

关于扬州万方科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函的回复

中天运[2023]审字第 90064 号附 7 号

深圳证券交易所：

根据贵单位 2023 年 4 月 10 日下发的《关于扬州万方科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2023〕010133 号，以下简称“落实函”）的要求，中天运会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为扬州万方科技股份有限公司（以下简称“万方科技”“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的申报会计师，会同发行人、保荐机构招商证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”“保荐人”或“招商证券”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，对落实函相关问题逐项进行了落实，现对落实函回复如下，请审阅。

如无特别说明，本回复所用简称与《扬州万方科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本回复所用的字体：

字体	含义
黑体加粗	落实函所列问题
宋体	对落实函所列问题的回复
楷体加粗	对招股说明书的修改、补充

4. 关于业绩波动与业务可持续性

申报材料及审核问询回复显示：

(1) 报告期各期，发行人主营业务收入分别为 30,651.91 万元、66,746.23 万元和 63,897.55 万元，扣非归母净利润分别为 952.57 万元、15,309.87 万元和 9,893.24 万元，营业收入及净利润波动主要受自主可控信息化装备业务收入变动影响；报告期内细分产品收入存在较大波动。

(2) 报告期各期，发行人按照暂定价结算的收入金额分别为 24,509.16 万元、61,827.78 万元和 57,543.96 万元，占主营业务收入的比例分别为 79.96%、92.63%和 90.06%，以上按暂定价结算的产品在报告期内均未完成审价。

(3) 发行人 2022 年 12 月收入占比为 18.56%，相较 2021 年 12 月的 7.88% 大幅上升。

请发行人：

(1) 结合报告期内业绩波动原因、主营产品需求变动趋势、在手订单变动情况、新老型号产品供货周期、同行业可比公司业绩及业绩预计情况等，进一步说明发行人主营产品后续销售的持续性，是否存在业绩大幅下滑风险。

(2) 结合相关因素进一步说明以暂定价格确认收入的比例较高且高于同行业公司的原因及合理性；结合相关暂定价格的确定方式、主体及其效力、最终需方是否参与暂定价的确定等，说明影响未来暂定价格与审定价格差异的主要因素及风险，军方对总体单位审定价格变化对发行人的传导机制及影响。

(3) 结合相关因素量化分析 2022 年 12 月收入金额及占比相较 2021 年 12 月大幅上升的原因及合理性，是否存在提前确认收入的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、结合报告期内业绩波动原因、主营产品需求变动趋势、在手订单变动情况、新老型号产品供货周期、同行业可比公司业绩及业绩预计情况等，进一步说明发行人主营产品后续销售的持续性，是否存在业绩大幅下滑风险。

从报告期内业绩变动原因来看，报告期内，发行人业绩波动主要受国防大系统或大项目调试、部署时间窗口，军方整体部署、列装计划、经费安排，发行人产品结构和研发进程等多种原因影响，符合军工行业的特征；此外，通常军品配套周期相对较长，而报告期期间相对较短，若拉长至整个配套周期来看，相关产品将持续贡献业绩，因此前述原因对发行人主营产品后续销售的可持续性影响相对较小。

从主营产品需求变动趋势来看，发行人的产品主要配套军队重点型号和重点工程，并在其中的关键、核心业务节点或流程中发挥作用，这些重点型号和工程经过军队机关组织的详细充分论证和严格立项审批流程，属于国家行为，通常以长远规划为基础，具备持续建设和迭代需求，报告期内，发行人已实现销售的主要产品及目前在研的主要产品未来需求趋势整体良好，是发行人主营产品后续销售持续性的有利保证。

从在手订单变动情况来看，2022年12月31日，发行人在手订单合计金额为48,208.20万元，较2022年6月末的在手订单金额增加21.15%，发行人在手订单储备相对充足，预计将在2023年内实现收入，此外发行人2023年度内预计仍将陆续取得部分产品在手订单并在本年度内确认相关收入，是发行人主营产品后续销售可持续性的具体依据。

从新老型号产品供货周期来看，发行人主要产品生命周期一般为5-20年，报告期内的主要产品中自主可控信息化装备产品的后续供货周期主要为3-5年，航空航天特种保障车辆产品的后续供货周期主要为10年左右，无线通信装备产品的后续供货周期主要为5年左右，发行人产品未来供货周期较长且具有持续采购需求，因此发行人主营产品后续销售具有可持续性。

从同行业可比公司业绩及业绩预计情况来看，报告期内，同行业可比公司营业收入和净利润变动情况差异较大，主要系由于其发展阶段、产品阶段以及具体产品、下游客户均存在差异所致。2021年发行人营业收入和净利润增幅显著高于同行业可比公司主要系由于：①产品阶段差异，发行人经过多年的研发积累和技术储备，主要产品陆续批产；②发展阶段差异，发行人报告期内经历了高速增长期，因此报告期初营业收入和净利润基数相对较低，使得增长幅度相对较大；③产品类型和结构以及下游客户均存在差异，导致各公司产品具体需求和列装计

划存在差异。从各军工行业业绩和惯例来看，通常行业内企业的业绩规模在经历快速增长期之后，将在一定阶段内保持相对稳定，并随行业整体趋势略有波动。

具体分析如下：

（一）报告期内业绩波动原因合理

报告期内，发行人业绩波动主要受国防大系统或大项目调试、部署时间窗口，军方整体部署、列装计划、经费安排，发行人产品结构和研发进程等多种原因影响，符合军工行业的特征；此外，通常军品配套周期相对较长，而报告期间相对较短，若拉长至整个配套周期来看，相关产品将持续贡献业绩，因此前述原因对发行人主营产品后续销售的可持续性影响相对较小。

1、报告期内整体业绩波动原因及合理性

报告期内，发行人总体经营业绩如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
营业收入	63,897.55	66,746.23	30,651.91
营业成本	34,004.77	30,973.21	19,322.72
营业利润	11,611.14	17,204.31	1,084.62
利润总额	11,605.29	17,136.34	1,067.34
净利润	10,783.10	15,784.47	1,265.59
扣非净利润	9,893.24	15,309.87	952.57

2021 年发行人营业收入和净利润大幅增长，主要原因为发行人综控类设备 A 于 2020 年 11 月完成研发并在 2021 年对航天科技 A 单位实现了批产销售，金额为 36,260.00 万元。2022 年发行人营业收入和净利润有所下滑，主要原因为 2022 年发行人对航天科技 A 单位销售的综控类设备 A 的收入下降为 9,940.00 万元。综控类设备 A 为配套某系统产品，根据该系统的计划安排，2021 年为该系统前期建设所需的各类配套设备订购、生产和集中交付年，因此 2021 年订购综控类设备 A 较多；2022 年为该系统的试验、部署年，因此 2022 年订购综控类设备 A 的数量较少。2023 年发行人向航天科技 A 单位配套的综控类设备 A 及其相关产品已启动新系统建设并将进入批量订购、生产和交付周期。截至报告期末，航天科技 A 单位在手订单 19,587.73 万元，其中综控类设备 A 及其改进型号和配件产

品等订单金额预计为 16,022.12 万元，后续销售具有可持续性。

2、报告期内具体产品波动原因及合理性

具体到主要产品上，报告期内公司自主可控信息化装备、航空航天特种保障车辆、无线通信装备单期确认收入在 1,000.00 万元以上（含）的主要产品共 25 种，确认的收入金额分别为 23,272.22 万元、58,277.41 万元和 51,022.34 万元，占当期营业收入的比例分别为 75.92%、87.31%和 79.85%，主要产品的收入波动原因及对未来销售可持续性的影响如下：

①发行人部分产品随国防大系统或大项目存在一定的调试、部署时间窗口，且产品订单受军方整体部署、列装计划、经费安排等影响亦存在一定的波动性，该原因会影响到发行人产品收入的年度分布，但对未来整体销售的可持续性影响相对较小。

②发行人部分产品为报告期内研发批产定型产品，报告期中后期才开始实现批产销售收入，该原因不影响发行人主要产品未来销售的可持续性。

③发行人部分产品定制化特征较为明显，由于不同客户针对同类产品或同一客户针对不同批次产品均有可能提出不同需求，导致具体产品的型号改进、配置或参数存在部分调整情形，从而构成新的产品型号，而原产品型号则呈现出收入大幅下滑的情形；该原因虽然会导致原型号产品的收入出现下滑，但会同样增加新型号产品未来的收入规模，整体上不影响发行人主要产品未来销售的可持续性。

