证券代码:688375 证券简称:国博电子 公告编号:2026-016

南京国博电子股份有限公司关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示:

● 业绩下滑风险:2025年,公司实现营业收入23.86亿元,同比减少7.92%;归母净利润5.08亿元,同比增加4.72%;毛利率42.09%,同比提高3.5个百分点;2026年第一季度,公司实现营业收入31,887.87万元,较2025年同期下降8.9%;实现归母净利润85.63万元,同比下降98.51%;毛利率33.62%,同比下降8.47个百分点。公司业绩下滑主要受军工电子行业周期调整影响,T/R组件收入同比下降,叠加销售产品结构变化及应收款项账龄结构变化所致。公司T/R组件产品下游客户以科研院所和整机单位为主,客户采购计划性强。若后续出现政策调整、订单节奏放缓、新产品偏离市场需求、主要客户采购战略发生重大变化等情况,公司经营业绩可能面临下滑或增速放缓的风险。公司将密切跟踪客户需求变化与项目进展,积极布局新产品研制,做好"十五五"规划周期项目批产准备。

● 应收账款回款风险:截至2025年12月31日,公司应收账款余额为28.62亿元,占营业收入的比重为119.97%。若未来宏观经济下行、国防预算调整或主要客户经营状况恶化等不利因素出现,部分应收账款可能面临逾期或无法全额回收的风险,进而对公司经营业绩和财务状况造成不利影响。为有效管控上述风险,公司按客户逐户建立应收账款台账,定期发函对账,确保账实相符;对重点客户采取电话沟通、当面协商、发送催款函等多种方式催收,并签署回款纪要予以确认;对于损害公司合法权益的情形,将依法通过司法途径主张权利,切实维护公司利益。

南京国博电子股份有限公司(以下简称"国博电子"或"公司")于近日收到上海证券交易所《关于南京国博电子股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0233号,以下简称《问询函》),公司董事会高度重视,会同立信会计师事务所(特殊普通合伙)和招商证券股份有限公司对《问询函》所列事项逐项认真核实,现就《问询函》的相关问题回复如下:

在本问询函的相关回复中,若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异,系四舍五入所致。如无特殊说明,本回复涉及币种为人民币。

因部分信息涉及商业秘密和商业敏感信息,根据相关法律法规、规范性文件,公司对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

1、关于经营业绩。

年报显示,公司2025年营业收入23.86亿元,同比减少7.92%;归母净利润5.08亿元,同比增加4.72%;毛利率42.09%,同比提高3.5个百分点。其中,2025年第四季度,公司实现营业收入8.17亿元,占全年营业收入的34.24%;实现归母净利润2.60亿元,占全年净利润的51.18%;毛利率49.71%,同比提高5.97个百分点。2026年一季度,公司实现营业收入3.19亿元,同比下降8.90%;实现归母净利润85.63万元,同比下降98.51%;毛利率33.62%,同比下降8.47个百分点。

请公司:(1)结合军工电子行业周期、市场竞争格局、产品结构变化、销售价格及成本管控措施,说明2025年营业收入下降但毛利率上升、净利润增加的原因,量化分析各因素对毛利率和净利润的影响程度,并说明与同行业可比公司是否存在明显差异;

(2)说明2025年第四季度收入占比较高、2026年一季度业绩下滑幅度较大的具体原因及合理性;结合主要客户构成、军品审价情况、公司收入确认政策以及年末资产负债表日前后收入截止性的相关情况,说明是否存在第四季度提前确认收入的情况;

(3)结合行业需求变化、订单交付节奏、产品结构变化、季节性因素等,说明公司第四季度实现大额利润、2026年一季度业绩大幅下滑的原因,各季度毛利率大幅波动的原因及合理性;

(4)结合下游客户采购计划、在手订单、减值损失等,分析影响公司经营业绩稳定性的因素并充分提示风险。

一、公司说明

(一)结合军工电子行业周期、市场竞争格局、产品结构变化、销售价格及成本管控措施,说明2025年营业收入下降但毛利率上升、净利润增加的原因,量化分析各因素对毛利率和净利润的影响程度,并说明与同行业可比公司是否存在明显差异

1、军工电子行业周期与市场竞争格局

军工电子产业链可概括为上游元件和器件、中游组件和微系统以及下游整机。上游元件和器件是整个军工电子产业的基础,中游组件和微系统是下游军工电子整机的重要子系统,涵盖微波组件、计算机组件、通信组件等,下游整机领域包括电子信息装备和武器平台上的电子信息系统。军工电子为国防科技工业其他产业集群如航空、航天、兵器、核工业和船舶等提供信息化建设的技术支持和产品配套。

军工电子行业的周期性是每五年的规划周期与装备型号的生命周期双驱动的结果,每五年的国防科技工业发展规划期间,在规划明确后自整机单位向组件、元器件等配套供应商逐级释放,各级单位在生产后自元器件、组件向整机单位逐级交付;装备型号生命周期是产业成长周期,涵盖了装备型号从工程研制到量产列装,直至最终退役的完整生命周期。

"十四五"规划期间,我国聚焦国防科技自主创新与原始创新,武器装备建设实现跨越式发展,国之重器加速列装部队,国产现役主战装备成体系亮相,已基本覆盖了指挥控制、侦察预警、防空反导、火力打击、综合保障等各类型力量,装备体系化、信息化水平显著提升。《中华人民共和国国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要》明确指出,如期实现建军一百年奋斗目标,加快先进战斗力建设,推进新域新质作战力量规模化、实战化、体系化发展,加快无人智能作战力量及反制能力建设,加强传统作战力量升级改造;加紧国防科技创新和先进技术转化,加快先进武器装备发展。

从装备周期来看,我国国防和军队建设将坚持走高质量、高效益、低成本、可持续发展之路,由"量"的增长转向"质"的提升,智能化、无人化、体系化已成为核心竞争维度,集成化、低成本、高质量成为射频微系统技术和产品的发展方向。

从规划周期来看,位于产业链中游的组件单位通常在规划的前中期获取订单并集中生产交付,2025年作为"十四五"规划收官之年,主要是位于产业链下游的整机单位消化存量批产订单并交付产品。2026年作为"十五五"规划起步之年,需要在规划制定、项目立项完成后,由整机单位分解项目并将订单逐级向上游传导至组件等配套供应商,导致现阶段新订单节奏阶段性放缓。

市场竞争格局方面,有源相控阵T/R组件产品作为决定有源相控阵雷达性能的关键部件,下游客户主要是各科研院所和整机单位。现阶段国内T/R组件市场主要采用整机单位内部配套和对外采购两种供应模式。部分整机单位自建了T/R组件生产研制平台,实现了T/R组件的内部配套,用以满足科研和内部定制化生产的需求。此外,部分整机单位聚焦于整机的实现,基于专业化分工的角度考虑,采用外购专业化公司T/R组件产品的方式,这种方式有利于实现规模效应,有效提升T/R组件行业技术、工艺水平。

国博电子贯彻创新驱动发展战略,按照"探索一代、预研一代、研制一代、生产一代"的原则,成功研制了数百款有源相控阵T/R组件,多个有源相控阵T/R组件定型批产,主要应用于精确制导、雷达探测、低轨卫星和商业航天等各领域,长期为陆、海、空、天等各型装备配套了大量关键产品。公司市场占有率保持国内领先地位,除部分整机单位内部配套外,是国内面向各整机单位销量最大的有源相控阵T/R组件平台。

综上,军工电子行业受"五年规划"与装备型号生命周期双轮驱动,2025年处于规划转期阶段,订单释放虽存在阶段性滞后,但行业正由"量"的增长向智能化、体系化等"质"的提升转型,整体需求未放缓;市场竞争格局呈现整机单位内部配套与外部专业化采购并存态势,公司作为国内领先的T/R组件平台,除部分内部配套外,面向各整机单位销量居国内前列,竞争优势显著。

2、受T/R组件和射频模块交付产品结构影响,2025年度营业收入下降但毛利率上升、净利润增加

公司主要从事有源相控阵T/R组件和射频集成电路相关产品的研发、生产和销售,2024年度、2025年度公司区分收入类别和产品类别的营业收入、营业成本及毛利率列示如下:

单位:万元

收入类别	产品类别	2025年度				2024年度				变动	
		收入	成本	毛利率	收入占比	收入	成本	毛利率	收入占比	收入金额变动比例	收入占比变动
主营业务收入	T/R组件和射频模块	210,820.88	120,881.26	42.66%	88.36%	233,159.07	142,001.96	39.10%	89.99%	-9.58%	降低1.63个百分点
	射频芯片	18,717.36	13,072.17	30.16%	7.84%	17,040.67	12,700.14	25.47%	6.57%	9.84%	增长1.27个百分点
	其他芯片	6,315.04	2,072.45	67.18%	2.65%	5,593.68	1,610.25	71.21%	2.16%	12.90%	增长0.49个百分点
其他业务收入	其他	2,746.67	2,150.23	21.71%	1.15%	3,315.25	2,798.67	15.58%	1.28%	-17.15%	降低0.13个百分点
合计		238,599.95	138,176.12	42.09%	100.00%	259,108.67	159,111.02	38.59%	100.00%	-7.92%	/

(1)产品结构整体稳定,2025年营业收入下降主要系T/R组件同比减少

2024年度和2025年度公司T/R组件和射频模块的收入占公司营业收入的比例分别为89.99%和88.36%,产品结构整体稳定。2025年度,T/R组件和射频模块收入减少22,338.19万元,同比下降9.58%,其中T/R组件收入同比减少是2025年营业收入减少的主要原因。

(2)T/R组件产品高度定制化,销售价格差异显著

公司主要产品包括有源相控阵T/R组件、射频模块、射频放大类芯片、射频控制类芯片和其他芯片。其中,T/R组件产品具有高度定制化的特点,由于频段和应用场景的不同,导致产品技术标准、加工工艺、原辅料配置差异化显著,不同产品销售价格分化明显。

公司根据订单约定安排产品生产、交付,不同期间交付不同的产品,将对公司的收入和毛利率产生影响。2025年,为完成"十四五"冲刺任务,部分客户上半年下达了紧急协调订单,该批订单集中在第四季度交付,上述订单为原有批产订单的延续,产品价格下降幅度较小。上述订单的交付对公司2025年第四季度的收入和毛利率产生积极影响。

(3)积极推动成本管控措施,有效降低T/R组件和射频模块单位成本

2025年公司通过采取严格管控采购成本、优化设计方案、优化工艺技术与提升自动化水平等降本措施,有效降低产品的单位成本:

原材料采购方面,一是公司提高T/R组件用自研芯片的使用率,公司T/R组件产品目前已大部分使用自研芯片,外购芯片使用率逐步降低,自研芯片使用的晶圆占T/R组件直接材料的比例自2023年度的17.76%上涨至2025年度的27.53%。二是充分利用比选/竞争性谈判方式开展原材料采购工作,坚持源头采购,保障采购价格处于市场合理水平。三是持续优化供应链管理,优先选择行业领先、质量体系健全、合作意向强、批产质量稳定、能够持续稳定供货的国内生产厂家。

工艺生产成本管控方面,一是通过推进设计规范化及元器件统型升级,提高共性产品比例,提升产品生产的标准化程度。二是从自动化水平与设备稳定性提升、生产管理优化等方面入手,完成多个重点项目全工序自动化覆盖率提升策划及方案落地,有效降低人工装配成本、提升生产效率,减少部分物料投入,提高了生产效率和产出量。

公司通过以上措施,有效提升了公司的成本管控水平,降低了T/R组件和射频模块主要产品的单位成本,对公司毛利率提升形成积极正向的影响。

综上所述,受到军工电子行业周期调整影响,有源相控阵T/R组件领域的订单节奏延后,导致公司2025年年度营业收入下降;公司通过严格管控采购成本、优化设计方案、优化工艺技术与提升自动化等降本措施,实现毛利率上升、净利润增加。

3、量化分析各因素对毛利率的影响程度

(1)T/R组件和射频模块

结合军工电子行业周期、市场竞争格局、成本结构变化、销售价格及成本管控措施等因素来看,公司T/R组件和射频模块具有高度定制化特征,2025年度T/R组件和射频模块产品结构较2024年出现一定变化,叠加自研芯片使用率上升、采购议价、生产管理优化等措施,共同推动产品毛利率上行。从细分数据来看,公司通过自研芯片使用、供应商比价和批量采购等方式,有效压降直接材料采购成本,通过提升生产自动化水平降低直接人工及制造费用,直接材料、直接人工、制造费用分别同比下降42.94%、50.55%、41.64%,T/R组件和射频模块2025年毛利率由39.10%提升至42.66%,毛利率提升3.57个百分点。各影响因素具体拆解如下:

T/R组件和射频模块		2025年度		2024年度
		金额/值	变动率/变动值	金额/值
毛利率		42.66%	提高3.57个百分点	39.10%
价格变动因素	单位售价(元)	183.91	-40.05%	306.76
成本因素	单位成本(元)	105.45	-43.56%	186.83
	其中主要成本构成:直接材料(元)	72.88	-42.94%	127.73
	直接人工(元)	10.72	-50.55%	21.68
	制造费用(元)	21.81	-41.64%	37.37
单位售价对毛利率的影响			-40.69%	/
单位成本对毛利率的影响			44.25%	/
其中主要成本构成:单位直接材料对毛利率的影响			29.82%	/
单位直接人工对毛利率的影响			5.96%	/
单位制造费用对毛利率的影响			8.46%	/

注1:单价变化对毛利率的影响=(当期单价-上期单位成本)/当期单价-上期毛利率;单位成本变化对毛利率的影响=当期毛利率-(当期单价-上期单位成本)/当期单价,下同。

注2:单位成本分析仅分析主要成本构成,下同。

(2)射频芯片

公司的射频芯片采用Fabless模式,公司负责射频芯片的设计和质量把控,芯片的生产、封装、测试工作一般委托第三方厂商或机构完成。2025年由于公司射频芯片产品结构发生变化,硅基氮化镓功放芯片等产品出货量上升。从细分数据来看,2025年公司射频芯片产品平均单位售价上涨28.69%,单位成本上涨20.59%,其中直接材料增幅明显。2025年,射频芯片的单位售价上涨的幅度超过单位成本上涨的幅度,实现射频芯片2025年毛利率由25.47%提升至30.16%,上涨4.69个百分点。本期各影响因素具体拆解如下:

射频芯片		2025年度		2024年度
		金额/值	变动率/变动值	金额/值
毛利率		30.16%	提高4.69个百分点	25.47%
价格变动因素	单位售价(元)	0.86	28.69%	0.67
成本因素	单位成本(元)	0.60	20.59%	0.50
	其中主要成本构成:直接材料(元)	0.47	22.26%	0.38
单位售价对毛利率的影响			16.62%	/
单位成本对毛利率的影响			-11.93%	/
其中主要成本构成:单位直接材料对毛利率的影响			-9.96%	/

4、量化分析各因素对净利润的影响程度

公司2025年相较2024年利润表主要变动科目情况如下:

单位:万元

项目	2025年度	2024年度	变动金额	变动率
一、营业总收入	238,599.95	259,108.67	-20,508.72	-7.92%
其中:营业收入	238,599.95	259,108.67	-20,508.72	-7.92%
二、营业总成本	185,003.90	205,361.49	-20,357.59	-9.91%
其中:营业成本	138,176.12	159,111.02	-20,934.90	-13.16%
税金及附加	2,141.10	1,938.68	202.42	10.44%
销售费用	1,451.04	966.23	484.81	50.18%
管理费用	14,445.00	12,929.78	1,515.22	11.72%
研发费用	30,277.49	32,691.84	-2,414.35	-7.39%
财务费用	-1,486.85	-2,276.05	789.20	不适用
其中:利息费用	369.23	516.10	-146.87	-28.46%
利息收入	1,860.60	2,794.10	-933.50	-33.41%
加:其他收益	5,272.91	6,345.38	-1,072.47	-16.90%
投资收益	-57.68	210.62	-268.30	-127.39%
公允价值变动收益	99.78	46.44	53.34	114.86%
信用减值损失	-3,120.25	-2,595.63	-524.62	不适用
资产减值损失	-1,679.00	-6,363.56	4,684.56	不适用
资产处置收益	0.02	23.50	-23.48	-99.91%
三、营业利润	54,111.83	51,413.92	2,697.91	5.25%
加:营业外收入	-	3.67	-3.67	-100.00%
减:营业外支出	38.07	0.73	37.34	5115.07%
四、利润总额	54,073.76	51,416.86	2,656.90	5.17%
减:所得税费用	3,321.13	2,951.97	369.16	12.51%
五、净利润	50,752.63	48,464.90	2,287.73	4.72%

由上表可见,公司2025年净利润增加主要系收入下降的同时,公司毛利率上升,并且2025年公司两年以上存货增速变缓,计提的资产减值损失较2024年减少所致。

(1)营业收入下降

2025年公司实现营业收入238,599.95万元,同比下降7.92%,营业收入下降的具体原因请详见问题"一、关于经营业绩。"之"(1)结合军工电子行业周期、市场竞争格局、产品结构变化、销售价格及成本管控措施,说明2025年营业收入下降但毛利率上升、净利润增加的原因"相关回复。

(2)毛利率上升

2025年公司营业收入下降7.92%的同时营业成本同比下降13.16%,毛利率有所上升,2025年主营业务毛利率42.33%,较2024年增长3.43个百分点,毛利率上升的具体原因详见问题"一、关于经营业绩。"之"(1)结合军工电子行业周期、市场竞争格局、产品结构变化、销售价格及成本管控措施,说明2025年营业收入下降但毛利率上升、净利润增加的原因"相关回复。

(3)资产减值损失减少

2025年公司资产减值损失1,679.00万元,较上年同期减少4,684.56万元,主要系两年以上存货增速放缓,新增计提的存货跌价准备较上年同期减少所致。

5、受产品和具体应用领域差异等因素影响,公司收入、毛利率及净利润的变动趋势与同行业可比公司存在一定差异

国博电子收入主要来源于T/R组件和射频模块、射频芯片,T/R组件和射频模块领域收入主要来自于T/R组件,可比公司主要为雷电微力、天箭科技,射频芯片领域可比公司主要为卓胜微、唯捷创芯、思瑞浦。公司与同行业可比公司收入变动、毛利率变动和净利润变动情况统计如下:

单位:万元

项目	公司名称	收入变动情况			净利润变动情况			毛利率变动情况		
		2025年度	2024年度	变动比例	2025年度	2024年度	变动比例	2025年度	2024年度	变动比例
T/R组件业务可比公司	雷电微力	74,049.63	117,974.50	-37.23%	16,434.35	34,267.50	-52.04%	36.12%	41.62%	下降5.50个百分点
	天箭科技	8,880.46 [注1]	13,654.64	-34.96%	-22,573.26 [注2]	1,603.67	-1507.60%	37.59%	51.28%	下降13.69个百分点
	平均值	41,465.05	65,814.57	-37.00%	-3,069.46	17,935.59	-117.11%	36.86%	46.45%	下降9.59个百分点
射频模块及芯片业务可比公司	卓胜微	372,609.46	448,693.18	-16.96%	-29,289.51	40,264.55	-172.74%	25.67%	39.49%	下降13.82个百分点
	唯捷创芯	232,096.23	210,304.02	10.36%	4,363.23	-2,372.51	不适用	25.30%	23.75%	上升1.55个百分点
	思瑞浦	214,209.13	121,953.82	75.65%	17,299.18	-19,721.69	不适用	46.64%	48.19%	下降1.55个百分点
	平均值	272,971.61	260,317.01	4.86%	-2,542.37	6,056.78	-141.98%	32.54%	37.14%	下降4.60个百分点
国博电子		238,599.95	259,108.67	-7.92%	50,752.63	48,464.90	4.72%	42.09%	38.59%	上升3.50个百分点
其中:T/R组件和射频模块		210,820.88	233,159.07	-9.58%				42.66%	39.10%	上升3.56个百分点
射频芯片		18,717.36	17,040.67	9.84%				30.16%	25.47%	上升4.69个百分点

注1:根据天箭科技2025年年度报告,天箭科技2025年度营业收入为-17,142.20万元,因军品审价审减导致收入为负数。上表系还原后的收入及毛利率。

注2:天箭科技2025年度净利润系2025年年度报告数据,未作还原。

(1)T/R组件和射频模块领域

公司与雷电微力、天箭科技的具体产品存在差异,雷电微力主要产品包括阵列天线,天箭科技主要产品为固态发射机。受2025年度军工电子行业周期性调整影响,2025年国博电子和同行业可比公司的营业收入均同比减少,变化方向一致。

毛利率方面,同行业可比公司主要产品的毛利率均同比下降;国博电子毛利率上升,变动趋势不一致主要系公司产品结构和应用领域更加广泛,且2025年度公司在优化供应链管理、降低原材料采购成本和提高生产工艺等方面取得成效所致。

净利润方面,雷电微力因客户需求变化调整按库龄计提的存货跌价准备增加,天箭科技因军品价格审核对以前年度销售合同进行了调整,调减当期营业收入2.60亿元;公司营业收入下降但净利润增加,主要系公司毛利率上升,并且2025年计提的资产减值损失较2024年减少所致。

(2)射频芯片领域

公司与卓胜微、唯捷创芯和思瑞浦的具体产品和具体细分领域存在差异。卓胜微主要产品为射频芯片,主要应用于移动通信终端、汽车电子等领域;唯捷创芯主要产品为射频前端芯片,主要应用于移动通信终端、消费电子、车载通信系统等领域;思瑞浦主要产品为信号链模拟芯片和电源管理模拟芯片,主要应用于工业、新能源和汽车、通信、消费电子和医疗健康等领域;国博电子主要产品为射频芯片,主要应用于移动通信基站,并积极拓展移动通信终端和卫星互联网等领域。2025年受5G-A、工业控制、汽车电子等市场需求影响,国博电子与唯捷创芯、思瑞浦的营业收入均同比增加,卓胜微由于下游客户库存结构优化调整等因素对出货节奏和收入形成一定影响。

毛利率方面,卓胜微处于Fab-Lite模式转型过程中,因持续的能力建设投入导致固定成本增加、毛利率下降;国博电子与唯捷创芯、思瑞浦依然采取Fabless的经营模式,由于具体产品应用领域不同,造成毛利率变动趋势不同。

净利润方面,唯捷创芯、思瑞浦当期实现扭亏为盈,其中,唯捷创芯随着车规级产品与Wi-Fi模组等高附加值新品收入占比的大幅提升,叠加供应链成本管控能力的持续增强,整体毛利率上升,实现了净利润的增长;思瑞浦主要得益于公司业务在汽车、AI服务器、光模块、新能源等市场的持续拓展,业务规模的显著扩大直接带动了净利润的增长。卓胜微处于Fab-Lite模式转型过程中,净利润同比下降。总体而言,由于公司与同行业可比公司在具体产品应用领域和经营策略的不同,造成净利润的变动趋势不同。

综上,受产品和具体应用领域、经营策略等因素影响,公司收入、毛利率及净利润的变动趋势与同行业可比公司存在一定差异。

(二)说明2025年第四季度收入占比较高、2026年一季度业绩下滑幅度较大的具体原因及合理性;结合主要客户构成、军品审价情况、公司收入确认政策以及年末资产负债表日前后收入截止性的相关情况,说明是否存在第四季度提前确认收入的情况

1、军工电子行业营业收入存在明显季节性特征,2026年一季度收入同比变动较小、净利润下降幅度较大

(1)军工电子行业的季节性特征

公司T/R组件产品的主要客户为各科研院所和整机单位,通常在四季度完成相关产品验收工作,因此军工电子行业的营业收入呈现一季度收入低、四季度收入高的季节性波动特征。对比申万"军工电子III"近两年的分季度收入占比情况,与公司不存在明显差异,具体如下表所示:

项目	年份	一季度	二季度	三季度	四季度
军工电子III	2025年	17.20%	25.03%	24.93%	32.84%
	2024年	21.11%	25.90%	21.26%	31.74%
国博电子	2025年	14.67%	30.20%	20.87%	34.26%
	2024年	26.75%	23.52%	19.72%	30.01%

从近两年的分季度收入结构来看,公司一季度营收占比偏低、四季度营收占比偏高,该收入分布情况与军工电子行业特征相符。

(2)2026年一季度收入同比变动较小

2026年一季度,公司实现营业收入31,887.87万元,同比减少3,113.77万元,下降8.90%,整体波动幅度较小。

公司2026年一季度收入同比下降,主要是受行业周期调整影响,2026年作为"十五五"规划开局之年,公司业务处于产业链中游,订单由整机单位逐级向上游传导。现阶段相关规划尚未完全落地,下游订单释放节奏有所延后,进而导致2026年一季度收入有所减少。

(3)2026年一季度净利润受多因素影响下降较大

2026年一季度公司实现净利润85.63万元,较上年同期减少5,667.51万元,同比下降98.51%,主要系:(1)营业收入下降,以及销售产品结构变化(毛利率相对较低的产品收入占比提升)的双重因素叠加影响,导致公司毛利额同比减少4,331.48万元;(2)应收款项账龄结构变化,导致公司本期计提的信用减值损失同比增加2,412.95万元。

综上所述,公司2025年第四季度收入占比较高,2026年一季度收入有所下降,符合军工电子的行业特点;2026年一季度净利润同比下降较大,受营业收入下降与长账龄应收账款增加导致的信用减值损失上升双重因素叠加影响,该业绩变动具有合理性。

2、公司主要客户构成保持稳定,当期未发生军品审价事项。公司收入确认政策未发生变更,保持了一贯性;各项收入确认均严格依据客户验收等外部证据,不存在第四季度提前确认收入的情形

(1)公司主要客户构成稳定

公司的主营业务聚焦于有源相控阵T/R组件与射频集成电路两大领域,其中T/R组件主要应用于有源相控阵雷达;射频集成电路则包括射频模块及射频芯片,主要用于移动通信、通信感知、卫星通信等系统设备和手机、无人机、物联网等终端产品。公司依托化合物半导体核心技术体系,合理布局一代(Si)、二代(GaAs)、三代(GaN)半导体射频IC和模块的技术研究和产品开发,积极拓展低轨卫星、商业航天、通信感知和6G移动通信等新兴市场。

2026年一季度前五大客户收入情况如下:

单位:万元

客户名称	客户性质	2026年一季度收入	2025年四季度收入
B公司	民营企业	15,394.74	12,386.76
E集团	央国企及事业单位	4,985.74	15,789.63
M集团	央国企及事业单位	4,359.85	27,137.81
D集团	央国企及事业单位	3,235.65	10,296.74
中国电科	央国企及事业单位	625.72	3,012.75
小计		28,601.71	68,623.69
季度营业收入		31,887.87	81,748.83
占季度营业收入的比例		89.69%	83.94%

2026年第一季度的主要客户与2025年第四季度重合度较高。其中B公司、E集团、M集团、D集团等四家单位均在2025年第四季度和2026年第一季度前五大客户之列,为公司长期稳定合作方。受行业周期性调整、下游项目分批交付及阶段性采购需求波动影响,客户排名结构发生小幅变动,A集团为公司2025年第四季度前五大客户,2026年第一季度为公司第六大客户;中国电科2025年第四季度为第六大客户,2026年一季度对应项目集中落地、订单交付增加,本期为第五大客户。

(2)军品审价情况

2023年至2026年一季度公司不存在军品审价调减收入的情况。

(3)公司收入确认政策

公司产品收入区分T/R组件业务和非T/R组件业务。T/R组件业务,对于尚未审价的产品,以客户确认收到货物并验收作为收入确认的时点,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,在实际交付并取得验收文件时按合同价格确认收入;非T/R组件业务,以客户确认收到货物并签收作为收入确认的时点。公司收入确认政策未发生变更,具有一贯性。

(4)年末资产负债表日前后收入截止性的相关情况

公司严格执行收入确认政策,区分业务类别,以验收单/签收单作为确认收入的关键单据,每笔收入均取得关键单据,依据验收单/签收单落款日期,严格区分收入确认期间。

持续督导机构及年度审计机构针对资产负债表日前后确认的营业收入选取样本,核对检查销售合同、出库单、客户验收/签收单、期后回款等支持性文件,以评价营业收入是否在恰当的期间确认;获取了公司报告期内的销售收入明细账,对资产负债表日前后1个月的收入确认凭证执行了截止性测试。经核对客户验收/签收单据日期与对应的收入确认期间,未发现营业收入跨期确认的情形。

综上,公司2025年度和2026年度一季度客户构成保持稳定,不存在军品审价审减收入的情况,收入确认政策保持一贯性,严格区分收入确认期间,不存在提前或延后确认收入的情形。

(三)结合行业需求变化、订单交付节奏、产品结构变化、季节性因素等,说明公司第四季度实现大额利润、2026年一季度业绩大幅下滑的原因,各季度毛利率大幅波动的原因及合理性

1、受行业周期、订单交付节奏及计提坏账准备等多重因素影响,2026年一季度净利润大幅下滑

(1)公司所处的行业需求变化和订单交付节奏

T/R组件领域,2026年为"十五五"规划的开局之年,目前仍然处于规划的启动阶段,订单释放节奏存在一定滞后。订单交付节奏主要受季节性因素影响,主要客户通常于年初拟定采购计划,年中由各供应商安排生产,在年底集中交付、验收,导致公司历年收入均呈现四季度收入高、一季度收入低的季节性特点,两个季度的收入不具有可比性。公司历年分季度收入统计和军工行业上市公司分季度收入统计情况具体见一、经营业绩(二)1回复。

射频集成电路领域,5G/6G、卫星互联网、低空经济等新型基础设施发展迅速,为满足多样化的通信需求,高效率、智能化和多样化已成为通信技术发展的核心驱动力之一,射频集成电路正从单一通信功能向"通信-感知-计算"融合方向升级,行业需求持续增加。订单交付节奏受季节性因素影响较小,新产品发布节奏稳定,各季节的射频芯片采购、生产、供货节奏更加稳定。

(2)2026年度第一季度产品结构呈现一定变化,收入同比略有下降

2026年第一季度公司产品分结构同比变动情况如下:

单位:万元

收入	产品	2026年一季度				2025年一季度			
		收入	成本	毛利率(%)	收入占比(%)	收入	成本	毛利率(%)	收入占比(%)
主营业务收入	T/R组件和射频模块	25,024.27	16,585.52	33.72	78.48	29,619.46	16,660.14	43.75	84.62
	射频芯片	5,188.72	3,683.60	29.01	16.27	3,560.67	2,397.36	32.67	10.17
	其他芯片	1,030.53	397.78	61.40	3.23	1,131.21	383.70	66.08	3.23
其他业务收入	其他	644.35	498.81	22.59	2.02	690.30	506.80	26.58	1.97
合计		31,887.87	21,165.71	33.62	100.00	35,001.64	19,948.00	43.01	100.00

由上表可见,2026年第一季度公司营业收入31,887.87万元,较2025年同期下降8.9%。T/R组件和射频模块收入减少4,595.19万元,同比下降15.51%。其中,T/R组件收入同比下降44.57%,收入占比下降22.70个百分点;射频模块收入同比增加47.66%,收入占比上升16.55个百分点。

T/R组件和射频模块领域,2026年作为"十五五"规划开局之年,T/R组件受行业周期调整影响,下游批产订单释放节奏有所延后,T/R组件产品具有高度定制化的特点,2026年一季度交付的产品结构中,单价较低的品类占比较高,导致2026年一季度T/R组件和射频模块产品结构较2025年同期出现较大变化。从细分数据来看,2026年一季度公司T/R组件和射频模块产品单位售价上涨的幅度低于单位成本上涨的幅度,T/R组件和射频模块2026年一季度毛利率由43.75%下降至33.72%,下降10.03个百分点。本期各影响因素具体拆解如下:

T/R组件和射频模块		2026年一季度		2025年一季度
		金额/值	变动率/变动值	金额/值
毛利率		33.72%	下降10.03个百分点	43.75%
价格变动因素	单位售价(元)	222.72	108.91%	106.61
成本因素	单位成本(元)	147.61	146.16%	59.97
	其中主要成本构成:直接材料(元)	96.81	145.40%	39.45
	直接人工(元)	0.14	266.89%	0.04
	制造费用(元)	11.63	124.28%	5.18
单位售价对毛利率的影响			29.32%	/
单位成本对毛利率的影响			-39.35%	/
其中主要成本构成:单位直接材料对毛利率的影响			-25.75%	/
单位直接人工对毛利率的影响			-0.05%	/
单位制造费用对毛利率的影响			-2.89%	/

射频芯片领域,从细分数据来看,2026年一季度公司射频芯片产品平均单位售价下降12.10%,单位成本下降7.32%。单位售价下降的幅度超过单位成本下降的幅度,射频芯片2026年一季度毛利率由32.67%下降至29.01%,下降3.66个百分点。本期各影响因素具体拆解如下:

射频芯片		2026年一季度		2025年一季度
		金额/值	变动率/变动值	金额/值
毛利率		29.01%	下降3.66个百分点	32.67%
价格变动因素	单位售价(元)	0.82	-12.10%	0.93
成本因素	单位成本(元)	0.58	-7.32%	0.63
	其中主要成本构成:直接材料(元)	0.45	-6.45%	0.48
单位售价对毛利率的影响			-9.27%	/
单位成本对毛利率的影响			5.61%	/
其中主要成本构成:单位直接材料对毛利率的影响			3.80%	/

(3)受多因素影响,2026年一季度净利润有所下降

公司2026年一季度相较2025年一季度的利润表主要变动科目情况如下:

单位:万元

项目	2026年一季度	2025年一季度	变动金额	变动率
一、营业总收入	31,887.87	35,001.64	-3,113.77	-8.90%
其中:营业收入	31,887.87	35,001.64	-3,113.77	-8.90%
二、营业总成本	30,964.65	28,861.88	2,102.77	7.29%
其中:营业成本	21,165.71	19,948.00	1,217.71	6.10%
税金及附加	294.70	428.81	-134.11	-31.27%
销售费用	206.98	254.55	-47.57	-18.69%
管理费用	2,554.64	2,833.34	-278.70	-9.84%
研发费用	6,850.32	5,957.56	892.76	14.99%
财务费用	-107.70	-560.38	452.68	不适用
其中:利息费用	76.61	101.38	-24.77	-24.43%
利息收入	202.92	662.31	-459.39	-69.36%
加:其他收益	2,213.38	1,395.96	817.42	58.56%
投资收益	13.09	-128.37	141.46	-110.20%
公允价值变动收益	34.06	51.78	-17.72	-34.22%
信用减值损失	-3,962.41	-1,549.46	-2,412.95	不适用
资产减值损失	-222.63	-104.23	-118.40	不适用
资产处置收益		0.02	-0.02	-100.00%
三、营业利润	-1,001.29	5,805.46	-6,806.75	-117.25%
减:营业外支出	-	0.07	-0.07	-100.00%
四、利润总额	-1,001.29	5,805.39	-6,806.68	-117.25%
减:所得税费用	-1,086.92	52.25	-1,139.17	-2180.23%
五、净利润	85.63	5,753.14	-5,667.51	-98.51%

由上表可见,公司2026年一季度净利润下降主要系收入下降的同时,公司毛利率下降,并且公司应收款项账龄结构变化,计提坏账准备增加所致。

①营业收入下降

2026年一季度公司实现营业收入31,887.87万元,同比下降8.90%,营业收入下降的具体原因请详见本节相关回复。

②毛利率下降

2026年一季度公司营业收入毛利率33.62%,较2024年下降9.39个百分点,主要系产品结构变化导致,具体原因见本节"2、受产品结构变化,2026年一季度毛利率呈现一定波动"。

③计提坏账准备

2026年一季度公司信用减值损失-3,962.41万元,较上年同期增加2,412.95万元,主要系公司当期账龄在2年以上的应收款项金额增加所致,公司根据《企业会计准则22号—金融工具确认和计量》的相关规定和公司会计政策,对应收账款、应收商业承兑汇票和其他应收款计提坏账准备所致。2026年一季度与上年同期计提的信用减值损失对比情况如下:

单位:万元

账龄	2026年一季度末应收款项余额	2025年一季度末应收款项余额	应收款项余额变动	2026年一季度末坏账准备余额	2025年一季度末坏账准备余额	坏账准备变动	2026年一季度计提的信用减值损失	2025年一季度计提的信用减值损失	信用减值损失变动
1年以内	202,975.78	200,247.96	2,727.82	7,332.50	6,503.68	828.82	-106.35	-1,594.54	1,488.19
1-2年	134,405.06	127,229.03	7,176.03	13,825.62	12,831.46	994.16	184.60	2,628.30	-2,443.70
2-3年	19,091.69	6,817.07	12,274.62	4,063.77	1,816.12	2,247.65	2,620.80	364.54	2,256.26
3-4年	5,857.44	2,823.15	3,034.28	2,822.60	1,705.45	1,117.15	709.91	195.16	514.75
4-5年	797.58	304.65	492.93	638.06	304.65	333.41	553.44	-44.00	597.44
5年以上	89.67	161.91	-72.25	89.67	161.91	-72.25	-	-	-
合计	363,217.22	337,583.78	25,633.44	28,772.23	23,323.28	5,448.94	3,962.41	1,549.46	2,412.95

注:应收款项余额=应收账款余额+应收商业承兑汇票余额+其他应收款余额

2、受产品结构变化,2026年一季度毛利率呈现一定波动

公司2026年一季度毛利率为33.62%,较2025年第四季度毛利率49.71%,下降16.08个百分点,主要系产品结构变化所致。2026年一季度与2025年第四季度相比,公司T/R组件和射频模块收入占比下降10.07个百分点,其中,T/R组件收入占比下降32.51个百分点,射频模块收入占比上升22.43个百分点。产品结构变化,导致公司2026年一季度的综合毛利率较2025年第四季度有所下降,具体情况对比如下:

单位:万元

收入类别	类别	2026年一季度毛利率	2026年一季度收入占比	2025年第四季度毛利率	2025年第四季度收入占比	收入占比变动
主营业务收入	T/R组件和射频模块	33.72%	78.48%	51.33%	88.55%	下降10.07个百分点
	射频芯片	29.01%	16.27%	26.35%	7.79%	上升8.48个百分点
	其他芯片	61.40%	3.23%	70.58%	2.87%	上升0.36个百分点
其他业务收入	其他	22.59%	2.02%	22.56%	0.80%	上升1.22个百分点
合计		33.62%	100.00%	49.71%	100.00%	

(四)结合下游客户采购计划、在手订单、减值损失等,分析影响公司经营业绩稳定性的因素并充分提示风险

1、积极跟进下游客户需求,公司做好订单释放准备

(1)T/R组件领域

受行业周期影响,由于2026年尚处于"十五五"规划的起步阶段,订单节奏有所延缓。传统有源相控阵雷达领域,公司积极配合下游客户布局新产品研制工作,目前处于小批量订单阶段;公司积极跟进客户需求变化和项目进展,做好项目后续批产阶段的准备工作。低轨卫星领域,卫星互联网、低轨遥感卫星星座等产业政策支持力度加大,行业整体有望迎来较快发展;若相关项目顺利推进,低轨卫星通、导、遥载荷领域的微波产品需求存在增长空间。公司持续做好部分重点项目的批量供货保障,并积极跟进后续下一代产品开发;公司在星载T/R组件领域产品谱系全面,后续将积极把握行业发展机遇。截至2026年3月31日,公司在T/R组件领域的在手订单目前约9.46亿元。

(2)射频集成电路领域

移动通信市场5G基站建设平稳推进,整体市场从规模扩张转向提质增效,重心转向深度覆盖、室分/小站扩容、能效优化,公司与国内各主流移动通信设备制造商建立战略合作关系,做好产品批量化供货。公司积极拓展移动通信终端和通信感知、卫星互联等应用领域,开展了多款新产品开发,拓展了产品系列,已逐步形成批量供货。截至2026年3月31日,公司在射频集成电路领域的在手订单约2.5亿元。

2、公司已充分考虑存货余额较高的相关风险,减值准备计提充分,该等情形不会对公司的经营业绩稳定性产生重大不利影响

公司主要从事有源相控阵T/R组件和射频集成电路相关产品的研发、生产和销售,技术要求高、生产环节多、生产周期长,同时公司为能够及时满足客户需求,需备有一定的生产库存。当公司产品出现滞销、验收较慢或者大幅降价时,会导致公司存货积压并给公司带来较大资金压力,从而对公司经营业绩造成不利影响。

截至2026年3月31日,公司存货余额为68,904.07万元。公司已充分考虑相关减值风险,结合预计售价与库龄等因素合理测算可变现净值,共计提存货跌价准备12,975.83万元,计提比例达18.83%,减值准备计提充分、合理。

3、风险提示

公司已在2025年年度报告第三节/四、风险因素章节充分披露影响经营业绩的相关风险。具体如下:

(1)市场需求波动的风险

公司有源相控阵T/R组件产品的下游客户主要为各科研院所和整机单位,射频集成电路产品主要面向移动通信设备制造商,上述客户群体均受到宏观经济及终端市场需求变化的直接影响。在有源相控阵T/R组件领域,各科研院所和整机单位的采购计划性较强,若后续出现政策调整、订单节奏放缓、新产品偏离市场需求、主要客户采购战略发生较大变化等情况,则公司经营业绩将面临下降或增速放缓的风险。

(2)市场竞争加剧的风险

公司主要产品包括有源相控阵T/R组件和系列化射频集成电路产品,专用市场对产品的稳定性、安全性要求较高,因此行业进入壁垒较高,行业内竞争者数量较少,但随着国家产业政策的实施,未来更多社会资源进入该领域,市场竞争将更加充分。此外,市场格局变化也不容忽视,整机厂商基于专业化分工的角度考虑,通常聚焦于整机的实现,采用外购专业化公司T/R组件产品的模式。部分整机厂商自建了T/R组件生产研制平台,实现了T/R组件的内部配套。如果未来采取对外采购的整机单位变更为内部配套模式,则会对公司T/R组件业务的经营造成影响,进而影响公司整体经营业绩。

(3)产品未完成审价而影响经营业绩的风险

公司生产销售的T/R组件主要用于有源相控阵雷达,主要用户为各科研院所和整机单位等专用产品客户。根据我国相关管理制度和规则,该类产品的销售价格经过审价后最终确定。由于审价的周期较长,对于尚未完成审价的产品,公司与客户按照协商确定的约定价格签订暂定价合同并进行结算,公司在符合收入确认条件时按照暂定价确认收入,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。由于审价周期和最终审定价格均存在不确定性,受此影响,尚未审定价格的产品存在未来年度集中确认价差,存在导致公司未来收入、营业利润及毛利率水平大幅波动的风险。

(4)原材料价格及交付波动的风险

公司生产依赖于多种原材料,包括各种芯片、电子元件等,原材料成本是公司营业成本的主要构成部分。虽然公司经过多年的生产经营已经建立相对完善的供应商管理体系,但如果未来原材料价格出现大幅波动,则可能造成公司经营业绩出现相应波动。同时,公司的一些重要基础原材料如芯片等上游行业呈现集中度较高的市场格局,使公司在采购该等原材料时供应商集中度也相对较高。同时,由于国际政治及其他不可抗力等因素,原材料供应可能会出现限制供应、延迟交货或提高价格的情况。如果出现不能及时获得足够的原材料供应或者需高于正常价格获取原材料的情况,公司的正常生产经营可能会受到不利影响。

二、持续督导机构及年审会计师核查

(一)核查程序

1、取得公司2024年、2025年、2026年一季度的收入成本表,分析产品收入、数量、销售单价及毛利率的同比变动情况,分析各因素对毛利率的影响,分析各季度收入变动情况;

2、查阅同行业可比公司和军工电子行业的经营情况,对比公司与同行业可比公司以及军工电子行业的经营发展情况;

3、对管理层进行访谈,了解军工电子行业周期、市场竞争格局、产品结构变化、销售价格及成本管控措施,了解2025年营业收入下降但毛利率上升、净利润增加的原因,了解2025年第四季度收入占比较高、2026年一季度业绩下滑幅度较大的具体原因,了解市场需求、在手订单、军品审价等情况;

4、持续督导机构复核会计师收入科目相关底稿,确认当期收入真实、准确、完整。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构及年审会计师认为:

1、军工电子行业受"五年规划"与装备型号生命周期双轮驱动,当前处于规划转期阶段,订单释放虽存在阶段性滞后,但行业正由"量"的增长向智能化、体系化等"质"的提升转型,整体需求未放缓;市场竞争格局呈现整机单位内部配套与外部专业化采购并存态势,公司作为国内领先的T/R组件平台,除部分内部配套外,面向各整机单位销量居国内前列,竞争优势显著;受到军工电子行业周期调整影响,有源相控阵T/R组件领域的订单节奏延后,导致公司2025年度营业收入下降;公司通过严格管控采购成本、优化设计方案、优化工艺技术与提升自动化水平等降本措施,实现毛利率上升、净利润增加;受产品和具体应用领域等因素影响,公司收入、毛利率及净利润的变动趋势与同行业可比公司存在一定差异;

2、结合行业环境与业务特点,公司2025年第四季度收入占比较高、2026年一季度收入有所下降、净利润大幅下降的经营表现,具备合理性;公司主要客户构成保持稳定;2023年至2026年一季度,公司不存在军品审价调减收入的情况。公司收入确认政策未发生变更,保持了一贯性;各项收入确认均严格依据客户验收等外部证据,不存在第四季度提前确认收入的情形;

3、2026年一季度,受行业周期、订单交付节奏及计提坏账准备等多重因素影响,公司净利润大幅下滑,上述变动均具备充分的商业合理性;

4、公司正积极跟进下游客户需求并做好订单释放准备,目前已签订金额较大的在手订单。针对存货余额较高的情形,公司已充分评估风险并足额计提减值准备,该情形不会对公司的经营业绩稳定性产生重大不利影响。相关影响经营业绩的风险因素,公司已在2025年年度报告"第三节/四、风险因素"章节中予以充分披露。

2. 关于客户与供应商

年报显示,公司2025年向前五名客户销售占年度销售总额80.49%,客户四和客户五中国电科其他所属单位为本报告期新进入前五名客户,其中与中国电科其他所属单位关联销售1.90亿元,占年度销售总额7.96%;公司2025年向前五名供应商采购占年度采购总额64.24%,供应商五为本报告期新进入前五名供应商,与中国电科其他所属单位关联采购6.30亿元,占年度采购总额49.78%。

请公司:(1)列示近三年前五大客户名称、销售内容、销售金额及占比、应收账款和合同资产余额、期后回款情况,对交易金额发生重大变动的客户进一步说明基本情况,以及是否符合行业特点;(2)列示近三年前五大供应商名称、采购内容、采购金额及占比、应付预付账款金额、期后结转情况,对交易金额发生重大变动的供应商进一步说明基本情况,以及是否符合行业特点;(3)结合近三年日常关联交易对方、交易金额、采购或销售内容、往来款项等情况,说明关联交易必要性和定价公允性。

一、公司说明

(一)列示近三年前五大客户名称、销售内容、销售金额及占比、应收账款和合同资产余额、期后回款情况,对交易金额发生重大变动的客户进一步说明基本情况,以及是否符合行业特点

1、公司前五大客户交易情况

(1)2025年度前五大客户销售情况

单位:万元

客户名称	客户类别	客户性质	交易内容	销售金额	占营业收入比例	应收账款和合同资产余额	期后回款率(截至2026年5月31日)
A集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块	52,152.69	21.86%	122,035.65	1.63%
B公司	其他客户	民营企业	射频模块、射频芯片、其他芯片	51,132.25	21.43%	16,876.34	99.95%
E集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块	38,502.91	16.14%	50,629.98	-
M集团	其他客户	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块	31,269.63	13.11%	35,824.56	3.21%
中国电科	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块、射频芯片、其他芯片	18,985.81	7.96%	8,296.22	44.03%
合计				192,043.29	80.49%	233,662.75	10.13%

(2)2024年度前五大客户销售情况

单位:万元

客户名称	客户类别	客户性质	交易内容	销售金额	占营业收入比例	应收账款和合同资产余额	期后回款率(截至2026年5月31日)
A集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块、其他芯片	124,522.88	48.06%	162,558.24	62.36%
B公司	其他客户	民营企业	射频模块、射频芯片、其他芯片	41,424.50	15.99%	24,194.36	99.96%
E集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块	37,574.34	14.50%	31,693.70	56.70%
F集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块、射频芯片	16,412.16	6.33%	20,324.89	64.91%
D集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块、其他芯片	11,800.77	4.55%	13,650.03	81.88%
合计				231,734.64	89.44%	252,421.22	66.51%

(3)2023年度前五大客户销售情况

单位:万元

客户名称	客户类别	客户性质	交易内容	销售金额	占营业收入比例	应收账款和合同资产余额	期后回款率(截至2026年5月31日)
A集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块、其他芯片	268,164.13	75.18%	141,968.91	99.92%
B公司	其他客户	民营企业	射频模块、射频芯片、其他芯片	45,200.89	12.67%	11,307.12	100.00%
E集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块、射频芯片	21,892.90	6.14%	2,930.96	96.61%
中国电科	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块、射频芯片、其他芯片	6,042.32	1.69%	6,108.58	95.40%
F集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	T/R组件和射频模块	4,542.17	1.27%	5,875.74	100.00%
合计				345,842.41	96.96%	168,191.31	99.71%

公司2023年末前五大客户应收账款余额期后回款比例为99.71%,已基本实现回款。公司2024年末和2025年末前五大客户应收账款余额期后回款比例分别为66.51%、10.13%,期后回款比例相对较低,主要系T/R组件业务的客户主要是科研院所和整机单位,具有背靠背方式的结算特点,即下游客户回款后向上游供应商进行结算,结算节奏受下游整体项目进度影响,结算周期较长,符合行业特点。公司射频模块和射频芯片业务的客户主要是移动通信设备制造商,各年期后回款比例均在99%以上。

整体而言,公司前五大客户主要是科研院所、整机单位和移动通信设备制造商,具备良好的商业信誉及偿付能力,回款情况良好。

2、交易金额发生重大变动客户的基本情况及行业特点

近三年公司主要客户的交易额变动情况如下:

单位:万元

客户名称	客户类别	客户性质	2025年交易额(不含税)	2024年交易额(不含税)	2023年交易额(不含税)	2025年较2024年变动比例	2024年较2023年变动比例
A集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	52,152.69	124,522.88	268,164.13	-58.12%	-53.56%
B公司	其他客户	民营企业	51,132.25	41,424.50	45,200.89	23.43%	-8.35%
E集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	38,502.91	37,574.34	21,892.90	2.47%	71.63%
M集团	其他客户	央国企及事业单位	31,269.63	7,253.96	41.29	331.07%	17466.28%
中国电科	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	18,985.81	4,592.94	6,042.32	313.37%	-23.99%
F集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	15,044.67	16,412.16	4,542.17	-8.33%	261.33%
D集团	科研院所和整机单位	央国企及事业单位	13,124.11	11,800.77	1,535.70	11.21%	668.43%

2023年至2025年,客户交易额变动比例超过30%的原因分析如下:

受行业周期调整影响,"十四五"规划期间内的T/R组件的主要批产项目在2025年底前完成生产、交付和验收,A集团、E集团、F集团、D集团等客户的交易额均在上述年度出现不同幅度的波动。公司与该类客户的交易受规划周期和具体项目交付周期影响较为明显,公司与上述客户的交易额变动符合行业特性。

中国电科下属有多家单位承接各类军工电子及消费电子产业化项目,需要采购T/R组件、射频集成电路产品等。2025年度,由于部分项目存在集中批量采购需求,公司向中国电科销售额同比增长313.37%,中国电科进入公司2025年度前五大客户,公司与上述客户的交易额变动符合行业特性。

我国卫星通信市场已经进入规模化部署阶段。在国家政策的推动和商业资本持续加持下,我国已形成自主可控的卫星产业链,多个低轨星座计划进入密集发射期,卫星通信行业迈入高速增长阶段。其中,T/R组件是遥感卫星SAR雷达载荷中的重要组成部分,公司多款T/R组件已批量交付客户,公司与下游卫星载荷客户的交易额稳步增长。其中,公司与M集团的交易额在2024年、2025年分别增长17466.28%、331.07%,M集团进入公司2025年前五大客户,公司与上述客户的交易额变动符合行业特性。

受国内移动通信产业发展影响,国内新增部署移动通信5G-A基站,对射频模块和射频芯片产品需求增加;此外,公司积极布局射频终端市场,射频开关和天线调谐器批量供货,硅基氮化镓功放芯片在行业内首次实现在射频终端领域的应用,公司与B公司的交易额在2025年为51,132.25万元,较2024年交易额41,424.50万元,同比增长23.43%,公司与该客户的交易额变动符合行业特性。

综上所述,公司主要客户交易金额的变动,主要受军工电子行业周期调整、5G-A基站建设及射频终端市场拓展、卫星通信产业规模化部署等下游行业趋势影响。该等变动与下游客户的订单落地节奏及产业周期契合,具备商业合理性,符合行业特点。

(二)列示近三年前五大供应商名称、采购内容、采购金额及占比、应付预付账款金额、期后结转情况,对交易金额发生重大变动的供应商进一步说明基本情况,以及是否符合行业特点

1、公司前五大供应商交易情况

近三年年末公司前五大供应商均不存在预付账款,期后结转情况统计的是应付账款期后付款比例,交易情况具体统计如下:

(1)2025年度公司前五大供应商采购情况

单位:万元

供应商名称	供应商性质	采购内容	采购金额	占总采购额的比例	应付账款余额	应付账款期后结转率(截至2026年5月31日)
中国电科	央国企及事业单位	材料、外协	62,993.30	49.78%	78,172.12	44.67%
A集团	央国企及事业单位	材料、外协	6,099.48	4.82%	4,387.57	58.98%
J公司	民营企业	材料	5,845.28	4.62%	181.93	100.00%
SZ公司	民营企业	材料	3,233.04	2.55%	323.95	100.00%
GZ集团	民营企业	材料	3,120.16	2.47%	3,589.67	82.41%
合计			81,291.26	64.24%	86,655.24	47.28%

(2)2024年度公司前五大供应商采购情况

单位:万元

供应商名称	供应商性质	采购内容	采购金额	占总采购额的比例	应付账款余额	应付账款期后结转率(截至2026年5月31日)
中国电科	央国企及事业单位	材料、外协	47,836.36	45.77%	40,539.15	99.41%
J公司	民营企业	材料、外协	7,445.50	7.12%	425.98	100.00%
SZ公司	民营企业	材料	3,659.45	3.50%	393.39	100.00%
TZ公司	民营企业	材料	2,776.89	2.66%	143.00	100.00%
A集团	央国企及事业单位	材料	2,522.24	2.41%	1,582.95	100.00%
合计			64,240.44	61.46%	43,084.47	99.45%

(3)2023年度公司前五大供应商采购情况

单位:万元

供应商名称	供应商性质	采购内容	采购金额	占总采购额的比例	应付账款余额	应付账款期后结转率(截至2026年5月31日)
中国电科	央国企及事业单位	材料、外协	90,459.31	46.59%	74,671.81	99.90%
J公司	民营企业	材料、外协	19,481.97	10.03%	584.34	100%
K公司	民营企业	材料	7,297.79	3.76%	5,222.79	100%
GZ集团	民营企业	材料	5,989.89	3.08%	4,891.51	100%
L公司	民营企业	材料	5,121.55	2.64%	990.27	100%
合计			128,350.51	66.10%	86,360.73	99.90%

2、交易金额发生重大变动的供应商基本情况及行业特点

近三年公司的主要供应商交易额变动情况统计如下:

单位:万元

客户名称	供应商性质	2025年交易额(不含税)	2024年交易额(不含税)	2023年交易额(不含税)	2025年较2024年变动比例	2024年较2023年变动比例
中国电科	央国企及事业单位	62,993.30	47,836.36	90,459.31	31.68%	-47.12%
A集团	央国企及事业单位	6,099.48	2,522.24	4,950.08	141.83%	-49.05%
J公司	民营企业	5,845.28	7,445.50	19,481.97	-21.49%	-61.78%
SZ公司	民营企业	3,233.04	3,659.45	1,319.05	-11.65%	177.43%
GZ集团	民营企业	3,120.16	1,949.40	5,989.89	60.06%	-67.46%
TZ公司	民营企业	1,045.50	2,776.89	2,500.55	-62.35%	11.05%
K公司	民营企业	888.13	704.98	7,297.79	25.98%	-90.34%
L公司	民营企业	740.29	33.61	5,121.55	2102.59%	-99.34%

2023年至2025年,供应商交易额变动比例超过30%的原因分析如下:

(1)受公司产品结构变动影响

公司对原材料的采购受公司销售订单、产品交付计划的影响,批量生产任务下达前即需完成采购、备料工作,在批量生产任务接近尾声时,采购交易金额呈下降趋势。受此影响,公司与相关原材料供应商交易额下降,包括K公司、L公司、A集团、GZ集团等。

GZ集团同时为公司供应T/R组件和射频集成电路产品的原材料,受公司射频集成电路业务收入占比提升的影响,公司2025年与GZ集团的交易额同比增长60.06%,并新增成为公司前五大供应商。

A集团下属的A03承接了公司的电路板加工业务,并逐步成为核心供应商,公司2025年与A集团的交易额同比增长141.83%。

公司与上述供应商的交易受公司产品结构变动影响,该变动与公司实际经营状况相匹配,具有合理性。

(2)受公司供应链管理影响

公司射频集成电路产品采用业界通用的fabless模式,在芯片制造环节,基于芯片设计-制造的强关联性,对供应商的技术认证和品质稳定性就显得尤为重要,所以当产品开发定型后,公司基本固定选择单一Fab厂商以及相对固定的代理商提供相应的晶圆流片服务。公司持续优化供应链管理,降低对单一供应商的依赖,优先选择行业领先、质量体系健全、合作意向强、批产产品质量稳定、能够持续稳定供货的国内生产厂家。2025年,公司先后拓展国内主要流片供方,对J公司、TZ公司的采购额整体有所下降,对SZ公司的采购额整体有所上升,公司与上述供应商的交易额变动符合公司的经营状况。

(3)受公司业务结构调整影响

公司合理布局一代(Si)、二代(GaAs)、三代(GaN)半导体射频IC和模块的技术研究和产品开发。随着公司业务结构的调整,氮化镓业务量逐渐增加,氮化镓射频芯片在T/R组件产品中实现工程化应用,氮化镓射频模块在国内移动通信基站中批量使用,公司硅基氮化镓功放芯片实现行业内首次在射频终端中批量供货。受此影响,公司增加了对中国电科氮化镓晶圆的采购规模,公司与该供应商的交易额变动符合公司的经营状况。

综上所述,公司主要供应商交易金额的变动,主要受公司产品结构变化、供应链管理策略优化以及业务结构调整等因素综合影响。该变动与公司实际经营状况相匹配,具有合理性。

(三)结合近三年日常关联交易对方、交易金额、采购或销售内容、往来款项等情况,说明关联交易必要性和定价公允性

1、近三年日常关联交易情况

(1)购买商品、接受劳务情况

单位:万元

关联方	关联交易内容	2025年度	2024年度	2023年度
中国电科其他所属单位	购买原材料	61,693.16	44,429.99	81,718.89
南京中电芯谷高频器件产业技术研究院有限公司	购买原材料	4.04	26.81	3.07
中国电科其他所属单位	接受劳务	2,255.28	4,265.00	10,622.81
合计		63,952.47	48,721.79	92,344.77

(2)出售商品和提供劳务的关联交易

单位:万元

关联方	关联交易内容	2025年度	2024年度	2023年度
中国电科其他所属单位	销售产品	32,268.03	6,208.79	13,177.87
中国电科其他所属单位	提供劳务	108.48	108.48	45.20
中国电科其他所属单位	提供燃料和动力	759.93	890.01	356.22
合计		33,136.44	7,207.28	13,579.29

(2)关联租赁情况

1)公司出租情况

单位:万元

承租方名称	租赁资产种类	2025年度	2024年度	2023年度
中国电科其他所属单位	生产办公场地	1,878.26	2,311.01	999.14

2)公司承租情况

2025年承租情况

单位:万元

出租方名称	租赁资产种类	2025年度			
		简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用以及未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额	确认使用权资产的租赁		
			支付的租金(不包括未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额)[注]	增加的租赁负债本金金额	确认的利息支出
中国电科其他所属单位	机器设备	363.32			
中国电科其他所属单位	生产办公场地		8.14		0.76
中国电科其他所属单位	机器设备		4,254.25		367.15
合计		363.32	4,262.39		367.91

2024年承租情况

单位:万元

出租方名称	租赁资产种类	2024年度			
		简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用以及未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额	确认使用权资产的租赁		
			支付的租金(不包括未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额)[注]	增加的租赁负债本金金额	确认的利息支出
中国电科其他所属单位	机器设备	431.91			
中国电科其他所属单位	机器设备		4,579.50		513.32
中国电科其他所属单位	生产办公场地		8.14		1.03
合计		431.91	4,587.64		514.35

2023年承租情况

单位:万元

出租方名称	租赁资产种类	2023年度			
		简化处理的短期租赁和低价值资产租赁的租金费用以及未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额	确认使用权资产的租赁		
			支付的租金(不包括未纳入租赁负债计量的可变租赁付款额)[注]	增加的租赁负债本金金额	确认的利息支出
中国电科其他所属单位	生产办公场地	734.90			
中国电科其他所属单位	机器设备	441.41			
中国电科其他所属单位	机器设备		4,736.79		666.18
中国电科其他所属单位	生产办公场地		19.39		1.82
合计		1,176.31	4,756.18		668.00

(3)关联方资产转让情况

单位:万元

关联方	关联交易内容	2025年度	2024年度	2023年度
中国电科其他所属单位	购买长期资产	1,909.56	25.14	2,357.96
南京第五十五所技术开发有限公司	购买长期资产		7.13	42.87
合计		1,909.56	32.27	2,400.83

(4)关键管理人员报酬

单位:万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
关键管理人员报酬	910.98	960.87	1,097.26

(5)其他关联交易

1)在中国电子科技财务有限公司的存款

单位:万元

期间	存放形式	期初余额	累计存款额	累计取款额	期末余额	当期确认的利息收入
2023年度	活期存款	104,119.26	421,214.03	353,187.92	172,145.37	1,071.52
2024年度	活期存款	172,145.37	319,864.36	386,187.33	105,822.40	1,888.35
2024年度	定期存款		90,000.00	25,000.00	65,000.00	84.38
2025年度	活期存款	105,822.40	365,474.21	255,519.62	215,776.99	757.13
2025年度	定期存款	65,000.00		65,000.00		720.00

2)通过关联方代销

单位:万元

期间	当期销售金额	期初未回款金额	当期应收金额	当期回款金额[注]	期末尚未回款金额
2025年度	13,324.56	13,468.72	15,200.88	17,648.12	11,021.48
2024年度	1,792.48	11,846.28	2,029.49	407.06	13,468.72
2023年度	7,096.77	20,876.91	8,019.35	17,049.98	11,846.28

(6)关联方应收应付款项

1)应收关联方款项

单位:万元

项目名称	关联方	2025年末		2024年末		2023年末	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
应收账款	中国电科其他所属单位	8,395.50	402.64	5,517.87	385.86	6,108.58	322.95
应收票据	中国电科其他所属单位	24,185.67	3,003.38	3,537.53	329.50	10,834.13	3,042.07
其他应收款	中国电科其他所属单位	0.05	0.00				

2)应付关联方款项

单位:万元

项目名称	关联方	2025年末	2024年末	2023年末
应付账款	中国电科其他所属单位	78,172.12	40,539.15	74,671.81
	南京第五十五所技术开发有限公司	1.64	1.64	
	南京中电芯谷高频器件产业技术研究院有限公司	2.81	2.51	
	小计	78,176.57	40,543.29	74,671.81
应付票据	中国电科其他所属单位	24,677.77	58,463.43	72,517.73
	南京中电芯谷高频器件产业技术研究院有限公司	4.22	25.80	1.95
	小计	24,681.99	58,489.23	72,519.68

2、日常关联交易必要性分析与定价公允性

(1)日常关联交易必要性分析

公司实际控制人中国电科,系中央直接管理的我国电子信息行业唯一的军工央企,拥有电子信息领域相对完备的科技创新体系,包括47家国家级研究院所、20家上市公司在内的700余家企业事业单位,48家国家级重点实验室、研发中心和创新中心。中国电科业务涉及电子信息产业链的各个环节,涵盖了我国国防科技工业领域和重大国民经济领域在电子行业的重大装备、设备终端和电子元器件等产品范畴。

公司向中国电科下属单位主要采购晶圆、芯片、电子元件、结构件等原材料及可靠性试验等服务,主要销售有源相控阵T/R组件、射频芯片、射频模块等产品。

考虑地理位置较近,中国电科五十五所租赁公司厂房,公司向其提供生产经营所使用的水电、物业等,因此形成公司向中国电科五十五所提供燃料、动力、劳务和关联厂房租赁。

2019年,中国电科五十五所有源相控阵T/R组件业务重组进入国博电子,少部分仪器设备在划转基准日尚在建设中等原因无法被纳入资产划转范围,因此划转资产未包括该部分仪器设备。公司向中国电科五十五所长期租赁前述相关仪器设备,该部分设备由公司实际进行使用和操作。

(2)日常关联交易定价依据及公允性

公司关联交易定价依据下列原则执行:①交易事项实行政府定价的,可以直接适用该价格;②交易事项实行政府指导价的,可以在政府指导价的范围内合理确定交易价格;③除实行政府定价或政府指导价外,交易事项有可比的独立第三方的市场价格或收费标准的,可以参考该价格或标准确定交易价格;④关联事项无可比的独立第三方市场价格的,交易定价可以参考关联方与独立于关联方的第三方发生非关联交易价格确定;⑤既无独立第三方的市场价格,也无独立的非关联交易价格可供参考的,可以合理的构成价格作为定价的依据,构成价格为合理成本费用加合理利润。

公司遵循平等、自愿、公平和诚信原则,向关联方采购的产品或服务、租赁等相关关联交易的定价严格按照公司《关联交易管理制度》规定的定价原则执行,针对有公开可比市场价格或收费标准的产品或服务,参考该价格或标准协商确定交易价格;无公开可比市场价格或收费标准的定制化产品或服务,综合考虑产品或服务类型、采购规模、供货速度等因素,以合理成本费用加合理利润协商确定交易价格,采购价格公允。

由于公司生产的产品主要为定制化产品,在材料、工艺、批量、供货周期等各方面,关联客户与其他客户均存在较大差异,与其他客户产品价格的可比性不强。公司遵循平等、自愿、公平和诚信原则,参照历史价格、供货周期、供货数量,以合理成本费用加合理利润协商确定交易价格,销售价格公允,对公司经营成果无不利影响,不存在向关联方输送利益的情况。

综上,公司日常关联交易系正常生产经营所需,具有充分的商业必要性,且交易定价公允、合理。公司严格执行《关联交易管理制度》,上述关联交易均已履行年度日常关联交易审议程序,在临时公告中予以披露,并在年度报告和半年度报告中分类汇总披露,符合《中华人民共和国公司法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等的相关要求。

二、持续督导机构及年审会计师核查

(一)核查程序

1、取得公司前五大客户与供应商的销售及采购明细表,以及应收账款、合同资产、应付账款及预付账款的期末余额与期后结转、回款情况,分析前五大客户和供应商的变动情况;

2、取得公司近三年日常关联交易明细表,分析关联交易的必要性以及定价公允性;

3、查阅同行业公司公开信息,分析行业整体经营特点,判断公司客户、供应商变动情况与行业经营特点是否一致;

4、对管理层进行访谈,了解公司与主要客户、供应商的交易情况,交易金额发生重大变动的原因,了解关联交易的定价依据及公允性。

(二)核查意见

经核查,持续督导机构及年审会计师认为:

1、公司主要客户交易金额的变动,主要受军工电子行业周期调整、5G-A基站建设及射频终端市场拓展、卫星通信产业规模化部署等下游行业趋势影响。该等变动与下游客户的订单落地节奏及产业周期契合,具备商业合理性,符合行业特性。

2、公司主要供应商交易金额的变动,主要受公司产品结构变化、供应链管理策略优化以及业务结构调整等因素综合影响。该变动与公司实际经营状况相匹配,具有合理性。

3、公司日常关联交易系正常生产经营所需,具有充分的商业必要性,且交易定价公允、合理。公司严格执行《关联交易管理制度》,上述关联交易均已履行年度日常关联交易审议程序,在临时公告中予以披露,并在年度报告和半年度报告中分类汇总披露,符合《中华人民共和国公司法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等的相关要求。

3. 关于应收款项

年报显示,公司2025年末应收账款账面余额28.62亿元,占营业收入的比重为119.97%,上年为106.86%,占比进一步提升;其中1年以上应收账款占比32.87%,较2024年末的12.82%大幅提升。按组合计提坏账准备1.73亿元,计提比例6.04%,其中对科研院所等客户计提比例6.09%,较上年末4.13%有所上升,对其他客户计提比例5.85%,较上年末11.23%有所下降。公司2025年末应收票据账面余额6.19亿元,按组合计提坏账准备7,512.90万元,计提比例10.83%,其中对科研院所等客户计提比例9.42%,对其他客户计提比例67.32%。

请公司:(1)分别列示近三年前五大应收账款、应收票据欠款方的具体明细,包括客户名称、销售内容、收入确认依据及时点、账龄、逾期金额、期后回款情况、坏账准备计提情况等,说明应收账款占营业收入比重较高的原因及合理性,相关收入确认的准确性;(2)结合公司应收账款、应收票据坏账计提政策、计提比例及确定依据、下游客户资质、行业结算惯例等,说明信用减值计提的审慎性、合理性,是否符合《企业会计准则》的相关规定;(3)针对计提坏账准备的应收票据,列示票据性质、开票人、承兑人、前手、票面金额、开票时间及票据有效期,结合开票人信用状况说明高比例计提应收票据减值的合理性;(4)结合应收账款、应收票据其他客户明细及期后回款情况,说明对其他客户应收账款坏账计提比例下降的原因及合理性;(5)说明公司对应收账款的催收安排、应收账款占比较高对经营业绩的影响并充分提示相关风险。

一、公司说明

(一)分别列示近三年前五大应收账款、应收票据欠款方的具体明细,包括客户名称、销售内容、收入确认依据及时点、

(下转B056版)