## (上接D61版)

二)量产以后客户采购量和产品采购周期,标的公司在研发试制时与客户是否存在保底采购量

等相关安排、客户是否会及时告知际的公司采购生产计划 报告期内,在研发认证完成后,客户根据自身需求向标的公司进行采购相关产品,不存在保底采 购量的安排,也不会向标的公司告知未来预计采购量或采购周期。客户在存在确定需求后,会与标的 公司签订销售合同、下达采购订单或备产订单。除此之外,客户不会告知自身具体的采购生产计划。 报告期内,标的公司销售的已列装产品型号共25个,报告期各期,已列装产品的型号数量及产生

的收入、占比情况如下:		
项目	2024年	2023年
当期销售列装产品型号数量	25	24
当期列装产品销售收入	11,644.35	25,684.73
主营业务收入	16,395.78	30,754.49
列装产品收入占比	71.02%	83.52%

四、标的公司与客户开展合作的过程、订单的获取是否符合招投标等相关要求;

(一)标的公司与主要客户开展合作的过程 标的公司与报告期内主要客户开展合作的情况如下:

字号	所属集团	客户名称	开始合作方式	首次合作实现销售 日期	合作年限
1	中国兵器工业集团	AI单位	2005年、A1单位在全国范围内省聚元器杆下 家、国标的公司创始、 从前年七里城市与业场水工间建建且为资物库等。 电子纳入场察范围。后经头地水雾、A1单位从5种锅电子在树头 技术线梯在校园的时十成。由设备条部以用户部份形式写了 推荐信、将规电子进入总是条部相关点是。2006年、总发卷部下 近了每年7条。将规电子进入总是条部相关点是。2006年、总发卷部下 发。将阻电子进发起其深级宏酷美产品的前铺任务。该项目成 规电子主要求租某级宏酷美产品的前铺任务。该项目成 规矩用件位为11单位、双方提供合于整型的	2007年1月	18年
		A2单位	通过军工集团客户介绍	2008年8月	16年
2 中国航空工业集团	中国航空工 业集团	B1单位	2007年,总装直接向科凯下达科研任务,拨付科研经费,参与《三相·****驱动器》项目的研发。科凯电子主要承担某款驱动器类产品的研制任务,该产品实际使用单位为B1单位。双方后续合作逐步加深。	2007年12月	17年
		业集团	业集团	B2单位	2008年,总装直接向科凯下达科研任务,拨付科研经费,参与 (LED*****驱动器)项目的研发。科凯电子主要承担某款驱动器 类产品的研制任务,该产品实际使用单位为B2单位。双方后续合 作逐步加深。
	中国航天科	C2单位	通过军工集团客户介绍	2011年8月	13年
3	工集团	C1单位	通过军工集团客户介绍	2011年1月	14年
4 中国船舶重工集团		E3单位	2009年,总装直接向科凯下达科研任务,按付科研经费,参与《大 功率****驱动器》项目的研发。科凯电子主要承担某被驱动器类 产品的研制任务,该产品实际使用单位为 E3单位。双方后续合作 逐步加深。	2010年7月	14年
		E1单位	通过军工集团客户介绍	2016年8月	8年
	do test dell'est all	D1单位	通过军工集团客户介绍	2017年6月	7年
5	中国航天科 技集团	D3单位	通过军工集团客户介绍	2018年10月	6年
	1000000	D7单位	通过军工集团客户介绍	2014年3月	11年

告期内的主要客户主要通过总装备部下达的科研任务或其他军工集 团客户介绍开始,形成了长期稳定的合作。

(二)订单的获取是否符合招投标等相关要求

经访谈标的公司主要客户,报告期内,标的公司与客户开展合作及订单获取主要通过竞争性谈 判、询价、延续性采购、招投标等方式。标的公司客户主要为军工集团下属企业及科研院所,相关客 性质主要为国有控股公司或事业单位,因其采购产品存在涉密信息,不属于《招标投标法》《政府采购 法》规定的必须履行招标或政府采购程序的情形。报告期内,标的公司不存在向军方客户销售的情

根据《中华人民共和国招标投标法》(以下简称"《招标投标法》")的规定,必须招标的项目为符合 一定条件的工程建设项目,包括项目的勘察、设计、施工、监理以及与工程建设有关的重要设备、材料

根据《中华人民共和国政府采购法》(以下简称"《政府采购法》")的规定,政府采购是指各级国家 机关、事业单位和团体组织,使用财政性资金采购依法制定的集中采购目录以内的或者采购限额标准以上的货物、工程和服务的行为;政府采购采用方式包括公开招标、邀请招标、竞争性谈判、单一来源 采购、询价以及国务院政府采购监督管理部门认定的其他采购方式,公开招标应作为政府采购的主要 采购方式:对因严重自然灾害和其他不可抗力事件所实施的紧急采购和涉及国家安全和秘密的采购,

国有控股公司或事业单位客户向标的公司采购的产品主要为电机驱动器、光源驱动器、信号控制 器以及其他微电路产品,不属于工程建设项目,且相关产品均为军工配套产品,存在涉密信息。因此 国有控股公司或事业单位客户向标的公司采购产品不属于《招标投标法》《政府采购法》规定的必须履

根据客户内部管理规定,标的公司部分国有控股公司或事业单位客户存在少量采购使用招投标 方式的情形。对于需要进行股标的项目,相关客户在合格供应商名录范围内发送招标书、标的公司根据要求组织参与投标、符合相关客户的管理要求。

标的公司董事长王建钢先生履历如下; 王建纲先生,中国国籍,无境外永久居留权,身份证号码370204195506\*\*\*\*\*。1955年出生,先 后說读于北京工业学院(现北京理工大学)、北京大学、近上研究生学历、高级工程师、享受国务院政府特殊津贴。1980年8月至2004年5月,历任青岛航天半导体研究所有限公司副主任、副总工程师、所 长等;2004年5月至2010年6月,任济南市半导体元件实验所副所长;2004年3月至2022年6月,历任科别有限总经理、监事、董事长;2022年6月至今,任标的公司董事长。此外,王建纲先生于1992年6 月, 荣获中华人民共和国机械电子工业部一九九一年度优秀科技青年荣誉称号; 干2018年10月, 被聘 的中国兵工学会火箭导弹专业委员会第七届委员会委员;于2024年11月,荣获国家高层次人才特殊 支持计划科技创业领军人才称号。

如上文所示,王建纲未曾在主要客户处任职。经访谈标的公司报告期内主要客户,标的公司未履 行招投标程序获取的业务符合客户内部及相关法律法规的要求;主要客户已出具(声明函),不存在其他特殊利益安排,标的公司未通过其他方式向其进行利益补偿,不存在商业贿赂等不正当竞争或其他 重大违法违规、不诚信的行为。标的公司已出具承诺函、标的公司业务获取不存在应履行招投标程序而未履行的情形、符合《招标投标法》《政府采购法》等规定的要求、符合相关客户的管理要求。

综上所述,国有控股公司或事业单位客户向公司采购产品不属于《招标投标法》《政府采购法》规定的必须履行招标或政府采购程序的情形;标的公司少量通过招投标取得的业务符合相关客户的管 理要求,标的公司业务的取得符合相应的招投标程序等有关规定,标的公司董事长王建纲未曾在主要 客户处任职,标的公司与主要客户不存在其他特殊利益安排,标的公司未通过其他方式向客户进行利 益补偿,不存在商业贿赂等不正当竞争或其他重大违法违规、不诚信的行为。

