（上接D22版）

可比公司北斗星通与卓胜微的集成电路业务主要客户集中于安卓系统主流品牌厂商、终端、接收机的制造商、集成商和物联网消费类等，与西南设计安全电子下游客户群体存在差异，故这两家公司毛利率水平与公司安全电子业务毛利率水平无法直接对比。

公司安全电子业务主要客户（或穿透终端客户）为特种行业大型国有集团下属院所及单位，相关产品主要应用于特种行业，具有“多品种、小批量”的特点。因相关产品的应用工况较为复杂，技术、工艺要求和产品质量维护成本高，公司具备一定的技术、市场和质量壁垒，因此销售毛利较高且相对稳定。公司消费类业务受市场下行及行业竞争影响，销售毛利率降低且与行业变动情况基本一致。

（4）量化分析2026年一季度公司净利润由盈转亏的原因，在营收下滑、利润转亏的情况下，毛利率逆势提升的具体原因；结合期后经营业绩说明相关因素是否将持续影响公司未来经营业绩及盈利能力。

1）量化分析2026年一季度公司净利润由盈转亏的原因

单位：万元

| 项 目 | 2026年1-3月 | 2025年1-3月 | 变动额 |
|---|---|---|---|
| 一、营业总收入 | 15,653.41 | 19,718.68 | -4,065.27 |
| 二、营业总成本 | 15,962.24 | 18,940.77 | -2,978.53 |
| 其中：营业成本 | 9,523.54 | 13,082.13 | -3,558.60 |
| 税金及附加 | 56.73 | 67.82 | -11.09 |
| 销售费用 | 396.96 | 369.84 | 27.12 |
| 管理费用 | 1,430.35 | 1,370.69 | 59.66 |
| 研发费用 | 4,583.01 | 4,090.52 | 492.49 |
| 财务费用 | -28.35 | -40.24 | 11.89 |
| 加：其他收益 | 444.72 | 801.52 | -356.80 |
| 信用减值损失（损失以“-”号填列） | -123.84 | -366.18 | 242.34 |
| 资产减值损失（损失以“-”号填列） | 1.02 | 10.87 | -9.84 |
| 三、营业利润（亏损以“-”号填列） | 13.07 | 1,224.12 | -1,211.05 |
| 加：营业外收入 | 4.41 | 4.33 | 0.07 |
| 减：营业外支出 | 1.54 | - | 1.54 |
| 四、利润总额（亏损总额以“-”号填列） | 15.94 | 1,228.45 | -1,212.51 |
| 减：所得税费用 | 136.79 | -15.41 | 152.20 |
| 五、净利润（净亏损以“-”号填列） | -120.85 | 1,243.86 | -1,364.71 |

由上表可见，2026年第一季度净利润由盈转亏主要系收入规模减小导致销售毛利贡献较上年同期降低506.68万元，叠加2026年第一季度研发费用较上年同期增加492.49万元，其他收益（如政府补贴）较上年同期减少356.80万元，因此公司2026年第一季度业绩出现下滑并由盈转亏。

2）在营收下滑、利润转亏的情况下，毛利率逆势提升的具体原因

2026年与2025年第一季度对比，毛利率提高的主要原因系公司产品结构变化：安全电子的高毛利芯片产品销售量增加，占公司销售收入比例从2025年一季度的34.57%增长至2026年一季度56.86%，同时安全电子产品毛利率受产品技术水平提升影响，同比提高17.99%，由此导致2026年第一季度整体毛利率同比提高11.09%。

| 分类 | | 2026年一季度 | | | | 2025年一季度 | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 数量（万只） | 收入（万元） | 成本总额（万元） | 毛利率 | 数量（万只） | 收入（万元） | 成本总额（万元） | 毛利率 |
| 安全电子 | 芯片 | 11.61 | 2,028.90 | 605.93 | 70.14% | 8.58 | 1,956.17 | 992.58 | 49.26% |
| | 模组 | 0.39 | 3,352.48 | 1,322.45 | 60.55% | 0.20 | 2,081.97 | 1,180.63 | 43.29% |
| 合计 | | 12.00 | 5,381.38 | 1,928.38 | 64.17% | 8.78 | 4,038.14 | 2,173.21 | 46.18% |

3）结合期后经营业绩说明相关因素是否将持续影响公司未来经营业绩及盈利能力

短期内公司受市场竞争及传统业务销售下滑的影响，仍将面临较大的业绩压力，但随着公司持续加大研发投入，前瞻性布局战略新市场领域，积极优化调整产品结构、尤其是安全电子领域的持续发力，公司未来可实现持续稳定发展。

【会计师意见】

一、2023年年审机构-大华会计师事务所（特殊普通合伙）

1.核查程序

1）获取公司编制的2023年度西南设计、芯亿达、瑞晶实业前五大客户及供应商明细表，核对名称、交易内容、交易金额、往来款余额等数据是否与2023年度审计报告及财务账面记录一致；

