43,345.63	180,134.87	<b>74,684.56</b>	24,482.38
	2023 年末	32,930.43	31,604.67	24,973.94	76,063.42	<b>41,393.12</b>	12,242.06
	2022 年末	13,245.54	23,182.17	12,013.55	36,632.18	<b>21,268.36</b>	8,538.51
1 年以上应收账款余额的占比	2025 年 6 月末	31.31%	14.71%	31.62%	31.87%	<b>28.75%</b>	20.84%
	2024 年末	35.36%	20.96%	29.58%	35.81%	<b>32.38%</b>	18.72%
	2023 年末	25.86%	19.39%	16.91%	14.84%	<b>17.42%</b>	11.86%
	2022 年末	9.41%	13.97%	9.43%	13.78%	<b>12.15%</b>	10.75%
营业收入	2025 年 1-6 月	101,818.00	177,197.46	85,657.98	240,966.31	<b>151,409.94</b>	152,801.93
	2024 年度	149,180.92	280,150.40	158,550.76	521,928.28	<b>277,452.59</b>	249,382.90
	2023 年度	167,584.90	350,359.41	170,620.74	778,928.62	<b>366,873.42</b>	272,656.92
	2022 年度	250,220.07	355,871.51	215,818.03	726,686.57	<b>387,149.05</b>	314,608.57

项目	年度	鸿远电子	火炬电子	宏达电子	振华科技	行业平均值	发行人
应收账款余额占营业收入比例	2025年1-6月	166.25%	115.15%	216.45%	252.90%	<b>187.69%</b>	147.22%
	2024年度	83.86%	52.84%	92.44%	96.38%	<b>81.38%</b>	52.44%
	2023年度	76.00%	46.53%	86.56%	65.80%	<b>68.72%</b>	37.87%
	2022年度	56.27%	46.64%	59.05%	36.58%	<b>49.64%</b>	25.25%

报告期内，同行业可比公司应收账款余额占营业收入比例平均值分别为49.64%、68.72%、81.38%和187.69%，呈逐年增长趋势；发行人应收账款余额占营业收入的比例分别为25.25%、37.87%、52.44%和147.22%，呈逐年增长趋势，报告期各期，发行人应收账款余额占营业收入比例的变动趋势与同行业可比公司保持一致，同时整体优于行业平均水平。同行业可比公司1年以上应收账款余额分别为21,268.36万元、41,393.12万元、74,684.56万元和83,966.40万元，占比分别为12.15%、17.42%、32.38%、28.75%，整体呈增长趋势；发行人1年以上应收账款余额分别为8,538.51万元、12,242.06万元、24,482.38万元、46,869.08万元，占比分别为10.75%、11.86%、18.72%、20.84%，整体呈增长趋势，与同行业可比公司不存在显著差异。

2022年度至2024年度，鸿远电子和火炬电子各期末的应收款项规模和各期营业收入均呈下滑态势，与发行人的应收款项规模变动存在差异。

其中，鸿远电子的应收账款及收入下降主要是由于电子元器件行业下游市场复苏进展缓慢，其自产业务项下的核心产品高可靠瓷介电容器的客户需求持续低迷，销量及售价均出现一定程度的下降所致；同时，该公司存在较大规模的民品代理业务，该类业务的应收款项周转率相对较快，因此导致报告期内营业收入下降带动应收款项规模同步下降。火炬电子的应收账款及收入下滑主要是由于电子元器件行业领域景气度较弱，下游客户需求减少，同时为增加客户黏性，该公司调整了部分产品定价，导致自产元器件板块及贸易板块营业收入出现不同程度下滑，其中贸易板块同比下降较为明显；报告期各期末，该公司应收款项规模下降，主要是由于该公司存在较大规模的国际贸易业务，该类业务的应收款项周转率较高，因此导致报告期内营业收入下降带动应收款项规模同步下降。

2022年末、2023年末和2024年末，同行业可比公司账龄1年以上的应收账款余额及占比基本均呈增长态势，主要是由于下游防务客户的回款进度放缓所致。

如根据火炬电子 2025 年半年度报告：“公司的客户主要由航天、航空、兵器、船舶等领域优质客户、大型电子科技集团及上市公司等组成，该等客户回款记录良好，信誉较高，发生坏账的风险较小，但部分客户受国家预算及内部审批流程等相关因素影响，回款周期相对较长。”。根据振华科技 2024 年度报告：“报告期公司下游客户受行业特点影响，货款的结算周期变长，回款压力变大。”

防务领域客户的应收账款回收放缓具有行业普遍性，除上述可比公司外，其他防务领域的部分公司亦披露了应收账款回收放缓的具体原因，具体列示如下：

公司名称	关于应收账款回款放缓的原因披露
金钛股份 (874391)	根据该公司《公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》：公司客户以上市公司和国有企业为主，整体应收款项回款周期受其下游军工行业客户回款安排影响，导致销售回款较去年同期降低。因此，2024 年收入下滑的情况下期末应收款项余额上涨，具有合理性
安达维尔 (300719)	根据该公司《申请向特定对象发行股票的第二轮审核问询函之回复》：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。
高华科技 (688539)	根据该公司《投资者关系活动记录表-202506》：公司军品主要客户为大型军工央企集团及下属单位，回款受其资金预算、内部审批流程复杂等多因素影响，回款速度较慢
隆达股份 (688231)	根据该公司《2024 年年度报告的信息披露监管问询函的回复》：公司航空航天、燃机、汽车涡轮行业客户主要为国有企业或军工单位，受上级单位拨款进度影响，回款时间有所延后，与目前行业整体回款期限一致

### (3) 报告期各期末发行人的应收账款主要客户商业信誉高

报告期各期末，发行人的应收账款主要客户均为中国电科、航天科技、航天科工、航空工业等大型国央企防务集团及其下属单位和全球知名终端消费电子产品的生产制造商，在行业内具有显著的市场地位，商业信用良好，经营状况稳定，预期应收账款无法收回的风险相对较小。报告期各期末，按照各单体客户的最终控股股东合并口径的应收账款余额前五大客户情况如下：

2025 年 6 月末								
客户名称	应收账款账龄分布						余额合计	占各期末应收账款的比重
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上		
中国电子科技集团有限公司及其下属单位	41,436.33	6,791.49	331.52	186.11	49.94	14.07	48,809.47	21.70%
中国航天科技集团有限公司及其下属单位	29,463.49	7,506.86	2,981.74	320.09	33.69	69.27	40,375.14	17.95%

中国航空工业集团有限公司及其下属单位	26,123.33	6,368.85	623.67	123.21	26.91	67.64	33,333.62	14.82%
中国航天科工集团有限公司及其下属单位	25,413.10	3,209.28	1,119.25	409.57	95.12	106.52	30,352.84	13.49%
九洲投资控股集团	3,210.33	3,762.96	0.19	-	-	-	6,973.48	3.10%
<b>小计</b>	<b>125,646.58</b>	<b>27,639.44</b>	<b>5,056.37</b>	<b>1,038.98</b>	<b>205.66</b>	<b>257.50</b>	<b>159,844.55</b>	<b>71.06%</b>
<b>2024 年末</b>								
<b>客户名称</b>	<b>应收账款账龄分布</b>							
	<b>1 年以内</b>	<b>1-2 年</b>	<b>2-3 年</b>	<b>3-4 年</b>	<b>4-5 年</b>	<b>5 年以上</b>	<b>余额合计</b>	<b>占各期末应收账款的比重</b>
中国电子科技集团有限公司及其下属单位	18,725.18	1,840.33	78.94	244.90	7.69	13.95	20,910.99	15.99%
中国航天科技集团有限公司及其下属单位	14,892.02	4,500.84	970.89	57.08	57.71	79.52	20,558.05	15.72%
中国航空工业集团有限公司及其下属单位	15,382.33	4,465.02	254.65	90.49	90.25	67.82	20,350.56	15.56%
中国航天科工集团有限公司及其下属单位	13,150.29	3,155.14	666.11	138.92	42.41	106.77	17,259.65	13.20%
鸿海集团及其下属单位	5,077.50	-	-	-	-	-	5,077.50	3.88%
<b>小计</b>	<b>67,227.32</b>	<b>13,961.33</b>	<b>1,970.59</b>	<b>531.39</b>	<b>198.06</b>	<b>268.06</b>	<b>84,156.75</b>	<b>64.36%</b>
<b>2023 年末</b>								
<b>客户名称</b>	<b>应收账款账龄分布</b>							
	<b>1 年以内</b>	<b>1-2 年</b>	<b>2-3 年</b>	<b>3-4 年</b>	<b>4-5 年</b>	<b>5 年以上</b>	<b>余额合计</b>	<b>占各期末应收账款的比重</b>
中国航空工业集团有限公司及其下属单位	21,799.77	1,470.78	196.42	158.39	23.41	48.12	23,696.88	22.95%
中国电子科技集团有限公司及其下属单位	17,909.05	473.46	66.70	15.11	13.41	17.25	18,513.85	17.93%
中国航天科技集团有限公司及其下属单位	10,765.20	2,559.46	155.70	158.66	56.34	67.38	13,762.74	13.33%
中国航天科工集团有限公司及其下属单位	7,960.97	1,296.28	193.51	43.25	47.67	87.73	9,629.41	9.33%
鸿海集团及其下属单位	5,457.16	-	-	-	-	-	5,457.16	5.29%
<b>小计</b>	<b>63,892.15</b>	<b>5,799.98</b>	<b>612.33</b>	<b>375.41</b>	<b>140.83</b>	<b>220.48</b>	<b>71,060.04</b>	<b>68.83%</b>
<b>2022 年末</b>								
<b>客户名称</b>	<b>应收账款账龄分布</b>							
	<b>1 年以内</b>	<b>1-2 年</b>	<b>2-3 年</b>	<b>3-4 年</b>	<b>4-5 年</b>	<b>5 年以上</b>	<b>余额合计</b>	<b>占各期末应收账款的比重</b>
中国航空工业集团有限公司及其下属单位	11,603.34	1,510.39	226.47	49.07	7.87	65.62	13,462.76	16.95%
鸿海集团及其下属单位	9,860.23	-	-	-	-	-	9,860.23	12.41%

