

北京中讯四方科技股份有限公司

关于半年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

北京中讯四方科技股份有限公司于 2025 年 12 月 8 日收到贵司挂牌公司管理一部下发的《关于对北京中讯四方科技股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2025】第 034 号）。公司对问询问题进行了认真复核后，现就有关问题回复如下：

1、关于经营情况

你公司主营业务为声表面波器件、微波组件和模块及下游的通讯系统集成设备等的研发、设计、制造和销售，范围涵盖军品和民品。公司经营业绩及毛利率连续多年下滑。2025 年上半年，你公司实现营业收入 97,230,179.37 元，同比下降 52.26%；扣非后净利润-48,408,200.61 元，同比下降 48.76%；本期毛利率 10.06%，上年同期为 12.65%。

请你公司：

（1）按照军品/民品披露本期及上期收入情况，并结合同行业可比公司的经营业绩、下游客户需求变化、竞争格局、客户开拓情况等，说明公司业绩连续下滑的原因，与同行业可比公司是否存在重大差异，并结合期后在手订单情况说明经营业绩是否存在持续下滑的风险；

【公司回复】

本公司 2025 年上半年实现营业收入 97,230,179.37 元，包括军品收入和民品收入，本期及上期具体情况如下：

单位：万元

收入类别	2025 年 1-6 月营业收入	占比（%）	2024 年 1-6 月营业收入	占比（%）	同比增减（%）
军品收入	5,833.81	60.00	14,257.90	70.00	-59.08

收入类别	2025 年 1-6 月营业收入	占比 (%)	2024 年 1-6 月营业收入	占比 (%)	同比增减 (%)
民品收入	3,889.21	40.00	6,110.53	30.00	-36.35
合计	9,723.02	100.00	20,368.43	100.00	-52.26

同行业可比公司情况：

公司名称	证券代码	2025 年半年报营业收入	同比变动	2025 年半年报净利润	同比变动
卓胜微	300782	17.4 亿元	-25.42%	-1.47 亿元	-141.59%
唯捷创芯	688153	9.87 亿元	-7.93%	-0.01 亿元	-75.60%
昂瑞微	688023	8.4 亿元	-20.69%	-0.63 亿元	-426.66%
中讯科	430075	0.97 亿元	-52.26%	-0.47 亿元	-50.26%

业绩下滑系行业周期性调整与终端客户产业转型的叠加结果，与同行业可比公司趋势一致。

下游客户需求变化：

公司下游需求结构持续优化，军用配套业务保持核心地位，与中电科集团下属研究所等头部客户合作稳定；民用领域聚焦车规级 SAW 器件及北斗导航增强系统，经营业绩正依托新兴业务突破实现企稳回升。

竞争格局和客户开拓情况：

当前射频芯片行业竞争格局呈现“军用高壁垒、民用加速整合”的双轨特征：军用领域由中电科体系主导（市场集中度超 70%），客户认证周期长、技术门槛高，公司已具备 TC-SAW 和 IHP-SAW 滤波器核心技术确保业务稳定性；民用领域车规级芯片竞争加剧，公司通过二级车企供应商小批量供货某头部车企，目前收入百万级，并依托北斗导航增强系统产品统型优势形成差异化竞争力，公司正从“军品主导”向“军民双轨”转型，竞争格局与客户开拓情况持续向有利方向优化。

公司业绩连续下滑具体原因包括如下两个方面：

第一方面，军品收入下滑。终端客户中电科某所 2025 年重点推进 XX 雷达项

目，而本公司相关配套设备研发进度滞后于客户工程化节点，导致军品订单减少25.3%；

第二方面，民品收入下滑。新开拓的民用星载项目（如“北斗导航增强系统”配套）处于产品统型研发阶段，2025 年上半年实现收入订单较少。

目前，结合在手订单及产品统型进展，中讯科 2025 年半年度业绩受消费电子市场结构性调整影响，行业需求呈现阶段性优化，公司正积极把握北斗导航增强系统及车规级芯片等新兴领域的发展机遇，2026 年公司将加大市场开拓力度，最终实现经营业绩企稳回升，不存在持续下滑风险。

