关于淮南文峰光电科技股份有限公司
公开发行股票并在北交所上市申请文件审核问询函
有关财务会计问题回复的专项说明

容诚专字[2026]230Z0658号

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

中国·北京

关于淮南文峰光电科技股份有限公司

公开发行股票并在北交所上市申请文件审核问询函

有关财务会计问题回复的专项说明

容诚专字[2026]230Z0658号

北京证券交易所：

根据贵所于 2026 年 1 月 29 日出具的《关于淮南文峰光电科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《问询函》”）的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为淮南文峰光电科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“文峰光电”）公开发行股票并在北京证券交易所上市的申报会计师，对问询函中提到的需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现做专项说明如下，请予审核。

如无特别说明，本问询函回复中使用的简称或名词释义与《淮南文峰光电科技股份有限公司招股说明书》（以下简称“招股说明书”）一致。

本问询函回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本问询函回复的字体代表以下含义：

问询函所列问题	**黑体（加粗）**
对问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充	**楷体（加粗）**

目录

目录 2
三、公司治理与独立性 3
问题3.生产经营合规性 3
四、财务会计信息与管理层分析 7
问题4.经营业绩稳定可持续性 7
问题5.收入确认合规性 44
问题6.采购公允性及毛利率较高的合理性 67
问题7.应收款项回款风险及坏账准备计提充分性 119
问题8.各库龄存货跌价准备计提比例的合理性 139
问题9.其他财务问题 163
五、募集资金运用及其他事项 201
问题11.其他问题 201
其他事项 208

三、公司治理与独立性

问题 3. 生产经营合规性

根据申请文件：（1）特种线缆对质量要求极高，线缆或组件质量的较小瑕疵都可能带来下游配套装备的质量风险或使用风险。（2）公司持有建筑业企业资质证书、建筑施工的安全生产许可证等，其中安全生产许可证即将到期。（3）发行人生产经营中主要污染物为废水、废气、噪声和固废，主要原材料为镀银铜、镀锡铜、镀镍铜等金属导体和含氟塑料等绝缘材料。

请发行人：（1）说明产品质量控制有关的内部控制制度的主要内容及执行情况，产品质量是否符合国家标准、行业标准或客户要求，结合公司部分客户收入变动较大等情况，说明是否曾出现产品被退换货、暂停订单等情况，是否存在产品质量纠纷。（2）说明外协加工厂商的基本情况和变动情况、报告期各期采购金额及内容，外协加工厂商的选择标准，是否能满足军工客户的保密与质量要求。（3）结合公司取得建筑施工相关资质的背景、目的和用途，说明相关资质在公司运营、业务开展中的作用，是否与主营业务、核心技术、主要产品相关联。说明报告期内建筑业企业资质对应的业务内容及收入占比，是否存在违法转包、分包等情况，是否存在任何纠纷或潜在纠纷。（4）说明报告期内是否持续符合拥有生产经营所需的资质、许可、认证，相关资质的取得是否合法合规，是否存在无法续期的风险，是否存在超越许可范围从事生产经营的情形。（5）结合公司生产过程及废料处理过程等，说明主要生产流程中是否会产生重金属、有毒气体等污染，相关生产、处理过程是否符合环保要求。（6）说明报告期内各期废料销售具体内容及金额，废料收购商具体情况；结合主要产品具有的定制化、小批量生产特点，说明公司是否存在较高的生产废品率，公司废料产出情况是否与同行业可比公司及公司生产模式相匹配。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。请申报会计师核查上述事项（6）并发表明确意见。

【回复】

六、说明报告期内各期废料销售具体内容及金额，废料收购商具体情况；结合主要产品具有的定制化、小批量生产特点，说明公司是否存在较高的生产废品率，公司废料产出情况是否与同行业可比公司及公司生产模式相匹配

（一）说明报告期内各期废料销售具体内容及金额，废料收购商具体情况

公司生产废料主要为生产过程中的线芯、缆芯、缆线、绝缘等废料，因军用特种线缆的直径细、绝缘具有耐高温、耐机械性能、与导体粘合较紧等特点使得废料难以处理，所产生的回收经济价值低。报告期内，废料销售的具体内容及金额如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
导体材料废料	14.07	14.27	18.51
绝缘材料废料	1.10	1.25	1.18
合计	**15.17**	**15.53**	**19.68**
营业收入	**22,976.79**	**19,404.96**	**20,660.13**
占比	**0.07%**	**0.08%**	**0.10%**

报告期内，公司生产废料销售金额分别为 19.68 万元、15.53 万元、15.17 万元，占营业收入的比例分别为 0.10%、0.08%和 0.07%，占比较小。

报告期内，公司主要废料收购商为东莞市雨辉金属材料有限公司、徐友孝，具体情况如下：

1、东莞市雨辉金属材料有限公司

项目	具体情况
公司名称	东莞市雨辉金属材料有限公司
法定代表人	黄得香
股东	黄得香（100%）
成立时间	2017 年 6 月 6 日
注册资本	600 万元人民币
主营业务	再生资源回收（含废旧金属回收）等
废料主要用途	废料分拣再生利用
合作开始时间	2023 年
是否存在关联关系	不存在关联关系

2、徐友孝

徐友孝，男，1966 年 10 月生，公民身份号码 3401211966********，住所为安徽省淮南市田家庵区。经核查，徐友孝个人主要从事废品回收，目标区域为安徽省内各地。报告期内，仅 2023 年 3 月从文峰光电收购废品，与发行人不存在关联关系。

（二）结合主要产品具有的定制化、小批量生产特点，说明公司是否存在较高的生产废品率，公司废料产出情况是否与同行业可比公司及公司生产模式相匹配

公司定制化、小批量的生产模式，需要在定制化生产不同规格型号的线缆时，不断调试设备、更换模具、清洗机器等，在切换产品规格及调试设备的生产过程中会带来原料损耗。

报告期内，公司的生产废品率情况具体如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
材料投入（吨）	388.70	281.57	248.33
废料产出（吨）	22.85	20.50	18.57
废品率（%）	5.88	7.28	7.48

报告期内，公司的生产废品率分别为 7.48%、7.28%和 5.88%，公司的生产废品率较高主要系小批量、多批次的定制化生产模式所致。公司 2025 年度生产废品率有所下降主要系公司下游客户集中释放订单使得同类型订单相对集中，减少因设备调试、换料等损耗所致。

经查询同行业可比公司的公开信息，线缆同行业可比公司全信股份、华菱线缆、通光线缆和金信诺以及军工行业可比公司北摩高科、振华风光、科思科技和成电光信中，未披露废料产出情况、生产废品率等有关信息。根据鑫宏业上市审核问询函回复披露，鑫宏业系主营业务集中在光伏线缆、新能源汽车线缆、工业线缆等民用领域特种线缆上市公司，其产品具有较强的标准化和连续生产特征，其生产过程中的废料占生产领用量的比例在 1.5%左右。因此，公司较高的生产废品率与公司小批量、多批次的定制化生产模式相匹配。

七、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项（6），申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取报告期内发行人的废料销售明细表、收款凭证等资料；通过企查查等网站查询废料收购商的基本情况；获取报告期内发行人生产领料明细、废料产出台账，查阅同行业可比公司定期公告，分析发行人生产废品率较高原因及废料产出情况是否与同行业可比公司及发行人生产模式相匹配。

（二）核查意见

针对上述事项（6），申报会计师认为：

1、发行人生产废料主要为线芯缆芯缆线等导体材料以及绝缘材料，占营业收入的比例较小，主要废料收购商为东莞市雨辉金属材料有限公司、徐友孝；报告期内，发行人的生产废品率分别为 7.48%、7.28%和 5.88%，生产废品率较高与小批量、多批次的定制化生产模式相匹配。

四、财务会计信息与管理层分析

问题 4. 经营业绩稳定可持续性

根据申请文件：（1）报告期各期，发行人营业收入分别为 26,715.26 万元、20,660.13 万元、19,404.96 万元、13,384.09 万元，扣非后归母净利润分别为 10,522.12 万元、6,720.82 万元、5,296.64 万元、4,669.19 万元。2023 年及 2024 年公司业绩有所下滑，主要系受下游客户项目进展暂缓与调整等因素导致客户需求延迟影响，产品交付放缓所致，2025 年上半年公司业绩回升。（2）发行人产品主要应用于航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业等领域，下游客户包括中航工业、航天科工、兵器工业等军品总体单位，其中各期对中航工业下属单位销售收入占比接近 40%。（3）发行人下游具体合作客户较为分散，报告期内客户数量 1,000 余家，小批量订单占比较高，涉军产品采购需经过试制、定型、批产等标准化阶段。（4）国内民用电缆企业众多、竞争激烈，随着特种线缆市场的吸引力增强，部分具有资金优势及技术能力的民用线缆企业会参与到特种线缆市场中来，目前已有全信股份、通光线缆、芜湖航天特种电缆厂股份有限公司等民营企业进入该领域。

请发行人：（1）说明中航工业等军品总体单位选择合作对象的主要方式，从接受总体单位的研发需求到进入批量列装的主要流程、时间周期及具体合作模式，总体单位对供应商准入门槛的管理制度，发行人主要客户的合格供应商认证情况。（2）说明报告期内订单或项目获取的具体方式、不同订单获取方式对应的收入金额及占比、各期的销售费率情况，公司的订单获取模式、销售费率是否符合行业惯例。（3）结合主要合作客户对应收入变化情况及影响因素，分析说明报告期内线缆、光电组件 2022 年至 2024 年收入均持续大幅下滑、2025 年均有所回升的具体原因及合理性；收入变动的趋势是否与军工领域整体需求变动、军工行业类似上市公司的业绩变动趋势存在较大差异；2025 年成电光信、全信股份等同行业公司收入下滑的情况下，发行人收入恢复增长的原因及合理性，关于 2025 年行业中下游客户需求恢复的描述是否真实客观，是否具有可持续性。（4）说明与中航工业等主要客户的合作历史，除发行人外，线缆、光电组件等同类产品的竞争对手情况，发行人与竞争对手在产品、技术、价格、服务等方面的竞争优劣势，发行人是否属于核心供应商；说明发行人目

前储配的配套开发项目情况，相关项目所处的具体阶段（试制、定型、批产等）；进一步结合发行人各期末及截至目前的在手订单情况，在手订单对应的客户情况，在手订单预计执行周期等，分析说明发行人与主要客户合作的稳定性，期后业绩是否存在下滑风险。（5）说明中航工业等主要客户下属子公司等是否具备生产与发行人相同产品或可替代产品的技术或生产能力，发行人是否存在被替代的风险；如存在，充分揭示替代风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对报告期内销售收入真实性采取的具体核查程序、覆盖范围及核查意见。（3）按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-9 经营业绩大幅下滑的要求核查并发表明确意见。

【回复】

一、说明中航工业等军品总体单位选择合作对象的主要方式，从接受总体单位的研发需求到进入批量列装的主要流程、时间周期及具体合作模式，总体单位对供应商准入门槛的管理制度，发行人主要客户的合格供应商认证情况

（一）说明中航工业等军品总体单位选择合作对象的主要方式

公司主要客户为中航工业、航天科技、航天科工、兵器工业、兵器装备、中国电科、长虹电子、中国船舶、中国工程物理研究院等国有大型军工集团及下属骨干企业和科研院所，通常采取公开招标采购、邀请招标采购、竞争性谈判采购、单一来源采购、询价采购和延续性采购等方式获取业务，具体如下：

序号	采购方式	概述
1	公开招标采购	通过发布招标公告的方式，邀请不特定的承制单位投标，依据确定的标准和方法从所有投标中择优评选出中标承制单位，并与之签订合同的采购方式。
2	邀请招标采购	在一定范围内选择不少于两家承制单位向其发出投标邀请书，由被邀请的承制单位投标竞争，从中择优评选出中标承制单位，并与之签订合同的采购方式。
3	竞争性谈判采购	通过不少于两家承制单位进行谈判比价，择优确定承制单位并与之签订合同的采购方式。
4	单一来源采购	只能从一家承制单位采购的采购方式。
5	询价采购	指向有关承制单位发出询价单让其报价，在报价基础上进行比较并确定最优装备承制单位的采购方式。

6	延续性采购	对已定型的产品，为保证原有装备采购项目的一致性、产品的持续保障能力或者服务配套、技术状态稳定性的要求，由原有配套单位作为定型后保障生产的供应商，采用配套供应模式，即延续性采购。

（二）从接受总体单位的研发需求到进入批量列装的主要流程、时间周期及具体合作模式

1、从接受总体单位的研发需求到进入批量列装的主要流程

军工整机产品从最初研制到最终定型主要分为：方案论证阶段（F）、初样机研制阶段（C）、试验样机研制阶段（S）和设计定型阶段（D）四大阶段，通过定型后，军工整机产品则达到批量生产要求，配套企业后续根据军方采购计划按照总体单位要求的时间期限进行供货。

由于公司所处军工行业特性，行业结构和产业链构成较为稳定，我国军工行业配套体系一般可以分为 6 个层级：（1）军方为装备最终用户或需求主体（包括军队和军队直属研究院等单位或部门）；（2）总体单位（主要包括十大军工集团及其下属公司、研究所等单位）为装备的直接提供商；（3）分/子系统、单机设备、整机设备厂家为总体单位一级配套商；（4）部件、组件厂家为总体单位二级配套商；（5）元器件厂家为总体单位三级配套商；（6）原材料厂家为原材料供应商。

公司生产并销售特种线缆和光电组件相关产品，主要为元器件和原材料，少部分涉及组件，处于军工武器装备产业链配套末端。因此，公司接受总体单位及各级配套单位的研发需求后，主要根据其提出的结构设计、性能参数和功能要求，结合公司技术积累形成技术方案，方案经认可后进入定制化生产阶段，配合总体单位及各级配套单位的项目进行其初样、试样和定型工作。公司在军工整体产品的研发需求到进入批量列装的主要流程如下：

序号	整体产品项目阶段	军方	总体单位	发行人
1	方案论证	要求项目参与厂家完成方案的论证和设计工作，并组织专家对完成结果进行评审。	组织各厂家完成方案的论证、设计，组织、进行武器装备的整体研制。	一般不涉及，如涉及则配合总体单位提供线缆的前期选型咨询和建议。
2	初样阶段	督促总体单位按照进度要求提供初样机，并完成初样机的测试。	负责产品整体技术指标的分解，并督促各配套厂家按照分解的技术指标完	总体单位及各级配套单位提出线缆等具体技术参数等要求，公司根据客户要求并结合技术积

			成初样机的试制和测试。	累形成技术方案，方案经客户认可后进入定制化生产阶段。
3	试样阶段	督促总体单位按照进度要求提供试样机，并完成试样机的测试。	牵头组织产品试样机的试制，并完成试验机的交付和测试。	公司及时跟踪总体单位及各级配套单位的测试结果，如初样阶段公司提供的产品满足要求，后续公司根据客户下达的订单组织生产即可；如不满足，公司根据客户的修改意见对产品技术方案进行调整，经客户认可后进入定制化生产阶段。
4	定型阶段	组织厂家按照指标要求对产品进行测试以及软件测评，并组织专家进行定型审查。	在军方的组织下完成产品的功能、性能、环境适应性等各项指标的测试。	发行人向主要客户销售的线缆等产品，属于军工整机产品中的配套辅助产品，不具有独立的使用功能，不需要按《军工产品定型工作规定》单独定型，仅根据客户需要配合其进行定型工作。
5	量产阶段	督促总体单位按时按量交付产品，并委托军代表对产品进行验收。	督促配套厂家按时按量交付产品，并负责对配套商交付的产品进行总装。	按照定型状态的技术参数要求，提供合格产品。

2、时间周期

军工整机产品对可靠性、安全性、环境适应性等特殊性能要求高，公司特种线缆等产品从市场订单跟踪到配合客户项目的方案论证、初样试样、定型到客户项目的批量列装采购，往往需要经历一、两年甚至更长时间。

3、具体合作模式

公司主要从事军工领域线缆等产品的配套供应，业务模式以军工配套体系为基础，具体如下：

通常由总体单位根据军方需求，制定分系统、整机设备、单机设备等产品的采购任务，并向各级配套厂商组织订货，完成总装集成、联试联调、军方试验后，最终交付给军方。

公司一般为配套厂商，参与上述配套体系，向总体单位及各级配套厂商提供线缆等产品。公司与总体单位及其各级配套单位签订合同，根据该等客户任

务需求组织生产、交付产品；该等客户将公司产品集成至军工装备中，形成满足军方需求的完整装备并实现最终交付。在责任划分上，公司根据合同约定向客户负责，总体单位根据其与终端军方客户签订的合同对军方承担整体装备交付及相关责任。

（三）总体单位对供应商准入门槛的管理制度，发行人主要客户的合格供应商认证情况

由于武器装备行业的特殊性，行业进入门槛较高。中航工业等主要客户对供应商的准入要求较为严格，公司作为军工行业配套供应商，一般在成为客户供应商前需要通过客户的合格供应商认证。

公司进入客户合格供应商名录，需依次通过资料申报、现场考察、审批入库三个环节，具体流程如下：

1、资料申报

公司按客户要求填写供应商调查表，提供相应资质及财务状况文件，包括营业执照、军工相关资质以及审计报告等资料，由客户进行初步审核。

2、现场考察

初审通过后，根据公司实际情况，客户还会对公司进行实地考察调研，重点审查内容包括：（1）基本情况：公司规模、成立时间、注册资本、经营范围；（2）资质能力：资质证书、人员及设备配置、专利荣誉；（3）管理体系：工艺流程、质量体系、环境体系、职业健康安全体系；（4）其他：同行业或项目配套合同、财务状况。

3、审批入库

经考察确认公司符合配套要求后，由客户履行内部审批程序，正式将公司纳入合格供应商名录。

目前，公司已取得主要客户的合格供应商认证，并纳入其合格供应商名录。在此基础上，公司根据具体业务情况参与相关项目，成为配套单位。

二、说明报告期内订单或项目获取的具体方式、不同订单获取方式对应的收入金额及占比、各期的销售费率情况，公司的订单获取模式、销售费率是否符合行业惯例

（一）说明报告期内订单或项目获取的具体方式、不同订单获取方式对应的收入金额及占比、各期的销售费率情况

报告期内，公司主要通过参与客户组织的延续性采购、询价采购、单一来源采购、竞争性谈判、公开招标、邀请招标等方式获取订单。公司不同订单获取方式对应的营业收入金额及占比如下：

单位：万元

获取方式	2025年度		2024年度		2023年度	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
延续性采购	15,176.74	66.05%	11,333.21	58.40%	13,049.23	63.16%
询价采购	6,548.24	28.50%	6,785.71	34.97%	7,261.07	35.15%
单一来源采购、竞争性谈判采购、公开招标采购、或邀请招标采购等	1,251.81	5.45%	1,286.04	6.63%	349.83	1.69%
合计	**22,976.79**	**100.00%**	**19,404.96**	**100.00%**	**20,660.13**	**100.00%**

报告期内，公司订单获取方式以延续性采购和询价采购为主，辅以少量单一来源采购、竞争性谈判等方式，订单获取方式较为稳定。

与此同时，报告期内，公司销售费用分别为 1,519.41 万元、1,300.88 万元和 1,666.91 万元，销售费用率分别为 7.35%、6.70%和 7.25%，波动幅度较小。

（二）公司的订单获取模式、销售费率是否符合行业惯例

发行人的订单获取模式与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称		订单获取模式
线缆同行业	全信股份	/
	华菱线缆	通过招投标等方式获取订单。
	通光线缆	军工产品的销售先通过资质的报送、产品的送样，进入供应商目录，再经过与军工单位进行竞争性谈判或议标获取订单。
	金信诺	直接与客户洽谈并签订买断式购销合同或确认订单。
军工同行业	北摩高科	跟踪客户需求，参与研发；根据主机配套情况，提供零配件及备件供应；招投标等方式。

	振华风光	公司通过参与客户组织的竞争性谈判、询价比选等方式实现产品销售。在对产品择优选择过程中，客户一般会综合考虑产品质量水平、性能、技术能力及售后服务等情况确定供应商供货资格。公司产品进入各军工集团的优选目录后，集团下属单位根据目录选择供应商。由于军工产品的研发周期较长，产品技术指标要求复杂，产品经过客户样机验证并完成定型，军方后续如有批量采购需求，通常由客户直接向公司采购，不再另外进行供应商比选。因此，公司的主要销售模式为延续性采购。
	成电光信	公司主要订单获取方式为延续性采购、竞价谈判及单一来源采购，其主要原因是公司产品主要应用于武器装备，一般在武器装备开始研制初期公司就需要参与到该武器装备的配套研制之中，并随着不断优化相应调整指标参数等。当项目定型后，军工单位通常不会轻易更换供应商，后续采购以延续性采购以及竞价谈判为主，通常不再进行招投标程序。
	科思科技	公司主要通过招标（邀请招标）、竞争性谈判以及委托研制等方式获得产品研制、生产资格。公司研制、生产的主要产品涉及国防、军事安全，均有保密要求，相关项目的承研、承制单位或配套企业的遴选程序不对外公布，未执行公开招标流程，通过全军武器装备采购信息网或内部招标系统等方式获取招标或竞争性采购信息后，由公司进行投标或响应竞争性谈判程序。由于公司研制的产品定制化程度高，专业性较强，对于只能从公司采购的、或不能从其他装备承制单位采购的、以及为保证原有装备采购项目的一致性或者服务配套的要求而需向公司采购的产品，客户通常采用委托研制的方式委托公司研制。根据装备采购的相关规定，该类产品属于单一来源采购产品。

注：以上信息来源为同行业公司定期报告、招股说明书以及问询反馈。

如上表所示，线缆同行业可比公司销售领域主要为民用领域，因产品标准化程度较高，通常采用招投标、商务谈判的方式获取订单，订单获取模式与公司存在差异，主要系产品定制化程度、下游应用领域等不同所致。

公司产品主要集中在军用领域，由于军工行业重点装备项目具有“技术难度大、开发周期长、定型控制严格”的特点，需要军用线缆配套企业在军工客户小批量订单的情况下持续投入较多的生产资源进行较长周期的配合，但客户项目一旦通过定型验证进入批量化生产阶段，为保证原有装备采购项目的一致性、产品的持续保障能力或者服务配套、技术状态稳定性的要求，通常不会轻易更换供应商，后续通常采用延续性采购方式，与军工同行业可比公司比较，振华风光、成电光信亦主要为延续性采购，与公司一致。延续性采购模式符合军工行业特点、采购惯例，能够有效保障装备可靠性、降低供应商切换风险，适配行业小批量、多批次的业务特点。公司与军工行业可比公司的订单模式基本一致，符合军工行业订单获取惯例。

公司的销售费率与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称		2025年度			2024年度			2023年度		
		营业收入	销售费用	销售费用率	营业收入	销售费用	销售费用率	营业收入	销售费用	销售费用率
线缆行业	全信股份	83,855.90	3,543.69	4.23%	91,042.37	3,360.59	3.69%	103,650.92	3,404.68	3.28%
	华菱线缆	450,696.84	18,559.77	4.12%	415,794.63	16,709.63	4.02%	347,005.28	15,045.34	4.34%
	通光线缆	254,363.18	8,939.45	3.51%	259,283.11	10,083.85	3.89%	248,661.07	9,719.21	3.91%
	金信诺	249,869.17	10,456.04	4.18%	213,694.41	9,979.72	4.67%	199,826.21	10,684.55	5.35%
	平均值	259,696.27	10,374.74	4.01%	244,953.63	10,033.45	4.07%	224,785.87	9,713.45	4.22%
军工行业	北摩高科	91,800.00	3,763.69	4.10%	53,789.94	2,934.74	5.46%	95,401.63	3,511.33	3.68%
	振华风光	46,465.74	2,352.27	5.06%	106,310.74	3,348.03	3.15%	129,712.44	4,685.11	3.61%
	成电光信	17,134.47	960.26	5.60%	27,891.27	1,198.24	4.30%	21,609.96	1,144.21	5.29%
	科思科技	28,520.09	2,696.62	9.46%	23,537.99	2,274.07	9.66%	23,629.08	1,760.26	7.45%
	平均值	-	-	6.06%	52,882.48	2,438.77	5.64%	67,588.28	2,775.23	5.01%
	文峰光电	22,976.79	1,666.91	7.25%	19,404.96	1,300.88	6.70%	20,660.13	1,519.41	7.35%

注：以上数据来源为同行业可比公司定期报告，同行业可比公司中振华风光的 2025 年度营业收入、销售费用、销售费用率为 2025 半年度报告，其余可比公司为 2025 年度报告。

报告期内，公司销售费率分别为 7.35%、6.70%和 7.25%，高于线缆行业可比公司，主要系公司收入规模显著低于线缆行业可比公司，规模效应不明显，以及公司具有“小批量、定制化”的特点，使得销售费用占比较高，具有合理性。

与军工行业可比公司销售费率比较，公司销售费率介于军工行业可比公司销售费率区间内，主要系军工客户均具有定制化特征，对产品性能、供货周期等有着较为严格的要求，需要较多的专业化、高素质的营销团队及时响应客户需求，销售费率符合军工同行业惯例。

三、结合主要合作客户对应收入变化情况及影响因素，分析说明报告期内线缆、光电组件 2022 年至 2024 年收入均持续大幅下滑、2025 年均有所回升的具体原因及合理性；收入变动的趋势是否与军工领域整体需求变动、军工行业类似上市公司的业绩变动趋势存在较大差异；2025 年成电光信、全信股份等同行业公司收入下滑的情况下，发行人收入恢复增长的原因及合理性，关于 2025 年行业中下游客户需求恢复的描述是否真实客观，是否具有可持续性

（一）结合主要合作客户对应收入变化情况及影响因素，分析说明报告期内线缆、光电组件 2022 年至 2024 年收入均持续大幅下滑、2025 年均有所回升的具体原因及合理性

1、报告期内各期公司主要客户对应收入变化情况及影响因素

2022 年度至 2025 年度，公司前十大客户合计收入金额占主营业务收入的比例分别为 60.41%、60.73%、59.73%和 62.83%，具体情况如下：

单位：万元

序号	所属集团	客户名称	主要销售内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	中航工业	中航工业 A1	线缆、光电组件	6,556.95	4,987.40	4,828.25	4,654.56
2		中航工业 A2	线缆	396.02	279.64	456.31	535.27
3		中航工业 A16	线缆	37.60	112.92	2,075.63	1,488.85
4		中航工业 A36	线缆、光电组件	1.56	5.40	-4.19	519.78
5	航天科工	航天科工 B1	线缆	1,108.49	-	-	-
6		航天科工 B2	线缆、光电组件	843.90	627.91	206.75	487.14
7		航天科工 B3	线缆、光电组件	536.27	594.42	170.91	1,171.85
8		航天科工 B4	线缆、组装测试服务	603.90	100.60	356.96	359.75
9		航天科工 B5	线缆、光电组件	490.28	119.79	-11.17	896.40
10		航天科工 B6	线缆、光电组件	505.96	602.62	340.30	101.63
11		航天科工 B10	线缆	68.50	376.90	404.90	156.92
12		航天科工 B11	线缆	2.51	44.85	1,426.50	1,679.08
13	航天科技	航天科技 D1	线缆	758.66	612.00	347.14	965.27
14	长虹电子	长虹电子 E1	线缆	718.40	1,155.34	362.14	429.38
15	兵器工业	兵器工业 C1	线缆	359.29	337.34	93.57	14.66
16		兵器工业 C2	线缆	452.38	238.63	351.49	59.84
17	兵器装备	兵器装备 G1	线缆	297.49	218.04	346.40	988.87
18	中物院	中物院 O1	线缆、光电组件	78.62	238.23	142.39	752.27
19	-	江苏百思康普智能科技有限公司	组装测试服务	191.06	340.48	583.62	254.10

20	-	陕西凌云电器集团有限公司	线缆	107.55	317.57	-10.95	505.28
-		**合计**		**14,115.39**	**11,310.09**	**12,466.94**	**16,020.91**

注：上表中主要客户按照单一法人主体口径统计。

（1）2023 年度主要客户的收入变化情况及影响因素

公司 2023 年度主营业务收入较 2022 年度下降 5,991.79 万元，降幅为 22.59%。主要客户中下降金额较大的航天科工 B3、航天科工 B5、兵器装备 G1 等 7 名客户合计下降金额为 4,819.19 万元，占比为 80.43%，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2023 年度	2022 年度	下降金额	下降主要原因
航天科工 B3	170.91	1,171.85	1,000.94	该客户相关项目暂缓导致对其光电组件产品销售下降
航天科工 B5	-11.17	896.40	907.57	该客户相关项目暂缓导致对其光电组件产品销售下降
兵器装备 G1	346.40	988.87	642.46	该客户原以装甲类产品配套为主，由于其业务量减少导致公司对其销售的装甲配套线缆产品同步减少
航天科技 D1	347.14	965.27	618.13	该客户相关项目暂缓导致对其线缆产品销售下降
中物院 O1	142.39	752.27	609.89	该客户某武器装备项目暂缓导致对其线缆产品销售下降
中航工业 A36	-4.19	519.78	523.97	该客户发射控制车项目已于 2022 年度完成交付，公司 2023 年无其他新增项目。
陕西凌云电器集团有限公司	-10.95	505.28	516.23	该客户相关项目暂缓导致对其光电组件产品销售下降

（2）2024 年度主要客户的收入变化情况及影响因素

公司 2024 年度主营业务收入较 2023 年度下降 1,593.44 万元，降幅为 7.76%。主要客户中下降金额较大的为中航工业 A16 和航天科工 B11，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年度	2023 年度	下降金额	下降主要原因
中航工业 A16	112.92	2,075.63	1,962.71	2024 年因新项目尚未批产，故对公司采购下降幅度较大。
航天科工 B11	44.85	1,426.50	1,381.66	某武器装备项目改型换代，新项目尚未定型导致对公司采购下降。

（3）2025 年度主要客户的收入变化情况及影响因素

公司 2025 年度主营业务收入较 2024 年度增长 3,532.28 万元，增幅为 18.66%。主要客户中增长金额较大的为中航工业 A1、航天科工 B1 和航天科工 B4 合计增长金额为 3,181.34 万元，占比为 90.06%，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度	2024 年度	增长金额	增长的主要原因
中航工业 A1	6,556.95	4,987.40	1,569.55	多个项目进入批产阶段，带动收入增长。
航天科工 B1	1,108.49	-	1,108.49	系航天科工 B11 母公司，2025 年度该公司产品改型换代批产后，通过其母公司航天科工 B1 实现收入 1,108.49 万元。
航天科工 B4	603.90	100.60	503.30	主要系该客户延期项目逐步恢复，同时新项目批产。

2、报告期内线缆、光电组件 2022 年至 2024 年收入均持续大幅下滑、2025 年均有所回升的具体原因及合理性

公司主要从事高性能、高可靠性特种线缆及光电组件等产品的研发、生产和销售，产品广泛应用于航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业等领域，主要客户为中航工业、航天科技、航天科工、兵器工业、兵器装备、中国电科、长虹电子、中国船舶、中国工程物理研究院及其下属骨干企业和科研院所等，客户资质优良、合作关系长期稳定，业务开展深度依托军工项目立项审批、研发推进、服役列装、批量投产的全周期节奏。收入波动与国防安全需求、下游军工项目周期及项目调整进度等因素高度关联，符合军工行业特有的经营模式。

2023 年度和 2024 年度公司线缆和光电组件产品收入持续下滑主要系：（1）军工行业“十四五”规划中期调整。军工行业因装备研制周期长、技术迭代速度快，一般在规划的中期阶段重新评估目标可行性。“十四五”中期阶段，在国际环境深刻变化和武器装备现代化建设的双重驱动下，军工领域呈现智能化、信息化加速转型趋势。受此影响，部分军工项目需同步升级技术标准以适配转型需求，部分型号进入重新论证阶段，导致公司承接的多项定制化线缆和光电组件配套项目暂缓推进、采购计划延后。公司作为军工武器装备产业链配套末端，仅能被动适应客户项目调整安排，进而引发收入规模收缩。（2）下游军工集团客户人事变动。2023 年以来，公司主要客户中航工业、兵器装备、兵器工业、中国船舶等先后发生人事调整，由此带来审批决策流程放缓、采购策略调整，导致既定采购计划调整或延后，受此影响，公司部分军工集团客户订单下发延

迟。

2025 年度作为“十四五”收官之年，军工行业既定装备建设任务加速落地实施，前期暂缓积压项目集中重启、新型号装备逐步完成定型并批产，下游客户需求带动公司线缆和光电组件产品收入回升，具体如下：（1）伴随军工行业阶段性调整完毕，2025 年多家主要客户的暂缓项目陆续重启推进，如航天科技 D1 因项目重新启动，在 2025 年度实现收入为 758.66 万元，较 2023 年度增加 411.52 万元；航天科工 B3 因项目重新启动，2025 年度收入为 536.27 万元，较 2023 年度增加 365.36 万元；航天科工 B5 因项目重新启动，2025 年度实现收入为 490.28 万元，较 2023 年度增加 501.45 万元。（2）装备改型换代完成批产，对公司主要产品采购需求增加，如航天科工 B11 前期受装备改型换代、新项目未完成定型影响，对公司采购规模大幅缩减，2025 年该客户改型换代装备正式定型并进入批产阶段，通过其母公司航天科工 B1 实现销售收入 1,108.49 万元。

综上，公司 2022 年至 2025 年收入波动主要系下游客户项目进展与调整等因素影响所致，业绩波动与军工行业周期变动高度契合，收入波动具有合理性。

（二）收入变动的趋势是否与军工领域整体需求变动、军工行业类似上市公司的业绩变动趋势存在较大差异

军工领域内企业收入波动与军方装备生产及相应配套产品采购计划等因素高度关联，行业整体需求变动对企业的经营业绩具备普遍性影响，但影响程度因规模体量、业务结构的不同存在差异。国防军工行业上市公司总体规模较大，2022 年至 2025 年 1-9 月，行业上市公司平均营业收入分别为 357,862.78 万元、378,884.62 万元、368,129.46 万元和 319,915.54 万元，平均营业收入波动较小，主要系规模较大的上市公司如中国船舶、航发动力和中航西飞等业绩稳定增长，该等上市公司主营业务中不仅包含军品业务，还存在一定量民品业务，且规模较大，抗风险能力较强，能够对冲军工领域的阶段性需求波动，业绩稳定性更强。

公司收入规模相对较小，且以军品业务为主，受军工领域的阶段性需求波动影响较为明显，选取与公司营业收入规模相近的国防军工行业上市公司作为对比。2022 年度至 2025 年 1-9 月，该类公司收入波动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
营业收入低于 3 亿的国防军工上市公司平均收入	15,559.60	32.44%	19,100.98	-13.52%	22,086.85	-24.52%	29,260.50
营业收入低于 5 亿的国防军工上市公司平均收入	21,740.12	25.44%	27,541.74	-4.79%	28,927.81	-17.12%	34,904.09
公司	**19,233.85**	**21.43%**	**19,404.96**	**-6.08%**	**20,660.13**	**-22.67%**	**26,715.26**

注 1：选取 2024 年度营业收入低于 3 亿国防军工上市公司，共计 29 家；

注 2：选取 2024 年度营业收入低于 5 亿国防军工上市公司，共计 48 家；

注 3：国防军工行业部分上市公司尚未披露 2025 年年度报告，因此选取 2025 年 1-9 月数据。

2023 年至 2025 年 1-9 月，公司营业收入同比增长率分别为-22.67%、-6.08%和 21.43%，军工行业营业收入低于 3 亿的国防军工上市公司平均收入增长率为-24.52%、-13.52%和 32.44%，军工行业营业收入低于 5 亿的国防军工上市公司平均收入增长率为-17.12%、-4.79%和 25.44%，公司收入变动的趋势与军工行业类似上市公司的业绩变动趋势基本一致。

综上，公司业绩变动受军工领域的阶段性需求波动影响较为明显，与军工行业收入规模类似上市公司的业绩变动趋势基本一致，不存在重大差异。

（三）2025 年成电光信、全信股份等同行业公司收入下滑的情况下，发行人收入恢复增长的原因及合理性

总体单位等的军品项目通常需要经过试制、定型、批产等阶段。作为下游配套企业，其采购量会随着军品项目所处阶段不同出现较大波动，试制阶段采购多以小批量、多批次形式，在进入批产阶段后，采购会呈现阶段性放量特征。因此，行业中配套企业收入变动，主要取决于总体单位对应的军方装备生产计划、相应配套产品采购安排，以及产品试制进度、批量化生产推进情况、新项目研制及定型情况等多重因素，从而导致行业中配套企业各年间收入存在一定的波动性。

根据公开披露的信息，2025 年成电光信收入下滑主要系其特种显示类产品销售收入较 2024 年下降金额较多。其中，核心产品之一的 LED 球幕视景显示系统因其前期参与配套的某个列装型号交付任务已于 2024 年基本完成，导致

2025 年交付数量较少，对其总体收入金额影响较大；同时，成电光信主要客户相对集中，2022 年至 2024 年，来自第一大客户的收入占比分别为 78.25%、85.42%和 87.81%，且产品主要应用航空领域，收入波动受单个客户和特定领域影响较强，2025 年其主要产品球幕视景显示系统受军方采购计划、交付部署安排等因素影响，存在季度和年度波动。2025 年度全信股份收入下滑主要受到高性能传输线缆和组件产品销售规模下降，以及部分产品价格下行等因素影响所致。

相比较而言，公司收入波动受单个客户或特定领域影响较小，产品已形成近 50 个系列、400 多个品类、上千种规格，客户数量 1,000 余家，小批量订单占比较高，单笔订单价值相对较低，产品应用于航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业等多个领域，收入变动受下游客户整体需求影响较大。2025 年度，军工行业下游整体需求恢复，前期暂缓项目的重新启动、新项目及时跟进，公司收入较上年同期实现增长。

综上，2025 年军工行业下游客户整体需求恢复，受前期暂缓项目的重新启动、新项目及时跟进等因素影响，使得公司收入较上年同期实现增长，具有合理性。

（四）关于 2025 年行业中下游客户需求恢复的描述是否真实客观，是否具有可持续性

在手订单方面，报告期各期末，公司在手订单含税金额分别为 2,761.54 万元、2,250.66 万元和 5,495.04 万元，由于下游客户需求持续恢复，2025 年末公司在手订单较 2024 年末增长 144.15%，公司未来收入增长具有可持续性。

主要客户方面，公司主要客户根据其公开披露的信息，相较于 2024 年同期营业收入普遍增长，具体情况如下：（1）中航工业 A1 2025 年度营业收入较上年同期增长 3.39%；（2）航天科工 B2 2025 年度营业收入较上年同期增长 15.82%；（3）长虹电子 E1 2025 年度营业收入较上年同期增长 131.50%；（4）兵器工业 C2 2025 年 1-6 月营业收入较上年同期增长 20.10%。中航工业 A1 等客户 2025 年营业收入较上年同期均有不同程度的增长，带动公司收入也随之增长。

2025 年是“十四五”规划收官之年，同时也是临近 2027 年建军百年目标的关键节点，军工行业迎来订单释放和业绩改善的关键拐点。随着“十四五”规划中期调整工作逐步完成，终端客户需求陆续释放，军工行业整体已呈现明显回暖迹象。

2026 年作为“十五五”规划开局之年，政策层面持续发力赋能军工行业发展：政府工作报告中明确提出，要抓好军队建设“十五五”规划编制，实施国防发展重大工程，接续打好实现建军一百年奋斗目标攻坚战，为军工行业下一阶段的稳步发展奠定了坚实的政策基础。

根据第十四届全国人民代表大会第四次会议批准的《关于 2025 年中央和地方预算执行情况与 2026 年中央和地方预算草案的报告》，2025 年全国财政安排国防支出 17,846.65 亿元，同比增长 7.17%，2026 年中央国防预算增至 19,095.61 亿元，增长率连续五年突破 7%。充足稳定的国防预算，为我国军队武器装备现代化建设提供了坚实保障，持续带动军工行业景气度提升。从国内发展需求来看，为有效应对变局、捍卫国家利益，中央军委多次强调全面加强实战化军事训练。随着实战化训练深入实施，部队训练强度、频次均显著提升，消耗性武器装备需求持续旺盛，为军工行业的持续发展提供了有力支撑。

与此同时，面对日益复杂的国际竞争环境，军工行业正处于历史发展的关键机遇期，增强内部防卫质量、提升国际战略威慑能力已然成为各国军工产业发展的主轴。在全球军贸格局深度重构的背景下，中国正从传统的“区域性装备供应方”加速向“全球中高端防务解决方案提供者”转型，这一转型不仅让我国军贸市场迎来更广阔的市场空间，更带来了更高的军品利润、更短的产品研制周期。军贸领域的持续突破，也将进一步支撑相关军工企业优化成长格局、扩大发展规模。

综上，2025 年行业中下游客户需求恢复的描述真实客观，具有可持续性。

四、说明与中航工业等主要客户的合作历史，除发行人外，线缆、光电组件等同类产品的竞争对手情况，发行人与竞争对手在产品、技术、价格、服务等方面的竞争优劣势，发行人是否属于核心供应商；说明发行人目前储配的配套开发项目情况，相关项目所处的具体阶段（试制、定型、批产等）；进一步

结合发行人各期末及截至目前的在手订单情况，在手订单对应的客户情况，在手订单预计执行周期等，分析说明发行人与主要客户合作的稳定性，期后业绩是否存在下滑风险

（一）说明与中航工业等主要客户的合作历史

公司的主要客户包括中航工业、航天科技、航天科工等国有军工集团下属单位。自成立以来，公司与中航工业、航天科技、航天科工等均保持十年以上的合作历史，双方维持较为稳定的合作关系，具体情况如下：

所属集团	最早合作时间	下属主要子公司	与下属主要子公司首次合作时间	目前合作情况
中航工业	2007 年	中航工业 A1	2007 年	持续合作
		中航工业 A16	2016 年	持续合作
		中航工业 A2	2007 年	持续合作
		中航工业 A5	2007 年	持续合作
		中航工业 A50	2008 年	持续合作
航天科技	2007 年	航天科技 D1	2007 年	持续合作
		航天科技 D2	2012 年	持续合作
		航天科技 D3	2015 年	持续合作
		航天科技 D4	2012 年	持续合作
		航天科技 D11	2009 年	持续合作
航天科工	2007 年	航天科工 B11	2014 年	持续合作
		航天科工 B3	2012 年	持续合作
		航天科工 B2	2007 年	持续合作
		航天科工 B5	2011 年	持续合作
		航天科工 B1	2025 年	持续合作
兵器工业	2007 年	兵器工业 C2	2008 年	持续合作
		兵器工业 C1	2010 年	持续合作
		兵器工业 C3	2007 年	持续合作
		兵器工业 C6	2017 年	持续合作
		兵器工业 C10	2010 年	持续合作
兵器装备	2007 年	兵器装备 G1	2007 年	持续合作
		兵器装备 G2	2018 年	持续合作
		兵器装备 G7	2010 年	持续合作
中国电科	2007 年	中国电科 F4	2010 年	持续合作

		中国电科 F9	2009 年	持续合作
		中国电科 F1	2022 年	持续合作
		中国电科 F6	2007 年	持续合作
		中国电科 F8	2011 年	持续合作
长虹电子	2007 年	长虹电子 E1	2007 年	持续合作
中国船舶	2007 年	中国船舶 H6	2015 年	持续合作
		中国船舶 H5	2015 年	持续合作
		中国船舶 H2	2007 年	持续合作
		中国船舶 H1	2012 年	持续合作
中国工程物理研究院	2009 年	中物院 O1	2009 年	持续合作

（二）除发行人外，线缆、光电组件等同类产品的竞争对手情况，发行人与竞争对手在产品、技术、价格、服务等方面的竞争优劣势，发行人是否属于核心供应商

1、线缆、光电组件等同类产品的竞争对手情况

发行人所处的军用线缆行业属于竞争性行业，目前行业已形成外国公司、国有军工企业、民营企业三方鼎立、平等参与的竞争格局。军用线缆市场主要企业如下：

类型	公司名称	基本情况
外国公司	瑞侃（Raychem）	美国瑞侃公司，是Tyco旗下的高科技企业，是全球材料科学的领导者，尤其在尖端科学如航天、航空、核技术领域。
	耐克森（Nexans）	耐克森是全球电缆行业的领导者。耐克森公司的产品及服务广泛地应用于中国的造船工业、铁路及地铁、核电站、航空航天（高温导线及通讯）、电信设备及通信网络、电力网络建设等领域。
国有军工企业	天津六0九电缆有限公司	天津市国资委下属企业，我国第一个射频电缆的诞生地，产品种类齐全，广泛应用于光通讯，广播，电视，通讯，雷达，计算机，宇航，飞机仪器仪表，工业自动化，家用电器等领域。
	中国电子科技集团有限公司第二十三研究所	是国内最大的专业研究光电信息传输线技术的应用研究所，也是一家从事各种光电信息传输线、连接器及组件、光纤、光缆、光器件、光电传输系统和线缆专用设备研究、开发和批量生产的科研生产实体。
	湖北航天电缆有限公司	隶属于航天科技，产品有航空航天、宇航级特种线缆、35KV及以下电力电缆低压电力电缆、控制电缆、电气装备用线、通讯电缆、核电站用电缆、风能电缆、光伏电缆及其他各种特种电线电缆和环保电线等。

	湖南华菱线缆股份有限公司	股票代码：001208，湖南省国资企业，主要从事电线电缆的研发、生产及销售，主要产品包括特种电缆、电力电缆、电气装备用电缆、裸导线等。公司是国内领先的特种专用电缆生产企业之一，产品广泛应用于航空航天、武器装备、轨道交通及高速机车、矿山、新能源、工程装备、数据通信等多个领域。
民营企业	南京全信传输科技股份有限公司	股票代码：300447，主要从事光电传输线缆及组件、光电器件、微波器件、计算机软硬件
	江苏通光电子线缆股份有限公司	股票代码：300265，主要从事输电线路用电力特种光缆和导线、航空航天用耐高温电缆、通信用高频电缆的研发、生产和销售。
	深圳金信诺高新技术股份有限公司	股票代码：300252，是国内射频同轴电缆品种最全、半柔射频同轴系列产品规模最大、具有较强品牌影响力的中高端射频同轴电缆生产企业之一。公司主要从事中高端射频同轴电缆的研发、生产和销售，主导产品包括半柔电缆、低损电缆、稳相电缆、军标系列电缆、半刚电缆、轧纹电缆等，广泛应用于移动通信、微波通信、广播电视、隧道通信、通信终端、军用电子、航空航天等领域。
	广州凯恒特种电线电缆有限公司	是一家专业从事高分子热缩材料制品、特种电线电缆及电子产品等研究、开发、生产和销售的企业。
	芜湖航天特种电缆厂股份有限公司	是一家专业研制、生产、销售各种军民用特种电线电缆及线束组件的民营股份制企业。

第一类是以瑞侃、耐克森等为代表的国际领先线缆企业。在行业发展初期，我国军工线缆尤其是航天航空用线缆高度依赖于进口，而此类企业作为全球线缆行业领军者，不仅拥有雄厚的资本和遍及全球的销售网络，更在基础原材料开发、线缆系统设计等核心方面具有强大的技术实力。但随着国际贸易形势持续复杂多变，我国军工装备核心产品及相关技术的进口受到制约和威胁，因此，实现军工装备的进口替代与自主可控成为我国军工行业高质量发展的必由之路。

第二类是以天津六 0 九电缆有限公司、中国电子科技集团有限公司第二十三研究所等为代表的传统军用线缆生产国有军工企事业单位，此类企业具有悠久的历史和光荣的传统，是我国国防工业发展的奠基者和推动者。依托国家层面的政策支持与资源倾斜，这类企业研发费用充足、研发实力雄厚，在军用线缆技术开发、原材料研究等方面具备显著优势，长期为我国国防建设提供配套支持。

第三类是以发行人、全信股份等为代表的民营军用高性能线缆生产企业。随着我国整体科技水平的不断提升，以及民营企业在军工领域的积极参与，我国军工线缆的产品性能持续优化升级。此类民营企业兼具较强的研发能力与规模化生产能力。随着民营军工企业在资本投入、技术研发的持续加大力度，其

市场竞争力不断提高，逐步取得了较大的市场份额，已成为我国军用高性能线缆行业不可或缺的重要组成部分。

此外，发行人开展了光电组件业务，报告期内光电组件产品销售收入分别为 1,405.81 万元、1,508.85 万元和 2,517.01 万元。在光电组件产品市场，中航光电、航天电器、华丰科技等竞争实力较强，根据其披露的 2025 年年度报告，营业收入分别为 2,138,605.94 万元、581,983.44 万元和 252,772.98 万元，发行人整体规模较小。

2、发行人与竞争对手在产品、技术、价格、服务等方面的竞争优劣势

（1）竞争优势

1）公司产品结构完善，覆盖军工领域广

发行人产品结构完善，已开发了近 50 个系列、400 多个品类、上千种规格的高性能特种线缆及光电组件产品，并培育了“文利”核心品牌。“文利”商标多次获评安徽省著名商标、安徽名牌，2020 年 5 月被国家知识产权局认定为中国驰名商标，品牌影响力突出。在市场覆盖方面，发行人产品广泛覆盖中航工业、航天科技、航天科工、兵器工业、兵器装备、中国电科、长虹电子、中国船舶、中国工程物理研究院等主要军工集团的下属骨干企业和科研院所，不仅承担了多项国家重点国防工程的线缆及光电组件的配套任务，销售网络更遍布全国 29 个省、自治区、直辖市。

面对军工行业多品种、小批量、交付急的业务特点及竞争加剧的环境，公司核心产品的竞争优势主要体现在：①公司产品覆盖范围广、产品结构较为齐全，能够为客户提供高效、适配、及时的解决方案。②在细分领域（如水密电缆、弹簧电缆）具有独特的产品竞争优势，能够定制化满足客户需求，构建了差异化竞争壁垒。③多项关键性能指标（如轻量化、电气性能、环境可靠性）优于国军标，提升公司在军用线缆领域的竞争优势。

2）公司持续投入与技术积累，形成一定的竞争优势

公司始终重视技术研发与积累，经过多年持续投入，形成 28 项发明专利和自主核心技术，在业内具备较强的核心竞争力，是军用线缆领域重要参与企业。多年来，公司积极参与多项国家重点国防工程和武器装备的配套任务，研制生

产的航空航天用交联乙烯-四氟乙烯共聚物绝缘电线电缆、航空用差分网线、航空用 422 数据传输电缆、水密型通信控制电缆等 18 项产品通过省国防科技成果鉴定“达到国内先进水平”等，30 项产品获得省经信委、科技厅等单位认定的新产品及高新技术产品。凭借扎实的技术积累与优质的产品性能，公司在国内军用特种线缆领域拥有较高市场知名度，形成了一定的竞争优势。

3）公司长期专注军工领域，保障价格稳定与业务持续性

公司自设立以来，始终专注于军工国防领域发展，依托长期的投入与积累，有效保障了业务的持续性与产品价格的稳定性。军工行业具有“技术难度大、开发周期长、定型控制严格”的显著特点，需要行业内企业在承接客户小批量订单时，持续投入较多的生产资源进行较长周期的配合，而一旦客户项目通过定型验证进入批量化生产阶段，通常会形成项目周期内的稳定供应关系。同时，从事军工配套生产需取得相关行业资质，相关资质获取难度大、周期长，行业具有较高的资质壁垒。此外，公司产品具有定制化特征，不同型号的产品因材料、规格、技术参数及性能指标等方面存在差异，客户会根据实际需求，采用公开招标、邀请招标、询价采购、竞争性谈判、单一来源采购等方式进行采购，公司凭借专业技术服务能力和更高的性价比产品来获取订单，进一步保障了业务的稳定发展。

4）公司服务能力筑就公司竞争壁垒

军工客户对产品的可靠性、安全性及极端环境适应性有极致要求，且交付时间要求紧，这就对供应商定制化配合能力提出了极高要求，其采购决策核心聚焦于产品性能和质量。公司产品具有定制化、小批量等特点，针对客户具体项目的特殊环境适应性、特殊的技术性能要求，能够从技术方案设计、材料选型、工艺保障、及时交付到售后服务的全流程提供专业配合，确保产品具备较高的性价比。为适配客户小批量、短周期的定制化需求，公司建立了柔性制造体系，搭建了“采购-生产-检测-交付”全流程快速响应机制，对比主要竞争对手，公司在小批量订单的快速交付上具备显著优势，这种快速响应客户的服务能力，已成为公司维持高客户粘性、巩固行业美誉度的关键，有效筑就了公司核心竞争壁垒。

