

**关于成都成电光信科技股份有限公司  
关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复**

**保荐机构（主承销商）**



**二〇二四年七月**

**北京证券交易所：**

贵所于 2024 年 6 月 17 日出具的《关于落实上市委员会审议会议意见的函》（以下简称“《意见》”）已收悉，广发证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“广发证券”）、成都成电光信科技股份有限公司（以下简称“发行人”、“成电光信”、“公司”、“本公司”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）、信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对《意见》所列问题逐项进行了落实，现对《意见》回复如下，请审核。除另有说明外，本回复所用简称或名词的释义与《成都成电光信科技股份有限公司招股说明书》中的含义相同。

意见所列问题	<b>黑体（加粗）</b>
对意见所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改、补充：	<b>楷体（加粗）</b>

## 目录

问题 1 .....	3
问题 2 .....	15
问题 3 .....	18

## 问题 1

请发行人补充说明标准化产品与非标准化产品的划分标准，发行人部分产品合同存在验收安装调试条款以签收确认收入的合规性，请保荐机构核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、公司收入确认的基本情况

##### （一）公司的收入确认政策情况

公司主营业务为网络总线产品和特种显示产品的研发、生产及销售，产品目前主要应用于国防军工领域。公司根据销售合同关键条款的约定、产品的特点等，制定了公司的收入确认政策。公司具体收入确认政策如下：

##### 1、销售商品收入

（1）公司对于客户要求下厂验收的产品，在满足售后代管商品安排并且客户取得商品控制权，经客户验收通过后确认收入的实现。

（2）公司对于其他产品，根据销售合同的约定，在产品已经发出并向客户完成交付，经客户验收通过后确认销售收入的实现。

##### 2、提供技术服务收入

（3）公司在技术开发完工并向客户完成交付，取得客户确认的验收资料后作为技术开发收入的确认时点，一次性确认技术开发收入的实现。

#### 3、公司报告期末执行第（1）项政策，大多数执行第（2）项政策，少量执行第（3）项政策

报告期内，公司部分产品占用场地较大，客户由于场地受限等因素，要求进行下厂验收。公司认为下厂验收的产品“满足售后代管安排”条件必须为“产品直接解缴军方”，由于报告期内，公司未有“产品直接解缴军方”的情况，因此报告期内未按第（1）项政策进行收入确认。对于客户采取下厂验收方式的，仍按第（2）项政策确认收入，不存在确认收入但产品同步未出厂的情况。

报告期内，公司大多数收入均为销售商品，因此第（2）项政策为公司主要执行的收入确认政策，另有少量技术服务合同执行第（3）项收入确认政策。

##### （二）公司主要产品验收交付流程

**1、批产的 FC 网络数据通信卡验收交付确认流程**

序号	验收交付步骤	验收交付具体情况
1	产品投料生产	-
2	产品入库	产品生产完成，并进入产成品库
3	出具合格证	公司就该产品出具合格证作为产品附件
4	产品发货	产成品运输至客户处
5	客户收货并出具签收单	客户收到货后，在收货确认单、收货验收确认单签字确认
6	收入确认	-

**2、批产的 LED 球幕视景系统验收交付流程（下厂验收）**

序号	验收交付步骤	验收交付具体情况
1	产品投料生产	-
2	产品入库	产品生产完成，并进入产成品库
3	客户验收及军检	客户及军代表到公司场地对产品进行验收
4	出具验收单	客户出具收货确认单、收货验收确认单，产品暂存在公司场地
5	客户自提	客户安排车辆到公司场地提走货物
6	收入确认	-

**3、批产的 LED 球幕视景系统验收交付流程（客户处验收）**

序号	验收交付步骤	验收交付具体情况
1	产品投料生产	-
2	半成品运输至客户场地安装	半成品运输至客户场地完成安装
3	客户验收及军检（如需）	客户及军代表（如需）到客户场地对产品进行验收
4	出具验收单	客户出具收货确认单、收货验收确认单
5	收入确认	-

**4、非批产的 LED 球幕视景系统验收交付流程**

序号	验收交付步骤	验收交付具体情况
1	产品投料生产	-
2	半成品运输至客户场地安装	半成品运输至客户场地完成安装
3	出具签收单	客户出具收货确认单、收货验收确认单
4	召开评审会议，出具验收单	客户及军代表（如需）对产品功能进行验收，并召开评审会议，出具验收意见

序号	验收交付步骤	验收交付具体情况
5	收入确认	-

### (三) 公司收入确认的主要依据及时间节点

公司以签收单/验收单、合同签订、产品交付三者孰晚的时点作为收入确认时点，具体依据及时点情况如下：

#### 1、“客户验收通过”的依据：签收单、验收单

签收单、验收单均是证明“客户验收通过”的依据，其区别如下：

类型	验收内容	主要针对的产品
签收单	对产品名称、型号规格、数量单位的验收确认	1、批产产品（不含批产的LED球幕视景系统等）
验收单	对产品具体功能是否满足设计要求进行验收确认	1、非批产产品；2、批产的LED球幕视景系统等

批产的LED球幕视景系统尽管技术状态已经固化，但由于单台价值较高、功能较为复杂，其在验收环节客户会对其功能进行验证后出具验收单。

报告期内，依据签收单确认收入金额及占比如下：

单位：万元

年度	各期依据签收单确认收入金额	收入总额	占比
2021年度	3,740.51	12,134.89	30.82%
2022年度	6,186.61	16,919.99	36.56%
2023年度	9,714.70	21,609.96	44.95%

签收单、验收单对应的具体单据的主要内容如下：

#### (1) 单据一：收货确认单、收货验收确认单

收货确认单、收货验收确认单为报告期内对于同一文件的两个版本，内容不存在实质差异，具体情况如下：

单据标题	收货确认单、收货验收确认单
单据主要内容	1、涉及合同编号 2、涉及产品的名称、型号规格、数量单位、批号、备注 3、客户收货人确认收货时间 4、客户收货人或指定代理人需当场验货，对型号、数量及包装如有异议需要当即提出，签字即视为无异议， <b>即产品完好验收完成</b> ；至此公司承保的货物安全结束。

#### (2) 单据二：验收意见

验收意见具体形式通常为会议纪要，根据其格式不同包括“合同验收记录”“状态鉴定审查意见”“验收评审意见”等类型，具体情况如下：

单据标题	合同验收记录、状态鉴定审查意见、验收评审意见等
单据主要内容	1、研制概况 2、鉴定试验情况 3、通过鉴定审查的结论性意见

公司主要客户中航工业 A1 单位在访谈中确认，“合同验收记录”“状态鉴定审查意见”“验收评审意见”等文件类型均代表产品完成验收。

### (3) 单据三：验收单

年审会计师在进行 2021 年报审计时，经与客户沟通并审批通过，将历史上的（2019 年-2020 年）以及审计当年 2021 年的收入确认方法从“时段法”变更为“时点法”，并要求客户另行补充 2019-2021 年部分项目的验收单作为收入确认依据。该单据标题为验收单，主要列示了 2019-2021 年部分项目及对应的验收时间。报告期内，该单据仅在 2021 年报审计时出具过一次。

