

关于南京高华科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上
市申请文件的第二轮审核问询函
的回复

天职业字[2022]43541号

目 录

关于南京高华科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复	1
---	---

关于南京高华科技股份有限公司

首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复

天职业字[2022]43541号

上海证券交易所：

根据贵所出具的《关于南京高华科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（上证科审（审核）（2022）451号）（以下简称“问询函”）的要求，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“申报会计师”）作为南京高华科技股份有限公司（以下简称“高华科技”、“发行人”、“公司”）的申报会计师，对问询函中涉及申报会计师的相关问题，逐条回复如下：

如无特别说明，本答复使用的简称与《南京高华科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书》中的释义相同。在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

本回复报告的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	问询函所列问题
宋体（不加粗）	对问询函所列问题的回复
楷体（加粗）：	对招股说明书的补充披露

目 录

2.关于主要客户	4
3.关于收入和毛利率	24
4.关于存货	49
5.关于信息披露及豁免申请	54

2.关于主要客户

根据首轮问询回复：（1）发行人承接 A01 大额订单后生产备货，首批待交付产品 2021 年 12 月中旬取得军代表检验验收合格证明，于年底发货，对应产品在 2022 年 1 月初完成入厂复检验收（符合验收异议期为到甲方验收地点 1 个月合同约定），同时确认收入；A01 验收合格后 30 个日历日挂账；2021 年 A01 大额回款，并预付 6,087.11 万元货款；（2）报告期各期向 A01 销售收入占比分别为 17.17%、11.26%、27.58%、32.29%，截至 2022 年 6 月末 A01 的在手订单及意向性订单金额为 7,538.76 万元；（3）2021 年和 2022 年 1-6 月，公司分别开拓新客户达 116 家和 17 家，新增客户销售金额分别为 2,003.02 万元、2,029.63 万元；（4）报告期各期向 C02 销售金额分别为 333.85 万元、878.35 万元、1,344.88 万元和 292.82 万元；（5）公司向 M01 交付胎压检测系统产品，验收周期较长，报告期内并非发行人前五大客户，但 2022 年 6 月末对 M01 的在手订单及意向性订单金额为 3,212.39 万元，占比 14.08%；（6）报告期各期向 A02 销售收入分别为 277.34 万元、611.35 万元、507.82 万元和 334.98 万元，2022 年 6 月末的在手订单及意向性订单金额为 1,358.35 万元；（7）截至 2022 年 6 月末，公司主要客户在手订单及意向性订单合计金额为 22,816.44 万元。

请发行人说明：（1）验收合格后约定验收异议期的原因，是否符合行业惯例，入厂复检验收是否为实质性验收，A01 出具验收证明文件是否以验收异议期到期为前提，验收合格后 30 个日历日挂账的原因，结合上述情况说明收入确认时点是否准确，报告期内是否存在验收异议期退货的情况及金额，报告期内是否存在与其他客户约定验收异议期的情况以及对收入确认的影响；（2）A01 大额回款、支付预付款对发行人应收账款结构的影响情况及可持续性，报告期各期向 A01 销售毛利占比，结合 A01 的业务发展趋势、报告期内向 A01 销售收入占比逐年上升、预计未来对 A01 收入及毛利占比变动情况等，进一步分析是否存在单一大客户依赖风险；（3）2022 年 1-6 月开拓的主要新客户情况及对应的产品、销售收入、毛利率，新开拓的客户的客均收入显著高于 2021 年新开拓客户的原因；（4）2022 年 1-6 月向 C02 销售金额大幅下降的原因；报告期各期向 M01、A02 销售的产品类型、收入金额，A02 与 A01 的采购是否独立，2022

年6月末对M01、A02在手订单及意向性订单构成情况及金额较大的原因；(5) 2022年6月末区分在手订单、意向性订单的构成情况,意向性订单的统计依据,结合在手订单转化为收入的周期等情况说明2022年业绩预计情况。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复:

【发行人说明】

一、验收合格后约定验收异议期的原因,是否符合行业惯例,入厂复检验收是否为实质性验收,A01出具验收证明文件是否以验收异议期到期为前提,验收合格后30个日历日挂账的原因,结合上述情况说明收入确认时点是否准确,报告期内是否存在验收异议期退货的情况及金额,报告期内是否存在与其他客户约定验收异议期的情况及对收入确认的影响

(一) 验收合格后约定验收异议期的原因,是否符合行业惯例

《民法典》第六百二十一条规定:“当事人约定检验期间的,买受人应当在检验期间内将标的物的数量或者质量不符合约定的情形通知出卖人。买受人怠于通知的,视为标的物的数量或者质量符合约定”。因此,验收异议期是指产品到达客户验收地点后客户提出质量异议的期限,即客户需在异议期限内完成产品验收。

发行人与A01销售合同约定“验收异议期为到需方验收地点1个月”,双方意思表示为产品达到验收地点后1个月内需完成验收,并非验收合格后约定验收异议期限。约定验收异议期限,主要是发行人设置的在销售合同谈判中争取到的自我保护条款,防止发行人产品到货后因客户原因迟迟不进行验收。

销售合同中约定验收异议期为合同常见条款,符合《民法典》的相关规定、军工行业惯例,盛帮股份(301233.SZ)、恒宇信通(300965.SZ)等涉军上市公司公开披露文件均有提及:

公司名称	相关表述及收入确认政策
盛帮股份	收入确认政策:军工客户通过邮件等方式向公司下达订单或者生产计划,公司完成订单后将产品或受托加工物资(以下统称“产品”)运送至客户处并由客户签收确认,公司根据合同约定将产品交付给客户且客户已验收

公司名称	相关表述及收入确认政策
	合格或已超过合同约定验收异议期，商品的法定所有权已转移。公司根据客户验收合格的产品数量和确定的价格确认销售收入。
恒宇信通	客户暨供应商 H02 销售合同相关条款约定：验收标准、方法和提出异议的期限:1) 标准、方法:按照验收测试大纲测试合格；2) 需要需方至供方验收的产品，相关费用由供方承担；3) 验收异议期限为 90 天。 收入确认政策：航空产品业务在已与客户签订了合同或订单、产品交付给客户并经验收后确认收入。
高华科技	根据与客户签订合同或订单，公司在产品实际交付并取得客户验收证明文件时确认收入，即合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点。针对需审价产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，待价格审定后调整当期收入。

发行人收入确认政策与盛帮股份、恒宇信通不存在实质性差异，针对约定验收异议期的合同条款，“产品经客户验收合格”或“超过合同约定的验收异议期”，满足其一即可。公司产品到达 A01 入厂复检地点，客户验收完成并出具验收证明文件后，公司即可确认收入，无需等待至验收异议期满。

综上，发行人与 A01 在合同中约定验收异议期，主要为敦促客户在验收异议期内完成产品入厂复检并出具验收证明文件，系发行人作为乙方的自我保护条款，相关条款约定符合军工行业惯例。

（二）入厂复检验收是否为实质性验收，A01 出具验收证明文件是否以验收异议期到期为前提，验收合格后 30 个日历日挂账的原因

发行人向 A01 销售的产品在发货前需军代表验收，取得验收合格证明（履历本或合格证等）。产品达到客户指定地点后需进行入厂复检，入厂复检时客户依据其内部检验工作流程，检测产品是否满足其技术指标要求，检验合格后向供应商（即发行人）出具产品验收证明文件。入厂复检为实质性验收。

发行人虽与 A01 约定“验收异议期为到需方验收地点 1 个月”，发行人产品到货后 A01 均会在 1 个月内对产品完成入厂复检、验收入库并出具验收证明文件，因此 A01 出具验收证明文件不以验收异议期到期为前提。发行人收入确认时依据销售合同、入厂复检验收证明文件，符合准则相关规定，无需等待验收异议期到期。

发行人与 A01 大额订单合同中的付款条款中表示，验收合格后 30 个日历日挂账，实质为产品验收合格后发行人开具发票，A01 业务人员收到发票后 30 个日历日内交付 A01 财务部门，财务部分将发票挂账，后续安排付款。相关条款主要针对发票挂账及付款事项，不影响 A01 验收合格后暂估入库。发行人对 A01 收入确认依据销售合同、入厂复检验收证明文件确认，收入确认时点产品控制权已经转移且满足销售合同验收条款约定，与付款条款约定不存在矛盾。

(三) 结合上述情况说明收入确认时点是否准确，报告期内是否存在验收异议期退货的情况及金额

发行人向 A01 交付产品，在发货前取得军代表验收合格证明（履历本或合格证等），发货后产品到达 A01 验收地点，A01 会在合同约定的验收异议期内及时验收并出具验收证明文件。发行人依据销售合同、入厂复检的验收证明文件确认收入，收入确认时点准确、符合会计准则要求：

控制权转移迹象	是否满足	具体分析
(1) 企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	是	产品入厂复检办理入库，客户出具入厂复检验收证明文件时，公司便可以行使收款权利。
(2) 企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	是	产品入厂复检办理入库后，客户已享有商品的法定所有权，可以主张商品的使用并获取全部经济利益。
(3) 企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	是	产品入厂复检办理入库后，实物已经转移给客户，客户已占有该实物。
(4) 企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	是	产品入厂复检办理入库后，产品的减值风险以及商品价值增值或通过使用商品等产生的经济利益由客户承担或享有。客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。
(5) 客户已接受该商品	是	客户向公司出具入厂复检验收证明文件，表明客户已经接受商品。

综上，发行人依据销售合同、入厂复检的验收证明文件确认对 A01 的收入，收入确认时点准确，符合会计准则要求。验收异议期内，客户已经出具验收证明文件，发行人无需等待至验收异议期满才收入确认。

报告期内，发行人向 A01 销售的产品不存在验收异议期内退货的情况。

(四) 报告期内是否存在与其他客户约定验收异议期的情况以及对收入确认的影响。

除 A01 外，发行人还与其他客户在销售合同中约定了验收异议期条款，主要情况如下：

客户	合同验收异议期约定
C01	货物交付后，买方应在 15 个工作日内组织验收。
C02	按需方《外购器材复验通用规范》标准验收，若产品出现质量问题，需方应在 15 日内向供方提供书面质量信息。
C03	在验收中甲方若发现产品的品种、型号、规格、花色和质量不合规定，应一面妥善保管，一面在 30 日内提出书面异议。
C04	甲方在收到乙方货物后 15 个工作日内对货物进行验收，包括型号、规格、数量、外观、质量以及货物包装是否完好，如有数量外观异议，应当在收到货物后 2 天内提出。
B02	按产品说明书验收，货到需方一个月内提出异议有效。

除 A01 外，发行人与 C01、C02、C03 等客户的销售合同中也存在验收异议期条款约定，发行人向该等客户交付产品到达客户验收地点后，客户一般会按照合同约定组织验收并办理入库，报告期内均不存在超过验收异议期但客户未出具验收证明文件情形。发行人依据销售合同、验收证明文件确认收入，收入确认时点准确、符合会计准则要求。

因此，销售合同中验收异议期的约定，对于发行人收入确认不存在影响。

二、**A01 大额回款、支付预付款对发行人应收账款结构的影响情况及可持续性**，报告期各期向 **A01** 销售毛利占比，结合 **A01** 的业务发展趋势、报告期内向 **A01** 销售收入占比逐年上升、预计未来对 **A01** 收入及毛利占比变动情况等，进一步分析是否存在单一大客户依赖风险

（一）发行人与 **A01** 的合作背景

1、**A01** 基本情况

A01 隶属于军工央企集团 A 集团，是我国军用航空领域的重要企业，行业地位领先。

2、发行人与 **A01** 的合作

公司为 A01 所配套的压力、温湿度等高可靠性传感器对应的终端产品包括以 X 系列装备、Y 系列装备为代表的机型，以及多型号新型无人机、战斗机，均

为国家军用飞机领域的现役主力机型。报告期内，公司在上述配套中占 A01 所采购同类产品的比例超过 50%，为 A01 同类产品的主要供应商，公司与 A01 形成了稳定互惠的合作关系。

随着国际形势日趋复杂，以及“十四五”规划在政策端加大对航空行业的支持力度，军用航空领域需求随之大幅上涨。一方面，上述已定型批产及待定型的小批量生产的终端产品均为我国空军现役主力机型，随着军用航空领域需求的增长将持续放量，公司未来将持续供货；另一方面，为追赶发达国家的技术水平，新型产品的研发需求也持续增长，公司已与 A01 开展了新一代战机、新型无人机等新机型的合作，预计未来将定型批产。

因此，公司与 A01 的合作将进一步加强，预计 2022 年至 2024 年各期，A01 均为公司第一大单体客户，有望保持长期稳定合作。

（二）A01 大额回款、支付预付款对发行人应收账款结构的影响情况及可持续性

1、A01 回款对发行人应收账款结构的影响情况

（1）A01 回款对发行人应收账款结构的影响

报告期内，A01 回款情况如下：

单位：万元

项目	2022-06-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
A01 应收账款余额	7,412.58	6,433.54	5,866.97	4,456.46
总应收账款余额	22,039.13	16,363.40	12,017.23	8,692.89
A01 应收账款余额占比	33.63%	39.32%	48.82%	51.27%
A01 期后 12 个月内回款金额	818.17	2,356.62	5,866.97	572.79
期后 12 个月内回款总金额	4,270.88	7,469.30	10,933.11	3,964.80
A01 期后回款金额占比	19.16%	31.55%	53.66%	14.45%

注：期后回款截止日为 2022 年 9 月 30 日

2020 年，A01 对 2019 年末应收账款的 12 个月内回款金额占比较低，主要系：（1）A01 作为军工央企集团下属单位，回款具有计划性强、审批流程长等特点；（2）当年新冠疫情突然爆发，A01 回款速度进一步延缓。

2021年,作为“十四五”开局之年,随着A01对“十三五”期间的项目进行结题,A01对未向公司支付的货款进行了大额回款,已将公司2020年末的应收账款全部结清,2021年末A01应收账款余额占总应收账款余额的比例有所降低。

2022年1-6月,A01回款1,538.45万元,2022年6月末A01应收账款余额占总应收账款余额的比例进一步降低,且2022年7-9月A01继续支付了818.17万元回款。2022年四季度A01仍将继续回款,预计全年回款情况良好。

综上,报告期各期末A01应收账款余额占总应收账款余额的比例逐期减小,2021年A01回款情况较好,2022年1-9月A01持续回款,预计2022年全年回款情况亦良好。

2、A01支付预付款对发行人应收账款结构的影响情况

2021年,A01将某两机型配套产品采购计划由各年分批订单采购修改为三年一次性大额订单采购,对应产品于2022年1-6月开始实现收入,金额为4,045.71万元,占公司当期对A01总销售收入的95.18%。受终端产品需求增长影响,公司销售收入中三年一次性大额采购对应的销售收入占比较高。

发行人与A01客户签订大额订单合同时,约定A01给予发行人合同金额50%的预付账款,以保障发行人生产能力的扩充,完成交付任务。公司将收到A01预付款中货款部分(不含税金额)全部计入合同负债,税额全部计入其他流动负债。2022年1-6月,公司确认销售收入时,将对应货款的50%冲减合同负债,与合同约定的预付账款比例50%一致,其余50%计入应收账款,因此对应收账款结构有所影响。2022年6月末,A01应收账款余额占比33.63%,较2021年末有所减小。

3、A01回款具有可持续性

(1) 报告期内A01的回款周期情况

报告期内,A01平均回款周期如下:

单位:天

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
平均回款周期	297	360	1,073	738

注:平均回款周期=365/(期间营业收入/期初期末平均应收账款余额),取整;

半年度平均回款周期= $(365/2)$ / (期间营业收入/期初期末平均应收账款余额)，取整。

报告期各期，A01 平均回款周期分别为 738 天、1,073 天、360 天、297 天，总体呈下降趋势。2020 年度公司平均回款周期变长，主要系当年新冠疫情突然暴发，A01 回款有所放缓。然而随着 A01 于 2021 年进行大额回款并于 2022 年 1-6 月持续回款，平均回款周期逐年下降。

(2) 与 A01 合同签订形式的变化情况

2019-2020 年，A01 与公司以分批次订单形式进行合作。

2021 年，受下游军用航空领域对相应终端产品需求快速增长的影响，A01 将某两机型配套产品采购计划由各年分批订单采购修改为三年一次性大额订单采购。同时，对于其他机型产品，A01 与公司仍以分批订单形式进行合作。

预计未来 3-5 年，A01 对于上述某两机型配套产品仍将以大额订单方式进行采购，其他机型配套产品预计也主要保持分批订单形式进行合作，总体合作形式稳定。

(3) 预计未来 A01 的回款具有可持续性

A01 对公司的回款具有可持续性，主要原因为：1) A01 是我国重要的军用飞机研发生产基地，行业地位领先，随着军用航空领域需求不断上升，A01 将持续为我国空军装备做出贡献，其经营具备可持续性；2) 公司将与 A01 保持持续稳定的合作，具体合作情况详见本回复报告之“2.关于主要客户”之“发行人说明”之“二、（一）2、发行人与 A01 的合作”；3) 2021 年 A01 回款情况较好，且 2022 年 1-9 月 A01 持续回款，预计 2022 年全年回款情况亦良好。

回款周期方面，由于 2021 年以来 A01 回款情况良好，预计 A01 后续平均付款周期与 2021 年及 2022 年 1-6 月保持稳定，平均约为 1 年左右。

综上，A01 回款具有可持续性。

(三) 报告期各期向 A01 销售毛利占比，结合 A01 的业务发展趋势、报告期内向 A01 销售收入占比逐年上升、预计未来对 A01 收入及毛利占比变动情况等，进一步分析是否存在单一大客户依赖风险

1、报告期内 A01 销售毛利占比情况

报告期各期，发行人向 A01 销售毛利占比情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
向 A01 销售毛利	3,527.68	5,302.65	1,479.85	1,945.42
毛利总额	8,129.78	13,689.27	8,904.41	7,462.10
毛利占比	43.39%	38.74%	16.62%	26.07%

报告期内，发行人向 A01 的销售毛利占当期营业毛利的比例分别为 26.07%、16.62%、38.74%、43.39%，向 A01 的销售收入占当期营业收入的比例分别为 17.17%、11.26%、27.58%、32.29%，毛利占比与销售收入占比呈同趋势变化，且各期均不超过 50%。2021 年度和 2022 年 1-6 月，发行人向 A01 的销售收入占比和毛利占比均有所上升，主要系受下游军用航空领域需求大幅增长的影响，2021 年发行人与 A01 签订了三年期大额采购合同并按要求向其供货。

2、未来 2-3 年发行人对 A01 的销售预期情况

(1) 在手订单

截至 2022 年 6 月末，公司与 A01 在手订单及意向性订单金额 7,538.76 万元，其中预计 2022 年交付 3,091.31 万元，2023 年交付 4,447.45 万元，在手订单充足，预计未来交付情况良好。

公司在手订单及意向性订单对应产品情况如下：

序号	在手订单及意向性订单对应产品	对应 A01 终端产品	终端产品所属阶段
1	压力传感器（6 种型号）	X 系列装备	列装批产，未来几年内持续量产
2	温湿度传感器（4 种型号）		
3	压力传感器（6 种型号）	Y 系列装备	小批量生产，预计未来实现量产
4	温湿度传感器（4 种型号）		

公司对 A01 在手订单及意向性订单对应产品包括：（1）用于 X 系列装备的高可靠性传感器，由于 X 系列装备已实现列装批产，未来几年将持续量产，能够为未来销售规模提供保障；（2）用于 Y 系列装备的高可靠性传感器，目前已处于小批量生产阶段，预计未来随着 Y 系列装备的列装批产，公司相应产品的

销售规模能够得到提升。

（2）业绩预期

除上述已定型及待定型的小批量生产的终端产品需求增长外，新型产品的研发需求也持续增长。公司已与 A01 开展了新一代战机、新型无人机等新机型合作，预计未来均将成为我国空军的主力机型，定型批产后能够持续放量，未来公司对 A01 的销售规模能够得到有效保障，双方将保持长期稳定合作。

3、发行人对 A01 不存在大客户依赖风险

报告期各期，公司向 A01 的销售收入及毛利占比均不超过 50%，不存在大客户依赖。预计 2022 年全年，公司向 A01 销售的收入占比为 25%-35%、毛利占比为 30%-40%，均不超过 50%。虽然在军用航空领域需求上涨的背景下，预计未来三年（2023-2025 年）A01 均将为公司第一大单体客户，但随着公司下游领域中航天、兵器、工程机械、冶金等行业市场的快速发展，预计未来三年公司对 A01 的收入及毛利占比均不会超过 50%。因此，公司对 A01 不存在单一大客户依赖的风险。

三、2022 年 1-6 月开拓的主要新客户情况及对应的产品、销售收入、毛利率，新开拓的客户的客均收入显著高于 2021 年新开拓客户的原因

（一）2022 年 1-6 月开拓的主要新客户情况及对应的产品、销售收入、毛利率

1、新开拓的主要客户销售情况

2022 年 1-6 月，新开拓的 17 家客户中前五大客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	销售产品	销售收入	占比
1	A25	高可靠性传感器	93.78	36.02%
2	宝钢工程技术集团有限公司	传感器网络系统	50.00	19.20%
3	A24	高可靠性传感器	41.36	15.88%
4	AA01	高可靠性传感器	23.50	9.03%
5	AB01	高可靠性传感器	13.27	5.10%

序号	客户名称	销售产品	销售收入	占比
小计			221.91	85.23%
开拓新客户合计收入			260.38	100.00%

2、新开拓客户毛利率情况

2022年1-6月，17家新开拓客户的主营业务毛利率情况如下：

项目	2022年1-6月	
	新开拓部分	公司整体情况
高可靠性传感器	62.96%	63.69%
传感器网络系统	36.23%	51.82%

高可靠性传感器：公司新开拓客户的毛利率为62.96%，与公司整体的毛利率63.69%基本持平。

传感器网络系统：公司新开拓客户的毛利率为36.23%，低于公司整体的毛利率51.82%，主要系2022年1-6月新开拓客户中民品传感器网络系统收入占比为88.70%，占比较高，因此导致毛利率较低。

（二）新开拓的客户的客均收入显著高于2021年新开拓客户的原因

1、统计口径存在差异

2021年和2022年1-6月，公司分别开拓新客户达116家和17家，其中“新客户”指当期较前期新增的客户，即在指定期（2021年、2022年1-6月）开始首次产生收入的客户。

2021年和2022年1-6月，新增客户销售金额为2,003.02万元、2,029.63万元，其中“新增客户”指“报告期内”新增客户，即报告期前（2019年前）不存在销售、报告期内（2019年-2022年6月末）开始首次产生收入的客户。

因此，2021年新增客户销售金额2,003.02万元包含了报告期前未合作的148家客户，2022年1-6月新增客户销售金额2,029.63万元包含了报告期前未合作的69家客户。

2、2021年新拓展客户平均收入低于2022年1-6月的原因

统计口径统一后，两期新拓展客户的客均收入情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度
新增客户收入	2,029.63	2,003.02
新增客户家数	69	148
新增客户客均收入	29.41	13.53

2022年1-6月新增客户平均收入显著高于2021年，主要原因为：

M01、B02受下游航空、航天领域需求增长的影响导致销售规模增长较多，2021年和2022年1-6月，公司对M01销售规模分别为331.37万元、771.81万元，对B02销售规模分别为37.17万元和227.84万元。剔除M01和B02后，公司新开拓客户客均收入情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度
新增客户收入	2,029.63	2,003.02
M01收入	771.81	331.37
B02收入	227.84	37.17
剔除后新增客户收入	1,029.97	1,634.48
剔除后新增客户家数	67	146
新增客户客均收入	15.37	11.20

剔除M01、B02后，2021年和2022年1-6月客均收入分别为11.20万元、15.37万元，不存在较大差异。2021年新增客户中存在部分电子元器件企业，主要购买公司产品用于传感器市场的售后服务，由于该类客户具有金额小、分散度高的特点，因此2021年度客均收入略低于2022年1-6月。

四、2022年1-6月向C02销售金额大幅下降的原因；报告期各期向M01、A02销售的产品类型、收入金额，A02与A01的采购是否独立，2022年6月末对M01、A02在手订单及意向性订单构成情况及金额较大的原因

(一) 2022年1-6月向C02销售金额大幅下降的原因

1、发行人与C02的合作情况

C02隶属于军工央企集团C集团，为某兵器领域大型科研单位下属子公司。公司为C02配套压力、温湿度、转速等高精度传感器，对应的终端产品覆盖

现役陆军多型主力装备，包括主战坦克、轻型坦克、轮式及履带式步兵战车、自行火炮等。报告期内，公司在上述配套中为该客户同类采购的第一大供应商，公司与 C02 形成了稳定互惠的合作关系。

2、2022 年 1-6 月销售金额较低的原因

2022 年 1-6 月，公司向 C02 销售收入为 292.82 万元，销售收入较低，主要原因为：截至 2022 年 6 月末，公司存在较多执行中的投产通知书及合同，尚未交付，拟于 2022 年下半年陆续完成交付。公司于 2022 年第三季度已对 C02 确认收入 160.25 万元，第三季度末对 C02 发出商品金额为 184.23 万元，预计 2022 年内可确认收入约 300 万元，且第四季度预计还将发货并确认收入约为 300 万元，全年合计销售金额预计约 1,050 万元。由于兵器领域需求具有计划性较强的特点，不同总体单位的需求受其承担生产任务的变化影响较大，因此导致 2022 年公司对 C02 的预计全年销售收入较 2021 年（1,344.88 万元）略有降低。但截至报告期末，公司对 C02 在手订单及意向性订单情况良好，2023 年预计交付金额为约 1,000 万元，与 2022 年全年基本持平，同时公司仍将从 C02 持续获取新订单，双方有望保持长期稳定的合作关系。

（二）报告期各期向 M01、A02 销售的产品类型、收入金额

1、发行人与 M01 合作情况

M01 是公司军用航空领域客户，为我国武器装备定点科研生产单位。公司为 M01 配套机轮胎压监测系统（属于传感器网络系统）及高可靠性传感器，主要应用于我国运输机、教练机、战斗机，均为现役主力机型。近年来，我国军用航空领域需求日益旺盛，终端机型产量也随之上升，随着公司对 M01 胎压旋变项目完成定型，公司开始实现批量供货，因此报告期内公司对 M01 销售收入持续上升，公司与 M01 形成了稳定互惠的合作关系。

报告期内，公司对 M01 具体收入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
M01	771.81	5.86%	331.37	1.46%	262.97	1.69%	34.29	0.26%

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	13,164.81	100.00%	22,641.50	100.00%	15,588.87	100.00%	13,023.57	100.00%

2、发行人与 A02 合作情况

A02 隶属于航空领域军工央企集团 A 集团。报告期内，公司为 A02 提供压力、温湿度等高可靠性传感器，主要应用于我国多型号战斗机、运输机、直升机、教练机等各大领域军用飞机，均为现役空军机型。报告期内，公司为 A02 同类采购的第一大供应商，占比约为 50%，公司与 A02 形成了稳定互惠的合作关系。

报告期内，公司对 A02 具体收入情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
A02	334.98	2.54%	507.82	2.24%	611.35	3.92%	277.34	2.13%
营业收入	13,164.81	100.00%	22,641.50	100.00%	15,588.87	100.00%	13,023.57	100.00%

（三）A02 与 A01 的采购是否独立

A02 与 A01 对公司的采购独立，具体原因为：（1）发行人与 A01、A02 的业务往来均分别履行独立的程序，并独立签订合同，业务之间不存在关联；（2）A01 的终端产品主要包括 X 系列装备、Y 系列装备，A02 的终端产品则包括多型号战斗机、运输机、直升机、教练机等各大领域军用飞机，二者终端应用产品存在差异；（3）A01 与 A02 虽均隶属于 A 集团，但二者之间不存在股权关系。

根据 A01、A02 访谈确认，A01、A02 与发行人的业务往来均为其各自独立决策结果。

（四）2022 年 6 月末对 M01、A02 在手订单及意向性订单构成情况及金额较大的原因

2022 年 6 月末，公司对 M01、A02 在手订单及意向性订单构成情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	在手订单	意向性订单	合计
1	M01	1,752.21	1,460.18	3,212.39
2	A02	158.35	1,200.00	1,358.35

公司对 M01 在手订单及意向性订单金额较大，主要原因为：（1）随着公司对 M01 胎压旋变项目完成定型，公司开始实现批量供货；（2）我国军用航空领域需求日益旺盛，终端机型产量也随之上升。

公司对 A02 在手订单及意向性订单金额较大，主要原因为：国际形势日趋复杂，“十四五”规划在政策端加大对航空行业的支持力度，带动军用航空领域需求随之上涨。

五、2022 年 6 月末区分在手订单、意向性订单的构成情况，意向性订单的统计依据，结合在手订单转化为收入的周期等情况说明 2022 年业绩预计情况

（一）2022 年 6 月末区分在手订单、意向性订单的构成情况，意向性订单的统计依据

2022 年 6 月末，公司在手订单统计依据为已签订的合同，意向性订单统计依据为军用领域客户的投产通知书，均具有较强确定性。

1、在手订单及意向性订单主要客户情况

2022 年 6 月末，公司在手订单及意向性订单前五大客户情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	在手订单	意向性订单	合计	占比
1	A01	7,538.76	-	7,538.76	33.04%
2	M01	1,752.21	1,460.18	3,212.39	14.08%
3	B01	29.20	2,800.00	2,829.20	12.40%
4	C02	-	1,362.58	1,362.58	5.97%
5	A02	158.35	1,200.00	1,358.35	5.95%
小计		9,478.52	6,822.76	16,301.28	71.45%
主要客户合计		12,170.42	10,646.02	22,816.44	100.00%

由于 A01 与发行人签订了三年期大额采购合同，因此对 A01 在手订单金额

较高，2022年6月末不存在未签合同的意向性订单。B01、C02、A02已签订合同的在手订单较少，但意向性订单均为已向发行人下发投产通知书的订单，预计2022年下半年会陆续签订合同，相关订单具有较强确定性。

2、在手订单及意向性订单所属领域情况

2022年6月末，公司军用、工业领域在手订单及意向性订单情况均较为良好。其中由于军用领域客户如A01、M01、B01等需求上升，因此军用领域在手订单及意向性订单占比较大。

(二) 结合在手订单转化为收入的周期等情况说明2022年业绩预计情况

1、2022年业绩预计情况

单位：万元

项目	2022年（预计）	2021年	增长率
营业收入	27,500-29,500	22,641.50	21.46%-30.29%
净利润	8,500-9,500	7,001.35	21.41%-35.69%

注：2022年全年财务数据仅为公司初步测算数据，未经审计，且不构成业绩承诺

2022年1-6月，公司营业收入13,164.81万元，且截至2022年6月末，公司主要客户在手订单及意向性订单合计金额为22,816.44万元，预计2022年全年营业收入为27,500万元-29,500万元。由于公司部分客户通常在一个自然年度的上半年处于预算编制与审批阶段，在预算编制结束后才陆续执行采购，因此公司下半年将持续获取新的订单并进行交付，预计2022年全年经营情况良好。

公司2022年全年预计营业收入较2021年增长21.46%-30.29%，净利润较2021年增长21.41%-35.69%。下游航天、航空、兵器、轨道交通、工程机械、冶金等领域发展态势良好，能够为公司2022年的经营情况提供保障。

2、业绩预计的准确性

(1) 收入季节性情况

从收入季节性看，虽然公司营业收入不存在明显季节性特征，但略呈现出上半年较低、下半年较高的特点。2019-2021年，公司各年前三季度收入总额占全年收入总额的比例分别为70.80%、75.23%、71.07%。2022年1-9月，公司总

营业收入为 20,132.90 万元，2022 年全年预计营业收入及前三季度收入占比情况如下：

单位：万元

2022 年 1-9 月营业收入	2022 年全年预计营业收入	占比
20,132.90	27,500-29,500	68.25%-73.21%

2022 年 1-9 月营业收入占 2022 年全年预计营业收入的比例为 68.25%-73.21%，与 2019-2021 年占比情况一致。

(2) 在手订单情况

从在手订单及意向性订单看，截至 2022 年 9 月 30 日，公司在手订单及意向性订单金额合计约为 2.2 亿元。其中，军用领域交付周期一般为 6 个月，工业领域交付周期一般为 1 个月，以此估计得 2022 年 10-12 月能够实现交付约 8,000-9,000 万元。公司 2022 年 1-9 月总营业收入为 20,132.90 万元，因此 2022 年全年预计收入约为 27,500-29,500 万元。

综上，发行人对于 2022 年业绩预测情况具备准确性。

【核查过程】

申报会计师针对前述事项执行了如下核查：

1、访谈发行人销售负责人，了解 A01 验收异议期约定原因以及付款条款约定验收合格后 30 个日历日挂账原因，以及相关约定实质性含义；

2、访谈 A01 业务对接人员，核实销售合同验收异议期约定以及付款条款约定验收合格后 30 个日历日挂账实质性含义是否符合发行人内部解释。了解发行人产品入厂验收后是否需至验收异议期结束办理入库，入厂复检是否为实质性验收、出具验收证明文件是否以验收异议期到期为前提；

3、通过公开渠道查询涉军上市公司合同条款验收异议期约定，判断发行人验收异议期合同条款约定是否符合行业惯例；

4、结合 A01 销售合同主要条款、销售出库单、验收证明文件、销售发票、银行回款等资料判断发行人收入确认时点是否准确、是否符合准则相关规定；

5、访谈发行人销售负责人了解签署验收异议期客户明细，查看客户销售合同核实验收异议期约定内容，分析判断相关条款是否对发行人收入确认产生影响；获取发行人报告期内退货明细，了解退换原因及时间，判断退货是否属于验收异议期内退货情形；

6、访谈发行人销售负责人，查阅公开信息，了解发行人相关客户的基本情况、合作背景、终端产品情况；

7、获取发行人各期应收账款期后回款情况、在手订单合同及明细、意向性订单投产通知书及明细，并分析 A01 回款是否具有可持续性；

8、获取发行人报告期内收入成本明细表，统计 A01 报告期各期毛利情况及 2022 年 1-6 月新开拓客户对应的产品、销售收入、毛利率，分析是否存在单一大客户依赖的情况及新开拓的客户的客均收入显著高于 2021 年新开拓客户的原因；

9、访谈发行人销售负责人，了解 2022 年 1-6 月向 C02 销售金额大幅下降的原因，以及后续销售计划。获取发行人三季度销售明细与发出商品明细，统计 C02 三季度销售金额与发出商品金额，结合在手订单判断 C02 全年销售情况；

10、获取发行人报告期内销售明细及在手订单、意向性订单明细，统计向 M01、A02 销售的产品类型、收入金额、在手订单构成，并分析 M01 与 A02 在手订单及意向性订单金额较大的原因；

11、访谈发行人销售负责人、财务负责人，了解意向性订单的统计依据、在手订单转化为收入的周期及其对应 2022 年全年业绩预计情况；

12、访谈发行人销售负责人，了解未来持续获取订单的具体情况；访谈发行人总经理，了解发行人未来持续经营能力和成长性方面的情况。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、验收异议期的约定系公司自我保护条款，实质性含义为客户需在验收异议期内完成产品验收，相关条约约定符合行业惯例；

2、入厂复检为产品实质性验收，A01 出具验收证明文件不以验收异议期到期为前提；验收合格后 30 个日历日挂账系合同付款约定，主要针对开具发票挂账事项，相关约定不影响 A01 验收合格后暂估入库，公司收入确认时点准确；

3、报告期内 A01 不存在验收异议期内退货情况；除 A01 外，公司与其他客户存在验收异议期约定，其他客户与 A01 均会在验收异议期内出具验收证明文件，发行人以销售合同、验收证明文件确认收入，无需至验收异议期到期确认，相关条款约定对公司收入确认无影响；

4、2021 年 A01 支付预付款不影响发行人应收账款结构，大额回款使 2021 年末 A01 应收账款余额比例降低，A01 的回款具有可持续性；

5、发行人报告期各期向 A01 销售毛利占比与销售收入占比呈同趋势变化，且各期均不超过 50%；发行人预计未来仍将与 A01 保持稳定合作，同时发行人不断推进不同领域中新客户的开拓，预计未来各期对 A01 收入及毛利占比均不会超过 50%，不存在单一大客户依赖的风险；

6、发行人 2022 年 1-6 月新开拓客户的高可靠性传感器毛利率与公司整体情况基本持平，传感器网络系统毛利率低于公司整体情况，系民品传感器网络系统占比较高导致；2022 年 1-6 月新开拓客户的客均收入高于 2021 年主要源于统计口径差异，此外 2022 年 1-6 月新开拓客户 M01、B02 销售规模增长较多导致当期客均收入较高，剔除上述影响后不存在较大差异；

7、2022 年 1-6 月公司向 C02 销售金额下降主要系公司存在较多执行中的投产通知书及合同尚未进行交付，拟于 2022 年下半年陆续实现交付；虽然全年预计情况略有降低，但公司 2023 年在手订单情况良好，未来仍将与 C02 保持稳定合作；

8、发行人报告期各期向 M01 配套传感器网络系统及高可靠性传感器，向 A02 配套压力、温湿度等高可靠性传感器，销售情况良好；A01 与 A02 的采购独立；

9、发行人 2022 年 6 月末对 M01、A02 在手订单及意向性订单金额较大，一方面随着项目定型批产公司开始实现批量供货，另一方面军用航空领域需求上

升带动终端机型产量随之上升；

10、发行人意向性订单的统计依据为军用领域客户的投产通知书，具备较强确定性；

11、公司 2022 年全年预计营业收入同比 2021 年增长 21.46%-30.29%，净利润同比 2021 年增长 21.41%-35.69%，2022 年预计业绩整体较好。

3.关于收入和毛利率

根据首轮问询回复：（1）报告期各期主营业务收入金额分别为 12,856.27 万元、15,290.94 万元、22,372.99 万元和 12,772.82 万元，2022 年 1-6 月营业收入同比增长 24.93%，低于 2021 年收入增速；发行人以合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点，各期验收时间早于合同签订时间项目对应的收入占比分别为 12.87%、24.94%、10.17%和 5.05%；验收证明文件因民品客户分散、款到发货等因素保存比例未达到 100%，报告期平均为 94.24%；（2）报告期各期客户 B01 验收时间早于合同签订时间 6 个月以上的项目对应的收入金额分别为 721.60 万元、1,251.47 万元、286.73 万元和 0 万元；（3）报告期各期发行人以合同暂定价确认收入的金额分别为 2,729.91 万元、2,889.35 万元、7,718.68 万元、6,065.08 万元，占主营业务收入比例分别为 21.23%、18.90%、34.50%、47.48%，逐年上升，报告期内，公司按照暂定价销售结算的产品均未完成审价；（4）截至 2022 年 8 月 31 日，报告期各期应收账款期后回款率分别为 95.21%、92.56%、43.92%和 17.51%；（5）报告期各期传感器网络系统毛利率分别为 63.85%、62.68%、38.82%和 51.82%，波动较大。

请发行人说明：（1）2022 年 1-6 月收入增速放缓的原因，报告期各期收入增速与同行业可比公司的比较情况；（2）发行人与销售合同管理相关的内部控制制度及具体执行、整改规范情况，验收时间早于合同签订时间项目对应的收入占比与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合行业惯例，结合产品控制权转移时点等情况进一步说明收入确认是否符合企业会计准则的规定，模拟测算以验收时间作为收入确认时点对发行人报告期内经营业绩的影响；（3）客户 B01 存在较多验收时间早于合同签订时间的项目的原因，对应金额占发行人向其销售金额的比例，和 B01 与其他供应商的合作模式是否一致；（4）需军方审价的主要客户、对应的收入情况，军方审价一般执行周期，报告期内军方审价均未完成、未经审价支付货款是否符合行业惯例及审价规定，结合同行业可比公司情况、公司历史审价情况说明军方审价与合同价是否可能存在较大差异，结合军方审价收入占比逐年上升的情况说明对发行人收入可能存在的的影响；（5）

报告期各期验收证明文件未保存比例、涉及的金额、对应的主要客户及合同执行情况，收入确认的依据及时点的准确性；（6）2021 年末应收账款期后回款率与去年同期的比较情况，是否存在应收账款回款速度放缓的情况，回款较慢的主要客户及原因；（7）结合传感器网络系统产品未来向军用、民用领域的拓展计划说明毛利率的预计变动趋势，并视情况提示风险。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、2022 年 1-6 月收入增速放缓的原因，报告期各期收入增速与同行业可比公司的比较情况

（一）2022 年 1-6 月收入增速放缓的原因

2021 年、2022 年 1-6 月，公司主营业务收入金额及同比变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度	
	金额	同比变动	金额	同比变动
高可靠性传感器	11,493.06	16.46%	20,175.12	52.79%
其中：压力传感器	7,209.47	25.82%	12,393.78	62.61%
温湿度传感器	3,298.84	0.79%	5,932.02	79.60%
加速度传感器	151.31	-46.92%	392.05	-66.20%
位移传感器	172.19	-30.00%	548.38	-5.09%
其他传感器	661.25	97.44%	908.89	67.69%
传感器网络系统	1,279.76	144.44%	2,197.87	5.34%
主营业务收入合计	12,772.82	22.90%	22,372.99	46.32%

报告期内，公司主营业务收入来源于高可靠性传感器和传感器网络系统。经过多年的技术积累和客户开拓，公司与主要客户均保持了长期稳定的合作关系，产品有效地满足了下游客户在质量、性能等多方面的要求，报告期内主营业务收入随下游需求增加而持续增长。

2022 年 1-6 月，公司主营业务收入同比增速低于 2021 年，主要是因为：

(1) 2021年起，客户A01的某型航空飞行器大规模批产，对配套零部件采购需求大幅增加。公司与A01签订三年期大额采购合同，根据客户需求交付，2021年公司对其的压力传感器、温湿度传感器销售金额大幅增长。2022年1-6月，公司根据A01的采购需求继续交付，整体销售规模持续增加，但在2021年已形成较高收入的基础上，增速有所放缓。

(2) 在航天领域，公司为B01等客户的航天发射项目提供配套。航天飞行器发射频次根据国家规划进行调整，存在一定的波动，进而影响向上游的采购安排。2022年1-6月，B01发射架次较少，且合同审批流程长，导致部分产品已发货验收但尚未签订合同，当期未确认收入，该等因素使得当期公司向其销售的温湿度传感器等产品收入规模出现阶段性下降。随着我国航天行业的蓬勃发展，航天发射任务次数的持续上升，该类产品后续仍存在持续稳定的采购订单。

(3) 2022年1-6月，公司对M01、郑煤机等客户的传感器网络系统及高可靠性传感器销售规模有所增加，但客户需求尚未完全释放。随着我国军事信息化的不断发展，军事装备无人化、智能化的自主创新突破，以及工业智能化建设快速发展，工业企业对高可靠性的智能化装备需求不断加强，公司向上述客户的销售规模将进一步增长。

综上所述，2022年1-6月公司主营业务收入增速低于2021年，主要是因为上年同期已实现的收入基数较高引起当期增速放缓，当年对部分客户的销售出现阶段性下降，以及新的收入增长点潜力尚未完全释放。基于公司2022年半年度已实现业绩，综合考量在手订单、交付安排等因素，预计公司2020-2022年营业收入复合增长率将保持在30%以上，持续满足“最近三年营业收入复合增长率达到20%”之要求，符合《科创属性评价指引（试行）》指标要求。

(二) 报告期各期收入增速与同行业可比公司的比较情况

报告期内，公司收入增速与同行业可比公司对比如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
敏芯股份	14,275.14	-23.49%	35,175.81	6.57%	33,007.47	16.21%	28,403.09

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
四方光电	25,208.95	7.85%	54,746.71	77.80%	30,790.64	32.00%	23,325.48
睿创微纳	108,679.18	24.89%	178,028.66	14.02%	156,144.25	128.06%	68,465.63
纳芯微	79,351.86	132.96%	86,209.32	256.26%	24,198.71	162.73%	9,210.32
赛微电子	37,743.18	-4.41%	92,854.70	21.38%	76,500.61	6.55%	71,796.63
平均值	53,051.66	27.56%	89,403.04	75.20%	64,128.33	69.11%	40,240.23
中值	37,743.18	7.85%	86,209.32	21.38%	33,007.47	32.00%	28,403.09
可比公司合计收入及增长率	265,258.32	30.93%	447,015.20	39.41%	320,641.67	59.36%	201,201.16
高华科技	13,182.93	24.93%	22,641.50	45.24%	15,588.87	19.70%	13,023.57

报告期内，同行业可比公司的收入变动趋势和变动水平存在差异，主要是因为产品类别、应用领域和面向的终端客户类型不同。

从平均增速看，2020年、2021年公司增速均低于平均增速，主要是因为从事消费类电子芯片业务的纳芯微增速连续超过150%，2022年1-6月公司增速与同行业可比公司平均增速较为接近。

从增速中值看，2020年公司增速低于可比公司增速中值，但2021年起，公司增速均高于可比公司增速中值。

从可比公司合计收入增速看，2020年公司增速低于合计收入增速，2021年和2022年1-6月公司增速与合计收入增速无重大差异。

二、发行人与销售合同管理相关的内部控制制度及具体执行、整改规范情况，验收时间早于合同签订时间项目对应的收入占比与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合行业惯例，结合产品控制权转移时点等情况进一步说明收入确认是否符合企业会计准则的规定，模拟测算以验收时间作为收入确认时点对发行人报告期内经营业绩的影响

(一) 发行人与销售合同管理相关的内部控制制度及具体执行、整改规范情况

发行人与销售合同管理相关的内部控制制度及具体执行情况如下：

主要节点	内控制度约定	具体执行
------	--------	------

主要节点	内控制度约定	具体执行
格式合同制定	销售部门应会同法务针对经常性业务制定格式合同，格式合同由销售部门、技术中心、法务、财务审核，销售分管领导、总经理审批。在公司能够主导合同谈判的业务中应优先使用公司格式合同。	依据内控制度执行
合同文本拟定	原则上公司所有业务必须签订书面销售合同。合同主办人自行起草合同文本时，应优先选用公司格式合同。合同主办人负责合同商务部分的起草、修订，技术中心负责技术条款部分的起草、修订，有关部门予以协助。重大合同可经销售部门申请，由法务起草或配合起草。使用合同相对方提供的合同文本时，销售部门重点关注合同中是否存在不合理减轻或者免除合同相对方责任、加重我方责任和义务、不合理排除我方权利及排除我方主要权利的内容，必要时咨询法务意见。 由于军品行业及客户特性，部分项目开展前，不完全以纸质合同形式明确双方权利义务，而以客户下达的备货通知为双方正式开展合作契约的，备货通知须明确产品名称、技术要求、交货日期等信息。接到军品客户备货通知时，销售经理发起合同评审流程。评审通过后，方可进行后续操作。	依据内控制度执行
合同评审	任何合同都须经过相关部门评审方可签署。合同评审部门包括：销售部门、技术中心、保障部、质量部、生产中心、财务部相关人员共同参与评审。交易金额小与等于 50 万元合同由销售总监审批、交易金额大于 50 万小于等于 100 万元合同由销售分管副总审批、交易金额大于 100 万元合同由总经理审批。	依据内控制度执行
合同签署用印	合同必须由法定代表人或者其授权代表进行签署后，由合同主办人凭借审核通过的《合同评审表》至总经办加盖合同专用章。	依据内控制度执行
合同归档	销售部门须将合同连续编号，对方起草并且使用对方合同号的合同，由销售部门销售内勤根据编号规则加注我方合同号存档。以订单形式达成的交易，该订单也应当视为合同加注合同编号、订单编号并存档。	依据内控制度执行

发行人制定了完善的销售合同管理制度，并依据制度有效执行。报告期内发行人存在验收时间早于合同签订时间情形，主要系军工行业特殊的“先发货后签订合同”模式所致，属于行业惯例。发行人军工客户主要为军工央企集团成员单位或科研院所，军工客户在合作过程中处于强势地位，公司为保持与优质客户稳定持续的合作并考虑到军工客户信誉度较高等因素同意先发货后签订合同。针对部分军品先发货后签合同，发行人已采取以下措施从发行人内部进行规范：

1、销售合同内控制度，明文约定原则上公司所有业务必须签订书面销售合同。军品产品因其特殊性需有客户备货通知，方可参加合同评审流程，评审通过后方能开展后续操作。

2、增加销售人员考核项目，鼓励公司销售人员与客户积极主动沟通，协调军品产品发货前签订正式销售合同。

3、公司不断加强内审力度，将销售合同管理、销售订单管理、开票结算和对账管理等作为常规审计项目，每月进行审计监督，将违规事项纳入考核，以保证销售合同内控制度有效执行。

(二) 验收时间早于合同签订时间项目对应的收入占比与同行业可比公司是否存在显著差异，是否符合行业惯例

发行人部分收入验收时间早于合同签订时间，主要是先发货后签订合同所致。由于同行业可比公司未披露验收时间早于合同签订时间的收入情况，选取以下存在相关公开信息的涉军（拟）上市企业与公司进行对比，具体情况如下：

1、公开披露的先验收后签订合同情形

公司名称	相关表述
雷电微力（301050.SZ）	报告期内公司存在部分先发货后签订合同的情况，主要系公司的客户均为各大军工集团成员单位，相应采购审批流程较长。
爱乐达（300696.SZ）	部分定型件受制于客户完成合同签署流程所需时间的长短不一的影响，也存在产品已经交付验收但合同尚未完成签署的情形。
佳力奇（在审）	报告期内，公司部分产品存在先交付后签署合同的情况。
天极科技（在审）	公司存在先发货后签订合同的情况，使得公司部分产品发货日期早于合同签署日期。

2、先验收后签订合同对应的营业收入占比情况

公司名称	T 期	T-1 期	T-2 期	T-3 期	平均占比
雷电微力（301050.SZ）	未披露	0.54%	1.79%	10.39%	4.24%
爱乐达（300696.SZ）	未披露	92.18%	86.50%	81.33%	86.67%
佳力奇（在审）	16.93%	15.77%	34.90%	44.47%	28.02%
天极科技（在审）	尚未披露	53.70%	59.89%	67.23%	60.27%
高华科技	5.05%	10.17%	24.94%	12.87%	13.26%

注 1：天极科技先发货后签订合同包含军品与民品，此处列示比例为军品比例。

注 2：雷电微力 T-3 期至 T 期分别代表 2018 年度、2019 年度、2020 年度、2021 年 1-6 月；爱乐达 T-3 期至 T 期分别代表 2014 年度、2015 年度、2016 年度、2017 年 1-6 月；佳力奇、天极科技、发行人 T-3 期至 T 期分别代表 2019 年度、2020 年度、2021 年度、2022 年 1-6 月。

先发货后签订合同属于军工行业惯例，军工企业普遍存在验收时间早于合同签订时间的情况。发行人验收时间早于合同签订时间比例与上表军工行业公司相比处于中等水平，不存在显著差异。

(三) 结合产品控制权转移时点等情况说明收入确认是否符合企业会计准

则的规定

发行人军品产品主要应用于航空、航天、兵器等国家重点项目工程，发行人需全力保障军工客户研制生产任务。公司若因合同尚未签订而未按照军工客户要求及时交付产品，可能会导致客户研制生产任务进度延误，也会对公司与客户后续合作带来不利影响。

发行人依据军品行业和客户特性的历史经验判断，军品业务具备盈利空间，因此接到军工客户备货通知后即可开始投产。在生产的同时，发行人销售人员也会与客户进行价格磋商，价格磋商通常会进行多次，每次磋商结果均须经过客户内部核价、审价流程，周期较长，客户相关部门认可后才会与公司正式签订合同。最终价格确定之前，发行人往往已将产品交付客户验收、使用，因此形成先发货后签订合同的情况。

军工行业先发货后签订合同模式导致发行人部分收入验收时间早于合同签订时间。先交付产品且验收未签订合同情形下，因合作双方尚未对产品价格进行明确约定，发行人无法可靠估计产品价格，收入确认不完全满足控制权转移时点要求：

控制权转移迹象	是否满足	具体分析
(1) 企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	否	产品交付验收尚未签订合同情形下，收入金额无法可靠计量，发行人现时收款金额与客户付款金额无法确定。
(2) 企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	是	产品交付验收后，客户已享有商品的法定所有权，可以主张商品的使用并获取全部经济利益。
(3) 企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	是	产品交付验收后，实物已经转移给客户，客户已占有该实物。
(4) 企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	是	产品交付验收后，产品的减值风险以及商品价值增值或通过使用商品等产生的经济利益由客户承担或享有。客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。
(5) 客户已接受该商品	是	产品交付验收，表明客户已经接受商品。

由上表可知，发行人先交付产品取得验收但未签订合同情形下不完全满足控制权转移迹象，即发行人就已交付且验收产品现时收款金额及客户现时付款金额均无法可靠计量，不满足收入确认政策相关规定。因此，针对先交付验收的产品，

需待发行人与客户签署正式销售合同后，交付产品金额可以可靠计量时，才能确认收入。

根据公开披露文件，上述涉军（拟）上市企业的收入确认政策与公司进行对比如下：

公司名称	收入确认政策
雷电微力 (301050.SZ)	对于尚未审价的产品，在产品实际交付并取得验收文件时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，在产品实际交付并取得验收文件时按合同价格确认收入。
爱乐达 (300696.SZ)	在受托加工产品加工业务已经完成，客户取得相关商品及服务控制权时确认收入实现，即加工合同签署并生效、受托加工产品已发至客户并验收时确认收入。本公司在确认销售收入时，针对军方已批价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照军方批价确认销售收入；针对尚未批价的产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，在收到军方批价文件后进行调整。
佳力奇（在审）	合同已签署并生效，产品交付客户经验收合格无异议时确认产品销售收入。针对产品价格无需按照军方审定价格另行调整的，则公司与客户签订的产品合同价格为确定价格，在符合上述收入确认条件时按该确定价格确认收入。针对产品价格需要按照军方审定价格另行调整的，在军方审定价格确定前，由公司与客户按军品采购管理办法和定价规则协商确定合同价格，该价格为暂定价格，在符合上述收入确认条件时按该暂定价格确认收入。在客户产品经军方审价部门审价确定后，客户会基于军审价格与公司另行协商确定产品的最终定价，暂定价格与最终定价的差额计入最终定价的当期收入。
天极科技（在审）	内销产品收入确认需满足以下条件：本公司依据客户的合同或订单要求，将生产的相应产品送至客户指定地点，客户验收后进行收入确认。
高华科技	根据与客户签订合同或订单，公司在产品实际交付并取得客户验收证明文件时确认收入，即合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点。针对需审价产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，待价格审定后调整当期收入。

发行人收入确认政策与雷电微力、爱乐达等涉军（拟）上市企业不存在实质性差异，根据收入确认政策表述，针对先发货后签订合同的情形，均要求合同签订、产品交付、产品验收三者同时满足时才确认收入。

综上，发行人以合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点，符合企业会计准则与行业惯例。

（四）模拟测算以验收时间作为收入确认时点对发行人报告期内经营业绩

的影响

发行人对先交付验收产品收入确认以合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点。对于先交付验收产品，发行人如果以后续签订合同价格为依据按照验收时间确认收入，对报告期内营业收入、净利润影响如下：

单位：万元

指标	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入	申报财务报表	13,164.81	22,641.50	15,588.87	13,023.57
	以验收时间确认	12,969.81	21,579.17	14,994.09	14,073.42
	影响金额	-195.01	-1,062.33	-594.78	1,049.85
	影响比例	-1.48%	-4.69%	-3.82%	8.06%
净利润	申报财务报表	3,856.57	7,001.35	3,521.44	2,069.89
	以验收时间确认	3,736.11	6,310.67	3,450.26	2,446.10
	影响金额	-120.46	-690.67	-71.18	376.21
	影响比例	-3.12%	-9.86%	-2.02%	18.18%

注：上述按照验收时间确认的收入中不包括截至2022年6月30日已验收但尚未签订合同的金额。

以验收时间作为收入确认时点模拟测算，报告期各期营业收入影响金额为1,049.85万元、-594.78万元、-1,062.33万元、-195.01万元，影响比例分别为8.06%、-3.82%、-4.69%、-1.48%；对报告期净利润影响金额分别为376.21万元、-71.18万元、-690.67万元、-120.46万元，影响比例分别为18.18%、-2.02%、-9.86%、-3.12%。根据模拟测算，公司2021年营业收入2.16亿元，净利润为6,310.67万元，符合《上海证券交易所科创板股票上市规则》2.1.2条款的第一项上市标准，即“预计市值不低于人民币10亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币1亿元”。

三、**B01** 存在较多验收时间早于合同签订时间的项目的原因，对应金额占发行人向其销售金额的比例和**B01**与其他供应商的合作模式是否一致

1、发行人与**B01**的合作情况，**B01**存在较多验收时间早于合同签订时间的项目的原因

公司为**B01**配套压力、温湿度、加速度等高可靠性传感器及传感器网络系统。报告期内，公司在上述配套中占该客户同类采购比例约为50%，为主要供

应商，公司与 B01 形成了稳定互惠的合作关系。

B01 隶属于央企集团 B 集团，其收入来源一般来自政府财政拨款。B01 下设负责各个具体型号的部门，发行人与 B01 合作中直接与相关部门对接。因研制生产任务较为紧急，相关部门通常会要求发行人先进行产品评审验收，全部或部分产品交付之后才签订正式合同；后续因财政拨款进度、内部流程较长等原因使得合同实际签订时间较产品验收时间滞后较多，从而导致存在较多产品验收时间早于合同签订时间。

2、对应金额占发行人向其销售金额的比例

报告期内，发行人向 B01 销售情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
向 B01 销售总金额	329.46	2,028.66	3,081.12	1,835.58
其中：验收时间早于合同签订	238.94	709.56	1,880.76	1,132.52
占比	72.52%	34.98%	61.04%	61.70%

报告期内，发行人向 B01 销售金额中验收时间早于合同签订时间收入占比分别为 61.70%、61.04%、34.98%，72.52%，总体呈上升趋势。2021 年度占比较低主要是由于当期交付确认收入的某型振动、温湿度、热流有线传感器为以前年度已经签订合同的产品。

报告期内，发行人对 B01 销售验收时间早于合同签订时间差异分布如下：

单位：万元

时间间隔	2022 年 1-6 月收入金额	占比	2021 年收入金额	占比	2020 年收入金额	占比	2019 年收入金额	占比
6 个月以内	238.94	100.00%	422.84	59.59%	629.29	33.46%	410.92	36.28%
6 个月以上	-	-	286.73	40.41%	1,251.47	66.54%	721.60	63.72%
合计	238.94	100.00%	709.56	100.00%	1,880.76	100.00%	1,132.52	100.00%

注：时间间隔为产品验收后距离合同签订时间。

报告期内，发行人对 B01 销售验收时间早于合同签订时间 6 个月以内对应的收入占比分别为 36.28%、33.46%、59.59%、100.00%，6 个月以上占比分别为 63.72%、66.54%、40.41%、0%。产品验收后距离合同签订 6 个月以内收入占比总体呈上升趋势，主要原因为发行人合同管理内控制度不断完善、销售业

务人员不断加强与客户沟通。

3、B01 与其他供应商的合作模式是否一致

经与 B01 确认，B01 与其他供应商的合作模式与上述其与发行人的合作模式一致，即要求其他供应商先交付经 B01 评审合格产品，其后再通过流程签署正式合同，产品评审验收时间会早于合同签署时间。因此，发行人与 B01 合作模式与其他 B01 供应商一致。

四、需军方审价的主要客户、对应的收入情况，军方审价一般执行周期，报告期内军方审价均未完成、未经审价支付货款是否符合行业惯例及审价规定，结合同行业可比公司情况、公司历史审价情况说明军方审价与合同价是否可能存在较大差异，结合军方审价收入占比逐年上升的情况说明对发行人收入可能存在的影响

（一）需军方审价的主要客户、对应的收入情况

发行人报告期内需军方审价收入对应的主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
A01	4,250.73	6,244.18	1,755.13	2,236.04
A04	12.17	532.96	-	-
M01	771.81	331.37	262.97	34.29
A06	33.01	276.64	13.41	-
A03	91.09	203.58	209.63	29.95
B01	-	62.39	328.76	332.06
L02	831.58	-	298.39	-
其他	74.69	67.57	21.06	97.57
军方审价收入合计	6,065.08	7,718.68	2,889.35	2,729.91
主营业务收入	12,772.82	22,372.99	15,290.94	12,856.27
军方审价收入占比	47.48%	34.50%	18.90%	21.23%

报告期内需军方审价主要客户为 A01、A04、M01 等客户，需军方审价收入金额分别为 2,729.91 万元、2,889.35 万元、7,718.68 万元、6,065.08 万元，占主营业务收入比例分别为 21.23%、18.90%、34.50%、47.48%，整体呈上升趋势

势，主要原因是发行人军品收入规模增加。

（二）军方审价一般执行周期，报告期内军方审价均未完成、未经审价支付货款是否符合行业惯例及审价规定

1、军方审价一般执行周期

军方审价一般执行周期较长且具有不确定性。主要原因为国家对军品价格实行统一管理、国家定价，由军方组织军品最终定价审定工作，并主导最终价格审定全过程，发行人被动根据其提出的指示和要求配合提供相关资料，整个过程不受发行人控制。与此同时受军方审价计划、总体单位所属项目进展等多项因素的影响，一般军品完成价格审定批复时间周期较长且时间具有不确定性。

2、报告期内军方审价均未完成是否符合行业惯例

军品审价周期较长且具有不确定性，长时间未完成军方审价符合行业惯例。经查询,其他涉军（拟）上市公司公开披露信息如下：

公司名称	公开披露文件中关于均未完成审价相关表述
雷电微力 (301050.SZ)	上述产品均按暂定价确认收入，暂定价格未发生变化。公司目前尚无已审价产品。
华秦科技 (688281.SH)	截至本招股说明书签署日，上述按照暂定价销售结算的产品均未完成审价。
科思科技 (688788.SH)	截至 2020 年 6 月，历史上以暂定价进行销售的产品，尚未取得军方最终批复价格。
晶品特装 (已注册)	发行人按照暂定价确认收入的商品，均未完成审价。

综上，发行人需军方审价收入审价均未完成符合行业惯例。

3、未经审价支付货款是否符合行业惯例及审价规定

根据我国军品相关价格管理办法，军方对部分军品采取审价方式确定价格。由于审价批复周期较长，客户会根据军方预测论证情况与公司谈判暂定结算价格并签订暂定价结算合同，待军方审价完成并批复后，根据最终审定价格与发行人一次性调整结算金额。

报告期内，发行人的相关产品均处于审价过程中，尚未取得军方最终审定价格的批复。针对尚未完成审价的产品，发行人按照销售合同约定暂定价格确认收入与应收账款，待价格审定并与客户签订价格调整协议后，将相关损益调整至当

期，不追溯调整往期已按照暂定价确定的收入。报告期内，发行人的收入确认不受未来审价结果的影响。发行人按照暂定价确认收入、客户按照暂定价结算支付货款符合行业惯例，经查询其他涉军上市公司公开披露信息如下：

公司名称	公开披露文件中关于未军审定价产品收入确认相关表述
雷电微力 (301050.SZ)	对于尚未审价的产品，在产品实际交付并取得验收文件时按合同暂定价确认收入，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；对于无需审价的产品，在产品实际交付并取得验收文件时按合同价格确认收入。
爱乐达 (300696.SZ)	本公司在确认销售收入时，针对军方已批价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照军方批价确认销售收入；针对尚未批价的产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价确认收入，在收到军方批价文件后进行调整。
新光光电 (688011.SH)	对于公司军品销售，在军方审价未批复之前，针对尚未审价完毕的产品，公司以合同约定的暂定价确认收入；待军方审价完成后，公司与客户按照审定价格，根据已销售产品数量、暂定价与审定价差异情况确定补价总金额，公司将补价总金额确认为当期销售收入。
佳力奇（在审）	针对产品价格无需按照军方审定价格另行调整的，则公司与客户签订的产品合同价格为确定价格，在符合上述收入确认条件时按该确定价格确认收入。针对产品价格需要按照军方审定价格另行调整的，在军方审定价格确定前，由公司与客户按军品采购管理办法和定价规则协商确定合同价格，该价格为暂定价，在符合上述收入确认条件时按该暂定价确认收入。在客户产品经军方审价部门审价确定后，客户会基于军审价格与公司另行协商确定产品的最终定价，暂定价与最终定价的差额计入最终定价的当期收入。

根据军工行业上市公司公开文件披露信息，针对未审价产品均按照暂定价确认与应收账款、客户按照暂定价进行货款结算，待价格审定后调整审定价格与暂定价差额。发行人收入确认模式及与客户结算方式与军工行业上市公司不存在实质性差异，符合行业惯例。与此同时，经查询审价相关规定，不存在审价完成前不允许军方或军工企业按照暂定价向供应商支付货款的规定。

综上，针对未审价产品发行人按照合同约定的暂定价确认收入，客户按照暂定价向发行人支付货款，符合行业惯例与审价规定。

（三）结合同行业可比公司情况、公司历史审价情况说明军方审价与合同价是否可能存在较大差异，结合军方审价收入占比逐年上升的情况说明对发行人收入可能存在的影响

发行人同行业可比公司中敏芯股份、四方光电、纳芯微主要为民品业务，不涉及军品审价情况。睿创微纳、赛微电子涉及军品业务，但军品业务收入占比较低，根据睿创微纳招股说明书披露其不存在暂定价后续补价情形，赛微电子则未

公开审价与合同价格差异。发行人历史上以暂定价确认收入的产品，部分产品已完成专家评审工作，但尚未取得军方审价最终批复。

根据近期军工上市公司公开披露文件，部分军工上市公司暂定价与审定价格差异处理情况如下：

公司名称	审价调整影响
天秦装备 (300922.SZ)	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，分别占当期营业收入的比重为 0.87%和 0.48%。
安达维尔 (300719.SZ)	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%。
新光光电 (688011.SH)	2016-2018 年，军品补价收入分别为 3,025.64 万元、674.80 万元和 1,886.21 万元，当年营业收入总额的比例分别为 19.08%，3.71%，9.05%。
左江科技 (300799.SZ)	2017 年补价收入-101.54 万元，占当年营业收入总额的比例为-0.81%。
洪都航空 (600316.SH)	2015 年航空产品确定最新结算价，并收到以往年度所交付产品的一次性差价补偿收入 4,484.70 万元，占当期营业收入比例 1.59%。
晨曦航空 (300581.SZ)	2013-2015 年，由于产品暂定价格与最终审定价格存在差异计入当期，收入的调整金额分别为 159.84 万元、-30.15 万元、171.78 万元和 0 万元，占当年营业收入总额的比例为 1.09%、-0.16%、0.86%和 0.00%。

根据其他涉及上市公司公开披露审价信息，审定价与暂定价存在差异，审定价一般高于或略低于暂定价。审定价格低于暂定价部分左江科技、晨曦航空金额分别为 101.54 万元、30.15 万元，占当年营业收入总额比例均不超过 1%，影响较小。

与此同时，发行人管理层基于行业经验、与客户沟通情况、审价工作进展，认为：（1）公司大部分需审价收入，最终审定价格与暂定价格差异较小；（2）判断即便部分产品未来进行审价后可能会有下调的情况，依然会在一个合理区间内变动，以保证军品供应链的稳定。

报告期内，发行人需军方审价收入占主营业务收入比例分别为 21.23%、18.90%、34.50%、47.48%，整体呈上升趋势，该部分收入发行人按照合同约定暂定价格确认，待价格审定后调整当期收入。因此发行人军品暂定价格与最终审定价格可能存在差异，从而导致收入及业绩波动的风险。假设该部分收入审定价格较暂定价格的调整幅度在-10%至 10%之间，以此为基础对报告期各期净利润进行敏感性分析，对报告期各期净利润影响情况如下：

单位：万元

调整比例	2022年1-6月			2021年度		
	收入影响金额	利润影响金额	调整后净利润(注)	收入影响金额	利润影响金额	调整后净利润(注)
10%	606.51	440.36	4,069.39	771.87	599.96	7,366.39
5%	303.25	300.51	3,929.54	385.93	350.33	7,116.76
0%			3,629.03			6,766.43
-5%	-303.25	-300.51	3,328.52	-385.93	-350.33	6,416.10
-10%	-606.51	-440.36	3,188.67	-771.87	-599.96	6,166.47
调整比例	2020年度			2019年度		
	收入影响金额	利润影响金额	调整后净利润(注)	收入影响金额	利润影响金额	调整后净利润(注)
10%	288.94	255.80	3,506.02	272.99	201.74	2,091.02
5%	144.47	121.93	3,372.15	136.50	110.06	1,999.34
0%			3,250.22			1,889.28
-5%	-144.47	-121.93	3,128.29	-136.50	-110.06	1,779.22
-10%	-288.94	-255.80	2,994.42	-272.99	-201.74	1,687.54

注：扣除非经常性损益孰低计算。

根据敏感性分析：即使在发行人需审价收入下调 10%的极端情况下，公司报告期最近一个完整会计年度 2021 年的净利润（扣除非经常性损益前后孰低）为 6,166.47 万元，满足《上海证券交易所科创板股票上市规则》2.1.2 条款的第一项上市标准，即“预计市值不低于人民币 10 亿元，最近一年净利润为正且营业收入不低于人民币 1 亿元”。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、（七）产品暂定价格与最终审定价格差异导致业绩波动的风险”对发行人需审价收入后续暂定价与审定价差导致业绩波动风险进行了提示。

五、报告期各期验收证明文件未保存比例、涉及的金额、对应的主要客户及合同执行情况，收入确认的依据及时点的准确性

（一）报告期各期验收证明文件未保存比例、涉及的金额

发行人客户集中度较高，报告期内按照同一控制下口径计算前五大客户收入合计占营业收入的比例分别为 72.95%、69.92%、74.71%、65.81%，剩余部分

客户数量众多且分散、单个客户交易金额相对较小，部分客户按照公司信用管理制度需款到发货。

发行人验收证明文件未达 100%，主要原因包括：（1）客户分散：小客户数量多且分散，部分客户内部要求不得对外出具验收文件，还存在部分纸质形式验收单据未寄回；（2）款到发货。

发行人报告期各期验收证明文件未保存比例、涉及金额如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
未保存部分整体金额	481.98	622.13	971.81	1,352.93
其中：客户分散因素	242.06	347.64	526.25	822.11
款到发货因素	239.92	274.49	445.56	530.82
营业收入总额	13,164.81	22,641.50	15,588.87	13,023.57
整体未保存比例	3.66%	2.75%	6.23%	10.39%
其中：客户分散原因	1.84%	1.54%	3.38%	6.31%
款到发货原因	1.82%	1.21%	2.86%	4.08%

报告期内，发行人验收证明文件整体未保存比例分别为 10.39%、6.23%、2.75%、3.66%，涉及金额分别为 1,352.93 万元、971.81 万元、622.13 万元、481.98 万元。随着发行人内控意识增强及加强与客户沟通，报告期后期验收证明文件未保存比例不断下降，发行人验收证明文件保存情况不断改善。

（二）对应的主要客户及合同执行情况

发行人客户较为集中，未保存部分主要集中在中小规模客户，中小规模客户数量众多且极为分散，缺失验收证明文件收入对应单个客户平均金额如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
未保存部分整体金额	481.98	622.13	971.81	1,352.93
对应客户数量（个）	227	364	499	464
平均单个客户对应金额	2.12	1.71	1.95	2.92

按照交易规模 30 万元以上统计缺失验收证明文件主要客户如下：

单位：万元

客户	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度	合同执行情况	备注
徐州徐工物资供应有限公司	119.43	239.4	-	-	框架协议按照客户具体订单交付产品	该客户业务人员反馈，其内部规定不允许向供应商出具纸质形式验收单据，日常发货验收信息通过电话、微信等形式告知。
霍尼韦尔传感控制（中国）有限公司	-	-	-	100.85	执行完毕	该客户为外资公司不向供应商出具纸质形式验收单据，2019年度交易验收信息通过电话形式告知。该客户报告期内仅2019年度存合作且发货、验收、收款均在当年完成。
A02	-	-	65.42	-	执行完毕	该部分客户为发行人连续多年合作客户，交易量相对较大，此处收入为该部分客户当年收入中的小部分金额。发行人依据快递单号等信息查询产品到货后主动与客户沟通产品到货验收信息，客户反馈验收合格且纸质验收单据已邮寄至发行人，发行人实际未收到、再次沟通客户以已提供为由未再次提供。
C01	-	-	61.82	-		
B32	-	-	41.09	-		
北京石油机械有限公司	-	-	-	37.73	执行完毕	该部分客户因当年度交易量相对较小，发行人依据快递单号等信息查询产品到货并问询确认验收后，未与客户沟通纸质验收单据寄回。
L03	-	-	-	35.81		
徐州徐工基础工程机械有限公司	-	-	-	35.12		
江西气体压缩机有限公司	-	-	-	30.10		
合计	119.43	239.4	168.33	239.61	-	-

在缺少验收单的主要客户中，徐州徐工物资供应有限公司、霍尼韦尔传感控制（中国）有限公司因其内部规定，电话或微信沟通验收情况后不再向发行人出具正式验收证明文件。其余客户随着发行人内控制度不断完善，销售人员内控意识不断加强，与客户沟通能力不断提升，总体金额呈下降趋势，发行人验收证明文件保存情况不断改善。

（三）收入确认的依据及时点的准确性

缺少验收证明文件部分收入对应产品全部为无需安装的传感器产品，客户群体主要为发行人中小客户，客户较为分散且以民品客户为主。在与客户交易过程中，因产品体积较小发行人主要通过快递形式将产品发运至客户指定地点，销售业务人员会根据快递物流信息及时关注产品签收情况。产品签收后，发行人销售业务人员通过电话、微信等形式与客户沟通产品到货情况、验收情况以及付款状况，并做好相关记录。对于缺少验收单的情况，发行人以客户签收后反馈产品验收合格时间为收入确认时点。

发行人以客户签收后反馈产品验收合格时间确认收入后，会与客户进行定期对账、复核回款，保证公司收入确认金额准确。因缺少验收证明文件的情况以中小民品客户为主，发行人根据公司内部信用管理制度均会要求其及时回款，完成销售流程闭环。客户签收产品后，向发行人反馈产品验收合格时间，发行人销售产品控制权已经转移，发行人收入确认时点准确：

控制权转移迹象	是否满足	具体分析
（1）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	是	客户签收产品向发行反馈产品验收合格时，发行人具有现时收款权力、客户负有现时付款义务。款到发货客户，发行人预收款正式转为货款。
（2）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	是	客户签收产品向发行反馈产品验收合格时，客户已拥有该商品的法定所有权。
（3）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	是	客户签收产品向发行反馈产品验收合格时，客户已实物占有发行人交付产品。
（4）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	是	客户签收产品向发行反馈产品验收合格时，产品的减值风险以及商品价值增值或通过使用商品等产生的经济利益由客户承担或享有。客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。
（5）客户已接受该商品	是	客户签收产品向发行反馈产品验收合格时，客户已接受该产品。

针对未保存验收证明文件产品，申报会计师对主要客户（交易规模 30 万元以上）收入金额及余额进行了函证，确认发行人收入确认期间及金额准确。报告期各期函证比例及回函情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
主要客户发函金额	119.43	239.40	129.59	136.66
主要客户营业收入	119.43	239.40	168.33	239.61
主要客户发函比例	100.00%	100.00%	76.98%	57.03%
回函程序可确认金额	119.43	239.40	64.17	35.81
回函程序确认占收入比重	100.00%	100.00%	49.52%	77.39%
未回函替代测试金额	/	/	65.42	100.85
回函及替代测试确认金额占主要客户营业收入比重	100.00%	100.00%	76.98%	57.03%

注：发行人未保存验收证明文件客户较为分散，且平均单个客户金额较小，因此对主要客户进行函证。2019 年度主要客户发函比例相对较低，主要是因当期客户主要客户较多。报告期各期，申报会计师对发行人营业收入总额函证比例分别为 84.94%、89.86%、84.82%、87.52%，函证比例较高。

针对未回函客户，申报会计师执行了以下替代测试程序：

（1）检查未回函客户销售合同、销售出库单、快递运输单，并分析发行人收入确认是否正确；

（2）检查未回函客户当期或期后回款情况，分析客户期后回款的合理性，检查是否存在重大异常。

针对未发函客户，通过检查销售合同、发运记录、客户签收信息，业务人员微信沟通记录中的验收记录/对账信息（如有）、回款情况，进一步证实发行人收入确认期间及金额准确。

综上，发行人报告期内存在验收证明文件保存不完整情况，随着发行人内控制度不断完善，未保存部分占营业收入比例及金额在逐步下降，发行人验收证明文件保存情况不断改善。发行人以客户签收后反馈产品验收合格时间确认收入时点准确、符合准则要求。

六、2021 年末应收账款期后回款率与去年同期的比较情况，是否存在应收账款回款速度放缓的情况，回款较慢的主要客户及原因

截至 2022 年 10 月 31 日，2021 年末应收账款期后回款率与去年同期的比较情况：

单位：万元

项目	2021-12-31	2020-12-31	变动情况
应收账款金额	16,363.40	12,017.23	36.17%
期后 10 个月回款金额	9,706.24	9,685.94	0.21%
期后 10 个月回款比例	59.32%	80.60%	-26.41%

截至 2022 年 10 月 31 日，发行人 2021 年末应收账款期后回款率为 59.32%，上年同期期后回款率为 80.60%，期后 10 个月回款比例相比上年同期有所下降，应收账款回款速度放缓。

截至 2022 年 10 月 31 日，应收账款期后回款较慢的主要客户（500 万元以上）如下：

单位：元

单位名称	2021 年末应收账款余额	期后回款金额	回款比例
A01	6,433.54	4,377.41	68.04%
C02	1,564.87	584.83	37.37%
C01	1,232.95	600.00	48.66%
B01	683.46	297.10	43.47%
A02	612.62	340.00	55.50%
合计	10,527.44	4,048.06	58.89%

上述主要客户为军工单位，应收账款回款较慢，主要原因分别是：（1）A01 付款审批流程较为复杂严格，一般结算周期较长，同时受到 2022 年新冠疫情反复的影响，审批流程速度放缓；（2）C02、C01、A02 货款结算受制于其终端产品验收程序和结算周期，待军方根据自身经费和产品完工进度安排与其结算后，再根据自身资金等情况向其装备及配套单位结算；由于主机厂同期交付量较大，相关经费尚待拨付等因素，回款周期受到影响并传导至发行人；（3）B01 作为军工单位，其付款受财政年度预算、拨款资金到位情况等影响，叠加疫情因素，回款速度有所放缓。

上述应收账款回款较慢的主要客户为军工单位或国家科研院所，其回款主要受国家财政资金年底拨付的影响，回款多集中在第四季度。该类客户资产实力雄厚、商业信用良好，应收账款发生坏账的风险较低，发行人已按照相关政策充分计提坏账准备。

七、结合传感器网络系统产品未来向军用、民用领域的拓展计划说明毛利率的预计变动趋势，并视情况提示风险

（一）传感器网络系统产品未来毛利率的预计变动趋势

1、报告期内公司传感器网络系统毛利率情况

报告期内，发行人传感器网络系统的毛利率存在一定波动，主要是由于军品、民品传感器网络系统收入占比变动导致。2019年和2020年，公司传感器网络系统毛利率处于较高水平，基本一致。2021年，公司积极开拓下游市场，特别是工业领域，民品传感器网络系统收入占比上升，导致传感器网络系统毛利率下降。2022年1-6月，受到经济下行的影响，公司民品传感器网络系统销售收入下降，毛利率相对较高的军品传感器网络系统收入占比增加，毛利率相较2021年上升。但是由于产品为新型号，工艺难度较大，毛利率未达到2019年和2020年的水平。

军品传感器网络系统由于其研发周期长，研发难度、技术含量、质量标准等较高，产品价值含量亦较高等因素，毛利率一般高于民品传感器网络系统。报告期内，公司军品传感器网络系统毛利率处于较高水平，但有所下降，主要是因为销售给航天领域客户B01的产品由于技术复杂程度、技术含量较高等因素毛利率较高，受发射频次调整的影响相关收入占比下降，同时销售给航空领域客户D01、M01的毛利率相对较低产品的收入占比上升。报告期内，公司民品传感器网络系统毛利率处于较低水平，但呈上升趋势，主要是因为2019年、2020年销售给宝武集团的冶炼设备健康监测系统为首次研制，消耗的物料及人工成本较高，毛利率较低；随着相关技术、应用逐渐成熟，民品传感器网络系统毛利率不断提升。

报告期内，传感器网络系统产品在发行人主营业务中收入占比较低，对发行人主营业务毛利率整体影响较小。

2、传感器网络系统产品未来拓展计划及毛利率的预计变动趋势

根据公司未来业务规划,拓展传感器网络系统业务是公司发展的核心战略之一,在航天、航空、轨道交通、工程机械、冶金等领域拥有广阔的发展前景。传感器网络系统是公司在传感器产业链的价值延伸,符合行业发展需要。公司将进一步巩固在军用市场的市场地位,并着力提升在工业市场的份额。

结合公司业务规划,预计 2022 年全年公司传感器网络系统产品毛利率将达到 50%以上,不存在持续下滑风险;预计 2022 年-2024 年,军品、民品传感器网络系统的收入增长速度较为接近,随着相关技术、应用将逐渐发展及成熟,传感器网络系统整体毛利率主要受二者收入占比结构影响,预计维持在 45%以上。

(二) 风险提示

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“三、(三) 毛利率波动风险”补充提示如下风险:

“报告期内,发行人业务规模扩张较快,导致毛利率存在一定波动。报告期内,公司主营业务综合毛利率分别为 57.71%、58.01%、60.77%、62.50%,公司凭借产品品质和技术优势,报告期内销售规模不断提升,主营业务毛利率保持在较高水平。报告期内,各类型传感器及传感器网络系统产品毛利率受军民品收入结构、原材料采购价格、生产阶段、国家政策、行业竞争情况等多种因素综合影响存在一定波动,未来若毛利率影响因素出现较大不利变化,公司的毛利率可能存在下滑的风险。

报告期内,公司传感器网络系统产品毛利率分别为 63.85%、62.68%、38.82%、51.82%,由于军民品收入结构变化,导致毛利率存在一定波动。民品传感器网络系统受研发周期长度、开发难度等因素影响,毛利率较军品传感器网络系统相对较低。如果未来军民品传感器网络系统的收入结构变化,民品传感器网络系统收入占比进一步提升,将会导致公司传感器网络系统毛利率出现下降的风险。”

【核查过程】

申报会计师针对前述事项执行了如下核查:

1、获取发行人收入明细表,统计 2022 年 1-6 月、2021 年度收入同比变动比例,分析收入增速变动原因;

2、通过公开渠道查询同行业可比公司收入增速情况，与发行人收入增速进行对比，分析发行人收入增速变动合理性；

3、访谈发行人销售负责人，了解公司与销售合同相关内部控制管理制度及实际执行情况，了解先发货后签订合同情形公司内部整改规范应对计划；

4、通过公开渠道查询涉军类上市公司先发货后签订合同业务收入占比，与发行人先发货后签订合同导致验收时间早于合同签订时间收入占比进行比较，判断是否存在显著差异，是否符合行业惯例；

5、获取发行人验收时间早于合同签订时间主要客户销售合同，结合销售合同主要条款和涉军类上市公司收入确认政策，分析发行人收入确认是否符合企业会计准则规定；

6、对于验收时间早于合同签订时间部分收入，以后续签订合同金额按照验收时间模拟对营业收入变动、净利润变动影响，判断对发行人业绩是否构成重大影响；

7、访谈发行人销售负责人，了解 B01 存在较多验收时间早于合同签订时间的项目的原因。获取 B01 收入销售收入明细，统计 B01 验收时间早于合同签订时间收入占比，分析比例变动原因；

8、访谈 B01 主要业务人员，了解 B01 与其他供应商合作模式是否与发行人存在差异，B01 其他供应商是否存在验收时间早于合同签订时间情形；

9、获取发行人收入明细，统计发行人需军方审价客户销售合同对应收入情况及其对应主要客户，分析需军方审价收入占主营业务收入总额比例变动原因；

10、访谈发行人销售负责人，了解军方审价相关业务流程，军方审价一般执行周期。查看军方审价相关规定，判断军方审价尚未完成客户按照双方签订暂定价合同支付货款是否符合规定；

11、通过公开渠道查询涉军类上市公司需审价收入确认政策，审价完成前货款支付情况，判断发行人客户审价完成前按照暂定价支付货款是否符合行业惯例；

12、查询同行业可比公司需军方审价收入暂定价与审定价是否存在较大差异，模拟测算暂定价格后续审价变动对发行人业绩影响，判断是否对发行人业绩构成重

大不利影响、是否符合科创板上市标准；

13、获取发行人收入明细，统计报告期各期验收证明文件未保存比例、涉及的金额、对应的主要客户及合同执行情况，分析相关比例变动原因；

14、访谈发行人销售负责人、主要销售业务人员、财务负责人，了解验收证明文件未保存原因、验收时间确定依据，验收证明文件缺失部分收入确认依据，结合准则相关规定判断发行人收入确认时点是否准确；

15、获取发行人销售回款明细表，统计 2020 年末、2021 年末应收账款期后回款情况、销售回款缓慢主要客户，分析期后回款率减少原因；

16、访谈发行人销售负责人、财务负责人，了解发行人 2021 年末期后回款较慢原因、传感器网络系统产品未来向军用、民用领域的拓展计划及毛利率变动趋势；

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、2022 年 1-6 月，发行人收入增速放缓，但仍保持较快增长趋势，发行人具有持续经营、盈利能力；报告期内，发行人收入增速与可比公司存在一定差异，具有合理性；

2、发行人制定了完善的销售合同管理制度，具体执行方面发行人依据内控制度进行执行，且实际执行有效；

3、对军品客户而言，发行人总体处于被动配合状态。先发货后签订合同属于军工行业惯例，发行人已采取整改规范措施从自身角度减少先发货后签订合同情形；

4、发行人验收时间早于合同签订时间收入占比与涉军类上市公司或拟上市公司先发货后签订合同收入占比相比处于中等水平，不存在显著差异，符合行业惯例；

5、发行人以合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点符合企业会计准则规定要求，收入确认时点准确；

6、发行人模拟测算以验收时间作为收入确认时点对发行人报告期内经营业绩的影响较小，不影响发行上市条件；

7、B01 因财政拨款进度、内部流程较长等原因，存在验收时间早于合同签订时间的项 目，该合作模式和 B01 与其他供应商的合作模式一致；

8、报告期内需军方审价主要客户为 A01、A04、M01 等客户，军品审价一般周期较长且时间具有不确定性；

9、发行人需军方审价合同，客户会与发行人签订暂定价合同、审价未完成前按照暂定价与发行人结算，该模式符合行业惯例及审价规定；

10、发行人需军方审价收入占比逐年上升，军品暂定价格与最终审定价格可能存在差异，从而导致收入及业绩存在波动风险，发行人已在招股说明书中充分披露该风险；

11、报告期各期，发行人验收证明文件未保存比例较小，未保存部分主要集中在中小规模客户，合同已执行完毕或按订单交付。随着发行人内控进一步完善并加强与客户的沟通，报告期后期验收证明文件未保存比例不断下降，发行人验收证明文件保存情况不断改善。发行人以客户签收后反馈产品验收合格时间确认收入时点准确、符合准则要求；

12、2021 年末应收账款期后回款率较 2020 年末有所下降，回款较慢的主要客户为军工单位或国家科研院所，受 2022 年各地新冠疫情反复的影响，客户付款流程审批周期延长。发行人客户资产实力雄厚，信誉良好，应收账款发生坏账的风险较低，发行人已按照相关政策充分计提坏账准备；

13、发行人传感器网络系统产品未来毛利率主要受军品、民品收入占比结构影响，预计维持在 45%以上。发行人已在招股说明书中充分披露了传感器网络系统毛利率波动的相关风险。

4.关于存货

根据首轮问询回复：报告期各期末发行人民品原材料余额由 297.08 万元上升至 987.63 万元，同期民品收入未见显著增长、存货周转率持续低于同行业上市公司平均水平。

请发行人说明：民品原材料余额大幅上升的原因，与在手订单的匹配性，结合产品迭代周期、毛利率水平等说明存货跌价准备计提的充分性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、民品原材料余额大幅上升的原因，与在手订单的匹配性，结合产品迭代周期、毛利率水平等说明存货跌价准备计提的充分性

（一）民品原材料余额大幅上升的原因

报告期各期末，公司库存的民品原材料主要为电子元器件、五金塑胶、感测元件及辅料等民品高可靠性传感器及传感器网络系统生产必需原材料，不存在与上述主营产品生产无关的其他原材料。报告期内，公司民品原材料余额大幅上升主要系：

1、备库水平提升。受中美贸易摩擦加剧及新冠疫情导致的物流不确定性的影响，为防止原材料采购受限影响正常生产经营及市场开拓，公司采取积极的供应链保障措施，提高原材料的备库水平，对主要产品所需的感测元件（如压敏元件、加速度计）等原材料进行了提前储备。

2、存量客户订单规模增加。报告期内，公司结合历史合作经验、市场调研，判断下游工程机械领域的煤炭企业对高可靠性的智能化、绿色化煤机的装备需求不断加强，通过多年布局行业头部企业（如郑煤机、煤炭科工集团、中煤机械集团等），公司在上述领域取得的订单规模显著提升。公司基于市场研判并结合在手订单情况加大了相关民品原材料的采购备货。

3、新客户拓展良好。报告期内，公司有意加速拓展民品市场，开拓了工程机械领域的徐州徐工物资供应有限公司、天津华宁电子有限公司，冶金领域的建龙集团

等多家民品优质客户。基于开拓民品市场的发展战略和新拓展民品客户的增量订单，发行人加大了相关民品原材料的采购备货。

（二）民品原材料余额大幅上升与在手订单的匹配性

报告期内，公司有意进一步拓展工程机械、冶金等民品市场，并根据市场开拓和在手订单情况加大了对民品元器件的采购备货和生产排产。报告期各期末在手订单与民品原材料余额对应情况如下：

单位：万元

项目	2022-6-30	2021-12-31	2020-12-31	2019-12-31
民品原材料	987.63	1,048.69	725.70	297.08
其中：在手订单	517.31	582.67	328.44	140.61
自主备货	470.32	466.01	397.25	156.47
民品收入	3,097.89	5,298.67	4,060.63	4,767.44

其中，“在手订单”是公司根据已签订的民品合同或框架协议等进行提前采购备货；“自主备货”是公司基于供应链管理、市场预判等提前储备原材料。

报告期各期末，公司民品原材料余额由 297.08 万元上升至 987.63 万元，民品原材料余额复合增长率为 61.69%；剔除自主备货的部分，基于在手订单的原材料余额由 140.61 万元上升至 517.31 万元，复合增长率为 68.38%；报告期内民品原材料余额大幅上升与发行人在手订单基本匹配，报告期内公司民品在手订单客户主要为轨道交通领域的中车集团、工程机械领域的郑煤机、冶金领域的宝武集团等。2020 年，发行人民品收入同比下降主要系 2019 年末民品在手订单较少。随着发行人民品在手订单逐步增加、民品订单执行良好，2021 年以来民品收入呈上升趋势，报告期内民品收入与在手订单基本匹配。2022 年全年，发行人民品收入预计超过 7,000 万元。因此，发行人民品市场拓展情况良好、在手订单充足、收入规模呈持续增长趋势。

综上，报告期内，民品原材料余额大幅上升与在手订单基本匹配。

（三）结合产品迭代周期、毛利率水平等说明存货跌价准备计提的充分性

1、发行人存货跌价准备计提政策

报告期内，发行人存货跌价准备计提政策如下：资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别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。

公司据历史经验及产品实际销售情况，结合传感器类电子元器件产品的储存期限，判断存货可变现净值与存货库龄存在较大的关系，基于谨慎性原则，公司对库龄 2 年以上的除芯片以外的原材料及库存商品，全额计提跌价准备。

2、产品迭代周期与存货跌价计提充分性

公司民品存货主要由原材料及库存商品组成。其中，库存商品主要为民品龙头客户定制化产品的备货（如中车集团、郑煤机等），其产品和技术相对成熟，在满足客户需求的情况下，一经定型往往不会发生大的变化，因此民品库存商品的迭代周期较长。

除五金塑胶及辅料等通用原材料外，民品产品所需的原材料主要由电子元器件和感测元件组成。一方面，对于通用型较强的放大器、接插件、晶体管、滤波器等各类电子元器件更新换代的周期约为 2-3 年，上述迭代周期在电子元器件行业内属于正常的周转期间，存货跌价风险较小，因此公司对库龄在 2 年以内的原材料不计提存货跌价准备；另一方面，对于压力芯片、加速度计等感测元件，由于其属于微米级制程的 MEMS 敏感芯片，核心功能为电信号转化，无需强大算力，只需满足公司产品使用需求即可，产品一经定型无需对感测元件进行迭代，即使部分产品功能上有所迭代，但上述感测元件作为核心关键物料仍有大量需求，公司判断基于战略备货形成的原材料呆滞风险较低，发行人未对其按照库龄计提跌价准备。

3、毛利率与存货跌价计提充分性

报告期内，公司民品存货跌价计提比例及民品毛利率列示如下：

单位：万元

项目	2022年6月末 /2022年1-6月	2021年末 /2021年度	2020年末 /2020年度	2019年末 /2019年度
民品存货结存金额	2,480.58	3,031.87	2,283.91	2,372.24
民品存货跌价计提比例	8.85%	8.70%	5.94%	9.33%
民品毛利率	34.48%	30.21%	32.77%	30.12%

报告期内，公司民品毛利率均超过 30%，公司民品业务具有较好的利润空间；报告期各期，公司均按照存货跌价减值政策对民品存货计提跌价，其中 2020 年民品存货跌价计提比例相较其他各期较低，主要系当年长库龄原材料和库存商品占比较小。

报告期内，发行人存货跌价计提比例与同行业上市公司对比列示如下：

项目	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末
敏芯股份	1.24%	1.80%	2.97%	1.80%
四方光电	2.93%	3.79%	6.70%	8.45%
睿创微纳	5.91%	6.06%	4.27%	3.55%
纳芯微	3.42%	1.74%	1.42%	1.87%
赛微电子	4.13%	5.40%	2.94%	2.26%
平均值	3.52%	3.76%	3.66%	3.59%
高华科技	5.25%	5.32%	4.34%	14.39%
其中：民品存货跌价准备比例	8.85%	8.70%	5.94%	9.33%

报告期各期末，公司存货跌价准备比例均高于同行业上市公司平均值，且公司民品存货跌价准备比例也均显著高于同行业上市公司平均值，发行人民品存货跌价准备较为谨慎。

综上，报告期内，发行人不存在因产品更新迭代导致可变现净值大幅下跌的存货。发行人针对技术发展趋势、下游客户需求等进行提前研判，并履行严格的审批程序进行备货，通过及时调整备货等措施及时应对相关风险。报告期内，发行人民品毛利率均超过 30%且较为平稳，民品存货跌价准备相较同行业上市公司更为谨慎。因此，报告期内发行人存货跌价准备计提充分。

【核查过程】

申报会计师针对前述事项执行了如下核查：

1、获取发行人报告期各期末民品存货库龄明细，分析库龄情况，检查发行人是否存在民品长库龄存货，针对库龄较长的存货，了解长库龄的形成原因及存货状态，结合发行人的业务模式及同行业可比上市公司的计提政策，判断其跌价准备计提是否充分；获取发行人存货跌价准备计提明细，复核报告期各期末存货减值测试过程。

2、获取发行人民品客户在手订单，结合产品生产周期、备货周期，以及民品原材料库存情况，分析民品存货与在手订单的匹配性；

3、访谈发行人技术负责人、财务负责人了解民品产品及民品原材料的迭代周期，结合民品存货库龄及跌价准备计提情况，报告期各期民品产品毛利率的波动情况，进一步核实民品存货跌价准备计提的充分性。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内，发行人民品原材料余额大幅上升主要系基于中美贸易摩擦影响提前自主备货、针对工程机械领域客户采购增加进行备货、拓展民品客户市场所致，具有合理性；

2、报告期内，发行人民品原材料余额大幅上升与其民品在手订单基本匹配；

3、报告期内，发行人不存在因产品更新迭代导致可变现净值大幅下跌的存货，发行人毛利率均超过 30%且较为平稳，发行人按照成本与可变现净值孰低计提存货跌价准备，并对于库龄 2 年以上的除芯片以外的原材料全额计提跌价，跌价计提方式谨慎、存货跌价准备计提充分。

5.关于信息披露及豁免申请

根据招股说明书及申报材料：（1）重大事项提示的针对性不足，部分内容较为模板化或属于竞争优势的表述，如“主营业务毛利率保持在较高水平”“研发成果未达到预期及技术升级迭代的风险”等，未结合报告期内主要客户的需求波动等对业绩、毛利率波动及可持续性等进行充分的风险揭示；（2）业务与技术部分对部分信息的披露不充分，如传感器芯片封装与器件封装的差异、与通用 IC 芯片封装的差异，发行人产品与竞争对手同类产品的技术比较情况等；（3）相关媒体报道发行人近期被列入美国商务部“未经证实”（UVL）的公司名单，后续存在被列入实体清单的风险；（4）部分信息披露豁免申请的理由论述不充分，如豁免披露报告期内发行人军品和民品的销售情况。

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》等规则要求：（1）结合公司实际情况梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性、增强针对性，充分披露风险产生的原因和对发行人的影响，以投资者需求为导向精简招股说明书；（2）补充披露发行人产品所处产业链环节的技术特点、先进性表征、行业竞争状况及主要产品的技术指标比较情况等内容；（3）说明发行人直间接境外采购的具体情况，结合相关原材料的性能要求等充分分析国产替代的可行性，若被列入“实体清单”是否对发行人产生重大不利影响及应对措施，相关风险揭示是否充分；（4）按照本所《科创板股票发行上市审核问答》第 16 项的要求在信息披露豁免申请文件中充分说明豁免申请的依据和理由。

请保荐机构、发行人律师、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、结合公司实际情况梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性、增强针对性，充分披露风险产生的原因和对发行人的影响，以投资者需求为导向精简招股说明书

发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创

板公司招股说明书》的规定，全面梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，结合公司实际情况，修改招股说明书“重大事项提示”“风险因素”披露内容，重点突出公司业务及行业特点，提高风险因素披露的针对性和相关性，充分披露风险产生的原因和对发行人的影响程度，精简了对发行人竞争优势的表述，具体情况如下：

章节	标题	修改情况说明
重大事项提示	-	1、根据发行人业务及行业特点对相关内容进行了针对性修改和补充； 2、删除了部分对发行人竞争优势及类似表述
第四章 风险因素	一、技术风险	1、根据发行人业务及行业特点对相关技术风险进行了针对性修改； 2、删除了部分对发行人竞争优势及类似表述
	二、经营风险	1、根据发行人业务及行业特点对相关经营风险进行了针对性修改； 2、补充了“（四）被美国商务部列入“实体清单”的风险”； 3、补充了“（五）业务模式风险”；
	三、财务风险	1、根据发行人业务及行业特点对相关财务风险进行了针对性修改； 2、删除了部分对发行人竞争优势及类似表述

二、补充披露发行人产品所处产业链环节的技术特点、先进性表征、行业竞争状况及主要产品的技术指标比较情况等内容

（一）补充披露发行人产品所处产业链环节的技术特点、行业竞争状况

发行人已在招股说明书“第六章 业务与技术”之“二、（三）4、传感器（含MEMS 传感器）产业链情况”中补充披露。

具体补充披露内容详见本回复报告之“1.关于技术先进性及市场竞争力”之“发行人说明”之“六、（一）传感器产业链的环节分工情况及发行人所处环节”。

（二）补充披露发行人产品所处产业链环节的先进性表征

发行人已在招股说明书“第六章 业务与技术”之“二、（四）发行人产品或服务的技术水平及特点”中补充披露如下：

“3、发行人的技术门槛

公司多年来深耕于高可靠性传感器领域，拥有深厚的技术沉淀及产品优势，通

通过对跨行业知识与跨学科技术的综合运用，利用高可靠设计、电磁兼容设计、军工级工艺制造和质量管理，来满足下游差异化应用环境、多物理场应用环境对传感器的环境适应性、结构合理性、抗复杂电磁干扰性和长期可靠性等要求。公司的传感器器件封装和 MEMS 压力敏感芯片封装具有高可靠性、独特性和前瞻性的技术特点，具有较高的技术门槛。

(1) MEMS 压力敏感芯片的封装技术门槛

MEMS 压力敏感芯片封装的输出特性会受热、力、电、化学等多物理场的综合影响，芯片封装过程的结构参数、工艺参数亦会影响产品性能，如波纹膜片设计、封装基座结构尺寸、注油量的设计、粘片胶工艺和焊接工艺等。公司通过大量的理论计算、仿真分析、优化设计和试验验证，形成了公司特有的芯片封装设计规范和制造工艺规范，从而生产出高精度、高可靠、宽压力范围、宽温度范围、抗强电磁干扰的芯片封装产品。同时，公司具有专业的封装净化厂房，可实现自动点胶、自动粘片、自动键合、自动焊接、高真空注油和封焊等主要封装工序。

(2) 器件封装的结构技术门槛

通过多年研究和积累，公司开发出能适应不同应用环境下的结构设计。针对不同应用环境定制差异化的结构件，采用适宜的表面处理工艺，设计定制化的结构形式，并通过对器件结构仿真模拟获得最优化结构设计和组装工艺参数，确保器件结构在体积小、重量轻、易维护的情况下，实现更优良的防护等级。同时，对器件结构进行应用环境模拟测试验证，确定结构件最优化的性能参数，确保结构件可靠性指标优于行业平均水平。

(3) 电路调理设计的技术门槛

电路调理是将感测元件感知的物理量经过调理转换为电信号进行输出，可决定传感器的综合性能，包括电磁兼容适应性、供电适应能力、综合精度等。公司通过模块化设计、数字化手段、多级微信号采集技术和独有的校准补偿算法，结合电路仿真技术，经过大量的设计、试验和验证，开发出拥有长寿命，并具有降额、临界和冗余优化设计的高可靠、抗复杂环境适应性的调理电路。

(4) 耐受复杂恶劣电磁干扰环境设计的技术门槛

电磁兼容设计决定了传感器内部电路的电磁兼容适应能力。公司针对不同应用场景设计出差异化的电源激励形式，运用电磁兼容仿真技术，进行高效的电磁兼容设计。同时，公司建立电磁兼容试验室，经过多轮电磁兼容试验和设计迭代，已开发出多套典型电磁兼容模块化电路，具有精简化、小型化和耐受各种复杂恶劣电磁干扰环境的优势和特点。

(5) 机器设备专业化改造的技术门槛

发行人对芯片封装、器件封装和检验测试环节使用的核心机器装备在标准设备的基础上进行专业化改造。以 MEMS 压力敏感芯片封装使用的超真空充油设备为例，公司外购标准的真空罐和真空泵，并根据多年的经验积累和工艺优化，加装合适结构形态和材料尺寸的控温装置、搅动装置、传动装置，并调试控制流程、参数和动作时机等，从而实现公司特有的芯片封装工艺，封装生产出具有高可靠、高精度特性的 MEMS 压力敏感芯片。

此外，以压力传感器在器件封装环节使用的在线补偿系统为例，其采用的电源、多通道数据采集仪、压力控制器、高低温试验箱等均为通用设备，但该系统的工作逻辑、参数设定、采样时机、信号滤波、补偿算法等均为发行人对自身产品特性深入研究的结果，且为目前市场同类产品封装过程中的最优组合。

因此，公司完成器件封装和芯片封装所采用的关键设备的专业化改造系多年积累的实践经验和研究成果的具体展现，其自研、优化和改造能力为发行人在封装环节的核心竞争力提供有力支撑。”

(三) 补充披露发行人主要产品的技术指标比较情况

发行人已在招股说明书“第六章 业务与技术”之“一、（一）公司主营业务、主要产品及主营业务收入构成”中补充披露如下：

“3、发行人主要产品与竞品的性能对比情况

报告期内，发行人主要产品为压力传感器、温湿度传感器、加速度传感器、位移传感器。凭借自身持续研发投入和积累，在产品性能、环境适应性、可靠性等方面具有良好竞争力。

对于航空、航天、兵器等军工领域，公司产品指标与国家军工顶尖科研院所的指标一致，均可满足军工客户的高水平要求。

对于轨道交通、工程机械等民品领域，为了便于对产品性能进行比较，公司按测量物理量选取特定型号的传感器作为示例进行对比，具体情况如下：

(1) 轨道交通领域竞品指标对比

公司加速度、温度、压力传感器广泛应用于高铁牵引和制动系统中，采用成熟的器件封装技术，有效提高了传感器的测量精度、响应时间、防护等级和环境适应性，增强了传感器在铁路极限工况下的运行可靠性，为未来更高速、更智能的高速动车组安全平稳运行提供更坚实的数据支撑。公司产品与业内领先企业竞争对手 1、竞争对手 2、竞争对手 3、竞争对手 4、竞争对手 5、竞争对手 6、竞争对手 7、竞争对手 8 等的产品指标水平相当，部分指标优于竞争对手。

1) 高铁失稳/平稳加速度传感器

项目	高华科技	竞争对手 1	竞争对手 2	竞争对手 3	竞争对手 4*	比较结论
输出精度	≤2%	≤5%	≤5%	≤5%	≤5%	精度高
响应频率	DC~100HZ	DC~100HZ	DC~100HZ	DC~100HZ	DC~100HZ	一致
自检方式	偏置变化	偏置变化	偏置变化	偏置变化	偏置变化	一致
工作温度	-40°C ~85°C	-40°C ~85°C	-40°C~85°C	-40°C ~85°C	-40°C~75°C	国产产品的 长期工作温 度范围广
电磁兼容 EFT/B	±4kV	±2kV	±2kV	±2kV	±2kV	抗干扰 能力强
介质耐压	4,000V	2,500V	2,500V	2,500V	2,500V	耐压性高
防护等级	IP68	IP67	IP67	IP67	IP67	防护等级高

资料来源：技术规格书。

注：上表标*的竞争对手为境外企业在境内的子公司。

2) 机车牵引变流器水冷却系统温度传感器

项目	高华科技	竞争对手 1	竞争对手 7	竞争对手 8	竞争对手 5*	比较结论
测量范围	-85°C ~200°C	-85°C ~200°C	-85°C ~200°C	-85°C ~200°C	-85°C ~400°C	与国内竞品测量 范围一致，均小 于竞争对手 5*
允差等级	B 级	B 级	B 级	B 级	B 级	一致
允通电流	≤5mA	≤5mA	≤5mA	≤5mA	≤1mA	与国内竞品一 致，功耗高于竞 争对手 5*

项目	高华科技	竞争对手 1	竞争对手 7	竞争对手 8	竞争对手 5*	比较结论
热响应时间	$\tau 0.5 < 25s$	$\tau 0.5 < 30s$	$\tau 0.5 < 30s$	$\tau 0.5 < 30s$	$\tau 0.5 < 20s$	热响应时间快于国内竞品，但慢于竞争对手 5*
绝缘耐压	DC 500V	DC 500V	DC 500V	DC 500V	DC 500V	一致
防护等级	IP67	IP54	IP54	IP54	IP65	防护等级高

资料来源：技术规格书。

注：上表标*的竞争对手为境外企业在境内的子公司。

3) 机车牵引变流器水冷却系统压力传感器

项目	高华科技	竞争对手 1	竞争对手 6*	比较结论
测量范围	0.6MPa	0.6MPa	0.6MPa	一致
输出信号	4-20mA	4-20mA	4-20mA	一致
精度	0.2 级	0.5 级	0.5 级	精度高
线性度	$\leq \pm 0.25\%$	$\leq \pm 0.25\%$	$\leq \pm 0.15\%$	线性度与国内竞品一致，但低于竞争对手 6*
绝缘耐压	DC 500V	DC 500V	DC 500V	一致
防护等级	IP67	IP54	IP65	防护等级高

资料来源：技术规格书。

注：上表标*的竞争对手为境外企业。

(2) 工程机械领域竞品指标对比

随着国家“煤矿开采设备智能化”的推进，传感器已成为智慧矿山领域的技术发展重点，公司压力、温度、位移传感器等产品通过监测液压支架现场数据和接入电控系统，实现对煤机的控制与维护，所有产品均取得本质安全隔爆证书，在测量范围、过载量程、综合精度等方面与行业龙头竞争对手 9、竞争对手 10、竞争对手 11、竞争对手 12 等公司的同类产品水平相当，部分指标优于竞争对手。

1) 煤机矿用本安压力传感器

项目	高华科技	竞争对手 9	竞争对手 10*	比较结论
测量范围	0MPa~80MPa	0MPa~60MPa	0MPa~60MPa	测量范围广
压力过载	200%FS	150%FS	200%FS	抗过载能力强
综合精度	0.2%	0.5%	0.2%	精度高
非线性	$\pm 0.1\%$	$\pm 0.2\%$	$\pm 0.1\%$	非线性度小，输出信号误差更小
温漂系数	$\leq \pm 0.02\%FS/^\circ C$	$\leq \pm 0.05\%FS/^\circ C$	$\leq \pm 0.02\%FS/^\circ C$	温漂系数小，输出信号误差更小

项目	高华科技	竞争对手 9	竞争对手 10*	比较结论
工作温度	-20°C~70°C	-20°C~60°C	-40°C~60°C	工作温度范围广

资料来源：公开产品资料。

注：上表标*的竞争对手为境外企业。

2) 郑煤机矿用本安位移传感器

项目	高华科技	竞争对手 9	竞争对手 11	竞争对手 12*	比较结论
测量范围	0mm-1,000mm	0mm-960mm	0mm-900mm	0mm-1,200mm	测量范围与国内竞品基本一致,略小于竞争对手 12*
综合精度	0.2%	0.5%	0.2%	0.1%	精度高于国内竞品,小于竞争对手 12*
非线性	≤±0.05%	≤±0.05%	≤±0.1%	≤±0.02%	非线性度小,输出信号误差更小
绝缘电阻	20MΩ	20MΩ	20MΩ	20MΩ	一致
工作温度	-20°C~70°C	-20°C~60°C	-20°C~60°C	-40°C~75°C	工作温度范围大于国内竞品,小于竞争对手 12*

资料来源：公开产品资料。

注：上表标*的竞争对手为境外企业。

”

三、说明发行人直间接境外采购的具体情况，结合相关原材料的性能要求等充分分析国产替代的可行性，若被列入“实体清单”是否对发行人产生重大不利影响及应对措施，相关风险揭示是否充分

（一）发行人直间接境外采购的具体情况

报告期内，发行人通过十余家代理商进行境外采购，采购金额为 5,348.74 万元，占发行人总采购金额的 18.19%；其中向美国终端供应商的采购金额为 4,655.64 万元，占发行人总采购金额的 15.83%，占比较小。报告期内，发行人境外采购金额分别为 1,072.08 万元、1,613.29 万元、2,150.99 万元、512.38 万元，占发行人当期总采购金额的比例分别为 17.01%、22.01%、20.20%、9.99%，由于国际贸易争端以及芯片禁运等事件的影响，发行人加强与国内供应商的合作，境外采购比例呈下降趋势。

（二）结合相关原材料的性能要求等充分分析国产替代的可行性，若被列入“实体清单”是否对发行人产生重大不利影响及应对措施，相关风险揭示是否充分

1、相关原材料的性能要求及国产可替代性

公司自设立以来即从事高可靠性传感器的研发生产，自 2007 年起开始承接载人航天工程、新一代战机等的配套传感器业务。随着与下游军工客户合作的不断深化，公司对美国长期以来对我国实施的高精尖技术封锁、高端装备禁运，尤其是对军工领域武器装备及零部件的禁运有了深刻认知，只有实现核心技术的自主可控、关键零部件的国产替代才是我国国防工业发展和公司自身成长的必经之路。

2016 年 3 月，美国商务部对中兴通讯实施出口限制措施，“中兴通讯禁运”事件爆发。在目睹了该事件对中兴通讯的重大影响后，自 2016 年起公司决定着力推进国产替代工作，并采取以下措施：（1）公司由技术中心牵头，生产中心、质量部、保障部共同参与，成立了 50 人左右的国产化专项小组，工作涉及国产化替代方案的设计、国产化样件试制及验证、国产元器件的选型及采购等；（2）国产化专项小组制定了“再分析、再设计、再验证”的工作要求，聚焦国产化产品技术难点，从产品设计可靠性、环境适应性和生产制造等方面不断提高国产化产品的固有可靠性；（3）针对部分国产元器件的功能、可靠性、应用时间等指标略低于境外采购产品的情况，国产化专项小组从产品功能、性能、环境适应性、电磁兼容性等方面对国产化产品进行试验验证及改进。通过上述措施，公司国产替代工作已取得一定成效，大部分产品已经实现了国产替代。

发行人积极加强与境内供应商的合作，境内供应商产品的性能指标均可满足发行人的生产要求。报告期内，发行人境外采购的原材料中，国产原材料可以达到同样性能指标的为 2,612.56 万元，占境外采购总额的 48.84%；国产原材料性能指标虽略低、但可以满足发行人生产要求的为 2,736.17 万元，占境外采购总额的 51.16%。综上所述，发行人境外采购的产品均可以实现国产替代。

2、若被列入“实体清单”不会对发行人产生重大不利影响

（1）公司存在被列入“实体清单”的风险

发行人于 2022 年 10 月 7 日被美国商务部列入“未经证实”(UVL, 即 Unverified List) 的公司名单。根据美国商务部此次最新修订的《出口管制条例》(EAR, 即 Export Administration Regulations)，若在涉案企业因所在国政府持续拒绝协助等

原因而导致在相关企业被加入 UVL 名单后 60 日内仍未能完成美国商务部最终用途核查的，则美国商务部工业与安全局将启动程序将涉案企业加入“实体清单”（EL，即 Entity List）。

公司将不会接受美国商务部的最终用途核查，因此根据前述最新修订的 EAR 规则，公司存在被美国商务部列入“实体清单”的风险。

（2）被列入“实体清单”不会对公司产生重大不利影响

根据美国《出口管制条例》规定，受美国《出口管制条例》管制的物项（包括成品、软件、技术）包括美国境内的产品、源自于美国的产品、美国境外制造的包含受管制的美国原产成分达到一定比例（对中国为 25%）的产品、使用到特定美国软件或技术的美国境外制造的产品。根据美国《出口管制条例》规定，对于被列入实体清单的实体而言，向其出口、再出口或（国内）转让受限于美国《商业管制清单》（CCL，即 Commerce Control List）的物项，美国商务部工业与安全局（BIS，即 Bureau of Industry and Security）会对其设定特定的出口许可证要求，并且绝大多数许可证审批政策为“推定拒绝”或“逐案审查”，且不适用许可例外。

对于向美国终端供应商采购的产品。若公司被列入“实体清单”，供应商向公司出口或再出口受美国《出口管制条例》管制的物项需要向美国政府申请许可，因不适用许可例外，公司无法直接获取美国境内的以及源自于美国的物项。

对于向美国境外供应商采购的产品。若公司被列入“实体清单”，根据美国《出口管制条例》相关规定，对于在美国境外生产且包含受管制的美国原产成分低于 25% 的产品，供应商仍可以正常向发行人供货。报告期内，公司境外采购中，向非美国终端供应商采购的金额为 693.10 万元，占发行人总采购额的 2.36%，占比较低。鉴于公司现尚未被列入“实体清单”，因此暂无法知悉受管制的具体产品，且基于产品包含的受管制美国原产成分比例属于各供应商的商业秘密，公司亦无法知悉该等产品包含的受管制美国原产成分比例。即便上述比例高于 25% 导致相关供应商无法再向发行人供货，亦不会对公司产生重大不利影响。

同时，公司积极推进对境外采购原材料的国产替代，通过对国产替代原材料进行板级调试、基本电性能试验等测试筛选，对产成品进行环境应力、高低温工作和

贮存、振动、冲击、加速度、寿命、电磁兼容等成品试验，使得公司国产替代产品合格、未出现重大缺陷及事故。因此，如公司未来被列入“实体清单”，对公司采购境外原材料可能会造成一定限制，但不会对公司产生重大不利影响。

3、公司应对被列入“实体清单”的具体措施

报告期内，公司存在向境外采购感测元件、电子元器件等原材料的情形，相关原材料主要用于公司高可靠性传感器产品的生产。

为避免供应链因公司未来可能被列入“实体清单”而受到的限制，公司积极采取了多种应对措施：（1）公司具备自主核心技术，在高可靠性传感器领域具有多年的技术积累，在高可靠性传感器封装与测试、传感器网络系统方面拥有了自主研发能力和核心技术，不会受到“实体清单”制约；（2）基于中美贸易摩擦的影响，公司对生产经营所需向境外采购的器件进行了提前备库；（3）公司一直在积极与国内供应商开展合作，境外采购原材料产品已可以实现国产替代；（4）对于主要向境内供应商进行采购的原材料，即便该种原材料含有美国《出口管制条例》管辖的物项，但是只要美国原产成分低于 25%，则符合美国《出口管制条例》的相关规定，供应商仍可以正常向公司供货。

此外，根据我国商务部于 2021 年 1 月发布的《阻断外国法律与措施不当域外适用办法》，如中国政府认定美国商务部将公司列入“实体清单”存在不当域外适用情形的，则中国商务部可以发布不得承认、不得执行、不得遵守美国商务部关于将公司列入“实体清单”的禁令，该禁令将为发行人供应链的稳定性提供进一步的保障。

通过采取以上应对措施，若公司未来被列入“实体清单”导致公司无法继续或难以采购部分境外原材料，该情形不会对公司产生重大不利影响。

4、发行人已补充披露相关风险

发行人已在招股说明书“第四章 风险因素”之“二、经营风险”中补充披露如下：

“（四）被美国商务部列入“实体清单”的风险

2022年10月7日，公司被美国商务部列入“未经证实”（UVL）的公司名单。根据美国《出口管制条例》，若因持续拒绝协助等原因而导致被加入UVL名单后60日内仍未能完成美国商务部最终用途核查的，则美国商务部工业与安全局将启动程序将涉案企业加入“实体清单”。因此，公司存在被列入“实体清单”的风险。若公司未来被列入“实体清单”，可能对公司采购来自境外的部分感测元件、电子元器件等原材料产生一定限制，并对公司的日常经营带来一定压力。”

发行人也已在招股说明书“重大事项提示”中补充披露上述风险。

四、按照本所《科创板股票发行上市审核问答》第16项的要求在信息披露豁免申请文件中充分说明豁免申请的依据和理由。

公司已按照上海证券交易所《科创板股票发行上市审核问答》第16项的要求补充说明豁免申请的依据和理由：详见随同本回复报告一同提交的《南京高华科技股份有限公司关于申请信息豁免披露的报告》中的相关内容。

【核查过程】

申报会计师针对前述事项执行了如下核查：

1、通过公开渠道查阅了美国商务部2022年10月公布的有关对中国实施先进计算和半导体制造的出口管制新规，美国《出口管制条例》关于“实体清单”的相关规定；

2、查阅了中国商务部《阻断外国法律与措施不当域外适用办法》（中华人民共和国商务部令2021年第1号）；

3、获取并查阅了发行人向境外直接或间接采购的原材料统计表，通过公开渠道查询发行人报告期内前五大境外终端供应商的主营业务等基本情况；

4、获取公司出具的情况说明，了解被纳入“实体清单”对发行人生产经营的具体限制、发行人对需境外采购的原材料采取的相关替代性措施及分析，应对美国出口管制的具体措施；

5、对发行人境外采购代理商进行访谈，确认发行人被列入美国商务部“未经证实”（UVL）的公司名单后目前与各代理商的合作情况。

【核查意见】

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已结合实际情况梳理“重大事项提示”“风险因素”各项内容，突出重大性、增强针对性，充分披露风险产生的原因和对发行人的影响，并以投资者需求为导向对招股说明书进行了精简；

2、发行人已补充披露发行人产品所处产业链环节的技术特点、先进性表征、行业竞争状况及主要产品的技术指标比较情况等内容；

3、公司存在被列入“实体清单”的风险。若公司未来被列入“实体清单”，可能对公司境外采购的部分感测元件、电子元器件等原材料产生一定限制，并对公司的日常经营带来一定压力。但公司境外采购的原材料可以实现国产替代，因此被列入“实体清单”不会对公司产生重大不利影响；

发行人已在招股说明书中补充披露被美国商务部列入“实体清单”的风险提示内容；

4、发行人已按照上海证券交易所《科创板股票发行上市审核问答》第16项的要求在信息披露豁免申请文件中充分说明豁免申请的依据和理由。

[此页无正文]



中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国注册会计师:

