

L611 信息披露

2025年7月31日 星期四
制作:董春云 电话:010-83251716 E-mail:zqrb9@zqrb.sina.net

证券日报

(上接D60版)

2022年—2024年8月,A2单位采购无刷电机驱动器型号构成:

单位:万元		2024年1-8月		2023年度		2022年度	
产品型号	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
型号1	113.18	7.88%	6,251.25	96.84%	2,620.38	91.43%	
型号2	1,309.66	91.23%		0.00%		0.00%	
型号3		0.00%	199.73	3.09%	215.93	7.53%	
型号4		0.00%		0.00%	16.69	0.59%	
型号5	12.74	0.89%		0.00%		0.00%	
其他型号		0.00%	4.18	0.06%	12.74	0.44%	
合计	1,435.58	100.00%	6,455.16	100.00%	2,866.05	100.00%	

2024年1-8月,客户A2单位采购型号1的无刷电机驱动器较2022年,2023年大幅减少,主要原因是客户A2对产品进行了更新换代,对标的公司产品进行了国产化替换要求,标的公司为适应客户需求,全面使用国产化零部件,已经生产对应的新型号产品,对应型号为型号2,由于新型号产品尚未实现批量供货,因此2024年1-8月,客户A2对无刷电机驱动器的采购量总体低于2023年,2024年有所下降。标的公司型号2产品2024年全年收入以及在订单金额分别为:

单位:万元	2024年度	2023年度	2022年度
型号1	1,309.66	0.00%	352.8

由于新型号产品从供货到实现批量供应存在一定周期,因此目前新型号产品实现的收入较少。2022年—2024年8月,C1单位采购无刷电机驱动器型号构成:

产品型号	2024年1-8月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
型号1	23.41	14.88%	2,190.86	99.22%	961.24	97.82%
型号2	76.55	48.68%	-	0.00%	-	0.00%
型号3	52.46	33.36%	-	0.00%	-	0.00%
型号4	4.83	3.07%	17.26	0.78%	-	0.00%
其他型号	-	0.00%	-	0.00%	21.42	2.18%
合计	157.25	100.00%	2,208.12	100.00%	982.66	100.00%

2024年1-8月,客户C1单位采购型号1的无刷电机驱动器较2022年,2023年收入减少,主要系:(1)客户C1单位自身采购计划波动所致,2022年度,客户C1单位采购型号1无刷电机驱动器2024年半年内产能可覆盖自身生产需要,同时受行业下半年影响,2024年其需求亦有所降低;(2)2025年2月前,标的公司型号1产品尚未取得客户C2单位出具的验收合格报告,客户C2通过C1单位采购的型号1产品,2025年2月验收合格,因此客户C2单位该型号产品的批量供货资格,客户C2单位可直接向标的公司进行批量采购,从而客户C1单位采购的公司该型号产品采购有所下降。

截至2025年6月30日,客户C2单位与标的公司签订已签署验收订单订单金额678.83万元;客户C1单位采购的型号1产品的在手订单金额为637.50万元,客户C1单位需求有所恢复。2024年—2024年8月,标的公司有刷电机驱动器主营业务营业收入占比情况如下:

客户	2024年1-8月		2023年		2022年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
B1型号	-	0.00%	13.45	0.23%	-	-0.12%
A1型号	3,924.52	91.97%	5,022.73	86.32%	11,084.21	92.52%
A2型号	20.81	0.49%	353.53	6.08%	231.75	2.62%
C1型号	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%
B2型号	220.91	5.41%	189.27	3.25%	184.24	2.03%
合计	4,166.24	97.64%	5,579.00	95.88%	8,599.15	97.04%
总计	4,266.98	100.00%	5,819.02	100.00%	8,861.42	100.00%

2022年—2024年8月,标的公司有刷电机驱动器收入主要来自客户A1,A1客户有刷电机驱动器产品型号构成情况如下:

产品型号	2024年1-8月		2023年度		2022年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
型号1	1,975.2	50.33%	1,470.19	29.27%	6,193.45	75.55%
型号2	800.61	20.40%	187.63	37.36%	551.23	6.72%
型号3	1,096.96	5.10%	751.68	14.79%	499.04	6.09%
型号4	318.13	8.11%	914.57	18.21%	365.77	4.46%
其他型号	4,585.64	116.07%	9.68	0.19%	588.71	7.18%
	1,024.14 ²		5,023.75 ²	100.00%	8,189.21 ²	