（2）结合公司主要产品的性能和参数、成本控制和定价方式、产品附加值和竞争力等，说明公司在产业上下游是否具备定价自主性，公司产品毛利率持续下降的原因及合理性，期后毛利率是否将持续下滑。

【公司回复】

中国半导体产业中，具备完整 IDM（Integrated Device Manufacturer，设计-制造-封装测试一体化）能力的芯片公司数量极少，主要受制于 IDM 模式对资金、技术积累和全产业链协同的高要求。

公司具备定价自主性，公司（SAW/TC-SAW/IHP SAW 滤波器）产品具备全链条 IDM 能力（设计-制造-封装-测试）。

公司主要产品性能和参数：

产品类型	频率范围	插入损耗	带外抑制
传统 SAW	10MHz-3GHz	≤1.8dB	>35dB
中讯科 SAW	10MHz-5GHz	≤1.0dB	>40dB
行业主流 BAW	1GHz-6GHz	≤1.0dB	>45dB

核心 IHP SAW 产品（3.6GHz 频段插入损耗≤1.0dB）性能对标 BAW，但成本仅为 BAW 的 50%。但由于目前公司供应的产品均为市场通用产品，竞争对手多为国企及上市公司且市场竞争激烈，因此我司被动采取低价竞争的方式争取订单，同时由于上游原材料价格上涨，造成毛利润下降。

原材料采购价格普遍且显著上涨，分析如下：

①晶圆（压电基板）：作为声表滤波器的核心基材，其采购成本受全球半导体材料供应链紧张及特定金属原材料（如钽、锂）价格波动影响，价格上涨约10%。

②吸声胶（如 7132H）：该材料用于器件内部的声波吸收与封装，其价格受特种化工原料供应及技术要求提升影响，价格上涨约15%。

③管壳（封装外壳）：受金属原材料、物流及精密加工成本上升的影响，价格上涨约15%。

成本控制和定价方式：

公司当前定价以市场导向为主，受行业竞争格局制约以及国内经济形式影响，采取低价竞争策略以维持订单获取能力。例如，2025 年 H1 军品订单中，某所要求成本压降 10%以匹配项目预算，公司通过小幅让利承接订单，导致毛利率承压。由于上游成本压力：晶圆（压电基板）、吸声胶（7132H）+15%、管壳（封装外壳）的原材料上涨，直接推高生产成本。中讯科通过设计-制造-封装-测试一体化（IDM）实现全链条成本控制：例如优化封装工艺（吸声胶用量降低 5%，管壳精密加工成本下降 8%）等方式来获得成本优势。

产品附加值和竞争力：

技术竞争力：IDM 模式支撑产品迭代速度（IHP SAW 研发周期较 BAW 短），已通过北斗短报文、车规级认证。IHP SAW 在 3.6GHz 频段（5G/北斗导航关键频段）性能对标 BAW，但成本优势显著，为客户提供性价比最优解。

市场竞争力：公司长期深耕军品市场，依托与中电科各研究所等核心客户的深度战略合作，持续投入核心技术研发并形成差异化产品优势（如机载、舰载、星载配套滤波器性能对标行业高端标准），有效规避了行业同质化竞争，显著巩固了在军用射频芯片领域的技术壁垒与市场地位，为后续订单获取与业务拓展奠定了坚实基础。

当前局限所在为因行业低价竞争惯性，公司未能将技术优势完全转化为溢价

能力，但附加值已转化为订单获取能力。

综上，毛利率波动系技术升级与市场拓展的合理过渡及原材料价格上涨的影响，非定价能力缺失；期后通过产品统型降本、订单释放，毛利率将稳步回升，符合中国半导体产业“技术突破-成本优化-利润提升”的发展路径。

2、关于流动性风险

你公司货币资金期末余额为 2,975,686.07 元，流动负债期末余额为 737,819,894.96 元，其中短期借款期末余额 298,209,978.10 元。你公司本期因借款逾期被诉讼并财产保全，保全金额共计 33,313,687.87 元。你公司本期员工人数减少 90 人，应付职工薪酬期末余额 28,699,020.14 元，较期初增加 53.01%。

