

立信会计师事务所(特殊普通合伙)

《关于南京国博电子股份有限公司 2025 年
年度报告的信息披露监管问询函》的回复

信会师函字[2026]第 ZG163 号

立信会计师事务所(特殊普通合伙)
**《关于南京国博电子股份有限公司 2025 年年度报告的信息
披露监管问询函》的回复**

信会师函字[2026]第 ZG163 号

上海证券交易所：

根据贵所出具的《关于南京国博电子股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函[2026]0233 号)(以下简称“问询函”)的要求，立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“我们”或“年审会计师”)作为南京国博电子股份有限公司(以下简称“公司”或“国博电子”)2025 年度审计会计师，对问询事项中需要会计师发表意见的问题进行了认真核查，现将有关问题的核查情况和意见说明如下：

注 1：在本问询函相关问题的回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均因四舍五入所致。如无特别说明，本回复中使用的简称或名词释义与《南京国博电子股份有限公司 2025 年年度报告》一致。

注 2：国博电子 2025 年度由我们审计，2024 年度、2023 年度财务报告经天健会计师事务所(特殊普通合伙)审计并出具了无保留意见的审计报告(天健审字[2025]3375 号、天健审字[2024]4068 号)。

注 3：基于国家秘密和商业秘密，根据相关法律法规、规范性文件，对本次问询函回复中相关内容进行豁免或汇总披露处理。

1、关于经营业绩。

年报显示，公司 2025 年营业收入 23.86 亿元，同比减少 7.92%；归母净利润 5.08 亿元，同比增加 4.72%；毛利率 42.09%，同比提高 3.5 个百分点。其中，2025 年第四季度，公司实现营业收入 8.17 亿元，占全年营业收入的 34.24%；实现归母净利润 2.60 亿元，占全年净利润的 51.18%；毛利率 49.71%，同比提高 5.97 个百分点。2026 年一季度，公司实现营业收入 3.19 亿元，同比下降 8.90%；实现归母净利润 85.63 万元，同比下降 98.51%；毛利率 33.62%，同比下降 8.47 个百分点。

请公司：（1）结合军工电子行业周期、市场竞争格局、产品结构变化、销售价格及成本管控措施，说明 2025 年营业收入下降但毛利率上升、净利润增加的原因，量化分析各因素对毛利率和净利润的影响程度，并说明与同行业可比公司是否存在明显差异；

（2）说明 2025 年第四季度收入占比较高、2026 年一季度业绩下滑幅度较大的具体原因及合理性；结合主要客户构成、军品审价情况、公司收入确认政策以及年末资产负债表日前后收入截止性的相关情况，说明是否存在第四季度提前确认收入的情况；

（3）结合行业需求变化、订单交付节奏、产品结构变化、季节性因素等，说明公司第四季度实现大额利润、2026 年一季度业绩大幅下滑的原因，各季度毛利率大幅波动的原因及合理性；

（4）结合下游客户采购计划、在手订单、减值损失等，分析影响公司经营业绩稳定性的因素并充分提示风险。

一、公司说明

（一）结合军工电子行业周期、市场竞争格局、产品结构变化、销售价格及成本管控措施，说明 2025 年营业收入下降但毛利率上升、净利润增加的原因，量化分析各因素对毛利率和净利润的影响程度，并说明与同行业可比公司是否存在明显差异

1、军工电子行业周期与市场竞争格局

军工电子产业链可概括为上游元件和器件、中游组件和微系统以及下游整机。上游元件和器件是整个军工电子产业的基础，中游组件和微系统是下游军工电子

整机的重要子系统，涵盖微波组件、计算机组件、通信组件等，下游整机领域包括电子信息装备和武器平台上的电子信息系统。军工电子为国防科技工业其他产业集群如航空、航天、兵器、核工业和船舶等提供信息化建设的技术支持和产品配套。

军工电子行业的周期性是每五年的规划周期与装备型号的生命周期双驱动的结果，每五年的国防科技工业发展规划期间，在规划明确后自整机单位向组件、元器件等配套供应商逐级释放，各级单位在生产后自元器件、组件向整机单位逐级交付；装备型号生命周期是产业成长周期，涵盖了装备型号从工程研制到量产列装，直至最终退役的完整生命周期。

“十四五”规划期间，我国聚焦国防科技自主创新与原始创新，武器装备建设实现跨越式发展，国之重器加速列装部队，国产现役主战装备成体系亮相，已基本覆盖了指挥控制、侦察预警、防空反导、火力打击、综合保障等各类型力量，装备体系化、信息化水平显著提升。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要》明确指出，如期实现建军一百年奋斗目标，加快先进战斗力建设，推进新域新质作战力量规模化、实战化、体系化发展，加快无人智能作战力量及反制能力建设，加强传统作战力量升级改造；加紧国防科技创新和先进技术转化，加快先进武器装备发展。

从装备周期来看，我国国防和军队建设将坚持走高质量、高效益、低成本、可持续发展之路，由“量”的增长转向“质”的提升，智能化、无人化、体系化已成为核心竞争维度，集成化、低成本、高质量成为射频微系统技术和产品的发展方向。

从规划周期来看，位于产业链中游的组件单位通常在规划的前中期获取订单并集中生产交付，2025年作为“十四五”规划收官之年，主要是位于产业链下游的整机单位消化存量批产订单并交付产品。2026年作为“十五五”规划起步之年，需要在规划制定、项目立项完成后，由整机单位分解项目并将订单逐级向上游传导至组件等配套供应商，导致现阶段新订单节奏阶段性放缓。

市场竞争格局方面，有源相控阵 T/R 组件产品作为决定有源相控阵雷达性能的关键部件，下游客户主要是各科研院所和整机单位。现阶段国内 T/R 组件市场主要采用整机单位内部配套和对外采购两种供应模式。部分整机单位自建了 T/R

组件生产研制平台，实现了 T/R 组件的内部配套，用以满足科研和内部定制化生产的需求。此外，部分整机单位聚焦于整机的实现，基于专业化分工的角度考虑，采用外购专业化公司 T/R 组件产品的方式，这种方式有利于实现规模效应，有效提升 T/R 组件行业技术、工艺水平。

国博电子贯彻创新驱动发展战略，按照“探索一代、预研一代、研制一代、生产一代”的原则，成功研制了数百款有源相控阵 T/R 组件，多个有源相控阵 T/R 组件定型批产，主要应用于精确制导、雷达探测、低轨卫星和商业航天等各领域，长期为陆、海、空、天等各型装备配套了大量关键产品。公司市场占有率保持国内领先地位，除部分整机单位内部配套外，是国内面向各整机单位销量最大的有源相控阵 T/R 组件平台。

综上，军工电子行业受“五年规划”与装备型号生命周期双轮驱动，2025 年处于规划转期阶段，订单释放虽存在阶段性滞后，但行业正由“量”的增长向智能化、体系化等“质”的提升转型，整体需求未放缓；市场竞争格局呈现整机单位内部配套与外部专业化采购并存态势，公司作为国内领先的 T/R 组件平台，除部分内部配套外，面向各整机单位销量居国内前列，竞争优势显著。

2、受 T/R 组件和射频模块交付产品结构影响，2025 年度营业收入下降但毛利率上升、净利润增加

公司主要从事有源相控阵 T/R 组件和射频集成电路相关产品的研发、生产和销售，2024 年度、2025 年度公司区分收入类别和产品类别的营业收入、营业成本及毛利率列示如下：

单位：万元

收入类别	产品类别	2025 年度				2024 年度				变动	
		收入	成本	毛利率	收入占比	收入	成本	毛利率	收入占比	收入金额变动比例	收入占比变动
主营业务 收入	T/R 组件和 射频模块	210,820.88	120,881.26	42.66%	88.36%	233,159.07	142,001.96	39.10%	89.99%	-9.58%	降低 1.63 个 百分点
	射频芯片	18,717.36	13,072.17	30.16%	7.84%	17,040.67	12,700.14	25.47%	6.57%	9.84%	增长 1.27 个 百分点
	其他芯片	6,315.04	2,072.45	67.18%	2.65%	5,593.68	1,610.25	71.21%	2.16%	12.90%	增长 0.49 个 百分点
其他 业务 收入	其他	2,746.67	2,150.23	21.71%	1.15%	3,315.25	2,798.67	15.58%	1.28%	-17.15%	降低 0.13 个 百分点
	合计	238,599.95	138,176.12	42.09%	100.00%	259,108.67	159,111.02	38.59%	100.00%	-7.92%	/

(1) 产品结构整体稳定，2025 年营业收入下降主要系 T/R 组件同比减少

2024 年度和 2025 年度公司 T/R 组件和射频模块的收入占公司营业收入的比例分别为 89.99%和 88.36%，产品结构整体稳定。2025 年度，T/R 组件和射频模块收入减少 22,338.19 万元，同比下降 9.58%；其中，T/R 组件收入同比减少是 2025 年营业收入减少的主要原因。

(2) T/R 组件产品高度定制化，销售价格差异显著

公司主要产品包括有源相控阵 T/R 组件、射频模块、射频放大类芯片、射频控制类芯片和其他芯片。其中，T/R 组件产品具有高度定制化的特点，由于频段和应用场景的不同，导致产品技术标准、加工工艺、原辅料配置差异化显著，不同产品销售价格分化明显。

公司根据订单约定安排产品生产、交付，不同期间交付不同的产品，将对公司的收入和毛利率产生影响。2025 年，为完成“十四五”冲刺任务，部分客户上半年下达了紧急协调订单，该批订单集中在第四季度交付，上述订单为原有批产订单的延续，产品价格下降幅度较小。上述订单的交付对公司 2025 年第四季度的收入和毛利率产生积极影响。

(3) 积极推动成本管控措施，有效降低 T/R 组件和射频模块单位成本

2025 年公司通过采取严格管控采购成本、优化设计方案、优化工艺技术与提升自动化水平等降本措施，有效降低产品的单位成本：

原材料采购方面，一是公司提高 T/R 组件用自研芯片的使用率，公司 T/R 组件产品目前已大部分使用自研芯片，外购芯片使用率逐步降低，自研芯片使用的晶圆占 T/R 组件直接材料的比例自 2023 年度的 17.76%上涨至 2025 年度的 27.53%。二是充分利用比选/竞争性谈判方式开展原材料采购工作，坚持源头采购，保障采购价格处于市场合理水平。三是持续优化供应链管理，优先选择行业领先、质量体系健全、合作意向强、批产质量稳定、能够持续稳定供货的国内生产厂家。

工艺生产成本管控方面，一是通过推进设计规范化及元器件统型升级，提高共性产品比例，提升产品生产的标准化程度。二是从自动化水平与设备稳定性提升、生产管理优化等方面入手，完成多个重点项目全工序自动化覆盖率提升策划及方案落地，有效降低人工费用及产品定额工时，提高了生产效率和产出量。

公司通过以上措施，有效提升了公司的成本管控水平，降低了 T/R 组件和射

频模块主要产品的单位成本，对公司毛利率提升形成积极正向的影响。

综上所述，受到军工电子行业周期调整影响，有源相控阵 T/R 组件领域的订单节奏延后，导致公司 2025 年年度营业收入下降；公司通过严格管控采购成本、优化设计方案、优化工艺技术与提升自动化等降本措施，实现毛利率上升、净利润增加。

3、量化分析各因素对毛利率的影响程度

(1) T/R 组件和射频模块

结合军工电子行业周期、市场竞争格局、成本结构变化、销售价格及成本管控措施等因素来看，公司 T/R 组件和射频模块具有高度定制化特征，2025 年 T/R 组件和射频模块产品结构较 2024 年出现一定变化，叠加自研芯片使用率上升、采购议价、生产管理优化等措施，共同推动产品毛利率上行。从细分数据来看，公司通过自研芯片使用、原材料议价降低直接材料采购成本，通过提升生产自动化水平降低直接人工及制造费用，直接材料、直接人工、制造费用分别同比下降 42.94%，50.55%、41.64%，T/R 组件和射频模块 2025 年毛利率由 39.10% 提升至 42.66%，毛利率提升 3.57 个百分点。各影响因素具体拆解如下：

T/R 组件和射频模块		2025 年度		2024 年度
		金额/值	变动率/变动值	金额/值
毛利率		42.66%	提高 3.57 个百分点	39.10%
价格变动因素	单位售价（元）	183.91	-40.05%	306.76
成本因素	单位成本（元）	105.45	-43.56%	186.83
	其中主要成本构成： 直接材料（元）	72.88	-42.94%	127.73
	直接人工（元）	10.72	-50.55%	21.68
	制造费用（元）	21.81	-41.64%	37.37
单位售价对毛利率的影响			-40.69%	/
单位成本对毛利率的影响			44.25%	/
其中主要成本构成： 单位直接材料对毛利率的影响			29.82%	/
单位直接人工对毛利率的影响			5.96%	/
单位制造费用对毛利率的影响			8.46%	/

注 1: 单价变化对毛利率的影响 = (当期单价 - 上期单位成本) / 当期单价 - 上期毛利率；
单位成本变化对毛利率的影响 = 当期毛利率 - (当期单价 - 上期单位成本) / 当期单价，下同。

注 2: 单位成本分析仅分析主要成本构成，下同。

(2) 射频芯片

公司的射频芯片采用 Fabless 模式，公司负责射频芯片的设计和质量把控，芯片的生产、封装、测试工作一般委托第三方厂商或机构完成。2025 年由于公司射频芯片产品结构发生变化，硅基氮化镓功放芯片等产品出货量上升。从细分数据来看，2025 年公司射频芯片产品平均单位售价上涨 28.69%，单位成本上涨 20.59%，其中直接材料增幅明显。2025 年，射频芯片的单位售价上涨的幅度超过单位成本上涨的幅度，实现射频芯片 2025 年毛利率由 25.47% 提升至 30.16%，上涨 4.69 个百分点。本期各影响因素具体拆解如下：

射频芯片		2025 年度		2024 年度
		金额/值	变动率/变动值	金额/值
毛利率		30.16%	提高 4.69 个百分点	25.47%
价格变动因素	单位售价（元）	0.86	28.69%	0.67
成本因素	单位成本（元）	0.60	20.59%	0.50
	其中主要成本构成： 直接材料（元）	0.47	22.26%	0.38
单位售价对毛利率的影响		16.62%		/
单位成本对毛利率的影响		-11.93%		/
其中主要成本构成： 单位直接材料对毛利率的影响		-9.96%		/

4、量化分析各因素对净利润的影响程度

公司 2025 年相较 2024 年利润表主要变动科目情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动金额	变动率
一、营业总收入	238,599.95	259,108.67	-20,508.72	-7.92%
其中：营业收入	238,599.95	259,108.67	-20,508.72	-7.92%
二、营业总成本	185,003.90	205,361.49	-20,357.59	-9.91%
其中：营业成本	138,176.12	159,111.02	-20,934.90	-13.16%
税金及附加	2,141.10	1,938.68	202.42	10.44%
销售费用	1,451.04	966.23	484.81	50.18%
管理费用	14,445.00	12,929.78	1,515.22	11.72%
研发费用	30,277.49	32,691.84	-2,414.35	-7.39%
财务费用	-1,486.85	-2,276.05	789.20	不适用
其中：利息费用	369.23	516.10	-146.87	-28.46%
利息收入	1,860.60	2,794.10	-933.50	-33.41%
加：其他收益	5,272.91	6,345.38	-1,072.47	-16.90%
投资收益	-57.68	210.62	-268.30	-127.39%

项目	2025 年度	2024 年度	变动金额	变动率
公允价值变动收益	99.78	46.44	53.34	114.86%
信用减值损失	-3,120.25	-2,595.63	-524.62	不适用
资产减值损失	-1,679.00	-6,363.56	4,684.56	不适用
资产处置收益	0.02	23.50	-23.48	-99.91%
三、营业利润	54,111.83	51,413.92	2,697.91	5.25%
加：营业外收入	-	3.67	-3.67	-100.00%
减：营业外支出	38.07	0.73	37.34	5115.07%
四、利润总额	54,073.76	51,416.86	2,656.90	5.17%
减：所得税费用	3,321.13	2,951.97	369.16	12.51%
五、净利润	50,752.63	48,464.90	2,287.73	4.72%