标的公司向A1客户销售的有刷电机驱动器主要产品均实现近,近产销量较为稳定,且客户对产品型号及批次更新要求,因此报告期内,标的公司有刷电机驱动器产品销量较为稳定。

综上,2024年1-8月的标的公司有刷电机驱动器主要产品型号的收入有所减少,主要系型号升级换代、产能受限计划波动以及标的公司某型号产品批量供应资质变化的影响,而有刷电机驱动器采购量保持相对稳定,从而导致有刷电机驱动器收入占比下降,而有刷电机驱动器收入占比上升。

二、报告期内标的公司主要产品型号的收入构成情况,是否存在存在产品单一的风险,新型号产品的研发、认证和在手订单情况:

(一)报告期内标的公司主要产品型号的收入构成情况,是否存在存在产品单一的风险,新型号产品的研发、认证和在手订单情况:

报告期内,标的公司主营业务收入主要来源于电机驱动器,各期收入占比超过80%。具体分型号分析如下:

1、无刷电机驱动器
报告期内,标的公司无刷电机驱动器主要型号产品的销售收入占比情况如下:

型号1	1,309.66	21.67%	1,009	65.43	3.05%	4.35%
型号2	786.04	12.18%	2,539	645.43	3.05%	4.35%
型号3	145.13	2.40%	4,549	-	-	-
型号4	120.35	1.99%	2,359	-	-	-
型号5	1,238.22	20.32%	1,759	6,251.25	29.58%	2.00%
型号6	1,159.19	17.92%	1,669	6,251.25	10.04%	1.60%
型号7	98.44	1.63%	2,999	2,606.97	12.33%	3.03%
型号8	342.26	5.56%	1,059	2,560.97	11.77%	3.04%
型号9	0.53	0.01%	1,329	3,121.79	14.77%	0.01%
型号10	0.48	0.01%	2,999	2,387.71	11.30%	3.03%
型号11	506.55	8.38%	2,999	-	-	-

2023年度,无刷电机驱动器产品销售的主要型号为型号1、型号2、型号3、型号4、型号5、型号6、型号7、型号8、型号9、型号10、型号11,随着型号1、型号3、型号4等型号通过中国兵器工业集团、中国航天科技集团等主要客户认证并批量供货,其销售收入占比不断上升。型号11为型号7的国产化替代产品,于2024年通过客户认证并开始批量供货,收入大幅增长。2024年,型号1、型号8、型号9、型号10无刷电机驱动器销售有所减少,具体原因系客户返回及型号7、关于标的公司收入占比下降,标的公司有刷电机驱动器收入金额和占比大幅下滑,而有刷电机驱动器收入占比大幅提升的原因。

2、有刷电机驱动器
报告期内,公司有刷电机驱动器主要型号产品的销售收入占比情况如下:

7. 有刷电机产品(DM5/7/9)

报告期内,公司有刷电机驱动器主要型号产品的销售收入及占比情况如下:

单位:万元

项目	2024年度			2023年度		
	金额	比例	单价	金额	比例	单价
型号1	1,975.20	25.47%	1,00P	1,470.19	25.27%	1.02P
型号2	800.61	10.32%	0.76P	1,876.63	32.25%	0.83P
型号3	997.79	12.86%	0.18P	7,145.50	10.01%	0.06P
型号4	318.13	4.10%	0.23P	914.57	15.72%	0.26P
型号5	199.96	2.56%	0.24P	751.68	12.92%	0.26P
型号6	2,867.40	36.97%	0.73P	-	-	-
型号7	1,159.19	15.20%	-	5,013.06	86.15%	-
合计	4,995.86	76.01%	17,382.32	82.55%	-	-

2023年度,标的公司有刷电机驱动器销售主要型号为型号1、型号2、型号4、型号5、2024年,随着型号3与客户完成技术联合、验收、适配性已得到较好验证,开始向客户批量供货,其收入占比持续提升;型号6产品为型号5国产化替代的型号产品,于2024年通过客户认证后开始批量供货,收入大幅增长。

由以上分析可知,标的公司产品种类丰富,型号众多,随着客户需求的变化,标的公司可生产相应满足客户要求的型号产品,标的公司不存在产品单一的风险。

(二)新型号产品的研发、认证和在手订单情况
2022年至2025年6月末,标的公司新型号产品处于研发阶段的型号数量情况如下:

项目	2023年度	2024年度	2025年6月末
设计阶段	3	7	6
样机试制	22	30	19
小批量试产	26	31	10
认证定型	10	15	4
合计	61	83	39