（2）竞争劣势

特种线缆行业，特别是军用特种线缆领域，属于技术密集型行业，企业只有不断引入高层次人才，加大研发投入，更新先进设备，不断提高产品性能以及开发出适应客户需求的新产品，才能满足下游客户日益增长的定制化需求，保持竞争优势。与主要竞争对手相比，公司在生产经营规模、资本实力等方面存在一定差距，需要公司在高端人才引进、先进生产设备的更新升级、产品及工艺研发等方面持续投入。

综上，公司自设立以来始终聚焦军工领域，以技术创新驱动公司发展，以优质的产品性能赢得市场，经过近 20 年的行业沉淀和技术积累，逐步构建立完善的产品体系、深厚的技术储备、稳定的业务基础及高效的服务能力。公司在充分满足下游客户产品性能、交付效率等核心要求的前提下，凭借更优的产品综合性价比及高效的响应服务能力，与下游客户建立了长期、稳定的战略合作关系，进一步巩固了在军用特种线缆领域的市场地位。

3、发行人是否属于核心供应商

公司自成立以来，长期为航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业等领域提供配套服务，为国家级高新技术企业、国家级专精特新重点“小巨人”企业，安徽省技术创新示范企业及制造业单项冠军培育企业。目前，公司已发展成为军用特种线缆领域国内排名靠前、产品覆盖范围广、产品结构齐全且拥有自主知识产权的特种线缆及光电组件研制与生产企业，具备深厚的技术积累和稳定的产品供应能力。

多年来，公司积极参与多项国家重点国防工程和武器装备的配套任务，在国内军用特种线缆领域拥有较高的市场知名度和良好的行业口碑。公司与中航工业、航天科工、航天科技等客户均保持十年以上的合作关系，各主要客户均已将公司纳入合格供应商名录并且建立了长期稳定的合作关系，合作关系良好。报告期内，公司与中航工业、航天科工及航天科技的交易金额累计分别为 13,538.90 万元、11,675.14 万元及 15,169.36 万元，累计交易金额较大，已成为上述主要客户军用线缆配套项目的核心供应商，同时，公司先后被兵器工业、航天科工下属单位、中航工业下属单位、长虹电子下属单位等评为优秀供应商

或战略供应商，进一步印证了公司在军工线缆配套领域的核心地位。

（三）说明发行人目前储配的配套开发项目情况，相关项目所处的具体阶段（试制、定型、批产等）

截至 2026 年 2 月末，公司储备的配套开发项目具体情况如下：

序号	项目名称	主要产品	客户名称	所处阶段
1	商业航天项目	高温电线	中航工业 A1	定型
2	无人潜艇项目	水密电缆		定型
3	导弹项目	高温电线		批产
4	导弹项目	扁平电缆		批产
5	导弹项目	扁平电缆、高温电线		批产
6	导弹项目	高温电线	航天科工 B1	批产
7	车载激光武器项目	综合电缆、数据传输电缆	长虹电子 E1	试制
8	卫星通讯项目	数据传输电缆		试制
9	导弹项目	扁平电缆缝合组件	航天科工 B5	批产
10	发射车项目	控制通信电缆	航天科工 B6	定型
11	雷达项目	弹簧电缆	兵器工业 C8	试制
12	雷达项目	防淋雨线缆组件		批产
13	导弹项目	高温电线	兵器工业 C1	试制
14	导弹项目	电源电缆、控制通信电缆	航天科技 D1	批产
15	发射车项目	电源电缆、控制通信电缆		批产
16	导弹项目	控制系统电缆网线束	航天科技 D2	批产
17	发射车项目	电缆组件	兵器工业 C44	定型

如上表所示，公司储配的配套开发项目储备充足、品类丰富，覆盖公司主要客户和各个项目阶段。随着未来客户项目的持续推进与落地，为公司未来业绩增长提供坚实基础。

（四）进一步结合发行人各期末及截至目前的在手订单情况，在手订单对应的客户情况，在手订单预计执行周期等，分析说明发行人与主要客户合作的稳定性，期后业绩是否存在下滑风险

1、各期末及截至目前的在手订单情况

报告期各期末，公司在手订单含税金额如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
金额	5,495.04	2,250.66	2,761.54

截至 2026 年 2 月末，公司在手订单含税金额为 4,709.47 万元，在手订单总体良好。

2、在手订单对应的客户情况

截至 2026 年 2 月末，公司在手订单对应的主要客户均为长期合作客户，且基本为公司前十大客户（单一法人主体），具体情况如下：

单位：万元

序号	所属集团	客户名称	在手订单金额	占比	是否为前十大客户
1	中航工业	中航工业 A1	522.91	11.10%	是
2		中航工业 A2	438.49	9.31%	是
3	航天科工	航天科工 B1	1,337.25	28.39%	是
4		航天科工 B6	231.36	4.91%	是
5		航天科工 B9	181.64	3.86%	否
6	航天科技	航天科技 D1	75.21	1.60%	是
7	中国电子	中国电子 I3	125.10	2.66%	否
8	兵器装备	兵器装备 G1	85.53	1.82%	是
9	兵器工业	兵器工业 C2	76.28	1.62%	是
10	-	江苏百思康普智能科技有限公司	544.39	11.56%	是
合计			**3,618.16**	**76.83%**	-

3、在手订单预计执行周期

公司主要产品交付周期整体较短，其中电线产品理论生产周期为 1-2 周，电缆产品理论生产周期为 2-3 周，光电组件产品理论生产周期 6-9 周左右。具体交付周期需结合客户下单时间、内部排产安排、订单优先顺序及客户交货期需求等实际情况进行调整，实际交付周期通常在 2-3 个月内。结合过往订单的执行速度来看，公司 2025 年 12 月 31 日的在手订单 5,495.04 万元，该部分订单截至 2026 年 1 月末已发货 2,471.34 万元，已发货占比为 44.97%；2026 年 2 月受春节假期因素影响发货相对较少，金额为 896.05 万元，占比为 16.31%。因此，公司在手订单主要为未来 2-3 个月需交货的订单，且会根据客户实际下单需求持续更新。

4、发行人与主要客户合作的稳定性，期后业绩是否存在下滑风险

（1）发行人与主要客户合作的稳定性

公司自成立以来，专注在国防军工领域发展，与中航工业、航天科技、航天科工、兵器工业、兵器装备、中国电科、中国船舶、中国工程物理研究院等主要军工集团的下属骨干企业和科研院所有着长期的合作历史。经过多年的持续投入和积累，公司已建立起完善的全过程管理体系，对产品从订单接收、原材料采购、生产制造、质量检验到物流交付的各个环节进行管控，有效提升了产品质量的稳定性和一致性，获得了客户的高度认可。基于此与主要客户建立了稳固、良好的长期战略合作关系，报告期内的主要客户均与公司保持了持续稳定合作。

公司经过多年持续投入，在业内具备较强的核心竞争力和较高的市场知名度，产品覆盖六大军工领域，已形成近 50 个系列、400 多个品类、上千种规格的产品，凭借交货及时、产品质量稳定及性能优越等形成一定的竞争优势。同时，军工行业重点装备项目具有“技术难度大、开发周期长、定型控制严格”的特点，需要军用线缆配套企业在承接客户小批量订单的情况时，持续投入较多的生产资源进行较长周期的配合，而一旦客户项目通过定型验证进入批量化生产阶段，通常会形成项目周期内的稳定供应关系。同时，军工客户对产品的可靠性、安全性及极端环境适应性有极致要求，往往需要供应商具有非常强的定制化配合能力，其采购决策以性能和质量为核心，针对客户具体项目的特殊环境适应性、特殊的技术性能要求，公司能够从技术方案、材料选型、工艺保障等进行全方位的配合，销售网络更遍布全国 29 个省、自治区、直辖市，为客户提供一对一的服务，从而保障公司与主要客户合作的稳定性及持续性。

（2）期后业绩是否存在下滑风险

国防军工的稳定发展、军工装备的持续升级以及新兴领域快速发展都将带动特种线缆需求，公司所属行业市场规模和发展预计持续向好，具体情况如下：

1）国防预算稳定增长为军工行业持续发展注入强劲动力，推动行业景气度稳步向好。我国国防支出预算保持稳定增长态势，2026 年中央国防预算增至 19,095.61 亿元，同比增长 7%，增长率连续五年突破 7%，充足稳定的国防预算

投入，为我国军队的武器装备现代化建设提供了有力支持。2025 年作为“十四五”规划收官之年，“十四五”期间受行业阶段性调整影响而积压的订单陆续执行，有效拉动军工企业收入和利润增长。2026 年作为“十五五”规划开局之年，一方面将持续推进并完成“十四五”期间的积压订单；另一方面，“十五五”新规划的落地将推动新订单的逐步下达，订单的持续释放将进一步带动军工行业景气度持续向好。

2）根据我国新时代国防和军队建设目标，今后相当长时期内，我国国防开支将继续保持适度稳定增长，航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业等军工领域对军用特种线缆、光电组件等需求将进一步增加，具体表现为军机、无人机、导弹、航母和水下装备等武器装备的需求，以及今后新型及升级换代装备的持续研制、定型与量产，将对更高性能、更高可靠性的电缆及组件提出升级需求。

3）新兴领域快速发展为特种线缆行业带来新的发展机遇。随着我国经济的跨越式发展，商业航天、低空经济等一批新兴领域加速涌现，对适配特殊工况、具备专属性能的特种电缆需求也与日俱增，成为拉动行业增长的新引擎。2023 年 12 月中央经济工作会议明确提出“打造商业航天、低空经济等战略性新兴产业”，2024 年政府工作报告也首次提出要大力发展“低空经济”，2026 年工业和信息化部等五部门更是联合印发相关实施意见。商业航天与低空经济等新兴领域的快速发展，持续催生特种线缆的新增需求，为特种电缆行业注入蓬勃的发展活力。

2023 年末至 2025 年末，公司在手订单金额为 2,761.54 万元、2,250.66 万元和 5,495.04 万元，2024 年末公司在手订单存在一定的下滑情况，2025 年末已恢复增长。2025 年度，公司实现营业收入 22,976.79 万元，较上年同期增长 18.41%，归属于母公司所有者的净利润为 7,098.10 万元，较上年同期上升 22.11%，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润为 6,781.78 万元，较上年同期上升 28.04%。

随着军工行业阶段性调整结束，行业整体景气度持续向好，公司业绩已经实现企稳回升。依托长期深耕军工领域积累的技术优势、稳定的客户资源及丰富的项目储备，公司在手订单正逐步有序转化为营业收入；同时，公司与中航

工业、航天科技、航天科工等主要客户维持长期稳定的合作关系，且储配配套开发项目丰富，为后续订单持续落地提供了坚实支撑。综合来看，公司业务发展具备较强的稳定性和可持续性，业绩不存在大幅下滑的风险。

五、说明中航工业等主要客户下属子公司等是否具备生产与发行人相同产品或可替代产品的技术或生产能力，发行人是否存在被替代的风险；如存在，充分揭示替代风险

中航工业等主要客户下属部分子公司具备生产和公司相同产品或可替代产品的技术或生产能力，具体情况如下：

序号	公司名称	所属集团	与公司存在竞争的产品	与公司产品主要区别
1	中航光电科技股份有限公司	中航工业	组件	主要生产连接器，并在连接器的基础上对外采购线缆加工线缆组件。
2	宝胜科技创新股份有限公司	中航工业	线缆	主要产品为电力电缆，主要客户集中在电力能源及装备类市场，如国家电网、南方电网、大唐集团等。
3	中航富士达科技股份有限公司	中航工业	组件	主要生产射频连接器，并在连接器的基础上对外采购线缆加工线缆组件。
4	贵州航天电器股份有限公司	航天科工	组件	主要生产连接器，并在连接器的基础上对外采购线缆加工线缆组件。
5	中兵航联科技股份有限公司	兵器工业	组件	主要生产连接器，并在连接器的基础上对外采购线缆加工线缆组件。
6	中国电子科技集团公司第二十三研究所	中国电科	线缆、组件	主要从事各种光、电信息传输线、连接器及组件等产品的研发和生产和销售。
7	四川华丰科技股份有限公司	长虹电子	组件	主要生产连接器，并在连接器的基础上对外采购线缆加工线缆组件。

与上述主要客户下属子公司相比，公司主营业务聚焦于高性能特种线缆及光电组件的研制、生产与销售，其中，线缆业务收入占主营业务收入的比例分别为 88.39%、89.18%和 84.83%，主要业务与前述客户下属子公司存在明确区别，且专注度更高。具体而言，中航光电、富士达、航天电器、中兵航联和华丰科技主要产品为连接器，并在连接器的基础上对外采购线缆加工生产线缆组件；宝胜股份主要产品为电力电缆，主要客户集中在电力能源及装备类市场，如国家电网、南方电网、大唐集团等；中国电子科技集团公司第二十三研究所系专业从事信息传输线技术研发的综合型研究所，主要产品包括光、电信息传输线、连接器及组件等，主要为总装、总参、各军工集团等的重点项目提供高科技产品，项目来源主要是总装预研项目、科工局项目、集团公司创新基金项

目等，该所的主要使命和业务聚焦于前沿技术的研发与创新。

公司产品广泛配套应用于航天航空、军工电子、兵器舰船等装备系统内及系统间的电力及信号传输，在装备系统中起着“毛细血管和神经”的基础作用，且军工装备型号繁多，需求差异化显著，公司已形成近 50 个系列、400 多个品类、上千种规格的产品，能够根据客户对装备系统中电力和信号传输的性能及环境等具体要求进行定制化生产，而非通用标准件。此外，军工客户的每个军工装备型号从立项、研发、定型及批量生产的整个周期较长，需要线缆配套企业在军工客户小批量订单的情况下持续投入较多的生产资源进行较长周期的配合，但客户项目一旦通过定型验证进入批量化生产阶段，通常会形成项目周期内的稳定供应关系。

综上，公司与上述单位业务各有侧重，主营业务产品存在一定差异，且凭借良好的产品质量和市场口碑获得了客户的广泛认可，形成一定的竞争优势。虽然公司所处行业属于竞争较为充分的行业，但客户通常会依据供应商的产品性能、服务能力、资质水平、历史业绩和报价水平等因素综合评估选择供应商。在长期的合作过程中，公司与各大军工集团在新产品研制、型号产品的配套保障过程中形成了较为紧密、稳定的合作关系，因此被替代的风险较低。但各大军工集团的部分下属单位具备生产与公司相同产品或可替代产品的技术或生产能力，若各大军工集团改变经营策略，加大下属子公司面向市场独立经营线缆产品，直接参与公司主要产品市场竞争，且公司不能采取有效措施保持技术优势、维护客户资源、稳固市场份额，则公司产品存在一定程度上被替代的风险。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”补充“（六）产品替代风险”、“第三节 风险因素”之“一、经营风险”补充“（六）产品替代风险”，具体如下：

“近年来，国家把军民融合发展上升为国家战略，鼓励民营企业积极参与军工业务。目前各大军工集团及下属单位主要负责武器装备整机及系统级产品的研制与生产，民营企业为军工集团提供配套供应，业务各有侧重。但各大军工集团的部分下属单位具备生产与公司相同产品或可替代产品的技术或生产能力，若各大军工集团改变经营策略，加大下属子公司面向市场独立经营线缆产品，直接参与公司主要产品市场竞争，且公司未能正确判断行业发展趋势并及

时制定有效应对策略，或因持续创新投入不足无法持续保持核心竞争优势，公司产品可能存在被替代风险，进而对公司市场竞争力和持续盈利能力造成不利影响。”

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售负责人，了解国有军工集团下属单位选择合作对象的主要方式、从接受研发需求到进入批量列装的主要流程及时间周期、主要客户对供应商准入门槛的管理制度和主要客户的合格供应商认证情况。

2、访谈发行人销售负责人，了解报告期内订单或项目的具体获取方式；获取发行人报告期内不同订单获取方式的具体数据，与同行业可比公司进行对比，分析订单获取方式是否符合行业惯例；计算分析发行人销售费用率并与同行业可比公司进行对比，分析销售费用率是否符合行业惯例。

3、访谈发行人销售负责人，了解主要客户收入变动变化情况及影响因素，分析发行人收入波动的具体原因及合理性；查阅国防军工行业研究报告及所属行业主要上市公司的年度报告等公开披露信息，了解其营业收入变动情况，分析发行人收入波动是否与军工行业类似公司业绩变动趋势存在较大差异以及2025年度收入恢复增长的原因及合理性。

4、访谈发行人销售负责人，了解发行人与主要客户的合作历史、发行人相较于同类产品的其他竞争对手的竞争优劣势以及目前储配的配套开发项目情况；获取发行人报告期各期末及截至2026年2月末在手订单数据，了解在手订单对应客户以及预计执行周期，分析说明发行人与主要客户合作的稳定性，期后业绩是否存在下滑风险。

5、访谈发行人销售负责人，了解发行人主要客户下属子公司是否存在具备生产与发行人相同产品或可替代产品的技术或生产能力情况，分析发行人是否存在被替代的风险。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、中航工业等军品总体单位选择合作对象的主要方式包括延续性采购、询价采购等方式；发行人接受总体单位及各级配套单位的研发需求后，主要根据其提出的结构设计、性能参数和功能要求，结合发行人技术积累形成技术方案，方案经认可后进入定制化生产阶段，配合总体单位及各级配套单位的项目进行其初样、试样和定型工作；从市场订单跟踪到批量列装采购，往往需要经历一、两年甚至更长时间；发行人均已取得主要客户的合格供应商认证。

2、发行人已说明报告期内订单或项目获取的具体方式、不同订单获取方式对应的收入金额及占比、各期的销售费率情况；发行人与线缆行业可比公司因产品定制化程度、下游应用领域等不同在订单获取方式存在一定差异，具有合理性，与军工行业可比公司不存在重大差异；发行人销售费用率略高于军工行业可比公司平均值，整体介于行业可比公司合理区间内，但高于线缆行业可比公司，主要系发行人销售规模较小，以及军用特种线缆销售需要较多的专业化、高素质的销售人员所致，具有合理性。

3、发行人主要客户收入变动系下游客户项目进展与调整等因素影响所致；业绩变动受军工领域的阶段性需求波动影响较为明显，与军工行业收入类似上市公司的业绩变动趋势基本一致，不存在重大差异；2025 年军工行业下游整体需求恢复，受前期暂缓项目的重新启动、新项目及时跟进等因素影响，发行人收入较上年同期实现增长，具有合理性；2025 年行业中下游客户需求恢复的描述真实客观，具有可持续性。

4、发行人与中航工业等主要客户均保持十年以上的合作历史；相比于其他竞争对手，发行人在产品、技术和配套响应性等方面满足客户要求的前提下，凭借更优的产品综合性价比及响应服务能力，与下游客户形成长期、稳定的战略合作，是主要客户军用线缆配套项目的核心供应商；发行人储备的配套开发项目覆盖主要客户和各个项目阶段；发行人在手订单总体良好，与主要客户合作稳定，国防军工的稳定发展、军工装备的持续升级以及新兴领域快速发展都将带动特种线缆需求，发行人业绩不存在大幅下滑的风险。

5、中航工业等主要客户下属子公司等具备生产与发行人相同产品或可替代产品的技术或生产能力，虽然其与发行人业务各有侧重，但发行人存在一定程度被替代的风险。发行人已在招股说明书中充分揭示并披露替代风险。

七、说明对报告期内销售收入真实性采取的具体核查程序、覆盖范围及核查意见

（一）核查程序及覆盖范围

1、了解、测试并评价发行人销售与收款业务相关的内部控制制度、财务核算制度的设计和执行的有效性。

2、选取发行人报告期内的重要客户检查订货确认单和销售合同，识别与收入确认相关条款，评估发行人的收入确认时点是否符合企业会计准则的要求。

3、获取报告期内发行人的主要客户清单，通过企查查等网络查询的方式核查主要客户的基本情况，检查发行人主要客户与发行人、发行人实际控制人以及主要关联方之间是否存在关联关系；通过企查查等公开渠道查询主要客户的相关背景情况，分析主要客户经营范围是否与发行人业务匹配。

4、分析发行人报告期内营业收入的变动情况，分析产品销售结构和价格变动是否异常，并分析异常变动的原因；分析各期重要产品的毛利率，检查是否存在较大波动或其他异常情况，并查明原因；获取报告期各期增值税申报表并与实际收入金额比较；分析主要客户各期收入变动原因的合理性。

5、对发行人报告期内重要客户执行函证程序，函证内容包括本期销售情况、本期回款情况、期末应收账款余额、发出商品情况等，以评估销售收入的真实性和收入确认的准确性。

报告期内，申报会计师函证核查销售收入金额及占比如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
营业收入（A）	22,976.79	19,404.96	20,660.13
发函金额（B）	18,966.35	16,629.76	17,472.32
回函金额（C）	18,363.99	15,359.94	16,163.08
未回函金额（D）	602.36	1269.82	1309.24

发函比例（E=B/A）	82.55%	85.70%	84.57%
回函比例（F=C/A）	79.92%	79.15%	78.23%
未回函比例（G=E-F）	2.63%	6.55%	6.34%
未回函替代测试金额比例	100.00%	100.00%	100.00%

针对未回函的客户，实施替代测试程序，检查相关销售合同、订货确认单、物流单、签收单、银行回单等支持性证据，可以确认账面金额的准确性。

针对回函不符的客户，编制函证差异调节表，并检查相关销售合同、订货确认单、物流单、签收单、银行回单等支持性证据，确认账面金额的准确性。客户回函差异主要系客户账务处理时间性差异，不涉及对收入确认金额和收入确认时间的差异。

6、对发行人报告期内主要客户进行访谈，了解客户的营业规模、合作背景、与发行人的交易模式、交易内容及主要交易条款等，核查主要客户与发行人的交易是否真实并具备合理的商业逻辑。

报告期内，申报会计师客户访谈比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
营业收入	22,976.79	19,404.96	20,660.13
访谈客户收入金额	18,571.70	15,107.91	15,896.62
占比	80.83%	77.86%	76.94%

7、获取发行人报告期销售清单，对收入记录选取一定样本，核对订货确认单、销售合同、销售发票、客户签收单、销售回款凭证等支持性文件，评估收入真实性。

报告期内，针对发行人营业收入执行细节性测试情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
营业收入	22,976.79	19,404.96	20,660.13
细节测试检查收入金额	16,122.16	13,686.58	14,575.97
细节测试检查比例	70.17%	70.53%	70.55%

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人销售收入确认真实、准确、完整，符合《企业会计准则》的相关规定。

八、按照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称《2 号指引》）2-9 经营业绩大幅下滑的要求核查并发表明确意见

申报会计师对照《2 号指引》2-9 经营业绩大幅下滑的相关规定，具体情况分析如下：

（一）经营能力或经营环境是否发生变化，如发生变化应关注具体原因，变化的时间节点、趋势方向及具体影响程度

1、发行人经营能力未发生重大不利变化

2022 年至 2025 年，发行人经营情况如下：

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		2023年度		2022年度
	金额	增幅	金额	增幅	金额	增幅	金额
营业收入	22,976.79	18.41%	19,404.96	-6.08%	20,660.13	-22.67%	26,715.26
归属于母公司所有者净利润	7,098.10	22.11%	5,812.82	-16.39%	6,952.12	-35.22%	10,732.06
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润	6,781.78	28.04%	5,296.64	-21.19%	6,720.82	-36.13%	10,522.12

2023 年度和 2024 年度发行人营业收入、归属于母公司所有者净利润和扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润均出现下滑，主要系“十四五”规划中期调整和军工集团客户人事变动导致下游客户项目进展暂缓、需求延迟所致，具体分析详见本问询回复之“问题 4/三/（一）结合主要合作客户对应收入变化情况及影响因素，分析说明报告期内线缆、光电组件 2022 年至 2024 年收入均持续大幅下滑、2025 年均有所回升的具体原因及合理性”

2025 年作为“十四五”收官之年，军工行业既定装备建设任务加速落地实施，前期暂缓积压项目集中重启、新型号装备逐步完成定型并批产，公司及时跟进客户需求，2025 年实现营业收入、归属于母公司所有者净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润分别为 22,976.79 万元、7,098.10 万元和 6,781.78 万元，较上年同期增长 18.41%、22.11%和 28.04%，经营业绩下滑趋势

已扭转。

报告期后，根据公司未经审计的财务数据，2026 年 1-2 月公司实现营业收入 4,104.10 万元，较上年同期增长 35.22%，期后业绩较好。

从经营能力方面来看，报告期内发行人自身的业务构成、生产制造能力、研发能力、成本控制能力、人员资产、内部控制均未发生重大不利变化。

综上，发行人保持良好的经营能力，未出现经营能力的重大不利变化。

2、发行人经营环境未发生重大不利变化

公司自成立以来，一直从事高性能、高可靠性特种线缆及光电组件等产品的研发、生产和销售，产品主要应用于军工领域。2023 年度和 2024 年度业绩下滑主要系受下游客户项目进展暂缓等因素导致客户需求延迟影响所致。该不利因素在 2025 年度已消除，2025 年度发行人营业收入、净利润均得到增长。2026 年 1-2 月，发行人经营业绩较上年同期仍保持增长，经营情况良好。

公司所处军用特种线缆行业，其发展与我国国防事业的发展紧密相连。通常，国防支出中装备费约占 1/3，装备费主要用于武器装备的研发、试验、采购、维修、运输及存储等。军用线缆及组件作为配套电子材料及元器件，广泛应用于航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业等领域。近五年（2021-2025 年），我国国防支出从 13,557.58 亿元增加至 17,846.65 亿元，年均复合增长率为 7.11%，国防支出占国内生产总值的比重较为稳定，维持在 1.20%左右；2026 年中央国防预算增至 19,095.61 亿元，增长率连续五年突破 7%，充足的国防预算为推动我国军队的武器装备现代化建设提供了有力支持，在国防支出持续增加的现状下，我国军用特种线缆市场规模将进一步扩大。

此外，实战化军事训练持续深化，军工装备不断升级换代，军贸也向中高端领域加速转型，为军用特种线缆提供了坚实的需求支撑。同时商业航天、低空经济等新兴产业蓬勃发展，进一步催生大量高性能特种线缆需求，多重因素推动下，特种电缆下游市场需求预计将持续稳步增长。

综上，随着客户延迟项目恢复及新项目推进，下游客户需求恢复正常，经营环境亦趋于稳定，发行人不存在经营环境发生重大不利变化的情形。

（二）发行人正在采取或拟采取的改善措施及预计效果，结合前瞻性信息或经审核的盈利预测（如有）情况，判断经营业绩下滑趋势是否已扭转，是否仍存在对经营业绩产生重大不利影响的事项

1、发行人正在采取或拟采取的改善措施及预计效果

发行人在 2023 年、2024 年为应对业绩下滑，主要采取以下措施应对：（1）维持较高的研发投入强度，聚焦关键技术攻关，增强核心技术壁垒，开发出更具竞争力的产品，为开拓新客户、新领域奠定基础，抢占未来市场先机；（2）内部推行精益生产管理，严格控制销售、管理等期间费用。（3）优化产品结构，持续保持高质量服务。从技术研发、人才招聘等方面加大光电组件市场布局；军用线缆行业具有长周期特征，持续加强高质量的服务，积极参与到军工新项目中。随着改善措施的持续实施，公司 2025 年度经营业绩下滑趋势已扭转，期后业绩仍保持增长。

2、结合前瞻性信息或经审核的盈利预测（如有）情况，判断经营业绩下滑趋势是否已扭转，是否仍存在对经营业绩产生重大不利影响的事项

报告期后，铜、银的公开市场价格大幅上涨。发行人产品的主要原材料为镀银铜、镀锡铜、镀镍铜等金属导体和含氟塑料等绝缘材料，原材料成本占营业成本比例较高，原材料价格变动对公司营业成本产生较大影响。2026 年 1-2 月，公司导体材料中的镀银铜导体的采购均价较 2025 年第四季度上升 34.05%，镀锡铜导体的采购均价较 2025 年第四季度上升 14.59%，公司主要原材料采购均价及变动情况如下：

单位：元/kg

项目	类别	2026年1-2月		2025年第四季度
		价格	变动率	价格
导体材料	镀银铜导体	595.22	34.05%	444.02
	镀锡铜导体	99.98	14.59%	87.25
绝缘材料	-	169.63	-11.50%	191.67
主营业务毛利率		65.19%	15.50%	49.69%

注：2026 年 1-2 月的财务报表未经审计。

根据本问询回复之“问题 6/一/（四）/2、针对主要原材料价格波动对毛利率、利润的影响作敏感性分析，说明期后原材料采购价格、毛利率及变动情况，

分析期后原材料价格大幅上涨对公司盈利能力的影响”。假设公司主要材料价格均上涨 30%，公司产品销售价格、原有产品销售结构等其他条件不变的情况下，对公司报告期内毛利率的影响为-8.61%、-10.59%和-10.11%，对公司利润总额的影响为-1,779.85 万元、-2,055.24 万元和-2,322.01 万元，占财务报表利润总额的比例为-22.04%、-30.74%和-27.24%。若期后原材料价格大幅上涨，依据公司现有采购模式，在公司产品售价不能相应提高的情况下，将会降低公司盈利水平。

2026 年 1-2 月，发行人营业收入和主营业务毛利率较上年同期仍保持增长，主要系公司数据传输电缆、扁平带状电缆、水密电缆等附加值较高的产品期后销售情况良好。因此，主要原材料价格波动对公司经营业绩影响较小。同时，公司为应对原材料价格上涨，拟采取以下措施：（1）密切关注主要原材料铜、银等市场行情走势，并结合订单量和安全库存等情况在市场价格处于相对低位时合理规划主要原材料备货量；（2）及时与下游客户沟通协商调整原有产品价格，积极开发新产品，通过新产品新定价的方式积极消除原材料上涨带来的成本影响，努力维持公司盈利能力；（3）持续加大研发投入和技术创新，以实现产品升级和结构优化，研发、生产和销售更具附加值的产品，以应对原材料价格上涨，保证公司的盈利能力。

综上，发行人正在采取或拟采取的改善措施取得了良好的效果，经营业绩下滑趋势已得到控制。报告期后，主要原材料波动对公司经营业绩影响相对较小，不存在对经营业绩产生重大不利影响的事项。

（三）发行人所处行业是否具备强周期特征、是否存在严重产能过剩、是否呈现整体持续衰退，发行人收入、利润变动情况与同行业可比公司情况是否基本一致

公司特种线缆及光电组件产品广泛应用于航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业等军工领域，公司产品主要应用于军工装备领域，受国防安全需求及国家“五年计划”对军工领域的规划部署影响较大，受国民经济周期性波动的影响较小，不存在明显的强周期性特征。

近五年（2021-2025 年），我国国防支出从 13,557.58 亿元增加至 17,846.65

亿元，年均复合增长率为 7.11%，国防支出占国内生产总值的比重较为稳定，维持在 1.2%左右；2026 年中央国防预算增至 19,095.61 亿元，增长率连续五年突破 7%。在国防支出持续增加及国产率提升的现状下，我国军工特种线缆市场规模逐年提升。当前我国军用线缆国产化进程发展迅速，但仍有部分高端产品需进口，发行人所属行业不存在严重产能过剩情形，未呈现整体持续衰退情形。

公司收入规模相对较小，且以军品业务为主，受军工领域的阶段性需求波动影响较为明显，选取与公司营业收入规模相近的国防军工行业上市公司作为对比。2023 年度至 2025 年 1-9 月，该类公司收入和净利润波动情况如下：

项目	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度	
	收入增幅	净利润增幅	收入增幅	净利润增幅	收入增幅	净利润增幅
营业收入低于 3 亿的国防军工上市公司	32.44%	32.56%	-13.52%	-177.10%	-24.52%	-199.19%
营业收入低于 5 亿的国防军工上市公司	25.44%	37.04%	-4.79%	-113.50%	-17.12%	-204.10%
公司	21.43%	30.90%	-6.08%	-16.39%	-22.67%	-35.22%

注 1：选取 2024 年度营业收入低于 3 亿国防军工上市公司，共计 29 家；

注 2：选取 2024 年度营业收入低于 5 亿国防军工上市公司，共计 48 家；

注 3：国防军工行业部分上市公司尚未披露 2025 年年度报告，因此选取 2025 年 1-9 月数据。

2023 年至 2025 年 1-9 月，公司收入和净利润变动趋势与军工行业类似上市公司的业绩变动趋势基本一致，变动程度存在差异主要系具体产品和客户不同所致，业绩波动具备合理性。

综上，公司业绩变动受军工领域的阶段性需求波动影响较为明显，与军工行业收入规模类似上市公司的业绩变动趋势基本一致，不存在重大差异。

（四）因不可抗力或偶发性特殊业务事项导致经营业绩下滑的，相关事项对经营业绩的不利影响是否已完全消化或基本消除。

2025 年度，由于军工行业环境阶段性调整结束，发行人实现营业收入、归属于母公司所有者净利润、扣除非经常性损益后归属于母公司所有者净利润分别为 22,976.79 万元、7,098.10 万元和 6,781.78 万元，较上年同期增长 18.41%、22.11%和 28.04%，已经实现企稳回升，该事项的影响已经基本消除。

对发行人未来经营业绩造成不利影响的不可抗力或偶发性特殊事项主要是铜、银等原材料价格上涨，但主要原材料价格波动对公司经营业绩影响较小。同时，公司拟采取多项措施应对原材料价格上涨，2026 年 1-2 月，发行人经营业绩较上年同期仍保持增长，经营情况良好。

（五）核查程序及核查意见

1、核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人高级管理人员，了解发行人经营能力、经营环境以及下游客户项目进展暂缓与调整情况。

（2）获取发行人营业收入、营业成本、净利润等数据以及改善措施，分析发行人业绩下滑原因以及判断下滑趋势扭转。

（3）向发行人高级管理人员了解，发行人未来经营能力、经营环境是否存在重大变化情况。

（4）了解发行人所处行业是否存在强周期性特征、是否存在严重产能过剩、是否呈现整体持续衰退情形。

（5）获取发行人同行业可比公司的公开材料，核查发行人收入、利润变动情况与同行业可比公司情况是否基本一致。

（6）获取发行人期后原材料采购明细和期后财务报表，核查期后原材料价格波动情况以及对发行人的影响；访谈发行人高级管理人员，了解为应对原材料价格上涨拟采取的措施。

2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

（1）发行人在报告期内出现营业收入、净利润等经营业绩指标大幅下滑情形，主要系受下游客户项目进展暂缓等因素导致客户需求延迟影响所致。报告内发行人经营能力未发现重大变化，随着客户延迟项目恢复及新项目推进，下游客户需求恢复正常，经营环境亦趋于稳定，发行人不存在经营环境发生重大不利变化的情形。

（2）发行人在业绩下滑期间，维持较高的研发投入强度，推行精益生产管理，严格控制销售、管理等期间费用，优化产品结构，持续保持高质量服务，取得了预计效果，维持了发行人的经营能力，最近一年营业收入、净利润已经实现了下滑趋势的扭转。报告期后主要原材料波动对发行人经营业绩影响相对较小，不存在对经营业绩产生重大不利影响的事项。

（3）发行人所处行业不具备强周期特征、不存在严重产能过剩、未呈现整体持续衰退，发行人收入变动情况与国防军工行业可比公司情况基本一致。

（4）导致发行人报告期内经营业绩下滑主要事项的不利影响已经基本消除，对发行人未来经营业绩造成不利影响的不可抗力或偶发性特殊事项主要是铜、银等原材料价格上涨，但主要原材料价格波动对发行人经营业绩影响较小。

问题 5. 收入确认合规性

（1）军品暂定价格模式下收入确认合规性。根据申请文件：①公司根据客户签收确认收入，正式合同签订周期较长且普遍存在先按订单要求发货，后签订正式合同的情形。对于尚未签订合同的产品，在符合上述收入确认条件时，按照订货确认单的暂定价确认收入，在签订正式合同后，将价差计入当期收入。②报告期各期末，公司暂估余额分别为 10,650.31 万元、8,922.59 万元、5,834.35 万元和 8,936.19 万元，其中账龄超过一年以上的占比分别为 16.37%、33.81%、23.32%和 12.72%。请发行人：①说明报告期内向中航工业等军方总体单位销售的主要业务流程（包括需求确认、研发、定型、定价、量产、收入确认、付款等）、各业务流程的一般周期、关键业务凭证等。②说明暂定价格的具体确定依据，与客户签订的订货确认单是否均明确有订货价格约定，是否存在无订货价暂估的情形；说明客户对暂定价格确认需要履行的流程，发行人是否向客户提交定价成本等资料。③结合相关规定及实际情况说明军审定价的周期、军审定价的程序及确定依据，说明除军审定价外，发行人是否存在其他可能导致收入调整的情形；说明报告期内主要产品军审定价与暂定价格的差异情况，说明差异的原因及合理性。④说明各期营业收入中，签收时已签订正式合同的（已完成军审定价）、尚未签订正式合同的（未完成军审定价）产品的收入金额及占比，分析占比变动原因及合理性；结合报告期各期公司当期调整以前年度暂估确认收入具体情况，说明是否存在较大金额的估计差异。⑤说明

公司目前的收入确认方式（根据暂定价以签收单为收入确认依据，期后根据审定价格调整当期收入）是否符合《企业会计准则》相关要求，是否符合行业惯例。⑥说明各期暂估收入部分期后审定价格确定及签订正式合同的时间，是否存在长期未签订正式合同的情况，相关回款是否存在异常；结合军审定价的耗时及实际情况，说明军审定价进展，审定时间是否存在不确定性的风险，针对长期未完成审价的产品披露其原因、预计是否存在障碍，作出重大事项提示。⑦结合历史数据及实际情况、未完成军审定价产品收入金额及占比等情况，对审定价格具有不确定性的风险进行量化，并作出重大事项提示。

（2）客户供应商重合的背景及会计核算合规性。根据申请文件，发行人报告期内存在较多客户、供应商重合的情况，如 2024 年向重合主体销售金额 6,341.69 万元，采购金额 1,939.66 万元。请发行人：说明报告期内客户供应商重合交易的具体金额、交易原因、交易的合理性和必要性，相关采购销售定价的公允性，目前相关业务的会计处理方式及合规性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对发行人军品销售收入确认合规性、收入确认依据充分有效性的核查方式、核查范围与核查意见。

【回复】

一、军品暂定价格模式下收入确认合规性

（一）说明报告期内向中航工业等军方总体单位销售的主要业务流程（包括需求确认、研发、定型、定价、量产、收入确认、付款等）、各业务流程的一般周期、关键业务凭证等

主要业务流程	业务流程、周期及关键凭证
需求确认	对于发行人已有产品：向客户提供公司既有型号和规格目录，由客户自主选型，或由公司协同客户完成选型，双方确认产品型号规格，并进行报价。 一般周期：1-10个工作日。 关键凭证：沟通记录、技术规格书、报价单、订货确认单等
	对于客户定制化需求产品：公司一般需长期跟踪客户新研制项目或型号，根据客户项目的特殊技术指标及设计技术要求等根据储备的技术和工艺能力提供定制化解决方案。公司在明确客户技术指标要求、质量标准、交付周期及成本控制等，出具技术协议或规格书，并进行报价。 一般周期：2-48周（可根据实际情况延长）。 关键凭证：沟通记录、技术协议或规格书、报价单、订货确认单等

主要业务流程	业务流程、周期及关键凭证
研发和定型	不适用。 公司作为军工行业产业链末端配套供应商，主要提供军用线缆等，不同于总体单位、子/分系统单位承接的具体项目/型号的研发、定型。
定制化生产	对于发行人已有产品：客户向公司提交订单后，如果有备货就及时发货，如果没有备货按照既有型号和规格的工艺进行生产交付。 一般周期：1-8周（可根据客户项目进度情况调整）。 关键凭证：合同评审、生产工艺单、生产记录、入库单、发货单等。
	对于客户定制化需求产品：客户对技术协议或规格书进行确认并提交订单后，公司依据技术协议或规格书制作生产工艺单和生产计划进行定制化生产并交付。 一般周期：1-6月（可根据客户项目进度情况调整）。 关键凭证：合同评审、生产工艺单、生产记录、入库单、发货单等。
价格确定	公司一般根据产品的技术要求及工艺难度、客户订货数量、产品规格、交期等向客户报价。客户一般结合历史价格、市场询比价或竞争性谈判等确定价格/暂定价格。 一般周期：1-10周（可根据客户谈判进度安排延长） 关键凭证：报价单、订货确认单、合同等。
量产	总体单位研制项目/型号定型后，军方与总体单位签订批产合同，总体单位将合同分解下发至各级配套单位，后续生产将严格依据定型阶段确立的产品技术状态生产，项目/型号即进入批产阶段。公司收到批产的投产计划单或备货通知单进行批量生产计划。 一般周期：1-6个月（可根据客户的生产进度进行调整） 关键凭证：投产计划单或备货通知单、合同评审、生产工艺单、生产记录、入库单等。
收入确认	公司主要销售线缆、光电组件并提供组装测试服务，属于在某一时点履行的履约义务。公司将产品交付给客户，经客户签收后，产品控制权上的主要风险和报酬转移，公司在取得经客户确认的签收单时确认收入；对于在签收时已签订正式合同的产品，按照合同价确认收入；对于在签收时尚未签订正式合同的产品，按照订货确认单上的暂定价确认收入，在签订正式合同后将价差调整当期收入。 关键凭证：合同、订货确认单、物流单、签收单等。
付款	双方签订正式合同，公司向客户提交增值税发票等，经客户单位内部付款审批流程完成后，客户进行结算付款。 一般周期：1-12个月 关键凭证：合同、发票、银行回单及承兑汇票等

（二）说明暂定价格的具体确定依据，与客户签订的订货确认单是否均明确有订货价格约定，是否存在无订货价暂估的情形；说明客户对暂定价格确认需要履行的流程，发行人是否向客户提交定价成本等资料

1、说明暂定价格的具体确定依据，与客户签订的订货确认单是否均明确有订货价格约定，是否存在无订货价暂估的情形

公司供应的特种线缆属于军工特定领域的配套产品，具有小批量、客户时间要求紧等特征，由于公司客户主要为军工集团及下属骨干企业和科研院所，

因该类客户其内部审批制度较为严格，环节较多，流程较复杂，为了保障装备的及时供应，存在客户先签暂定价格的订货确认单后签订正式合同情形。

订货确认单中的暂定价格通常由公司向客户提供产品报价，经客户审核、双方协商后确定的协议价格。公司向客户提供报价时，主要是根据产品规格、技术难度、成本预估、对方需求量、时间要求及质量保障、同类产品销售历史价格等综合因素评估后形成产品报价并通过与客户充分协商确定产品销售价格。

公司与客户签订的订货确认单均有明确的订货价格约定，不存在无订货价暂估的情形。

2、说明客户对暂定价格确认需要履行的流程，发行人是否向客户提交定价成本等资料

报告期内，发行人存在与客户先签暂定价格的订货确认单后签订正式合同的情形。客户对公司的暂定价格确认流程主要包括：公司根据客户的产品需求（包括技术要求、订货数量、产品规格、交期等）向客户采购人员进行产品报价。客户采购人员一般在询比价或竞争性谈判等方式后，与公司协商确认初步价格，客户采购人员将确认后的初步协商报价提交其相关部门进行审核确认，暂定价格确认后，向公司发出暂定价格订货确认单。公司根据订货确认单发货，客户的内部相关部门就该订单的暂定交易价格进行批准，履行其内部程序后签订正式合同。

在协商确定暂定价格的过程中，客户一般参考同类型产品历史采购价格、其他供应商报价、技术要求、订货数量、交期等相关因素，经与公司协商后确定暂定价格，少量客户会要求公司提供产品正式报价单或产品报价对应的成本数据。

（三）结合相关规定及实际情况说明军审定价的周期、军审定价的程序及确定依据，说明除军审定价外，发行人是否存在其他可能导致收入调整的情形；说明报告期内主要产品军审定价与暂定价格的差异情况，说明差异的原因及合理性

1、结合相关规定及实际情况说明军审定价的周期、军审定价的程序及确定依据，说明除军审定价外，发行人是否存在其他可能导致收入调整的情形

根据《军品定价议价规则（试行）》实施细则的规定，根据不同采购方式，军品议价分为激励约束议价、竞争议价、征询议价等三种。对部分军品采取审价的方式确定价格，其具体流程为：由生产单位（一般是装备总体单位或总装单位）编制并向驻厂军代表室上报定价成本等价格资料和报价方案。生产单位将驻厂军代表室核实并签署意见的报价方案连同有关资料报送军方价格主管部门，抄送军方装备订货部门。军方价格主管部门组织专家组审价后确定军品采购价格，批复生产单位并抄送军方装备订货部门。

实际执行中，需要审价军品由军方组织军品最终价格审定工作，并主导最终价格审定全过程，审价周期一般受到军方审价计划、总体单位所属项目进展、专家评审等多项因素的影响，故一般审定价无固定周期。

军方一般对总体单位、子系统类军品直接审价，而对零部件配套类及材料类一般不会直接审价，公司作为总体单位及各级配套单位的供应商，军方一般不会对公司的产品进行直接审价，但可能存在总体单位及各级配套单位参照上述审价方式对公司的产品价格进行审价的情况。公司存在与客户先签订暂定价的订货确认单，后续经客户的内部相关部门对暂定价进行批准并签订正式合同，即参考军审定价的情形。

报告期内，公司各期审价金额及对应的审价周期情况如下:

单位：万元

审价周期	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1年以内	11,808.71	92.89%	14,447.11	87.03%	15,850.32	92.29%
1年以上	903.56	7.11%	2,152.83	12.97%	1,324.31	7.71%
合计	**12,712.27**	**100.00%**	**16,599.94**	**100.00%**	**17,174.63**	**100.00%**

报告期内，公司各期审价金额分别为 17,174.63 万元、16,599.94 万元和 12,712.27 万元，其中 1 年以内完成审价金额分别为 15,850.32 万元、14,447.11 万元和 11,808.71 万元，占比为 92.29%、87.03%、92.89%，公司产品的审价周期主要集中在 1 年以内。

报告期内，除上述审价调整外，公司还存在因退换货、少量现金折扣等导致的收入调整事项，金额分别为-81.47 万元、-45.27 万元和-92.05 万元。

2、说明报告期内主要产品军审定价与暂定价格的差异情况，说明差异的原因及合理性

报告期内，公司各期审价金额分别为 17,174.63 万元、16,599.94 万元和 12,712.27 万元，主要产品审价与暂定价的差异情况如下：

单位：万元

2025年度				
分类	**项目**	**审价金额**	**暂估金额**	**价差**
线缆	当年暂估当年审价	7,690.51	7,717.46	-26.95
	以前年度暂估当年审价	2,647.15	2,692.86	-45.71
	小计	10,337.66	10,410.32	-72.66
光电组件	当年暂估当年审价	1,155.32	1,239.48	-84.16
	以前年度暂估当年审价	375.56	388.87	-13.31
	小计	1,530.88	1,628.35	-97.47
组装测试服务	当年暂估当年审价	660.40	638.69	21.71
	以前年度暂估当年审价	105.87	108.80	-2.93
	小计	766.27	747.49	18.78
其他	当年暂估当年审价	56.42	55.81	0.61
	以前年度暂估当年审价	21.04	21.29	-0.25
	小计	77.46	77.10	0.36
合计		**12,712.27**	**12,863.26**	**-150.99**
2024年度				
分类	**项目**	**审价金额**	**暂估金额**	**价差**
线缆	当年暂估当年审价	9,247.61	9,292.83	-45.22
	以前年度暂估当年审价	5,001.17	5,050.54	-49.37
	小计	14,248.78	14,343.37	-94.59
光电组件	当年暂估当年审价	878.00	881.86	-3.86

	以前年度暂估当年审价	346.56	363.60	-17.04
	小计	1,224.56	1,245.46	-20.90
组装测试服务	当年暂估当年审价	466.68	466.72	-0.04
	以前年度暂估当年审价	553.56	545.81	7.75
	小计	1,020.24	1,012.53	7.71
其他	当年暂估当年审价	84.22	84.21	0.01
	以前年度暂估当年审价	22.14	21.93	0.21
	小计	106.36	106.14	0.22
合计		**16,599.94**	**16,707.50**	**-107.56**
2023年度				
分类	**项目**	**审价金额**	**暂估金额**	**价差**
线缆	当年暂估当年审价	10,240.03	10,282.85	-42.82
	以前年度暂估当年审价	4,984.38	5,053.50	-69.12
	小计	15,224.41	15,336.35	-111.94
光电组件	当年暂估当年审价	584.80	574.41	10.39
	以前年度暂估当年审价	460.72	546.48	-85.76
	小计	1,045.52	1,120.89	-75.37
组装测试服务	当年暂估当年审价	453.78	457.48	-3.70
	以前年度暂估当年审价	369.35	354.51	14.84
	小计	823.13	811.99	11.14
其他	当年暂估当年审价	68.94	69.65	-0.71
	以前年度暂估当年审价	12.63	12.79	-0.16
	小计	81.57	82.44	-0.87
合计		**17,174.63**	**17,351.67**	**-177.04**

报告期内，公司各期审定价与暂定价格的整体价差分别为-177.04 万元、-107.56 万元和-150.99 万元，整体价差占比分别为-1.03%、-0.65%和-1.19%，差异金额及占比均较低。

报告期内，公司当期暂估收入于当期完成审价的，不影响当期收入确认金额；以前年度暂估收入于当期完成审价的，审价差额计入当期损益。报告期各期内，公司因审价调整影响当期收入的金额分别为：-140.20 万元、-58.45 万元和-62.20 万元。

公司供应的特种线缆属于军工特定领域的配套产品，具有小批量、客户时

间要求紧等特点，存在客户先签订具有数量、单价等要素的订货确认单，公司在产品交付客户，取得经客户确认的签收单时并按照订货确认单确认收入。由于公司客户主要为军工集团及下属骨干企业和科研院所，因该类客户其内部审批制度较为严格，环节较多，流程较复杂，致使签订正式合同周期较长，存在先按订单要求发货，后签订正式合同的情形。公司以订货确认单的暂定价在签收时点确认收入，在签订正式合同时将价差调整当期收入，符合《企业会计准则》的相关要求，具有合理性。

价差形成的主要原因系公司产品属于军工行业产业链末端配套，且具有小批量、时间要求紧的特征，客户采购人员将双方初步协商的暂定报价经相关部门审核后签订订货确认单，后续经客户的内部相关部门就该订单的暂定交易价格进行批准，履行其内部程序后签订正式合同，由此形成暂定价与审定价之间的差异，具有合理性。

综上，公司作为军品配套供应商，产品的审价周期主要集中在 1 年以内，除审价调整外，还存在退换货、少量现金折扣等导致收入调整情形；公司主要产品审价与暂定价差异金额及占比较小，符合公司实际经营情况，具有合理性。

（四）说明各期营业收入中，签收时已签订正式合同的（已完成军审定价）、尚未签订正式合同的（未完成军审定价）产品的收入金额及占比，分析占比变动原因及合理性；结合报告期各期公司当期调整以前年度暂估确认收入具体情况，说明是否存在较大金额的估计差异

1、说明各期营业收入中，签收时已签订正式合同的（已完成军审定价）、尚未签订正式合同的（未完成军审定价）产品的收入金额及占比，分析占比变动原因及合理性

报告期内，公司营业收入中签收时已签订正式合同的（已完成军审定价）、尚未签订正式合同的（未完成军审定价）产品的收入金额及占比如下：

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
签收时已签订正式合同	9,789.31	42.61%	5,693.26	29.34%	4,937.31	23.90%
签收时尚未签	13,187.48	57.39%	13,711.70	70.66%	15,722.82	76.10%

订正式合同						
合计	**22,976.79**	**100.00%**	**19,404.96**	**100.00%**	**20,660.13**	**100.00%**

如上表所示，报告期内，公司营业收入中签收时已签订正式合同的产品收入占比分别为 23.90%、29.34%和 42.61%，尚未签订正式合同的产品收入占比分别为 76.10%、70.66%和 57.39%。报告期内，公司营业收入中签收时已签订正式合同的产品收入占比逐年上升，主要系公司持续优化销售业务管理流程，积极与推动合同签订工作前置所致。

2、结合报告期各期公司当期调整以前年度暂估确认收入具体情况，说明是否存在较大金额的估计差异

报告期内，公司当期调整以前年度暂估确认收入的具体情况如下：

单位：万元

期间	2025 年度	2024 年度	2023 年度
当期调整以前年度暂估确认收入金额	-62.20	-58.45	-140.20
营业收入	22,976.79	19,404.96	20,660.13
占营业收入的比例	-0.27%	-0.30%	-0.68%

报告期内，公司当期调整以前年度暂估确认收入金额分别为-140.20 万元、-58.45 万元和-62.20 万元，占营业收入的比例分别为-0.68%、-0.30%和-0.27%，占比较小，不存在较大金额的估计差异。

