

成都思科瑞微电子股份有限公司

关于对上海证券交易所《关于成都思科瑞微电子股份有限公司 2025 年三季度报告的信息披露监管问询函》 回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

成都思科瑞微电子股份有限公司（以下简称“思科瑞”或“公司”）于 2025 年 11 月 13 日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于成都思科瑞微电子股份有限公司 2025 年三季度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0435 号）。公司就问询函有关问题逐项进行认真核查落实，现对有关问题回复如下：

1、关于营业收入。三季报显示，公司 2025 年前三季度实现营业收入 1.47 亿元，同比增长 47.67%，主要系本期军工行业的订单量有所上升；实现归母净利润 81 万元，同比下降 52.55%，第三季度单季度净利润由盈转亏，公司表示，主要系厂房、设备投入使用导致折旧费用有所上升等。此外，公司毛利率波动幅度较大，本年度一至三季度毛利率分别为 37.48%、50.05% 和 29.13%。

请公司：（1）按产品类型分别列示公司前三季度的收入、毛利率，并分项目列示可靠性检测筛选业务的数量、单价及同比变动情况，说明前三季度收入大幅增长的原因，是否与同行业可比公司一致；（2）补充披露前三季度前十大客户是否为关联方或新进入客户、主要销售产品、销售金额及占比、订单量、交付及结算、回款情况等，并结合公司的收入确认政策、合同条款等，说明相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，以及是否存在需要依规予以扣除的收入；（3）补充披露本年度厂房竣工及新设备投入情况、产能利用率，量化分析相关事项对营业成本、毛利率的影响，并结合上述问题，说明本年度收

收入大幅增长但毛利率波动较大、净利润大幅下滑的原因及合理性。

【回复】

一、按产品类型分别列示公司前三季度的收入、毛利率，并分项目列示可靠性检测筛选业务的数量、单价及同比变动情况，说明前三季度收入大幅增长的原因，是否与同行业可比公司一致。

(一) 按产品类型分别列示公司前三季度的收入、毛利率

公司前三季度，按产品类型列示的收入和毛利率情况如下表所示：

单位：万元

产品类型	营业收入	营业成本	毛利率
可靠性检测筛选	13,296.98	8,315.46	37.46%
元器件检测筛选	10,970.08	6,113.24	44.27%
环境试验	2,115.49	2,142.37	-1.27%
电磁兼容	211.40	59.85	71.69%
DPA	255.78	105.89	58.60%
技术开发及其他服务	1,103.76	338.82	69.30%
合计	14,656.52	8,760.17	40.23%

本期环境试验的毛利率较低主要是由于环境试验处于业务陆续增长和开拓期，产能不饱和。公司前期投入的环试设备，场地，人员等，在本期陆续实现产能，处于产能的爬升阶段，设备未达到满产状态导致现有订单分配的成本较多，毛利率较低。目前，固定成本已趋于稳定，后期随着业务的陆续拓展，毛利率也会逐渐提升。

(二) 分项目列示可靠性检测筛选业务的数量、单价及同比变动情况

报告期内，公司可靠性检测筛选业务主要包括元器件检测筛选、环境试验、电磁兼容试验三种业务类型，元器件检测筛选的检测对象主要由集成电路、阻容感、分立器件、晶圆、其他元器件构成。由于环境试验和电磁兼容试验的检测对象为整机及其相应组件，其计费模式是按照试验项目、试验设备、试验时间、试验次数进行计价，并非基于检测对象的数量进行计价，因此针对环境试验和电磁兼容试验的业务，通过检测数量和检测单价进行对比是不具备参考意义的。公司可靠性检测筛选业务各产品类别检测数量、检测单价及同比变动情况如下表所示：

业务分类	项目	2025年1-9月	2024年1-9月	同比变动情况	
		数量(万只)	数量(万只)	数量同比变动情况	单价同比变动情况
元器件检测筛选	集成电路	488.70	382.83	27.65%	11.54%
	阻容感	3,430.36	680.78	-25.06%	35.53%
	分立器件	510.18	1,972.40	73.92%	-15.07%
	晶圆	7,284.31	46.44	44.75%	17.21%
	其他元器件	67.23	6,331.71	15.04%	5.26%
	小计	11,780.78	9,414.16	25.14%	5.68%
业务分类	项目	试验时间(小时)	试验时间(小时)	时长同比变动情况	单价同比变动情况
环境试验	/	98,857.87	50,203.40	96.91%	-2.97%

由上表可见，元器件检测的收入较上期有所增长，主要原因系检测对象数量较上期有所增加。2025年1-9月，公司元器件检测筛选的检测对象的数量较上期增长了25.14%。环境试验的收入较上期有所增加的主要原因系公司前期投入的环境试验设备在本期逐渐形成产能，同时扩充了环境试验业务承接的范围和能力。

(三) 说明前三季度收入大幅增长的原因，是否与同行业可比公司一致

公司 2025 年前三季度收入实现大幅增长，主要存在以下两个方面的原因：

1、军工行业宏观环境的积极赋能。2025 年作为“十四五”规划收官之年，前期布局的武器装备项目进入集中验收与批量交付阶段；叠加“十五五”装备需求的提前储备，军工产业链下游客户集中释放订单补量需求。

2、公司自身能力提升与业务布局的优化。一方面，公司加大市场开拓力度并调整客户拓展策略：客户层级从元器件二次筛选检测客户向一次筛选厂家延伸，从器件级配套厂商拓展至整机厂商；另一方面，积极扩充军工检测认证资质与服务范围，成为国内少数同时具备“元器件检测+环境试验”双资质的第三方机构，高价值订单承接能力显著增强。此外，环境试验等新增设备的投入，进一步拓展了检测服务边界，提升了技术服务能力。

