

**广州天极电子科技有限公司及  
东北证券股份有限公司  
关于广州天极电子科技有限公司首次公开发行股票并  
在科创板上市申请文件第二轮审核问询函的回复**

上海证券交易所：

贵所于 2022 年 9 月 30 日出具的《关于广州天极电子科技有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第二轮审核问询函》（上证科审（审核）（2022）437 号）（以下简称“本轮问询函”）已收悉。广州天极电子科技有限公司（以下简称“天极科技”、“发行人”或“公司”）、东北证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、北京国枫律师事务所（以下简称“发行人律师”）和容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方，已严格按照要求对问询函所涉事项进行了逐项落实、核查，并完成了《广州天极电子科技有限公司及东北证券股份有限公司关于广州天极电子科技有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》（以下简称“本轮问询函回复”），请予以审核。

说明：

1、如无特别说明，本回复使用的简称与《广州天极电子科技有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义相同。

2、本回复中的字体代表以下含义：

审核问询函所列问题	黑体（不加粗）
审核问询函所列问题答复	宋体（加粗或不加粗）
对招股说明书的修改与补充	楷体（加粗）

3、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

## 释 义

Qorvo	指	美国科沃公司，主要为手机、基础设施、航天国防领域提供核心技术及射频解决方案，是全球领先的 PA 和滤波器供应商，凭借其 BAW 滤波器技术与 Broadcom 共同占据 BAW 滤波器市场
Broadcom	指	美国博通公司，是全球领先的有线和无线通信半导体公司。其产品实现向家庭、办公室和移动环境以及在这些环境中传递语音、数据和多媒体
住友	指	Sumitomo Electric，成立于 1897 年，总部位于日本大阪，是最著名的通信厂商之一，主营业务有汽车、信息通信、电子、环境能源、产业原材料五大领域。在射频集成电路领域，住友电工是 5G 基站三代射频器件 IDM 龙头厂商，也是全球主要三代半导体晶圆生产商。
金橙子	指	北京金橙子科技股份有限公司，证券代码 688291
上声电子	指	苏州上声电子股份有限公司，证券代码 688533
奥浦迈	指	上海奥浦迈生物科技股份有限公司，证券代码 688293
科汇股份	指	山东科汇电力自动化股份有限公司，证券代码 688681
龙腾光电	指	昆山龙腾光电股份有限公司，证券代码 688055
工大高科	指	合肥工大高科信息科技股份有限公司，证券代码 688367
帕瓦股份	指	浙江帕瓦新能源股份有限公司，证券代码 688184
德邦科技	指	烟台德邦科技股份有限公司，证券代码 688035
统联精密	指	深圳市泛海统联精密制造股份有限公司，证券代码 688210
芳源股份	指	广东芳源环保股份有限公司，证券代码 688148
佰维存储	指	深圳佰维存储科技股份有限公司，证券代码 688525

## 目 录

释 义.....	2
问题一：关于第一大客户依赖及市场空间 .....	4
问题二：关于独立性和同业竞争 .....	57
问题三：关于研发费用 .....	83
问题四：关于收入 .....	83
问题五：关于应收账款 .....	180
问题六：关于存货 .....	191
问题七：其他 .....	200
问题 7.1：关于资金流水 .....	200
问题 7.2：关于毛利率 .....	200
问题 7.3：关于销售费用 .....	208
问题 7.4：关于固定资产 .....	219
问题 7.5：关于舆情信息 .....	222
附：保荐机构总体意见 .....	254

### 问题一：关于第一大客户依赖及市场空间

根据回复材料：（1）报告期内，发行人各期第一大客户均为中电科，包括中电科 02 及其下属单位中电科 01 等，各期合计销售占比分别为 54.70%、53.93%、71.21%；（2）报告期内，中电科 01 向发行人采购金额分别为 374.9 万元、2,157.38 万元和 6,049.98 万元，其中 2021 年民品采购大幅增长，根据中电科 01 公开披露信息，其 2021 年向发行人采购额与发行人向其销售额存在差异；（3）中电科 04 为发行人 2019 年新增客户，2020 年及 2021 年为发行人前五大客户，其中 2020 年同时向发行人和火炬电子采购 SLCC；（4）发行人技术顾问、总经理庄严之父庄严曾长期任职于中电科，退休后由中电科七所返聘担任其控股公司的技术委员会主任；（5）发行人主要产品 SLCC 在内资企业中排名第二，但国内 2020 年市场容量仅 10.50 亿元，且美日厂商市场占有率超过 70%。

请发行人说明：（1）结合中电科 01 业务发展及收入规模变动情况，说明报告期内发行人向中电科 01 销售额大幅增长的原因及合理性。中电科 01 SLCC 产品主要供应商情况、报告期内采购额变化，发行人产品销售占比，民品市场拓展是否依赖于中电科 01。发行人销售金额与中电科 01 披露采购金额存在差异的原因，相关信息披露是否真实准确；（2）发行人对中电科 04 的开拓过程、订单获取方式，并结合军民客户认证周期，说明合作时间较短即成为发行人前五大客户、报告期内同时向发行人和火炬电子采购 SLCC 的原因及合理性，采购产品的具体用途，中电科 04 SLCC 产品主要供应商情况及报告期内采购额变化；（3）发行人产品占中电科相关产品采购总额的比例，中电科成为发行人第一大客户是否与庄严及其任职有关，双方合作是否持续稳定，结合对其销售占比持续超过 50% 以上等情况，充分说明发行人业务是否对中电科构成重大依赖，并针对性进行重大事项提示、充分揭示相关风险；（4）结合报告期内发行人目前的市场份额及排名、对中电科销售金额占比高、SLCC 下游应用领域市场发展变化情况，说明发行人未来市场拓展空间是否有限，并作针对性重大事项提示、充分揭示相关风险。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

(一) 结合中电科 01 业务发展及收入规模变动情况, 说明报告期内发行人向中电科 01 销售额大幅增长的原因及合理性。中电科 01SLCC 产品主要供应商情况、报告期内采购额变化, 发行人产品销售占比, 民品市场拓展是否依赖于中电科 01。发行人销售金额与中电科 01 披露采购金额存在差异的原因, 相关信息披露是否真实准确;

## 1、结合中电科 01 业务发展及收入规模变动情况, 说明报告期内发行人向中电科 01 销售额大幅增长的原因及合理性

### (1) 中电科 01 业务发展及收入规模变动情况

#### ①中电科 01 主营业务情况

中电科 01 的产品主要包括有源相控阵 T/R 组件、射频模块、射频芯片等, 覆盖军用与民用领域, 产品市场占有率国内领先。有源相控阵 T/R 组件主要应用于精确制导、雷达探测领域, 射频模块、射频芯片主要应用于移动通信基站领域, 并逐步拓展到移动通信终端和无线局域网领域。

军用领域, 中电科 01 是参与国防重点工程的重要单位, 长期为陆、海、空、天等各型装备配套大量关键产品, 确保了以有源相控阵 T/R 组件为代表的关键军用元器件的国产化自主保障。中电科 01 研制了数百款有源相控阵 T/R 组件, 其中定型或技术水平达到固定状态产品数十项, 产品广泛应用于弹载、机载等领域。中电科 01 通过整合中国电科中电科 02 微系统事业部有源相控阵 T/R 组件业务, 已构建起覆盖 X 波段、Ku 波段、Ka 波段的设计平台、高密度集成及互连工艺平台以及全自动制造及通用测试平台, 具备 100GHz 及以下频段有源相控阵 T/R 组件研制批产能力。中电科 01 产品市场占有率国内领先, 是国内面向各军工集团销量最大的有源相控阵 T/R 组件研发生产平台。

民用领域, 中电科 01 作为基站射频器件核心供应商, 砷化镓基站射频集成电路技术处于国内领先、国际先进水平, 在 B01 的供应链平台上与国际领先企业, 如 Skyworks、Qorvo、住友等同台竞争, 系列产品在 2、3、4、5 代移动通信的基站中得到了广泛应用, 为我国自主可控产业链构建和产业链安全做出了重大贡献。中电科 01 针对现代基站通信系统研发大功率控制模块和功率放大器可以覆盖不同应用场景下的功率容量要求和发射功率需求, 其关键技术指标达到国

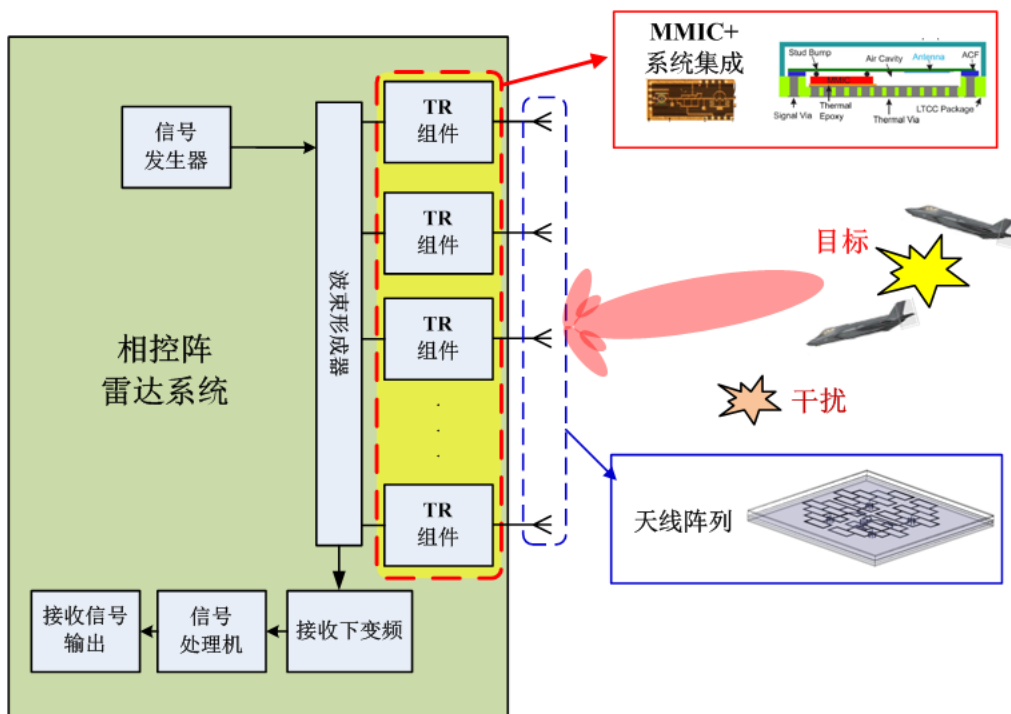
际先进水平。

## ②中电科 01 的业务发展情况

### A. 中电科 01 军品业务发展情况

相控阵雷达是当前雷达的重点发展方向，广泛运用于机载雷达和舰载雷达，具有扫描时间快、抗干扰能力强、可靠性高等特点。根据《全球军用雷达市场 2015-2025》报告，2025 年机载雷达、舰载雷达市场将占据全球军用雷达市场的 35.6%和 17.2%，二者合计占全球军用雷达市场的 50%以上。有源相控阵雷达作为最具创新性的军事信息化产品之一，产品目前处于快速放量期，技术的创新性与市场增长的确切性带来相关公司估值与业绩的快速增长。根据 Forecast International 分析，2010-2019 年，全球有源相控阵雷达生产数量占雷达总数的 14.16%，销售额占总雷达行业总金额比例为 25.68%。整体来看，有源相控阵雷达的市场占比依然较小，替代空间巨大。未来，有源相控阵雷达在雷达探测、卫星通信、精确制导等领域市场空间将超过千亿。

T/R 组件是有源相控阵雷达的核心部件，有源相控阵雷达系统结构示意图如下所示：



图片来源：中电科 01 招股说明书

据统计，一部有源相控阵雷达天线系统成本占雷达总成本的 70%-80%，而

T/R 组件又占据了有源相控阵雷达天线成本的绝大部分。一个有源相控阵雷达由少则几十、几百，多则成千上万个 T/R 组件组成。T/R 组件是决定有源相控阵雷达性能的关键部件，能够直接影响到整个雷达系统的性能。预计到 2025 年 T/R 组件市场规模超 119 亿元。

中电科 01 是国内面向各军工集团销量最大的有源相控阵 T/R 组件研发生产平台，有源相控阵雷达的快速发展为中电科 01 的 T/R 组件带来了巨大的市场需求。

### B. 中电科 01 民品业务发展情况

5G 时代，“宏基站+小基站”的协同组网成将成 5G 时代趋势。未来三年内我国 5G 基站新建总数为 162.7 万，2025 年总数将达 362.7 万，未来建设总量仍有较大空间。近年来民用通信领域射频信号频率不断提升。为了获得手机通信速率的大幅提升，5G 将引入 Sub-6GHz 和 6GHz 以上频段通信，同时需要利用 MIMO 技术实现 2 通道通信向 4~8 通道通信演进，推动手机终端射频系统、基站射频系统向高频率、多通道、大带宽全面升级，MIMO 技术带来单个基站射频芯片数量的增加，未来 5 年将是基站射频器件更新换代的高峰，根据基站数量和投资额推测，5G 时代基站射频器件的市场空间将超过 500 亿。

中电科 01 的射频芯片产品主要应用于移动通信基站。随着 5G 通信基站建设数量的上升以及 5G MIMO 技术的调整，射频芯片产品需求较大。与此同时，目前全球射频集成电路市场前五大厂商均为国外厂商，近年来以华为、中兴为代表的中国企业多次受到国外限制，且国外对高性能化合物半导体器件已实行对华禁运，进口替代已成为大势所趋，亦一定程度上推动了中电科 01 民用领域产品的销售和业绩增长。

### ③中电科 01 的收入规模变动情况

报告期内，中电科 01 的主营业务收入变动情况具体如下：

单位：万元，%

业务类型	产品类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
T/R 组件和射频模块	T/R 组件	-	-	169,122.81	67.41	142,212.74	64.28
	射频模块	-	-	44,008.26	17.54	8,776.20	3.97

业务类型	产品类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
		金额	比例	金额	比例	金额	比例
	小计	313,893.03	90.71	213,131.07	84.95	150,988.93	68.25
射频芯片	射频放大类芯片	-	-	23,196.03	9.25	63,364.93	28.64
	射频控制类芯片	-	-	10,542.53	4.20	3,691.99	1.67
	其他射频芯片	-	-	466.56	0.19	438.41	0.20
	小计	27,155.40	7.85	34,205.12	13.64	67,495.32	30.51
其他芯片	小计	5,002.68	1.45	3,545.14	1.41	2,742.75	1.24
合计		346,051.11	100.00	250,881.33	100.00	221,227.01	100.00

注：中电科 01 2022 年年度报告未披露明细产品的营业收入。

中电科 01 主营业务收入主要来自于 T/R 组件和射频模块、射频芯片，其业务收入增长的具体原因如下：

#### A. 国防支出稳步提升，军用雷达领域市场广阔

随着近年我国国防支出稳步上升，对国防装备的需求不断加大。从国家战略上来看，军工电子的发展关系到国防自主可控，对国家安全有着重大影响，而相关军用元器件一直是海外禁运的产品。中电科 01 生产的有源相控阵 T/R 组件主要应用于精确制导、雷达探测等领域，对于提升军队信息化建设水平、保障国防自主可控具有十分重要的意义，因此中电科 01 T/R 组件收入持续增长。

#### B. 有源相控阵 T/R 组件业务历史发展底蕴雄厚，技术、产品积累丰富，量产产品数量持续增加，核心产品销量持续增长

中电科 01 是我国最早从事有源相控阵 T/R 组件研制的单位之一。随着有源相控阵雷达体制的广泛应用，中电科 01 为各大军工集团研制开发了数百款有源相控阵 T/R 组件，数十款进入稳定技术状态或定型状态。军工产品对状态管理及可靠性的要求高，有源相控阵 T/R 组件需要经过长期的研发，历经初样阶段、试样阶段、定型鉴定后才能达到批产阶段，研发、论证阶段单品的销售数量一般较少，批产阶段的销售数量则呈现快速增长，定型后将持续保持技术状态稳定进行生产，延续性较好。中电科 01 有源相控阵 T/R 组件业务拥有雄厚的技术储备和产品储备，持续保持研发投入和产品创新，中电科 01 进入批产阶段的有源相控阵 T/R 组件产品型号增加，核心产品销量持续增长。

### C. 技术水平国内领先、国际先进，市场占有率高

中电科 01 设计、制造工艺技术一直处于射频微波组件制造行业领先水平，现有工艺技术可实现 360 通道的有源相控阵 T/R 阵列集成制造。基于高密度、高可靠的有源相控阵 T/R 组件工艺研发及制造平台，中电科 01 成功研制了小体积、高集成度、高可靠性的有源相控阵 T/R 组件系列产品，广泛应用于弹载、机载等领域。除整机用户内部配套外，中电科 01 产品市场占有率国内领先，是国内面向各军工集团销量最大的有源相控阵 T/R 组件研发生产平台。

随着客户对中电科 01 开发的用于民用基站的大功率控制模块产品需求增加，中电科 01 2021 年射频模块收入实现增长。

#### (2) 报告期内发行人向中电科 01 销售额大幅增长的原因及合理性

##### ①公司向中电科 01 销售产品的应用情况

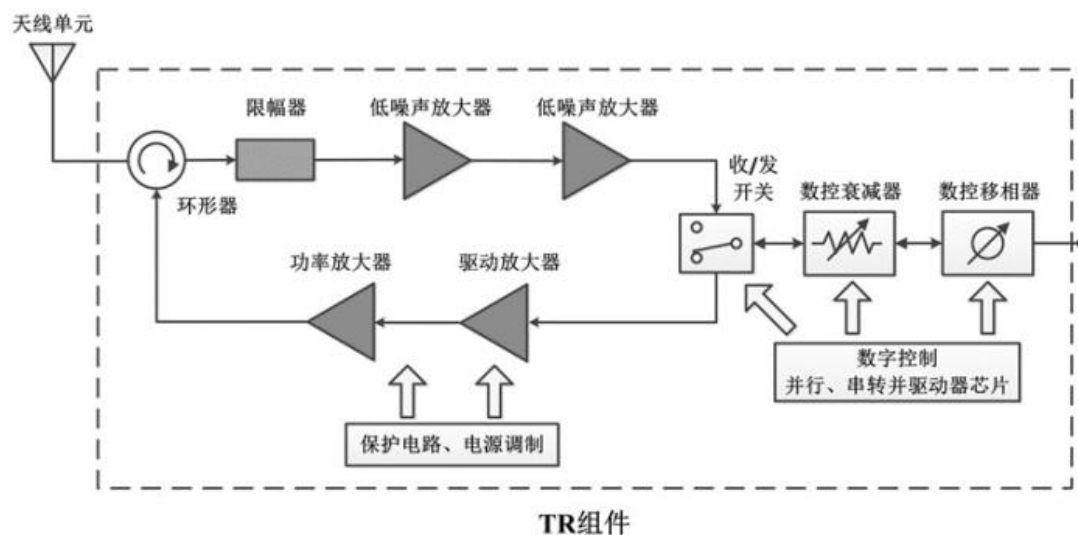
公司的微波无源元器件及薄膜集成产品是 T/R 组件、射频模块等相关产品的配套关键基础元器件。报告期内，公司向中电科 01 销售的产品主要为微波芯片电容器和薄膜无源集成器件，占该客户销售收入的比例为 97.76%、96.44%和 95.03%。其中微波芯片电容器可以应用于军用和民用领域，薄膜无源集成器件应用于民用领域，公司的上述两款产品在中电科 01 相关产品的具体应用情况如下：

天极科技			中电科01	
销售的产品类别	销售的产品名称	军/民用	应用的产品名称	下游应用领域
微波芯片电容器	微波瓷介芯片电容器	军用	有源相控阵T/R组件	应用于精确制导、雷达探测等领域
		民用	射频模块	应用于移动通信基站等领域
薄膜无源集成器件	薄膜阻容网络	民用	射频模块	

#### A. 公司产品在 T/R 组件上的应用

公司在中电科 01 军品上应用的产品为微波瓷介芯片电容器，是以陶瓷作为介质材料，采用电子陶瓷工艺和半导体薄膜工艺相结合的生产工艺，制造表面为金电极且适合于金丝或金带键合微组装的芯片电容器。由于该类电容器主要与半导体芯片配套使用、安装位置与芯片接近，与芯片键合互连且采用与芯片类似的半导体生产工艺，因此称之为“芯片电容器”，是市面上主流的适用微组装技术、与芯片互联的电容器。

公司的微波瓷介芯片电容器与中电科 01 的有源相控阵雷达的 T/R 组件相配套，T/R 组件一般由数控移相器、数控衰减器、功率放大器、低噪声放大器、限幅器、环形器以及相应的控制电路、电源调制电路等组成，是有源相控阵雷达实现波束电控扫描、信号收发放大的核心组件。公司的微波瓷介芯片电容器应用于 T/R 组件的功率放大器模块，起滤波作用。

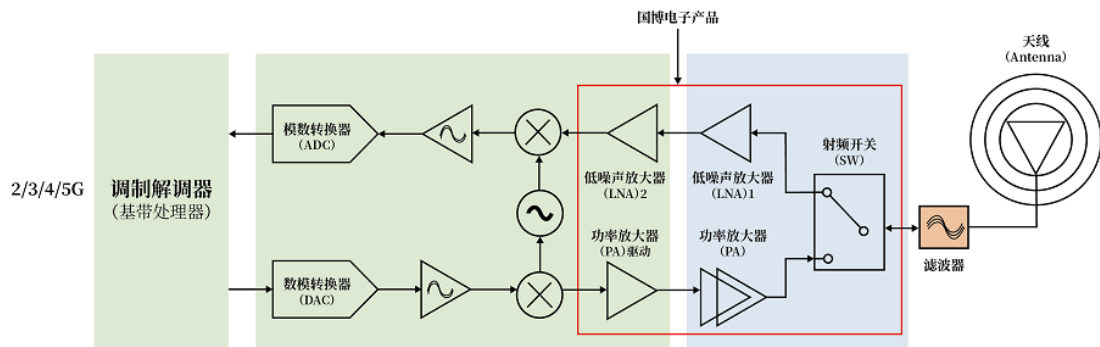


图片来源：中电科 01 招股说明书

## B. 公司产品在射频模块上的应用

公司在中电科 01 民品上应用的产品为微波瓷介芯片电容器和薄膜阻容网络。其中微波瓷介芯片电容器的特点如上所述，薄膜阻容网络是电子元器件片式化、集成化发展的新兴产品，公司设计了创新性的阻容网络集成工艺，以电子陶瓷工艺生产的陶瓷基片作为载体，利用陶瓷基片的介电性能形成陶瓷电容器，并在陶瓷介质基板上生产薄膜电阻器。该产品不仅体积小，还可以承载更高的额定电压、实现更高的容量密度和可靠性。

公司的微波瓷介芯片电容器和薄膜阻容网络与中电科 01 的射频模块相配套。中电科 01 射频模块主要包括大功率控制模块和大功率放大模块。公司的微波瓷介芯片电容器和薄膜阻容网络应用于功率放大模块，微波瓷介芯片电容器起匹配作用，薄膜阻容网络可以实现电阻器和电容器的复合功能。5G 通信基站系统结构及中电科 01 的应用情况如下所示：



图片来源：中电科 01 招股说明书

### ②公司报告期内向中电科 01 的销售情况

公司向中电科 01（含其子公司中电科 11，本节下同）报告期内销售收入分别为 2,157.38 万元、6,049.98 万元和 **7,858.97 万元**，报告期内各产品销售收入及其构成情况如下：

单位：万元

细分领域	收入类别	2022 年		2021 年		2020 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
军用领域	微波芯片电容器	<b>2,943.80</b>	<b>37.46%</b>	1,657.36	27.39%	638.03	29.57%
	薄膜电路	<b>2.82</b>	<b>0.04%</b>	0.87	0.01%	0.35	0.02%
	<b>合计</b>	<b>2,946.61</b>	<b>37.49%</b>	<b>1,658.23</b>	<b>27.41%</b>	<b>638.38</b>	<b>29.59%</b>
民用领域	微波芯片电容器	<b>2,302.43</b>	<b>29.30%</b>	2,326.44	38.45%	515.30	23.89%
	薄膜电路	<b>331.59</b>	<b>4.22%</b>	214.58	3.55%	47.93	2.22%
	薄膜无源集成器件	<b>2,278.34</b>	<b>28.99%</b>	1,850.73	30.59%	955.76	44.30%
	<b>合计</b>	<b>4,912.36</b>	<b>62.51%</b>	<b>4,391.75</b>	<b>72.59%</b>	<b>1,518.99</b>	<b>70.41%</b>
<b>合计</b>		<b>7,858.97</b>	<b>100.00%</b>	<b>6,049.98</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,157.38</b>	<b>100.00%</b>

### ③公司对中电科 01 销售收入增长的原因

中电科 01 2020 年至 2022 年 T/R 组件和射频模块复合增长率为 **44.18%**，结合公司对中电科 01 的销售构成以及公司产品的具体应用，公司对中电科 01 的收入增长的主要原因为：

军品销售方面，随着有源相控阵雷达体制的广泛应用，中电科 01 报告期内进入批产阶段的有源相控阵 T/R 组件产品型号增加，作为其配套关键基础元器件的微波瓷介芯片电容器的采购需求也大幅增加；

民品销售方面，2019 年末 5G 基站进入快速建设期，中电科 01 作为是目前国内能够批量提供系列化射频集成电路相关产品的领先企业，在 5G 通信技术的发展及下游产品更新换代等因素影响下，公司作为其射频模块的配套供应商亦呈现业绩快速增长的态势。综上所述，受中电科 01 下游军民市场需求旺盛，业务规模快速增长等因素影响，公司报告期内向中电科 01 的销售额呈现大幅增长态势，具有合理性。

## 2、中电科 01 SLCC 产品主要供应商情况、报告期内采购额变化，发行人产品销售占比

根据对中电科 01 的访谈，中电科 01 向发行人采购 SLCC 分军品和民品，其中由于中电科 01 与发行人长期稳定合作，其向发行人采购的军品占同类产品采购的比例约为 90%，报告期内占比较为稳定；中电科 01 由于 5G 射频相关产品销售大幅增长以及军品方面与发行人长期合作关系，自 2020 年开始大量采购 SLCC 民品，截至目前向发行人的采购量占同类产品的比例约为 80%。

根据访谈，中电科 01 SLCC 还有 2 家国内供应商少量供货，但因涉及商业机密及军品管理规定，具体供应商的情况不便透露。发行人作为国内技术研发实力强、产品规格型号齐全且具备大规模量产能力的 SLCC 领先厂商，得到中电科 01 的多年认可，军品和民品均成为中电科 01 的核心供应商。受益于国防军工行业近年来整体向好的市场发展趋势，中电科 01 相关产品的订单量亦将持续增长，对发行人产品的采购需求将进一步增加。

## 3、民品市场拓展是否依赖于中电科 01

### (1) 公司民品市场的主要应用领域及收入构成

公司产品的民用领域主要为 5G 通信、光通信领域，近年来随着无人驾驶、智能安防等新兴领域的发展，公司产品也在相关领域不断拓展。报告期内，公司在民品市场的主营业务销售金额分别为 3,491.04 万元、5,898.59 万元和 **7,818.10 万元**，各产品的具体销售构成及占民品市场比例的具体情况如下：

单位：万元，%

应用领域	收入类别	2022 年		2021 年		2020 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
5G	微波芯片电容器	<b>3,125.85</b>	<b>39.98</b>	2,429.86	41.19	935.00	26.78

应用领域	收入类别	2022 年		2021 年		2020 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	薄膜电路	<b>298.69</b>	<b>3.82</b>	243.55	4.13	66.73	1.91
	薄膜无源集成器件	<b>2,279.30</b>	<b>29.15</b>	1,850.98	31.38	956.04	27.39
	小计	<b>5,703.83</b>	<b>72.96</b>	<b>4,524.39</b>	<b>76.70</b>	<b>1,957.77</b>	<b>56.08</b>
光通信	微波芯片电容器	<b>44.71</b>	<b>0.57</b>	26.95	0.46	33.52	0.96
	薄膜电路	<b>787.51</b>	<b>10.07</b>	862.70	14.63	922.01	26.41
	薄膜无源集成器件	<b>0.44</b>	<b>0.01</b>	3.69	0.06	2.63	0.08
	小计	<b>832.67</b>	<b>10.65</b>	<b>893.34</b>	<b>15.14</b>	<b>958.16</b>	<b>27.45</b>
其他 <sup>1</sup>	微波芯片电容器	<b>698.58</b>	<b>8.94</b>	245.79	4.17	409.58	11.73
	薄膜电路	<b>575.57</b>	<b>7.36</b>	235.08	3.99	165.53	4.74
	薄膜无源集成器件	<b>7.46</b>	<b>0.10</b>	-	-	-	-
	小计	<b>1,281.60</b>	<b>16.39</b>	<b>480.86</b>	<b>8.15</b>	<b>575.11</b>	<b>16.47</b>
合计		<b>7,818.10</b>	<b>100.00</b>	<b>5,898.59</b>	<b>100.00</b>	<b>3,491.04</b>	<b>100.00</b>

注：其他领域包括汽车电子、智能安防等领域。

## (2) 公司民品收入增长主要系 5G 市场发展较快所致

报告期内，公司在民品市场的主营业务销售金额分别为 3,491.04 万元、5,898.59 万元和 **7,818.10 万元**，其中向中电科 01 的销售金额分别为 1,518.99 万元、4,391.75 万元和 **4,912.36 万元**，占各期民品收入比例分别为 43.51%、74.45% 和 **62.83%**。公司来自于中电科 01 的民品收入较高主要系 5G 市场发展较快且中电科 01 作为基站射频器件核心供应商，对与之相配套的公司产品采购需求增幅较大所致。

中国通信设备供应商中，华为市场份额达到 58%，中兴为 32%，其他厂商占据市场份额的 10%，5G 基站等通讯设备供应商的市场份额高度集中。

在现代基站射频系统中，大功率放大模块的功能是实现基站发射链路的信号功率放大，对整个基站发射信号质量、效率、功耗等一系列性能产生决定性的影响，是基站射频系统中关键的射频器件。

目前国内射频前端市场由 Murata、Skyworks、Qorvo 和 Broadcom 四大国外龙头企业占据主要市场份额，占比超过 85%，仅有少数国内企业积极布局该领域。中电科 01 在射频集成电路领域掌握具有自主知识产权的核心技术，关键技术指

标均处于国际先进水平，已经成为华为、中兴、大唐等移动通信设备制造商以及中国移动、中国电信等运营商的长期供货商。

公司作为中电科 01 射频模块中功率放大模块的配套元器件供应厂商，一方面，随着 5G 基站建设进度的加快，下游市场对射频模块及配套的微波无源元器件的需求量逐年增长；另一方面，中电科 01 作为是目前国内能够为主要通讯设备供应商大批量提供射频集成电路的领先企业，占据了较高的市场份额，因此报告期内对公司微波无源元器件的采购需求亦大幅增加。

### （3）公司在民品领域的开拓进度

#### ①公司各民品领域的开拓进度

5G 通信领域，5G 基站微波/射频混合集成电路需要配套使用公司的微波瓷介芯片电容器、薄膜无源集成器件等产品。虽然射频前端市场的主要份额被国外厂商占据，但受中国企业被国外多次限制的影响，该领域的国产化替代进程的加快亦为国内企业带来发展空间。除中电科 01 外，国内亦有不少公司积极布局该领域。公司客户长沙瑶华于 2022 年采购需求逐渐释放，交易金额从 2021 年的 23.77 万元增加至 **2022 年的 1,156.32 万元**；此外，公司正在与埃赋隆半导体（上海）有限公司、苏州华太电子技术有限公司等新客户进行工艺验证，其他客户的采购需求也将在未来期间逐步释放。公司报告期内新增该领域客户 21 家，产品销售收入分别为 1,957.77 万元、4,524.39 万元和 **5,703.83 万元**。

光通信领域，公司的薄膜电路产品与光通信厂商的光通信组件相配套。目前发行人与光通信组件厂商光迅科技、苏州旭创科技有限公司、**优欣光科技**、昂纳信息、武汉华工正源光子技术有限公司、联特科技等已建立合作。报告期内新增该领域客户 **40 家**，产品销售收入分别为 958.16 万元、893.34 万元和 **832.67 万元**。

汽车电子领域，公司产品中微波芯片电容器可应用于毫米波雷达，薄膜电路产品可应用于激光雷达和毫米波雷达。目前发行人合作的毫米波雷达客户包括：芜湖森思泰克智能科技有限公司（根据高工智能汽车研究院发布数据，2021 年芜湖森思泰克智能科技有限公司影响力及出货量均居全国第一位）、南京隼眼电子科技有限公司等企业；激光雷达客户包括北京一径科技有限公司、苏州一径科

技有限公司和杭州洛微科技有限公司等企业。报告期内，公司无人驾驶领域销售收入分别为 12.03 万元、56.19 万元和 **121.15 万元**，公司产品在车载雷达领域尚处于小批量供货阶段。

除 5G 领域外，报告期内公司在其他民用市场持续进行开拓，民品客户家数从报告期初的不到 80 家，拓展到目前的 200 余家，收入亦从 **2020 年的 1,533.27 万元**，增加至 **2022 年 2,114.26 万元**。

## ②公司其他民品领域的开拓进度略慢于 5G 领域的原因

公司主攻军工市场，重点服务于中国电科集团、航天科技集团、航天科工集团下属单位等军工客户，并围绕前述客户统筹规划现有产能，先行满足军工客户关于军民品的采购需求，再拓展民品市场。公司的民品市场主要布局 5G 通信、光通信、无人驾驶等领域，报告期内民品市场的主要收入来源于军工客户中电科 01 拓展的民用领域产品需求。

除 5G 领域外，公司其他民用领域较 5G 领域开拓略慢主要系：**a.** 公司销售人员规模有限，截至 **2022 年 12 月 31 日**，公司营销中心中从事市场开拓的人员为 11 人，且自身产能有限，市场开拓重点在于军工客户以及具有一定市场地位的民营客户，因此民品客户开拓速度较军品客户略慢，而报告期内民品收入增长主要系军工客户中电科 01 的 5G 民用领域产品的市场需求增长；**b.** 民品客户对公司产品的认可及批量应用亦需要经过样品验证、测试、合格供方认证等程序，因此客户的采购需求呈现逐渐释放的态势；**c.** 公司在民品领域的主要竞争对手为国外厂商，其在技术水平、行业口碑、市场份额等方面均较公司具有明显优势，除华为、中兴等中国企业受到国外限制从而国产化进程较快外，其余民品领域尚处于逐步国产化的阶段，在国外厂商竞争优势明显和上游国产化没有强制要求的影响下，公司除 5G 通信领域外的其他民品领域收入增速对比 5G 领域较慢。