（五）说明公司目前的收入确认方式（根据暂定价以签收单为收入确认依据，期后根据审定价格调整当期收入）是否符合《企业会计准则》相关要求，是否符合行业惯例

公司主要销售线缆、光电组件并提供组装测试服务，属于在某一时点履行的履约义务。公司将产品交付给客户，经客户签收后，产品控制权上的主要风险和报酬转移，公司在取得经客户确认的签收单时确认收入；对于在签收时已签订正式合同的产品，按照合同价确认收入；对于在签收时尚未签订正式合同的产品，按照订货确认单上的暂定价确认收入，在签订正式合同后将价差调整当期收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）中的相关规定，当企业与客户之间的合同同时满足下列五个条件时，企业应当在客户取得相关

商品控制权时确认收入。结合准则中合同确认的这五个条件判断如下：

《企业会计准则》中合同确认的五个条件	业务实质
1、合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；	公司存在未签订正式合同确认收入即产品在签收时点确认收入的情形，公司在产品交付客户前，双方已经通过订货确认单等形式就产品的规格型号、数量、暂定价格等达成一致，结合《企业会计准则第14号——收入》（财会[2017]22号）中的合同确认的五个条件判断如下：1、双方经过协商，以订货确认单等形式确定双方将履行的义务；2、双方在订货确认单中明确了将转让产品的规格型号、数量、暂定价格等合同关键要素；3、按照双方既往合作历史或行业惯例进行支付；4、鉴于公司已将产品交付客户，相应的商业实质已经发生，未来现金流量很可能流入公司；5、公司将产品交付客户，相应的对价很可能收回。
2、该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；	
3、该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；	
4、该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；	
5、企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。	

公司通过订货确认单就产品的规格型号、数量、暂定价格等与客户达成一致，在将产品交付给客户后并取得经客户签字确认的签收单据，产品的控制权已转移，确认已交付给客户的产品相应的经济利益很可能流入公司，不存在重大不确定性，因此，公司虽未签订正式合同，但公司产品已交付客户并经客户签收，产品控制权上的主要风险和报酬已转移，产品的法定控制权已转移，公司在取得经客户确认的签收单时已满足收入确认条件，符合《企业会计准则——收入》的相关规定。

与可比公司收入确认政策比较如下：

1、线缆行业

公司军用线缆及组件产品处于军工武器装备产业链配套末端，属于军事装备或装备部件的组成材料，往往需要由总体单位或者装备制造商进一步加工后装配在具体军事装备上，本身不需要安装与调试。公司在产品交付客户，经客户签收后，产品控制权上的主要风险和报酬转移，公司在取得经客户确认的签收单时确认收入。

公司的收入确认政策与线缆行业可比公司的收入确认政策对比情况如下：

公司名称	主营产品	产品应用领域	主要客户	具体原则
全信股份	高性能传输线缆和组件	军工电子信息领域；轨道交通、铁建、商用飞机和 5G 通信等商用民	军品业务主要客户为军工科研院所、主机厂所等，民品业务布	以商品的控制权转移时点确认收入：取得商品的现时收

公司名称	主营产品	产品应用领域	主要客户	具体原则
		品市场	局轨道交通、铁建、商用飞机以及 5G 通信等市场	款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。
	光电系统和 FC 产品	军工电子信息领域	军工科研院所、主机厂所	
华菱线缆	特种线缆	航空航天及融合装备用电缆、矿山、新能源专用耐候型特软电缆、轨道交通及高速机车用电缆、高阻燃耐火电缆、特种工程机械电缆、数据通信电缆等产品系列	航天科技集团、航天科工集团、中国兵器集团、中国航发动力、中船重工集团等军工客户；山东能源、中国神华、陕煤集团、贵州水城、盘江精煤、上海能源、山东能源、江西铜业、山西焦煤等能源客户。	公司根据销售合同或订单约定的交货期将货物运至购买方指定交货地点或由需方自提货物后，经客户签收后确认收入。
	电力电缆	电力系统的主干线路中用以传输和分配大功率电能的电缆产品	国网、南网、陕建新能源、中车风电、国华能源、中国安能等电网客户	
通光线缆	输电线缆	应用于高压、超高压、特高压线路，用于传输电能的架空导线；应用于建筑、城市亮化、风电项目、交通项目等	国家电网、南方电网等电网客户	货物交付即完成控制权转移，并且满足上述一般原则的，在货物发出并收到客户签收回单时确认收入；交付货物并需经客户验收完成控制权转移，在取得客户验收单时确认收入。
	光纤光缆	可用于电信、移动、联通、广电、电力、铁路等通信线路，可架空、管道、直埋敷设；主要用于架空输电线路建设；主要用于海底通信、能源系统	中国电信、中国移动、中国联通等通信运营商客户	
	装备线缆	产品符合机载和航天设备的要求，能满足航天、航空、舰载、船舶、电子、战车等领域的苛刻环境下的信息和能量传输；适用于无线电通讯、广播、电子设备及有关军用设备中传输信号等；主要应用于工业机器人及其拖链移动系统、港口机械和无人化码头、汽车自动化生产线以及铁路轨道车辆线缆等	中航工业、航天科技、航天科工和中国电科的各主机单位和科研院所等军工客户	

公司名称	主营产品	产品应用领域	主要客户	具体原则
金信诺	通信电缆及光纤光缆	通信领域、数据中心领域、特种科工领域	通信领域的爱立信、康普，数据中心领域的 H3C、浪潮，特种科工的主机厂及研究所	国内销售，在货物交付到买方指定地点并收到客户签收的送货单时确认收入的实现。
	通信组件及连接器	通信领域、数据中心领域、特种科工领域		
	PCB 系列	通信领域		
文峰光电	线缆	应用于航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业等军工领域	中航工业、航天科技、航天科工、兵器工业、兵器装备、中国电科、中国船舶、中国工程物理研究院及其下属骨干企业和科研院所等	公司将产品交付给客户，经客户签收后，产品控制权上的主要风险和报酬转移，公司在取得经客户确认的签收单时确认收入。
	光电组件			
	组装测试服务			

综上，线缆行业可比公司中全信股份以控制权转移时点确认收入；通光线缆一般情况下货物交付即完成控制权转移，收到客户签收回单时确认收入；华菱线缆和金信诺除民用线缆业务外，也存在部分军用线缆业务，该部分业务收入确认政策与民用线缆业务一致，采用签收确认收入。发行人以取得经客户确认的签收单时确认收入与线缆行业可比公司收入确认政策一致。

2、军工行业

公司供应的特种线缆属于军工特定领域的配套产品，由于公司客户主要为军工集团及下属骨干企业和科研院所，因该类客户其内部审批制度较为严格，环节较多，流程较复杂，为了保障装备的及时供应，存在客户先签订具有数量、暂定价等要素的订货确认单，公司在产品交付客户，取得经客户确认的签收单时，按照暂定价以签收单为收入确认依据，在签订正式合同后将价差调整当期收入。

与军工同行业可比上市公司的具体收入确认政策如下：

公司名称	收入确认政策	主要产品
北摩高科	销售商品收入：直接交付的产品，于产品经驻厂代表验收合格并交付产品时确认收入；交付主机厂等其他客户产品，于产品交付并取得客户验收单据时确认收入。对于需要主管部门审价的产品，主管部门已审价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照审定价确认收入，尚未审价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照暂定价格确认收入；在收到公司产品价格批复意见或签订价差协议后，按差价确认当期收入。	航空航天飞行器起落架着陆系统及刹车制动产品
振华风光	（1）针对客户直验业务，公司以产品已经发出、移交给	放大器、转换

公司名称	收入确认政策	主要产品
	客户并经客户检验入库作为收入确认的具体时点；（2）针对下厂验收业务，公司以客户下厂验收完成、产品已经发出并移交给客户，经客户验收入库，作为收入确认的具体时点；（3）针对提供服务业务，公司与客户之间的提供服务合同通常包含提供加工服务的履约义务。公司通常以生产服务完成及加工商品交付客户时确认销售收入。	器、接口驱动、系统封装集成电路和电源管理器
成电光信	公司部分产品销售根据合同约定为暂定价，最终价需军方审价确定。由于军方审价周期较长，针对尚未审价的产品，供销双方按照合同暂定价格结算，在军方审价后进行调整。在军方审价之前公司按暂定价确认收入，最终定价与暂定价的差额影响计入最终定价的当期。	网络总线产品以及特种显示产品
科思科技	（1）针对需要检验的产品：①取得驻厂代表验收并出具检验合格证；②产品已发出并取得客户的签收单；③销售价格基本确定，对于需要审价但尚未完成审价的产品，按照合同暂定价格确认收入，同时结转成本；审价完成后，将差价调整当期营业收入；④成本能够可靠计量。（2）针对不需要检验的产品：①产品已发出并取得客户的签收单；②合同约定异议期的，已过异议期且客户没有提出异议；③销售价格基本确定；④成本能够可靠计量。	产品主要为指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备、便携式无线指挥终端、其他信息处理终端等

军工可比上市公司北摩高科、成电光信、科思科技均存在以暂定价确认收入，待审价结束后按照正式合同价格与暂定价的价差调整当期收入的情形。发行人按照暂定价以签收单为收入确认依据，在签订正式合同后将价差调整当期收入的收入确认政策与军工同行业可比上市公司一致。

综上，公司收入确认方式符合《企业会计准则》相关要求，符合行业惯例。

（六）说明各期暂估收入部分期后审定价格确定及签订正式合同的时间，是否存在长期未签订正式合同的情况，相关回款是否存在异常；结合军审定价的耗时及实际情况，说明军审定价进展，审定时间是否存在不确定性的风险，针对长期未完成审价的产品披露其原因、预计是否存在障碍，作出重大事项提示

1、说明各期暂估收入部分期后审定价格确定及签订正式合同的时间，是否存在长期未签订正式合同的情况，相关回款是否存在异常

（1）各期暂估收入部分期后审定价格确定及签订正式合同的时间

公司将产品交付给客户，经客户签收后，产品控制权上的主要风险和报酬转移，公司在取得经客户确认的签收单时确认收入。对于在签收时已签订正式合同的产品，按照合同价确认收入；对于在签收时尚未签订正式合同的产品，

按照订货确认单上的暂定价确认收入，即暂估收入，公司在与客户签订正式合同时确定审定价格，暂估收入期后审定价格的确定时间与正式合同签订时间保持一致。

报告期内，公司暂估收入期后审定价格确定及签订正式合同的时间情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
营业收入	22,976.79	19,404.96	20,660.13
当期营业收入中未完成审价金额	3,684.03	3,087.92	4,514.48
当期营业收入中未完成审价占比	16.03%	15.91%	21.85%
期后1年以内完成审价	878.52	2702.88	4,124.34
期后1年以内完成审价占比	23.85%	87.53%	91.36%
期后1年以上完成审价	-	8.92	220.20
期后1年以上完成审价占比	-	0.29%	4.88%

注：期后数据统计截止日为2026年2月28日。

报告期内，公司当期营业收入中未完成审价金额分别为 4,514.48 万元、3,087.92 万元和 3,684.03 万元，占营业收入的比例分别为 21.85%、15.91%、16.03%。2023 年度暂估收入中期后 1 年内完成审价的比例为 91.36%、2024 年度暂估收入中期后 1 年内完成审价的比例为 87.53%，2025 年度暂估收入中期后截至 2026 年 2 月 28 日完成审价的比例为 23.85%。因此，各期暂估收入部分期后审定价格确定及签订正式合同的时间基本在 1 年以内。

（2）是否存在长期未签订正式合同的情况，相关回款是否存在异常

截至 2025 年 12 月 31 日，公司已确认但尚未签订正式合同对应的收入金额为 4,346.23 万元，其中，账龄 1 年以上尚未签订正式合同对应的收入金额为 662.20 万元，公司仅存在少量长期未签订正式合同的情况，金额及占比均较小。

截至 2026 年 2 月 28 日，公司报告期各期末应收账款的回款情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	20,352.12	21,480.05	21,165.11
期后回款金额	1,824.22	17,365.93	19,193.45
期后回款比例	8.96%	80.85%	90.68%

注：期后回款金额统计至 2026 年 2 月 28 日。

截至 2026 年 2 月 28 日，2023 年末和 2024 年末应收账款期后回款率分别为 90.68%和 80.85%，期后回款情况整体良好。

报告期内，公司持续跟踪正式合同签订的进度并加强对应收账款的管理，要求销售人员及时跟踪并敦促客户的合同审批流程并加强货款催收力度，随着下游客户完成审价及内部合同审批流程，公司暂估收入对应的合同也陆续签订中。

报告期各期末，公司不存在大额暂估款项无法收回的情况，也不存在与客户产生纠纷的情形。

2、结合军审定价的耗时及实际情况，说明军审定价进展，审定时间是否存在不确定性的风险，针对长期未完成审价的产品披露其原因、预计是否存在障碍，作出重大事项提示

（1）结合军审定价的耗时及实际情况，说明军审定价进展，审定时间是否存在不确定性的风险

公司处于军工武器装备产业链配套末端，军方一般不会对公司的产品进行直接审价，但存在总体单位及各级配套单位参照上述审价方式对公司的产品价格进行审价的情况。对于在签收时已与客户签订正式合同的产品，无需审价；对于在签收时尚未签订正式合同的产品，与客户签订正式合同时确定审定价格。

报告期内，公司各期完成审价金额分别为 17,174.63 万元、16,599.94 万元和 12,712.27 万元，其中 1 年以内完成审价金额为 15,850.32 万元、14,447.11 万元和 11,808.71 万元，占比分别为 92.29%、87.03%和 92.89%，公司产品的审价周期主要集中在 1 年以内。截至 2025 年 12 月 31 日，公司已确认但尚未完成审价签订正式合同对应的收入金额为 4,346.23 万元，该类正式合同的签订处于正常推进中，审定时间不存在重大不确定性风险。

（2）针对长期未完成审价的产品披露其原因、预计是否存在障碍

2023 年度暂估收入中期后 1 年内完成审价的比例为 91.36%、2024 年度暂估收入中期后 1 年内完成审价的比例为 87.53%，2025 年度暂估收入中期后截至 2026 年 2 月 28 日完成审价的比例为 23.85%。因此，各期暂估收入部分期后审

定价格确定及签订正式合同的时间基本在 1 年以内，审价进展正常。公司相关产品均已正常交付，交易背景真实、业务资料完备，公司已持续与总体单位及各级配套单位沟通推进，预计不存在实质性审价障碍。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”补充“（五）产品审价风险”、“第三节 风险因素”之“一、经营风险”补充“（五）产品审价风险”，具体如下：

“根据我国军品采购价格管理相关制度规定，由军方组织军品最终价格审定工作，主导最终价格审定全过程。公司产品主要应用于军工领域，处于军工武器装备产业链配套末端，军方一般不会对公司的产品进行直接审价，但存在总体单位及各级配套单位参照军方审价方式对公司的产品价格进行审价的情况。报告期内，公司客户审价产生的价差为-177.04 万元、-107.56 万元和-150.99 万元。若未来客户对公司产品价格的审定方式发生重大不利变化，可能产生较大的审定价差，从而对公司业绩产生重大不利影响。

……”

（七）结合历史数据及实际情况、未完成军审定价产品收入金额及占比等情况，对审定价格具有不确定性的风险进行量化，并作出重大事项提示

报告期内，公司存在与客户先签订暂定价的订货确认单，以订货确认单的暂定价在签收时点确认收入，在签订正式合同时将价差调整当期收入。

报告期内，公司各期收入中未完成审价金额分别为 4,514.48 万元、3,087.92 万元和 3,684.03 万元，占营业收入的比例分别为 21.85%、15.91%和 16.03%。

报告期内，公司各期已完成审价对收入调整金额分别为-177.04 万元、-107.56 万元和-150.99 万元，占当期完成审价金额的比例分别为-1.03%、-0.65%和-1.19%。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司已确认但尚未签订正式合同对应的收入金额为 4,346.23 万元。假设审定价较暂定价的差异在-0.96%（报告期数据均值），-5%和-10%情景下，其涉及的价差调整对营业收入、利润总额的影响金额以及占 2025 年度相应报表项目的比例情况如下：

单位：万元

审定价格较暂定价格差异	营业收入影响额/收入变动对利润总额影响额	占 2025 年营业收入的比例	占 2025 年利润总额的比例
-0.96%	-41.72	-0.18%	-0.51%
-5.00%	-217.31	-0.95%	-2.64%
-10.00%	-434.62	-1.89%	-5.27%

按照该模拟测算，若未来发生审定价格较暂定价格发生重大不利变化，将对公司未来业绩造成不利影响。

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、特别风险提示”补充“（五）产品审价风险”、“第三节 风险因素”之“一、经营风险”补充“（五）产品审价风险”，具体如下：

“……

截至 2025 年 12 月 31 日，公司已确认但尚未签订正式合同对应的收入金额为 4,346.23 万元。假设审定价较暂定价的差异在-0.96%（报告期数据均值），-5%和-10%情景下，其涉及的价差调整对营业收入、利润总额的影响金额以及占 2025 年度相应项目的比例情况如下：

审定价格较暂定价格差异	营业收入影响额/收入变动对利润总额影响额	占 2025 年营业收入的比例	占 2025 年利润总额的比例
-0.96%	-41.72	-0.18%	-0.51%
-5.00%	-217.31	-0.95%	-2.64%
-10.00%	-434.62	-1.89%	-5.27%

按照该模拟测算，若未来发生审定价格较暂定价格发生重大不利变化，将对公司未来业绩造成不利影响。”

二、客户供应商重合的背景及会计核算合规性

（一）说明报告期内客户供应商重合交易的具体金额、交易原因、交易的合理性和必要性

报告期内，公司采购金额或销售金额达到 10 万元以上的客户和供应商重合情况如下：

单位：万元

单位名称	销售收入				主要销售内容	采购金额				主要采购内容
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	小计		2025 年度	2024 年度	2023 年度	小计	
中航工业 A1	6,556.95	4,987.40	4,828.25	16,372.60	电线、电缆、光电组件等	120.66	92.43	115.62	328.71	连接器等
航天科工 B2	843.90	627.91	206.75	1,678.56	电线、电缆、光电组件等	6.64	33.01	33.97	73.62	连接器等
航天科工 B3	536.27	594.42	170.91	1,301.59	电线、电缆、光电组件等	-	0.64	1.19	1.83	1553B 数据总线电缆（双层屏蔽）
浙江中杭电子有限公司	68.14	14.67	55.16	137.96	电线、电缆、光电组件等	2.05	1.06	1.35	4.46	连接器等
中航工业 A51	-	34.47	79.42	113.89	电线、电缆、光电组件等	-	0.02	-	0.02	连接器等
镇江市青云电器科技有限公司	21.94	28.06	57.67	107.68	电缆等	-	0.25	-	0.25	插头等
兵器工业 C7	81.90	15.94	-	97.84	电线、电缆等	9.43	3.25	21.57	34.26	插头、连接器等
江苏凯兴特种线缆有限公司	16.39	5.31	5.16	26.86	氟塑料高温电线、控制通信电缆等	112.87	290.59	156.96	560.42	镀锡铜芯 PVC 绝缘电线、交联聚烯烃绝缘电线、低温电缆等及加工服务
航天科技 D9	17.34	1.92	6.25	25.51	电线、电缆等	0.38	12.08	12.16	24.62	连接器等
济南无线电九厂有限公司	3.26	7.51	11.04	21.80	电线、电缆等	0.05	-	-	0.05	连接器等
厦门优贝达电子科技有限公司	9.78	-0.13	2.73	12.38	电线、电缆等	6.81	0.09	0.83	7.72	组件辅材产品及加工服务
陕西益华电气股份有限公司	4.25	4.39	1.59	10.23	电线、电缆等	0.04	0.43	0.02	0.48	连接器、插头等

单位名称	销售收入				主要销售内容	采购金额				主要采购内容
	2025 年度	2024 年度	2023 年度	小计		2025 年度	2024 年度	2023 年度	小计	
江苏阿姆德光电科技有限公司	-	-	6.82	6.82	来料加工	11.93	7.95	5.53	25.41	光缆
洛阳奥联光电科技有限公司	-	5.92	0.75	6.67	电线、电缆等	48.49	38.98	49.31	136.78	连接器、光组件配件等
深圳市关西实业有限公司	2.25	0.31	0.96	3.52	氟塑料高温电线	7.33	6.94	8.61	22.88	同轴线缆等
安徽启骏信息科技有限公司	-	1.90	-	1.90	电缆	25.92	16.55	2.80	45.27	连接器、散件、插头等
金湖县宏达特种线缆有限公司	-	-	0.98	0.98	防波套等电缆	4.72	14.74	9.37	28.82	硅橡胶采购及外协加工
绵阳金信诺环通电子技术有限公司	-	-	0.71	0.71	电线、电缆等	19.49	-	-	19.49	插头
常州新航易导体科技有限公司	-	-	0.43	0.43	电线、电缆等	1,981.56	1,428.02	1,050.60	4,460.19	镀银铜线等导体材料
广州市宇达电子科技有限公司	0.38	-	-	0.38	电线、电缆等	27.41	13.42	26.98	67.81	热缩管等
小计	**8,162.73**	**6,330.00**	**5,435.58**	**19,928.31**	**-**	**2,385.78**	**1,960.45**	**1,496.88**	**5,843.10**	**-**

报告期内，公司供应商和客户重合的原因分为两类情形：第一类情形系销售和采购内容为不同类产品，如公司向常州新航易导体科技有限公司、中航工业 A1、航天科工 B2 等销售的为特种线缆等公司产品，而向其采购原材料如导体材料、连接器等对方生产的产品，主要系公司因生产经营需要所致，报告期内，供应商和客户重合主要属于该类情形；第二类情形系采购和销售内容虽然均为线缆等产品，但属于特定规格、特殊材料、特定工艺处理的线缆、公司不具备生产能力或生产效率较低，以及少量在客户急需情况下选择外部采购交付所致。

综上，报告期内，公司客户与供应商重合原因主要为满足各自业务需求而发生，符合公司实际经营情况，具备合理性和必要性。

（二）相关采购销售定价的公允性、业务的会计处理方式及合规性

1、相关采购销售定价的公允性

对于客户、供应商重合情形，销售业务主要为线缆等产品销售，采购业务主要为导体材料、连接器等原材料及不具备生产能力或生产不具备经济效益的线缆等，公司对其执行独立的采购流程、销售流程，相关价格均分别参照销售及采购各自业务独立定价，相关采购销售定价公允。

2、业务的具体会计处理方式

对于重合的供应商、客户的采购付款、销售收款，公司依据《企业会计准则》的规定进行分别核算。

采购付款的会计核算：

（1）公司在采购时，会计处理为：

借：原材料/库存商品/半成品

应交税费-应交增值税（进项税）

贷：应付账款—某某供应商

（2）公司在支付货款时，会计处理为：

借：应付账款—某某供应商

贷：银行存款/应收票据/应收款项融资

销售收款的会计核算：

（1）公司在销售产品时，会计处理为：

借：应收账款—某某客户

贷：主营业务收入

应交税费—应交增值税（销项税额）

（2）公司在收到货款或商业汇票时，会计处理为：

借：银行存款/应收票据/应收款项融资

贷：应收账款—某某客户

3、相关会计的合规性

对重合的客户与供应商，销售业务主要为线缆等产品销售，采购业务主要为导体材料、连接器等原材料及不具备生产能力或生产不具备经济效益的线缆等，相关的采购与销售均为单独签订合同的购销业务，相互独立，相关价格均分别参照销售及采购各自业务独立定价。公司采购产品后控制权即转移给公司，公司在后续销售中承担相关产品的存货风险，公司对最终产品具有完整销售定价权，并承担最终销售对应应收款的信用风险。

综上，公司对重合的客户与供应商的采购业务、销售业务按照独立购销业务进行会计处理具有合规性，符合《企业会计准则》的规定。

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人销售负责人，了解与主要客户之间销售业务的主要流程，包括需求确认、研发、产品定型、定价、批量生产、收入确认、款项结算等环节，各业务流程的一般周期、以及关键业务凭证。

2、访谈发行人销售负责人和财务负责人，了解暂定价格具体确定依据及客户对于暂定价格需要履行的内部程序、是否向客户提交定价成本等资料；获取

订货确认单，查阅是否均明确载有订货价格、数量等要素。

3、访谈发行人销售负责人和财务负责人，查询公开信息和同行业可比公司信息披露情况，了解发行人客户的审价的周期、审价的程序及确定依据以及其他可能导致收入调整的情形；了解报告期内主要产品审价与暂定价的差异金额、原因及合理性。

4、检查发行人收入确认时点正式合同签订情况，汇总对应收入金额及占比情况，分析占比变动原因及合理性；获取报告期各期发行人当期调整以前年度暂估确认收入的统计表，分析是否存在较大金额的估计差异及差异原因、合理性。

5、检查发行人销售合同、订货确认单关键条款或要素，查阅《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，并结合同行业可比公司收入确认政策，分析发行人收入确认政策是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否符合行业惯例。

6、获取并检查发行人未完成审价产品收入明细表及期后进展情况，分析是否存在长期未签订正式合同的情况以及相关回款是否存在异常；访谈销售负责人，了解审价耗时和进展情况、长期未完成审价的原因，分析审定时间是否存在不确定性的风险以及是否存在障碍。

7、获取未完成审价产品收入明细表，根据历史数据和实际情况，测算审定价较暂定价的差异对发行人业绩的影响情况。

8、获取发行人销售收入明细表及采购明细表，汇总报告期内供应商与客户重叠情况；访谈发行人销售负责人和采购负责人，了解供应商与客户重叠相关交易，分析交易的公允性、合理性、必要性。

9、访谈发行人财务负责人，了解供应商与客户重叠相关业务的会计处理方式；查询《企业会计准则》相关规定，分析会计处理的恰当性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已详细说明与主要客户之间的销售业务主要流程。

2、发行人已说明暂定价格的具体确定依据和客户对暂定价格确认需要履行

的流程；发行人与客户签订的订货确认单均有明确的订货价格约定，不存在无订货价暂估的情形。

3、除审价调整外，发行人存在退换货、少量现金折扣导致的收入调整事项，且涉及金额较小；发行人审价周期主要集中在 1 年以内，主要产品审价与暂定价格的差异较小；发行人产品具有小批量、时间要求紧的特征，客户采购人员将双方初步协商的暂定报价经相关部门审核后签订订货确认单，后续客户的内部相关部门就该订货确认单的暂定交易价格进行批准，履行其内部程序后签订正式合同，由此形成暂定价与最终合同价之间的差异，具有合理性。

4、发行人已说明各期营业收入中，签收时已签订正式合同的（已完成审价）、尚未签订正式合同的（未完成审价）产品的收入金额及占比，签收时已签订正式合同的产品收入占比逐年上升，系发行人持续优化销售业务管理流程，积极与推动合同签订工作前置所致。报告期内，发行人当期调整以前年度暂估确认收入金额较小，不存在较大金额的估计差异。

5、发行人收入确认方式符合《企业会计准则》相关要求，符合行业惯例。

6、发行人期后审定价格的确定时间与正式合同签订时间一致，各期暂估收入部分期后审定价格确定及签订正式合同的时间基本在 1 年以内；发行人相关产品均已正常交付，交易背景真实、业务资料完备，持续与总体单位及各级配套单位沟通推进，正式合同的签订处于正常推进中，审定时间不存在重大不确定性风险，预计不存在实质性审价障碍；发行人已在招股说明书中对审价风险作出重大事项提示。

7、发行人已说明未完成审价产品收入金额及占比情况，并在招股说明审计中对审定价格具有不确定性的风险进行量化，并作出重大事项提示。

8、发行人已说明报告期内客户供应商重合交易的具体金额，重合原因主要为满足业务需求而发生，符合发行人实际经营情况，具备合理性和必要性。

9、报告期内，发行人重叠客户和供应商交易内容相互独立，交易定价公允，相关业务的会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

四、说明对发行人军品销售收入确认合规性、收入确认依据充分有效性的核查方式、核查范围与核查意见

（一）核查方式及核查范围

1、获取发行人销售与收款业务相关的控制制度，通过穿行测试了解、评价发行人销售与收款的主要业务流程，以及与销售收入确认相关的关键内部控制的设计有效性，并选取样本通过控制测试评价其运行有效性。

2、获取并查阅发行人主要客户的订货确认单或销售合同，结合业务实质，分析在产品签收时点控制权是否转移，查阅《企业会计准则》的相关规定，评估发行人收入确认的合规性。

3、对比分析同行业可比公司公开披露信息，结合经营模式和收入确认政策，评价发行人收入确认的适当性。

4、对发行人主要客户执行细节测试，选取累计收入占比约 70%的客户作为细节测试样本，抽样结果涵盖了线缆、光电组件、组装测试服务，对于上述抽取的样本客户，对其相关销售记录进行核查，以此验证收入确认的合规性，并将核查结果与发行人账面确认的收入数据进行逐项核对。

5、对发行人主要客户实施函证程序，确认发行人销售收入的真实性、准确性。

6、对发行人主要客户进行访谈，了解产品销售流程、与发行人的合作背景、产品交付签收情况及付款方式等，核实销售业务的真实性，验证收入确认依据的充分性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

报告期内，发行人军品销售收入确认合规、收入确认依据充分有效。

问题 6. 采购公允性及毛利率较高的合理性

根据申请文件：（1）报告期各期，发行人主营业务毛利率分别为 65.90%、63.04%、55.71%、60.88%，毛利率高于线缆行业可比公司平均水平（20%左右），以及北摩高科、成电光信等客户结构相似的军工行业可比公司平均水平

（40%至 50%）。（2）报告期内，发行人主要产品的销售单价呈下滑趋势，如电线产品销售单价分别为 0.39 万元/km、0.32 万元/km、0.28 万元/km、0.28 万元/km，主要受下游军工行业竞争加剧等影响。（3）发行人采购的原材料包括导体材料和绝缘材料，其中导体材料与铜、锡、银等金属价格密切相关，2024 年以来价格持续大幅上涨，发行人不同导体供应商采购价格差异较大。发行人绝缘材料主要通过上海益南、上海耀澄等贸易商向境外采购。

（1）原材料采购价格公允性及成本核算准确性。请发行人：①说明各类原材料的市场供应情况，影响各类原材料采购定价的因素及报告期内的变动情况；结合各类原材料的细分类型及价格波动情况，说明报告期内导体、绝缘材料采购价格变动的原因及合理性，采购价格是否与市场公允价格一致；说明不同原材料对应的供应商情况、各期采购数量、单价、金额及占比，分析说明导体等原材料向不同供应商采购价格差异较大的原因及合理性，是否存在询价比价等过程。②说明各类原材料供应商的数量、采购金额及占比；各类原材料供应商的基本情况，包括各期采购内容、金额、占比、变动的原因及合理性，与发行人的合作历史、关联关系、经营规模、成立时间、注册地、实际控制人等，发行人采购金额占主要供应商经营规模的比例，说明公司在上海、常州等同一区域选择多家供应商的原因。③说明各期绝缘材料境内、境外采购数量、单价、金额及占比，分析变动的原因及合理性，境内外采购价格是否存在较大差异；说明主要贸易商对应的主要境外供应商情况，通过贸易商向境外供应商采购的合理性及必要性，相关材料进口是否存在受限可能，公司是否制定相关进口替代的应对措施，相关措施是否有效，公司主要产品使用该等进口原材料是否需要专门类别的备案或许可程序。④结合各细分产品耗用的原材料类型及单位耗用量情况，说明报告期内主要原材料价格持续上涨，但电线等产品单位成本持续下降的原因及合理性，电缆、光电组件产品单位成本波动较大的原因及合理性；针对主要原材料价格波动对毛利率、利润的影响作敏感性分析，说明期后原材料采购价格、毛利率及变动情况，分析期后原材料价格大幅上涨对公司盈利能力的影响。

（2）毛利率较高的合理性及可持续性。请发行人：①结合与可比公司相关产品类型、应用领域及具体客户的差异等，说明公司主营业务毛利率维持较高

水平且高于可比公司的原因及合理性；说明同类产品向不同客户销售的毛利率情况，是否存在重大差异及差异产生的原因。②列示报告期内各细分产品的销售单价、单位成本及构成、毛利率情况，分析说明报告期内电线产品销售单价持续下降、电缆产品波动较大的原因及合理性，结合单价、成本的变动趋势及影响因素，分析说明报告期内细分产品毛利率波动的原因及合理性。③结合目前特种线缆行业的市场竞争情况、发行人的竞争优劣势、军工采购审价政策等，分析说明发行人期后各产品销售单价是否存在持续下降的风险；结合目前原材料价格持续上涨、市场竞争加剧，以及购销定价模式、议价能力等。说明发行人高毛利率的稳定可持续性，充分揭示期后毛利率下滑的相关风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对向原材料及外协加工供应商采购真实性、公允性执行的核查程序、覆盖比例及核查意见。（3）说明对于成本归集及核算准确性执行的核查程序、覆盖比例及核查意见。

【回复】

一、原材料采购价格公允性及成本核算准确性

（一）说明各类原材料的市场供应情况，影响各类原材料采购定价的因素及报告期内的变动情况；结合各类原材料的细分类型及价格波动情况，说明报告期内导体、绝缘材料采购价格变动的原因及合理性，采购价格是否与市场公允价格一致；说明不同原材料对应的供应商情况、各期采购数量、单价、金额及占比，分析说明导体等原材料向不同供应商采购价格差异较大的原因及合理性，是否存在询价比价等过程

1、说明各类原材料的市场供应情况，影响各类原材料采购定价的因素及报告期内的变动情况

公司主要材料中的导体材料的核心原材料为铜、银，属于全球范围内的大宗交易商品，上游存在较多的供应商可供选择，且其市场价格公开透明。根据世界金属统计局的数据，2025 年全球精炼铜产量为 2,721.23 万吨，消费量为 2,682.71 万吨，供应过剩 38.51 万吨，供应相对充足。根据世界白银协会预测，近年来光伏用银等工业需求持续增加，而供应端相对刚性，预计到 2026 年全球

白银总供应量增长 1.5%，供应增长缓慢，白银市场价格仍将高位运行。

公司的绝缘材料主要为高性能含氟材料，高性能含氟材料的国外主要厂家为科慕、大金、杜邦等，占据全球 60%以上高端市场份额；国内主要厂家为巨化股份、东岳集团等。高性能含氟材料的核心原材料为萤石，萤石矿的主产国为中国、墨西哥、蒙古、南非等国，国内的萤石矿储量充足。

公司的主要材料中采购定价因素如下：

材料类别	采购定价因素	变动情况
导体材料	与铜、银等大宗商品的市场价格密切相关，供应商的定价方式主要为在铜、银等大宗商品的市场价格基础上，结合加工制作难度、工艺要求等协商确定。	报告期内采购定价因素无变动
绝缘材料	公司以进口为主，主要向进口代理商询价，综合考虑库存、采购周期等因素，择优采购。	

2、结合各类原材料的细分类型及价格波动情况，说明报告期内导体、绝缘材料采购价格变动的原因及合理性，采购价格是否与市场公允价格一致

报告期内，公司主要导体材料、绝缘材料采购价格波动情况如下：

单位：元/kg、%

材料类别	材料类别	2025年度		2024年度		2023年度
		单价	变动率	单价	变动率	单价
导体材料	镀银铜导体	387.31	20.77	320.70	2.63	312.48
	镀锡铜导体	81.11	4.44	77.66	8.81	71.37
绝缘材料	X-ETFE（进口）	1,191.07	-0.45	1,196.51	-1.31	1,212.39
	PFA（进口）	322.09	-7.46	348.08	-4.58	364.77
	FEP（进口）	195.29	4.80	186.34	-11.65	210.92
	PTFE薄膜（国产）	131.78	2.70	128.31	-0.46	128.90

（1）报告期内，公司导体材料采购价格变动的原因及合理性，采购价格是否与市场公允价格一致

公司导体材料主要有镀银铜线、镀锡铜线等，该等细分材料无直接准确的公开市场交易价格数据。公司镀银铜线、镀锡铜线的采购定价方式主要为在铜、银等大宗商品的市场价格基础上，结合加工制作难度、工艺要求等与供应商协商确定。公司主要导体材料的采购单价与大宗商品交易价格比较情况如下：

项目	2025年度	2024年度	2023年度

	均价	变动率	均价	变动率	均价
铜现货均价（元/千克）	81.14	8.16%	75.02	9.68%	68.40
银现货均价（元/千克）	9,752.61	34.81%	7,234.34	29.92%	5,568.10
公司镀银铜导体采购均价（元/千克）	387.31	20.77%	320.70	2.63%	312.48
公司镀锡铜导体采购均价（元/千克）	81.11	4.44%	77.66	8.81%	71.37

注：铜现货取自 1#铜长江现货的全年均价；银现货均价取自 1#白银长江现货的全年均价。

报告期内，导体材料的采购价格整体呈现上升趋势，主要系导体材料的定价方式为在铜、银等大宗商品的市场价格基础上，结合加工制作难度、工艺要求等与供应商协商确定。报告期内，公司镀银铜导体的采购均价变动率为 2.63%和 20.77%，镀锡铜导体的采购均价变动率为 8.81%和 4.44%，与铜现货均价变动率 9.68%和 8.16%、银现货均价变动率 29.92%和 34.81%，增长趋势一致，因报告期内的铜、银等大宗商品的价格整体呈现上升趋势，故导体材料的价格呈现上升趋势，变动率存在一定差异，主要系具体的采购时点不同所致，采购价格与市场公允价格一致。

（2）报告期内，公司绝缘材料采购价格变动的原因及合理性，采购价格是否与市场公允价格一致

报告期内，公司采购的进口绝缘材料主要为 X-ETFE、PFA、FEP，各期采购价格存在一定波动主要原因系受到国际运费、市场供求状况、汇率变动，不同采购时点的市场供应情况略有不同等影响所致。报告期内，公司采购的国产绝缘材料主要为 PTFE 薄膜，采购价格变动较小。公司绝缘材料采购不存在大宗交易公开市场，具体采购时点系根据公司生产经营需要向供应商采购，价格波动主要系采购时点市场情况影响所致，采购价格公允，价格波动具有合理性。

3、说明不同原材料对应的供应商情况、各期采购数量、单价、金额及占比，分析说明导体等原材料向不同供应商采购价格差异较大的原因及合理性，是否存在询价比价等过程

（1）报告期内，公司导体材料和绝缘材料对应的前五大供应商、数量、单价、金额及占比情况如下：

单位：吨；万元/吨；万元；%

材料类别	供应商名称	2025年度				2024年度				2023年度			
		数量	单价	金额	占类别比例	数量	单价	金额	占类别比例	数量	单价	金额	占类别比例
导体材料	常州罗尼斯特种导体有限责任公司	66.81	42.92	2,867.47	48.07	57.20	36.75	2,102.08	48.46	48.44	39.35	1,906.31	51.06
	常州新航易导体科技有限公司	63.07	31.42	1,981.56	33.22	55.50	25.73	1,428.02	32.92	46.38	22.65	1,050.60	28.14
	震雄铜业集团有限公司	92.13	8.11	746.95	12.52	71.89	7.73	555.79	12.81	65.62	7.14	468.32	12.54
	常州恒丰特导股份有限公司	6.32	47.85	302.22	5.07	7.91	30.89	244.40	5.63	9.61	26.59	255.58	6.85
	江苏歆智新材料科技有限公司	6.00	7.16	42.90	0.72	-	-	-	-	5.99	6.40	38.33	1.03
	泰州市常泰电子有限公司	0.08	113.55	8.77	0.15	0.04	85.29	3.21	0.07	-	-	-	-
	小计	234.41	-	5,949.87	99.75	192.54	-	4,333.50	99.89	176.04	-	3,719.14	99.62
绝缘材料	上海益南新材料科技有限公司	26.59	31.33	833.13	41.27	26.78	25.21	675.31	45.22	24.50	27.75	679.88	56.53
	上海耀澄贸易有限公司	7.23	70.20	507.60	25.15	2.48	79.87	198.39	13.28	2.27	37.50	85.15	7.08
	上海劲孚化工科技有限公司	8.30	17.03	141.31	7.00	11.06	22.86	252.85	16.93	3.15	24.03	75.69	6.29
	淮南伟龙高分子材料有限公司	7.74	12.54	97.11	4.81	3.52	12.43	43.71	2.93	2.97	12.54	37.26	3.10
	常州市兴诚高分子材料有限公司	7.25	13.32	96.54	4.78	5.48	13.30	72.93	4.88	5.11	13.22	67.51	5.61
	天津氟膜新材料有	5.08	13.66	69.41	3.44	5.14	12.58	64.63	4.33	3.86	12.72	49.15	4.09

材料类别	供应商名称	2025年度				2024年度				2023年度			
		数量	单价	金额	占类别比例	数量	单价	金额	占类别比例	数量	单价	金额	占类别比例
	限公司												
	大连科盟新材料有限公司	13.93	4.16	57.94	2.87	13.95	4.18	58.29	3.90	14.05	4.18	58.73	4.88
	小计	76.12	-	1,803.04	89.32	68.41	-	1,366.11	91.47	55.91	-	1,053.37	87.58

报告期内，公司导体材料、绝缘材料的前五大供应商采购额占该类别比例相对稳定。公司向同一供应商采购均价变动主要受采购时点价格、采购不同规格采购占比变动影响所致，如常州罗尼斯特种导体有限责任公司 2024 年采购均价较 2023 年下降主要系 2024 年度向常州罗尼斯特种导体有限责任公司的 0.10/1.0μm 镀银铜线采购金额上升、0.08/1.0μm 镀银铜线的采购金额下降，导致 2024 年度的采购均价偏低外，公司导体材料的前五大供应商的采购单价与铜、银的公开市场价格变动趋势一致；上海耀澄贸易有限公司 2023 年度采购均价偏低主要系 2023 年度因未向上海耀澄贸易有限公司采购单价较高的 X-ETFE 绝缘材料，公司绝缘材料的前五大供应商的采购单价变动幅度较小。

（2）分析说明导体等原材料向不同供应商采购价格差异较大的原因及合理性，是否存在询价比价等过程

公司向导体材料的不同供应商采购均价对比如下：

单位：万元/吨

供应商名称	采购主要内容及规格	2025 年度	2024 年度	2023 年度
常州罗尼斯特种导体有限责任公司	镀银铜导体（0.08/1.0μm、0.10/1.0μm、0.12/1.0μm）	42.92	36.75	39.35
常州新航易导体科技有限公司	镀银铜导体（0.08/0.5μm、0.10/0.5μm）	31.42	25.73	22.65
震雄铜业集团有限公司	镀锡铜导体（0.20/0.5μm、0.10/0.5μm）	8.11	7.73	7.14
常州恒丰特导股份有限公司	镀银铜导体（0.08/1.0μm、0.10/1.0μm）	47.85	30.89	26.59
江苏歆智新材料科技有限公司	裸铜丝（1.13）	7.16	-	6.40

报告期内，导体材料向不同供应商采购价格差异较大，具体原因有：（1）公司向不同供应商采购的导体材料的镀层材质不同，镀银铜导体的采购价格高于镀锡铜导体和裸铜丝；（2）公司采购导体材料的规格型号不同所致，公司主要向常州罗尼斯特种导体有限责任公司采购 0.08/1.0μm、0.10/1.0μm、0.12/1.0μm 规格的镀银铜导体，向常州新航易导体科技有限公司采购 0.08/0.5μm、0.10/0.5μm 规格的镀银铜导体，向常州恒丰特导股份有限公司采购 0.08/1.0μm、0.10/1.0μm 的镀银铜导体；（3）公司采购同一型号的导体材料的采购时点不同，采购价格也不同。导体材料属于“芯线+镀层”的复合结构，规格中两个数值用“/”分隔，左侧数值代表芯线直径，单位为 mm，右侧数值代表镀层厚度，单

位为 μm，在线芯直径相同的情况下，镀层厚度越厚，价格越高，在镀层厚度相同的情况下，线芯直径越细，价格越高。

例如，报告期内，从常州新航易导体科技有限公司采购镀银导体的均价低于常州罗尼斯特种导体有限责任公司的均价，系主要从常州罗尼斯特种导体有限责任公司采购规格型号为 0.08/1.0μm 和 0.10/1.0μm 的镀银铜线，从常州新航易导体科技有限公司采购规格型号为 0.08/0.5μm 和 0.10/0.5μm 的镀银铜线。因此从常州罗尼斯特种导体有限责任公司采购的镀银层为 1.0μm 的镀银铜线价格比常州新航易导体科技有限公司的镀银层厚度 0.5μm 的镀银铜线价格高。

以报告期内每年 12 月采购 0.08/1.0μm 规格的镀银铜导体的不同供应商的采购价格为例，对比如下：

单位：万元/吨

供应商名称	2025 年 12 月单价	2024 年 12 月单价	2023 年 12 月单价
常州罗尼斯特种导体有限责任公司（A）	84.61	48.89	41.59
常州新航易导体科技有限公司（B）	81.06	48.85	-
差异率=（B-A）/A	-4.20%	-0.09%	-

由上表可知，报告期内，2024 年 12 月、2025 年 12 月向常州罗尼斯特种导体有限责任公司和常州新航易导体科技有限公司采购的 0.08/1.0μm 规格的镀银铜导体的采购价格差异率分别为-0.09%、-4.20%，差异率较小。

报告期内，公司导体材料中的镀锡铜线的主要供应商为震雄铜业集团有限公司。由于震雄铜业集团有限公司具有产品质量优、供应及时等优势。报告期内，公司从震雄铜业集团有限公司仅采购镀锡铜线，采购单价分别为 7.14 万元/吨、7.73 万元/吨和 8.11 万元/吨，如下表所示：

项目	2025年度	2024年度	2023年度
镀锡铜线（万元/吨）	8.11	7.73	7.14
铜现货均价（万元/吨）	8.11	7.50	6.84

注：铜现货取自 1#铜长江现货的全年均价。

镀锡铜线的采购价格与铜等大宗商品的市场公开价格的走势基本一致，2025 年度两者均为 8.11 万元/吨，较为接近，原因系 2025 年第四季度铜现货价格涨幅较大，而公司的导体材料的定价模式为以向供应商发送采购订单当天的铜现货价格的基础上加上加工费为基础协商确认，价格一经确定，不再变更，

而确定采购价格到供应商实际交货入库具有一定的周期，因此 2025 年第四季度入库的镀锡铜线为提前 1-2 个月确定的采购价格，2025 年前三季度公司采购镀锡铜线均价为 7.94 万元/吨，铜现货均价为 7.84 万元/吨，符合镀锡铜线的定价模式。

公司导体材料采购主要以铜、银等原材料的大宗商品公开交易价格为基础，根据不同型号规格使用的铜、银等金属比例，并结合相应加工费、技术难度等因素确定采购价格，采购价格与铜、银等大宗商品价格波动密切相关，采购价格差异主要系公司从不同供应商处采购的不同型号产品、不同采购时点所致。公司导体材料采购价格确认方式相对固定，综合采用单一来源采购方式、询比价方式进行采购。

公司向绝缘材料的不同供应商采购均价对比如下：

单位：万元/吨

供应商名称	采购主要内容及规格	2025 年度	2024 年度	2023 年度
上海益南新材料科技有限公司	PFA、FEP（进口）	31.33	25.21	27.75
上海耀澄贸易有限公司	X-ETFE（进口）、FEP（进口）	70.20	79.87	37.50
上海劲孚化工科技有限公司	FEP（进口）	17.03	22.86	24.03
常州市兴诚高分子材料有限公司	PTFE 薄膜（国产）	13.32	13.30	13.22
天津氟膜新材料有限公司	PTFE 薄膜（国产）	13.66	12.58	12.72

公司向上海益南新材料科技有限公司、上海耀澄贸易有限公司、上海劲孚化工科技有限公司采购的绝缘材料主要为进口绝缘材料 X-ETFE、FEP、PFA，公司向常州市兴诚高分子材料有限公司、天津氟膜新材料有限公司采购的绝缘材料主要为国产的 PTFE 薄膜，公司向不同供应商采购的绝缘材料种类不同，因此采购均价存在差异，具有合理性。

公司进口绝缘材料采购主要向进口代理商以询比价方式综合判断采购。报告期内，公司从不同进口代理商采购的相同品牌、相同规格的同类型绝缘材料价格基本一致。同类型绝缘材料会因为不同品牌和厂家，由于性能存在一定的差异而具有一定的差异。

（二）说明各类原材料供应商的数量、采购金额及占比；各类原材料供应商的基本情况，包括各期采购内容、金额、占比、变动的原因及合理性，与发行人的合作历史、关联关系、经营规模、成立时间、注册地、实际控制人等，发行人采购金额占主要供应商经营规模的比例，说明公司在上海、常州等同一区域选择多家供应商的原因

1、说明各类原材料供应商的数量、采购金额及占比

报告期内，公司各类原材料供应商的数量、采购金额及占比如下：

单位：万元；%

材料类别	2025年度			2024年度			2023年度		
	供应商数量	采购金额	占比	供应商数量	采购金额	占比	供应商数量	采购金额	占比
导体材料	13	5,964.87	64.04	10	4,337.38	59.37	11	3,733.50	58.56
绝缘材料	36	2,018.50	21.67	33	1,493.47	20.44	27	1,202.65	18.86
其他材料	211	1,330.88	14.29	186	1,475.21	20.19	181	1,439.60	22.58
合计	**260**	**9,314.25**	**100.00**	**229**	**7,306.06**	**100.00**	**219**	**6,375.75**	**100.00**

报告期内，公司各类原材料供应商的数量、采购金额整体呈现增长趋势，各类原材料的采购占比总体较为稳定，与公司的经营规模相匹配。

因归类统计错误，应归为其他材料的发泡线原材料被误划入绝缘材料，使得 2023 年度和 2024 年度绝缘材料、其他材料采购金额和绝缘材料采购单价有误。发行人对招股说明书“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（二）采购情况及主要供应商”之“1、主要原材料采购情况”更正披露如下：

“（1）报告期内，公司主要原材料采购金额及其占材料采购总额的比例如下：

单位：万元，%

材料类别		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
导体材料	镀银铜导体	**5,127.69**	**55.05**	3,732.12	51.08	3,203.35	50.24
	镀锡铜导体	**750.42**	**8.06**	570.25	7.81	468.58	7.35
	其他导体	**86.76**	**0.93**	35.01	0.48	61.58	0.97
绝缘材料		**2,018.50**	**21.67**	**1,493.47**	**20.44**	**1,202.65**	**18.86**

材料类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他材料	1,330.88	14.29	1,475.21	20.19	1,439.60	22.58
合计	9,314.25	100.00	7,306.06	100.00	6,375.75	100.00

注：其他材料包括公司采购的线缆、组件材料、加工费、辅材、包材等。

（2）主要原材料采购价格

单位：元/千克

材料类别		2025 年度	2024 年度	2023 年度
导体材料	镀银铜导体	387.31	320.70	312.48
	镀锡铜导体	81.11	77.66	71.37
绝缘材料		191.29	160.86	168.86

”

2、各类原材料供应商的基本情况，包括各期采购内容、金额、占比、变动的原因及合理性，与发行人的合作历史、关联关系、经营规模、成立时间、注册地、实际控制人等，发行人采购金额占主要供应商经营规模的比例

报告期各期，公司各类原材料主要供应商的基本情况，包括各期采购内容、金额、占比、与公司的合作历史、关联关系、经营规模、成立时间、注册地、实际控制人、公司采购金额占主要供应商经营规模的比例如下：