报告期内，同行业可比公司的收入变动情况如下表所示：

单位：万元

公司	2025 年 1-9 月收入	2024 年 1-9 月收入	收入变动幅度
西测测试	22,539.72	31,261.84	-27.90%
苏试试验	153,188.32	140,601.25	8.95%
广电计量	241,596.36	147,825.07	63.43%
北摩高科	65,040.21	45,989.04	41.43%
旋极信息	146,966.62	105,097.41	39.84%
思科瑞	14,656.52	9,925.25	47.67%

由上表可见，报告期内，同行业可比公司中除西测测试外，思科瑞与其他同行业可比公司的营业收入增长趋势保持一致。

二、补充披露前三季度前十大客户是否为关联方或新进入客户、主要销售产品、销售金额及占比、订单量、交付及结算、回款情况等，并结合公司的收入确认政策、合同条款等，说明相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，以及是否存在需要依规予以扣除的收入

(一) 补充披露前三季度前十大客户是否为关联方或新进入客户、主要销售产品、销售金额及占比、订单量、交付及结算、回款情况

2025 年前三季度，公司前十大客户的具体情况如下表所示：

单位：万元

前十大客户	是否为关联方	是否为新进客户	主要销售产品	本年销售金额	销售额占总收入比	本年交付的订单量(批次)	本年结算的订单量(批次)	剩余未结算的订单量(批次)	回款金额
客户 3	否	否	可靠性检测筛选	23.39	5.17%	1,220.00	587.00	807.00	205.88
			技术开发及其他服务	734.68		/	/	/	
客户 100	否	否	可靠性检测筛选	660.62	4.51%	10,087.00	10,087.00	-	182.22
客户 67	否	否	可靠性检测筛选	482.51	3.29%	1,026.00	807.00	422.00	105.74
客户 101	否	否	可靠性检测筛选	469.72	3.20%	271.00	271.00	-	120.93
客户 68	否	否	可靠性检测筛选	403.88	2.76%	5,673.00	5,701.00	40.00	543.41
客户 87	否	否	可靠性检测筛选	369.21	2.52%	545.00	545.00	-	93.59
客户 102	否	否	可靠性检测筛选	358.49	2.45%	42.00	102.00	-	-
客户 103	否	是	可靠性检测筛选	357.31	2.44%	69.00	69.00	-	378.75
客户 104	否	否	可靠性检测筛选	309.80	2.11%	322.00	322.00	-	45.11

前十大客户	是否为关联方	是否为新进客户	主要销售产品	本年销售金额	销售额占总收入比	本年交付的订单量(批次)	本年结算的订单量(批次)	剩余未结算的订单量(批次)	回款金额
客户 105	否	否	可靠性检测筛选	272.49	1.86%	1,252.00	1,374.00	28.00	7.80

客户 103 系公司当期的新增客户，该客户主要从事电子元器件的技术研发、产品生产和销售，是国内高可靠领域多层瓷介电容器行业核心生产厂家之一，本公司为其提供元器件检测筛选服务。

客户 3 系本期第一大客户，公司为其提供的是检测筛选和其他服务，其他服务的内容是公司提供一定的设备，人员和技术，与客户建立联合实验室，客户按照一定期间内的业务收入与公司分享收益，由此所形成的收入。

（二）结合公司的收入确认政策、合同条款等，说明相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定，以及是否存在需要依规予以扣除的收入

公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。在实务中，公司各类业务收入确认政策分别为：①可靠性检测筛选、DPA 在公司提供电子元器件的测试、筛选、分析服务已经完成，并将检测报告交付客户且收入金额能够可靠计量时，确认营业收入的实现；②技术开发服务在公司提供的技术开发服务已经完成，并将技术开发成果交付客户且通过客户验收时，确认营业收入的实现。

公司可靠性检测筛选业务和 DPA 业务的一般的销售业务流程为：签订年度框架合同或与客户针对检测需求进行框架性价格商议、按客户要求分批次接收待检测样品、实施可靠性检测筛选服务、检测完成后将样品退还给客户、出具检测报告交付客户同时对实物流传过程进行记录和留痕、定期与客户签署对账单或结算合同确定结算价款、公司根据对账单或结算合同的金额确认收入。公司技术开发及其他服务的业务流程一般为：签署框架性的合作协议或者就开发需求进行沟通和报价、公司根据客户要求分期或者一次性将技术服务成果（根据服务内容不同而不同，一般为技术服务报告、测试程序、测试板卡等实物）交付给客户，客户验收通过后签署合同，联合实验室分成收入为客户出具分成业务的明细清单，我方确认后双方签字盖章，公司根据合同或清单的金额确认收入。公司前三季度的收入都是按照上述流程进行的确认，不存在虚构或者不符合条件的收入。

公司与客户签订的框架合同中关于对账结算约定的条款一般为公司在每一季度结束后 10 日内根据客户《委托订单》和《发货签收单》，列出《元器件检测筛选结算清单》交由客户审核，客户在收到公司提交的《元器件检测筛选结算清单》，按照《结算清单》和《发货签收单》情况进行审核，审核无误后，客户在《元器件检测筛选结算清单》上予以确认。根据客户要求，双方签署《元器件检测筛选结算合同》，公司开具相应数额的发票。

公司的收入确认政策符合《企业会计准则第 14 号—收入》（财会[2017]22 号）中规定的“在某一时点履行的履约义务”的情形，根据《企业会计准则》的规定，对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，根据会计准则的规定结合公

司的实际情况判断如下：

序号	会计准则中规定的判断客户是否已取得商品控制权应当考虑的迹象	判断说明	是否符合
1	企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。	满足收入确认时，公司的检测服务或技术开发服务已经完成，并将检测报告或技术开发成果交付客户。依据技术服务协议、结算合同、对账单上约定的金额，客户已开始就该服务负有现时付款义务。	是
2	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。	满足收入确认时，客户已经获取了检测报告或技术开发成果。针对可靠性检测筛选、DPA 业务，客户已经确认公司提供了结算合同或对账单上所载的各项检测服务；针对技术开发服务，客户已经进行验收，即客户已经拥有了该服务的法定所有权。	是
3	企业已将该商品实物转移给客户，即客户已经占有该商品实物。	满足收入确认时，客户已经获取了检测报告或技术开发成果。	是
4	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户。	满足收入确认时，提供服务的价格已确定、检测报告或技术开发成果已交付客户，依据公司直销的销售模式，此时公司已将服务的主要风险和报酬转移给客户。	是
5	客户已接受该商品。	满足收入确认时，针对可靠性检测筛选、DPA 业务，客户已经确认公司提供了结算合同或对账单上所载的各项检测服务；针对技术开发服务，客户已经进行验收，表明客户接受该服务。	是

综上所述，公司在与客户签订带有价格的合同、对账单时，说明客户已经认可了公司提供的检测服务并就价格与公司协商一致，以此来确认收入符合《企业会计准则》的规定。

营业收入扣除情况如下表所示：

项目	本年度 (万元)	具体扣除情况	上年度 (万元)	具体扣除情况
营业收入金额	14,656.52		9,925.25	
营业收入扣除项目合计金额	986.34		314.71	
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	7%		3%	
一、与主营业务无关的业务收入				
1.正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。	986.34	其他业务收入主要包括加工服务收入、设备租赁收入等	314.71	其他业务收入主要包括加工服务收入、设备租赁收入等
2.不具备资质的类金融业务收入，如拆出资金利息收入；本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入，如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入，为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外。				
3.本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。				
4.与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入。				
5.同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。				
6.未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。				
与主营业务无关的业务收入小计	986.34		314.71	
二、不具备商业实质的收入				
1.未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入。				
2.不具有真实业务的交易产生的收入。如以自我交易的方式实现的虚假收入，利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等。				
3.交易价格显失公允的业务产生的收入。				
4.本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入。				
5.审计意见中非标准审计意见涉及的收入。				
6.其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。				
不具备商业实质的收入小计	0.00		0.00	
三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入				
营业收入扣除后金额	13,670.18		9,610.54	

三、补充披露本年度厂房竣工及新设备投入情况、产能利用率，量化分析相关事项对营业成本、毛利率的影响，并结合上述问题，说明本年度收入大幅增长但毛利率波动较大、净利润大幅下滑的原因及合理性。

(一) 本年度厂房竣工及新设备投入情况、产能利用率

公司在 2025 年前三季度新增的固定资产金额为 1,105 万元，其中重要的设备投入如下表所示：

单位：万元

新增固定资产项目	用途	原值	验收使用月份	本年计提折旧金额	产能利用率
高温动态老炼系统 4 台	元器件检测筛选	212.39	2025 年 6 月	5.04	70-80%
集成电路测试系统	元器件检测筛选	146.90	2025 年 9 月	-	90-100%
双滑台振动台	环境试验	103.54	2025 年 4 月	4.10	15-30%
集成电路测试机	元器件检测筛选	58.85	2025 年 6 月	1.40	90-100%
集成电路测试机	元器件检测筛选	58.85	2025 年 6 月	1.40	90-100%
合计		580.53		11.94	

由上表可见，公司 2025 年前三季度验收投入使用的设备金额规模相对有限。

2025 年 1-9 月，公司计提折旧费用 4,073.94 万元，较上年同期增长了 1,229.37 万元。2025 年 1-9 月折旧费用较上期存在大幅增加的主要原因系 2024 年下半年公司新厂房验收完成及环境试验、电磁兼容设备的投入使用，推动了 2025 年 1-9 月折旧费用的上升。对本期折旧费用增长影响较大的固定资产的具体情况如下表所示：

单位：万元

新增固定资产项目	数量	用途	原值	验收使用月份	2025 年 1-9 月折旧	2024 年 1-9 月折旧	同比增加额
总部基地大楼	1	生产经营	15,502.72	2024 年 10 月	368.19	-	368.19
高低温自动拾取系统	1	元器件检测筛选	117.61	2024 年 9 月	8.38	-	8.38

新增固定资产项目	数量	用途	原值	验收使用月份	2025年1-9月折旧	2024年1-9月折旧	同比增加额
电磁兼容设备 1	1	电磁兼容试验	1,518.96	2024 年 9 月	108.23	-	108.23
电磁兼容设备 2	1	电磁兼容试验	1,855.30	2024 年 11 月	132.19	-	132.19
电磁兼容设备 3	1	电磁兼容试验	1,225.72	2024 年 11 月	87.33	-	87.33
三综合试验箱	3	环境试验	432.21	2024 年 6 月	30.79	10.26	20.53
三综合试验箱	4	环境试验	536.28	2024 年 12 月	38.21	-	38.21
电动振动台	2	环境试验	623.89	2024 年 6 月	44.45	14.82	29.63
电动振动台	7	环境试验	788.50	2024 年 12 月	56.18	-	56.18
热真空试验箱	4	环境试验	822.21	2024 年 12 月	58.20	-	58.20
快速温度变试验箱	6	环境试验	260.71	2024 年 6 月	18.58	6.19	12.39
快速温度变试验箱	4	环境试验	223.01	2024 年 12 月	15.89	-	15.89
步入式温湿度试验箱	2	环境试验	1,438.05	2024 年 12 月	102.46	-	102.46
温度湿度高度试验箱	6	环境试验	280.53	2024 年 12 月	19.99	-	19.99
防爆高低温湿热试验箱	2	环境试验	175.22	2024 年 12 月	12.48	-	12.48
电磁式振动试验机	1	环境试验	106.19	2024 年 12 月	7.57	-	7.57
其他 50 万元以下的环试设备	15	环境试验	484.83	2024 年 6-12 月	34.54	4.57	29.98
合计			26,391.94		1,143.66	35.84	1,107.83