中国航天科技集团有限公司及其下属单位	8,886.40	519.42	245.93	77.09	5.99	79.47	9,814.30	12.36%
中国电子科技集团有限公司及其下属单位	7,001.67	396.91	49.92	31.68	13.97	14.58	7,508.74	9.45%
中国航天科工集团有限公司及其下属单位	5,260.89	985.16	68.40	50.28	16.39	76.26	6,457.38	8.13%
<b>小计</b>	<b>42,612.53</b>	<b>3,411.88</b>	<b>590.72</b>	<b>208.12</b>	<b>44.22</b>	<b>235.93</b>	<b>47,103.41</b>	<b>59.30%</b>

如上表所示，报告期各期末，按照各客户的最终控股股东合并口径统计的发行人应收账款前五大欠款方金额分别为 47,103.41 万元、71,060.04 万元、84,156.75 万元和 159,844.55 万元，占各期末应收账款余额的比例分别为 59.30%、68.83%、64.36%和 71.06%，占比整体较高，为公司应收账款余额的主要构成部分，且账龄主要集中于一年以内，各期末账龄一年以内的应收账款占该前五大欠款方余额的比例分别为 90.47%、89.91%、79.88%和 78.61%，账龄结构良好。受下游防务领域装备型号调整、项目延迟等因素影响，发行人的销售回款周期有所拉长，但该应收账款前五大欠款方均为国内防务领域的大型国央企单位或消费电子产业链的知名企业，商业信用良好，经营状况稳定，预期应收账款无法收回的风险相对较小。

#### (4) 报告期内发行人的应收账款周转情况优于行业平均水平

发行人制定了《应收账款管理办法》和《客户信用管理办法》等多项关于应收账款管理的内控制度，不断规范发行人的应收账款管理，加强应收账款的回款跟踪和催款力度，报告期内，发行人应收账款周转情况整体优于同行业可比公司的平均水平。

报告期各期末，发行人与可比公司的应收账款周转对比情况如下：

公司名称	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
鸿远电子	应收账款周转率	1.38	1.18	1.25	1.99
	应收账款周转天数	264.49	309.32	292.00	183.42
火炬电子	应收账款周转率	2.01	1.80	2.13	2.14
	应收账款周转天数	181.59	202.78	171.36	170.56
宏达电子	应收账款周转率	1.03	1.08	1.24	2.04
	应收账款周转天数	354.37	337.96	294.35	178.92
振华科技	应收账款周转率	0.87	1.03	2.00	3.28
	应收账款周转天数	419.54	354.37	182.50	111.28

公司名称	项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
可比公司 均值	应收账款周转率	1.32	1.27	1.66	2.36
	应收账款周转天数	276.52	287.40	219.88	154.66
发行人	应收账款周转率	1.72	2.13	2.99	4.34
	应收账款周转天数	212.21	171.36	122.27	84.03

注：2025年1-6月数据已年化处理。

如上表所示，报告期各期，发行人的应收账款周转率分别为4.34、2.99、2.13和1.72，整体呈下降趋势，与同行业保持一致，但整体高于行业平均水平，应收账款的周转情况良好。

## 2.关于应收账款坏账准备计提的充分性

发行人依据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》，综合考虑行业特点、收款结算方式、客户过往款项回收情况及经营或资金状况等因素判断应收账款情况，并参考同行业可比公司的应收账款坏账准备计提比例，制定发行人坏账准备政策。

发行人与同行业可比公司按信用风险特征组合计提的坏账准备政策比较情况如下：

公司简称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
鸿远电子	3%	10%	20%	50%	100%	100%
火炬电子	3%	10%	20%	50%	100%	100%
宏达电子	4%	10%	30%	50%	60%	100%
振华科技	4%	10%	30%	50%	60%	100%
可比公司均值	3.5%	10%	25%	50%	80%	100%
发行人	5%	10%	20%	50%	80%	100%

如上表所示，报告期内，发行人应收账款按信用风险特征组合计提的坏账准备政策与同行业可比公司相比不存在明显差异，坏账准备计提政策合理。

报告期各期末，发行人和同行业可比公司的应收账款坏账准备计提情况如下：

2025年6月30日			
可比公司	应收账款余额	坏账准备计提金额	坏账准备计提比例
鸿远电子	169,276.76	14,168.19	8.37%
火炬电子	204,051.37	13,008.13	6.37%

宏达电子	185,402.50	16,075.29	8.67%
振华科技	609,409.85	53,077.60	8.71%
<b>行业均值</b>	<b>292,035.12</b>	<b>24,082.30</b>	<b>8.03%</b>
发行人	224,948.74	16,848.01	7.49%
<b>2024年12月31日</b>			
<b>可比公司</b>	<b>应收账款余额</b>	<b>坏账准备计提金额</b>	<b>坏账准备计提比例</b>
鸿远电子	125,102.28	9,366.39	7.49%
火炬电子	148,035.58	10,766.64	7.27%
宏达电子	146,560.26	11,932.53	8.14%
振华科技	503,020.56	45,234.25	8.99%
<b>行业均值</b>	<b>230,679.67</b>	<b>19,324.95</b>	<b>7.97%</b>
发行人	130,764.19	10,341.47	7.91%
<b>2023年12月31日</b>			
<b>可比公司</b>	<b>应收账款余额</b>	<b>坏账准备计提金额</b>	<b>坏账准备计提比例</b>
鸿远电子	127,362.06	7,384.02	5.80%
火炬电子	163,006.17	10,249.34	6.29%
宏达电子	147,697.20	9,058.35	6.13%
振华科技	512,549.62	39,629.15	7.73%
<b>行业均值</b>	<b>237,653.76</b>	<b>16,580.22</b>	<b>6.49%</b>
发行人	103,244.60	7,916.13	7.67%
<b>2022年12月31日</b>			
<b>可比公司</b>	<b>应收账款余额</b>	<b>坏账准备计提金额</b>	<b>坏账准备计提比例</b>
鸿远电子	140,802.12	6,064.55	4.31%
火炬电子	165,982.03	8,192.13	4.94%
宏达电子	127,432.85	6,759.38	5.30%
振华科技	265,857.22	33,516.62	12.61%
<b>行业均值</b>	<b>175,018.56</b>	<b>13,633.17</b>	<b>6.79%</b>
发行人	79,435.37	6,334.38	7.97%