单位：万元；%

供应商类型	供应商名称	采购内容	2025年度		2024年度		2023年度		与公司的合作历史	关联关系	经营规模	成立时间	注册地	实际控制人	公司采购金额占主要供应商经营规模的比例
			采购金额	占总采购额比例	采购金额	占总采购额比例	采购金额	占总采购额比例							
导体材料	常州罗尼斯特种导体有限责任公司	镀银铜导体、镀锡铜导体等	2,867.47	30.79	2,102.08	28.77	1,906.31	29.90	2021年1月	无关联关系	营收8亿左右	2019/1/2	常州市	何园方	小于5%
	常州新航易导体科技有限公司	镀银铜导体等	1,981.56	21.27	1,428.02	19.55	1,050.60	16.48	2019年11月	无关联关系	营收2-3亿左右	2019/9/18	常州市	管金芳	7%左右
	震雄铜业集团有限公司	镀锡铜导体	746.95	8.02	555.79	7.61	468.32	7.35	2007年11月	无关联关系	营收38亿左右	1993/2/15	苏州市	金蔚	小于1%
	常州恒丰特导股份有限公司	镀银铜导体等	302.22	3.24	244.40	3.35	255.58	4.01	2010年12月	无关联关系	营收10亿左右	2001/7/26	常州市	李光荣	小于1%
绝缘材料	上海益南新材料科技有限公司	PFA、FEP、X-ETFE等	833.13	8.94	675.31	9.24	679.88	10.66	2012年4月	无关联关系	营收1.5亿左右	2011/5/9	上海市	周剑文	6%左右
	上海耀澄贸易有限公司	X-ETFE、FEP等	507.60	5.45	198.39	2.72	85.15	1.34	2010年11月	无关联关系	营收2亿左右	2010/10/29	上海市	何平	小于3%
	上海劲孚化工科技有限公司	FEP、PFA等	141.31	1.52	252.85	3.46	75.69	1.19	2019年9月	无关联关系	营收2.45亿左右	2016/2/3	上海市	熊兰英	1%左右
	常州市兴诚高分子材料有限公司	薄膜等	96.54	1.04	72.93	1.00	67.51	1.06	2007年1月	无关联关系	营收1亿左右	2002/10/30	常州市	何正兴	1%左右
其他材料	江苏凯兴特种线缆有限公司	舰船用绝缘线等	112.87	1.21	290.59	3.98	156.96	2.46	2016年12月	无关联关系	营收5000万左右	2011/1/21	淮安市	高伟兵	2%左右
	中航工业A1	连接器、插头等	120.66	1.30	92.43	1.27	115.62	1.81	2007年1月	无关联关系	营收200亿左右	2002/12/31	洛阳市	中航工业	小于1%
	上海昕讯微波科技有限公司	同轴电缆等	85.11	0.91	120.34	1.65	90.16	1.41	2017年3月	无关联关系	营收2000万左右	2016/2/26	上海市	沈彧	5%左右
合计			**7,795.42**	**83.69**	**6,033.14**	**82.58**	**4,951.79**	**77.67**	-	-	-	-	-	-	-

注：上表中供应商经营规模、实际控人及公司采购金额占主要供应商经营规模的比例等信息来源于供应商访谈等资料。

报告期内，公司的导体材料和绝缘材料供应商未出现重大变化，采购额及占比较为稳定。

3、说明公司在上海、常州等同一区域选择多家供应商的原因

报告期内，公司已制定了《供应商管理办法》《采购管理制度》等采购内控制度，主要从产品质量、价格、供货交期、售后服务、指标符合程度等综合遴选供应商。

公司导体材料供应商主要有常州恒丰特导股份有限公司、常州新航易导体科技有限公司、常州罗尼斯特种导体有限责任公司，该等公司注册地址均为江苏省常州市。常州恒丰特导股份有限公司成立时间较早，是国内最大的镀银导体生产商，常州市形成了以常州恒丰特导股份有限公司为龙头的一批镀铜导体加工企业，公司为了保证原材料供应安全，所以在常州市选择了 3 家产品质量较好、规模相对较大的特种铜导体供应商。

公司进口绝缘材料供应商主要有上海耀澄贸易有限公司、上海益南新材料科技有限公司、上海劲孚化工科技有限公司等，该等公司注册地均为上海市，主要系上海是全球贸易口岸城市，进口代理商数量众多，公司为了确保进口原材料的稳定性和多样性，公司与该等进口绝缘材料代理商保持长期的合作关系。

（三）说明各期绝缘材料境内、境外采购数量、单价、金额及占比，分析变动的原因及合理性，境内外采购价格是否存在较大差异；说明主要贸易商对应的主要境外供应商情况，通过贸易商向境外供应商采购的合理性及必要性，相关材料进口是否存在受限可能，公司是否制定相关进口替代的应对措施，相关措施是否有效，公司主要产品使用该等进口原材料是否需要专门类别的备案或许可程序

1、说明各期绝缘材料境内、境外采购数量、单价、金额及占比，分析变动的原因及合理性，境内外采购价格是否存在较大差异

报告期内，公司绝缘材料境内、境外采购数量、单价、金额及占比情况如下：

单位：吨、万元、万元/吨、%

类别	2025年度				2024年度				2023年度			
	数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比	数量	单价	金额	占比
境外	39.29	33.17	1,303.34	64.57	32.79	29.36	962.70	64.46	22.24	31.67	704.19	58.55
境内	66.23	10.80	715.16	35.43	60.05	8.84	530.77	35.54	48.98	10.18	498.46	41.45
小计	**105.52**	**19.13**	**2,018.50**	**100.00**	**92.84**	**16.09**	**1,493.47**	**100.00**	**71.22**	**16.89**	**1,202.65**	**100.00**

注：上表中的境内、境外统计口径为绝缘材料的生产地。

如上表所示，报告期内，公司绝缘材料的采购数量和采购金额呈现上升趋势，与公司的经营规模较为一致；其中，绝缘材料的境外采购占比分别为58.55%、64.46%和 64.57%，境内采购占比分别为 41.45%、35.54%和 35.43%，境内外采购占比较为稳定。

公司同一类型的绝缘材料同时从境内、境外采购的金额较少，从境外采购的绝缘材料主要为 PFA、FEP、X-ETFE 等，从境内采购的绝缘材料主要为 PTFE 薄膜、PTFE 推挤料等，PFA、FEP、X-ETFE 等绝缘材料的原材料合成难度大、生产工艺复杂度，性能等优于 PTFE 薄膜、色母、PTFE 推挤料等，因此境外采购的绝缘材料均价普遍高于境内采购的绝缘材料。

2、说明主要贸易商对应的主要境外供应商情况，通过贸易商向境外供应商采购的合理性及必要性，相关材料进口是否存在受限可能，公司是否制定相关进口替代的应对措施，相关措施是否有效，公司主要产品使用该等进口原材料是否需要专门类别的备案或许可程序

（1）说明主要贸易商对应的主要境外供应商情况，通过贸易商向境外供应商采购的合理性及必要性

报告期内，公司绝缘材料的供应商主要为贸易商，其对应的主要境外供应商情况如下：

贸易商名称	采购内容	采购额（万元）	占绝缘材料采购额比重（%）	对应的供应商
上海益南新材料科技有限公司	绝缘材料（FEP、PFA）	1,401.67	29.73	大金氟化工（中国）有限公司上海分公司
	绝缘材料（X-ETFE、色母）	468.61	9.94	上海蔻兰色料科技有限公司
	绝缘材料（FEP、PFA）	318.04	6.75	科慕化学（上海）有限公司
上海耀澄贸	绝缘材料（X-ETFE、	621.26	13.18	上海蔻兰色料科技有

贸易商名称	采购内容	采购额（万元）	占绝缘材料采购额比重（%）	对应的供应商
易有限公司	色母）			限公司
	绝缘材料（FEP、ETFE）	168.09	3.57	科慕化学（上海）有限公司
上海劲孚化工科技有限公司	绝缘材料（FEP、ETFE）	254.80	5.40	科慕化学（上海）有限公司
	绝缘材料（FEP、PFA）	215.05	4.56	大金氟化工（中国）有限公司上海分公司
合计		**3,447.52**	**73.12**	

注：1、主要贸易商对应的供应商为注册在境内的公司系境外公司在境内设立的公司，实际生产地为境外；2、上表中采购额为 2023-2025 三年的合计采购额，占比亦同。

报告期内，公司进口绝缘材料主要通过包括上海益南新材料科技有限公司、上海耀澄贸易有限公司、上海劲孚化工科技有限公司等进口贸易商购买日本大金公司、美国科慕公司等生产的绝缘材料。

公司采购的进口绝缘材料主要为 X-ETFE、PFA、FEP、聚酰亚胺复合薄膜等，该类进口材料的生产企业为日本大金、美国科慕公司等。由于进口绝缘材料在产品性能、质量稳定性等方面仍具有一定优势，长期以来在军工领域应用较广，且军工产品对原材料的可靠性、一致性具有较高要求，因此公司为保持产品的一致性，持续采购进口绝缘材料进行生产。

境外绝缘材料供应商经营模式为严格的授权经销体系，通过贸易商采购境外原材料更为便捷，因此公司通过贸易商向境外供应商采购具有合理性和必要性。

（2）相关材料进口是否存在受限可能，公司是否制定相关进口替代的应对措施，相关措施是否有效，公司主要产品使用该等进口原材料是否需要专门类别的备案或许可程序

公司持续进口绝缘材料主要系为保证产品的一致性，若发生极端贸易摩擦，存在出现进口绝缘材料受限可能。

为应对高性能含氟塑料采购自国外进口的风险，公司也在不断地基于国产绝缘材料进行产品试验与验证。随着国内合成树脂产业链的不断突破完善和军工领域不断加强自主可控的要求，国内也出现一批能够在性能上、质量稳定性方面替代上述进口绝缘材料的厂商，报告期内，公司从常州市金马高分子材料

有限公司、邵武永和金塘新材料有限公司、广州敬信高聚物科技有限公司等国内厂商采购了同类绝缘材料，降低或消除贸易摩擦对进口原材料采购限制对公司的生产经营的影响。

公司主要产品使用该等进口原材料不需要专门类别的备案或许可程序。

（四）结合各细分产品耗用的原材料类型及单位耗用量情况，说明报告期内主要原材料价格持续上涨，但电线等产品单位成本持续下降的原因及合理性，电缆、光电组件产品单位成本波动较大的原因及合理性；针对主要原材料价格波动对毛利率、利润的影响作敏感性分析，说明期后原材料采购价格、毛利率及变动情况，分析期后原材料价格大幅上涨对公司盈利能力的影响

1、结合各细分产品耗用的原材料类型及单位耗用量情况，说明报告期内主要原材料价格持续上涨，但电线等产品单位成本持续下降的原因及合理性，电缆、光电组件产品单位成本波动较大的原因及合理性

（1）各细分产品耗用的原材料类型及单位耗用量情况

公司产品具有“小批量、定制化”的特点，公司产品规格型号较多，已形成近 50 个系列、400 多个品类、上千种规格的产品，不同规格型号的产品单位成本差异较大。公司电线产品成本主要由导体与绝缘材料构成，产品构成相对简单，耗用原材料主要为导体材料和绝缘材料，不同规格的电线产品使用的导体材料粗细、根数、镀层不同，使用的绝缘材料亦不同，因此，不同规格的电线产品使用的原材料类型及单位耗用量差异不同，单位成本不同。公司电缆产品是在电线的基础上，经对绞、成缆、屏蔽、铠装、护套等工序的不同组合加工而来，产品成本主要由电线、铠装材料及护套等构成，不同规格的电缆产品根据需要使用的不同类型和数量的电线、屏蔽、铠装及护套等，因此，电缆类产品的单位成本差异较大。公司电线、电缆产品规格型号一旦确定，其技术标准和工艺方案亦确定，对应 BOM 结构就确定，原材料类型及单位耗用量基本不再发生变化。

（2）报告期内主要原材料价格持续上涨，但电线等产品单位成本持续下降的原因及合理性，电缆、光电组件产品单位成本波动较大的原因及合理性

报告期内，公司电线产品、电缆产品、光电组件产品的单位成本如下：

项目	2025年度		2024年度		2023年度
	单价	波动率	单价	波动率	单价
导体材料采购均价（元/kg）	251.86	12.63%	223.61	5.77%	211.42
绝缘材料采购均价（元/kg）	191.29	18.92%	160.86	-4.74%	168.86
电线产品单位成本（元/m）	1.49	-1.97%	1.52	0.66%	1.51
电缆产品单位成本（元/m）	7.07	8.77%	6.50	15.66%	5.62
光电组件类产品单位成本（元/个、根、套等）	197.04	992.85%	18.03	-94.64%	336.42

如上表所示，报告期内，公司各类产品的单位成本存在一定的波动，具体分析如下：

1）主要原材料价格持续上涨，但电线等产品单位成本持续下降的原因及合理性

公司电线产品 2024 年度单位成本较 2023 年度有所增长，与导体材料的采购单价变动一致，2025 年度单位成本下降，与导体材料和绝缘材料的采购单价不一致，主要系产品结构变化所致，具体情况如下：

报告期内，公司电线产品中氟塑料高温电线系列的销售占比分别为 93.72%、94.64%和 88.90%，采用因素分析法，分析该系列产品中具体型号规格产品单位成本波动及销售结构变化对该系列产品单位成本变化的影响如下：

单位：万元/km

项目	2025年度	2024年度	2023年度
平均单位成本	**0.146**	**0.147**	**0.147**
同比变动	-0.001	0.000	-0.008
具体产品成本变化影响	0.008	0.004	0.004
产品销售结构变化影响	-0.010	-0.004	-0.011

注：1、使用因素分析法，依次替换具体型号电线产品的单位成本、销量占比；

2、具体产品成本变化影响=$\sum_{i=1}^{n}$上期销量占比×（当期单位成本－上期单位成本）；产品销售结构变化影响=$\sum_{i=1}^{n}$当期单位成本×（当期销量占比－上期销量占比）；其中 i 代表具体型号规格电线产品；n 代表所有型号规格产品总数量；下同。

如上表所示，公司电线产品中主要的氟塑料高温电线系列产品成本受具体产品成本变化影响分别为 0.004 万元/km、0.004 万元/km 和 0.008 万元/km，呈现上升趋势，与主要材料的采购单价的变动趋势一致。产品销售结构变化影响对成本的影响为-0.011 万元/km、-0.004 万元/km 和-0.010 万元/km，系各期较上

期的低单位成本的产品占比增加所致。2025 年度单位成本下降主要系当期低单位成本的产品结构变化对单位成本降低的影响高于原材料上涨对单位成本上涨的影响所致。

2）电缆、光电组件产品单位成本波动较大的原因及合理性

报告期内，公司电缆产品单位成本分别为 5.62 元/米、6.50 元/米、7.07 元/米，同比变动 15.66%、8.77%，单位成本变动趋势与导体材料价格的采购价格持续上涨的变动趋势一致，但是变动幅度与导体材料存在一定差异主要系不同规格型号的电缆产品的原材料耗用量所致。

报告期内，公司光电组件产品单位成本分别为 336.42 元/个、根、套等、18.03 元/个、根、套等、197.04 元/个、根、套等，变动幅度较大。公司光电组件产品主要用于设备内分系统或设备间的电气连接或信号传输，具有极强的定制化特点，产品构造主要包括中间的电线、电缆或光纤以及两端的电连接器或光连接器。不同的组件产品因产品结构、使用材料数量与种类、工艺难度、生产周期等方面存在较大差异，导致其产品成本差异非常大。

以光电组件中的电缆组件为例，不同的电缆组件使用的电缆在绝缘材料、防波套、线芯的材料、粗细、数量，以及适配的两端电连接器的品类、规格、型号均有所不同。此外，公司光电组件产品主要以个/根/股/件/套/条/只/支等作为生产及销售计量单位，无法统一计量单位，亦导致报告期内电缆组件的单位成本变动较大。

公司各明细产品的单位成本构成及变动分析详见本问询回复“问题 6/二/（二）列示报告期内各细分产品的销售单价、单位成本及构成、毛利率情况，分析说明报告期内电线产品销售单价持续下降、电缆产品波动较大的原因及合理性，结合单价、成本的变动趋势及影响因素，分析说明报告期内细分产品毛利率波动的原因及合理性”部分分析。

综上所述，报告期内主要原材料价格持续上涨，公司电线等产品单位成本持续下降，电缆、光电组件产品单位成本波动较大主要受产品结构、计量单位的影响所致，波动具有合理性。

2、针对主要原材料价格波动对毛利率、利润的影响作敏感性分析，说明期后原材料采购价格、毛利率及变动情况，分析期后原材料价格大幅上涨对公司盈利能力的影响

（1）主要原材料价格波动对毛利率、利润的影响作敏感性分析

以下假设主要材料价格上下波动 5%、10%和 30%，对公司毛利率、利润总额的影响予以敏感性分析。

为保证结果的谨慎性与变量的唯一性，本次测算做出如下假设：

I、假设主要材料市场价格上涨，但公司下游客户完全不承担材料上涨压力，公司产品销售价格不因此改变；

II、公司原有产品销售结构不变；

III、其他成本、期间费用不变，毛利率变动影响的毛利额即为利润总额的变动。

在上述假设的基础上，报告期内，公司主要材料价格变动对公司毛利率、利润总额的影响如下：

单位：万元

材料价格波动	项目	2025年度	2024年度	2023年度
主要材料+5%	毛利率	-1.68%	-1.77%	-1.44%
	利润总额	-387.00	-342.54	-296.64
主要材料-5%	毛利率	1.68%	1.77%	1.44%
	利润总额	387.00	342.54	296.64
主要材料+10%	毛利率	-3.37%	-3.53%	-2.87%
	利润总额	-774.00	-685.08	-593.28
主要材料-10%	毛利率	3.37%	3.53%	2.87%
	利润总额	774.00	685.08	593.28
主要材料+30%	毛利率	-10.11%	-10.59%	-8.61%
	利润总额	-2,322.01	-2,055.24	-1,779.85
主要材料-30%	毛利率	10.11%	10.59%	8.61%
	利润总额	2,322.01	2,055.24	1,779.85

如上表所示，报告期内，假设公司主要材料价格±30%的情况下，对公司毛利率的影响为±8.61%、±10.59%和±10.11%，对公司利润总额的影响为±

1,779.85 万元、±2,055.24 万元和±2,322.01 万元，占财务报表利润总额的比例为±22.04%、±30.74%和±27.24%，因此，公司主要材料价格波动对公司报告期内毛利率、利润总额产生一定的不利影响。

（2）期后原材料采购价格、毛利率及变动情况，分析期后原材料价格大幅上涨对公司盈利能力的影响

2026 年 1-2 月，公司主要原材料采购均价、毛利率及变动情况如下：

单位：元/kg

项目	类别	2026年1-2月		2025年第四季度
		价格	变动率	价格
导体材料	镀银铜导体	595.22	34.05%	444.02
	镀锡铜导体	99.98	14.59%	87.25
绝缘材料	-	169.63	-11.50%	191.67
主营业务毛利率		65.19%	-	49.69%

注：2026 年 1-2 月的财务报表未经审计。

如上表所示，2026 年 1-2 月，公司导体材料中的镀银铜导体的采购均价较 2025 年第四季度上升 34.05%；镀锡铜导体的采购均价较 2025 年第四季度上升 14.59%，原因主要系铜、银的公开市场价格大幅上涨，2026 年 1-2 月铜、银的市场公开价格如下：

项目	2026年1-2月		2025年第四季度
	价格	变动率	价格
铜现货均价（元/千克）	101.91	14.27%	89.18
银现货均价（元/千克）	22,980.53	74.54%	13,166.33
公司镀银铜导体采购均价（元/千克）	595.22	34.05%	444.02
公司镀锡铜导体采购均价（元/千克）	99.98	14.59%	87.25

注：铜现货取自 1#铜长江现货的全年均价；银现货均价取自 1#白银长江现货的全年均价。

公司镀银铜导体的采购均价较 2025 年第四季度涨幅为 34.05%，镀锡铜导体的采购均价较 2025 年第四季度涨幅为 14.59%，铜现货市场均价同期涨幅分别为 14.27%，银现货市场均价同期涨幅分别为 74.54%，镀银铜导体、镀锡铜导体的采购价格变动趋势与铜、银的公开市场价格的变动趋势一致。

2026 年 1-2 月，公司主营业务毛利率为 65.19%，比 2025 年第四季度的主

营业务毛利率 49.69%增加 15.50 个百分点，比 2025 年度的主营业务毛利率 57.27%增加 7.92 个百分点，主要系公司产品销售结构变化，2026 年 1-2 月的毛利率较高的数据传输电缆、扁平带状电缆、水密电缆等电缆产品的销售收入占主营业务收入的比例为 71.04%，高于 2025 年度的 54.47%。

若期后原材料价格大幅上涨，依据公司现有采购模式，在公司产品售价不能顺利向下游客户传导的情况下，将会降低公司盈利水平。若期后原材料价格持续大幅上涨，公司拟采取以下措施努力维持公司盈利能力：（1）密切关注主要原材料铜、银等市场行情走势，并结合订单量和安全库存等情况在市场价格处于相对低位时合理规划主要原材料备货量；（2）及时与下游客户沟通协商调整原有产品价格，积极开发新产品，通过新产品新定价的方式积极消除原材料上涨带来的成本影响；（3）持续加大研发投入和技术创新，以实现产品升级和结构优化，研发、生产和销售更具附加值的产品，以应对原材料价格上涨。

二、毛利率较高的合理性及可持续性

（一）结合与可比公司相关产品类型、应用领域及具体客户的差异等，说明公司主营业务毛利率维持较高水平且高于可比公司的原因及合理性；说明同类产品向不同客户销售的毛利率情况，是否存在重大差异及差异产生的原因

1、结合与可比公司相关产品类型、应用领域及具体客户的差异等，说明公司主营业务毛利率维持较高水平且高于可比公司的原因及合理性

（1）公司主营业务毛利率高于可比公司的原因及合理性

1）线缆行业

报告期内，公司与线缆行业可比公司主要产品类型及收入占比、毛利率情况，应用领域及具体客户情况如下：

公司名称	产品类型	2025年度		2024年度		2023年度		应用领域	具体客户
		收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率		
全信股份	高性能传输线缆和组件	76.43%	33.40%	78.22%	31.09%	71.16%	37.69%	航空、航天、船舶、电子、兵器等军工领域；商业航天、民用航空、轨道交通等民品领域	军用领域：军工企业及科研院所；民用领域：中国中车、铁建重工、中铁装备、中国商飞等。
	光电系统和FC产品	21.38%	45.51%	20.37%	36.55%	27.54%	45.02%		
华菱线缆	特种电缆	52.58%	12.60%	51.36%	13.76%	51.96%	14.99%	航空航天及融合装备、数据通信、轨道交通等	军用领域：航天科技、航天科工等军工客户；民用领域：国家电网、南方电网等电网客户；山东能源、中国神华等能源客户。
	电力电缆	37.68%	9.23%	37.99%	8.72%	35.99%	10.71%	电力系统主干线路	
	电气装备用电缆	8.22%	8.18%	8.11%	8.26%	9.82%	8.51%	家装等电压450/750V及以下电气装备	
通光线缆	输电线缆	51.93%	8.53%	55.12%	8.41%	51.64%	10.90%	高压线路、建筑、城市亮化、风电急交通项目等	军用领域：航天科技、航天科工和中国电子科技的各主机单位和科研院所等单位；民用领域：国家电网、南方电网、通信运营商、中航集团等。
	光纤光缆	26.67%	16.99%	28.25%	18.92%	26.42%	21.09%	通信线路、输电线路、海底通信、能源系统等	
	装备线缆	13.11%	29.58%	10.38%	28.38%	12.02%	31.31%	航天、航空、舰载、工业机器人等	
金信诺	通信电缆及光纤光缆	37.65%	19.06%	44.14%	18.19%	41.59%	18.64%	通信、数据中心、航空、航天、民航等	军用领域：军工主机厂及研究所等；民用领域：爱立信、康普等通信领域客户；H3C、浪潮集团等数据中心领域客户。
	通信组件及连接器	52.91%	23.00%	42.36%	24.50%	43.68%	20.64%		
文峰光电	线缆	82.95%	56.42%	87.01%	55.53%	87.83%	62.38%	航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业等	主要应用于军用领域，客户包括中航工业、航天科技、航天科工、兵器工业、兵器装备等军工集团及其下属骨干企业和科研院所等。
	光电组件	10.95%	65.15%	7.78%	55.94%	6.80%	64.07%		
	组装测试服务	3.88%	64.63%	2.79%	60.89%	4.73%	73.95%		

注：数据来源于同花顺 iFind、可比公司定期报告、招股说明书等公开资料；下同。

在产品类型方面，全信股份主要为高性能传输线缆和组件及光电系统和FC 产品、华菱线缆主要为特种线缆、电力电缆及电气装备用电缆、通光线缆主要为输电线缆、光纤光缆及装备线缆，金信诺主要为通信电缆及光纤光缆和及通信组件及连接器。相较上述可比公司，公司军用特种线缆及光电组件产品具有显著的定制化特征，产品需根据客户不同项目的不同使用环境、性能要求等进行定制化设计生产，产品附加值较高，因而毛利率也较高。其中，全信股份2020 年单独披露的用于航空航天等特定领域的氟塑料线缆毛利率为 64.82%，与公司毛利率较为接近（以后年度未再单独披露）。

在产品应用领域方面，全信股份高性能传输线缆和组件主要应用于航空航天等军工领域，部分应用于轨道交通、商业航天、民用航空等民品领域；华菱线缆的特种电缆主要应用于航空航天及融合装备、数据通信等领域，电力电缆主要应用于输电系统，电气装备用电缆主要用于家装领域；通光线缆输电线缆、光纤光缆主要应用于输电系统及通信领域，装备线缆应用于航天航空、舰载等领域；金信诺主要应用于通信、数据中心、航空、航天、民航等领域。可比公司存在较多的民用线缆，相较民用线缆标准化、批量化、同质化的特点，公司产品主要应用于军用领域，该领域产品普遍具有高度定制化、小批量、高性能、高可靠性等特点，需持续投入人力物力资源配合生产开发，具有相对较高附加值及毛利率。

在具体客户方面，全信股份军用领域主要客户为军工企业及科研院所，民用领域客户主要为中国中车、铁建重工等；华菱线缆军用领域客户主要为航天科技、航天科工等，民用领域客户主要为电网客户与能源客户；通光线缆军用领域客户主要为航天科技、航天科工等，民用领域客户主要是电网客户及通信运营商等；金信诺军用领域客户主要为军工主机厂及研究所等，民用领域客户主要是爱立信、康普、浪潮集团等。相较上述可比公司军用领域与民用领域客户，公司主要客户为中航工业、航天科技、航天科工、兵器工业、兵器装备等军工集团及其下属骨干企业和科研院所，该类军工客户更为注重产品的可靠性、安全性及极端环境适应性，其采购决策往往以性能、质量以及配合服务能力为核心，产品一旦通过验证，通常会形成长期稳定的供应关系，业务具有持续性以及价格相对稳定，公司长期专注于军工国防领域的高性能、高可靠性特种线

缆，凭借持续技术与产品创新与积累，为军工客户提供高可靠性定制化产品及快速服务响应能力等有效保障了公司持续较高的毛利率水平。

2）军工行业

报告期内，公司与客户结构相似的军工行业可比公司主营业务毛利率、主要产品类型、应用领域及具体客户情况如下：

公司名称	产品类型	主营业务毛利率			应用领域	具体客户
		2025年度	2024年度	2023年度		
北摩高科	军用航空航天飞行器起落架着陆系统及刹车制动产品	48.06%	52.51%	59.12%	主要应用于歼击机、轰炸机、坦克装甲车辆等重点军工装备，也可应用于民用航空、轨道交通等领域	中国航空工业集团控制的企业
振华风光	放大器、转换器、系统封装集成电路和电源管理器等	未披露	68.08%	74.55%	应用范围覆盖航空、航天、船舶、电子、核工业等相关领域。	中航工业集团、航天科技集团、航天科工集团、航发集团、兵器集团等国有军工集团的下属单位为主
科思科技	指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备、便携式无线指挥终端、其他信息处理终端等	42.18%	45.78%	46.12%	军用电子信息装备领域	中国电科、中国兵器、中国航天科工、中国电子等中央企业下属院所和单位以及重庆机电等地方国有大型企业为主
成电光信	高速网络通信组件、特种显示产品、液晶加固显示产品等	41.86%	44.41%	48.68%	国防军工领域	中航工业、中国船舶、中国电科等国内大型国有企业下属单位
文峰光电	高性能、高可靠性特种线缆及光电组件	57.72%	55.71%	63.04%	航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业等	中航工业、航天科技、航天科工、兵器工业、兵器装备等军工集团及其下属骨干企业和科研院所等

由上表可知，军工行业可比公司的应用领域均为军工领域，客户均为对应领域的军工集团及其下属骨干企业和科研院所，与公司的应用领域和客户类型不存在较大差异。军工领域内客户更为注重产品的可靠性、安全性及极端环境适应性，其采购决策往往以性能、质量以及配合服务能力为核心。公司与客户

结构相似的军工行业可比公司整体毛利率高于线缆行业，主要原因为军工行业拥有较高的进入壁垒，军品的生产销售有着严格的装备承制认证体系，获取相关资质难度大、周期长；军工产品需求呈刚性，对产品的可靠性、稳定性和供货的及时性要求较高，产品具有开发技术难度大、性能标准要求高等特点，因而行业整体的毛利率水平较高。

从产品类型来看，北摩高科的产品主要为军用航空航天飞行器起落架着陆系统及刹车制动产品；振华风光的产品主要为军用放大器、转换器、系统封装集成电路和电源管理器等；科思科技的产品主要为军用指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备、便携式无线指挥终端、其他信息处理终端等；成电光信主要为军用高速网络通信组件、特种显示产品、液晶加固显示产品等。公司产品主要为高性能、高可靠性特种线缆及光电组件等，公司毛利率介于与客户结构相似的军工行业可比公司之间，与各公司毛利率存在一定差异主要系产品类型、技术服务要求等不同导致，具备合理性。

（2）公司主营业务毛利率维持较高水平的原因及合理性

报告期内，公司维持较高毛利率主要系公司多年持续投入形成技术积累、服务能力及行业特性等所致，具体如下：

1）公司持续投入形成的技术与产品积累，保障了较高的毛利率

公司经过多年持续投入，形成 28 项发明专利、15 项核心技术，在业内具备较强的核心竞争力和较高的市场知名度，已形成近 50 个系列、400 多个品类、上千种规格的产品，同时具有产品性能高、质量稳定及交货及时等优势，持续保障了公司相对较高的毛利率。

2）公司服务能力与高可靠性产品维持了较高的毛利率

军工客户对产品的可靠性、安全性及极端环境适应性有极致要求，往往需要供应商具有非常强的定制化配合能力，其采购决策以性能和质量为核心。公司产品具有定制化、小批量等特点，针对客户具体项目的特殊环境适应性、特殊的技术性能要求，需要从技术方案、材料选型、工艺保障等方面进行配合，使得产品具有较高的附加值。此外，客户在其项目定型前主要为小批量采购，且公司产品的单价较低，相对于产品价格，客户更看重性能、质量、稳定性以

及配合能力，所以公司定制化服务能力有效的保障了公司持续较高的毛利率水平。

3）行业准入要求高稳定了公司较高的毛利率

军工行业具有技术难度大、开发周期长、定型控制严格的特点，需要行业内企业在军工客户小批量订单的情况下持续投入较多的生产资源进行较长周期的配合，但客户项目一旦通过定型验证进入批量化生产阶段，通常会形成项目周期内的稳定供应关系。公司自设立以来，专注在军工国防领域发展，长期的投入和积累保障了业务的持续性和价格的稳定性，较好的维持了公司相对较高毛利率。

综上，相较线缆行业可比公司，公司产品为军工特定领域定制化产品，产品附加值较高且具有一定的竞争壁垒，因此毛利率较高；相较军工行业可比公司，因产品类型、所处细分领域竞争程度有所不同，毛利率有所差异，但整体变化趋势一致且高于线缆行业。公司通过长期投入形成的产品和技术积累、定制化服务能力及较高的竞争壁垒，有效保障了业务的持续性和价格的稳定性。因此，公司主营业务毛利率维持较高水平且高于可比公司具备合理性。

2、说明同类产品向不同客户销售的毛利率情况，是否存在重大差异及差异产生的原因

公司主要产品为应用于军工特定领域的特种线缆及光电组件，具有上千种不同型号规格的具体产品，具体规格产品一般为满足客户特定场景下的特定需求而进行的定制化生产，单个产品对应的客户数量一般较少。选取 2022 年度至 2025 年度累计销售金额前五的具体规格产品对应的前五名客户（部分产品客户不足五名），分析公司同类产品向不同客户销售的毛利率情况，具体如下：

单位：万元

公司名称	销售收入小计	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度
产品编码：1001130001BU					
航天科工 B11	729.57	***	-	***	***
航天科工 B1	457.18	***	-	-	-
航天科技 D9	25.63	-	-	-	***
产品编码：1103010014					

公司名称	销售收入小计	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
兵器工业 C2	877.05	***	***	***	***
上海电器科学研究所（集团）有限公司	37.16	***	***	***	***
航天科工 B16	36.81	-	***	***	***
中国电科 F21	26.78	***	-	***	***
航天科工 B8	22.15	-	***	***	-
产品编码：1103010075					
航天科工 B11	651.79	-	-	***	-
航天科工 B1	194.11	***	-	-	-
航天科技 D22	32.38	-	-	-	***
航天科技 D30	4.46	***	***	-	-
产品编码：1103020001					
中航工业 A2	623.87	***	***	***	***
航天科工 B6	41.73	***	***	***	***
中航工业 A1	40.55	***	***	***	***
中航工业 A10	22.15	***	-	***	-
中航工业 A18	21.89	***	***	***	-
产品编码：1103010046					
中航工业 A1	508.88	***	***	***	-
广州华烽启望电子科技有限公司	62.60	***	***	***	***
镇江市青云电器科技有限公司	16.99	-	-	***	-
武汉通鹏电子有限公司	15.84	***	***	***	-
武汉市通鹏电器有限公司	9.91	***	-	-	-

公司同类产品向不同客户销售的毛利率价相对稳定，存在小幅差异主要原因为同类产品不同客户的技术及质量服务要求、采购批量、交货周期等有所不同，公司综合考虑材料损耗、生产效率、生产与服务成本、长期合作预期等因素所致。总体来看，上述原因导致的毛利率差异均在合理区间内，不存在重大差异。

（二）列示报告期内各细分产品的销售单价、单位成本及构成、毛利率情况，分析说明报告期内电线产品销售单价持续下降、电缆产品波动较大的原因及合理性，结合单价、成本的变动趋势及影响因素，分析说明报告期内细分产品毛利率波动的原因及合理性

1、报告期内各细分产品的销售单价、单位成本及构成、毛利率情况

（1）电线产品

2022 年度至 2025 年度，公司电线产品细分产品销售收入及占比情况如下：

单位：万元

产品类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比
氟塑料高温电线系列	6,065.20	88.90%	6,042.84	94.64%	6,233.59	93.72%	7,227.59	84.70%
其他电线产品	757.09	11.10%	341.94	5.36%	417.61	6.28%	1,305.46	15.30%
电线	**6,822.30**	**100.00%**	**6,384.78**	**100.00%**	**6,651.21**	**100.00%**	**8,533.05**	**100.00%**

由上表可知，公司电线产品中的氟塑料高温电线系列产品为主要销售产品，其销售单价、单位成本及构成、毛利率情况如下：

单位：万元/km

产品类型	项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
氟塑料高温电线	销售单价	0.264	0.279	0.311	0.365
	单位成本	0.146	0.147	0.147	0.155
	其中：单位直接材料	0.123	0.122	0.118	0.127
	单位直接人工	0.009	0.009	0.011	0.011
	单位制造费用	0.014	0.016	0.018	0.017
	毛利率	44.63%	47.28%	52.78%	57.66%

（2）电缆产品

2022 年度至 2025 年度，公司电缆产品细分产品销售收入及占比情况如下：

单位：万元

产品类型	2025 年度		2024 年度	
	销售收入	收入占比	销售收入	收入占比
控制通信电缆系列	7,633.93	62.39%	6,023.04	57.36%
数据电缆系列	2,418.14	19.76%	2,019.79	19.24%

其他电缆产品	2,184.48	17.85%	2,457.21	23.40%
电缆	**12,236.55**	**100.00%**	**10,500.04**	**100.00%**
产品类型	**2023 年度**		**2022 年度**	
	销售收入	**收入占比**	**销售收入**	**收入占比**
控制通信电缆系列	7,338.85	63.85%	8,439.10	67.06%
数据电缆系列	2,677.60	23.30%	2,346.57	18.65%
其他电缆产品	1,477.86	12.86%	1,799.54	14.30%
电缆	**11,494.31**	**100.00%**	**12,585.21**	**100.00%**

2022 年度至 2025 年度，电缆产品中的控制通信电缆和数据电缆为主要产品，其销售单价、单位成本及构成、毛利率情况如下：

单位：万元/km

产品类型	项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
控制通信电缆	销售单价	1.511	1.199	1.377	1.566
	单位成本	0.669	0.554	0.503	0.566
	其中：单位直接材料	0.525	0.433	0.394	0.463
	单位直接人工	0.065	0.055	0.050	0.047
	单位制造费用	0.079	0.066	0.059	0.056
	毛利率	55.75%	53.81%	63.46%	63.84%
数据电缆	销售单价	7.684	8.584	10.685	6.886
	单位成本	1.424	1.691	1.627	1.174
	其中：单位直接材料	1.187	1.308	1.335	0.991
	单位直接人工	0.107	0.158	0.142	0.083
	单位制造费用	0.130	0.226	0.149	0.100
	毛利率	81.47%	80.30%	84.77%	82.96%

（3）光电组件产品

2022 年度至 2025 年度，公司光电组件细分产品的销售单价、单位成本及构成、毛利率情况如下：

单位：元/（个/根/套/件/条）

产品类型	项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
电组件	销售单价	557.12	100.53	955.72	277.08
	单位成本	186.52	42.97	319.45	74.08
	其中：单位直接材料	135.62	28.16	198.64	50.24

	单位直接人工	31.59	10.48	83.22	15.17
	单位制造费用	19.31	4.33	37.59	8.67
	毛利率	66.52%	57.26%	66.57%	73.27%
光组件	销售单价	627.99	12.56	795.52	439.40
	单位成本	276.01	6.16	459.21	211.76
	其中：单位直接材料	236.20	4.79	358.35	161.33
	单位直接人工	27.55	0.64	49.36	26.03
	单位制造费用	12.25	0.73	51.50	24.41
	毛利率	56.05%	50.92%	42.27%	51.81%

2、分析说明报告期内电线产品销售单价持续下降、电缆产品波动较大的原因及合理性

公司军用电线、电缆产品可广泛应用于航空、航天、船舶、兵器、军工电子等领域，具有小批量、多品种、多规格、定制化等特征，不同应用场景对电线、电缆的重量、电气性能（如耐压等级、传输损耗等）、环境适应性等性能（如耐高低温范围、抗辐射等）等要求存在显著差异，这些差异要求公司在产品规格工艺设计、导体材料选择、绝缘与护套材料选型、技术复杂度匹配等多方面进行定制化生产。这种基于客户多样性的定制化要求，使得公司不同型号规格电线、电缆产品繁多，由于不同规格产品在所采用的材料成本、技术工艺难度、性能指标等级以及生产复杂程度上存在巨大差异，公司针对不同型号规格产品的销售价格也存在较大差异。

由于客户的每个军工装备型号从立项、研发、定型及批量生产的整个周期较长，采购公司军用电线、电缆产品系根据其项目的研发、生产进度开展的，各年度客户的项目用量需求、采购批次、采购具体产品规格安排等存在动态变化，主要体现在：第一，不同客户根据不同项目实际用量及备货需求，各期对具体型号电线产品采购量不同，存在某一年度采购数量较多，其他年度采购较少甚至未进行采购的情形；第二，客户根据新项目需求，要求公司配合定制化生产新型号规格产品并进行采购；第三，客户项目结束，后续不再采购相应型号规格产品。所以，公司各期产品销售随客户采购的具体产品规格不同、数量不同，使得各期的销售产品结构变化较大。

（1）电线产品销售单价持续下降的原因及合理性

公司军用电线主要包括氟塑料高温电线、聚酰亚胺高温电线及聚烯烃低温电线等系列，各年度实现销售的具体型号规格电线种类均在 2,000 种以上。

采用因素分析法，分析 2023 年度至 2025 年度具体型号规格产品单价波动及销售结构变化对电线产品平均销售单价变化的影响，具体如下：

单位：万元/km

项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
电线平均销售单价	0.283	0.284	0.321	0.392
同比变动	-0.002	-0.037	-0.070	-
具体规格产品单价变化影响	0.003	-0.001	-0.004	-
产品销售结构变化影响	-0.005	-0.037	-0.067	-

注：1、使用因素分析法，依次替换具体型号电线产品的销售单价、销量占比。

2、具体规格产品单价变化影响=$\sum_{i=1}^{n}$上期销量占比×（当期单价－上期单价）；产品销售结构变化影响=$\sum_{i=1}^{n}$当期单价×（当期销量占比－上期销量占比）；其中 i 代表具体型号规格电线产品；n 代表所有型号规格产品总数量；下同。

报告期内，公司电线产品平均销售单价同比变动分别为-0.070 万元/km、-0.037 万元/km 和-0.002 万元/km。

其中，具体规格产品单价变化对平均销售单价的影响为-0.004 万元/km、-0.001 万元/km 和 0.003 万元/km，对单价变动影响较小，主要系公司对同一客户同一型号规格电线产品的销售价格通常参照历史价格确定，价格一般不会发生较大变化。

产品销售结构变化的影响分别为-0.067 万元/km、-0.037 万元/km 和-0.005 万元/km，是电线产品平均销售单价持续下降的主要原因。报告期内，电线产品销售单价持续下降系公司电线产品销售结构中低于上年均价的产品占比增加所致。

综上，报告期内电线产品销售单价持续下降系内部具体型号规格产品销售结构变化影响所致，符合公司产品“定制化、小批量、多品种、多规格”特征，具备合理性。

（2）电缆产品销售单价波动较大的原因及合理性

公司军用电缆主要包括控制通信电缆、数据电缆、电源电缆、舰船水密电缆、防波套等产品，相较电线产品，结构更加复杂，不同电缆产品所使用的线

芯种类、粗细、数量、绝缘材料种类差异较大，电缆产品要求更高定制化，更高的技术工艺复杂度，产品附加值较高且不同产品之间价格差异更大，公司各年度实现销售的具体型号规格电缆产品种类均在 2,500 种以上。

采用因素分析法分析 2023 年度至 2025 年度具体型号规格产品价格波动及销售结构变化对电缆产品平均销售单价变化的影响，具体如下：

单位：万元/km

项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
电缆产品平均销售单价	1.831	1.661	1.742	1.768
同比变动	0.170	-0.081	-0.026	-
具体规格产品单价变化影响	0.012	0.004	-0.043	-
产品销售结构变化影响	0.158	-0.085	0.017	-

2023 年度至 2025 年度，公司电缆产品平均销售单价同比变动分别为-0.026 万元/km、-0.081 万元/km 和 0.170 万元/km。其中，具体规格产品单价变化对电缆产品平均销售单价影响为-0.043 万元/km、0.004 万元/km 和 0.012 万元/km，产品销售结构变化电缆产品平均销售单价影响为 0.017 万元/km、-0.085 万元/km 和 0.158 万元/km。2023 年度，电缆产品平均销售单价主要受具体规格产品单价变化影响较大，系当年部分防波套产品销售价格略有下降所致。2024 年度、2025 年度，电缆产品平均销售单价主要受产品销售结构变化影响较大，电缆产品销售单价波动较大的原因系公司电缆产品销售结构中不同单价产品的占比波动所致。

综上，2023 年电缆产品价格下降主要系部分产品销售价格略有下降所致，2024 年度、2025 年度电缆产品价格波动主要系电缆产品销售结构变化所致，符合公司产品“定制化、小批量、多品种、多规格”特征，具备合理性。

3、结合单价、成本的变动趋势及影响因素，分析说明报告期内细分产品毛利率波动的原因及合理性

（1）电线产品细分产品毛利率波动的原因及合理性

2022 年度至 2025 年度，公司电线产品细分产品毛利率及收入占比情况如下：

产品类型	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度

	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
氟塑料高温电线系列	44.63%	88.90%	47.28%	94.64%	52.78%	93.72%	57.66%	84.70%
其他电线产品	70.14%	11.10%	36.68%	5.36%	58.24%	6.28%	70.59%	15.30%
电线	**47.46%**	**100.00%**	**46.71%**	**100.00%**	**53.13%**	**100.00%**	**59.64%**	**100.00%**

2022 年度至 2025 年度，氟塑料高温电线系列产品销售收入占电线产品的比例分别为 84.70%、93.72%、94.64%和 88.90%，是公司电线产品的主要细分销售产品，其他细分产品占比整体较低，主要包括聚酰亚胺高温电线系列、聚烯烃低温电线系列等。由于其他电线产品整体占比较低，以下重点分析收入占比最大的氟塑料高温电线系列产品报告期内毛利率变化的原因及合理性，具体如下：

2022 年度至 2025 年度，氟塑料高温电线系列的平均销售单价及单位成本变动对毛利率的影响、内部具体型号规格产品单价与内部销售结构变化对平均销售单价、内部具体型号规格产品成本与内部产品结构变化对单位成本的影响分析如下：

单位：万元/km

项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
平均毛利率	**44.63%**	**47.28%**	**52.78%**	**57.66%**
同比变动	-2.66%	-5.50%	-4.88%	-
平均销售单价变动的影响	-3.35%	-5.40%	-7.31%	-
平均单位成本变动的影响	0.69%	-0.10%	2.43%	-
平均销售单价	**0.264**	**0.279**	**0.311**	**0.365**
同比变动	-0.016	-0.032	-0.054	-
具体产品单价变化影响	0.002	0.000	-0.005	-
产品销售结构变化影响	-0.018	-0.032	-0.049	-
平均单位成本	**0.146**	**0.147**	**0.147**	**0.155**
同比变动	-0.001	0.000	-0.008	-
具体产品成本变化影响	0.008	0.004	0.004	-
产品销售结构变化影响	-0.010	-0.004	-0.011	-

注：1、平均销售单价变动的影响=（本期平均销售单价-上期平均单位成本）/上期平均单位成本-上期平均毛利率；平均单位成本变动的影响=当期平均毛利率-（本期平均销售单价-上期平均单位成本）/上期平均单位成本；下同。

2、具体产品单价变化影响=$\sum_{i=1}^{n}$上期销量占比×（当期单价－上期单价）；具体产品成本变化影响=$\sum_{i=1}^{n}$上期销量占比×（当期单位成本－上期单位成本）；产品销售结构变

化影响=$\sum_{i=1}^{n}$当期单价（单位成本）×（当期销量占比－上期销量占比）；其中i代表具体型号规格电线产品；n代表所有型号规格产品总数量；下同。

报告期内，公司氟塑料高温电线系列产品的平均毛利率持续下降，同比变动分别为-4.88%、-5.50%和-2.66%，其中平均销售单价变动的影响分别为-7.31%、-5.40%和-3.35%，平均单位成本变动的影响分别为 2.43%、-0.10%和0.69%，该类产品的平均毛利率持续下降主要系平均销售单价的持续下降导致的。

进一步分析报告期内，具体产品单价变化和产品销售结构变化对平均销售单价下降的影响，其中具体产品单价变化影响分别-0.005 万元/km、0.000 万元/km 和 0.002 万元/km，产品销售结构变化影响分别为-0.049 万元/km、-0.032 万元/km 和-0.018 万元/km，可知，产品销售结构变化是导致该类产品平均销售单价下降的主要原因。因此，公司氟塑料高温电线系列产品的平均毛利率持续下降主要系该类产品销售结构变化影响所致。

综上，公司氟塑料高温电线系列产品的毛利率持续下降主要系内部具体型号规格产品销售结构变化影响所致，符合公司军用电线业务模式，具备合理性。

（2）电缆产品细分产品毛利率波动的原因及合理性

2022 年度至 2025 年度，公司电缆产品细分产品毛利率及收入占比情况如下：

产品类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比
控制通信电缆系列	55.75%	62.39%	53.81%	57.36%	63.46%	63.85%	63.84%	67.06%
数据电缆系列	81.47%	19.76%	80.30%	19.24%	84.77%	23.30%	82.96%	18.65%
其他电缆产品	58.99%	17.85%	62.26%	23.40%	58.05%	12.86%	65.77%	14.30%
电缆	**61.41%**	**100.00%**	**60.88%**	**100.00%**	**67.73%**	**100.00%**	**67.68%**	**100.00%**

2022 年度至 2025 年度，电缆产品主要为控制通信电缆系列和数据电缆系列，合计占电缆产品销售收入比例分别为 85.70%、87.14%、76.60%和 82.15%。其他电缆产品中主要包括电源电缆、舰船水密电缆等不同类型的细分产品，由于其型号规格的产品较多，且各年度销售产品差异较大，故毛利率存在一定波动。以下对电缆产品中的控制通信电缆系列和数据电缆系列产品进行分析，具

体如下：

1）控制通信电缆系列

报告期内，控制通信电缆系列产品平均销售单价及单位成本变化对毛利率的影响、内部具体型号规格产品单价与内部销售结构变化对平均销售单价的影响、内部具体型号规格产品成本与内部产品结构变化对单位成本的影响分析如下：

单位：万元/km

项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
平均毛利率	**55.75%**	**53.81%**	**63.46%**	**63.84%**
同比变动	1.94%	-9.65%	-0.37%	-
平均销售单价变动的影响	9.52%	-5.44%	-4.94%	-
平均单位成本变动的影响	-7.58%	-4.22%	4.57%	-
平均销售单价	**1.511**	**1.199**	**1.377**	**1.566**
同比变动	0.312	-0.178	-0.188	-
具体产品单价变化影响	0.046	-0.003	-0.014	-
产品销售结构变化影响	0.265	-0.175	-0.174	-
平均单位成本	**0.669**	**0.554**	**0.503**	**0.566**
同比变动	0.115	0.051	-0.063	-
具体产品成本变化影响	0.025	0.005	0.013	-
产品销售结构变化影响	0.090	0.045	-0.076	-

报告期内，公司控制通信电缆系列产品平均毛利率同比变动分别为-0.37%、-9.65%和 1.94%，整体呈下降趋势，2025 年度略有回升。其中，平均销售单价变动对平均毛利率的影响分别为-4.94%、-5.44%和 9.52%；平均单位成本对平均毛利率的影响分别为 4.57%、-4.22%和-7.58%；两者变动的影响均较大。

从平均销售单价来看，报告期内，其同比变动分别为-0.188 万元/km、-0.178 万元/km 和 0.312 万元/km，其中产品销售结构变化对平均销售单价的影响分别为-0.174 万元/km、-0.175 万元/km 和 0.265 万元/km，是导致平均销售单价变动的主要原因；具体产品单价变化的影响较小。

从平均单位成本来看，2022 年度至 2025 年度，其同比变动分别为-0.063 万元/km、0.051 万元/km 和 0.115 万元/km，其中产品销售结构变化对平均单位成

本的影响分别为-0.076 万元/km、0.045 万元/km 和 0.090 万元/km，销售结构变化也是导致平均单位成本变动的主要原因；同时，受原材料价格上涨影响，各期具体产品成本有所上升。

综上，公司控制通信电缆系列产品毛利率整体呈下降趋势，2025 年度有所回升，主要原因为：①受产品销售结构变化影响，2023 年度、2024 年度平均销售单价持续下降，影响毛利率同期下降，2025 年度有所略有上升，带动毛利率有所上升；②受产品销售结构变化以及原材料采购成本有所上升的共同影响，平均单位成本整体有所上升，影响毛利率下降。2024 年毛利率下降较大主要系平均销售单价下降以及成本上升共同导致。公司控制通信电缆系列产品毛利率变化与公司产品定制化、小批量的特征及原材料市场价格变化相匹配，具备合理性。

2）数据电缆系列

报告期内，数据电缆系列产品平均销售单价及单位成本变化对毛利率的影响、内部具体型号规格产品单价与内部销售结构变化对平均销售单价的影响、内部具体型号规格产品成本与内部产品结构变化对单位成本的影响分析如下：

单位：万元/km

项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
平均毛利率	**81.47%**	**80.30%**	**84.77%**	**82.96%**
同比变动	1.18%	-4.48%	1.82%	-
平均销售单价变动的影响	-2.30%	-3.73%	6.06%	-
平均单位成本变动的影响	3.48%	-0.75%	-4.24%	-
平均销售单价	**7.684**	**8.584**	**10.685**	**6.886**
同比变动	-0.901	-2.101	3.799	-
具体产品单价变化影响	-0.466	0.066	-0.167	-
产品销售结构变化影响	-0.435	-2.167	3.967	-
平均单位成本	**1.424**	**1.691**	**1.627**	**1.174**
同比变动	-0.268	0.065	0.453	-
具体产品成本变化影响	0.005	-0.011	-0.010	-
产品销售结构变化影响	-0.273	0.075	0.463	-

报告期内，数据电缆系列产品平均毛利率同比变动分别为 1.82%、-4.48%和 1.18%，呈小幅波动趋势，主要系平均销售单价及单位成本均有所波动所致。

报告期内，数据电缆系列产品平均销售单价同比变动分别为 3.799 万元/km、-2.101 万元/km 和-0.901 万元/km，其中产品销售结构变化对平均销售单价影响分别为 3.967 万元/km、-2.167 万元/km 和-0.435 万元/km，具体产品单价变化影响对平均销售单价影响分别为-0.167 万元/km、0.066 万元/km 和-0.466 万元/km，2023 年度、2024 年度平均销售单价变动主要系销售结构变化影响所致，2025 年度平均销售单价变动系销售结构变化、具体产品单价变化共同影响所致。