从下游市场发展来看，未来 5 年我国将是基站射频器件更新换代的高峰，5G 基站射频器件的市场空间将超过 500 亿，我国光通信市场规模预计到 2025 年市场规模超过 1,700 亿元，我国车载激光雷达市场规模预计到 2025 年有望达到 240.69 亿元、毫米波雷达市场规模有望突破 310 亿元。上述民用领域伴随微波无源元器件的国产化进程的加快未来亦将带来较大的市场空间。

(4) 公司民品市场拓展对中电科 01 存在一定依赖，但不会对持续经营能力产生不利影响

报告期内，公司对中电科 01 的民品销售收入分别为 1,518.99 万元、4,391.75 万元和 **4,912.36 万元**，占各期民品收入比例分别为 43.51%、74.45%和 **62.83%**。从收入占比来看，公司报告期内的民品业务对中电科 01 存在一定依赖，主要原因系：中电科 01 作为目前国内射频集成电路的领先企业，且该领域受通讯设备供应商高度集中的影响导致上游厂商市场份额亦相对集中，而公司产品作为 5G 基站微波/射频混合集成电路配套的关键基础元器件，成为了中电科 01 的主要供应商，占中电科 01 同类产品的采购数量占比达 80%。因此，受中电科 01 下游市场需求大幅增加的影响，报告期内公司 5G 领域销售收入增速较快。

中电科 01 是中国电科集团下属企业，是目前国内能够批量提供有源相控阵 T/R 组件及系列化射频集成电路相关产品的领先企业，经营稳定性较强。公司自 2015 年起与中电科 01 进行合作，民品与其 5G 基站射频模块相配套。在 5G 通信技术的发展及下游产品更新换代等因素影响下，中电科 01 亦具有较好的市场前景。因此，公司与中电科 01 在业务稳定性与持续性方面没有重大风险。

综上，公司民品市场拓展对中电科 01 存在一定依赖，但不会对持续经营能力产生不利影响。

#### 4、发行人销售金额与中电科 01 披露采购金额存在差异的原因，相关信息披露是否真实准确

中电科 01 在招股说明书及**年度报告**中以豁免披露的方式列示了向公司的采购金额，其与发行人披露的销售金额差异情况如下：

单位：万元

项目 <sup>1</sup>	2022 年	2021 年
中电科 01 披露的向天极科技采购金额（披露采购金额）	<b>7,624.27</b>	6,852.56
中电科 01 回函确认的向天极电子采购金额(账面采购金额)	<b>7,884.84</b>	6,390.19
公司披露的向中电科 01 销售金额	<b>7,858.97</b>	6,049.98
差异一：中电科 01 披露采购金额-中电科 01 账面采购金额	<b>-260.57</b>	462.37
差异二：中电科 01 账面采购金额-公司披露销售金额	<b>25.87</b>	340.21

注 1：表格中金额均为不含税金额。

上表中差异一主要系：①中电科 01 到货暂估时点与收到销售发票提交入账时点存在一定时间差；②2021 年中电科 01 披露的采购金额中 47.27 万元为中电科 02 向公司采购后销售给中电科 01 的金额（即代采金额），2022 年披露金额不存在代采金额。

上表中差异二主要系：发行人收到验收单据后开出发票，中电科 01 相收到合格发票后方才提交入账流程，两者存在时间差。

因此，发行人销售金额与中电科 01 披露采购金额存在差异系中电科 01 披露金额包含关联方代采金额以及双方入账时点差异所致，相关信息披露真实、准确。

（二）发行人对中电科 04 的开拓过程、订单获取方式，并结合军民客户认证周期，说明合作时间较短即成为发行人前五大客户、报告期内同时向发行人和火炬电子采购 SLCC 的原因及合理性，采购产品的具体用途，中电科 04 SLCC 产品主要供应商情况及报告期内采购额变化；

### 1、发行人对中电科 04 的开拓过程、订单获取方式

#### （1）中电科 04 的基本情况

中电科 04 创建于 1955 年，位于四川省成都市，是新中国成立后建立的第一个综合性电子技术研究所，属国家一类科研单位，主要从事军用电子装备和信息系统的研制、生产及售后服务，拥有五个事业部、两个集团级重点实验室。经过 60 余年的发展，中电科 04 逐步形成以情报信息系统和航空电子信息系统为核心主业，在通信和数据链、航天电子、敌我识别、雷达制导等领域多专业协同发展的新局面，其航空电子、航天电子、通信、侦察对抗、识别、雷达等领域电子系统工程及设备的研制和生产在各专业领域处于国内同行业领先和主导地位，并在“神舟六号”载人航天飞行试验和“歼十飞机”工程中做出突出贡献。中电科 04 先后获国家、省部级科技成果奖 430 余项，其中国家发明奖 1 项、国家科技进步特等奖 10 项、一等奖 8 项、二等奖 18 项，全国科学大会重大成果奖 9 项。获得国家质量金质奖 1 枚，银质奖 4 枚。

#### （2）发行人对中电科 04 的开拓过程、订单获取方式

##### ①发行人对中电科 04 的开拓过程、订单获取方式

四川成都地区集聚了国内微波行业的众多重要的上下游企业、科研院所和高校，如火箭科技、雷电微力、亚光电子、航天科技 05 等企业，中电科 04、中电科 07 等科研院所，以及电子科技大学、成都信息工程大学等高校。因此，西南市场一直是公司重要的战略区域。

公司报告期初销售人员数量较少，主要服务于中电科 02、中电科 01、中电科 03 等军工重点客户及武汉光迅等大型民企客户，暂时不具有足够资源开拓西南市场客户。

公司在微波无源元器件领域起步较早，在业内有一定的影响力，2013 年成都鼎泰信因其客户中电科 04 对微波芯片电容器的采购需求，经考察相关厂商后决定采购公司产品并向该客户销售，截至 2019 年，成都鼎泰信共采购公司约 5 万只微波芯片电容器。上述交易系成都鼎泰信自身的商业行为，不存在公司主动通过成都鼎泰信销售相关产品的情形。截至 2017 年，公司陆续完成武器装备质量体系认证证书、武器装备科研生产单位保密资格证书、装备承制单位资格证书等军工资质。2018 年，中电科 04 根据规范化要求，必须与最终供方直接建立合作，同时公司已具备向中电科 04 申请合格供方认证的相关军工资质，因此，2018 年开始公司向中电科 04 申请样品验证并于 2019 年 9 月完成合格供方认证并签订部分型号预研阶段的小批量订单。

2020 年，中电科 04 相关产品定型后，公司当年实现销售收入 607.27 万元。随着公司不断加强销售力量，公司逐步在成都、南京、北京等地设立办事处，营销网络辐射华北、华东、西南及华南区域。**2022 年度**公司在西南地区的销售收入为 **2,616.05 万元**，同比增长 **11.45%**，其中与中电科 04 的销售收入为 **658.61 万元**，同比下降 **16.42%**，西南地区业务总体保持良好发展态势。

## ②成都鼎泰信的基本情况

成都鼎泰信的基本情况如下：

中文名称：	成都鼎泰信科技发展有限责任公司
法定代表人：	刘正秋
机构类型：	有限责任公司（自然人投资或控股）
有限公司设立日期：	2006 年 11 月 7 日
注册资本：	500 万元人民币

注册地址:	成都市一环路东二段 18 号 412 室
主营业务:	销售: 电子器件及配件、仪器仪表、电子计算机及配件、通信设备(不含无线电发射设备)、金属材料(不含稀贵金属)、塑料制品、橡胶制品、化学合成材料(不含危险品)、非金属矿制品(国家法律法规限制和禁止的除外)。
统一社会信用代码:	91510108794909370D
股权结构:	刘正秋持股 53%, 胡康持股 47%
实际控制人:	刘正秋

成都鼎泰信系一家元器件贸易商, 通过与元器件厂商建立合作, 向终端客户转售其所需元器件, 元器件类型主要为 MLCC、微波瓷介芯片电容器等元器件。

## 2、结合军民客户认证周期, 说明合作时间较短即成为发行人前五大客户、报告期内同时向发行人和火炬电子采购 SLCC 的原因及合理性, 采购产品的具体用途

### (1) 军民客户的认证周期

公司军品客户的合格供方审核包括军工资质认证、样品验证、现场考察等环节, 是供应商进入其军工采购体系的先决条件。客户在完成对公司的资质认证和样品验证后, 将公司纳入其合格供方体系, 并进行严格的合格供方管理。客户正式下订单前, 根据产品性能、交期、价格等因素商务谈判形成合作。中国电科集团下属单位各自执行合格供方的认证程序, 一般认证周期在 6-12 个月左右, 航天科技集团、航天科工集团下属单位需先行完成集团层面统一认证合格供方资格后, 再执行各单位的合格供方认证程序, 认证周期较长, 一般在 2 年以上。

公司民品客户在考察公司的产品性能、交付周期、价格、服务等因素并验证样品性能后, 将公司列为合格供应商并通过商务谈判形成合作。民品客户认证周期较短, 一般在 3 个月之内。

### (2) 说明合作时间较短即成为发行人前五大客户的原因及合理性

报告期内, 按合并口径统计, 公司向中国电科集团的销售收入占比分别为 53.93%、71.21%和 **65.50%**, 成为公司的第一大客户。实际交易主体包含中国电科集团下属**三十五**家单位, 就单体客户而言, 中电科 04 报告期内分别为第五名、第四名、**第七名**。

2013 年, 公司的产品已经由成都鼎泰信采购并转售给中电科 04 使用。公司

于 2018 年启动合格供方认证，在 2019 年 9 月完成了合格供方认证并直接与中电科 04 签订部分型号预研阶段的小批量订单（合同含税金额 8.80 万元）。在中电科 04 相关产品逐渐定型后，公司 2020 年、2021 年、**2022 年**，在中电科 04 实现销售收入 607.27 万元、787.97 万元、**658.61 万元**。

综上，该客户系公司经过合格供方认证并建立合作的客户，不存在合作时间较短即成为发行人前五大客户的情形。

(3)中电科 04 报告期内同时向发行人和火炬电子采购 SLCC 的原因及合理性，采购产品的具体用途

中电科 04 报告期内向发行人、火炬电子采购 SLCC 的具体情况如下：

单位：万元

年度	发行人		火炬电子	
	金额	占 SLCC 的销售比例	金额	占 SLCC 的销售比例
<b>2022 年</b>	<b>657.68</b>	<b>5.37%</b>	-	-
2021 年	785.91	8.33%	-	-
2020 年	602.32	8.85%	116.78	14.32%

中电科 04 于 2018 年起因项目需要向火炬电子采购 SLCC，主要是由下属公司毫米电子生产，由于 2020 年底毫米电子停止生产 SLCC，中电科 04 自 2021 年起不再向火炬电子采购 SLCC。**报告期内**，火炬电子向中电科 04 销售 SLCC 金额分别为 116.78 万元、0 元和 **0 元**。

中电科 04 自 2019 年起公司完成合格供方认证后开始向公司采购。其新项目的预研阶段已与公司进行合作，2020 年起随着产品定型型号的增多，采购规模总体上升，报告期内的 SLCC 采购金额分别为 602.32 万元、785.91 万元和 **657.68 万元**。中电科 04 2020 年向火炬电子、公司采购 SLCC 用于相关型号产品的 T/R 组件和天线的生产。中电科 04 与火炬电子、公司合作的项目不同，不存在火炬电子将业务转移至公司的情形。

2018 年至 2021 年，中电科 04 未向毫米电子直接采购 SLCC，于 **2022 年**向毫米电子采购氮化铝基片载板(丝网印刷工艺)、**射频电阻器和温度补偿衰减器**，金额为 **4.63 万元**。

综上，中国电科集团同时向火炬电子、发行人采购 SLCC 具有合理性。

### 3、中电科 04 SLCC 产品主要供应商情况及报告期内采购额变化

根据对中电科 04 的访谈，中电科 04 向发行人采购 SLCC 主要为军品，占同类产品的比例约为 50%。另有 2-3 家国内供应商供货，但因涉及商业机密及军品管理规定，具体供应商的情况不便透露。受益于国防军工行业近年来整体向好的市场发展趋势，中电科 04 相关产品的订单量将持续增长，对发行人产品的采购需求亦将进一步增加。

(三) 发行人产品占中电科相关产品采购总额的比例，中电科成为发行人第一大客户是否与庄严及其任职有关，双方合作是否持续稳定，结合对其销售占比持续超过 50% 以上等情况，充分说明发行人业务是否对中电科构成重大依赖，并针对性进行重大事项提示、充分揭示相关风险

中国电科集团拥有包括 47 家国家级科研院所、16 家上市公司在内的 700 余家企事业单位，各单位独立运营、独立建立合格供方目录并独立采购。报告期内，因按合并口径统计，公司向中国电科集团（合并口径）的销售收入占比分别为 53.93%、71.21% 和 **65.50%**，中国电科集团为公司的第一大客户。实际直接交易主体为中国电科集团下属**三十五家**单位，且单一直接交易客户收入占比均未超过**40%**。

#### 1、发行人产品占中电科相关产品采购总额的比例

报告期内，公司向中国电科集团（合并口径）的销售包含中国电科集团下属**三十五家**单位，根据公开资料显示，其下属单位中电科 02、中电科 03 是国内最主要的能够大规模、批量提供军用微波毫米波芯片的企业，中电科 01 是目前国内能够批量提供有源相控阵 T/R 组件及系列化射频集成电路相关产品的领先企业。

公司报告期内向中国电科集团下属**三十五家**客户销售汇总情况如下：

单位：万元，%

序号	客户名称	销售项目	开始合作年份	2022年		2021年		2020年	
				销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
1	中电科 02	微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件、微波介质频率器件	2012	3,166.75	22.77	3,423.50	27.70	2,388.94	35.08
2	中电科 03	微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件、原材料	2012	1,782.32	12.81	1,736.40	14.05	1,353.87	19.88
3	中电科 06	微波芯片电容器、薄膜电路、原材料	2012	140.98	1.01	38.62	0.31	68.20	1.00
4	中电科 14	微波芯片电容器、薄膜电路	2013	24.66	0.18	1.73	0.01	1.80	0.03
5	中电科 15	微波芯片电容器	2013	0.19	0.00	1.11	0.01	-	-
6	中电科 01	微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件	2015	3,769.09	27.10	6,049.98	48.95	2,157.38	31.68
7	中电科 11	微波芯片电容器、薄膜无源集成器件	2022	4,089.88	29.40	-	-	-	-
8	中电科 16	微波芯片电容器	2015	-	-	0.98	0.01	4.68	0.07
9	中电科 17	微波芯片电容器	2015	-	-	-	-	1.43	0.02
10	中电科 18	微波芯片电容器、薄膜电路	2016	40.28	0.29	52.74	0.43	66.06	0.97
11	中电科 19	微波芯片电容器、薄膜电路	2016	12.05	0.09	15.62	0.13	21.77	0.32
12	中电科 20	薄膜电路	2017	0.18	0.00	0.12	0.00	0.45	0.01
13	中电科 21	微波芯片电容器、薄膜电路	2012	45.61	0.33	22.70	0.18	8.52	0.13
14	中电科 22	微波芯片电容器	2019	12.20	0.09	30.51	0.25	44.23	0.65

序号	客户名称	销售项目	开始合作年份	2022年		2021年		2020年	
				销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
15	中电科 23	微波芯片电容器、薄膜电路	2022	26.20	0.19		-	4.56	0.07
16	中电科 24	微波芯片电容器	2018	1.04	0.01	-	-	1.18	0.02
17	中电科 25	薄膜电路	2018	-	-	-	-	0.26	0.00
18	中电科 04	微波芯片电容器、薄膜电路	2019	658.61	4.74	787.97	6.38	607.27	8.92
19	中电科 26	微波芯片电容器、薄膜电路、原材料	2018	12.84	0.09	5.75	0.05	12.93	0.19
20	中电科 27	微波芯片电容器、薄膜电路	2021	10.24	0.07	3.62	0.03	19.82	0.29
21	中电科 28	微波芯片电容器	2019	-	-	6.69	0.05	8.36	0.12
22	中电科 08	微波芯片电容器	2018	-	-	-	-	2.81	0.04
23	中电科 31	微波芯片电容器、薄膜电路	2020	1.20	0.01	2.02	0.02	0.20	0.00
24	中电科 05	微波芯片电容器、薄膜电路	2021	63.34	0.46	87.32	0.71	-	-
25	中电科 32	微波芯片电容器	2020	-	-	-	-	0.32	0.00
26	中电科 33	微波芯片电容器、薄膜电路	2020	1.18	0.01	2.79	0.02	8.65	0.13
27	中电科 07	微波芯片电容器、薄膜电路	2021	19.51	0.14	24.29	0.20	-	-
28	中电科 34	微波芯片电容器、薄膜电路	2021	14.53	0.10	4.18	0.03	25.57	0.38
29	中电科 35	微波芯片电容器	2021	6.85	0.05	0.40	0.00	-	-
30	中电科 36	薄膜电路	2021	-	-	0.34	0.00	-	-
31	中电科 37	微波芯片电容器、薄膜电路	2021	-	-	0.89	0.01	-	-

序号	客户名称	销售项目	开始合作年份	2022年		2021年		2020年	
				销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
32	中电科 10	薄膜电路	2021	1.54	0.01	25.01	0.20	-	-
33	中电科 12	微波芯片电容器	2019	5.84	0.04	33.66	0.27	-	-
34	中电科 38	微波芯片电容器	2022	0.64	0.00	-	-	-	-
35	中电科 41	薄膜电路等	2022	1.41	0.01				
合计				13,909.15	100.00	12,358.94	100.00	6,809.25	100.00

中介机构通过访谈中国电科集团下属与 T/R 组件业务相关的主要单位中电科 02、中电科 01、中电科 11、中电科 03，以及发行人交易金额较大的中电科 04、中电科 06，了解发行人在中国电科集团下属单位的采购占比，但无法获悉发行人在整个中国电科集团的采购占比。报告期内，中介机构访谈客户的销售金额占向中国电科集团（合并口径）销售金额的比例分别为 **96.57%、98.10%和 98.29%**。根据上述单位出具的说明或访谈，发行人产品占上述单位采购总额的比例具体如下：

①中电科 02 向公司采购的主要产品为微波芯片电容器、薄膜电路，采购数量占其同类产品采购数量的比例分别约为 70%、90%以上。

②中电科 01 向公司采购的主要产品为微波芯片电容器、薄膜电路和薄膜无源集成器件，微波芯片电容器军品采购数量占其同类产品采购数量的比例约为 90%，民品采购数量占其同类产品采购数量的比例约为 80%，薄膜电路采购数量占其同类产品采购数量的比例约为 10%，薄膜无源集成器件采购数量占其同类产品采购数量的比例约为 80%。

③中电科 03 向公司采购的主要产品为微波芯片电容器、薄膜电路，采购数量占其同类产品采购数量的比例分别约为 62%和 75%以上。

④中电科 04 采购的主要产品为微波芯片电容器和薄膜电路，其中微波芯片电容器的采购数量占其同类产品采购数量的比例约在 50%，薄膜电路中电科 04 的需求量比较少，对发行人的采购量也比较小。

⑤中电科 06 采购的主要产品为微波芯片电容器和薄膜电路，采购数量占同类产品的比例约为 50%-60%。

**2、中电科成为发行人第一大客户是否与庄严及其任职有关，双方合作是否持续稳定，结合对其销售占比持续超过 50%以上等情况，充分说明发行人业务是否对中电科构成重大依赖**

(1) 中电科成为发行人第一大客户是否与庄严及其任职有关

①庄严履历情况及所任职中国电科集团相关单位的具体情况

庄严，1940 年 8 月 5 日出生，中国国籍，无境外永久居留权，毕业于华中

科技大学固体电子学专业，博士学历，研究员级高级工程师。1964年7月至1975年5月，在中国电科集团七所先后担任技术员、研究室副主任；1975年5月至1980年8月，在中国电科集团二十六所担任研究室主任，工程师；1980年8月至1985年10月，在中国电科集团七所担任研究室主任，高级工程师；1985年10月至2000年在中国电科集团七所担任副所长、科技委员会副主任，研究员级高级工程师；1994年12月至2000年1月兼任中国电科集团七所全资企业广州远华电气公司董事长；1998年至2004年兼任广州新日电子有限公司技术总监；2000年退休，2000年至2007年由电科集团七所返聘担任中国电科集团下属中电科普天科技股份有限公司（曾用名：广州杰赛科技发展股份有限公司）技术委员会主任。庄严为国家自然科学基金材料方向专家组组长，曾作为课题负责人参与多项国家高技术研究发展计划（863计划）课题。2011年7月，担任公司技术专家委员会专家成员。

庄严工作经历中所涉及的中国电科集团下属单位及承担的职责情况如下：

中国电科集团七所建于1959年，位于广东省广州市，主要从事移动通信系统与设备研制生产、通信网络规划、云计算应用、印制电路板设计与制造及物联网技术研究等业务，庄严于1964年至2000年间曾在该单位任职，从事业务包括印制电路板、遥测遥控、安防设备、移动通信网络设计等。

中国电科集团二十六所建于1970年，位于重庆市，主要从事声表面波技术、振动惯性技术、声光技术、压电与声光晶体材料、声体波微波延迟线、压电铁电陶瓷材料与器件，庄严于1975年至1980年间曾在该单位任职，从事电子陶瓷材料及器件的研发工作（压敏陶瓷、压电陶瓷、二次电子倍增器等）。

②公司的设立与庄严曾任职的单位无关，公司与庄严曾任职单位交易金额较小且与庄严不存在关联

公司自设立以来以微波高频领域为重点，围绕微波芯片电容器进行研发并形成了四类微波无源元器件及薄膜集成产品。庄严的从业经历主要集中在中国电科集团七所，于2000年以副所长职务退休，期间主管十个民品研究室及机动、物资、质量、机械制造等科室，业务包括印制电路板、遥测遥控、安防设备、移动通信网络设计等，与公司不属于同一细分领域。自庄严从中国电科集团七所退休

至公司设立长达 11 年，公司的设立与庄严及其任职无关，且设立以来亦未与中国电科集团七所发生过交易。

庄严任职经历中曾于 1975 年至 1980 年间在中国电科集团二十六所任职，从事电子陶瓷材料及器件的研发工作，而公司设立于 2011 年，与中国电科集团二十六所开始交易时间为 2021 年，时间跨度较大，且 2021 年、**2022 年**交易金额为 87.32 万元、**63.34 万元**，金额较小，与庄严及其任职无关。

此外，庄严在公司一直作为外聘专家参与研发工作，未参与过公司经营管理，亦未参与客户拜访或市场开拓工作。

③中电科成为发行人第一大客户与庄严及其任职不存在关联

A. 中国电科集团成为发行人第一大客户主要是由于中电科下属单位合并统计所致，中国电科集团下属单位均拥有独立的采购体系

报告期内，公司向中国电科集团（合并口径）的销售收入占比分别为 53.93%、71.21%和 **65.50%**，包含中国电科集团下属**三十五家**单位，其中下属中电科 02、中电科 01、中电科 11、中电科 03 销售收入合计占比分别为 46.73%、64.58%和 **60.32%**。

中电科 02、中电科 01 地处江苏省南京市，中电科 03 地处河北省石家庄市，其主要业务情况具体如下：

客户名称	主营业务
中电科 02	始建于 1958 年，是我国核心电子器件领域实现自主研发与原始创新的多专业并举的高科技中央直属事业单位性质的国家级综合性骨干研究所。中电科 02 聚焦固态器件与微系统、光电显示与探测器件等主业，形成了以化合物半导体为核心，涵盖一、二、三代半导体的自主发展体系，建立了从材料生长、芯片设计、晶圆工艺到封装测试的完整技术和产品体系，是“单片集成电路与模块重点实验室”、“宽禁带半导体电力电子器件实验室”等国家级实验室和工程中心的依托单位，其射频微波芯片与器件、微波毫米波模块与组件、电力电子器件与模块、射频微波封装与外壳、射频 MEMS 与微系统等产品广泛应用于国家“海、陆、空、天”各型重点装备工程，以及 5G 移动通信、新能源、微显示等国民经济建设领域。
中电科 03	筹建于 1956 年，是我国从事半导体技术研究历史最长、规模较大、技术力量雄厚、专业结构配套齐全的创新型、综合性半导体骨干研究所之一，是我国核心电子器件的排头兵和供应基地，先后在“载人航天”等多项国家重点工程中承担重点任务。下属八个专业部、三个研究室，七条中试线和七个控股高新技术产业公司，设有砷化镓集成电路和功率器件国家重点实验室、国家半导体器件质量监督检验中心，是国家 863 计划光电子器件产业化基地和 MEMS 工艺封装基地、大规模集成电路高密度封装工业性实验基地、中国半导体行业协会副理事长单位及

客户名称	主营业务
	分立器件分会理事长单位。中电科 03 拥有多专业综合性优势，研发涉及微电子、光电子、微机械电子系统（MEMS）及支撑（材料、封装、设备仪器）四大领域。先后创造了包括我国第一只锗合金晶体管、第一只硅超高频晶体管、第一块硅集成电路、第一只砷化镓微波场效应晶体管、第一只长波长半导体激光器、第一块砷化镓集成电路在内的 41 项国内第一。从事半导体研究六十多年来，中电科 03 共创造了 56 项国内第一，先后取得了 3,000 多项科研成果，各类产品已广泛应用于“海、陆、空、天”等领域。
中电科 01	成立于 2000 年，系中国电子科技集团有限公司下属孙公司，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，产品覆盖军用与民用领域，是目前国内能够批量提供有源相控阵 T/R 组件及系列化射频集成电路相关产品的领先企业。在军用领域，中电科 01 作为参与国防重点工程的重要单位，长期为陆、海、空、天等各型装备配套大量关键产品，确保了以 T/R 组件为代表的军用元器件的国产化自主保障，为我国国防装备发展做出了重要贡献。

中电科 02、中电科 03、中电科 01 与中国电科集团七所、二十六所研究方向和产品应用领域不同，相互之间并不存在隶属关系。公司凭借其较早从事该领域的先发优势和技术实力，设立初期（2012 年）即与中电科 02、中电科 03 建立合作，距离庄严退休长达 12 年。公司与中电科 02、中电科 03 发生交易与庄严及其任职不存在关联。

中国电科集团下属单位均具有独立的供应商考核体系，根据其产品需求择优选择合格供应商并验证其产品，并单独建立供应商名录独立洽谈合作，不存在通过中国电科集团集中采购获取其下属单位业务的情形。其成为合并口径下第一大客户主要系其采购需求增加所致，与庄严及其任职不存在关联。

#### B. 公司建立了独立完整的销售体系和销售团队

发行人营销中心下设销售部、市场部、业务部，销售部主要负责拜访客户、跟进市场需求、执行公司的市场营销策略；市场部主要负责参与公司新产品推广政策及方案的制定，组织开展技术应用推广活动；业务部主要负责建立客户档案、发货、收款、对账等日常销售管理工作。2020 年末、2021 年末和 2022 年末，发行人销售人员数量分别为 16 人、23 人和 28 人。

公司销售模式为直销模式。公司通过拜访客户、产品宣讲或技术交流、参加展会、下游客户引荐、官网宣传等方式开拓客户，具备独立进行业务推广，并独立完成销售、售后全过程的能力。

综上，中国电科集团成为发行人合并口径下第一大客户与庄严及其任职不存

在关联。

(2) 双方合作是否持续稳定

① 公司与中电科集团下属主要单位之间合作稳定

报告期内，公司向中电科集团交易的客户共计**三十五家**，上述**三十五家**单位与公司合作起始时间分布情况如下：

合作起始时间	家数	占比
设立初期（2013 年及之前）	6	17.14%
报告期外（2014 年至 2019 年）	14	40.00%
报告期内（2020 年至 2022 年）	15	42.86%
合计	35	100.00%

其中对中电科 02 等四家单位合作时间具体列示如下：

序号	客户	合作时间
1	中电科 02	2012 年
2	中电科 01	2015 年
3	中电科 03	2012 年
4	中电科 04	2019 年

微波无源元器件厂商需要经过军工客户较长时间的设计、试样、验证、考察后方可进入合格供应商名录，且产品一旦定型后一般很少更换供应商。公司自设立初期即与中国电科集团下属单位持续建立合作，并凭借积累的行业口碑、领先的技术水平和业内的先发优势在报告期内持续开拓新客户，并保持了良好的长期合作关系。

② 中国电科集团下游市场需求的持续上涨将使双方合作持续向好

报告期内，与公司发生交易的中国电科集团下属单位主要为中电科 02、中电科 01、中电科 03、中电科 04 等，上述单位主要从事 T/R 组件或 5G 基站射频模块等微波领域业务，T/R 组件所应用的有源相控阵雷达行业以及 5G 基站射频模块所应用的 5G 通信领域近几年呈现快速发展态势（详见本题回复之“（一）、1、（1）中电科 01 业务发展及收入规模变动情况”）。经访谈中国电科集团下属主要单位，其确认未来几年军工行业将持续向好，对上游产品的需求亦同比例增长。

公司的微波无源元器件及薄膜集成产品包括微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件、微波介质频率器件，其中前三类产品与 T/R 组件或 5G 基站射频模块相配套，是关键基础元器件。因此，客户下游市场的持续向好将为公司带来大量的产品订单，随着公司产能进一步扩大，公司业绩有望保持持续上涨态势。

### ③公司的行业地位及技术水平使公司持续保持业内领先

公司已形成自主可控的从介质材料制备到产品的 **16 项**核心技术，在介质材料的配方配料、合成、烧结、溅射、蚀刻、光刻等环节积累了较为丰富的技术和工艺经验。公司形成了微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件、微波介质频率器件四类产品，其中微波瓷介芯片电容器、薄膜电路、薄膜阻容网络的主要成果达到国内领先水平，微波瓷介芯片电容器的部分成果的达到国际先进水平。公司产品规格型号高达上万种，丰富的产品型号和类别可以满足客户多元化的采购需求。

公司是国内较早从事微波无源元器件及薄膜集成产品的厂商之一，已形成良好的行业口碑且拥有一定的市场份额。如公司的微波瓷介芯片电容器销售额在国内市场内资企业中排名第二；公司自主研发的微波硅基芯片电容器属于新型微波无源元器件，具有较好的市场应用前景；在薄膜电路产品方面，公司已成为国内少数具备军工配套能力厂商之一；在薄膜无源集成器件产品方面，公司的薄膜阻容网络已应用于我国主流 5G 通信供应商的产品。

根据发展策略及备货生产管理的需要，公司形成了相应质量等级的系列产品，以适应军工领域及通讯设备等民用市场的不同应用。为保证各质量等级产品要求，公司建立了严格的质量控制和管理制度，从原材料采购到产成品出库的每个环节均经过严格的检验，形成一套适应军工产品和民用产品生产的经营管理体系，产品质量水平得到客户的普遍认可。

综上，公司凭借在领先的工艺和技术、行业内的先发优势、军品的质量管控机制，将使公司保持行业领先地位。

### ④公司与中国电科集团下属主要单位的交易情况

报告期内，公司向上述中国电科集团下属相关单位的销售情况具体如下：

单位：万元，%

客户	销售内容	2022年		2021年		2020年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
中电科 02	微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件、微波介质频率器件	3,166.75	22.77	3,423.50	27.70	2,388.94	35.08
中电科 01 (含中电科 11)	微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件	7,858.97	56.50	6,049.98	48.95	2,157.38	31.68
中电科 03	微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件	1,782.32	12.81	1,736.40	14.05	1,353.87	19.88
中电科 04	微波芯片电容器、薄膜电路	658.61	4.74	787.97	6.38	607.27	8.92
合计		13,466.65	96.82	11,997.85	97.08	6,507.46	95.57
中国电科集团	微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件、微波介质频率器件	13,909.15	100.00	12,358.94	100.00	6,809.25	100.00

上表可见，报告期内，公司向中国电科集团销售金额分别为 6,809.25 万元、12,358.94 万元和 13,909.15 万元，2021 年、2022 年销售金额较上年同期增长率分别为 81.50%和 12.54%。公司与中国电科集团之间的业务呈快速增长态势。

综上，报告期内，发行人对中国电科集团收入持续增长，双方交易具有稳定性。

(3) 结合对其销售占比持续超过 50%以上等情况，充分说明发行人业务是否对中电科构成重大依赖

详见本题回复之“（五）、3、根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》对发行人客户集中度的逐项核查情况”。

### 3、针对性进行重大事项提示、充分揭示相关风险

发行人已在招股说明书重大事项提示及“**第三节 风险因素**”中补充披露“客户集中度较高，对主要客户存在一定依赖的风险”，具体如下：

“报告期内，公司国防军工客户占比较高。我国军队的武器装备供应商主要为各大军工集团，其他涉军企业主要为各大军工集团及其下属科研院所提供配套供应，各大军工集团下属单位众多，各单位承担的科研和生产任务重点不同，产品各有侧重，按照军工集团同一控制合并口径统计，涉军企业存在客户集中度高以及对主要客户一定依赖的情况。报告期内，公司前五大客户（合并口径统计）收入占比分别为 77.63%、83.41%和 81.67%，包括中国电科集团、航天科技集团

和航天科工集团等大型军工集团，客户集中度较高。

中国电科集团是国家重要骨干企业，是我国军工电子主力军、网信事业国家队、国家战略科技力量，下属包括 47 家国家级科研院所、16 家上市公司在内的 700 余家企事业单位，承担军事电子装备与系统集成、武器平台电子装备、军用软件和电子基础产品的研制、生产，为我国海、陆、空、天全领域的国防武器装备提供地面、机载、弹载、舰载、星载核心电子装备。中国电科集团下属单位因其技术优势和实力背景在军工和 5G 通信等领域 T/R 组件、射频等产品的市场份额较高。其中中电科 02、中电科 01、中电科 11、中电科 03、中电科 04 等单体客户向公司采购占其同类产品的采购比例超过 50%。中国电科集团下属单位独立运营，各单位建立合格供方目录并独立采购，但按合并口径统计，中国电科集团为公司第一大客户，公司报告期内向其销售收入占比分别为 53.93%、71.21%和 65.50%，存在一定依赖。同时，随着国防军工及 5G 等领域的快速发展，其下属单位对公司的产品需求有望持续增长，如公司不能持续顺利开拓其他客户，存在公司对其销售占比进一步提升的风险。

因此，公司存在收入和盈利受上述单位业务需求波动较大影响的风险以及不能继续保持较高供货占比的风险。同时，如果未来中国电科集团及其下属单位的下游市场、经营战略发生较大变化，或国家在下游相关领域的投入出现较大调整或对主要客户的销售价格下降，则公司经营业绩将面临大幅波动或增速放缓的风险。”

（四）结合报告期内发行人目前的市场份额及排名、对中电科销售金额占比高、SLCC 下游应用领域市场发展变化情况，说明发行人未来市场拓展空间是否有限，并作针对性重大事项提示、充分揭示相关风险

**1、结合报告期内发行人目前的市场份额及排名、对中电科销售金额占比高、SLCC 下游应用领域市场发展变化情况，说明发行人未来市场拓展空间是否有限**

（1）结合发行人产品的市场份额及排名，说明发行人未来市场拓展空间是否有限

报告期内，公司四类产品中微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件的销售收入占比分别为 98.30%、98.00%和 99.91%，对上述产品大类中主要产品