由上表可见，2024 年下半年公司新增厂房验收金额 1.55 亿元，相应增加本年度折旧费用 368 万元；新增元器件检测筛选设备 117.61 万元，相应增加本年度折旧费用 8.38 万元；新增环境试验设备 6,171.63 万元，相应增加本年度折旧费用 403.51 万元；新增电磁兼容试验设备 4,599.98 万元，相应增加本年度折旧费用 327.75 万元。上述在 2024 年下半年新增的厂房及重要设备合计金额 2.64 亿元，导致 2025 年 1-9 月折旧费用新增 1,107.83 万元。

(二) 量化分析相关事项对营业成本、毛利率的影响，并结合上述问题，说明本年度收入大幅增长但毛利率波动较大、净利润大幅下滑的原因及合理性

1、量化分析相关事项对营业成本、毛利率的影响

报告期内，公司营业成本的构成如下表所示：

单位：万元

	2025年1-9月	占收入比	2024年1-9月	占比收入	同比变动
营业收入	14,656.52		9,925.25		
营业成本	8,760.17	59.77%	5,802.05	58.46%	50.98%
人工费用	2,609.10	17.80%	1,798.19	18.12%	45.10%
制造费用-折旧费	3,038.72	20.73%	1,903.29	19.18%	59.66%
制造费用-其他	2,864.99	19.55%	1,935.73	19.50%	48.01%
委托检测费	247.35	1.69%	164.84	1.66%	50.06%

由上表可见，公司本期营业成本中各项费用都较上期有所增加，其主要原因是因为收入的增长，营业成本是随着收入进行结转的，收入增加的同时就会引起营业成本的增长。其中折旧费用的增长幅度最大，具体涉及的资产增加情况已在前文中予以列示。人工费用和其他制造费用虽然跟上期相比处于增长的趋势，但是占收入的比重未发生变化，人工费用上期占收入的比重为 18.12%，本期下降为 17.8%，未发生异常增长；其他制造费用占收入的比基本上和上期持平，保持在 19.5% 左右，说明公司的成本增长和收入增长的规模是保持一致的，也未发生异常的波动。总体来讲，公司收入的增长依托于经营规模的扩大，相应的人工、折旧、其他制造费用等也会随着经营规模的扩张同步增长，从目前的数据来看，增长幅度是趋于一致且合理的。

2、量化分析相关事项对毛利率的影响

公司 2025 年 1-9 月的综合毛利率为 40.23%，和上年同期基本持平，未发生较大的波动，通过上述分析可知，公司本期业务规模扩大导致营业成本上升，同时收入也有较大幅度的上升，所以本年毛利率和上年同期相比没有发生太大的变动。

3、本年度收入大幅增长但毛利率波动较大的原因及合理性

公司毛利率在 2025 年三个季度之间的波动主要原因系营业收入的波动所致，2025 年前三季度公司营业收入、营业成本及拆解、毛利率情况如下表所示：

单位：万元

期间	营业收入	营业成本					毛利率
		营业成本小计	人工费用	制造费用-折旧费	制造费用-其他	委托检测费	
第一季度	3,866.11	2,416.98	707.21	911.80	751.08	46.89	37.48%
第二季度	6,233.61	3,113.64	974.06	1,065.21	985.47	88.91	50.05%
第三季度	4,556.79	3,229.55	927.84	1,061.72	1,128.44	111.56	29.13%
合计	14,656.52	8,760.17	2,609.10	3,038.72	2,864.99	247.35	40.23%

从上表可见，公司一至三季度营业成本中折旧费用未发生较大的波动；人工费的波动和收入的波动趋势基本一致，一季度偏低的主要原因是总部搬迁处于人员调整期；一、二季度的其他制造费用的波动趋势和收入也基本保持一致，三季度偏高的主要原因是环试业务占比增加导致水电费用增加。

环境试验业务对设备的依赖度较高，不同的试验项目用的到设备不同，同样的试验项目所用的设备也不同，试验时间也是从几分钟到数天不等。环试设备本身体积较大，例如高低温湿热试验，所用的试验箱从 1m³ 到 1200m³ 不等。不同的设备功率也不相同，从 2KW 到 1060KW 不等，设备的长时间运行就会导致耗电量较高。将本年三个季度的环境试验的时长统计如下：

期间	试验时长（小时）	环比增幅
第一季度	22,439.56	
第二季度	28,151.45	25.45%
第三季度	48,266.86	71.45%
合计	98,857.87	

由上表可见，公司三季度虽然整体收入有所下降，但是环境试验的收入有所增长，环境试验的试验时长也有较大幅度的增长导致水电费增长，毛利率降低，具备合理性。

综上所述，公司的成本在各期之间基本处于稳定的状态，毛利率波动的主要原因还是收入的波动。第二季度毛利率偏高的主要原因是由于收入的集中增长，二季度军工行业处于“十四五”收官交付、“十五五”提前储备的关键阶段，一季度下游客户完成项目梳理和预算分配，二季度进入实质性执行阶段，验收、

交付、备货同步推进，检测需求集中释放，导致二季度检测业务量较其他期间有较明显的增加。

4、本年度净利润大幅下滑的原因及合理性

报告期内，公司的净利润变动明细情况如下表所示：

单位：万元

报表项目	2025年1-9月	2024年1-9月	同比变动
营业收入	14,656.52	9,925.25	4,731.27
营业成本	8,760.17	5,802.05	2,958.11
毛利	5,896.35	4,123.20	1,773.16
期间费用	5,757.34	5,726.95	30.39
其他收益	390.32	323.10	67.22
投资收益	741.26	938.29	-197.04
信用减值损失	-1,174.77	9.62	-1,184.39
资产减值损失	-627.76	-	-627.76
资产处置收益	-	60.34	-60.34
营业外支出	3.14	20.74	-17.60
利润总额	-535.08	-293.15	-241.94
所得税费用	-233.86	-241.61	7.75
净利润	-301.22	-51.54	-249.68