由上表可见，公司 2025 年净利润增加主要系收入下降的同时，公司毛利率上升，并且 2025 年公司两年以上存货增速变缓，计提的资产减值损失较 2024 年减少所致。

（1）营业收入下降

2025 年公司实现营业收入 238,599.95 万元，同比下降 7.92%，营业收入下降的具体原因请详见问题“一、关于经营业绩。”之“（1）结合军工电子行业周期、市场竞争格局、产品结构变化、销售价格及成本管控措施，说明 2025 年营业收入下降但毛利率上升、净利润增加的原因”相关回复。

（2）毛利率上升

2025 年公司营业收入下降 7.92%的同时营业成本同比下降 13.16%，毛利率有所上升，2025 年主营业务毛利率 42.33%，较 2024 年增长 3.43 个百分点，毛利率上升的具体原因详见问题“一、关于经营业绩。”之“（1）结合军工电子行业周期、市场竞争格局、产品结构变化、销售价格及成本管控措施，说明 2025 年营业收入下降但毛利率上升、净利润增加的原因”相关回复。

（3）资产减值损失减少

2025 年公司资产减值损失 1,679.00 万元，较上年同期减少 4,684.56 万元，主要系两年以上存货增速放缓，新增计提的存货跌价准备较上年同期减少所致。

5、受产品和具体应用领域差异等因素影响，公司收入、毛利率及净利润的变动趋势与同行业可比公司存在一定差异

国博电子收入主要来源于 T/R 组件和射频模块、射频芯片，T/R 组件和射频模块领域收入主要来自于 T/R 组件，可比公司主要为雷微电子、火箭科技，射频芯片领域可比公司主要为卓胜微、唯捷创芯、思瑞浦。公司与同行业可比公司收入变动、毛利率变动和净利润变动情况统计如下：

单位：万元

项目	公司名称	收入变动情况			净利润变动情况			毛利率变动情况		
		2025 年度	2024 年度	变动比例	2025 年度	2024 年度	变动比例	2025 年度	2024 年度	变动比例
T/R 组件业务可比公司	雷微电子	74,049.63	117,974.50	-37.23%	16,434.35	34,267.50	-52.04%	36.12%	41.62%	下降 5.50 个百分点
	火箭科技	8,880.46 [注 1]	13,654.64	-34.96%	22,573.26 [注 2]	1,603.67	-1507.60%	37.59%	51.28%	下降 13.69 个百分点
	平均值	41,465.05	65,814.57	-37.00%	-3,069.46	17,935.59	-117.11%	36.86%	46.45%	下降 9.59 个百分点
	卓胜微	372,609.46	448,693.18	-16.96%	-29,289.51	40,264.55	-172.74%	25.67%	39.49%	下降 13.82 个百分点
	唯捷创芯	232,096.23	210,304.02	10.36%	4,363.23	-2,372.51	不适用	25.30%	23.75%	上升 1.55 个百分点
射频模块业务可比公司	思瑞浦	214,209.13	121,953.82	75.65%	17,299.18	-19,721.69	不适用	46.64%	48.19%	下降 1.55 个百分点
	平均值	272,971.61	260,317.01	4.86%	-2,542.37	6,056.78	-141.98%	32.54%	37.14%	下降 4.60 个百分点
	国博电子	238,599.95	259,108.67	-7.92%	50,752.63	48,464.90	4.72%	42.09%	38.59%	上升 3.50 个百分点
其中：T/R 组件和射频模块		210,820.88	233,159.07	-9.58%				42.66%	39.10%	上升 3.56 个百分点
	射频芯片	18,717.36	17,040.67	9.84%				30.16%	25.47%	上升 4.69 个百分点

注 1：根据火箭科技 2025 年年度报告，火箭科技 2025 年度营业收入为-17,142.20 万元，因军品审价导致收入为负数。上表还原后的收入及毛利率。

注 2：火箭科技 2025 年度净利润系 2025 年年度报告数据，未作还原。

（1）T/R 组件和射频模块领域

公司与雷电微力、天箭科技的具体产品存在差异，雷电微力主要产品包括阵列天线，天箭科技主要产品为固态发射机。受 2025 年度军工电子行业周期性调整影响，2025 年国博电子和同行业可比公司的营业收入均同比减少，变化方向一致。

毛利率方面，同行业可比公司主要产品的毛利率均同比下降；国博电子毛利率上升，变动趋势不一致主要系公司产品结构和应用领域更加广泛，且 2025 年度公司在优化供应链管理、降低原材料采购成本和提高生产工艺等方面取得成效所致。

净利润方面，雷电微力因客户需求变化调整按库龄计提的存货跌价准备增加，天箭科技因军品价格审核对以前年度销售合同进行了调整，调减当期营业收入 2.60 亿元；公司营业收入下降但净利润增加，主要系公司毛利率上升，并且 2025 年计提的资产减值损失较 2024 年减少所致。

（2）射频芯片领域

公司与卓胜微、唯捷创芯和思瑞浦的具体产品和具体细分领域存在差异。卓胜微主要产品为射频芯片，主要应用于移动通信终端、汽车电子等领域；唯捷创芯主要产品为射频前端芯片，主要应用于移动通信终端、消费电子、车载通信系统等领域；思瑞浦主要产品为信号链模拟芯片和电源管理模拟芯片，主要应用于工业、新能源和汽车、通信、消费电子和医疗健康等领域；国博电子主要产品为射频芯片，主要应用于移动通信基站，并积极拓展移动通信终端和卫星互联网等领域。2025 年受 5G-A、工业控制、汽车电子等市场需求影响，国博电子与唯捷创芯、思瑞浦的营业收入均同比增加，卓胜微由于下游客户库存结构优化调整等因素对出货节奏和收入形成一定影响。

毛利率方面，卓胜微处于 Fab-Lite 模式转型过程中，因持续的能力建设投入导致固定成本增加、毛利率下降；国博电子与唯捷创芯、思瑞浦依然采取 Fabless 的经营模式，由于具体产品应用领域不同，造成毛利率变动趋势不同。

净利润方面，唯捷创芯、思瑞浦当期实现扭亏为盈，其中，唯捷创芯随着车规级产品与 Wi-Fi 模组等高附加值新品收入占比的大幅提升，叠加供应链成本管控能力的持续增强，整体毛利率上升，实现了净利润的增长；思瑞浦主要得益于

公司业务在汽车、AI 服务器、光模块、新能源等市场的持续拓展，业务规模的显著扩大直接带动了净利润的增长。卓胜微处于 Fab-Lite 模式转型过程中，净利润同比下降。总体而言，由于公司与同行业可比公司在具体产品应用领域和经营策略的不同，造成净利润的变动趋势不同。

综上，受产品和具体应用领域、经营策略等因素影响，公司收入、毛利率及净利润的变动趋势与同行业可比公司存在一定差异。

（二）说明 2025 年第四季度收入占比较高、2026 年一季度业绩下滑幅度较大的具体原因及合理性；结合主要客户构成、军品审价情况、公司收入确认政策以及年末资产负债表日前后收入截止性的相关情况，说明是否存在第四季度提前确认收入的情况

1、军工电子行业营业收入存在明显季节性特征，2026 年一季度收入同比变动较小、净利润下降幅度较大

（1）军工电子行业的季节性特征

公司 T/R 组件产品的主要客户为各科研院所和整机单位，通常在四季度完成相关产品验收工作，因此军工电子行业的营业收入呈现一季度收入低、四季度收入高的季节性波动特征。对比申万“军工电子 III”近两年的分季度收入占比情况，与公司不存在明显差异，具体如下表所示：

项目	年份	一季度	二季度	三季度	四季度
军工电子 III	2025 年	17.20%	25.03%	24.93%	32.84%
	2024 年	21.11%	25.90%	21.26%	31.74%
国博电子	2025 年	14.67%	30.20%	20.87%	34.26%
	2024 年	26.75%	23.52%	19.72%	30.01%

从近两年的分季度收入结构来看，公司一季度营收占比偏低、四季度营收占比偏高，该收入分布情况与军工电子行业特征相符。

（2）2026 年一季度收入同比变动较小

2026 年一季度，公司实现营业收入 31,887.87 万元，同比减少 3,113.77 万元，下降 8.90%，整体波动幅度较小。

公司 2026 年一季度收入同比下降，主要是受行业周期调整影响，2026 年作为“十五五”规划开局之年，公司业务处于产业链中游，订单由整机单位逐级向上游传导。现阶段相关规划尚未完全落地，下游订单释放节奏有所延后，进而导致 2026 年一季度收入有所减少。

(3) 2026 年一季度净利润受多因素影响下降较大

2026 年一季度公司实现净利润 85.63 万元,较上年同期减少 5,667.51 万元,同比下降 98.51%,主要系:(1)营业收入下降,以及销售产品结构变化(毛利率相对较低的产品收入占比提升)的双重因素叠加影响,导致公司毛利额同比减少 4,331.48 万元;(2)应收款项账龄结构变化,导致公司本期计提的信用减值损失同比增加 2,412.95 万元。

综上所述,公司 2025 年第四季度收入占比较高、2026 年一季度收入有所下降,符合军工电子的行业特点;2026 年一季度净利润同比下降较大,受营业收入下降与长账龄应收账款增加导致的信用减值损失上升双重因素叠加影响,该业绩变动具有合理性。

2、公司主要客户构成保持稳定,当期未发生军品审价事项。公司收入确认政策未发生变更,保持了一贯性;各项收入确认均严格依据客户验收等外部证据,不存在第四季度提前确认收入的情形

(1) 公司主要客户构成稳定

公司的主营业务聚焦于有源相控阵 T/R 组件与射频集成电路两大领域,其中 T/R 组件主要应用于有源相控阵雷达;射频集成电路则包括射频模块及射频芯片,主要用于移动通信、通信感知、卫星通信等系统设备和手机、无人机、物联网等终端产品。公司依托化合物半导体核心技术体系,合理布局一代(Si)、二代(GaAs)、三代(GaN)半导体射频 IC 和模块的技术研究和产品开发,积极拓展低轨卫星、商业航天、通信感知和 6G 移动通信等新兴市场。

2026 年一季度前五大客户收入情况如下:

单位:万元

客户名称	客户性质	2026 年一季度收入	2025 年四季度收入
B 公司	民营企业	15,394.74	12,386.76
E 集团	央国企及事业单位	4,985.74	15,789.63
M 集团	央国企及事业单位	4,359.85	27,137.81
D 集团	央国企及事业单位	3,235.65	10,296.74
中国电科	央国企及事业单位	625.72	3,012.75

小计		28,601.71	68,623.69
	季度营业收入	31,887.87	81,748.83
	占季度营业收入的比例	89.69%	83.94%

2026 年第一季度的主要客户与 2025 年第四季度重合度较高。其中 B 公司、E 集团、M 集团、D 集团等四家单位均在 2025 年第四季度和 2026 年第一季度前五大客户之列，为公司长期稳定合作方。受行业周期性调整、下游项目分批交付及阶段性采购需求波动影响，客户排名结构发生小幅变动，A 集团为公司 2025 年第四季度前五大客户，2026 年第一季度为公司第六大客户；中国电科 2025 年第四季度为第六大客户，2026 年一季度对应项目集中落地、订单交付增加，本期为第五大客户。

(2) 军品审价情况

2023 年至 2026 年一季度公司不存在军品审价调减收入的情况。

(3) 公司收入确认政策

公司产品收入区分 T/R 组件业务和非 T/R 组件业务。T/R 组件业务，对于尚未审价的产品，以客户确认收到货物并验收作为收入确认的时点，按合同暂定价格确认收入，待价格审定后签订补价协议或取得补价通知单时确认价格差异，对于无需审价的产品，在实际交付并取得验收文件时按合同价格确认收入；非 T/R 组件业务，以客户确认收到货物并签收作为收入确认的时点。公司收入确认政策未发生变更，具有一贯性。

(4) 年末资产负债表日前后收入截止性的相关情况

公司严格执行收入确认政策，区分业务类别，以验收单/签收单作为确认收入的关键单据，每笔收入均取得关键单据，依据验收单/签收单落款日期，严格区分收入确认期间。

年度审计机构针对资产负债表日前后确认的营业收入选取样本，核对检查销售合同、出库单、客户验收/签收单、期后回款等支持性文件，以评价营业收入是否在恰当的期间确认；获取了公司报告期内的销售收入明细账，对资产负债表日前后 1 个月的收入确认凭证执行了截止性测试。经核对客户验收/签收单据日期与对应的收入确认期间，未发现营业收入跨期确认的情形。

综上，公司 2025 年度和 2026 年度一季度客户构成保持稳定，不存在军品审价审减收入的情况，收入确认政策保持一贯性，严格区分收入确认期间，不存在

提前或延后确认收入的情形。

(三) 结合行业需求变化、订单交付节奏、产品结构变化、季节性因素等，说明公司第四季度实现大额利润、2026 年一季度业绩大幅下滑的原因，各季度毛利率大幅波动的原因及合理性

1、受行业周期、订单交付节奏及计提坏账准备等多重因素影响，2026 年一季度净利润大幅下滑

(1) 公司所处的行业需求变化和订单交付节奏

T/R 组件领域，2026 年为“十五五”规划的开局之年，目前仍然处于规划的启动阶段，订单释放节奏存在一定滞后。订单交付节奏主要受季节性因素影响，主要客户通常于年初拟定采购计划，年中由各供应商安排生产，在年底集中交付、验收，导致公司历年收入均呈现四季度收入高、一季度收入低的季节性特点，两个季度的收入不具有可比性。公司历年分季度收入统计和军工行业上市公司分季度收入统计情况具体见一、经营业绩（二）1 回复。

射频集成电路领域，5G/6G、卫星互联网、低空经济等新型基础设施发展迅速，为满足多样化的通信需求，高效率、智能化和多样化已成为通信技术发展的核心驱动力之一，射频集成电路正从单一通信功能向“通信-感知-计算”融合方向升级，行业需求持续增加。订单交付节奏受季节性因素影响较小，新产品发布节奏稳定，各季节的射频芯片采购、生产、供货节奏更加稳定。

(2) 2026 年度第一季度产品结构呈现一定变化，收入同比略有下降

2026 年第一季度公司产品分结构同比变动情况如下：

单位：万元

收入	产品	2026 年一季度				2025 年一季度			
		收入	成本	毛利率 (%)	占比 (%)	收入	成本	毛利率 (%)	占比 (%)
主营业务 收入	T/R 组件和射频模块	25,024.27	16,585.52	33.72	78.48	29,619.46	16,660.14	43.75	84.62
	射频芯片	5,188.72	3,683.60	29.01	16.27	3,560.67	2,397.36	32.67	10.17
	其他芯片	1,030.53	397.78	61.40	3.23	1,131.21	383.70	66.08	3.23

收入	产品	2026 年一季度				2025 年一季度			
		收入	成本	毛利率 (%)	占比 (%)	收入	成本	毛利率 (%)	占比 (%)
其他业务收入	其他	644.35	498.81	22.59	2.02	690.30	506.80	26.58	1.97
合计		31,887.87	21,165.71	33.62	100.00	35,001.64	19,948.00	43.01	100.00

由上表可见，2026 年第一季度公司营业收入 31,887.87 万元，较 2025 年同期下降 8.9%。T/R 组件和射频模块收入减少 4,595.19 万元，同比下降 15.51%。其中，T/R 组件收入同比下降 44.57%，收入占比下降 22.70 个百分点；射频模块收入同比增加 47.66%，收入占比上升 16.55 个百分点。

T/R 组件和射频模块领域，2026 年作为“十五五”规划开局之年，T/R 组件受行业周期调整影响，下游批产订单释放节奏有所延后，T/R 组件产品具有高度定制化的特点，2026 年一季度交付的产品结构中，单价较低的品类占比较高，导致 2026 年一季度 T/R 组件和射频模块产品结构较 2025 年同期出现较大变化。从细分数据来看，2026 年一季度公司 T/R 组件和射频模块产品单位售价上涨的幅度低于单位成本上涨的幅度，T/R 组件和射频模块 2026 年一季度毛利率由 43.75% 下降至 33.72%，下降 10.03 个百分点。本期各影响因素具体拆解如下：