在军用和民用市场的应用及主要竞争格局、市场份额、地位等情况如下：

产品大类	主要产品	应用市场	2022年国内市场规模	2022年全球市场规模	竞争格局	市场地位及份额排名
微波芯片电容器	微波瓷介芯片电容器	军用	7.99 亿元	27.18 亿元	军工市场主要为宏明电子、发行人、宏达电子等少数具有军工资质的国内厂商和部分国外厂商	国内市场内资企业中排名第二，国内市场占有率为 <b>7.90%</b>
		民用	5.47 亿元	15.04 亿元	民用市场被 AVX、村田、Teccdia、Knowles 等国外厂商占据 70% 的市场份额	
薄膜电路	薄膜电路	军用	27.75 亿元	164.77 亿元	军工市场因国产化要求，市场上主要为中国电科集团下属中电科 03、中电科 10、航天科技集团下属中国航天电子技术研究院等科研院所厂商	2022 年占国内军用市场销售总额的比例为 <b>3.64%</b>
		民用	13.24 亿元	60.64 亿元	国外厂商以其工艺成熟度高、性能一致性好等因素在市场中占据主要地位	2022 年占国内民用市场销售总额的比例为 <b>2.71%</b>
薄膜无源集成器件	薄膜阻容网络	民用	尚无公开市场数据		国内市场主要是发行人、振华科技、中电科 03 等少数厂商	在国内 5G 基站射频器件核心供应商中电科 01 中采购占比 80% 以上

注：数据来源：中电元协出具的《2022 年版中国单层瓷介电容器市场竞争研究报告》《2022 年版中国混合集成电路市场竞争研究报告》，以及 transparency market research 官网。

据统计，微波瓷介芯片电容器和薄膜电路 2022 年的国内市场规模合计为 **54.45 亿元**，全球市场规模合计 **267.63 亿元**，预计 2026 年微波瓷介芯片电容器和薄膜电路的国内市场规模合计将达到 **85.29 亿元**。虽然前述国内市场的主要份额被国外厂商所占据，但随着国产化进程的加快，国内厂商所占有的国内市场份额将进一步增加。

对公司主要产品的市场份额、排名及未来市场空间具体说明如下：

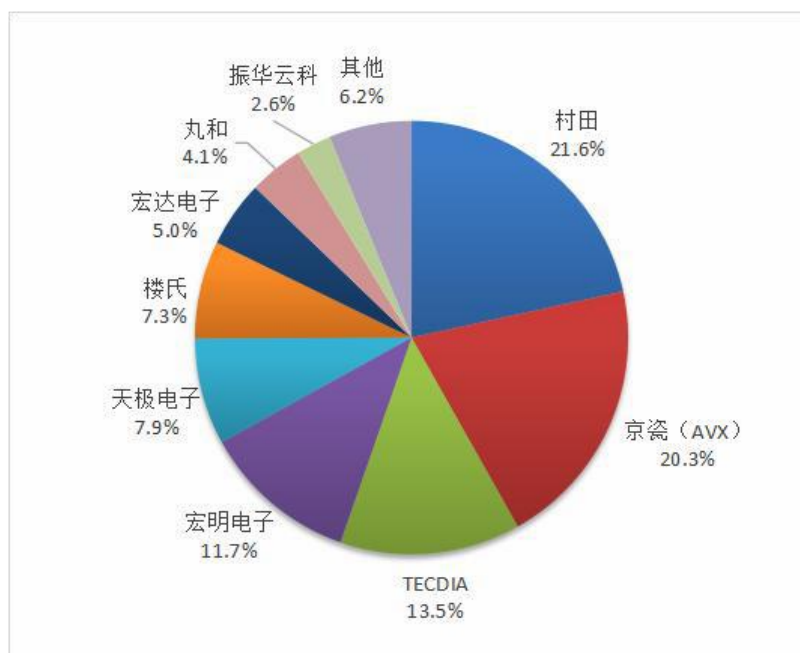
#### ①微波瓷介芯片电容器

微波瓷介芯片电容器是关键基础元器件，大量应用于军用雷达、精确制导、电子对抗、卫星通信等高端装备 T/R 组件、功率模块等具体场景中，以及 5G 通信、光通信等射频模块、光模块等具体应用场景中。

全球片式单层瓷介电容器生产企业主要集中在日本、美国、中国以及欧洲，行业集中度较高。自从京瓷收购美国 AVX 后，日本以 58.60% 的市场份额占据行业之首。排名第二的是美国，占比约为 19.50%，主要为 Knowles 和 JTI，这两家企业在军工、航空航天等市场具有一定的竞争优势。我国从事片式单层瓷介电容器研发和生产的供应商主要有宏明电子、发行人、宏达电子等数家。上述企业的

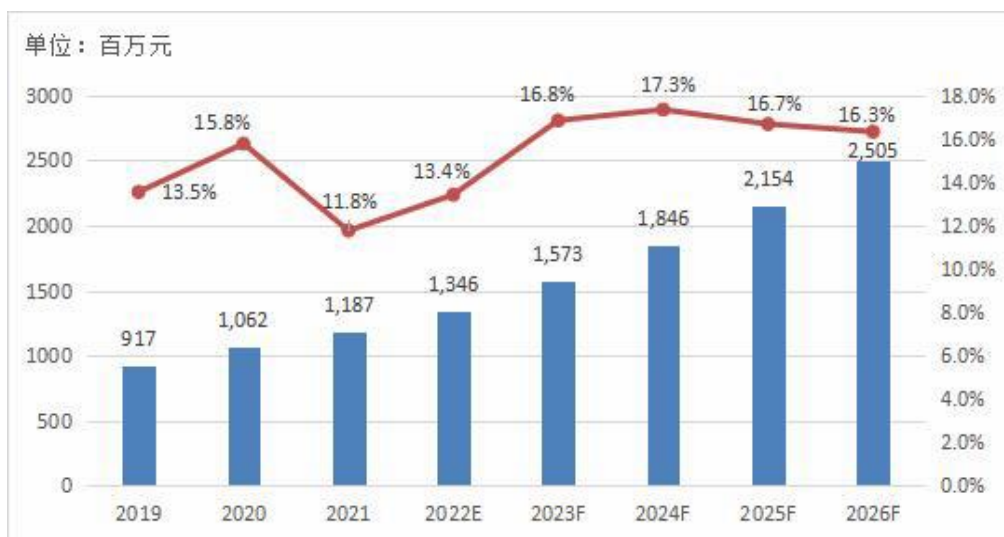
产品主要应用于国内军工、航空航天领域，而在民用领域，随 5G 通信的商业化进展不断加速，我国作为通信基站和光器件的生产大国，国内厂商的产能不能完全满足下游市场的应用需求，该产品的民用市场依然以进口为主，未来仍有较大的国产化替代空间。

在国内市场中，上述厂商中美日厂商的产品占有率超过 70%，具体情况如下图：



公司自设立即专注于微波瓷介芯片电容器的研发，凭借积累多年的电子陶瓷工艺和半导体薄膜工艺的经验和技术，2021 年，公司微波瓷介芯片电容器经广电协科技成果评价后认定主要成果达到国内领先、部分成果达到国际先进水平。经对比国外知名厂商的产品手册或官网，公司该产品的主要指标也达到国外知名厂商的水平。

据《2022 年版中国单层瓷介电容器市场竞争研究报告》统计，公司的微波瓷介芯片电容器 2021 年的销售金额在国内市场内资企业中排名第二，国内市场占有率为 7.90%。微波瓷介芯片电容器 2022 年国内市场规模达到 13.46 亿元，到 2026 年将达到 25.05 亿元，具体如下图所示：



未来随着国产化进程的加快，国内厂商所占有的国内市场份额将进一步增加。

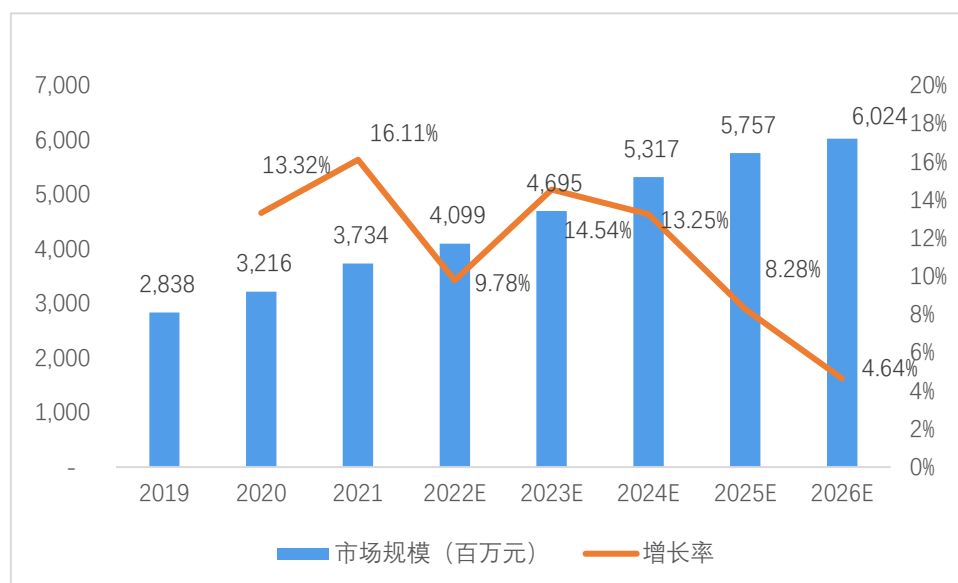
## ②薄膜电路

薄膜电路属于混合集成电路，适合于要求精度高、稳定性能好的微波电路，实现了电路的小型化、集成化的功能，主要应用于微波通信、光通信等领域。

从全球市场来看，国外薄膜电路企业较多且规模较大，以美国、欧洲、日本企业为主（如美国 ATP、日本京瓷等），占据 60%以上的市场份额。从国内市场来看，国内薄膜电路发展较晚，具备生产能力的企业较少，主要集中于一些科研院所，如中国电科集团下属中电科 03、中电科 10、航天科技集团下属中国航天电子技术研究院等，其薄膜电路生产主要用于其自身型号项目的研发配套。2018 年之前，国内薄膜电路市场长期依赖进口，欧美薄膜电路厂商（如美国 ATP、日本京瓷）占据中国市场绝大部分市场份额。2018 年受中美贸易关系的影响，国内下游企业认识到产品供应商自主可控的重要性，开始积极寻求、培育能够替代国外高端产品的国内电子元器件企业，国内薄膜电路生产企业的产业化和技术水平显著提升。军用薄膜电路事关国家安全和国民经济命脉，以本土企业为主。

据《2022 年版中国混合集成电路市场竞争研究报告》统计，薄膜混合集成电路 2022 年全球市场规模约为 225.41 亿元，同比增长 18.15%。预计到 2026 年，全球薄膜混合集成电路市场规模可达到 380.14 亿元，2022-2026 年复合增长率约为 13.96%，随着国产化高速推进及国内下游微波市场的高速增长，薄膜混合集成电路 2022 年国内市场规模为 40.99 亿元，同比增长 9.78%。随着国产化高速推进及国内下游微波市场的高速增长，预计到 2026 年国内市场规模可达到

60.24 亿元，2022-2026 年复合增长率为 10.10%，具体如下图所示：



数据来源：《2022 年版中国混合集成电路市场竞争研究报告》

公司凭借成熟的半导体薄膜工艺和技术，2021 年，公司的薄膜电路经广电协科技成果评价后认定主要成果达到国内领先水平，经对比国外知名厂商的产品手册或官网，公司该产品的主要指标也达到国外知名厂商的水平。

据统计，2022 年国内高端装备用薄膜混合集成电路市场规模可达 27.75 亿元，同比增长 9.78%，公司 2022 年军用薄膜电路销售金额占国内军用薄膜电路市场销售总额的比例为 3.64%。通信设备用薄膜混合集成电路 2022 年国内市场规模为 8.55 亿元，同比增长 5.95%，公司通信设备薄膜电路销售金额占国内通信设备用薄膜电路市场销售总额的比例为 2.71%。

### ③薄膜阻容网络

薄膜阻容网络是伴随电子元器件小型化、集成化需求出现的新型元器件，目前主要应用于 5G 基站的射频模块，国内振华科技、中电科 03 目前已有相关产品。公司是基于长期合作的下游客户的新需求，发挥公司在介质材料方面的优势，快速研发的新产品，尚无公开披露的行业市场规模情况。

根据其下游应用场景来看，未来 5 年是 5G 基站射频器件更新换代的高峰，5G 时代基站射频器件的市场空间将超过 500 亿，未来三年内我国 5G 基站新建总数为 162.7 万，2025 年总数将达 362.7 万，未来建设总量仍有较大空间。据统计，为 5G 基站配套的射频模块在 2025 年的市场空间将达 208 亿元，薄膜阻容

网络作为射频模块的关键基础元器件，未来将有大量的市场需求。

受益于 5G 基地的快速展，公司的薄膜阻容网络报告期内呈现爆发式增长，销售金额分别为 956.04 万元、1,850.98 万元和 **2,279.30 万元**，**2020 年至 2022 年**的复合增长率高达 **54.41%**。

综上，**2026 年**微波瓷介芯片电容器的国内市场规模将达到 **25.05 亿元**，在当前市场规模的基础上翻了一倍；薄膜电路的国内市场规模将达到 **60.24 亿元**，复合增长率达 **10.10%**，**2026 年**两类产品的市场规模合计将达到 **85.29 亿元**。虽然前述国内市场的主要份额被国外厂商所占据，但随着国产化进程的加快，国内厂商所占有的国内市场份额将进一步增加。

(2) 结合对中电科销售金额占比高，说明发行人未来市场拓展空间是否有限

经中介机构访谈中国电科集团下属主要客户得知，中电科 02、中电科 01、中电科 03、中电科 04 采购公司的产品占同类产品的比例均超过 50%以上，公司系微波无源元器件及薄膜集成产品的主要供应商。详见本题回复之“(三)、2、

(3) 结合对其销售占比持续超过 50%以上等情况，充分说明发行人业务是否对中电科构成重大依赖”。

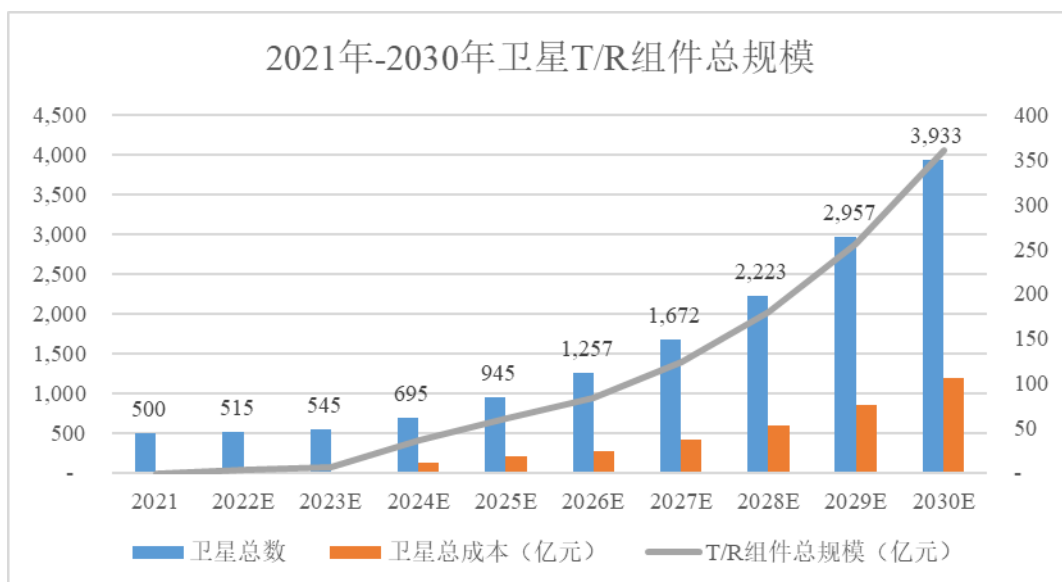
上述数据表明公司产品具有较强的市场竞争力，受益于下游军工行业的发展，这些知名军工客户有望充分收获行业增长红利，其对公司产品的需求将在未来有望持续增长，不存在市场空间有限的情形。

(3) 结合 SLCC 下游应用领域市场发展变化情况，说明发行人未来市场拓展空间是否有限

公司 SLCC 在军用领域是军用雷达、精确制导、电子对抗、卫星通信等高端装备配套的关键基础元器件，大量应用于 T/R 组件、功率模块等具体场景中，在民用领域是 5G 通信、光通信等微波高频领域的关键基础元器件，大量应用于 5G 基站射频模块、光通信 TOSA/ROSA 模块等具体场景中。而薄膜电路、薄膜无源集成器件亦是微波高频领域的关键基础元器件，薄膜电路应用于军民品微波高频电路上，薄膜无源集成器件则是 5G 基站射频模块的必要组成部分。对上述主要应用场景有源相控阵雷达、5G 基站、光通信模块的下游市场变化分析如下：

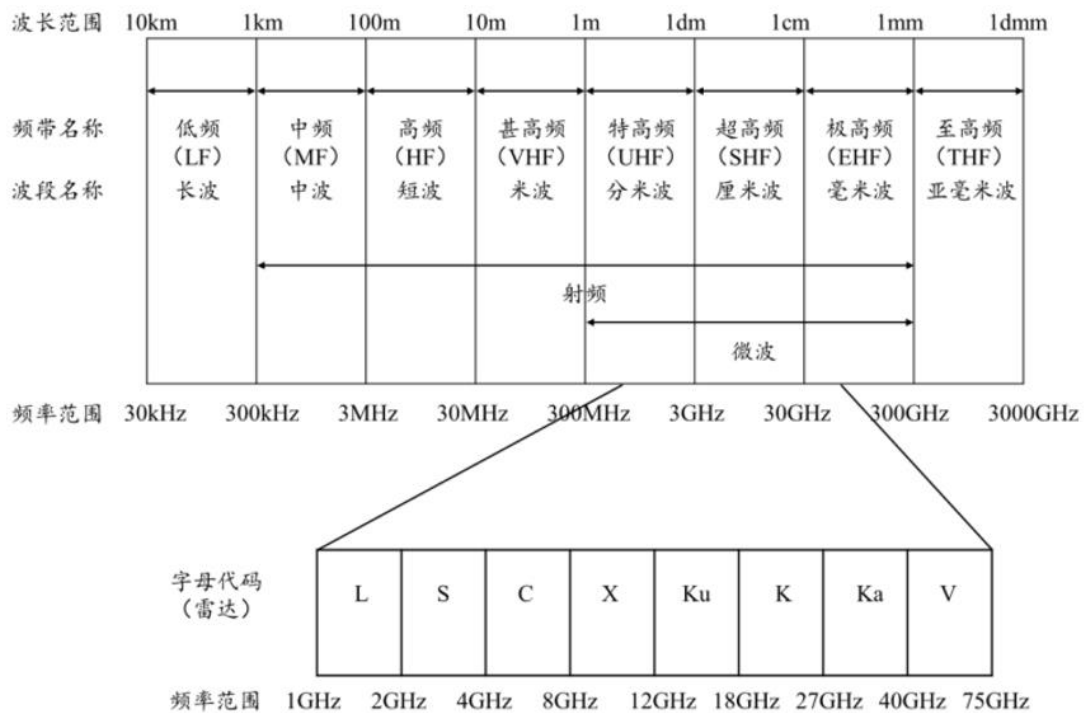
### ①相控阵雷达及 T/R 组件下游市场变化情况

有源相控阵雷达作为最具创新性的军事信息化产品之一，产品目前处于快速放量期，而 T/R 组件的性能指标直接决定了相控阵雷达技术水平，其重量、体积直接影响到雷达的小型化发展，而可靠性和成本决定了相控阵雷达的应用前景。据统计，T/R 组件的下游应用不断向高频化方向发展：在机载、地基和海基领域，T/R 组件在有源相控阵的应用以 X 波段为主；在弹载领域，Ku 波段的相控阵 T/R 组件的需求日益增长；在星载领域，T/R 组件下游应用主要集中在 Ka、Ku 和 V 频段。随着上述军用市场规模不断扩张，预计到 2025 年 T/R 组件市场规模超过 119 亿元。而 T/R 组件市场规模的不断扩大和向 8GHz 以上的高频领域发展，对与之相配套的元器件的应用需求将进一步扩大。未来十年低轨卫星 T/R 组件市场空间测算如下：



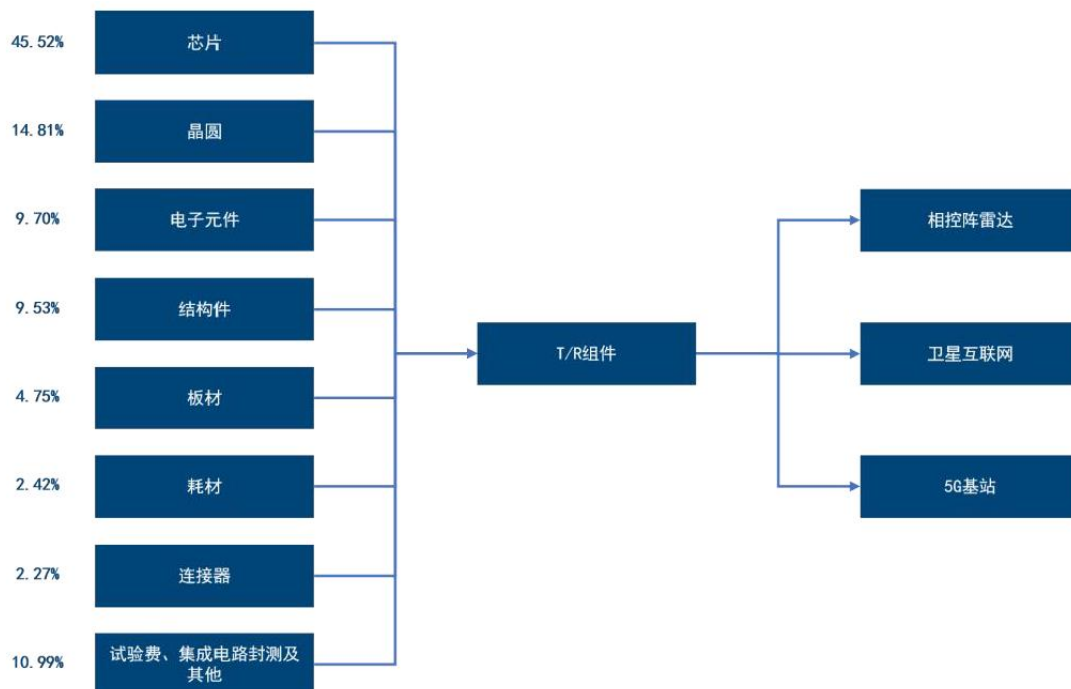
数据来源：国信证券研究所

雷达各波段及对应的频段具体如下：



数据来源：《中华人民共和国无线电频率划分规定》

T/R 组件上游原材料以芯片、晶圆、电子元件、结构件为主，中电科 01 在其招股说明书中披露各原材料采购金额占比如下图所示：



数据来源：国信证券研究所

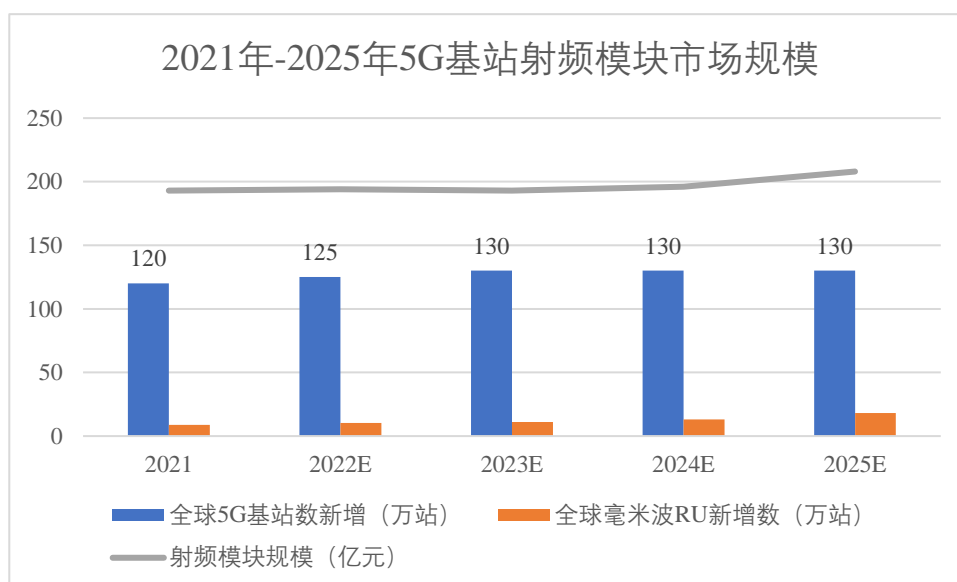
公司的微波无源元器件及薄膜集成产品系 T/R 组件原材料中电子元件的关键组成部分。公司的单体第一大客户中电科 01 在“重要合同”中披露正在执行

的 1 亿元以上的销售合同合计金额 49.73 亿元，在“募集资金投资项目介绍”中披露上市募集资金中 147,498.52 万元用于射频芯片和组件产业化项目，该项目包含 T/R 组件和射频模块、射频芯片两个方向，达产后预计将新增 T/R 组件产能约 9 万只，较目前产能增长约 1 倍。综合中电科 01 的在手订单和未来募投项目规划，公司产品未来将拥有大量的市场需求。

### ②5G 基站及射频模块下游市场变化情况

未来三年内我国 5G 基站新建总数为 162.7 万，2025 年总数将达 362.7 万，未来建设总量仍有较大空间。未来 5 年将是基站射频器件更新换代的高峰，根据基站数量和投资额推测，5G 时代基站射频器件的市场空间将超过 500 亿。公司产品作为 5G 基站射频模块的必要组成部分亦有较好的市场发展前景。

未来五年全球 5G 基站数量及射频模块市场空间预测情况如下：



数据来源：国信证券《国博电子（688375.SH）稀缺相控阵收发组件供应商，迎民品军品需求共振》

### ③光通信及 TOSA/ROSA 模块下游市场变化情况

在光通信领域，我国光通信市场规模由 2015 年的 782 亿元增长至 2021 年的 1,266 亿元，年复合增长率为 8.35%。随着我国 5G “新基建” 的提速，光纤光缆的需求量将得到进一步的提升，初步估计中国光通信市场规模仍将保持 12%左右的年均复合增速，到 2025 年市场规模超过 1,700 亿元。

光模块是光通信系统中完成光电转换的核心部件，而光电子通信器件是光模块的关键元件，包括激光器（TOSA）和探测器（ROSA），分别实现光模块在

发射端将电信号转换成光信号，以及在接收端将光信号转换成电信号的功能。据 LightCounting 预测，全球光模块市场未来数年预计将持续较高的增长率，预计 2024 年全球光模块市场规模将接近 160 亿美元。大数据时代的到来导致了数据流量的暴涨，使我国光通信行业也已进入全面升级阶段。根据头豹研究院数据显示，2023 年激光器（TOSA）和探测器（ROSA）的国内市场规模预计 229.40 亿元。

（4）结合军民品及细分领域在手订单，量化分析发行人市场需求

**2022 年，公司实现主营业务收入 20,990.24 万元，净利润 7,195.77 万元。截至 2022 年 12 月末，公司军品在手订单 3,926.12 万元、民品在手订单 905.49 万元。**

在军用领域，公司产品的主要下游应用为军用雷达、精确制导、电子对抗、卫星通信等领域。在军用雷达、精确制导的核心 T/R 组件方面，T/R 组件的市场规模预计到 2025 年超过 119 亿元。从公司的下游客户来看，根据中电科 01 招股说明书“重要合同”中披露（截至 2022 年 7 月），其正在执行的 1 亿元以上的销售合同合计金额 49.73 亿元，同时，其射频芯片和组件产业化募投项目达产后预计将新增 T/R 组件年产能约 9 万只，较目前产能增长约 1 倍。T/R 组件一般可分为双通道、四通道、八通道等多通道型号，其项目达产后预计可具备数十万通道，由于单个通道可用到公司产品几十至上百只，因此，公司产品作为其 T/R 组件的关键基础元器件需求将大幅增长。公司主要客户中电科 02、中电科 03 是国内最主要的能够大规模、批量提供军用微波毫米波芯片的企业，受益于国防军工行业的持续发展，上述客户对配套元器件的需求亦将呈现增长态势。

在民用领域，公司产品的主要应用于 5G 通讯、光通讯、无人驾驶等领域，在 5G 通讯领域，2025 年我国 5G 基站总数将达 362.7 万，我国通信设备供应商主要为华为、中兴，市场份额达到 80%，因此 5G 基站上游供应厂商亦较为集中，中电科 01、中电科 11 为 5G 基站射频器件核心供应商，根据在其射频芯片和组件产业化募投项目达产后 5G 射频模块的产能增长约 1 倍，因此，公司产品作为 5G 基站射频模块的配套元器件，市场需求将大幅增长。

综上，结合报告期内发行人目前的市场份额及排名、对中电科销售金额占比

高、SLCC 下游应用领域市场发展变化、军民品的在手订单情况，发行人不存在未来市场拓展空间有限的情形。

## 2、针对性重大事项提示、充分揭示相关风险

发行人在招股说明书中“**第二节 概览**”之“一、重大事项提示重大事项提示”及“**第三节 风险因素**”对“国外厂商市场份额较高、部分产品国内市场规模相对有限的风险”补充披露如下：

“报告期内，公司产品主营业务销售收入分别为 12,493.99 万元、17,173.39 万元和 **20,990.24 万**，其中微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件的销售收入合计占比分别为 98.30%、98.00%和 **99.91%**。据统计，微波瓷介芯片电容器 **2022 年全球市场规模 42.22 亿元**，国内市场规模 **13.46 亿元**。ATC、DLI、AVX、ATP、TECDIA 等国外厂商凭借技术优势及先发优势占据市场主要份额。薄膜电路 **2022 年全球市场规模 225.41 亿元**，国内市场规模 **40.99 亿元**，我国薄膜电路长期依赖进口，美国 ATP、日本京瓷等国外厂商占据绝大部分市场份额。薄膜无源集成器件作为新型元器件尚无公开披露的行业市场规模情况。

公司产品是微波高频领域的关键基础元器件，由于我国下游相关领域起步较晚，虽然发展速度较快，但目前国内市场规模相对有限，如公司不能持续扩充产品线或者现有主导产品行业增速未达预期，将对公司未来发展造成不利影响。

目前，国外厂商占据市场主要份额，公司成立发展时间短，主要依靠自身经营积累投入，营业规模和资金实力有限，存在综合实力和竞争力不足的风险。”

### （五）核查程序及结论

#### 1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

（1）访谈中电科 01 相关人员，了解 SLCC 的主要供应商情况，以及发行人产品销售占比情况，了解定价机制以及未来需求变化情况，了解双方业务是否与庄严及其任职相关，了解其采购金额与发行人披露金额差异原因；

（2）访谈中电科 04 相关人员，了解 SLCC 的主要供应商情况，发行人产品销售占比情况，发行人与该客户建立合作的过程，同时向发行人及火炬电子采购

SLCC 的原因，了解定价机制以及未来需求变化情况，了解双方业务是否与庄严及其任职相关；

(3) 访谈中国电科集团其他下属单位相关人员，了解发行人产品销售占比情况，了解定价机制以及未来需求变化情况，了解双方业务是否与庄严及其任职相关；

(4) 查阅成都鼎泰信的工商信息，取得成都鼎泰信说明，了解其主要业务及中电科 04 向其采购产品的具体情况；

(5) 访谈其他客户相关人员，了解定价机制及未来需求变动情况；

(6) 查阅中电科 01 招股说明书、定期报告，了解中电科 01 业务情况及收入规模变动情况，以及中电科 01 下游市场的变化情况；

(7) 取得发行人收入明细表，统计发行人对中电科 01 的销售收入情况；

(8) 查阅相关市场报告及说明，获取发行人下游市场的相关数据；

(9) 查阅庄严简历并访谈，了解其任职情况及任职期间担任的工作情况；

(10) 取得发行人关于在手订单的说明，了解在手订单情况。

## 2、核查结论

经核查，保荐机构认为：

(1) 报告期内发行人向中电科 01 销售额大幅增长与其下游需求变化相关，具有合理性；发行人民品市场拓展对中电科 01 存在一定依赖，但不会对持续经营能力产生不利影响；发行人销售金额与中电科 01 披露采购金额存在差异系双方入账时点差异及中电科 01 披露金额包含关联方代采金额所致，相关信息披露真实、准确；

(2) 中国电科集团系发行人独立开拓，不存在合作时间较短即成为发行人前五大客户的情形；报告期内同时向发行人和火炬电子采购 SLCC 的原因系客户自身需求所致，具有合理性；

(3) 中国电科集团成为发行人第一大客户与庄严及其任职无关，双方合作持续稳定，发行人业务对中国电科集团构成一定依赖，但不会对持续经营能力构

成不利影响，并针对上述事项在招股说明书中补充披露了相关风险；

(4) 结合报告期内发行人目前的市场份额及排名、对中电科销售金额占比高、SLCC 下游应用领域市场发展变化情况，发行人不存在未来市场拓展空间有限的情形，并针对上述事项在招股说明书中补充披露了相关风险。

### 3、根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》对发行人客户集中度的逐项核查情况

报告期内，公司向中国电科集团（合并口径）的销售收入占比分别为 53.93%、71.21%和 **65.50%**，占比较高，主要系按照同一控制合并口径统计所致。合并口径包含了中国电科集团下属 35 家单位，单一直接客户收入占比均未超过 **40%**，公司不构成对单一直接客户的重大依赖。因中国电科集团（合并口径）销售占比较高，存在一定依赖，根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，对发行人客户集中度较高情况说明如下：

#### ① 发行人客户集中的原因及合理性

公司合并口径前五大客户主要为军工客户。根据参与单位在科研生产过程中的研发等级，武器装备的生产研制单位包括总体单位（整机厂商）和多个层级的配套单位（如微系统、组件、器件、元件厂商等）。受制于技术门槛、研发周期、军工资质等因素的影响和制约，呈现出上层研制单位数量少、下层配套单位数量多的金字塔形。与此同时，各大军工集团下属科研院所根据各自规划定位、发展侧重不同，存在某一领域相对集中的情形，使得配套厂商的下游客户集中度较高。因此，为各大军工集团下属科研院所提供配套的厂商，如按合并口径普遍存在客户集中度较高的情形。其中，中国电科集团作为我国军工电子国家队和主力军，在电子装备领域占据主导地位，除自身直接作为某些武器装备型号的整机厂商外，中国电科集团及下属各单位还广泛地向航天科工集团、航天科技集团等其他大型军工集团提供配套器件、组件或模块等电子产品。