如上表所示，报告期各期末，发行人的应收账款坏账准备计提金额分别为6,334.38万元、7,916.13万元、10,341.47万元和16,848.01万元，受下游防务领域客户回款进度放缓的影响，发行人各期末应收账款的坏账准备计提金额逐年提升。报告期各期末，发行人的应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在明显差异，其中同行业可比公司振华科技的2022年末的应收账款坏账计提比

例偏高，主要是由于该公司当年度存在大额应收账款单项计提所致。

### 3.潜在坏账风险对未来经营业绩的影响

报告期内，发行人的电子元器件产品主要面向航空航天、武器装备等防务领域客户。近年来，受下游防务领域装备型号调整、项目延迟等因素影响，防务类客户的内部资金拨付流程和外部的付款审批流程普遍延长，客户的销售回款周期拉长，应收账款的坏账准备计提金额持续增加。

2022年末、2023年末、2024年末和2025年6月末，发行人的应收账款坏账准备计提金额分别为6,334.38万元、7,916.13万元、10,341.47万元和16,848.01万元，以2022年末为基期，2023年末、2024年末和2025年6月末应收账款规模及账龄结构变化导致坏账准备增加，对发行人的利润总额影响金额分别为-1,581.75万元、-2,425.34万元和-6,506.54万元，占发行人2023年度、2024年度和2025年1-6月利润总额的比例分别为-2.31%、-5.49%和-15.41%。其中2025年6月末的应收账款坏账准备计提金额较大，原因是发行人防务领域的主要客户回款集中在第四季度，导致2025年6月末应收账款规模增长，相应补提的坏账准备金额也较大。

虽然防务领域客户整体信用良好，货款最终无法收回的风险较小，但若未来国家财政支出或国防政策发生变化，导致发行人主要客户回款能力下降甚至货款无法收回，将对公司生产经营产生不利影响。

根据信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《成都宏明电子股份有限公司2025年度盈利预测审核报告》（XYZH/2025BJAG1B0428），2025年预计发行人全年度的营业收入为264,198.12万元。因发行人防务类客户的回款集中于第四季度，同时考虑2025年下半年度新增收入带来的应收账款余额波动性，预测发行人2025年末的应收账款余额为151,437.88万元。以2025年6月末的应收账款账龄结构测算的坏账准备情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月末应收账款余额占比	2025年末的应收账款测算余额	2025年末的应收账款坏账准备测算金额
1年以内	79.16%	119,878.23	5,993.91
1-2年	16.07%	24,336.07	2,433.61
2-3年	3.00%	4,543.14	908.63

项目	2025年6月末应收账款余额占比	2025年末的应收账款测算余额	2025年末的应收账款坏账准备测算金额
3-4年	0.78%	1,181.22	590.61
4-5年	0.27%	408.88	327.11
5年以上	0.72%	1,090.35	1,090.35
合计	100.00%	151,437.88	11,344.21

如上表所示，经测算 2025 年末发行人的应收账款坏账准备计提金额较 2024 年末的 10,341.47 万元增加 1,002.74 万元，坏账损失对利润的影响较 2024 年末增加-1,002.74 万元，占 2025 年全年预测净利润的比例为-2.14%，占比较小，影响金额可控。但若 2025 年第四季度的回款情况不及上年同期，则应收账款的坏账准备对业绩的影响将有所增加，以下分别以预测的 2025 年末应收账款余额 151,437.88 万元为基础，在账龄结构与 2025 年 6 月末保持一致的假设下，以余额分别增加 5%、10%和 15%进行敏感性测算，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	2025年6月末应收账款余额占比	以5%的增幅系数测算		以10%的增幅系数测算		以15%的增幅系数测算	
		应收账款余额	坏账准备	应收账款余额	坏账准备	应收账款余额	坏账准备
1年以内	79.16%	125,872.14	6,293.61	131,866.05	6,593.30	137,859.96	6,893.00
1-2年	16.07%	25,552.87	2,555.29	26,769.67	2,676.97	27,986.48	2,798.65
2-3年	3.00%	4,770.29	954.06	4,997.45	999.49	5,224.61	1,044.92
3-4年	0.78%	1,240.28	620.14	1,299.34	649.67	1,358.40	679.20
4-5年	0.27%	429.33	343.46	449.77	359.82	470.21	376.17
5年以上	0.72%	1,144.87	1,144.87	1,199.39	1,199.39	1,253.91	1,253.91
合计	100.00%	159,009.78	11,911.42	166,581.67	12,478.63	174,153.57	13,045.84

如上表测算，以余额分别增加 5%、10%和 15%测算的应收账款坏账准备分别为 11,911.42 万元、12,478.63 万元和 13,045.84 万元，较 2024 年末的应收账款坏账准备分别增加 1,569.95 万元、2,137.16 万元和 2,704.37 万元，即对 2025 年度的业绩影响金额分别为-1,569.95 万元、-2,137.16 万元和-2,704.37 万元，占 2025 年预测净利润的比例分别为-3.35%、-4.56%和-5.77%，占比较小，整体金额可控。

#### 4.完善招股说明书中风险提示

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）

特别风险提示”之“3、应收账款及应收票据规模较大和坏账损失的风险”中完善了应收账款的回收风险，具体内容如下：

### “3、应收账款及应收票据规模较大和坏账损失的风险

2022年末、2023年末、2024年末和2025年6月末，公司应收账款和应收票据账面价值分别为186,608.35万元、184,589.44万元、191,530.92万元和226,058.38万元，占流动资产的比重分别为54.25%、49.60%、50.88%和55.91%，占比较高。公司电子元器件产品主要面向航空航天、武器装备等防务领域客户，近两年来，受下游防务领域装备型号调整、项目延迟等因素影响，防务类客户的内部资金拨付流程和外部的付款审批流程普遍延长，客户的销售回款周期拉长，导致公司的整体应收账款及应收票据合计余额、账龄1年以上的应收账款及应收票据余额和占比均呈增加态势。

报告期各期末，公司的应收账款及应收票据余额分别为199,965.42万元、197,907.02万元、207,023.11万元和244,603.53万元，其中1年以上的应收账款及应收票据余额分别为21,523.45万元、21,739.97万元、38,183.98万元和53,786.80万元，占各期末余额的比例分别为10.76%、10.98%、18.44%和21.99%，1年以上的应收账款及应收票据余额和占比呈增长态势，其中2025年6月末的应收账款及应收票据余额、1年以上的应收账款及应收票据余额及占比增长显著，主要是由于公司下游防务类客户的回款集中在各年度的第四季度所致。

报告期内，受下游防务类客户回款周期放缓导致应收账款及应收票据整体余额和长账龄余额增加，应收账款及应收票据的坏账准备计提金额增加。报告期各期末，公司的应收账款及应收票据计提的坏账准备金额分别为13,357.06万元、13,317.58万元、15,492.19万元和18,545.15万元，占各期末应收账款及应收票据余额的比例分别为6.68%、6.73%、7.48%和7.58%，应收账款及应收票据的坏账准备计提金额和计提比例逐年增加。

虽然防务领域客户整体信用良好，货款最终无法收回的风险较小，但若未来国家财政支出或国防政策发生变化，导致公司主要客户回款能力下降甚至货款无法收回，将对公司生产经营产生不利影响。”

## 二、核查程序及核查意见

## （一）核查程序

中介机构执行了以下核查程序：

1.查阅发行人销售明细表，获取主要产品报告期和期后销售价格变化情况；查阅同行业可比公司 2025 年 1-6 月主要产品销售价格变化情况；查阅消费电子市场相关统计数据和苹果公司 Macbook 和 iPad 市场出货量情况等；

2.分析发行人细分产品构成，不同细分产品客户群体及市场需求变动，识别影响公司收入的主要产品；通过查询公开资料和问询发行人业务人员，了解不同应用场景下电子元器件和精密零组件的价格和毛利水平差异及差异原因；

3.获取主要产品报告期和期后的毛利率数据。通过向发行人了解，查阅同行业可比公司等方式，核查报告期内发行人毛利率变动的主要原因；

4.获取 2025 年发行人编制的经会计师审核的盈利预测报告，模拟量化降价因素对发行人 2025 年业绩的影响；

5.获取发行人各期末应收账款明细表并执行函证程序，对发行人各期末应收账款余额的真实性、完整性和准确性等进行核查；获取发行人报告期各期末应收账款截至 2025 年 10 月末的期后回款统计表，并执行期后回款检查程序；获取发行人各期末应收账款账龄明细表并进行复核，分析发行人各期末应收账款账龄的变动原因；查阅同行业可比公司报告期各期末应收账款的变动情况及坏账准备计提政策，并与发行人进行对比分析。