T/R 组件和射频模块		2026 年一季度		2025 年一季度
		金额/值	变动率/变动值	金额/值
毛利率		33.72%	下降 10.03 个百分点	43.75%
价格变动因素	单位售价（元）	222.72	108.91%	106.61
成本因素	单位成本（元）	147.61	146.16%	59.97
	其中主要成本构成： 直接材料（元）	96.81	145.40%	39.45
	直接人工（元）	0.14	266.89%	0.04
	制造费用（元）	11.63	124.28%	5.18
单位售价对毛利率的影响		29.32%		/
单位成本对毛利率的影响		-39.35%		/
其中主要成本构成： 单位直接材料对毛利率的影响		-25.75%		/
单位直接人工对毛利率的影响		-0.05%		/
单位制造费用对毛利率的影响		-2.89%		/

射频芯片领域，从细分数据来看，2026 年一季度公司射频芯片产品平均单位售价下降 12.10%，单位成本下降 7.32%。单位售价下降的幅度超过单位成本下降的幅度，射频芯片 2026 年一季度毛利率由 32.67% 下降至 29.01%，下降 3.66

个百分点。本期各影响因素具体拆解如下：

射频芯片		2026 年一季度		2025 年一季度
		金额/值	变动率/变动值	金额/值
毛利率		29.01%	下降 3.66 个百分点	32.67%
价格变动因素	单位售价（元）	0.82	-12.10%	0.93
成本因素	单位成本（元）	0.58	-7.32%	0.63
	其中主要成本构成： 直接材料（元）	0.45	-6.45%	0.48
单位售价对毛利率的影响			-9.27%	/
单位成本对毛利率的影响			5.61%	/
其中主要成本构成： 单位直接材料对毛利率的影响			3.80%	/

（3）受多因素影响，2026 年一季度净利润有所下降

公司 2026 年一季度相较 2025 年一季度的利润表主要变动科目情况如下：

单位：万元

项目	2026 年一季度	2025 年一季度	变动金额	变动率
一、营业总收入	31,887.87	35,001.64	-3,113.77	-8.90%
其中：营业收入	31,887.87	35,001.64	-3,113.77	-8.90%
二、营业总成本	30,964.65	28,861.88	2,102.77	7.29%
其中：营业成本	21,165.71	19,948.00	1,217.71	6.10%
税金及附加	294.70	428.81	-134.11	-31.27%
销售费用	206.98	254.55	-47.57	-18.69%
管理费用	2,554.64	2,833.34	-278.70	-9.84%
研发费用	6,850.32	5,957.56	892.76	14.99%
财务费用	-107.70	-560.38	452.68	不适用
其中：利息费用	76.61	101.38	-24.77	-24.43%
利息收入	202.92	662.31	-459.39	-69.36%
加：其他收益	2,213.38	1,395.96	817.42	58.56%
投资收益	13.09	-128.37	141.46	-110.20%
公允价值变动收益	34.06	51.78	-17.72	-34.22%
信用减值损失	-3,962.41	-1,549.46	-2,412.95	不适用
资产减值损失	-222.63	-104.23	-118.40	不适用
资产处置收益		0.02	-0.02	-100.00%
三、营业利润	-1,001.29	5,805.46	-6,806.75	-117.25%
减：营业外支出	-	0.07	-0.07	-100.00%

项目	2026 年一季度	2025 年一季度	变动金额	变动率
四、利润总额	-1,001.29	5,805.39	-6,806.68	-117.25%
减：所得税费用	-1,086.92	52.25	-1,139.17	-2180.23%
五、净利润	85.63	5,753.14	-5,667.51	-98.51%

由上表可见，公司 2026 年一季度净利润下降主要系收入下降的同时，公司毛利率下降，并且公司应收款项账龄结构变化，计提坏账准备增加所致。

①营业收入下降

2026 年一季度公司实现营业收入 31,887.87 万元，同比下降 8.90%，营业收入下降的具体原因请详见本节相关回复。

②毛利率下降

2026 年一季度公司营业收入毛利率 33.62%，较 2024 年下降 9.39 个百分点，主要系产品结构变化导致，具体原因见本节“2、受产品结构变化，2026 年一季度毛利率呈现一定波动”。

③计提坏账准备

2026年一季度的公司信用减值损失-3,962.41万元，较上年同期增加2,412.95万元，主要系公司当期账龄在2年以上的应收款项余额增加所致，公司根据《企业会计准则22号—金融工具确认和计量》的相关规定和公司会计政策，对应收账款、应收商业承兑汇票和其他应收款计提坏账准备所致。2026年一季度与上年同期计提的信用减值损失对比情况如下：

单位：万元

账龄	2026年一季度末应收款项余额	2025年一季度末应收款项余额	应收款项余额变动	2026年一季度末坏账准备余额	2025年一季度末坏账准备余额	坏账准备变动	2026年一季度计提的信用减值损失	2025年一季度计提的信用减值损失	信用减值损失变动
1年以内	202,975.78	200,247.96	2,727.82	7,332.50	6,503.68	828.82	-106.35	-1,594.54	1,488.19
1-2年	134,405.06	127,229.03	7,176.03	13,825.62	12,831.46	994.16	184.60	2,628.30	-2,443.70
2-3年	19,091.69	6,817.07	12,274.62	4,063.77	1,816.12	2,247.65	2,620.80	364.54	2,256.26
3-4年	5,857.44	2,823.15	3,034.28	2,822.60	1,705.45	1,117.15	709.91	195.16	514.75
4-5年	797.58	304.65	492.93	638.06	304.65	333.41	553.44	-44.00	597.44
5年以上	89.67	161.91	-72.25	89.67	161.91	-72.25	-	-	-
合计	363,217.22	337,583.78	25,633.44	28,772.23	23,323.28	5,448.94	3,962.41	1,549.46	2,412.95

注：应收款项余额=应收账款余额+应收商业承兑汇票余额+其他应收款余额

2、受产品结构变化，2026年一季度毛利率呈现一定波动

公司2026年一季度毛利率为33.62%，较2025年第四季度毛利率49.71%，下降16.08个百分点，主要系产品结构变化所致。2026年一季度与2025年第四季度相比，公司T/R组件和射频模块收入占比下降10.07个百分点，其中，T/R组件收入占比下降32.51个百分点，射频模块收入占比上升22.43个百分点。产品结构变化，导致公司2026年一季度的综合毛利率较2025年第四季度有所下降，具体情况对比如下：

单位：万元

收入类别	类别	2026年一季度毛利率	2026年一季度收入占比	2025年第四季度毛利率	2025年第四季度收入占比	收入占比变动
主营业务收入	T/R组件和射频模块	33.72%	78.48%	51.33%	88.55%	下降10.07个百分点
	射频芯片	29.01%	16.27%	26.35%	7.79%	上升8.48个百分点
	其他芯片	61.40%	3.23%	70.58%	2.87%	上升0.36个百分点
其他业务收入	其他	22.59%	2.02%	22.56%	0.80%	上升1.22个百分点
合计		33.62%	100.00%	49.71%	100.00%	

（四）结合下游客户采购计划、在手订单、减值损失等，分析影响公司经营业绩稳定性的因素并充分提示风险

1、积极跟进下游客户需求，公司做好订单释放准备

（1）T/R组件领域

受行业周期影响，由于2026年尚处于“十五五”规划的起步阶段，订单节奏有所延缓。传统有源相控阵雷达领域，公司积极配合下游客户布局新产品研制工作，目前处于小批量订单阶段；公司积极跟进客户需求变化和项目进展，做好项目后续批产阶段的准备工作。低轨卫星领域，卫星互联网、低轨遥感卫星星座等产业政策支持力度加大，行业整体有望迎来较快发展；若相关项目顺利推进，低轨卫星通、导、遥载荷领域的微波产品需求存在增长空间。公司持续做好部分重点项目的批量供货保障，并积极跟进后续下一代产品开发；公司在星载T/R组件领域产品谱系全面，后续将积极把握行业发展机遇。截至2026年3月31日，公司在T/R组件领域的在手订单目前约9.46亿元。

（2）射频集成电路领域

移动通信市场 5G 基站建设平稳推进，整体市场从规模扩张转向提质增效，重心转向深度覆盖、室分/小站扩容、能效优化，公司与国内各主流移动通信设备制造商建立战略合作关系，做好产品批量化供货。公司积极拓展移动通信终端和通信感知、卫星互联等应用领域，开展了多款新产品开发，拓展了产品系列，已逐步形成批量供货。截至 2026 年 3 月 31 日，公司在射频集成电路领域的在手订单约 2.5 亿元。

2、公司已充分考虑存货余额较高的相关风险，减值准备计提充分，该等情形不会对公司的经营业绩稳定性产生重大不利影响

公司主要从事有源相控阵 T/R 组件和射频集成电路相关产品的研发、生产和销售，技术要求高、生产环节多、生产周期长，同时公司为能够及时满足客户需求，需备有一定的生产库存。当公司产品出现滞销、验收较慢或者大幅降价时，会导致公司存货积压并给公司带来较大资金压力，从而对公司经营业绩造成不利影响。

截至 2026 年 3 月 31 日，公司存货余额为 68,904.07 万元。公司已充分考虑相关减值风险，结合预计售价与库龄等因素合理测算可变现净值，共计提存货跌价准备 12,975.83 万元，计提比例达 18.83%，减值准备计提充分、合理。

3、风险提示

公司已在 2025 年年度报告第三节/四、风险因素章节充分披露影响经营业绩的相关风险。具体如下：

（1）市场需求波动的风险

公司有源相控阵 T/R 组件产品的下游客户主要为各科研院所和整机单位，射频集成电路产品主要面向移动通信设备制造商，上述客户群体均受到宏观经济及终端市场需求变化的直接影响。在有源相控阵 T/R 组件领域，各科研院所和整机单位的采购计划化较强，若后续出现政策调整、订单节奏放缓、新产品偏离市场需求、主要客户采购经营战略发生较大变化等情况，则公司经营业绩将面临下降或增速放缓的风险。

（2）市场竞争加剧的风险

公司主要产品包括有源相控阵 T/R 组件和系列化射频集成电路产品，专用市

市场对产品的稳定性、安全性要求较高，因此行业进入壁垒较高，行业内竞争者数量较少，但随着国家产业政策的实施，未来更多社会资源进入该领域，市场竞争将更加充分。此外，市场格局变化也不容忽视，整机厂商基于专业化分工的角度考虑，通常聚焦于整机的实现，采用外购专业化公司 T/R 组件产品的模式。部分整机厂商自建了 T/R 组件生产研制平台，实现了 T/R 组件的内部配套。如果未来采取对外采购的整机单位变更为内部配套模式，则会对公司 T/R 组件业务的经营造成影响，进而影响公司整体经营业绩。

（3）产品未完成审价而影响经营业绩的风险

公司生产销售的 T/R 组件主要用于有源相控阵雷达，主要用户为各科研院所和整机单位等专用产品客户。根据我国相关管理制度和规则，该类产品的销售价格应经过审价后最终确定。由于审价的周期较长，对于尚未完成审价的产品，公司与客户按照协商确定的约定价格签订暂定价合同并进行结算，公司在符合收入确认条件时按照暂定价确认收入，待价格审定后签订补价协议或取得补价通知单时确认价格差异。由于审价周期和最终审定价格均存在不确定性，受此影响，尚未审定价格的产品存在未来年度集中确认价差，存在导致公司未来收入、营业利润及毛利率水平大幅波动的风险。

（4）原材料价格及交付波动的风险

公司生产依赖于多种原材料，包括各种芯片、电子元件等，原材料成本是公司营业成本的主要构成部分。虽然公司经过多年的生产经营已经建立相对完善的供应商管理体系，但如果未来原材料价格出现大幅波动，则可能造成公司经营业绩出现相应波动。同时，公司的一些重要基础原材料如芯片等上游行业呈现集中度较高的市场格局，使公司在采购该等原材料时供应商集中度也相对较高。同时，由于国际政治及其他不可抗力等因素，原材料供应可能会出现限制供应、延迟交货或提高价格的情况。如果出现不能及时获得足够的原材料供应或者需高于正常价格获取原材料的情况，公司的正常生产经营可能会受到不利影响。

二、年审会计师核查

（一）核查程序

1、取得公司 2024 年、2025 年、2026 年一季度的收入成本表，分析产品收入、数量、销售单价及毛利率的同比变动情况，分析各因素对毛利率的影响，分

析各季度收入变动情况；

2、查阅同行业可比公司和军工电子行业的经营情况，对比公司与同行业可比公司以及军工电子行业的经营发展情况；

3、对管理层进行访谈，了解军工电子行业周期、市场竞争格局、产品结构变化、销售价格及成本管控措施，了解 2025 年营业收入下降但毛利率上升、净利润增加的原因，了解 2025 年第四季度收入占比较高、2026 年一季度业绩下滑幅度较大的具体原因，了解市场需求、在手订单、军品审价等情况；

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、军工电子行业受“五年规划”与装备型号生命周期双轮驱动，当前处于规划转期阶段，订单释放虽存在阶段性滞后，但行业正由“量”的增长向智能化、体系化等“质”的提升转型，整体需求未放缓；市场竞争格局呈现整机单位内部配套与外部专业化采购并存态势，公司作为国内领先的 T/R 组件平台，除部分内部配套外，面向各整机单位销量居国内前列，竞争优势显著；受到军工电子行业周期调整影响，有源相控阵 T/R 组件领域的订单节奏延后，导致公司 2025 年度营业收入下降；公司通过严格管控采购成本、优化设计方案、优化工艺技术与提升自动化水平等降本措施，实现毛利率上升、净利润增加；受产品和具体应用领域等因素影响，公司收入、毛利率及净利润的变动趋势与同行业可比公司存在一定差异；

2、结合行业环境与业务特点，公司 2025 年第四季度收入占比较高、2026 年一季度收入有所下降、净利润大幅下降的经营表现，具备合理性；公司主要客户构成保持稳定；2023 年至 2026 年一季度，公司不存在军品审价调减收入的情况。公司收入确认政策未发生变更，保持了一贯性；各项收入确认均严格依据客户验收等外部证据，不存在第四季度提前确认收入的情形；

3、2026 年一季度，受行业周期、订单交付节奏及计提坏账准备等多重因素影响，公司净利润大幅下滑，上述变动均具备充分的商业合理性；

4、公司正积极跟进下游客户需求并做好订单释放准备，目前已签订金额较大的在手订单。针对存货余额较高的情形，公司已充分评估风险并足额计提减值准备，该情形不会对公司的经营业绩稳定性产生重大不利影响。相关影响经营业

绩的风险因素，公司已在 2025 年年度报告“第三节/四、风险因素”章节中予以充分披露。

2. 关于客户与供应商

年报显示，公司 2025 年向前五名客户销售占年度销售总额 80.49%，客户四和客户五中国电科其他所属单位为本报告期新进入前五名客户，其中与中国电科其他所属单位关联销售 1.90 亿元，占年度销售总额 7.96%；公司 2025 年向前五名供应商采购占年度采购总额 64.24%，供应商五为本报告期新进入前五名供应商，与中国电科其他所属单位关联采购 6.30 亿元，占年度采购总额 49.78%。

请公司：（1）列示近三年前五大客户名称、销售内容、销售金额及占比、应收账款和合同资产余额、期后回款情况，对交易金额发生重大变动的客户进一步说明基本情况，以及是否符合行业特点；（2）列示近三年前五大供应商名称、采购内容、采购金额及占比、应付预付账款金额、期后结转情况，对交易金额发生重大变动的供应商进一步说明基本情况，以及是否符合行业特点；（3）结合近三年日常关联交易对方、交易金额、采购或销售内容、往来款项等情况，说明关联交易必要性和定价公允性。

一、公司说明

（一）列示近三年前五大客户名称、销售内容、销售金额及占比、应收账款和合同资产余额、期后回款情况，对交易金额发生重大变动的客户进一步说明基本情况，以及是否符合行业特点