2）通过国家企业信用信息公示系统，查询2023年前五大客户及供应商的工商登记信息（包括成立时间、注册资本、股权结构、董监高名单、经营范围等），将上述信息与公司的关联方清单进行比对，排查是否存在未披露的关联关系（如共用电话、地址，或关键人员重叠）；

3）销售端：抽取2023年前五大客户的销售合同、发票、出库单、物流单据（如有）、验收单/签收单及银行回单。重点检查收入确认时点是否符合公司会计政策（特别是验收条款）；

4）采购端：抽取2023年前五大供应商的采购合同、发票、入库单及付款凭证，核实采购业务的真实性；

5）函证程序：对2023年前五大客户及供应商执行独立函证程序，确认当期交易金额及期末往来款项余额；对于未回函或回函不符的情况，执行替代测试程序，检查其当期交易合同、发票、物流运输记录、出入库单及签收等原始凭证，验证业务的真实准确完整性。

西南设计公司前五大客户截至2023年12月31日的应收账款回函率44.55%，未回函或回函不符替代测试补充39.43%，合计检查率84%；西南设计公司前五大客户2023年度交易金额回函率为71.60%，未回函或回函不符补充测试21.28%，合计检查率92.88%；其中，第一大客户中电科新防务技术有限公司因年底发票在途未及时入账，导致回函的收入金额与应收账款余额均与西南设计公司财务账面相差32,001,477.97元；该客户是年度第一大客户，且收入确认集中在年底，因此我们对该客户当年度涉及的所有合同、发票、物流运输单、签收记录等进行穿透检查，并对该业务涉及的安装公司、物流运输公司进行访谈、函证，未见异常。客户一未能回函，我们对其执行替代测试，对合同、发票、物流运输单、签收记录等执行穿透核查程序，未见明显异常；关联方十六回函金额与西南设计公司财务账面不符，我们对其执行回函不符调解，检查了不符金额涉及的合同、发票、物流运输单、签收记录等，亦未见明显异常。

瑞晶实业公司前五大客户截至2023年12月31日的应收账款回函率100%，前五大客户2023年度交易金额回函率为96%。

芯亿达公司前五大客户截至2023年12月31日的应收账款回函率100%，前五大客户2023年度交易金额回函率为100%。

6）针对2023年交易额变动较大的客户/供应商，访谈公司业务负责人，了解变动原因，并检查相关支撑文件（如中标通知书、新项目合同）；

7）检查2023年末至2024年初的银行流水，核实期后回款/付款情况，评估往来款项的可收回性及交易商业实质。

（二）核查结论

经核查，我们认为：

1）公司补充披露的2023年度前五大客户、供应商名称、交易内容及金额等信息与我们在审计过程中获取的信息在所有重大方面是一致的；

2）2023年度主要客户及供应商与公司不存在未披露的关联关系；

3）2023年度主要客户及供应商的交易变动具有合理的商业理由，相关交易真实发生，期后回款/结算情况未见明显异常。

4）公司2023年下半年收入增长主要系GNSS变形监测站产品在2023年实现大批量销售导致，具有商业合理性，未见异常。

5）2023年度相关收入确认依据充分，验收单据齐全，收入确认时点符合《企业会计准则》及公司会计政策的规定，未发现提前确认收入的情形。

6）截至本核查意见出具日，2023年确认的收入未发生大额期后退货或冲减情形，相关销售收入真实、准确。

二、2024年年审机构-大信会计师事务所（特殊普通合伙）

1.针对上述事项，我们执行了以下专项核查程序：

1）获取2024年度公司收入、成本采购和往来明细表，并与2024年度审计报告数据进行核对，分析了前五大客户、供应商的相关信息；

2）获取公司关联方清单，并结合公开信息查询，核查公司各期前五大客户和供应商与公司是否存在关联关系；

3）复核公司前五大客户、供应商往来款期后结转情况；

4）复核公司产销情况、分析公司成本构成及变动情况；

5）复核公司的收入确认政策；

6）结合实际经营情况、相关交易合同条款，检查收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则的规定。

7）项目组审计时对重要客户独立执行了函证程序，向客户确认应收账款余额及交易金额。对回函不符的函证编制了余额调节表，查明了差异原因并检查了相关合同、物流运输记录、货物签收单等。对未回函客户、供应商执行了替代测试程序，检查其当期交易合同、发票、物流运输记录、出入库单及签收等原始凭证，验证业务的真实准确完整性。

西南设计应收账款函证回函相符比例14.00%，回函差异调节后相符比例0.28%，未回函执行替代测试比例65.73%，合计检查比例80.01%。西南设计函证回函比例较低主要是大部分客户涉及国家秘密，客户回函意愿低。经询问公司，2024年较2023年和2025年回函率低的原因系A.前五大客户发生变化。2023年前五大客户的中电科新防务技术有限公司回函，但2024年该客户已不是前五大客户；B.关联方十六因业务涉及国家秘密，客户回函意愿低，自2023年后不再对外提供回函；C.2024年前五大客户的关联方三十和客户一均未取得回函，这两家单位在2025年度经过公司通过多方协调、催促取得了回函。2024年度前五大客户中，上海磐启微电子有限公司回函相符。关联方三十、中电科芯片技术股份有限公司均是代理西南设计向某通信厂商交付产品，业务操作环节均是由西南设计通过某通信厂商供应商系统交付产品，整体视为一家客户。因某通信厂商未回函，通过某通信厂商供应商系统相关账号查询相关交易业务，同时对全年交易的相关合同、签物流单、签收资料进行了检查，应收账款未见异常。关联方十六、客户一、关联方三十六发函后均未回函，通过替代测试检查应收账款未见异常。

瑞晶实业应收账款函证回函相符比例98.14%，未回函执行替代测试比例0.00%，合计检查比例98.14%。

芯亿达应收账款函证回函相符比例91.08%，未回函执行替代测试比例0.00%，合计检查比例91.08%。

2.核查结论

经核查，我们认为各子公司2024年度相比2023年度经营业绩下滑具有合理性，与同行业公司相比不存在明显差异。

公司2024年度不存在提前确认收入、期后退货或冲减收入等情形，相关收入确认符合会计政策。

三、2025年年审机构-天健会计师事务所（特殊普通合伙）

1.核查程序

1）获取公司2024年度和2025年度收入、成本和往来明细表，并与2024年度和2025年度审计报告数据进行核对，分析前五大客户、供应商的变动情况；

2）获取公司关联方清单，并结合公开信息查询，核查公司各期前五大客户和供应商与公司是否存在关联关系；

3）获取公司前五大客户、供应商2025年底往来款余额，获取公司期后序时账等资料，核查往来款余额的期后结转情况；

4）对2025年前五大客户及供应商执行函证程序，确认期末往来款项余额以及前五大客户当期交易额；对于回函不符的情况询问管理层原因并获取其编制的函证差异调节表对差异调节事项进行核查确认，对于未回函执行充分的替代测试，检查其当期交易合同、出入库单及签收等原始凭证，验证业务的真实准确完整性。

西南设计2025年前五大客户应收账款回函率49.83%，其中回函相符率39.93%，回函不符率9.90%；西南设计前五大客户2025年度交易金额回函率为55.04%，其中回函相符率47.49%，回函不符率7.55%。针对未回函的关联方十六和客户九，我们进行了多次催收并二次发函，仍未能取得回函，我们对该客户执行了替代测试，检查了当年度涉及的合同、签收单等资料，未见当年度收入确认存在异常情况；针对回函不符的关联方三十六，我们询问了解差异原因，并获取西南设计编制的差异调节表，对应检查了客户合同、签收单等原始凭证，验证业务的真实性和准确性。

瑞晶实业2025年度前五大客户应收账款回函率100.00%，其中回函相符率92.43%，回函不符率7.57%；前五大客户交易金额回函率为100.00%，其中回函相符率77.07%，回函不符率22.93%。回函不符主要系湖南安克电子科技有限公司和深圳市中兴康讯电子有限公司，上述两家回函不符原因系仅对已开票部分进行确认，对于25年12月已签收未开票的部分不予核对，我们对于被询证单位不予确认的暂估部分，获取了瑞晶实业编制的回函差异调节表，检查了对应的客户合同、签收单等原始凭证，验证业务的真实性和准确性。

芯亿达2025年度前五大客户应收账款回函率100%，其中回函相符率100.00%；前五大客户交易金额回函率为100%，其中回函相符率100.00%。

5）询问公司相关人员，了解分析公司2025年度前五大客户、供应商变动原因并分析其合理性；

6）获取公司产销情况、了解并分析公司成本构成及变动情况；

7）了解行业供需和市场竞争格局情况，查询同行业公司情况，对比分析公司2025年业绩大幅下滑原因及合理性；

8）结合实际经营情况、相关交易合同条款，检查收入的确认条件、方法是否符合企业会计准则的规定。

2.核查结论

经核查，我们认为：

1）2025年度西南设计、芯亿达、瑞晶实业前五大客户、供应商变动符合公司实际业务情况，具有合理性；

2）公司近两年相关子公司经营业绩大幅下滑具有合理性，与同行业公司相比不存在明显差异；

3）公司2025年度不存在提前确认收入、期后退货或冲减收入等情形，相关收入确认符合会计政策。

【独立董事意见】

经核查，通过审阅公司2023年至2025年各子公司前五大客户及供应商的基本情况，对新增及退出客户、供应商的变动背景进行了重点核查，未发现未披露的关联关系或非经营性资金占用情形，相关变动主要系子公司基于市场拓展、产品结构及供应链调整所致，具备商业合理性。近两年子公司经营业绩大幅下滑，主要系受所在行业竞争加剧及成本价格波动的影响，导致产品产销规模下降及毛利率波动，与同行业可比公司呈现的趋势基本一致，未见重大异常差异。综上，我们认为相关子公司的客户及供应商变动与业绩下滑具备合理性，相关财务数据真实、准确，不存在损害公司及中小股东权益的情形。

2.年报及前期公告显示，2025年末公司应收账款账面余额为11.21亿元，为当期营业收入的1.1倍，其中账龄1年以上余额4.7亿元；2024年、2025年，公司计提应收账款坏账准备0.35亿元、0.36亿元，计提金额较2023年明显增长。公司对关联方应收账款不计提坏账准备。2023年至2025年末关联方应收账款及应收票据账面余额合计分别为3.84亿元、4.54亿元、5.13亿元，持续增长；同期公司向关联方销售金额分别为4.89亿元、2.65亿元、3.28亿元，采购金额分别为0.78亿元、0.57亿元、0.77亿元。

请公司补充披露：（1）结合公司信用政策、行业结算惯例、主要客户回款情况等，说明公司应收账款规模较大的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在较大差异；（2）账龄1年以上的应收账款前十大欠款方名称及关联关系、销售内容及金额、信用政策、欠款余额、账龄、坏账计提比例及期后回款情况，说明是否存在款项逾期但继续销售的情况及原因，分析长账龄应收款项的回收风险及其对坏账准备计提的潜在影响。

截至2025年12月31日，公司账龄1年以上的应收账款前十大欠款方相关信息具体如下：

单位：万元

| 客户名称 | 关联关系 | 销售内容 | 信用政策 | 2025年12月31日余额 | 是否存在款项逾期但继续销售情况 | 逾期销售金额 | 逾期继续销售原因 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 关联方十六 | 关联方 | 集成电路销售 | 账期360天 | 19,101.64 | 是 | 10,387.74 | 最终客户为特种行业客户，未回款原因系产品交付后，特种行业客户或总体单位未按计划拨付货款所致。基于交付保障的刚性要求，无论货款是否收回、项目盈亏与否，均须优先确保产品交付 |
| 客户一 | 非关联方 | 集成电路销售 | 账期360天 | 11,861.66 | 是 | 7,223.84 | |
| 客户二 | 非关联方 | 集成电路销售 | 账期360天 | 6,600.17 | 是 | 6,163.64 | |
| 西安希德电子信息技术股份有限公司[注2] | 非关联方 | 集成电路销售 | 现款现货（2024年账期360天）[注1] | 6,314.83 | 是 | 6,314.84 | |
| 关联方三十六 | 关联方 | 集成电路销售 | 账期360天 | 4,382.24 | 是 | 1,118.24 | |
| 中电科新防务技术有限公司 | 关联方 | 集成电路销售 | 账期120天（2024年账期180天）[注1] | 3,825.43 | 否 | 0 | |
| 深圳市锐骏先进封测科技有限公司 | 非关联方 | 集成电路销售 | 现款现货（2024年账期120天）[注1] | 3,486.42 | 否 | 0 | |
| 客户七 | 非关联方 | 集成电路销售 | 账期360天 | 3,148.46 | 是 | 2,425.79 | 最终客户为特种行业客户，未回款原因系产品交付后，特种行业客户或总体单位未按计划拨付货款所致。基于交付保障的刚性要求，无论货款是否收回、项目盈亏与否，均须优先确保产品交付 |
| 四川银亿科技有限公司 | 非关联方 | 集成电路销售 | 账期120天（2024年账期180天）[注1] | 1,682.02 | 是 | 1,332.06 | |
| 关联方十一 | 关联方 | 集成电路销售 | 账期360天 | 1,186.29 | 是 | 681.68 | |
| 小计 | | | | 61,589.16 | | 42,724.26 | |