数据电缆系列产品平均单位成本同比变动分别为 0.453 万元/km、0.065 万元/km 和-0.268 万元/km，其中产品销售结构变化对平均单位成本影响分别为 0.463 万元/km、0.075 万元/km 和-0.273 万元/km，是导致平均单位成本变动的主要原因。

综上，公司数据电缆系列产品毛利率呈小幅波动趋势，2024 年度毛利率下降主要系该系列产品内部销售结构变动使得销售单价下降加到所致，2025 年度毛利率小幅回升主要系内部销售结构变动使得销售单价降低同时成本亦降低的产品较多所致。公司数据电缆系列产品毛利率波动符合公司产品定制化、小批量的特征，具备合理性。

（3）光电组件产品

2022 年度至 2025 年度，公司光电组件产品各细分产品的平均销售单价、平均单位成本、毛利率情况如下：

单位：元/（个/根/套/件/条）

产品	项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度
电组件	**平均毛利率**	**66.52%**	**57.26%**	**66.57%**	**73.27%**
	同比变动	9.26%	-9.32%	-6.69%	-
	平均销售单价	**557.12**	**100.53**	**955.72**	**277.08**
	同比变动	456.60	-855.20	678.64	-
	平均单位成本	**186.52**	**42.97**	**319.45**	**74.08**
	同比变动	143.55	-276.48	245.37	-
光组件	**平均毛利率**	**56.05%**	**50.92%**	**42.27%**	**51.81%**
	同比变动	5.12%	8.65%	-9.53%	-
	平均销售单价	**627.99**	**12.56**	**795.52**	**439.40**
	同比变动	615.43	-782.96	356.12	-

	平均单位成本	**276.01**	**6.16**	**459.21**	**211.76**
	同比变动	269.84	-453.05	247.45	-

由上表可知，2023 年度至 2025 年度，公司电组件产品平均毛利率同比变化分别为-6.69%、-9.32%和 9.26%，光组件产品平均毛利率同比变化分别为-9.53%、8.65%和 5.12%，各年度波动均较大，主要源于平均销售单价及单位成本均大幅波动。以电组件为例，报告期内，平均销售单价同比变动分别为 678.64 元/（个/根/套/件/条）、-855.20 元/（个/根/套/件/条）和 456.60 元/（个/根/套/件/条），平均单位成本同比变动分别为 245.37 元/（个/根/套/件/条）、-276.48 元/（个/根/套/件/条）和 143.55 元/（个/根/套/件/条），平均销售单价及单位成本均大幅波动。

公司光电组件产品平均销售单价及单位成本大幅波动主要系以下两方面原因共同影响所致：

①不同的组件产品价格差异较大。公司组件产品具有极强的定制化特点，不同组件产品因产品结构、使用材料数量与种类、工艺难度、生产周期等方面存在较大差异，产品单价差别较大，如报告期内，公司结构复杂的组件 A 每套价格为 5,300 多元，而结构简单的组件 B 每个不到 100 元。

②各期产品销售结构变化较大。公司拥有上千种不同型号规格的组件产品，且其定制化的特征使得具体型号规格的产品与下游客户具体项目深度绑定，受下游客户项目用量需求、采购批次安排、备货情况等动态变化影响，各期销售的具体产品及其销量变化较大。如 2022 年度至 2025 年度组件 A 的销售收入分别为 1,777.76 万元、725.47 万元、325.77 万元和 1,236.45 万元，其中，2023 年和 2024 年受下游客户项目进展暂缓与调整等因素影响，销售收入有所下降，2025 年度由于客户延迟项目恢复或新项目推进，收入开始回升。

综上，公司光电组件产品平均毛利率波动较大，主要系产品销售结构变化导致的平均销售单价及单位成本大幅波动所致，符合光电组件产品定制化、小批量的特征，具有合理性。

（三）结合目前特种线缆行业的市场竞争情况、发行人的竞争优劣势、军工采购审价政策等，分析说明发行人期后各产品销售单价是否存在持续下降的风险；结合目前原材料价格持续上涨、市场竞争加剧，以及购销定价模式、议价能力等。说明发行人高毛利率的稳定可持续性，充分揭示期后毛利率下滑的相关风险

1、结合目前特种线缆行业的市场竞争情况、发行人的竞争优劣势、军工采购审价政策等，分析说明发行人期后各产品销售单价是否存在持续下降的风险

（1）特种线缆行业市场竞争情况

特种线缆行业作为电线电缆行业的高附加值细分领域，相较于普通电缆，特种电缆具有技术含量高、适用条件较严格、附加值高等特点，具有更优越的特定性能，一般具有特定应用场景，需要特种线缆生产企业具有对特定应用场景的深度理解和定制化解决方案能力。相应的，相较于普通低端电线电缆市场的激烈竞争，特种线缆因为其技术含量、定制化等要求较高，目前主要由少量外资企业、合资企业和国内领先企业占据。军用特种线缆及光电组件产品主要应用于航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业等领域，此类领域客户对产品的安全性、可靠性、极端环境适应性等有极致要求，企业需要具备长期的定制化配合能力、迅速的服务响应能力以及严格的军工资质认证，使得已在细分领域企业拥有一定的竞争壁垒。

军用特种线缆较高的利润空间对潜在进入者构成显著吸引力，随着行业内既有企业的成功示范效应逐步显现，以及下游航空航天、国防装备等领域的持续发展，将吸引更多竞争者进入。潜在进入者主要涵盖两类主体：其一，民用线缆领域的优势企业，通过加大研发投入、引进技术团队或实施并购整合，补齐资质与技术短板，实现向高端市场的业务延伸；其二，产业链上下游相关企业，借助纵向一体化战略切入，以分享高附加值环节的利润。

若未来新的竞争者逐步涌入，市场供给相应增加，行业竞争程度逐步加剧，将可能对公司当前部分细分领域内产品单价形成下行压力。

（2）发行人竞争优劣势

①公司主要竞争优势

在核心技术和产品方面，发行人拥有 15 项自主研发的核心技术，已取得专利 72 项，其中发明专利 28 项，并参与了 2 项国家标准的起草工作，经过十多年在军工领域的专注发展，公司已形成了雄厚的技术与产品积淀，已积累了近 50 个系列、400 多个品类、上千种规格的产品，产品覆盖六大军工领域。公司研制生产的航空航天用交联乙烯-四氟乙烯共聚物绝缘电线电缆、航空用差分网线、航空用 422 数据传输电缆、水密型通信控制电缆等 18 项产品通过省国防科技成果鉴定，被认定为“达到国内先进水平”，30 项产品获得省经信委、科技厅等单位认定的新产品及高新技术产品。

在军用线缆定制化服务方面，发行人已取得从事军工配套生产相应的行业资质认证。发行人建立了以小批量、客户时间要求紧等定制化需求的柔性制造体系，以及符合 GJB9001C-2017 要求的国军标质量管理体系，确保了产品的高可靠性和一致性，从而赢得了客户的长期信任，使得公司在军工客户中建立了坚实的品牌信誉。此外，发行人拥有了一支平均司龄均超过 10 年的涵盖管理层、核心技术人员、关键生产工艺人员、质量管理核心人员以及深刻理解客户需求的核心销售人员的核心团队，确保军用线缆领域的定制化服务能力。

②公司竞争劣势

特种线缆行业属于技术密集型产业，尤其在军用领域，企业需要持续引进高层次人才、加大研发投入、更新先进设备，不断提升产品性能并开发定制化新品，以满足军工客户的需求并保持市场优势。随着生产规模扩大，公司在人才引进、设备升级及研发创新等方面需投入更多资金。然而，相比国内外大型企业，公司生产经营规模和资本实力仍存在差距。若持续投入不足或资金实力无法跟上发展需求，将可能成为制约公司进一步发展的主要瓶颈。

（3）军工采购审价政策

根据《军品定价议价规则》（试行）》等相关规定，军品议价方式主要包括激励约束议价、竞争议价和征询议价。其中，征询议价和竞争议价，订购方不再组织审价，激励约束议价需要履行军品审价程序，具体如下：

议价方式	主要内容
激励约束议价	订购方和承制单位（以下简称供需双方）在研制立项综合论证时，协商确定订购目标价格，包括目标成本和目标利润；在订购装备时，通过供需双方分

议价方式	主要内容
	担装备议价成本与目标成本的差额，确定装备价格的方式。激励约束议价主要用于采购单一来源的装备，激励约束议价方式确定装备价格时，订购方应组织议价成本审核。
竞争议价	订购方按照公开招标采购、邀请招标采购、竞争性谈判采购有关规定明确的程序方法确定价格。采取竞争议价方式确定军品价格时，订购方不再组织成本审核。
征询议价	订购方通过市场询价和评审等方式确定军品价格。采取征询议价方式确定军品价格时，订购方不再组织议价成本审核。

军方军品审价对象主要为总体单位，公司作为总体单位及各级配套单位的供应商，通常不会涉及军方直接审价，但可能存在总体单位及各级配套单位参照上述审价方式对公司的产品价格进行审价的情况。报告期各期，公司主营业务中主要产品审价与暂定价的价差情况具体详见“问题 5/一/（三）/2、说明报告期内主要产品军审定价与暂定价格的差异情况，说明差异的原因及合理性”。公司经过多年持续投入形成的技术与产品积累、定制化服务能力、高可靠性产品以及细分领域行业准入门槛，使得公司产品具有较高的附加值，产品销售价格大幅审减的可能性较低。

综上，经过多年专注于军用特种线缆及光电组件领域，公司拥有完善的相关资质体系，积累了较强的核心技术能力和定制化服务能力，形成了一定的竞争壁垒和竞争优势。但是，若未来军用特种线缆及光电组件领域竞争对手增加，市场竞争加剧，公司持续投入不足或资金实力无法跟上发展需求，采购审价政策出现重大不利变化，公司产品销售单价可能存在下降的风险，对公司盈利能力造成不利影响。

2、结合目前原材料价格持续上涨、市场竞争加剧，以及购销定价模式、议价能力等。说明发行人高毛利率的稳定可持续性，充分揭示期后毛利率下滑的相关风险。

（1）原材料价格持续上涨

报告期各期，公司主营业务成本中直接材料成本占比分别为 77.49%、78.73%和 78.83%，为主营业务成本主要组成部分，原材料价格的持续上涨将对营业成本产生一定影响。公司原材料主要包括导体材料和绝缘材料，导体材料主要有镀银铜线、镀锡铜线等，采购价格以铜、银、锡等大宗商品公开交易价格为基础；绝缘材料主要为聚四氟乙烯及薄膜、聚全氟乙丙烯等，采购价格主

要受市场供需影响。目前，铜、银等大宗商品价格持续大幅上涨，将增加公司产品成本，进而导致公司毛利率下滑。公司主要原材料价格变化对毛利率的敏感性分析详见“问题 6/一/（四）/2/（1）主要原材料价格波动对毛利率、利润的影响作敏感性分析”。

经过十多年的发展，公司积累了丰富的线缆工艺研发、生产与制造经验，形成了多项自主研发的核心技术，且公司不断优化生产流程，提高工艺和技术水平，有效控制产品成本、提高产品毛利率。但是，若未来上述原材料价格持续上涨，公司毛利率存在一定的下滑风险。

（2）市场竞争加剧

公司所处的线缆行业整体市场化程度较高，在民用电缆等细分领域，市场参与者众多，产品同质化程度较高，竞争较为激烈。在此背景下，部分具备资金、技术及规模优势的民用线缆企业，为寻求新的利润增长点，正逐步向技术门槛和毛利率相对较高的特种线缆领域进行业务延伸或布局，市场竞争正在逐步加剧。若现有市场参与者未能持续强化核心技术储备、提升工艺水平与定制化解决方案能力，构建有效的差异化竞争壁垒，则可能面临产品销售单价及毛利率下降风险。

（3）购销定价模式及议价能力

公司产品主要定价模式为：①对同一客户销售过同类产品的销售单价参照历史单价进行定价；②对新客户销售已有产品的单价参照历史上销售给其他客户的价格以及该客户的具体要求进行协商确定；③新产品的定价是根据产品规格、技术参数、成本预估以及客户需求量、采购批量、市场竞争等综合因素评估后形成产品报价并通过与客户充分协商确定产品销售价格。此外，依据公司现有采购模式，若原材料价格大幅上涨、产品售价若不能顺利向下游客户传导的情况下，公司将面临毛利率下滑风险。

公司专注于为航空、航天等高端装备提供配套特种线缆及光电组件，产品需严格满足客户定制化需求与高可靠性要求，在军工客户小批量订单的情况下持续投入较多的生产资源进行较长周期的配合，但客户项目一旦通过定型验证进入批量化生产阶段，通常会形成项目周期内的较为稳定的价格与规格等供应

关系。公司的核心客户为中航工业、航天科工等大型军工集团及其下属单位，其采购决策以装备可靠性、供应链安全为首要原则，公司作为配套单位，为客户提供高可靠、高性能、交货及时的产品以及深刻理解客户需求的综合服务能力是保证公司议价能力的关键。未来，若购销定价模式及议价能力出现发生重大不利变化，公司可能出现难以维持高毛利率的风险。

综上，公司经过十多年在军工领域的专注发展，积累了丰富的线缆工艺研发、生产与制造经验，形成了一定的竞争壁垒，较好地维持并稳定了较高的毛利率。但是，若未来原材料价格持续上涨，市场竞争加剧，以及购销定价模式、议价能力发生重大不利变化，将会出现发行人毛利率下降风险，并对业务规模和盈利能力造成不利影响。

公司已在《招股说明书》“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（四）毛利率下降风险”和“第三节 风险因素”之“三、财务风险”之“（一）毛利率下降风险”补充披露如下：

“报告期内，发行人毛利率为 62.94%、55.16%与 **57.27%**，受市场竞争、成本上升等影响，整体呈波动下跌趋势。未来受市场竞争加剧、人工及材料等成本上涨、审价及定价机制、**议价能力**等影响，发行人可能面临产品毛利率下降的风险，**具体如下：**

1、市场竞争加剧对公司产品毛利率的影响

公司所处的线缆行业整体市场化程度较高，在民用电缆等细分领域，市场参与者众多，产品同质化程度较高，竞争较为激烈。在此背景下，部分具备资金、技术及规模优势的民用线缆企业，为寻求新的利润增长点，正逐步向技术门槛和毛利率相对较高的特种线缆领域进行业务延伸或布局，市场竞争正在逐步加剧。若现有市场参与者未能持续强化核心技术储备、提升工艺水平与定制化解决方案能力，构建有效的差异化竞争壁垒，则可能面临毛利率下降风险。

2、主要原材料价格持续上涨对公司产品毛利率影响

假设主要材料价格上涨 5%、10%和 30%，其对公司毛利率影响具体情况如下：

项目	材料价格波动	2025年度	2024年度	2023年度
毛利率	主要材料+5%	-1.68%	-1.77%	-1.44%
	主要材料+10%	-3.37%	-3.53%	-2.87%
	主要材料+30%	-10.11%	-10.59%	-8.61%

注：为保证结果的谨慎性与变量的唯一性，本次测算做出如下假设：①假设主要材料市场价格上涨，但公司下游客户完全不承担材料上涨压力，公司产品销售价格不因此改变；②公司原有产品销售结构不变。

报告期内，材料成本是公司营业成本的主要组成部分，原材料价格的持续上涨将对营业成本产生较大不利影响。2026 年以来，铜、银等大宗商品价格的大幅上涨，若未来原材料价格持续上涨，将显著增加公司产品成本，进而导致公司产品毛利率存在下降风险。

3、审价对公司产品毛利率的影响

军方军品审价对象主要为总体单位，公司产品属于军工行业产业链末端配套，通常不会涉及军方直接审价，但可能存在总体单位及各级配套商参照军品审价方式对公司的产品价格进行审价的情况。公司产品具有小批量、客户时间要求紧等特点，存在先与客户暂定价格的订货确认单，后续经客户的内部相关部门对暂定价进行批准并签订正式合同情形，暂定价与审定价的差额调整审定当期营业收入。若未来客户对公司的上述审价方式发生重大不利变化，可能导致公司产品毛利率下降的风险。

4、公司定价机制及议价能力对公司产品毛利率的影响

公司对于同类销售过的产品的价格一般参照历史价格确定，新产品根据产品规格、技术参数、成本预估等因素综合评估后向客户进行报价，在客户通过询比价或与公司充分协商后确定产品价格。公司专注于为航空、航天等高端装备提供配套特种线缆及光电组件，为客户提供高可靠、高性能、交货及时的产品以及深刻理解客户需求的综合服务能力是保证公司议价能力的关键。公司产品需严格满足客户定制化需求与高可靠性要求，在军工客户小批量订单的情况下持续投入较多的生产资源进行较长周期的配合，但客户项目一旦通过定型验证进入批量化生产阶段，通常会形成项目周期内的较为稳定的价格与规格等供应关系。未来，若公司定价模式及议价能力出现发生重大不利变化，公司可能出现毛利率下降的风险。”

三、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、查询国家统计局、中国有色金属工业协会等官方网站，了解发行人主要原材料的核心原材料的公开市场供应情况；访谈发行人采购负责人，了解主要材料的具体定价方式、影响定价的主要因素及报告期内的变动情况；查询报告期内铜、银等大宗金属材料的公开市场价格及变动情况，分析主要材料与市场公开价格的变动趋势及合理性；获取发行人报告期内的采购明细表和询比价相关资料，结合发行人主要材料采购的内容、单价变动及变动原因，分析采购价格变动的合理性。

2、获取发行人报告期内的采购明细表，通过查询企查查、供应商官网等资料，并结合对供应商的访谈记录，了解发行人主要供应商的合作历史、关联关系、经营规模、成立时间、注册地、实际控制人、采购金额占主要供应商经营规模的比例等信息；访谈采购部负责人，了解发行人在上海、常州等同一区域选择多家供应商的原因。

3、获取发行人报告期内绝缘材料采购明细表，分析变动的原因及合理性以及境内外采购价格是否存在较大差异；访谈发行人采购部负责人，了解主要贸易商对应的主要境外供应商情况，通过贸易商向境外供应商采购的合理性及必要性，进口原材料是否需要专门类别的备案或许可程序，相关材料进口是否存在受限可能，发行人是否制定相关进口替代应对措施，分析相关措施的有效性。

4、获取发行人生产入库记录、生产成本计算单等资料，分析不同类产品单位成本变动的原因及合理性；测算主要原材料价格波动对毛利率、利润的影响；获取期后原材料采购明细表，测算期后原材料价格上涨对发行人盈利能力的影响。

5、查阅线缆行业及与军工行业可比公司的定期报告及招股说明书等公开资料，并访谈销售负责人和财务负责人，比较分析发行人毛利率相比可比公司较高的原因；获取收入成本明细表，统计同一产品向不同客户销售的毛利率情况，分析是否存在差异。

6、获取收入成本明细表，统计细分产品的销售单价、单位成本及构成、毛利率情况，分析报告期内电线产品销售单价持续下降、电缆产品波动较大的原因和细分产品毛利率波动的原因。

7、访谈发行人销售负责人，了解目前特种线缆行业的市场竞争情况、发行人的竞争优劣势、军工采购审价政策，分析发行人期后各产品销售单价是否存在持续下降的风险以及发行人高毛利率的稳定可持续性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明主要原材料的市场供应情况，影响各类原材料采购定价的因素及报告期内的变动情况，以及不同原材料对应的供应商情况、各期采购数量、单价、金额及占比、询比价情况；发行人导体材料采购价格与市场公允价格变动趋势一致；绝缘材料采购不存在大宗交易公开市场，价格与供应商协商确定，采购价格公允，价格波动具有合理性；发行人导体等原材料向不同供应商采购价格差异较大系主要采购产品类型不同及采购时点所致，具有合理性。

2、发行人已说明主要原材料供应商的数量、采购金额及占比；各类原材料供应商的基本情况，包括各期采购内容、金额、占比、变动的原因及合理性，与发行人的合作历史、关联关系、经营规模、成立时间、注册地、实际控制人等，发行人采购金额占主要供应商经营规模的比例等相关情况；发行人在上海、常州等同一区域选择多家供应商具有商业合理性。

3、发行人已说明绝缘材料境内、境外采购数量、单价、金额及占比情况，以及主要贸易商对应的主要境外供应商情况；发行人境内外采购占比较为稳定，境外采购的绝缘材料均价高于境内具有合理性；发行人通过贸易商向境外供应商采购的具有商业合理性和必要性，若发生极端贸易摩擦，存在出现进口绝缘材料受限可能，发行人已制定相关进口替代的应对措施，相关措施有效；发行人主要产品使用该等进口原材料不需要专门类别的备案或许可程序。

4、发行人已说明报告期内主要原材料价格持续上涨，但电线等产品单位成本持续下降的原因，电缆、光电组件产品单位成本波动较大的原因；发行人产品单位成本变动主要受产品结构和计量单位的影响，波动具有合理性；发行人

已对主要原材料价格波动对毛利率、利润的影响作敏感性分析；若期后原材料价格大幅上涨，将会降低发行人盈利水平。

5、发行人产品为军工特定领域定制化产品，产品附加值较高且具有一定的竞争壁垒，因此毛利率较高；相较军工行业可比公司，因产品类型、所处细分领域竞争程度有所不同，毛利率有所差异，但整体变化趋势一致且高于线缆行业；发行人通过长期投入形成的产品和技术积累、定制化服务能力及较高的竞争壁垒，有效保障了业务的持续性和价格的稳定性。因此，发行人主营业务毛利率维持较高水平且高于可比公司具备合理性；发行人同类产品向不同客户销售的毛利率差异较小，与发行人产品小批量、定制化的业务特征相符，具有合理性。

6、发行人已列示报告期内各细分产品的销售单价、单位成本及构成、毛利率情况；发行人电线产品平均销售单价持续下降、电缆产品平均销售单价波动较大以及细分产品毛利率波动的原因均主要系具体产品销售结构变化所致，与发行人产品“定制化、小批量、多品种、多规格”的特征相符，具备合理性。

7、若未来市场竞争加剧等因素影响，发行人产品销售单价和毛利率可能存在下降的风险。发行人已在招股说明书中充分揭示并披露相关风险。

四、说明对向原材料及外协加工供应商采购真实性、公允性执行的核查程序、覆盖比例及核查意见

（一）核查程序及覆盖比例

1、了解发行人与材料采购、外协加工等与采购相关的内部控制制度，评价内部控制制度的设计是否合理，并测试相关内部控制制度运行的有效性。

2、访谈采购部负责人，了解发行人采购模式、采购流程、主要原材料采购情况等。

3、查询企查查等信用公示网站，获取发行人材料供应商、外协加工商的成立时间、注册资本、股权结构、经营范围，确认发行人与材料供应商、外协加工商的交易内容与其经营范围是否匹配，检查材料供应商、外协加工商与发行人、董监高、关键管理人员是否存在关联关系。

4、获取发行人报告期内材料供应商、外协加工商的采购明细表，执行细节测试，核查采购合同或采购订单、送货单、入库单、记账凭证、发票、付款凭证等单据。报告期内，材料采购额、加工费具体核查金额和比例如下：

单位：万元

项目	项目	2025年度	2024年度	2023年度
材料供应商	核查金额	8,061.87	6,093.25	5,353.95
	材料采购总额	9,209.16	7,179.35	6,337.19
	核查比例	87.54%	84.87%	84.48%
外协加工商	核查金额	103.39	123.31	36.61
	加工费采购总额	105.09	126.71	38.56
	核查比例	98.38%	97.31%	94.94%

5、申报会计师函证了主要材料供应商、外协加工商，具体函证金额和比例如下：

单位：万元

项目	项目	2025年度	2024年度	2023年度
材料供应商	发函金额	8,330.54	6,451.33	5,618.77
	回函金额	8,330.54	6,270.87	5,144.50
	材料采购总额	9,209.16	7,179.35	6,337.19
	发函比例	90.46%	89.86%	88.66%
	回函比例	90.46%	87.35%	81.18%
外协加工商	发函金额	61.16	124.82	26.23
	回函金额	61.16	124.82	26.23
	加工费采购总额	105.09	126.71	38.56
	发函比例	58.20%	98.51%	68.02%
	回函比例	58.20%	98.51%	68.02%

针对未回函的供应商，实施替代测试程序，检查相关采购合同或订单、入库单、采购发票、银行回单等支持性证据，可以确认采购金额的准确性；

针对回函不符的供应商，编制函证差异调节表，并检查相关采购合同或订单、入库单、采购发票、银行回单等支持性证据，确认采购金额的准确性，供应商函证的差异主要系双方入账时间性差异。

6、申报会计师访谈了主要材料供应商、外协加工商，了解供应商的经营规模、合作背景、与发行人的交易模式、交易内容及主要交易条款等，核查主要

供应商与发行人的交易是否真实并具备合理的商业逻辑；报告期内，申报会计师对供应商及外协加工商的访谈比例情况如下：

单位：万元

项目	项目	2025年度	2024年度	2023年度
材料供应商	访谈金额	7,969.11	6,047.17	5,320.09
	材料采购总额	9,209.16	7,179.35	6,337.19
	访谈比例	86.53%	84.23%	83.95%
外协加工商	访谈金额	87.83	123.31	25.90
	外协采购总额	105.09	126.71	38.56
	访谈比例	83.58%	97.31%	67.18%

7、获取发行人采购明细表，分析报告期主要材料的采购数量、金额及单价变动的情况，并分析波动的合理性；通过公开渠道查询导体材料定价参照的铜、银等大众商品的公开市场价格等，分析报告期各期主要原材料采购单价是否存在异常变动；

8、获取并核查报告期内发行人及其控股股东、实际控制人、董监高、关键管理人员的资金流水，核查其与材料供应商、外协加工商是否存在异常资金往来。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人材料采购、外协加工具有合理的商业背景，采购业务真实、价格公允。

五、说明对于成本归集及核算准确性执行的核查程序、覆盖比例及核查意见

（一）核查程序及覆盖比例

1、了解发行人与采购、生产、仓储和财务等相关内部控制制度，评价内部控制制度的设计是否合理，并测试相关内部控制制度运行的有效性。

2、访谈发行人的采购、生产、仓储及财务等部门负责人，了解发行人主要原材料的采购、产品的生产、仓储等流程和财务成本归集和分配等核算方法等，核查成本归集和分配是否符合发行人实际经营情况及《企业会计准则》的规定。

3、获取发行人报告期各期末存货明细表，执行存货监盘程序，并取得存货监盘差异情况原因及其处理结果，具体存货监盘情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
监盘地点	发行人各仓库		
盘点及监盘人员	发行人、申报会计师		
监盘范围	原材料、半成品、产成品、在产品		
监盘金额	3,547.98	2,998.05	3,377.91
存货余额（不含发出商品、委托加工物资和合同履约成本）	4,661.47	3,701.19	3,953.44
监盘比例	76.11%	81.00%	85.44%
盘点结果	仓库管理有序，存货摆放整齐，标识清晰，仓管人员对存货摆放情况较为熟悉，监盘结果差异较小，监盘结果账实相符		

4、针对发出商品，获取各期末发出商品明细，核查发出商品期后签收单，分析期后结转情况，确认发出商品其真实性；对报告期各期末发行人发出商品和委托加工物资进行函证，具体如下：

单位：万元

存货类别	项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
发出商品	发函金额	94.85	2.65	35.28
	回函金额	94.85	2.65	35.28
	账面余额	98.05	2.69	35.28
	发函比例	96.73%	98.51%	100.00%
	回函比例	96.73%	98.51%	100.00%
委托加工物资	发函金额	94.99	42.13	6.20
	回函金额	94.99	42.13	6.20
	账面余额	95.05	42.13	6.20
	发函比例	99.94%	100.00%	100.00%
	回函比例	99.94%	100.00%	100.00%

5、获取各期末应付账款明细表，对报告期各期末发行人应付账款余额、报告期各期的采购额、付款额等内容进行函证，具体如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
应付账款（A）	1,405.24	1,444.73	902.40

发函金额（B）	1,115.54	1,329.89	853.58
回函金额（C）	1,115.54	1,287.62	853.10
未回函金额（D）	-	42.27	0.48
发函比例（E=B/A）	79.38%	92.05%	94.59%
回函比例（F=C/A）	79.38%	89.13%	94.54%
未回函比例（G=E-F）	-	2.93%	0.05%
未回函替代测试金额比例	-	100.00%	100.00%

6、获取发行人报告期材料采购明细表，执行供应商访谈程序，具体如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
访谈金额	8,056.94	6,170.48	5,345.99
材料采购总额	9,314.25	7,306.06	6,375.75
访谈比例	86.50%	84.46%	83.85%

7、获取发行人报告期内的原材料采购入库明细表和生产领用明细表，分析主要原材料采购量、耗用量与产品产量的匹配关系，检查发行人生产成本直接材料归集是否准确。

8、获取报告期内发行人的员工薪酬明细表，核查各期生产人员数量、人均薪酬的变动情况，结合产量情况，分析其与发行人业务规模变动是否匹配。

9、获取发行人报告期内的存货各科目的进销存明细表，选取一定的样本执行计价测试，复核发行人存货计价的准确性。

10、获取发行人报告期内的成本计算单、对成本计算单进行分析性复核，检查主要产品的单位成本是否发生异常波动，是否存在跨期调节成本的情况。

11、编制成本倒轧表，复核发行人存货各科目、营业成本之间的勾稽关系是否合理，验证成本结转的准确性。

12、获取发行人、控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关键人员报告期内的资金流水，核查是否存在大额异常支出的情形，是否存在为发行人代垫成本费用的情形。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人的成本归集合理、核算准确，未见重大异常。

问题 7. 应收款项回款风险及坏账准备计提充分性

根据申请文件：（1）报告期各期末，发行人应收账款账面余额分别为 23,092.31 万元、21,165.11 万元、21,480.05 万元、25,315.14 万元，占营业收入的比例分别为 86.44%、102.44%、110.69%、94.57%，应收账款余额较高。（2）报告期各期末，发行人应收票据账面价值分别为 6,312.72 万元、5,465.97 万元、4,248.25 万元、2,167.31 万元，主要为商业承兑汇票。（3）发行人主要客户为大型军工集团及其下属单位，由于客户付款进度往往受其内部审批、资金预算、资金安排等影响，使得回款周期普遍较长。（4）发行人对报告期内客户主要采用以客户签收后 12 个月作为应收账款信用管理目标实际执行，报告期各期末，发行人信用期外应收账款余额占比分别为 18.07%、30.73%、37.14%、28.19%。（5）报告期各期末，发行人应收账款坏账准备余额分别为 1,945.07 万元、2,138.73 万元、2,498.72 万元、2,471.62 万元，计提比例分别为 8.42%、10.10%、11.63%、9.76%。

请发行人：（1）说明军品暂定价格模式下，公司各期末应收账款余额及账龄的确定方式，军审定价的具体影响，公司目前会计处理方式及合规性，是否符合行业惯例。（2）结合合同约定情况，说明公司未按照合同约定信用期，而统一按照签收后 12 个月进行信用期管理的原因及合理性，公司目前的信用政策及信用期是否符合行业惯例。（3）说明报告期内应收商业承兑汇票的具体情况，公司对收取商业承兑汇票的政策、对商业承兑汇票的发出方是否有限制，以及商业承兑汇票相关控制制度等，报告期内是否存在因票据到期无法承兑而转为应收账款的情形。（4）结合行业模式及可比公司情况，说明公司各期末应收账款余额及占营业收入的比例较高且呈上升趋势的合理性；截至目前，各期末应收账款的回款情况，是否存在期后客户与发行人协商减免欠款（货款）的协议或安排。（5）说明各期末一年期以上应收账款对应的主要客户情况，预计可收回金额，是否应单项计提坏账，期后回款情况。（6）结合基于迁徙率模型确定的历史损失率、同行业可比公司坏账准备计提政策和金额占比等，分析公司坏账准备计提是否充分。（7）结合公司的现金流情况、行业上下游的购销结算模式等，分析说明应收款项余额较大、回款周期较长是否对公司经营稳定性产生

重大不利影响，充分揭示相关风险。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查前述事项并发表明确意见。（2）说明对各期末应收款项真实性、期末余额及账龄准确性、坏账准备计提充分性等的核查方式、范围、依据及结论。

【回复】

一、说明军品暂定价格模式下，公司各期末应收账款余额及账龄的确定方式，军审定价的具体影响，公司目前会计处理方式及合规性，是否符合行业惯例

公司主要销售线缆、光电组件并提供组装测试服务，属于在某一时点履行的履约义务。公司将产品交付给客户，经客户签收后，产品控制权上的主要风险和报酬转移，公司在取得经客户确认的签收单时确认收入；对于在签收时已签订正式合同的产品，按照合同价确认收入；对于在签收时尚未签订正式合同的产品，按照订货确认单上的暂定价确认收入，在签订正式合同后将价差调整当期收入。

公司在产品交付客户并满足收入确认政策时，同时确认营业收入和应收账款，应收账款账龄从确认收入时开始计算。军品暂定价格模式下，形成的审定价差调整当期收入和应收账款余额，账龄仍从确认收入时点开始连续计算，审价对公司应收账款的账龄的确认方式不产生影响。

军工行业上市公司披露的以暂定价确认收入以及将价差计入当期收入的情形、应收账款以签收时点划分账龄的情况如下：

公司名称	以暂定价确认收入以及将价差计入当期收入的情形	应收账款以签收时点划分账龄
北摩高科	销售商品收入：直接交付军方产品，于产品经驻厂军代表验收合格并交付产品时确认收入；交付主机厂等其他客户产品，于产品交付并取得客户验收单据时确认收入。对于需要军方审价的产品，军方已审价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照审定价确认收入，尚未审价的产品，在符合收入确认条件时，按照暂定价格确认收入；在收到公司产品价格批复意见或签订价差协议后，按差价确认当期收入。	未披露
振华风光	公司与客户签订的合同中不存在暂定价条款，不存在暂定价的情况。	未披露
成电光信	在军方审价前，公司按照与客户签署合同中约定的暂	未披露

	定价格确认收入，待审价完成后，公司依据与客户签订的价差协议或合同在审价批复确定价格对当期收入进行调整。	
科思科技	（1）针对需要军检的产品：①取得驻厂军代表验收并出具军检合格证；②产品已发出并取得客户的签收单；③销售价格基本确定，对于需要审价但尚未完成审价的产品，按照合同暂定价格确认收入，同时结转成本；审价完成后，将差价调整当期营业收入；④成本能够可靠计量。（2）针对不需要军检的产品：①产品已发出并取得客户的签收单；②合同约定异议期的，已过异议期且客户没有提出异议；③销售价格基本确定；④成本能够可靠计量。	未披露
爱乐达	（1）在受托加工产品加工业务已经完成，客户取得相关商品及服务的控制权时确认收入实现，即加工合同签署并生效、受托加工产品已发至客户并验收时确认收入。（2）公司存在暂定价销售合同，双方约定最终价格以军方审定价为基础，由双方另行协商确定。针对签订暂定价合同的产品或服务，公司以暂定价为基础确认收入，审定价与暂定价差额调整当期收入。	本集团根据收入确认日期确定账龄
上海瀚讯	对于审价尚未完成已实际交付使用并验收的产品，公司按照与客户签订的合同暂定价格作为约定价格确认收入并结转成本，审价完成后，公司与客户根据军审价签订新合同，新合同签订的当期，公司根据新签合同对相关差价进行收入补充确认。	应收款项以初始确认时点作为账龄的起算时点

注：以上信息来源为同行业公司定期报告或招股说明书。

公司会计处理方法符合企业会计准则要求，具有合规性；与同行业上市公司不存在重大差异，符合行业惯例。

二、结合合同约定情况，说明公司未按照合同约定信用期，而统一按照签收后 12 个月进行信用期管理的原因及合理性，公司目前的信用政策及信用期是否符合行业惯例

公司主要客户为国内各大军工集团及其下属骨干企业，在业务合作过程中，存在较多的客户要求以其内部确定的合同模板签署合同，约定的信用条款等主要为客户的制式合同的情形，公司被动接受。

报告期内，公司客户合同模版中关于信用期的约定内容不尽相同，存在多种情形，如：公司与部分客户合同中约定公司产品发出并经签收后进行结算（未明确信用期）、开票/挂账后 1 个月、2 个月、3 个月、6 个月或者 12 个月内结算等。因这些客户付款进度往往受其资金预算、资金安排及审批情况影响，使得回款周期普遍较长，结合客户所属行业特点和客户历史回款情况，同时公司为加强应收账款回款预警管控，并兼顾管理成本与效率，对报告期内主要客

户采用以客户签收后 12 个月作为应收账款信用管理目标实际执行。

同处军工行业其他上市公司的信用政策具体情况如下：

序号	公司名称	信用政策
1	北摩高科	北摩高科与主机厂商及军方签订的合同中一般约定产品发出并经验收后一定期限内以银行转账或票据进行货款结算，部分客户会约定公司产品发出并经验收后 1 个月内或 3 个月内进行结算。但实际结算时间则受军方客户自身资金预算、下游整机客户资金状况及支付计划等多因素影响。公司在内部管理中，一般对军品客户货款回收期控制在 2 年以内
2	振华风光	由于军工行业特殊性，振华风光与客户签订的合同通常未明确约定信用期。公司主要客户为大型军工集团下属单位，违约风险较小。公司内部按照历年来与对应客户结算情况以及行业内通行的惯例，以一年期作为应收账款管理的目标，超过一年尚未回款的视为逾期
3	成电光信	公司客户主要包括国有军工集团下属单位、军方及科研院所等单位，与主要客户签订框架协议/销售合同时付款政策主要使用对方的格式化条款。公司客户付款主要受财政预算、拨款资金到位情况、付款审批流程以及采购产品消耗情况等因素的影响。公司在客户验收确认并形成销售收入和应收账款后，以一年作为信用政策管理目标，结合客户合同条款、历史付款情况等，对应收账款进行管理
4	科思科技	未明确信用期，总体单位与配套厂商签订的订单会约定按照军费拨付进度同比例结算货款，包括科思科技在内的配套厂商对于货款结算条款属于被动接受方
5	爱乐达	在信用政策上，公司根据客户背景、合作历史、结算记录、经营规模等情况，将客户分为 A、B、C 三个信用等级，并分别授予客户 500 万元至 2 亿元不等的信用额度，考虑到客户的实际结算习惯，分别授予客户 2-3 年的信用期
6	观想科技	观想科技客户主要为军队、军工集团及科研院所等单位，参照同行业可比上市公司左江科技逾期应收账款计算方法，观想科技将客户验收证明出具日起超过 12 个月的应收账款视为逾期
7	臻镭科技	臻镭科技结合军工行业和客户特点，以一年期作为应收账款信用管理的目标，即当年收回上年货款的方式进行滚动结算，具体收款时间受客户付款流程周期、资金安排等情况影响
8	鸿远电子	鸿远电子根据军工类客户历史上从收货到付款的平均期限来确定军工类客户的信用期。平均付款期限在 24 个月以内的，则确定平均付款期为客户的信用期；平均付款期限超过 24 个月的，则确定 24 个月为客户的信用期

如上表所示，同处军工行业其他上市公司结合军工行业和客户特点，往往以 12 个月或 24 个月等的信用期作为应收账款管理的目标。因此，公司按照 12 个月的信用期作为应收账款信用政策管理目标符合行业特征。

三、说明报告期内应收商业承兑汇票的具体情况，公司对收取商业承兑汇票的政策、对商业承兑汇票的发出方是否有限制，以及商业承兑汇票相关控制制度等，报告期内是否存在因票据到期无法承兑而转为应收账款的情形

（一）说明报告期内应收商业承兑汇票的具体情况

报告期各期末，公司应收商业承兑汇票的具体情况如下：

单位：万元；%

项目	2025年12月31日				2024年12月31日				2023年12月31日			
	账面余额	占比	坏账准备	计提比例	账面余额	占比	坏账准备	计提比例	账面余额	占比	坏账准备	计提比例
承兑人为军工单位	2,079.19	94.19	261.63	12.58	3,655.31	96.37	398.93	10.91	5,513.11	97.53	574.37	10.42
承兑人为非军工单位	128.26	5.81	11.06	8.62	137.63	3.63	11.90	8.65	139.89	2.47	22.15	15.83
合计	**2,207.45**	**100.00**	**272.69**	**12.35**	**3,792.95**	**100.00**	**410.83**	**10.83**	**5,653.00**	**100.00**	**596.53**	**10.55**

如上表所示，报告期各期末，公司商业承兑汇票承兑主体主要集中于军工单位，军工单位信用等级高、履约能力强、资信状况良好，票据到期承兑风险低；非军工单位承兑票据占比较低且规模可控，未对整体风险产生重大不利影响。

报告期内，公司不存在因商业承兑汇票承兑人未能到期承兑而发生坏账损失的情形。

同时，公司已参照应收账款账龄确定方法对商业承兑汇票连续计算账龄并计提坏账准备，相关坏账准备计提充分。

（二）公司对收取商业承兑汇票的政策、对商业承兑汇票的发出方是否有限制，以及商业承兑汇票相关控制制度等，报告期内是否存在因票据到期无法承兑而转为应收账款的情形

公司对商业承兑汇票收取政策如下：

商业承兑汇票仅作为公司与客户结算货款的补充方式，结算优先采用银行转账、银行承兑汇票等低风险方式；公司不主动要求客户开具或者背书商业承兑汇票，仅接受经审核通过的合作方主动提出的商业承兑汇票结算申请，根据合作历史、历史资信情况、财务实力等进行综合考量，判定是否收取商业承兑汇票。

公司对商业承兑汇票的发出方限制要求如下：

1、主体资质合法存续，为依法设立且经营状态正常的企业法人，与公司存在真实、合法的交易关系，无经营异常、破产清算等情形；

2、信用状况良好，未被列入各类失信名单，无不良信用评级；

3、经营财务稳定、具备持续经营能力、财务指标合理，货币资金及可变现资产可足额兑付票据，无资不抵债、现金流严重短缺等风险；

4、票据若涉及出票人与承兑人分离，双方均需满足上述全部限制要求。

报告期内，公司已制定的商业承兑汇票相关的控制制度如下：

1、公司在接受票据时按照《票据法》和《支付结算办法》等规定，审核票据的真实性、合法性，防止以假乱真，避免或减少应收票据的风险；

2、财务部门设置应收票据备查簿，由专人负责保管登记，逐笔登记应收票据的种类、票据号、出票日期、票面金额、出票人、承兑人、背书人、被背书人（以背书方式转让）、到期日期、贴现日期、贴现率、贴现净额、收款日期、转让日期等内容，随时监控票据状态；

3、对于尚未到期的商业承兑汇票，由资金人员随时跟踪出票人的信用情况，发现异常及时上报；

4、票据贴现由公司管理层综合判断资金需求，存在资金需求后，由财务部门发起贴现审批、经财务总监、总经理（如需）、董事长（如需）审批后，向银行办理贴现；

5、票据到期解付：财务部日常监管票据到期状态，于票据到期前 7 个工作日提交银行办理托收；对逾期未兑付票据，立即启动催收程序；

6、每月定期进行票据盘点，编制盘点表，确保票据余额与实际相符；如有不符，及时查明原因并编制差异调节表，经财务总监审批后入账。

报告期内，公司不存在因票据到期无法承兑而转为应收账款的情形。

四、结合行业模式及可比公司情况，说明公司各期末应收账款余额及占营业收入的比例较高且呈上升趋势的合理性；截至目前，各期末应收账款的回款情况，是否存在期后客户与发行人协商减免欠款（货款）的协议或安排

（一）结合行业模式及可比公司情况，说明公司各期末应收账款余额及占营业收入的比例较高且呈上升趋势的合理性

1、结合行业模式及可比公司情况，说明公司各期末应收账款余额及占营业收入比例较高的原因

报告期各期末，公司应收账款余额及占营业收入的比例与线缆行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额
全信股份	应收账款余额	94,705.39	-4.68%	99,352.76	13.27%	87,713.28
	营业收入	83,855.90	-7.89%	91,042.37	-12.16%	103,650.92
	应收账款占营业收入的比例	112.94%	3.81%	109.13%	24.51%	84.62%
华菱线缆	应收账款余额	169,629.90	30.77%	129,715.40	26.32%	102,691.35
	营业收入	450,696.84	8.39%	415,794.63	19.82%	347,005.28
	应收账款占营业收入的比例	37.64%	6.44%	31.20%	1.61%	29.59%
通光线缆	应收账款余额	135,777.80	0.94%	134,515.74	12.35%	119,725.95
	营业收入	254,363.18	-1.90%	259,283.11	10.47%	234,711.85
	应收账款占营业收入的比例	53.38%	1.50%	51.88%	0.87%	51.01%
金信诺	应收账款余额	138,061.90	16.99%	118,007.44	2.26%	115,398.72
	营业收入	249,869.17	16.93%	213,694.41	6.94%	199,826.21
	应收账款占营业收入的比例	55.25%	0.03%	55.22%	-2.53%	57.75%
同行业平均	应收账款余额	134,543.75	11.75%	120,397.83	13.17%	106,382.32
	营业收入	259,696.27	6.02%	244,953.63	10.69%	221,298.56
	应收账款占营业收入的比例	51.81%	2.66%	49.15%	1.08%	48.07%
文峰光电	应收账款余额	20,352.12	-5.25%	21,480.05	1.49%	21,165.11
	营业收入	22,976.79	18.41%	19,404.96	-6.08%	20,660.13
	应收账款占营业收入的比例	88.58%	-22.11%	110.69%	8.25%	102.44%

注 1：应收账款变动比例为较上年期末余额的变动比例，营业收入变动比例为同比变动比例；

注 2：以上数据来源为同行业可比公司定期报告。

报告期各期末，公司应收账款余额占营业收入的比例高于线缆行业平均值，主要系公司所处军工行业特性及客户结构所致，由于客户付款进度往往受其资金预算、资金安排及审批情况影响，使得实际回款周期普遍较长，应收账款余额较大且占营业收入的比例相对较高。线缆行业可比公司中全信股份主要从事航空航天等军工领域特种线缆业务，应收账款余额占营业收入的比例与公司相近；华菱线缆、通光线缆和金信诺主要从事民用线缆业务，应收账款余额占营业收入的比例相对较低。

报告期各期末，公司应收账款余额及占营业收入的比例与军工行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

同行业	项目	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额
北摩高科	应收账款余额	191,496.72	-3.98%	199,425.37	-8.65%	218,299.54
	营业收入	91,800.00	70.66%	53,789.94	-43.62%	95,401.63
	应收账款占营业收入的比例	208.60%	-162.15%	370.75%	141.93%	228.82%
振华风光	应收账款余额	200,430.50	12.20%	178,632.46	50.08%	119,025.73
	营业收入	92,931.49	-12.59%	106,310.74	-18.04%	129,712.44
	应收账款占营业收入的比例	215.68%	47.65%	168.03%	76.27%	91.76%
成电光信	应收账款余额	29,234.38	4.89%	27,872.11	106.51%	13,496.63
	营业收入	17,134.47	-38.57%	27,891.27	29.07%	21,609.96
	应收账款占营业收入的比例	170.62%	70.69%	99.93%	37.47%	62.46%
科思科技	应收账款余额	80,087.06	7.41%	74,563.45	-9.54%	82,425.11
	营业收入	28,520.09	21.17%	23,537.99	-0.39%	23,629.08
	应收账款占营业收入的比例	280.81%	-35.97%	316.78%	-32.05%	348.83%
同行业平均	应收账款余额	125,312.16	4.32%	120,123.35	10.91%	108,311.75
	营业收入	57,596.51	8.91%	52,882.48	-21.76%	67,588.28
	应收账款占营业收入的比例	217.57%	-9.58%	227.15%	66.90%	160.25%
文峰	应收账款余额	20,352.12	-5.25%	21,480.05	1.49%	21,165.11

同行业	项目	2025年12月31日		2024年12月31日		2023年12月31日
		金额	变动比例	金额	变动比例	金额
光电	营业收入	22,976.79	18.41%	19,404.96	-6.08%	20,660.13
	应收账款占营业收入的比例	88.58%	-22.11%	110.69%	8.25%	102.44%

注 1：应收账款变动比例为较上年期末余额的变动比例，营业收入变动比例为同比变动比例；

注 2：以上数据来源为同行业可比公司定期报告，同行业可比公司中北摩高科、成电光信、科思科技的 2025 年 12 月 31 日末应收账款余额、2025 年度营业收入为 2025 年度报告，其余可比公司为 2025 半年度报告年化后数据。

报告期各期末，公司与军工行业可比公司应收账款余额占营业收入的比例均较高。

综上，公司应收账款余额占营业收入的比例较高，符合行业特点，具有合理性。

2、报告期各期末应收账款余额及占营业收入的比例变动趋势的合理性

公司 2024 年末应收账款余额较 2023 年末增加 314.94 万元，增加比例为 1.49%，且占营业收入比例由 102.44%增加至 110.69%，主要系公司 2024 年度营业收入小幅下降所致。公司 2025 年末应收账款余额较 2024 年末减少 1,127.93 万元，减少比例为 5.25%，且占营业收入比例由 110.69%降低至 88.58%，主要系公司持续落实应收账款催收机制，应收账款回款速度有所提升，同时 2025 年度营业收入较 2024 年度有所上升，使得应收账款余额及占比下降。

（二）截至目前，各期末应收账款的回款情况，是否存在期后客户与发行人协商减免欠款（货款）的协议或安排

截至 2026 年 2 月 28 日，公司各期末应收账款的回款情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额	20,352.12	21,480.05	21,165.11
期后回款金额	1,824.22	17,365.93	19,193.45
期后回款比例	8.96%	80.85%	90.68%

注：上表所列期后回款系统计至 2026 年 2 月 28 日回款情况。

公司的客户主要为大型国有企业集团及其下属骨干企业，付款审批与资金划拨流程较长，但这些客户资金实力雄厚，信誉良好，公司 2023 年末应收账款

期后回款比例为 90.68%，2024 年末应收账款期后回款比例为 80.85%，公司 2025 年末期后回款率较低，主要系统计的期后时间较短所致，公司整体回款情况良好。

报告期内，为加快资金回收，公司存在给予个别客户现金折扣方式减免货款的情形，各期金额分别为 0.99 万元、5.72 万元和 3.00 万元，金额较小。除此之外，公司不存在其他期后与客户协商减免欠款（货款）的协议或安排。

五、说明各期末一年期以上应收账款对应的主要客户情况，预计可收回金额，是否应单项计提坏账，期后回款情况

报告期各期末，公司一年期以上应收账款（100 万元以上）对应主要客户情况如下：

单位：万元

报告期末	序号	客户名称	客户类型	应收账款余额	其中：一年以上应收账款余额	坏账准备计提金额	坏账计提比例	坏账计提方式	截至2026.2.28回款金额	期后回款比例	预计未来回款情况
2025年12月31日	1	中航工业A16	国有企业	788.56	746.33	203.54	25.81%	账龄组合	100.00	12.68%	客户资信状况良好回款不存在重大不确定性
	2	中航工业A1	国有企业	2,625.08	393.96	294.88	11.23%	账龄组合	-	-	
	3	航天科工B5	国有企业	783.66	229.65	88.92	11.35%	账龄组合	53.92	6.88%	
	4	陕西凌云电器集团有限公司	国有企业	288.47	179.10	23.38	8.10%	账龄组合	20.00	6.93%	
	5	中航工业A7	国有企业	276.02	148.32	27.21	9.86%	账龄组合	30.00	10.87%	
	6	中国电科F4	事业单位	275.41	142.56	20.90	7.59%	账龄组合	30.37	11.03%	
	7	中航工业A15	事业单位	183.82	137.91	30.77	16.74%	账龄组合	-	-	
	8	北京宏动科技股份有限公司	民营企业	127.79	127.56	106.28	83.17%	账龄组合	5.00	3.91%	新三板挂牌审核企业，经营正常，回款不存在重大不确定性
	9	九江广昊机电科技有限公司	民营企业	120.05	120.05	98.37	81.94%	账龄组合	6.85	5.71%	客户为军工配套加工商，经营状况良好，回款不存在重大不确定性
	10	航天科工B8	国有企业	309.58	116.24	36.32	11.73%	账龄组合	11.77	3.80%	客户资信状况良好回款不存在重大不确定性
	11	航天科工B9	国有企业	175.93	114.34	25.51	14.50%	账龄组合	-	-	
	12	中航工业A20	国有企业	147.01	109.87	12.84	8.74%	账龄组合	-	-	
	13	兵器工业C4	事业单位	142.61	104.32	22.33	15.66%	账龄组合	4.21	2.95%	
	合计			**6,243.99**	**2,670.21**				**262.12**		
2024年12月	1	航天科工B11	国有企业	2,078.14	2,027.46	288.38	13.88%	账龄组合	2,048.09	98.55%	客户资信状况良好