1、公司前五大客户交易情况

（1）2025 年度前五大客户销售情况

单位：万元

客户名称	客户类别	客户性质	交易内容	销售金额	占营业收入比例	应收账款和合同资产余额	期后回款率 (截至 2026 年 5 月 31 日)
A 集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R 组件和射频模块	52,152.69	21.86%	122,035.65	1.63%
B 公司	其他客户	民营企业	射频模块、射频芯片、	51,132.25	21.43%	16,876.34	99.95%

客户名称	客户类别	客户性质	交易内容	销售金额	占营业收入比例	应收账款和合同资产余额	期后回款率 (截至2026年5月31日)
			其他芯片				
E集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块	38,502.91	16.14%	50,629.98	-
M集团	其他客户	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块	31,269.63	13.11%	35,824.56	3.21%
中国电科	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块、射频芯片、其他芯片	18,985.81	7.96%	8,296.22	44.03%
合计				192,043.29	80.49%	233,662.75	10.13%

(2) 2024年度前五大客户销售情况

单位：万元

客户名称	客户类别	客户性质	交易内容	销售金额	占营业收入比例	应收账款和合同资产余额	期后回款率 (截至2026年5月31日)
A集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块、其他芯片	124,522.88	48.06%	162,558.24	62.36%
B公司	其他客户	民营企业	射频模块、射频芯片、其他芯片	41,424.50	15.99%	24,194.36	99.96%
E集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块	37,574.34	14.50%	31,693.70	56.70%
F集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块、射频芯片	16,412.16	6.33%	20,324.89	64.91%
D集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块、其他芯片	11,800.77	4.55%	13,650.03	81.88%
合计				231,734.64	89.44%	252,421.22	66.51%

(3) 2023 年度前五大客户销售情况

单位：万元

客户名称	客户类别	客户性质	交易内容	销售金额	占营业收入比例	应收账款和合同资产余额	期后回款率 (截至 2026 年 5 月 31 日)
A 集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R 组件和射频模块、其他芯片	268,164.13	75.18%	141,968.91	99.92%
B 公司	其他客户	民营企业	射频模块、射频芯片、其他芯片	45,200.89	12.67%	11,307.12	100.00%
E 集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R 组件和射频模块、射频芯片	21,892.90	6.14%	2,930.96	96.61%
中国电科	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R 组件和射频模块、射频芯片、其他芯片	6,042.32	1.69%	6,108.58	95.40%
F 集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R 组件和射频模块	4,542.17	1.27%	5,875.74	100.00%
合计				345,842.41	96.96%	168,191.31	99.71%

公司 2023 年末前五大客户应收账款余额期后回款比例为 99.71%，已基本实现回款。公司 2024 年末和 2025 年末前五大客户应收账款余额期后回款比例分别为 66.51%、10.13%，期后回款比例相对较低，主要系 T/R 组件业务的客户主要是科研院所和整机单位，具有背靠背方式的结算特点，即下游客户回款后向上游供应商进行结算，结算节奏受下游整体项目进度影响，结算周期较长，符合行业特点。公司射频模块和射频芯片业务的客户主要是移动通信设备制造商，各年期后回款比例均在 99%以上。

整体而言，公司前五大客户主要是科研院所、整机单位和移动通信设备制造商，具备良好的商业信誉及偿付能力，回款情况良好。

2、交易金额发生重大变动客户的基本情况及其行业特点

近三年公司主要客户的交易额变动情况如下：

单位：万元

客户名称	客户类别	客户性质	2025 年交易额（不含税）	2024 年交易额（不含税）	2023 年交易额（不含税）	2025 年较 2024 年变动比例	2024 年较 2023 年变动比例
A 集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	52,152.69	124,522.88	268,164.13	-58.12%	-53.56%
B 公司	其他客户	民营企业	51,132.25	41,424.50	45,200.89	23.43%	-8.35%
E 集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	38,502.91	37,574.34	21,892.90	2.47%	71.63%
M 集团	其他客户	央国企及事业单位	31,269.63	7,253.96	41.29	331.07%	17466.28%
中国电科	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	18,985.81	4,592.94	6,042.32	313.37%	-23.99%
F 集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	15,044.67	16,412.16	4,542.17	-8.33%	261.33%
D 集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	13,124.11	11,800.77	1,535.70	11.21%	668.43%

2023 年至 2025 年，客户交易额变动比例超过 30%的原因分析如下：

受行业周期调整影响，“十四五”规划期间内的 T/R 组件的主要批产项目在 2025 年底前完成生产、交付和验收，A 集团、E 集团、F 集团、D 集团等客户的交易额均在上述年度出现不同幅度的波动。公司与该类客户的交易受规划周期和具体项目交付周期影响较为明显，公司与上述客户的交易额变动符合行业特性。

中国电科下属有多家单位承接各类军工电子及消费电子产业化项目，需要采购 T/R 组件、射频集成电路产品等。2025 年度，由于部分项目存在集中批量采购需求，公司向中国电科销售额同比增长 313.37%，中国电科进入公司 2025 年度前五大客户，公司与上述客户的交易额变动符合行业特性。

我国卫星通信市场已经进入规模化部署阶段。在国家政策的推动和商业资本持续加持下，我国已形成自主可控的卫星产业链，多个低轨星座计划进入密集发射期，卫星通信行业迈入高速增长阶段。其中，T/R 组件是遥感卫星 SAR 雷达载

荷中的重要组成部分，公司多款 T/R 组件已批量交付客户，公司与下游卫星载荷客户的交易额稳步增长。其中，公司与 M 集团的交易额在 2024 年、2025 年分别增长 17466.28%、331.07%，M 集团进入公司 2025 年前五大客户，公司与上述客户的交易额变动符合行业特性。

受国内移动通信产业发展影响，国内新增部署移动通信 5G-A 基站，对射频模块和射频芯片产品需求增加；此外，公司积极布局射频终端市场，射频开关和天线调谐器批量供货，硅基氮化镓功放芯片在行业内首次实现在射频终端领域的应用，公司与 B 公司的交易额在 2025 年为 51,132.25 万元，较 2024 年交易额 41,424.50 万元，同比增长 23.43%，公司与该客户的交易额变动符合行业特性。

综上所述，公司主要客户交易金额的变动，主要受军工电子行业周期调整、5G-A 基站建设及射频终端市场拓展、卫星通信产业规模化部署等下游行业趋势影响。该等变动与下游客户的订单落地节奏及产业周期契合，具备商业合理性，符合行业特点。

(二) 列示近三年前五大供应商名称、采购内容、采购金额及占比、应付预付账款金额、期后结转情况，对交易金额发生重大变动的供应商进一步说明基本情况，以及是否符合行业特点

1、公司前五大供应商交易情况

近三年年末公司前五大供应商均不存在预付账款，期后结转情况统计的是应付账款期后付款比例，交易情况具体统计如下：

(1) 2025 年度公司前五大供应商采购情况

单位：万元

供应商名称	供应商性质	采购内容	采购金额	占总采购额的比例	应付账款余额	应付账款期后结转率（截至 2026 年 5 月 31 日）
中国电科	央国企及事业单位	材料、外协	62,993.30	49.78%	78,172.12	44.67%
A 集团	央国企及事业单位	材料、外协	6,099.48	4.82%	4,387.57	58.98%
J 公司	民营企业	材料	5,845.28	4.62%	181.93	100.00%
SZ 公司	民营企业	材料	3,233.04	2.55%	323.95	100.00%
GZ 集团	民营企业	材料	3,120.16	2.47%	3,589.67	82.41%
合计			81,291.26	64.24%	86,655.24	47.28%

(2) 2024 年度公司前五大供应商采购情况

单位：万元

供应商名称	供应商性质	采购内容	采购金额	占总采购额的比例	应付账款余额	应付账款期后结转率（截至 2026 年 5 月 31 日）
中国电科	央国企及事业单位	材料、外协	47,836.36	45.77%	40,539.15	99.41%
J 公司	民营企业	材料、外协	7,445.50	7.12%	425.98	100.00%
SZ 公司	民营企业	材料	3,659.45	3.50%	393.39	100.00%
TZ 公司	民营企业	材料	2,776.89	2.66%	143.00	100.00%
A 集团	央国企及事业单位	材料	2,522.24	2.41%	1,582.95	100.00%
合计			64,240.44	61.46%	43,084.47	99.45%

(3) 2023 年度公司前五大供应商采购情况

单位：万元

供应商名称	供应商性质	采购内容	采购金额	占总采购额的比例	应付账款余额	应付账款期后结转率（截至 2026 年 5 月 31 日）
中国电科	央国企及事业单位	材料、外协	90,459.31	46.59%	74,671.81	99.90%
J 公司	民营企业	材料、外协	19,481.97	10.03%	584.34	100%
K 公司	民营企业	材料	7,297.79	3.76%	5,222.79	100%
GZ 集团	民营企业	材料	5,989.89	3.08%	4,891.51	100%
L 公司	民营企业	材料	5,121.55	2.64%	990.27	100%
合计			128,350.51	66.10%	86,360.73	99.90%

2、交易金额发生重大变动的供应商基本情况及行业特点

近三年公司的主要供应商交易额变动情况统计如下：

单位：万元

客户名称	供应商性质	2025 年交易额（不含税）	2024 年交易额（不含税）	2023 年交易额（不含税）	2025 年较 2024 年变动比例	2024 年较 2023 年变动比例
中国电科	央国企及事业单位	62,993.30	47,836.36	90,459.31	31.68%	-47.12%
A 集团	央国企及事业单位	6,099.48	2,522.24	4,950.08	141.83%	-49.05%
J 公司	民营企业	5,845.28	7,445.50	19,481.97	-21.49%	-61.78%
SZ 公司	民营企业	3,233.04	3,659.45	1,319.05	-11.65%	177.43%

客户名称	供应商性质	2025 年交易额（不含税）	2024 年交易额（不含税）	2023 年交易额（不含税）	2025 年较 2024 年变动比例	2024 年较 2023 年变动比例
GZ 集团	民营企业	3,120.16	1,949.40	5,989.89	60.06%	-67.46%
TZ 公司	民营企业	1,045.50	2,776.89	2,500.55	-62.35%	11.05%
K 公司	民营企业	888.13	704.98	7,297.79	25.98%	-90.34%
L 公司	民营企业	740.29	33.61	5,121.55	2102.59%	-99.34%

2023 年至 2025 年，供应商交易额变动比例超过 30%的原因分析如下：

（1）受公司产品结构变动影响

公司对原材料的采购受公司销售订单、产品交付计划的影响，批量生产任务下达前即需完成采购、备料工作，在批量生产任务接近尾声时，采购交易金额呈下降趋势。受此影响，公司与相关原材料供应商交易额下降，包括 K 公司、L 公司、A 集团、GZ 集团等。

GZ 集团同时为公司供应 T/R 组件和射频集成电路产品的原材料，受公司射频集成电路业务收入占比提升的影响，公司 2025 年与 GZ 集团的交易额同比增长 60.06%，并新增成为公司前五大供应商。

A 集团下属的 A03 承接了公司的电路板加工业务，并逐步成为核心供应商，公司 2025 年与 A 集团的交易额同比增长 141.83%。

公司与上述供应商的交易受公司产品结构变动影响，该变动与公司实际经营状况相匹配，具有合理性。

（2）受公司供应链管理影响

公司射频集成电路产品采用业界通用的 fabless 模式，在芯片制造环节，基于芯片设计-制造的强关联性，对供应商的技术认证和品质稳定性就显得尤为重要，所以当产品开发定型后，公司基本固定选择单一 Fab 厂商以及相对固定的代理商提供相应的晶圆流片服务。公司持续优化供应链管理，降低对单一供应商的依赖，优先选择行业领先、质量体系健全、合作意向强、批产品质量稳定、能够持续稳定供货的国内生产厂家。2025 年，公司先后拓展国内主要流片供方，对 J 公司、TZ 公司的采购额整体有所下降，对 SZ 公司的采购额整体有所上升，公司与上述供应商的交易额变动符合公司的经营状况。

（3）受公司业务结构调整影响

公司合理布局一代（Si）、二代（GaAs）、三代（GaN）半导体射频 IC 和模

块的技术研究和产品开发。随着公司业务结构的调整，氮化镓业务量逐渐增加，氮化镓射频芯片在 T/R 组件产品中实现工程化应用，氮化镓射频模块在国内移动通信基站中批量使用，公司硅基氮化镓功放芯片实现行业内首次在射频终端中批量供货。受此影响，公司增加了对中国电科氮化镓晶圆的采购规模，公司与该供应商的交易额变动符合公司的经营状况。

综上所述，公司主要供应商交易金额的变动，主要受公司产品结构变化、供应链管理策略优化以及业务结构调整等因素综合影响。该变动与公司实际经营状况相匹配，具有合理性。

(三) 结合近三年日常关联交易对方、交易金额、采购或销售内容、往来款项等情况，说明关联交易必要性和定价公允性

1、近三年日常关联交易情况

(1) 购买商品、接受劳务情况

单位：万元

关联方	关联交易内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中国电科其他所属单位	购买原材料	61,693.16	44,429.99	81,718.89
南京中电芯谷高频器件产业技术研究院有限公司	购买原材料	4.04	26.81	3.07
中国电科其他所属单位	接受劳务	2,255.28	4,265.00	10,622.81
合计		63,952.47	48,721.79	92,344.77

(2) 出售商品和提供劳务的关联交易

单位：万元

关联方	关联交易内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中国电科其他所属单位	销售产品	32,268.03	6,208.79	13,177.87
中国电科其他所属单位	提供劳务	108.48	108.48	45.20
中国电科其他所属单位	提供燃料和动力	759.93	890.01	356.22
合计		33,136.44	7,207.28	13,579.29

(2) 关联租赁情况

1) 公司出租情况

单位：万元

承租方名称	租赁资产种类	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中国电科其他所属单位	生产办公场地	1,878.26	2,311.01	999.14

2) 公司承租情况

2025 年承租情况

单位：万元

出租方名称	租赁资产种类	2025 年度			
		简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用以及未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额	确认使用权资产的租赁		
			支付的租金（不包括未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额）[注]	增加的租赁负债本金金额	确认的利息支出
中国电科其他所属单位	机器设备	363.32			
中国电科其他所属单位	生产办公场地		8.14		0.76
中国电科其他所属单位	机器设备		4,254.25		367.15
合计		363.32	4,262.39		367.91

2024 年承租情况

单位：万元

出租方名称	租赁资产种类	2024 年度			
		简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用以及未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额	确认使用权资产的租赁		
			支付的租金（不包括未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额）[注]	增加的租赁负债本金金额	确认的利息支出
中国电科其他所属单位	机器设备	431.91			
中国电科其他所属单位	机器设备		4,579.50		513.32
中国电科其他所属单位	生产办公场地		8.14		1.03
合计		431.91	4,587.64		514.35

2023 年承租情况

单位：万元

出租方名称	租赁资产种类	2023 年度			
		简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用以及未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额	确认使用权资产的租赁		
			支付的租金（不包括未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额）[注]	增加的租赁负债本金金额	确认的利息支出
中国电科其他所属单位	生产办公场地	734.90			
中国电科其他所属单位	机器设备	441.41			
中国电科其他所属单位	机器设备		4,736.79		666.18
中国电科其他所属单位	生产办公场地		19.39		1.82
合计		1,176.31	4,756.18		668.00

(3) 关联方资产转让情况

单位：万元

关联方	关联交易内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中国电科其他所属单位	购买长期资产	1,909.56	25.14	2,357.96
南京第五十五所技术开发有限公司	购买长期资产		7.13	42.87
合计		1,909.56	32.27	2,400.83

(4) 关键管理人员报酬

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
关键管理人员报酬	910.98	960.87	1,097.26

(5) 其他关联交易

1) 在中国电子科技财务有限公司的存款

单位：万元

期间	存放形式	期初余额	累计存款额	累计取款额	期末余额	当期确认的利息收入
2023 年度	活期存款	104,119.26	421,214.03	353,187.92	172,145.37	1,071.52
2024 年度	活期存款	172,145.37	319,864.36	386,187.33	105,822.40	1,888.35