五、核查程序及核查结论 (一)核查程序

针对上述问题(1)、问题二(2)、问题(3),独立财务顾问及会计师履行了以下核查程序:

1、结合标的公司所属行业及下游客户的集中度分析标的公司集中度高的原因及合理性,查询同 k可比公司公开披露数据,对比客户集中度差异并分析原因;了解标的公司与中国兵器工业集团的 合作历史,了解标的公司技术实力和技术路线、新客户的开拓情况及本次交易后技术与业务融合情

2、获取销售明细表, 查看报告期内标的公司客户数量变化及新客户情况; 对标的公司主要客户进 行访谈,了解主要产品占客户同类采购产品的比例情况;查阅标的公司在手订单、查阅相关研报,判断

客户采购需求的稳定性、持续性: 3、获取标的公司定制化产品研发、认证、量产等信息,了解是否存在保底采购量的约定,或是否及

744天(95)1.20; 针对上述问题(4).独立财务顾问,会计师及律师履行了以下核查程序; 1.了解称的公司与主要客户开展合作的过程,通过实地走访客户了解合作是否需要招投标,是否

符合客户的规定,获取客户出具的《声明函》; 2、查阅标的公司报告期内主要客户的中标通知书;

3、查阅《中华人民共和国招标投标法》《中华人民共和国政府采购法》等,判断标的公司客户相关

采购是否符合相关规定;

4、对标的公司及关键岗位人员的银行流水进行核查。

经核查 针对上述问题(1)、问题二(2)、问题(3),独立财务顾问及会计师认为: 1、标的公司客户集中度高系军工行业特征所致,具有合理性;同行业可比公司客户集中度均较

高,由于部分同行业可比公司客户群体与标的公司存在差异,产品存在部分民品、标的公司规模较小、产品主要应用于弹载和机载等领域。同行业可比公司客户集中度平均值略低于标的公司;弹载产业链 的上市公司客户集中度与标的公司一致、报告期内、标的公司对中国兵器工业集团存在一定依赖,但不会对标的公司未来持续经营产生重大不利影响;

2、报告期内,标的公司持续扩展新客户;标的公司产品占多数主要客户同类采购产品的比例较 司非主要安户同类产品采购的唯一供应商:标的公

3、报告期内,在研发认证完成后,客户根据自身需求向标的公司进行采购相关产品,不存在保底 孚购量的安排 也不会向标的公司等知去来预计孚购量或妥购周期 客户在左在确定需求后 会与标 的公司签订销售合同、下达采购订单或备产订单。除此之外,客户不会告知自身具体的采购生产计

经核查,针对上述问题(4),独立财务顾问、会计师及律师认为:

标的公司与报告期内的主要客户主要通过总装备都下达的科研任务或其他军工集团客户介绍开始,形成了长期稳定的合作;标的公司少量通过招投标取得的业务符合相关客户的管理要求,标的公 司业务的取得符合相应的招投标程序等有关规定,不存在应履行招投标而未履行的情形,标的公司董事长王建纲未曾在主要客户处任职,标的公司与主要客户不存在其他特殊利益安排,标的公司未通过 其他方式向其进行利益补偿,不存在商业贿赂等不正当竞争或其他重大违法违规、不诚信的行为。

重组报告书披露、(1)报告期内标的公司主营业务毛利率分别为83.60%、78.73%和63.31%、标的 公司毛利率整体高于同行业可比公司,报告期内毛利率下降幅度也高于可比公司;(2)标的公司 业务成本中直接材料占比较高,主要包括管壳、MOS管、集成电路、电容、晶体管等直接投入生产的原 材料;(3)报告期内标的公司销售费用率、管理费用率和研发费用率均低于行业平均水平

请公司披露,(1)对比标的公司毛利率和可比公司同类业务毛利率差异情况,结合产品应用领域 及产品内容分析说明标的公司毛利率整体高于可比公司、报告期内下降幅度也远高于可比公司的原 因与合理性:(2)标的公司主要型号产品的单位售价,单位成本和毛利率变动情况,有无合理有效的降 (公司日建庄)(27)的2公山王安至少) 由印平山语门、平山成平中七个甲子文则形以,有允日建有X和印库 本控费措施(3)寿的公司的采购模式,是否为定制化采购。向竞争对手和可比公司采购原材料的原 因,主要产品核心原材料种类,是否存在供应受限情形(4)电机驱动器主要原材料进、销、存与产品产 量、销量的匹配关系,各年投入产出比值的情况,主营业务成本完整性;(5)标的公司各项期间费用率 均低于行业均值的原因与合理性,期间费用的完整性;研发费用中职工薪酬占比较高的原因,研发人

请独立财务顾问和会计师核查以上事项,说明对标的公司成本费用完整性的核查过程及比例,并

【回复】 一、对比标的公司毛利率和可比公司同类业务毛利率差异情况,结合产品应用领域及产品内容分析说明标的公司毛利率整体高于可比公司、报告期内下降幅度也远高于可比公司的原因与合理性;

(一)标的公司毛利率与可比公司同类业务毛利率差异情况

报告期内	,标的公司主营业务毛利率与可比公司同类业务毛利:	率对比情况如下:	
可比公司	选取的产品或应用领域	2024年度	2023年度
新雷能	航空、航天、船舶、铁路等高可靠特种领域	/	57.10%
宏达电子	模块及其他	51.49%	55.42%
振华科技	新型电子元器件	49.80%	59.46%
智明达	嵌入式计算机模块	44.94%	43.70%
甘化科工	电源及相关产品	68.61%	72.73%
	可比公司同类产品平均毛利率	53.71%	57.68%
	利期由乙	64.4364	79 7366

注:同行业可比上市公司数据来自于招股说明书或年度报告 报告期内,标的公司毛利率高于同行业可比公司平均毛利率水平,与甘化科工毛利率水平较为接

(二)结合产品应用领域及产品内容分析说明标的公司毛利率整体高于可比公司、报告期内下降

标的公司与同行业可比上市公司产品应用领域、产品内容的对比情况如下 航空、航天、船舶等特种领 空、航天、船舶、地面装备、 挥系统及通信系统等领域 宏达电子 [空、航天、电子、兵器、船舶] 核工业等重要领域 振华科技 智明达

注:数据来源为上市公司年度报告,招股说明书等公开披露信息 标的公司由于产品内容以及应用领域与同行业公司均有所不同,从而毛利率高于同行业公司,具

体情况如下:

科凯电子

标的公司主营业务为高可靠微电路模块的研发、生产及销售,主要产品包括电机驱动器、光源驱 动器、信号控制器以及其他微电路产品。就细分产品而言,A股市场目前尚无与标的公司完 上市公司,亦无完全可比的细分产品领域公开信息。同行业可比公司在具体产品类型上与标的公司 均存在一定差异。标的公司产品集成度相对较高,同行业可比公司中,宏达电子产品主要为非固体电 解质组电容器系列、固体电解质组电容器系列、陶瓷电容器、模块及其他、振华科技的产品主要为组电 、片式膜电阻、电感、半导体分立器件、电源模块、继电器、机电开关等,以电子元器件为主;宏达电 人振华科技处于军工行业产业链上游,产品集成度相较标的公司而言相对较低。标的公司深耕高可 靠微电路模块领域多年,依靠自身的研发能力实现了较高的集成度水平,毛利率高于宏达电子、振华