根据上表数据及前述分析，公司本年度收入较上年同期实现增长，营业成本同步上升，整体毛利率未出现显著波动。收入增长推动毛利相应提升，但与此同时，折旧、水电、人工成本上升致使存货成本增加，部分存货出现减值迹象，进而计提了资产减值损失；此外，应收账款回款速度放缓，导致信用减值损失大幅上升。上述因素共同作用，最终导致公司利润总额及净利润较上年同期出现下滑。

综上所述，本期收入大幅增长但净利润下滑的情况具有合理性。

2、关于应收款项及现金流。三季报显示，公司应收账款期末账面价值为 2.08 亿元，同比增长 20.63%，公司前三季度计提应收账款坏账准备 1174.77 万元。同时，公司前三季度经营活动产生的现金流量净额 520.81 万元，同比下降 89.66%，其中销售商品、提供劳务收到的现金 1.25 亿元，同比下降 27.05%，公司表示，主要系客户本期回款及应收票据到期兑付金额有所下降等。

请公司：（1）补充披露应收账款期末余额前五名主要销售产品、交易金额、信用政策、账龄、与公司是否存在关联关系等，是否逾期等；（2）结合公司信用政策、款项支付与结算等，说明应收账款持续增长且规模较大的原因，与同行业公司是否一致，并结合账龄结构、逾期情况等，说明坏账计提是否充分；（3）结合业务开展、客户回款、应收票据兑付情况等，说明报告期内营业收入增长，但经营性现金流量大幅下降的原因及合理性。

【回复】：

一、补充披露应收账款期末余额前五名主要销售产品、交易金额、信用政策、账龄、与公司是否存在关联关系等，是否逾期等

(一) 应收账款期末余额前五名主要销售产品、交易金额、与公司是否存在关联关系

截至 2025 年 9 月 30 日，公司应收账款期末余额前五名主要销售产品交易金额、与公司是否存在关联关系等情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	本年交易金额	下属企业名称	主要销售产品/提供服务	本年交易金额	是否存在关联方关系
中国航空工业集团有限公司	1,735.37	客户 16	可靠性筛选、DPA	10.47	否
		客户 7	可靠性筛选、DPA	31.15	否
		客户 9	可靠性筛选	0.36	否
		客户 15	可靠性筛选	3.19	否
		客户 11	可靠性筛选、DPA	18.38	否
		客户 3	可靠性筛选、技术开发及其他服务	758.08	否
		客户 106	可靠性筛选	1.34	否
		客户 2	可靠性筛选	308.71	否
		客户 4	可靠性筛选	58.91	否
		客户 8	可靠性筛选	70.27	否
		客户 1	可靠性筛选	127.62	否
		客户 107	可靠性筛选	36.47	否

客户名称	本年交易金额	下属企业名称	主要销售产品/提供服务	本年交易金额	是否存在关联方关系
中国电子科技集团有限公司	1,437.60	客户 20	可靠性筛选	42.69	否
		客户 21	可靠性筛选	5.21	否
		客户 22	可靠性筛选	66.69	否
		客户 23	可靠性筛选	-	否
		客户 14	可靠性筛选	17.63	否
		客户 6	可靠性筛选、DPA	146.88	否
		客户 12	可靠性筛选	10.02	否
		客户 19	可靠性筛选	-	否
		客户 108	可靠性筛选	-	否
		客户 10	可靠性筛选	-	否
		客户 18	可靠性筛选	-	否
		客户 109	可靠性筛选	21.32	否
中航材国际有限公司	1,437.60	客户 45	可靠性筛选、DPA	13.61	否
		客户 41	可靠性筛选、DPA	203.79	否
		客户 36	可靠性筛选、DPA	109.04	否
		客户 43	可靠性筛选	45.78	否
		客户 50	可靠性筛选	-	否
		客户 110	可靠性筛选、DPA	64.09	否

客户名称	本年交易金额	下属企业名称	主要销售产品/提供服务	本年交易金额	是否存在关联方关系
		客户 111	可靠性筛选	-	否
		客户 39	可靠性筛选、DPA	14.21	否
		客户 105	可靠性筛选、DPA	272.49	否
		客户 112	可靠性筛选、DPA	59.73	否
		客户 31	可靠性筛选	90.81	否
		客户 38	可靠性筛选	83.76	否
		客户 40	可靠性筛选、技术开发及其他服务	89.34	否
		客户 32	可靠性筛选	13.61	否
		客户 34	可靠性筛选、技术开发及其他服务	116.37	否
		客户 52	可靠性筛选	35.14	否
		客户 57	可靠性筛选	11.99	否
		客户 113	可靠性筛选、技术开发及其他服务	53.28	否
		客户 35	可靠性筛选	80.39	否
		客户 44	可靠性筛选	28.52	否
		客户 114	可靠性筛选	29.77	否
		客户 51	可靠性筛选	17.08	否

客户名称	本年交易金额	下属企业名称	主要销售产品/提供服务	本年交易金额	是否存在关联方关系
		客户 99	可靠性筛选	-	否
		客户 49	可靠性筛选	4.79	否
北京航空航天大学	2.28	北京航空航天大学	可靠性筛选	2.28	否
陕西电子信息集团有限公司	484.51	客户 115	可靠性筛选	-	否
		客户 116	可靠性筛选、DPA	11.23	否
		客户 117	可靠性筛选	31.68	是
		客户 118	可靠性筛选	28.30	否
		客户 68	可靠性筛选、DPA	403.88	否
		客户 119	可靠性筛选	3.78	否
		客户 69	可靠性筛选	5.64	否
中国兵器工业集团有限公司	777.37	客户 85	可靠性筛选	-	否
		客户 78	可靠性筛选	81.05	否
		客户 120	可靠性筛选	58.54	否
		客户 121	可靠性筛选	28.58	否
		客户 81	可靠性筛选	65.09	否
		客户 83	可靠性筛选	114.04	否
		客户 79	可靠性筛选、DPA	211.08	否
		客户 80	可靠性筛选	14.03	否