2022年至2025年6月末,标的公司新型号产品在手订单金额及对应订单的收入比例如下:

项目	2023年度	2024年度	2025年6月末
新型号产品在手订单金额	1,683.16	22.69	1,827.13
新型号产品在手订单收入	190.96	1,827.13	780.55
合计	85.75%	100.00%	100.00%

2022年末及2023年末,标的公司新型号产品在手订单金额及在手订单收入比例如下:2024年末的新型号产品在手订单金额为222.69万元,2025年1-6月新增订单金额为190.96万元,转化较高。标的公司历史期间新型号产品在手订单转化率和验收率,新型号产品的在手订单大部分将在2025年内确认收入。

三、报告期内标的公司收入和业绩变动情况是否符合行业变动趋势;结合主要产品的种类和使用,说明现有产品是否具备稳定的市场需求,后续是否具备持续获取订单订单,未来销售收入的稳定性;(一)报告期内标的公司收入和业绩变动情况是否符合行业变动趋势
标的公司报告期内收入及业绩变动情况如下:

项目	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入	16,397.41	30,755.70	30,755.70
净利润	9,991.88	16,605.68	16,605.68

2024年,标的公司的经营业绩有所下滑,主要受军工行业产业链下行影响所致。
报告期内,标的公司及同行业可比上市公司营业收入及归母净利润变动情况如下:

公司简称	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
2024年	92,173.23	158,550.76	52,928.28	43,792.76	39,628.86	16,397.41
2023年	92,173.23	158,550.76	52,928.28	43,792.76	39,628.86	16,397.41
2022年	92,173.23	158,550.76	52,928.28	43,792.76	39,628.86	16,397.41

2024年,标的公司营业收入同比下降46.68%,下降幅度大于同行业可比上市公司平均水平。主要原因有:(1)受军工行业整体下滑影响,标的公司下游客户需求较2023年有所减少,导致标的公司业绩下滑;(2)标的公司无刷电机驱动器主要型号产品下游客户产品更新换代,客户采购计划波动以及标的公司某型号产品批量供应资质变化等因素的影响,2024年1-8月无刷电机驱动器收入金额和占比大幅下滑,而有刷电机驱动器收入占比大幅提升的原因;(3)与同行业可比上市公司相比,标的公司营业收入规模较小,因此收入下降幅度下降幅度较大。

四、标的公司主营业务收入和净利润下降原因,标的公司2024年营业收入及业绩变动情况与同行业公司可比上市公司较为一致。

(二)结合主要产品的种类和使用,说明现有产品是否具备稳定的市场需求,后续是否具备持续获取订单订单,未来销售收入的稳定性
标的公司主要产品包括电机驱动器、电源驱动器、信号控制系统以及其他微电路产品。标的公司的核心产品广泛应用于载机、机载、车载、舰载等多个领域的控制系统及微电路系统,具有可靠性高、运行性能稳定、产品体积小、安装使用便捷等特点,广泛应用于军工电子产品系统、抗干扰、抗冲击、抗电磁、抗辐射等要求。根据军方现行武器装备采购体制,只有通过军方设计定型批准的产品才可在军购中使用,而一般产品型号均需要通过军方的持续供货和验收,标的公司现有产品具备稳定的市场需求。截至2025年6月30日,标的公司的手订单金额为222.69万元,客户订单金额为2.73亿元。前述订单合计金额为3.50亿元,在手订单和在手订单订单金额如下:

合计	7,641.58	27,334.98
----	----------	-----------

标的公司主要产品在手及备产订单充足,未来销售收入具有稳定性。

四、标的公司主要产品的定价依据,产品单价是否受到军审定价、调价调整的影响,是否存在确认后再调整产品价格的情形:

(一)标的公司主要产品的定价依据,产品单价是否受到军审定价、调价调整的影响

标的公司下游客户主要为军工集团下属企业,且为国防特色产品,定价受到军审定价、调价调整的影响,是否存在确认后再调整产品价格的情形:

标的公司主要产品定价依据为:产品定价是否受到军审定价、审价调整的影响
标的公司下游客户主要为军工集团下属企业及其科研院所等,多数客户基于合作历史、技术实力及行业口碑等因素,经过资格审查后签订标的公司为其合格供应商,并与军需商谈判确定最终合作价格。通常情况下,标的公司主要基于工艺、性能、供货量等因素确定报价,与客户协商确定最终价格。