④发行人部分产品由于客户不同或者用途差异导致经费情况不同，从而导致同一产品在不同年度签订的合同暂定价存在差异；由于报告期内发行人暂定价整体上处于合理略偏低水平、军工行业历史经验表明审价结果大幅低于暂定价的概率很低且发行人历史审价结果均高于暂定价，发行人已确认收入发生重大转回的风险较小，不会对未来主要产品销售的可持续性产生重大不利影响。

⑤由于发行人较强的技术研发实力和产品交付能力，部分客户指定发行人研制适用范围更为特殊的专供产品，通常仅向一家客户供货且批次相对较少，此类情况主要发生在信息安全基础平台类产品，收入占比较小且该类产品亦已经以新型号产品开始实现批产销售，因此对未来主要产品销售的可持续性影响相对较小。

报告期各期主要产品收入及其对应的波动原因具体如下：

单位：万元

产品一级分类	产品二级分类	主要产品名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	收入波动主要原因
自主可控信息化装备	综控类设备	综控类设备 A	9,940.00	36,260.00	-	①和②
		综控类设备 A-模块 A	6,003.54	8,064.00	-	
		综控类设备 A（Y）	-	-	1,305.00	
		综控类设备 A（G）	1,115.04	-	-	
	指控类设备	指控类设备 D	-	1,955.40	2,367.57	①和④
		指控类设备 A-1 型	-	1,890.00	-	①和②
		指控类设备 A-2 型	1,470.00	-	-	
		指控类设备 A-3 型	2,700.00	-	-	
		指控类设备 A（G）	2,123.89	-	-	
	通控类设备	通控类设备 E	172.57	1,059.00	950.00	①和④
		通控类设备 B	-	456.00	2,360.00	
		通控类设备 D	2,453.61	64.20	4,194.40	
	其他	通用计算机服务器及网络设备 B	1,606.00	-	-	①
		通用计算机服务器及网络设备 H	3,328.00	-	1,664.00	
		加固计算机服务器及网络设备 Y	1,334.07	-	-	①和②
		信息安全基础平台 A	486.58	287.61	2,064.33	①、③和⑤
		信息安全基础平台 B	2,847.43	-	-	①、②、③和⑤

产品一级分类	产品二级分类	主要产品名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	收入波动主要原因
航空航天特种保障车辆	飞机发动机拆装车	发动机拆装车 C	1,157.55	1,416.00	1,258.00	波动较小
	电动挂弹车	电动挂弹车 A	4,977.60	2,420.00	4,356.00	①
		电动挂弹车 B	1,170.00	819.00	117.00	
无线通信装备	超短波电台	超短波电台 E	3,974.94	649.20	2,259.73	①和③
		超短波电台 A	-	1,148.40	376.20	
		超短波电台 T	2,934.96	-	-	①、②和③
		超短波电台 U	1,226.55	-	-	
	对空通信车	对空通信车 A	-	1,788.60	-	①和②

注：综控类设备 A-模块 A 为综控类设备 A 的子模块，综控类设备 A（Y）为综控类设备 A 的试制批次产品，指控类设备 A（G）为综控类设备 A 的国产化产品，下同。

（二）主营产品未来需求趋势整体良好

发行人的产品主要配套军队重点型号和重点工程，并在其中的关键、核心业务节点或流程中发挥作用，这些重点型号和工程经过军队机关组织的详细充分论证和严格立项审批流程，属于国家行为，通常以长远规划为基础，具备持续建设和迭代需求，报告期内，发行人已实现销售的主要产品及目前在研的主要产品未来需求趋势整体良好，是发行人主营产品后续销售持续性的有利保证。

1、存量产品未来可持续贡献收入

发行人存量产品技术含量、质量等级和定制化程度较高，且通常配套于周期较长的重点型号和重点工程，后续配套供货周期较长，未来可持续贡献收入。报告期内，发行人销售的主要产品的需求变动情况主要体现为报告期内收入变动情况，详见本题第 1 问第 1 小问；未来三年（2023 年至 2025 年），发行人预计前述主要产品合计仍将贡献约 93,500.00 万元营业收入（根据各存量主要产品市场中位值计算），未来需求趋势良好，具体情况如下：

产品一级分类	产品二级分类	目前所处的阶段及未来销售变动趋势	预计未来供货周期	预计 3 年市场空间（2023 年至 2025 年）
自主可控信息化装备				
综控类设备	1、综控类设备 A 2、综控类设备 A-模块 A 3、综控类设备 A（Y） 4、综控类设备 A（G）	持续采购中，该项目目前已经完成定型。发行人正在进行该项目的持续改进（全国产化替代设备的研制工作）。	3-5 年	A
指控类设备	指控类设备 D	持续采购中，该项目目前已经完成定型，预计“十四五”期间会进行新一代产品的定型和批产工作。	3-5 年	B+
	1、指控类设备 A-1 型 2、指控类设备 A-2 型 3、指控类设备 A-3 型 4、指控类设备 A（G）	持续采购中，该项目目前已经完成定型。发行人正在进行该项目的持续改进（全国产化替代设备的研制工作）。	3-5 年	B+
通控类设备	1、通控类设备 E 2、通控类设备 B 3、通控类设备 D	持续采购中，该项目目前已经完成定型。该装备基于统一的设计规范进行设计，通用性强，已经装备多个型号项目，后续新的型号项目可以直接选用该设备。	3-5 年	A
其他	通用计算机服务器及网络设备 B	预计“十四五”期间会有少量后续采购。	3-5 年	C
	通用计算机服务器及网络设备 H	预计“十四五”期间会有少量后续采购。	3-5 年	B
	加固计算机服务器及网络设备 Y	持续采购中，发行人正在进行该项目的持续改进（全国产化替代设备的研	3-5 年	C

产品一级分类	产品二级分类	目前所处的阶段及未来销售变动趋势	预计未来供货周期	预计 3 年市场空间 (2023 年至 2025 年)
		制工作)。		
	信息安全基础平台 A	预计后续该类产品将以新型号产品销售。	1-2 年	C
	信息安全基础平台 B	预计“十四五”期间会有少量后续采购。	3-5 年	C
航空航天特种保障车辆				
飞机发动机拆装车	发动机拆装车 C	该产品处于批量列装期, 预计销售会有增长。	10 年左右	B+
电动挂弹车	电动挂弹车 A	该产品处于稳定量产期, 预计销售较为稳定。	10 年左右	B+
	电动挂弹车 B	该产品处于稳定量产期, 预计销售较为稳定。	10 年左右	B+
无线通信装备				
超短波电台	超短波电台 E	该产品处于批量列装期, 目前销售较为稳定。	5 年左右	B
	超短波电台 A	该产品处于批量列装期, 目前销售较为稳定。	5 年左右	C
	超短波电台 T	该产品处于批量列装期, 目前销售较为稳定。	5 年左右	C
	超短波电台 U	该产品处于批量列装期, 目前销售较为稳定。	5 年左右	C
对空通信车	对空通信车 A	该产品处于批量列装期, 目前销售较为稳定。	3 年以内	B

注 1: A+: 预计营收 2 亿元以上; A: 预计营收 1~2 亿元; B+: 预计营收 5,000 万元~1 亿元; B: 预计营收 3,000~5,000 万元; C: 预计营收 1,000~3,000 万元, 下同;

注 2: 上述预计仅为发行人根据目前既有情况的合理估计, 但由于军工行业受到军队列装采购计划影响较大, 可能会出现部分产品后续实际需求与预估需求产生较大差异的情况, 下同。

2、新研产品未来可逐渐实现批产

新产品的陆续定型批产是报告期内业绩增长的主要来源, 发行人正在开展的新产品研发工作亦成为未来新的业绩增长点。根据各新研产品市场空间中位值计算 (A+类按预计营业收入下限 2 亿元测算), 发行人预计未来三年 (2023 年至 2025 年) 主要新研产品合计将贡献约 151,000.00 万元营业收入, 具体情况如下:

序号	产品种类	产品名称	项目具体进展	产品功能及应用场景	定位	主要业绩贡献时间
1	自主可控信息化装备	XX 综合控制组合 I 型、II 型、III 型、IV 型	已经完成研制阶段产品交付和系统联试联调, 正在进行小批量产品的试生产工作。	该产品可应用于导弹武器系统、发射车、指挥车等场景, 实现对武器系统指挥控制、数据通信及现场环境信息采集等功能。	A+	2023 年度 2024 年度 2025 年度
2	自主可控信息化装备	XXX 服务器系统、XXX 便携式任务规划站、XXX 可搬移任务规划站	已经完成招投标工作, 正在开展产品样机研制工作。	该系列产品可形成一套完整的智能化云端任务规划基础平台, 主要应用于便携式指挥所、指挥车等场景, 实现对战场的信息处理、信息显示、数据通信等功能。	A	2024 年度 2025 年度
3	自主可控信息化装备	XX 控制组合 (X)	已经完成样机的研制工作, 正在配合总体进行试验验证工作。	该产品可应用于导弹武器系统、发射车、指挥车等场景, 实现对武器系统指挥控制、数据通信及现场环境信息采集等功能。	A	2023 年度 2024 年度 2025 年度
4	自主可控信息化装备	XX 集控装置组合	正在进行小批量产品的试生产工作。	该产品可应用于导弹武器系统、发射车、指挥车等场景, 实现对武器系统指挥控制、数据通信及现场环境信息采集等功能。	A	2023 年度 2024 年度 2025 年度
5	自主可控信息化装备	集群服务器	已经完成研制阶段产品交付和系统联试联调, 正在进行小批量产品的试生产工作。	该产品可应用于指挥车、勤务车、指挥所等场景, 实现对指挥系统的数据处理、信息显示、数据存储等功能。	A	2023 年度 2024 年度 2025 年度
6	自主可控信息化装备	计算模块(国产化)	已经完成产品研制工作并交付总体单位, 正在开展系统联试联调工作。	该产品可应用于车载加固、固定指挥所等场景, 实现对战场信息处理、数据存储、指挥控制等功能。	A	2023 年度 2024 年度 2025 年度
7	自主可控信息化装备	XX-37 综合控制组合	已经完成研制阶段产品交付, 正在配合系统进行联试联调工作。	该产品可应用于导弹武器系统、发射车、指挥车等场景, 实现对武器系统指挥控制、数据通信及现场环境信息采集等功能。	B+	2024 年度 2025 年度
8	自主可控信息化装备	综合控制组合	已经完成演示验证阶段样机研制工作, 正在配合总体单位进行试	该产品可应用于导弹武器系统、发射车、指挥车等场景, 实现对武器系统指挥控制、数据通信及现场环境信息采集等功能。	B+	2025 年度

序号	产品种类	产品名称	项目具体进展	产品功能及应用场景	定位	主要业绩贡献时间
			验验证。			
9	无线通信装备	综合数据链超短波对空台	正在进行招投标工作，并开展样机比测工作。	该产品可应用于目标引导、空降指挥、应急通信、护航编队等场景，具有话音和数据通信功能、明密通信功能、组网功能和自检功能。	B+	2025 年度
10	自主可控信息化装备	“XX-XX”一体化通信单元国产化	正在开展产品样机研制工作。	该产品可应用于指挥车、发射车、通信车等场景，实现对通信系统中的数据传输、信道控制、组网控制等功能。	B+	2023 年度 2024 年度 2025 年度
11	航空航天特种保障车辆	装置支撑架车	正在开展样机方案设计工作，并进行样机的研制工作。	该产品可应用于武器系统地面保障场景，用于实现装置的短途运输，具有滚装以及减振功能，同时支持双车联动工作以及单车工作状态，进行全方位移动。	B	2024 年度 2025 年度
12	自主可控信息化装备	XX 服务器	已经完成样机的研制工作，正在配合总体进行试验验证工作。	该产品可应用于指挥车、勤务车、指挥所等场景，实现对指挥系统的数据处理、信息显示、数据存储等功能。	B	2023 年度 2024 年度 2025 年度
13	自主可控信息化装备	“XX-XX”综合显控终端	正在进行产品研制工作，准备交付总体单位进行样机联试联调。	该产品可应用于携行办公、野外作战、车载加固、指挥控制等多种场景，实现信息传输与数据处理、视频图像处理、检索等功能。	B	2023 年度 2024 年度 2025 年度
14	自主可控信息化装备	电源模块(国产化)	已经完成产品的研制工作，正在配合总体单位进行样机联试联调。	该产品可应用于车载加固、固定指挥所等场景，满足信息系统中集成化设备各业务模块的集中供电功能，保证系统中各模块的稳定、有效运行。	B	2023 年度 2024 年度 2025 年度
15	无线通信装备	超短波电台	正在开展产品样机研制工作。	该产品可应用于目标引导、空降指挥、应急通信、护航编队等场景，具有话音和数据通信功能、明密通信功能、组网功能和自检功能。	C	2024 年度 2025 年度
16	航空航天特种保障车辆	贮运一体减振平台	正在开展样机方案设计工作，正在进行样机的研制工作。	该产品可应用于武器系统地面保障场景，实现装置的短途运输，具有滚装以及减振功能，同时支持双车联动工作以及单车工作状态，能够	C	2024 年度 2025 年度

序号	产品种类	产品名称	项目具体进展	产品功能及应用场景	定位	主要业绩贡献时间
				进行全方位移动。		
17	自主可控信息化装备	XX 控制系统	已经完成原型软件的研制工作，正在配合总体进行软件联调工作。	该产品可应用于指挥控制场景，采用插件式集成框架设计，基于子程序模板快速迭代开发各个功能插件模块，提供轻量标准的插件间通信方式，支持图形界面配置插件布局。	C	2023 年度 2024 年度 2025 年度
18	自主可控信息化装备	通用显控终端	已经完成产品研制工作，正在配合总体单位进行样机联试联调。	该产品可应用于携行办公、野外作战、车载加固、指挥控制等多种场景，实现信息传输与数据处理、视频图像处理、检索等功能。	C	2024 年度 2025 年度
19	自主可控信息化装备	“XX-XXH” 综合控制组合	已经完成产品研制工作，正在配合总体单位进行样机联试联调。	该产品可应用于导弹武器系统、发射车、指挥车等场景，实现对武器系统指挥控制、数据通信及现场环境信息采集等功能。	C	2024 年度 2025 年度

（三）发行人在手订单充足

2022 年 12 月 31 日，发行人在手订单合计金额为 48,208.20 万元，较 2022 年 6 月末的在手订单金额增加 21.15%，其中自主可控信息化装备在手订单 36,914.18 万元，占比 76.57%；航空航天特种保障车辆在手订单 7,967.79 万元，占比 16.53%；无线通信装备在手订单 3,326.23 万元，占比 6.90%。发行人在手订单储备相对充足，预计将在 2023 年内实现收入。此外，发行人 2023 年内预计仍将陆续取得部分产品在手订单并在本年度内确认相关收入，因此发行人主营产品后续销售具有可持续性。

发行人各类产品在手订单具体情况及变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年末	2022 年 6 月末
自主可控信息化装备	36,914.18	32,266.35
航空航天特种保障车辆	7,967.79	4,365.07
无线通信装备	3,326.23	3,160.40
合计	48,208.20	39,791.82

（四）新老型号产品未来供货周期较长且具有持续采购需求

发行人主要产品生命周期一般为 5-20 年，报告期内的主要产品中自主可控信息化装备产品的后续供货周期主要为 3-5 年，航空航天特种保障车辆产品的后续供货周期主要为 10 年左右，无线通信装备产品的后续供货周期主要为 5 年左右，发行人产品未来供货周期较长且具有持续采购需求，因此发行人主营产品后续销售具有可持续性。

首先，发行人的产品主要配套军队重点型号和重点工程，并在其中的关键、核心业务节点或流程中发挥作用，这些重点型号和工程经过军队机关组织的详细充分论证和严格立项审批流程，属于国家行为，通常以长远规划为基础，其持续建设和迭代周期较长，因此发行人主要产品定型批产后在配套周期内具有持续采购需求；其次，发行人主要产品会根据终端客户列装计划分批或分期次配套，如发行人主要产品综控类设备 A 在 2021 年至 2022 年主要为第一期配套过程，预计 2023 年下半年将进入第二期配套过程，因此其需求本身在配套周期内具备一定的持续性；此外，存在部分产品在配套周期尾期采购规模下降的情形，但一般