客户名称	本年交易金额	下属企业名称	主要销售产品/提供服务	本年交易金额	是否存在关联方关系
		客户 122	可靠性筛选	139.79	否
		客户 123	可靠性筛选	65.19	否
合计	4,437.14			4,437.14	

（二）公司的信用政策、应收账款期末余额前五名账龄、是否逾期情况

报告期内，公司的信用政策未发生变化。公司根据客户的经营状况、信用评级、合作历史及合作规模等多维度综合评估结果，授予符合条件的客户相应赊销额度，账期一般不超过 1 年，公司将账龄 1 年以上的应收账款视为逾期。

截至 2025 年 9 月 30 日，公司应收账款期末余额前五名的账龄以及逾期情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	应收账款期末余额	下属企业名称	应收账款期末余额	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	是否逾期
中国航空工业集团有限公司	2,942.54	客户 16	7.40	7.40	-	-	-	-	否
		客户 7	53.56	39.75	13.81	-	-	-	是
		客户 9	15.89	15.89	-	-	-	-	否
		客户 15	75.11	3.38	39.92	29.34	2.47	-	是
		客户 11	44.19	19.48	6.74	6.29	11.69	-	是
		客户 3	1,438.20	754.54	567.25	116.41	-	-	是
		客户 106	1.42	1.42	-	-	-	-	否

客户名称	应收账款 期末余额	下属企业名称	应收账款 期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	是否逾期
客户 2	327.23	客户 4	67.34	313.14	14.09	-	-	-	是
	89.91	客户 8	133.52	65.37	1.97	-	-	-	是
	133.52	客户 1	38.65	89.91	-	-	-	-	否
	38.65	客户 107	44.26	133.52	-	-	-	-	否
	44.26	客户 20	5.52	38.65	-	-	-	-	否
	5.52	客户 21	82.11	44.26	-	-	-	-	否
	82.11	客户 22	13.86	5.52	-	-	-	-	否
	13.86	客户 23	14.54	82.11	-	-	0.00	-	是
	14.54	客户 14	276.15	13.86	2.43	5.10	6.32	-	是
	276.15	客户 6	22.31	14.54	-	-	-	-	否
	22.31	客户 12	11.11	217.13	59.01	-	-	-	是
	11.11	客户 19	3.16	15.41	6.91	-	-	-	是
	3.16	客户 108	110.93	1.97	5.33	3.81	-	-	否
	110.93	客户 10	35.58	42.32	33.95	34.66	-	-	是
	35.58	客户 18	30.58	35.58	-	-	-	-	否
	30.58	客户 109	43.04	29.06	1.52	-	-	-	是
中国电子科技集团有限公司	2,144.43	客户 45	43.04	43.04	-	-	-	-	否

客户名称	应收账款 期末余额	下属企业名称	应收账款 期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5 年	是否 逾期
		客户 41	266.51	245.89	20.62	-	-	-	是
		客户 36	266.72	115.58	100.52	50.62	-	-	是
		客户 43	147.82	140.15	7.67	-	-	-	是
		客户 50	4.64	-	-0.10	-	4.74	-	是
		客户 110	94.72	79.28	15.44	-	-	-	是
		客户 111	17.16	-0.05	-	17.21	-	-	是
		客户 39	97.18	24.52	65.28	7.37	-	-	是
		客户 105	288.84	288.84	-	-	-	-	否
		客户 112	63.32	63.32	-	-	-	-	否
		客户 31	237.50	190.80	46.70	-	-	-	是
		客户 38	78.38	64.95	13.42	-	-	-	是
		客户 40	90.80	90.80	-	-	-	-	否
		客户 32	34.24	34.24	-	-	-	-	否
		客户 34	22.57	22.57	-	-	-	-	否
		客户 52	56.87	48.25	8.62	-	-	-	是
		客户 57	20.57	12.82	7.75	-	-	-	是
		客户 113	39.75	39.75	-	-	-	-	否
		客户 35	91.49	85.31	6.18	-	-	-	是

客户名称	应收账款 期末余额	下属企业名称	应收账款 期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	是否逾期
		客户 44	8.48	8.48	-	-	-	-	否
		客户 114	63.59	63.59	-	-	-	-	否
		客户 51	96.01	92.98	3.03	-	-	-	是
		客户 99	2.40	2.40	-	-	-	-	否
		客户 49	11.85	5.08	6.77	-	-	-	是
北京航空航天大学	1,253.00	北京航空航天大学	1,253.00	-	-	165.00	1,088.00	-	是
陕西电子信息集团有限公司	998.07	客户 115	12.96	-	-	12.96	-	-	是
		客户 116	11.91	11.91	-	-	-	-	否
		客户 117	139.06	39.84	25.36	73.87	-	-	是
		客户 118	43.77	43.77	-	-	-	-	否
		客户 68	760.93	515.23	245.70	-	-	-	是
		客户 119	16.77	16.77	-	-	-	-	否
		客户 69	12.67	12.67	-	-	-	-	否
中国兵器工业集团有限公司	965.01	客户 85	1.66	-	-	-	-	1.66	是
		客户 78	381.02	85.91	92.49	202.62	-	-	是
		客户 120	84.13	84.13	-	-	-	-	否
		客户 121	30.29	30.29	-	-	-	-	否
		客户 81	14.07	14.07	-	-	-	-	否

客户名称	应收账款 期末余额	下属企业名称	应收账款 期末余额	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	是否逾期
		客户 83	114.14	114.14	-	-	-	-	否
		客户 79	131.84	131.84	-	-	-	-	否
		客户 80	14.87	14.87	-	-	-	-	否
		客户 122	129.79	129.79	-	-	-	-	否
		客户 123	63.20	63.20	-	-	-	-	否
合计	8,303.04		8,303.04	5,044.52	1,418.40	725.25	1,113.22	1.66	