（续上表）

| 客户名称 | 账龄 | | | | | | | 坏账准备 | 坏账计提比例 | 期后回款 | 1年以上挂账原因 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 0-6个月 | 7-12个月 | 1-2年 | 2-3年 | 3-4年 | 4-5年 | 5年以上 | | | | |
| 关联方十六 | 8,834.13 | 4,856.46 | 5,411.05 | | | | | | 0.00% | 100.94 | 最终客户为特种行业客户，未回款原因系产品交付后，特种行业客户或总体单位未按计划拨付货款所致 |
| 客户一 | 4,286.57 | 736.24 | 4,389.09 | 2,449.75 | | | | 1,210.65 | 10.21% | 351.24 | 最终客户为特种行业客户，未回款原因系产品交付后，特种行业客户或总体单位未按计划拨付货款所致 |
| 客户二 | 436.54 | 162.11 | 420.60 | 2,102.20 | 3,478.73 | | | 2,420.19 | 36.67% | | |
| 西安希德电子信息技术股份有限公司[注2] | 1.56 | 390.00 | 1,500.00 | 1,920.05 | 2,032.43 | 470.80 | | 2,138.37 | 33.86% | 450.00 | |
| 关联方三十六 | 2,070.77 | 720.99 | 1,590.48 | | | | | | 0.00% | 1,193.23 | |
| 中电科新防务技术有限公司 | | | 1,496.21 | 2,329.22 | | | | | 0.00% | 235.42 | 最终用户为政府单位，未回款原因系产品交付后未按计划拨款导致 |
| 深圳市锐骏先进封测科技有限公司 | | | | 2,365.82 | 1,120.60 | | | 1,743.21 | 50.00% | | 已进行诉讼，并单项考虑坏账 |
| 客户七 | 722.68 | 776.39 | 123.10 | 1,068.30 | 458.00 | | | 600.62 | 19.08% | | 最终客户为特种行业客户，未回款原因系产品交付后，特种行业客户或总体单位未按计划拨付货款所致 |
| 四川银亿科技有限公司 | 129.11 | | 6.38 | 1,546.53 | | | | 464.60 | 27.62% | 499.96 | |
| 关联方十一 | 54.61 | 100.50 | 581.18 | | | 450.00 | | | 0.00% | | |
| 小计 | 16,535.97 | 7,742.68 | 15,518.09 | 13,781.87 | 7,089.75 | 920.80 | | 8,577.62 | 13.95% | 2830.79 | |

[注1] 2025年，基于西安希德电子信息技术股份有限公司、中电科新防务技术有限公司、深圳市锐骏先进封测科技有限公司和四川银亿科技有限公司经营变化情况和信用评级判断，公司收紧对前述客户的信用政策以降低自身经营风险。

[注2] 西安希德电子信息技术股份有限公司按照账龄计提坏账，主要系西安希德电子信息技术股份有限公司下游客户为特种行业相关的大型国有集团下属院所及单位，其回款受其客户及总体单位支付影响出现延迟，截至2025年末其经营正常。公司会实时跟踪其经营情况，及时采取相关措施降低公司经营风险。

公司账龄1年以上的应收账款前十大欠款方账面余额合计37,310.50万元，占2025年底账龄1年以上应收账款账面余额78.70%；公司应收账款逾期占比较高，主要系A.公司与客户虽在合同/订单中约定了信用期，但由于特种行业装备产业链相对较长，产品最终用户根据自身经费和产品完工进度安排与总体单位的结算后，总体单位再根据自身资金等情况向其上游供应商结算，且公司为芯片企业，处于产业链的前端，使得公司销售回款周期相对较长。B.受特种行业环境影响和保障交付的刚性要求，无论货款是否收回均须优先保障产品交付，使得公司应收账款逾期部分占比较高。

除深圳市锐骏先进封测科技有限公司、西安希德电子信息技术股份有限公司、四川银亿科技有限公司外其余1年以上主要客户均为大型央国企，与公司业务往来也主要为特种行业产品交易，整体信用风险较低，款项可回收性不存在重大疑虑；公司销售给西安希德电子信息技术股份有限公司、四川银亿科技有限公司产品穿透需方也是特种行业需求方。深圳市锐骏先进封测科技有限公司已进行了诉讼，公司已按制定的坏账政策足额计提坏账准备。公司严格按照销售合同中关于信用政策的约定对部分已到达付款期限的客户进行催款，对部分催收无效的客户通过法律诉讼等手段进行货款催收。

综上所述，公司除深圳市锐骏先进封测科技有限公司外，长账龄应收款项的可回收性不存在重大回收风险；公司已按照坏账政策足额计提坏账准备，实时跟踪前述客户经营情况并及时按照会计准则，基于谨慎性原则计提应收账款减值准备。信用政策收紧的客户西安希德电子信息技术股份有限公司，其下游客户为特种行业相关的大型国有集团下属院所及单位，受总体单位支付影响，导致对西南设计回款延迟，且截止2025年末西安希德电子信息技术股份有限公司经营正常，整体信用风险较低，款项可回收性不存在重大疑虑，故未单项计提坏账准备。信用政策收紧的客户中电科新防务技术有限公司，其终端用户为政府单位，虽产品交付后未按计划拨款，但整体信用风险较低，款项可回收性不存在重大疑虑，故未单项计提坏账准备。

（3）2023年至2025年应收账款坏账计提金额的测算过程，结合销售内容、客户等变化情况说明前期坏账计提是否及时、充分。

公司按照《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》的规定，采用预期信用损失模型对应收账款计提坏账准备。公司依据应收款信用风险自初始确认后是否已经显著增加，采用相当于未来12个月内、或整个存续期的预期信用损失的金额计量减值损失。