报告期末	序号	客户名称	客户类型	应收账款余额	其中：一年以上应收账款余额	坏账准备计提金额	坏账计提比例	坏账计提方式	截至2026.2.28回款金额	期后回款比例	预计未来回款情况
31日	2	中航工业A16	国有企业	1,194.18	1,066.58	116.00	9.71%	账龄组合	548.10	45.90%	回款不存在重大不确定性
	3	中航工业A1	国有企业	3,206.38	356.28	264.98	8.26%	账龄组合	3,206.38	100.00%	已回款
	4	航天科工B5	国有企业	429.14	295.12	105.38	24.56%	账龄组合	253.40	59.05%	客户资信状况良好回款不存在重大不确定性
	5	航天科工B9	国有企业	339.34	279.97	30.97	9.13%	账龄组合	225.00	66.31%	
	6	航天科工B6	国有企业	1,105.57	273.12	68.99	6.24%	账龄组合	1,095.86	99.12%	
	7	航天科技D11	事业单位	245.19	192.55	34.45	14.05%	账龄组合	199.90	81.53%	
	8	哈尔滨工程大学	事业单位	170.28	170.28	17.14	10.07%	账龄组合	88.22	51.81%	
	9	航天科工B8	国有企业	194.16	150.50	42.86	22.07%	账龄组合	156.20	80.45%	
	10	九江广昊机电科技有限公司	民营企业	130.91	128.07	82.83	63.27%	账龄组合	17.70	13.52%	客户为军工配套加工商，经营状况良好，回款不存在重大不确定性
	11	北京宏动科技股份有限公司	民营企业	127.56	126.81	81.32	63.75%	账龄组合	5.00	3.92%	新三板挂牌审核企业，经营正常，回款不存在重大不确定性
	合计			**9,220.85**	**5,066.74**				**7,843.85**		
2023年12月31日	1	航天科工B11	国有企业	2,792.60	1,180.65	198.66	7.11%	账龄组合	2,792.60	100.00%	已回款
	2	航天科工B5	国有企业	450.21	429.77	54.83	12.18%	账龄组合	409.85	91.04%	客户资信状况良好回款不存在重大不确定性
	3	中航工业A1	国有企业	2,527.66	373.00	190.64	7.54%	账龄组合	2,527.66	100.00%	已回款
	4	航天科技D1	国有企业	667.81	312.89	49.41	7.40%	账龄组合	667.81	100.00%	已回款

报告期末	序号	客户名称	客户类型	应收账款余额	其中：一年以上应收账款余额	坏账准备计提金额	坏账计提比例	坏账计提方式	截至2026.2.28回款金额	期后回款比例	预计未来回款情况
	5	陕西凌云电器集团有限公司	国有企业	320.25	296.61	30.84	9.63%	账龄组合	320.25	100.00%	已回款
	6	北京宏动科技股份有限公司	民营企业	145.61	143.05	66.09	45.39%	账龄组合	23.79	16.34%	新三板挂牌审核企业，经营正常，回款不存在重大不确定性
	7	中航工业A36	国有企业	142.91	142.58	15.24	10.67%	账龄组合	142.91	100.00%	已回款
	8	航天科工B7	国有企业	198.57	135.95	20.12	10.13%	账龄组合	198.57	100.00%	已回款
	9	九江广昊机电科技有限公司	民营企业	133.07	133.07	69.88	52.51%	账龄组合	22.70	17.06%	客户为军工配套加工商，经营状况良好，回款不存在重大不确定性
	10	航天科技D11	事业单位	249.88	120.02	24.56	9.83%	账龄组合	249.88	100.00%	已回款
	11	中国船舶H3	国有企业	116.24	109.92	45.05	38.76%	账龄组合	94.96	81.69%	客户资信状况良好回款不存在重大不确定性
	合计			**7,744.81**	**3,377.51**				**7,450.98**		

注：上表所列期后回款系统计至 2026 年 2 月 28 日回款情况。

公司各期末一年期以上应收账款对应的主要客户为各大军工集团下属骨干企业，整体资信状况优良、履约能力稳定，历史回款记录良好。公司应收账款基于真实的军品业务合作形成，交易背景合规、商业实质明确，军工行业客户付款流程规范、资金保障程度较高，相关款项回收风险整体可控，相关应收账款预计未来可全额收回，不存在重大回收风险，无需单项计提坏账准备。

六、结合基于迁徙率模型确定的历史损失率、同行业可比公司坏账准备计提政策和金额占比等，分析公司坏账准备计提是否充分

（一）基于迁徙率模型的历史损失率分析

2021 年度至 2025 年度，公司应收账款按迁徙率模型测算的历史损失率与坏账计提比例比较情况如下：

项目	2021年至2022年a	2022年至2023年b	2023年至2024年c	2024年至2025年d	平均迁徙率e=（a+b+c+d）/4	历史损失率f	前瞻性调整后预期信用损失率g	坏账政策计提比例
1年以内转为1-2年	18.98%	24.96%	36.19%	19.74%	24.97%	0.78%	2.66%	5.00%
1-2年转为2-3年	36.15%	34.30%	30.35%	28.33%	32.28%	3.11%	7.61%	10.00%
2-3年转为3-4年	80.70%	38.28%	68.52%	29.41%	54.23%	9.65%	18.00%	30.00%
3-4年转为4-5年	66.86%	71.99%	68.20%	52.74%	64.95%	17.79%	28.02%	50.00%
4-5年转为5年以上	67.03%	36.66%	5.85%	0.00%	27.39%	27.39%	37.39%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，公司的应收账款坏账准备计提比例能够覆盖基于迁徙率模型模拟测算的历史损失率，报告期内，公司应收账款坏账准备计提充分。

（二）同行业可比公司坏账准备计提政策对比分析

公司应收账款账龄组合坏账准备计提比例与同行业可比公司比较情况如下：

账龄	线缆同行业				军工同行业				文峰光电
	全信股份	华菱线缆	通光线缆	金信诺	北摩高科	振华风光	成电光信	科思科技	
0-6个月	5%	2.00%	3.00%	1.00%	5.00%	1.00%	5.00%	5.00%	5.00%
7-12个月		5.00%				5.00%			
1-2年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%

账龄	线缆同行业				军工同行业				文峰光电
	全信股份	华菱线缆	通光线缆	金信诺	北摩高科	振华风光	成电光信	科思科技	
2-3年	30.00%	30.00%	15.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	20.00%	30.00%
3-4年	50.00%	80.00%	25.00%	100.00%	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%
4-5年	80.00%	100.00%	50.00%	100.00%	80.00%	60.00%	80.00%	80.00%	80.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：通光线缆应收账款账龄组合坏账准备计提比例分为民品和军品两类，上述选取军品类别比例。

公司各账龄段坏账准备计提比例与全信股份、成电光信、北摩高科一致，高于通光线缆、振华风光、科思科技等同行业可比公司。公司坏账准备计提已经充分、谨慎地估计了应收账款坏账风险，符合公司经营管理和业务发展的实际情况。

（三）同行业可比公司坏账准备计提金额占比对比分析

同行业可比公司各期末应收账款坏账准备计提比例情况如下：

项目	公司简称	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
线缆同行业	全信股份	10.04%	7.97%	6.28%
	华菱线缆	5.68%	6.80%	6.13%
	通光线缆	12.79%	10.28%	8.89%
	金信诺	8.79%	9.63%	9.80%
	平均值	9.33%	8.67%	7.78%
	文峰光电	10.94%	11.63%	10.10%
军工同行业	北摩高科	26.09%	22.47%	14.96%
	振华风光	未披露	7.13%	3.60%
	成电光信	10.31%	8.12%	7.63%
	科思科技	27.26%	26.10%	17.57%
	平均值	-	15.96%	10.94%
	文峰光电	10.94%	11.63%	10.10%

公司应收账款坏账准备计提比例高于线缆行业可比公司平均数，主要系公司从事军用线缆业务，而线缆同行业上市公司均存在较多民用线缆业务；相较于军工行业可比公司，公司应收账款坏账准备计提比例略低于军工行业可比公司平均值，整体介于军工行业可比公司合理区间内，公司坏账准备计提充分。

综上所述，公司的应收账款坏账准备计提比例能够覆盖基于迁徙率模型模拟测算的历史损失率。公司坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，坏账准备计提已经充分、谨慎地估计了应收账款坏账风险，符合公司经营管理和业务发展的实际情况。公司应收账款坏账准备计提比例高于线缆行业可比公司平均数主要系公司从事军用线缆业务，公司应收账款坏账准备计提比例整体介于军工行业可比公司合理区间内，坏账准备计提充分。

七、结合公司的现金流情况、行业上下游的购销结算模式等，分析说明应收款项余额较大、回款周期较长是否对公司经营稳定性产生重大不利影响，充分揭示相关风险

报告期内，公司经营活动现金流净额分别为 4,591.08 万元、9,251.15 万元和 7,936.87 万元，经营活动产生的现金流情况较好。

公司所处行业上下游购销结算模式具备典型的行业特征：公司主要原材料为镀银铜、镀锡铜、镀镍铜等金属导体和含氟塑料等绝缘材料，上游供应商通常要求预付货款、货到付款或较短账期，资金支付刚性较强；下游主要客户为国内各大军工集团及其下属骨干企业，在业务合作过程中，正式合同签订周期较长。正式合同签订后，客户受其内部审批、资金预算、资金安排等影响，销售回款周期普遍较长，导致公司各期末应收账款余额较高。报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 21,165.11 万元、21,480.05 万元和 20,352.12 万元，占营业收入的比例分别为 102.44%、110.69%和 88.58%。

基于应收款项余额较大、回款周期较长的现状，公司通过加强销售、采购、库存和应收账款等各个环节的管理，提高运营效率。报告期内，公司始终保持较为充足的现金流，经营活动现金流净额为正且处于较高的水平。尽管公司主要客户为大型军工集团及其下属骨干企业和科研院所，资金实力强，信用好，资金回收有保障，但若催收不力或客户财务状况出现恶化，可能导致公司应收账款发生坏账或延长回收周期，将对公司现金流和经营稳定性产生一定不利影响。

发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”之“五、特别风险提示”之“（七）应收款项金额较高及发生坏账的风险”和“第三节 风险因素”之“三、

财务风险”之“（二）应收款项金额较高及发生坏账的风险”补充披露如下：

“报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 21,165.11 万元、21,480.05 万元和 **20,352.12 万元**，占营业收入的比例分别为 102.44%、110.69%和 **88.58%**，应收账款余额较高。发行人主要客户为大型军工集团及其下属骨干企业和科研院所，若催收不力或客户财务状况出现恶化，**可能导致公司应收账款发生坏账或延长回收周期，将对公司现金流和经营稳定性产生一定不利影响。**”

八、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解应收账款确认原则、账龄划分标准及审价价差的会计处理原则；结合相关合同条款、企业会计准则关于收入确认的相关规定及同行业收入确认惯例，分析发行人相关会计处理是否合规、是否符合行业惯例。

2、访谈发行人销售负责人，了解发行人未按合同约定信用期、统一按签收后 12 个月进行信用期管理的具体原因；查阅相关合同中关于信用期的约定条款，查询同行业可比公司信用政策，分析发行人信用期管理的合理性，以及现行信用政策与信用期是否符合行业惯例。

3、获取发行人相关内部控制制度，了解发行人关于收取商业承兑汇票的相关政策、对商业承兑汇票出票方是否存在限制要求；获取并核对报告期各期商业承兑汇票明细表，核查报告期内是否存在票据到期无法兑付而转为应收账款的情形。

4、获取并核对发行人报告期各期应收账款及营业收入明细，访谈发行人财务负责人，了解各期末应收账款余额及占营业收入比例较高且持续上升的原因，对比同行业可比公司并分析其合理性；获取并核对报告期各期末应收账款回款情况，访谈发行人财务负责人，核实是否存在期后与客户协商减免货款等相关协议或安排。

5、获取并核对发行人报告期各期末应收账款明细表及账龄分析表，通过企

查查等公开信息渠道查询 1 年以上应收账款对应的主要客户资信情况；结合客户性质及现有坏账计提比例，分析款项预计可收回金额，判断是否需单项计提坏账准备；获取并检查期后回款明细表，核查客户期后实际回款情况。

6、获取并核对发行人 2021 年度至 2025 年度应收账款明细表及账龄分析表，基于迁徙率模型开展历史损失率分析，评估发行人坏账准备计提的充分性；查询同行业可比公司坏账准备计提政策，对比分析发行人坏账准备计提是否充分、合理。

7、获取并核对发行人报告期各期现金流量表，通过公开渠道查询行业上下游购销结算模式，查阅并检查相关交易合同条款，询问发行人管理层，了解、分析应收款项余额较大、回款周期较长对发行人经营稳定性的影响。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人各期末应收账款余额及账龄的确定方式符合《企业会计准则》的相关规定，符合行业惯例。

2、发行人已说明未按照合同约定信用期，而统一按照签收后 12 个月进行信用期管理的原因；发行人信用政策及信用期符合行业惯例，具有合理性。

3、发行人已说明报告期内应收商业承兑汇票的具体情况；报告期内，发行人应收商业承兑汇票的承兑主体以军工单位为主，军工单位信用等级高、履约能力强、资信状况良好，票据到期兑付风险较低；发行人已建立商业承兑汇票收取及出票方准入限制等相关内控制度，报告期内不存在票据到期无法兑付而转为应收账款的情形。

4、发行人各期末应收账款余额及占营业收入比例较高，主要受发行人所处军工行业特性及客户结构所致，符合行业惯例，具备合理性；发行人各期末应收账款回款情况良好，存在给予个别客户现金折扣方式减免货款，金额较小。

5、发行人已说明各期末一年期以上应收账款对应的主要客户情况；发行人 1 年以上应收账款主要客户为国内各大军工集团及其下属骨干企业，具备国有背景与行业准入资质，资信优良、履约能力强、回款良好，回款不存在重大不

确定性，无需单项计提坏账。

6、发行人应收账款坏账准备计提比例可覆盖模型测算的历史损失率，与同行业可比公司不存在重大差异，坏账准备计提充分。

7、发行人主要客户的资金实力强，信用好，资金回收有保障；发行人已在招股说明书中充分揭示风险。

九、说明对各期末应收款项真实性、期末余额及账龄准确性、坏账准备计提充分性等的核查方式、范围、依据及结论

（一）核查方式、核查范围及核查依据

申报会计师主要履行的核查方式、核查范围及核查依据如下：

1、了解发行人与应收账款减值相关的关键内部控制制度，评价其设计和执行是否有效，并测试相关内部控制运行的有效性。

2、对发行人管理层进行访谈并查阅主要客户销售合同，了解发行人主要客户类型、商业模式、付款方式、回款周期、历史逾期、违约风险等情况，分析坏账计提政策与实际计提比例是否与同行业可比公司存在显著差异。

3、了解发行人预期信用损失率的确认依据和计算过程，分析发行人预期信用损失模型中所运用的关键参数及假设的合理性。

4、对发行人管理层进行访谈，了解发行人重要客户的回款方式；检查发行人与客户回款相关的会计凭证，确认发行人客户是否存在以现金、票据、银行转账以外方式回款的情况。

5、获取发行人报告期内应收账款的明细表，检查管理层编制的应收款项账龄分析表，抽样测试应收账款账龄划分的准确性，复核坏账准备计提金额是否准确。

6、通过企查查等公开渠道查询报告期内主要应收账款对应的客户是否存在诉讼、债务违约等信用风险事件。

7、检查发行人应收账款期后回款情况，计算分析发行人应收账款周转率，并对发行人应收账款进行账龄结构分析。

8、对发行人各期末主要应收账款客户执行函证程序，以确认应收账款是否真实、准确，各期末应收账款回函的比例如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
应收账款余额（A）	20,352.12	21,480.05	21,165.11
发函金额（B）	16,509.32	18,903.06	18,200.61
回函金额（C）	15,683.87	17,581.55	16,790.48
未回函金额（D=B-C）	825.45	1,321.51	1,410.13
发函比例（E=B/A）	81.12%	88.00%	85.99%
回函比例（F=C/A）	77.06%	81.85%	79.33%
未回函比例（G=E-F）	4.06%	6.15%	6.66%
未回函替代测试金额比例	100.00%	100.00%	100.00%

针对未回函的客户，实施替代测试程序，检查相关销售合同、订货确认单、物流单、签收单、银行回单等支持性证据，可以确认账面金额的准确性。

针对回函不符的客户，编制函证差异调节表，并检查相关销售合同、订货确认单、物流单、签收单、银行回单等支持性证据，确认账面金额的准确性。客户回函差异主要系客户账务处理时间性差异，不涉及对收入确认金额和收入确认时间的差异。

9、对发行人主要客户进行访谈，报告期各期，申报会计师客户访谈情况如下：

单位：家、万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
覆盖客户数量	60	56	57
覆盖收入金额	17,967.80	15,107.91	15,896.62
营业收入	22,976.79	19,404.96	20,660.13
收入占比	78.20%	77.86%	76.94%

10、获取发行人报告期销售清单，选取样本实施收入细节测试，核对订货确认单、销售合同、客户签收单、销售发票、销售回款凭证等支持性文件，核查产品名称、数量、金额、签收日期等是否与销售明细表、记账凭证相匹配；

11、查询发行人同行业可比公司应收账款坏账计提政策，分析发行人坏账计提政策是否合理。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人各期末应收款项真实、期末余额及账龄准确、坏账准备计提充分。

问题 8. 各库龄存货跌价准备计提比例的合理性

根据申请文件：（1）报告期各期末，发行人存货账面余额分别为 4,241.17 万元、3,994.92 万元、3,746.02 万元、4,748.76 万元，主要由原材料、产成品和半成品构成。发行人按照存货库龄分别按 0%、20%、50%与 100%的比例确定存货可变现净值，各期存货跌价准备计提比例分别为 11.93%、19.58%、27.78%、23.46%。（2）根据前期差错更正报告，发行人对 2025 年 6 月 30 日存货账面价值调整金额为-589.87 万元。（3）发行人产品具有高度定制化、小批量的特点，报告期内，发行人产成品在手订单占比分别为 35.61%、34.50%、26.28%、36.43%，在手订单覆盖率较低。（4）报告期各期末，发行人 1 年以上库龄的产成品期后领用或销售比例分别为 36.34%、26.57%、21.38%、7.08%，比例较低。

请发行人：（1）说明对存货跌价准备进行大额会计差错更正的原因、影响金额等，差错更正前后关于存货可变现净值的计算方式是否存在变更，是否属于会计估计变更。（2）按照存货构成，说明各期存货变动与在手订单的对应情况、正常生产的备货金额与存货余额的匹配性，分析各类存货余额变动的原因及合理性；结合发行人产品具有高度定制化的特点，说明公司无订单对应的产成品备货占比超过 60%的合理性，是否存在有客户订单但长期未发货情形。（3）结合发行人的存货结构及特点等，分析发行人目前存货跌价准备计提政策是否符合《企业会计准则》的规定；梳理说明同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，并结合发行人与同行业可比公司在产品类型、生产销售模式等方面的差异，说明发行人目前存货跌价准备计提方法是否符合行业惯例。（4）说明发行人各库龄存货跌价计提比例的具体考量因素、确定依据，结合各库龄存货的实际销售情况（如实现销售的时间、数量及单价等），说明各库龄存货跌价的计提比例是否合理，跌价准备计提是否充分。（5）说明各类存货各期末的库龄结构情况，期后销售或领用情况，1 年以上库龄的产成品期后领用或

销售比例较低的原因及合理性，相关产成品是否存在已迭代或淘汰等不存在销售价值的产品，该类存货跌价准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对存货真实性、跌价准备计提充分性的核查程序、覆盖范围及核查意见。

【回复】

一、说明对存货跌价准备进行大额会计差错更正的原因、影响金额等，差错更正前后关于存货可变现净值的计算方式是否存在变更，是否属于会计估计变更

（一）说明对存货跌价准备进行大额会计差错更正的原因、影响金额等

公司客户主要为军工集团及下属骨干企业和科研院所，产品种类和规格较多，采购具有紧急性的特点，要求供应商具备随时供货的能力。为保证能够及时响应不同客户的个性化需求以及交货期限较短的订单，公司会提前采购一定数量、不同规格型号的原材料用于生产备货以及生产超过订单数量的半成品、产成品，将其作为存货以备客户随时采购。由于公司产品具有定制化、小批量的特点，备货中多余原材料、半成品和产成品需要长时间匹配合适客户的需求，形成部分库龄较长的存货。

根据《企业会计准则》相关规定，公司期末存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。同时，基于谨慎性原则，公司考虑库龄对存货可变现净值的影响。会计差错更正前，公司针对无继续加工价值或无法满足新的生产工艺要求的存货以及长库龄的产成品计提存货跌价准备。会计差错更正后，公司结合定制化、小批量的销售特点以及部分军工行业可比公司存货跌价计提的具体方法，审慎评估了库龄对存货可变现净值的影响。

公司对 2022 年至 2025 年 1-6 月存货跌价准备进行大额会计差错更正的影响金额如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
差错更正前存货跌价准备金额	467.50	286.89	163.08	121.45

差错更正后存货跌价准备金额	1,113.92	1,040.78	782.19	506.13
差错更正前后对利润总额的影响	107.46	-134.78	-234.43	-88.93
差错更正前利润总额	5,628.96	6,774.57	8,261.91	12,564.61
占比	1.91%	-1.99%	-2.84%	-0.71%

注：2025 年度公司未涉及存货跌价准备差错更正。

2022 年度至 2025 年 1-6 月，公司对存货跌价准备进行大额会计差错更正的影响金额分别为-88.93 万元、-234.43 万元、-134.78 万元和 107.46 万元，占差错更正前利润总额的比例分别为-0.71%、-2.84%、-1.99%和 1.91%，影响金额较小。

综上，本次存货跌价准备差错更正主要系基于公司的业务特点及谨慎性原则考虑，旨在能够更准确的反映公司的财务状况和经营成果。

（二）差错更正前后关于存货可变现净值的计算方式是否存在变更，是否属于会计估计变更

1、差错更正前后关于存货可变现净值的计算方式是否存在变更

公司的存货可变现净值的计算方式为：资产负债表日，存货以成本与可变现净值孰低计量，按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

同时，公司从谨慎性角度出发，在保证计提的跌价金额可充分覆盖根据可变现净值与存货成本孰低的原则计提的跌价金额的基础上，考虑库龄对存货可变现净值的影响。报告期各期末，在会计差错更正前后公司存货跌价准备的计算方法具体如下：

（1）对于呆滞存货，全额计提存货跌价准备；

（2）按成本与可变现净值孰低计量并计提相应的存货跌价准备；

（3）根据自身业务的特点基于库龄对不同库龄的存货按照比例计提存货跌价。

公司差错更正前后关于存货可变现净值的计算方式未发生变更，本次差错更正系公司结合定制化、小批量的销售特点以及部分军工行业可比公司存货跌价计提的具体方法，审慎评估库龄对存货可变现净值的影响。

2、是否属于会计估计变更

《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》的相关规定，会计估计变更，是指由于资产和负债的当前状况及预期经济利益和义务发生了变化，从而对资产或负债的账面价值或者资产的定期消耗金额进行调整；前期差错，是指由于没有运用或错误运用下列两种信息，而对前期财务报表造成省略漏或错报：（1）编报前期财务报表时预期能够取得并加以考虑的可靠信息；（2）前期财务报告批准报出时能够取得的可靠信息。前期差错通常包括计算错误、应用会计政策错误、疏忽或曲解事实以及舞弊产生的影响以及存货、固定资产盘盈等。

公司根据自身业务的特点审慎评估库龄对存货可变现净值的影响，并非取得新信息、估计的基础发生了变化，且不属于资产的当前状况及预期经济利益发生了变化，而是公司对前期未审慎考虑所处行业特点和公司实际业务情况的差错进行更正，因此属于前期差错更正，不属于会计估计变更。

二、按照存货构成，说明各期存货变动与在手订单的对应情况、正常生产的备货金额与存货余额的匹配性，分析各类存货余额变动的原因及合理性；结合发行人产品具有高度定制化的特点，说明公司无订单对应的产成品备货占比超过 60%的合理性，是否存在有客户订单但长期未发货情形

（一）按照存货构成，说明各期存货变动与在手订单的对应情况、正常生产的备货金额与存货余额的匹配性，分析各类存货余额变动的原因及合理性

1、按照存货构成，说明各期存货变动与在手订单的对应情况、正常生产的备货金额与存货余额的匹配性

报告期各期末，公司各类存货余额对应的在手订单、备货情况列示如下：

单位：万元

存货类别	2025年12月31日				
	账面余额	有订单对应的存货金额	在手订单占比	备货及其他金额	备货占比
产成品	2,078.79	823.36	39.61%	1,255.44	60.39%
原材料	2,069.27	251.62	12.16%	1,817.64	87.84%
半成品	432.58	118.51	27.40%	314.07	72.60%
发出商品	98.05	98.05	100.00%	-	-
委托加工物资	95.05	95.05	100.00%	-	-
在产品	80.83	80.83	100.00%	-	-
合同履约成本	21.85	21.85	100.00%	-	-
合计	**4,876.42**	**1,489.27**	**30.54%**	**3,387.15**	**69.46%**
存货类别	**2024年12月31日**				
	账面余额	**有订单对应的存货金额**	**在手订单占比**	**备货及其他金额**	**备货占比**
产成品	1,438.05	377.93	26.28%	1,060.11	73.72%
原材料	1,922.42	196.90	10.24%	1,725.53	89.76%
半成品	285.11	26.99	9.47%	258.12	90.53%
发出商品	2.69	2.69	100.00%	-	-
委托加工物资	42.13	42.13	100.00%	-	-
在产品	55.61	55.61	100.00%	-	-
合计	**3,746.02**	**702.25**	**18.75%**	**3,043.76**	**81.25%**
存货类别	**2023年12月31日**				
	账面余额	**有订单对应的存货金额**	**在手订单占比**	**备货及其他金额**	**备货占比**
产成品	1,300.49	448.64	34.50%	851.85	65.50%
原材料	2,387.83	201.93	8.46%	2,185.91	91.54%
半成品	245.23	26.22	10.69%	219.01	89.31%
发出商品	35.28	35.28	100.00%	-	-
委托加工物资	6.20	6.20	100.00%	-	-
在产品	19.90	19.90	100.00%	-	-
合计	**3,994.92**	**738.16**	**18.48%**	**3,256.76**	**81.52%**

公司存货主要由产成品和原材料构成。报告期各期末，产成品余额分别为 1,300.49 万元、1,438.05 万元和 2,078.79 万元，有对应在手订单金额分别为 448.64 万元、377.93 万元和 823.36 万元，占比分别为 34.50%、26.28%、39.61%，

与公司以销定产、适当备货的定制化生产经营模式相匹配。2023 年末和 2024 年末，受下游客户项目进展暂缓与调整等因素导致客户需求延迟，公司产成品有对应在手订单占比相对较低；2025 年末，受客户延迟项目恢复及新项目推进等因素影响，公司期末产成品有对应在手订单占比回升至 39.61%，同时伴随业务规模增长，产成品余额相应有所增加。

报告期各期末，原材料余额分别为 2,387.83 万元、1,922.42 万元和 2,069.27 万元，有对应在手订单金额分别为 201.93 万元、196.90 万元和 251.62 万元，占比分别为 8.46%、10.24%和 12.16%，比例相对较低系发行人原材料主要为导体材料、绝缘材料，由于该等原材料对公司产品具有一定的通用性，公司结合生产计划、销售预期及经营环境实行一定量的备货，以满足生产经营稳定。2024 年末原材料余额和有对应在手订单金额下降主要系下游客户需求延迟，原材料采购与备货节奏相应放缓所致。

公司产成品主要有包括备货产成品和根据已有订单生产待发货的产成品，其中备货主要对于部分销量大、销售频次高的特种线缆，还结合销售预期实行适量生产备货，以满足客户随时需要，一般用于备货的产成品高于具有订单生产待发货产成品的 2-3 倍。公司原材料主要是导体和绝缘，因为具有对公司各种产品的通用性强，公司除满足在手订单要求外，还需要保证仓库始终保有适量安全库存，一般满足 3-4 个月的用量。报告期各期，公司存货变动与在手订单变动相适应，符合公司实际生产经营情况，正常生产的备货金额与存货余额相匹配。

2、各类存货余额变动的原因及合理性

报告期各期末，公司存货构成及余额变动情况如下：

单位：万元、%

项目	2025年末/2025年度		2024年末/2024年度		2023年末/2023年度	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
原材料	2,069.27	42.43	1,922.42	51.32	2,387.83	59.77
产成品	2,078.79	42.63	1,438.05	38.39	1,300.49	32.55
半成品	432.58	8.87	285.11	7.61	245.23	6.14
在产品	80.83	1.66	55.61	1.48	19.90	0.50
委托加工物资	95.05	1.95	42.13	1.12	6.20	0.16

项目	2025年末/2025年度		2024年末/2024年度		2023年末/2023年度	
	账面余额	占比	账面余额	占比	账面余额	占比
发出商品	98.05	2.01	2.69	0.07	35.28	0.88
合同履约成本	21.85	0.45	-	-	-	-
合计	**4,876.42**	**100.00**	**3,746.02**	**100.00**	**3,994.92**	**100.00**

报告期各期末，公司存货主要由产成品和原材料构成，合计占存货余额比例分别为 92.33%、89.71%和 85.06%。报告期各期末，产成品余额分别为 1,300.49 万元、1,438.05 万元和 2,078.79 万元，2025 年末产成品较上年末增加较多主要系，受客户延迟项目恢复及新项目推进等因素影响销售规模扩大，在手订单增加，为保障对下游客户及时供货，增加产成品生产所致。原材料余额分别为 2,387.83 万元、1,922.42 万元和 2,069.27 万元，2024 年末较上年末下降较多主要系下游客户需求延迟，在手订单减少，原材料采购与备货节奏相应放缓所致。

综上所述，报告期各期末，存货变动与在手订单具有匹配性，备货金额能够满足正常生产需要。公司存货余额变动具有合理性，符合公司生产经营情况。

（二）结合发行人产品具有高度定制化的特点，说明公司无订单对应的产成品备货占比超过 60%的合理性，是否存在有客户订单但长期未发货情形

由于军工不同装备系统、同一装备系统的不同部位对特种线缆及光电组件的电气性能、机械性能、重量要求、环境适应性（如耐高低温、耐腐蚀、抗辐射）等均有差异化的要求，公司需要根据客户对装备系统中电力和信号传输的性能及环境等具体要求进行定制化生产，此外，军工装备型号研制与生产具有极强的计划性和时效性要求，采购具有紧急性的特点，要求供应商具备随时供货的能力。为保障能够交货的及时性，公司基于以下情况进行产成品备货：（1）根据历史经验，对于部分销量大、销售频次高的特种线缆进行适量备货；（2）根据掌握和了解的客户需求情况，特别是客户量产项目的进度，预期客户延续性采购量，进行提前定制化生产备货。

报告期各期末，公司产成品在手订单占比分别为 34.50%、26.28%和 39.61%，公司无订单对应的产成品备货占比分别为 65.50%、73.72%和 60.39%，占比超过 60.00%。报告期各期末，发行人产成品主要有包括备货产成品和根据

已有订单生产待发货的产成品，其中备货产成品主要为部分销量大、销售频次高的特种线缆，还结合销售预期实行适量生产备货，以满足客户随时需要，一般用于备货的产成品为具有订单生产待发货产成品的 2-3 倍，因此，公司无订单对应的产成品备货占比超过 60%具有合理性。

截至 2026 年 2 月末，公司在手订单金额为 4,709.47 万元（含税），其中最近半年签订的订单的金额为 3,019.89 万元，占比为 64.12%；对应公司有客户订单超过 6 个月未发货金额为 1,689.58 万元，占比 35.88%，其中航天科工 B1 超过 6 个月未发货的订单 1,276.89 万元，主要系其项目周期较长正在陆续发货所致。

三、结合发行人的存货结构及特点等，分析发行人目前存货跌价准备计提政策是否符合《企业会计准则》的规定；梳理说明同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，并结合发行人与同行业可比公司在产品类型、生产销售模式等方面的差异，说明发行人目前存货跌价准备计提方法是否符合行业惯例

（一）结合发行人的存货结构及特点等，分析发行人目前存货跌价准备计提政策是否符合《企业会计准则》的规定

1、发行人的存货结构及特点

公司存货主要由产成品和原材料构成，合计占存货余额比例分别为 92.33%、89.71%和 85.06%。其中有订单对应的存货金额分别为 650.57 万元、574.83 万元和 1,074.98 万元，占比分别为 17.64%、17.11%和 25.92%；无订单对应的备货金额为 3,037.75 万元、2,785.64 万元和 3,073.08 万元，占比分别为 82.36%、82.89%和 74.08%。

公司客户主要为军工集团及下属骨干企业和科研院所，产品种类和规格较多，采购具有紧急性的特点，要求供应商具备随时供货的能力。为保证能够及时响应不同客户的个性化需求以及交货期限较短的订单，公司会提前采购一定数量、不同规格型号的原材料用于生产备货以及生产超过订单数量的产成品等，将其作为存货以备客户随时采购。由于公司产品具有定制化、小批量的特点，备货中多余原材料和产成品等需要长时间匹配合适客户的需求，形成部分库龄较长的存货。

2、分析发行人目前存货跌价准备计提政策是否符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第 1 号——存货》规定：“第十五条资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备，计入当期损益。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。

第十六条企业确定存货的可变现净值，应当以取得的确凿证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。为生产而持有的材料等，用其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然应当按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料应当按照可变现净值计量。

第十七条为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值应当以合同价格为基础计算。企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值应当以一般销售价格为基础计算。

第十八条企业通常应当按照单个存货项目计提存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，可以按照存货类别计提存货跌价准备。与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，可以合并计提存货跌价准备。

第十九条资产负债表日，企业应当确定存货的可变现净值。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。”

报告期内，公司存货跌价准备基于存货成本与可变现净值孰低原则计提。同时，考虑到公司产品具有定制化、小批量的特点，备货中多余原材料、半成品和产成品需要长时间的匹配合适客户的需求，形成部分库龄较长的存货。公司结合存货库龄对其变现净值进行分析确认，计提存货跌价准备。存货跌价准备计提政策具有一致性、连续性，符合《企业会计准则第 1 号——存货》关于存货跌价的相关规定。

（二）梳理说明同行业可比公司的存货跌价准备计提政策，并结合发行人与同行业可比公司在产品类型、生产销售模式等方面的差异，说明发行人目前存货跌价准备计提方法是否符合行业惯例

公司与同行业可比公司的产品类型、生产销售模式和存货跌价准备计提政策对比情况如下：

行业	公司名称	产品类型	应用领域	生产模式	销售模式	存货跌价准备计提方法
线缆行业	全信股份	军用光电线缆及组件、光电元器件、FC 光纤高速网络及多协议网络解决方案、光电系统集成等系列产品	航空、航天、船舶、电子、兵器、轨道交通、民用航空、5G 通信、工程机械等领域	以客户需求为驱动的“多品种、小批量、柔性化”生产模式	以直销为主	资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益； 可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响； 本公司通常按单个项目计提存货跌价准备，对数量繁多、单价较低的原材料、自制半成品、周转材料等按类别计提存货跌价准备
	华菱线缆	特种电缆、电力电缆、电气装备用电缆、裸导线及线束	电力、轨道交通、冶金、矿山、新能源、航空航天、融合装备、建筑、工程装备、数据通信等许多领域	“以销定产、适量储备”的生产模式，按照销售订单及库存计划制定生产计划，并组织各生产车间相应实施生产	直销模式为主，代理、经销模式为辅	公司主要原材料使用频繁，流动性强，报告期内，公司出于谨慎性考虑，对库龄较长的原材料计提减值准备。在产品含铜量高，生产周期较短，流动性强，因此无减值风险。库存商品主要为按照合同订单生产的产品和通用规格产品，公司于每个资产负债表日对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备
	通光线缆	光纤光缆、输电线缆、装备线缆	电力行业、通信行业及军工行业	各类线缆产品的生产均为“以销定产”模式，采用订单生产模式	通过直销方式完成销售	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益

行业	公司名称	产品类型	应用领域	生产模式	销售模式	存货跌价准备计提方法
	金信诺	通信电缆及光纤光缆、通信组件及连接器、PCB 系列	通信、数据中心、特种科工领域等	采用“客户导向生产”的流程管理模式，总部销售部门统筹接收客户订单；生产计划部门根据订单对生产排期和物料管理等进行统筹安排，协调生产、采购和仓库等各相关部门，保障生产的有序进行；生产车间则根据不同产品的制造工艺下达各产品的详细作业计划	以直销为主	在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取； 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益； 可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响
军工行业	北摩高科	航空航天飞行器、起落架着陆系统及刹车制动产品	主要应用于歼击机、轰炸机、运输机、教练机、军贸机、无人机、航天高空飞行器及坦克装甲车辆等重点军工装备，也可应用于民用航空、轨道交通领域	生产部根据已签订的军品销售合同及对未来一年市场预测情况，编制《年度生产计划》。如遇军方或主机厂商临时订货，公司根据补充订货情况签订《临时增补（调整）计划》，并结合相关生产进度，调整《年度生产大纲》	直销模式	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额； 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算
	振华风光	放大器、转换器、接口驱动、系统封装集成电路和电源管理器	应用范围覆盖航空、航天、船舶、电子、核工业等相关领域	采取以销定产和适度备货两种方式进行生产	采用直接销售的方式	公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。存货可变现净值的确定依据：①产成品可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额；②为生产而持有的材料等，当用其生产的产成品的可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定；③持有待售的材料等，可变现净值为市场售价
	成电光信	高速网络通信组件、航电网	国防军工领域	由于下游军工客户需求的多样性，公司产品多数采用定制化的生产方	主要采用直销模式	公司存货（不含合同履约成本）按类别计提存货跌价准备，具体计提方式如下：

行业	公司名称	产品类型	应用领域	生产模式	销售模式	存货跌价准备计提方法
		络仿真、监控、测试设备、特种 LED 显示产品、液晶加固显示产品		式。具体而言，公司根据客户每批订单的具体要求进行产品立项，然后组织研发和生产部门对产品的软硬件进行设计。产品在前期的研制、生产阶段，以小批量、多品种的产品生产为主。当客户的型号项目定型后，公司配套于客户定型项目的产品相关参数、生产工艺、投入生产的原材料等均已确定，一般情况下不再发生改变，生产部门根据客户订单需求执行生产任务，组织安排批量化生产		1、通过合同售价等因素确定可变现净值的存货 对于库存商品、发出商品通常可以准确匹配合同，对于有匹配合同部分的存货，以该存货的合同售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值，若存货期末可变现净值低于存货成本的，差额部分需计提存货跌价准备，若期末可变现净值高于减值，存货未发生减值，则无需计提存货跌价准备； 2、通过库龄等因素确定可变现净值的存货 对于该部分存货，公司结合存货库龄计提存货跌价准备，根据存货库龄情况，确定不同产品可变现净值，库龄 1 年以内 0.00%，库龄 1-2 年 20.00%，库龄 2-3 年 50.00%，库龄 3 年以上 100.00%
	科思科技	产品主要为指挥控制信息处理设备、软件雷达信息处理设备及系统、智能无人设备及系统、其他信息处理产品等	应用领域涉及指挥控制、通信保障、防化作业、测绘勘探、气象监测、海洋探测、应急消防等	公司主要采取“以销定产”方式组织生产活动，基于研发项目进度与客户定制化需求动态制定生产计划	主要采用直销模式	资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益； 结合存货盘点信息，综合分析评判存货的状况、迭代或统型升级影响、销售可能性、是否淘汰过时等因素，对呆滞、存在质量问题、因产品升级预计无法继续使用或销售的原材料、半成品、库存商品、发出商品全额计提跌价准备； 基于谨慎性原则，对库龄 2 年以上，当期无领用且短期内暂无明确领用计划的原材料，以及库龄 2 年以上未实现销售且预计无法实现销售的少量库存商品全额计提存货跌价准备； 对项目毛利为负的存货，按成本与可变现净值孰低的原则，对此类存货单项计提存货跌价
文峰光电		高性能、高可靠性特种线缆及光电组件	航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业	公司主要实行“以销定产”以及适当备货的生产模式。对于特种线缆生产，通常客户订单分为小批量生产和批量规模化生产两类。对于由市场部获取的小批量订单，公司根据客户订单需求，制订产品生产方案，明确产品执行标准、选材及其规格、型号、生产工艺设计等，生产部门在上述生产方案的基础上排定具体生产计划，包括：生产步	直销模式	详见本回复“问题 8/三/（一）/1、差错更正前后关于存货可变现净值的计算方式是否存在变更”

行业	公司名称	产品类型	应用领域	生产模式	销售模式	存货跌价准备计提方法
				骤、工艺要求、质量要求以及生产完成时间等，组织相应生产车间人员进行生产。在为客户提供小批量产品经客户军工项目定型并批量需求后，即进入批量生产，根据客户订单直接进入生产计划排定和组织生产环节。此外，公司对于销量大、销售频次高的特种线缆，还结合销售预期实行适量生产备货，以满足客户随时需要。对于光电组件的生产和组装测试服务，在充分理解客户技术要求后直接按客户合同或订单要求，排定工期、组织组件车间人员生产		

由上表可知，公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司计提政策基本一致。其中线缆行业可比公司华菱线缆以及军工行业可比公司成电光信和科思科技均考虑存货库龄对存货跌价准备的影响。成电光信在其公开披露文件中披露存货跌价准备计提的具体方法如下：公司根据存货入库时间划分库龄组合，在确定各库龄组合的可变现净值时，按照公司销售政策及历史经验数据确定，存货跌价具体计提比例为：1 年以内不计提，1-2 年 20%，2-3 年 50%，3 年以上 100%，与公司存货跌价准备具体计提方法基本一致。

公司主要从事高性能、高可靠性特种线缆及光电组件等产品的研发、生产和销售，产品广泛应用于航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业等军工领域。公司实行“以销定产”以及适当备货的生产模式，产品具有“定制化、小批量、多品种、多规格”等特点，符合军工行业业务特点。部分国防军工行业上市公司根据产品及行业特点，考虑库龄对存货可变现净值的影响，存货跌价准备具体计提比例如下：

序号	名称	主营业务	产品特征	库龄计提存货跌价准备具体比例
1	成电光信	主营业务为网络总线产品和特种显示产品的研发、生产及销售，应用于军工电子信息领域。	小批量、多品种的产品生产为主	原材料、委托加工物资、半成品、在产品、库存商品：1 年以内不计提，1-2 年 20%，2-3 年 50%，3 年以上 100%。
2	陕西华达	主营业务为电连接器及互连产品的研发、生产和销售，广泛应用于航空航天、武器装备、通讯等领域。	产品以小批量、多批次的定制化产品为主	原材料、在产品、库存商品、发出商品：3 个月以内不计提，4-6 个月 10%，7-12 个月 15%，1-2 年 25%，2-3 年 40%，3 年以上 100%。
3	观典防务	主营业务为无人机飞行服务与数据处理和无人机系统及智能防务装备的研发、生产与销售，涉及低空经济、人工智能与大数据、新质生产力与高端装备、军品等领域。	定制化生产	原材料、库存商品、发出商品：1 年以内不计提，1-3 年 50%，3 年以上 100%；在产品不计提。
4	雷电微力	主要从事毫米波微系统的研发、制造、测试和销售，主要应用于雷达、通信等领域，主要客户为各军工集团下属科研院所和总体单位	公司产品具有典型的小批量、多品种的特征	原材料按库龄法计提跌价准备，具体计提比例为：1 年以内和 1-2 年不计提；2-3 年 5%；3-4 年 25%；4-5 年 50%；5 年以上 80%。

如前所述，部分国防军工行业上市公司采用成本与可变现净值孰低方法计

量存货跌价准备，亦会考虑库龄因素对可变现净值可能产生的影响，根据不同的库龄情况对可变现净值做出相应的预估和判断，公司存货跌价准备整体的计提原则与同行业不存在重大差异。

四、说明发行人各库龄存货跌价计提比例的具体考量因素、确定依据，结合各库龄存货的实际销售情况（如实现销售的时间、数量及单价等），说明各库龄存货跌价的计提比例是否合理，跌价准备计提是否充分

（一）说明发行人各库龄存货跌价计提比例的具体考量因素、确定依据

公司产品近 50 个系列、400 多个品类、上千种规格，具有定制化、小批量、多品种、多规格的特点，部分多余备货难以在短时间内匹配合适客户，导致存货库龄较长。公司结合产品销售和生产情况，并参考同行业存货跌价计提比例，具体如下：

1、原材料

公司原材料主要为镀银铜、镀锡铜、镀镍铜等金属导体和含氟塑料等绝缘材料等。通常公司原材料无保质期要求，存在一定通用性，结合公司产品销售和过往产品生产情况，库龄 1 年以内的原材料均可正常投入生产，预计可变现净值高于账面价值；库龄 1 年以上原材料根据材料通用性、预计产成品销售周期、客户订单匹配情况，预计可变现净值为原材料账面原值的 0%-80%，跌价准备的计提比例具体如下：

类别	库龄计算存货跌价准备计提比例			
	1 年以下	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	0.00%	20.00%	50.00%	100.00%

2、产成品

产成品主要为完工入库的特种线缆和光电组件产品。基于公司存货价值与库龄时间存在紧密联系，即库龄时间越长，产品销售难度更大，价值贬损程度越高，故该部分产成品按照库龄计提跌价准备，具体如下：根据过往销售情况，1 年以内的产成品，其产品功能并不会受到影响，预计可变现净值高于账面价值；库龄 1 年以上的产成品根据产品销售周期、客户订单匹配情况，预计可变现净值分别为产成品账面原值的 0%-80%，跌价准备的计提比例具体如下：

类别	库龄计算存货跌价准备计提比例			
	1年以下	1-2年	2-3年	3年以上
产成品	0.00%	20.00%	50.00%	100.00%

3、其他

在产品、半成品和委托加工物资等，基于谨慎性原则，参照库龄计提跌价准备，计提比例与原材料、产成品一致。

（二）结合各库龄存货的实际销售情况（如实现销售的时间、数量及单价等），说明各库龄存货跌价的计提比例是否合理，跌价准备计提是否充分

公司各库龄存货的实际销售情况如下：

单位：万元、万千克、万米、万个等

日期	库龄结构	存货期末余额	2024年度			2025年度			2026年1-2月			合计		
			销售/领用数量	销售/领用金额	销售/领用比例	销售/领用数量	销售/领用金额	销售/领用比例	销售/领用数量	销售/领用金额	销售/领用比例	销售/领用数量	销售/领用金额	销售/领用比例
2025年12月31日	1年以内	3,314.78	-	-	-	-	-	-	255.55	1,739.86	52.49%	255.55	1,739.86	52.49%
	1-2年	312.95	-	-	-	-	-	-	4.72	22.16	7.08%	4.72	22.16	7.08%
	2-3年	243.66	-	-	-	-	-	-	3.05	8.81	3.62%	3.05	8.81	3.62%
	3年以上	1,005.03	-	-	-	-	-	-	12.68	47.09	4.69%	12.68	47.09	4.69%
	合计	**4,876.42**	-	-	-	-	-	-	**276.00**	**1,817.92**	**37.28%**	**276.00**	**1,817.92**	**37.28%**
2024年12月31日	1年以内	2,071.50	-	-	-	304.05	1,781.16	85.98%	4.42	18.06	0.87%	308.47	1,799.22	86.86%
	1-2年	391.56	-	-	-	23.61	147.91	37.77%	3.05	8.81	2.25%	26.66	156.71	40.02%
	2-3年	643.81	-	-	-	24.25	163.94	25.46%	2.99	27.43	4.26%	27.24	191.37	29.72%
	3年以上	639.14	-	-	-	28.81	116.29	18.19%	8.07	21.42	3.35%	36.88	137.71	21.55%
	合计	**3,746.02**	-	-	-	**380.72**	**2,209.29**	**58.98%**	**18.53**	**75.71**	**2.02%**	**399.26**	**2,285.01**	**61.00%**
2023年12月31日	1年以内	2,204.99	351.12	1,816.70	82.39%	23.42	147.91	6.71%	3.05	8.81	0.40%	377.58	1,973.41	89.50%
	1-2年	1,030.12	31.24	386.32	37.50%	24.25	163.94	15.91%	2.99	27.43	2.66%	58.49	577.68	56.08%
	2-3年	369.05	16.70	69.21	18.75%	11.39	44.43	12.04%	3.13	18.47	5.00%	31.23	132.11	35.80%
	3年以上	390.76	19.12	51.45	13.17%	17.19	76.83	19.66%	4.94	8.31	2.13%	41.25	136.59	34.96%
	合计	**3,994.92**	**418.18**	**2,323.68**	**58.17%**	**76.25**	**433.11**	**10.84%**	**14.11**	**63.01**	**1.58%**	**508.55**	**2,819.81**	**70.58%**

截至 2026 年 2 月 28 日，报告期各期末，公司 1 年以内库龄的存货实际销售或领用比例分别为 89.50%、86.86%和 52.49%，库龄 1 年以内的存货期后结转率较高，结转情况良好。库龄 1 年以上的存货实际销售或领用比例分别为 47.29%、29.01%和 5.00%，其中 1-2 年库龄的存货实际销售或领用比例分别为 56.08%、40.02%和 7.08%；2-3 年库龄的存货实际销售或领用比例分别为 35.80%、29.72%和 3.62%；3 年以上库龄的存货实际销售或领用比例分别为 34.96%、21.55%和 4.69%。库龄 1 年以上存货实际销售或领用比例相对较低，主要系：（1）2025 年末存货期后结转率较低为统计时间周期较短所致；（2）2023 年和 2024 年由于受下游客户项目进展暂缓与调整等因素的影响，部分客户延期采购需求、公司用于备货的存货交付周期延长，使得 2023 年末和 2024 年末存货期后结转率较低；（3）公司产品具有定制化、小批量、多品种、多规格的特点，部分多余备货难以在短时间内匹配合适客户。公司已对报告期各期末 1 年以上的存货计提了充分的跌价准备，计提比例分别为 43.65%、62.12%和 76.36%。

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称		2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
线缆行业	全信股份	5.75%	3.63%	1.26%
	华菱线缆	1.46%	0.40%	0.32%
	通光线缆	2.95%	3.96%	4.03%
	金信诺	10.54%	14.34%	16.62%
	平均值	**5.18%**	**5.58%**	**5.56%**
军工行业	北摩高科	0.19%	0.13%	0.15%
	振华风光	未披露	2.81%	1.91%
	成电光信	15.58%	19.00%	9.35%
	科思科技	28.72%	25.88%	18.25%
	平均值	-	**11.96%**	**7.42%**
文峰光电		**24.79%**	**27.78%**	**19.58%**

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 19.58%、27.78%和 24.79%，高于同行业可比公司平均值，与军工行业可比公司成电光信、科思科

技接近。

综上，公司结合存货库龄结构与期后结转情况，根据库龄确定相应可变现净值并计提相关跌价准备，计提比例在同行业可比公司中处于较高水平，因此，公司按照库龄计提跌价准备充分、合理。

五、说明各类存货各期末的库龄结构情况，期后销售或领用情况，1 年以上库龄的产成品期后领用或销售比例较低的原因及合理性，相关产成品是否存在已迭代或淘汰等不存在销售价值的产品，该类存货跌价准备计提是否充分

（一）说明各类存货各期末的库龄结构情况，期后销售或领用情况，1 年以上库龄的产成品期后领用或销售比例较低的原因及合理性

报告期各期末，公司存货的库龄结构情况，期后销售或领用情况如下：

单位：万元

日期	存货科目	期末余额	库龄结构		期后领用/销售情况		期后转销率	
			1年以内	1年以上	1年以内	1年以上	1年以内	1年以上
2025年12月31日	原材料	2,069.27	1,324.85	744.42	636.40	18.22	48.04%	2.45%
	半成品	432.58	312.53	120.05	201.86	4.96	64.59%	4.13%
	产成品	2,078.79	1,381.62	697.17	605.82	54.89	43.85%	7.87%
	在产品	80.83	80.83	-	80.83	-	100.00%	-
	委托加工物资	95.05	95.05	-	95.05	-	100.00%	-
	发出商品	98.05	98.05	-	98.05	-	100.00%	-
	合同履约成本	21.85	21.85	-	21.85	-	100.00%	-
	合计	**4,876.42**	**3,314.78**	**1,561.64**	**1,739.86**	**78.06**	**52.49%**	**5.00%**
2024年12月31日	原材料	1,922.42	1,008.37	914.05	919.17	278.06	91.15%	30.42%
	半成品	285.11	172.62	112.49	145.59	31.80	84.34%	28.27%
	产成品	1,438.05	790.08	647.97	634.03	175.93	80.25%	27.15%
	在产品	55.61	55.61	-	55.61	-	100.00%	-
	委托加工物资	42.13	42.13	-	42.13	-	100.00%	-
	发出商品	2.69	2.69	-	2.69	-	100.00%	-
	合计	**3,746.02**	**2,071.50**	**1,674.51**	**1,799.22**	**485.79**	**86.86%**	**29.01%**
2023年12月31日	原材料	2,387.83	1,241.54	1,146.29	1,128.12	623.13	90.86%	54.36%
	半成品	245.23	139.95	105.27	125.96	38.47	90.00%	36.55%
	产成品	1,300.49	762.12	538.36	657.95	184.78	86.33%	34.32%