二、结合公司信用政策、款项支付与结算等，说明应收账款持续增长且规模较大的原因，与同行业公司是否一致，并结合账龄结构、逾期情况等，说明坏账计提是否充分

(一) 结合公司信用政策、款项支付与结算等，说明应收账款持续增长且规模较大的原因

公司授予符合条件的客户相应赊销额度，账期一般不超过1年。

公司与客户签订的框架合同中关于对账结算约定的条款一般为公司在每一个季度结束后10日内根据《委托订单》和《发货签收单》，列出《元器件检测筛选结算清单》交由客户审核，客户在收到公司提交的《元器件检测筛选结算清单》，按照《结算清单》和《发货签收单》情况进行审核，审核无误后，客户在《元器件检测筛选结算清单》上予以确认。根据客户要求，双方签署《元器件检测筛选结算合同》，公司开具相应数额的发票。

公司与客户签订的结算合同中约定的付款时间一般为：双方结算完成后，公司提供相应的增值税发票，客户在收到发票后的一定期间内支付相应款项。这个期间根据不同客户的约定也不相同，从1个月-12个月不等，例如“客户2合同约定乙方开具增值税发票后180日内甲方支付款项；客户5合同约定委托方收到发票后12个月内支付款项；客户3合同约定乙方开具增值税专用发票后，甲方挂账3个月后滚动付款”。

但公司主要客户为军工集团下属单位及其配套单位，下游客户并不严格按照合同约定付款，主要受两方面的因素的影响：（1）公司下游客户受预算拨款进度、经费支付计划、付款审批流程等因素影响，实际回款时间与对账结算通常存在较长的时间间隔，并不严格按照合同约定付款；（2）由于公司从事的军品业务配套层级相对较低（一般处于四级及以后的配套地位），产业链中的下游厂商一般根据与其客户结算情况以及自身资金情况向上游厂商付款，例如以军工企业、科研院所为代表的总装单位根据其最终军方客户结算情况向其上游配套单位付款，上游配套单位收到款后再向其上游供应商付款，因此实际回款时间较大程度上受产品所处配套层级的影响，导致各级配套企业并非严格按照合同约定期限付款。

基于上述原因，公司应收账款持续增长且规模较大的主要系由下游客户的特性所决定的，公司应收账款的账面余额、营业收入的金额及其变动情况如下表所

示：

单位：万元

项目	2025年9月30日 /2025年1-9月	2024年9月30日 /2024年1-9月	变动比例
应收账款账面余额	25,498.38	22,170.48	15.01%
报告期营业收入	14,656.52	9,925.25	47.67%
应收账款余额占营业收入的比例	173.97%	223.37%	

由上表可知，公司 2025 年 1-9 月营业收入同比增长 47.67%，应收账款账面余额较上年同期增长 15.01%，应收账款的增速与收入增长趋势相符，应收账款规模较大是由公司客户群体的特性决定的，尽管应收账款规模仍处于较高水平，但应收账款占营业收入的比例已实现同比下降。

（二）应收账款持续增长且规模较大的情况与同行业是一致的

选取与公司同样拥有军工客户群体的四家上市公司进行应收账款占营业收入的比例进行比较，具体情况如下所示：

单位：万元

公司名称	项目	2025年9月30日	2024年9月30日
西测测试	应收账款合计	41,709.00	52,150.63
	占营业收入比例	185.05%	166.82%
亚光科技	应收账款合计	148,235.72	183,811.93
	占营业收入比例	222.13%	251.63%
天箭科技	应收账款合计	33,871.51	41,649.24
	占营业收入比例	428.49%	242.10%
科思科技	应收账款合计	58,980.50	60,767.17
	占营业收入比例	267.43%	324.61%
平均值	应收账款合计	70,699.18	84,594.74
	占营业收入比例	275.78%	246.29%
思科瑞	应收账款合计	20,799.66	19,490.80
	占营业收入比例	141.91%	196.38%

[注]：由于季报仅能检索到可比公司应收账款账面价值的相关信息，故该处应收账款为扣除坏账准备后的账面价值。

由上表可见，公司 2025 年 1-9 月应收账款占营业收入的比例为 141.91%，该比例低于行业平均水平，且跟去年同期相比处于下降的趋势。这一情况表明，公司应收账款规模随着收入金额的增加而增加，这跟同行业可比公司是保持一致的。

综上所述，公司本期应收账款规模增加是一方面是受收入增加的影响，另一方面是受军工行业回款周期普遍偏慢所影响，军工行业由于经费限制、层级较多、审批环节复杂等原因导致回款周期较长，具备合理性。

(三) 结合账龄结构与逾期情况等，说明坏账计提是否充分

2025 年 9 月 30 日公司应收账款的账龄结构及逾期情况如下表所示：

单位：万元

账 龄	2025 年 9 月 30 日		是否逾期
	金额	占比 (%)	
1 年以内	15,169.44	59.49	否
1-2 年	5,203.39	20.41	是
2-3 年	2,403.81	9.43	是
3-4 年	2,158.13	8.46	是
4-5 年	360.59	1.41	是
5 年以上	203.03	0.8	是
合计	25,498.38	100	

由上表可见，截至 2025 年 9 月 30 日，公司账龄在 1 年以上的应收账款占比为 40.51%，这客观反映了公司在军工产业链中所处环节的客户其回款压力相对更为集中。为了说明这点，下面选取与公司同样拥有军工客户群体的四家上市公司进行应收账款的账龄结构比较，具体情况如下所示：

单位：万元

公司名称	账龄	2025 年 6 月 30 日[注]	
		金额(元)	占比 (%)
西测测试	1 年以内	31,001.10	65.24
	1 年以上	16,517.74	34.76
	合计	47,518.85	100.00