报告期内,标的公司向客户的产品价格执行方式如下,价格调整包括三种情况:(1)客户下达订单时同时明确约定产品价格;(2)客户下单时未明确产品价格,标的公司先行排产,在产品验收合格后,与客户签订包含产品价格的合作;(3)对于部分前期已经实现销售的型号产品,按照最近一次交易的价格执行;客户下单后标的公司与客户沟通提供产品报价单。报告期内,标的公司前三期主营业务收入金额及占比如下:

单位:万元				
定价方式	2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比
订购合同单约定定价	12,392.58	75.58%	26,264.90	85.40%
单独约定价合同	2,323.02	14.17%	1,887.96	6.14%
按照最近一次交易价格执行,随附报价单	1,680.18	10.25%	2,601.63	8.46%
合计	16,395.78	100.00%	30,754.49	100.00%

对于报告期内,标的公司执行的执行情况,标的公司已于其2024年年度报告中披露了关于产品定价的长期合作关系、部分型号产品长期定价机制及定价机制。标的公司对于产品定价的长期合作关系、部分型号产品长期定价机制及定价机制,标的公司已于其2024年年度报告中披露了关于产品定价的长期合作关系、部分型号产品长期定价机制及定价机制。

下游客户与标的公司就某一型号产品确定交易价格后,在后续合作过程中价格保持稳定,不会频繁调整产品价格。

(根据《军品定价议价规则(试行)》(国办函[2019]11号)《军品定价议价规则(试行)》(试行)实施细则)以下称《实施细则》)等有关规定,军方定价一般针对总体单位或产品系统类军品采购单位,对部分需要配套产品开展延伸审价。标的公司所属行业可比上市公司披露其受到军审审价的有关表述如下:

标的公司所属行业上市公司中,新雷能、芯达电子未提及其产品会受到军方审价的影响,振华科技、智明达受到军方审价的影响较小,仅甘化科工产品价格会受到军方审价的影响。因此,并所有军工产业链中的产品均会受到军审审价直接影响。标的公司处于军工电子产业链上游,产品主要属于电子元器件环节,下游客户采购标的公司产品后需要经过进一步生产、加工、组装后应用在武器装备中;且标的公司通过下游总体单位或配套企业向军方实现销售,军方亦指定总装单位或配套企业使用标的公司所提供的产品。通常情况下,军品生产制造适用于终端型号、列装装备,相关配套产品价格一般结合技术难度、可靠性、应用环节、合理利润率等因素确定。而标的公司产品属于终端型号、列装装备,销售价格不会直接受到军方审价影响,若下游客户产品受军方审价的影响,导致其产品价格下降,从而要求标的公司降价,标的公司可能会受到军方审价的影响。

报告期内,标的公司涉及“暂定”价格的合同对应的客户,收入确认金额及比例、确定收入后调整价格情况如下:

客户名称	项目	2024年度	2023年度
B2	价格调整收入金额	-0.14	-0.66
B2	价格调整收入比例	0.75%	1.08%
B2	价格调整收入金额	-0.02%	-2.85%
B2	价格调整收入比例	-0.00%	-0.10%
B4	价格调整收入金额	53.40	-
B4	价格调整收入比例	-1.33%	-

2023年度,标的公司与客户B2签订的合同中存在“暂定”字样的条款,相关合同对应的收入确认金额分别为1,087.17万元、875.34万元,价格调整对应的收入调整金额分别为-30.66万元、-0.14万元,调整比例分别为-2.82%、-0.02%,收入调整金额占营业收入的比例分别为-0.10%、0.00%,占比较小。

2024年度,标的公司与客户B4签订的合同中存在“暂定”字样的条款,相关合同对应的收入确认金额为53.40万元,价格调整对应的收入调整金额为-0.71万元,调整比例分别为-1.33%、收入调整金额占营业收入的比例为0.00%,占比较小。

B2、B4已向标的公司出具说明:
“单位与外部供应商签订购销计划使用制式模板,与利电电子签订购销合同中的‘暂定’条款系我单位制式合同条款。我单位作为下游客户不存在指定总装单位或配套企业使用利电电子产品的情况,利电电子向最终用户销售的产品质量均较低,均不涉及产品定价、军品审价及审价调整等情况。”

2022年至今年,我单位与利电电子交易过程中,不存在因产品定价价格的问题,均系我单位因预算管理与利电电子协商价格,与合同条款中的“暂定”及军品审价有关。”