会以改进型号或新型号产品形式更迭，且考虑到信息装备的延展性、兼容性、一致性以及定型系统产品的稳定性，军品配套周期后亦主要由原供应商进行更新迭代。

具体到三个产品类别，自主可控信息化装备配套周期一般为 5-10 年，目前主要产品大多在配套周期初期分批供货过程中，该阶段以增量需求为主且将有持续采购需求，预计 2025 年后相关产品将分批进入更新迭代周期，该阶段以存量替代为主且将进入新一轮持续供货周期，因此该类产品后续将在增量供应和存量替代的良性滚动过程中持续供货，采购规模不会随时间推移而明显下降；航空航天特种保障车辆配套周期一般为 10-15 年，通常该类产品与我国战斗机、运输机等军机数量存在配比关系，而预计相关军机在配套周期内将持续生产，因此该类产品在配套周期内具有持续采购需求，采购规模不会随时间推移而明显下降；无线通信装备配套周期一般为 10-20 年，整体采购规模在配套周期内分布相对稳定，通常不会随时间推移而明显下降。

（五）同行业可比公司业绩及业绩预计情况

报告期内，2020 年和 2021 年整体来看同行业可比公司呈现出快速发展趋势，同行业可比公司平均营业收入增长幅度分别为 36.63%和 15.00%，平均净利润增长幅度分别为 115.51%和 4.16%；2022 年已披露业绩或业绩预计的同行业可比公司情况有所分化，其中比特技术营业收入呈增长趋势，科思科技营业收入和净利润呈大幅下降趋势。具体来看，各家公司营业收入和净利润变动情况差异较大，主要系由于其发展阶段、产品阶段以及具体产品、下游客户均存在差异所致。近三年同行业可比公司营业收入和净利润变动情况具体如下：

公司简称	营业收入变动			净利润变动		
	2022 年	2021 年	2020 年	2022 年	2021 年	2020 年
科思科技	-61.40%	-6.81%	-2.88%	-210.03%	0.38%	-18.83%
比特技术	15.51%	56.68%	94.66%	未披露	60.37%	368.29%
立航科技	未披露	4.12%	23.37%	未披露	0.71%	1.70%
中兵通信	未披露	5.99%	31.36%	未披露	-44.81%	110.89%
平均值	-	15.00%	36.63%	-	4.16%	115.51%
万方科技	-4.27%	117.76%	77.96%	-31.69%	1147.20%	78.68%

同行业可比公司中，科思科技已披露其 2022 年业绩快报，营业收入和净利润下降较大，主要原因为受最终客户采购计划影响，公司指挥控制信息处理设备产品，尤其是全加固指挥控制信息处理设备和便携式全加固指挥控制信息处理设备订单及交付同比下降；比特技术目前为科创板在审企业，根据其披露的反馈回复其 2022 年营业收入金额为 41,269.07 万元，同比增长 15.51%，未披露净利润数据；立航科技和中兵通讯均尚未披露 2022 年全年业绩相关信息，其中立航科技 2022 年前三季度营业收入小幅增长 6.43%，净利润下滑 32.53%，中兵通信 2022 年上半年营业收入下降 32.05%，净利润下滑 26.75%。

2021 年发行人营业收入和净利润增幅显著高于同行业可比公司主要系由于：①产品阶段差异，发行人经过多年的研发积累和技术储备，主要产品在 2021 年陆续批产；②发展阶段差异，发行人报告期内经历了高速成长期，因此报告期初营业收入和净利润基数相对较低，使得增长幅度相对较大；③产品类型和结构以及下游客户均存在差异，导致各公司产品具体需求和列装计划存在差异。

从军工行业业绩和惯例来看，通常行业内企业的业绩规模在经历快速增长期之后，将在一定阶段内保持相对稳定，并随国家战略部署和行业整体趋势略有波动，部分年度存在一定的部署或调整窗口期，但总体景气度仍然较高；随着我国强军目标的深入贯彻、国防军费规模的增长、新一轮军改逐步深化，军队现代化建设的不断强化、军工行业信息化程度的深入，以及自主可控和国产替代进程的持续加速，我国国防信息化建设和基础软硬件需求增长和关键装备国产化步伐加快，发行人作为细分领域重要供应商有望在行业整体发展的大背景下实现业务可持续发展。

综上所述，发行人主营产品后续销售具有可持续性，业绩大幅下滑的风险较小。此外，发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”之“2、军队客户订单波动风险”进行了风险披露。

二、结合相关因素进一步说明以暂定价格确认收入的比例较高且高于同行业公司的原因及合理性；结合相关暂定价格的确定方式、主体及其效力、最终需方是否参与暂定价的确定等，说明影响未来暂定价格与审定价格差异的主要因素及风险，军方对总体单位审定价格变化对发行人的传导机制及影响。

(一) 结合相关因素进一步说明以暂定价格确认收入的比例较高且高于同行业公司的原因及合理性

1、发行人以暂定价格确认收入的比例较高的原因及合理性

报告期各期，发行人按照暂定价结算的收入分别为 24,509.16 万元、61,827.78 万元和 57,543.96 万元，占各期主营业务收入的比例分别为 79.96%、92.63%和 90.06%，发行人分产品种类的暂定价收入情况如下所示：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
自主可控信息化装备	46,257.26	72.39%	55,488.47	83.13%	20,659.41	67.40%
其中：暂定价	41,603.90	65.11%	51,897.64	77.75%	16,177.44	52.78%
非暂定价	4,653.35	7.28%	3,590.83	5.38%	4,481.97	14.62%
航空航天特种保障车辆	7,679.95	12.02%	5,929.67	8.88%	6,020.18	19.64%
其中：暂定价	7,608.48	11.91%	5,662.77	8.48%	5,731.00	18.70%
非暂定价	71.47	0.11%	266.90	0.40%	289.18	0.94%
无线通信装备	9,960.35	15.59%	5,328.10	7.98%	3,972.32	12.96%
其中：暂定价	8,331.58	13.04%	4,267.36	6.39%	2,600.71	8.48%
非暂定价	1,628.77	2.55%	1,060.74	1.59%	1,371.61	4.47%
合计	63,897.55	100.00%	66,746.23	100.00%	30,651.91	100.00%
其中：暂定价	57,543.96	90.06%	61,827.78	92.63%	24,509.16	79.96%
非暂定价	6,353.59	9.94%	4,918.45	7.37%	6,142.75	20.04%

2021 年和 2022 年以暂定价格确认收入的比例较 2020 年占比上升，主要原因因为发行人自主可控信息化装备业务主要产品的收入大幅增长，这些产品大部分以暂定价的方式签订合同且未完成审价，其中 2021 年自主可控信息化装备业务收入金额最大的三种产品（综控类设备 A、综控类设备 A-模块 A 和指控类设备 D）以暂定价确认的收入金额占该产品当年确认收入总额的比例分别为 100%、100%和 98.19%，2022 年自主可控信息化装备业务收入金额最大的三种产品（综控类设备 A、综控类设备 A-模块 A 和通用计算机服务器及网络设备 H）前述对应比例则均为 100%。

2、与同行业公司对比情况

同行业可比公司披露了部分年度暂定价确认收入的占比情况，其中科思科技 2017 年至 2019 年以暂定价确认的收入占比分别为 1.31%、92.59%和 94.29%（科思科技 2017 年收入金额仅为 0.34 亿元，暂定价收入占比不具有代表性），比特技术 2020 年至 2022 年以暂定价确认的收入占比分别为 69.89%、88.47%和 97.77%，立航科技 2018 年至 2020 年以暂定价确认的收入占比分别为 57.67%、54.63%和 73.04%，中兵通信 2021 年以暂定价确认的收入占比为 52.78%。

发行人以暂定价确认收入的占比整体上与科思科技、比特技术较为接近，高于立航科技和中兵通信，主要原因为：

（1）科思科技和比特技术主营业务与发行人自主可控信息化装备业务相似程度较高，各公司该类产品目前完成审价的比例均很低，因此以暂定价确认收入的占比较高，与发行人基本一致；

（2）立航科技主营业务与发行人航空航天特种保障车辆业务相似程度较高，中兵通信与发行人无线通信装备业务相似程度较高，立航科技和中兵通信主营产品中老型号产品相对较多，完成定型审价的时间相对较早，从而导致以暂定价确认收入的占比低于发行人同类产品。