### (4) 前述具体单据与签收单/验收单的对应关系

具体单据	对应类型	主要针对的产品
收货确认单、收货验收确认单	签收单	所有产品（不含批产的 LED 球幕视景系统）
	验收单	批产的 LED 球幕视景系统
验收意见	验收单	非批产产品
验收单	验收单	2019-2021 年的部分合同项目

批产的 LED 球幕视景系统虽然取得的是收货确认单、收货验收确认单，但由于客户在出具该单据前实质进行了验收程序，因此将其界定为验收单的一种。

### (5) 合同项目存在多份单据，以孰晚原则确定验收时点

合同项目可能存在同时取得上述多类型单据的情形，在此情况下，公司以单据对应的最晚时点作为验收时点。

2、如存在合同签订晚于“客户验收通过”的情形，则以合同签订时间作为收入确认时点

由于部分军工客户合同流程较长，但产品需求较为紧迫，存在产品已验收交付但合同尚未完成签订的情形，此时公司根据孰晚原则以合同签订时间作为收入确认时点。

### 3、如存在产品交付晚于“客户验收通过”的情形，则以产品交付时点作为收入确认时点

公司报告期内批产的 LED 球幕视景系统由于占地较大，客户场地有限等原因，存在客户前往公司所在地进行验收的情形（即“下厂验收”）。客户在完成验收后将产品暂存在公司所在地，客户后续安排运输工具从公司所在地自提，从而完成产品交付。公司根据孰晚原则以产品交付时点作为收入确认时点。

### 4、产品合格证等其他单据未作为公司确定收入确认时点参考的依据

产品合格证为产品入库前或在客户出具验收意见前，公司自行出具的内部单据。该单据出具时间早于“客户验收通过”且属于内部单据，因此未作为确定收入确认时点参考的依据。

## （四）公司收入确认的具体情形

报告期内，公司在正式合同签订后，对已交付或验收的产品确认收入，公司以合同签署日期、产品发货日期、产品签收或验收日期三者中最晚的时点作为收入确认时点。公司收入确认的依据主要来源于外部证据，其主要为经客户确认的签收/验收单以及双方签署的书面合同。具体情况如下：

### 1、公司收入确认的具体情形

序号	产品类型	产品类型	收入确认原则及主要时点	具体单据	备注
1	特种显示产品-LED球幕视景系统	标准化产品（涉及下场验收）	采用“下厂验收”方式进行验收，客户在完成验收后将产品暂存在公司所在地，客户后续安排运输工具从公司所在地自提，从而完成产品交付，公司根据孰晚原则以验收单或提货记录作为收入确认时点及依据。	收货确认单、收货验收确认单、提货记录	2021 年报审计时，公司要求客户另行补充 2019-2021 年部分项目的验收单。报告期内，该单据仅在 2021 年报审计时出具过一次。
2		标准化产品（不涉及下场验收）	不涉及“下厂验收”，公司以取得客户出具的验收单作为收入确认时点及依据。	收货确认单、收货验收确认单	
3		非标准化产品		合同验收记录、状态鉴定审查意见、验收评审意见等	

序号	产品类型	产品类型	收入确认原则及主要时点	具体单据	备注
4	其他产品	标准化产品	根据销售合同的约定,在产品已经发出并向客户完成交付,经客户签收后确认销售收入的实现。公司以取得客户签字的签收单作为收入确认时点及依据。	收货确认单、收货验收确认单	
5		非标准化产品	根据销售合同的约定,在产品已经发出并向客户完成交付,经客户验收后确认销售收入的实现。公司以取得客户出具的验收单作为收入确认时点及依据。	合同验收记录、状态鉴定审查意见、验收评审意见等	
6	提供技术服务收入	标准化产品、非标准化产品	公司在技术开发完工并向客户完成交付,取得客户确认的验收单后作为技术开发收入的确认时点,一次性确认技术开发收入的实现。	合同验收记录、技术服务验收单、验收评审意见、确认函等	

## 2、如存在合同签订晚于验收交付时点的情形,则以合同签订时间作为收入确认时点

由于部分军工客户合同流程较长,但产品需求较为紧迫,存在产品已验收交付但合同尚未完成签订的情形,则公司以合同签署日期、产品发货日期、产品签收或验收日期三者中最晚的时点作为收入确认时点,即公司根据孰晚原则,以合同签订时间作为收入确认时点。

## 二、请发行人补充说明标准化产品与非标准化产品的划分标准,发行人部分产品合同存在验收安装调试条款以签收确认收入的合规性

### (一) 标准化产品与非标准化产品的划分标准

报告期内,公司标准化产品主要为批产产品,每批次批产产品的性能、参数、指标、结构等特征基本相同,其生产工艺相对成熟,产品标准化程度较高,能够实现规模化生产;非标准化产品主要为非批产产品,每批次非批产产品都需要根据客户对相关产品的技术、性能指标、规格大小等具体要求进行单独设计和生产,具有较为明显的定制化特征,标准化程度相对较低,且不能实现规模化生产。

从公司内部看,标准化产品和非标准化产品,在公司系统内有明确的区别,标准化产品直接进入生产环节,而非标准化产品在生产过程中需要研发部门提供研发服务,创建技术开发项目进行内部管理以及成本归集。

从公司外部看,客户划分标准化和非标准化产品的标准与公司通常是一致的,

少量存在区别。例如客户会对某标准化产品提出少量技术升级需求，此时由于需要研发部门提供服务，公司内部将其划分为非标准化产品，但由于该升级未对产品性能造成实质性变更，客户仍按标准化产品以签收单的方式完成验收。

## **（二）部分产品销售合同存在验收安装调试条款以签收单确认收入的合规性**

根据按产品维度统计的前二十大销售合同显示，部分产品销售合同中包含验收条款但以签收单确认收入，其涉及产品主要包括网络总线产品-FC 网络数据通信卡、特种显示产品-加固液晶显示系统等批产产品，其以签收单确认收入的原因如下：

### **1、验收条款主要为客户合同版本中的格式性保护条款约定，除 LED 球幕视景系统外的其他标准化产品，客户通常收到该部分产品后直接出具签收单确认**

报告期内，公司下游客户主要为国内大型国有企业下属单位，包括中航工业、中国电科、中国船舶等，公司与上述客户签订的合同基本均使用客户提供的合同模板，受军工类客户交易习惯、合同制式保护性条款等因素影响，公司与上述客户签订的销售合同中通常存在验收安装调试条款等相关规定。除 LED 球幕视景系统外，公司其他标准化产品的性能、参数、指标、结构等特征基本相同，生产工艺相对成熟且稳定性较高，同时不需要公司进行现场安装调试，客户通常收到该部分产品后直接出具签收单确认。