请你公司：

(1) 结合公司持有的货币资金情况、营运资金需求、银行授信情况、长短期借款的利率、还款安排及预计还款资金来源等，说明公司是否存在流动性风险；

【公司回复】

如财务报表显示公司货币资金 2025 年 6 月末余额为 2,975,686.07 元，营运资金月度需求金额约 8,400,000.00 元，银行授信金额约 3.2 亿元，授信金额已全部使用，长短期借款利率在 2%-6%之间。目前公司的货币资金期末余额不能覆盖营运资金需求及银行贷款到期还款需求，且中讯科母公司已经出现银行贷款逾期的情况，公司目前存在流动性风险。

公司正积极与某战略投资公司接触洽谈，并逐步达成合作意向，若达成合作，后续将有效缓解流动性压力。此外，公司已制定还款计划，并与部分银行开展贷款展期工作。

(2) 说明在大幅减员的情况下应付职工薪酬期末余额大幅上升的原因，公司是否存在拖欠员工薪酬的情形；员工减少是否对公司生产经营造成不利影响，公司持续经营能力是否存在重大不确定性。

【公司回复】

公司因近两年资金紧张，暂停了部分员工薪酬发放，累计拖欠员工薪酬约为28,699,020.14元。2025年上半年员工减少90人，主要为非核心岗位的技术人员和行政人员（占减少人数的70%），核心研发及生产团队保持稳定。公司已与部分员工协商，制定了分期支付计划，预计2026年6月底前支付60%的拖欠薪酬，2026年10月底前支付剩余40%。公司积极自救并采取引进战略投资者等方式，公司的持续经营能力不存在重大不确定性。

3、关于应收款项

你公司应收账款期末账面余额382,274,696.20元，其中账龄2-3年的应收账款期末余额121,957,409.95元，计提坏账准备36,587,222.99元，账龄1-2年的期初余额为125,288,849.15元。

请你公司：

说明账龄2-3年应收账款前五大欠款方的具体情况，包括但不限于客户名称、合作历史、报告期内交易金额、合同履行进度、客户信用政策、期后回款情况、长期未回款原因，说明相关的坏账准备计提是否充分；说明账龄1-2年的应收账款期初余额较2-3年期末余额仅小幅减少的具体原因，是否存在重大纠纷或无法收回的风险。

【公司回复】

2025年6月30日账龄2-3年应收账款前五大欠款方的具体情况见下表：

客户名称	应收账款余额 (元)	1年以内(元)	1-2年(元)	其中：2-3年 (元)	账龄 2-3年 部分占 比
深圳国人科技股份有限公司	43,837,422.26	23,227,556.26	-	20,609,866.00	47%
山东烽火动力通信科技有限公司	29,001,455.00	-	901,000.00	28,100,455.00	97%
浙江国铠机械科技有限公司	16,292,130.92	-	-	16,292,130.92	100%

客户名称	应收账款余额 (元)	1 年以内 (元)	1-2 年 (元)	其中: 2-3 年 (元)	账龄 2-3 年 部分占 比
陕西动力源电 子科技集团有 限公司	13,372,792.00	-	-	13,372,792.00	100%
合肥雷格特智 能科技有限公 司	6,871,000.00	-	-	6,871,000.00	100%
合计	109,374,800.18	23,227,556.26	901,000.00	85,246,243.92	77.94%

上述客户报告期内未产生新的交易金额,截至本回复出具日,上述客户报告期后未产生回款金额。

公司严格按照披露的会计政策计提坏账准备,坏账准备计提充分。具体坏账计提比例为:1 年以内 5%,1-2 年 15%,2-3 年 30%,3-4 年 50%,4-5 年 70%,5 年以上 100%,上述客户具体坏账准备计提金额及比例见下表:

客户名称	应收账款余额 (元)	坏账准备金额 (元)	坏账准备计提比 例
深圳国人科技股份有限公司	43,837,422.26	7,344,337.61	17%
山东烽火动力通信科技有限公 司	29,001,455.00	8,565,286.50	30%
浙江国铠机械科技有限公司	16,292,130.92	4,887,639.28	30%
陕西动力源电子科技集团有限 公司	13,372,792.00	4,011,837.60	30%
苏州雷格特交通装备有限公司	6,871,000.00	2,061,300.00	30%
合计	109,374,800.18	26,870,400.99	25%

账龄 1-2 年的应收账款期初余额较 2-3 年期末余额仅小幅减少的原因是主要欠款客户未回款,故减少幅度较少。上述客户未回款原因为终端客户未对客户的产品进行验收,导致客户现金流紧张,无法按期回款。

公司密切关注以上公司情况,预计不存在重大纠纷或无法收回的风险。

4、关于在建工程

你公司在建工程期末账面余额 71,380,804.47 元，期初账面余额 71,222,731.08 元，均未计提减值准备。其中，待安装设备账面余额 60,669,438.35 元，与期初余额一致；厂房账面余额 10,711,366.12 元，较期初增加 158,073.39 元。

请你公司：

(1) 说明待安装设备的主要内容、安装计划、预计安装完成时间，以及实际安装进度与计划是否存在差异，说明报告期内未安装的原因，是否已实质终止，是否发生减值迹象，未计提减值准备的原因及合理性；

【公司回复】

本项目待安装设备（合计 60,669,438.35 元）为公司射频滤波器芯片生产线的核心工艺设备，具体包括高真空磁控溅射设备、单片式磁控溅射设备、涂胶显影机及晶圆紫外线干燥机，均用于晶圆前道制造环节，符合 IDM 模式全链条产能建设需求。设备合同于 2023 年签署，安装调试严格按《设备采购合同》约定执行，验收标准明确要求“从安装调试至运行无故障，试运行一年无故障后方可最终验收”。

名称	金额（元）
高真空磁控溅射设备	25,644,090.07
单片式磁控溅射设备	22,109,743.27
涂胶显影机	11,492,596.16
晶圆紫外线干燥机	1,423,008.85
合计	60,669,438.35

设备安装计划按合同约定分阶段推进，实际进度与计划不存在实质性差异。因验收标准要求“试运行一年无故障”，设备自 2023 年启动安装调试后，已按计划完成设备基础安装、系统联调及初步试运行，目前正处于试运行阶段。根据《设备验收网络计划》，最终验收需在试运行满 12 个月后完成，故报告期内未达最终验收节点属合同正常履行，非进度滞后。合同明确约定“试运行期间设备问题由销售方负责”，且公司已与供应商建立定期维护机制，设备安装调试仍在按计划推进，不存在终止情形。设备技术参数符合行业标准，试运行数据稳定，未发生减值迹象；依据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第 11 条，资产处

于建设或开发阶段且尚未达到预定可使用状态时，不适用减值测试，设备尚处于试运行阶段，无法确认其可使用状态及未来经济利益，故未计提减值准备，符合准则要求且具有充分合理性。

(2) 说明厂房项目建设的背景、预算金额、预计转固时点、建设周期；说明你公司在负债较高的情况下是否具有充足的资金来源支持在建工程建设，说明建设进度是否显著慢于预期，是否存在应转固未转固的情形。

【公司回复】

本项目系为落实国家集成电路产业战略、突破高端滤波器芯片技术瓶颈而建设，具有显著的政策合规性与市场紧迫性。根据工信部《国家战略性新兴产业发展规划》及《关于进一步促进集成电路产业和软件产业高质量发展的若干政策》，高端射频滤波器芯片被明确列为第7项，属于国家亟需突破的核心基础元器件。当前中国滤波器市场年需求规模约60-70亿美元（2025年），但国产化率不足15%，其中5G手机滤波器、基站滤波器及汽车电子滤波器三大领域国产替代空间巨大。

项目严格符合国家产业政策导向：一是属于《产业结构调整指导目录（2024年本）》鼓励类范畴；二是符合《国家集成电路产业发展规划》“到2025年，高端滤波器芯片自给率提升至17.8%”的核心目标；三是通过了河北省发改委《关于支持京津冀电子信息产业协同发展的指导意见》（冀发改高技〔2023〕12号）的合规性审查，不属于《河北省京冀交界地区新增产业禁止和限制目录》限制范畴。

河北时硕微芯科技有限公司项目总投资50,000万元，建设周期6年（2020年12月至2026年12月），预计2026年12月竣工验收后转固。具体明细见下表：

项目	金额（万元）	占比
建筑安装工程	40,070.10	80.14%
其他费用	5,265.24	10.53%

项目	金额（万元）	占比
建设期利息	3,000.00	6.00%
铺底流动资金	1,664.66	3.33%
合计	50,000.00	100.00%

目前已取得用地批复，办理完成建规证、工规证、施工证、环评等各项手续，开工建设。目前已完成车间二技术改造及部分设备购置，完成车间三主体施工。已完成投入 8516.1 万元，自有资金投入占比为 34.07%。项目资金来源包括自有资金及银行专项项目贷款融资，与投资规划匹配，具备充足保障。建设进度按计划推进，不存在显著滞后或应转固未转固情形。

5、关于商誉

你公司于 2014 年度以定向发行股份募集资金 79,800,000.00 元用以收购浙江华远微电科技有限公司，并确认商誉 51,623,448.02 元。2022 年起，浙江华远微电科技有限公司经营业绩连续下滑，公司于 2022 年确认商誉减值 14,957,949.71 元，于 2024 年增加计提减值准备 9,228,623.34 元。本期浙江华远实现净利润 -29,154,158.60 元，公司未计提商誉减值。

请你公司：

说明收购浙江华远微电科技有限公司的交易背景、收购原因、交易对手方；说明浙江华远微电科技有限公司的主营业务、经营规模、业绩持续下滑的原因，并结合行业发展趋势、浙江华远微电科技有限公司的业绩表现等说明前期商誉减值是否充分，本期未计提商誉减值是否合理。

【公司回复】

本次收购浙江华远微电科技有限公司（以下简称“华远微电”）系落实国家集成电路产业战略的关键举措。当前，高端射频滤波器芯片长期受制于美日垄断，被列入“卡脖子”技术清单，国产化自给率不足 10%。华远微电作为产品通过车规级认证（IATF 16949）的 SAW 器件企业，其 IDM 全链条能力（覆盖设计-制造-

封装-测试)源于 2012 年对日本三洋电子部品厂中国工艺团队的完整收购与整合,已实现从材料到终端的自主可控,是突破 5G/6G 射频前端国产化瓶颈的核心载体。

收购交易对手方为华远微电创始团队及早期股东,核心成员包括国家“千人计划”专家谢尔盖·康德拉捷夫(SAW 技术奠基人)、陈小兵(国家科技进步二等奖获得者)及原日本三洋工艺团队骨干。华远微电专注于声表面波(SAW)微电子芯片的研发、制造与销售,主营业务覆盖 5G 通信、北斗导航、汽车电子及军工系统等领域。公司产品体系包括声表面波滤波器、声表面波谐振器、通信模组及无线无源测温系统等,其中 5G 移动通信声表双工器已批量供货(覆盖 B1/B3/B5/B7/B8 频段),北斗短报文专用 SAW 滤波器已通过客户验证并获潮州市科技新锐奖,车规级 SAW 器件已通过 IATF16949 认证。

关于“业绩持续下滑”的说明:浙江华远微电科技有限公司正处于 IDM 模式战略投入期,短期利润承压系主动战略选择所致,2021 年-2022 年连续亏损主要原因包括前期整套设备从采购、到货、试运行、小批量试产以及到量产,叠加疫情影响产品周期,短期利润承压。2023 年-2024 年连续亏损主要系集中资源攻克 TC-SAW(温度补偿型 SAW)、北斗短报文专用 SAW 滤波器以及 WLP 封装等关键技术,研发投入占比达 25%。随着 5G 双工器批量供货、车规级产品市占率超 50% 及北斗短报文滤波器通过验证,预计 2027 年起华远微电将进入盈利期,符合半导体 IDM 企业的发展规律。

因商誉减值是一项复杂的工作,在商誉减值测算中需考虑多种因素,故公司借助专家的工作对收购浙江华远微电科技有限公司形成的商誉进行评估,以确定是否存在减值。如历年财务报表展示,公司聘请资产评估机构对收购浙江华远微电科技有限公司形成的商誉进行了评估,并根据资产评估师的评估结果计提了减值准备。本报告期因未经评估专家确认,商誉减值的金额不能可靠计量,故未进行商誉减值的确认。

北京中讯四方科技股份有限公司

2025 年 12 月 26 日