(1)新雷能

报告期内,新雷能航空、航天、船舶等特种领域产品收入及毛利率变动情况如下:

单位:万元					
公司名称	2024年		2023年		
公司右侧	收人	毛利率	收入	毛利率	
新雷能	91,190.82	40.00%	96,823.17	57.10%	
注, 架甲化公本口	11 版人成本 2024 年起13	"古ሥ壮久乃和る	至行业"口区抽需 202	4年度毛利家埕业	

新雷能主要产品为电源产品,应用领域为通信及网络、航空、航天、军工、铁路、电力、工控等。新 雷能主要客户包括中国航天科工集团有限公司、三星电子、中国航天科技集团有限公司、Baytec Limited、中国航空工业集团有限公司等。

新雷能产品所外细分领域为开关电源,与标的公司存在一定差异。2023年,新雷能航空、航天、船 舶等特种领域产品收入为96,823.17万元,2024年,新雷能高端装备及配套行业产品收入为91,190.82 万元. 规模显著高于标的公司: 毛利率分别为57.10%和40.00%. 毛利率相对低于标的公司。整体而 ,相较标的公司,新雷能所处市场从业者相对较多,市场竞争相对较为充分,标的公司毛利率高于新 雷能具有合理性。

报告期内,宏达电子模块及其他收入及毛利率变动情况如下:

单位:万元 公司名称

宏达电子主要产品为高可靠电子元器件产品,主要应用于航空、航天、船舶、地面装备、指挥系统 及通信系统等领域,其客户覆盖车辆、飞行器、船舶、雷达、电子等系统工程和装备上。宏达电子主要 客户包括中国航空工业集团有限公司、中国电子科技集团有限公司、中国兵器装备集团有限公司、中 国航天科丁集团有限公司、中国航天科技集团有限公司等。

2023年及2024年,宏达电子模块及其他产品收入分别为170,620.74万元和33,893.00万元,收入 水平远高于标的公司、毛利率分别为55.42%和51.49%、毛利率相对低于标的公司。 发达电子微电路 模块产品包括电源微电路模块(应用于通信、自动控制和计算机中)、惯性微电路模块(应用于火箭、导 弹、飞机、舰船、潜艇等惯性导航系统、姿态系统等以及微波组件(应用于雷达、通信等信息化设备中)。由于具体细分应用领域存在差异、标的公司与宏达电子在行业竞争程度、下游客户定价方式、产 品工艺流程、原材料细分型号及类别等均有所不同,毛利率差异具有合理性。

报告期内,振华科技新型电子元器件收入及毛利率变动情况如下:

单位:万元 公司名称 振华科技从事的主要业务为新型电子元器件和现代服务业。新型电子元器件为核心业务,包括 基础元器件、集成电路、电子材料和应用开发四大类产品及解决方案。其中基础元器件主要有电阻 器、电容器、电感器、滤波器、熔断器、继电器、接触器、开关、断路器、钾电子电池等产品:集成电路主要 有电源模块/产品、电机驱动模块/产品、射频微波模块/产品等;电子材料主要有MLCC介质材料、LTCC 陶瓷材料等;应用开发主要有电源管理、智能配电、电机控制模块/组件等。振华科技以上产品及解决

2023年至2024年, 振华科技新型电子元器件收入分别为774.992.86万元和517.665.82万元,收入 规模远高于标的公司;毛利率分别为59.46%和49.80%,毛利率相对低于标的公司。由于行业及业务 特殊性,振华科技产品具有小批量、定制化、种类繁多的特点。振华科技电容、半导体分立器件、混合 特殊化工族平行以 由来自为组成 走前几人怀空秦多的特殊。 版平行汉电台,于守环万止奋计、战官 集成电路、继电器,开关,连接器,断路器等产品类别的专成于上万种产品规格。不同产品规格及一百产品规格及一百产品规格及一种发展华科技,标的公 特性、质量等级,用户定制需求等因素不同、导致产品价格、毛利率水平各异。 相较展华科技,标的公 司整体规模较小,业务发展相对更为聚焦,对标的公司毛利率水平相对较高也有较好支撑

方案应用于航空、航天、电子、兵器、船舶及核工业。振华科技主要客户包括中国航空工业集团有限公

司、中国航天科技集团有限公司、中国电子科技集团有限公司、中国航天科工集团有限公司、中国兵器

报告期内,智明达嵌入式计算机模块收入及毛利率变动情况如下:

	甲位:万元				
公司名称		2024年		2023 年	E.
	公司石桥	收入	毛利率	收人	毛利率
	智明达	43,555.15	44.94%	66,046.37	43.70%
	智明达的产品包括	舌机载嵌入式计算机构	莫块、弹载嵌入式;	算机模块和其他嵌入	式计算机模块等,
	应用于机载、弹载、舰载	战、车载等领域的武器	装备之中。2023年	F,智明达主要客户包括	舌中国电子科技集
	团有限公司、中国航空	工业集团有限公司、中	中国兵器工业集团	有限公司、中国航天科	技集团有限公司、

2023年至2024年,智明达嵌入式计算机模块收入分别为66.046.37万元。43.555.15万元、收入规 模相对高于标的公司;毛利率分别为43.70%和44.94%,毛利率相对低于标的公司。整体而言,相较标 的公司所处业务领域,军用嵌入式计算机行业从业企业相对较多,市场竞争相对较为充分,毛利率相

报告期内,甘化科工电源及相关产品收入及毛利率变动情况如下:

公司名称	2024年	2024年		年
公司石桥	收入	毛利率	收入	毛利率
甘化科工	25,384.98	68.61%	23,447.73	72.73%

2023年和2024年,甘化科工电源及相关产品收入分别为23,447.73万元和25,384.98万元,毛利率 分别为72.73%和68.61%,收入规模、毛利率及相关变动趋势均与标的公司较为接近。 报告期内,标的公司毛利率有所降低,主要系收入占比较高的电机驱动器毛利率有所下降所致。

应中国兵器工业集团下属AI单位等客户要求、2023年下半年起标的公司对部分型号有刷电机原动器产品价格进行了下调;应中国兵器工业集团下属A2单位、中国航天科工集团下属CI单位等客户要 求、2023年下半年起标的公司对部分型号无嗣电机驱动器产品价格也进行了下调,对标的公司主要产品毛利率产生了一定不利影响,产品毛利率有所下降存在商业合理性。 标的公司所处细分词城技术先进性高、战报告期内整体毛利率高于同行业可比公司平均水平,随着下游军工行业成本管控和市场竞争增加,标的公司毛利率下降。

二、标的公司主要型号产品的单位售价、单位成本和毛利率变动情况,有无合理有效的降本控费

(一)标的公司王要型号产					
报告期内,标的公司分产	品类型的主营业组	5毛利率及收入占b	七情况如下:		
项目	20:	24年度	2023年度		
坝田	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	
电机驱动器	64.88%	84.18%	79.14%	87.65%	
无嗣电机驱动器	53.27%	36.87%	79.41%	68.72%	
有刷电机驱动器	73.94%	47.31%	78.19%	18.92%	
信号控制器	82.97%	1.64%	73.15%	1.70%	
光源驱动器	67.05%	2.60%	80.26%	3.04%	
其他微电路产品	57.97%	11.59%	74.64%	7.62%	
合计	64.43%	100.00%	78.73%	100.00%	

报告期内,标的公司主营业务毛利率分别为78.73%和64.43%,整体毛利率水平较高。2023年下 半年起,标的公司部分客户基于成本管控需要,与标的公司协商,对部分型号电机驱动器产品进行了 降价,同时由于产品销售结构发生变化,低毛利产品销售占比增长,导致标的公司电机驱动器毛利率 及主营业务毛利率有所降低。标的公司主要类型产品的毛利率波动及具体分析情况如下:

(1)无刷电机驱动器

报告期内,标的公司无刷电机驱动器产品销售 的具体影响如下:	均价和单位成本的变化对表	<b></b> 后刷电机驱动器毛利率
项目	2024年度	2023年
毛利率	53.27%	79.41%
销售均价增长率	-31.97%	/
单位成本增长率	54.39%	/
毛利率变化	-26.14%	/
销售均价变化对毛利率影响	-9.68%	/
单位成本率化对毛利率影响	-16.46%	/

注, 销售均价变化对毛利率影响=( 本期销售均价- 上期单位成本)/本期销售均价- 上期毛利率, 单 位成本变化对毛利率影响。本期毛利率(本期销售均价、上期单位成本)本期销售均价。如上表所示、2024年度标的公司无副电机驱动器产品单价较2023年度下降31.97%,单位成本上

升54.39%,从而导致无刷电机驱动器毛利率下降26.14%。 报告期内,公司无刷电机驱动器主要型号产品销售金额占比、平均单价、单位成本、毛利率情况如

				2024	4年度			
짜号	销售	9	销量 单价		单	单位成本		
	占民	数量	变动率	金額	变动率	金额	变动率	毛利率
型号1	21.67%	1.00Q		1.00P		1.00C		巳豁矣
型号2	20.32%	0.54Q	-77.49%	1.75P	-12.72%	1.04C	-14.09%	巳豁矣
型号3	12.18%	0.22Q	95.91%	2.53P	-41.79%	5.50C	39.37%	巳豁矣
型号4	8.38%	0.13Q		2.99P		4.32C		巳豁矣
型号5	5.66%	0.09Q	-85.55%	3.05P	0.32%	2.23C	92.82%	巳豁矣
型号6	0.01%	0.00Q	-99.98%	3.32P	9.74%	5.31C	248.45%	巳豁矣
型号7	1.63%	0.03Q	-96.18%	2.99P	-1.23%	2.95C	72.54%	巳豁矣
型号8	0.01%	0.00Q	-99.98%	2.99P	-1.29%	1.83C	15.07%	已豁免
合计	69.85%	/	/	/	/	/	/	/
				2023	3年度			
짜号	销售	销售			单价	单位成本		me neutral
	活民	数量	变动率	金額	变动率	金额	变动率	毛利率
型号1								
型号2	29.58%	2.39Q	/	2.00P	/	1.21C	/	已豁免
型号3	3.05%	0.11Q	/	4.35P	/	3.95C	/	巳豁矣
型号4								
型号5	11.17%	0.59Q	/	3.04P	/	1.16C	/	已豁免
型号6	14.77%	0.79Q	/	3.03P	/	1.52C	/	已豁免
型号7	12.33%	0.66Q	/	3.03P	/	1.71C	/	已豁免
型号8	11.30%	0.60Q	/	3.03P	/	1.59C	/	已豁免
合计	82.20%	/	/	/	/	/	/	/

各年及各型号产品单价和单位成本变对情况以此为基础进行列示。 如上表所示、2024年度标的公司无副电机驱动器毛利率较2023年下降了26.14%,主要系:①型号 1等低单价产品销售占比提升带来的结构性变化导致无刷电机驱动器平均单价下降;②销量下滑导致 品分摊的固定成本增加及部分原材料价格上涨,无刷电机驱动器单位成本上涨;③经与客户沟通型 号2等产品单价下调导致毛利率下降;④型号3、型号4等新产品销售占比上升但毛利率较低,型号5-8等老型号产品销售占比大幅下滑。

(2)有剧电机驱动器 报告期内,标的公司有剧电机驱动器产品销售均价和单位成本的变化对有剧电机驱动器毛利率

9具体影响如下:	1-101111-1-1-1-100-1-10-0 Hall	- C / (5E-90H C-15-
项目	2024年度	2023年
毛利率	73.94%	78.19%
销售均价增长率	-6.02%	/
单位成本增长率	12.30%	/
毛利率变化	-4.25%	/
销售均价变化对毛利率影响	-1.40%	/
单位成本亦化对毛利率影响	-2.85%	/

注,销售均价变化对毛利率影响=(本期销售均价-上期单位成本)/本期销售均价-上期毛利率;单 位成本变化对毛利率的影响=本期毛利率-(本期销售均价-上期单位成本)/本期销售均价 如上表所示,2024年度标的公司有刷电机驱动器产品单价较2023年度下降6.02%,单位成本上升

12.30%,从而导致有刷电机驱动器毛利率下降4.25%。 报告期内,标的公司有刷电机驱动器主要型号产品销售金额占比、平均单价、单位成本、毛利率情

-1.84% 92.30% 数量 变动率 金额 变动率 25.27% 0.37Q 1.40P 0.89C

各年及各型号产品单价和单位成本变动情况以此为基础进行列示

如上表所示,标的公司有刷电机驱动器2024年度毛利率4.25%,主要是受销售结构性变化影响, 低价格及低毛利率有刷电机驱动器型号3产品销售占比有所上升,带来了有刷电机驱动器整体毛利 率水平的下降和销售均价的下降。同时型号2、型号4、型号5和型号6产品报告期内价格均出现下 降,有刷电机驱动器整体平均价格的下降,拉低了有刷电机驱动器整体毛利率水平。

项目	2024年度	2023年
毛利率	82.97%	73.15%
销售均价增长率	152.52%	/
单位成本增长率	60.12%	/
毛利率变化	9.83%	/
销售均价变化对毛利率影响	16.22%	/
单位成本变化对毛利率影响	-6.39%	/

位成本变化对毛利率的影响=本期毛利率-(本期销售均价-上期单位成本)/本期销售均价 如上表所示,2024年度标的公司信号控制器产品平均单价较2023年上升152.52%,单位成本上升 60.12%,毛利率上升9.83%。

1収古典	四,标的公司	引言亏控制	刊奋土安型*	ラ广 品 刊 目	5金额白比、	平均甲加、	早 业 成 本 、そ	三利率16亿3
2024年度								
型号	<b>銷</b> 售 销量		销量	单价		单位成本		ort of their
	销售 占比	数量	变动率	金額	变动率	金額	变动率	毛利率
型号1	91.63%	1.00Q	-16.22%	1.00P	0.00%	1.00C	-1.79%	已豁免
型号2	6.78%	0.82Q	-89.98%	0.09P	-10.42%	0.34C	-0.76%	已豁免

민号3	0.87%	0.01Q	-72.73%	0.93P	12.82%	0.23C	-4.06%	已豁免
민号4	0.72%	0.10Q		0.08P		0.27C		已豁免
천号5								
<u></u> 1号6								
合计	100.00%	/	/	/	/	/	/	/
					123年度			
<b></b> 코号	销售		销量	单价单位		立成本	毛利率	
- EE	数量	变动率	金额	变动率	金额	变动率	七利率	
년号1	56.10%	1.19Q	/	1.00P	/	1.02C	/	已豁免
号2	38.74%	8.19Q	/	0.10P	/	0.34C	/	已豁免
년号3	1.45%	0.04Q	/	0.83P	/	0.24C	/	已豁免
한号4								
한号5	2.72%	0.05Q	/	1.11P	/	0.44C	/	巳豁免
	0.80%	0.02Q		0.69P		0.16C		已豁免
일号 6 合计								

及各型号产品单价和单位成本变动情况以此为基础进行列示。 43年37月10年10月1日以64天320日1日20日20日3日3日17970。 春的公司信号控制器产品整体收入金额及占比均较小、受个别订单变动影响相对较大。标的公 音号控制器产品主要由型号1和型号2产品构成,销售占比合计94%以上。信号控制器产品平均单

价 单位成本和毛利率的变动主要系型号1产品和型号2产品销售结构变动导致。2024年度低价格及 低毛利率信号控制器产品型号2销售占比大幅下降,高价格高毛利率产品型号1销售占比大幅上升, 导致信号控制器产品平均单价及毛利率均出现上升。

报告期内,公司光源驱动器产品销售均价和单位成本的变化对光源驱动器毛利率的具体影响如

16 H 2911 17 L - 32 GROSE-50 HZ 7 HZ 17 HZ 17 HZ	104-1-142-X-10-12-12-12	HILL CLALLED VILLAR LINE
:		
项目	2024年度	2023年
毛利率	67.05%	80.26%
销售均价增长率	-21.86%	/
单位成本增长率	30.46%	/
毛利率变化	-13.21%	/
销售均价变化对毛利率影响	-5.52%	/
单位成本变化对毛利率影响	-7.69%	/

注:销售均价变化对毛利率影响=(本期销售均价-上期单位成本)/本期销售均价-上期毛利率;单 位成本变化对毛利率的影响=本期毛利率-(本期销售均价-上期单位成本)/本期销售均价 如上表所示,2024年标的公司光源驱动器产品平均单价较2023年下降21.86%,单位成本上升

30.46%, 手利率下降13.21% 引光源驱动器主要形号产品销售全额占比 亚均单价 单位成木 毛利率情况加

				20	24年度			
型号	销售		销量	Ĥ	单价		单位成本	
	活民	数量	变动率	金額	变动率	金額	变动率	毛利率
型号1	23.44%	1.00Q	-58.79%	1.00P	-22.29%	1.00C	17.40%	巳豁免
型号2	21.79%	0.84Q	233.33%	1.11P	-22.29%	1.89C	118.05%	巳豁免
型号3	19.57%	1.22Q	-49.83%	0.68P	-22.34%	0.65C	15.20%	巳豁免
型号4	11.01%	0.47Q	261.29%	1.00P	-66.70%	1.18C	56.16%	巳豁免
型号5	7.89%	0.23Q	-22.86%	1.49P	-26.37%	0.75C	19.95%	巳豁免
型号6	2.77%	0.23Q	-77.46%	0.51P	-35.01%	0.57C	20.29%	巳豁免
型号7	3.58%	0.13Q	-67.03%	1.22P	-23.18%	0.59C	7.62%	巳豁免
合计	90.05%	/	/	/	/	/	/	/
	2023年度							
型号	销售		销量	Ĥ	仲	单位	7成本	775 254 skr
	占比	数量	变动率	金額	变动率	金額	变动率	毛利率
型号1	33.34%	2.43Q	/	1.29P	/	0.85C	/	巳豁免
型号2	3.83%	0.25Q	/	1.43P	/	0.87C	/	巳豁免
型号3	22.87%	2.44Q	/	0.88P	/	0.57C	/	巳豁免
型号4	4.17%	0.13Q	/	3.01P	/	0.75C	/	巳豁免
型号5	6.33%	0.29Q	/	2.02P	/	0.63C	/	巳豁免
型号6	8.61%	1.02Q	/	0.79P	/	0.47C	/	巳豁免
型号7	///6.44%	0.38Q	/	1.58P	/	0.54C	/	巳豁免
合计	85.59%	/	/	/	/	/	/	/

标的公司光源驱动器产品整体收入金额及占比均较小,受个别订单变动影响相对较大。受具体 订单差异及变化影响,标的公司各期光源驱动器销售构成存在一定变动。带来了光源驱动器产品整体销售均价、单位成本及毛利率的波动变化。2024度,主要型号产品价格均有所下降,成本上升,导致毛

利率较2023年度下降。 综上,标的公司各类产品单位售价、单位成本和毛利率的变动受产品降价、销售结构变动等因素

的综合影响,变动具有合理性。 (二)有无合理有效的降本控费措施

为应对毛利率下滑带来的不相影响,标的公司采取了合理有效的降本控费措施,具体如下; (1)材料采购价格控制:①材料采购单价高于过去12个月平均采购价格的采购订单,需由标的公 司分管副总规总经理审批后方能采购,严格控制材料采购成本(②应理)对供应商进的系统以平。而由1932次 通过引进新的原材料供应商,逐步降低原采购单价较高、交期无法保证的供应商份额或者完成逐步替 代。比加某型号MOS管 2024年单价为 39.82 元/片, 经价格磋商后 2025年单价降为 26.55 元/片, 2024

年下半年订货量为4万片,可以节约成本约53万元。 (2)研发设计源头控制,标的公司鼓励研发人员从BOM选型上进行成本控制,在满足产品性能指 标的前提下给研发人员设置BOM成本目标价格,增强研发人员的成本意识,从研发BOM定型端即开

始成本管控。如某型号产品经BOM优化设计后材料成本由1,077.50元降至819.73元,降幅23.92%。 (3)订单投产控制:对于生产工单下单数量超过销售订单销售数量10%的,增加总经理的审批节 点;对于标准用料之外的生产补料申请,由原来的生产部长审批变更为生产部长、质量部长、仓库负责 人及总经理审批,严格控制超耗数量,加强成本过程管控。另外,需每月向董事长、总经理报送生产下

单数量与销售订单对比分析表及生产补料明细和补料原因分析表。 (4)日常费用控制:①日常费用控制:对于招待费、差旅费、交通费等实行事前申请控制,依据重要 程度、员工级别等批示具体方式和费用标准,在标准之内实行实报实销。标的公司2025年一季度招 待费较2024年一季度同比下降45%左右。②电费控制:标的公司安装光伏板使用部分光伏发电,降 低电费成本。光伏电费单价 0.48 元/Kwh, 较国网电力单价能够降低一半以上, 2024 年 7-12 月节约电

除上述措施外,标的公司加强日常生产经营过程中的成本费用管控,实行预算管理,强化员工降 本增效意识,严把成本费用审核,多渠道实现降本控费。

三、标的公司的采购模式、是否为定制化采购,向竞争对手和可比公司采购原材料的原因,主要产 品核心原材料种类、是否存在供应受限情形

(一)标的公司的采购模式、是否为定制化采购 标的公司主要根据客户订单需求决定求购种类和数量。同时,为保障军工产品供货的及时性,科 凯电子会结合适量备货的原则制定采购计划并提前储备部分原材料。前述采购过程均严格执行标的 公司制定的《物资采购管理制度》。为保证采购质量、标的公司建立了合格供应商名录并至少每年一 次对供应商进行评审,采购均在合格供应商名录内进行。此外,科凯电子已建立ERP系统,各类型的 物料采购均在ERP系统中执行审批流配置清单,采购人员根据需求履行询价、议价及比价程序,确定

供应商并签订相关合同。 标的公司生产需要的主要原材料中,管壳和线路板为定制件,需标的公司提供设计图纸后由供应 商依据图纸进行定制化生产;MOS管、集成电路、电容、晶体管、电阻等为通用电子元器件,标的公司根

据自身生产需求进行市场询价采购。
(二)向竞争对手和可比公司采购原材料的原因

单位:万元	1,4941A HPP-166A HARBIRATETHAR	•		
公司名称	原材料类别	采账	2金額	采购原因
27,10 KHM	BRAD PTIACOS	2024年度	2023年度	75,919,DR1231
振华科技	电容、电阻、MOS管、晶体管	500.04	283.65	生产需要
宏达电子	品体管	83.00	41.63	生产需要
	合计	583.04	325.28	/

报告期内,标的公司向可比公司采购原材料的金额分别为325.28万元和583.04万元,占各期采购 金额的比例分别为6.50%和15.51%,采购的原材料主要为向可比公司振华科技和宏达电子采购的 MOS管、晶体管、电容和电阻。振华科技从事的主要业务为新型电子元器件和现代服务业,新型电 元器件为核心业务:宏达由子细分行业为高可靠由子元器件产业, 主要产品为高可靠由子元器件产 振华科技和宏达电子主要产品均为基础电子元器件,处于军工电子产业链上游,标的公 需求向振华科技及宏达电子采购MOS管、晶体管、电容、电阻等基础电子元器件产品,具有合理性。

标的公司主要生产高可靠的微电路模块产品,核心原材料包括管壳、MOS管、集成电路、电容、晶

管壳和线路板为定制件, 需标的公司提供设计图纸后由供应商依据图纸进行定制化生产, 标的公 司基于产品质量、技术保密、客户服务等因素选择长期同青岛凯瑞电子有限公司、海阳市佰吉电子有 限责任公司等厂商会作。但管壳和线路板生产工艺亦属于加工生产成孰技术。市场上存在较多可替代 的加工厂商,标的公司可选择的供应商较多且切换成本相对较低,亦不存在客户指定标的公司选择上

游供应商的情形。因此,公司对该等供应商不存在依赖。 MOS管、集成电路、电容、晶体管、电阻等分通用电子元器件、市场上可供遴选的供应商较多,且公司根据种类、型号等选择向不同供应商采购,公司对该等供应商均不存在依赖。

综上,标的公司主要核心产品原材料不存在供应受限情形 四、电机驱动器主要原材料进、销、存与产品产量、销量的匹配关系,各年投入产出比值的情况,主

(一)电机驱动器主要原材料进、销、存与产品产量、销量的匹配关系

(1907) ( 电子元器件设计组装,因此无法对电机驱动器主要原材料的进销存情况进行单独区分。报告期内,标 的公司主要原材料的期初数量、采购数量、出库数量、期末数量之间具有勾稽关系,具体进、销、存情况

种类	项目	2024年度	2023年度
	期初数量	1.05Q	1.000
管売	采购数量	1.55Q	1.33Q
H190	出库数量	1.540	1.280
	期末数量	1.05Q	1.050
	期初数量	4.81Q	3.26Q
MOS管	采购数量	1.93Q	4.17Q
MOSE	出库数量	2.860	2.620
	期末数量	1.55Q 1.54Q 1.05Q 4.81Q 1.93Q	4.810
	期初数量	6.04Q	5.88Q
集成电路	采购数量	3.440	4.350
	出库数量	3.920	4.190
	期末数量	5.56Q	6.04Q
	期初数量	9.93Q	15.18Q
also other	采购数量	13.290	6.720
电容	出库数量	13.06Q	11.96Q
	期末数量	10.16Q	9.93Q
	期初数量	5.940	8.140
晶体管	采购数量	13.34Q	6.81Q
BB14-785	出库数量	11.14Q	9.01Q
	期末数量	8.14Q	5.94Q
	期初数量	2.080	2.410
线路板	采购数量	1.36Q	1.01Q
5.XF合作X	出库数量	1.44Q	1.35Q
	期末数量	2.000	2.080
	期初数量	35.75Q	41.22Q
rin Ifta	采购数量	26.47Q	18.73Q
电阻	出库数量	21.880	24.200
	期末数量	40.34Q	35.750

	项目	2024年度	2023年度
	产量	0.98Q	1.00Q
	销量	0.97Q	1.06Q
	产销率	98.47%	105.82%
管売	实际出库数量	2.15Q	1.79Q
18.7G	单位产品平均耗用量	2.19	1.79
MOS管	实际出库数量	4.00Q	3.67Q
MOSE	单位产品平均耗用量	4.07	3.67
All officials INC	实际出库数量	5.47Q	5.85Q
果成电路	单位产品平均耗用量	5.56	5.85
ala situ	实际出库数量	18.26Q	16.720
集成电路 电容	单位产品平均耗用量	18.56	16.72
晶体管	实际出库数量	15.56Q	12.59Q
BB14/B	单位产品平均耗用量	15.82	12.59
由周	实际出库数量	30.58Q	33.82Q
CE PH.	单位产品平均耗用量	31.09	33.82
线路板	实际出库数量	2.01Q	1.88Q
5.3000000	单位产品平均耗用量	2.04	1.88

由于不同型号产品根据设计和性能需求的不同,需要的原材料数量存在较大差异,因此报告期各

112000000000000000000000000000000000000	(1) MA (K) (D) (D) (79) LL (	HUTTHEFT TI HERDY MARKEY	カナエベスハエナ。
报告期内,标的公司各类产品	品产销率较高,产品	品产量与销量具有匹配关系,	具体情况如下:
种类	项目	2024年度	2023年度
	产量	0.8722Q	1.0000Q
电机驱动器	销量	0.8770Q	1.0108Q
	产销率	100.55%	101.08%
	产量	0.0202Q	0.0871Q
信号控制器	销量	0.0191Q	0.0942Q
	产销率	94.72%	108.17%
	产量	0.0121Q	0.0225Q
光源驱动器	销量	0.0130Q	0.0224Q
	产销率	107.90%	99.20%
	产量	0.4396Q	0.2337Q
其他微电路产品	销量	0.4143Q	0.2941Q
	phs483 Mg	04.25%	125 9966

注:2023年电机驱动器产量以0代替,其他数量变动情况以此为基础进行列示 (二)各年投入产出比值的情况,主营业务成本完整性

标的公司电机驱动器产品主要系根据客户应用场景及技术要求定制化开发,不同型号产品根据 设计和性能需求的不同,主要原材料的理论耗用量也存在较大差异,电机驱动器主要原材料整体的投 入产出情况根据各期产品型号数量的变动而变化。 报告期内,电机驱动器中前五大型号产品的收入及在电机驱动器中占比情况如下:

单位:万元	Ĉ					
项目	2024 €	F度	2023年	度	合计	
坝日	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金額	占比
型号1	1,228.22	8.90%	6,251.25	23.19%	7,479.47	18.35%
型号2	1,975.20	14.31%	1,470.19	5.45%	3,445.39	8.45%
型号3	0.53	0.00%	3,121.79	11.58%	3,122.32	7.66%
型号4	2,867.40	20.78%			2,867.40	7.04%
型号5	98.44	0.71%	2,606.97	9.67%	2,705.42	6.64%
合计	6,169.79	44.70%	13,450.20	49.90%	19,619.99	48.14%

前五大型号产品主要原材料的投入产出比值的情况以及产品的产量、销量关系如下:

	项目	2024年度	2023年度
	产量	0.20Q	1.00Q
	销量	0.23Q	1.00Q
	产销比	110.04%	99.95%
	实际耗用数量	0.43Q	2.09Q
管売	单位产品实际耗用量	2.09	2.09
	单位产品理论耗用量	2.00	2.00
	实际耗用数量	1.23Q	6.110
MOS管	单位产品实际耗用量	6.01	6.11
	单位产品理论耗用量	6.00	6.00
	实际耗用数量	2.87Q	14.02Q
集成电路	单位产品实际耗用量	14.03	14.02
	单位产品理论耗用量	14.00	14.00
	实际耗用数量	7.210	35.46Q
电容	单位产品实际耗用量	35.26	35.46
	单位产品理论耗用量	35.00	35.00
	实际耗用数量	3.83Q	17.15Q
晶体管	单位产品实际耗用量	18.73	17.15
	单位产品理论耗用量	17.00	17.00
	实际耗用数量	14.43Q	70.91Q
电阻	单位产品实际耗用量	70.55	70.91
	单位产品理论耗用量	70.00	70.00
	实际耗用数量	0.61Q	3.05Q
线路板	单位产品实际耗用量	3.01	3.05
	单位产品理论耗用量	3.00	3.00

2、型号2产品

	项目	2024年度	2023年度
	产量	2.22Q	1.00Q
	销量	2.22Q	1.62Q
	产销比	99.95%	162.22%
	实际耗用数量	4.44Q	2.00Q
管売	单位产品实际耗用量	2.00	2.00
	单位产品理论耗用量	2.00	2.00
	实际耗用数量	8.88Q	4.00Q
MOS管	单位产品实际耗用量	4.00	4.00
	单位产品理论耗用量	4.00	4.00
	实际耗用数量	13.34Q	6.00Q
集成电路	单位产品实际耗用量	6.00	6.00
	单位产品理论耗用量	6.00	6.00
	实际耗用数量	37.78Q	17.00Q
电容	单位产品实际耗用量	17.01	17.00
集成电路	单位产品理论耗用量	17.00	17.00
	实际耗用数量	35.57Q	16.11Q
晶体管	单位产品实际耗用量	16.01	16.11
MOS管 集成电路 电容	单位产品理论耗用量	16.00	16.00
	实际耗用数量	40.02Q	18.00Q
电阻	单位产品实际耗用量	18.01	18.00
	单位产品理论耗用量	18.00	18.00
	实际耗用数量	4.45Q	2.00Q
线路板	单位产品实际耗用量	2.00	2.00
	单位产品理论耗用量	2.00	2.00

注:2023年产量以Q代替,其他数量变动情况以此为基础进行列示。

	项目	2024年度	2023年度
	产量	0.00Q	1.00Q
	销量	0.00Q	0.94Q
	产销比	12.50%	94.49%
	实际耗用数量	0.00Q	2.01Q
管売	单位产品实际耗用量	2.00	2.01
	单位产品理论耗用量 8.00 实际耗用数量 0.02Q	2.00	2.00
		0.01Q	6.01Q
MOS管			6.01
	单位产品理论耗用量	6.00	6.00
		0.01Q	8.00Q
集成电路	单位产品实际耗用量	8.00	8.00
	单位产品理论耗用量	8.00	8.00
		0.02Q	19.08Q
电容	单位产品实际耗用量	19.00	19.08
	单位产品理论耗用量	19.00	19.00
	实际耗用数量	0.02Q	14.04Q
晶体管	单位产品实际耗用量	14.00	14.04
	单位产品理论耗用量	14.00	14.00
	实际耗用数量	0.07Q	70.83Q
电阻	单位产品实际耗用量	60.13	70.83
	单位产品理论耗用量	60.00	60.00
	实际耗用数量	0.00Q	2.15Q
线路板	单位产品实际耗用量	2.00	2.15
	单位产品理论耗用量	2.00	2.00

	项目	2024年度	2023年度
	产量	776.63Q	1.00Q
	销量	775.16Q	0.00Q
	产销比	99.81%	0.00%
	实际耗用数量	2327.95Q	3.00Q
管売	单位产品实际耗用量	3.00	3.00
	单位产品理论耗用量	3.00	3.00
	实际耗用数量	3109.37Q	4.00Q
MOS管	单位产品实际耗用量	4.00	4.00
	单位产品理论耗用量	4.00	4.00
	实际耗用数量	4674.99Q	6.00Q
集成电路	单位产品实际耗用量	6.02	6.00
	单位产品理论耗用量	6.00	6.00
	实际耗用数量	15631Q	20.00Q
电容	单位产品实际耗用量	20.13	20.00
	单位产品理论耗用量	20.00	20.00
	实际耗用数量	18,677.420	22.00Q
品体管	单位产品实际耗用量	24.05	22.00
	单位产品理论耗用量	22.00	22.00
	实际耗用数量	24181.11Q	32.00Q
电阻	单位产品实际耗用量	31.14	32.00
	单位产品理论耗用量	31.00	31.00
	实际耗用数量	1556.26Q	2.00Q
线路板	单位产品实际耗用量	2.00	2.00
	单位产品理论耗用量	2.00	2.00

項目		2024年度	2023年度
	产量	0.00Q	1.00Q 0.96Q
	销量	0.04Q	
	产销比	1471.43%	95.58%
	实际耗用数量	0.00Q	2.06Q
管売	单位产品实际耗用量	2.00	2.06
	单位产品理论耗用量	2.00	2.00
	实际耗用数量	0.01Q	6.00Q
MOS管	单位产品实际耗用量	6.00	6.00
	单位产品理论耗用量	6.00	6.00
	实际耗用数量	0.02Q	8.00Q
集成电路	单位产品实际耗用量	8.00	8.00
	单位产品理论耗用量	8.00	8.00
	实际耗用数量	0.05Q	19.01Q
电容	单位产品实际耗用量	19.00	19.01
	单位产品理论耗用量	19.00	19.00
	实际耗用数量	0.04Q	14.120
品体管	单位产品实际耗用量	14.86	14.12
	单位产品理论耗用量	14.00	14.00
	实际耗用数量	0.15Q	60.610
电阻	单位产品实际耗用量	60.00	60.61
T I	单位产品理论耗用量	60.00	60.00
	实际耗用数量	0.00Q	2.000
线路板	单位产品实际耗用量	2.00	2.00
	单位产品和价料用量	2.00	2.00