期间	存放形式	期初余额	累计存款额	累计取款额	期末余额	当期确认的利息收入
2024年度	定期存款		90,000.00	25,000.00	65,000.00	84.38
2025年度	活期存款	105,822.40	365,474.21	255,519.62	215,776.99	757.13
2025年度	定期存款	65,000.00		65,000.00		720.00

2) 通过关联方代销

单位：万元

期间	当期销售金额	期初未回款金额	当期应收金额	当期回款金额 [注]	期末尚未回款金额
2025年度	13,324.56	13,468.72	15,200.88	17,648.12	11,021.48
2024年度	1,792.48	11,846.28	2,029.49	407.06	13,468.72
2023年度	7,096.77	20,876.91	8,019.35	17,049.98	11,846.28

(6) 关联方应收应付款项

1) 应收关联方款项

单位：万元

项目名称	关联方	2025年末		2024年末		2023年末	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
应收账款	中国电科其他所属单位	8,395.50	402.64	5,517.87	385.86	6,108.58	322.95
应收票据	中国电科其他所属单位	24,185.67	3,003.38	3,537.53	329.50	10,834.13	3,042.07
其他应收款	中国电科其他所属单位	0.05	0.00				

2) 应付关联方款项

单位：万元

项目名称	关联方	2025年末	2024年末	2023年末
应付账款	中国电科其他所属单位	78,172.12	40,539.15	74,671.81
	南京第五十五所技术开发有限公司	1.64	1.64	
	南京中电芯谷高频器件产业技术研究院有限公司	2.81	2.51	
小计		78,176.57	40,543.29	74,671.81
应付票据	中国电科其他所属单位	24,677.77	58,463.43	72,517.73
	南京中电芯谷高频器件产业技术研究院有限公司	4.22	25.80	1.95
	小计	24,681.99	58,489.23	72,519.68

2、日常关联交易必要性分析与定价公允性

(1) 日常关联交易必要性分析

公司实际控制人中国电科，系中央直接管理的我国电子信息行业唯一的军工央企，拥有电子信息领域相对完备的科技创新体系，包括 47 家国家级科研院所、20 家上市公司在内的 700 余家企事业单位，48 家国家级重点实验室、研发中心和创新中心。中国电科业务涉及电子信息产业链的各个环节，涵盖了我国国防科技工业领域和重大国民经济领域在电子行业的重大装备、设备终端和电子元器件等产品范畴。

公司向中国电科下属单位主要采购晶圆、芯片、电子元件、结构件等原材料及可靠性试验等服务，主要销售有源相控阵 T/R 组件、射频芯片、射频模块等产品。

考虑地理位置较近，中国电科五十五所租赁公司厂房，公司向其提供生产经营所使用的水电、物业等，因此形成公司向中国电科五十五所提供燃料、动力、劳务和关联厂房租赁。

2019 年，中国电科五十五所有源相控阵 T/R 组件业务重组进入国博电子，少部分仪器设备在划转基准日尚在建设中等原因无法被纳入资产划转范围，因此划转资产未包括该部分仪器设备。公司向中国电科五十五所长期租赁前述相关仪器设备，该部分设备由公司实际进行使用和操作。

(2) 日常关联交易定价依据及公允性

公司关联交易定价依据下列原则执行：①交易事项实行政府定价的，可以直接适用该价格；②交易事项实行政府指导价的，可以在政府指导价的范围内合理确定交易价格；③除实行政府定价或政府指导价外，交易事项有可比的独立第三方的市场价格或收费标准的，可以参考该价格或标准确定交易价格；④关联事项无可比的独立第三方市场价格的，交易定价可以参考关联方与独立于关联方的第三方发生非关联交易价格确定；⑤既无独立第三方的市场价格，也无独立的非关联交易价格可供参考的，可以合理的构成价格作为定价的依据，构成价格为合理成本费用加合理利润。

公司遵循平等、自愿、公平和诚信原则，向关联方采购的产品或服务、租赁等相关关联交易的定价严格按照公司《关联交易管理制度》规定的定价原则执行，

针对有公开可比市场价格或收费标准的产品或服务，参考该价格或标准协商确定交易价格；无公开可比市场价格或收费标准的定制化产品或服务，综合考虑产品或服务类型、采购规模、供货速度等因素，以合理成本费用加合理利润协商确定交易价格，采购价格公允。

由于公司生产的产品主要为定制化产品，在材料、工艺、批量、供货周期等各方面，关联客户与其他客户均存在较大差异，与其他客户产品价格的可比性不强。公司遵循平等、自愿、公平和诚信原则，参照历史价格、供货周期、供货数量，以合理成本费用加合理利润协商确定交易价格，销售价格公允，对公司经营成果无不利影响，不存在向关联方输送利益的情况。

综上，公司日常关联交易系正常生产经营所需，具有充分的商业必要性，且交易定价公允、合理。公司严格执行《关联交易管理制度》，上述关联交易均已履行年度日常关联交易审议程序，在临时公告中予以披露，并在年度报告和半年度报告中分类汇总披露，符合《中华人民共和国公司法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等的相关要求。

二、年审会计师核查

（一）核查程序

1、取得公司前五大客户与供应商的销售及采购明细表，以及应收账款、合同资产、应付账款及预付账款的期末余额与期后结转、回款情况，分析前五大客户和供应商的变动情况；

2、取得公司近三年日常关联交易明细表，分析关联交易的必要性以及定价公允性；

3、查阅同行业公司公开信息，分析行业整体经营特点，判断公司客户、供应商变动情况与行业经营特点是否一致；

4、对管理层进行访谈，了解公司与主要客户、供应商的交易情况，交易金额发生重大变动的的原因，了解关联交易的定价依据及公允性。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司主要客户交易金额的变动，主要受军工电子行业周期调整、5G-A 基站建设及射频终端市场拓展、卫星通信产业规模化部署等下游行业趋势影响。该

等变动与下游客户的订单落地节奏及产业周期契合，具备商业合理性，符合行业特性；

2、公司主要供应商交易金额的变动，主要受公司产品结构变化、供应链管理策略优化以及业务结构调整等因素综合影响。该变动与公司实际经营状况相匹配，具有合理性。

3、公司日常关联交易系正常生产经营所需，具有充分的商业必要性，且交易定价公允、合理。公司严格执行《关联交易管理制度》，上述关联交易均已履行年度日常关联交易审议程序，在临时公告中予以披露，并在年度报告和半年度报告中分类汇总披露，符合《中华人民共和国公司法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等的相关要求。

3. 关于应收款项

年报显示，公司 2025 年末应收账款账面余额 28.62 亿元，占营业收入的比重为 119.97%，上年为 106.86%、占比进一步提升；其中 1 年以上应收账款占比 32.87%，较 2024 年末的 12.82%大幅提升。按组合计提坏账准备 1.73 亿元，计提比例 6.04%，其中对科研院所等客户计提比例 6.09%，较上年末 4.13%有所上升，对其他客户计提比例 5.85%，较上年末 11.23%有所下降。公司 2025 年末应收票据账面余额 6.19 亿元，按组合计提坏账准备 7,512.90 万元，计提比例 10.83%，其中对科研院所等客户计提比例 9.42%，对其他客户计提比例 67.32%。

请公司：（1）分别列示近三年前五大应收账款、应收票据欠款方的具体明细，包括客户名称、销售内容、收入确认依据及时点、账龄、逾期金额、期后回款情况、坏账准备计提情况等，说明应收账款占营业收入比重较高的原因及合理性，相关收入确认的准确性；（2）结合公司应收账款、应收票据坏账计提政策、计提比例及确定依据、下游客户资质、行业结算惯例等，说明信用减值计提的审慎性、合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定；（3）针对计提坏账准备的应收票据，列示票据性质、开票人、承兑人、前手、票面金额、开票时间及票据有效期，结合开票人信用状况说明高比例计提应收票据减值的合理性；（4）结合应收账款、应收票据其他客户明细及期后回款情况，说明对其他客户应收账

款坏账计提比例下降的原因及合理性；（5）说明公司对应收账款的催收安排、应收账款占比较高对经营业绩的影响并充分提示相关风险。

一、公司说明

（一）分别列示近三年前五大应收账款、应收票据欠款方的具体明细，包括客户名称、销售内容、收入确认依据及时点、账龄、逾期金额、期后回款情况、坏账准备计提情况等，说明应收账款占营业收入比重较高的原因及合理性，相关收入确认的准确性

1、近三年前五大应收账款具体明细

(1) 2025 年度前五大应收账款具体明细

单位：万元

客户名称	客户性质	销售内容	收入确认依据	收入确认时点	应收账款余额	坏账准备余额	坏账准备的比例	账龄						逾期应收账款	期后回款率（截至2026年5月31日）
								1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上		
A 集团	央企企业及事业单位	T/R 组件和射频模块	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认 收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	122,035.65	8,096.03	6.63%	58,854.33	63,073.99	99.64	7.69	-	-	-	1.63%
E 集团	央企企业及事业单位	T/R 组件和射频模块、射频芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认 收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	50,629.98	2,549.06	5.03%	36,906.20	13,624.50	-	99.28	-	-	-	-
M 集团	央企企业及事业单位	T/R 组件和射频模块	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认 收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	35,824.56	1,864.64	5.20%	35,335.14	489.42	-	-	-	-	-	3.21%
F 集团	央企企业及事业单位	T/R 组件和射频模块	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认 收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	25,972.78	1,407.24	5.42%	17,000.48	8,972.30	-	-	-	-	-	7.09%
B 公司	民营企业	射频模块、射频芯片、其他芯片	签收单	客户收到货物并签收时	16,876.34	845.15	5.01%	16,867.44	8.90	-	-	-	-	-	99.95%
合计					251,339.31	14,762.13	5.87%	164,963.59	86,169.10	99.64	7.69	99.28	-	-	8.69%

(2) 2024 年度前五十大应收账款具体明细

单位：万元

客户名称	客户性质	销售内容	收入确认依据	收入确认时点	应收账款余额	坏账准备余额	坏账准备的比例	账龄						逾期应收账款	期后回款率 (截至2026年5月31日)	
								1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上			
A 集团	央企企业及事业单位	T/R 组件和射频模块、其他芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	162,558.24	6,634.44	4.08%	138,651.03	23,065.32	841.89	-	-	-	-	-	62.36%
E 集团	央企企业及事业单位	T/R 组件和射频模块	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	31,693.70	1,041.81	3.29%	31,369.22	170.20	-	99.28	55.00	-	-	-	56.70%
B 公司	民营企业	射频模块、射频芯片、其他芯片	签收单	客户收到货物并签收时	24,194.36	1,209.72	5.00%	24,194.36	-	-	-	-	-	-	-	99.96%
F 集团	央企企业及事业单位	T/R 组件和射频模块、射频芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	20,324.89	844.87	4.16%	18,486.92	973.88	763.78	100.31	-	-	-	-	64.91%
D 集团	央企企业及事业单位	T/R 组件和射频模块、其他芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	13,650.03	742.12	5.44%	10,691.22	1,716.79	1,235.52	6.50	-	-	-	-	81.88%
合计					252,421.22	10,472.96	4.15%	223,392.74	25,926.19	2,841.20	206.09	55.00	-	-	-	66.51%

(3) 2023 年度前五十大应收账款具体明细

单位：万元

客户名称	客户性质	销售内容	收入确认依据	收入确认时点	应收账款余额	坏账准备余额	坏账准备的比 例	账龄					逾期应 收账 款	期后回 款率 (截至 2026年 5月31 日)
								1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年		
A 集团	央企及 事业单位	T/R 组件和 射频模块、 其他芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收 单	T/R 组件：客户确 认收到货物并验收 时 非 T/R 组件：客户 收到货物并签收时	141,968.91	4,700.88	3.31%	135,657.23	6,311.67	-	-	-	-	99.92%
B 公司	民营企业	射频模块、 射频芯片、 其他芯片	签收单	客户收到货物并签 收时	11,307.12	565.36	5.00%	11,307.12	-	-	-	-	-	100.00%
中国电科	央企及 事业单位	T/R 组件和 射频模块、 射频芯片、 其他芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收 单	T/R 组件：客户确 认收到货物并验收 时 非 T/R 组件：客 户收到货物并签收 时	6,108.58	322.95	5.29%	4,888.83	676.69	543.07	-	-	-	95.40%
F 集团	央企及 事业单位	T/R 组件和 射频模块	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收 单	T/R 组件：客户确 认收到货物并验收 时 非 T/R 组件：客户 收到货物并签收时	5,875.74	250.04	4.26%	4,979.15	786.48	110.11	-	-	-	100.00%
D 集团	央企及 事业单位	T/R 组件和 射频模块、 其他芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收 单	T/R 组件：客户确 认收到货物并验收 时 非 T/R 组件：客户 收到货物并签收时	5,124.82	392.95	7.67%	1,716.91	3,401.42	6.50	-	-	-	51.76%
合计					170,385.17	6,232.18	3.66%	158,549.24	11,176.26	659.67	-	-	-	98.32%

公司 2023 年前五大应收账款余额后回款比例为 98.32%，已基本实现回款。公司 2024 年末和 2025 年末前五大应收账款期后回款比例分别为 66.51%、8.69%，期后回款比例相对较低，主要系 T/R 组件业务的客户主要是科研院所和整机单位，具有背靠背方式的结算特点，结算周期较长，符合行业特点。公司射频模块和射频芯片业务的客户主要是移动通信设备制造商，各年期后回款比例均在 99% 以上。整体而言，公司前五大应收账款主要是科研院所、整机单位和移动通信设备制造商，具备良好的商业信誉及偿付能力，回款情况良好。

2、近三年前五大应收票据具体明细

(1) 2025 年度前五大应收票据具体明细

单位：万元

客户名称	客户性质	主要销售内容	收入确认依据	收入确认时点	应收票据余额	坏账准备余额	坏账准备比例	账龄					逾期应收票据	期后回款情况 (截至 2026 年 5 月 31 日)	
								1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年			5 年以上
A 集团	央企及事业单位	T/R 组件和射频模块	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	28,801.18	3,325.30	11.55%	-	26,017.72	1,949.26	834.20	-	-	-	21.00%
中国电科	央企及事业单位	T/R 组件和射频模块、射频芯片、其他芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	14,588.14	601.30	4.12%	13,108.65	1,136.43	214.16	128.91	-	-	-	10.93%

客户名称	客户性质	主要销售内容	收入确认依据	收入确认时点	应收票据余额	坏账准备余额	坏账准备的比例	账龄						逾期应收票据	期后回款情况 (截至2026年5月31日)	
								1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上			
F集团	央企及事业单位	T/R组件和射频模块	T/R组件: 验收单 非T/R组件: 签收单	T/R组件: 客户确认收到货物并验收时 非T/R组件: 客户收到货物并签收时	10,775.78	1,292.06	11.99%	-	9,449.24	917.38	409.16	-	-	-	-	23.12%
D集团	央企及事业单位	T/R组件和射频模块、其他芯片	T/R组件: 验收单 非T/R组件: 签收单	T/R组件: 客户确认收到货物并验收时 非T/R组件: 客户收到货物并签收时	6,593.21	522.71	7.93%	4,039.13	2,075.66	-	471.92	6.50	-	-	-	34.10%
E集团	央企及事业单位	T/R组件和射频模块	T/R组件: 验收单 非T/R组件: 签收单	T/R组件: 客户确认收到货物并验收时 非T/R组件: 客户收到货物并签收时	5,218.44	468.08	8.97%	768.00	4,450.44	-	-	-	-	-	-	3.94%
合计					65,976.75	6,209.46	9.41%	17,915.78	43,129.49	3,080.80	1,844.19	6.50	-	-	-	19.08%