日期	存货科目	期末余额	库龄结构		期后领用/销售情况		期后转销率	
			1年以内	1年以上	1年以内	1年以上	1年以内	1年以上
	在产品	19.90	19.90	-	19.9	-	100.00%	-
	委托加工物资	6.20	6.20	-	6.2	-	100.00%	-
	发出商品	35.28	35.28	-	35.28	-	100.00%	-
	合计	**3,994.92**	**2,204.99**	**1,789.93**	**1,973.41**	**846.39**	**89.50%**	**47.29%**

注：上表中期后领用/销售情况统计至 2026 年 2 月 28 日。

报告期各期末，公司 1 年以上库龄的产成品期后领用或销售比例分别为 34.32%、27.15%和 7.87%，相对较低。公司客户主要为军工集团及下属骨干企业和科研院所，产品种类和规格较多，采购具有紧急性的特点，要求供应商具备随时供货的能力，为保证能够及时响应不同客户的个性化需求以及交货期限较短的订单，公司会生产超过订单数量的产成品将其作为存货以备客户随时采购。公司产品具有定制化、小批量的特点，备货中多余的产成品需要较长时间匹配合适客户的需求，同时 2023 年和 2024 年受下游客户项目进展暂缓与调整等因素的影响，部分客户延期采购需求，公司用于备货的产成品交付周期相应延长。因此，1 年以上库龄的产成品期后领用或销售比例较低具有合理性。

（二）相关产成品是否存在已迭代或淘汰等不存在销售价值的产品，该类存货跌价准备计提是否充分

公司针对无继续加工价值或无法满足新的生产工艺要求的产成品单独识别并计提跌价准备，已全额计提存货跌价准备金额，具体如下：

单位：万元

期间	账面余额	存货跌价准备金额	计提比例
2025.12.31	39.29	39.29	100.00%
2024.12.31	9.63	9.63	100.00%
2023.12.31	0.80	0.80	100.00%

公司已对已迭代或淘汰等不存在销售价值的产品全额计提存货跌价准备金额，该类存货跌价准备计提充分。

六、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人财务负责人，了解会计差错更正的原因，获取管理层编制的《前期会计差错更正专项说明》，查阅《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和会计差错更正》的相关规定，分析差错更正前后关于存货可变现净值的计算方式是否存在变更，是否属于会计估计变更。

2、获取发行人报告期各期末存货明细表、在手订单明细表，分析存货变动与在手订单的对应情况、正常生产的备货金额与存货余额的匹配性及是否存在有客户订单但长期未发货情形；访谈发行人财务负责人，了解存货余额变动和无订单对应的产成品备货占比超过 60%的原因。

3、获取发行人报告期各期末存货明细表，查阅同行业可比公司存货跌价准备计提政策，分析说明发行人存货跌价准备计提政策是否符合《企业会计准则》的规定，计提方法是否符合行业惯例。

4、访谈发行人财务负责人，了解发行人各库龄存货跌价计提比例的具体考量因素、确定依据；获取报告期各期末发行人各库龄存货的期后实际销售情况，分析各库龄存货跌价的计提比例是否合理，跌价准备计提是否充分。

5、获取报告期各期末发行人存货库龄结构明细表，核查期后销售或领用情况，分析 1 年以上库龄的产成品期后领用或销售比例较低的原因及合理性；访谈发行人管理层关于 1 年以上存货形成的原因，结合存货监盘程序，分析 1 年以上存货是否存在已迭代或淘汰等不存在销售价值的产品，获取其存货跌价准备金额，进一步分析该类存货跌价准备计提是否充分。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已说明存货跌价准备进行大额会计差错更正的原因、影响金额等；发行人差错更正前后关于存货可变现净值的计算方式未发生变更，不属于会计估计变更；

2、发行人已说明各期存货变动与在手订单的对应情况、正常生产的备货金额与存货余额的匹配性；报告期各期末，发行人存货余额变动具有合理性，符合发行人生产经营情况，存货变动与在手订单具有匹配性，备货金额能够满足正常生产需要；发行人产品具有定制化、小批量的特点，无订单对应产成品备

货主要为销量大、销售频次高的特种线缆，占比超过 60%具有合理性；截至 2026 年 2 月末，发行人客户订单但长期未发货主要为航天科工 B1，系项目周期较长正在陆续发货所致。

3、发行人产品具有定制化、小批量的特点，备货中多余原材料、半成品和产成品需要长时间的匹配合适客户的需求，形成部分库龄较长的存货，基于库龄计提存货跌价准备符合《企业会计准则》的规定；同行业可比公司华菱线缆、成电光信和科思科技均考虑了存货库龄影响，发行人目前存货跌价准备计提方法符合行业惯例。

4、发行人已说明库龄存货跌价计提比例的具体考量因素、确定依据；发行人根据过往生产销售经验判断各库龄存货跌价计提比例，发行人各库龄存货跌价的计提比例合理，跌价准备计提充分；

5、发行人已说明各类存货各期末的库龄结构情况以及期后销售或领用情况，1 年以上库龄的产成品期后领用或销售比例较低主要系发行人产品具有定制化、多品种、多规格的特点，部分产成品的备货难以在短时间内匹配合适客户，具有合理性；发行人已对已迭代或淘汰等不存在销售价值的产品全额计提存货跌价准备金额，该类存货跌价准备计提充分。

七、说明对存货真实性、跌价准备计提充分性的核查程序、覆盖范围及核查意见

（一）核查程序及覆盖范围

1、了解发行人存货管理相关的内部控制，评价内控设计是否合理、健全，并测试相关内部控制的运行有效性。

2、访谈发行人财务总监，了解存货备货政策、存货跌价准备的计提政策、库龄分布情况及其形成的原因、存货盘点制度、发出商品的管理情况等。

3、了解发行人存货管理模式，获取发行人各期存货明细表，分析存货期末账面余额的波动情况及合理性。

4、获取发行人报告期各期末存货明细表，执行存货监盘程序，并取得存货监盘差异情况原因及其处理结果，具体存货监盘情况如下：

单位：万元

项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
监盘地点	发行人各仓库		
盘点及监盘人员	发行人、申报会计师		
监盘范围	原材料、半成品、产成品、在产品		
监盘金额	3,547.98	2,998.05	3,377.91
存货余额（不含发出商品与委托加工物资）	4,661.47	3,701.19	3,953.44
监盘比例	76.11%	81.00%	85.44%
盘点结果	仓库管理有序，存货摆放整齐，标识清晰，仓管人员对存货摆放情况较为熟悉，监盘结果差异较小，监盘结果账实相符		

5、针对发出商品，获取各期末发出商品明细，核查发出商品期后签收单，分析期后结转情况，确认发出商品其真实性；对报告期各期末发行人发出商品和委托加工物资进行函证，具体如下：

单位：万元

存货类别	项目	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
发出商品	发函金额	94.85	2.65	35.28
	回函金额	94.85	2.65	35.28
	账面余额	98.05	2.69	35.28
	发函比例	96.73%	98.17%	100.00%
	回函比例	96.73%	98.17%	100.00%
委托加工物资	发函金额	94.99	42.13	6.20
	回函金额	94.99	42.13	6.20
	账面余额	95.05	42.13	6.20
	发函比例	99.94%	100.00%	100.00%
	回函比例	99.94%	100.00%	100.00%

6、了解发行人存货跌价准备计提政策，与同行业可比公司存货跌价准备计提政策比较，评估发行人存货跌价准备会计政策是否符合《企业会计准则》的规定。

7、了解发行人各类存货可变现净值的确认方法与具体的减值测试方法，评估发行人各类存货减值测试方法的合理性。

8、获取发行人各期末存货库龄表，分析各类存货库龄划分的准确性，结合库龄情况分析存货跌价准备计提的充分性。

9、复核发行人存货跌价准备计提的计算过程。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期各期末的存货真实存在，账面记录准确、完整，账实相符。

2、发行人存货跌价准备的计提政策符合《企业会计准则》的规定，跌价准备计提金额充分。

问题 9. 其他财务问题

（1）研发费用核算准确性。根据申请文件，报告期各期发行人研发费用分别为 856.90 万元、949.80 万元、1,020.51 万元、495.26 万元，占营业收入比例分别为 3.21%、4.60%、5.26%和 3.70%。发行人研发项目立项后，研发过程分为初样、试样、定型三个阶段，而军品采购一般需要经过试制、定型、批产等阶段。截至 2025 年 6 月 30 日，公司共有专职研发人员 19 名、兼职研发人员 20 名。请发行人：①说明如何区分研发、生产阶段，相关区分依据是否准确、充分，公司与客户是否签订有委托开发、合作开发等类似协议。②说明研发人员的划分依据及合规性，兼职研发人员较多的合理性，研发费用工资薪金中各类专职研发、兼职研发、生产人员的薪酬金额及占比，不同类型研发活动人员从事的具体工作内容，相关薪酬的记录及分配依据，研发薪酬核算内控有效性。③说明研发领料的具体去向、相关会计处理及合规性，研发活动领料是否有严格的出入库及领用的内控程序，是否可以与生产活动明确区分。④结合主要研发项目具体内容、研发目标等，说明公司不存在定制化研发活动的结论是否准确，相关研发成果是否涉及保密义务或知识产权归属约定，研发项目对应成果应用于其他产品的具体情况。⑤说明研发费用进行差错调整的主要事项、金额和调整依据。

（2）销售费率较高的合理性。根据申请文件：①报告期各期，发行人销售费用率分别为 6.22%、7.35%、6.70%和 6.41%，高于同行业可比公司及与公司客户结构类似的军工行业可比公司平均销售费用率（4%左右）。②报告期内，发行人销售及管理费用的部分支付对象为自然人，用途为劳务费、技术服务费。③发行人 2024 年销售人员的年终奖下降 272 万元。请发行人：①结合销

售费用主要内容、人员数量、销售区域、客户差异等情况，说明公司销售费用率较高的原因及合理性。②说明报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况，各类人员平均薪酬变动的原因及合理性，人均薪酬与同行业可比公司、同地区可比公司间是否存在显著差异、差异原因及合理性。③结合各期销售人员的数量变化情况、订单获取总额、人均项目金额或客户数量等的变化情况，说明销售人员数量变动的合理性，是否与业务规模相匹配。④说明销售人员从事的具体销售业务活动，发行人对其销售活动开展、报销、发票管理、供应商选择等的内部控制的执行情况、支出审批流程、风险防范措施等；说明各期通过报销形式给付的销售费用占比情况，销售人员人均报销金额及合理性，是否存在通过销售人员进行商业贿赂或其他利益安排；是否存在通过个人卡或现金支付销售人员薪酬以及体外代垫费用的情形。⑤说明各期管理及销售费用中支付对象为自然人的具体情况，相关交易的内容、成果、定价方式，是否存在商业贿赂、竞业禁止等情形。⑥结合销售人员数量、工资及奖金相关政策情况，说明报告期内销售人员工资薪金持续减少的原因，2024 年销售人员年终奖大幅下降的原因及合理性。

（3）关于现金分红及实控人大额资金流水。根据申请文件：①报告期内，发行人存在三次现金分红。②报告期内，公司实际控制人存在大额取现、与自然人存在大额资金拆借等情况。请发行人：①说明报告期内主要股东现金分红款项最终去向，是否存在流向公司客户、供应商及其关联方，或存在资金体外循环、为公司代垫成本费用等情形。②说明报告期内实控人大额取现、与自然人存在大额资金拆借的具体背景，相关资金的最终用途及合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）按照《2 号指引》2-18 资金流水核查的相关要求，详细说明对发行人及关键主体的资金流水核查范围、重要性水平、异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据等，并提交资金流水专项核查报告。

【回复】

一、研发费用核算准确性

（一）说明如何区分研发、生产阶段，相关区分依据是否准确、充分，公司与客户是否签订有委托开发、合作开发等类似协议

1、说明如何区分研发、生产阶段，相关区分依据是否准确、充分

公司研发阶段与生产阶段区分依据如下：

（1）管理模式不同

公司研发活动按项目进行管理，各项目启动前须经过立项审批流程。审批通过后，由项目小组负责人组织研发人员开展研发工作，并定期汇报项目进展。研发项目经多次试验达到预设目标后，可提交结项申请，经验收合格后予以结项。

公司生产活动采用“以销定产”并适当备货的生产模式，根据客户订单需求制定生产方案，明确产品的技术标准、材料选用、规格型号及工艺要求。生产部门依据方案编制具体生产计划，并组织相关生产车间人员实施生产。

（2）工作目标不同

开展研发活动的目的在于不断探索新技术、新工艺，以材料、工艺、设计多维度突破为核心，通过了解下游客户的需求动态，确立以前瞻性客户需求为导向的研发策略，旨在将研发成果转化为生产力。而生产活动的目的在于依据所获客户订单，遵循既定工艺流程，组织生产合格产品，并通过向客户交付产品，最终实现销售目标。

（3）执行主体不同

公司分别设立技术部与生产部，研发活动由技术部主导，执行主体主要为实际从事研发活动的研发人员；生产活动由生产部主导，执行主体为生产部的生产人员及其他辅助生产人员。

（4）投入与产出不同

生产活动依托现有技术、工艺及设备，依据订单要求将所领取的原材料加工转化为符合质量标准的产品，其投入要素主要包括物料消耗、人工成本、能源费用以及折旧等，产出则为可供销售的产品；而研发活动则以知识创造与技

术积累为核心目标，投入涵盖研发人员薪酬、研发材料费、检测费用等，产出则表现为专利、新技术、新工艺以及新产品等成果。

综上所述，上述依据能够准确区分公司的研发阶段和生产阶段，且相关区分依据准确、充分。

2、公司与客户是否签订有委托开发、合作开发等类似协议

公司研发以客户前瞻性需求为导向，紧扣国家军工需求与新型装备研发方向，以应用导向研究为主，围绕客户潜在需求开展线缆及光电组件产品与技术的前瞻储备。报告期内，公司的研发活动均为自主开展，且开发的研发项目不存在与客户签订委托开发、合作开发等类似协议。

（二）说明研发人员的划分依据及合规性，兼职研发人员较多的合理性，研发费用工资薪金中各类专职研发、兼职研发、生产人员的薪酬金额及占比，不同类型研发活动人员从事的具体工作内容，相关薪酬的记录及分配依据，研发薪酬核算内控有效性

1、说明研发人员的划分依据及合规性

公司制定了研发人员的划分依据：研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。公司研发人员主要包括技术部直接从事研发活动的专业人员；具有相关技术知识和经验，在技术部专业人员指导下参与研发活动的技术人员；参与研发活动的技工等。对于既从事研发活动又从事非研发活动的人员，当期（当年）研发工时占比低于 50%的，原则上不应认定为研发人员。

因此，依据前述研发人员划分标准，发行人认定的研发人员包括全职从事研发工作的专职研发人员，以及研发工时占比高于 50%的兼职研发人员，且纳入认定范围的研发人员均需满足累计实际工作时间在 183 天以上。

报告期内，公司研发人员的划分依据符合相关法律法规规定，具体分析如下：

法律法规	研发人员划分相关规定内容	公司情况	是否符合
《北京证券交易所向不	研发人员与生产、管理、销售等其他人员是否能明确区分，研发	公司研发人员主要包括技术部直接从事研发活动的专业人员；具有相关技术知识和经验，在技术	是

法律法规	研发人员划分相关规定内容	公司情况	是否符合
特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第2号》之“2-4 研发投入”	人员从事研发工作的同时还从事其他业务工作的，相关研发支出核算是否真实、准确、完整，依据是否充分、客观；研发人员是否具备从事研发活动的能力，是否真正从事研发活动并作出实际贡献，是否属于发行人研发工作所需的必要人员。	部专业人员指导下参与研发活动的技术人员以及参与研发活动的技工等。公司存在既参与研发活动又承担非研发工作的兼职研发人员，相关研发支出核算真实、准确、完整，依据充分，客观。公司的研发人员能够与生产、管理、销售等其他人员明确区分；研发人员具备从事研发活动的能力，真正从事研发活动并作出实际贡献，属于公司研发工作所需的必要人员。	
《高新技术企业认定管理工作指引》（国科发火〔2016〕195号）	企业科技人员是指直接从事研发和相关技术创新活动，以及专门从事上述活动的管理和提供直接技术服务的，累计实际工作时间在183天以上的人员，包括在职、兼职和临时聘用人员。	报告期内，公司研发人员主要包括：技术部直接从事研发活动的专业人员；具备相关技术知识与经验、在技术部专业人员指导下参与研发活动的技术人员；以及参与研发活动的技工等。上述人员分为两类：一是全职从事研发活动的专职研发人员；二是既参与研发活动又承担非研发工作的兼职研发人员。其中，兼职研发人员需同时满足以下条件：研发工时占比超过50%，且累计实际工作时间在183天以上。	是
《国家税务总局关于研发费用税前加计扣除归集范围有关问题的公告》（国家税务总局公告2017年第40号）	企业直接从事研发活动人员包括研究人员、技术人员、辅助人员。研究人员是指主要从事研究开发项目的专业人员；技术人员是指具有工程技术、自然科学和生命科学中一个或一个以上领域的技术知识和经验，在研究人员指导下参与研发工作的人员；辅助人员是指参与研究开发活动的技工。企业外聘研发人员是指与本企业签订劳务用工协议（合同）和临时聘用的研究人员、技术人员、辅助人员。	公司研发人员主要包括：技术部直接从事研发活动的专业人员；具备相关技术知识与经验、在技术部专业人员指导下参与研发活动的技术人员；以及参与研发活动的技工等。公司所有研发人员均为直接从事研发活动的人员，且无外聘研发人员。	是
《财政部关于企业加强研发费用财务管理的若干意见》（财企[2007]194号）	本意见所称企业研发人员指从事研究开发活动的企业在职和外聘的专业技术人员以及为其提供直接服务的管理人员。	公司与研发人员均已签署劳动合同或退休返聘协议，均为公司在职人员，无外聘研发人员。	是

综上所述，公司上述研发人员划分依据符合相关法律法规规定，并在报告期内一贯执行，不存在将从事非研发活动的人员、研发工时占比不足 50%的人员、累计实际工作时间少于 183 天的人员纳入研发人员范畴的情形，公司研发人员的划分依据合理、合规。

2、兼职研发人员较多的合理性

公司的研发项目立项后，研发流程分初样、试样、定型三个核心阶段，每个阶段均包含众多精细的试制工序，且每个阶段的试制环节均需同步开展检验与检测工作。兼职研发人员主要协助专职研发人员制定工艺方案与试制计划、筛选研发材料，并参与拉丝、束线、倒线、编织、成缆、挤出、绕包、烧结、焊接、组件装配、检测等关键试制工序的操作。

在研发全流程中，从工艺与结构设计、试制实施到反馈优化等环节，均需具备丰富生产经验的兼职研发人员参与技术攻关。试制过程中所需的薄壁挤出、绕包烧结、线芯紧压成型等关键技术，均是长期生产实践积累的宝贵经验，且需依赖经验丰富的兼职研发人员方可落地实施。因此，在研发工艺制定、试制方案设计、材料筛选及研发试制全流程中需要较多的兼职研发人员，具有充分的合理性。

3、研发费用工资薪金中各类专职研发、兼职研发、生产人员的薪酬金额及占比

报告期内，公司研发费用工资薪金中各类人员薪酬及占比情况如下：

单位：万元

人员类型	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
专职研发人员	365.40	66.57%	345.46	69.26%	293.81	68.63%
兼职研发人员	168.66	30.72%	153.35	30.74%	127.23	29.72%
非研发人员	14.87	2.71%	-	-	7.06	1.65%
其中：生产人员	1.69	0.31%	-	-	7.06	1.65%
技术人员	13.18	2.40%	-	-	-	-
合计	**548.93**	**100.00%**	**498.81**	**100.00%**	**428.10**	**100.00%**

报告期内，公司研发费用中的工资薪金主要为专职研发人员的薪酬，占比分别为 68.63%、69.26%和 66.57%。2023 年度和 2025 年度，存在部分生产人员和技术人员因参与研发活动的工时占比未超过 50%而未被认定为研发人员，但其参与研发活动对应的工资薪酬已根据工时统计分摊至研发费用。该部分薪酬占当期研发费用中工资薪金的比例分别为 1.65%、2.71%，占比较低。

4、不同类型研发活动人员从事的具体工作内容，相关薪酬的记录及分配依据，研发薪酬核算内控有效性

公司将全职从事研发活动的人员认定为专职研发人员，参与研发活动工时占比不低于 50%的非全职人员认定为兼职研发人员，其余是参与研发活动但工时占比低于 50%的生产人员和技术人员。

（1）不同类型研发活动人员从事的具体工作内容

专职研发人员的主要工作内容为收集客户的潜在需求及行业前瞻技术调研、制定研发计划和目标、技术方案设计、方案可行性论证、编写试制工艺及试制方案、进行材料验证、试验及检测结果分析、记录试制过程、对兼职研发人员进行技术指导、技术方案的完善、修改、优化、撰写研发各阶段的报告等主要工作。

兼职研发人员主要配合专职研发人员的工艺及试制方案、材料选择等，并从事试制过程中涉及的拉丝、束线、倒线、编织、成缆、挤出、绕包、烧结、焊接、组件装配、检测及试制后反馈优化等工作。

非研发人员中的技术人员，入职时需依据公司制度在各岗位间轮换学习，待具备一定研发能力后，方可参与具体研发项目。因当期参与研发活动的工时占比未达到公司研发人员划分标准，故未被认定为研发人员；当具备研发能力时，其从事的研发工作内容与专职研发人员基本一致。

非研发人员中的生产人员，因具备兼职研发人员所需的专业能力与操作经验，可配合专职研发人员开展研发活动并为研发活动其做出实际贡献，其具体从事的研发工作内容与兼职研发人员基本一致。

（2）相关薪酬的记录及分配依据，研发薪酬核算内控有效性

公司已建立《研发项目管理制度》等相关制度，明确研发费用中人工费用的范围、薪酬记录及分配依据。

公司已于 2025 年 10 月在上线研发工时填报审批系统。此前，公司的研发工时填报以线下填报的形式进行。具体流程为：研发项目组长负责复核并记录各研发人员在各个研发项目上的工时数据，并且每月汇总形成研发项目考勤表，

由技术部负责人审核后，报分管研发副总经理签批后发送给综合办（人力资源），由综合办（人力资源）复核后提交财务部，财务部根据工资表、研发项目考勤表将人工费用按照研发工时占比归集至各研发项目。

研发工时填报审批系统上线后，由研发人员按周提报其参与的各项工作内容及相应工时，提交后依次经由项目组长、技术部门负责人及分管研发的副总经理进行审批。审批通过后，流程抄送综合办（人力资源），由该部门负责汇总研发工时数据，并依据考勤记录对工时填报的准确性进行复核。综合办（人力资源）每月对研发工时数据进行归集整理，编制完成研发项目考勤表后，发送至技术部门；经各项目组组长核对确认无误后，报请分管研发的副总经理签批，并及时将复核结果反馈至综合办（人力资源）。随后，综合办（人力资源）依据复核后的研发项目考勤表，编制研发项目工时分配表，并与工资表明细一并报送至财务部门。财务部门对上述材料复核无误后，按照研发工时占比，将对应人工成本归集至各研发项目。

针对研发相关薪酬的工时记录、分配依据及薪酬核算，公司已建立明确的内控管理制度，相关制度健全且执行有效。

（三）说明研发领料的具体去向、相关会计处理及合规性，研发活动领料是否有严格的出入库及领用的内控程序，是否可以与生产活动明确区分

1、说明研发领料的具体去向、相关会计处理及合规性

报告期内，公司研发材料根据研发项目实际需求领用，并在月末根据当月实际耗用的研发材料直接归集至研发费用。研发领料的具体去向主要包括研发试制形成的研发样品、试制过程中产生的研发废料以及合理损耗。具体去向及相关会计处理如下：

（1）研发试制形成的研发样品

①研发样品留样

公司在研发过程中会保留部分研发样品作为技术参考，用于后续研究、工艺优化或客户需求沟通，并且便于追溯产品质量问题的根源，为改进措施提供依据，同时部分样品可以用于申报新产品认定。因该部分留样存放在专门场所，不是为了销售，不满足存货的定义，所以公司不进行会计处理。

②委托外部第三方检测

研发形成的样品需要进行特殊性能检测，由于部分检测工作公司自身没有相应的条件，无法完成，需要委托外部第三方机构进行检测，获取技术参数和性能指标用于验证是否实现研发目的，研发样品在第三方检测机构检测过程中被消耗，公司不对此进行回收，该过程不进行会计处理。

③用于客户测试或验证

公司在研发过程中形成的一部分研发样品委托客户进行测试或者验证，由于送给客户的研发样品不收取对价，研发样品在客户测试或者验证过程中被消耗，公司不对此进行回收，故公司不进行会计处理。

（2）形成研发废料

公司研发废料包括两个部分，其中在研发过程中产生的部分试制品由于不符合预期性能标准形成废料，对其进行报废处理；另一部分是在研发试制过程中对试制品进行公司的内部检测，由于该检测属于破坏性检测，一般检测后无使用价值，也进行报废处理。由于研发废料单位价值较低，公司建立台账按月进行登记管理，研发废料处置时直接冲减研发费用。

（3）合理损耗

合理损耗的材料在研发材料领用的当月已直接归集至研发费用，不进行相关会计处理。

综上所述，公司研发领用材料及去向的相关会计处理准确、合规，符合企业会计准则的规定。

2、研发活动领料是否有严格的出入库及领用的内控程序，是否可以与生产活动明确区分

公司对研发活动领料有严格的出入库及领用的内控程序，且可以与生产活动明确区分。根据公司制度《研发项目费用管理》规定：①研发项目经办人在ERP 系统新增领料通知单，注明领料的研发项目、领用材料名称、规格、数量等内容，分管副总经理审批后进行领料；②仓库主管审核领料通知单后，形成领料出库单；仓库管理员核对领料单和领用材料规格、数量，无误后办理发料。

公司研发活动和生产活动的领料可以明确区分，公司研发领料与生产领料分别由技术部和生产部门独立进行。技术部按研发项目提出材料需求申请，具体由各研发项目经办人在系统中生成领料单并按内控流程领料，研发领料经办人将研发材料领出后存放在相应研发材料存放专区，与生产领料有效区分。生产部门则根据车间各工序根据下达的生产订单和工作任务单进行材料申请及领用，具体由各生产工序的生产人员在系统中生成领料单，并注明对应的生产订单。

综上，研发活动领料具有严格的出入库及领用的内控程序。研发活动和生产活动的领料由研发部和生产部在 ERP 系统中独立开展，领料后存放地点不同，研发活动与生产活动领料能够明确区分。

（四）结合主要研发项目具体内容、研发目标等，说明公司不存在定制化研发活动的结论是否准确，相关研发成果是否涉及保密义务或知识产权归属约定，研发项目对应成果应用于其他产品的具体情况

1、结合主要研发项目具体内容、研发目标等，说明公司不存在定制化研发活动的结论是否准确

报告期内，公司累计研发投入金额超过 100 万元的研发项目具体内容、研发目标情况如下：

序号	研发项目名称	报告期内研发费用金额（万元）	研发项目具体内容及目标	是否存在为客户特定需求开展定制化研发的情况
1	耐极限600℃电线电缆	578.24	对耐极限600℃电线电缆的研发，旨在获取耐高温、重量轻、尺寸小和机械性能好的传输线。该项目产品适用于导弹、飞行器及航天宇航装备内部高温环境下信号及电源连接，丰富公司航空航天轻型耐高温电缆种类，增加公司的经济效益和品牌效益。	否
2	发射控制车用综合传输系统	347.76	本项目采用具有更高绝缘性能、耐热性能和耐老化性能的绝缘材料，如橡胶、高性能塑料等，可以提高电缆组件的可靠性和使用寿命。采用镀层金属屏蔽，能有效地阻挡外部电磁干扰信号的侵入，保证电缆组件端头及线缆内部信号的纯净度和稳定性的同时，提升耐腐蚀性能从而延长电缆的使用寿命。主要应用于发射控制系统的电力、信号及数据的传输线缆。	否
3	高频高速数据通讯线缆	274.65	高频高速数据通讯线缆是对用于高速数据传输线缆的设计开发，它具有较高的传输速率	否

序号	研发项目名称	报告期内研发费用金额（万元）	研发项目具体内容及目标	是否存在为客户特定需求开展定制化研发的情况
			和带宽。通过在结构上的特殊设计和线缆材料的优化选择，以确保信号的稳定传输和减少干扰。突破以往的线缆的低速率、低频段、较大的传输损耗等性能上的局限性，该项目产品适用于对可靠性和耐环境性要求极高的军工及航空航天领域的数据传输、数据中心与服务器内部互联，高端测试与测量设备，医疗成像设备、汽车电子、人工智能等；提高公司在数据线缆领域的影响力同时增加公司经济效益。	
4	深海高水压水密电缆及端头密封技术	272.05	本项目是对耐水压的横向或者纵向水密电缆开展研究，主要研究电缆组件产品的硫化密封技术，实现电缆产品耐水压指标从10MPa到70MPa，最高达到120MPa的目的。该项目产品广泛应用于海底军用装备建设、海底通信、舰船、海上石油平台、深海资源探测等领域，能够丰富公司水密电缆品类，提高公司在水密电缆领域的影响力，增加经济效益。	否
5	特种低电感高压同轴电缆	240.69	特种低电感高压同轴电缆是用于特种军用设备内部的高压脉冲传输电缆，目的是将脉冲发生器产生的脉冲传输到各种设备负载上去，要求满足直流高脉冲电压或交流高电压的使用需求和在高频范围内满足低电感的性能指标。主要应用于军工、工业生产、科研等领域的高压脉冲传输线缆。	否
6	航空航天用低噪音电缆	234.69	研发的航空航天用低噪音电缆是用于航空航天领域中，作为设备内部传感器连接线，在微机械振动工作时具有低噪音、耐高低温等特性，可满足微电信号的传输和抗干扰的要求，能确保传输信号的精确性、稳定性。	否
7	耐高温扁平预埋线束	194.30	研发的耐高温扁平预埋线束是由多个高温绞合线的子单元通过特殊扁平编织工艺制作而成，本项目的研制主要是为了满足在细长、扁平的导弹发动机空间或其他狭长布线空间内，满足供电、信号多种传输。适用于导弹、飞行器、航天宇航装备设备内部高温环境下的信号和电源连接的线缆。	否
8	航空航天耐火电缆	187.71	航空航天耐火电缆具有耐老化、防火、重量轻、尺寸小和机械性能好的特点。研发适用于航空航天发动机舱、导弹发动机舱等周围高温环境下的信号和电源连接的线缆。	否
9	非接触扩束型光通信组件	148.48	非接触扩束型光通信组件是一种非物理接触式，其原理就是将光纤与准直透镜耦合到一起，使从光纤射出的光经过准直透镜后以平行光出射，出射的平行光再进入另一端的准直透镜中，经准直透镜汇聚将光束耦合到接	否

序号	研发项目名称	报告期内研发费用金额（万元）	研发项目具体内容及目标	是否存在为客户特定需求开展定制化研发的情况
			收光纤中。该项目产品主要应用于要求高可靠、高功率及对反射敏感的环境下的光传输系统；未来可凭借其高可靠和低维护的优势，快速进入超大规模数据中心市场，以满足AI、云计算带来的高密度、高速率的连接要求。	
10	特种轻型航空航天用耐高温电缆	109.77	特种轻型航空航天用耐高温电缆的研发主要应用于超高音速飞行器、导弹等装备内部电气布线，需满足长期高温条件下正常工作，同时要求体积小、重量轻、抗振动和电性能优越的要求。	否
11	极细耐疲劳螺旋线束	108.06	研发的极细耐疲劳螺旋线束作为一种新型的弹簧电缆，适用于光机、导弹发射等设备确保其运动部件在运动路径的准确性和安全性。研发应用于战车、导弹、潜艇、军舰等军用及民用装备上的线缆。	否

公司的研发活动紧密追踪行业、科技、材料领域的最新发展趋势，所推进的研发项目紧密围绕国家军工需求及新型装备研发方向，以应用导向型研究为核心，将客户潜在需求纳入线缆及光电组件等产品与技术的前瞻储备中。此外，公司研发项目均为自主开发，并非针对特定客户设计或定制，而是具备通用性，可适用不同的客户及多种应用场景，不存在针对具体客户特定需求的定制化研发情形。因此，公司不存在定制化研发活动的结论准确。

2、相关研发成果是否涉及保密义务或知识产权归属约定

报告期内，参与公司研发活动的人员均为公司的员工，关于开展研发活动形成的研发成果以及知识产权归属于发行人所有。同时，公司与研发人员签署了保密和竞业限制协议，明确了公司研发人员对研发成果的保密责任。因公司的研发活动均为自主开发，可应用于公司现有的不同产品或服务于目标领域多个客户，不存在为具体客户定制化研发活动，也不存在与外部单位或个人涉及保密义务或知识产权归属的约定。

3、研发项目对应成果应用于其他产品的具体情况

报告期内，公司累计研发投入金额超过 100 万元的研发项目对应成果及应用于其他产品的具体情况如下：

序号	研发项目名称	研发项目对应成果	应用于其他产品的具体情况
1	耐极限600℃电线电缆	实用新型专利“一种耐极限600℃电线电缆”，专利号：2023218109446	WFNG耐高温电线电缆
2	发射控制车用综合传输系统	实用新型专利“发射控制车用综合传输系统”，专利号：2023226162971	水密电缆系列产品；电缆组件系列产品
3	高频高速数据通讯线缆	无（在研项目）	无
4	深海高水压水密电缆及端头密封技术	无（在研项目）	无
5	特种低电感高压同轴电缆	发明专利：“特种低电感高压同轴电缆”专利号：202210362877X；	WFCG系列大功率同轴电缆
		实用新型专利“特种低电感高压同轴电缆”，专利号：2022215666072	
		安徽省工业和信息化厅新产品：“特种低电感高压同轴电缆”，证书编号：2025652	
6	航空航天用低噪音电缆	发明专利“光滑型聚酰亚胺复合薄膜绕包电线电缆绕包烧结设备”，专利号：202110868368X；	低噪音电缆系列
		实用新型专利“一种航空航天用低噪音电缆”，专利号：2023218100850	
		安徽省工业和信息化厅新产品：“航空航天用低噪音电缆”，证书编号：2025651	
7	耐高温扁平预埋线束	实用新型专利“一种耐400℃的扁平预埋线束”，专利号：2022207998108，	预埋线束、扁平电缆束、特种带状电缆
		外观专利“扁平电缆”，专利号：2022304256402	
8	航空航天耐火电缆	实用新型专利“航空航天耐火电缆”，专利号：2023211433364	发射电缆组件应用
9	非接触扩束型光通信组件	实用新型专利“非接触扩束型光通信组件”，专利号：2024212610619；	WF-FJCKS-DX4扩束型系列光组件应用
10	特种轻型航空航天用耐高温电缆	实用新型专利”一种轻型耐高温复合绝缘电线”，专利号：2022207998165；	WFY、WFYG系列航空航天耐高温电线电缆
		安徽省科技厅科技成果登记：“一种轻型耐高温复合绝缘电缆”，登记号：2024N993Y00003418	
		发明专利“光滑型聚酰亚胺复合薄膜绕包电线电缆绕包烧结设备”，专利号：202110868368X；	
		安徽省工业和信息化厅新产品：“WFYG型航空航天用耐高温振动电缆”，证书编号：2024155	
11	极细耐疲劳螺旋线束	发明专利“极小弹簧线束的加工装置及方法”，专利号：2021108682742；	螺旋电缆系列产品
		实用新型专利“极细耐疲劳螺旋线束”，专利号：2023200872743；	
		发明专利“极小弹簧线束的加工装置及方法”，专利号：2022107677648	
		发明专利“一种螺旋网线的加热定型装置”，专利号：2021108682723	

序号	研发项目名称	研发项目对应成果	应用于其他产品的具体情况
		安徽省工业和信息化厅新产品：“WFTL型耐疲劳螺旋线束”，证书编号：2024156	

目前，公司除了部分项目处于研发阶段，已完成的研发项目对应成果主要有专利和获得省工业和信息化厅、省科技厅等部门认定的新产品，且研发成果逐步应用于公司其他产品。

（五）说明研发费用进行差错调整的主要事项、金额和调整依据

1、研发费用进行差错调整的主要事项及金额

2025 年 11 月，公司第二届董事会第四次会议审议通过《关于对会计差错进行更正的议案》，公司根据董事会决议，对 2022 年度、2023 年度、2024 年度、2025 年 1-6 月相关会计差错调整事项进行了调整，其中对研发费用进行差错调整的主要事项及调减的金额具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
工资薪金	22.28	44.17	42.08	76.62
差旅费	2.86	10.13	7.48	1.40
设备折旧等	5.33	10.67	17.94	16.46
合计	**30.48**	**64.97**	**67.51**	**94.48**

公司对 2022 年至 2025 年 1-6 月的研发费用进行差错调减金额分别为 94.48 万元、67.51 万元、64.97 万元、30.48 万元，主要调整是工资薪金、差旅费、设备折旧等事项。

2、调整依据

（1）工资薪金调减的原因及依据

2022 年度，公司市场部、质量部、生产部与采购部各 1 人参加研发活动评审工作，公司将 4 人的部分工资计入研发费用。由于该 4 人工作内容与研发活动相关性不高，基于谨慎性原则，公司将上述人员计入研发费用的工资作为会计差错予以调整。

2022 年至 2025 年 1-6 月，公司技术部有 4 人负责售后服务等工作，基于谨慎性原则，公司将上述人员计入研发费用的工资费用作为会计差错予以调整。

同时技术部 1 人主要负责设备的维修、整改和升级等工作，基于谨慎性原则，公司将该员工计入研发费用的工资作为会计差错予以调整。

（2）差旅费调整的原因及依据

公司将上述人员计入研发费用的工资费用作为会计差错予以调整，差旅费也同步进行会计差错调整。

（3）设备折旧等调整的原因及依据

2022 年至 2025 年 1-6 月，个别设备的折旧计入研发费用，然而该设备同时存在研发活动和生产活动，由于无法区分该设备的研发活动和生产活动时间，基于谨慎性原则，公司对该类设备折旧金额调减研发费用。公司产品销售过程中根据产品技术规格书或者技术协议需要委托外部出具性能检测报告，2022 年、2023 年误将该等检测费用计入研发费用，公司将该等检测费调减研发费用。

二、销售费率较高的合理性

（一）结合销售费用主要内容、人员数量、销售区域、客户差异等情况，说明公司销售费用率较高的原因及合理性

1、销售费用构成情况

报告期内，公司的销售费用构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
工资薪金	1,114.02	66.83	835.57	64.23	1,057.94	69.63
业务招待费	181.34	10.88	140.99	10.84	177.00	11.65
房租费	142.59	8.55	141.28	10.86	139.40	9.17
检测费	137.03	8.22	60.99	4.69	7.27	0.48
差旅费	77.55	4.65	82.20	6.32	81.58	5.37
其他	14.37	0.86	39.84	3.06	56.22	3.70
合计	**1,666.91**	**100.00**	**1,300.88**	**100.00**	**1,519.41**	**100.00**
营业收入	22,976.79	-	19,404.96	-	20,660.13	-
销售费用率	7.25%	-	6.70%	-	7.35%	-

报告期内，公司销售费用主要由工资薪金、招待费用、房租费等构成，其

中工资薪金占各期销售费用的比例为 69.63%、64.23%和 66.83%，占比较高。

报告期内，公司销售费用中销售人员工资薪金占比与可比公司对比情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
线缆行业			
全信股份	52.58%	50.49%	45.95%
华菱线缆	69.23%	65.61%	63.09%
通光线缆	33.18%	37.71%	40.81%
金信诺	44.75%	40.97%	41.03%
平均值	49.93%	48.69%	47.72%
文峰光电	66.83%	64.23%	69.63%
军工行业			
北摩高科	51.41%	53.13%	47.17%
振华风光	未披露	68.33%	76.46%
成电光信	40.48%	54.76%	47.36%
科思科技	57.08%	59.04%	57.95%
平均值	-	58.82%	57.24%
文峰光电	66.83%	64.23%	69.63%

报告期内，公司销售费用中销售人员的工资薪金占比高于线缆行业可比公司，与客户结构相似的军工行业可比公司较为接近，主要系军工客户对产品性能、供货周期等有着较为严格的要求，需要较多的专业化、高素质的营销团队及时响应客户需求。

2、销售人员数量情况

报告期各期，公司与可比公司销售人员数量及在总员工中占比情况如下：

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
线缆行业						
全信股份	39	5.92%	42	6.14%	54	6.81%
华菱线缆	58	8.77%	50	8.10%	52	8.43%
通光线缆	191	11.83%	180	11.37%	202	13.80%
金信诺	183	3.48%	180	5.62%	185	5.74%

公司名称	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	数量	占比	数量	占比	数量	占比
平均值	117.75	7.50%	113	7.81%	123.25	8.69%
文峰光电	39	14.23%	36	15.13%	37	15.29%
军工行业						
北摩高科	59	6.02%	52	5.74%	57	5.37%
振华风光	未披露	-	57	6.63%	61	7.28%
成电光信	11	6.21%	11	6.59%	11	6.59%
科思科技	59	7.89%	48	7.26%	53	7.15%
平均值	-	-	42	6.55%	45.5	6.60%
文峰光电	39	14.23%	36	15.13%	37	15.29%

报告期内，公司销售规模较小且销售人员数量较少，但公司销售人员占比较高，导致了销售人员工资薪金占营业收入比例较同行业可比公司偏高。公司销售人员占比较线缆行业可比公司偏高，主要系公司属于军用线缆行业，需要投入较多的专业化、高素质的销售人员来及时响应客户需求；公司销售人员占比较军工行业可比公司偏高，主要系公司产品具有小批量、定制化的特点，具体客户较为分散，需要持续投入较多销售人员以满足客户需求所致。

3、销售区域情况

公司产品主要应用于航空、航天、兵器、军工电子、舰船、核工业等领域，下游客户公司多为军品总体单位及各级配套单位，分布较为广泛。公司投入了较多的销售人员积极响应客户需求，销售网络遍布全国 29 个省、自治区或直辖市。

4、客户差异情况

公司与线缆行业可比公司主要客户类型对比情况如下：

公司名称	主要客户
全信股份	整体以军品业务为主，主要客户为军工科研院所、主机厂所等，民品业务布局轨道交通、铁建、商用飞机以及 5G 通信等市场
华菱线缆	航空航天、融合装备、轨道交通及高速机车、矿山、新能源、工程装备、数据通信等领域大型央国企
通光线缆	国家电网、南方电网、通信运营商、中航集团、航天科技集团、航天科工集团和中国电子科技集团的各主机单位和科研院所等大型优质客户
金信诺	通信领域的爱立信、康普，数据中心领域的 H3C、浪潮，特种科工的主机厂及研究所

公司名称	主要客户
文峰光电	中航工业、航天科工、航天科技、长虹电子、中国电科、兵器工业及其下属企业和科研院所等

在线缆行业可比公司中，全信股份除从事航空航天等特定领域特种线缆外，还从事民用线缆业务；华菱线缆主要从事民用电缆、电力电缆等线缆业务，同时从事部分特定领域特种线缆业务；通光线缆主要从事民用光纤光缆、输电线缆等，同时从事部分航空航天耐高温线缆及通信高频电缆；金信诺主要从事民用通信电缆及光纤光缆、通信组件及连接器及 PCB 等，同时从事部分特定领域的射频、低频线缆业务。公司主要从事高性能、高可靠性特种线缆及光电组件等产品的研发、生产和销售，产品广泛应用于航空航天、兵器电子等军工领域，军工客户对产品性能要求高，交货周期紧，公司需要持续投入人力、物力资源迅速响应客户需求，从而导致公司销售费用率较高。

5、与同行业公司的销售费用率的对比情况

报告期内，公司与同行业可比公司收入规模及销售费用率情况如下：

单位：万元

公司名称		2025年度			2024年度			2023年度		
		营业收入	销售费用	销售费用率	营业收入	销售费用	销售费用率	营业收入	销售费用	销售费用率
线缆行业	全信股份	83,855.90	3,543.69	4.23%	91,042.37	3,360.59	3.69%	103,650.92	3,404.68	3.28%
	华菱线缆	450,696.84	18,559.77	4.12%	415,794.63	16,709.63	4.02%	347,005.28	15,045.34	4.34%
	通光线缆	254,363.18	8,939.45	3.51%	259,283.11	10,083.85	3.89%	248,661.07	9,719.21	3.91%
	金信诺	249,869.17	10,456.04	4.18%	213,694.41	9,979.72	4.67%	199,826.21	10,684.55	5.35%
	平均值	259,696.27	10,374.74	4.01%	244,953.63	10,033.45	4.07%	224,785.87	9,713.45	4.22%
军工行业	北摩高科	91,800.00	3,763.69	4.10%	53,789.94	2,934.74	5.46%	95,401.63	3,511.33	3.68%
	振华风光	46,465.74	2,352.27	5.06%	106,310.74	3,348.03	3.15%	129,712.44	4,685.11	3.61%
	成电光信	17,134.47	960.26	5.60%	27,891.27	1,198.24	4.30%	21,609.96	1,144.21	5.29%
	科思科技	28,520.09	2,696.62	9.46%	23,537.99	2,274.07	9.66%	23,629.08	1,760.26	7.45%
	平均值	-	-	6.06%	52,882.48	2,438.77	5.64%	67,588.28	2,775.23	5.01%
	文峰光电	22,976.79	1,666.91	7.25%	19,404.96	1,300.88	6.70%	20,660.13	1,519.41	7.35%

注：以上数据来源为同行业可比公司定期报告，同行业可比公司中振华风光的 2025 年度营业收入、销售费用、销售费用率为 2025 半年度报告，其余可比公司为 2025 年度报告。

如上表所示，公司收入规模较线缆行业可比公司偏小，规模效应不明显，使得公司的销售费用占比较高；公司的收入规模较军工行业的北摩高科、振华

风光偏小，销售费用占比也较高，与公司收入规模较为接近的军工行业成电光信、科思科技相比，公司的销售费用占比较为接近。

综上，相较于线缆行业可比公司，公司销售费用率高于可比公司，主要系公司销售规模较小，以及产品销售需要较多的专业化、高素质的销售人员导致工资薪金较高所致，具备合理性。相较于军工行业可比公司，公司销售费用率略高于行业平均值，整体介于行业可比公司合理区间内，不存在明显差异，与收入规模相近的成电光信及科思科技较为接近。

（二）说明报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况，各类人员平均薪酬变动的原因及合理性，人均薪酬与同行业可比公司、同地区可比公司间是否存在显著差异、差异原因及合理性

1、说明报告期各期销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况，各类人员平均薪酬变动的原因及合理性

报告期内，公司销售、管理、研发人员的人数、平均薪酬情况如下：

单位：万元/年

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	期末人数	薪酬总额	平均薪酬	期末人数	薪酬总额	平均薪酬	期末人数	薪酬总额	平均薪酬
销售人员	39	1,114.02	29.71	36	835.57	22.89	37	1,057.94	32.06
管理人员	49	1,029.04	21.44	47	842.60	19.15	41	764.62	18.42
研发人员	40	548.93	13.07	44	498.81	11.74	41	428.10	11.57

注：平均薪酬=薪酬总额/（（期初人数+期末人数）/2）。

如上表所示，报告期内，公司销售人员平均薪酬分别为 32.06 万元、22.89 万元和 29.71 万元，其中 2024 年度的销售人员平均薪酬水平下降，主要系公司 2024 年度业绩下滑，销售人员年终奖减少所致；2025 年度，公司营收规模上升，销售人员年终奖有所增加，平均薪酬水平回升。

报告期内，公司管理人员的平均薪酬分别为 18.42 万元、19.15 万元和 21.44 万元，平均薪酬水平呈现稳中有升的趋势，公司的管理人员较为稳定。

报告期内，公司研发人员的平均薪酬分别为 11.57 万元、11.74 万元和 13.07 万元，平均薪酬水平呈现稳中有升的趋势，主要系公司的研发项目正常推进，研发人员薪酬水平较为稳定，有小幅度提升。

2、人均薪酬与同行业可比公司、同地区可比公司间是否存在显著差异、差异原因及合理性

（1）报告期内，公司人均薪酬与同行业可比公司对比如下：

单位：万元/年

项目	公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
线缆同行业	全信股份	28.60	27.85	24.86
	华菱线缆	26.81	21.38	20.77
	通光线缆	11.77	12.51	12.13
	金信诺	10.69	12.81	13.05
	平均值	19.47	18.64	17.70
军工同行业	北摩高科	17.87	17.69	15.28
	振华风光	未披露	33.09	35.84
	成电光信	23.85	28.65	23.99
	科思科技	35.76	37.52	32.41
	平均值	-	29.24	26.88
文峰光电		16.61	13.84	14.65

注：平均薪酬=薪酬总额/（（期初人数+期末人数）/2）。

报告期内，公司人均薪酬分别为 14.65 万元、13.84 万元和 16.61 万元，略低于线缆同行业可比公司的平均水平，与通光线缆、金信诺的人均薪酬水平较为接近，低于军工同行业可比公司的平均水平，主要系发行人地处淮南，用工成本低于同行业可比公司。

（2）报告期内，公司人均薪酬与同地区可比公司对比如下：

单位：万元/年

项目	公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
同地区上市公司	山河药辅	11.11	10.78	10.53
	淮河能源	35.90	26.77	25.52
	平均值	23.51	18.78	18.03
同地区平均工资	淮南市城镇私营单位平均工资	未披露	4.96	4.86
	文峰光电	16.61	13.84	14.65

报告期内，公司人均薪酬分别为 14.65 万元、13.84 万元和 16.61 万元，低于同地区上市公司淮河能源，主要系淮南为传统煤炭基地，淮河能源主要从事火力发电业务、售电业务、铁路运输业务及配煤业务，受企业性质及所属行业

影响，其人均薪酬相对较高；此外，公司人员薪酬高于同地区上市公司山河药辅。

公司的人均薪酬水平高于淮南市城镇私营单位平均工资，主要系公司属于军工行业，线缆的生产和销售需要较多的专业化、高素质的人员，因此薪酬的平均水平较高。

（三）结合各期销售人员的数量变化情况、订单获取总额、人均项目金额或客户数量等的变化情况，说明销售人员数量变动的合理性，是否与业务规模相匹配

公司主要从事高性能、高可靠性特种线缆及光电组件等产品的研发、生产和销售，属于总体单位及各级配套单位的配套供应商，并非按照项目而是按照销售订单进行管理。

报告期内，公司销售人员的数量、订单获取总额、人均订单金额、客户数量及其变动情况如下：

单位：万元、人、家

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额/数量	变动率	金额/数量	变动率	金额/数量
销售人员数量	39	8.33%	36	-2.70%	37
订单获取金额	30,786.00	35.84%	22,663.82	-3.60%	23,511.14
人均订单金额	789.38	25.39%	629.55	-0.93%	635.44
客户数量	640	6.31%	602	-1.15%	609
人均客户数量	16	-1.85%	16	1.58%	16

注：人均客户数量已四舍五入处理。

如上表所示，报告期各期末，公司销售人员数量分别 37 人、36 人和 39 人，人员数量变动较小。人均订单金额分别为 635.44 万元、629.55 万元和 789.38 万元，人均客户数量在 16 家左右，销售人员数量与业务规模较为匹配。

（四）说明销售人员从事的具体销售业务活动，发行人对其销售活动开展、报销、发票管理、供应商选择等的内部控制的执行情况、支出审批流程、风险防范措施等；说明各期通过报销形式给付的销售费用占比情况，销售人员人均报销金额及合理性，是否存在通过销售人员进行商业贿赂或其他利益安排；是否存在通过个人卡或现金支付销售人员薪酬以及体外代垫费用的情形

1、说明销售人员从事的具体销售业务活动

截至 2025 年 12 月末，公司销售部门共计 39 人，按销售部的职能分工划分，主要分为销售业务人员、销售内勤，具体从事的销售业务活动如下：

职务	具体销售业务活动
销售业务人员	销售计划的制定、客户开发、客户信用管理、销售订单处理与发货、客户信息维护、样品申请、价格谈判、招投标、客诉处理
销售内勤	销售订单的接收与录入、销售交货单的编制与审核、产品的发运、签收单及销售合同的回收归档、记录。

