证券代码：688282　　证券简称：理工导航　　公告编号：2024-029

北京理工导航控制科技股份有限公司关于《关于北京理工导航控制科技股份有限公司收购资产事项的问询函》回复的公告

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

重要内容及风险提示：

● 标的公司存在对特定客户依赖的风险：我国军工行业高度集中的经营模式导致军工企业普遍具有客户集中的特征。2022 年和 2023 年 1-11 月，标的公司前五大客户销售收入占营业收入的比例分别为 97.52%、95.31%，客户集中度较高，其中对第一大客户的占比分别为 64.54% 和 81.23%，因此，标的公司对第一大客户存在依赖，如果未来与现有合作客户关系发生不利变化或者下游客户需求变化，将导致标的公司未来业绩出现大幅下滑，但这种依赖现象本质上是我国军工行业普遍存在的特征。

● 标的公司存在对特定产品的依赖风险：报告期内，标的公司收入主要来源于射频微波组件，具体包括发射组件、接收组件、收发组件等，2022 年和 2023 年 1-11 月的收入占比分别为 86.53%和 91.04%，占比较高，因此标的公司对射频微波组件产品存在依赖，如果因标的公司技术迭代不及预期、产品被替代或者下游客户对射频微波组件的采购需求减少，将导致标的公司的销售规模大幅下降。

● 标的公司收入大幅波动的风险：截至 2024 年 3 月 31 日，标的公司在手订单金额为 844.91 万元，未签订正式合同但已收到备产通知的订单金额 4,856.33 万元，如果未来由于下游客户正式合同审批流程较长导致无法及时签订、标的公司无法按计划完成备料生产和交付，下游客户的产品需求或者行业出现波动，标的公司将存在收入大幅波动的风险。

● 收购后整合效果和协同效应不及预期的风险：本次交易完成后，标的公司将成为上市公司子公司，如果重组后上市公司和标的公司未能及时适应各项变化，未能在管理制度、内控体系、经营模式等方面及时进行有效整合，无法产生协同效应，存在整合效果不及预期的风险，并会对上市公司的生产经营和经营业绩构成不利影响。

● 商誉减值风险：因本次交易是非同一控制下的企业合并，本次交易完成后，预计形成的商誉金额为 7,000.00 万元 -8,000.00 万元。根据《企业会计准则》规定，商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了做减值测试。如标的公司受宏观经济形势及行业竞争、经营策略、业务结构等影响，业绩未达预期，则本次交易形成的商誉存在减值风险，将对公司未来的当期损益造成不利影响。

● 应收账款存在长期无法收回的风险：截至 2023 年 11 月底，标的公司应收账款和应收票据余额共 9,019.86 万元，其中一年以上的余额为 490.74 万元，应收账款和应收票据余额占标的公司净资产的比例较高，未来如军工行业政策、下游客户经营情况或者标的公司与下游客户的合作关系发生不利变化，存在应收账款长期无法收回的风险，并对上市公司的经营业绩产生重大不利影响。

北京理工导航控制科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2024 年 4 月 3 日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2024】0044 号《关于北京理工导航控制科技股份有限公司收购资产事项的问询函》（以下简称“《问询函》”），根据《问询函》的要求，对《问询函》中关注的问题进行了认真核查，现就有关问题回复如下：

问题一、关于标的公司业务及协同效应

公告显示，标的公司所处市场为专业化定向配套军工市场，主要用于地面固定、车载、机载、舰载、弹载等多种武器平台上。标的公司目前的主要产品包括射频微波类器件 / 模块、组件、设备等，下游客户均为国防军工相关单位，在产品、技术、采购等环节与上市公司均存在协同效应。请公司：（1）补充披露标的公司业务模式、已获客户定型的产品型号及终端应用领域、近两年收入结构、毛利率、前五名客户及供应商情况、专利及研发人员结构，说明是否存在对特定客户、特定产品的依赖风险；（2）说明本次交易后上市公司与标的公司协同效应的具体体现，对于标的公司业务、资产、财务、人员等方面拟采取的整合措施，并提示可能存在的风险；（3）说明标的公司控制权变更是否对其客户关系、在手订单、经营资质等产生不利影响；（4）说明标的公司军品销售是否采用审价方式，如是，说明尚未完成审价的收入金额，本次交易完成后是否存在因审价导致收入发生调减的风险，业绩承诺是否已考虑军品审价对收入调整的影响；（5）结合报告期主要客户订单下达周期、期末在手订单情况及预计交付周期，说明标的公司业务收入是否具有持续性，是否存在收入大幅波动的风险，如是，请充分提示。请会计师对问题（1）（4）核查并发表意见。

回复：

一、公司说明

（一）补充披露标的公司业务模式、已获客户定型的产品型号及终端应用领域、近两年收入结构、毛利率、前五名客户及供应商情况、专利及研发人员结构，说明是否存在对特定客户、特定产品的依赖风险

1、标的公司业务模式

（1）销售模式

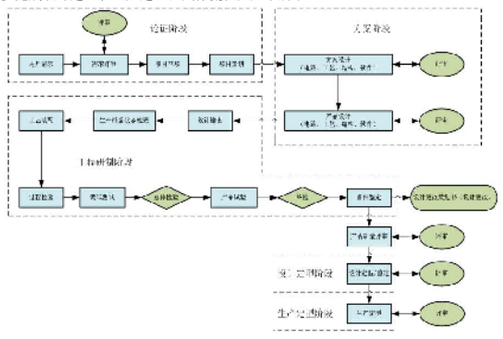
标的公司销售采用直销模式，销售部负责开拓和维持用户关系，了解用户需求，通过招投标或者直接签署合同等方式获得订单，并安排生产部门生产。

对于新产品，标的公司销售部通过客户走访和查看客户公开的招标平台了解用户需求，对于根据规定需要进行招投标的项目，标的公司需要经过投标、样机研制、实物比测等流程完成产品的定型和订单获取，另外部分项目直接由双方进行择优录取方式确定订单。

对于客户已经完成定型且通过技术图纸固定下来的产品，由于无特殊原因不得更改供应商和产品技术指标，因此一般与客户直接签订生产合同。但对于部分产品，在客户需求已明确，但由于合同签订流程较长，客户装备交付周期紧张的情况下，为避免影响后续装备交付时间，客户会以备产协议或者电话通知等方式向标的公司下发通知，要求提前备料投产，并在后续流程完成后再签署正式销售合同。

（2）研发模式

标的公司取得客户的产品需求后，进行产品和技术论证，包括对技术协议评审，关键指标分析，对技术、交期等进行风险评估，并完成立项，下发任务书。在方案阶段，完成方案设计评审后，进行产品设计（包括对电路原理图、工艺、结构、软件等进行设计）和评审。在工程研制阶段，设计输出生成装配和加工文件等，再进行电路板装配、微组装装配及机装装配等工艺装配环节，经过过程检验、调试测试和终检检验后，完成首件鉴定，并根据技术规范、产品性能指标进一步完成设计定型和生产定型。具体流程图如下所示：



（3）生产模式

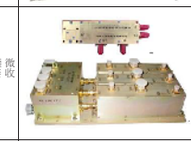
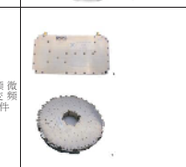
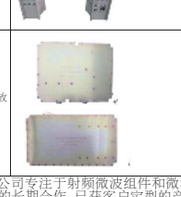
标的公司生产部依据任务书要求的生产数量和交付时间，依据产品物料清单申请物料，调用产品归档文件，按照文件要求进行产品工艺装配、产品调试、产品测试。产品经过筛选 / 考核试验后，进行终检测试、出厂质量评审，检验合格后入库。

（4）采购模式

标的公司产品研发人员确认产品物料清单并形成并维护产品物料清单，由项目负责人提请物料申请，物料平衡员依据物料清单进行平衡物料，结合库存物料的情况，形成最终采购需求计划，并提交物料请购单给采购部门。公司采购根据物料请购单，通过选择合适合格供方，进行物料询价、比价后，签订采购合同。采购到货的物料依据公司《物料入厂检验规范》分类要求，进行检验、入库。

2、已获客户定型的产品型号及终端应用领域

标的公司产品主要为射频微波组件和微波模块，其中射频微波组件包括发射组件、接收组件、收发组件、变频组件等，微波模块主要为功率放大器，具体产品和应用领域如下：

序号	产品名称	图片	产品特点与用途
1	射频微波发射组件		射频微波发射组件是微波无线传输系统的关键部件，由射频微波功率放大器及其他功能单元组成，依据系统要求，通常功能单元部分有：调制器、变频器、耦合器、滤波器等。 标的公司研制的射频微波发射组件具有功率大、效率高、能适应各种恶劣环境等特点，产品具备功率检测、功率控制、状态控制与回报等各种功能，频率覆盖从 UHF 频段到 Ka 频段的各个波段，产品性能可靠、工作稳定。
2	射频微波接收组件		射频微波接收组件和天线、基带信号处理电路一起组成无线接收机。微波接收组件是通过对天线接收到的信号进行限幅、预选、放大、变频、滤波等处理，同时抑制来自外部的干扰、杂波，使信号保留足够的有用信息，以满足进一步的信号处理的需要。广泛用于雷达、通信、导航等领域。 标的公司研制的射频微波接收组件率覆盖从 UHF 频段到 Ka 频段的各个波段，产品具有超低噪声、杂散低、性能稳定等特点，经过各种应用场景验证，满足接收系统要求。
3	射频微波收发组件		射频微波收发组件是指无线收发系统信号处理与天线之间的部分，与天线、信号处理单元构成一个无线收发系统。 依据不同的应用场景和要求，射频微波收发组件包含的功能各不相同，功能单元有：限幅、放大、变频、滤波、衰减、移相、跳频、扫频等。 标的公司研制的收发组件产品多为 UHF、L、S、C、X、Ku、Ka 频段，广泛应用于雷达、通信、电子对抗等领域，具有体积小、效率高等特点。
4	射频微波变频器组件		射频微波变频器组件是接收组件、发射组件等功能组件中的变频部分，变频器是射频信号和中频信号通过混频器进行频率变换，实现频谱搬移的功能。上变频器通常用于上行信号传输链路，将低频调制信号转换到高频发射频率后，经后端功率放大器设备放大后发射出去。下变频设备主要用于信号接收，把高频信号变换为易于处理的中频信号，传送给解调设备进行解析。 关键技术指标表现为本振泄露、杂散抑制等，还需具备增益调节、故障实时监测等功能。 标的公司变频器组件频率覆盖从 UHF 频段到 Ka 频段的各个波段，产品具有体积小、杂散小等特点
5	射频微波开关阵组件		射频微波开关阵组件主要实现信号通路切换功能，用来实现信号通路的选择，一般会有信号增益补偿、滤波等功能。 标的公司研制微波开关阵组件集成了开关、放大器、功分、滤波等单元，频率覆盖从 UHF 频段到 Ka 频段的各个波段，具备各种功能，可采用串口、并口、以太网口和键盘进行控制，还可以为用户提供软件控制平台。
6	功率放大器		功率放大器应用于各类无线发射系统，实现对发射信号的幅度进行功率放大的功能，功率放大器由功率放大芯片、外围匹配电路和供电电路组成。 标的公司研制的功率放大器频率覆盖范围从 UHF 频段到 Ka 频段的各个波段，产品依据工作带宽分为窄带功率放大器和宽带功率，依据工作模式分为连续波功率放大器和脉冲功率放大器。产品经过各种应用场景的验证，满足各种环境下的应用要求。

标的公司专注于射频微波组件和微波模块领域已经超过 10 年，产品种类较多，且通过与下游客户的长期合作，已获客户定型的产品型号种类也较多，其中 2022 年和 2023 年 1-11 月产生收入较大的产品型号主要如下：

序号	产品型号	应用领域
1	某频段射频组件	地面通信领域
2	某型波束天线功放	
3	某型收发信机	车载通信领域
4	某型宽带功放模块	
5	模拟 TR 组件	电子对抗领域
6	某型功率放大模块	
7	某功放模块	
8	某型收发单元	
9	某型合成网络	
10	某型合成网络	安防领域
11	某型综合射频收发模块	
12	某型射频模块	导航领域
13	某型射频功放	弹载领域
14	某型 T/R（收发组件）	
15	某型通信前端模块	
16	某型功放模块	机载通信领域

注：上表中某型均为不同规格型号的产品。

3、近两年收入结构、毛利率、前五名客户及供应商情况

（1）近两年按产品类型进行分类的收入结构及毛利率

单位：万元

项目	2023 年 1-11 月			2022 年度		
	金额	占比(%)	毛利率(%)	金额	占比(%)	毛利率(%)
主营业务收入	7,733.55	99.83	41.14	5,231.05	99.73	42.72
其中：射频微波组件	7,052.67	91.04	42.24	4,538.96	86.53	42.65
微波模块	343.15	4.43	31.02	556.93	10.62	39.44
技术服务	337.74	4.36	28.43	135.15	2.58	58.67
其他业务收入	13.22	0.17	66.41	14.42	0.27	66.44
合计	7,746.77	100.00	41.18	5,245.47	100.00	42.79

报告期内，标的公司主营业务收入占比分别为 99.73%和 99.83%，主营业务突出，其他业务收入主要为房租收入，占比较小。

按照产品的集成度，标的公司产品主要可以分为射频微波组件和微波模块，其中微波模块是指利用微波技术中不同的电路及器件组合而成、有独立结构、射频微波功能较为单一的模块，射频微波组件是指利用多个不同功能微波通信模块及其他功能模块组合而成的组件，已达到实现多种不同功能的目的。随着军用产品往小型化、集成化的方向发展升级，标的公司的产品中射频微波组件的收入占比也逐步提高，2023 年 1-11 月占比达到 91.04%。

2022 年和 2023 年 1-11 月，标的公司主营业务毛利率为 42.72%和 41.14%，较为稳定；分产品类别来看，射频微波组件毛利率相对稳定，微波模块毛利率受具体型号差异影响有所下降。

（2）前五名客户情况

单位：万元

2023 年 1-11 月					
序号	所属集团	客户名称	交易内容	交易金额	交易额占比
1	中国电子科技集团有限公司	客户 1	组件及模块	6,292.37	81.23%
		客户 7	技术服务	113.21	1.46%
2	客户 2		组件及模块	593.36	7.66%
3	客户 4		组件及模块	238.47	3.08%
4	客户 9		组件	74.77	0.97%
5	客户 5		组件及模块	70.42	0.91%
合计				7,382.60	95.31%
2022 年					
序号	所属集团	名称	交易内容	交易金额	交易额占比
1	中国电子科技集团有限公司	客户 1	组件及模块	3,385.55	64.54%
2	客户 2 及其关联方		组件及模块	1,200.84	22.90%
3	客户 4		组件及模块	424.98	8.10%
4	客户 8		组件	59.29	1.13%
5	客户 5		组件及模块	44.40	0.85%
合计				5,115.06	97.52%

报告期内，标的公司前五名客户销售金额占营业收入的比例分别为 97.52%和 95.31%，占比较高。

（3）前五名供应商情况

单位：万元

2023 年 1-11 月			
序号	供应商名称	交易金额	交易额占比
1	河北渤涵电子科技有限公司	1,220.34	41.85%
2	石家庄市凯乐精密机械有限公司	383.28	13.14%
3	中电科技(南京)电子信息发展有限公司	189.52	6.50%
4	安徽伍孚电子科技有限公司	161.57	5.54%
5	合肥芯谷微电子有限公司	94.75	3.25%
合计		2,049.46	70.28%
2022 年度			
序号	供应商名称	交易金额	交易额占比
1	河北渤涵电子科技有限公司	530.37	19.30%
2	中电科技(南京)电子信息发展有限公司	230.58	8.39%
3	石家庄纳秒微电子科技有限公司	185.98	6.77%
4	天津中科海高微波技术有限公司	130.59	4.75%
5	蓝矩兴业(赤壁)科技有限公司	130.14	4.74%
合计		1,207.66	43.95%

报告期内，标的公司前五名供应商采购金额占当期原材料采购的比例分别为 43.95%和 70.28%，占比上升主要为从河北渤涵电子科技有限公司采购的机加工结构件金额增加，通常情况下标的公司对量产订单的原材料采购会与前期样机产品的供应商保持一致，受合作的配套项目订单增加影响，相应增加了从河北渤涵电子科技有限公司的采购额。

4、专利及研发人员结构

（1）专利情况

截至 2024 年 3 月 31 日，标的公司已取得专利 15 项，均为实用新型专利，另有两项发明专利正在实质审查过程中，根据标的公司规划，2024 年计划申请知识产权 10 项以上，已有多项申请材料在撰写中。

已取得的专利明细如下：

序号	类别	发明名称	专利号或申请号	申请日	授权公告日
1	实用新型	一种高灵敏度的基于 ADS-B 的的射频信号接收装置	2014204737718	2014 年 8 月 21 日	2014 年 12 月 10 日
2	实用新型	一种高 P-1 指标的电调滤波器	201420473619X	2014 年 8 月 21 日	2014 年 12 月 17 日
3	实用新型	一种宽带短波接收信道的高线性装置	2018221394613	2018 年 12 月 20 日	2020 年 3 月 10 日
4	实用新型	一种基带预失真功率放大器	2021206255940	2021 年 3 月 24 日	2021 年 9 月 28 日
5	实用新型	一种低相噪小步进宽带频率源	202120597378X	2021 年 3 月 24 日	2021 年 9 月 28 日
6	实用新型	一种低噪声放大器	2021205980336	2021 年 3 月 24 日	2021 年 9 月 24 日
7	实用新型	一种优化型信号放大器结构组件	2021232225235	2021 年 12 年 21 日	2022 年 7 月 8 日
8	实用新型	一种接头具有快速拆卸结构的微波放大器供电设备	2022205363073	2022 年 3 月 11 日	2022 年 8 月 9 日
9	实用新型	一种步进宽带功率放大器	2022212776085	2022 年 5 月 25 日	2022 年 9 月 9 日
10	实用新型	一种用于检测设备射频功率值的耦合检波系统	2022217277365	2022 年 7 月 5 日	2022 年 10 月 28 日
11	实用新型	一种具有高隔离度和高精度相位一致性的测向开关阵	2022217276767	2022 年 7 月 5 日	2022 年 10 月 28 日
12	实用新型	一种基于锁相环的频率合成器	2022217408997	2022 年 7 月 6 日	2022 年 10 月 28 日
13	实用新型	一种用于检测相位的装置及系统	2023218215943	2023 年 7 月 12 日	2024 年 1 月 2 日
14	实用新型	一种带有微带线的腔体滤波器	2023220701102	2023 年 8 月 3 日	2024 年 1 月 19 日
15	实用新型	一种射频开关矩阵及通信装置	2023220701032	2023 年 8 月 3 日	2024 年 1 月 19 日

（2）软件著作权

截至 2024 年 3 月 31 日，标的公司拥有的计算机软件著作权共 2 项，明细如下：

序号	类别	软件名称	登记号	证书号	证书日期
1	计算机软件著作	X 波段 T/R 组件自动测试平台软件系统 V1.0	2023SR1657935	软著登字第 12245108 号	2023 年 12 月 18 日
2	计算机软件著作	Ka 波段变频组件自动测试软件 V1.0	2023SR1674605	软著登字第 12261778 号	2023 年 12 月 19 日

（3）标的公司研发人员

截至 2023 年 12 月 31 日，标的公司现有研发人员 35 人，其中本科及以上学历 30 人，研发团队及研发辅助团队中有行业内大型科研院所的工作经历的人员 16 人，研发团队中具有 10 年以上微波毫米波电路科研工作经验的骨干研发人员有 20 余人，具有丰富的产品研发设计、工艺设计及质量管控的经验。

另外，标的公司管理层中，张冶、焦剑晖和关富民均曾在中国电科集团下属研究所长期工作，积累了丰富的技术和产品经验。

5、是否存在对特定客户、特定产品的依赖风险

（1）标的公司存在对特定客户依赖的风险

我国军工行业高度集中的经营模式导致军工企业普遍具有客户集中的特征。2022 年和 2023 年 1-11 月，标的公司前五大客户销售收入占营业收入的比例分别为 97.52%、95.31%，客户集中度较高，其中对第一大客户的占比分别为 64.54%和 81.23%，因此，标的公司对第一大客户存在依赖，如果未来与现有合作客户关系发生不利变化或者下游客户需求变化，将导致标的公司未来业绩出现大幅下滑。

（2）标的公司存在对特定产品的依赖风险

报告期内，标的公司收入主要来源于射频微波组件，具体包括发射组件、接收组件、收发组件等，2022 年和 2023 年 1-11 月的收入占比分别为 86.53%和 91.04%，占比较高，因此标的公司对射频微波组件产品存在依赖，如果因标的公司技术迭代不及预期、产品被替代或者下游客户对射频微波组件的采购需求减少，将导致标的公司的销售规模大幅下降。

已在“重要内容及风险提示”处补充披露上述风险。

（二）说明本次交易后上市公司与标的公司协同效应的具体体现，对于标的公司业务、资产、财务、人员等方面拟采取的整合措施，并提示可能存在的风险；

1、本次交易后上市公司与标的公司协同效应的具体体现

交易完成后，标的公司董事会成员将由 3 人组成，其中上市公司指派 2 名董事，董事长由上市公司指派的一名董事担任。上市公司将向标的公司指派财务负责人及一名副总经理，同时上市公司将定期派遣财务部、生产部、科技部等相关职能部门负责人到标的公司进行培训指导，按照上市公司要求对标的公司财务及各业务环节进行全面梳理。

在原材料采购方面，在重新梳理合格供方名录和重新审查后，纳入共同的合格供方名录，在进行大宗采购时，共同参与招标、比价、竞争性谈判等过程，通过集中、大规模采购降低原材料成本。

在客户开拓、销售方面，加强对市场人员进行培训，共同参加大型展会、技术交流会等活动，从而达到降本增效目的。

技术产品研发方面，加强技术人员交流，标的公司在微波领域具有很强的技术实力，可以对上市公司技术人员在高频信号处理方面进行培训、指导；上市公司在整机指标体系、批生产工艺质量控制等方面可以给标的公司进行指导，加强工艺技术人员日常交流，取长补短，提高业务能力。同时对于重大项目，两家技术人员联合与总体厂进行技术攻关，通过学科交叉、系统集成，为总体提供最优解决方案。

2、整合措施

（1）业务整合措施

本次交易完成后，公司将标的公司的业务、采购管理、市场开拓等方面的工作进一步纳入到公司整体发展体系中。标的公司是射频微波产品的专业提供商，核心技术主要应用于卫星导航系统的核心部件，公司通过此次交易后将的公司卫星导航相关核心技术与公司惯性导航系统技术相融合。通过双方的技术、产品及业务的融合，加强远程制导弹药中惯性导航系统、弹载计算机系统与卫星导航系统的融合深度，并能够实现惯性导航系统、弹载计算机系统与卫星导航系统等相关产品的全套研发及生产，提升公司现有产品快速迭代能力及新产品设计研发能力，为下游客户提供一整套解决方案，以使公司的技术创新速度与下游客户的产品需求相匹配，提高公司市场议价能力。

（2）资产整合措施

本次交易完成后，上市公司将标的公司的资产纳入到整个上市公司体系进行通盘考虑。公司将通过重新梳理合格供方名录并进行重新审查后，纳入公共的合格供方名录，共用测试设备等方式统筹协调双方资源，在保持标的资产的独立性、规范治理以及在相关法律法规允许情况下，合理安排上市公司与标的公司之间的资源分配与共享，优化资源配置，提高整体资产的配置效率和使用效率，增强上市公司的综合竞争力。

（3）财务整合措施

本次交易完成，上市公司将对标的公司财务制度体系、内部控制体系等进行整体管控，对标的公司在资金支付、担保、投融资、重大合同等各方面进行统一管控，从而防范资金使用风险、优化资金配置并提高资金使用效率。同时加强内部审计和内部控制，在关键控制点进行有效控制。此外上市公司和标的公司也将根据中国证监会和上交所的监管规定，严格执行对于上市公司财务会计制度、内审制度、资金管理制度等相关要求。

（4）人员整合措施

本次交易完成后，公司将与标的公司及核心团队成员签订《保密、不竞争及知识产权归属协议》，以保证标的公司业务稳定性及市场地位，上市公司将尽力保证标的公司主要管理团队、业务团队、技术研发团队等核心人员稳定，通过管理团队融合、发掘并培养有潜力的各类管理人才，充实上市公司经营管理团队。

公司对标的公司经营管理团队设置了超额业绩奖励，充分考虑标的公司经营团队及员工的利益需求，采取激励措施，加强标的公司核心团队的建设、健全人才培养机制，从而保障上市公司及标的公司现有经营团队的稳定，减少核心人才的流失。

3、收购后整合效果不及预期的风险提示

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司控股子公司，如果重组后上市公司和标的公司未能及时适应各项变化，未能在管理制度、内控体系、经营模式等方面及时进行有效整合，无法产生协同效应，存在整合效果不及预期的风险，并会对上市公司的生产经营和经营业绩构成不利影响。

（三）说明标的公司控制权变更是否对其客户关系、在手订单、经营资质等产生不利影响

标的公司控制权变更后，将及时按国家规定向相关监管部门提供材料进行备案，对经营资质无影响；标的公司客户都是按照合格供方的管理方式对供应商进行管理及物料采购，控制权变更不会影响标的公司的供方资质及标的公司已定型产品再订购和承接新任务。综上所述，对标的公司客户关系、在手订单、经营资质等不会产生不利影响。

（四）说明标的公司军品销售是否采用审价方式，如是，说明尚未完成审价的收入金额，本次交易完成后是否存在因审价导致收入发生调减的风险，业绩承诺是否已考虑军品审价对收入调整的影响

标的公司产品均为组件和模块级，不采用审价方式定价，不会导致收入调减；业绩承诺已考虑标的公司客户产品军品审价带来下游产品系统性价格下调进而导致标的公司产品降价的影响。

（五）结合报告期主要客户订单下达周期、期末在手订单情况及预计交付周期，说明标的公司业务收入是否具有持续性，是否存在收入大幅波动的风险

标的公司产品的生产和交付周期一般在 3-6 个月，部分规模较大的项目需要分批交付会在 6 个月以上，下游客户一般在上半年立项并下发订单或生产任务，订单整体呈现数量多单个金额小的特点，标的公司在下半年完成产品交付。

目前，标的公司已有多项定型产品通过客户定型，列装到各类武器装备中。根据军工科研生产的特点，主要配套供应商通过技术图纸固定下来后，无特殊原因不得更改，因此上述定型产品未来会陆续产生新的订单，另外标的公司也在积极配合下游客户的新产品研发和定型，为后续的订单进行储备。

在手订单方面，截至 2024 年 3 月 31 日，标的公司在手订单金额为 844.91 万元，未签订正式合同但已收到备产通知的订单金额 4,856.33 万元，另有部分产品已接到客户意向订单要求备料，因此，预计标的公司业务收入具有持续性。

公司已在本次回复中补充披露收入大幅波动的风险如下：

“标的公司收入大幅波动的风险

截至 2024 年 3 月 31 日，标的公司在手订单金额为 844.91 万元，未签订正式合同但已收到备产通知的订单金额 4,856.33 万元，如果未来由于下游客户正式合同审批流程较长导致无法及时签订、标的公司无法按计划完成备料生产和交付、下游客户的产品需求或者行业出现波动，标的公司将存在收入大幅波动的风险。”

问题二、关于标的公司经营业绩及业绩承诺

公告显示，标的公司 2022 年度实现净利润 864.59 万元，2023 年 1-11 月实现净利润 1,263.04 万元，同比增幅约 46%。交易对方承诺标的公司 2024-2026 年扣非前后孰低的归母净利润累计不低于 6,000 万元，2024-2026 年分别不低于 1,300 万元、1,950 万元、2,750 万元，复合增长率超 45%。请公司：（1）报告期标的公司业绩快速增长的原因及合理性；（2）结合历史业绩、行业现状及前景、在手订单、2024 年一季度业绩等情况，说明本次业绩承诺的可实现性，业绩承诺期净利润增速较快的合理性；（3）说明交易对方是否具备业绩补偿能力及履约保障措施。请会计师对问题（1）核查并发表意见，请评估机构对问题（2）核查并发表意见。

回复：

一、公司说明

（一）报告期标的公司业绩快速增长的原因及合理性

1、报告期标的公司业绩快速增长的原因

2022 年和 2023 年 1-11 月，标的公司业绩情况如下：

单位：万元

项目名称	2023 年 1-11 月	2022 年	增幅
营业收入	7,746.77	5,245.47	47.68%
营业成本	4,556.31	3,001.17	51.82%
毛利率	41.18%	42.79%	下降 1.61 个百分点
期间费用率	21.62%	22.54%	下降 0.92 个百分点
净利润	1,263.04	864.59	46.09%

2023 年 1-11 月，标的公司在经营业绩方面表现良好，营业收入较 2022 年增长 47.68%，毛利率小幅下降 1.61%，同时期间费用率也小幅下降 0.92%，基本抵消了毛利率的下降幅度，期间费用率下降主要是由于收入增长速度较快，管理效率提升。因此，2023 年 1-11 月净利润增长 46.09%，与营业收入增长率基本一致。

2、2023 年 1-11 月标的公司营业收入增长的原因及合理性

2023 年 1-11 月，标的公司营业收入增长主要是因为射频微波组件和微波模块的应用领域具有一定的资质和技术门槛，通过与第一大客户长期合作，研发定型的产品逐渐增加，且由于军工产品无特殊原因不得更改供应商和产品技术指标，因此随着定型产品种类的增加和部分新定型产品开始量产，2023 年 1-11 月收到的订单规模较 2022 增加较多，相应交付的产品和销售额也随之提升。另一方面，部分订单产品原计划于 2022 年底交付，但受下游客户的其他配套产品无法就位影响，导致客户要求标的公司的产品交付也延后，在 2023 年第一季度实现销售。

因此，2023 年 1-11 月标的公司营业收入增长具有合理性，与实际经营情况和业务规模扩大相匹配。

（二）结合历史业绩、行业现状及前景、在手订单、2024 年一季度业绩等情况，说明本次业绩承诺的可实现性，业绩承诺期净利润增速较快的合理性

1、历史业绩

2022 年和 2023 年 1-11 月，标的公司业绩情况如下：

单位：万元

项目名称	2023 年 1-11 月	2023 年 1-11 月相对 2022 年增幅	2022 年	2021 年
营业收入	7,746.77	47.68%	5,245.47	6,847.51
营业成本	4,556.31	51.82%	3,001.17	3,204.58
净利润	1,263.04	46.09%	864.59	1,337.76

注：2021 年数据未经审计。

如上表所示，整体来看，标的公司 2021 年至 2023 年 11 月业绩有所波动，2023 年 1-11 月，标的公司在经营业绩方面表现良好，营业收入和净利润均实现较大幅度的增长。2022 年，营业收入较 2021 年下降 23.40%，主要是因为 2020 年配合客户开发 X 波段收发单元的相控阵天线项目和用于综合电子对抗系统的配套阵列天线的微波链路产品，两个项目均在 2021 年交付，共实现收入 1,410.19 万元，但上述两个项目在 2022 年和 2023 年均未产生收入，其中 X 波段收发单元的相控阵天线项目已在 2024 年一季度收到备产通知，预计后续会产生收入。

2、2024 年一季度业绩和在手订单情况

2024 年第一季度，标的公司销售收入预计 200-300 万元，净利润 -200 至 -300 万元，第一季度收入规模较小主要是受行业周期性影响，下游客户一般在上半年立项并下发订单或生产任务，标的公司在下半年完成产品交付。

根据新劲刚的披露信息，其于 2023 年 6 月收购的仁健微波是一家专注于特殊应用领域微波频率源、信号源及其相关组件的设计、生产、销售为一体的高新技术企业，与标的公司的业务基本一致。2020-2022 年仁健微波营业收入分别为 3,516.06 万元、5,017.91 万元和 4,934.15 万元，但各年一季度的收入占比分别是 2.23%、9.22%、6.66%，占比较低。

在手订单方面，截至 2024 年 3 月 31 日，标的公司在手订单金额为 844.91 万元，未签订正式合同但已收到备产通知的订单金额 4,856.33 万元，另有部分产品已接到客户意向订单要求备料。

因此，2024 年一季度标的公司销售收入较少符合行业特点，具有合理性，生产经营环境及市场竞争力未发生重大不利变化。

3、行业现状及前景

射频微波组件和模块作为军工电子的重要部分，广泛应用于军用雷达、通信和电子对抗领域，而且价值占比越来越高，属于军工电子领域中的成长性子领域。随着国防信息化、智能化的快速发展，各类武器装备的升级换代带来了射频微波组件和模块需求的快速增长。另外，射频微波组件和模块属于军民两用产品，在民用领域，主要应用在无线通信、汽车毫米波雷达等方面，下游行业发展也存在较大空间。

受益于上述行业发展背景，标的公司所处的微波组件和模块行业的公司均在相关业务层面取得较好的发展，具体如下：

股票代码	公司	2023 年半年报	
		营业收入(亿元)	较上年同期增长比例
300629.SZ	新劲刚	2.54	27.16%
002446.SZ	盛路通信	3.68	17.41%
688375.SH	国博电子	19.21	10.67%
873971.NQ	银河股份	0.56	14.15%

注：盛路通信涉及业务领域较广，上表的收入为与标的公司相同行业的军工电子的业务收入及其同比增长比例。

另外，2023 年 6 月，基于对未来军工电子行业发展前景的看好，微波组件和模块领域的上市公司新劲刚收购了专注于微波频率源、信号源及其相关组件领域的仁健微波 60%股权，进一步加大在该领域的投入。

综上所述，标的公司所属的射频微波组件和模块领域未来市场空间广阔，且需求有望稳步增长。

4、本次业绩承诺的可实现性，业绩承诺期净利润增速较快的合理性

单位：万元

项目名称	2022 年	2023 年 1-11 月		2024 年预计		2025 年预计		2026 年预计	
		金额	相对 2022 年增幅	金额	较 2023 年 1-11 月增幅	金额	较上一年度增幅	金额	较上一年度增幅
营业收入	5,245.47	7,746.77	47.68%	8,355.39	7.86%	10,444.24	25.00%	13,055.30	25.00%
净利润	864.59	1,263.04	46.09%	1,300.00	2.93%	1,950.00	50.00%	2,750.00	41.03%

本次交易中，标的公司 2024 年度、2025 年度及 2026 年度（以下简称“业绩承诺期”）经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润应分别不

低于 1,300 万元、1,950 万元、2,750 万元，即业绩承诺期累计承诺净利润不低于人民币 6,000 万元。

标的公司已经有多款定型产品和在研项目预计在业绩承诺期内产生量产订单并实现销售，以实现经营业绩的稳步增长，主要金额较大的具体产品情况如下：

序号	客户名称	定型产品名称	应用领域	定型时间	预计取得批量订单情况	
					时间	金额(万元)
1	中国电子科技集团有限公司客户 1	某频段收发单元	电子对抗	2021 年	2025 年至 2026 年	4,400.00
2		某频段射频组件	地面通信