（二）结合相关暂定价格的确定方式、主体及其效力、最终需方是否参与暂定价的确定等，说明影响未来暂定价格与审定价格差异的主要因素及风险

暂定价格是由公司向客户提供产品报价、经客户审核、双方协商后确定的协议价格。公司向客户提供报价时，主要考虑生产成本，并结合前期研发投入、订购量、生产进度要求、技术改进及原料价格变动等因素。客户审核报价时，主要参考性能可比产品的审定价格或历史成交价格，并结合军方预算或目标价格等因素综合考虑。

暂定价格最终体现为发行人与客户签署的销售合同的产品销售价格，对发行人和客户均具有法律效力，最终需方不参与暂定价的确定过程，但客户与发行人协商确定产品暂定价时，会结合最终需方与其签订的产品（或包含该产品的大系统）的暂定价情况。

影响未来暂定价格与审定价格差异的主要因素包括产品战略定位及具体用

途、材料成本、人工成本、制造费用、研发投入、产品需求量等。报告期内发行人以暂定价确认收入的主要产品目前均未完成审价，但发行人已确认收入发生重大转回的风险较小，主要原因如下：

1、发行人暂定价整体上处于合理略偏低水平

(1) 发行人主营业务毛利率整体上略低于同行业可比公司

报告期内发行人主营业务毛利率整体上略低于同行业可比公司，其中 2020 年毛利率远低于同行业可比公司，2021 年略高于同行业可比公司，具体如下：

公司	代码	2022 年	2021 年	2020 年
科思科技	688788.SH	未披露	69.78%	69.08%
比特技术	-	未披露	54.42%	58.22%
立航科技	603261.SH	未披露	48.57%	49.45%
中兵通信	837567.NQ	未披露	37.83%	38.65%
平均		-	52.65%	53.85%
万方科技		46.78%	53.60%	36.96%

(2) 发行人研发费用率高于同行业可比公司

2020 年-2021 年发行人研发费用率整体上高于同行业可比公司，具体如下：

公司	代码	2022 年度	2021 年度	2020 年度
科思科技	688788.SH	未披露	32.54%	27.74%
比特技术	-	未披露	18.31%	26.69%
立航科技	603261.SH	未披露	2.77%	3.40%
中兵通信	837567.NQ	未披露	13.28%	9.85%
平均		-	16.73%	16.92%
万方科技		16.25%	18.32%	20.14%

2、军工行业历史经验表明审价结果大幅低于暂定价的概率很低

通常情况下，客户单位为避免审价后供应商形成较大的需退回款项，一般秉承谨慎性原则，签订相对较低的暂定价，如报告期内发行人部分合同暂定价尚不能覆盖成本。

根据公开信息，部分军工上市公司审价调整情况如下：

公司名称	审价调整影响
航天南湖 (科创板注册生效)	2020 年公司取得单位 A 的审价批复文件,对以往年度销售的上述产品确认差价收入合计 16,491.37 万元,对当期营业收入的影响为 20.71%;2021 年公司与单位 C 按照审定价格签署补充合同,对以往年度销售的上述产品确认差价收入合计 4,119.60 万元,对当期营业收入的影响为 5.34%,2022 年公司与单位 B 按照审定价格签署补充合同,对以往年度销售的产品确认差价收入合计 11,864.80 万元,对当期营业收入的影响为 12.45%。
新光光电 (688011)	2016-2018 年,公司军品审价调增收入分别为 3,025.64 万元、674.80 万元和 1,886.21 万元,对各期营业收入的影响分别为 19.08%、3.71%、9.05%。
安达维尔 (300719)	2015 年集中收到军方补差价款 3,559.30 万元并确认为当期收入,占当期营业收入的 11.43%;2017 年,收到机载产品收入中包含产品补价收入 1,534.54 万元,为子公司航设公司在 2011-2016 年销售的产品,经客户审价后调整增加的收入,占当年营业收入的 3.49%。
广哈通信 (300711)	2014 年收到军品补价收入 2,547.16 万元,占当年营业收入总额的比例为 10.85%。
天秦装备 (300922)	公司专用防护装置主要产品 J506b 和 J849-10 完成审价,产品确定价较暂定价分别上涨 5.21%和 211.31%。发行人由于上述产品审价调整,确认 2017 年度、2018 年度营业收入金额分别为 147.92 万元和 106.98 万元,分别占发行人当期营业收入的比重为 0.87%和 0.48%。
上海翰讯 (300762)	2017 年签订补足差价合同,共补充确认营业收入 266.32 万元,占当年营业收入总额的 0.69%。
中兵通信 (837567)	2020-2021 年,因暂定价格与审定价格差异导致收入调整的金额分别为-106.00 万元和-176.80 万元,对各期营业收入的影响分别为-0.18%和-0.28%。
捷强装备 (300875)	2018 年,发行人 DF 液压动力系统产品完成审价,对之前完成销售的 DF 液压动力系统进行审价调整,调整金额共-150.45 万元(含税),对当期营业收入的影响为-0.88%。
盟升电子 (688311)	2017-2019 年,公司各年因产品最终审定价格与暂定价存在差异而对调价当期销售收入进行调整的金额分别为-0.34 万元、-5.13 万元和 235.62 万元,对各期营业收入的影响分别为-0.00%、-0.03%和 0.83%。
江航装备 (688586)	2017 年和 2019 年,公司对供氧系统等 28 种型号产品进行了调价,审减收入分别为 311.44 万元和 310.44 万元,对 2017 年和 2019 年营业收入的影响分别为-0.46%和-0.46%。

根据上表可知,军工行业的审定批复价格大部分情况下为高于合同暂定价或者略低于暂定价,大幅低于暂定价的情况很少发生。

3、发行人历史审价结果均高于暂定价

2015 年至今发行人共获取 3 份审价收入相关依据,补价产品均为超短波电台 F,审定单价均高于暂定单价 10.40%。报告期各期,发行人因审价获得的补价收入及占比情况如下:

单位:万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
审价补价收入	-	-	61.80

项目	2022 年	2021 年	2020 年
营业收入	63,897.55	66,746.23	30,651.91
占营业收入比例	-	-	0.20%
毛利额	29,892.78	35,773.03	11,329.19
占毛利额比例	-	-	0.55%

（三）军方对总体单位审定价格变化对发行人的传导机制及影响

军方完成对总体单位产品的审价后，会通知总体单位并与总体单位就之前签订的该产品的暂定价合同签署新的暂定价调整合同，并支付总体单位对应差价（若审定价格低于暂定价，则由总体单位退回差价部分）。总体单位在与军方完成暂定价调整合同签署后，会通知发行人并与发行人就之前签订的该产品的暂定价合同签署新的暂定价调整合同，并支付发行人对应差价（若审定价格低于暂定价，则由发行人退回差价部分）。

发行人将暂定价格与审定价格之间的差额调整审价当期收入，与同行业可比公司会计政策一致。由于审价时间和金额的不确定性，可能会导致审价调整金额集中于某些年度，从而造成部分年度的业绩产生较大波动。发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”之“一、与发行人相关的风险”之“（一）经营风险”之“3、军品审价风险”进行了风险披露。

三、结合相关因素量化分析 2022 年 12 月收入金额及占比相较 2021 年 12 月大幅上升的原因及合理性，是否存在提前确认收入的情形。

2020 年至 2022 年，发行人各年 12 月收入确认金额分别为 7,815.30 万元、5,262.00 万元和 11,856.20 万元，占各年营业收入比重分别为 25.50%、7.88%和 18.56%，占比呈现先减后增的趋势；发行人各年四季度收入确认金额分别为 13,281.12 万元、31,083.82 万元和 27,592.12 万元，占各年营业收入比重分别为 43.33%、46.57%和 43.18%，四季度收入占比基本保持稳定，具体如下：

单位：万元

项目	公式	2022 年	2021 年	2020 年
当年营业收入	①	63,897.55	66,746.23	30,651.91
当年 12 月营业收入	②	11,856.20	5,262.00	7,815.30
12 月收入占比	②/①	18.56%	7.88%	25.50%

项目	公式	2022 年	2021 年	2020 年
当年四季度营业收入	③	27,592.12	31,083.82	13,281.12
四季度收入占比	③/①	43.18%	46.57%	43.33%

同行业可比公司中比特技术披露了其四季度各月收入占比情况，具体如下：

单位：万元

期间	2022 年		2021 年		2020 年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
10 月	3,426.57	17.34%	1,260.14	5.92%	3,157.60	26.47%
11 月	5,542.03	28.05%	11,021.81	51.78%	767.78	6.44%
12 月	10,791.29	54.61%	9,004.23	42.30%	8,005.45	67.10%
合计	19,759.90	100.00%	21,286.19	100.00%	11,930.82	100.00%

由上表可知，虽然军工行业企业通常四季度收入占比较高，但不同年度四季度各月份的收入分布会有所差异，主要受到客户产品交付验收安排及合同签订情况影响。

发行人 2022 年 12 月前 5 大客户收入确认金额为 11,174.73 万元，占比为 94.25%，其中主要系军队客户和总体单位，具体情况如下：

单位：万元

类型	客户	金额	占比
总体单位	航天科技 B 单位	4,450.36	37.54%
军队	军队所属 G 单位	2,934.96	24.75%
军队	军队所属 E 单位	2,481.77	20.93%
军队	BD00086	803.00	6.77%
总体单位	航空工业 A 单位	504.64	4.26%
合计		11,174.73	94.25%

报告期各期公司自主可控信息化装备产品发货到收入确认的平均时长分别为 1 个月、3 个月和 3 个月；航空航天特种保障车辆产品发货到收入确认的平均时长分别为 1 个月、1 个月和 1 个月；无线通信装备产品发货到收入确认的平均时长分别为 2 个月、1 个月和 1 个月；2022 年 12 月发行人产品发货到收入确认的平均时长与报告期各期基本一致，不存在突击确认收入的情况。

对 2022 年 12 月公司 50 万元以上收入进行了穿行测试，核查金额为 11,728.00

万元，占比为 98.92%。经核查，发行人 2022 年 12 月收入确认时点准确，符合《企业会计准则》的规定。

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、核查报告期主要产品的种类及收入确认情况，向管理层了解主要产品报告期内收入波动原因、供货周期及未来需求变动趋势，核查发行人在手订单情况，查阅同行业可比公司业绩情况；

2、了解发行人以暂定价确认收入的比例较高的原因，并与同行业进行对比，了解暂定价的确定过程及传导机制，分析未来暂定价与审定价格差异的风险；

3、分析发行人各年度 12 月及四季度收入占比情况，对 2022 年 12 月确认的收入进行穿行测试，核查收入确认时点的准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人业绩波动原因合理，主营产品未来需求趋势整体良好，在手订单储备相对充足，新老型号产品未来供货周期较长且具有持续采购需求，主营产品后续销售具有持续性。从各军工行业业绩和惯例来看，通常行业内企业的业绩规模在经历快速增长期之后，将在一定阶段内保持相对稳定，并随行业整体趋势略有波动，部分年度存在一定的部署或调整窗口期，但总体景气度仍然较高，发行人未来业绩大幅下滑的风险较小。

2、报告期各期，发行人按照暂定价结算的收入分别为 24,509.16 万元、61,827.78 万元和 57,543.96 万元，占各期主营业务收入的比例分别为 79.96%、92.63%和 90.06%，2021 年较 2020 年占比大幅上升，主要原因为发行人自主可控信息化装备业务主要产品的收入大幅增长，这些产品大部分以暂定价的方式签订合同且未完成审价。发行人以暂定价确认收入的占比整体上与科思科技、比特技术较为接近，高于立航科技和中兵通信，主要原因为科思科技和比特技术主营

业务与发行人自主可控信息化装备业务相似度较高，各公司该类产品目前完成审价的比例均很低，因此以暂定价确认收入的占比较高，与发行人基本一致；立航科技主营业务与发行人航空航天特种保障车辆业务相似度较高，中兵通信与发行人无线通信装备业务相似度较高，立航科技和中兵通信主营产品中老型号产品相对较多，完成定型审价的时间相对较早，从而导致以暂定价确认收入的占比低于发行人同类产品。暂定价格是由公司向客户提供产品报价、经客户审核、双方协商后确定的协议价格。暂定价格对发行人和客户均具有法律效力，最终需方不参与暂定价的确定过程。报告期内发行人以暂定价确认的收入发生重大转回的风险较小。军方完成对总体单位产品的审价后，会通知总体单位并与总体单位就之前签订的该产品的暂定价合同签署新的暂定价调整合同，总体单位在与军方完成暂定价调整合同签署后，会通知发行人并与发行人就之前签订的该产品的暂定价合同签署新的暂定价调整合同，由于审价时间和金额的不确定性，可能会导致审价调整金额集中于某些年度，从而造成部分年度的业绩产生较大波动。

3、2020年至2022年，发行人各年12月收入确认金额占各年营业收入比重分别为25.50%、7.88%和18.56%，占比呈现先减后增的趋势；发行人各年四季度收入确认占各年营业收入比重分别为43.33%、46.57%和43.18%，四季度收入占比基本保持稳定。军工行业企业通常四季度收入占比较高，但不同年度四季度各月份的收入分布会有所差异，主要受到客户产品交付验收安排及合同签订情况影响。2022年12月发行人产品发货到收入确认的平均时长与报告期各期基本一致，申报会计师对2022年12月公司50万元以上收入进行了穿行测试，核查金额为11,728.00万元，占比为98.92%，经核查发行人2022年12月收入确认时点准确，符合《企业会计准则》的规定，不存在突击确认收入的情况。

5. 关于应收账款

申报材料及审核问询回复显示，报告期各期末，发行人应收账款余额分别为18,191.69万元、38,034.57万元和60,659.52万元，占营业收入的比例分别为59.35%、56.98%和94.93%，其中账龄1年以上的应收账款余额占应收账款的比例分别为18.54%、27.51%、31.95%，逐年增加。截至2023年2月28日，报告期各期末应收账款期后回款比例分别为62.91%、61.80%和23.71%。

请发行人：

(1) 说明应收账款回款周期延长对发行人业务经营活动的影响情况，是否存在资金紧张的情形。

(2) 说明截至目前未回款应收账款的具体情况，包括客户名称、金额、账龄及坏账准备计提情况等，并进一步说明应收账款是否存在无法收回的风险，坏账准备计提是否充分。

(3) 按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-2 的要求补充披露应收账款回款方式。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、说明应收账款回款周期延长对发行人业务经营活动的影响情况，是否存在资金紧张的情形

报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 18,191.69 万元、38,034.57 万元和 60,659.52 万元，占营业收入的比例分别为 59.35%、56.98%和 94.93%，其中账龄 1 年以上的应收账款余额占应收账款的比例分别为 18.54%、27.51%、31.95%，逐年增加，应收账款回款周期有所延长。

报告期内，发行人经营活动现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2022 年	2021 年	2020 年
销售商品、提供劳务收到的现金	33,613.29	32,426.14	19,440.91
收到的税费返还	1,865.93	-	-
收到其他与经营活动有关的现金	750.96	336.34	1,649.95
经营活动现金流入小计	36,230.18	32,762.48	21,090.85
购买商品、接受劳务支付的现金	24,834.29	33,847.14	16,792.58
支付给职工以及为职工支付的现金	9,071.33	6,868.68	4,599.65
支付的各项税费	1,492.06	364.78	28.11
支付其他与经营活动有关的现金	2,679.88	2,370.24	2,364.76
经营活动现金流出小计	38,077.56	43,450.84	23,785.11
经营活动产生的现金流量净额	-1,847.37	-10,688.36	-2,694.26

由上表可见，报告期内，销售商品、提供劳务收到的现金分别为 19,440.91

万元、32,426.14 万元以及 33,613.29 万元，呈逐年上升趋势，经营活动产生的现金流量净额分别为-2,694.26 万元、-10,688.36 万元以及-1,847.37 万元，2022 年经营活动产生的现金流量净额较 2021 年度得到明显改善。在应收账款回款周期延长的情况下，随着业务规模的不断扩大，发行人不断提升资金预算管理水平和，一方面，发行人加强与客户的联系与沟通，针对协议里明确约定背靠背条款的销售合同，发行人与总体单位或军方就上级拨款后的回款事宜保持积极沟通，从回款的绝对金额来看，报告期发行人仍然取得稳步有升的资金回笼；另一方面，发行人不断加强存货管理水平，根据在手订单情况，优化排产计划，制定了更为合理的材料采购计划，同时不断增强对供应商的资金压力传导能力，从而使得现金流处于逐步改善状态。因此，应收账款回款周期延长对发行人业务经营活动的影响较小。

此外，2022 年末，发行人测算的营运资金需求为 7,918.29 万元，截至 2022 年 12 月末，公司货币资金余额为 10,370.94 万元，且已生效尚未使用的授信额度合计为 17,003.87 万元，公司可动用资金充足，远大于营运资金的需求。

综上所述，应收账款回款周期延长对发行人业务经营活动的影响较小，截至 2022 年末，可动用资金充足，能够满足公司日常经营需求。

二、说明截至目前未回款应收账款的具体情况，包括客户名称、金额、账龄及坏账准备计提情况等，并进一步说明应收账款是否存在无法收回的风险，坏账准备计提是否充分

（一）截至目前未回款应收账款的具体情况

2022 年末应收账款金额为 60,659.52 万元，截至 2023 年 3 月 31 日，期后回款金额为 14,425.28 万元，期后回款比例为 23.78%，2022 年应收账款期后回款比例较低系回款统计周期较短所致。

截至 2023 年 3 月 31 日，尚未回款的应收账款主要客户（尚未回款金额 1000 万元以上的客户）具体情况如下：

单位：万元

所属集团	客户名称	客户性质	2022 年末余额			尚未回款情况			2022 年 末坏账 准备	坏账准备 占尚未回 款的比重
			期末余额	1 年以内	1 年以上	尚未回款 金额	其中“背靠背” 结算方式下未 回款金额	“背靠背” 结算 方式下未回款 金额占比		
中国航天科技集团 有限公司	航天科技 A 单位	总体单位	17,880.40	13,120.40	4,760.00	7,380.40	7,380.40	100.00%	1,132.02	15.34%
	航天科技 B 单位	总体单位	5,667.00	3,772.00	1,895.00	5,667.00	5,402.00	95.32%	729.10	12.87%
中国航天科工集团 有限公司	航天科工 A 单位	总体单位	9,642.00	4,941.80	4,700.20	9,642.00	9,642.00	100.00%	898.61	9.32%
中国电子科技集团 有限公司	中国电科 C 单位	总体单位	4,664.82	2,416.50	2,248.32	2,705.07	2,399.07	88.69%	678.59	25.09%
	中国电科 A 单位	总体单位	2,762.82	1,859.09	903.73	1,837.95	1,745.22	94.95%	375.83	20.45%
	中国电科 B 单位	总体单位	1,059.55	-	1,059.55	1,059.55	1,000.45	94.42%	362.29	34.19%
军队所属 G 单位		军队	3,323.22	3,323.22	-	3,323.22	-	-	166.16	5.00%
中国船舶集团有限 公司	中国船舶 A 单位	总体单位	3,071.59	3,071.59	-	3,071.59	2,001.60	65.16%	153.58	5.00%
军队所属 B 单位		军队	2,347.40	813.12	1,534.28	2,347.40	2,153.80	91.75%	355.74	15.15%
中国航空工业集团 有限公司	航空工业 A 单位	总体单位	2,348.97	2,329.78	19.19	2,089.33	-	-	126.08	6.03%
BD00086		军队	1,568.75	1,568.75	-	1,568.75	-	-	78.44	5.00%
军队所属 E 单位		军队	1,524.60	1,524.60	-	1,524.60	-	-	76.23	5.00%
小计			55,861.12	38,740.85	17,120.27	42,216.86	31,724.54	75.15%	5,132.66	12.16%
总额			60,659.52	41,276.22	19,383.30	46,234.24	33,384.51	72.21%	5,657.28	12.24%
占比			92.09%	93.86%	88.32%	91.31%	95.03%	-	90.73%	-

由上表可见，截至 2023 年 3 月 31 日，尚未回款金额 1000 万元以上的客户尚未回款的金额为 42,216.86 万元，占整体未回款客户总额的 91.31%，上述客户的主要构成系总体单位以及军队客户，尚未回款的主要原因系：（1）上述客户主要采用“背靠背”结算方式，“背靠背”结算方式下的未回款金额占未回款总额的比重为 75.15%，由于客户在收到上级单位拨款后才向公司付款，导致付款周期较长，从而影响公司应收账款回款进度；（2）非“背靠背”结算方式下未回款客户主要系军队所属单位，该部分客户尚未回款主要原因系部分合同进度款尚未达到合同约定的付款节点所致。

（二）说明应收账款是否存在无法收回的风险，坏账准备计提是否充分

发行人应收账款无法收回的风险较低，坏账准备计提充分，主要基于：①发行人与客户之间建立有效沟通机制，定期对账，未收回款项均处于正常状态中，双方未对应收款项产生纠纷；②发行人客户资信较好，历史回款情况较好，长账龄应收款项占比较低，应收账款质量较高，无法收回的风险较低；③1 年以上应收账款占比增加，与同行业可比公司变化趋势相一致，信用风险并未显著增加；④发行人应收账款坏账准备计提政策与可比公司基本一致。具体分析如下：

1、发行人与客户之间建立有效沟通机制，定期对账，未收回款项均处于正常状态中，双方未对应收款项产生纠纷

发行人每月定期梳理应收账款账龄明细情况以及长账龄客户明细情况并进行管理层内部讨论，每季度及时与客户进行对账。针对合同里明确约定“背靠背”条款的销售合同，发行人与总体单位或军方就上级拨款后的回款事宜保持积极沟通；对于未约定“背靠背”条款的合同欠款，发行人已制定催款计划，成立了应收账款催款工作小组，推进应收账款回款工作。项目负责人作为主要责任人负责与客户沟通，财务总监监督和反馈收款情况，逐月跟进落实。经发行人与客户沟通和确认，应收款项均处于正常进度中，发行人与客户未对应收账款产生纠纷，无法收回的风险较低。

2、发行人客户资信较好，历史回款情况较好，长账龄应收款项占比较低，

应收账款质量较高，无法收回的风险较低

截至 2023 年 3 月 31 日，尚未回款的主要客户系总体单位以及军队客户，上述客户资信较好，总体单位多为十大军工集团下属单位，其规模较大、资金实力雄厚、信誉水平较高，应收账款质量较高，相关应收账款无法收回的风险较低。

从上述客户（尚未回款金额 1000 万元以上的客户）的历史回款情况来看，报告期各期，上述客户收入金额分别为 24,735.81 万元、56,890.67 万元和 56,987.01 万元，各期收入已实现的收款金额分别为 20,532.83 万元、50,259.95 万元和 29,024.33 万元，各期收款比例分别为 83.01%、88.34%以及 50.93%，整体回款情况良好，回款进度处于正常状态，因此无法收回的风险较低。

从 3 年以上长账龄的应收账款来看，报告期各期末，3 年以上应收账款余额分别为 178.40 万元、584.13 万元和 1,178.14 万元，占应收账款总体规模比重分别为 0.98%、1.53%和 1.94%，占比较小，不存在由于客户未及时回款而导致大额应收账款账龄较长的情形。此外，报告期各期末，亦不存在由于客户经营不善导致资不抵债或破产清算，而发行人将相关应收账款进行核销的情形。

综上，发行人客户资信较好，历史回款情况较好，长账龄应收款项占比较低，应收账款质量较高，无法收回的风险较低。

3、1 年以上应收账款占比增加，与同行业可比公司变化趋势相一致，信用风险并未显著增加

报告期各期末，发行人 1 年以上的应收账款余额占应收账款总额的比例分别为 18.54%、27.52%、31.95%，呈逐年上升趋势，同行业可比公司 1 年以上应收账款余额占应收账款的比例分别为 36.42%、34.95%和 47.39%，发行人 1 年以上应收账款占比低于同行业可比公司平均水平，且变化趋势与同行业可比公司基本一致。报告期各期末，1 年以上应收账款金额及占比与同行业公司对比情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年末/2022 年 6 月末		2021 年末		2020 年末	
	1 年以上 应收账款	占应收账款 总额的比重	1 年以上 应收账款	占应收账款 总额的比重	1 年以上 应收账款	占应收账款 总额的比重
科思科技	64,805.78	70.90%	41,538.95	42.00%	25,020.97	29.84%
比特技术	未披露	未披露	4,470.48	28.57%	1,324.26	14.91%
立航科技	6,882.71	27.13%	5,825.57	30.92%	14,075.43	53.68%
中兵通信	21,214.48	44.14%	19,223.90	38.33%	23,051.12	47.25%
平均值	-	47.39%	-	34.95%	-	36.42%
发行人	19,383.30	31.95%	10,465.36	27.52%	3,372.55	18.54%