### **2、客户不会针对部分销售合同约定的验收条款出具验收结果**

除 LED 球幕视景系统外，上述标准化的批产产品不需要进行现场安装和调试。同时，上述产品的性能、参数、规格和质量已经过反复沟通及验证，客户在正常业务流程中不会再针对该部分产品进行功能验收并向公司出具验收结果。

### **3、部分销售合同约定的客户验收程序实质上主要是对产品的数量、规格型号、批号、外观等情况进行检验并签收**

报告期内，除 LED 球幕视景系统外，公司部分销售合同存在验收条款但以

签收单确认收入的产品主要为已实现批产的产品，其标准化程度较高，且在性能、参数、指标、结构等方面的特征基本相同，不属于为某一特定客户定制的产品。对于该部分产品，客户在实际执行验收程序时，主要对产品的数量、规格型号、批号、外观等方面进行检验，经检验无异议后进行现场出具签收单确认。因此，客户签收后即表示客户已对产品完成验收程序，即在客户出具签收单后，客户即能控制产品使用，并实现产品的控制权转移。

#### 4、产品交付前会附产品质量文件，产品的相关指标能够满足客户要求

在实际操作中，公司按照合同约定的标准和条件在产品发货前进行相应检测，根据检测结果制作相关产品质量文件，并于发货时一同提供给客户，如产品合格证、检测报告、履历本等。因此，对于部分销售合同存在验收条款但以签收单确认收入的产品在客户签收前就能够客观地确定产品符合合同约定的相关标准。

#### 5、部分销售合同存在验收条款但以签收单确认收入的产品不存在退货情形，公司产品交付后已完成产品控制权转移

报告期内，公司上述产品经客户签收单确认后，除存在少量产品换货外，不存在产品退货情形，相关情况如下：

时间	涉及产品	换货原因以及解决方式
2021年7月	4K 视频叠加器	A1 客户分别采购了公司历史上研发生产的 4K 视频叠加器 2 台、1 台、1 台，为了维护客户关系，公司另行提供了同等数量的 4K 视频叠加器升级版换回了原产品
2022年2月		
2022年12月		
2023年7月	FC 万兆子卡	客户因产品故障报修，公司以换货方式解决
2023年8月	FC 交换模块	
2023年10月	FC 万兆子卡	
2023年10月	4K 视频叠加器	公司原提供的 2K 视频叠加器不能满足性能需求，公司通过更换升级产品解决

公司和客户已协商解决上述换货事项，不涉及因质量问题发生纠纷、争议以及诉讼仲裁等情形，未对上述部分销售合同存在验收条款但以签收单确认收入的产品销售收入的实现及收入确认时点判断造成影响。

#### 6、部分上市公司也存在销售合同涉及验收条款但以签收单确认收入的情形

经查询，部分已上市公司的销售合同中存在验收条款但以签收单确认收入的情形，相关情况如下

公司名称	销售合同涉及验收条款	情况说明
邦彦技术 (688312.SH)	与国家单位 B5: 产品到货安装调试后供方提出验收申请, 需方根据国家强制性标准、行业标准或合同约定的质量技术标准在需方指定的地点进行验收并出具验收报告。 与国家单位 B3: 依据合同、技术协议等编写验收细则, 按照验收细则对采购产品的功能、性能等进行正式验收。	对上述合同约定的相关验收条款, 实际执行中, 均不会另行出具相应的验收证明, 一般是甲方收到货并出具了签收单即已表明甲方已按合同约定完成了验收工作, 产品已满足合同约定的验收标准, 甲方及其军代室无须进一步履行交接、检验或验收程序。
宏微科技 (688711.SH)	公司与成都宏微的合同约定了验收条款, 终端客户一般在交付产线前对公司产品进行检验测试, 如测试不合格将退回公司, 但不再单独出具检验合格证明。	公司产品在出厂前已经过严格的质量检验, 发送至终端客户的产品极少出现因质量问题而退换货的情况, 报告期内发生退换货的金额占比较低。因此, 合同中约定的验收条款实质上系客户为保护自身利益而设置的保护性条款, 并不具有实质性意义, 公司商品交付至客户并经签收确认时即已实现与商品所有权相关的风险报酬和控制权的转移。公司以签收时点作为收入确认时点符合企业会计准则的规定。
芯动联科 (688582.SH)	公司在与客户签订合同时一般会约定验收标准, 验收标准一般为合同附录形式, 载明产品的技术指标要求, 包括零偏重复性、零偏稳定性、标度因数重复性等技术指标。	根据企业会计准则的相关规定, 结合产品技术特征、下游应用领域等方面, 公司将产品交付给客户后, 能够客观地确定已经按照合同约定的标准和条件将商品的控制权转移给了客户, 销售合同的验收性能指标是一项客观标准, 不影响公司判断客户何时获得对产品的控制权, 以签收时点确认收入具有合理性。
汇成股份 (688403.SH)	公司与客户通常会签订框架合作协议, 在合同中会对验收进行约定, 主要是对产品质量的保证性条款。公司与客户签订的验收条款主要分为两种, 一种约定由汇成股份进行验收, 另一种则约定由客户进行验收。	公司与客户约定的验收条款属于格式条款。在实际操作过程中, 不存在实质性验收程序。同时, 基于行业惯例和产品特性, 同行业可比公司收入确认具体方法中不存在以实质性验收为前提条件。因此, 公司未按照格式条款所约定的验收条款确认收入符合行业惯例, 也符合《企业会计准则》的要求。
恒立钻具 (836942.BJ)	部分销售合同中约定了验收条款, 如: ① 供方送达物资的同时提供清晰完整的供货清单, 由需方进行数量验收确认, 根据国家有关产品质量认证强制性生产标准、国家安全环保相关标准进行验收; ② 供方所供物资将依据需方在产品生产制造过程中以及产品安装调试、用户使用所反馈的相关质量信息及现场需解决的问题, 供方应及时派人现场解决, 需方将保留经济责任索赔权利。	①合同条款仅限于数量、规格型号、外观的验收, 现场经双方清点后即完成产品交接, 与产品相关的风险报酬在现场完成货物清点后即转移; ②部分签收类客户(主要系设备制造类客户)采购公司的产品后, 很快安装至其对外销售的设备上并进行了销售, 周转周期很短, 合同约定的验收条款系合同通用条款, 仅仅具有形式上的意义, 该类合同的产品实质的控制权及风险报酬转移时点为客户签收货物, 公司对其按签收确认收入。

公司名称	销售合同涉及验收条款	情况说明
远航精密 (833914.BJ)	部分客户的合同中存在“需经买方检验或入库检查合格”、“买方仓库接收后，IQC进行来料检验”等验收的约定。	公司主要产品镍带、箔及精密结构件主要作为连接用组件用于锂电池等二次电池产品中，少部分作为复合材料用于金属纪念币行业，无需复杂的安装和验收。公司产品是按照合同约定的标准进行生产且质检合格后发往客户，在客户签收时，就能够确定产品满足合同约定的标准，上述验收条款只是例行程序，不影响产品在客户签收时控制权转移给客户。

