（上接7版）

（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、持续督导机构及年审会计师核查

（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，持续督导机构及年审会计师认为：

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	央国企及事业单位	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	122,035.65	8,096.03	6.63%	58,854.33	63,073.99	99.64	7.69	-	-	-	1.63%
E集团	央国企及事业单位	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	50,629.98	2,549.06	5.03%	36,906.20	13,624.50	-	-	99.28	-	-	-
M集团	央国企及事业单位	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	35,824.56	1,864.64	5.20%	35,335.14	489.42	-	-	-	-	-	3.21%
F集团	央国企及事业单位	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	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	央国企及事业单位	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	162,558.24	6,634.44	4.08%	138,651.03	23,065.32	841.89	-	-	-	-	62.36%
E集团	央国企及事业单位	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	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	央国企及事业单位	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	20,324.89	844.87	4.16%	18,486.92	973.88	763.78	100.31	-	-	-	64.91%
D集团	央国企及事业单位	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	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年度前五大应收票据具体明细

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	央国企及事业单位	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	1,969.67	4,409.30	-	-	-	100.0%
中国电科	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	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	-	-	-	-	100.0%
F集团	央国企及事业单位	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	1,628.05	220.59	13.54%	153.50	1,027.95	329.24	118.37	-	-	-	100.0%
UZ集团	央国企及事业单位	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	-	-	-	-	-	100.0%
I集团	央国企及事业单位	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	-	-	-	100.0%
合计					143,620.03	10,853.95	7.56%	78,964.57	57,210.02	2,301.83	5,143.62	-	-	-	100.0%

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
应收账款——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%
天鹏科技	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%
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	141.89	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%
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	3,680.60	76.67%
X2公司	民营企业	478.00	478.00	100.00%
Y2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%
Z2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%
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2,933.91万元。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、持续督导机构及年审会计师核查

（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正徒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，持续督导机构及年审会计师认为：

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会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组件领域一般采取“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