2、发行人对其销售活动开展、报销、发票管理、供应商选择等的内部控制的执行情况、支出审批流程、风险防范措施等

公司针对销售人员从事销售业务活动制定了一系列内控管理制度，主要包括《销售管理制度》《费用报销管理制度》，对销售人员销售活动的开展、报销、发票管理、供应商选择等进行了明确的规定，具体如下：

（1）销售活动的开展

销售人员因拜访客户等事项有出差需求时，在系统中发起出差申请，写明出差事由、出差时间、地点，经销售部门负责人、总经理、综合办人事审批。

销售人员在业务开展过程中，应及时报告本次出差事由的事项处理进度、客户是否有新的业务需求等信息。

（2）销售业务报销管理

销售人员销售活动结束后，及时报销本次销售活动产生的费用，需要在系统中发起费用报销申请，遵循“谁业务/谁申请/谁报销”的原则进行，多人共同发生的招待费则由参与招待人员中职级最高的人员进行报销，经部门负责人、财务部费用会计、财务总监审批后，报销金额 5000 元及以内的由总经理审批，报销费用超过 5000 元，总经理审批后由董事长审批。

（3）销售业务发票管理

销售人员报销费用则需凭真实合规的原始票据申请，提交报销申请后，财务人员对费用单据及所填报信息是否准确、完整、合规进行审查，禁止销售人员使用异常票据进行报销，有效的保证了费用单据的准确、完整、合规性。

（4）销售业务供应商的选择

公司销售业务选择供应商应是依法注册、有效存续的法人、个体工商户或其他组织，具备与经营范围一致的资质证明（营业执照、特殊行业许可证等），能够开具与业务内容相符的合规发票，一般纳税人应具备开具增值税专用发票资格；同时，供应商应无重大税务违法记录、无严重失信记录，未被列入经营异常名录。

综上，公司已对销售活动开展、报销、发票管理、供应商选择等制定了恰当的内部控制措施和风险防范机制，能够有效保证公司销售业务合法合规，规避相关的业务风险。

3、说明各期通过报销形式给付的销售费用占比情况，销售人员人均报销金额及合理性，是否存在通过销售人员进行商业贿赂或其他利益安排；是否存在通过个人卡或现金支付销售人员薪酬以及体外代垫费用的情形

报告期内，公司通过报销形式给付的销售费用占比情况，销售人员人均报销金额如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售费用	1,666.91	1,300.88	1,519.41
报销形式给付的销售费用	191.71	182.61	199.98
其中：业务招待费	96.18	84.70	101.77
差旅费	77.75	82.27	81.59
其他费用	17.78	15.64	16.62
通过报销形式给付的销售费用占比	11.50%	14.04%	13.16%
销售人员数量	39.00	36.00	37.00
销售人员人均报销金额	4.92	5.07	5.40
其中：业务招待费人均报销金额	2.47	2.35	2.75
差旅费人均报销金额	1.99	2.29	2.21

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
销售费用	1,666.91	1,300.88	1,519.41
其他费用人均报销金额	0.46	0.43	0.45

如上表所示，报告期内，公司通过报销形式给付的销售费用主要为业务招待费和差旅费，通过报销形式给付的销售费用占销售费用的比例分别为 13.16%、14.04%和 11.50%，占比较低。

报告期内，公司销售人员人均报销金额分别为 5.40 万元、5.07 万元和 4.92 万元，金额较小。公司客户主要为军工集团及下属骨干企业和科研院所，单一客户数量众多且地域分布较为分散，销售人员的报销费用属于正常商务差旅及业务招待等合理支出，该费用主要用于高铁、航空公司、酒店、餐饮商户等第三方服务提供商，不存在通过销售人员进行商业贿赂或其他利益安排的情形，不存在通过个人卡或现金支付销售人员薪酬以及体外代垫费用的情形。

（五）说明各期管理及销售费用中支付对象为自然人的具体情况，相关交易的内容、成果、定价方式，是否存在商业贿赂、竞业禁止等情形

报告期内，公司管理费用和销售费用支付对象为自然人的包括公司员工和非公司员工两种，支付给公司员工的费用为职工薪酬、差旅费、办公费和业务招待费等，其中支对象为非公司员工的费用包括外地房租的房东和个人顾问，具体情况如下：

①支付个人房租费

公司因市场开拓等经营管理需要租赁个人房产的情形，报告期内，公司支付给个人支付的房租费用分别为 103.16 万元、105.45 万元和 106.41 万元，房产租赁价格按照当地房租水平、房产位置、房产面积等市场化因素协商确定。

②支付个人顾问费

2023 年度和 2024 年度，公司向个人支付的顾问费金额分别为 43.20 万元和 24.11 万元。该顾问退役后加入北摩高科负责质量管理，2021 年自北摩高科离职后作为公司外聘劳务人员协助公司业务人员开拓北京等地区市场，约定每月向其支付劳务报酬 3.25 万元，并根据市场开拓效果另行支付奖金。

报告期内，公司来自北京地区的销售收入和增幅情况如下：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度	2022年度
北京地区客户销售收入	799.47	2,532.10	2,907.70
北京地区客户销售收入增幅	-33.80%	-12.92%	11.75%
营业收入增幅	5.32%	-22.67%	-4.82%

由于北京地区市场竞争较为激烈，公司来自北京地区市场的业务收入除 2022 年度较上年略有增长外，整体业务开拓效果未达到预期，特别是 2024 年上半年北京地区业务收入下降 33.80%，远低于公司整体业绩增长幅度。因此，公司综合考虑业务开拓效果并结合该顾问个人意愿，于 2024 年 7 月双方解除合作关系。公司与该顾问不存在采用商业贿赂行为以谋取交易机会的情形。

在客户开拓方面，公司需要紧密跟踪其军工项目进展情况，深入了解具体需求，为客户提供线缆的前期选型等咨询和建议，在获得客户小批量订单后，结合客户对线缆性能、规格及质量等要求，传递至公司开展生产。客户在选择线缆产品供应商时具有严格的筛选流程，经过测试、性能评价、试用之后才会建立合作关系，对于供应商的选择主要基于产品的性能和质量，公司也凭借自身产品的质量、品牌优势，吸引客户选择公司，销售人员在与客户的商务洽谈中，严格遵守公司的规章制度，不存在商业贿赂行为。

（六）结合销售人员数量、工资及奖金相关政策情况，说明报告期内销售人员工资薪金持续减少的原因，2024 年销售人员年终奖大幅下降的原因及合理性

报告期内，公司销售人员的工资薪金总额及变动情况如下：

单位：人、万元、%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	人数/金额	变动	人数/金额	变动	人数/金额	变动	人数/金额
人员数量	39	8.33	36	-2.70	37	27.59	29
销售人员工资薪金	1,114.02	33.32	835.57	-21.02	1,057.94	-13.36	1,221.13
营业收入	22,976.79	18.41	19,404.96	-6.08	20,660.13	-22.67	26,715.26

如上表所示，2022 年度至 2025 年度，公司销售人员的工资薪金分别为 1,221.13 万元、1,057.94 万元、835.57 万元和 1,114.02 万元，整体呈现先下降后增长的趋势，销售人员工资薪金的变动趋势与公司的营业收入的变动趋势一致，

主要系公司销售人员的工资薪金的计提与方法与公司销售收入存在联动关系。

针对军工行业新客户的开拓难度大且周期长的特点，公司制定考核奖金制度目的是鼓励销售部门的工作积极性。为公司稳定发展作出贡献，自 2022 年起，公司根据当年销售开票金额变动情况，以不超过当年销售开票金额的 0.5%、1.0%、1.5%、2.0%四档计提奖金：（1）以上年的销售开票金额为基数，如果业绩当年增长，则按照不超过 2%进行考核；（2）如果本年没有实现增长，若下降超过 15%，则降低一档即不超过 1.5%进行考核；下降超过 15%不超过 25%，则降两档即不超过 1%进行考核；下降超过 25%以上降三档即不超过 0.5%进行考核；（3）如果出现连续下滑则直接降至 0.5%进行考核。（4）如果下滑后开始恢复增长，第一年最高提两档至 1.5%计提，下年度继续增长时才可恢复到 2%计提。因按开票基数计提奖金会有延后性，经研究决定，从 2025 年起，市场部奖金计提将依据营业收入进行，其他条款不变。

根据该政策，2022 年销售开票金额增长 2.06%，奖励不超过当年销售开票金额的 2.0%进行考核奖励，最终考核结果为开票金额的 1.92%；2023 年度下滑-9.93%，年终奖考核不超过 1.50%，最终考核结果为开票金额的 1.50%。2024 年连续下滑，年终奖考核不超过 0.5%，最终考核为 0.43%。

综合以上销售考核制度的规定，公司的 2022 年度至 2024 年度销售人员工资薪金持续减少，2024 年度销售人员年终奖大幅下降具有合理性。

三、关于现金分红及实控人大额资金流水

（一）说明报告期内主要股东现金分红款项最终去向，是否存在流向公司客户、供应商及其关联方，或存在资金体外循环、为公司代垫成本费用等情形。

2022 年度至 2025 年度，发行人进行三次现金分红，主要股东从发行人获得现金分红款的情况具体如下：

1、2022 年度

股东姓名	直接（间接）持股比例	分红金额（万元）	分红款最终去向	是否存在流向公司客户、供应商及关联方的情形，或存在资金体外循环、为公司代垫成本费用等情形
徐文利	66.08%	3,171.92	购买理财、日常消费	否

股东姓名	直接（间接）持股比例	分红金额（万元）	分红款最终去向	是否存在流向公司客户、供应商及关联方的情形，或存在资金体外循环、为公司代垫成本费用等情形
徐文峰	14.17%	680.04	购买理财、归还借款、日常消费	否
徐金华	14.17%	680.04	购买理财、日常消费	否
庞莉	0.40%	19.20	归还贷款	否
叶桦	0.40%	19.20	购买理财、儿子购房费用	否
朱小红	0.40%	19.20	购买理财、日常消费	否
戈玉珍	0.25%	12.00	子女教育支出	否
刘庆永	0.20%	9.60	购买理财	否
肖东	0.15%	7.20	购买理财	否
赵莉	0.15%	7.20	购买理财、日常消费	否

2、2024 年度

股东姓名	直接（间接）持股比例	分红金额（万元）	分红款最终去向	是否存在流向公司客户、供应商及关联方的情形，或存在资金体外循环、为公司代垫成本费用等情形
徐文利	66.08%	1,186.94	购买理财、日常消费	否
徐文峰	14.17%	254.45	日常消费、购买理财、亲属朋友间拆借	否
徐金华	14.17%	254.45	购买理财、日常消费	否
庞莉	0.40%	5.76	购买理财、日常消费	否
叶桦	0.40%	5.76	购买理财、日常消费	否
朱小红	0.40%	5.76	购买理财、日常消费	否
戈玉珍	0.25%	3.60	购买理财、日常消费	否
刘庆永	0.20%	2.88	购买理财、日常消费	否
肖东	0.15%	2.16	购买理财	否
赵莉	0.15%	2.16	购买理财、日常消费	否

3、2025 年度

股东姓名	直接（间接）持股比例	分红金额（万元）	分红款去向	是否存在流向公司客户、供应商及关联方的情形，或存在资金体外循环、为公司代垫成本费用等情形
徐文利	66.08%	1,107.81	购买理财、日常消费	否
徐文峰	14.17%	237.48	购买理财、日常消费	否

股东姓名	直接（间接）持股比例	分红金额（万元）	分红款去向	是否存在流向公司客户、供应商及关联方的情形，或存在资金体外循环、为公司代垫成本费用等情形
徐金华	14.17%	237.48	购买理财、日常消费	否
庞莉	0.40%	5.38	日常消费	否
叶桦	0.40%	5.38	购买理财、日常消费	否
朱小红	0.40%	5.38	购买理财、日常消费	否
戈玉珍	0.25%	3.36	购买理财、日常消费	否
刘庆永	0.20%	2.69	购买理财	否
肖东	0.15%	2.02	购买理财	否
赵莉	0.15%	2.02	购买理财、日常消费	否

如上表所示，报告期内，主要股东收到发行人分红款后均合理支出，最终去向为日常消费、购买理财、归还贷款等，不存在重大异常。

综上所述，发行人主要股东从发行人获得大额现金分红款，主要资金流向或用途不存在重大异常，不存在流向发行人客户、供应商及其关联方，不存在资金体外循环、为发行人代垫成本费用等情形。

（二）说明报告期内实控人大额取现、与自然人存在大额资金拆借的具体背景，相关资金的最终用途及合理性

1、报告期内实控人大额取现的具体背景，相关资金的最终用途及合理性

报告期内，公司实际控制人大额取现具体如下：

（1）徐文利

报告期内，公司实际控制人徐文利共计大额取现 138.92 万元，其中 56.00 万元为取出后转存朱兆凤（系徐文利配偶）银行账户，具体情况如下：

取现			存现		
名称	日期	金额（万元）	名称	日期	金额（万元）
徐文利	2023/5/17	2.00	朱兆凤	2023/5/17	2.00
徐文利	2023/5/18	2.00	朱兆凤	2023/5/18	2.00
徐文利	2023/5/19	2.00	朱兆凤	2023/5/19	2.00
徐文利	2023/5/23	2.00	朱兆凤	2023/5/23	2.00
徐文利	2023/6/1	2.00	朱兆凤	2023/6/1	2.00

取现			存现		
名称	日期	金额（万元）	名称	日期	金额（万元）
徐文利	2023/6/5	2.00	朱兆凤	2023/6/5	1.97
徐文利	2023/6/10	2.00	朱兆凤	2023/6/10	2.00
徐文利	2023/7/11	2.00	朱兆凤	2023/7/11	2.00
徐文利	2023/8/18	2.00	朱兆凤	2023/8/18	2.00
徐文利	2023/8/29	2.00	朱兆凤	2023/8/29	2.00
徐文利	2023/9/9	2.00	朱兆凤	2023/9/9	2.00
徐文利	2023/9/18	2.00	朱兆凤	2023/9/18	1.97
徐文利	2023/10/31	2.00	朱兆凤	2023/10/31	2.00
徐文利	2023/11/4	2.00	朱兆凤	2023/11/4	2.00
徐文利	2023/11/18	2.00	朱兆凤	2023/11/18	2.00
徐文利	2023/11/21	2.00	朱兆凤	2023/11/21	2.00
徐文利	2023/12/19	2.00	朱兆凤	2023/12/19	2.00
徐文利	2023/12/27	2.00	朱兆凤	2023/12/27	2.00
徐文利	2024/1/22	2.00	朱兆凤	2024/1/22	1.99
徐文利	2024/1/26	2.00	朱兆凤	2024/1/26	2.00
徐文利	2024/3/8	2.00	朱兆凤	2024/3/8	2.00
徐文利	2024/4/27	2.00	朱兆凤	2024/4/27	2.00
徐文利	2024/9/26	2.00	朱兆凤	2024/9/26	2.00
徐文利	2025/4/8	2.00	朱兆凤	2025/4/8	2.00
徐文利	2025/4/9	2.00	朱兆凤	2025/4/9	1.99
徐文利	2025/4/12	2.00	朱兆凤	2025/4/12	2.00
徐文利	2025/5/7	2.00	朱兆凤	2025/5/7	2.00
徐文利	2025/6/17	2.00	朱兆凤	2025/6/23	2.00
合计	-	**56.00**	**合计**	-	**55.92**

朱兆凤存入现金后，主要用途为理财、生活等个人消费，资金去向不存在重大异常情形。

徐文利剩余取现 82.92 万元，资金去向主要为生活消费、亲友往来、子女教育培训费等，取现金额无重大异常，具有合理性。

（2）徐文峰

报告期内，徐文峰不存在大额取现情形。

（3）徐金华

报告期内，徐金华不存在大额取现情形。

综上所述，公司实际控制人徐文利、徐文峰及徐金华个人账户大额取现情形无重大异常，具有合理性。

2、报告期内实控人与自然人存在大额资金拆借的具体背景，相关资金的最终用途及合理性

报告期内实控人与自然人存在大额资金拆借的具体情况如下：

序号	姓名	职位/身份	资金往来背景	最终用途
1	徐文利	控股股东、实际控制人、董事长	与徐文利存在大额资金往来的自然人为其亲属及朋友，相关资金往来情形为亲属朋友间的借款。	个人资金周转
2	徐文峰	控股股东、实际控制人、董事、总经理	与徐文峰存在大额资金往来的自然人为其亲属及朋友，相关资金往来情形为亲属朋友间的借款。	个人资金周转
3	徐金华	控股股东、实际控制人、董事	与徐金华存在大额资金往来的自然人为其亲属及朋友，相关资金往来情形为亲属朋友间的借款。	个人资金周转

报告期内，实际控制人与自然人大额资金拆借的最终用途为个人资金周转，相关自然人及其控制的企业与发行人及其关联方、发行人的客户、发行人的供应商均不存在关联关系。

综上所述，发行人实际控制人大额取现主要用途为生活消费、支付子女教育培训费等，与自然人大额资金拆借主要用途为个人资金周转，大额资金往来具有合理性。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人内部控制制度，了解发行人研发流程、生产流程及相关内部控制设计，查看其实际运作和管理过程，分析研发、生产阶段区分依据是否准确。访谈研发负责人，了解发行人与客户是否订有委托开发、合作开发等类似协议。

2、访谈发行人研发负责人，了解研发人员的划分依据、研发人员相关薪酬

的记录及分配方式；获取发行人研发人员工时记录，复核研发人员参与研发工时是否达到研发人员认定标准；获取报告期内研发项目立项报告、结项报告及研发人员工作记录等相关资料，复核划分为研发人员是否实际参与具体研发工作，评估兼职研发人员参与研发活动的合理性；查阅发行人研发人员薪酬明细，结合研发人员花名册以及研发项目工时记录表的人员名单，分析计入研发支出的薪酬分配是否准确。

3、获取发行人研发领料明细，了解研发试制形成样品的去向、研发废料及合理损耗的具体情况；查阅相关会计处理是否企业会计准则，复核与研发领料最终去向相关的会计处理的合规性；访谈研发负责人并查阅发行人《研发项目费用管理》等制度，了解研发活动领料是否有严格的出入库及领用的内控程序，分析是否可以与生产活动明确区分。

4、查阅研发项目的立项申请报告、结项报告等资料，了解研发项目具体内容及研发项目标，复核发行人是否存在定制化研发活动，以及相关研发成果涉及保密义务或知识产权归属约定的情况和研发项目对应成果应用于其他产品的具体情况。

5、查阅发行人出具的《前期会计差错更正专项说明》，复核并关注其会计差错变更的具体原因和合理性。

6、获取销售费用明细表、员工花名册；访谈销售负责人，了解发行人销售区域和客户情况，并查阅同行业可比公司定期报告等资料，分析发行人销售费用率较高的原因。

7、获取发行人员工花名册、应付职工薪酬明细表，计算人均薪酬并与同行业可比公司及当地平均工资水平对比，核查薪酬水平的合理性及变动原因。

8、获取发行人员工花名册、订单明细表，计算人均项目金额和人均客户数量，分析销售人员数量变动的合理性，是否与业务规模相匹配。

9、访谈销售负责人，了解销售人员从事的具体销售业务活动；获取发行人内部控制制度文件，了解发行人对其销售活动开展、报销、发票管理、供应商选择等的内部控制的执行情况、支出审批流程、风险防范措施等情况；获取销售费用明细表，计算销售人员报销金额占销售费用的比例、人均报销金额，分

析是否存在通过销售人员进行商业贿赂或其他利益安排；获取发行人及其主要关联方、主要销售人员流水，核查是否存在通过个人卡或现金支付销售人员薪酬或者体外代垫费用的情况。

10、获取发行人报告期内销售费用、管理费用明细表，并取得销售费用、管理费用中支付给自然人的费用明细，分析其交易的原因及合理性。

11、获取发行人员工花名册及工资表、工资及奖金的相关政策，分析销售人员工资薪金减少，2024 年度销售人员年终奖大幅下降的原因及合理性。

12、获取报告期内主要股东银行账户资金流水、微信支付和支付宝交易记录；获取对取得现金分红款后的最终去向的说明，对相关人员进行访谈并取得相应外部证据佐证。

13、获取报告期内实际控制人银行账户资金流水、微信支付和支付宝交易记录，关注是否存在大额资金往来，是否频繁出现大额存现、取现情形，并取得其出具的关于资金流水的声明与承诺等相关支撑性材料；访谈与实际控制人存在资金拆借情形的自然人，了解资金拆借的具体背景及最终用途。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人能够准确区分研发和生产阶段，相关区分依据充分且合理；报告期内，发行人的研发活动均为自主开展，且开发的研发项目不存在与客户签订委托开发、合作开发等类似协议。

2、研发人员认定标准、划分依据合理合规，工时统计核算依据准确，兼职研发人员人数与参与研发活动的具体内容具有合理性；并按照企业会计准则的相关规定对研发费用中的人员薪酬进行准确归集且相关制度健全且执行有效。

3、发行人建立健全了与原材料领用相关的内部控制制度，并且有效运行，能够在生产领用、研发领用等不同用途下，严格区分与原材料领用相关的原始凭证或单据，不存在混同的情形，相关会计处理及合规性，研发费用的归集准确。

4、发行人研发项目均为自主开发，不存在针对具体客户特定需求的定制化

研发情形，不存在定制化研发活动的结论准确；发行人与研发人员签署了保密和竞业限制协议，明确了发行人研发人员的对研发成果的保密责任，由于发行人不存在为具体客户定制化研发活动，亦不存在与外部单位或个人涉及保密义务或知识产权归属的约定；已完成的研发项目对应成果逐步应用于发行人其他产品。

5、发行人已说明研发费用进行差错调整的主要事项、金额和调整依据。

6、相较于线缆行业可比公司，发行人销售费用率高于可比公司，主要系发行人销售规模较小，以及产品销售需要较多的专业化、高素质的销售人员导致工资薪金较高所致，具备合理性。相较于军工行业可比公司，整体介于行业可比公司合理区间内，不存在明显差异。

7、发行人销售人员平均薪酬变动主要受到年终奖变动影响，管理人员和研发人员平均薪酬逐年提高；发行人均薪酬低于同行业可比公司的平均水平系地处淮南用工成本低于同行业可比公司；发行人均薪酬高于同地区上市公司山河药辅和淮南市城镇私营单位平均工资，低于同地区上市公司淮河能源，系企业性质及所属行业不同所致。

8、发行人报告期内销售人员数量变动较小，与业务规模相匹配。

9、发行人已说明销售人员从事的具体销售业务活动和销售活动开展、报销、发票管理、供应商选择等的内部控制的执行情况、支出审批流程、风险防范措施；报告期各期通过报销形式给付的销售费用占比、人均报销金额变动较小，不存在通过销售人员进行商业贿赂或其他利益安排；不存在通过个人卡或现金支付销售人员薪酬以及体外代垫费用的情形。

10、发行人已说明各期管理及销售费用中支付对象为自然人的具体情况，主要为支付个人房租费和顾问费，不存在商业贿赂、竞业禁止等情形。

11、发行人 2022 年至 2024 年销售人员工资薪金持续减少，主要系销售人员的工资薪金的计提方法与销售收入存在联动关系，2024 年销售人员年终奖大幅下降具有合理性。

12、发行人主要股东从发行人获得大额现金分红款，主要资金流向或用途不存在重大异常，不存在流向发行人客户、供应商及其关联方，不存在资金体

外循环、为发行人代垫成本费用等情形。

13、发行人实际控制人大额取现主要用途为生活消费、支付子女教育培训费等，与自然人大额资金拆借主要用途为个人资金周转，大额资金往来具有合理性。

五、按照《2 号指引》2-18 资金流水核查的相关要求，详细说明对发行人及关键主体的资金流水核查范围、重要性水平、异常资金流水的进一步核查程序及获取的核查证据等，并提交资金流水专项核查报告

（一）发行人及关键主体的资金流水核查范围

申报会计师已根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》（以下简称“《2 号指引》”）之“2-18 资金流水核查”的相关要求，对发行人、实际控制人控制的企业、实际控制人、董事（不含独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员等报告期内使用的银行账户资金流水进行了核查。

1、对发行人的资金流水核查范围包括报告期内所有银行账户（含注销的账户），具体如下：

序号	核查对象	与发行人的关系	账户数量（个）
1	淮南文峰光电科技股份有限公司	发行人	9

2、对实际控制人控制的企业的资金流水核查范围包括报告期内的所有银行账户（含注销的账户），具体如下：

序号	核查对象	与发行人的关系	账户数量（个）
1	安徽文峰电子科技集团有限公司	实际控制人控制的企业	4
2	淮南众盈企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	实际控制人控制的企业	2

3、对实际控制人、董事（不含独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员等银行账户资金流水核查范围包括报告期内的所有银行借记卡账户（含注销的账户），具体如下：

序号	核查对象	关联关系/职务	账户数量（个）
1	徐文利	控股股东、实际控制人、董事长、核心技术人员	39
2	朱兆凤	徐文利配偶	29

序号	核查对象	关联关系/职务	账户数量（个）
3	徐文峰	控股股东、实际控制人、董事、总经理、核心技术人员	27
4	方侠	徐文峰配偶、市场部销售内勤	20
5	徐金华	控股股东、实际控制人、董事	11
6	刘庆永	徐金华配偶、技术员	7
7	庞莉	董事、财务总监	13
8	李双宝	取消监事会前在任监事会主席	15
9	戈玉珍	取消监事会前在任监事	13
10	王成成	取消监事会前在任监事	9
11	肖东	董事会秘书、证券部部长、市场部部长	11
12	朱小红	副总经理	14
13	叶桦	副总经理、核心技术人员	12
14	蒋华平	技术部部长、核心技术人员	19
15	赵莉	技术部副部长、核心技术人员	16
16	邹良龙	技术员、核心技术人员	11
17	胡悦	会计机构负责人	10
18	纵盼盼	出纳	15
19	陆昕妍	财务人员、曾为出纳	10
20	王素萍	采购部部长	8
21	徐雅涵	徐文利之女、审计部部长	8
22	王锋	市场部销售经理	12
23	徐磊	市场部销售经理	16
24	王朋	市场部销售经理	9
25	罗世玉	市场部销售经理	19
26	许修培	市场部销售经理	13
27	徐良亨	徐文利之子	1
28	徐文敏	综合办后勤、徐文利妹妹	10
29	朱兆秀	市场部物流班长、徐文利配偶的姐姐	17
30	方淮军	市场部物流员、徐文峰配偶的哥哥	12
31	徐佳欣	徐文峰之女	9
32	徐润泽	徐文峰之子	2
33	刘成龙	徐金华之子	5

（二）发行人及关键主体的资金流水重要性水平

1、发行人

结合发行人业务性质、经营规模及资金流水情况，确定发行人银行账户的资金流水核查金额重要性水平为单笔金额 5 万元人民币，该重要性水平与发行人经营情况相匹配，能够合理保证资金流水核查的有效性。

2、实际控制人控制的企业

结合实际控制人控制的企业业务性质、经营规模及资金流水情况，确定其银行账户的资金流水核查金额重要性水平为单笔金额 5 万元人民币，该重要性水平与相关企业经营情况相匹配，能够合理保证资金流水核查的有效性。

3、关键自然人

针对发行人实际控制人、董事（不含独立董事）、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员（以下简称“关键自然人”）银行账户的银行流水，中介机构对其收入来源构成、消费行为和投资习惯等进行了解后，结合目前社会收入及消费现状，综合考虑核查效率和有效性，确定发行人上述关键自然人相关资金流水核查的重要性水平为 5 万元。该重要性水平与关键自然人日常收支情况相匹配。对于虽未达到上述标准，但交易频率或交易对方等与日常交易存在明显差异的，一并纳入核查范围，以保证银行流水核查能够满足核查要求。

（三）发行人及关键主体的异常资金流水认定

对于虽未达到核查重要性水平，但交易频率或交易对方等与日常交易存在明显差异的，一并纳入核查范围，作为异常资金流水的标准，以保证资金流水核查能够满足核查要求。

异常资金流水的判断标准主要包括：

1、频繁大额存取现；

2、与发行人主要客户、供应商及其主要股东、董事、监事、高级管理人员、实际控制人发生资金往来；

3、与发行人关联方之间的大额资金往来；

4、与同一主体连续小额交易达到重要性水平或其他无合理解释的交易。

（四）核查程序及获取的核查证据

1、发行人及实际控制人控制的企业

（1）申报会计师陪同发行人及实际控制人控制的企业的财务人员，前往各企业的基本户开户行获取各个企业的银行开立户清单。

（2）申报会计师根据所取得的各企业的银行开立户清单，陪同上述企业的财务人员前往各银行现场获取银行账户流水。此外，申报会计师对发行人报告期内的银行账户执行函证程序，根据回函结果梳理报告期内存在且未在发行人银行开立户清单中体现的银行账户，申报会计师陪同发行人财务人员前往相应银行现场确认并补充获取该等账户报告期内的银行流水，确保所获取的银行账户及流水的完整性。

（3）申报会计师针对相关企业流水中人民币单笔交易额大于或等于 5 万元，或者短期内针对同一往来方累计金额大于或等于 5 万元的银行流水，进行筛选、摘录、整理、并编制发行人及实际控制人控制的企业大额资金流水明细表。

（4）申报会计师根据发行人及实际控制人控制的企业大额流水明细表，通过逐笔核查的方式确认交易相关方的身份。此外，针对发行人银行流水，申报会计师将银行流水与相关银行存款日记账进行双向匹配，进一步复核银行存款日记账与银行流水中所载明的信息是否一致、款项的收支是否与经营活动、资产购置、对外投资活动相关，同时针对核查情况获取相应的凭证、合同、协议等资料。

2、关键自然人

（1）针对关键自然人，申报会计师获取其云闪付 APP“一键查卡”的查询结果并获取其个人信用报告。

（2）申报会计师现场陪同关键自然人前往工商银行、农业银行、中国银行、建设银行、交通银行、邮政储蓄银行、招商银行、浦发银行、光大银行、民生银行、平安银行、广发银行、浙商银行、兴业银行、中信银行、华夏银行、徽商银行、淮南通商银行等银行，以及云闪付 APP“一键查卡”的查询结果中所

列示的且在发行人周边城市设立营业网点的所有银行，获取其已开立银行账户清单及报告期内所有银行流水，同时获取该等人员报告期内微信、支付宝交易记录。

（3）根据前述（1）、（2）核查手段中所获取的银行流水和交易记录，进一步梳理前述核查手段中未获取的借记卡账户，并现场陪同相关关键自然人补充获取该等账户报告期内银行流水，保证所获取银行账户的完整性。

（4）关键自然人均提供关于个人银行流水的完整性声明，明确已提供本人名下全部银行账户流水。

（5）申报会计师对银行流水中单笔发生额大于或等于 5 万元，或者短期内针对同一往来方累计金额大于或等于 5 万元的银行流水进行了筛选、摘录、整理、并编制大额资金流水明细表。

（6）针对大额资金流水明细表，申报会计师要求相关人员对大额资金往来的交易背景、交易对手的身份和交易目的进行说明，对相关人员进行访谈并签字确认，同时取得相应外部证据佐证。

综上，申报会计师根据《2 号指引》2-18 资金流水核查的相关要求，对报告期内发行人银行账户资金流水，以及控股股东、实际控制人、主要关联方、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员、关键岗位人员与实际控制人亲属等主体的资金流水进行了核查。针对不同核查对象，明确了核查范围、重要性水平、异常资金流水的核查程序及核查证据。并已提交资金流水专项核查报告，具体详见《关于淮南文峰光电科技股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的资金流水专项核查报告》。

五、募集资金运用及其他事项

问题 11. 其他问题

（1）关联交易。根据申请文件：①公司存在从实际控制人亲属控制的淮南伟龙高分子材料有限公司采购聚四氟乙烯薄膜的情况，报告期各期采购金额分别为 65.44 万元、37.26 万元、43.71 万元和 59.21 万元。②2025 年 1-6 月，发行人与关联方安徽文峰电子科技集团有限公司存在 6.16 万元的资金往来，系关联方为发行人代付员工薪酬形成，该代付行为已于 2025 年 10 月结清并终止。请发行人：①说明与淮南伟龙高分子材料有限公司之间相关采购的具体内容、背景、原因，是否按规定履行内部审议程序，与向独立第三方采购相比，在交易价格、付款安排等方面是否存在较大差异，是否存在利益输送或代垫成本费用的情况。②详细说明报告期内公司治理及财务内控不规范情形具体发生原因、整改情况（包括整改措施及有效性、金额、比例）、是否还存在其他关联方资金拆借或代收代付款等情形，相关内部控制制度是否建立健全并有效执行。

（2）信息披露豁免。根据申请文件，公司产品主要应用于军工领域，部分相关信息涉及国家秘密，申请了信息披露豁免。请发行人：①说明招股说明书豁免披露范围是否符合国家相关保密法律法规的要求，公司内部涉密信息披露的内部审批流程（包括对外协加工厂商、供应商的涉密信息管理）是否完备，更新“7-4 信息披露豁免申请及保荐机构核查意见”并进一步说明信息披露豁免申请是否符合相关要求。②如问询回复文件较首次申报文件的内容有实质性变动的，补充说明调整后的内容是否符合涉军涉密相关规定，是否存在泄密风险。

（3）信息披露准确性、充分性。请发行人：①全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除涉及风险对策、发行人竞争优势或可能减轻风险因素的表述，并按重要性进行排序。对量化因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作出定性分析。②对照规则逐一核对并列表简要说明各承诺事项是否齐备、可执行。③结合本次发行股数、发行前后公众股持股比例、股份限售情况、具体稳价措施等，说明现有稳定股价预案可行性及有效性。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项，请申报会计师核查问题（1），并发表明确意见。

【回复】

一、关联交易

（一）说明与淮南伟龙高分子材料有限公司之间相关采购的具体内容、背景、原因，是否按规定履行内部审议程序，与向独立第三方采购相比，在交易价格、付款安排等方面是否存在较大差异，是否存在利益输送或代垫成本费用的情况

1、说明与淮南伟龙高分子材料有限公司之间相关采购的具体内容、背景、原因

淮南伟龙高分子材料有限公司（以下简称“伟龙公司”）主要从事绝缘薄膜等高分子材料的研发、生产与销售。经公司采购部综合考核，伟龙公司生产的聚四氟乙烯薄膜产品质量稳定，符合公司采购品质要求且价格与同类产品供应商基本一致，同时考虑其距离公司较近，响应及时、供货较快，2021 年 8 月，公司与伟龙公司建立了采购合作关系。

2、是否按规定履行内部审议程序

伟龙公司曾系发行人董事徐金华配偶的姐姐刘庆玲担任财务负责人的企业，目前仍为刘庆玲儿子实际控制的企业，发行人基于谨慎性原则将伟龙公司认定为关联方。

报告期内，公司与伟龙公司之间发生的关联交易，金额较小，根据《公司章程》《关联交易决策制度》的规定，未达到董事会审议标准，已按照相关规定履行了总经理、董事长的审批决策程序。鉴于徐文利、徐文峰、徐金华系公司共同实际控制人，徐文峰、徐文利在审议公司与伟龙公司之间的关联交易时应当履行回避程序，但因二人对各自与伟龙公司是否存在关联关系存在误解，认为其与该企业之间不存在关联关系，在各自审批相应交易行为时未履行回避程序。

针对报告期内存在的上述关联交易决策瑕疵情况，公司已分别于 2025 年

11 月 28 日、2025 年 12 月 15 日召开第二届董事会第四次会议、2025 年第三次临时股东会审议通过了《关于确认公司 2022 年以来关联交易事项的议案》，独立董事亦对该关联交易事项发表了独立意见。同时，公司审议通过了《关于公司预计 2025 年第四季度日常性关联交易以及预计 2026 年度日常性关联交易的议案》，对公司与伟龙公司之间预计的关联交易进行了审议。

3、与向独立第三方采购相比，在交易价格、付款安排等方面是否存在较大差异，是否存在利益输送或代垫成本费用的情况

报告期内，公司从伟龙公司以及独立第三方常州市兴诚高分子材料有限公司、天津氟膜新材料有限公司采购同类型聚四氟乙烯薄膜，相关采购情况对比如下：

供应商名称	2025 年度		
	采购数量（kg）	采购金额（元）	采购价格（元/kg）
常州市兴诚高分子材料有限公司	4,970.93	653,914.72	131.55
天津氟膜新材料有限公司	3,750.55	510,302.58	136.06
伟龙公司	7,744.17	971,128.60	125.40
供应商名称	**2024 年度**		
	采购数量（kg）	**采购金额（元）**	**采购价格（元/kg）**
常州市兴诚高分子材料有限公司	2,111.98	280,353.97	132.74
天津氟膜新材料有限公司	4,261.62	529,811.17	124.32
伟龙公司	3,517.13	437,092.21	124.28
供应商名称	**2023 年度**		
	采购数量（kg）	**采购金额（元）**	**采购价格（元/kg）**
常州市兴诚高分子材料有限公司	1,616.09	207,401.71	128.34
天津氟膜新材料有限公司	2,831.93	350,858.56	123.89
伟龙公司	2,972.72	372,630.62	125.35

经对比，报告期内，公司从伟龙公司采购价格与从常州市兴诚高分子材料有限公司、天津氟膜新材料有限公司等其他独立第三方的采购价格相近，不存在较大差异。

根据交易合同约定及实际执行情况，公司对伟龙公司、常州市兴诚高分子材料有限公司、天津氟膜新材料有限公司的付款安排均为货到后开票、见票后 30 天付款，在付款安排方面亦不存在较大差异。

根据发行人薄膜采购合同，公司与伟龙公司之间除前述采购交易外，不存在其他交易及合作事项，不存在利益输送或代垫成本费用的情况。

综上，公司与伟龙公司之间采购与向独立第三方采购相比，在交易价格、付款安排等方面不存在较大差异。公司与伟龙公司之间除前述采购交易外，不存在其他交易及合作事项，亦不存在利益输送或代垫成本费用的情况。

（二）详细说明报告期内公司治理及财务内控不规范情形具体发生原因、整改情况（包括整改措施及有效性、金额、比例）、是否还存在其他关联方资金拆借或代收代付款等情形，相关内部控制制度是否建立健全并有效执行

1、详细说明报告期内公司治理及财务内控不规范情形具体发生原因、整改情况（包括整改措施及有效性、金额、比例）、是否还存在其他关联方资金拆借或代收代付款等情形

（1）报告期内公司治理及财务内控不规范情形具体发生原因、整改情况（包括整改措施及有效性、金额、比例）

报告期内发行人在公司治理及财务内控方面存在的不规范情况及发生原因、整改情况如下：

事项	具体情形	发生原因	整改情况
董事会通知不规范	公司第二届董事会第一次会议未根据公司当时有效的《公司章程》规定提前3日通知，且未在会议记录上对豁免通知时限作出说明	因该次董事会系为公司换届选举而召开，为保证换届工作的顺利开展，保持公司董事会等工作的衔接性和连贯性，需尽快召开董事会临时会议	1、该次会议已经公司全体董事同意豁免会议通知时限，且该次董事会议案已经公司全体董事全票通过，未对决议产生实质性影响； 2、该次董事会决议未被申请撤销，且根据股东的访谈记录、确认函，发行人全体股东确认对其入股以来发行人的三会（股东会、董事会、监事会）召开的程序和内容均无异议； 3、加强公司董事、高级管理人员以及相关责任人员针对公司章程、会议规则等制度的学习，提升相关人员对董事会、股东会运作等公司治理方面的管理能力。
关联交易审批人员未回避的程序瑕疵	报告期内，公司与关联企业伟龙公司（曾系发行人董事徐金华配偶的姐姐刘庆玲担任财务负责人	因总经理徐文峰、董事长徐文利对各自与伟龙公司是否存在关联关系存在误解，认为其与该企业之间不存在关联关系，而在各自审批相应交易行为时未履行回避程序	1、公司分别于2025年11月28日、2025年12月15日召开第二届董事会第四次会议、2025年第三次临时股东会审议通过了《关于确认公司2022年以来关联交易事项的议案》，并及时披露了《关联交易

事项	具体情形	发生原因	整改情况
	的企业，目前仍为刘庆玲儿子实际控制的企业，基于谨慎性原则将其认定为关联方）交易行为，根据《公司章程》《关联交易决策制度》履行审批决策程序的总经理、董事长未按规定予以回避		确认公告》； 2、独立董事亦于 2025 年 11 月 28 日对该关联交易事项发表了独立意见； 3、公司同时通过第二届董事会第四次会议，审议通过了《关于公司预计 2025 年第四季度日常性关联交易以及预计 2026 年度日常性关联交易的议案》，对公司与伟龙公司之间预计的关联交易进行了审议，并及时披露了《关于新增预计 2025 年第四季度日常性关联交易的公告》和《关于预计 2026 年日常性关联交易的公告》，提高了关联交易审议决策和信息披露的规范性； 4、公司董事、高级管理人员业已通过加强法规制度学习提高规范运作水平。
关联方代付款项	2025 年度，文峰科技集团代付员工薪酬 10.66 万元	主要系文峰科技集团注册地在安徽合肥，为方便员工在合肥缴纳社保所致	1、代付的员工薪酬实际由发行人承担，相关员工社保关系已转入发行人所在地，代付行为已终止，并已在2025年10月结清代付款项； 2、公司分别于2025年11月28日、2025年12月15日召开第二届董事会第四次会议、2025年第三次临时股东会审议通过了《关于确认公司 2022 年以来关联交易事项的议案》，并及时披露了《关联交易确认公告》； 3、独立董事亦于2025年11月28日对该关联交易事项发表了独立意见； 4、公司董事、高级管理人员业已通过加强法规制度学习提高规范运作水平。
现金坐支	2023 年 3 月 18 日，公司废料销售现金收款 20.31 万元未及时送存银行，且未事先向开户银行申请坐支额度的情况下于 2023 年 6 月 17 日发放端午节员工现金福利 17.99 万元，剩余 2.31 万元于 2023 年 6 月 21 日缴存	为方便日常经营需要，相关经办人员因疏忽存在未事先向开户银行申请坐支额度的情况下，将少量现金交易收入用于发放员工福利。	1、公司基本开户行主管部门交通银行股份有限公司淮南分行已出具《关于淮南文峰光电科技股份有限公司现金坐支事项的说明》，对上述现金坐支事项已知悉，不会因该事项对淮南文峰予以警告、罚款或在一定期限内停止对该单位的贷款以及现金支付。 2、公司建立健全了货币资金管理制度，明确对资金业务建立严格的授权制度和审核审批制度，并按照规定的权限和程序办理资金支付业务，对现金坐支进行严格管理。

事项	具体情形	发生原因	整改情况
	银行。		3、公司实际控制人出具《关于规范现金坐支行为的承诺》，若公司因现金坐支行为被处以行政处罚或者承担法律责任的，实际控制人对公司承担相应的赔偿责任。
会计差错更正	营业收入调整	竣工验收报告提供时间滞后，导致工程项目收入跨期；订货确认单暂定单价设置错误，客户及公司未能及时识别，财务部门误以为审价价差调整当期收入。	1、公司高度重视，已严格按照《企业会计准则》《非上市公众公司信息披露管理办法》等法律法规及规范性文件的要求，本着审慎性原则，对相关会计处理进行了全面复核与更正。 2、公司要求业务经理持续跟进项目进度，保证验收报告等业务单据传递的及时性，确保公司财务信息真实、准确、完整。 3、公司针对性地加强对财务相关人员的专业知识学习，结合《企业会计准则》的最新应用指南、典型案例分析，持续提升财务人员的专业判断能力和实务操作水平，以提高财务核算的规范性。 4、公司将定期评估财务内部控制的有效性及财务核算的规范性，通过内部审计、管理层复核等多种方式，持续监督整改措施的落实效果及财务信息质量，对发现的新问题、新风险及时进行分析与应对，切实提升财务核算的规范化水平和财务信息的披露质量，为投资者提供真实、可靠的投资决策依据。
	应收款项账龄调整	客户按照收到发票对应的应收账款进行回款，更正差错前公司对应收账款收回未区分已开票和未开票，采用先进先出的方式对应收账款回款进行账务处理，在该方式下部分账龄较长的未开票应收账款视为已回款，导致公司应收账款账龄总体相对偏短。 为了反映公司真实的业务实质，公司将客户回款调整为先冲减应收账款已开票部分，相应地对应收账款账龄进行了重新划分。	
	存货跌价准备调整	会计差错更正前，公司仅针对无继续加工价值或无法满足新的生产工艺要求的存货全额计提存货跌价准备以及部分库龄较长的存货进行单独测试并计提跌价准备，主要为不良品和3年以上库存商品全额计提跌价准备。 公司基于产品“定制化、小批量、多品种、多规格”业务特点，结合存货期后转销情况，对存货按照库龄组合计提存货跌价准备，公司根据存货入库时间划分库龄组合，在确定各库龄组合的可变现净值时，按照公司销售政策及历史经验数据确定。计提比例分别为1-2年：20%；2-3年：50%；3年以上：100%。	
	研发费用调整	基于谨慎性原则，公司重新梳理研发费用，将部分人员薪酬、折旧费等调整至管理	

事项	具体情形	发生原因	整改情况
		费用和销售费用	
	重分类列报调整	将工程项目采购的设备调整至存货列报并补暂估尾款	
	调整资本公积	因差错更正事项调整 2022 年 1 月末股改基准日净资产	
	其他调整	重新计算调整递延所得税资产、所得税费用、法定盈余公积	

会计差错更正事项的更正金额及影响比例具体详见招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“七、会计政策、估计变更及会计差错”之“（三）会计差错更正”中相关内容。

（2）是否还存在其他关联方资金拆借或代收代付款等情形

报告期内，发行人不存在其他关联方资金拆借或代收代付等情形。

2、相关内部控制制度是否建立健全并有效执行

发行人已根据《公司法》《证券法》等建立健全了股东会、董事会和审计委员会、以及管理层组成的法人治理结构，制定并完善了公司章程、股东会/董事会议事规则、关联交易决策制度等规章制度，为公司规范治理和内部控制建章立制提供了制度保障。根据内控规范的指导性规定，公司建立及实施了有效的内部控制，从内部控制环境、风险评估、控制活动、信息系统与沟通、内部监督等各方面建立健全了有效的内部控制制度，能够合理保证企业经营管理合法合规、资产安全、财务报告及相关信息真实、完整，提高经营效率和效果，促进企业实现发展战略。

为了规范和减少发行人的关联交易，公司控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员均已就规范关联交易事项分别出具了相关书面承诺。为保证发行人的资金安全，公司的控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员均已就避免资金占用事项分别出具了相关书面承诺。

容诚会计师业已于 2026 年 3 月 20 日对发行人截止 2025 年 12 月 31 日的财务报告的内部控制有效性出具了标准无保留意见的“容诚审字[2026]230Z0414 号”《内部控制审计报告》，认为文峰光电于 2025 年 12 月 31 日按照《企业内部控制基本规范》和相关规定在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

综上，报告期内，发行人在公司治理及财务内控方面存在的不规范事项均已完成有效整改，整改效果良好，不存在其他关联方资金拆借或代收代付等情形；发行人相关内部控制制度建立健全并有效执行。

四、核查程序及核查意见

（一）核查程序

针对上述事项（1），申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈发行人管理层，了解与伟龙公司交易的具体内容、背景、原因；获取发行人与伟龙公司的采购合同及订单、相关采购审批文件，并与独立第三方采购价格、付款条件进行对比，分析采购价格、付款安排是否存在较大差异以及利益输送或代垫成本费用的情况。

2、访谈发行人管理层，了解发行人报告期内公司治理及财务内控不规范情形具体发生原因、整改情况以及是否存在其他关联方资金拆借或代收代付款等情形；查阅发行人公司治理及财务内控不规范整改相关的股东会决议、董事会决议等相关资料；查阅发行人内部控制制度，测试关键内部控制制度的合理性及有效性，分析相关内部控制制度是否建立健全并有效执行。

（二）核查意见

针对上述事项（1），经核查，申报会计师认为：

1、发行人基于业务需要从伟龙公司采购聚四氟乙烯薄膜产品，已针对该关联交易存在的决策瑕疵问题进行补充确认；与向独立第三方采购相比，在交易价格、付款安排等方面不存在较大差异，不存在利益输送或代垫成本费用的情况。

2、报告期内，发行人存在董事会通知不规范、关联交易审批人员未回避的程序瑕疵、关联方代付款项和会计差错更正等公司治理及财务内控不规范情形，发行人已完成整改，效果良好，不存在其他关联方资金拆借或代收代付款等情形，发行人相关内部控制制度已建立健全并有效执行。

其他事项

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北

京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

除前述问询问题涉及内容外，申报会计师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行核查。

经核查，申报会计师认为，发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（此页无正文，为淮南文峰光电科技股份有限公司容诚专字[2026]230Z0658号报告之签字盖章页。）

容诚会计师事务所

（特殊普通合伙）

中国注册会计师：宁云

宁云

中国注册会计师：倪士明

倪士明

中国·北京

中国注册会计师：夏娟

夏娟

2026 年 4 月 30 日

统一社会信用代码

91110102085492787 4

营业执照

（副 本）（5-1）

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
业务报告附件专用

扫描市场主体身份码了解更多登记、备案、许可、监管信息，体验更多应用服务。

名　　称　容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

类　　型　特殊普通合伙企业

执行事务合伙人　刘维、肖厚发

经营范围　一般项目：税务服务；企业管理咨询；软件开发；信息系统运行维护服务；计算机软硬件及辅助设备零售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：注册会计师业务；代理记账。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

出　资　额　8730.5 万元

成立日期　2013 年 12 月 10 日

主要经营场所　北京市西城区阜成门外大街 22 号 1 幢 10 层 1001-1 至 1001-26

登记机关　北京市西城区市场监督管理局

2026 年 04 月 13 日

国家企业信用信息公示系统网址：http://www.gsxt.gov.cn

市场主体应当于每年 1 月 1 日至 6 月 30 日通过国家企业信息公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

会计师事务所

执业证书

名　　称：容诚会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：刘维

主任会计师：

经营场所：北京市西城区阜成门外大街22号1幢1001-1至1001-26

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11010032

批准执业文号：京财会许可[2013]0067号

批准执业日期：2013年10月25日

容诚会计师事务所(特殊普通合伙)
业务报告附件专用

证书序号：0022698

说　明

1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。

2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。

3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。

4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：北京市财政局

2025年 3 月 24 日

中华人民共和国财政部制

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
/y /m /d

8

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
/y /m /d

姓名 Full name 宁云
性别 Sex 男
出生日期 Date of birth 1971-10-09
工作单位 Working unit 容诚会计师事务所（特殊普通合伙）上海分所
身份证号码 Identity card No. 340[illegible]1971[illegible]

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS 中国注册会计师

容诚会计师事务所（特殊普通合伙） 0102036209

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

容诚上海市注册会计师分所 事务所 CPAs

转出事务所盖章
Stamp of the transferring Institute of CPAs

年 月 日
/y /m /d

同意调入
Agree the holder to be transferred to

容诚[illegible]有限公司上海市分所 事务所 CPAs

转入事务所盖章
Stamp of the transferred Institute of CPAs

2021 年 12 月 22 日
/y /m /d

证书编号：
No. of Certificate 340100030076

批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs 安徽省注册会计师协会

发证日期：
Date of Issuance 2002 年 /y 06 月 /m 10 日 /d

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

宁云(340100030076)
您已通过2019年年检
上海市注册会计师协会
2019年05月31日

年 月 日
/y /m /d

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS

中国注册会计师协会

持证人
Full name

性别
Sex 男

出生日期
Date of birth 1988-05-06

工作单位
Working unit

身份证号码
Identity card No. 340106198805062017

姓名 张士国

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号：
No. of Certificate 110100324011

批准注册协会：
Authorized institute of CPAs 安徽省注册会计师协会

发证日期：
Date of Issuance 2017-10-18

4

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

2021 年 11 月 30 日

5

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
/y /m /d

6

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
/y /m /d

7

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

姓　名 Full name　夏娟

性　别 Sex　女

出生日期 Date of birth　1994-12-06

工作单位 Working unit　容诚会计师事务所（特殊普通合伙）安徽分所

身份证号码 Identity card No.　342622199412064644

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）
1101020362092

证书编号：No. of Certificate　110100321079

批准注册协会 Authorized Institute of CPAs　安徽省注册会计师协会

发证日期：Date of Issuance　2023-02-10　年/y　月/m　日/d

4

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

夏娟　110100321079

年/y　月/m　日/d

5