根据客户B2、B4出具的说明,标的公司部分合同涉及“暂定”价格条款主要系军工单位制式合同条款,标的公司产品不涉及军品定价,标的公司存在少量收入确认收入后调整价格情形,主要系客户受军审影响,自身受到军方审价影响,年底项目结算时,根据项目实际支出与原项目预算的差异进行确认,与标的公司无关,调整部分产品价格,标的公司向下游客户销售的产品质量均较低,均不涉及产品定价、军品审价及审价调整等情况。

(二)报告期内,标的公司收入和业绩变动情况是否符合行业变动趋势;结合主要产品的种类和使用,说明现有产品是否具备稳定的市场需求,后续是否具备持续获取订单订单,未来销售收入的稳定性;(一)报告期内标的公司收入和业绩变动情况是否符合行业变动趋势
标的公司报告期内收入及业绩变动情况如下:

项目	2024年度	2023年度	2022年度
营业收入	16,397.41	30,755.70	30,755.70
净利润	9,991.88	16,605.68	16,605.68

2024年,标的公司的经营业绩有所下滑,主要受军工行业产业链下行影响所致。
报告期内,标的公司及同行业可比上市公司营业收入及归母净利润变动情况如下:

公司简称	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
2024年	92,173.23	158,550.76	52,928.28	43,792.76	39,628.86	16,397.41
2023年	92,173.23	158,550.76	52,928.28	43,792.76	39,628.86	16,397.41
2022年	92,173.23	158,550.76	52,928.28	43,792.76	39,628.86	16,397.41

2、有刷电机驱动器
报告期内,公司有刷电机驱动器主要型号产品的销售收入占比情况如下:

对于确定收入后调整价格的情形,本公司在确认收入时价格调整的时间按照调整前对相关收入进行核算,同时调整对客户应收账款的金额。

《企业会计准则第14号——收入》应用指南“五、收入的计量”中对可变对价进行了解释,可变对价是指企业与客户的合同中所约定的对价金额可能根据折扣、价格折让、退货、退款、奖励积分、返利、绩效奖金、索赔等因素而变化。此外,企业有权收取的对价金额,将提供一项或多项或有义务发生的所有可能结果,也属于可变对价的情形。“标的公司少量项目价格确认收入后调整产品的情形属于可变对价的情形。根据《企业会计准则第14号——收入》第二十四条规定,对于已

2023年度,无刷电机驱动器产品销售的主要型号为型号1、型号2、型号3、型号4、型号5、型号6、型号7、型号8、型号9、型号10、型号11,随着型号1、型号3、型号4等型号通过中国兵器工业集团、中国航天科技集团等主要客户认证并批量供货,其销售收入占比不断上升。型号11为型号7的国产化替代产品,于2024年通过客户认证并开始批量供货,收入大幅增长。2024年,型号1、型号8、型号9、型号10无刷电机驱动器销售有所减少,具体原因系客户返回及型号7、关于标的公司收入占比下降,标的公司有刷电机驱动器收入金额和占比大幅下滑,而有刷电机驱动器收入占比大幅提升的原因。

2、有刷电机驱动器
报告期内,公司有刷电机驱动器主要型号产品的销售收入占比情况如下:

A2	合同签订时乙方支付合同金额的30%作为预付款,其余货款按乙方施工进度分期支付,乙方每月向甲方提供乙方资金资金结算清单一次乙方	1,413.56	9.66
D1	乙方收到上期末未结后按10%付款	9.66	22.70%
占当期预付款总额比例		4,890.12	67.64%
客户A2单位已向标的公司出具说明:“我单位与外部供应商签订购销协议均使用制式模板,如我单位与贵司签订的合同中的“背靠背”条款系我单位制式合同条款。2020年至今年,我单位与利锂电公司的购销协议未执行过程中,依据自身经营情况、资金结算安排等实际情况向贵单位付款,我单位向贵单位付款不依赖于我单位向贵单位付款”。			
由A1的A2单位出具说明:“我单位于2020年12月,中标贵司平江法华路项目,中标后贵司于2021年1月,			

2023年度,标的公司有刷电机驱动器销售主要型号为型号1、型号2、型号4、型号5、2024年,随着型号3与客户完成技术联合、验收、适配性已得到较好验证,开始向客户批量供货,其收入占比持续提升;型号6产品为型号5国产化替代的型号产品,于2024年通过客户认证后开始批量供货,收入大幅增长。

由以上分析可知,标的公司产品种类丰富,型号众多,随着客户需求的变化,标的公司可生产相应满足客户要求的型号产品,标的公司不存在产品单一的风险。

(二)新型号产品的研发、认证和在手订单情况
2022年至2025年6月末,标的公司新型号产品处于研发阶段的型号数量情况如下: