（上接D9版）

注1：客户39、客户47系陕西海测的客户，2023年5月公司收购陕西海测，将其2023年6-12月的营业收入纳入合并范围的收入。

由上表可见，公司应收账款前五大欠款方客户为中国航空工业集团下属企业、中国电子科技集团下属企业、北京航空航天大学、中国兵器工业集团下属企业、陕西长岭电子科技有限责任公司。陕西长岭电子科技有限责任公司是由原国营长岭机器厂主辅分离改制而成的以雷达导航为专业的高科技企业，国营长岭机器厂1957年建成投产，是国家“一五”期间的156项重点工程之一，是地方军工配套企业，北京航空航天大学应收账款余额主要是公司承接的军用电子元器件自主可控国产化替代验证业务形成，是基于军工配套业务产生。公司前五大欠款方为军工集团下属企业、中央直管高校、地方军工国有企业，军工企业信用具有较强的保证，资金实力雄厚，信誉及资信状况良好。

公司前五大欠款方客户未能及时回款的主要原因是：（1）由于公司从事的军品业务配套层级相对较低（一般处于四级及以后的配套地位），军工产业链中的下游厂商一般根据与其客户结算情况以及自身资金情况向上游厂商付款，总体单位根据其最终军方客户结算情况向其上游配套单位付款，上游配套单位收到款后再向其上游供应商付款，因此实际回款时间较大程度上受军工产品所处配套层级的影响，导致各级配套企业并非严格按照合同约定期限付款；（2）公司下游客户受军工预算拨款进度、经费支付计划、付款审批流程等因素影响，实际回款时间与对账结算通常存在较长的时间间隔，公司与前五大欠款方客户在合同中虽约定了具体的付款结算时点，但公司下游客户并不严格按照合同约定付款，导致公司销售回款相对较慢。

（二）披露前五大应收账款坏账准备计提情况，说明是否存在账龄较长，但未将其列入按照单项计提坏账准备的应收账款分类的情况。如是，请说明原因及合理性

1、披露前五大应收账款坏账准备计提情况

截至2024年6月30日，公司对前五大应收账款均采用账龄组合计提的方式进行坏账准备的计提。公司前五大应收账款坏账准备余额情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	应收账款账面余额	下属企业名称	应收账款账面余额	坏账准备余额
中国航空工业集团有限公司下属企业	2,106.01	客户1	466.97	25.11
		客户2	370.88	33.24
		客户3	300.89	30.09
		客户4	234.18	11.71
		客户5	200.62	10.03
		客户6	95.28	5.22
		客户7	81.73	10.88
		客户8	73.56	13.44
		客户9	47.86	7.46
		客户10	46.03	2.30
		客户11	40.86	4.09
		客户12	38.47	1.92
		客户13	33.60	1.68
		客户14	17.15	0.86
		客户15	15.79	0.79
		客户16	13.86	1.26
		客户17	11.17	5.12
		客户18	9.14	0.65
		客户19	4.09	0.20
		客户20	3.79	0.19
		客户21	0.09	0.01
		客户22	0.003	0.003
中国电子科技集团有限公司下属企业	1,316.07	客户23	317.28	16.25
		客户24	240.97	26.97
		客户25	172.55	9.97
		客户26	103.48	8.11
		客户27	95.42	4.79
		客户28	85.97	6.93
		客户29	55.04	3.09
		客户30	54.22	2.71
		客户31	31.83	1.59
		客户32	25.63	1.28
		客户33	21.06	2.11
		客户34	18.10	1.81
		客户35	14.61	0.73
		客户36	14.54	0.73
		客户37	13.26	0.66
		客户38	11.89	1.18
		客户39	10.43	0.98
		客户40	8.62	0.43
		客户41	8.61	3.48
		客户42	5.86	0.29
		客户43	3.53	0.18
		客户44	3.19	0.16
北京航空航天大学	1,253.00	北京航空航天大学	1,253.00	537.70
中国兵器工业集团有限公司下属企业	735.58	客户45	393.77	201.99
		客户46	198.50	9.92
		客户47	96.92	8.39
		客户48	25.25	2.38
		客户49	10.85	0.54
		客户50	5.08	1.67
		客户51	4.39	0.22
		客户52	0.82	0.04
陕西长岭电子科技有限责任公司下属企业	627.81	陕西长岭电子科技有限责任公司	611.37	45.25
		陕西长岭边腾电子股份有限公司	16.44	0.82

2、说明是否存在账龄较长，但未将其列入按照单项计提坏账准备的应收账款分类的情况。如是，请说明原因及合理性

截至2024年6月30日，公司前五大欠款方且账龄在1年以上的情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	下属企业名称	账龄1年以上的应收账款账面余额
中国航空工业集团有限公司下属企业	客户3	300.89
	客户2	293.95
	客户11	40.86
	客户1	35.33
	客户7	33.76
	客户9	18.02
	客户8	13.01
	客户16	11.43
	客户17	11.17
	客户6	9.05
	客户18	3.81
	客户22	0.003
中国电子科技集团有限公司下属企业	客户24	105.12
	客户26	58.63
	客户28	52.55
	客户25	26.92
	客户33	21.06
	客户34	18.10
	客户38	11.84
	客户41	8.61
	客户23	7.64
	客户29	6.72
	客户39	6.14
	客户27	0.46
北京航空航天大学	北京航空航天大学	1,253.00
中国兵器工业集团有限公司下属企业	客户45	386.63
	客户47	70.92
	客户48	16.32
	客户50	5.08
陕西长岭电子科技有限责任公司下属企业	陕西长岭电子科技有限责任公司	293.63

由上表可见，公司前五大欠款方且账龄在1年以上的客户主要为军工集团下属企业、中央直管高校、地方国有企业，该等客户的资金实力雄厚，信誉及资信状况良好，无证据表明其发生经营恶化情况，公司预期其应收款项不能收回的风险较低，因此未将其列入按照单项计提坏账准备的应收账款分类，具有合理性。

（三）逐项说明应收账款中的逾期款项金额、造成逾期的主要原因、合同能否继续履行、是否存在回款风险，截至目前公司已采取的催款措施，欠款方是否提供担保措施或回款安排

公司与客户通过签署对账单或结算合同确定价款后，会给予客户一定的赊销账期，一般不超过1年，公司将账龄1年以上的应收账款视为逾期。由于军工客户内部结算审批程序复杂等原因，公司存在部分应收账款逾期情况。截至2024年6月30日，公司前五大欠款方的逾期情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	下属企业名称	逾期金额	是否存在回款风险
中国航空工业集团有限公司下属企业	客户3	300.89	回款风险较小
	客户2	293.95	回款风险较小
	客户11	40.86	回款风险较小
	客户1	35.33	回款风险较小
	客户7	33.76	回款风险较小
	客户9	18.02	回款风险较小
	客户8	13.01	回款风险较小
	客户16	11.43	回款风险较小
	客户17	11.17	回款风险较小
	客户6	9.05	回款风险较小
	客户18	3.81	回款风险较小
	客户22	0.003	回款风险较小
中国电子科技集团有限公司下属企业	客户24	105.12	回款风险较小
	客户26	58.63	回款风险较小
	客户28	52.55	回款风险较小
	客户25	26.92	回款风险较小
	客户33	21.06	回款风险较小
	客户34	18.10	回款风险较小
	客户38	11.84	回款风险较小
	客户41	8.61	回款风险较小
	客户23	7.64	回款风险较小
	客户29	6.72	回款风险较小
	客户39	6.14	回款风险较小
	客户27	0.46	回款风险较小
北京航空航天大学	北京航空航天大学	1,253.00	回款风险较小
中国兵器工业集团有限公司下属企业	客户45	386.63	回款风险较小
	客户47	70.92	回款风险较小
	客户48	16.32	回款风险较小
	客户50	5.08	回款风险较小
陕西长岭电子科技有限责任公司下属企业	陕西长岭电子科技有限责任公司	293.63	回款风险较小
合计		3,120.65	-

前五大欠款方存在逾期情况的客户主要为军工集团下属企业，公司的军工客户一般根据自身军事经费、总装产品完工进度、采购资金预算管理等安排货款结算，客户内部付款审批流程较长，资金结算程序较为复杂，导致应收账款回款时间较长，但军用电子元器件可靠性检测行业准入门槛较高，客户的检测频率较高，客户粘性较强，尤其是军工企业信用具有较强的保证，信誉良好，应收账款无法收回的风险较小。北京航空航天大学是中央直管高校，其存在逾期应收账款的主要原因为北京航空航天大学与其下游客户尚未完成相关项目的结算和审批工作，也未与其下游客户进行最终的价款结算，进而未能给公司回款。目前公司与前五大欠款方的合同正常履行中，不存在纠纷情形，军工行业一般不存在对回款提供担保的惯例，前五大欠款方对公司未提供担保措施或回款安排。

公司目前采取的催款措施如下：

1、根据不同客户性质及回款特点，采取电话沟通、上门拜访等沟通方式，积极催款；

2、公司制定了应收账款管理办法，销售人员对其经办业务的应收账款全程负责，针对长账龄应收账款设立专人跟踪收款，对于逾期严重的应收账款，会采取催款函、律师函等进一步的措施。

公司前五大欠款方存在逾期情况的客户主要为军工集团下属企业、中央直管高校、地方国有企业，该等客户的资金实力雄厚，信誉及资信状况良好，无证据表明其发生经营恶化情况，因此公司按正常的销售流程管理。

（四）结合公司本期收入大幅下滑，说明公司应收账款与收入变动的匹配性，是否存在全部或部分无法收回的风险。

公司应收账款的账面余额、营业收入的金额及其变动情况如下表所示：

单位：万元

项目	2024年6月30日/2024年1-6月	2023年6月30日/2023年1-6月	变动比例
期末应收账款账面余额	20,798.32	27,555.79	-24.52%
其中：一年以内的应收账款账面余额	12,150.86	24,002.98	-49.38%
营业收入	5,559.33	11,047.21	-49.68%

公司2024年6月30日应收账款余额较2023年6月30日下降了24.52%，账龄在一年以内的应收账款余额较上期减少了11,852.12万元，同比下降了49.38%。2024年1-6月的营业收入较上期下降49.68%，与公司一年以内的应收账款变动幅度一致。

公司应收账款余额下降幅度小于收入下降幅度的主要原因系公司下游客户以军工行业客户为主的特点所致，公司客户主要为军工集团下属企业以及为军工企业配套的电子厂商，客户内部付款审批流程较长，资金结算程序较为复杂，公司的实际回款周期受到了军工配套企业层级下游环节客户的整体影响，导致部分客户的实际付款周期放缓最终导致本期及往期的客户销售回款时间较长。

从客户结构来看，公司的主要客户应收账款为军工集团下属企业以及为军工企业配套的电子厂商，客户信誉良好，经营状况相对稳定，偿债能力较强，应收账款无法收回的风险较小。同时，公司与应收账款的主要客户合作关系良好，应收账款质量整体较高，全部或部分无法收回的风险较小。公司已在2024年半年度报告之“应收票据及应收账款余额较大的风险”中披露了“公司应收票据和应收账款可能存在发生坏账的风险”。

二、保荐机构核查意见

（一）核查程序

1、获取并查阅公司2024年6月末前五大应收账款客户明细表，分析应收账款前五大客户的交易内容、销售收入金额及确认时间、截至目前回款情况等，访谈公司高级管理人员，了解前五大应收账款客户回款较慢的原因及合理性；

2、获取并查阅公司2024年6月末前五大应收账款客户的销售合同，了解合同约定的回款安排；

3、通过公开渠道查询2024年6月末应收账款前五大客户企业信用报告，核实该等客户与公司是否存在关联关系；

4、获取并查阅公司2024年6月末应收账款坏账准备明细表，访谈公司高级管理人员，了解坏账准备的计提政策，了解是否存在账龄较长但未将其列入按照单项计提坏账准备的应收账款分类的情况及原因合理性；

5、查阅公司2024年6月末前五大应收账款欠款方逾期情况明细表，访谈公司高级管理人员，了解应收账款逾期的主要原因以及是否存在回款风险、公司是否已采取相应的催款措施，客户合同能否继续履行、欠款方是否提供担保措施或回款安排。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、公司已说明2024年6月末前五大大应收账款欠款方对应的销售情况；公司2024年6月末前五大大应收账款欠款方主要为军工集团下属企业以及为军工企业配套的厂商，公司的军工客户一般根据自身军事经费、总装产品完工进度、采购资金预算管理等安排货款结算，客户内部付款审批流程较长，资金结算程序较为复杂，回款较慢；公司2024年6月末前五大应收账款对应的客户与公司、控股股东、实际控制人不存在关联关系；

2、公司2024年6月末前五大应收账款欠款方且账龄在1年以上的客户主要为军工集团下属企业以及为军工企业配套的厂商，该等客户的资金实力雄厚，信誉及资信状况良好，无证据表明其发生经营恶化情况，公司预期其应收款项不能收回的风险较低，因此未将其列入按照单项计提坏账准备的应收账款分类，具有合理性；