公司对信用风险显著不同的应收账款进行单项评价，如：与对方存在争议或涉及诉讼、仲裁的应收款项；已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务的应收款项等。除了单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合计提坏账准备，具体如下表所示：

| 组合类别 | 确定组合的依据 | 计量预期信用损失的方法 |
|---|---|---|
| 账龄组合 | 账龄 | 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失 |
| 中国电子科技集团有限公司合并范围内关联方组合 | 款项性质 | 参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，该组合预期信用损失率为0% |
| 政府单位及事业单位款项组合[注] | | |

[注] 公司账面无挂账的政府单位及事业单位的款项。

账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表

| 账 龄 | 应收账款预期信用损失率（%） |
|---|---|
| 0-6个月（含，下同） | |
| 7-12个月 | 5.00 |
| 1-2年 | 10.00 |
| 2-3年 | 30.00 |
| 3-4年 | 50.00 |
| 4-5年 | 80.00 |
| 5年以上 | 100.00 |

2023年至2025年公司应收账款坏账准备计提政策、测算规则及关键参数确定原则均与往期保持完全一致，具体测算过程如下：

1）按单项计提的应收账款

对于信用风险特征发生显著改变（如涉诉且无可强制执行财产等执行困难的情形）的应收账款，公司单独进行减值测试。

公司2023年度、2024年度不存在单项计提的应收账款，2025年度公司对深圳市锐骏先进封测科技有限公司、深圳市锐骏半导体股份有限公司和新疆托峰智慧教育有限公司逾期款项提起诉讼，上述已进入诉讼阶段的客户公司综合考虑相关款项的可收回性后，按照50%比例单项计提坏账。

2）按组合计提的应收账款

对于未按单项计提的应收账款，公司结合应收账款的历史回款情况，按照确定的坏账政策计算坏账准备；具体计算如下：

① 2025年度

单位：万元

| 组合类别 | 账面原值 | 坏账计提比例（%） | 坏账准备 |
|---|---|---|---|
| 中国电子科技集团有限公司合并范围内关联方组合 | 43,035.50 | | |
| 账龄组合： | 64,783.39 | 13.05 | 8,453.81 |
| 其中：0-6个月 | 31,510.66 | 0.00 | |
| 7-12个月 | 4,226.16 | 5.00 | 211.31 |
| 1-2年 | 10,918.07 | 10.00 | 1,091.81 |
| 2-3年 | 11,158.85 | 30.00 | 3,347.66 |
| 3-4年 | 6,144.89 | 50.00 | 3,072.45 |
| 4-5年 | 470.80 | 80.00 | 376.64 |
| 5年以上 | 353.96 | 100.00 | 353.96 |
| 合 计 | 107,818.89 | 7.84 | 8,453.81 |

②2024年度

单位：万元

| 组合类别 | 账面原值 | 坏账计提比例（%） | 坏账准备 |
|---|---|---|---|
| 中国电子科技集团有限公司合并范围内关联方组合 | 37,433.75 | | |
| 账龄组合： | 69,431.92 | 10.10 | 7,013.82 |
| 其中：0-6个月 | 31,985.18 | 0.00 | |
| 7-12个月 | 3,033.34 | 5.00 | 151.67 |
| 1-2年 | 20,758.70 | 10.00 | 2,075.87 |
| 2-3年 | 11,148.19 | 30.00 | 3,344.46 |
| 3-4年 | 2,129.37 | 50.00 | 1,064.68 |
| 4-5年 | | 80.00 | |
| 5年以上 | 377.14 | 100.00 | 377.14 |
| 合 计 | 106,865.67 | 6.56 | 7,013.82 |

③2023年度

单位：万元

| 组合类别 | 账面原值 | 坏账计提比例（%） | 坏账准备 |
|---|---|---|---|
| 中国电子科技集团有限公司合并范围内关联方组合 | 34,118.84 | | |
| 账龄组合： | 69,565.75 | 5.06 | 3,519.59 |
| 其中：0-6个月 | 41,604.50 | 0.00 | |
| 7-12个月 | 8,404.91 | 5.00 | 420.25 |
| 1-2年 | 15,139.35 | 10.00 | 1,513.94 |
| 2-3年 | 4,036.29 | 30.00 | 1,210.89 |
| 3-4年 | 3.56 | 50.00 | 1.78 |
| 4-5年 | 22.00 | 80.00 | 17.60 |
| 5年以上 | 355.14 | 100.00 | 355.14 |
| 合 计 | 103,684.59 | 3.39 | 3,519.59 |

中国电子科技集团有限公司合并范围内关联方组合不计提坏账主要基于以下原因：一是公司从成立之初依据电科集团的坏账政策制定本公司会计政策，并保持执行的一贯性；二是关联方客户群体主要为大型国有集团下属院所，信用资质较好，且公司成立至今该组合应收账款未出现坏账损失，因此判断该关联方组合基本无信用风险；三是与关联方交易产品主要为特种行业装备产业链相关产品，公司审慎评估应收账款预期信用风险，测试不存在减值风险；四是通过查询公开披露信息国网信通（600131）在其2025年年报披露，对国家电网有限公司合并范围内的客户应收款项不计提坏账准备。

从前述问题二（1）可知，公司前十大客户以大型国有集团下属院所及单位为主，信用资质较好，非国资背景的应收款客户主要为湖南中芯供应链有限公司、四川银亿科技有限公司、西安希德电子信息技术股份有限公司和深圳市锐骏先进封测科技有限公司。湖南中芯供应链有限公司款项处于正常信用期内，截至2026年7月31日已回款4,976.31万元；公司对西安希德电子信息技术股份有限公司、四川银亿科技有限公司的销售产品穿透至终端需求方也系特种行业相关的大型国有集团下属院所及单位，回款较有保障；深圳市锐骏先进封测科技有限公司应收款项公司在2025年已进行诉讼及单项考虑坏账。

综上所述，公司主要客户为大型国有集团下属院所及单位，信用资质好，付款能力较强，应收账款质量较高、可回收性强，但由于特种行业装备产业链相对较长，特种行业企业销售回款周期普遍较长；公司应收账款坏账计提严格执行公司坏账政策，坏账计提及时、充分。

（4）2023年至2025年关联采购、销售的主要对象、具体内容、金额、信用政策、应收款项余额及期后回款情况，说明与关联方同时发生购销的必要性、定价公允性，在各年度购销金额波动的情况下应收款项合计余额持续增长的原因及合理性，并结合实际回款情况说明未对关联方组合计提坏账准备的原因及合理性，是否符合企业会计准则相关规定。

1）关联方采购情况

公司2023年至2025年关联方采购金额分别是7,799.27万元、5,676.11万元和7,739.72万元，2025年度与2023年度关联采购规模总体持平，2024年度关联采购规模有小幅度下降；公司以销定产，关联方采购主要是受到产品销售市场预估等因素的影响。各年度前十大关联方采购具体情况如下：

①2025年度

单位：万元

| 单位名称 | 2025年度采购金额 | 采购主要内容 | 信用政策 | 2025年12月31日应付账款余额 | 期后结转情况 |
|---|---|---|---|---|---|
| 关联方二十 | 1,420.84 | 技术服务采购 | 账期30天 | 126.00 | 126.00 |
| 关联方五 | 1,206.36 | 加工、材料采购 | 账期90天 | 415.07 | - |
| 关联方三十六 | 1,093.33 | 加工、材料采购等 | 账期90天 | 2,608.56 | 1022.13 |
| 关联方三十八 | 1,038.40 | 加工采购 | 账期30天 | 746.71 | 228.20 |
| 关联方三十七 | 936.33 | 材料采购 | 账期90天 | 967.45 | - |
| 关联方三十九 | 810.20 | 晶圆加工 | 账期30天 | 155.66 | 155.66 |
| 关联方三十三 | 323.26 | 材料采购 | 账期90天 | 620.47 | 110.1 |
| 关联方三十五 | 297.83 | 加工、材料采购 | 账期30天 | 359.02 | 210.44 |
| 关联方四 | 157.08 | 材料采购 | 账期90天 | 95.38 | 36.36 |
| 合肥圣达电子科技实业有限公司 | 144.01 | 材料采购 | 账期90天 | 52.56 | 18.18 |
| 小计 | 7,427.65 | | | 6,146.88 | |
| 关联方采购/应付账款总额 | 7,739.72 | | | 6,810.41 | |
| 占比 | 95.97% | | | 90.26% | |

②2024年度

单位：万元

| 单位名称 | 2024年度采购金额 | 采购主要内容 | 信用政策 | 2024年12月31日应付账款余额 | 期后结转情况 |
|---|---|---|---|---|---|
| 关联方三十七 | 989.95 | 材料采购 | 账期90天 | 381.41 | 381.41 |
| 关联方三十六 | 975.71 | 加工、材料采购等 | 账期90天 | 3,579.54 | 3,369.88 |
| 关联方二十 | 850.00 | 技术服务采购 | 账期30天 | 0.00 | 0.00 |
| 关联方三十九 | 811.36 | 晶圆加工 | 账期30天 | 123.19 | 123.19 |
| 关联方三十三 | 470.31 | 加工、材料采购等 | 账期90天 | 681.41 | 553.28 |
| 关联方三十五 | 454.02 | 加工、材料采购等 | 账期30天 | 430.63 | 430.63 |
| 关联方三十八 | 340.96 | 加工采购 | 账期30天 | 350.57 | 350.57 |
| 中国远东国际招标有限公司 | 154.25 | 资产采购 | 账期30天 | 0.00 | 0.00 |
| 关联方九 | 128.39 | 材料采购 | 账期60天 | 65.43 | 65.43 |
| 浙江意博高科技术有限公司 | 91.90 | 材料采购 | 账期60天 | 369.00 | 157.85 |
| 小计 | 5,266.86 | | | 5,981.18 | |
| 关联方采购/应付账款总额 | 5,676.11 | | | 6,309.20 | |
| 占比 | 92.79% | | | 94.80% | |

③2023年度

单位：万元

| 单位名称 | 2023年度采购金额 | 采购主要内容 | 信用政策 | 2023年12月31日应付账款余额 | 期后结转情况 |
|---|---|---|---|---|---|
| 关联方三十六 | 2,324.03 | 加工、材料采购等 | 账期90天 | 2,695.75 | 2,695.75 |
| 关联方二十 | 1,133.82 | 技术服务采购 | 账期30天 | 0.00 | 0.00 |
| 浙江意博高科技术有限公司 | 743.48 | 材料采购 | 账期60天 | 717.77 | 640.27 |
| 关联方三十三 | 720.13 | 加工、材料采购等 | 账期90天 | 436.74 | 436.74 |
| 关联方三十七 | 588.29 | 材料采购 | 账期90天 | 1,964.34 | 1,964.34 |
| 关联方五 | 551.87 | 材料采购 | 账期90天 | 1,388.12 | 1,388.12 |
| 关联方三十九 | 463.36 | 晶圆加工 | 账期30天 | 45.68 | 45.68 |
| 关联方三十五 | 460.32 | 加工、材料采购 | 账期30天 | 91.37 | 91.37 |
| 关联方三十八 | 431.28 | 加工采购 | 账期30天 | 297.40 | 297.40 |
| 合肥圣达电子科技实业有限公司 | 90.32 | 材料采购 | 账期90天 | 69.02 | 69.02 |
| 小计 | 7,506.91 | | | 7,706.20 | |
| 关联方采购/应付账款总额 | 7,799.27 | | | 7,839.81 | |
| 占比 | 96.25% | | | 98.30% | |

2）关联方销售情况

公司2023年至2025年关联方销售金额分别是32,790.23万元、26,547.35万元和48,886.65万元；2024年度关联销售大幅度下降主要系中电科新防务技术有限公司高精度GNSS大坝监测产品在2023年完成交付，2024年因项目方招标政策变化，电科新防务中标数量不及预期，导致公司该类产品销售大幅度下降；2025年度关联销售较2024年度有所上涨主要系公司前期在安全电子领域策划的平台项目在2025年陆续实现批量销售所致。各年度前十大关联方销售具体情况如下：

①2025年度

单位：万元

| 客户名称 | 2025年度销售金额 | 销售主要内容 | 信用政策 | 2025年12月31日应收账款余额 | 期后回款金额 |
|---|---|---|---|---|---|
| 关联方十六 | 12,115.57 | 安全电子 | 账期360天 | 19,101.64 | 100.94 |
| 关联方三十 | 10,659.61 | 消费类电子（蜂窝与短距通信） | 账期180天 | 5,479.22 | 1388.80 |
| 关联方三十六 | 2,428.01 | 安全电子 | 账期360天 | 4,382.24 | 1,193.23 |
| 关联方十八 | 2,065.63 | 安全电子 | 账期360天 | 1,852.58 | |
| 关联方四十四 | 1,059.59 | 安全电子 | 账期360天 | 1,659.19 | 1.22 |
| 关联方十五 | 1,052.51 | 安全电子 | 账期270天 | 991.86 | |
| 关联方十七 | 783.30 | 安全电子 | 账期360天 | 1,434.21 | 20.46 |
| 关联方三十七 | 366.03 | 安全电子 | 账期360天 | 68.27 | |
| 关联方三十三 | 299.65 | 安全电子 | 账期60天 | 104.92 | 173.62 |
| 关联方四 | 296.02 | 安全电子 | 账期360天 | 325.29 | |
| 小计 | 31,125.90 | | | 35,399.43 | 2,878.27 |
| 关联方销售总额 | 32,790.23 | | | | |
| 占比 | 94.92% | | | | |

②2024年度

单位：万元

| 客户名称 | 2024年度销售金额 | 销售主要内容 | 信用政策 | 2024年12月31日应收账款余额 | 期后回款金额 |
|---|---|---|---|---|---|
| 关联方三十 | 10,231.78 | 消费类电子（卫星通信与导航） | 账期180天 | 5,506.10 | 5,506.10 |
| 关联方十六 | 6,475.38 | 安全电子 | 账期360天 | 12,988.49 | 7,678.38 |
| 关联方三十六 | 3,661.20 | 安全电子 | 账期360天 | 6,796.88 | 6,385.61 |
| 中电科新防务技术有限公司 | 1,324.08 | 消费类电子（卫星通信与导航） | 账期180天 | 5,504.11 | 1,914.11 |
| 关联方十七 | 1,065.10 | 安全电子 | 账期360天 | 558.67 | 27.26 |
| 关联方十八 | 968.11 | 安全电子 | 账期360天 | 1,087.59 | 1,569.18 |
| 关联方十一 | 558.37 | 安全电子 | 账期360天 | 973.58 | 392.40 |
| 关联方十五 | 518.34 | 