公司名称	账龄	2025 年 6 月 30 日[注]	
		金额(元)	占比(%)
亚光科技	1 年以内	95,281.40	50.03
	1 年以上	95,173.05	49.97
	合计	190,454.44	100.00
天箭科技	1 年以内	9,133.64	20.00
	1 年以上	36,544.85	80.00
	合计	45,678.50	100.00
科思科技	1 年以内	24,904.74	31.84
	1 年以上	53,309.12	68.16
	合计	78,213.86	100.00
平均值	1 年以内	40,080.22	44.30
	1 年以上	50,386.19	55.70
	合计	90,466.41	100.00
公司	1 年以内	14,385.94	59.72
	1 年以上	9,701.96	40.28
	合计	24,087.91	100.00

[注]: 因上市公司 2025 年三季度未披露应收账款账龄结构, 故使用 2025 年半年度披露数据分析账龄结构。

由上表可见, 公司 1 年以上账龄占比为 40.28%, 低于行业平均水平, 账龄结构更趋健康。结合公司核心客户以军工类客户为主, 该类客户信用资质优良、合作关系稳定, 且公司已持续强化长账龄款项的催收力度, 并针对个别款项开展专项风险评估与管控, 综合来看, 公司应收账款发生坏账的风险较低。

公司的坏账计提比例是按照《企业会计准则》关于预期信用损失的要求, 以历史迁徙率为基础, 同时充分考虑了当前军工行业调整期带来的前瞻性不利影响进行设定的。公司按账龄迁徙率模型计算的历史损失率与公司坏账计提比例对比如下:

账龄	历史损失率	公司坏账计提比例 (预期信用损失率)
1 年以内	4.24%	5.00%
1-2 年	10.86%	10.00%
2-3 年	33.76%	50.00%

账龄	历史损失率	公司坏账计提比例 (预期信用损失率)
3-4 年	91.58%	80.00%
4-5 年	100.00%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

由上表可见，公司坏账整体的计提比例在总体上是大于按账龄迁徙率计算的历史损失率。为进一步验证计提充分性，将现行政策与历史损失率下的计提金额对比如下：

单位：万元

按组合计提坏账	金额	现行坏账计提比例计提坏账金额	按历史损失率计提坏账金额	差异
1 年以内	15,169.44	758.47	642.99	115.48
1 至 2 年	5,203.39	520.34	565.04	-44.70
2 至 3 年	2,181.81	1,090.90	736.55	354.35
3 至 4 年	2,158.13	1,726.50	1,976.44	-249.93
4 至 5 年	360.59	288.47	360.59	-72.12
5 年以上	16.03	16.03	16.03	-
合计	25,089.38	4,400.72	4,297.64	103.08

由上表可见，公司实际计提坏账准备总额高于按历史损失率测算的金额，表明当前坏账准备计提是充分的，完全符合会计准则中关于预期信用损失的计量要求，已为潜在的回收风险预留了充足的缓冲空间。

综上所述，根据公司的账龄结构和同行业的对比分析，以及坏账计提比例和历史损失率的测算情况，说明公司的坏账计提是充分的，能够有效覆盖预期信用风险。

三、结合业务开展、客户回款、应收票据兑付情况等，说明报告期内营业收入增长，但经营性现金流量大幅下降的原因及合理性。

报告期内，公司客户回款情况如下如所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年 1-9 月	变动额	变动比例
客户回款总额	10,293.66	9,170.86	1,122.79	12.24%

项目	2025年1-9月	2024年1-9月	变动额	变动比例
其中：现金回款	4,234.80	4,214.95	19.85	0.47%
票据回款	6,058.86	4,955.92	1,102.94	22.26%
应收票据余额	3,548.39	2,740.04	808.35	29.50%

有上表可见，本期公司客户整体回款同比实现增长。从收款结构细分来看：现金回款金额与上期基本持平，票据回款金额同比大幅上升，进而致使期末应收票据余额较上年同期有所增加。该变动核心系下游军工单位付款习惯所致。此外，报告期各期内收款方式的差异将直接影响公司现金流量的变动。

报告期内，公司本期现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-9月	2024年1-9月	变动额	变动比例
经营活动现金流入	13,015.18	16,567.21	-3,552.03	-21.44%
其中：现金回款	4,234.80	4,214.95	19.85	0.47%
票据兑付	8,307.16	11,719.08	-3,411.91	-29.11%
其他	473.22	633.19	-159.97	-25.26%
经营活动现金流出	12,494.38	11,529.46	964.92	8.37%
经营活动产生的现金流量净额	520.80	5,037.75	-4,516.95	-89.66%

本期经营活动现金流入同比大幅下滑，主要原因系票据兑付规模的显著减少。具体而言，当期票据兑付金额主要由期初应收票据到期兑付形成，2025年期初应收票据余额为5,797.09万元，较2024年期初的8,780.25万元同比下降34%，直接导致本期票据兑付金额同比下降。

经营活动现金流出同比有所增加，主要系生产规模扩大及收入增长带动相关支出上升，其中支付给职工的现金、水电及物业费用、子公司国星飞测开办期间支出增长较为明显。

上述经营活动现金流入的大幅下滑与现金流出的增加形成叠加效应，导致本期经营活动现金流量净额同比大幅下降。

综上所述，公司本期客户回款随收入增长保持良性增长态势，但回款方式波动及军工行业回款滞后等因素，对经营活动现金流量产生一定影响。但是，下游客户信用资质优良，应收账款回收保障性较强，应收票据兑付风险极低，因此现

金流阶段性波动不会影响公司经营稳定性。该现象符合宏观环境、行业经营规律、公司业务发展阶段及客户群体属性，具备合理性。

成都思科瑞微电子股份有限公司董事会

2025年12月13日