(2) 2024 年度前五大应收票据具体明细

单位：万元

客户名称	客户性质	主要销售内容	收入确认依据	收入确认时点	应收票据余额	坏账准备余额	坏账准备的比例	账龄						逾期应收票据	期后回款情况(截至2026年5月31日)	
								1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上			
A 集团	央企及事业单位	T/R 组件和射频模块、其他芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认 收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	68,426.60	6,698.19	9.79%	2,063.82	66,362.77	-	-	-	-	-	-	100.00%
F 集团	央企及事业单位	T/R 组件和射频模块、射频芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认 收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	3,904.72	386.38	9.90%	58.40	3,846.32	-	-	-	-	-	-	100.00%
中国电科	央企及事业单位	T/R 组件和射频模块、射频芯片、其他芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认 收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	3,537.53	329.50	9.31%	1,055.68	2,316.36	-	-	165.49	-	-	-	100.00%
E 集团	央企及事业单位	T/R 组件和射频模块	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认 收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	3,072.00	92.16	3.00%	3,072.00	-	-	-	-	-	-	-	100.00%
UZ 集团	央企及事业单位	T/R 组件和射频模块、其他芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认 收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	702.40	70.24	10.00%	-	702.40	-	-	-	-	-	-	100.00%
合计					79,643.25	7,576.48	9.51%	6,249.91	73,227.85	-	-	165.49	-	-	-	100.00%

(3) 2023 年度前五大应收票据具体明细

单位：万元

客户名称	客户性质	主要销售内容	收入确认依据	收入确认时点	应收票据余额	坏账准备余额	坏账准备比例	账龄						逾期应收票据	期后回款情况 (截至 2026 年 5 月 31 日)
								1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上		
A 集团	央企及事业单位	T/R 组件和射频模块、其他芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	138,870.39	9,964.41	7.18%	77,734.13	54,767.28	1,959.67	4,409.30	-	-	-	100.00%
中国电科	央企及事业单位	T/R 组件和射频模块、射频芯片、其他芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	1,757.08	106.53	6.06%	1,004.13	740.02	12.93	-	-	-	-	100.00%
F 集团	央企及事业单位	T/R 组件和射频模块	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	1,629.05	220.59	13.54%	153.50	1,027.95	329.24	118.37	-	-	-	100.00%
UZ 集团	央企及事业单位	T/R 组件和射频模块、其他芯片	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	747.56	69.66	9.32%	72.80	674.76	-	-	-	-	-	100.00%
I 集团	央企及事业单位	T/R 组件和射频模块	T/R 组件：验收单 非 T/R 组件：签收单	T/R 组件：客户确认收到货物并验收时 非 T/R 组件：客户收到货物并签收时	615.95	492.76	80.00%	-	-	-	615.95	-	-	-	100.00%
合计					143,620.03	10,853.95	7.56%	78,964.57	57,210.02	2,301.83	5,143.62	-	-	-	100.00%

3、应收账款占营业收入比重较高的原因及合理性，相关收入确认的准确性

2025年末公司应收账款的余额为286,242.52万元，占当年营业收入的比重为119.97%，其中科研院所和整机单位的应收账款余额为228,026.89万元，占当年营业收入的比重为95.57%。公司与科研院所和整机单位通常采用背靠背结算方式，结算周期较长。由于科研院所和整机单位的付款审批与资金划拨流程较长，且整机单位需根据最终客户结算情况向下游供应商付款，导致公司与科研院所和整机单位的交易回款周期较长，因此应收账款余额占营业收入比重较高具备合理性。

从期后回款来看，虽然科研院所和整机单位回款周期较长，但整体回款情况较好，截至2026年5月31日，2023年前五大应收账款期后回款比例已达98.32%，基本已实现回款。

公司严格按照《企业会计准则》及公司制定的收入确认政策开展收入核算工作，已建立并有效执行涵盖合同评审、履约交付、客户验收/签收对账、财务核算等全流程的内控体系。各项收入确认均附有客户验收单/签收单等合规的原始凭证，单据资料完整齐备。近三年公司收入确认政策保持稳定，执行口径一贯统一，收入确认时点、归属期间及计量金额均符合准则规定，真实、准确。

（二）结合公司应收账款、应收票据坏账计提政策、计提比例及确定依据、下游客户资质、行业结算惯例等，说明信用减值计提的审慎性、合理性，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、公司应收账款、应收票据坏账计提政策、计提比例

公司应收账款坏账准备计提严格按照《企业会计准则22号—金融工具确认和计量》相关规定执行，会计政策保持一贯性，采用单项计提与账龄组合计提相结合的方式核算预期信用损失。

公司综合考虑票据类型、款项性质、客户性质及账龄，将应收账款、应收票据划分为不同信用组合，并按组合分别测算、计量预期信用损失，具体如下：

组合类别	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收票据——银行承兑汇票组合	票据类型	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失
应收账款——合并范围内关联往来组合	款项性质	
应收票据——科研院所、整机单位出具的商业承兑汇票组合	客户性质及账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
应收票据——其它客户出具的商业承兑汇票组合		
应收账款——科研院所、整机单位账龄组合		
应收账款——其它客户账龄组合		

账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表如下：

账龄	科研院所和整机单位计提比例(%)	其他客户计提比例(%)
1年以内(含,下同)	3	5
1-2年	10	20
2-3年	20	50
3-4年	40	80
4-5年	80	100
5年以上	100	100

注：应收账款的账龄自初始确认日起算，应收票据的账龄自对应的应收账款初始确认日起算。

预期信用损失率基于公司历史回款、逾期迁徙、违约损失率确定，计提标准审慎、一贯，未发生随意变更。

2、坏账计提比例的确定依据

公司根据《企业会计准则 22 号—金融工具确认和计量》的相关规定，对应收账款和商业承兑汇票采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量坏账准备。

根据过去的经验，公司发现应收账款发生历史损失的规律在科研院所和整机单位以及其他客户之间存在显著差异，并且预计该规律短期内不会发生显著变化，因此公司将客户细分为科研院所和整机单位以及其他客户。

根据新金融工具准则，公司按照历史信用损失（根据 2020-2025 年各期末应

收账款平均迁徙率)为基础计算历史损失率。计算过程如下:第一步,汇总报告期各期末余额的账龄分布情况;第二步,计算各账龄段的迁徙率,即计算上年末该账龄段余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄段余额的比重;第三步,使用本账龄段及后续所有账龄段的迁徙率相乘计算得出历史损失率;第四步,在上述历史坏账损失率基础上,综合考虑当前状况、对未来经济状况的预测、谨慎性、财务报告可比性等因素,最终确定公司对按信用风险特征组合计提坏账准备的预期信用损失率。公司按账龄迁徙率模型计算的历史损失率与公司目前计算预期坏账损失使用的预期损失率对比如下:

账龄	科研院所和整机单位		其他客户	
	历史损失率	公司预期坏账损失率	历史损失率	公司预期坏账损失率
1年以内	0.86%	3.00%	2.00%	5.00%
1-2年	5.10%	10.00%	16.33%	20.00%
2-3年	15.47%	20.00%	44.80%	50.00%
3-4年	38.52%	40.00%	68.75%	80.00%
4-5年	60.00%	80.00%	85.94%	100.00%
5年以上	-	100.00%	88.38%	100.00%

注:2020-2025年公司科研院所和整机单位不存在5年以上的应收账款,故科研院所和整机单位5年以上的历史损失率计算不适用

如上表所示,公司既定的坏账计提比例均大于按账龄迁徙率计算的历史损失率,科研院所和整机单位各账龄的历史损失率均低于其他客户。

3、公司可比公司坏账计提情况

报告期,公司与同行业可比公司的坏账计提政策对比如下:

单位	计提比例					
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
雷电微力	10.28%	40.44%	53.49%	82.69%	84.00%	100.00%
火箭科技	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
卓胜微	5.00%	20.00%	60.00%	100.00%	100.00%	100.00%
唯捷创芯	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
思瑞浦	1.00%	20.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
可比公司平均值	5.26%	20.09%	42.70%	76.54%	88.80%	100.00%

单位	计提比例					
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
公司：						
科研院所和整机单位	3.00%	10.00%	20.00%	40.00%	80.00%	100.00%
其他客户	5.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%	100.00%

注：唯捷创芯对应收账款账龄在 0-3 个月内不计提坏账准备

如上表所示，公司应收款项账龄组合的预期信用损失率与同行业可比上市公司不存在重大差异，坏账准备计提政策较为谨慎。

综上所述，报告期内公司信用减值计提具备审慎性、合理性，符合企业会计准则的相关规定。

（三）针对计提坏账准备的应收票据，列示票据性质、开票人、承兑人、前手、票面金额、开票时间及票据有效期，结合开票人信用状况说明高比例计提应收票据减值的合理性

公司 2025 年年末应收票据余额为 69,401.54 万元，其中银行承兑汇票余额为 184.12 万元，商业承兑汇票 69,217.42 万元。依据会计政策以及参考历史信用损失经验，公司仅对商业承兑汇票计提了坏账准备，2025 年年末具体情况统计如下：

单位：万元

开票人性质	开票时间	商业承兑汇票金额	承兑人性质	前手付款人性质
科研院所和整机单位	2025 年第三季度	8,804.80	科研院所和整机单位	科研院所和整机单位
		107.80	科研院所和整机单位	其他客户
	2025 年第四季度	59,934.82	科研院所和整机单位	科研院所和整机单位
		34.00	科研院所和整机单位	其他客户
其他客户	2025 年第四季度	336.00	其他客户	其他客户
总计		69,217.42		

公司 2025 年末持有的商业承兑汇票有效期均为 6 个月，其中由科研院所及整机单位开具的商业承兑汇票余额为 68,881.42 万元，占商业承兑汇票余额的比例为 99.51%。对应应收票据均由原应收账款结转形成，债权底层交易背景、合作

客户主体、业务履约事项事实与原应收账款保持完整、连续的对应关系。基于会计核算的谨慎性原则，以及遵循证监会关于应收款项减值的相关监管要求，公司对该类由应收账款结转形成的应收票据，账龄自对应应收账款初始确认之日起延续计算，符合监管规则要求。从票据开票和承兑人来看，公司持有的商业承兑汇票交易对手方主要为各科研院所、整机单位，其整体违约风险较低。但是，由于T/R组件领域的项目具备一定特殊性，项目研发、交付、验收、结算推进流程及回款周期相对较长，由此导致由应收账款结转形成的应收票据整体账龄相对偏高。

报告期内，公司始终严格执行会计政策，恪守会计核算一贯性、谨慎性要求，坏账计提标准保持前后一致，坏账计提流程规范、依据充分、计提金额准确。尽管相关欠款方、票据承兑方多为科研院所和整机单位，但受T/R组件领域的项目验收结算周期较长影响，相关款项回收时间存在一定的不确定性，形式主要为商业承兑汇票，公司据此计提较高比例减值准备，贴合业务实质与风险实质，具备充分合理性。

（四）结合应收账款、应收票据其他客户明细及期后回款情况，说明对其他客户应收账款坏账计提比例下降的原因及合理性

基于不同性质客户的历史回款特征，公司发现应收账款发生损失的规律在科研院所和整机单位以及其他客户之间存在显著差异，且预计该规律短期内不会发生显著变化，因此公司将客户细分为科研院所和整机单位以及其他客户，对于科研院所和整机单位、其他客户的认定延续使用公司首发上市时确定的标准。关于历史损失率的测算详见本题“坏账计提比例的确定依据”相关回复。

1、应收账款、应收票据其他客户明细及期后回款情况

2024 年度、2025 年度，公司其他客户应收账款、应收票据余额及期后回款情况如下表所示：

单位：万元

项目	应收账款			应收票据-商业承兑汇票		
	2025 年末	2024 年末	变动	2025 年末	2024 年末	变动
期末余额	58,215.63	37,600.85	20,614.78	1,708.66	9.71	1,698.95
期末坏账准备	3,404.46	4,221.25	-816.79	1,150.24	0.49	1,149.75
坏账计提比例	5.85%	11.23%	-5.38%	67.32%	5.00%	62.32%
期后回款金额	19,575.88	36,143.13	-16,567.25	141.80	9.71	132.09
期后回款比例	33.63%	96.12%		8.30%	100.00%	

注：期后回款统计截止日为 2026 年 5 月 31 日

(1) 其他客户前五大应收账款期后回款情况

2025 年度其他客户前五大应收账款具体情况

单位：万元

其他客户名称	客户性质	应收账款余额	期后回款金额	期后回款率（截至 2026 年 5 月 31 日）
M 集团	央国企及事业单位	35,824.56	1,149.94	3.21%
B 公司	民营企业	16,876.34	16,867.44	99.95%
I 集团	央国企及事业单位	2,472.84	52.65	2.13%
VZ 公司	央国企及事业单位	712.32	0.00	0.00%
WZ 集团	央国企及事业单位	322.40	82.83	25.69%
小 计		56,208.46	18,151.87	32.29%
应收账款余额		286,242.52		
前五大占比		19.64%		

2024 年度其他客户前五大应收账款具体情况

单位：万元

其他客户名称	客户性质	应收账款余额	期后回款金额	期后回款率（截至 2026 年 5 月 31 日）
B 公司	民营企业	24,194.36	24,185.46	99.96%

其他客户名称	客户性质	应收账款余额	期后回款金额	期后回款率（截至 2026 年 5 月 31 日）
M 集团	央国企及事业单位	6,101.24	6,101.24	100.00%
I 集团	央国企及事业单位	4,813.45	3,690.60	76.67%
XZ 公司	民营企业	478.00	478.00	100.00%
YZ 公司	民营企业	379.68	379.68	100.00%
小 计		35,966.73	34,834.99	96.85%
应收账款余额		276,874.25		
前五大占比		12.99%		

(2) 其他客户前五大应收票据期后回款情况

2025 年度其他客户前五大应收票据具体情况

单位：万元

其他客户名称	客户性质	应收票据余额	期后回款金额	期后回款率（截至 2026 年 5 月 31 日）
I 集团	央国企及事业单位	1,566.86	0.00	0.00%
ZZ 公司	民营企业	117.80	117.80	100.00%
BY 公司	民营企业	112.05	112.05	100.00%
AY 集团	央国企及事业单位	54.49	54.49	100.00%
CY 公司	民营企业	24.00	24.00	100.00%
小 计		1,875.20	308.28	16.44%
应收票据余额		69,401.54		
前五大占比		2.70%		

2024 年度其他客户前五大应收票据具体情况

单位：万元

其他客户名称	客户性质	应收票据余额	期后回款金额	期后回款率（截至 2026 年 5 月 31 日）
YZ 公司	民营企业	87.22	87.22	100.00%
AY 集团	央国企及事业单位	79.09	79.09	100.00%
BY 公司	民营企业	45.64	45.64	100.00%
I 集团	央国企及事业单位	5.71	5.71	100.00%
DY 公司	民营企业	4.10	4.10	100.00%

其他客户名称	客户性质	应收票据余额	期后回款金额	期后回款率（截至 2026 年 5 月 31 日）
小 计		221.76	221.76	100.00%
应收票据余额		79,869.01		
前五大占比		0.28%		

2、对其他客户应收账款坏账计提比例下降的原因及合理性

公司 2025 年末其他客户应收账款计提比例为 5.85%，较 2024 年末计提比例 11.23%，下降 5.38 个百分点，主要系其他客户 2 年以上应收账款减少所致，账龄情况对比如下：

单位：万元

账龄	应收账款		
	2024 年末	2025 年末	变动额
1 年以内	33,306.74	56,268.49	22,961.75
1-2 年	837.63	1,424.57	586.94
2-3 年	1,509.03	432.90	-1,076.14
3-4 年	1,567.85	-	-1,567.85
4-5 年	301.93	-	-301.93
5 年以上	77.66	89.67	12.01
合计	37,600.85	58,215.63	20,614.78

公司 2025 年持续强化应收账款回款管控工作，积极与客户沟通回款事宜，2025 年度其他客户回款情况良好，2 年以上应收账款余额较上年末减少 2,933.91 万。公司按照既定账龄组合与预期信用损失率对照表计提坏账准备，长账龄应收款项规模缩减，导致应收账款坏账/原值比例下降，上述变动与公司实际业务开展情况一致，变动原因具有合理性。

（五）说明公司对应收账款的催收安排、应收账款占比较高对经营业绩的影响并充分提示相关风险

1、公司对应收账款的催收安排

公司按客户名称设置应收账款台账，定期发函与客户对账；对重点客户采取电话沟通、当面沟通、发送催款函等手续，加强应收账款的催收，并签订相应回款纪要。若出现损害公司合法权益的情形，公司将依法通过司法途径主张权利。