对同处于“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”、且以军工客户为主的上市公司/拟上市公司的主要客户群体、客户集中度列示如下：

证券代码	公司名称	主要产品	主要客户群体	第一大客户收入占比 (%)			前五大客户收入合计占比 (%)		
				2022	2021	2020	2022	2021	2020

				年度	年度	年度	年度	年度	年度
688282.SH	理工导航	惯性导航系统、惯性导航系统核心部件	兵器集团所属单位	98.28	97.71	98.77	99.92	100.00	100.00
301050.SZ	雷电微力	毫米波微系统	军工集团下属单位	88.28	54.64	78.03	99.69	99.81	98.53
688375.SH	国博电子	源相控阵 T/R 组件、砷化镓基站射频集成电路等	各大军工集团下属科研院所或整机单位	65.28	47.51	45.16	96.94	93.49	89.15
688636.SH	智明达	应用于军事领域的嵌入式计算机产品	各大军工集团下属单位	44.74	58.56	54.91	87.90	93.68	97.63
688439.SH	振华风光	电源管理器以及信号链产品主要包括放大器、接口驱动、系统封装集成电路、轴角转换器	航空工业集团、航天科技集团、航天科工集团、中国航空发动机集团有限公司、中国兵器集团	32.69	47.12	47.21	54.64	90.54	91.88
688143.SH	长盈通	光纤陀螺用光纤环及其主要材料保偏光纤	航天科工集团下属单位	39.97	44.32	55.65	64.40	79.11	84.45
科创板已问询	比特技术	网络通信类、音视频指挥调度类和通信设备备件类	航天科技集团、中国电科集团、航天科工集团、军方单位	-	71.55	50.97	-	94.15	88.75
科创板提交注册	航天南湖	防空预警雷达及配套装备	各大军工集团下属单位	55.70	57.79	61.05	97.89	97.82	98.98

注 1：智明达未披露 2020 年数据，为 2020 年 1-6 月数据；

注 2：理工导航未披露 2021 年数据，为 2021 年 1-6 月数据；

注 3：截至本问询回复出具日，比特技术未披露 2022 年全年数据。

综上，以军工客户为主的上市/拟上市公司报告期内客户集中度均较高，发行人不存在下游行业较为分散而自身客户较为集中的情况；公司按合并口径统计导致客户集中度较高的情形与行业一致，具有合理性。

②发行人客户在行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险

中国电科集团主要承担军事电子装备与系统集成、武器平台电子装备、军用软件和电子基础产品的研制、生产。根据中国电科集团的官网显示，中国电科集团是中央直接管理的国有重要骨干企业，是我国军工电子主力军、网信事业国家队、国家战略科技力量。中国电科集团拥有电子信息领域相对完备的科技创新体系，在电子装备、网信体系、产业基础、网络安全等领域占据技术主导地位。

中国电科集团 2021 年度、2022 年 1-9 月未经审计的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-9 月/2022 年 9 月 30 日	2021 年度/2021 年 12 月 31 日
总资产	54,074,192.57	54,961,998.96
净资产	28,823,144.72	26,615,017.83
净利润	2,193,371.92	2,626,539.33

中国电科集团拥有包括 47 家国家级科研院所、16 家上市公司在内的 700 余家企事业单位。

公司与中国电科集团下属单位交易额最大的为中电科 02、中电科 03、中电科 01、中电科 11、中电科 04，报告期内上述五家单位的销售收入占比分别为 51.54%、69.12%、63.42%，其中：中电科 02、中电科 03 是国内最主要的能够大规模、批量提供军用微波毫米波芯片的企业，占据该市场的大部分份额；中电科 01 是目前国内能够批量提供有源相控阵 T/R 组件及系列化射频集成电路相关产品的领先企业；中电科 04 是第一个综合性电子技术研究所，在国内处于领先和主导地位。

上述五家单位的业务和经营情况如下：

客户名称	主营业务	经营情况
中电科 02	始建于 1958 年，是我国核心电子器件领域实现自主研发与原始创新的多专业并举的高科技中央直属事业单位性质的国家级综合性骨干研究所。中电科 02 聚焦固态器件与微系统、光电显示与探测器件等主业，形成了以化合物半导体为核心，涵盖一、二、三代半导体的自主发展体系，建立了从材料生长、芯片设计、晶圆工艺到封装测试的完整技术和产品体系，是“单片集成电路与模块重点实验室”、“宽禁带半导体电力电子器件实验室”等国家级实验室和工程中心的依托单位，其射频微波芯片与器件、微波毫米波模块与组件、电力电子器件与模块、射频微波封装与外壳、射频 MEMS 与微系统等产品广泛应用于国家“海、陆、空、天”各型重点装备工程，以及 5G 移动通信、新能源、微显示等国民经济建设领域。	注
中电科 01	成立于 2000 年，系中国电子科技集团有限公司下属孙公司，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，产品覆盖军用与民用领域，是目前国内能够批量提供有源相控阵 T/R 组件及系列化射频集成电路相关产品的领先企业。在军用领域，中电科 01 作为参与国防重点工程的重要单位，长期为陆、海、空、天等各型装备配套大量关键产品，确保了以 T/R 组件为代表的关键军用元器件的国产化自主保障，为我国国防装备发展做出了重要贡献。2022 年 7 月，在上海证券交易所科创板上市，募集资金总额 28.36 亿元，其中 14.75 亿元用于射频芯片和组件产业化项目。	2022 年经审计的主要财务数据如下： 营业收入 346,051.11 万元 净利润 49,484.85 万元 总资产 832,514.51 万元 净资产 563,554.21 万元

客户名称	主营业务	经营情况
中电科 03	<p>筹建于 1956 年，是我国从事半导体技术研究历史最长、规模较大、技术力量雄厚、专业结构配套齐全的创新型、综合性半导体骨干研究所之一，是我国核心电子器件的排头兵和供应基地，先后在“载人航天”等多项国家重点工程中承担重点任务。下属八个专业部、三个研究室，七条中试线和七个控股高新技术产业公司，设有砷化镓集成电路和功率器件国家重点实验室、国家半导体器件质量监督检验中心，是国家 863 计划光电子器件产业化基地和 MEMS 工艺封装基地、大规模集成电路高密度封装工业性实验基地、中国半导体行业协会副理事长单位及分立器件分会理事长单位。中电科 03 拥有多专业综合性优势，研发涉及微电子、光电子、微机械电子系统（MEMS）及支撑（材料、封装、设备仪器）四大领域。先后创造了包括我国第一只锗合金晶体管、第一只硅超高频晶体管、第一块硅集成电路、第一只砷化镓微波场效应晶体管、第一只长波长半导体激光器、第一块砷化镓集成电路在内的 41 项国内第一。从事半导体研究六十多年来，中电科 03 共创造了 56 项国内第一，先后取得了 3,000 多项科研成果，各类产品已广泛应用于“海、陆、空、天”等领域。</p>	<p>2022 年未经审计的主要财务数据如下： 营业收入 1,320,045.63 万元 利润总额 176,461.62 万元 总资产 2,073,800.04 万元 净资产 1,191,001.82 万元</p>
中电科 04	<p>创建于 1955 年，是新中国成立后建立的第一个综合性电子技术研究所，属国家一类科研单位，主要从事航空电子、航天电子、通信、侦察对抗、识别、雷达等领域电子系统工程及设备的研制和生产，各专业领域在国内同行业中处于领先和主导地位，并因在“神舟六号”载人航天飞行试验和“歼十飞机”工程中做出的突出贡献。</p>	注

注：中电科 02、中电科 04 未公开披露经营情况。

综上所述，中国电科集团为国家大型骨干企业，历史悠久，实力雄厚，是我国军工电子主力军、网信事业国家队、国家战略科技力量，行业地位领先；其经营透明度高、经营状况良好，不存在重大不确定性风险。

③发行人与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性

#### A. 公司与中国电科集团的合作历史

公司凭借产品质量和服务优势自设立初期与中国电科集团下属中电科 02、中电科 03、中电科 06 等 6 家下属单位逐步建立合作关系，并逐步拓展中电科 04、中电科 08、中电科 07 等近 40 家中国电科集团下属单位，其中与中国电科集团下属 35 家客户在报告期与公司持续保持良好合作关系。

因此，公司与中国电科集团下属单位具有较长时间的历史合作基础，合作关系长期稳定。

#### B. 公司对中国电科集团的业务具有稳定性和可持续性

公司产品作为配套军用微波毫米波芯片、T/R 组件及相关射频产品的关键基

础元器件，报告期内向中国电科集团（合并口径）的销售收入分别为 6,809.25 万元、12,358.94 万元、13,909.15 万元，占比分别为 53.93%、71.21%和 65.50%，销售收入逐年提升。

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 3,335.52 万元、6,418.28 万元、7,653.79 万元和 4,831.60 万元，2020 年末、2021 年末、2022 年末在手订单较上年同期变动 92.42%、19.25%、-36.87%，其中 2022 年受重大卫生公共事件影响在手订单有所下降，但 2023 年 4 月末公司在手订单 8,363.01 万元，较 2022 年末增长 73.09%，订单情况较好。由于公司整体交付周期较短（从投料开始到产成品入库一般生产周期约为 1 个月，发货周期一般为 7-10 天），因此在手订单仅能体现期后一段期间的业绩情况。

基于历史合作惯例，公司未与中电科 02、中电科 01、中电科 03、中电科 04 等主要客户签订长期性的合作框架协议，但与主要客户均保持了长期合作关系，主要系：

**a. 军工客户采购体系独立，合格供方供货具有长期性**

为保证质量与性能，军工客户建立与质量相适应的独立采购体系和严格的供应商管理体系，供应商需要经过试样、小批量验证、供应商资质等方面的考察后方可进入其合格供应商名录，在成为合格供方后，配套产品在经过军工客户初样阶段、试样阶段、正样阶段、定型阶段等过程后方可实现批量销售，军品定型后如无发生重大技术更新或质量问题，为保持材料、工艺、标准的一致性以确保军品的高可靠性要求，一般不会轻易更换供应商。因此，军工客户与供应商一般保持较为长期的合作关系，以确保武器装备维护过程材料供应的及时性和稳定性。

**b. 武器装备定型后生命周期长，配套需求具有可持续性**

武器装备的开发周期较长，定型列装的审核程序严格，因此单一型号装备的生命周期较长，配套定型的型号可以在较长的时间内持续具有采购需求，如 2012 年公司为中电科 02 配套的军品型号（某雷达上的功率模块）在报告期内持续进行销售。

军工相关上市公司有关武器装备的生命周期的信息披露如下：

序号	公司名称	证券代码	关于换代周期的披露
1	国博电子	688375. SH	模拟集成电路具有设计门槛高、制程要求不高、种类繁多和生命周期长等特点……生命周期 10 年，甚至几十年。
2	雷电微力	301050. SZ	单一型号产品的换代周期基本在十年以上（M03 产品的前一代武器装备列装周期超过 15 年）；我国上一代主战型空空导弹于 20 世纪 90 年代初列装，并于 2019 年停产，服役周期将近 30 年。
3	铖昌科技	001270. SZ	以地面长程预警相控阵置达“铺路爪”为例，1980 年初投入第一代铺路爪达，1990 年-2000 年初逐渐开始更新换代至第二代，2009 年后实施升级计划，进入第三代，生命周期约 10 年。
4	新光光电	688011. SH	我国常规武器装备从开始列装到最终淘汰的周期一般为 10-15 年，对于战略武器装备来说淘汰周期会更久或可采用延寿技术等，同时对于导弹等大型武器装备实际使用过程中亦存在根据技术发展和使用问题采取型号改进的情况。
5	航天南湖	688552. SH	防空预警雷达整机产品从论证到完成状态鉴定的研制周期为 3-5 年左右，列装批产阶段一般 5-10 年。

与此同时，公司持续不断地参与下游客户的新项目研发，以实现新型号的定型量产。报告期内，公司单体前十大军工客户收入中预研阶段产品销售收入分别为 445.95 万元、755.77 万元和 1,441.70 万元，占前十大军工客户收入的比例分别为 5.83%、7.47%和 18.70%，随着预研项目的逐步定型量产，将为公司带来持续的产品需求。

综上，公司在行业内具备一定的行业地位，在中国电科集团占据较多的市场份额具有合理性。

c. 对中国电科集团供货遵循合格供方管理体系，交易定价具备公允性

中国电科集团下属单位具有独立的决策权，独立审查供应商、独立采购及独立签署业务合同。公司通过客户审查成为合格供方后，客户下单前会综合样品验证结果、供应商报价、交付周期等因素进行综合评判后建立合作，定价方式符合市场原则，价格公允。

公司向中国电科集团的销售的四类产品的销售单价具体如下：

单位：万只、元

产品类别	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入占比	销量	平均单价	收入占比	销量	平均单价	收入占比	销量	平均单价
微波芯片电容器	59.32%	2,550.04	3.23	57.35%	1,604.50	4.42	64.84%	992.99	4.45
薄膜电路	23.41%	250.84	12.97	26.57%	208.71	15.74	19.88%	74.25	18.23

产品类别	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	收入占比	销量	平均单价	收入占比	销量	平均单价	收入占比	销量	平均单价
薄膜无源集成器件	17.17%	416.52	5.73	15.62%	241.32	8.00	14.27%	91.23	10.65
微波介质频率器件	0.10%	0.20	69.46	0.46%	0.80	70.87	1.00%	0.91	74.60
合计	100.00%	3,217.60	4.32	100.00%	2,055.34	6.01	100.00%	1,159.38	5.87

公司各类产品单价会受产品尺寸、质量等级、工艺复杂度以及市场行情、定价策略的影响导致各期之间价格存在一定波动。整体上随着销量的增长，平均单价呈现下降趋势。

对中国电科集团 2022 年各类产品销售前三大型号在报告期内的单价波动情况销售单价列示如下：

单位：万元，元/个

物料代码	产品大类	2022 年度			2021 年度			2020 年度			2019 年度			销售客户
		金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率	金额	单价	毛利率	
SA00204F001	微波芯片电容器	954.69	4.39	22.21%	947.09	6.45	17.96%	88.94	10.79	41.20%	-	-	-	中电科 01 (含中电科 11)
SA00203F001	微波芯片电容器	872.52	4.96	37.05%	1,007.04	6.72	32.74%	5.88	11.77	52.12%	-	-	-	中电科 01 (含中电科 11)
SA00017X001	微波芯片电容器	815.48	2.21	62.53%	519.87	2.73	79.15%	557.83	2.83	75.02%	373.14	2.81	72.46%	中电科 01、中电科 02 等
SF145481A01M	薄膜电路	109.27	433.63	91.35%	-	-	-	-	-	-	-	-	-	中电科 03
SF084043001	薄膜电路	103.04	13.27	80.31%	54.42	17.81	75.13%	0.25	24.78	78.19%	-	-	-	中电科 01
SF132882001	薄膜电路	101.07	82.17	79.26%	0.52	103.54	82.46%	-	-	-	-	-	-	中电科 03
RC00025H001	薄膜无源集成器件	1,118.72	6.19	55.18%	1,004.74	8.67	59.01%	432.51	13.04	70.82%	-	-	-	中电科 01 (含中电科 11)
RC00026G001	薄膜无源集成器件	599.65	4.96	53.49%	393.72	6.64	52.02%	397.25	9.32	57.50%	-	-	-	中电科 01 (含中电科 11)
RC00027G001	薄膜无源集成器件	555.19	4.96	38.14%	452.27	7.01	41.09%	117.08	10.18	57.67%	-	-	-	中电科 01 (含中电科 11)
DR000023001	微波介质频率器件	10.30	69.61	99.73%	11.14	69.91	98.74%	13.81	75.48	98.68%	2.52	84.07	98.57%	中电科 02
DR000033001	微波介质频率器件	3.45	69.03	99.67%	20.71	69.03	98.12%	35.19	76.49	98.80%	25.22	84.07	98.57%	中电科 02
DR000013001	微波介质频率器件	-	-	-	20.18	67.26	-	19.12	70.80	-	23.10	76.99	-	中电科 02

公司的四类产品均无公开市场报价，报告期内同型号产品单价普遍呈下降趋势，主要系双方因采购量的提升进行议价以及 5G 领域普遍降价的市场趋势所致。

微波芯片电容器价格趋势一般为首次小批量采购，具有量小、定价和毛利水平较高的特点，随着需求放量单价和毛利率均会有所下降。在大批量采购阶段，因规模化生产效应导致成本降低，因此即使单价存在下降趋势，毛利率依然可以保持较为稳定的水平。前三大型号产品中 SA00017X001 同时销售给中国电科集团内多家客户，单价情况如下：

物料代码	客户名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
SA00017X001	中电科 01	-	-	50.24	2.83	398.37	2.83	373.14	2.81
	中电科 02	815.48	2.21	469.63	2.72	159.45	2.83	-	-

由上表可知，公司该型号产品对中电科 01 和中电科 02 的售价不存在明显差异。

薄膜电路、薄膜无源集成器件、微波介质频率器件的前三大型号产品，售价亦随采购量的扩大逐年下降，但规模化生产的成本下降可维持相对稳定的毛利率水平。薄膜电路、微波介质频率器件具有定制化的特点，薄膜无源集成器件与 5G 射频模块相配套，因此上述三类产品的前三大型号不存在同时销售多个客户的情况。

综上，发行人与中国电科集团下属单位自设立起开始合作，报告期内业务具有稳定性，未来具有可持续性，交易价格符合市场化交易原则，具有公允性。

④发行人与重大客户是否存在关联关系，发行人的业务获取方式是否影响独立性，发行人是否具备独立面向市场获取业务的能力

中国电科集团为国有大型军工集团，其最终实际控制人为国务院国资委，公司的实际控制人为蔡明通、蔡劲军，与中国电科集团不存在关联关系。

公司是国内较早从事微波无源元器件及薄膜集成产品的厂商之一，微波瓷介芯片电容器 2021 年的销售金额在国内市场内资企业排名第二，已业内积累了良好的行业口碑。公司通过拜访客户、产品宣讲或技术交流、参加展会或学术会议、客户引荐等方式开拓业务，并在样品验证、资质审核后与新客户建立合作。其中军品具有生命周期长的特点，定型后军工客户为保持材料、工艺、标准的一致性，如无发生重大技术更新或产品问题，会保持一定时期的持续采购。因此，公司的业务获取方式独立。

综上，公司与中国电科集团不存在关联关系，具备独立面向市场获取业务的能力。

⑤ 发行人主要产品或服务应用领域和下游需求情况，市场空间是否较大；发行人技术路线与行业技术迭代的匹配情况，是否具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况，包括与客户的接触洽谈、产品试用与认证、订单情况等。

#### A. 公司产品的市场空间较大

据统计，微波瓷介芯片电容器 2022 年全球市场规模达到 42.22 亿元，同比增长 10.99%，2022 年国内市场规模达到 13.46 亿元，同比增长 13.40%，预计到 2026 年全球市场规模将达到 73.92 亿元，国内市场规模将达到 25.05 亿元；薄膜电路 2022 年全球市场规模达到 225.41 亿元，同比增长 18.15%，2022 年国内市场规模达到 40.99 亿元，同比增长 9.78%，预计到 2026 年全球市场规模将达到 380.14 亿元，国内市场规模将达到 60.24 亿元。

因此，公司所处的行业空间较大。

#### B. 公司在行业内具有一定行业地位

据统计，2021 年公司微波瓷介芯片电容器的全球市场份额占比 2.50%，国内市场份额占比 7.90%，在国内市场内资企业排在第二。2022 年国内高端装备用薄膜电路市场规模达到 27.75 亿元，公司军用薄膜电路销售金额占比为 3.64%。2022 年通信设备用薄膜电路国内市场规模为 8.55 亿元，公司通信设备用薄膜电路销售金额占比 2.71%。

中国电科集团作为我国军工电子主力军，在电子装备领域占据技术主导地位，除自身作为某些型号的整机厂外，还广泛地向航天科工集团、航天科技集团等其他军工集团配套器件、组件或模块等产品，与此同时中国电科集团涉及 T/R 组件等相关业务的主体较多，因此公司设立以来的客户在中国电科集团下属科研院所较为集中，主要客户中电科 02、中电科 03 是国内最主要的能够大规模、批量提供军用微波毫米波芯片的企业，并称为我国微波领域的“两所”，处于行业第一梯队；中电科 01 是国内能够批量提供有源相控阵 T/R 组件及系列化射频集成电路相关产品的领先企业。经访谈，公司在中国电科集团下属中电科 02、

中电科 01、中电科 03、中电科 04、中电科 06 中同类产品的销售占比达 50%以上。

综上，公司在行业内具备一定的行业地位，在中国电科集团占据较多的市场份额。

#### C. 发行人具备开拓其他客户的技术能力以及市场拓展的进展情况

在技术路线方面，公司采用的电子陶瓷工艺和半导体薄膜技术是适应微组装技术的发展路线，也是目前微波芯片常用的组装方式。因此，公司的技术路线与行业技术需求相匹配。

在技术能力方面，公司拥有 16 项核心技术和四大类产品，产品技术水平在行业中处于领先水平，其中微波瓷介芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件的主要成果达到国内领先水平，微波瓷介芯片电容器的部分成果达到国际先进水平。因此，公司具备开拓其他客户的能力。

在开拓进展方面：

a. 航天科工集团、航天科技集团认证周期普遍较长、认证程序相对复杂，如航天科技集团，供应商需要完成集团层面合格供方资格认证以及下属院所的合格供方资格认证，因此开拓进度慢于中国电科集团，公司一方面积极申请合格供方的认证（2022 年完成航天科技集团的认证），另一方面通过雷电微力、亚光电子、盛路通信、火箭科技等客户间接配套给航天科技集团、航天科工集团；

b. 报告期内，公司新增中国电科集团 21 家客户的合格供方认证并供货，新增了 17 家其他军工集团下属单位的合格供方认证，以及 362 家其他客户的合作，营业收入从 2020 年的 12,625.84 万元增加至 2022 年 21,234.32 万元，新增客户实现的销售收入分别为 566.85 万元、825.87 万元和 7,164.26 万元；

c. 公司报告期各期末在手订单金额分别为 6,418.28 万元、7,653.79 万元和 4,831.60 万元，受重大卫生公共事件影响，2022 年末的在手订单有所下降，但 2023 年 4 月末公司在手订单 8,363.01 万元，2023 年 5 月-12 月的意向订单 17,709.01 万元，订单情况较好。

综上，公司产品下游市场空间较大，公司产品技术处于领先水平，具备开

拓其他客户的技术能力，报告期内开拓进展较好，业务呈现持续上涨态势。

⑥ 发行人及其下游客户所在行业是否属于国家产业政策明确支持的领域，相关政策及其影响下的市场需求是否具有阶段性特征，产业政策变化是否会对发行人的客户稳定性、业务持续性产生重大不利影响。

近年来，国家出台多项产业政策扶持，具体情况如下：

时间	法规及政策	颁布机构	主要内容
2022年	《关于深化电子电器行业管理制度改革的意见》	国务院办公厅	加大对基础电子产业（电子材料、电子元器件、电子专用设备、电子测量仪器等制造业）升级及关键技术突破的支持力度…引导建立以行业企业为主体、上下游相关企业积极参与、科研院所有力支撑的研发体系，重点支持发展技术门槛高、应用场景多、市场前景广的前沿技术和产品。
2021年	《中国电子元器件“十四五”发展规划》	中国电子信息协会	以 MLCC、叠层固态铝电解电容器、片式单层瓷介电容器、超级电容器等产品为重点，鼓励本土骨干企业加大投资力度，加速提升产品产能，满足国内日益增长的市场需求，进一步提高行业集中度，增加本土骨干企业的国际影响力。…加强产学研融合，加快硅电容器等采用半导体工艺的尖端电容器技术的研发和产业化进度。
2021年	《基础电子元器件产业发展行动计划》	工信部	重点产品高端提升行动：电路类元器件。重点发展微型化、片式化阻容感元件，高频率、高精度频率元器件，耐高温、耐高压、低损耗、高可靠半导体分立器件及模块，……高性能、多功能、高密度混合集成电路”； 关键材料技术：支持电子元器件上游电子陶瓷材料……研发和生产，提升配套能力，推动关键环节电子专用材料研发与产业化。
2021年	《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和2035年远景目标纲要》	国务院	培育壮大人工智能、大数据、区块链、云计算、网络安全等新兴数字产业，提升通信设备、核心电子元器件、关键软件等产业水平。构建基于 5G 的应用场景和产业生态，在智能交通、智慧物流、智慧能源、智慧医疗等重点领域开展试点示范。
2021年	《关于加快培育发展制造业优质企业的指导意见》	工信部、科技部、财政部、商务部、国务院国资委、中国证监会	提出了准确把握培育发展优质企业的总体要求、构建优质企业梯度培育格局等十条意见。其中，明确提出依托优质企业组建创新联合体或技术创新战略联盟，开展协同创新，加大基础零部件、基础电子元器件、基础软件、基础材料、基础工艺、高端仪器设备、集成电路、网络安全等领域关键核心技术、产品、装备攻关和示范应用；鼓励增强根植性，引导有意愿的单项冠军企业、领航企业带动关联产业向中西部和东北地区有序转移，促进区域协同发展等。
2019年	《产业结构调整指导目录（2019年本）》	发改委	将“二十八、信息产业，21、新型电子元器件（片式元器件、频率元器件、混合集成电路、电力电子器件、光电子器件、敏感元器件及传感器、新型机电元件、高密度印刷电路板和柔性电路板等）制造”列入鼓励类产业。

综上，近年来，国家对微波电子元器件行业持续出台鼓励政策，发行人及其下游客户所在行业属于国家产业政策明确支持的领域。未来预期相关政策不

会发生重大不利变化，不会导致下游市场需求出现阶段性影响。

⑦是否存在重大依赖的单一客户属于非终端客户的情况

报告期内，公司向中国电科集团(合并口径)的销售收入占比分别为 53.93%、71.21%和 65.50%，集团下属单一客户(单体口径)收入占比不超过 40%，且均为终端客户。公司不存在重大依赖的单一客户属于非终端客户的情形。

⑧公司对中国电科集团存在一定依赖不会对持续经营能力构成重大不利影响

公司向中国电科集团等军工集团的下属单位销售产品时均与其单独洽谈业务、单独签订订单、单独确定合作价款。经访谈军工客户，军工集团下属单位均独立运营、独立建立合格供方目录并独立采购。报告期内，公司向中国电科集团(合并口径)的销售收入占比分别为 53.93%、71.21%和 65.50%，包含中国电科集团下属三十五家单位，且单一客户收入占比均未超过 40%，不构成对单一客户的重大依赖。

受益于军队信息化建设的加快以及武器装备的升级换代，未来军用微波毫米波应用将呈持续增长态势。公司与中国电科集团及其下属单位一直保持了良好的长期合作关系，不会对持续经营能力构成不利影响。

综上，军工集团下属科研院所提供配套的厂商普遍存在客户集中度较高的情形，发行人对中国电科集团合并口径收入占比超过 50%符合行业惯例；中国电科集团为国家大型骨干企业，是我国军工电子主力军、网信事业国家队、国家战略科技力量，行业地位领先，不存在重大不确定性风险；发行人与中国电科集团下属单位自设立起开始合作，报告期内业务具有稳定性，未来具有可持续性，交易价格符合市场原则，具有公允性；公司与中国电科集团不存在关联关系，具备独立面向市场获取业务的能力；公司产品下游市场空间较大，公司产品技术处于领先水平，具备开拓其他客户的技术能力，报告期内开拓进展较好，业务呈现持续上涨态势；国家对微波电子元器件行业持续出台鼓励政策，未来预期相关政策不会发生重大不利变化；公司与中国电科集团下属合作单位较多，集团下属单一客户(单体口径)收入占比不超过 40%，且均为终端客户，不存在重大依赖的单一客户属于非终端客户的情形；发行人对中国电科集团存

在一定依赖不会对持续经营能力构成重大不利影响。

## 问题二：关于独立性和同业竞争

根据回复材料：（1）火炬电子收购发行人时，公告其将利用技术、销售渠道等方面优势，提升天极电子的市场份额和盈利能力，但发行人认为由于双方产品、技术路线、生产工艺存在明显差异，收购后在前述方面不存在整合，发行人独立研发、生产和销售；（2）发行人董事长吴俊苗、董事兼副总经理陈婉霞同时在火炬电子任职，吴俊苗为火炬电子实控人之女婿；（3）发行人主要产品SLCC和火炬电子主要产品MLCC不存在同业竞争，但根据发行人回复及火炬电子公开披露信息，二者在滤波、隔直及谐振等功能、在1-3GHz工作频段、电子对抗等应用领域存在重合；（4）报告期内，发行人应用领域由军品向民品拓展，其与火炬电子及其控制的其他企业存在大量重叠客户，销售额100万元（含）以上的重叠客户在发行人处销售占比为66.94%、70.17%和79.45%，在火炬电子处销售占比为6.99%、5.89%和5.29%。

请发行人说明：

（1）火炬电子收购发行人后，提升发行人市场份额和盈利能力的主要体现，2018年收购后技术和业务未进行整合、2020年即予分拆的合理性及主要考虑，与收购公告的信息披露内容前后是否一致；（2）SLCC和MLCC重合功能是否为产品的主要功能，并详细分析二者在电容值、频率特性、应用领域等方面的具体差异，进一步说明二者是否具有替代性和竞争性；（3）区分军品、民品分别列示二者重合的细分应用领域、对应的销售产品型号、金额及占比。1-3GHz重合工作频段的市场需求以及实际使用重合频段客户的销售占比，军民市场对工作频段需求的差异，结合双方未来的业务布局规划，说明未来民品市场拓展是否会导致发行人与火炬电子在中低频产品相关市场产生竞争或者替代；（4）主要重叠客户同时采购SLCC和MLCC的原因，采购后应用的细分领域及主要实现的功能。请结合报告期内重叠客户在发行人及火炬电子采购量变化、二者是否存在共同参与订单获取或商务谈判、是否统一签署合同、是否统一通过火炬电子交付产品等情况，进一步说明发行人在业务开展、销售渠道、获客能力等方面是否依赖于火炬电子；（5）结合吴俊苗、陈婉霞同时在火炬电子任职等情况，说明前述人员在发行人业务获取中的作用，发行人业务获取是否独立。

请保荐机构和发行人律师对上述事项进行核查，并按照《科创板股票发行上

市审核问答》第四项要求，就发行人与火炬电子是否构成重大不利影响的同业竞争发表明确意见。

**回复：**

（一）火炬电子收购发行人后，提升发行人市场份额和盈利能力的主要体现，2018年收购后技术和业务未进行整合、2020年即予分拆的合理性及主要考虑，与收购公告的信息披露内容前后是否一致；

### **1、火炬电子收购发行人后，提升发行人市场份额和盈利能力的主要体现**

火炬电子主要从事以 MLCC 为主的元器件自产业务、贸易业务及新材料业务。随着微波毫米波技术以及下游微波通信、光通信等应用领域的飞速发展，微波无源元器件成为微波高频领域的关键基础元器件，相关产品的市场需求快速增长，上市公司亦希望尽快布局该市场领域。为此，火炬电子于 2018 年收购了拥有相关核心技术产品和一定生产规模的天极科技的控股权，进入了微波无源元器件产品市场。

收购发行人后，通过完善发行人公司治理架构、调整组织结构以及提供资金支持等举措，火炬电子为发行人的业务发展、市场份额和盈利能力提升提供了有力的支持，具体如下：

#### **（1）协助发行人完善治理架构、细化组织机构，提升管理水平**

火炬电子收购前，发行人规模较小，治理架构简单且未设立董事会。收购完成后，火炬电子根据集团管控要求对发行人的治理架构进行了完善，设立董事会并提名了 2 名董事，其中吴俊苗任公司董事长。同时，基于对控股子公司的管理需要，火炬电子向公司推荐了 1 名副总经理和 1 名财务总监，补充了发行人的管理团队，加强了公司的管理能力。

本次收购前，天极科技仅设立了生产部、品保部、管理部和技术部四个部门，组织机构较为简单。收购完成后，火炬电子根据发行人的经营和业务发展需要推动其细化组织机构，由公司设立了制造中心、营销中心、财务中心、技术研发中心、综合管理中心和质量中心并在各中心下设具体职能部门。此外，发行人先后在成都、南京、北京等地设立办事处，完善了辐射华北、华东、西南及华南区域的营销网络。随着生产经营规模的扩大，公司各期末的员工人数逐年增加，分别

为 225 人、297 人和 370 人。同时，发行人根据上市公司规范运作要求健全了内部管理制度，为规范化管理提供了有效保证。

(2) 为发行人提供资金支持，使其加大生产、研发等方面的投入，促进发行人业务持续发展

本次收购前，发行人虽然在 SLCC 及薄膜电路产品上具备了一定的产品基础、技术储备和市场口碑，但当时的生产规模、生产场地、设备投入和对外融资渠道和能力方面明显不足，限制了公司的发展。截至 2017 年 12 月 31 日，公司机器设备账面原值为 561.31 万元，短期借款余额为 249.71 万元，公司通过租赁厂房从事生产经营(厂房面积为 1,741 平方米)，2017 年 SLCC 的产量为 550 余万只，薄膜电路的产量为 290 余万只。由于军工业务具有验收严格、回款周期较长等特点，对供应商的营运资金要求较高，发行人当时资金规模有限，无法保障公司进一步扩大生产规模，业务发展和业绩提升受到制约。

收购发行人后，火炬电子在资金方面给予了发行人较大的支持。一方面，自 2018 年收购完成至 2020 年底，火炬电子累计向发行人提供了 6,560 万元（收购当年即提供了 1,000 万元用于公司日常经营）借款；另一方面，火炬电子通过统一办理综合授信及提供担保的方式，使发行人获得的银行借款额度和金额大幅增加。报告期各期末，公司的短期借款余额分别达到 5,771.78 万元、10,852.17 万元和 11,700.96 万元。同时，火炬电子于 2018 年 8 月和 2020 年 8 月分别向发行人增资 900 万元和 164.44 万元，增强了公司资本金实力，为发行人业务快速发展发挥了积极作用：

#### ①经营场所、设备及产能方面的扩大和提升

发行人经综合考量资金规模、产能需要和长期经营稳定等因素，于 2019 年购置位于广州市南沙区的工业厂房（面积为 4,069.22 平方米），随着经营规模不断扩大，又陆续租赁了周边厂房（面积为 2,030.00 平方米）。同时，报告期内公司采购了划片机、切割机、进口磁控溅射机、自动化分选机、多功能三合一分选机等新设备。搬至新厂区后，在 2020 年、2021 年和 2022 年期间，公司各期末新增的机器设备账面原值分别达到 1,137.35 万元、1,411.48 万元和 2,229.20 万元。