综上，公司部分产品销售合同中存在验收安装调试条款但以签收单确认收入，该验收条款主要为客户合同版本中的格式性保护条款约定，涉及的客户验收实质上主要是客户对产品的数量、规格型号、批号、外观等方面进行检验并签收，同时相关产品交付前会附产品质量文件，产品的相关指标能够满足客户要求，且报告期内不存在退货情形，上述情形符合公司实际业务开展情况和企业会计准则的相关要求和规定，具有合理性、合规性。

**7、在收入函证中，客户在回函中确认签收单代表客户已认可产品或技术服务达到合同约定的质量要求，故满足会计政策中“经客户验收通过后确认销售收入的实现”的要求**

在收入函证中，公司对销售合同是否适用于验收进行了确认，此外还进行了如下说明：

“根据贵公司与成电光信所签订的相关协议以及过往形成的交易惯例，对于交易或结算通常存在以下处理（管理）方式：

（1）贵公司出于内部管理的需要，如果合同适用以验收方式进行验收，以向成电光信出具的验收单作为合同结算依据；如果合同不适用以验收方式进行验收，以向成电光信出具的签收单作为合同结算依据；

（2）贵公司出具的签收单或者验收单（如适用）表明贵公司已认可成电光信所交付的产品或提供的技术服务符合合同约定的质量要求。”

根据上述说明，客户出具的签收单已表明客户已认可公司所交付的产品或提供的技术服务符合合同约定的质量要求。因此，虽然单据形式为签收单，但实质

上签收单代表客户已认可产品或技术服务达到合同约定的质量要求，故满足会计政策中“经客户验收通过后确认销售收入的实现”的要求。

### **三、请保荐机构核查并发表明确意见。**

#### **（一）核查程序**

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

1、复核发行人收入确认政策，结合发行人的业务情况，判断收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，核查发行人各期收入相关的会计政策是否得到一贯执行。

2、查看销售合同并与管理层进行沟通，识别与商品所有权上的风险和报酬转移相关的合同条款，分析发行人的收入确认时点是否符合企业会计准则要求。

3、核查发行人报告期内销售合同的合同签订时间、生产入库单时间、发货时间、验收单/签收单时间、收入确认时间，了解主要产品验收交付流程，核实发行人收入确认的主要依据及时间节点是否符合企业会计准则的规定。

4、访谈发行人管理层，了解标准化产品与非标准化产品的定义、划分的标准及依据。

5、获取报告期内发行人与主要客户签订的销售合同，了解合同主要条款，对比分析合同中涉及验收条款的相关内容及其差异情况。

6、访谈发行人销售部门负责人，了解销售合同中存在验收条款约定情况，了解产品交付过程的验收方式，以及是否需实质性验收。

7、获取并查看发行人主要销售合同涉及的产品合格证、检测报告、履历本等产品质量文件，核实对于部分销售合同存在验收条款但以签收单确认收入的产品在客户签收前是否符合合同约定的相关标准。

8、查阅存在销售合同涉及验收条款但以签收单确认收入情形的上市公司公开披露资料，了解其收入确认方式及依据，并与发行人进行比对，核实是否相符。

#### **（二）核查结论**

经核查，保荐机构认为：

报告期内，发行人部分产品销售合同中存在验收安装调试条款但以签收单确认收入，该验收条款主要为客户合同版本中的格式性保护条款约定，实质上主要是客户对产品的数量、规格型号、批号、外观等方面进行检验并签收，客户在正常业务流程中不会针对该部分产品进行功能验收并向发行人出具验收结果。同时，发行人相关产品交付前会附产品质量文件，产品的相关指标能够满足客户要求，且报告期内不存在退货情形，上述情形符合发行人实际业务开展情况和企业会计准则的相关要求和规定，具有合理性、合规性。

发行人报告期收入确认时点准确，不存在提前确认或者跨期确认收入的情形。

**问题 2**

请发行人说明截至申报期末付丽持有发行人股份情况，请保荐机构核查付丽代持股份至解除代持期间持有发行人股份的变化情况，并核查股票交易的资金来源。

**【回复】**

**一、付丽代持股份至解除股份期间持有发行人股份变化情况及股票交易的资金来源**

根据中国证券登记结算有限责任公司北京分公司出具的《前 200 名全体排名证券持有人名册》，截至申报期末（2023 年 12 月 31 日），付丽持有公司 808,758 股股份，占比 1.5211%。

根据付丽的《股票明细对账单》，付丽代持股份至解除股份期间，付丽持有发行人股份的变化情况具体如下：

序号	摘要	时间	成交股数	成交总额（万元）
1	证券买入	2021.07.29	550,000	-154.16
2	证券卖出	2021.11.04	-200,000	55.89
3	证券买入	2021.12.16	100,000	-30.33
4	证券买入	2022.11.10	20,000	-6.07
5	证券卖出	2023.03.09	-100,000	38.92
6	证券卖出	2023.03.09	-450,000	175.15
7	证券卖出	2023.03.13	-110,000	34.03
8	证券买入	2023.03.15	700,000	-269.77
9	证券买入	2023.03.15	100,000	-38.54
10	股份转入	2023.05.15	100,000	-
11	证券卖出	2023.08.07	-290,000	179.44
12	证券卖出	2023.08.07	-80,000	49.50

上表中，付丽合计购买发行人股份 147 万股，购买价款合计 498.87 万元，根据付丽的银行流水，付丽购买股权的 498.87 万元中来自解军、付美、付彬的资金拆借金额共计 138.2 万元、使用员工备用金 70 万元。其中，付丽 2021 年 7 月 29 日为购买股票使用的发行人员工备用金已于 2021 年 8 月 11 日归还发行人。付丽与解军、付美之间的资金拆借均已结清，付丽与付彬之间的资金拆借尚未结

清。根据付彬确认，其与付丽之间的资金往来为亲属之间资金拆借行为，付丽购买的发行人股份为其真实持有，不存在付丽为其代持发行人股份的情形，其与付丽之间不存在任何债权债务纠纷，亦不存在因债权债务纠纷引发股权纠纷或其他争议、纠纷的情形。

发行人股票在全国股份转让系统挂牌期间，由于部分被代持人不具备新三板开户资格及出于交易便利性等原因考虑，2021年7月，被代持人刘兴利等人委托付丽在二级市场购买发行人股份。根据付丽与刘兴利等人签署的《股份代持解除协议》及代持各方出具的《确认函》《确认与承诺》，付丽的《股票明细对账单》及个人银行流水，并经中介机构对付丽与刘兴利等人访谈确认，截止2023年8月7日，付丽为刘兴利等人代持股份的情形均已规范解除，相关股份代持的解除情况如下：