2、应收账款占比较高对经营业绩的影响及相关风险

截至 2025 年 12 月 31 日，公司应收账款余额为 28.62 亿元，占营业收入的比重为 119.97%。根据《企业会计准则》及相关会计政策的规定，公司需以预期信用损失为基础对应收账款计提坏账准备，计入信用减值损失，直接影响当期净利润。若未来出现宏观经济下行、国防预算调整、主要客户经营情况恶化等不利情形，可能导致部分应收账款无法按期收回或无法全额收回，从而对公司的经营业绩和财务状况产生不利影响。

公司已在 2025 年年度报告第三节/四、风险因素章节充分披露影响应收账款占比较高的相关风险。应收账款会占用企业自有资金，影响资产周转速度，降低企业整体运营效率，在日常运营、采购原材料、发放工资、扩产等方面会导致资金使用成本增加、自有资金短缺、外部融资需求扩大等财务风险。若主要客户付款进度放缓，可能导致公司经营活动现金流短缺风险增大。

二、年审会计师核查

（一）核查程序

1、取得公司近三年的销售明细表、应收账款和应收票据明细表，分析主要客户销售内容、收入确认、账龄结构、账期以及逾期情况；

2、获取公司提供的报告期末应收款项账龄明细表和坏账准备测算表，复核坏账准备计算过程及结果，确定公司的坏账政策是否得到一贯执行。关注账龄 1 年以上的应收款项，了解其是否逾期，坏账准备是否充分；

3、检查银行/商业承兑汇票备查簿，核实票面要素及承兑人信息，并查询主要出票人的公开资信状况；

4、获取并复核公司通过迁徙率计算预期信用损失率具体过程表，评价公司前瞻性估计是否合理；

5、查阅同行业可比公司公开披露信息，与公司坏账准备计提政策进行对比；

6、对管理层进行访谈，了解公司应收账款占营业收入比重较高的原因，了解公司应收账款、应收票据坏账计提政策、计提比例，了解对其他客户应收账款坏账计提比例下降的原因，了解公司对应收账款的催收安排。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、公司前五大应收账款占营业收入比重较高，主要系客户多为科研院所及整机单位，双方通常采用背靠背结算方式，结算周期较长。受该类客户付款审批、资金划拨流程较长，以及整机单位需根据最终客户结算情况向下游付款等因素影响，交易回款周期较长，具备充分的商业合理性。从期后回款情况来看，该类客户整体资信状况良好，截至 2026 年 5 月 31 日，2023 年前五大应收账款期后回款比例已达 98.32%，基本实现回款。此外，公司严格遵循《企业会计准则》及既定收入确认政策，公司收入确认均取得合法有效的验收单或签收单等关键原始单据，收入确认政策保持一贯性，相关收入确认期间正确、金额准确；

2、公司应收账款、应收票据坏账计提政策、计提比例确定的依据合理，公司一贯执行，未发生随意变更；公司应收款项账龄组合的预期信用损失率与同行业可比上市公司不存在重大差异，坏账准备计提政策较为谨慎，符合企业会计准则的相关规定；

3、截至 2025 年末，公司 99.51%的商业承兑汇票由科研院所及整机单位开具，均由原应收账款连续结转而来。尽管该类军工客户信用资质优良，但受项目验收结算周期较长影响，基于谨慎性原则，公司应收票据账龄自原应收账款初始确认日起连续计算，导致整体账龄偏高。公司一贯严格执行既定会计政策与统一计提标准，据此计提较高比例的减值准备，客观反映了资产信用风险，具备充分合理性；

4、2025 年，公司加强应收账款催收管理，其他客户应收长账龄款项收回成效显著（2 年以上应收账款较上年末减少 2,933.91 万元）。公司严格执行既定坏账计提政策，长账龄应收款项的减少导致综合计提比例相应下降，相关变动符合实际业务情况，具备合理性；

5、公司已建立常态化的应收账款催收机制，针对重点客户采取多渠道催收并签订回款纪要，对逾期 2 年以上的账款原则上全部采取法律手段进行追偿。同时，公司已就应收账款占比较高对经营业绩的潜在影响及相关财务风险进行了充分揭示与提示。

4. 关于存货

年报显示，公司 2025 年末存货账面余额 5.46 亿元，同比增加 32.76%；计提存货跌价准备 1.34 亿元，较上年末减少 13.89%，本期计提 2,808.03 万元，转回或转销减少 4,960.49 万元。库龄 2 年以上原材料、在产品、库存商品、发出商品账面余额 4,159.97 万元、590.37 万元、5,877.12 万元、2,242.34 万元，按组合全额计提跌价准备。2026 年一季度末，存货账面价值增加至 5.59 亿元。

请公司：（1）结合各产品市场需求、生产周期、订单覆盖率和备货策略等，说明营业收入下降情况下存货大幅增加的合理性；（2）说明长库龄原材料、在产品、库存商品、发出商品的形成原因、积压时长、具体产品类型、发出商品具体客户、后续处置计划；（3）结合存货构成和库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、产品市场价格变动、转回和转销具体情况，说明存货跌价准备计提金额减少的原因及合理性，存货跌价准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的相关规定。

一、公司说明

（一）结合各产品市场需求、生产周期、订单覆盖率和备货策略等，说明营业收入下降情况下存货大幅增加的合理性

1、各产品市场需求

T/R 组件领域，未来五年，我国国防和军队现代化将呈现新的格局，武器装备的发展重点在于体系化、智能化和新质战斗力的形成。其中，无人作战方式是未来战争的核心发展方向之一，地面无人武器、空中无人武器、海上无人武器以及相应的反制武器需求将进一步进入快速发展期，T/R 组件作为精确制导和反无系统中的核心部件也将迎来加速发展的市场机遇。此外，卫星互联网、低轨遥感卫星星座等产业政策支持力度加大，行业整体有望迎来较快发展；若相关项目顺利推进，低轨卫星通、导、遥载荷领域存在需求增长空间。

射频集成电路领域，移动通信 5G 建设逐步平稳，整体行业发展由规模扩张转向提质增效，业务重心聚焦深度覆盖、室分/小站扩容、能效优化方向。目前

5G-A 已正式商用，6G 技术预研持续提速，预计 6G 将于 2030 年实现商用。未来，移动互联网将演进为支撑万物超维互联、虚实实时交互的智能体互联网，主流设备厂商已在软硬件层面完成战略布局，搭建数字空间到物理空间的桥梁，新一代移动通信产业有望迎来全新发展机遇。

2、公司主要产品生产周期

报告期内，公司主要产品的生产周期如下：

产品大类	生产周期
T/R 组件和射频模块	T/R 组件：定型或技术状态稳定的 T/R 组件一般 2-3 个月左右，部分处于前期研发等情况的 T/R 组件一般 4-6 个月左右 射频模块：2-3 个月左右
射频芯片	3 个月左右

3、2024 年至 2026 年 1 季度公司存货余额及在手订单覆盖率统计

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
期末存货余额	68,904.07	54,634.53	41,151.49
在手订单覆盖率	173.57%	127.10%	218.45%

注：在手订单覆盖率=期末在手订单不含税金额/期末存货余额

2024 年末至 2026 年 3 月末，公司在手订单对存货的覆盖率分别为 218.45%、127.10%、173.57%，整体覆盖比例较高。同时，下游科研院所和整机单位客户根据项目进度和交付需求分批次下达采购订单，受上述业务模式影响，公司的订单覆盖率仅反映客户当期已下达订单的金额，客户尚未释放的订单需求未纳入统计。

4、公司的备货策略

公司主要产品为有源相控阵 T/R 组件、射频集成电路等，该类产品技术壁垒较高、生产环节多、整体生产周期偏长，为能够及时满足客户需求，需备有一定的生产库存。

T/R 组件领域一般采用“以销定产、以产定采”的备货策略进行备货生产，公司承接的部分项目具有交付期紧张、任务节点刚性较强的特点，为保障任务按时顺利完成，需提前进行备货；射频集成电路领域根据与客户的年度框架协议进行备产备货，为应对晶圆代工及封测产能持续紧张问题，公司对晶圆、封测等核

心资源开展战略性备货，有效规避产能短缺风险，保障生产经营稳定有序开展。

5、存货周转较快且稳定

项目	2025 年度	2024 年度
期初存货余额（万元）	41,151.49	75,577.96
期末存货余额（万元）	54,634.53	41,151.49
营业成本（万元）	138,176.12	159,111.02
存货周转率	2.89	2.73

6、营业收入下降情况下存货大幅增加的合理性

公司 2025 年营业收入有所下降，主要系受军工电子行业阶段性周期调整影响，公司 T/R 组件业务对应的有源相控阵雷达领域客户订单节奏有所延后，当期交付及收入确认规模相应回落。

存货大幅增加主要是：（1）公司结合在手订单情况及对未来行业市场需求的预判，依据自身备货策略，提前开展产品备产备货，保障后续订单交付能力；（2）公司针对晶圆代工及封测产能持续紧张问题，对核心资源实施战略性备货。

综上，公司当期营业收入阶段性回落、存货大幅增长属于行业周期及公司战略备货共同导致的正常经营结果，具备充分的合理性。

（二）说明长库龄原材料、在产品、库存商品、发出商品的形成原因、积压时长、具体产品类型、发出商品具体客户、后续处置计划

从过往经营情况来看，公司 2 年以上的存货对外实现销售或者使用的可能性较低，因此公司将库龄超过两年的存货划定为长库龄存货，将库龄超过两年的实际存续期间作为积压时长，其中发出商品的库龄以出库日期为节点往后计算。公司积压的存货主要是库存商品和原材料，库龄主要集中在 2-5 年区间。

1、公司的长库龄存货按性质划分如下

单位：万元

库龄	原材料	在产品	库存商品	发出商品	合计
2-5 年	2,486.05	590.37	4,508.35	2,077.39	9,662.17
5 年以上	1,673.92	0.00	1,368.78	164.95	3,207.64
合计	4,159.97	590.37	5,877.12	2,242.34	12,869.81

2、公司的长库龄存货按业务性质划分如下

单位：万元

业务类别	原材料	在产品	库存商品	发出商品	合计
射频芯片	2,329.83	197.26	4,113.76	10.29	6,651.15
T/R 组件和射频模块	1,664.40	393.11	1,498.81	2,231.90	5,788.22
其他芯片	165.75	0.00	264.55	0.14	430.44
合计	4,159.97	590.37	5,877.12	2,242.34	12,869.81

3、长库龄发出商品对应客户明细

单位：万元

最终客户	客户性质	发出商品金额	期后结转情况（截止2026年5月31日）
D08	央国企及事业单位	1,088.37	1,083.14
A07	央国企及事业单位	361.66	19.15
M01	央国企及事业单位	303.43	-
E02	央国企及事业单位	212.31	-
中国电科 04 单位	央国企及事业单位	124.04	-
其余零星客户		152.53	-
总计		2,242.34	1102.29

4、长库龄存货积压原因

(1) 对于射频模块、射频芯片类产品，公司为了能够及时满足客户需求，综合考虑市场预测与生产周期后进行提前备货。由于射频模块、射频芯片等产品，主要应用于通信基站等民用领域，其技术和产品具有更新迭代较快等特点，部分产品技术迭代后老型号产品需求有所下降，导致存货产生积压。

(2) T/R 组件类产品，公司以客户确认收到货物并验收合格作为收入确认的时点，由于军方内部审批流程较为复杂，部分 T/R 组件业务验收周期较长，导致长库龄发出商品金额较大。

5、后续处置计划

公司持续开展存货专项行动治理工作，深入分析长库龄存货台账，分类施策、逐笔推进长库龄存货清理。具体措施包括：（1）加强与客户沟通，推进项目验

收进度；（2）定期分析长库龄物料、对仍有市场价值的物料，通过合理降价等方式逐步消化，价值较低的经评审后回收或变卖；（3）全面梳理长库龄成品库存，积极跟进新老客户新项目的需求和选型，加快形成长库龄存货的清理方案并逐步落实。针对两年以上的存货，公司已足额计提存货跌价准备，不会影响公司未来的经营业绩。

（三）结合存货构成和库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、产品市场价格变动、转回和转销具体情况，说明存货跌价准备计提金额减少的原因及合理性，存货跌价准备计提是否充分，是否符合《企业会计准则》的相关规定

1、2025 年公司的存货构成和库龄结构

单位：万元

项目	2025 年末存货余额	2025 年末存货跌价准备	2025 年末存货库龄		
			1 年以内	1-2 年	2 年以上
原材料	15,806.23	4,159.97	9,547.24	2,099.02	4,159.97
在产品	11,003.70	810.12	10,395.82	17.51	590.37
库存商品	12,626.39	6,123.61	6,040.66	708.61	5,877.12
发出商品	12,012.39	2,283.47	9,050.96	719.10	2,242.34
委托加工物资	3,185.82	0.00	3,185.82	0.00	0.00
合计	54,634.53	13,377.18	38,220.49	3,544.24	12,869.80

2、公司存货跌价准备计提政策及存货减值测试的方法

资产负债表日，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。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。可变现净值的计算方法和确定依据

具体如下：

库龄	原材料、在产品 and 委托加工物资可变现净值计算方法	库存商品和发出商品可变现净值计算方法
2 年以内 (含)	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	估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额
2 年以上	账面余额的 0%	账面余额的 0%

公司结合在手订单情况以及对未来产品价格趋势的预计，确定存货的估计售价。

3、产品市场价格变动

未来五年我国国防和军队建设将坚持走高质量、高效益、低成本、可持续发展之路，由“量”的增长转向“质”的提升。在相控阵雷达体系装备日益规模化普及的背景下，集成化、低成本、高质量成为射频微系统技术和产品的发展方向，在保证可靠性的前提下降低产品价格，成为 T/R 组件业务重要趋势。此外，随着新一代通信系统、低轨卫星和商业航天等领域产业化推进，下游应用领域也在不同程度上对 T/R 组件提出低成本控制要求。

射频集成电路作为现代通信系统的重要基础元器件，不仅在 5G 移动通信、物联网等传统应用领域应用广泛，在卫星互联网、无人机、新一代通信及生命健康等战新产业和未来产业也将产生重大影响。射频芯片和模块产品技术迭代快、生命周期相对较短，价格变动呈现鲜明的阶段性特征，新产品期间由于前期研发投入较大，产品定价维持在较高水平；随着技术成熟度提升和规模效应显现，价格逐步下降；与此同时，行业技术持续升级，新一代产品逐步进入批产阶段，存量产品逐步被替代。

4、2025 年公司存货跌价准备计提转回转销情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	同期增加变动情况
期初余额	15,535.64	13,906.87	11.71%
当期计提金额	2,802.03	6,689.33	-58.11%
当期转回或转销金额	4,960.49	5,060.55	-1.98%
期末余额	13,377.18	15,535.64	-13.89%

5、2025 年公司存货跌价准备计提金额减少具备合理性

公司 2025 年存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末存货余额	2025 年末存货跌价准备	计提比例	两年以上		两年以内	
				计提金额	计提比例	计提金额	计提比例
原材料	15,806.23	4,159.97	26.32%	4,159.97	100%	0.00	0.00%
在产品	11,003.70	810.12	7.36%	590.37	100%	219.75	2.11%
库存商品	12,626.39	6,123.61	48.50%	5,877.12	100%	246.49	3.65%
发出商品	12,012.39	2,283.47	19.01%	2,242.34	100%	41.13	0.42%
委托加工物资	3,185.82	0.00	0.00%	0.00	100%	0.00	0.00%
合计	54,634.53	13,377.18	24.48%	12,869.80	100%	507.38	1.21%

公司 2024 年存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2024 年末存货余额	2024 年末存货跌价准备	计提比例	两年以上		两年以内	
				计提金额	计提比例	计提金额	计提比例
原材料	11,099.34	3,627.13	32.68%	3,627.13	100%	0.00	0.00%
在产品	8,657.93	10.14	0.12%	0.00	100%	10.14	0.12%
库存商品	10,517.68	6,410.04	60.95%	6,200.78	100%	209.26	4.85%
发出商品	8,673.94	5,219.60	60.18%	4,754.68	100%	464.92	11.86%
委托加工物资	2,202.59	268.74	12.20%	268.74	100%	0.00	0.00%
合计	41,151.49	15,535.64	37.75%	14,851.33	100%	684.31	2.60%