随着生产场地的扩大和设备的持续投入，发行人产能和生产规模大幅提升。报告期内，发行人主要产品的产能及产量如下所示：

单位：万只，%

产品类别	2022年			2021年			2020年		
	产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率
微波芯片电容器	3,763.63	3,829.67	101.75	3,153.15	2,596.98	82.36	1,975.72	1,976.09	100.02
薄膜电路	1,140.23	1,085.35	95.19	935.55	767.48	82.03	675.46	669.54	99.12
薄膜无源集成器件	652.42	530.31	81.28	334.22	245.11	73.34	139.61	123.20	88.25
微波介质频率器件	1.19	0.22	18.49	1.21	0.92	76.03	1.18	0.97	82.20
合计	5,557.46	5,445.55	97.99	4,424.14	3,610.49	81.61	2,791.97	2,769.80	99.21

报告期内，发行人主营业务收入分别达到 12,493.99 万元、17,173.38 万元和 20,990.24 万元，净利润达到 4,429.95 万元、5,676.10 万元和 7,195.77 万元。

②研发体系的完善及研发持续投入，使发行人维持了较为领先的技术水平

本次收购完成后，在火炬电子提供的资金支持下，发行人持续完善研发体系并加大研发投入，报告期各期分别达到 779.56 万元、1,155.32 万元和 1,532.77 万元。此外，公司设立技术研发中心并下设硅基薄膜无源集成元器件、微波薄膜集成器件、介质陶瓷材料与元器件和工艺集成四个科室。根据公司研发需求和未来发展布局，前述各科室的研发方向各有侧重，分别负责无源集成前沿技术及产品、微波薄膜元器件、高性能微波介质陶瓷的配方及工艺和微波薄膜电路的集成工艺的研发工作。报告期内，公司持续扩充自有研发团队，各期末的研发人员分别为 28 人、44 人和 56 人。

由于公司核心产品的主要对标公司为国外厂商，因此发行人的研发项目立足于国内外前沿技术水平，研究方向均为国内外较新技术和新兴产品。因此，在自主研发基础上，发行人还通过与四川大学、华南师范大学和西安电子科技大学等多所高校合作方式，加快了公司技术研发速度。报告期内，公司多项产品的部分技术水平达到了主要成果国内领先、部分成果国际先进水平。因此，发行人凭借积累的工艺技术以及报告期内持续增加研发投入，新增了产品类别，丰富了规格型号，始终保持公司技术的领先水平，有效满足了下游客户的产品需求。

综上，本次收购后，火炬电子通过完善发行人公司治理结构、细化公司组织机构、扩充人员并制定切实有效的公司内部管理制度，加强了发行人在采购、生产、销售、财务、内控、研发等各方面的有效管理和控制，整体提升了公司的管理水平和效率；通过资金支持，使发行人的生产能力、研发能力显著增强，订单承接能力进一步释放，为发行人业务发展和业绩提升提供了有力的支撑。

## **2、2018年收购后技术和业务未进行整合、2020年即予分拆的合理性及主要考虑，与收购公告的信息披露内容前后是否一致**

### **(1) 2018年收购后技术和业务未进行整合**

本次收购前，发行人主营业务即为微波无源元器件及薄膜集成产品的研发、生产及销售，在微波毫米波元器件领域经营多年并已经具备了较为领先的技术水平和一定的客户资源积累，但因规模较小、资金不足，使其产品开发能力和产能有所限制，致使公司订单承接能力和盈利规模有限。

火炬电子与发行人不论在产品方向及应用领域、核心技术、生产工艺等方面均存在较大差异。因此，火炬电子收购发行人后，除为解决同业竞争由毫米电子将与SLCC有关的专用设备和专利转让予发行人并有少量人员自火炬电子离职后入职发行人外，未对发行人的主营业务、资产、客户及供应商、核心技术等方面进行整合，而是通过完善其公司治理架构、细化公司组织机构、推动制定切实有效的内部管理制度以及对发行人提供资金支持等举措，使发行人在研发能力、生产能力和销售能力方面显著增强，实现了业绩的持续快速增长。

### **(2) 2020年即予分拆的合理性及主要考虑**

火炬电子2018年4月收购天极科技时，《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》（证监会公告[2019]27号，以下简称“《分拆若干规定》”）尚未发布。本次收购目的系为了实现上市公司向微波毫米波元器件新领域的横向拓展和业务布局，完善上市公司的产业链和产品布局，巩固并提高火炬电子技术优势和行业地位，增强上市公司的整体盈利能力。

收购完成至今，火炬电子仍从事以MLCC为主的元器件自产业务、元器件贸易业务和新材料业务，并持续投入，保持良好的业绩增长。天极科技在上市公司的支持下，继续从事微波无源元器件及薄膜集成产品业务，并在报告期内实现了

业绩的快速增长。

随着微波毫米波技术的发展，下游军工和5G通讯等领域市场需求持续增长，发行人各项业务继续发展需要较大的资金投入，尽管火炬电子提供的资金支持一定程度上缓解了公司部分资金压力，但从未来长远发展考虑，公司仍存在较大的资金缺口，本次募集资金投资项目即需要3.83亿元的投入。因此，在火炬电子与天极科技各自从事的业务板块及未来发展规划均不同情况下，发行人独立上市并直接融资，能够进一步获取资金并降低融资成本，为技术创新和业务发展提供充足的资金保障，使公司迅速做大做强，持续提升盈利能力和综合竞争力。

2019年12月，中国证监会正式发布《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》（以下简称“《分拆若干规定》”）。火炬电子结合自身上市并成为国内军用MLCC龙头企业的发展历程，综合考虑发行人把握微波毫米波下游市场迅速发展机遇的迫切需求，与发行人其他股东充分协商后，决定启动天极科技分拆上市工作。分拆上市将迅速提升天极科技的品牌影响力、人才吸引力和经营规模，使其早日成为我国微波无源元器件领域技术和规模领先的企业。

#### ①本次分拆上市符合规定要求

2020年10月30日，火炬电子披露《关于分拆所属子公司广州天极电子科技有限公司A股上市的预案》，对上市公司和天极电子符合《分拆若干规定》进行了逐条分析并由保荐机构、发行人律师、申报会计师出具了核查意见。

天极科技主要从事微波无源元器件及薄膜集成产品的研发、生产及销售，所属行业属于《上海证券交易所科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》第四条规定的“（一）新一代信息技术”中的“电子信息”领域，本次分拆上市符合《科创属性评价指引（试行）》相关要求。

#### ②本次分拆有利于天极科技深耕主业，提升影响力

公司自设立至今始终从事微波无源元器件及薄膜集成产品的研发和生产经营，对于微波毫米波电子元器件产品有着较为丰富的技术积累，并形成了SLCC、薄膜电路、薄膜无源集成器件、微波介质频率器件四类主要产品。通过本次分拆，天极科技将通过独立上市得以充实资金，可以有效保证在微波无源元器件及薄膜集成产品领域生产经营进一步扩大以及研发投入的继续增加，进而推动公司

整体发展，提升公司的品牌认知度、市场影响力和市场份额。

### ③天极科技业绩持续增长，需要拓宽融资渠道

面对下游市场的快速发展，天极科技需要快速扩大产能并拓展市场，抓住行业的发展机遇并使公司的市场地位和技术水平再上一个台阶。未上市前，天极科技主要通过控股股东和银行方面的资金支持发展自身业务，随着借款金额的逐步提升，公司相关融资的利息成本亦随之增加。本次分拆上市后，天极科技将实现与资本市场的直接对接，可以充分发挥资本市场直接融资的功能和优势，拓宽融资渠道，提高融资效率，并有效降低融资成本，为公司技术创新和业务持续稳定发展提供充足的保障。同时，天极科技还可借助资本市场平台进行产业并购等各项资本运作，进一步完善产业布局，实现跨越式发展。

### ④分拆上市有利于天极科技建立有效的激励和约束考核体系

在微波无源元器件市场主要被国外企业占据的竞争格局以及国内军工市场持续强调自主可控的双重影响下，天极科技亟需增强研发实力，提升技术水平，维持公司在行业内的领先地位。公司上市后通过单独制定并实施激励与约束相辅相成的措施，有利于吸引专业人才长期为公司服务，有利于激励管理团队、业务团队和研发团队围绕设定的目标，提升公司生产经营管理水平和市场开拓能力，进而增强公司的整体竞争力。

### ⑤本次分拆上市将进一步增强火炬电子的盈利能力

本次分拆系火炬电子优化集团内业务架构，激发企业内生动力，推动业务板块跨越式发展的战略性举措。同时，发行人作为微波无源元器件及薄膜集成产品业务的主体实现独立上市并融资，将进一步提升天极科技的技术实力、盈利水平和综合竞争力，符合火炬电子整体发展的战略要求。

本次分拆上市后，虽然将使火炬电子占天极科技的权益产生一定摊薄，但火炬电子仍保持对发行人的控股地位，天极科技的财务状况及盈利情况仍将在上市公司的合并财务报表中予以体现。本次分拆上市将进一步提升天极科技的经营管理能力、专业化水平和技术创新能力，并保证发行人业务的继续发展和盈利水平的持续增加，从而有助于增强火炬电子的整体盈利能力和综合竞争能力。

综上，火炬电子本次分拆天极科技上市符合《分拆若干规定》《上市公司分

拆规则（试行）》相关规定，有利于天极科技借助资本市场提高品牌形象和市场竞争力，进一步提升公司业务和业绩水平，进而增强火炬电子的整体盈利能力和综合竞争能力，本次分拆上市具有合理性。

### （3）与收购公告的信息披露内容前后是否一致

《福建火炬电子科技股份有限公司关于公司收购资产的公告》（以下简称“《收购公告》”）披露的内容主要包括：交易概述、交易各方当事人情况介绍、交易标的基本情况、交易合同或协议的主要内容及履约安排、收购资产的目的等内容。其中，披露的“收购目的”为：“通过本次对天极电子的收购和整合，火炬电子能与天极电子实现优势互补。一方面火炬电子利用在制造、技术、资质、品牌、销售渠道、服务和管理等方面的优势，结合天极电子技术研发沉淀和实力，共同提升天极电子的市场份额和盈利能力。另一方面，本次交易也能使公司迅速切入微波元器件市场，未来与公司的子公司毫米电子形成品牌和协同效应，迅速完善公司的产业链和产品布局，巩固并提高公司的技术优势和行业地位，增强公司整体盈利能力，推动公司的持续与稳定发展。”

上述《收购公告》旨在表明上市公司在收购完成后将全力支持天极科技的发展和做大做强，并提升其市场份额和盈利能力。本次收购完成后，火炬电子通过完善发行人的公司治理架构、细化组织机构并向发行人提供资金支持等举措，使发行人的生产能力、研发能力显著增强，实现了业绩的持续快速增长。与此同时，为解决与天极科技上市存在的同业竞争问题，火炬电子子公司毫米电子自2020年底即停止了SLCC业务；2022年8月10日，火炬电子第五届董事会召开战略委员审议通过了《福建火炬电子科技股份有限公司关于公司各业务板块及子公司主营业务的中长期战略定位的议案》，进一步明确各公司之间的不同业务板块发展方向。

因此，火炬电子收购发行人后采取的相关举措和结果符合《收购公告》有关上市公司支持天极科技发展和业绩提升的核心目的，本次分拆上市与上市公司收购发行人时公告的信息披露内容及目的和目标前后一致。

（二）SLCC和MLCC重合功能是否为产品的主要功能，并详细分析二者在电容值、频率特性、应用领域等方面的具体差异，进一步说明二者是否具有替代性和

竞争性；

### 1、SLCC 和 MLCC 重合功能是否为产品的主要功能

滤波、隔直、耦合、旁路、阻抗匹配等是各类电容器均具备的通用功能，客户使用电容器即首先需要其应当具备电容器通用功能，但电容器具有通用功能并不表示不同类型电容器在电路应用中可以相互替代或存在竞争关系，客户根据下游应用的具体要求、安装方式等因素决定所使用电容器的种类。

市面上主流的电容器类别、功能及相关代表上市公司情况如下：

大类	小类	产品名称	产品主要功能	A 股代表上市公司
无机介质电容器	陶瓷电容器	多层瓷介电容器 (MLCC)	滤波、耦合、隔直、旁路、谐振等	火炬电子、鸿远电子、风华高科、三环集团等
		单层瓷介电容器 (SLCC)	隔直、高频旁路和阻抗匹配等	暂无
	硅电容器	-	隔直、旁路、去耦、滤波、储能、调谐等	暂无
电解电容器	铝电解电容器	-	隔直、旁路、去耦、滤波等	江海股份、艾华集团等
	钽电解电容器	-	滤波、稳压、断电延迟和功率补偿等	宏达电子、振华科技等
有机介质电容器	薄膜电容器	-	滤波、降噪、抑制和缓冲等	铜峰电子、江海股份、法拉电子等
其他	超级电容器	-	具备电池的储能特性，起到后备电源、功率补偿	江海股份等

由上表可知，不同类别的电容器或存在相同功能的情况，但因其结构、性能、生产工艺、技术原理等方面的差异使各电容器之间不可以相互替代或存在竞争关系，客户最终是根据下游应用的具体要求选择使用相匹配的电容器。如 SLCC 和 MLCC 两种电容器均可以在电路中实现通用功能，但 SLCC 在 T/R 组件射频模块中与半导体芯片（即“裸芯片”）配套主要起到滤波作用，在 5G 基站射频模块中与裸芯片配套主要起到滤波、阻抗匹配作用；而 MLCC 则是应用于相关组件的电源模块主要起到滤波、去耦等作用，两者不可以相互替代。

综上，SLCC 和 MLCC 均具备电容器的一般通用功能，但两者的主要性能存在明显差异，并且根据其下游应用的产品需求不同，两种电容器实现的主要功能并不完全相同。由于 SLCC 和 MLCC 的下游直接应用不同且不能混用或替代使用（详见本题回复之“（二）、2、详细分析二者在电容值、频率特性、应用领

域等方面的具体差异”，进一步说明二者是否具有替代性和竞争性），因此功能并不是下游客户选择两种电容器的决定因素。

## 2、详细分析二者在电容值、频率特性、应用领域等方面的具体差异

SLCC 与 MLCC 两种产品的电容值、额定电压、频率特性（自谐振频率）、应用领域等方面存在明显差异，受上述性能差异的影响，SLCC 与 MLCC 不可互相替换。具体如下：

项目	SLCC	MLCC
电容值差异	电容量范围从 0.05 皮法-10,000 皮法	因其多层片式结构，电容量范围比 SLCC 更宽，从 0.1 皮法-100 微法 注：1 纳法=1,000 皮法，1 微法=1,000 纳法
频率特性差异	SLCC 的单层结构使其等效串联电感小，因此可以实现较高的工作频段，发行人的 SLCC 主要工作频段在 3GHz 以上，最高可达 100GHz	MLCC 系叠层结构，由于其内电极多层交错导致信号传输过程产生较大的等效串联电感，相应的工作频段随之下降，MLCC 主要工作频段在 1GHz 以下
额定电压范围差异	一般为 200V 以内，绝大多数 SLCC 的额定电压在 100V 以内	MLCC 的额定电压范围宽，通常在 6V 至 8,000V 之间
下游直接应用差异	1、对于电容器的工作频率范围要求在 3GHz 以上的电路； 2、对于需要通过金丝或金带键合的微组装方式安装电容器的电路	1、对于电容器的工作频率要求范围在 1GHz 以下的电路； 2、对于需要通过表面贴装方式安装电容器的电路

### (1) 电容值差异

电容值是电容器的主要性能指标之一。两个相互靠近的导体，中间夹一层不导电的绝缘介质，构成了电容器。当电容器的两个极板之间加上电压时，就会储存电荷，电容值是指电容器的电荷储藏量。电容值（量）在数值上等于一个导电极板上的电荷量与两个极板之间的电压比，其基本单位是法拉，增大电容器容量有三种方法：①使用介电常数高的介质；②增大极板间的面积；③减小极板间的距离。

MLCC 为叠层结构，有内部电极和外部并联电极，MLCC 内部电极通过层层堆叠方式增大电容两极板的面积，进而增大电容量。目前，MLCC 先进工艺堆叠可做到几百层至几千层，每层厚度是微米级。因此，MLCC 电容值（从 0.1 皮法-100 微法）相对比 SLCC 高得多。

SLCC 系单层结构，且由于电容值在很大程度上取决于所用电介质的介电常数，均限制了其所能获取的最大电容值。SLCC 的电容值范围一般为 0.05 皮法

-10,000 皮法，最常用的电容值范围在 1,000 皮法以内（1 微法=100 万皮法）。因此，就电容值范围而言，SLCC 远远低于 MLCC。

电容器选型时，电容量是一个重要的参数。SLCC 的电容值一般仅到 1,000 皮法且难以生产出大于 10,000 皮法的产品，其电容量范围窄，只适合高频电路。MLCC 由于是多层结构，其电容量范围很宽，可达几微法甚至更高，而中低频电路中大量使用到 0.1 微法-100 微法的陶瓷介质电容器，因此只能选用 MLCC。此外，中低频电路中的各类电子元器件采用表面贴装为主的安装方式，对于电子元器件的可靠性要求高，MLCC 因叠层结构，坚固稳定，而 SLCC 抗物理应力较弱，容易损坏，亦不适合直接安装在 PCB 中。

### （2）工作频率差异

工作频率是电容器主要的性能之一。根据电容器的等效电路模型，电容值与自谐振频率（电容器为具备电容功能，其最高工作频率一般不大于自谐振频率）的关系如下：

$$f = \frac{1}{2\pi\sqrt{LC}}$$

从公式可以看出，自谐振频率（f）与电容量（C）成反比，即电容量越大，自谐振频率越低。等效串联电感（L）也与自谐振频率成反比，L 越小，自谐振频率越高。通过对比，可知同等电容量下，SLCC 的内部结构简单，L 值较小，因此可以实现远高于 MLCC 的自谐振频率。

SLCC 的单层结构使其等效串联电感小，因此可以使用在更高的工作频率。电容器的等效串联电感与频率特性成反比关系，SLCC 的单层结构使其等效串联电感小，因此可以实现更高的工作频率。发行人的 SLCC 主要工作频率范围在 3GHz 以上，最高可达 100GHz，因此用于微波高频电路。MLCC 系叠层结构，由于其内电极多层交错导致信号传输过程产生较大的等效串联电感，MLCC 可以实现的电容值越高，其等效串联电感越大，导致可以实现的工作频率范围则降低，因此 MLCC 主要应用中低频电路中。

### （3）额定电压范围差异

额定电压范围是指电容器在工作状态中能够承受的最大电压范围。SLCC 的

额定电压范围窄，一般为 200V 以内，绝大多数 SLCC 的额定电压在 100V 以内；而 MLCC 的额定电压范围更宽，通常在 6V 至 8,000V 之间。高额定电压的 MLCC 大量用于汽车电子、仪器设备、爆破等高工作电压、低工作频率的领域。MLCC 在这一领域的应用，无法以 SLCC 替换。因此，MLCC 可以在较高工作电压、低工作频率的条件下工作，而无法使用 SLCC。虽然 SLCC 与 MLCC 存在电容量范围的重叠，但考虑到高工作电压及安装方式的应用，MLCC 与 SLCC 不可互换。

因此，在中低频环境要求下选用 SLCC 需要牺牲电性能（容值、损耗等）、牺牲成本，且在安装方式上亦难实现。MLCC 可以更好的满足中低频电路对陶瓷介质电容器的需求，SLCC 不符合实际要求。

#### （4）SLCC 与 MLCC 下游具体应用方面差异

电容器作为最基础的元件配套其他元器件使用，需要在同一电路板上与其他元器件采用相同的安装方式。目前，中低频电路普遍采用表面贴装的方式在印制电路板（即 PCB）上安装各类电子元器件。MLCC 是为适应表面贴装工艺需求出现的电容器，因其结构为内生电极和左右外电极，可以通过表面贴装方式安装在电路中。SLCC 是为适应下游微组装工艺需求出现的电容器，因其结构为上下层金属电极，不能通过表面贴装的方式安装，需要通过金丝或金带键合的微组装方式安装在电路中。

微组装与表面贴装是各类电子元器件、组件在下游电路中两种完全不同的安装方式，因其工艺技术要求、使用环境乃至所需电路板的大小等均不同，两种安装方式之间不能相互替换，只能由客户的设计师根据其产品整体功能、性能等要求在电路设计中确定。如在微波高频电路中需要通过键合的微组装方式配套裸芯片及其他微型元器件时，只能选择使用 SLCC。因此，在电路中的安装方式是 SLCC 和 MLCC 在下游直接应用场景的体现。

综上，电容器的选型需要综合考虑包括电容值（量）、额定电压、结构强度、工作频率等在内的多种因素，SLCC 适用于高频、低压的射频微波应用，MLCC 在中低频率范围内适用于各种类型的高电压、高稳定、高可靠性等电源应用。SLCC 与 MLCC 在下游电路中的具体安装方式不同亦不可相互替换。在下游具体应用中，客户并不存在混用或相互替代使用 SLCC 或 MLCC 的情况。

### 3、进一步说明二者是否具有替代性和竞争性

SLCC 与 MLCC 是两类重要的电容器，两者在结构、电气性能和结构强度上存在差异，导致两者的应用领域不同，不可互相替换。SLCC 系因下游的微组装需求（在功能模块中与裸芯片配套）而出现的电容器，其为单层结构，电极为上下电极且无内电极。MLCC 系因 PCB 电路板表面贴装需求而出现的电容器，其为叠层结构且有内生电极和左右外电极。微组装工艺和表面贴装工艺是两种不可互相替换的工艺，安装工艺的不同决定选用的电容器不同。因此，SLCC 与 MLCC 由于其结构、性能等差异，工作频率范围和安装方式存在明显差异，不能相互替代。

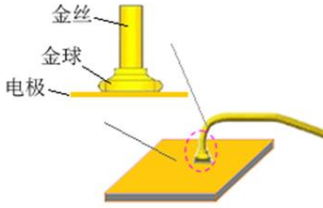
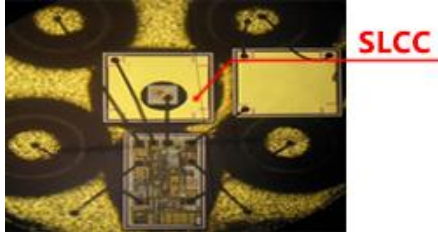
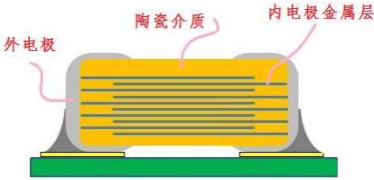
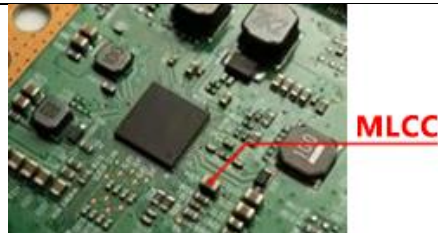
SLCC 应用在频率在 3GHz 以上的微波高频电路。在射频微波毫米波等高频领域，为保证电路损耗小和寄生参数低等原因，一般将一颗或多颗裸芯片高密度组装在多层互连基板上，然后封装在同一外壳内，以形成高密度的微电子产品。裸芯片配套过程中只能采用适应芯片键合和引线键合的微组装方式安装。SLCC 采用半导体薄膜工艺进行生产并形成金属上下表面电极而无外电极，适用于金丝键合等微组装安装方式。高频电路需要使用微组装安装芯片，因此不存在高频电路适用无裸芯片配套的情形。

MLCC 应用在 1GHz 及以下的中低频电路中。MLCC 是专门为表面贴装工艺设计的元件之一。由于 MLCC 的电极结构为端头引出的左右电极，通常端头外层材料为锡，通过焊锡（熔焊）的方式确保电极有效连通，无法使用金丝键合等微组装方式。同时，MLCC 在表面贴装的焊接过程中需要采用助焊剂，但助焊剂及清洗过程会污染裸芯片。因此，MLCC 无法与裸芯片配套且不能通过微组装的方式安装，中低频电路不适用与裸芯片配套的情况。

因此，SLCC 与 MLCC 的应用差异具体如下：

（1）两种电容器在下游电路中的安装方式不同且不能相互替换，决定了 SLCC 或 MLCC 不能混用或相互替代使用

SLCC 通过金丝键合的微组装方式安装在电路中，MLCC 通过表面贴装的方式安装在电路中，两种安装方式如下图所示：

组装方式	产品示意图	安装工艺图
微组装		
表面贴装		

### ① SLCC 适用微组装的安装方式

微组装技术是指在高密度多层互连基板上，采用微焊接（引线键合）和封装工艺把构成电路的各种微型元器件（半导体集成电路芯片和片式化元件）组装起来，形成高密度、高速度、高可靠的三维立体结构的高级微电子组件或系统。微组装技术是适用电子装备高频电路研制生产的共性和关键技术，对于满足高频、微波（毫米波）电路模块的组装要求，缩小电路模块的体积和重量以及实现电子装备小型化、轻量化、数字化和低功率的要求有着重要作用。

裸芯片一般是由底片、金属线连接的焊盘以及和打胶外圈的丝印组成，因此其配套过程中只能采用适应芯片键合和引线键合的微组装方式与其他微型元器件（其中即包括了 SLCC）一同安装在电路中，并封装成具有实用功能的电子元器件或组件（如 T/R 组件中的射频模块）。在微波毫米波等高频领域，为保证电路损耗小和寄生参数低等原因，一般将一颗或多颗裸芯片高密度组装在多层互连基板上，然后封装在同一外壳内，以形成高密度的微电子产品，发行人的 SLCC 即是应用于 3GHz 以上的微波高频电路并配套裸芯片使用。

SLCC 采用半导体薄膜工艺进行生产并形成贵金属的上下表面电极而无外电极，其适用的微组装方式不需要助焊剂等有机材料，不需要对电路进行清洗，应用于微波模块或光电器件等存在裸芯片的电路中，有利于提升电路的高频微波性能。在实际应用中，SLCC 与裸芯片相配套，采用微组装方式与裸芯片及其他微型元器件共同安装在微波高频电路中，因此 SLCC 也被称之为“芯片电容器”。SLCC 只能通过微组装方式配套裸芯片安装在微波高频电路中，不存在微波高频

电路适用无裸芯片配套的情形，且其不能通过表面贴装的方式直接在 PCB 上进行安装，不存在与 MLCC 可以替代使用的应用情况。

## ②MLCC 适用表面贴装的方式

表面贴装是指将无引线或短引线的元器件直接安装在 PCB 表面，通过再流焊或浸焊等方法加以焊接组装。MLCC 的电极结构决定其只能通过表面贴装，而不能通过金丝或金带键合的微组装方式安装在电路中。此外，由于表面贴装的焊接过程中需要采用助焊剂（通常以松香为主要成分的混合物），为防止出现虚焊导致电路不稳定，组装后大多需要清洗电路，但助焊剂及清洗过程会污染裸芯片，因此 MLCC 无法与裸芯片配套使用，也不能通过微组装的方式安装在电路中，中低频电路亦不适用裸芯片配套的微组装情况。

下游客户的设计师需要根据产品可靠性和应用环境要求（不论是军品还是民品）设计电路板并选择所需的元器件，而电容器只是作为电路中的基础元件支持其他有源器件（例如芯片）并发挥作用，不论发行人或火炬电子，作为电容器的供货单位均没有能力影响其直接客户的设计师根据 SLCC 或 MLCC 的销售需求而改变客户产品的电路设计以及需要安装电容器的方式。

综上，SLCC 只能通过微组装方式配套裸芯片及其他微型元器件安装在下游电路中并封装成高密度微电子产品；MLCC 无法与裸芯片配套且只能通过表面贴装方式安装在电路中。因此，在考虑两种电容器的工作频率范围差异和产品电路设计要求时，对于两种电容器与其他电子元器件在同一电路中的配套安装方式才是客户确定使用哪种电容器更主要的决定因素，SLCC 和 MLCC 在下游直接应用端和应用方式上完全不同，因此不存在可以混用或相互替代使用的竞争情况。

（2）工作频率范围的明显不同是两种电容器的主要性能差异表现，是下游客户根据性能需求选择使用 SLCC 或 MLCC 的重要因素

如上所述，SLCC 与 MLCC 均具备电容器的基本功能属性，但因其不同的产品结构，导致两种产品的频率特性等主要性能方面存在较为明显的差异。微波高频电路（工作频率要求在 3GHz 以上）只能选择使用 SLCC，其与 MLCC 不存在相互竞争的情况。而对于两者在 1-3GHz 的理论重叠频段，因为两种电容器在下游电路的具体安装方式完全不同且不能替换。

综上所述，两种电容器的工作频率范围高低与在下游的具体安装方式具有匹配关系。由于工作频率和组装方式的明显差异，SLCC 和 MLCC 在实际使用过程中不存在混用或相互替代使用的竞争情况。SLCC 和 MLCC 可以实现的工作频率范围存在明显差异，客户在选择使用时需要考虑两种电容器可以达到的工作频率范围，但工作频率范围的明显差异不是下游客户决定使用 SLCC 或 MLCC 的唯一因素，由于 SLCC 只能适用微组装安装方式，MLCC 只能采用表面贴装安装方式，在考虑工作频率范围差异和电路设计要求时，安装方式是更主要的决定因素。两种电容器在下游电路应用中安装方式上完全不同且不能替换，两种产品不具有竞争性或可替代性。

（三）区分军品、民品分别列示二者重合的细分应用领域、对应的销售产品型号、金额及占比。1-3GHz 重合工作频段的市場需求以及实际使用重合频段客户的销售占比，军民市場对工作频段需求的差异，结合双方未来的业务布局规划，说明未来民品市場拓展是否会导致发行人与火炬电子在中低频产品相关市場产生竞争或者替代；

#### 1、区分军品、民品分别列示二者重合的细分应用领域、对应的销售产品型号、金额及占比

从电容器在终端应用领域及产品角度看，发行人的 SLCC 应用于军用雷达、精确制导、电子对抗、卫星通信等国防军工领域以及 5G、光通信等民用领域；火炬电子的 MLCC 主要应用于航空、航天、船舰、兵器、电子对抗等武器装备军工市場及部分高端民用领域，以及系统通讯设备、工业控制设备、医疗电子设备、消费类电子产品等民用市場。

两种电容器在军工市場存在电子对抗等终端应用领域的重合，在民用市場不存在终端应用领域的重合。在电子对抗等领域，终端整机设备是包含电容器等多种类别元器件、电路、组件、部件等的复杂电子及电路系统，而电容器作为电子电路中不可缺少的基础电子元件，普遍应用于电子设备中，并通过与其他元器件共同安装在电路中形成器件，器件集成成组件，组件集成成部件，并最终应用于终端整机设备。因此，虽然部分终端应用领域存在重合，但两种电容器在下游电路中的具体使用需求才是其具体的应用场景，亦是两者并不构成相互竞争情况的最终体现。

就两种产品的直接下游应用领域而言，无论军品还是民品，发行人的 SLCC 主要应用在采用微组装方式安装的微波高频电路，而火炬电子的 MLCC 则主要应用在采用表面贴装安装的中低频电路。如相控阵雷达中，SLCC 应用于 T/R 组件射频模块中的微波高频电路上，而 MLCC 应用于电源模块的中低频电路中。由于两种产品的工作频率范围和下游安装方式均不相同，因此 SLCC 和 MLCC 在终端整机设备的同一电路载板中并不存在混用或相互替代的情况（详见本题回复之“（二）、3、进一步说明二者是否具有替代性和竞争性”），部分终端应用领域重合的情况并不代表两种产品存在混用或可以替代使用的相互竞争情况。

由于元器件厂商无法获得下游军工客户采购产品在各自细分应用领域的具体使用数据，因此仅对发行人的 SLCC、火炬电子的 MLCC 的军品销售收入及占比情况列示如下：

项目	发行人		
	2022 年	2021 年	2020 年
SLCC 军品收入（万元）	8,376.56	6,729.69	5,424.41
占 SLCC 收入的比例（%）	68.40	71.35	79.74

（续上表）

项目	火炬电子		
	2022 年	2021 年	2020 年
MLCC 军品收入（万元）	93,263.41	96,667.63	61,300.48
占 MLCC 收入的比例（%）	80.61	77.23	71.76

注：上表数据为火炬电子母公司自产业务板块中 MLCC 的相关数据。

综上，电容器终端应用的整机设备较为复杂，是诸多元件、器件、组件等集合，因此存在两种电容器应用于同一整机设备或其他终端应用产品的情形，但就两种电容器直接应用的电路载板而言，SLCC 和 MLCC 不存在应用于同一电路载板的情形。

## 2、1-3GHz 重合工作频段的市场需求以及实际使用重合频段客户的销售占比

根据对发行人报告期内的主要重叠客户的访谈，用户采购 SLCC 系用于需要微组装方式安装的微波高频电路（如射频电路）中，且实际使用中 SLCC 的工作频率均在 3GHz 以上甚至更高；其采购 MLCC 系用于需要表面贴装方式安装的

中低频电路（如电源电路、数字电路）中，且实际使用中 MLCC 的工作频率均在 1GHz 以下，主要应用于几百 KHz 至几百 MHz 的频段；在实际使用过程中，不存在 SLCC 与 MLCC 重合的工作频段，亦不存在可以相互替代使用的应用场景，SLCC、MLCC 不可相互替代系两者组装方式完全不同。

在考虑工作频率范围要求的基础上，客户设计师根据其下游终端产品的需求确定电路上元器件的安装方式，从而决定是适应微组装的 SLCC 还是适应表面贴装的 MLCC。

电容量与电容器的自谐振频率（最高工作频段）呈反比，因此可以根据产品的型号规格计算出 SLCC 与 MLCC 的工作频率。对报告期内发行人 SLCC 理论上可以用于其相对低频的 1-3GHz 的产品型号，以及火炬电子 MLCC 理论上可以用于其相对高频的 1-3GHz 的产品型号的销售收入及占比列示如下：

单位：万元，%

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
发行人的 1-3GHz SLCC 销售金额	107.63	74.53	45.08
占当期 SLCC 销售收入比例	0.88	0.79	0.66
火炬电子的 1-3GHz MLCC 销售金额	114.84	55.99	24.46
占当期 MLCC 销售收入比例	0.10	0.04	0.03

由上表可知，发行人的 SLCC 和火炬电子的 MLCC 在 1-3GHz 理论工作频段范围的型号均非各自主要型号，销售金额和比例均很小。虽然 SLCC 与 MLCC 理论上存在 1-3GHz 的重合频段，但 SLCC 和 MLCC 的工作频率范围并非客户选择电容器的唯一因素，即使在理论重合频段，SLCC 与 MLCC 因采用了完全不同且不可替换的安装方式而在下游直接应用端不能混用或相互替代使用。

### 3、军民市场对工作频段需求的差异

公司的 SLCC 适用于微波高频市场，火炬电子的 MLCC 适用于中低频市场，两者在军民市场的应用及工作频段的差异情况如下：

项目		SLCC	MLCC
军品市场	下游领域	军用雷达、精确制导、电子对抗、卫星通信等	航空、航天、船舰、兵器、电子对抗等
	工作频段	微波高频电路	中低频电路
民品市场	下游领域	5G 基站、光通信等	系统通讯设备、工业控制设备、医疗电子设备、消费类电子产品等