代持人	被代持人	代持形成时间	代持股数（万股）	代持解除日期	代持解除方式
付丽	饶茜	2021.07.29	7	2023.03.13	付丽通过新三板交易平台将相应股份转让给饶茜、冯军，并向饶茜、冯军退还相应资金。
	冯军	2021.07.29	4	2023.03.13	
	李莉	2021.07.29	4	2023.08.07	付丽按指定价格在新三板交易平台公开对外转让，相应股份实际由被代持人自己买入。付丽向相关人员返还本金及收益。
	刘兴利	2021.07.29	8	2023.08.07	
	瓢莉蓉	2021.07.29	4	2023.08.07	
	王满霞	2021.07.29	6	2023.08.07	
	黄本川	2021.07.29	6	2023.08.07	
	范勤	2021.07.29	5	2023.08.07	付丽按指定价格在新三板交易平台公开对外转让，向范勤、乔玉萍返还本金及收益。
	乔玉萍	2021.07.29	4	2023.08.07	

经中介机构对代持各方访谈、代持各方出具的《确认函》《确认与承诺》及并经查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn>）等网站，付丽与刘兴利等人的股份代持已经全部解除，不存在其他股份代持情形，各方对代持关系、代持数额、代持解除过程不存在争议、纠纷或潜在争议、纠纷。

## 二、请保荐机构核查并发表明确意见

### （一）核查程序

针对上述事项，保荐机构履行了以下核查程序：

1、取得并查阅了付丽的《股票明细对账单》及银行流水，了解付丽代持股份至解除股份期间持有发行人股份变化情况及股票交易的资金来源；

2、取得中登公司北京分公司出具的付丽历次持股变动前后的发行人《前 200 名证券持有人名册》，确认付丽历次持股变化情况及持股比例；

3、统计分析发行人备用金情况，并访谈发行人财务负责人，核查发行人备用金变动情况以及财务处理情况、备用金归还的会计凭证；

4、取得并查阅付丽的《股票明细对账单》及银行流水、付丽以及刘兴利等被代持人签署的《股份代持协议》《股份代持解除协议》及其出具的《确认与承诺》，并经访谈付丽及刘兴利等被代持人，了解股份代持的形成及解除过程，并经查询中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国审判流程信息公开网（<https://splcgk.court.gov.cn/gzfwwww>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）、人民法院公告网（<https://rmfygg.court.gov.cn>）等网站，确认相关代持及解除是否存在纠纷争议；

5、获得并查阅付丽、解军、付美、付彬银行流水，访谈付丽及解军、付美、付彬，确认相关资金拆借的归还情况及是否存在股份代持、债权债务纠纷、股权纠纷。

### （二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、截至申报期末（2023 年 12 月 31 日），付丽持有发行人 808,758 股股份，占比 1.5211%，付丽所持股份为其真实持有，不存在代持情形；

2、付丽代持股份至股份解除期间股票交易资金来源于发行人员工备用金的部分已及时归还，付丽与解军、付美之间的资金拆借已经结清。付丽与付彬之间的资金拆借尚未结清，相关资金往来为亲属之间资金拆借行为，付丽购买的发行

人股份为其真实持有，付丽与付彬之间不存在任何债权债务纠纷，亦不存在因债权债务纠纷引发股权纠纷或其他争议、纠纷的情形；

3、截止 2023 年 8 月 7 日，付丽为刘兴利等人代持股份的情形均已规范解除，不存在其他股份代持情形，各方不存在争议、纠纷。

### 问题 3

请发行人补充披露 2023 年 4 月以后特种显示产品合同签订情况，截至目前在手订单情况及应收账款回款情况。

#### 【回复】

#### 一、发行人补充披露特种显示产品合同签订情况

##### （一）公司特种显示产品合同签订情况的说明

#### 1、2023 年 4 月 1 日至 2024 年 5 月 31 日，公司特种显示产品合同签订情况

2023 年 4 月 1 日至 2024 年 5 月 31 日，公司特种显示产品合同签订情况如下：

客户名称	产品	合同金额 (万元)	签订日期
中航工业 A5、A1、A21、A6 单位	加固液晶显示产品、LED 球幕视景系统、其他	8,249.33	2023 年 4-6 月
中航工业 A8、A1 单位、AU 单位	加固液晶显示产品、LED 球幕视景系统	1,034.82	2023 年 7-9 月
中航工业 A1 单位、AV 客户	LED 球幕视景系统、其他	2,493.99	2023 年 10-12 月
中航工业 A1 单位、AX 客户	加固液晶显示产品、LED 球幕视景系统	2,383.40	2024 年 1-5 月

#### 2、公司特种显示产品合同签订情况的分析

##### （1）批产的 LED 球幕视景系统合同签订情况分析

公司已批产的 LED 球幕视景系统订单在 2023 年集中下达一次，2024 年的批产订单尚未下达。公司预计在 2024 年下半年客户将下达 LED 球幕视景系统批产产品订单，订单金额预计与 2023 年基本相当。

该订单延迟下达是外部原因导致的订单时间性差异，随着我国新型主力战机的加速列装，公司预计 LED 球幕视景系统的市场空间将不断提升，未来批产订单金额亦会不断提升。具体情况如下：

**①随着我国军费支出的稳步较快提升，军工行业特别是军工电子行业重要性凸显，市场空间广阔**

近年来，我国国防支出预算持续增长。随着十八大报告明确提出“建设与中国国际地位相称、与国家安全和发展利益相适应的巩固国防和强大军队”的国防战略，再到二十大报告设立“2035 年基本实现国防和军队现代化”“加快把人民军队全面建成世界一流军队”的目标，我国对国防建设的投入持续增加，为军用航空业的发展提供了有力支持与保障。近年来，我国军费预算保持持续稳定增长为军工产业的发展提供了稳定的动力。2024 年我国国防预算为 1.67 万亿元，同比增长 7.2%，已连续多年高于同期 GDP 增速。

现代战争已经由以作战平台为中心的交战发展为在电子信息的基础上以战斗群为中心的交战，在此背景下，以军用显示、雷达、通信、导航等为代表的电子信息装备正扮演着越来越重要的角色，军工电子行业也在很大程度上改变着传统武器平台的命运和作战效能，市场前景广阔。

**②中航工业 A1 单位方向批产订单，受益于先进战机的列装，预计批产订单金额将保持稳定**

随着中航工业 A1 单位先进战机的列装，公司预计在 2025 年及未来取得的批产订单数量将保持稳定。

**(2) 非批产的 LED 球幕视景系统合同签订情况分析**

公司基于在中航工业 A1 单位方向批产产品的技术积累，积极拓展 LED 球幕视景系统在中航工业 A10 单位方向、中航工业 A11 单位方向以及中航工业 A1 单位新产品方向的应用，不断拓展 LED 球幕视景系统所配套的装备数量。