## （二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1.报告期内，影响发行人电子元器件业务业绩下滑的主要因素为高可靠电容器销售价格，高可靠电容器期后销售价格较为稳定。影响精密零组件业务业绩下滑的主要因素为 2023 年度消费电子市场需求下降和苹果产业链外移，期后消费电子市场需求已回暖，苹果产业链外移仍处于持续进程中；发行人通过开拓非苹果产业链客户积极应对苹果产业链外移的影响，2025 年 1-6 月，发行人精密零组件销售收入已实现同比增长；

2.高可靠电子元器件行业毛利率较高具有合理性；高可靠电子元器件行业如

持续大幅降价有可能导致元器件制造企业出现亏损；2025 年以来，行业内高可靠电子元器件的销售价格已逐步企稳，后续销售价格存在继续下降的可能，但预计不会持续大幅下降；

3.发行人主要产品分别为高可靠电容器和消费电子精密零组件，其期后单价和毛利率变动具有合理性；主要产品的单价、毛利率仍存在下滑风险，但根据2025 年 1-9 月业绩情况，降价导致 2025 全年业绩较 2024 年下滑的概率较低；已在招股书的风险提示章节完善披露毛利率波动等财务风险；

4.报告期内，发行人的客户以防务类客户为主，近两年来，下游防务类客户的内部资金拨付流程和外部的付款审批流程普遍延长，客户的销售回款周期拉长，使得发行人的整体应收账款余额、账龄 1 年以上的应收账款余额和占比均呈增加态势，各期末的应收账款坏账准备计提金额增加；发行人各期末的应收账款规模和账龄结构变动趋势及坏账准备计提政策与同行业保持一致，未见明显异常；报告期各期末，发行人的应收账款主要客户均为防务领域大型国央企客户和全球知名终端消费电子产品的生产制造商，商业信用良好，经营状况稳定，预期应收账款无法收回的风险相对较小。虽然防务领域客户整体信用良好，货款最终无法收回的风险较小，但若未来国家财政支出或国防政策发生变化，导致发行人主要客户回款能力下降甚至货款无法收回，将对公司生产经营产生不利影响，发行人已在招股书的风险提示章节完善披露了应收账款规模及坏账损失的风险。

## 2.关于存货库龄变化情况

申请文件显示：

(1)报告期各期,发行人一年以上库龄的存货占比分别为 25.71%、35.62%、41.54%、39.69%，长库龄存货规模增长主要系为保障对客户的供货及时性，发行人进行前瞻性备货，但后续行业市场表现不及预期，发行人放缓生产节奏，导致存货库龄延长。

(2)截至 2025 年 8 月末，发行人一年以上库龄存货期后结转比例较低。

请发行人披露：

(1) 发行人存货规模占营业收入比例、库龄结构、一年以上库龄存货占比增长的情况与同行业可比公司或同类型企业的变动趋势是否一致，存在差异的原因及合理性。

(2) 一年以上库龄存货的形成原因、具体内容、是否具有订单支持及其比例，目前结转销售情况，进一步分析无法领用、滞销、技术迭代而失去销路等风险，以及存货跌价准备计提是否充分，并相应完善招股说明书相关风险提示。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

### 一、发行人披露

(一) 发行人存货规模占营业收入比例、库龄结构、一年以上库龄存货占比增长的情况与同行业可比公司或同类型企业的变动趋势是否一致，存在差异的原因及合理性。

#### 1.发行人存货规模占营业收入比例的变动趋势与同行业可比公司或同类型企业的变动趋势对比分析

报告期内，发行人各期末存货规模占各期营业收入比例与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

可比公司	项目类型	2025年6月30日/2025年1-6月	2024年12月31日/2024年度	2023年12月31日/2023年度	2022年12月31日/2022年度
鸿远电子	主营业务收入	101,444.29	148,184.27	166,084.00	247,696.00
	存货余额	87,040.05	89,123.29	88,139.63	69,871.43
	存货余额占主营业务收入比例	42.90%	60.14%	53.07%	28.21%
宏达电子	主营业务收入	84,893.70	157,011.73	169,275.06	214,651.82
	存货余额	110,809.92	110,578.36	114,961.72	117,932.75
	存货余额占主营业务收入比例	65.26%	70.43%	67.91%	54.94%
火炬电子	主营业务收入	176,180.54	277,962.33	347,741.55	351,298.00
	存货余额	157,736.74	149,871.52	146,222.10	133,294.09
	存货余额占主营业务收入比例	44.77%	53.92%	42.05%	37.94%
振华科技	主营业务收入	234,653.01	505,977.31	760,351.86	715,788.10
	存货余额	263,008.14	238,983.92	222,267.96	244,359.52
	存货余额占主营业务收入比例	56.04%	47.23%	29.23%	34.14%
行业均值	主营业务收入	<b>149,292.89</b>	<b>272,283.91</b>	<b>360,863.12</b>	<b>382,358.48</b>
	存货余额	<b>154,648.71</b>	<b>147,139.27</b>	<b>142,897.85</b>	<b>141,364.45</b>
	存货余额占主营业务收入比例	<b>51.79%</b>	<b>54.04%</b>	<b>39.60%</b>	<b>36.97%</b>
发行人	主营业务收入	150,120.54	241,947.96	265,843.13	308,801.61
	存货余额	118,513.91	121,633.80	131,502.96	121,096.14
	存货余额占主营业务收入比例	39.47%	50.27%	49.47%	39.21%

注：2025年6月末存货占当期主营业务收入的比比例已年化处理。

如上表所示，报告期各期末发行人存货余额占当年度主营业务收入的比例分别为39.31%、49.47%、50.27%和39.47%，2022年至2024年逐年上升，2025年1-6月下降；同行业可比公司存货余额占主营业务收入比例的平均值分别为36.97%、39.60%、54.04%和51.79%，2022年至2024年逐年上升，2025年1-6月下降。发行人存货规模占营业收入比例的变动趋势与同行业可比公司存货规模占营业收入比例的行业均值变动趋势一致，同时最近一年一期的比例优于行业平均水平。

## 2. 发行人存货库龄结构、一年以上库龄存货占比增长的情况与同行业可比公司或同类型企业的变动趋势对比分析

报告期各期末，发行人存货库龄结构如下：

单位：万元

库龄结构	2025年6月30日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	71,472.60	60.31%	71,111.34	58.46%	84,660.19	64.38%	89,965.49	74.29%
1-2年	17,097.90	14.43%	24,389.64	20.05%	25,894.44	19.69%	21,103.11	17.43%
2-3年	14,143.46	11.93%	13,866.68	11.40%	13,085.14	9.95%	6,615.42	5.46%
3年以上	15,799.95	13.33%	12,266.16	10.08%	7,863.19	5.98%	3,412.11	2.82%
1年以上合计	47,041.31	39.69%	50,522.48	41.54%	46,842.77	35.62%	31,130.64	25.71%
合计	<b>118,513.91</b>	<b>100.00%</b>	<b>121,633.82</b>	<b>100.00%</b>	<b>131,502.96</b>	<b>100.00%</b>	<b>121,096.13</b>	<b>100.00%</b>

报告期内，发行人存货库龄结构以1年以内为主，1年以内库龄的存货占比分别为74.29%、64.38%、58.46%和60.31%。

2022年至2024年，发行人1年以上的存货占存货总额的比例为25.71%、35.62%、41.54%，呈增长趋势；2025年1-6月，1年以上的存货占存货总额的比例为39.69%，占比有所下降。

因同行业可比公司未公开披露其各年末的存货库龄结构信息，发行人选取了防务领域公开披露存货库龄结构信息的其他上市公司与发行人进行对比，具体情况如下：

单位：万元

同类型公司	截止日	1年以内		1年以上		合计
		金额	占比	金额	占比	
佳驰科技 (688708)	2024年12月31日	—	—	—	—	—
	2023年12月31日	7,000.81	85.34%	1,202.58	14.66%	8,203.39
	2022年12月31日	9,010.44	90.76%	917.39	9.24%	9,927.83
科隆新材 (920098)	2024年12月31日	—	—	—	—	—
	2023年12月31日	8,060.28	87.30%	1,172.32	12.70%	9,232.60
	2022年12月31日	6,493.63	89.63%	751.60	10.37%	7,245.23
金天钛业 (688750)	2024年12月31日	—	—	—	—	—
	2023年12月31日	6,304.84	60.30%	4,150.75	39.70%	10,455.59

同类型公司	截止日	1年以内		1年以上		合计
		金额	占比	金额	占比	
	2022年12月31日	10,168.76	80.78%	2,419.53	19.22%	12,588.29
发行人	2024年12月31日	71,111.34	58.46%	50,522.48	41.54%	121,633.82
	2023年12月31日	84,660.19	64.38%	46,842.77	35.62%	131,502.96
	2022年12月31日	89,965.49	74.29%	31,130.64	25.71%	121,096.13

注1：同类型公司数据取自公开披露的招股说明书或询问回复，相关公司上市后年度报告中未披露2024年末存货库龄结构；

注2：金天钛业数据仅为存货中的库存商品数据。

如上表所示，2022年末至2023年末，防务领域上市公司佳驰科技、科隆新材、金天钛业一年以上的存货或库存商品占比均呈增长趋势，各公司一年以上库龄的存货占比增长情况与发行人变动趋势相同。

(二) 一年以上库龄存货的形成原因、具体内容、是否具有订单支持及其比例，目前结转销售情况，进一步分析无法领用、滞销、技术迭代而失去销路等风险，以及存货跌价准备计提是否充分，并相应完善招股说明书相关风险提示。

### 1. 一年以上库龄存货的形成原因、具体内容、是否具有订单支持及其比例

#### (1) 一年以上库龄存货的具体内容

发行人一年以上存货的具体内容如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	14,192.38	26.74%	15,179.59	30.05%	10,856.62	23.18%	6,893.99	22.15%
产成品	15,656.96	29.50%	16,648.28	32.95%	15,130.29	32.30%	9,488.34	30.48%
发出商品	10,179.77	19.18%	5,726.39	11.33%	10,179.77	21.73%	7,818.05	25.11%
在制品	4,759.93	8.97%	4,745.24	9.39%	4,155.85	8.87%	2,963.88	9.52%
合同履约成本	518.21	0.98%	542.00	1.07%	362.07	0.77%	1,274.46	4.09%
半成品	7,775.89	14.65%	7,680.95	15.20%	6,158.18	13.15%	2,691.92	8.65%
<b>合计</b>	<b>53,083.14</b>	<b>100.00%</b>	<b>50,522.45</b>	<b>100.00%</b>	<b>46,842.78</b>	<b>100.00%</b>	<b>31,130.64</b>	<b>100.00%</b>

发行人一年以上的存货构成主要系原材料、半成品、产成品和发出商品，一年以上库龄的存货主要由高可靠产品相关存货构成。2022年至2025年1-6月，

发行人高可靠产品一年以上的存货分别为 29,240.81 元、43,915.95 元、48,391.83 元、44,882.30 元，占一年以上存货总额的比例分别为 93.93%，93.75%，95.78%，84.55%。

### (2) 一年以上库龄存货的形成原因

一年以上库龄的存货形成的主要原因在于发行人高可靠产品在生产环节存在最小生产批量的特点。报告期内发行人高可靠产品的订货节奏呈现小批量、多批次的特点，相当部分订单数量较小，达不到设备最小投料量或最小经济生产批量，此时仍需按车间规范的最小生产批量投产，进而产生一定量无订单对应的备投存货。基于此，发行人虽然采用以销定产和储备式生产相结合的生产业务模式，尽量按照多批次整合、集约化生产的方式排产，但由于客户订货数量过于零散，在最小生产批量的影响下，仍然会产生一定量的在当期无订单需求的存货备投产品，包括备投的产成品、在制品、半成品以及因最小生产批量需求采购的原材料。

一年以上库龄的发出商品余额主要系已发出尚未经客户验收的高可靠产品，因防务类客户对可靠性要求高，验收周期较长，同时受下游客户的项目进度、验收周期调整等因素影响，导致一年以上的发出商品余额较高，一年以上库龄的发出商品均有订单支持。

### (3) 一年以上库龄存货的订单支持情况

截至 2025 年 6 月 30 日，发行人一年以上库龄的存货在手订单覆盖率如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
库龄一年以上的存货余额	53,083.14	50,522.45	46,842.78	31,130.64
在手订单覆盖金额	13,135.15	7,760.48	11,803.09	12,277.16
占比	24.74%	15.36%	25.20%	39.44%

报告期各期末，发行人一年以上库龄存货的在手订单覆盖率分别为 39.44%、25.20%、15.36%和 24.74%。其中：

一年以上库龄的发出商品均有订单支持。发出商品主要系已发出尚未经客户验收的高可靠产品，因防务类客户对可靠性要求高，验收周期较长，同时受下游客户的项目进度、验收周期调整等因素影响，导致一年以上的发出商品余额较高。

一年以上库龄的库存商品主要系前述最小批量生产特点产生的在生产时无订单对应的备投存货。发行人客户订单存在小批量、多批次的特点，以 2025 年 6 月 30 日时点统计的在手订单有限，因此在手订单覆盖率较低。该情况形成的备投存货销售周期相对较长，需要根据后续客户订单需求匹配情况逐步实现销售。

一年以上的原材料主要为外购元器件、零部件等金属材质材料，具有良好的通用性与性能稳定性。在存储环境得当的情况下，即使库龄超过三年，相关原材料仍具备生产使用价值；发行人一年以上的半成品主要是电容器半成品，通用性整体较高，且质保年限较长。同库存商品一致，发行人一年以上的原材料及半成品需要根据后续客户订单需求匹配情况逐步实现生产领用。

## 2.一年以上库龄存货目前结转销售情况，无法领用、滞销、技术迭代而失去销路等风险，及跌价准备计提充分性分析

报告期各期末，发行人库龄一年以上存货的期后结转销售、领用和计提跌价情况如下：

### (1) 电子元器件-高可靠产品

报告期各期末，发行人高可靠电子元器件业务 1 年以上库龄的存货截至 2025 年 10 月 31 日的期后销售、领用和计提跌价情况如下：

单位：万元

2025 年 6 月末 1 年以上存货期后结转情况								
存货类别	1 年以上 金额	期后结 转金额	期后结 转比例	其中：领用/销售		核销		1 年以上 计提跌 价比率
				金额	占比	金额	占比	
原材料	13,760.41	2,173.54	15.80%	2,173.54	15.80%	-	-	48.52%
产成品	14,424.78	1,872.50	12.98%	1,872.50	12.98%	-	-	72.91%
发出商品	4,046.52	981.32	24.25%	981.32	24.25%	-	-	6.54%
在制品	4,711.59	1,219.50	25.88%	1,219.50	25.88%	-	-	21.52%
合同履约成本	518.21	-	-	-	-	-	-	3.23%
半成品	7,420.79	478.05	6.44%	478.05	6.44%	-	-	40.18%
<b>合计</b>	<b>44,882.30</b>	<b>6,724.91</b>	<b>14.98%</b>	<b>6,724.91</b>	<b>14.98%</b>	-	-	<b>47.84%</b>
2024 年末 1 年以上存货期后结转情况								
存货类别	1 年以上 金额	期后结 转金额	期后结 转比例	其中：领用/销售		核销		1 年以上 计提跌 价比率
				金额	占比	金额	占比	

原材料	14,741.41	5,294.50	35.92%	5,294.14	35.91%	1.37	0.01%	43.61%
产成品	15,467.23	4,469.79	28.90%	4,469.50	28.33%	88.68	0.57%	66.79%
发出商品	5,631.15	3,667.69	65.13%	3,667.04	65.13%	-	-	1.09%
在制品	4,630.35	2,116.29	45.70%	2,115.83	45.68%	0.86	0.02%	20.88%
合同履约成本	542.00	68.55	12.65%	68.42	12.65%	-	-	7.36%
半成品	7,379.68	1,489.89	20.19%	1,489.69	20.19%	-	-	29.50%
<b>合计</b>	<b>48,391.82</b>	<b>17,106.71</b>	<b>35.35%</b>	<b>17,104.62</b>	<b>35.35%</b>	-	-	<b>41.34%</b>
<b>2023 年末 1 年以上存货期后结转情况</b>								
存货类别	1 年以上 金额	期后结 转金额	期后结 转比例	其中：领用/销售		核销		1 年以上 计提跌 价比率
				金额	占比	金额	占比	
原材料	9,463.89	4,752.75	50.22%	4,752.25	49.63%	56.03	0.59%	44.92%
产成品	14,156.34	6,965.95	49.21%	6,965.46	36.10%	1,856.51	13.11%	63.81%
发出商品	10,154.24	8,916.75	87.81%	8,915.88	87.81%	-	-	17.63%
在制品	3,971.08	3,022.53	76.11%	3,021.77	59.35%	665.58	16.76%	36.88%
合同履约成本	362.07	225.47	62.27%	224.85	62.27%	-	-	18.07%
半成品	5,808.33	1,726.06	29.72%	1,725.77	29.39%	19.03	0.33%	28.77%
<b>合计</b>	<b>43,915.95</b>	<b>25,609.51</b>	<b>58.31%</b>	<b>25,605.98</b>	<b>58.31%</b>	-	-	<b>41.61%</b>
<b>2022 年末 1 年以上存货期后结转情况</b>								
存货类别	1 年以上 金额	期后结 转金额	期后结 转比例	其中：领用/销售		核销		1 年以上 计提跌 价比率
				金额	占比	金额	占比	
原材料	6,344.26	3,697.79	58.29%	3,697.79	58.29%	-	-	33.65%
产成品	8,433.84	4,238.17	50.25%	4,238.17	50.25%	-	-	55.38%
发出商品	7,798.04	7,172.63	91.98%	7,172.63	91.98%	-	-	7.92%
在制品	2,941.02	2,737.65	93.09%	2,737.65	93.09%	-	-	25.55%
合同履约成本	1,274.46	1,188.70	93.27%	1,188.70	93.27%	-	-	6.42%
半成品	2,449.19	1,122.31	45.82%	1,122.31	45.82%	-	-	26.25%
<b>合计</b>	<b>29,240.81</b>	<b>20,157.25</b>	<b>68.94%</b>	<b>20,157.25</b>	<b>68.94%</b>	-	-	<b>30.43%</b>

2022 年末、2023 年末、2024 年末及 2025 年 6 月末，发行人库龄 1 年以上的原材料期后结转比例分别为 58.29%、50.22%、35.92%和 15.80%，跌价准备计提比例分别为 33.65%、44.92%、43.61%和 48.52%，2022 年末、2023 年末库龄 1 年以上的原材料期后结转及计提跌价的合计比例分别为 91.94%、95.14%，合计比例较高。2024 年末和 2025 年 6 月末，库龄 1 年以上的原材料期后结转及计提跌价的合计比例分别为 79.53%和 64.32%，合计比例相对较低，主要是由于期后

结转统计期间相对较短所致。

发行人电子元器件中高可靠产品所使用的原材料，主要为外购元器件、零部件等金属材质材料，具有良好的通用性与性能稳定性。在存储环境得当的情况下，即使库龄超过三年，相关原材料仍具备生产使用价值，发行人的高可靠电子元器件的原材料主要用于生产，其最终产品主要为高可靠电子元器件产品，综合毛利率较高，整体实际跌价的可能性相对较低。同时，报告期内发行人针对原材料分别采取按终端库存商品售价计算可变现净值计提存货跌价和按库存跌价率计提存货跌价准备，并定期进行复核，相关跌价准备计提方式的确立均以发行人原材料的销售或结转情况为基础确认，计提方法具有合理性和连续性，因此发行人高可靠电子元器件原材料计提的跌价准备具有充分性。

2022年末、2023年末、2024年末及2025年6月末，发行人库龄1年以上的产成品期后结转比例分别为50.25%、49.21%、28.90%和12.98%，计提跌价比例分别为55.38%、63.81%、66.79%和72.91%。2022年末、2023年末、2024年末和2025年6月末，库龄1年以上的产成品期后结转及计提跌价的合计比例分别为105.63%、113.02%、95.69%和85.89%，整体覆盖率较高，其中2025年6月末的合计比例较低，主要是由于期后结转统计期间相对较短所致。2022年末和2023年末的合计比例高于100%，主要是由于期后产成品的实际结转情况好于按库龄跌价率计提存货跌价准备测算的库龄流转率所致。

2022年末、2023年末、2024年末和2025年6月末，发行人库龄1年以上的发出商品期后结转比例分别为91.98%、87.81%、65.13%和24.25%，计提跌价准备的比例分别为7.92%、17.63%、1.09%和6.54%。发行人各期末对发出商品根据销售订单单价及预计发生的销售费用及税金计算可变现净值对发出商品计提跌价准备，计提依据合理，存货跌价准备计提充分。

2022年末、2023年末、2024年末及2025年6月末，发行人库龄1年以上的在制品期后结转比例分别为93.09%、76.11%、45.70%和25.88%。跌价准备计提比例分别为25.55%、36.88%、20.88%和21.52%。2022年末、2023年末、2024年末和2025年6月末，库龄1年以上的在制品期后结转及计提跌价的合计比例分别为118.64%、112.99%、66.58%和47.40%。2022年末和2023年末合计比例高于100%，原因是期后在制品的实际结转情况好于存货跌价准备计提时测算的

存货流转率所致；2024年末和2025年6月末的合计比例较低，主要是由于期后结转统计期间相对较短所致。

合同履行成本系公司受托研发业务累计投入成本，以成本投入时间划分库龄，因项目未验收，合同履行成本结存库龄超过一年，合同履行成本以合同金额作为可变现净值，累计投入成本超过合同金额的计提跌价准备，跌价准备计提充分。

2022年末、2023年末、2024年末及2025年6月末，发行人库龄1年以上的半成品期后结转比例分别为45.82%、29.72%、20.19%和6.44%。跌价准备计提比例分别为26.25%、28.77%、29.50%和40.18%，1年以上的半成品期后领用比例相对较低。发行人高可靠电子元器件半成品主要是电容器半成品，通用性整体较高，且质保年限较长，发行人各期末会根据半成品质量检测情况，确定其是否具有生产及使用价值，同时考虑对应的产成品销售价格情况，结合库龄等因素计提跌价准备，计提的跌价比例逐年增长，尤其2025年6月末跌价计提比例较2024年末上涨约11%。2025年6月末跌价比例上涨原因：①受下游防务领域产品技术迭代和技术标准提升等影响，发行人部分库存半成品已无法满足下游产品对温度特性外观、精度、升级标准等要求，且经过市场调研后，市场需求低，全额计提跌价；②部分半成品库存数量少于后续生产前质检抽样的最低数量要求，或抽样后不能满足正常入库的半成品数量时，生产备损余数无法再利用，且市场需求低，全额计提跌价；③因技术状态变更，工艺优化前生产的存货已无使用价值，全额计提跌价；④生产过程中领用长库龄半成品发现不合格品时，及时扩大检验范围，进行批次检验，对检验批次不合格的半成品全额计提跌价准备。跌价准备计提充分。

## （2）电子元器件-工业/商业级产品

报告期各期末，发行人工业/商业级电子元器件业务库龄1年以上的存货截至2025年10月31日的期后销售、领用和计提跌价情况如下：

单位：万元

2025年6月末1年以上存货期后结转情况								
存货类别	1年以上金额	期后结转金额	期后结转比例	其中：领用/销售		核销		1年以上计提跌价比率
				金额	占比	金额	占比	
原材料	42.89	3.36	7.84%	3.36	7.84%	-	-	80.02%

产成品	435.94	43.90	10.07%	43.90	10.07%	-	-	9.27%
发出商品	6.34	3.56	56.12%	3.56	56.12%	-	-	7.73%
在制品（注）	-	-	-	-	-	-	-	-
半成品	39.72	3.74	9.41%	3.74	9.41%	-	-	26.49%
<b>合计</b>	<b>524.89</b>	<b>54.56</b>	<b>10.39%</b>	<b>54.56</b>	<b>10.39%</b>	-	-	<b>16.34%</b>
<b>2024 年末 1 年以上存货期后结转情况</b>								
存货类别	1 年以上金额	期后结转金额	期后结转比例	其中：领用/销售		核销		1 年以上计提跌价比率
				金额	占比	金额	占比	
原材料	60.55	27.29	45.07%	27.29	45.07%	-	-	80.11%
产成品	414.77	76.75	18.50%	76.75	18.50%	-	-	13.90%
发出商品	5.48	3.16	57.60%	3.16	57.60%	-	-	5.02%
在制品	-	-	-	-	-	-	-	-
半成品	34.78	0.58	1.65%	0.58	1.65%	-	-	20.81%
<b>合计</b>	<b>515.58</b>	<b>107.78</b>	<b>20.90%</b>	<b>107.78</b>	<b>20.90%</b>			<b>22.05%</b>
<b>2023 年末 1 年以上存货期后结转情况</b>								
存货类别	1 年以上金额	期后结转金额	期后结转比例	其中：领用/销售		核销		1 年以上计提跌价比率
				金额	占比	金额	占比	
原材料	85.91	56.96	66.30%	55.56	64.67%	1.40	1.63%	58.25%
产成品	359.44	127.67	35.52%	107.37	29.87%	20.30	5.65%	35.91%
发出商品	6.78	5.24	77.34%	5.24	77.34%	-	-	6.78%
在制品	0.02	0.02	100.00%	0.02	100.00%	-	-	-
半成品	35.96	10.53	29.28%	10.53	29.28%	-	-	6.50%
<b>合计</b>	<b>488.11</b>	<b>200.42</b>	<b>41.06%</b>	<b>178.72</b>	<b>36.61%</b>			<b>37.27%</b>
<b>2022 年末 1 年以上存货期后结转情况</b>								
存货类别	1 年以上金额	期后结转金额	期后结转比例	其中：领用/销售		核销		1 年以上计提跌价比率
				金额	占比	金额	占比	
原材料	66.37	40.49	61.01%	40.49	61.01%	-	-	17.00%
产成品	601.07	416.07	69.22%	416.07	69.22%	-	-	42.70%
发出商品	20.01	19.93	99.62%	19.93	99.62%	-	-	4.73%
在制品	7.65	7.65	100.00%	7.65	100.00%	-	-	0.00%
半成品	65.34	44.98	68.84%	44.98	68.84%	-	-	15.80%
<b>合计</b>	<b>760.44</b>	<b>529.12</b>	<b>69.58%</b>	<b>529.12</b>	<b>69.58%</b>			<b>36.72%</b>

注：2024 年末及 2025 年 6 月末工业/商业级不存在库龄 1 年以上的在制品。

2022 年末、2023 年末、2024 年末及 2025 年 6 月末，发行人工业/商业级电

子元器件产品中库龄 1 年以上的存货余额整体较小，且以产成品为主。各期末库龄 1 年以上的产成品期后结转比例分别为 69.22%、35.52%、18.50%和 10.07%，跌价准备计提比例分别为 42.70%、35.91%、13.90%和 9.27%。因工业/商业级产品通用性较强，不存在质量问题的长库龄产成品仍可以实现销售，不存在较大的滞销风险。

### (3) 精密零组件

报告期各期末，发行人精密零组件业务库龄 1 年以上的各类存货截至 2025 年 10 月 31 日的期后销售、领用和计提跌价情况如下：

单位：万元

2025 年 6 月末 1 年以上存货期后结转情况								
存货类别	1 年以上 金额	期后结转 金额	期后结转 比例	其中：领用/销售		核销		1 年以上 计提跌价 比率
				金额	占比	金额	占比	
原材料	389.08	57.30	14.73%	57.30	14.73%	-	-	49.47%
产成品	796.24	-60.21	-7.56%	-60.21	-7.56%	-	-	52.96%
发出商品	85.08	2.54	2.98%	2.54	2.98%	-	-	94.64%
在制品	48.34	4.70	9.73%	4.70	9.73%	-	-	1.82%
半成品	315.38	22.85	7.25%	22.85	7.25%	-	-	32.43%
<b>合计</b>	<b>1,634.12</b>	<b>27.18</b>	<b>1.66%</b>	<b>27.18</b>	<b>1.66%</b>	-	-	<b>48.82%</b>
2024 年末 1 年以上存货期后结转情况								
存货类别	1 年以上 金额	期后结转 金额	期后结转 比例	其中：领用/销售		核销		1 年以上 计提跌价 比率
				金额	占比	金额	占比	
原材料	377.63	103.97	27.53%	103.97	27.53%	-	-	44.94%
产成品	766.28	-8.94	-1.17%	-8.94	-1.17%	-	-	36.59%
发出商品	89.76	7.22	8.05%	7.22	8.05%	-	-	91.41%
在制品	114.89	73.95	64.37%	73.95	64.37%	-	-	20.27%
半成品	266.49	49.48	18.57%	49.48	18.57%	-	-	32.16%
<b>合计</b>	<b>1,615.05</b>	<b>225.68</b>	<b>13.97%</b>	<b>225.68</b>	<b>13.97%</b>	-	-	<b>39.70%</b>
2023 年末 1 年以上存货期后结转情况								
存货类别	1 年以上 金额	期后结转 金额	期后结转 比例	其中：领用/销售		核销		1 年以上 计提跌价 比率
				金额	占比	金额	占比	
原材料	1,306.82	1,192.19	91.23%	478.59	36.62%	713.6	54.61%	70.51%
产成品	614.51	336.49	54.76%	-10.55	-1.71%	347.04	56.47%	70.95%

发出商品	18.75	-63.82	-340.35%	-63.82	-340.35%	-	-	70.37%
在制品	184.75	161.59	87.46%	150.63	81.53%	10.96	5.93%	78.65%
半成品	313.89	258.09	82.22%	124.41	39.63%	133.68	42.59%	81.88%
<b>合计</b>	<b>2,438.72</b>	<b>1,884.54</b>	<b>77.28%</b>	<b>679.26</b>	<b>27.85%</b>	-	-	<b>72.70%</b>
<b>2022 年末 1 年以上存货期后结转情况</b>								
存货类别	1 年以上 金额	期后结转 金额	期后结转 比例	其中：领用/销售		核销		1 年以上 计提跌价 比率
				金额	占比	金额	占比	
原材料	483.36	457.61	94.67%	457.61	94.67%	-	-	87.12%
产成品	453.43	321.00	70.79%	321.00	70.79%	-	-	81.54%
发出商品	-	-	-	-	-	-	-	-
在制品	15.21	15.19	99.88%	15.19	99.88%	-	-	-
半成品	177.39	177.39	100.00%	177.39	100.00%	-	-	99.88%
<b>合计</b>	<b>1,129.39</b>	<b>971.19</b>	<b>85.99%</b>	<b>971.19</b>	<b>85.99%</b>	-	-	<b>85.71%</b>

注 1：发出商品期后结转金额为负数是由于退货所致。

注 2：精密零组件 2022 年发出商品不存在 1 年以上的余额。

如上表所示，发行人各期末精密零组件业务库龄一年以上的存货主要是原材料和产成品，且整体金额较小。

2022 年末、2023 年末、2024 年末和 2025 年 6 月末，库龄 1 年以上的原材料期后领用比例分别为 94.67%、91.23%、27.53%和 14.73%，其中 2024 年末和 2025 年 6 月末的期后领用比例较低，主要是由于期后结转统计期间相对较短所致。各期末库龄 1 年以上原材料的跌价准备计提比例分别为 87.12%、70.51%、44.94%和 49.47%，跌价准备计提比例较高，跌价准备计提充分。

报告期各期末，发行人精密零组件业务的产成品和发出商品的库龄结构占比如下所示：

库龄	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	产成品	发出商品	产成品	发出商品	产成品	发出商品	产成品	发出商品
1 年以内	85.96%	97.55%	81.18%	97.52%	89.31%	99.38%	94.04%	100.00%
1-2 年	4.48%	0.01%	13.87%	0.12%	4.79%	2.64%	2.92%	-
2-3 年	8.04%	1.49%	4.10%	2.98%	2.61%	-2.52%	1.43%	-
3 年以上	1.52%	0.95%	0.86%	-0.62%	3.28%	0.50%	1.61%	-
<b>合计</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>	<b>100.00%</b>

由上表可知，库龄 1 年以上的产成品及发出商品占比极低，符合精密零组件行业存货高周转的特点，产成品及发出商品库龄基本为 1 年以内。同时发行人的精密零组件产品主要是受苹果公司指定应用于其终端特定产品的特定机种型号，与下游客户的合作黏性较强、稳定性较强，因此产品不存在重大滞销风险。