项目	SLCC	MLCC
工作频段	微波高频电路	中低频电路

上表可见，无论在军民市场，SLCC 适用的频段为微波高频频段，MLCC 适用的为中低频段，两者的应用频段存在明显差异。

#### 4、结合双方未来的业务布局规划，说明未来民品市场拓展是否会导致发行人与火炬电子在中低频产品相关市场产生竞争或者替代

SLCC 具有高频性能好、适应金丝键合工艺的特点，是随着微组装工艺兴起而发展起来的一类陶瓷电容器，适合微波高频电路的应用场合。公司的 SLCC 在民品市场可以应用于 5G 领域、光通信等民用工业领域，如 5G 基站的射频模块、光通信的光模块等具体场景的微波高频电路。

MLCC 具有寿命长、成本低、适应表面贴装工艺等特点，适合中低频的应用场合。火炬电子的 MLCC 在民品市场主要用于移动终端、数字家电、通信设备、计算机、汽车电子、工业控制设备等民用消费或民用工业领域，具体应用于中低频电路。

未来，公司的 SLCC 依然适用微波高频领域，在现有 5G 通信、光通信等主要民用领域基础上不断扩大市场份额，并继续拓展汽车电子（如车载雷达）领域，SLCC 在微波高频电路的应用场景；而火炬电子的 MLCC 作为使用量最大、使用场景最为普遍的电容器依然适用中低频领域。因此，发行人未来在民品市场拓展不会导致与火炬电子产生竞争或替代的情形。

（四）主要重叠客户同时采购 SLCC 和 MLCC 的原因，采购后应用的细分领域及主要实现的功能。请结合报告期内重叠客户在发行人及火炬电子采购量变化、二者是否存在共同参与订单获取或商务谈判、是否统一签署合同、是否统一通过火炬电子交付产品等情况，进一步说明发行人在业务开展、销售渠道、获客能力等方面是否依赖于火炬电子；

#### 1、主要重叠客户同时采购 SLCC 和 MLCC 的原因，采购后应用的细分领域及主要实现的功能

如上所述，电容器是电子线路中不可缺少的基础电子元件，并普遍应用于电子设备中。发行人与火炬电子的下游客户均为整机设备的配套厂商，其产品中需

要采购并使用各种类型的电子元器件，因此存在同时采购 SLCC 和 MLCC 的可能。火炬电子、发行人分别为 MLCC、SLCC 产品细分领域的领先企业，因此部分重叠客户存在同时采购发行人 SLCC 和火炬电子 MLCC 并用于其产品生产的情形。

发行人、火炬电子的重叠客户根据其终端客户对产品的性能要求设计不同的电路系统并形成最终产品，客户的设计师则根据产品不同电路设计要求的安装方式确定使用不同的电容器，而不同的电容器因其所应用的场景不同分别起到滤波、隔直、耦合、旁路、阻抗匹配等基本功能。

在细分应用领域上，发行人的 SLCC 应用在采用微组装方式安装各类电子元器件的微波高频电路，火炬电子的 MLCC 应用在采用表面贴装方式安装各类电子元器件的中低频电路。在实现的功能方面，SLCC 可以在 T/R 组件射频模块中与裸芯片配套主要起到滤波作用，可以在 5G 基站射频模块中与裸芯片配套主要起到滤波、阻抗匹配作用；而 MLCC 则是应用于相关组件的电源模块或数字模块，起到滤波、旁路等作用。上述功能属于电容器的基本功能，基本功能的重合不能代表两类电容器可以混用或相互替代。由于 SLCC 和 MLCC 在工作频率范围这一主要性能上存在明显差异，且其在下游电路中的具体安装方式亦不同。因此，两种电容器在具体应用端不存在混用和相互替代的情况。

经访谈发行人的主要重叠客户的设计师，其均确认采购 SLCC 系用于微组装安装方式的微波高频电路，采购 MLCC 系用于表面贴装方式的中低频电路，但两种产品不能在直接使用电容器的同一电路中出现，不存在替代使用的情况。

**2、请结合报告期内重叠客户在发行人及火炬电子采购量变化、二者是否存在共同参与订单获取或商务谈判、是否统一签署合同、是否统一通过火炬电子交付产品等情况，进一步说明发行人在业务开展、销售渠道、获客能力等方面是否依赖于火炬电子；**

(1) 请结合报告期内重叠客户在发行人及火炬电子采购量变化、二者是否存在共同参与订单获取或商务谈判、是否统一签署合同、是否统一通过火炬电子交付产品等情况

**报告期内，发行人年度交易金额在 100 万元（含）以上的与火炬电子重叠客**

户占比营业收入分别为 71.28%、79.95%和 52.33%，系发行人主要重叠客户。

报告期内，发行人对前述主要重叠客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	发行人销售金额			主要内容
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	
1	中电科 01	<b>3,769.09</b>	6,049.98	2,157.38	SLCC、薄膜电路
2	中电科 02	<b>3,166.75</b>	3,423.50	2,388.94	SLCC、薄膜电路
3	中电科 03	<b>1,782.32</b>	1,736.40	1,353.87	SLCC、薄膜电路等
4	中电科 04	<b>658.61</b>	787.97	607.27	SLCC、薄膜电路
5	雷电微力	<b>823.93</b>	343.49	333.54	SLCC
6	航天科工 01	<b>261.83</b>	573.71	1,389.72	SLCC、薄膜电路
7	中电科 06	<b>140.98</b>	38.62	68.20	SLCC、薄膜电路等
8	南京恒电	<b>76.22</b>	107.47	161.75	SLCC、薄膜电路
9	航天科工 03	<b>0.82</b>	101.80	221.28	薄膜电路
10	亚光电子	<b>14.19</b>	338.91	-	SLCC、薄膜电路
11	成都创新达微波电子有限公司	<b>78.52</b>	168.11	118.41	SLCC、薄膜电路
12	航天科工 02	<b>135.87</b>	158.47	57.03	SLCC、薄膜电路
13	火箭科技	<b>79.64</b>	-	127.91	SLCC
14	中国科学院空天信息创新研究院	<b>124.12</b>	<b>47.87</b>	<b>14.80</b>	<b>SLCC</b>
	合计	<b>11,112.89</b>	<b>13,876.30</b>	<b>9,000.10</b>	

报告期内，火炬电子对前述主要重叠客户的销售情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	火炬电子销售金额			主要内容
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	
1	中电科 01	<b>37.23</b>	25.22	0.87	MLCC、电阻
2	中电科 02	<b>274.96</b>	242.92	238.38	MLCC、电阻器、钽电容器等
3	中电科 03	<b>641.26</b>	300.74	207.64	MLCC、温度补偿衰减器、钽电容器等
4	中电科 04	<b>4,419.80</b>	3,269.55	3,196.57	MLCC、钽电容器、SLCC 等
5	雷电微力	<b>2,362.51</b>	1,358.57	464.13	MLCC、SLCC
6	航天科工 01	<b>6.20</b>	98.26	10.60	MLCC
7	中电科 06	<b>34.62</b>	34.41	60.04	MLCC、电温度补偿衰减器
8	南京恒电	<b>18.01</b>	44.02	18.37	温度补偿衰减器、钽电容器、SLCC

序号	客户名称	火炬电子销售金额			主要内容
		2022 年度	2021 年度	2020 年度	
9	航天科工 03	147.24	155.83	21.69	MLCC、钽电容器、电阻等
10	亚光电子	4.21	21.93	-	MLCC、电阻
11	成都创新达微波电子有限公司	64.95	32.08	23.19	MLCC、片式电阻器
12	航天科工 02	179.39	1,545.87	1,318.35	MLCC、电阻、片式元器件等
13	火箭科技	175.32	106.11	109.45	MLCC
14	中国科学院空天信息创新研究院	572.15	612.94	332.18	MLCC、钽电容器等
	合计	8,937.85	7,848.45	6,001.46	

上述主要重叠客户系根据其自身产品的生产需求分别向发行人和火炬电子采购相关产品。通过上表可以看出，各期内，发行人和火炬电子分别向主要重叠客户销售产品的金额变化趋势基本一致，不存在火炬电子向同一重叠客户的销售金额明显减少而发行人同时对该客户的销售金额明显增加的情况。

客户系根据其对应供应商考核的要求、产品需求择优选择合格供应商并验证产品，客户对不同产品单独建立了供应商名录并各自独立进行商务谈判，独立签署产品采购协议及订单，不存在与火炬电子、发行人统一签署合同或订单的情况；发行人的产品生产及仓库地址位于广东省广州市，火炬电子自产 MLCC 产品生产地址及仓库位于福建省泉州市，两者地理位置相距较远，双方均独立发货，不存在统一通过火炬电子或发行人交付产品的情况。

经访谈主要重叠客户，客户是根据采购需求分别独立与天极科技或火炬电子谈判并签署合同或订单，不存在两家公司就销售 SLCC 或 MLCC 共同参与向客户订单获取或商务谈判的情况；不存在客户与天极科技和火炬电子统一签署电容器的采购合同或订单的情况、或通过火炬电子统一向客户交货的情况；亦不存在以客户与火炬电子及其控制的其他子公司交易为前提使天极科技成为供应商、或天极科技因此获得与客户优惠交易条件的情况，不存在客户因火炬电子及其控制的其他子公司而提高对天极科技采购规模和采购单价等利益输送的情况。

(2) 进一步说明发行人在业务开展、销售渠道、获客能力等方面是否依赖于火炬电子

①发行人拥有领先的市场占有率与市场影响力

发行人自 2011 年设立以来与中国电科集团、航天科技集团、航天科工集团的下属多家军工企业建立了较稳定的长期合作关系，先后被中电科 02、中电科 03、航天科工 01、雷电微力评为优秀供应商，亦是航天科技集团下属单位认可的宇航级产品配套单位。公司的 SLCC、薄膜电路、薄膜无源集成器件的主要成果达到国内领先水平，部分成果达到国际先进水平，其中 SLCC 在 2021 年的销售金额在国内市场内资企业排名第二。

公司拥有领先的市场占有率与市场影响力。报告期内公司重叠客户中 2017 年及之前（即被收购前）已经形成的客户各期收入占比分别为 69.56%、77.48% 和 77.71%（包含中电科 11，本节下同），不存在发行人依赖火炬电子开拓业务的情形。

### ②发行人拥有独立的销售体系和销售团队

发行人设立营销中心并下设销售部、市场部、业务部，销售部主要负责拜访客户、跟进市场需求、执行公司的市场营销策略；市场部主要负责参与公司新产品推广政策及方案的制定，组织开展技术应用推广活动；业务部主要负责建立客户档案、发货、收款、对账等日常销售管理工作。2020 年末、2021 年末和 2022 年末，发行人销售团队人员数量分别为 16 人、23 人和 28 人，销售团队人员结构不断完善。公司各年销售费用分别为 502.67 万元、600.72 万元和 848.35 万元。公司的销售模式为直销，并通过拜访客户、产品宣讲或技术交流、参加展会、下游客户引荐、官网宣传等方式拓展客户。发行人具备独立进行业务推广，并独立完成销售和售后全过程的能力。

### ③发行人产品需要通过客户的严格验证，成为合格供方并独立销售

发行人军品客户的合格供方审核包括军工资质认证、样品验证、现场考察等环节，是供应商进入其军工采购体系的先决条件。客户在完成对天极科技的资质认证和样品验证后，将公司纳入其合格供方体系并进行严格的合格供方管理。正式下订单前，公司与客户再根据采购的产品数量及性能要求、交付周期、价格、服务等因素通过商务谈判形成具体销售。

发行人的民品客户在考察公司的产品性能、交付周期、价格、服务等因素并验证样品性能后，将公司列为合格供应商并通过商务谈判形成具体采购需求。

综上，发行人在业务开展、销售渠道、获客能力等方面独立，不存在依赖火炬电子的情形。

**（五）结合吴俊苗、陈婉霞同时在火炬电子任职等情况，说明前述人员在发行人业务获取中的作用，发行人业务获取是否独立。**

吴俊苗历任火炬电子战略投资部总监、副总经理等职务，负责火炬电子对外投资及投后管理工作；陈婉霞曾担任火炬电子副总经理职务，负责生产管理工作，两人均未在火炬电子从事或负责产品销售及相关管理工作。收购发行人后，火炬电子委派吴俊苗、陈婉霞担任了公司董事，其中吴俊苗同时担任公司董事长，两人作为发行人的董事（长）行使董事（长）职权。除前述任职情况外，吴俊苗、陈婉霞并未在发行人担任或分管其他行政管理职务。

发行人设立了独立产品销售部门、聘用相关销售人员负责产品销售，并由公司副总经理负责领导销售团队进行产品对外销售工作。公司的销售人员逐年增加，从收购前的 2 人增加至 **2022 年 12 月 31 日的 28 人**。公司独立负责销售工作，火炬电子及其销售部门和人员并未参与发行人相关销售工作中。

经访谈发行人报告期内的主要客户，其确认与火炬电子和发行人独立洽谈业务并建立合作，相关客户对火炬电子和发行人履行独立的采购程序，不存在以客户与火炬电子及其控制的其他子公司交易为前提使发行人成为客户供应商、或发行人因此获得与客户优惠交易条件的情况，不存在客户因火炬电子及其控制的其他子公司而提高对发行人采购规模和采购单价等利益输送的情形。

综上，吴俊苗、陈婉霞未实际参与公司的销售工作，其在火炬电子的任职情况并未影响发行人经营独立性，发行人的业务获取独立。

**（六）请保荐机构和发行人律师对上述事项进行核查，并按照《科创板股票发行上市审核问答》第四项要求，就发行人与火炬电子是否构成重大不利影响的同业竞争发表明确意见**

根据《上海证券交易所发行上市审核业务指南第 4 号——常见问题的信息披露和核查要求自查表》“构成重大不利影响的同业竞争”的核查要求，截至本轮问询函回复出具日，发行人与火炬电子不存在同业竞争的情形，具体分析如下：

报告期内，发行人的主营业务一直为微波无源元器件及薄膜集成产品的研发、

生产及销售，主要产品为 SLCC、薄膜电路、薄膜无源集成器件、微波介质频率器件，其产品的应用领域为高频微波毫米波电子电路。控股股东火炬电子主要从事以 MLCC 为主的元器件自产业务、贸易业务和新材料业务，其 MLCC 主要应用于中低频电子电路。发行人的主营业务产品中，火炬电子及其控制的其他子公司均未从事薄膜电路、薄膜无源集成器件、微波介质频率器件的生产和销售；而对于发行人的 SLCC 和火炬电子的 MLCC，两者虽然均属于陶瓷介质电容器，但两种产品的下游直接应用端并不相同且不存在可以混用或相互替代使用的竞争情况。

此外，发行人实际控制人控制的除火炬电子及发行人以外的其他企业均未从事与发行人主营业务相同或类似的业务，不存在同业竞争的情况。就本次分拆上市，发行人的控股股东火炬电子及实际控制人均已出具了《关于避免同业竞争的承诺》，承诺不从事与发行人主营业务构成同业竞争的相关业务。

综上，发行人的主营业务与控股股东、实际控制人控制的企业不存在同业竞争的情况。

## （七）核查程序及结论

### 1、核查程序

（1）查阅《收购公告》、《分拆公告》，访谈火炬电子相关负责人，了解火炬电子收购发行人对发行人的影响，分拆上市的合理性及必要性，核查是否存在信息披露差异；

（2）访谈公司相关负责人，了解 SLCC 与 MLCC 在下游应用差异情况，所起的主要作用，两者在军品市场的频段差异情况；

（3）访谈主要客户，了解 SLCC 与 MLCC 在下游应用差异情况，所起的主要作用，火炬电子、发行人是否存在共同参与订单获取、统一签署合同、统一交付产品的情况；

（4）访谈公司总经理庄彤、董事长吴俊苗、董事陈婉霞，了解吴俊苗、陈婉霞在公司业务获取中是否起到作用，公司业务获取是否独立。

### 2、核查结论

(1) 火炬电子收购发行人后，通过完善公司治理架构、组织结构并明确公司的发展战略，以及加大资金支持力度等，为发行人的业务发展和业绩提升提供了有力的支持；2018 年收购后技术和业务未进行整合、2020 年即予分拆系火炬电子优化集团内业务架构、激发企业内生动力、推动业务板块跨越式发展的战略性举措，具有合理性；本次分拆上市与上市公司收购发行人时公告的信息披露内容不存在矛盾；

(2) 滤波、隔直、耦合、旁路、阻抗匹配等是电容器在电路中实现的通用功能，电容器通用功能的重合，并不意味着不同类型电容器之间相互替代或存在竞争关系；陶瓷介质电容器的工作频率范围是客户选择使用此类元件的参考因素，但安装方式是客户选择产品的决定性因素，两种电容器在下游电路应用中安装方式上完全不同，两种产品不具有竞争性或替代性；

(3) 虽然两种电容器在部分终端领域的重合，但两者的直接应用电路存在明显差异，不存在重合的直接应用领域；SLCC、MLCC 在 1-3GHz 频段范围的产品型号均非各自主要产品型号，销售金额和比例均较小；无论在军民市场，SLCC 适用的频段为高频微波频段，MLCC 适用的为中低频段，两者的应用频段存在明显差异；公司的 SLCC 依然适用微波高频领域，在民品市场拓展不会导致与火炬电子产生竞争或替代的情形；

(4) 发行人、火炬电子的主要重叠客户报告期内销售金额的变化主要系下游市场需求变化所致；发行人与火炬电子不存在共同参与订单获取或商务谈判、是否统一签订合同、统一通过火炬电子交付产品等情况，发行人在业务开展、销售渠道、获客能力等方面不依赖火炬电子；

(5) 吴俊苗、陈婉霞在火炬电子未从事销售或担任销售管理职务，在发行人作为董事（长）行使董事（长）职权，未担任公司管理职务，未参与公司的销售工作，其在火炬电子的任职情况并未影响发行人经营独立性，发行人业务独立获取；

(6) 发行人的主营业务与控股股东、实际控制人控制的企业不存在同业竞争的情况。

### 问题三：关于研发费用

根据申报材料与问询回复：（1）截至报告期末，发行人 44 名研发人员中，11 人专业背景为艺术设计、室内设计、建筑装饰工程技术、会计电算化、软件设计、物流管理等；38 人在报告期内入职或转入研发部门，其中 18 人在 2021 年入职或转入研发部门；11 人为大专或中专学历；（2）外聘技术专家 4 人，主要发挥立项指导、研发方向指导、研发人员培养、重大问题出谋划策等作用；（3）发行人与华南理工大学等多所高校及技术优势企业开展了 11 个合作研发项目，部分项目重复，如 K20-K80 系列微波介质材料及陶瓷基片开发、用于 5G 通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证等；（4）报告期各期发行人研发材料费金额分别为 82.00 万元、186.79 万元和 231.17 万元，主要为靶材和贵金属盐；发行人部分研发项目涉及中试生产，但未说明是否形成研发样品及会计处理方式。

请发行人说明：（1）研发人员与研发项目的对应情况，前述相关研发人员实际参与研发项目的情况、主要工作内容、工作时长、实际贡献，相关研发项目成果转化情况，研发人员数量增长和研发项目工作量增长是否匹配，研发辅助人员薪酬计入研发费用的合理性。结合以上情况说明将相关人员归类为研发人员的合理性，依据是否充分谨慎；（2）外聘技术专家参与公司研发事务的频率、对应的具体研发项目、主要贡献的具体体现，以及与发行人形成收入的核心技术的具体关系，发行人对外聘技术专家是否存在依赖及聘用的必要性、合理性；（3）合作研发项目的必要性及主要形成的研发成果、成果转化情况，合作研发单位是否与外聘专家相关，合作项目与发行人独立研发项目是否存在重合，如有请说明合理性及必要性；（4）发行人是否存在非研发人员进行研发领料情况，研发过程中是否形成研发样品，是否对外销售及会计处理方式，研发废料如何处理，研发领料、投料、废料是否具有匹配性；（5）结合前述情况，说明研发人员划分、研发费用归集是否真实准确。

请保荐机构与申报会计师核查并发表明确意见，并测算审慎考虑研发人员背景情况下，是否满足《科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》（以下简称《暂行规定》）第五条规定的研发人员指标条件；审慎考虑研发人员、外派专家实际贡献情况，以及研发项目必要性、研发领料及其他费用归集准确性等情况下，发行人是否满足《暂行规定》第五条规定的研发投入占比条件。

回复：

（一）研发人员与研发项目的对应情况，前述相关研发人员实际参与研发项目的情况、主要工作内容、工作时长、实际贡献，相关研发项目成果转化情况，研发人员数量增长和研发项目工作量增长是否匹配，研发辅助人员薪酬计入研发费用的合理性。结合以上情况说明将相关人员归类为研发人员的合理性，依据是否充分谨慎；

### 1、研发人员与研发项目的对应情况

报告期内，公司研发人员与研发项目的对应情况及项目成果转化情况如下：

序号	项目名称	项目主要研发人员	项目成果转化情况
1	高可靠钛酸锶基电容器关键技术的研究	李志成、陈成彪、丁明建、王柳萍、李杰成等	开发了满足国家军用标准的钛酸锶电容器，掌握了提高钛酸锶电容器可靠性的关键技术，项目成果已转化为产品。
2	高击穿场强和高介电常数功能薄膜的研发	张仲裕、刘福扩、丁明建、冯毅龙等	本项目的目的为研究高击穿场强和高介电常数功能薄膜用于微波硅基芯片电容器的可能性，项目成果暂未应用于产品。
3	高比电容薄膜电容器技术研究	骆嘉阳、杨俊锋、赖辉信、丁明建、郭留阳等	本项目在钙钛矿材料及其介质薄膜的研制方面取得了一些成果，这些成果可应用于今后微波硅基芯片电容器的研制，项目成果暂未应用于产品。
4	高介电常数薄膜电容器开发	赵阳、郭留阳、丁明建、刘宇鹏、赖辉信等	研发 PECVD 技术制备高介质常数薄膜并应用于微波硅基芯片电容器，项目成果未应用于产品。
5	硅基薄膜电容器开发	卢敏仪、刘福扩、杨俊锋、丁明建、刘宇鹏等	项目开发的硅基电容器已小批量生产。项目部分成果已转化为产品。
6	基于无源集成技术的 RC 阻容网络模块的开发	丁明建、刘福扩、杨俊锋、刘宇鹏、陈美媚等	设计了薄膜阻容网络模块，研究开发了将芯片电容器与集成电阻器集成在一起的新技术。项目成果已转化成产品。
7	介质桥及其薄膜电路研发	杨俊锋、刘福扩、刘宇鹏、赖辉信、赵阳等	设计开发了介质桥的薄膜电路，并研发了制备技术。项目成果已转化为产品。
8	射频功率分配器的研发	刘宇鹏、赖辉信、刘福扩、陈美媚、黄楚仲等	对射频功率分配器的设计原理、微波性能与结构进行研究，开发出了性能良好的射频功率分配器。项目成果未形成产品。
9	K20~K80 系列微波介质材料及陶瓷基片开发	刘福扩、赖辉信、赵阳、林秀钦、陈倩仪等	项目尚在研发中。
10	双靶蒸发制备金锡预成型焊盘技术	刘福扩、杨俊锋、赵阳、刘宇鹏、赖辉信等	项目尚在研发中。
11	基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	杨俊锋、赵阳、刘宇鹏、赖辉信、刘福扩等	开发了通孔互连技术，项目成果转化为产品。
12	玻璃通孔（TGV）互连技术及基于 TGV 技	卢敏仪、刘福扩、杨俊锋、丁明建、刘宇鹏等	项目尚在研发中。

序号	项目名称	项目主要研发人员	项目成果转化情况
	术的嵌入式薄膜电容器的开发		
13	用于 5G 通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	卢敏仪、刘福扩、丁明建、赵阳、刘宇鹏等	项目尚在研发中。
14	3D 结构硅基电容器的开发	卢敏仪、赵阳、丁明建、谈超力、李志成等	项目尚在研发中。
15	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	杨俊锋、何家欢、冯毅龙、刘宇鹏、谈超力等	开发出光通讯用高性能光器件，项目成果已转化成产品。
16	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	赖辉信、冯毅龙、刘宇鹏、李玉婷、张仲裕等	项目尚在研发中。
17	硅基转接板开发	卢敏仪、刘福扩、丁明建、赵阳、杨俊锋等	项目尚在研发中。
18	宇航用失效率等级为 L 级的微波芯片电容的研制及生产	冯毅龙、杨俊锋、丁明建、曾石稳、刘宇鹏等	项目尚在研发中。
19	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	刘福扩、吴宏基、莫马建、杨俊锋等	项目尚在研发中。
20	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	冯毅龙、莫马建、吴宏基、刘宇鹏、杨俊锋等	项目尚在研发中。
21	高 Q 芯片电容器的研制	刘广焜、龙再云、石恩泽、冯毅龙等	项目尚在研发中。

## 2、前述相关研发人员实际参与研发项目的情况、主要工作内容、工作时长、实际贡献，相关研发项目成果转化情况

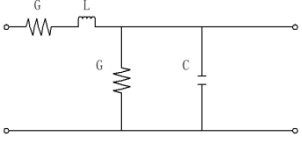
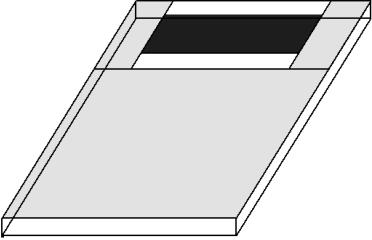
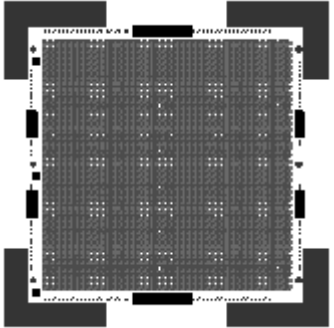
### (1) 设计类专业背景研发人员情况

公司的主要产品微波无源元器件及薄膜集成产品的研发需要进行性能设计、结构设计和工艺设计，因此在公司的技术研发过程中，研发人员需要对拟开发的新产品进行包括性能及拓扑结构的设计仿真。拓扑结构设计仿真的主要工作为在性能仿真的基础上，对图形尺寸、布局、视觉效果等方面进行仿真，在满足电性能的基础上，优化元器件结构。

公司具体的设计工作包括根据性能进行原理图的设计、根据原理图进行产品结构图的设计、根据产品结构图进行掩模图的设计等。原理图的设计是指根据预期研发样品的性能要求（如阻抗、插入损耗、带宽等）设计出构成研发样品的电性能要素（如电容值、电阻值）；产品结构图的设计是指将原理图中的电性能要素在具体的产品尺寸结构中布局、仿真；掩模图的设计是根据产品结构图，设计

出可用于光刻的版图。在产品的研发过程中，上述设计需根据拟研发样品的具体性能、结构指标进行不断地重复、迭代。

研发主要设计类型如下：

设计类型	性能设计（原理图）	结构设计（产品结构图）	工艺设计（掩模图）
基本示意			

上述研发设计工作主要由具备设计类相关专业背景的人员完成，该类人员具备熟练使用各类设计软件的操作基础，通过研发部门内部的理论培训、资深专家和研发骨干人员的指导以及具体研发项目工作的经验积累，承担了研发项目中结构设计仿真方面的研究和开发任务。

截至 2022 年末，公司研发人员中 6 人的专业背景为设计类等，人员基本情况如下：

姓名	岗位	专业	学历	工作背景
陈成彪	副科长	室内设计	大专	设计制图相关行业从业 10 年以上，主要从事钛酸锶基电容器、高比容薄膜电容器及功率分配器等产品的开发
林嘉豪	研发工程师	艺术设计	大专	主要从事微波介质材料及通孔互连的薄膜电路的设计开发
李志成	研发工程师	软件设计	大专	主要从事微波芯片电容器及嵌入式薄膜电容器的设计开发
郭敏锐	助理研发工程师	建筑室内设计	大专	毕业后加入发行人，主要从事薄膜电路及玻璃通孔式嵌入式薄膜电容器的设计工作
黄腾鸿	助理研发工程师	建筑装饰工程技术	大专	工业设计相关从业 5 年以上，主要从事薄膜电路、3D 结构硅电容器的设计工作
黎焯希	助理研发工程师	动漫设计与制作	大专	主要负责薄膜电路及微波芯片电容器的设计工作

同时，公司研发团队根据职能可划分为研发技术人员和研发辅助人员。随着公司研发项目的增多，工作量不断提升，研发辅助任务逐渐增加并细化，研发团队设置专岗以承担上述研发辅助工作。研发辅助人员工作内容分别为在研发项目中承担研发项目测试验证，或者负责管理技术文档，结合项目预算跟踪和协助管

理项目进度，组织实现技术资源共享，专利和资质申请等研发辅助工作，具体岗位为试验员、综合管理员。

截至 2022 年末，公司研发人员中有 5 人为研发辅助人员，该部分人员基本情况如下：

姓名	岗位	专业	学历	工作背景
陈俊	试验员	工业机器人	大专	主要从事常规性能及可靠性的测试工作
黄靖茵	试验员	法学	本科	主要从事常规性能及可靠性的测试工作
李玉婷	试验员	环境监测	中专	主要从事常规性能及可靠性的测试工作
陈倩婷	综合管理员	商务英语	大专	负责管理技术文档；配合技术研发中心进行研发项目的动态跟踪，辅助研发项目全过程；参与专利和资质申请等研发辅助工作
陈慧仪	试验员	行政管理	大专	主要从事常规性能及可靠性的测试工作

上述设计类背景人员和研发辅助人员参与研发项目的主要工作内容、工作时长、实际贡献情况如下：

项目组成员	参与研发项目	工作时长(天)	主要工作内容	实际贡献
陈成彪	高比电容薄膜电容器技术研究	281.00	薄膜电路及芯片电容器结构设计和迭代，优化光刻工艺	主持设计了十几种新产品的的外形结构及迭代，参与了 6 种新光刻技术的开发
	射频功率分配器的研发	201.00		
	硅基转接板开发	135.50		
	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	70.00		
	高可靠钛酸锶基电容器关键技术的研究	22.00		
	高 Q 芯片电容器的研制	8.00		
林嘉豪	K20-K80 系列微波介质材料及陶瓷基片开发	440.00	微波介质材料及通孔互连薄膜电路的结构及光刻掩模设计和迭代	参与 6 种新产品的的外形设计及结构迭代，优化了 2 种光刻工艺
	基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	270.00		
李志成	玻璃通孔（TGV）互连技术及基于 TGV 技术的嵌入式薄膜电容器的开发	353.00	微波芯片电容器及嵌入式薄膜电容器的结构及光刻掩进行设计、新光刻技术开发	参与设计了 11 种新产品，10 种新光刻掩模、3 种新光刻技术的开发
	3D 结构硅基电容器的开发	146.00		
	宇航用失效率等级为 L 级的微波芯片电容的研制及生产	118.00		
	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	51.50		
	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	49.50		
	高可靠钛酸锶基电容器关键技术的研究	19.00		

项目组成员	参与研发项目	工作时长(天)	主要工作内容	实际贡献
	研究			
	<b>高Q芯片电容器的研制</b>	<b>10.00</b>		
郭敏锐	用于5G通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	124.50	薄膜电路及玻璃通孔式嵌入式薄膜电容器结构设计及光刻工艺开发	参与2种新光刻工艺的开发及3种新产品的结构设计
	玻璃通孔(TGV)互连技术及基于TGV技术的嵌入式薄膜电容器的开发	122.50		
	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	99.00		
	基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	26.00		
黄腾鸿	3D结构硅基电容器的开发	272.00	薄膜电路、3D结构硅基电容器的结构设计工作	参与设计了4种新产品
	射频功率分配器的研发	41.00		
黎焯希	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	90.50	薄膜电路及微波芯片电容器的设计	参与设计了2种新产品
	双靶蒸发制备金锡预成型焊盘技术	73.50		
陈倩婷	负责所有研发项目的项目跟踪辅助工作	229.50	主要配合技术研发中心进行研发项目的动态跟踪, 辅助研发项目全过程	综合辅助工作
黄靖茵	K20~K80系列微波介质材料及陶瓷基片开发	72.00	性能测试	对研发形成的样品及时测试, 提供测试数据
	玻璃通孔(TGV)互连技术及基于TGV技术的嵌入式薄膜电容器的开发	64.50		
	<b>高Q芯片电容器的研制</b>	14.50		
陈俊	宇航用失效率等级为L级的微波芯片电容的研制及生产	64.50	样品测试工作	对研发形成的样品及时测试, 形成测试数据
	硅基转接板开发	62.00		
李玉婷	3D结构硅基电容器的开发	74.50	样品测试工作	对研发形成的样品及时测试, 形成测试数据
	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	62.50		
陈慧仪	宇航用失效率等级为L级的微波芯片电容的研制及生产	34.00	样品测试工作	对研发形成的样品及时测试, 形成测试数据
	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	30.00		

注：黄靖茵、陈俊、李玉婷、陈慧仪分别于2022年5月、2022年6月、2022年6月、2022年9月入职，因此工时较少。

## (2) 大专及以下学历的研发人员情况

公司研发过程中的工艺技术涉及较多实践、应用型技术和非理论性技术，工艺技术的研发改进需要对工艺参数大量的测试、改进、验证，因此除了技术研究外，还需要具有长期实践经验和较强操作能力的工程师进行工艺试验，因此需要具备相关工艺实践经验或自身能力符合要求、可从事工艺研发的人员、具有设计

类专业背景能够从事结构仿真研发的相关人员研发辅助人员。虽然公司该类部分人员为大专及以上学历，但是具备相关行业经验或相应技能，可满足工艺研发等相关岗位需求。截至**2022年末**，公司研发人员中**14人**学历背景为大专及以上学历，该部分人员具体情况如下：

姓名	岗位	专业	学历	工作背景
骆嘉阳	研发工程师	机电一体化技术	大专	毕业后加入发行人，主要从事高比容薄膜电容器及阻容网络的新工艺研发
张仲裕	研发工程师	化学工程与工艺专业	大专	工业技术从业10年以上，主要从事微波芯片电容器、薄膜电路、阻容网络、金锡预成型等的金属化表面处理新技术和新工艺研发
黄嘉俊	助理研发工程师	建筑材料工程技术	大专	毕业后加入发行人，主要从事微波介质材料、金锡预成型焊盘及硅转接板等的研究开发
梁银妹	助理研发工程师	模具设计与制造	大专	主要从事双靶蒸发制备金锡预成型焊盘技术等研发工作