**(3) 其他特种显示产品的合同签订情况分析**

2024年，公司已取得舰用LED-COB显示产品合同订单。该项合同订单使得公司特种显示产品的产品线进一步丰富，为未来公司特种显示产品的增长提供了有力支撑。

综上，公司批产订单下达有所延迟，主要是外部原因导致的。随着公司特种显示产品非批产订单中部分产品的定型，预计将在中长期为公司贡献更多的批产产品订单。

## （二）公司特种显示产品合同签订情况的补充披露

公司在《招股说明书》之“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”补充披露如下：

### 11、2023年4月至2024年5月，公司特种显示产品合同签订情况

客户名称	产品	合同金额（万元）	签订日期
中航工业 A5、A1、A21、A6 单位	加固液晶显示产品、LED 球幕视景系统、其他	8,249.33	2023年4-6月
中航工业 A8、A1 单位、AU 单位	加固液晶显示产品、LED 球幕视景系统	1,034.82	2023年7-9月
中航工业 A1 单位、AV 客户	LED 球幕视景系统、其他	2,493.99	2023年10-12月
中航工业 A1 单位、AX 客户	加固液晶显示产品、LED 球幕视景系统	2,383.40	2024年1-5月

公司已批产的LED球幕视景系统订单在2023年集中下达一次，2024年的批产订单下达有所延迟，主要是外部原因导致的，公司预计在2024年下半年客户将下达LED球幕视景系统批产产品订单。公司积极拓展LED球幕视景系统在中航工业A10单位方向、中航工业A11单位方向以及中航工业A1单位新产品方向的应用，在上述期间从不同客户处接到了不同尺寸、形态的非批产产品订单。随着非批产订单中部分产品的定型，预计将在中长期为公司贡献更多的批产产品订单。

2024年，公司已取得舰用LED-COB显示产品合同订单。该新产品合同订单的取得使得公司特种显示产品的产品线进一步丰富，为未来公司特种显示产品的增长提供了有力支撑。

## 二、发行人补充披露截至目前在手订单情况

### （一）公司截止目前在手订单的情况说明

公司截至 2024 年 5 月 31 日的在手订单含税金额为 1.39 亿元，在手订单主要由 LED 球幕视景系统长期订单构成，FC 网络数据通信卡订单金额较低，主要由于该类批产产品单位价值较低，订单主要为短期滚动循环订单，长期订单金额较少所致。

公司 2024 年 5 月 31 日已取得的在手合同订单含税金额为 1.39 亿元，相较于 2024 年 3 月 31 日的在手订单 1.59 亿元略有下降，主要为 2024 年 LED 球幕视景系统批产订单下达有所延迟以及收入确认金额大于新签订单金额所致，具体如下：

#### 1、LED 球幕视景系统批产订单下达有所延迟导致订单略有下降，相关不利因素已消除

LED 球幕视景系统批产订单下达延迟主要是外部原因所致。公司预计在 2024 年下半年客户将下达 LED 球幕视景系统批产产品订单，导致订单延迟的不利因素已消除。

#### 2、2024 年 4-5 月收入确认导致订单略有下降

根据未经审计的财务数据，公司 2024 年 4-5 月实现营业收入 3,699.15 万元，2024 年 4-5 月新签订单含税金额 2,167.24 万元。由于实现的营业收入大于新签订单金额，从而导致公司在手订单金额有所下降，具体情况如下：

单位：万元

截至 3 月 31 日的在手订单	减：前述订单于 4-5 月收入确认金额	加：4-5 月新签订单金额	减：新签订单于 4-5 月收入确认金额	截至 5 月 31 日的在手订单
15,924.39	3,138.05	2,167.24	1,041.28	13,912.30

注：上表均为含税金额

综上，公司 2024 年 5 月 31 日的在手订单略有下降，主要是 LED 球幕视景系统批产订单下达有所延迟以及实现收入金额大于新签订单金额所致。随着 2024 年下半年 LED 球幕视景系统批产订单的下达，公司预计在手订单金额将由较大幅度增加。

### （二）公司在手订单与 2024 年盈利预测收入具有匹配性

#### 1、公司 2024 年 4-5 月主要产品收入已达到或超过盈利预测报告估计收入

根据未经审计的财务数据，公司 2024 年 4-5 月 LED 球幕视景系统实现收入 1,220.32 万元，占 2024 年 4-5 月总收入 32.99%，与业绩预测金额一致，业绩预测实现率 100.00%。LED 球幕视景系统验收以及交付时点主要受客户控制，在月度存在波动。

根据未经审计的财务数据，公司 2024 年 4-5 月网络总线产品实现收入 2,355.39 万元，占 2024 年 4-5 月总收入的 63.67%。其中中航工业 A2 单位 2024 年 4-5 月实际实现收入已基本与 2024 年第二季度预测数持平。如按照期间长短进行折算，中航工业 A2 单位 2024 年 4-5 月业绩预测实现率达 149.78%。

## 2、公司在手订单与 2024 年盈利预测收入具有匹配性

根据未经审计的财务数据，公司 2024 年 1-5 月已实现收入 1.15 亿元，已大幅超过 2023 年 1-6 月 0.76 亿元的收入。公司在手订单与 2024 年盈利预测收入具有匹配性，具体如下：

项目	金额（亿元）
公司 2024 年 1-5 月已实现收入	1.15
加：现有在手订单预计在 2024 年实现收入	1.56
加：预计 2024 年 6-12 月 FC 网络数据通信卡实现的收入	
加：预计 2024 年 2-3 季度签订的舰用 LED-COB 显示产品实现的收入	
预计 2024 年全年收入	2.71

综上，公司在未考虑 2024 年下半年拟签订的 LED 球幕视景系统批产订单、2024 年下半年拟签订的 FC 万兆子卡、FC 交换机、综合处理设备、加固液晶显示产品等其他产品订单的情况下，公司主要产品足以支撑完成 2024 年盈利预测收入目标。公司在手订单与 2024 年盈利预测收入具有匹配性。

**（三）公司 2025 年及以后订单获取来源较报告期第三年的 2023 年更加多样化，市场空间更加广阔**

### 1、特种显示产品订单来源情况

公司特种显示批产订单将由报告期较为单一的 LED 球幕视景系统型号三扩展到适配不同客户、不同型号装备的产品，订单获取来源更加多样化，未来市场空间更加广阔。

## 2、网络总线产品订单来源情况

公司有望在其他重点客户方向的 FC 网络数据通信卡形成突破，订单获取来源更加多样化，未来市场空间更加广阔。

### （四）公司截止目前在手订单情况的补充披露

公司在《招股说明书》之“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“（一）销售情况和主要客户”补充披露如下：

#### 12、公司截至 2024 年 5 月 31 日的在手合同订单情况

##### （1）在手订单变动及分布情况

截至 2024 年 5 月 31 日，公司已取得的在手合同订单含税金额为 1.39 亿元，相较 2024 年 3 月 31 日的在手订单 1.59 亿元略有下降，主要为 2024 年 LED 球幕视景系统批产订单下达有所延迟以及收入确认金额大于新签订单金额所致，具体情况如下：