注:2023年产量以Q代替,其他数量变动情况以此为基础进行列示 综上、标的公司主要原材料的期初数量、采购数量、出库数量、期末数量之间具有勾稽关系、标的公司单位产品实际耗用情况与单位产品理论耗用量不存在显著差异、标的公司主要产品产销率较高、 · 品产量与销量具有匹配关系。因此,标的公司产品主要原材料进、销、存与产品产量、销量具有匹配 关系,主要电机驱动器产品的投入产出情况与理论耗用不存在显著差异,主营业务成本完整。

五、标的公司各项期间费用率均低于行业均值的原因与合理性,期间费用的完整性;研发费用中 薪酬占比较高的原因,研发人员认定和工时统计的准确性

(一)标的公司各项期间费用率均低于行业均值的原因与合理性,期间费用的完整性

	氐于可比公司主要系受营业规模、销售模式 费用率与同行业可比公司比较情况如下:	
公司名称	2024年度	2023年度
新雷能	6.26%	4.25%
宏达电子	9.64%	8.55%
振华科技	5.72%	3.95%
智明达	5.59%	5.57%
甘化科工	5.81%	8.70%
平均值	6.60%	6.20%

注:同行业可比上市公司数据来自于招股说明书或年度报告 报告期内,科凯电子销售费用分别为487.88万元和619.80万元,占营业收入的比例分别为1.59% 和3.78%,整体低于同行业可比公司平均水平。标的公司与同行业可比公司销售费用构成及占营业

43.000		2024年度		2023 2	F度:
公司	项目	金額	占比	金額	占比
-	职工薪酬	3,328.68	3.61%	2,987.87	2.04%
	会议办公费	396.48	0.43%	592.09	0.40%
新雷能	业务招待服务费	1,445.07	1.57%	1,764.75	1.20%
	其他	601.76	0.65%	885.57	0.60%
	合计	5,772.00	6.26%	6,230,28	4.25%
	項目	2024年	度	2023 2	F度
-	坝日	金額	占比	金额	占比
	工资薪酬	7,541.31	4.76%	7,874.07	4.61%
	招待费	3,810.39	2.40%	2,500.80	1.47%
宏达电子	宣传费	1,711.39	1.08%	1,647.18	0.97%
	差旅费	1,113.61	0.70%	1,399.70	0.82%
1	折旧费	809.32	0.51%	750.83	0.44%
1	其他	300.73	0.19%	410.30	0.24%
1	合计	15,286.74	9.64%	14,582.87	8.55%
	755111	2024年度		2023年度	
	项目	金額	占比	金額	占比
1	职工薪酬	21,275.82	4.08%	21,726.53	2.79%
PT / 10 PT A A	业务招待费及业务经费	2,962.92	0.57%	3,202.96	0.41%
長华科技	差旅费	1,573.00	0.30%	1,663.00	0.21%
1	样品及产品损耗	1,419.41	0.27%	1,312.83	0.17%
	其他	2,612.29	0.50%	2,857,96	0.37%
1	合计	29,843.45	5.72%	30,763.28	3.95%
	402 to 4	2024年度		2023年度	
	项目	金額	占比	金额	占比
	职工薪酬	1,052.71	2.40%	1,364.89	2.06%
智明达	业务招待及差旅费	1,145.37	2.62%	1,106.72	1.67%
智明达	股权激励费用	78.05	0.18%	192.34	0.29%
Г	售后服务费			672.28	1.01%
	其他	170.96	0.39%	356.91	0.54%
Γ	合计	2,447.09	5.59%	3,693.15	5.57%
	項目	2024年	度	2023 2	F度
	坝日	金額	占比	金額	占比
	职工薪酬	916.29	2.31%	944.28	2.92%
	折旧摊销	70.94	0.18%	57.18	0.18%
LL /LAST T	办公费	72.71	0.18%	82.61	0.26%
甘化科工	交通差旅费	163.58	0.41%	179.28	0.55%
	业务招待费	617.56	1.56%	627.30	1.94%
	业务推广费	413.01	1.04%	913.72	2.83%
	其他	49.82	0.13%	7.57	0.02%
	合计	2,303.90	5.81%	2,811.94	8.70%
	TRIFF	項目 <b>2024</b> 年度		2023 2	F度
科凯电子	火日			金額	占比
	职工薪酬	311.08	1.90%	234.00	0.76%
	样品费	54.77	0.33%	53.75	0.17%
	招待及差旅费	160.79	0.98%	121.69	0.40%
	车辆费	15.81	0.10%	10.03	0.03%
	办公费	23.58	0.14%	20.77	0.07%
	折旧费	32.75	0.20%	5.08	0.02%
	其他	21.03	0.13%	42.56	0.14%
	合计	619.80	3,78%	487.88	1.59%

注:同行业可比上市公司数据来自于招股说明书或年度报告。 如上表所示,标的公司销售费用主要为职工薪酬、样品费、招待及差旅费等、销售费用率相对较 低、主要原因系:①标的公司客户群体主要为军工集团下属企业及科研院所、下海行业客户较为集中、公司已与主要客户建立了稳定的合作关系、合作时间较长、销售人员主要精力集中在现有客户运营和 维护上,所需的销售人品较少,对应的职工薪酬,办公费,招待及差游费较低;②标的公司主要依靠产 品质量、技术能力获得客户的认可与订单,通过工艺技术交流等方式,让客户更好的了解公司产品与 技术实力,并最终达成业务合作。

标的公司与同行业可比公司销售费用明细中职工薪酬占比最高,报告期各期,标的公司销售人员 职工薪酬占销售费用的比例分别为47.96%和50.19%。同行业可比公司销售人员职工薪酬总额占销售费用总额的比例分别为60.08%和61.30%,标的公司与同行业可比公司报告期各期销售人员职工薪酬 占营业收入的比例及销售人员人数对比情况如下

	2024年度		2023年度		
公司名称	销售人员职工薪酬占营业收 人的比例	期末人数(人)	销售人员职工薪酬占营业收 入的比例	期末人数(人)	
新雷能	3.61%	127	2.04%	108	
宏达电子	4.76%	157	4.61%	152	
振华科技	4.08%	317	2.79%	251	
智明达	2.40%	23	2.06%	26	
甘化科工	2.31%	20	2.92%	30	
平均值	3.43%	129	2.88%	114	
科凯电子	1.90%	17	0.76%	10	
注:同行业可比公司销售费用中职工薪酬对应的销售人员数量为其定期报告披露的销售人员人					

报告期条期末,标的公司销售人员数量分别为10人和17人,远低于同行业公司平均水平,同行业 在日郊任郊水、柳切公日明首人以致盛州为79.10人时以入,2015年1月,1日上公司下沙水干,时1里 公司平均水平为14人和129人,主要系标的公司客户较少且较为集中、标的公司第市五大客户销售 人占比各期均在95%以上,高于同行业可比公司平均水平、标的公司维护客户关系所需销售人员较 少,导致标的公司销售人员职工薪酬占营业收入的比例整体较低,进而导致销售费用率整体较低。

2、标的公司管理费用率与可比公司的差异主要系受营业规模等因素影响 (下转D63版)