注：上表列示4人，另外**10人**在前述设计类专业背景研发人员和研发辅助人员基本情况已经列示。

上述人员实际参与研发项目的主要工作内容、工作时长、实际贡献情况如下：

项目组成员	项目名称	研发时长(天)	主要工作内容	实际贡献
骆嘉阳	高比容薄膜电容器技术研究	<b>485.00</b>	高介电常数薄膜电容器及阻容网络项目新光刻技术的研发	参与了2个项目4种新光刻技术的开发
	基于无源集成技术的RC阻容网络模块的开发	302.50		
张仲裕	硅基薄膜电容器开发	<b>281.50</b>	微波芯片电容器、薄膜电路、阻容网络、金锡预成型等的金属化表面处理新技术和新工艺研发	主持开发了5种新的表面处理新技术
	基于无源集成技术的RC阻容网络模块的开发	160.00		
	双靶蒸发制备金锡预成型焊盘技术	<b>139.00</b>		
	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	<b>143.00</b>		
	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	<b>111.00</b>		
	高击穿场强和高介电常数功能薄膜的研发	<b>34.00</b>		
黄嘉俊	硅基转接板开发	<b>190.00</b>	微波介质材料、金锡预成型焊盘及硅转接板等的研究开发	参与设计了两种新技术方案，参与开发了硅转接板的一种新产品
	K20~K80系列微波介质材料及陶瓷基片开发	<b>171.50</b>		
	双靶蒸发制备金锡预成型焊盘技术	<b>57.00</b>		
梁银妹	硅基转接板开发	<b>149.00</b>	金锡预成型焊盘技	参与了2个新产品的金

双靶蒸发制备金锡预成型焊盘技术	90.50	术、硅基转接板等的研发工作	属薄膜沉积技术开发和2种新金属沉积技术用新夹具的设计
-----------------	-------	---------------	----------------------------

经查询科创板“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”部分企业（含已过会），其研发人员中大专及以上学历占比情况如下：

公司	大专及以上学历人员数量	研发人员数量	占比
帕瓦股份	24	70	34.29%
德邦科技	20	81	24.69%
佰维存储	142	311	45.66%
统联精密	108	149	72.49%
芳源股份	32	92	34.78%
天极科技	14	56	25.00%

综上，研发团队中存在大专及以上学历人员是基于研发团队构建的实际需求，是同类制造企业开展研发活动必要的人员配备，截至 2022 年末，公司学历背景为大专及以上学历的人员占全部研发人员比例为 25.00%，与相关行业企业相比不存在重大差异。

### （3）新增研发人员的情况

报告期内，公司各期研发人员数量变动情况如下：

研发人员人数	2022 年	2021 年	2020 年
期初	44	28	15
本期新增	20	20	18
其中：设计人员	1	2	2
辅助人员	5	1	1
本期减少	8	4	5
其中：设计人员	0	-	1
辅助人员	2	-	-
期末	56	44	28

报告期内公司研发人员增长的主要原因系：

公司从事的微波无源元器件领域主要为国外厂商占据，技术水平较高，公司的研发项目立足于国内外前沿技术水平，研究方向均为国内外较新技术和新兴产品。公司每年根据产品发展规划和市场动态开展科研立项，项目集中在微波无源

元器件领域的新产品、新技术和新工艺的研究开发。报告期内公司业务规模不断扩大，下游客户数量快速增加，尤其大型军工集团下属科研院所客户与公司合作日益紧密，在军品高可靠领域和高端民用领域对公司产品提出了更高的要求。受下游市场需求和技术变化的快速发展，公司报告期内研发项目逐年增多，报告期各期执行的研发项目分别为 12 个、16 个和 18 个。因此，基于公司未来的战略布局和原有的研发团队人才结构，公司快速扩充研发团队，弥补原有团队在学历结构、专业分工和储备力量上的劣势，形成了专业梯度性高且数量充足的研发人才体系，并持续在基础理论、加工工艺和量产技术的研发投入。截至 2022 年末，公司自主研发形成了微波硅基芯片电容器、薄膜无源集成器件、介质频率器件等新产品以及 16 种微波介质材料和 5 种巨介电常数晶界材料等材料配方工艺等研发成果，帮助公司在本土企业竞争中实现产品、技术、成本上的领先地位，并与国际知名厂商竞争。

报告期末，公司研发人员共计 56 人，来自报告期内新增的人员项目参与情况、主要工作内容、工作时长、实际贡献，相关研发项目成果转化情况如下：

2020 年新增研发人员情况如下：

项目组成员	项目名称	研发时长(天)	主要工作内容	实际贡献
曾石稳	射频功率分配器的研发	174.00	射频功率分配器基片的表面状态控制技术开发	参与建立射频功率分配器表面状态与 2 种不同型号抛光液和抛光工艺之间的关系
	K20~K80 系列微波介质材料及陶瓷基片开发	173.00	微波介质基片烧结工艺开发	参与了一步烧结及 2 步烧结工艺的迭代，测试了不同烧结工艺下的微波介电性能
	宇航用失效率等级为 L 级的微波芯片电容的研制及生产	61.00	提高瓷体致密度的工艺开发	参与了不同烧结工艺下的瓷体内部结构及孔隙率的测试
戴婷	玻璃通孔 (TGV) 互连技术及基于 TGV 技术的嵌入式薄膜电容器的开发	227.00	嵌入式薄膜容器的设计	参与设计了 2 种原型器件
	用于 5G 通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	205.50	薄膜电路的设计仿真及性能表征	参与设计了 2 种射频前端薄膜电路，并对结构及性能进行了迭代
	基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	126.50	薄膜电路的设计仿真及性能表征	参与设计了 3 种薄膜电路，并对性能进行了迭代
邓惠娟	负责所有研发项目的项目跟踪辅助工作	322.00	主要配合技术研发中心进行研发项目的动	综合辅助工作

项目组成员	项目名称	研发时长(天)	主要工作内容	实际贡献
			态跟踪, 辅助研发项目全过程。	
何建鹏	基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	190.50	研发样品结构图的设计	参与了对产品结构图的 2 次迭代
	双靶蒸发制备金锡预成型焊盘技术	174.00	研发样品结构图的设计	参与了对产品结构图的 4 次迭代
黄少鹏	射频功率分配器的研发	183.50	研发样品结构图及光刻掩模图的设计	参与了对产品结构图的 2 次迭代, 对光刻掩模图进行了 2 次迭代
	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	105.00	研发样品的结构图及光刻掩模图的设计	参与了对产品结构图的 1 次迭代, 对光刻掩模图进行了 1 次迭代
	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	101.00	结构图及光刻掩模图的设计	参与了对产品结构图的 3 次迭代, 对光刻掩模图进行了 3 次迭代
黄紫珊	硅基薄膜电容器开发	270.50	硅基薄膜电容器介质薄膜制备及蚀刻技术开发	参与改善了介质薄膜的应力及蚀刻的侧向程度的新技术的研发
	3D 结构硅基电容器的开发	125.50	深坑蚀刻及填充的技术开发	参与了 Bosch 工艺开发及迭代, 在硅片表面开发出了深宽比为 4: 1~5: 1 的深坑
	硅基转接板开发	113.50	研发样品的性能表征	参与了 3 种硅转接板的基本性能的测试
	用于 5G 通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	103.00	薄膜电路可靠性的验证工作	参与了 3 个薄膜的电路样品的可靠性研究工作
李畅霖	玻璃通孔 (TGV) 互连技术及基于 TGV 技术的嵌入式薄膜电容器的开发	250.50	金属化填孔新工艺的开发	参与了喷射镀膜填孔的工艺技术研发工作, 提高了填孔率
	双靶蒸发制备金锡预成型焊盘技术	229.50	蒸发工艺的开发	参与了对 2 种蒸发工艺迭代的研发工作
	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	130.50	金属沉积新技术研发	参与了提高了金属沉积技术, 提高了附着力
	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	57.50	项目的部分实施方案的设计	提出了陶瓷介质与软磁通过玻璃料粘结的方案, 该方案通过了评审
李宇阳	K20~K80 系列微波介质材料及陶瓷基片开发	328.50	微波介质材料的配方开发	开发了 3 种介质配方, 并进行了迭代
	3D 结构硅基电容器的开发	188.50	介质薄膜填充深坑的工艺开发	提出了多次多种材料填充深坑的方案, 并对方案进行了迭代
李志成	玻璃通孔 (TGV) 互连技术及基于 TGV 技术的嵌入式薄膜电容器的开发	353.00	嵌入式薄膜电容器的结构及光刻掩设计和光刻技术的开发	参与设计了 2 种样品结构, 并根据性能测试结果对结构图进行迭代优化, 参与了 2 种新光刻技术的

项目组成员	项目名称	研发时长(天)	主要工作内容	实际贡献
				开发和3种新光刻掩模的设计
	3D结构硅基电容器的开发	146.00	3D结构硅基芯片电容器的结构及光刻掩设计和光刻技术的开发	参与设计了2种样品结构,并根据性能测试结果对结构图进行迭代优化,参与了1种新光刻技术的开发和3种光刻掩模的设计
	宇航用失效率等级为L级的微波芯片电容器的研制及生产	118.00	研发样品结构图的设计	参与设计了2种样品结构
	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	51.50	研发样品结构图的设计	参与设计了4种样品结构
	基于X7R502陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	49.50	研发样品结构图的设计	参与设计了2种样品结构
	高可靠钛酸锶基电容器关键技术的研究	19.00	微波芯片电容器结构及光刻掩设计和光刻技术的开发	参与设计了3种样品结构,并根据性能测试结果对结构图进行迭代优化,设计了4种新光刻掩模
	高Q芯片电容器的研制	10.00	高Q芯片电容器的结构及光刻掩模图设计	参与了4种高Q芯片电容器样品结构及4种光刻掩模的设计
林嘉豪	K20~K80系列微波介质材料及陶瓷基片开发	440.00	微波介质材料的结构的设计和迭代	设计了2种样品的结构
	基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	270.00	通孔互连的薄膜电路的结构及光刻掩模图的设计和迭代	设计了2种产品结构的设计及2种光刻新工艺和2种新的光刻掩模
卢敏仪	硅基薄膜电容器开发	169.00	硅基薄膜电容器性能设计	设计了基于2种介质薄膜的数5种硅基薄膜电容器
	玻璃通孔(TGV)互连技术及基于TGV技术的嵌入式薄膜电容器的开发	155.00	薄膜电容器结构与性能映射关系的研究	提出了结构与性能关系之间的模型
	3D结构硅基电容器的开发	105.00	硅深坑蚀刻技术开发	设计了3种深坑蚀刻的结构及工艺
	硅基转接板开发	89.50	硅基板研磨抛光技术的开发	取得了6英寸基片经研磨抛光后厚度达到0.15mm的成果
	用于5G通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	86.00	可靠性研究	对2种薄膜电路的可靠性进行了研究
罗旺	硅基薄膜电容器开发	286.00	硅基薄膜电容的划切及测试技术开发	开发硅基薄膜电容器的专用划切技术,提出了2种无损伤的测试技术
	硅基转接板开发	132.00	硅基转接板测试技术开发	开发了针对硅转接板的微孔凸点检测专用夹具

项目组成员	项目名称	研发时长(天)	主要工作内容	实际贡献
	3D 结构硅基电容器的开发	124.50	3D 结构硅其电容器测试技术的开发	开发了针对 3D 结构的薄膜电容器专用测试夹具
	用于 5G 通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	106.00	薄膜电路的试验及验证技术开发	对 3 种薄膜电路进行了性能验证
韦玉丙	基于无源集成技术的 RC 阻容网络模块的开发	257.00	薄膜蚀刻技术的开发	优化了蚀刻技术,减小了侧向的程度
	宇航用失效率等级为 L 级的微波芯片电容的研制及生产	167.50	微观结构的分析	改善了微观结构分析的抽样方法
	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	145.00	薄膜退火工艺的开发	开发通过退火提高薄膜结合力的工艺
	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	82.00	研发样品方案的设计	对方案提出了增加陶瓷基板与软磁材料结合强度进行验证的补充
伍剑文	双靶蒸发制备金锡预成型焊盘技术	232.50	金锡焊盘图形化技术的开发	优化了基于 LIFT-OFF 工艺的金锡焊盘工艺
	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	142.00	喷淋蚀刻技术的开发	优化喷淋压力,改善了蚀记效果
	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	138.00	等离子干法蚀刻技术的开发	优化了等离子蚀刻后清洗工艺
	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	95.50	研发样品方案的设计	提出了二次蚀刻的方案
	<b>高 Q 芯片电容器的研制</b>	10.00	<b>研发样品方案的设计</b>	<b>提出溅射改进方案,优化了二次蚀刻的方案,</b>
谢锐彬	玻璃通孔 (TGV) 互连技术及基于 TGV 技术的嵌入式薄膜电容器的开发	278.50	玻璃蚀刻及通孔互连技术开发	优化了 1 种玻璃蚀刻工艺及玻璃的通孔互连技术
	基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	179.00	陶瓷通孔互连技术开发	优化了 1 种通孔互连的
	宇航用失效率等级为 L 级的微波芯片电容的研制及生产	117.50	陶瓷材料配方的开发	设计了 2 种陶瓷介质材料的配方
	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	55.50	陶瓷材料配方的开发	设计了 1 种陶瓷介质材料的配方
	<b>高 Q 芯片电容器的研制</b>	11.00	<b>陶瓷材料配方的开发</b>	<b>设计了一种提高介质材料 Q 值的方案并开展了相应的实验</b>
叶思华	宇航用失效率等级为 L 级的微波芯片电容的研制及生产	180.00	项目方案的评审	对方案的介质基片的烧结工艺提出改进意见
	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	178.00	介质基片的工艺开发	优化了介质基片的烧结工艺

项目组成员	项目名称	研发时长(天)	主要工作内容	实际贡献
	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	140.00	性能测试技术及可靠性研究	对2种样品进行了测试,分析了可靠性与基片热导率之间的有关系
	介质桥及其薄膜电路研发	134.00	性能测试技术及可靠性研究	对6种样品进行了测试,分析了可靠性与结构之间的有关系

2021年新增研发人员情况如下:

项目组成员	项目名称	研发时长(天)	主要工作内容	实际贡献
陈美媚	用于5G通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	187.50	行新配方、新工艺的开发	开发了2种新的材料配方和3种新的工艺技术
	K20~K80系列微波介质材料及陶瓷基片开发	150.00		
	射频功率分配器的研发	48.00		
	基于无源集成技术的RC阻容网络模块的开发	45.00		
黄楚仲	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	96.50	薄膜电路的三维光刻技术及三维金属化薄膜新技术的研发	研发了3种新工艺
	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	92.00		
	基于无源集成技术的RC阻容网络模块的开发	68.00		
	双靶蒸发制备金锡预成型焊盘技术	39.00		
	基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	35.00		
	射频功率分配器的研发	27.50		
黄锦仁	用于5G通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	101.00	通孔互连技术及薄膜电路的表面处理新技术开发	开发了2种新工艺
	玻璃通孔(TGV)互连技术及基于TGV技术的嵌入式薄膜电容器的开发	95.00		
	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	90.00		
	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	73.00		
	基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	27.00		
雷仕焱	硅基转接板开发	137.50	薄膜电路、3D结构硅电容器的设计工作	开发了2种新产品、1种新工艺
	3D结构硅基电容器的开发	136.00		

项目组 成员	项目名称	研发时长 (天)	主要工作内容	实际贡献
	硅基薄膜电容器开发	132.00		
	高介电常数薄膜电容器开发	53.00		
刘广焜	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	207.00	微波芯片电容器用新型电介质材料配方的开发及通孔互连薄膜电路的新工艺开发	参与1种新配方1种新工艺的开发
	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	123.00		
	<b>高Q芯片电容器的研制</b>	46.00		
	基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	39.00		
罗育红	硅基薄膜电容器开发	160.00	高介电常数介质薄膜制备的新工艺研发	参与了1种新工艺的开发
	高介电常数薄膜电容器开发	152.00		
	高比电容薄膜电容器技术研究	127.00		
邱梦涛	用于5G通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	243.50	薄膜电路及通孔互连式薄膜电容器的工艺设计及开发	参与设计了3类新产品、2种新工艺
	玻璃通孔(TGV)互连技术及基于TGV技术的嵌入式薄膜电容器的开发	226.50		
	射频功率分配器的研发	40.00		
	基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	40.00		
朱鑫海	硅基薄膜电容器开发	147.50	介质薄膜的制备技术、蚀刻技术及硅基电容器性能测试	参与开发1种新技术、3种产品的性能测试
	高介电常数薄膜电容器开发	96.00		
	高比电容薄膜电容器技术研究	82.00		
石恩泽	3D结构硅基电容器的开发	168.00	薄膜电路及通孔互连式薄膜电容器的工艺设计及开发	参与了2种新工艺的开发
	高介电常数薄膜电容器开发	137.00		
	<b>高Q芯片电容器的研制</b>	13.00	<b>高Q芯片电容器用介质基片的工艺开发</b>	<b>参与了一种提高介质基片Q值新工艺的开发</b>
严裕杨	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	230.00	微波芯片电容器及薄膜电路等的研发工作	参与开发了1种新工艺
	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	112.00		
	基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	55.00		
张美影	3D结构硅基电容器的开发	153.50	3D结构硅基电容器及基于玻璃通孔互连技	参与设计了2个新产品和开发了1种新工艺

项目组成员	项目名称	研发时长(天)	主要工作内容	实际贡献
	玻璃通孔(TGV)互连技术及基于TGV技术的嵌入式薄膜电容器的开发	131.00	术的嵌入式电容器等的设计开发	
	用于5G通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	129.50		
张燕玲	硅基薄膜电容器开发	235.50	硅基薄膜电容器及高比容薄膜电容器的新工艺开发及可靠性研究	参与开发了3种新工艺
	高介电常数薄膜电容器开发	91.00		
	高比容薄膜电容器技术研究	60.00		
郑淑仪	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	121.00	高介电常数介质薄膜制备的新工艺研发	参与开发2种新工艺
	硅基薄膜电容器开发	106.00		
	高比容薄膜电容器技术研究	52.50		
	高介电常数薄膜电容器开发	52.50		

注：2021年新增研发人员18人，本表列示13人，剩余5人中郭敏锐和黄腾鸿参见设计类专业背景研发人员项目参与情况，黄嘉俊、陈嘉渝参见学历为大专及以下学历人员项目参与情况，冯毅龙作为公司核心技术人员，实际研发贡献情况详见“本问题回复之(二)、2、(2)发行人对外聘技术专家是否存在依赖”。

2022年新增研发人员情况如下：

项目组成员	项目名称	研发时长(天)	主要工作内容	实际贡献
陈倩仪	宇航用失效率等级为L级的微波芯片电容的研制及生产	87.50	从事微波介质材料配方及新工艺的开发	参与了1种新工艺和2种新配方的开发
	K20~K80系列微波介质材料及陶瓷基片开发	72.00		
郭留阳	高介电常数薄膜电容器开发	169.50	介质薄膜的制备技术研发	提出一种新型介质薄膜的制备方法
	高比容薄膜电容器技术研究	168.00		
何家欢	用于5G通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	70.00	玻璃通孔(TGV)互连技术及基于TGV技术的嵌入式薄膜电容器的开发	设计了两类新产品及2种新工艺
	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	65.50		
	玻璃通孔(TGV)互连技术及基于TGV技术的嵌入式薄膜电容器的开发	60.00		
	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	42.00		
林秀钦	K20~K80系列微波介质材料及陶瓷基片开发	90.50	微波介质材料的配方及新工艺开发	提出了一个新配方
	宇航用失效率等级为L级的微波芯片电容的研制及生产	82.00		
罗文裕	高比容薄膜电容器技术研究	128.00	高介电常数介质薄膜制备的新工艺研发	参与了一项新工艺的开发
	高介电常数薄膜电容器开发	112.50		

项目组成员	项目名称	研发时长(天)	主要工作内容	实际贡献
莫马建	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	82.50	集成阻焊工艺及其薄膜电路新工艺研发	提出了一项新工艺
	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	69.00		
谈超力	3D 结构硅基电容器的开发	112.00	3D 结构硅基电容器等的设计开发	提出了一种电容器的结构设计, 参与一个新工艺的开发
	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	14.00		
吴宏基	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	80.00	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	参与了一项新工艺的开发
	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	73.00		
张楚璇	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	137.00	新型电介质材料基片的成型烧结新工艺的开发	参与了一项新工艺的开发
	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	107.50		
龙再云	宇航用失效率等级为 L 级的微波芯片电容的研制及生产	105.50	从事陶瓷介质材料的配方及陶瓷基片的工艺开发、阻焊用介质材料的开发	参与了 2 种新配方、3 种新工艺的开发, 参与了 1 种新工艺的评审
	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	81.50		
	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	79.00		
	高 Q 芯片电容器的研制	23.00		
朱驰宇	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	51.50	微波元器件的设计	参与了一种薄膜电路和一种薄膜电容器的设计
	玻璃通孔 (TGV) 互连技术及基于 TGV 技术的嵌入式薄膜电容器的开发	48.50	嵌入薄膜电容器的设计	

注：2022 年新增研发人员 18 人，本表列示 11 人，剩余 7 人中陈倩婷、黄靖茵、陈俊、李玉婷和陈慧仪参见研发辅助人员项目参与情况，梁银妹和黎焯希分别参见大专及以下学历人员和设计类专业背景研发人员项目参与情况。

综上，公司具备完善独立的技术研发体系，围绕新产品、新技术和新工艺的研发构建研发团队，人员背景兼顾专业学科、行业经验和技术的交叉互补，团队人员结构合理，符合公司产品技术研发特点和研发实际需要。报告期内新增研发人员系根据公司快速发展需要，人员具备相关专业能力，符合岗位要求，与公司不断提高技术创新水平的人才要求相匹配，具有合理性。

#### (4) 同时为复合背景、专科及以下学历且入职时间较短的研发人员情况

2022 年末，公司研发人员中共有 5 位同时为复合背景、专科及以下学历且入职时间较短（1 年以内）的研发人员，具体如下如下：

姓名	岗位	学历	专业	主要工作背景	入职	进入研发部门时间
黎焯希	助理研发工程	大专	动漫设计与制作	主要负责薄膜电路及微波芯片电容器的设计工作	2022.05	2022.05

姓名	岗位	学历	专业	主要工作背景	入职	进入研发部门时间
	师					
李玉婷	试验员	中专	环境监测	主要从事常规性能及可靠性的测试工作	2022.06	2022.06
陈俊	试验员	大专	工业机器人	主要从事常规性能及可靠性的测试工作	2022.06	2022.06
陈倩婷	综合文员	大专	商务英语	负责管理技术文档；配合技术研发中心进行研发项目的动态跟踪，辅助研发项目全过程；参与专利和资质申请等研发辅助工作	2022.02	2022.02
陈慧仪	试验员	大专	行政管理	主要从事常规性能及可靠性的测试工作	2022.09	2022.09

上述5名同时为复合背景、专科及以下学历且入职时间较短的研发人员中，4人为研发辅助人员，研发辅助人员工作内容分别为在研发项目中承担研发项目测试验证，或者负责管理技术文档，结合项目预算跟踪和协助管理项目进度，组织实现技术资源共享，专利和资质申请等研发辅助工作。

### 3、研发人员数量增长和研发项目工作量增长是否匹配

#### (1) 报告期内研发人员人均工时情况

报告期内，随着公司经营规模的快速发展，为满足承担更多的项目数量以及开发新产品的需要，研发团队逐年扩充。报告期内，公司执行研发项目数量分别为12个、16个和18个，研发人员数量分别为28人、44人和56人。公司报告期内研发项目逐年增多，研发任务工作量不断扩大，不存在人员未参与研发项目的情况，亦不存在各项目工时合计数小于该人员加入研发部门总天数的情况。报告期内，研发人员工时情况如下：

年度	研发项目数量	研发项目总工时(天)	期末人数	平均人数	人均工时(天)(按平均人数)
2022年度	18	14,314.50	56	54	265.08
2021年度	16	9,405.00	44	36	261.25
2020年度	12	4,598.50	28	19	242.03

由上表可知，报告期各期公司研发人员人均工时较为稳定，公司研发人员数量增长与研发项目工作量需求相匹配。

#### (2) 最近三年公司研发项目新增及工时情况

报告期内，各研发项目年度总工时及年度人均工时情况如下：

单位：天

序号	项目名称	2022年		2021年		2020年		项目起始时间
		项目参与人员当年总工时	项目年度人均工时	项目参与人员当年总工时	项目年度人均工时	项目参与人员当年总工时	项目年度人均工时	
1	高可靠钛酸铋基电容器关键技术的研究	-	-	-	-	64.00	16.00	(2017.05~2020.04)
2	高击穿场强和高介电常数功能薄膜的研发	-	-	-	-	168.00	28.00	(2018.06~2020.06)
3	高比电容薄膜电容器技术研究	845.00	60.36	543.50	45.29	559.50	62.17	(2018.07~2022.12)
4	高介电常数薄膜电容器开发	706.50	54.35	354.00	32.18	258.50	43.08	(2018.12~2022.12)
5	硅基薄膜电容器开发	1,183.00	65.72	808.00	44.89	613.00	47.15	(2020.01~2023.01)
6	基于无源集成技术的RC阻容网络模块的开发	243.00	17.36	711.00	47.40	545.50	41.96	(2020.03~2022.04)
7	介质桥及其薄膜电路研发	-	-	97.00	12.13	317.00	39.63	(2020.03~2021.03)
8	射频功率分配器的研发	89.50	6.39	666.00	41.63	447.00	44.70	(2020.03~2022.03)
9	K20~K80系列微波介质材料及陶瓷基片开发	1,074.00	76.71	635.00	57.73	312.00	39.00	(2020.04~2023.07)
10	双靶蒸发制备金锡预成型焊盘技术	421.50	30.11	689.50	53.04	518.50	47.14	(2020.04~2023.04)
11	基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	164.00	9.65	845.00	49.71	374.50	34.05	(2020.05~2022.05)
12	玻璃通孔(TGV)互连技术及基于TGV技术的嵌入式薄膜电容器的开发	1,194.00	70.24	801.50	53.43	402.00	40.20	(2020.07~2023.07)
13	用于5G通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	1,173.00	65.17	714.50	39.69	-	-	(2021.03~2024.03)
14	3D结构硅基电容器的开发	1,215.00	86.79	504.00	42.00	-	-	(2021.05~2023.04)

15	高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	744.50	43.79	624.50	44.61	-	-	(2021.04~2022.07)
16	高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	1,242.00	73.06	551.00	42.38	-	-	(2021.06~2023.06)
17	硅基转接板开发	881.50	67.81	382.00	31.83	-	-	(2021.07~2024.07)
18	宇航用失效率等级为 L 级的微波芯片电容的研制及生产	1,088.50	68.03	220.00	24.44	-	-	(2021.09~2024.12)
19	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	753.50	57.96	-	-	-	-	(2022.03~2024.03)
20	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	848.50	60.61	-	-	-	-	(2022.04~2025.04)
21	高 Q 芯片电容器的研制	173.50	14.46	-	-	-	-	(2022.10~2025.12)
平均值			51.59		41.40		40.26	

注：项目年度人均工时=项目参与人员当年总工时/项目参与总人数。

由上表可知，公司研发人员项目年度人均工时一般在 30 天到 70 天内，同一研发项目报告期内呈现一定范围内的波动，总体保持相对稳定，但部分研发项目存在变动较大的情况，主要系受当年立项月份较晚或结项月份较早影响，总体上，年度项目人均工时与项目立项、结项时间相匹配。

另外，报告期内公司研发人员的年度人均工时为 240 天至 260 天，高于研发人员的项目年度人均工时，主要系公司研发项目较多、研发人员相对较少、研发人员需承担多个项目的工作任务所致，随着公司研发人员的不断扩充，研发人员参与单一项目的工作天数在增加，报告期内，研发人员的项目年度人均工时的平均数分别为 40.26 天、41.40 天和 51.59 天，逐年上升，未来公司将进一步扩充研发团队、优化项目分工，降低研发人员一段期间内同时承担多个项目工作的情况，保证研发人员对于单一项目进行持续稳定的时间投入，提高研发效率。

#### 4、研发辅助人员薪酬计入研发费用的合理性，相关人员归类为研发人员的合理性，依据是否充分谨慎

公司研发团队根据职能可划分为研发技术人员和研发辅助人员，具体职能为：研发技术人员为从事新产品、新技术、新工艺的研发以及成果转化，具备相关专业基础、行业经验或技术水平的人员，职位为研发工程师或助理研发工程师。研发辅助人员系指在研发项目中承担研发项目测试验证，或者负责管理技术文档，结合项目预算跟踪和协助管理项目进度，组织实现技术资源共享，从事专利和资质申请等研发辅助工作的人员，具体职位为试验员、综合管理员。

截至 2022 年末，公司研发团队共计 56 人，其中 51 人（研发工程师、助理研发工程师）为研发、技术人员，5 人（试验员、综合管理员）为研发辅助人员，全部人员薪酬计入研发费用。报告期各期，公司研发辅助人员人数及薪酬情况如下：

单位：万元

期间	研发辅助人员人数	计入研发费用的薪酬总额	占当期研发费用—职工薪酬比例
2022 年度	5	25.63	3.04%
2021 年度	2	12.60	2.28%
2020 年度	1	0.72	0.21%

公司研发以项目为基础，随着公司研发项目的不断增加，技术工艺研发实验相关的试验任务、测试验证工作不断增加，研发项目的技术文档管理、专利申请和管理等需求也不断增加，因而公司增加研发辅助人员以承担研发项目试验和测试验证、研发项目资料整理、专利管理等辅助职能。研发辅助人员直接参与研发活动的辅助工作，人员归属于研发部门管理，其工作内容与公司研发活动直接相关。

科创板部分上市公司的研发辅助人员的认定及薪酬核算情况如下：

公司名称	研发辅助人员认定标准	是否归类为研发人员	薪酬是否计入研发费用薪酬总额	薪酬计入研发费用平均比例
金橙子	公司研发辅助人员，系指在研发项目中承担统筹管理、把握研发方向，或者承担研发项目测试验证、研发项目资料整理等辅助性职能的研发人员	是	是	13.56%
上声电子	主要从事研发辅助工作的人员	是	是	未披露
奥浦迈	公司将具备一定经验、参与研发活动的技工认定为研发辅助人员，主要协助研究人员和技术人员进行各类研发实验	是	是	未披露
科汇股份	负责管理技术文档，结合项目预算有效控管理和掌握项目进度，组织项目技术评审，重点难点技术问题组织各研究所专家会诊，实现难题攻关和技术资源共享，以及从事专利和资质申请等研发辅助工作	是	是	未披露

综上，公司将研发辅助人员认定为研发人员并将其薪酬计入研发费用符合公司实际情况依据充分谨慎，具备合理性。

（二）外聘技术专家参与公司研发事务的频率、对应的具体研发项目、主要贡献的具体体现，以及与发行人形成收入的核心技术的具体关系，发行人对外聘技术专家是否存在依赖及聘用的必要性、合理性；

### 1、公司外聘技术专家参与研发事务的频率，参与的具体研发项目、贡献情况

公司外聘专家分别为庄严、傅刚、江涛、刘勇。庄严履历详见问题一之回复“（三）、2、（1）中电科成为发行人第一大客户是否与庄严及其任职有关”。傅刚、江涛、刘勇履历详见本题回复“（三）2、合作研发单位是否与外聘专家

相关”。

公司外聘专家根据研发项目的需要对技术研发中心的科研项目在各自擅长的领域提供相应技术支持和指导。庄严的擅长领域为电子材料、电子陶瓷元器件、无源集成技术等方面的理论，侧重于电子元器件的基础理论及对电子元器件行业整体发展的研究；江涛的擅长领域为电子陶瓷材料基础理论、配方及工艺的研究；傅刚的擅长领域为电介质薄膜的制备理论及应用，侧重于理论分析；刘勇的擅长领域为电子陶瓷元器件基础理论及应用，侧重于电子元器件的应用及可靠性研究。公司聘请上述外部专家，主要是发挥其不同专业背景、多年研究经验积累以及对前沿技术的跟踪等优势，对公司研发任务的开展进行技术指导，参与项目论证，促使公司在具体研发工作中少走技术弯路、缩短研发周期、减少不必要的投入，提高研发成功率，促进研发活动顺利进行。

除刘勇仍在大学任职外，庄严、傅刚、江涛在报告期前均已退休。公司外聘专家参与公司研发事务的频率为：每周一至两天现场工作；不定期现场工作：包括根据公司研发任务、具体研发项目的需要，参与项目论证会、现场指导等。

外聘专家对公司具体研发项目的贡献情况如下：

研发项目名称	立项时间	结项时间	参与专家	主要贡献
高频介质天线的设计及中试生产	2017年6月	2019年12月	傅刚	①解析介质天线基本原理、介质天线的性能与介质材料性能之间的关系； ②参与介质天线性能指标的评审工作，增加了介质材料的 Qf 值的指标。
			江涛	①参与介质天线用介电常数为 13 的介质材料的配方设计工作； ②参与介质天线用介质材料的工艺评审，提出两相调整介电常数的工艺方法； ③论证了陪片烧结工艺、用陪片表征介质天线的介电常数的方法。
介电常数 K=152 负温度系数温度补偿型介质材料的开发	2017年5月	2019年2月	庄严	①解析负温度系数温度补偿型介质材料的重要性及发展趋势，建议立项开展负温度系数温度补偿型介质材料的研发； ②参与材料温度系数的技术指标的评审，提出该材料要达成的温度系数的目标为-2200±500ppm/°C。
高性能 TaN 电阻材料及薄膜电阻产品的研发及产业化	2017年4月	2019年3月	刘勇	①参与了 TaN 薄膜集成电阻器的蚀刻工艺评审，建议在蚀刻之后以等离子清洗的工艺进行表面处理以提高可靠性； ②参与 TaN 薄膜集成电阻器的可靠性评价工作。
			庄严	①参与了项目的立项评审，建议开发高温稳定性的电阻材料； ②参与了利用 AlN 调控 TaN 电阻薄膜稳定性的工艺评审。
晶界层研磨抛光技术开发	2017年6月	2019年12月	刘勇	①参与了立项的评审，论证了即烧型晶界层基片的表面缺陷须通过研磨抛光进行改善； ②参与了抛光过程压力对基片破裂的影响及破碎对可靠性带来的潜在风险的分析。