单位：万元

截至 3 月 31 日的在手订单	减：前述订单于 4-5 月收入确认金额	加：4-5 月新签订单金额	减：新签订单于 4-5 月收入确认金额	截至 5 月 31 日的在手订单
15,924.39	3,138.05	2,167.24	1,041.28	13,912.30

注：上表均为含税金额

公司截至 2024 年 5 月 31 日的在手订单含税金额为 1.39 亿元，在手订单主要由 LED 球幕视景系统长期订单构成，FC 网络数据通信卡订单金额较低，主要由于该类批产产品单位价值较低，订单主要为短期滚动循环订单，长期订单金额较少所致。

##### （2）公司 2024 年 4-5 月收入实现情况

根据未经审计的财务数据，公司 2024 年 4-5 月 LED 球幕视景系统实现收入 1,220.32 万元，占 2024 年 4-5 月总收入 32.99%，与业绩预测金额一致，业绩预测实现率 100.00%。LED 球幕视景系统验收以及交付时点主要受客户控制，在月度存在波动。

根据未经审计的财务数据，公司 2024 年 4-5 月网络总线产品实现收入 2,355.39 万元，占 2024 年 4-5 月总收入的 63.67%。其中中航工业 A2 单位 2024

年4-5月实际实现收入已基本与2024年第二季度预测数持平。如按照期间长短进行折算，中航工业A2单位2024年4-5月业绩预测实现率达149.78%。

(3) 公司在手订单与2024年盈利预测收入具有匹配性

根据未经审计的财务数据，公司2024年1-5月已实现收入1.15亿元，已大幅超过2023年1-6月0.76亿元的收入。公司在手订单与2024年盈利预测收入具有匹配性，具体如下：

项目	金额（亿元）
公司2024年1-5月已实现收入	1.15
加：现有在手订单预计在2024年实现收入	1.56
加：预计2024年6-12月FC网络数据通信卡实现的收入	
加：预计2024年2-3季度签订的舰用LED-COB显示产品实现的收入	
预计2024年全年收入	2.71

综上，公司在未考虑2024年下半年拟签订的LED球幕视景系统批产订单、2024年下半年拟签订的FC万兆子卡、FC交换机、综合处理设备、加固液晶显示产品等其他产品订单的情况下，公司产品足以支撑完成2024年盈利预测收入目标。公司在手订单与2024年盈利预测收入具有匹配性。

(4) 公司2025年及以后订单获取来源较报告期第三年的2023年更加多样化，市场空间更加广阔

①特种显示产品订单来源情况

公司特种显示批产订单将由报告期较为单一的LED球幕视景系统型号三扩展到适配不同客户、不同型号装备的产品，订单获取来源更加多样化，未来市场空间更加广阔。

②网络总线产品订单来源情况

公司有望在其他重点客户方向的FC网络数据通信卡形成突破，订单获取来源更加多样化，未来市场空间更加广阔。

### 三、发行人补充披露应收账款回款情况

(一) 公司应收账款回款的情况说明

1、公司应收账款期末回款情况，未回款部分主要为一年以内应收账款

公司 2024 年 5 月现金回款 1,917.49 万元，票据回款 83.50 万元。截至 2024 年 4 月 30 日、5 月 31 日，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、期末应收账款余额	<b>13,496.63</b>	-	<b>6,053.74</b>	-	<b>3,452.03</b>	-
其中：一年以内应收账款余额	11,243.22	83.30%	-	-	-	-
一年以上应收账款余额	2,253.41	16.70%	6,053.74	100.00%	3,452.03	100.00%
二、截至 2024 年 4 月 30 日回款金额	<b>1,477.78</b>	<b>10.95%</b>	<b>4,029.12</b>	<b>66.56%</b>	<b>2,917.95</b>	<b>84.53%</b>
其中：一年以内应收账款回款金额	1,249.00	9.25%	-	-	-	-
一年以上应收账款回款金额	228.78	1.70%	4,029.12	66.56%	2,917.95	84.53%
三、截至 2024 年 5 月 31 日回款金额	<b>3,215.83</b>	<b>23.83%</b>	<b>4,062.93</b>	<b>67.11%</b>	<b>2,917.95</b>	<b>84.53%</b>
其中：一年以内应收账款回款金额	2,953.23	21.88%	-	-	-	-
一年以上应收账款回款金额	262.60	1.95%	4,062.93	67.11%	2,917.95	84.53%
四、截至 2024 年 5 月 31 日未收回金额	<b>10,280.80</b>	<b>76.17%</b>	<b>1,990.81</b>	<b>32.89%</b>	<b>534.08</b>	<b>15.47%</b>
其中：一年以内应收账款未收回金额	8,289.99	61.42%	-	-	-	-
一年以上应收账款未收回金额	1,990.81	14.75%	1,990.81	32.89%	534.08	15.47%

注：一年以内、一年以上应收账款均以 2023 年末作为计算时点

公司应收账款回款在 2024 年 5 月有了一定程度的改善，其中 2022 年末和 2023 年末一年以上的应收账款回款金额有所提升。

公司客户主要为国有企业下属单位及其他军工企业，考虑到这些客户资金实力较为雄厚，信用情况良好，且公司长期与其保持稳定良好的合作关系，公司以一年期作为应收账款信用管理的目标。公司 2023 年末应收账款中，截至 2024 年 5 月 31 日尚未收回的金额主要为一年以内的应收账款，与公司应收账款信用管理目标基本匹配。

## **2、公司将进一步采取相关措施，尽快实现经营活动现金流转正，不会出现现金流断裂的情形**

公司将进一步采取有关措施解决应收账款、存货对资金占用较大的问题，尽快实现经营活动现金流转正，具体措施如下：

### **（1）针对应收账款持续增加的解决措施**

公司客户主要为大型国有企业下属单位，最终用户通常为军方。武器装备产业链相对较长，军方根据自身经费和项目完工进度安排与总体单位的结算，总体单位再根据自身资金等情况向其装备配套单位结算，使得军工行业企业销售回款周期普遍较长。由于应收账款对象主要为国内大型军工集团下属单位，信用较好、付款能力较强，应收账款质量较高、可回收性强。为解决应收账款余额较大的问题，公司除严格按照《应收账款管理制度》加强应收账款管理外，还拟在风险可控的情况下，增加供应链票据等回款方式，并根据实际付款需求使用供应链票据支付采购款项，盘活企业应收账款。

### **（2）针对存货余额持续增加的解决措施**

①随着公司采购金额的增加，公司议价能力增强。对于同种原材料，一方面多渠道开发备选供应商，对于不同供应商价格进行比价，另一方面与主要供应商加强合作，随着采购规模的扩大，提高议价能力，控制采购成本；

②结合在手订单及未来客户相关产品的需求情况、合理储备原材料、在产品以及库存商品。在保证生产计划的正常执行的前提下，避免出现大量备货的情况；

③公司部分合同履行成本库龄较长，主要系军品的研发、交货、验收周期较长所致。公司将会加强与销售客户沟通，及时对于合同履行成本项目进行验收，避免出现长库龄的合同履约成本；

④对于长库龄存货进行清理,对于无使用价值存货及时进行变卖出售或者报废处理。

上述对于存货以及应收账款等的管理举措,将影响经营活动产生的现金流量净额,除此之外,公司也将采取其他改善经营活动现金流量的措施,如在保证产品质量的情况下,加强对于供应商信用期的管理以及采用票据支付方式等。公司通过采取资金管理的综合管理措施,将有效改善公司经营现金流状况,尽快实现经营活动现金流转正。

### (3) 公司不会出现现金流断裂的情形

公司在银行授信额度尚有 9,075 万元尚未使用,同时本次上市募集资金中有 6,224.75 万元可用于补充流动资金。即使在外部股权或债权融资均未实现的情况下,公司可通过选择性放弃部分订单、适当降低收入增长规模的方式降低营运资金支出,从而实现经营活动现金流的提前转正。因此,公司不会出现现金流断裂的情形。

### (二) 公司应收账款回款情况的补充披露

公司在《招股说明书(详尽版)》之“第五节 业务和技术”之“三、发行人主营业务情况”之“(一) 销售情况和主要客户”补充披露如下:

#### 13、公司截至 2024 年 4 月 30 日、2024 年 5 月 31 日的应收账款回款情况

公司 2024 年 5 月现金回款 1,917.49 万元,票据回款 83.50 万元。截至 2024 年 4 月 30 日、5 月 31 日,公司应收账款期后回款情况如下:

单位:万元

项目	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日		2021 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
一、期末应收账款余额	13,496.63	-	6,053.74	-	3,452.03	-
其中:一年以内应收账款余额	11,243.22	83.30%	-	-	-	-
一年以上应收账款余额	2,253.41	16.70%	6,053.74	100.00%	3,452.03	100.00%
二、截至 2024 年 4 月 30 日回款金额	1,477.78	10.95%	4,029.12	66.56%	2,917.95	84.53%

项目	2023年12月31日		2022年12月31日		2021年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
其中：一年以内应收账款回款金额	1,249.00	9.25%	-	-	-	-
一年以上应收账款回款金额	228.78	1.70%	4,029.12	66.56%	2,917.95	84.53%
三、截至2024年5月31日回款金额	3,215.83	23.83%	4,062.93	67.11%	2,917.95	84.53%
其中：一年以内应收账款回款金额	2,953.23	21.88%	-	-	-	-
一年以上应收账款回款金额	262.60	1.95%	4,062.93	67.11%	2,917.95	84.53%
四、截至2024年5月31日未收回金额	10,280.80	76.17%	1,990.81	32.89%	534.08	15.47%
其中：一年以内应收账款未收回金额	8,289.99	61.42%	-	-	-	-
一年以上应收账款未收回金额	1,990.81	14.75%	1,990.81	32.89%	534.08	15.47%

注：一年以内、一年以上应收账款均以2023年末作为计算时点

公司应收账款回款在2024年5月有了一定程度的改善，其中2022年末和2023年末一年以上的应收账款回款金额有所提升，公司将进一步采取有关措施解决应收账款、存货对资金占用较大的问题，尽快实现经营活动现金流转正，具体措施如下：

(1) 针对应收账款持续增加的解决措施

公司客户主要为大型国有企业下属单位，最终用户通常为军方。武器装备产业链相对较长，军方根据自身经费和项目完工进度安排与总体单位的结算，总体单位再根据自身资金等情况向其装备配套单位结算，使得军工行业企业销售回款周期普遍较长。由于应收账款对象主要为国内大型军工集团下属单位，信用较好、付款能力较强，应收账款质量较高、可回收性强。为解决应收账款余额较大的问题，公司除严格按照《应收账款管理制度》加强应收账款管理外，还拟在风

险可控的情况下，增加供应链票据等回款方式，并根据实际付款需求使用供应链票据支付采购款项，盘活企业应收账款。

## (2) 针对存货余额持续增加的解决措施

①随着公司采购金额的增加，公司议价能力增强。对于同种原材料，一方面多渠道开发备选供应商，对于不同供应商价格进行比价，另一方面与主要供应商加强合作，随着采购规模的扩大，提高议价能力，控制采购成本；

②结合在手订单及未来客户相关产品的需求情况、合理储备原材料、在产品以及库存商品。在保证生产计划的正常执行的前提下，避免出现大量备货的情况；

③公司部分合同履行成本库龄较长，主要系军品的研发、交货、验收周期较长所致。公司将会加强与销售客户沟通，及时对于合同履行成本项目进行验收，避免出现长库龄的合同履约成本；

④对于长库龄存货进行清理，对于无使用价值存货及时进行变卖出售或者报废处理。

上述对于存货以及应收账款等的管理举措，将影响经营活动产生的现金流量净额，除此之外，公司也将采取其他改善经营活动现金流量的措施，如在保证产品质量的情况下，加强对于供应商信用期的管理以及采用票据支付方式等。公司通过采取资金管理的综合管理措施，将有效改善公司经营现金流状况，尽快实现经营活动现金流转正。

## (3) 公司不会出现现金流断裂的情形

公司在银行授信额度尚有 9,075 万元尚未使用，同时本次上市募集资金中有 6,224.75 万元可用于补充流动资金。即使在外部股权或债权融资均未实现的情况下，公司可通过选择性放弃部分订单、适当降低收入增长规模的方式降低营运资金支出，从而实现经营活动现金流的提前转正。因此，公司不会出现现金流断裂的情形。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号--北京证券交易所公司招股说明书》《公开

发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号-向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则(试行)》等规定，如存在涉及公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

**【回复】**

除上述问题外，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则（试行）》等规定进行审慎核查。

经核查，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：发行人不存在涉及向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（以下无正文）

（本页无正文，为成都成电光信科技股份有限公司关于《成都成电光信科技股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复》之签章页）

法定代表人：\_\_\_\_\_



解军



成都成电光信科技股份有限公司

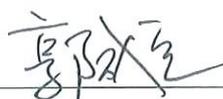
2024年7月18日

(本页无正文,为广发证券股份有限公司关于《成都成电光信科技股份有限公司关于落实上市委员会审议会议意见的函的回复》之签章页)

保荐代表人:



马东林



郭成立



广发证券股份有限公司

2024年7月8日

## 发行人保荐机构（主承销商）法定代表人、

## 董事长声明

本人已认真阅读成都成电光信科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的本次审核问询回复的全部内容，了解本次审核问询回复涉及问题的核查过程、本公司内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本次审核问询回复内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对本审核问询回复内容的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

法定代表人、董事长：

  
林传辉

广发证券股份有限公司

2024年7月18日