3、公司已逐项说明2024年6月末前五大应收账款欠款方中的逾期情况，造成逾期的主要原因是公司前五大应收账款欠款方主要是军工集团下属企业以及为军工企业配套的厂商，该类军工客户回款时间较长，该等客户的资金实力雄厚，信誉及资信状况良好，回款风险较小，公司已采取相应的催款措施，欠款方不存对回款提供担保情形，公司目前与前五大应收账款欠款方的合同在正常履行中，未出现纠纷情形；

4、公司本期应收账款余额下降幅度小于收入下降幅度的主要原因系公司下游客户以军工行业客户为主的特点所致，公司应收账款的主要客户为军工集团下属企业以及为军工企业配套的电子厂商，该等客户的资金实力雄厚，信誉及资信状况良好，应收账款无法收回的风险较小。公司已在2024年半年度报告中对“公司应收票据和应收账款可能存在发生坏账的风险”进行了披露揭示。

5、关于存货。半年报显示，公司期末存货余额1,799.65万元，均为未结算报告对应的服务成本，期初该科目余额为564.50万元，增长幅度较大。请公司说明该存货的具体内容、较期初大幅增长的原因及期后结转情况。

【回复】：

一、公司说明

（一）说明该存货的具体内容、较期初大幅增长的原因

公司为第三方军用电子元器件可靠性检测机构，公司根据客户的检测需求提供可靠性检测服务，公司在接收待检样品后对样品进行确认，在样品确认满足客户检测需求后，根据工艺流程卡进行检测检验，最终出具检测报告，由于公司的业务特性决定了公司在生产环节主要使用相关检测设备，无需使用原材料。公司的服务成本实质上是出具检测报告相对应的人工成本、折旧费、房租费、水电费、委外检测费用等必要的成本支出总和。因此，公司期末的存货余额表示的是已完成检测尚未与客户结算所对应的服务成本。

2024年6月末，公司已完成检测尚未与客户结算所对应的服务成本合计为1,799.65万元，其中公司已经完成检测并发送给客户的检测报告所对应的服务成本为1,621.17万元。

环境试验业务的检测对象主要为部件或系统，由于环境试验的检测对象种类多，不同被测件由于产品特点、检测要求不同，被测件的数量单位难以统一，环境试验的数量不存在可比性，技术服务的数量难以量化。在不考虑环境试验和技术服务情况下，从期末数量和期末单位成本两个方面对公司2024年6月末存货余额增长的影响原因来看，2024年6月末存货余额的大幅增加主要原因是期末已完成检测但尚未与客户结算的电子元器件数量的增加，存货期末单位成本的增加对公司存货余额增加的影响相对较小。具体分析如下：

2024年6末公司存货余额较2023年末增长218.80%，大幅增长主要原因是期末已完成检测但尚未与客户结算的电子元器件数量的增加，从期末存货数量来看，2024年6月末已经完成检测但尚未与客户进行结算的电子元器件检测数量为513.68万只，较2023年末148.77万只增长245.28%，由于公司从事的军品业务配套层级相对较低，最终完成对账结算的时间是由客户结合其项目的开展和内部审批流程的进展来主导的，公司是根据客户要求提供的检测服务，存货余额表示的是已完成检测尚未与客户结算的服务成本，公司的业务特点决定了公司的存货余额均有客户订单支持，只是短期内未完成对账结算，从而导致2024年6月末存货余额增加。从2024年6月末存货单位成本的变动来看，2024年6月末存货单位成本2.39元/只，较2023年末增加8.64%，对2024年6月末存货余额大幅增加的影响相对较小。

（二）存货期后结转情况

2024年6月末公司已完成检测尚未与客户结算所对应的服务成本合计为1,799.65万元，截至2024年8月末，公司前述存货期后结转金额为558.33万元。

二、保荐机构核查意见

（一）核查程序

1、获取2024年6月末及2023年末存货余额明细表，分析期末存货数量和存货单位成本的变动及影响；

2、通过访谈公司财务总监，了解公司2024年6月末存货大幅增长的原因；

3、获取公司2024年7-8月存货结转明细，了解存货期后结转情况。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：2024年6末公司存货较期初大幅增长主要原因是期末已完成检测但尚未与客户结算的电子元器件数量的增加，由于公司从事的军品业务配套层级相对较低，最终完成对账结算的时间是由客户结合其项目的开展和内部审批流程的进展来主导的，公司是根据客户要求提供的检测服务，存货余额表示的是已完成检测尚未与客户结算的服务成本，公司的业务特点决定了公司的存货余额均有客户订单支持，只是短期内未完成对账结算，从而导致2024年6月末存货余额增加；截至2024年8月末，2024年6月末部分存货已结转成本并确认相对应的收入。

6、关于其他非流动资产。半年报显示，期末预付长期资产购置款5701万元，期初余额为2653万元，增幅较大。请公司：（1）列式预付长期资产购置款的交易对手方名称、交易背景、购置标的及用途、预付比例、账龄、合同签订时间、形成资产情况、剩余款项支付及预计结转时间等；（2）说明预付长期资产购置款大幅增长的原因及合理性。

【回复】：

一、公司说明

（一）列式预付长期资产购置款的交易对手方名称、交易背景、购置标的及用途、预付比例、账龄、合同签订时间、形成资产情况、剩余款项支付及预计结转时间等

报告期末，公司预付长期资产购置款5,700.72万元，金额50万以上的预付项目合计金额为5,042.44万元，占预付长期资产购置款的88.45%。具体情况如下表所示：

序号	交易对手方	2024年6月末预付款金额（万元）	交易背景	购置标的	用途	预付比例	账龄	合同签订时间	形成资产情况	剩余款项支付时间	预计转固时间
1	供应商1	1,246.80	电磁兼容测试系统		EMC电磁兼容试验	60.00%	1年以内	2023年12月	已到货正在安装，部分配件未到齐，预计2025年初验收转固	2025年3月	2025年1月
2	供应商1	823.20	电磁兼容场外测试车系统		EMC电磁兼容试验	60.00%	1年以内	2023年12月	已到货正在安装，部分配件未到齐，预计2025年初验收转固	2025年3月	2025年1月
3	供应商2	809.70	EMC测试系统		EMC电磁兼容试验	90.00%	1年以内	2023年11月	已到货安装完毕，正在调试，预计2024年12月完成验收转固	2024年12月	2024年12月
4	供应商3	576.80	环境试验箱		环境试验	40.00%	1年以内	2024年1月	已到货，由于部分设备指标未达标，正在调试，预计2024年11月完成验收转固	2024年12月	2024年11月
5	供应商2	524.84	5米法半电波暗室及屏蔽室建设		EMC电磁兼容试验	94.00%	1年以内；167.50万元；1-2年：357.34万元	2023年7月	已到货安装调试完毕，预计2024年10月完成验收转固	2024年12月	2024年10月
6	供应商4	476.10	电动振动台、气动式水平冲击响应谱试验系统、液压垂直冲击台、转臂离心试验机		环境试验	60.00%	1年以内	2024年3月	已到货，由于部分设备指标未达标，正在调试，预计2024年11月验收转固	2024年12月	2024年11月
7	供应商5	144.00	三综合试验箱		环境试验	60.00%	1年以内	2024年3月	已到货，正在调试，预计2024年11月完成验收转固	2024年12月	2024年11月
8	供应商2	110.19	5米法半电波暗室及屏蔽室建设-电力配套		EMC电磁兼容试验	72.00%	1年以内	2023年9月	已到货安装调试完毕，预计2024年10月完成验收转固	2024年12月	2024年10月
9	供应商6	92.80	十万级空天净试验室建设工程		环境试验	70.00%	1年以内；39.9万元；1-2年：52.9万元	2023年6月	已建设完成，2024年9月完成验收转固	2025年6月	已转固
10	供应商7	80.60	三温测试机械手及治具		可靠性测试筛选	61.72%	1年以内43.1万元；1-2年37.5万元	2022年10月	已到货安装完毕，正在调试，预计2024年10月验收转固	2024年12月	2024年10月
11	供应商8	80.00	模拟集成电路测试仪		可靠性测试筛选	100.00%	1年以内	2024年1月	已到货，2024年8月已完成验收转固	/	已转固
12	供应商9	77.41	晶圆MES系统软件		可靠性测试筛选	97.00%	1年以内11.41万元；1-2年66.00万元	2022年9月	已上线调试中，预计2024年10月投入使用，转无形资产	二次开发内容待正式上线后支付	2024年10月

（二）说明预付长期资产购置款大幅增长的原因及合理性。

2024年6月末，公司预付长期资产购置款5,700.72万元，较2023年末增长3,047.39万元，公司预付长期资产购置款大幅增长，主要原因如下：（1）公司募投项目正处于建设期，因募投项目建设所需公司采购EMC电磁兼容试验设备、环境试验工程及设备等，导致预付长期资产购置款增长较多；（2）2023年公司增资控股陕西海测后，为提升陕西海测在西北地区的环境试验服务竞争力，陕西海测于2023年8月搬迁至新厂房，并购置了多项环境试验设备，导致预付较多设备采购款；（3）公司购买的设备为专用设备，价值较高，安装及调试工作也较为复杂，验收周期较长，需向供应商预付设备采购款。2024年6月末公司预付长期资产购置款较期初大幅增长具有合理性。

二、保荐机构核查意见

（一）核查程序

1、取得并查阅公司2024年6末预付长期资产购置款明细及账龄明细表；

2、取得并查阅公司购置设备签署的采购合同；

3、取得并查阅预付长期资产购置款涉及的设备到货接收单，以及完成验收项目的验收单；

4、取得公司购买设备预付款项银行回单；

5、取得公司出具的关于预付长期资产购置款所采购设备的具体用途、目前进展情况以及预计转固时间等情况的说明；

6、访谈公司高级管理人员，核实了解预付长期资产购置款大幅增长的原因，目前进展情况以及预计转固时间。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：2024年6月末公司预付长期资产购置款大幅增长的原因为：（1）公司募投项目正处于建设期，因募投项目建设所需公司采购EMC电磁兼容试验设备、环境试验工程及设备等，导致预付长期资产购置款增长较多；（2）2023年公司增资控股陕西海测后，为提升陕西海测在西北地区的环境试验服务竞争力，陕西海测于2023年8月搬迁至新厂房，并购置了多项环境试验设备，导致预付较多设备采购款；（3）公司购买的设备为专用设备，价值较高、安装及调试工作也较为复杂、验收周期较长，需向供应商预付设备采购款。2024年6月末公司预付长期资产购置款较期初大幅增长具有合理性。

7、关于子公司业绩。陕西海测电子技术服务有限公司（以下简称海测电子）为公司非全资子公司，2022年、2023年、2024年上半年分别实现营业收入3774万元、2256万元、487万元，实现净利润1166万元、171万元、-279万元。2023年，公司通过增资形式收购海测电子，增资完成后公司持有的股权比例为51.67%。海测电子股东新余宇东智能研发中心（有限合伙）为公司董事曹小东关系密切的家庭成员施红卫所控制的企业，相关交易构成关联交易。请公司：（1）结合海测电子半年度主要财务数据和财务指标，说明公司增资后业绩持续大幅下滑，甚至由盈转亏的原因，下滑幅度与同行业可比公司是否一致；（2）结合海测电子的经营表现，说明前期增资估值是否合理，收购相关安排是否审慎。

【回复】：

一、公司说明

（一）结合陕西海测半年度主要财务数据和财务指标，说明公司增资后业绩持续大幅下滑，甚至由盈转亏的原因、下滑幅度与同行业可比公司是否一致

1、陕西海测2024年半年度主要财务数据及业绩大幅下滑的原因

2023年度、2024年上半年，陕西海测主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2024年1-6月	2023年度
营业收入	487.17	2,256.06
营业成本	294.18	1,001.08
毛利率	39.61%	55.63%
销售费用	144.92	344.38
管理费用	267.11	527.46
研发费用	145.23	168.55
财务费用	57.86	63.92
净利润	-279.47	171.63

陕西海测2024年上半年业绩下滑主要原因系营业收入大幅下降同时毛利率下降所致，具体说明如下：（1）营业收入下降，主要是受军工行业人事调整、武器装备型号调整等多因素影响，军工行业阶段性调整，行业上下游的订货需求量有所减少所致；（2）成本费用上升，陕西海测为提高在西北地区开展环境试验业务的市场竞争力，2023年下半年搬迁至新场地，且采购了较多环境试验设备，陕西海测进行了检测设备及场所方面的投入，使报告期内设备折旧及场所租赁费等成本费用上升；（3）营业收入下降、成本费用上升进而使整体毛利率下降，最终导致陕西海测2024年上半年净利润处于亏损状态。

2、下滑幅度与同行业可比公司是否一致

陕西海测与同行业可比公司西测测试、西安西谷、京瀚禹2024年上半年与2023年上半年经营业绩比较如下表所示：

单位：万元

项目	归母净利润			营业收入		
	2024年1-6月	2023年1-6月	增减幅度	2024年1-6月	2023年1-6月	增减幅度
西测测试	-4,913.57	-624.77	下降686.46%	22,217.53	11,508.73	上升93.05%
西安西谷	-2,449.81	-768.45	下降218.80%	4,384.32	8,619.00	下降49.13%
京瀚禹	4,057.98	6,396.53	下降36.56%	14,886.82	19,565.19	下降23.91%
陕西海测	-279.47	79.64	下降450.92%	487.17	765.88	下降36.39%

注：西安西谷、京瀚禹数据分别来源于上市公司旋极信息、北摩高科定期报告，西测测试数据来源于其定期报告

西测测试（301306.SZ）成立于2010年6月，2022年7月上市，主营业务是环境与可靠性试验、电子元器件检测筛选、电磁兼容性试验等检验检测服务。西安西谷成立于2000年12月，主要从事电子元器件测试、筛选、破坏性物理分析及相关技术服务，2015年11月，旋极信息（300324.SZ）收购西安西谷100%股权。京瀚禹成立于2008年7月，主要从事电子元器件的检测筛选、破坏性物理分等可靠性检测试验等服务，2020年9月，北摩高科（002985.SZ）收购京瀚禹51%股权，2024年1月，北摩高科收购京瀚禹36.75%股权，北摩高科目前持有京瀚禹87.75%股权。

从归母净利润下降幅度来看，同行业可比公司西测测试、西安西谷、京瀚禹2024年1-6月净利润均较上年同期大幅下滑，且西测测试、西安西谷均出现亏损，陕西海测净利润的变动趋势与同行业可比公司一致。从营业收入下滑幅度来看，西安西谷、京瀚禹2024年1-6月营业收入均较上年同期大幅下滑，陕西海测的变动趋势与同行业可比公司一致。西测测试2024年1-6月营业收入较上年同期增加，主要原因是电装业务收入增加所致，该业务不属于电子元器件可靠性检测业务，其业务是通过一定的技术手段将电子元器件、印刷电路板、结构件、导线、连接器等组合成具有独立电路功能的产品，西测测试的电装业务2024年1-6月发生金额10,096.83万元，较上年同期增加2557.55%。

综合来看，陕西海测2024年1-6月业绩的变动与同行业公司趋势一致，陕西海测的整体规模较小，抗风险能力较弱，业绩下降较为明显。

（二）结合陕西海测的经营表现，说明前期增资估值是否合理，收购相关安排是否审慎

1、陕西海测的经营表现

陕西海测2023年、2024年上半年业绩下降的主要原因是2023-2024年军工行业阶段性调整，行业上下游的订货需求量有所减少所致，陕西海测的整体规模较小、抗风险能力较弱，业绩下降较为明显。

2、陕西海测前期增资评估估值的合理性

（1）前期增资收购时陕西海测的评估结果

2023年5月，公司通过增资形式收购陕西海测，增资完成后公司持有股权比例为51.67%。根据上海立信资产评估有限公司（以下简称“立信评估”）于2023年5月22日出具的《成都思科瑞微电子股份有限公司拟了解价值所涉及的陕西海测电子技术服务有限公司可辨认净资产价值资产评估报告》（信资评报字[2023]第030053-1号），立信评估本次采用资产基础法进行评估，以被评估企业评估基准日的资产负债表为基础，分别对企业表内及可识别的表外各项资产、负债价值进行评估，以资产减负债后的结果最终确定净资产即股东全部权益价值。

经资产基础法评估，陕西海测在评估基准日2022年12月31日的资产总额账面值为5,646.12万元，评估值为7,102.25万元，增值1,456.13万元，增值率25.79%。负债总额账面值为2,309.78万元，评估值为2,309.78万元，无增减值。净资产账面值为3,336.34万元，评估值为4,792.47万元，增值额1,456.13万元，增值率43.64%，依据立信评估本次采用的评估方法、评估假设、评估依据等评估参数，陕西海测本次评估结果具有合理性。

（2）同行业公司估值的市净率

将公司本次增资收购陕西海测的估值对应的市净率与同行业可比公司进行比较，具体情况如下表所示：

公司简称	市净率（PB）	备注
西测测试	2.96倍	根据评估基准日的市值除以账面净资产计算的市净率
京瀚禹	2.61倍	根据北摩高科收购京瀚禹少数股权时的评估值除以账面净资产计算的市净率
陕西海测	1.44倍	根据思科瑞增资收购陕西海测时的评估值除以账面净资产计算的市净率

根据北摩高科2024年3月19日披露的《关于收购控股子公司北京京瀚禹电子工程技术有限公司少数股东股权的公告》，2024年1月，北摩高科收购京瀚禹36.75%股权，根据中勤资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（中勤评报字【2024】第024号），于评估基准日2024年1月31日，京瀚禹评估前的股东全部权益账面价值为63,234.81万元，评估值为164,900.00万元，北摩高科本次收购京瀚禹少数股权估值对应的市净率为2.61倍，北摩高科本次交易为最近的一次收购同行业公司的并购交易。

公司本次增资收购陕西海测，根据立信评估出具的评估报告，于评估基准日2022年12月31日，陕西海测净资产账面值为3,336.34万元，评估值为4,792.47万元，计算对应的市净率为1.44倍。西测测试为同行业上市公司，于评估基准日2022年12月31日，计算的市净率为2.96倍。

公司增资收购陕西海测时估值的市净率倍数低于北摩高科收购同行业公司京瀚禹少数股权时估值对应的市净率，亦低于同行业可比上市公司西测测试于评估基准日的市净率。京瀚禹的规模、市场地位、经营能力等方面强于陕西海测，上市公司西测测试在公司规模、股份流动性、经营能力等方面均强于陕西海测，陕西海测的估值倍数低于京瀚禹和西测测试，陕西海测的评估结果具有合理性。

综上，立信评估采用资产基础法对陕西海测进行评估，于评估基准日，采用的评估方法、评估假设、评估依据等评估参数适当，评估结果合理，评估值对应的市净率均低于同行业公司京瀚禹和西测测试，估值具有合理性。陕西海测2023年、2024年上半年业绩下降主要原因是受2023-2024年军工行业阶段性调整，行业上下游的订货需求量有所减少所致。评估机构采用的资产基础法对陕西海测进行评估时，并未对陕西海测整体未来经营业绩进行预测，收购后陕西海测受下游军工行业调整影响只是经营业绩阶段性地表现不佳，陕西海测进行了环境试验设备及租赁场所等方面投入，环境可靠性试验能力已有较大提升，随着下游军工行业景气度的回升，陕西海测盈利能力将逐步恢复。

3、本次收购相关安排是否审慎

公司2023年5月增资收购陕西海测是基于公司发展战略和实际经营的需要，公司主营业务主要集中于军用电子元器件的可靠性检测、DPA、失效分析等领域，公司在增资收购陕西海测之前尚未具备专业、完备的环境试验场地与设备，也未建立完备的环境试验服务体系。陕西海测专业从事各类产品环境与可靠性试验，为客户提供从部件到系统及大型整机全方位的可靠性解决方案，公司增资收购陕西海测，将使公司扩大了可靠性检测服务范围。公司增资控股陕西海测后，陕西海测通过场地及环境试验设备方面的投入将扩大环境试验的规模，陕西海测将成为公司环境试验业务在西北地区的重要战略布局。

公司与陕西海测的主营业务均属于可靠性检验相关业务，公司与陕西海测的主营业务在可靠性系统工程中分属不同的阶段，双方可以在市场布局、技术研发等方面实现资源共享、优势互补，发挥明显的协同效应。本次交易可扩展公司业务范围，增强公司的盈利和抗风险能力，对公司加快建设一流的可靠性检测平台具有重要的意义。公司本次增资收购陕西海测的安排符合公司战略发展目标，是审慎的。

二、保荐机构核查意见

（一）核查程序

1、获取并审阅了陕西海测2023年、2024年上半年的财务报表，结合主要财务数据分析业绩下滑的原因；

2、获取并审阅了上海立信资产评估有限公司出具的《成都思科瑞微电子股份有限公司拟了解价值所涉及的陕西海测电子技术服务有限公司可辨认净资产价值资产评估报告》（信资评报字[2023]第030053-1号），了解评估报告中所载的评估方法的选用、评估假设、评估依据、评估程序及实施过程、账面值和评估值等，了解评估值的合理性；

3、通过公开信息查阅陕西海测同行业可比公司的情况，2023年1-6月、2024年1-6月主要财务数据等信息，对比分析陕西海测与同行业可比公司业绩波动情况的原因及合理性；

4、访谈公司管理层，了解公司增资收购陕西海测并取得控制权的具体考虑，了解陕西海测业绩波动原因。

（二）核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、陕西海测2024上半年业绩下滑主要原因是受军工行业阶段性调整影响，行业上下游的订货需求量有所减少所致，导致