注：截至本回复出具之日，可比公司尚未披露 2022 年年报，2022 年可比公司相关数据均选取已披露的 2022 年半年报相关数据，发行人 1 年以上应收账款为 2022 年末数据。

报告期各期末，发行人 1 年以上应收账款金额分别为 3,372.55 万元、10,465.36 万元和 19,383.30 万元，呈逐年上升趋势，主要系“背靠背”结算模式下上级单位尚未拨款所致。根据前文所述，2022 年末，1 年以上应收账款主要由总体单位和军队的应收账款构成。报告期内，上述客户的回款进度处于正常状态，长账龄应收款项占比较低，客户资信较好，同时，发行人与客户之间已建立有效沟通机制，定期对账，报告期内发行人与客户未因回款问题发生纠纷、仲裁或诉讼，因此，上述客户的信用风险并未显著增加。

4、发行人应收账款坏账准备计提政策与可比公司基本一致

发行人应收账款坏账准备计提政策与可比公司基本一致，坏账准备计提具有充分性，主要体现在：（1）账龄组合的应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司基本一致；（2）单项计提坏账准备情况与同行业可比公司不存在重大差异；（3）坏账准备计提的总体比例高于可比公司平均值，具体分析如下：

（1）发行人账龄组合的应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司基本一致

发行人各个账龄分布的应收账款坏账准备计提比例与同行业可比公司基本一致，不存在显著差异。发行人与同行业可比公司以账龄为信用风险特征组合计提坏账准备的计提比例对比如下：

公司	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
比特技术	5%	10%	30%	50%	80%	100%
科思科技	5%	10%	20%	50%	80%	100%
立航科技	5%	10%	30%	50%	80%	100%
中兵通信	5%	10%	20%	30%	50%	80%
发行人	5%	10%	30%	50%	80%	100%

注：中兵通信应收账款中军品业务占比超过 99%，均不计提坏账准备。

（2）发行人单项计提坏账准备情况与同行业可比公司不存在重大差异

发行人与同行业可比公司比特技术、立航科技一致，均未单项计提坏账准备，中兵通信单项计提的坏账准备金额为 13.28 万元，金额极小，科思科技单项计提坏账准备金额为 892.16 万元，主要系对民品客户西安天成益邦电子科技有限公司按照 50%的比例单项计提的坏账准备，2022 年末发行人民品客户应收账款金额为 295.64 万元，占应收账款总额的比重为 0.49%，金额及占比均较小，且回款风险较小。因此，发行人单项计提坏账准备情况与同行业可比公司基本一致，不存在显著差异。

发行人单项计提坏账准备的应收账款与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

公司	时点	是否存在单项计提坏账准备情形	单项计提坏账准备金额
比特技术	2021 年末	否	-
科思科技	2022 年 6 月末	是	892.16
立航科技	2022 年 6 月末	否	
中兵通信	2022 年 6 月末	是	13.28
发行人	2022 年末	否	-

注：由于可比公司尚未披露 2022 年末单项计提坏账准备的相关信息，因此以最近一期数据进行比较分析。

（3）发行人坏账准备计提的总体比例高于可比公司平均值

报告期各期末，发行人应收账款坏账准备计提的总体比例均高于同行业可比公司平均值，坏账准备计提具有充分性。报告期各期末，发行人与同行业可比公司坏账准备计提的总体比例对比情况如下：

公司	2022 年末/2022 年 6 月末计提比例	2021 年末计提比例	2020 年末计提比例
比特技术	9.67%	7.15%	7.79%
科思科技	12.21%	9.17%	7.26%
立航科技	6.76%	6.97%	5.95%
中兵通信	0.11%	0.11%	0.03%
平均值	7.19%	5.85%	5.26%
发行人	9.33%	7.58%	8.07%

注：截至本回复出具之日，同行业可比公司中仅比特技术披露了 2022 年末应收账款相关信息，其余可比公司选用 2022 年 6 月末坏账准备计提比例进行分析

综上，发行人应收账款坏账准备计提政策与可比公司基本一致，应收账款坏账准备计提的总体比例均高于同行业可比公司平均值，坏账准备计提具有充分性。

三、按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-2 的要求补充披露应收账款回款方式

发行人已根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-2 的要求，在招股说明书“第六节 财务会计信息与管理层分析”之“十、资产质量分析”之“（一）主要流动资产分析”之“4、应收账款”补充披露如下：

“（5）发行人回款方式

报告期内，发行人回款方式为银行转账和票据回款，其中银行转账方式的回款金额占报告期各期回款总额的比重分别为 80.40%、68.03%和 73.80%，银行转账方式的回款占整体回款的比重较高。具体情况如下：

单位：万元

回款方式	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
银行转账	32,055.10	73.80%	31,749.53	68.03%	18,756.12	80.40%
商业承兑汇票	11,281.20	25.97%	14,387.06	30.83%	3,496.31	14.99%
银行承兑汇票	100.00	0.23%	532.69	1.14%	1,075.91	4.61%
合计	43,436.31	100.00%	46,669.28	100.00%	23,328.34	100.00%

报告期各期，发行人以商业承兑汇票方式的回款金额占报告期各期回款总

额的比重分别为 14.99%、30.83%和 25.97%，针对报告期各期末的商业承兑汇票，发行人按照《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-2 第 5 条之相关规定，应收账款初始确认后又转为商业承兑汇票结算的，按照连续计算账龄并评估预期信用损失计提相应的坏账准备。因此发行人针对商业承兑汇票计提的坏账准备具有充分性。”

四、请保荐人、申报会计师发表明确意见

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、了解并分析发行人应收账款回款周期延长对发行人业务经营活动是否产生重大影响，是否存在资金紧张情形；

2、获取截至 2023 年 3 月 31 日尚未回款的客户明细，分析未回款的原因以及是否存在无法收回的风险，核查主要客户历史回款情况，与同行业可比公司对比坏账准备计提政策及计提比例；

3、获取报告期内回款的明细，并根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-2 的要求对回款方式在招股说明书进行补充披露。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人应收账款回款周期延长对发行人业务经营活动的影响较小。截至 2022 年末，发行人货币资金余额为 10,370.94 万元，已生效尚未使用的授信额度合计为 17,003.87 万元，可动用资金充足，能够满足公司日常经营需求。

2、截至 2023 年 3 月 31 日，主要客户（尚未回款金额 1000 万元以上的客户）尚未回款的金额为 42,216.86 万元，占整体未回款客户总额的 91.31%，上述客户主要为总体单位和军队，尚未回款的主要原因系：（1）上述客户主要采用“背靠背”结算方式，“背靠背”结算方式下的未回款金额占未回款总额的比重为 75.15%，由于客户在收到上级单位拨款后才向公司付款，导致付款周期较长，从而影响公司应收账款回款进度；（2）非“背靠背”结算方式下未回款客

户主要系军队所属单位，该部分客户尚未回款主要原因系部分合同进度款尚未达到合同约定的付款节点所致。发行人应收账款无法收回的风险较低，坏账准备计提充分，主要基于：发行人与客户之间建立有效沟通机制，定期对账，未收回款项均处于正常状态中，双方未对应收款项产生纠纷；发行人客户资信较好，历史回款情况较好，长账龄应收款项占比较低，应收账款质量较高，无法收回的风险较低；1 年以上应收账款占比增加，与同行业可比公司变化趋势相一致，信用风险并未显著增加；发行人应收账款坏账准备计提政策与可比公司基本一致。

3、报告期内，发行人回款方式主要以银行转账和票据回款方式为主，发行人已根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》5-2 的要求在招股说明书中对回款方式进行了补充披露。

（本页无正文，为中天运会计师事务所（特殊普通合伙）《关于扬州万方科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

中天运会计师事务所（特殊普通合伙）中国注册会计师：



中国·北京

蔡卫华



中国注册会计师：

杨磊



2023年4月19日