公司结合产品高周转特点，基于谨慎性原则，对 1 年以上库龄的产成品及发出商品计提较高比例的跌价准备，跌价准备计提充分。

#### (4) 无法领用、滞销、技术迭代而失去销路等风险及跌价准备计提充分性分析

报告期各期末，发行人整体库龄一年以上的存货截至 2025 年 10 月末期后结转比例及跌价准备计提比例情况如下：

单位：万元

年度	一年以上金额	期后结转金额	期后结转比例	存货跌价准备计提金额	存货跌价准备计提比例	期后结转比例与跌价准备计提比例合计
2025 年 1-6 月	47,041.31	6,806.65	14.47%	22,354.24	47.52%	61.99%
2024 年度	50,522.48	17,440.16	34.52%	20,759.19	41.09%	75.61%
2023 年度	46,842.78	27,694.48	59.12%	20,230.41	43.19%	102.31%
2022 年度	31,130.64	21,657.56	69.57%	10,146.49	32.59%	102.16%

报告期各期末，发行人整体库龄一年以上的存货截至 2025 年 10 月末期后结转比例为 69.57%、59.12%、34.52%、14.47%。随着期后逐步结转及销售，2022 年末、2023 年末库龄 1 年以上的存货期后结转比例较高，2024 年末、2025 年 6 月末因期后结转时间较短结转比例尚低。2022 年末、2023 年末、2024 年末及 2025 年 6 月末，发行人对 1 年以上的存货跌价准备计提比例分别为 32.59%、43.19%、41.09%、47.52%，计提比例较高。期后结转比例与存货跌价准备计提比例合计 102.16%、102.31%、75.61%、61.99%。2022 年末、2023 年末合计比例约 100%。

以 2022 年末库龄一年以上的存货为例，2022 年末根据存货期后预计不能实现结转和销售的情况对一年以上的存货计提存货跌价准备 32.59%。截至 2025 年 10 月 31 日，2022 年末一年以上的存货尚未实现销售的比例为 30.43%，与 2022 年末存货跌价准备计提比例 32.59%相当，此部分尚未实现结转销售的存货截至 2024 年末库龄已变更为 3 年以上，在 2024 年末已按照库龄 3 年以上的存货跌价

准备计提比例计提存货跌价准备，计提比例基本为 100%。同理，2023 年末一年以上的存货尚未实现销售的比例为 40.88%，与 2023 年末存货跌价准备计提比例 43.19%相当，充分说明发行人对存货预期未来出现无法领用、滞销、技术迭代而失去销路等风险情况的预计与期后存货实际流转情况基本相符，跌价准备计提充分。2024 年末、2025 年 6 月末库龄 1 年以上的存货因期后时间较短期后结转比例不高，但随着时间延长，发行人库存仍会得到进一步消化。

综上，发行人库龄 1 年以上的存货随着期后时间的延长，期后结转销售比例逐年增加，发行人对无法领用、滞销、技术迭代而失去销路等不能实现结转的存货已充分计提跌价准备。

### 3.完善招股说明书中风险提示

发行人已在招股说明书“第二节概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“4、存货规模较大及跌价损失的风险”中完善了存货规模增加及跌价损失的风险，具体内容如下：

“2022 年末、2023 年末、2024 年末和 2025 年 6 月末，公司存货账面价值分别为 102,338.78 万元、105,249.57 万元、95,771.38 万元和 89,854.99 万元，占流动资产比重分别为 29.75%、28.28%、25.44%和 22.22%，占比较高。报告期各期末，公司的存货余额以高可靠产品的存货余额为主，基于防务领域的特殊性，公司的防务类客户订单整体呈小批量、多批次的特点，相当部分的订单产品订购量较小，达不到公司设备单批次生产的最小投料量或最小经济生产批量，虽然公司已按照多项次整合和集约化生产的方式排产，但由于部分防务类客户的订货数量相对零散，在最小生产批量的影响下，仍然会产生一定数量的完工存货无对应在手订单支撑的情况，导致长库龄存货增加；同时，报告期初，下游电子元器件市场需求旺盛，为满足防务领域的供货及时性要求，公司进行了适度的前瞻性备货，后续受下游防务领域装备型号调整、项目延迟等因素影响，公司的存货销售结转不及预期，导致长库龄存货增加。报告期各期末，公司 1 年以上的存货余额分别为 31,130.64 万元、46,842.77 万元、50,522.46 万元和 47,043.58 万元，占各期末存货余额的比例分别为 25.71%、35.62%、41.54%和 39.69%，1 年以上的存货余额及占比整体呈增长态势。

报告期各期末，公司的存货跌价准备计提金额分别为 18,757.36 万元、26,253.39 万元、25,862.42 万元和 28,658.92 万元，各期末的存货跌价计提比例分别为 15.49%、19.96%、21.26%和 24.18%，存货跌价准备金额和计提比例逐年上升，主要是由于公司 1 年以上的存货余额及占比增加所致。

公司已根据企业会计准则要求进行存货跌价准备计提和执行存货跌价测试，并采取“以销定产”和“储备式生产”相结合的生产备货模式，若未来下游客户需求出现重大变化，公司将面临存货跌价准备增加的风险，进而对经营业绩产生不利影响。”

## 二、核查程序及核查意见

### （一）核查程序

中介机构执行了以下核查程序：

1.了解公司与存货相关的关键内部控制，评价内部控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2.取得报告期各期末存货的收发存明细，了解期末存货余额的构成，分析存货余额及库龄结构变动的原因并进行合理性分析，检查公司客户的订单与存货的匹配性，计算公司各产品存货周转率，与同行业可比公司进行对比并分析其合理性；

3.对发行人的存货实施监盘，核查账面存货记录是否真实反映存货的实际库存情况，观察存货的状态，是否存在损毁、报废、长期未领用等情况；

4.对发行人存放于非自有仓库的发出商品实施函证程序；

5.了解库龄一年以上存货形成原因并分析其合理性，检查期后生产领用或销售情况；

6.获取发行人库龄划分明细表，结合存货监盘情况复核存货库龄划分的准确性，了解存货库龄时间较长的形成原因；访谈发行人财务负责人，了解发行人存货跌价准备计提政策，评价公司的存货跌价准备计提政策是否符合企业会计准则的要求；获取公司存货跌价准备计算表，复核存货可变现净值和存货跌价计提的准确性，评价管理层对存货至完工时将要发生的成本、销售费用和相关税费估计

的合理性；

7.访谈发行人财务负责人，了解发行人存货跌价准备计提政策，评价公司的存货跌价准备计提政策是否符合企业会计准则的要求。

## （二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1.发行人存货规模占营业收入比例的变动趋势与同行业可比公司的变动趋势基本一致，2022年末、2023年末库龄结构、一年以上库龄存货占比增长的情况与同类型企业的变动趋势一致。

2.发行人一年以上库龄存货的形成原因主要是由于高可靠产品客户订货数量过于零散，在最小生产批量的影响下，会产生一定量的在生产时无订单需求的存货备投产品，但大部分产品有一定通用性，后续满足客户订单需求的情况下仍可对外销售，从历史存货流转情况看存货的期后销售情况良好；发行人对存货预期未来出现无法领用、滞销、技术迭代而失去销路等风险情况的预计与期后存货实际流转情况基本相符，跌价准备计提充分；发行人已在招股书的风险提示章节完善披露了存货规模及跌价损失的风险。

**附：保荐人关于发行人回复的总体意见**

对本落实函回复材料中的发行人回复，保荐人均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

（本页无正文，为成都宏明电子股份有限公司《关于成都宏明电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：  \_\_\_\_\_



成都宏明电子股份有限公司

2015 年 12 月 1 日

## 发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于成都宏明电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，确认本问询函回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

董事长：



---

梁 涛

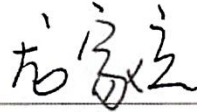


成都宏明电子股份有限公司

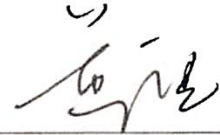
2015年12月1日

(本页无正文，为申万宏源证券承销保荐有限责任公司《关于成都宏明电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人：



龙家立



黄学圣

申万宏源证券承销保荐有限责任公司

2025年12月1日



## 保荐人总经理、法定代表人声明

本人已认真阅读《关于成都宏明电子股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解回复涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐人总经理、法定代表人：

  
王明希

申万宏源证券承销保荐有限责任公司




2025年12月1日


(本页无正文，为《关于成都宏明电子股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函之披露》之签字盖章页)

签字注册会计师：

  
唐松柏



  
张丹娜



信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)



2015年 12 月 1 日