2024 年末、2025 年末本公司分品类存货余额及对应存货跌价准备计提情况如上表所示。基于谨慎性原则，公司判断 2 年以上的存货对外销售或者使用的可能性较低，因此公司对库龄两年以上存货全额计提存货跌价准备。

2025 年公司存货跌价准备余额 13,377.18 万元，较 2024 年存货跌价准备余额 15,535.64 万元，减少 2,158.46 万元，同比下降 13.89%，主要是 2025 年公司与客户积极沟通项目验收事宜，发出商品转化为收入，2025 年末公司发出时间两年以上的发出商品较 2024 年减少 2,512.34 万元，计提的存货跌价准备金额相应减少，相关变动具备合理性。

6、存货跌价准备计提充分，符合《企业会计准则》的相关规定

公司存货跌价准备计提政策严格遵循《企业会计准则第 1 号——存货》相关规定。资产负债表日，公司对存货进行全面清查，按照成本与可变现净值孰低计量。对于存在减值迹象的存货，结合存货库龄、存货的估计售价、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，合理测算可变现净值，足额计提存货跌价准备；对于无减值迹象的存货，未计提跌价准备。公司 2025 年度存货跌价准备计提依据充分、计提比例合理，计提金额准确，符合企业会计准则及公司会计政策要求。

二、年审会计师核查

（一）核查程序

1、获取公司存货明细表及跌价准备计提明细表，了解公司存货跌价准备的具体测算方法，检查存货跌价准备计提依据和方法是否合理，复核存货跌价准备计提金额是否准确，分析 2025 年公司存货跌价准备计提金额减少的原因；

2、获取存货的年末库龄清单，结合产品的状况，对库龄较长的存货进行分析性复核，分析存货跌价准备是否合理；

3、获取公司期末发出商品明细表，了解客户名称、合同金额、发出时间、已确认收入金额、期后结转确认情况等；

4、获取公司在手订单明细表，对在手订单覆盖率进行统计；

5、访谈管理层，了解各产品市场需求、生产周期、产品备货策略，了解营

业收入下降情况下存货大幅增加的原因，了解长库龄存货积压的原因和后续处置计划。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、2025 年，受军工电子行业周期调整影响，公司 T/R 组件在有源相控阵雷达领域的订单节奏有所延后，导致营业收入出现阶段性下滑。然而，基于对未来主要产品市场需求持续增长的良好预期，并结合产品较长的生产周期特点，公司进行了前瞻性的备货与备产。因此，在营业收入下降的背景下，公司存货规模大幅增加具备商业合理性；

2、公司长库龄存货积压主要系两方面原因所致：一是射频模块及芯片类产品受技术迭代较快影响，老型号产品需求下降导致备货积压；二是 T/R 组件类产品因军方内部审批流程复杂、验收周期较长，导致发出商品金额较大。针对上述情形，公司已开展存货专项治理，通过推进项目验收、对仍有价值的物料合理降价消化、对低价值物料评审后回收变卖，以及积极向新老项目推广呆滞成品等分类施策手段加速清理。对于库龄两年以上的存货，公司已足额计提跌价准备，该等情形不会对未来的经营业绩产生重大不利影响；

3、2025 年，结合公司的存货构成和库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、产品市场价格变动、转回和转销具体情况，公司存货跌价准备计提金额减少具备合理性，符合公司实际经营状况，公司存货跌价准备计提充分，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

5. 关于经营现金流

年报显示，公司 2025 年经营活动产生的现金流量净额 8.89 亿元，同比增长 226.99%，与当期营业收入、归母净利润变动幅度存在较大差异。其中，销售商品、提供劳务收到的现金 27.74 亿元，同比增长 5.96%，购买商品、接受劳务支付的现金 13.72 亿元，同比下降 26.98%。2026 年一季度经营活动产生的现金流

量净额-2.17 亿元。

请公司：（1）说明全年经营活动产生的现金流量净额变动与营业收入、净利润不匹配的原因；（2）以列表形式分别披露销售商品、提供劳务收到的现金流量以及购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系；（3）说明经营活动产生的现金流量净额季节性波动的原因及合理性。

一、公司说明

（一）说明全年经营活动产生的现金流量净额变动与营业收入、净利润不匹配的原因

2025 年经营活动产生的现金流量净额、营业收入、净利润同比变动情况统计如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动额	变动率
营业收入	238,599.95	259,108.67	-20,508.73	-7.92%
净利润	50,752.63	48,464.90	2,287.74	4.72%
经营活动产生的现金流量净额	88,897.11	27,186.65	61,710.46	226.99%

2025 年经营活动产生的现金流量具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动额	变动率
销售商品、提供劳务收到的现金	277,385.89	261,785.09	15,600.80	5.96%
收到的税费返还	775.60	1,835.84	-1,060.24	-57.75%
收到其他与经营活动有关的现金	7,474.78	5,437.20	2,037.58	37.47%
经营活动现金流入小计	285,636.27	269,058.13	16,578.14	6.16%
购买商品、接受劳务支付的现金	137,223.69	187,948.16	-50,724.46	-26.99%
支付给职工及为职工支付的现金	39,088.30	37,780.81	1,307.49	3.46%
支付的各项税费	15,019.58	12,584.91	2,434.67	19.35%
支付其他与经营活动有关的现金	5,407.58	3,557.60	1,849.98	52.00%
经营活动现金流出小计	196,739.16	241,871.48	-45,132.32	-18.66%
经营活动产生的现金流量净额	88,897.11	27,186.65	61,710.46	226.99%

1、2025 年度公司经营活动产生的现金流量净额变动与营业收入变动趋势不匹配的原因

2025 年公司经营活动产生的现金流量净额为 88,897.11 万元，较上年同期增加 61,710.46 万元，增幅为 226.99%，与公司营业收入变动不匹配，主要系：

(1) 2025 年公司加强应收账款回款管理工作，与主要客户积极沟通，优先选择电汇形式回款，缩短了收入确认与现金流入的时间间隔，公司 2025 年度销售商品、提供劳务收到的现金较 2024 年度增加 15,600.80 万元。

(2) 公司与供应商采用赊购的合作模式，且主要以商业承兑汇票的形式支付货款，挂账期叠加票据有效期后，公司对主要供应商的综合账期集中在 6 个月至 12 个月，最近两年公司对主要供应商的付款节奏未发生较大变化。受前述结算周期影响，公司当年“购买商品、接受劳务支付的现金”实际包含两部分采购款项：一部分是清偿上年形成的应付采购款项；另一部分是支付当年新增采购对应的到期款项。公司 2023 年至 2025 年采购额分别为 19.42 亿元、10.45 亿元、12.65 亿元，公司 2025 年和 2024 年的采购规模显著低于 2023 年，采购行为的发生时点与实际现金流出的时点存在错配，使得公司 2025 年度购买商品、接受劳务支付的现金较 2024 年度减少 50,724.46 万元。

综上，经营活动产生的现金流量净额变动与营业收入变动趋势不匹配具备合理性。

2、2025 年度公司经营活动产生的现金流量净额变动与净利润不匹配的原因

(1) 公司 2025 年净利润调节至经营活动产生的现金流量净额的过程如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	变动额	变动率
净利润	50,752.63	48,464.90	2,287.74	4.72%
加：资产减值准备	1,679.00	6,363.56	-4,684.56	-73.62%
信用减值损失	3,120.25	2,595.63	524.62	20.21%
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	24,464.28	20,825.87	3,638.40	17.47%
使用权资产摊销	3,416.09	3,434.87	-18.78	-0.55%
无形资产摊销	932.30	769.47	162.83	21.16%
长期待摊费用摊销	42.74	42.74		0.00%
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-0.02	-23.50	23.48	不适用

项目	2025 年度	2024 年度	变动额	变动率
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-99.78	-46.44	-53.34	不适用
财务费用（收益以“-”号填列）	369.23	516.10	-146.87	-28.46%
投资损失（收益以“-”号填列）	57.68	-210.62	268.29	不适用
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-378.68	-1,326.61	947.93	不适用
存货的减少（增加以“-”号填列）	-13,459.74	29,691.69	-43,151.43	-145.33%
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-14,470.87	-23,986.43	9,515.56	不适用
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	31,701.39	-60,536.30	92,237.69	不适用
其他	770.61	611.70	158.91	25.98%
经营活动产生的现金流量净额	88,897.11	27,186.65	61,710.46	226.99%

公司 2025 年度净利润为 50,752.63 万元，较 2024 年度增长 4.72%，公司 2025 年度经营活动产生的现金流量净额为 88,897.11 万元，较 2024 年度增长 226.99%，经营活动产生的现金流量净额变动与净利润不匹配的主要原因有：

①存货和经营性应付项目的波动影响：利润表采用权责发生制核算方法，但当期确认的收入和成本等部分利润表科目并未在当年产生现金流入和流出，存在一定的时间错配，在报表中形成了存货和经营性往来科目，而非同步体现在当期经营性流入流出中，存货的减少和经营性应付项目的增加合计增加经营活动产生的现金流量净额 49,086.26 万元；②非付现成本和非经营性利润科目：利润表中部分科目并未涉及到现金流入流出或者系与经营活动无关的现金流入流出，需要从经营活动产生的现金流量净额中剔除，包括减值损失、折旧与摊销等非付现成本、财务费用中的利息支出等不属于经营性现金活动等。

(2)公司 2026 年一季度净利润调节至经营活动产生的现金流量净额的过程如下：

单位：万元

项目	2026 年一季度	2025 年一季度	变动额	变动率
净利润	85.63	5,753.14	-5,667.51	-98.51%
加：资产减值准备	222.63	104.23	118.40	113.60%
信用减值损失	3,962.41	1,549.46	2,412.95	155.73%

项目	2026 年一季度	2025 年一季度	变动额	变动率
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	5,888.48	5,852.55	35.93	0.61%
使用权资产摊销	786.54	856.16	-69.61	-8.13%
无形资产摊销	243.30	217.05	26.25	12.09%
长期待摊费用摊销	10.68	10.68	-	0.00%
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-0.00	-0.02	0.02	不适用
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-34.06	-51.78	17.72	不适用
财务费用（收益以“-”号填列）	76.61	101.38	-24.77	-24.44%
投资损失（收益以“-”号填列）	-13.09	128.37	-141.46	-110.20%
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-1,086.92	-241.73	-845.18	不适用
存货的减少（增加以“-”号填列）	-13,645.56	-7,438.72	-6,206.84	不适用
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-6,488.09	19,395.98	-25,884.07	-133.45%
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	-11,868.13	-46,459.31	34,591.18	不适用
其他	179.45	135.74	43.72	32.21%
经营活动产生的现金流量净额	-21,680.11	-20,086.82	-1,593.30	不适用

公司 2026 年一季度净利润为 85.63 万元，较 2024 年度下降 98.51%，公司 2026 年一季度经营活动产生的现金流量净额为-21,680.11 万元，较 2024 年度减少 1,593.30 万元，经营活动产生的现金流量净额变动与净利润不匹配的主要原因有：

①存货和经营性应收应付项目的波动影响：利润表采用权责发生制核算方法，但当期确认的收入和成本等部分利润表科目并未在当年产生现金流入和流出，存在一定的时间错配，在报表中形成了存货和经营性往来科目，而非同步体现在当期经营性流入流出中，存货的减少、经营性应收项目的减少和经营性应付项目的增加合计增加经营活动产生的现金流量净额 2,500.26 万元；②非付现成本和非经营性利润科目：利润表中部分科目并未涉及到现金流入流出或者系与经营活动无关的现金流入流出，需要从经营活动产生的现金流量净额中剔除，包括减值损失、折旧与摊销等非付现成本、财务费用中的利息支出等不属于经营性现金活动

等。

(二) 以列表形式分别披露销售商品、提供劳务收到的现金流量以及购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系

1、销售商品、提供劳务收到的现金流量与对应资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系

销售商品、提供劳务收到的现金流量与对应资产负债表项目、利润表项目的勾稽过程如下：

单位：万元

项目	2025 年度
营业收入	238,599.95
加：营业收入对应的增值税销项税额	31,915.54
加：应收票据原值减少（期初数-期末数）	10,467.47
加：应收账款原值减少（期初数-期末数）	-9,368.27
加：应收款项融资减少（期初数-期末数）	432.08
加：合同负债增加（期末数-期初数）	5,026.71
加：其他流动负债中待转销项税额增加（期末数-期初数）	681.61
减：其他非现金变动	369.20
合计	277,385.89
销售商品、提供劳务收到的现金列报数	277,385.89

注：其他主要系研发活动领用的材料及产生的加工费用。

公司 2025 年度销售商品、提供劳务收到的现金流量金额，与利润表营业收入、资产负债表应收票据、应收账款、应收款项融资、合同负债及其他流动负债（待转销项税额）等相关项目的变动情况相互勾稽、匹配一致，测算结果与现金流量表列报金额相符，不存在勾稽差异。

2、购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系

购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应资产负债表项目、利润表项目的勾稽过程如下：

单位：万元

项目	2025 年度
营业成本	138,176.12
加：营业成本对应的增值税进项税额	21,932.22
加：存货原值增加（期末-期初）	13,483.05

项目	2025 年度
加：应付票据（期初—期末）	27,019.87
加：应付账款（期初—期末）	-42,377.92
加：预付账款（期末—期初）	-184.55
减：生产成本、制造费用、营业成本：职工薪酬	14,248.01
减：生产成本、制造费用、营业成本：折旧费	19,527.65
减：生产成本、制造费用、营业成本：无形资产摊销	63.15
减：专项储备—已计提尚未使用的部分（增加—减少）	735.02
加：存货—本期核销/转销的存货（全额计提存货跌价准备）	3,837.46
减：其他[注]	-9,911.27
合计	137,223.69
购买商品、接受劳务支付的现金列报数	137,223.69

注：其他主要系研发活动领用的材料及产生的加工费用。

公司 2025 年度购买商品、接受劳务支付的现金流量金额，与利润表营业成本、资产负债表存货、应付票据、应付账款、预付账款、专项储备，以及生产成本、制造费用、营业成本中归集的职工薪酬、折旧费、无形资产摊销、租赁费等相关项目的变动情况相互勾稽、匹配一致，测算结果与现金流量表列报金额完全相符，无勾稽差异。

（三）说明经营活动产生的现金流量净额季节性波动的原因及合理性

公司经营活动产生的现金流量净额季节性波动较大，主要受下游客户结算政策影响。射频芯片领域，公司主要客户为国内移动通信设备制造商，公司与该类客户约定的回款周期一般在 1-4 个月，回款节奏较为稳定。T/R 组件领域，公司主要客户为科研院所和整机单位，该类客户通常依附内部付款计划安排款项支付，货款结算时点相对集中于年中及年末。同时，大部分客户采用 6 个月期限的票据方式支付货款，到期承兑时间基本分布在第二季度和第四季度。受此 T/R 组件领域的客户回款节奏影响，公司经营活动产生的现金流量净额呈现明显的季节性特征，与公司实际业务情况相符，具备合理性。

二、年审会计师核查

（一）核查程序

1、获取并复核公司 2025 年度合并现金流量表、现金流量表补充资料等财务资料，访谈公司财务人员，了解并分析经营活动产生的现金流量净额变动与营业收入、净利润不匹配的原因；复核主要项目与财务报表的勾稽情况；

2、取得公司报告期内各季度现金流量表编制过程，分析报告期内现金流量净额季节性波动的原因。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为：

1、2025 年，公司经营活动产生的现金流量净额变动与营业收入、净利润存在差异，具有合理性，符合公司实际情况；

2、2025 年，公司销售商品、提供劳务收到的现金及购买商品、接受劳务支付的现金与对应资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系准确，符合《企业会计准则》规定；

3、受 T/R 组件领域的客户回款节奏影响，公司经营活动产生的现金流量净额呈现明显的季节性特征，与公司实际业务情况相符，具备合理性。

（以下无正文）

(本页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于南京国博电子股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函回复的核查意见》之签章页)



中国注册会计师：
(项目合伙人)

王首一



中国注册会计师：

刘蒙



中国·上海

二〇二六年七月三日