研发项目名称	立项时间	结项时间	参与专家	主要贡献
高击穿场强和高介电常数功能薄膜的研发	2018年6月	2020年6月	刘勇	①介绍高击穿强度和高介电常数之间的理论关系； ②参与了介质薄膜的微观结构与宏观击穿强度之间的关系的分析工作。
高比电容薄膜电容器技术研究	2018年7月	2022年12月	傅刚	①从理论上论证了薄膜电容器结构对性能的影响； ②参与了高比容薄膜电容器的工艺评审，建议复合介质薄膜与单一介质薄膜进行性能对比。
			江涛	对介质靶材的制备如烧结工艺、靶材的后处理提供了工艺建议。
高介电常数薄膜电容器开发	2018年2月	2022年12月	庄严	①介绍原子层沉积技术的基本原理及在介质薄膜制备上的应用以及HfO <sub>2</sub> 材料的介质性能及在电容器上的应用前景； ②参与了原子层技术沉积复合介质薄膜的工艺评审，建议每一层薄膜沉积之后进行原位退火以降低或消除薄膜中的应力。
硅基薄膜电容器开发	2020年1月	2023年1月	庄严	①介绍硅基薄膜电容器应用及发展趋势，参与了硅基薄膜电容器的立项评审； ②参与了3D硅基薄膜电容器的结构设计及工艺评审。
基于无源集成技术的RC阻容网络模块的开发	2020年3月	2022年4月	刘勇	参与了薄膜阻容网络的可靠性评审，建议按电容器和电阻器的规范分别进行可靠性试验。
介质桥及其薄膜电路研发	2020年3月	2021年3月	傅刚	①解析介质薄膜的强度与应力条件的关系及介质桥的工艺； ②参与了介质桥的工艺评审，肯定了等离子清洗再磁控溅射沉积金属薄膜的工艺。
K20-K80系列微波介质材料及陶瓷芯片开发	2020年4月	2023年7月	江涛	①参与了K20材料的配方的评审，论证了配方中应不用或少用助烧剂的优势； ②评审了K80材料由原来的一步烧结法改为二步烧结法的工艺变更。
双靶蒸发制备金锡预成型焊盘技术	2020年4月	2023年4月	江涛	参与电子束蒸发制备的膜层的微观结构分析。
基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	2020年5月	2022年5月	庄严	①介绍了无源集成技术中电镀填孔、印刷填孔的技术； ②参与填孔率的测试方案的评审，论证了通过SEM进行填孔率的测试的方法的可行性。
玻璃通孔(TGV)互连技术及基于TGV技术的嵌入式薄膜电容器的开发	2020年7月	2023年7月	傅刚	①参与了嵌入式薄膜电容器理论设计； ②对嵌入式薄膜电容器的性能进行了理论分析
用于5G通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	2021年3月	2024年3月	江涛	①介绍微波介质材料的发展现状及微波介质材料应用于5G射频前端薄膜电路发展趋势； ②解析微波介质材料的性能对5G射频前端电路的性能的影响。
3D结构硅基电容器的开发	2021年5月	2023年4月	傅刚	①参与了3D结构硅基电容器的结构设计； ②参与了以ALD法制备多层介质薄膜对3D结构进行填充的可行性论证。
硅基转接板开发	2021年7月	2024年7月	庄严	①解析硅转接板的应用及发展趋势、硅转接板用凸点互连技术的现状及发展； ②参与硅基转接板项目的立项评审，参与了以喷射电镀等方法研究通孔互连硅转接板的可行性论证。
宇航用失效率等级为L级的微波芯片电容的研制及生产	2021年9月	2024年12月	刘勇	①解析陶瓷材料的微观结构与可靠性的关系； ②解析影响电容器可靠性的外部因素。
集成阻焊工艺及其薄	2022年	2024年	傅刚	①介绍了阻焊基本原理及工艺种类；

研发项目名称	立项时间	结项时间	参与专家	主要贡献
膜电路研发	3月	3月		②参与工艺设计开发论证，提出了需重点关注的兼容性问题。

## 2、外聘专家与发行人形成收入的核心技术的具体关系、发行人对外聘技术专家是否存在依赖及聘用的必要性、合理性

### (1) 外聘专家与发行人形成收入的核心技术的具体关系

公司外聘专家在核心技术的具体贡献如下：

序号	技术名称	技术描述	参与的专家	应用产品	主要技术难点	外聘专家的主要贡献
1	巨介电常数陶瓷粉体的合成及介质基片的制备技术	在碳酸锶、二氧化钛等原材料中精确配入添加物（一般为稀土元素）、合成烧结形成钛酸锶瓷粉，经过流延成型、还原烧成后形成半导化的陶瓷基片，最后通过优选的氧化剂选择性地氧化晶界形成晶界绝缘层，该晶界层型陶瓷基片最高可达到70,000的介电常数，具有优良的温度和频率特性。巨介电常数介质材料是指介电常数在15,000以上，具有良好温度系数、低介质损耗的材料。	庄严、江涛、	微波瓷介芯片电容器	①配方中的Sr/Ti对性能的影响 ②金红石相TiO <sub>2</sub> 的含量的对性能的影响 ③晶粒半导化的技术路线 ④晶界绝缘化的技术路线 ⑤晶粒半导化的气氛控制	①参与了配方中Sr/Ti对性能的影响的工作 ②参与了晶粒半导化Ti <sup>4+</sup> 、Sr <sup>2+</sup> 不等价离子取代的方案评审
2	高耐压晶界层芯片电容器制备技术	通过对材料烧结参数的控制，调控陶瓷介质微观结构，控制晶粒尺寸的均匀性及晶界厚度的一致性。在材料烧结工艺上的研究突破为公司提供了稳定性更高、质量更好的陶瓷介质，并有效解决了晶界层陶瓷介质耐电压普遍较低和微波芯片电容器高电压下的使用可靠性问题，保证产品的各项指标达到国军标GJB2442-95要求，尤其是击穿强度大于1,000V/mm。	庄严、江涛、	微波瓷介芯片电容器	①原材料粒度均匀性的控制 ②气氛烧结过程中炉内气氛均匀性的控制 ③提高瓷体致密度的技术路线 ④提高晶界绝缘强度的技术路线 ⑤提高晶界均匀性的技术路线 ⑥电极形状的设计	①论证了控制粉体粒度对性能的重要性 ②参与了高耐电芯片电容器的电极设计改善方案的评审，评审结果将直角电极改为圆弧电极
3	薄膜电路制备关键加工技术	开发了基板通孔、通孔金属化、侧面图形化、实心孔金属化、介质桥及微带线等关键加工技术，通过多样化的金属、介质沉积方法及精确的光刻、刻蚀手段，保证了多种型号、复杂结构、特殊要求薄膜电路的加工制作。	庄严、刘勇、傅刚	薄膜电路、微波介质频率器件	①提高薄膜与基板之间的附着力 ②避免激光打孔的毛刺、熔渣 TaN薄膜的沉积、蚀刻 ③TaN薄膜性能的调整 ④电路图形的精细加工技术 ⑤通孔互连的工艺中实心孔工艺、侧面互连的对准 ⑥介质桥的图形化及附着强度	①参与了Ta <sub>2</sub> N <sub>5</sub> 薄膜的蚀刻工艺的评审，建议在蚀刻之后以等离子清洗的工艺进行表面处理以提高可靠性 ②参与了利用AlN调控Ta <sub>2</sub> N <sub>5</sub> 电阻薄膜稳定性的工艺评审 ③参与了介质桥的工艺评审，提出了等离子清洗再磁控溅射沉积金属薄膜的工艺

序号	技术名称	技术描述	参与的专家	应用产品	主要技术难点	外聘专家的主要贡献
4	薄膜型无源元件的设计制备技术	实现了多种薄膜型无源元件设计、加工的一体化。通过先进的加工技术与高精度图形化，设计了多种满足射频电路对频率、功能及可靠性要求的薄膜型分立无源元件，上述技术成功应用于薄膜型短路片、滤波器、微带线等无源元件中。	庄严、刘勇	薄膜电路、微波介质频率器件	①设计仿真平台的建立，掌握设计仿真的技术 ②薄膜无源元件的性能表征技术 ③各种薄膜无源元件的应用技术 ④薄膜无源元件的基于干法蚀刻的精细图形加工技术 ⑤薄膜型无源元件的可靠性评价技术	①对公司内部人员的培训，在公司建立起了薄膜无源元件的设计及表征能力 ②参与了薄膜阻容网络的可靠性评审，建议按电容器和电阻器的规范分别进行可靠性试验
5	金锡共晶焊盘成型技术	掌握了金锡合金药水配方及环保型金锡共晶焊盘的直接电化学沉积技术。独有的金锡合金电镀药水配方与新型电化学沉积技术，满足了共晶焊盘熔点温度高（280-320℃）、焊盘加工尺寸小（0.254mm×0.254mm）、精度高（对位精度≤±25微米）等要求。	庄严、江涛	微波瓷介芯片电容器、薄膜电路	①金锡共晶焊电镀药水中金盐与锡盐的确定及配比 ②金锡共晶焊盘电镀药水中缓冲剂、络合剂的物质种类及配比 ③抗氧化剂的物质种类及配比 ④金锡共晶电镀的电流密度、温度、pH值的确定 ⑤镀层厚度与焊接强度之间的关系的确 ⑥金锡共晶焊盘的精细图 ⑦金锡的成分对性能的影响	①洞察到金锡共晶焊盘技术将是微波薄膜无源器件的重要发展方向，建议公司开展金锡共晶焊盘的立项研究 ②参与了金锡共晶焊盘的成分对性能影响的测试工作
6	通孔互联芯片电容器制备技术	通过掺杂、复合、包覆对陶瓷粉体进行改性，对材料的微结构、介电性能进行研究，通过 LTCC（低温共烧陶瓷）及层间通孔互连技术，将内电极与表面金电极连接并实现表面电极的金属化和图形化，制备出通孔互联芯片电容器。	庄严、江涛、刘勇	微波瓷介芯片电容器	①LTCC 材料的配方技术 ②LTCC 材料的包覆技术 ③生坯瓷体冲孔对准的技术 ④生坯瓷体金属化填孔技术 ⑤生坯与金属化共烧样品不变形的技术 ⑥内电极导出的技术 ⑦内电极与外电极的互连技术 ⑧划切后内电极不外露的技术	①洞察到通孔互连芯片电容器是对单层芯片电容器有益的补充，建议公司立项开发通孔互连芯片电容器 ②对低温共烧陶瓷的配方、工艺进行指导 ③介绍了印刷填孔工艺的发展前景
7	无源元件薄膜集成技术	将薄膜电阻器和陶瓷芯片电容器集成在一块陶瓷介质基板上形成薄膜阻容网络，具有集成度高，额定电压高的特点。结合陶瓷介质材料、介质薄膜材料及金属薄膜材料的特点，将分立的无源元件通过结构设计、互联设计、分层设计等技术，实现电阻、电容、电感等元件的两者或更多者集成，	庄严、刘勇	薄膜阻容网络	①工艺方案的设计，是先加工薄膜电阻再加工单层电容器还是先加工单层电容器再加工薄膜电阻器 ②Ta <sub>2</sub> N <sub>5</sub> 薄膜的沉积技术、蚀刻技术、Ta <sub>2</sub> N <sub>5</sub> 性能的调控技术 ③用于阻容网络的介质材料基片的加工技术	①参加了薄膜阻容网络的设计方案，肯定了先加工电容器再加工电阻器的方案 ②论证利用复合材料调控 Ta <sub>2</sub> N <sub>5</sub> 的温度特性的可行性，参与了腹 AlN 调控 Ta <sub>2</sub> N <sub>5</sub> 温度系数的方案评审

序号	技术名称	技术描述	参与的专家	应用产品	主要技术难点	外聘专家的主要贡献
		满足用户小型化的需求。			④阻容网络的结构设计技术 ⑤阻容网络的电阻纯化技术	
8	聚酰亚胺介质桥的制备技术	光刻胶与聚酰亚胺结合使用，掌握了聚酰亚胺图形化的技术诀窍。开发的特殊等离子清洗工艺，提高了聚酰亚胺与金属膜层之间的结合力，并实现了聚酰亚胺的图形化及聚酰亚胺介质桥的高稳定性。	傅刚	薄膜电路	①聚酰亚胺的薄膜制备技术 ②聚酰亚胺的图形化技术 ③在聚酰亚胺表面制备金属膜层的技术 ④聚酰亚胺表面的金属蚀刻技术 ⑤介质桥强度调控技术	①论证了介质薄膜的强度与应力条件的关系； ②参与了介质桥的工艺评审，提出了等离子清洗再磁控溅射沉积金属薄膜的工艺
9	侧面图形的光刻、蚀刻技术	在陶瓷侧面制备金属并实现侧面金属的光刻、蚀刻的难点在于在普通平面光刻机上实现正面与侧面图形化光刻及对准。公司设计专用工装夹具，利用平面光源实现了正面与侧面同时光刻，从而实现侧面图形的光刻、蚀刻，提高了薄膜电路的集成度。	庄严	薄膜电路、微波介质频率器件	①避免侧面沉积金属对正面的影响 ②侧面图形与对正面图形、背面图形的对准 ③侧面图形的蚀刻对正面及背面图形的影响 ④侧面金属薄膜与基板之间的附着力	①评审侧面图形化的工艺时，肯定了激光诱导沉积侧面图形化的工艺方案，该工艺提高了侧面图形化的精度 ②参与了在激光诱导沉积之后增加了低温退火工艺的论证、评审
10	石英基板表面活化处理技术	采用特殊的表面处理技术，提高石英基板的表面活化能，在石英基板上沉积金属薄膜，提高了金属薄膜与石英之间的附着力；通过设计基板保护工装夹具和石英基板专用划切刀片，成功解决熔融石英薄膜电路易碎、断裂难题。	庄严、傅刚	薄膜电路	①石英基板上沉积金属薄膜，金属薄膜与石英基板之间的附着力 ②石英基板在加工过程容易破裂 ③石英基板薄膜电路的高频性能测试	①及时掌握了石英基板的应用及发展趋势，建议公司立项进行石英基板电路的开发 ②参与了提高石英基板与金属薄膜之间的附着力的工艺评审，论证了对石英进行表面活化以提高金属薄膜附着力的方案
11	实心孔填充技术	利用印刷-喷射脉冲技术开发的填孔技术，可以将孔的填实率从普通工艺的80%提高到99%，大大提高了实心孔薄膜电路的质量水平。	庄严	薄膜电路	①实心孔的填实率不高 ②在实心孔的位置容易起气泡	①介绍了印刷填孔、电镀填孔的技术发展趋势 ②参与填孔率的测试方案的评审，论证了通过SEM进行填孔率的测试的可行性
12	微波硅基电容器的制备技术	通过物理及化学气相沉积方式获得晶圆级厚度均匀、致密的介质薄膜，从介质材料选择及结构设计上解决了硅基芯片电容要求介质薄膜具有高耐电压、低介质损耗、高温稳定性等关键问题，提高了微波硅基芯片电容器的高频使用特性（100GHz+）、容量	庄严、傅刚	微波硅片电容器	①介质薄膜不致密，绝缘电阻低、耐电压低 ②介质薄膜不均匀导致电性能不均匀 ③介质薄膜与基板之间的应力大，介质薄膜容易脱落 ④3D结构的硅基电容器，	①及时掌握了微波硅基芯片电容器的应用及发展趋势，建议公司立项进行微波硅基电容器的开发，参与了立项评审 ②参与了3D结构硅基电容器的结构设计及

序号	技术名称	技术描述	参与的专家	应用产品	主要技术难点	外聘专家的主要贡献
		电压稳定性及高可靠性。			深坑蚀刻难度大，填孔难度大 ⑤硅电容器的测试难度大	以 ALD 法制备多层介质薄膜对 3D 结构进行填充的可行性论证
13	薄膜短路片的制备技术	在细小的陶瓷块体上（如 0.5mm×0.5mm×0.25mm）实现六个面全部金属化（如表面镀金），用于传输电信号；由于基体为陶瓷，具有与电子元器件接近的物理特性（如热膨胀系数），具有比金属导线更良好的物理匹配性能。	庄严	薄膜电路	①陶瓷划切条状之后，四个表面或六个表面上全部沉积金属的难度大 ②短路片两个面相交的转角位置的金属薄膜的附着强度差 陶瓷长条易断裂	①参加了倒角的方案的评审，论证了将短路片两个面相交的转角位置的直角倒成圆角以提高了金属薄膜在转角位置的强度的可行性
14	多电极型单层电容器	考虑到电容器的边界效应，通过对电容器的电极结构进行设计仿真，设计出电容量成一定比例的多电极型单层电容器，并通过光刻、蚀刻等工艺，加工出多电极型单层电容器。	庄严	微波瓷介芯片电容器	①避免电极之间的相互干扰的结构设计难度大 ②电极面积比不完全对应于电容量之比，多电极的电极面积设计难度大 ③多电极型产品呈长条形，易断裂	①参与将两个或两个以上电容器集成在一起形成多电极型单层电容器的设计方案的评审 ②参加了中间电极面积：边缘电极面积=0.9：1.0、对应电容量为 1：1 的电极改善方案的论证
15	斜面单层陶瓷电容器	通过特殊的划切工艺，将普通的单层电容器垂直侧面加工成斜面，从而增加了上、下电极之间陶瓷长度，有利于避免电击穿。	庄严	微波瓷介芯片电容器	①斜面划切工艺难度大 ②斜面划切之后的产品毛刺大，去除毛刺难度大	①及时将国外公司的类似产品介绍给公司，并建议公司立项开发斜面单层陶瓷电容器 ②参加了项目的立项评审
16	高性能介质材料配方及介质基片制备技术	通过对材料配方及烧结参数的控制，调控陶瓷介质材料的微波介电常数、品质因素、温度系数等。开发了一系列不同微波介电性能的微波介质材料及基片。	庄严、江涛	微波瓷介芯片电容器、薄膜电路、微波介质频率器件	①微波介质材料的配方技术 ②微波介质材料介电常数精确控制技术 ③微波介质基片制备技术	①论证了配方控制称量精度对性能的重要性； ②参与高性能介质材料配方的基片制备研发方案的评审，提高了配方称量精度控制、介质常数精确控制技术。

## （2）发行人对外聘技术专家是否存在依赖

公司自设立以来即重视产品创新和研发，已建立起独立完善的技术研发体系，形成了较强的自主创新能力，截至本回复出具日，公司已获得了 16 项核心技术和 44 项授权专利，部分产品达到主要成果国内领先、部分成果国际先进的技术水平。公司研发目标和任务的实现均由公司研发人员承担，公司核心技术的形成不依赖于外部单位或个人。

外聘专家拥有不同专业背景、丰富的教学研究经验，但庄严、傅刚、江涛均已退休多年，刘勇仍在大学任教，公司外聘专家参与公司研发项目的工作及贡献主要为：①对公司研发团队进行前沿领域的基本原理解析，开展科研技术方向的指导；②参与项目研究方案的评审、可行性论证及实验数据的分析；③参与研发过程重难点问题解决思路的把关、提出补充建议。外聘专家的工作，有利于公司研发项目少走技术弯路、缩短研发周期、提高研发成功率，促进研发活动顺利进行。公司研发团队会综合公司的研发规划，综合论证、试验专家建议的可行性后予以采纳。

技术研发活动由公司研发团队主导并完成，公司的核心技术人员杨俊锋、冯毅龙、丁明建自设立初期即加入公司，为公司技术工艺的发展做出了重要贡献。其中杨俊锋任发行人副总工程师、技术研发中心总监，自 2011 年加入公司以来一直致力于微波电子元器件及微波介质材料的研发和生产，先后主持研发出了微波瓷介芯片电容器、薄膜电路及薄膜无源集成器件等产品及一系列介质材料，积累了丰富的微波无源元器件及介质材料的设计、工艺及检测经验，具有扎实的研发管理能力和丰富的研发管理经验。其开发的介电常数高达 70,000、温度系数 X7R 的晶界层陶瓷材料及基片，应用在微波瓷介芯片电容器的生产，显著提高了产品的容量密度，减小了产品体积，生产的微波瓷介芯片电容器已广泛应用于我国军用及民用领域。此外，杨俊锋先生作为项目负责人承担了省部产学研项目“无源电子元件关键集成技术的开发—薄膜集成器件关键技术开发”、“高性能 TaN 薄膜电阻器开发及产业化”等国家、省、市、区的科技攻关项目共 11 项，与电子科技大学联合承担的“薄膜无源集成关键技术及应用”项目获四川省科学技术进步奖三等奖；参与编制了微波瓷介芯片电容器军用标准 3 项，微波瓷介芯片电容器宇航标准 1 项，上述标准均通过了中国标准化研究院第 4 研究所的标准化审核并颁布。已作为发明人获得授权发明专利 17 项、授权实用新型专利 6 项。

冯毅龙先生现任技术研发中心副总监，2021 年获得广东省电子信息行业青年科技创新奖。自 2011 年加入公司以来，独立完成了多项公司新产品及新技术的研发项目，其中晶界层陶瓷介质基片、微波薄膜短路片、微波瓷介芯片电容器、预成型金锡共晶焊盘已实现批量化生产，并荣获 2016 年广东省高新技术产品称

号；作为项目负责人或主要项目人员完成了广东省省级科技计划项目“环保型无氰金锡共晶焊盘电化学沉积技术的研发及产业化”、广东省产学研合作领域项目广州市珠江科技新星项目“高耐电压晶界层陶瓷介质基片及其芯片电容器的开发”、广州市海珠区科技计划项目“巨介电常数低介电损耗 SrTiO<sub>3</sub> 陶瓷基片的研发”等项目，作为主要项目人员参与并完成“X7R422 陶瓷介质材料及其军用电容器开发”、“宇航级阵形型单层片式电容器的设计与开发”等军用产品的研制；作为主要编制人完成了 Q/TJKJ20001-2014、Q/TJKJ20002-2014 等多个企业军用标准的编制。已作为发明人获得授权发明专利 9 项、授权实用新型专利 2 项。

丁明建现任技术研发中心副总监。自 2011 年加入天极科技以来，致力于微波芯片电容器和阵列型微波芯片电容器用钛酸锶/钛酸钡陶瓷介质基片的研究工作，将电泳沉积技术应用到材料开发中，实现了巨介电常数（ $\epsilon_r=3\sim 5\times 10^4$ ）陶瓷介质基片的制备，满足了芯片电容器对高容量密度及高绝缘电阻的可靠性要求，同时研究了薄膜器件用高 K 高 Q 介质基板等脆性材料的加工方法及表面处理技术。近年来，主持开发了微波介质谐振器及介质天线产品，参与了新型介质薄膜制备及微波无源元器件的研发工作。作为负责人承担了广州市珠江科技新星项目“高耐电压晶界层陶瓷介质材料及其芯片电容器的开发”、广州市产学研协同创新重大专项“高可靠钛酸锶基电容器关键技术的研究”及广东省促进经济高质量发展专项资金项目“面向 5G 通讯基站应用的微波芯片电容器的研发及产业化”，参与了海珠区高成长性中小企业专项“巨介电常数低介电损耗 SrTiO<sub>3</sub> 陶瓷基片的研发”等项目。作为主要编制人完成了 Q/TJKJ 4—2019 及 Q/TJKJ 5—2021 企业标准的编制。作为发明人已获得授权发明专利 17 项、授权实用新型专利 4 项。

因此，外聘专家参与公司研发项目相关工作，对项目技术形成起到一定指导作用，但是并不直接决定研发项目的结果以及形成技术，不会对公司的技术形成和研发成果产生重大影响，公司对外聘专家不存在依赖等情形。

### (3) 聘用外聘技术专家的必要性、合理性

①公司所从事的微波无源元器件领域主要被国外厂商占据，研发难度较高，需要多方面资源的投入

公司所从事的微波无源元器件领域，受益于下游军工行业和 5G 通信领域的发展近年来处于快速发展阶段，而国内主要份额主要被国外厂商占据，且国外厂商掌握该领域的领先技术。受军工下游市场发展及部分终端客户受到国外限制从而加快国产化进程的影响，公司作为该领域关键基础元器件的生产厂商，需要研发出达到甚至超过国外厂商同等性能指标的产品。

如微波瓷介芯片电容器国内起步较晚，微波瓷介芯片电容器的市场份额被技术水平领先的美、日厂商占据。公司设立时致力于打造可以实现国产化替代、具有技术领先性的微波瓷介芯片电容器，虽然公司组建了专业研发团队，但国内该产品几乎处于市场空白，公司通过聘请具有丰富的理论知识及科研经验的专家协助公司对研发方向进行可行性论证，及时获取行业前瞻技术或新产品需求，并在遇到技术难关时参与探讨，激发新的解决思路。在公司微波瓷介芯片电容器的研发、技术迭代过程中，凭借研发团队掌握的电子陶瓷和半导体薄膜工艺，在外聘专家的指导下，公司陆续推出了薄膜电路、薄膜无源集成器件等产品，产品核心技术达到主要成果国内领先、部分成果国际先进水平。

2016 年，专家跟踪到微波硅基芯片电容器因其结构、材料等特点可以实现 100GHz 以上的使用频段的信息，该产品被欧美、日本厂商垄断，国内市场几乎处于空白。中电元协在 2021 年 9 月发布的《中国电子元器件行业“十四五”发展规划》中指出“加快硅电容器等采用半导体工艺的尖端电容器技术的研发和产业化进度”。公司的研发团队着手开展研究，确定了产品技术难点，设计了多个技术路径方向，外聘专家参与可行性论证，并与高校、科研院所合作对技术方向进行理论论证，最终自主研发成功微波硅基芯片电容器，2021 年已向部分客户交付小批量订单，公司成为国内少数具备微波硅基芯片电容器研发生产能力的企业。

②公司具备完善的技术研发体系，通过外聘专家作为有益补充，在多个产品方面逐步形成国内领先的技术水平

公司自设立以来形成了一支汇集电子、材料、化学等不同领域、具备丰富的研发经验和技術积累的研发团队，并通过聘请行业内具有丰富理论经验的高校教授或科研院所研究员级高级工程师作为技术专家，提前把握该领域先进技术方向，为公司研发活动协助进行可行性论证、参与探讨技术难关等；对于国内新兴产品，如微波硅基芯片电容器、薄膜阻容网络，在公司研发成功前，基本处于国外厂商垄断的市场格局，国内仅有极少数企业可以实现该产品且技术水平与国外知名厂商存在一定差异，外聘专家协助公司的研发团队探讨技术路线可行性，攻克研发难点，实现技术突破。（详见本题回复之“（二）、2、（1）外聘专家与发行人形成收入的核心技术的具体关系”）。

凭借研发团队掌握的工艺技术，结合外聘专家的指导，公司形成了具有主要成果国内领先、部分成果国际先进的技术水平。

③外聘专家参与有利于形成较好的研发合力，促进公司研发活动提升效率

公司的研发项目主要为微波无源元器件，其研发需要物理、化学、电路、半导体等多学科的积累，公司研发团队的专业涵盖物理、化学、电子等多学科，聘请化工、材料、物理专业的具有丰富的理论知识及科研经验的技术专家针对性的对研发活动进行指导，形成有效的研发合力。

各位专家长期在研究所或高校从事科研和教学工作，具有深厚的理论基础并积累了丰富的研发经验，外聘专家均承担过国家级的科研项目。在重大科研项目及核心技术攻关上，公司建立以内部研发团队为主、外聘专家指导前沿方向与合理利用高校资源的多维度研发体系，对研发团队形成有力的补充。

因此，外聘专家的参与有利于公司缩短研发周期、提高研发成功率，促进研发活动顺利推进，效果良好。

④外聘专家参与有利于公司加快新的研发人员培养和梯队建设

随着公司规模扩大，研发任务和项目持续增加，研发团队和人员逐年扩充，报告期各期末公司研发人员人数分别为 28 人、44 人和 56 人，人员培训培养和梯队建设愈发重要，一方面，公司技术研发中心内部采取多种形式，加强新入职

人员的培训，并采取“传帮带”等形式加快年轻研发人员的培养；另一方面，由于外聘专家均为具有长期教学经验、深厚研究能力的专家学者，因此公司借助外聘专家的力量，通过专题授课等方式，加快对年轻和新入职员工的培训和培养，促进研发人员的快速成长，加快公司人才梯队的建设。

综上，外聘专家参与公司研发活动并起到技术指导论证等作用，促进发挥研发团队的创新能力、积极性和主导性，外聘专家不能够决定研发项目的启动、执行和完成，不会对公司自主形成的核心技术产生重大影响，公司不存在对外聘专家依赖的情形；公司外聘专家具有必要性和合理性。

（三）合作研发项目的必要性及主要形成的研发成果、成果转化情况，合作研发单位是否与外聘专家相关，合作项目与发行人独立研发项目是否存在重合，如有请说明合理性及必要性；

### 1、合作研发项目的必要性及主要形成的研发成果、成果转化情况

#### （1）合作研发项目的背景和必要性

公司以自有研发团队研发为主，外聘技术专家参与指导，同时积极与高等院校、科研院所开展合作研发。经过多年发展，公司已经形成了一支汇集电子、材料、化学等不同领域、具备丰富的研发经验和技術积累的研发团队，截至 2022 年末，公司研发人员 56 名，占员工总数的比例为 15.14%。公司外聘技术专家，学科背景涵盖电子、材料、化学、物理等专业，协助公司加快实现对部分重大技术问题的难点突破；公司还与多所高等院校就微波领域开展研发合作，以加快公司总体的技术研发速度。关于自主研发人员、外聘专家的说明详见前文。

在合作研发方面，由于公司的部分科研项目的部分内容尚属于探索开拓，需要对新材料、新工艺开展前期技术论证，通过论证及实验测试后方可判断是否可行。因此，公司在建立独立技术研发体系的基础上，联合高校等外部研究资源，形成自主研发体系有益的补充。公司多年来与电子科技大学、中山大学、华南理工大学、中国科学院上海硅酸盐研究所、广东省半导体研究院等国内高校和研究所合作开展了多个项目内容的研究，对科研项目某一部分内容开展关于前沿材料机理、新型器件设计、产品改进优化等探索性研发工作，借助高校或科研院所的力量运用其先进的研发设备和实验能力，加快完成自主研发项目某一部分内容的

可行性验证和实验判断。合作研发的具体作用如下：

①微波无源元器件领域主要为国外厂商占据，技术水平较高，通过与高校、科研院所合作，有利于对研发方向快速判断，保持技术领先

公司核心产品的主要对标公司为国外厂商，因此公司的研发项目立足于国内外前沿技术水平，研究方向均为国内外较新技术和新兴产品。

国家高等院校或国家科研院所主要以基础研究、理论研究以及前沿研究为主要任务，具备及时跟踪业界技术前沿、研究领域宽、专业背景强等优势。因此，公司采取自主研发为主、产学研合作相结合的研发模式，一方面公司从行业发展趋势、用户需求及公司定位设定科研项目，并根据公司的技术储备、掌握的工艺技术设定技术路径，另一方面，公司部分研发项目中包含多个技术可行性方向，通过与高校、科研院所合作，对该部分技术内容开展可行性验证和分析，根据研发结果及时调整方向。因此，通过建立合作研发的技术创新机制，有利于公司加快研发方向的验证和判断，保证技术研发方向的先进性。

②高校、科研院所具备丰富的研究和实验资源条件，与其合作能够为公司技术创新提供强有力的技术和人才支撑

公司与高校、科研机构的合作研发项目均为项目的技术前瞻性、探索性等方面的研究，对专业背景、理论知识、实验设备、人才经验以及实验室环境等条件要求较高，高校、科研机构具备经费稳定、设备先进、理论知识丰富以及专业人才充足等综合优势。2006年，广东省人民政府发布《教育部关于加强产学研合作提高广东自主创新能力的意见》，鼓励部属高校与广东企业自主选题开展产学研合作科研项目，研发新技术、新工艺和新产品。以此为契机，公司多年来逐步与西安电子科技大学、中山大学、华南理工大学、复旦大学、华南师范大学、中国科学院上海硅酸盐研究所、广东省半导体研究院等国内高校和研究所合作开展了多个项目的研究，建立了完善的产学研合作机制，充分借助高校强大的科研力量和先进设备，为公司技术创新提供强有力的技术和人才支撑。

③公司科研任务和项目不断增加，合作研发有利于加快研发进度、节省资源

公司每年根据产品发展规划和市场动态开展科研立项，项目主要集中在微波无源元器件领域的新产品、新技术和新工艺的研究开发。报告期内公司科研项目

逐年增多，执行的科研项目分别为 12 个、16 个和 18 个。与高校和科研院所合作，利用其先进的设备及丰富的实验、测试验证能力，有利于加快研发进度，因此随着公司科研任务和项目的增多，合作研发项目也随之增加。

公司通过合作研发，还可以将公司的资金、人员和设备更多的运用于现有产品技术升级迭代，大大节省了自身资源的投入。合作研发有利于加快提升公司整体技术水平，节省资源，增强公司的核心竞争力。

④与高校进行合作研发系业内较为普遍采取的方式

科创板多家行业（C39）上市公司/拟上市公司存在与高校、科研单位合作研发的情形，具体情况如下：

公司名称	上市状态	报告期内合作研发项目数量	报告期内合作单位数量	合作研发费用占比		
				2022 年	2021 年	2020 年
派瑞特气	注册生效	7	5	-	4.28%	16.84%
振华风光	688439.SH	2	3	24.97%	19.24%	23.79%
新相微	688593.SH	1	1	11.00%	16.48%	24.98%
发行人	已问询	22	15	12.51%	16.05%	17.34%

注：截至本问询回复出具日，派瑞特气未披露 2022 年数据。

(2) 合作研发项目主要形成的研发成果、成果转化情况

报告期内合作研发项目对应的内部项目名称、该项目形成研发成果具体如下：

序号	合作研发项目	对应公司内部项目	合作方	项目性质	合作研发进展	合作期限	合作研发的背景	合作研发项目形成的主要研发成果
1	陶瓷及薄膜型微波元件的研究开发	K20~K80 系列微波介质材料及陶瓷基片开发	华南理工大学	基础性	未完成	2020.8-2023.7	华南理工大学的电子与信息学院在射频微波方面已获得一些具有应用基础的成果，陶瓷及薄膜型微波元件方面的成果与公司的发展方向吻合度较高，因此与之合作开展基础性的研究	协助内部项目建立微波元器件的设计仿真及性能表征能力，不涉及核心技术
2	高 K 高可靠 BLC 陶瓷的研究	基于无源集成技术的 RC 阻容网络模块的开发		探索性	已完成	2020.9-2022.9	华南理工大学吕明教授团队在高介电常数 BLC 陶瓷配方、烧结工艺及其性能表征方面做了大量的机理研究，其研究成果与公司开展 BLC 材料研究吻合，因此与之合格开展基础性的研究	协助内部项目为公司 BLC 陶瓷材料及基片的研究开发提供指导，目前尚未应用，不涉及核心技术和产品
3	钛酸锶晶种制备研	基于无源集成技术		探索性	已完成	2020.5-2021.5	华南理工大学无机非金属材料科学与工程团队在单晶材	协助内部项目研究钛酸锶单晶基

序号	合作研发项目	对应公司内部项目	合作方	项目性质	合作研发进展	合作期限	合作研发的背景	合作研发项目形成的主要研发成果
	究	的RC阻容网络模块的开发					料的制备及应用方面取得了一些研究成果，而公司期望以单晶钛酸锶制备钛酸锶基片，因此与该团队合作进行钛酸锶晶种制备的探索性研究	晶界层电容器材料的性能和全新的晶界层电容器材料的制备思路及方法，目前还处于应用验证阶段，不涉及核心技术和产品
4	微波芯片电容器材料界面微结构形成机理	宇航用失效率等级为L级的微波芯片电容的研制及生产	浙江工业大学	探索性	未完成	2021.9-2024.9	浙江工业大学材料科学与工程学院的透射电镜分析能力技术力量雄厚，在国内高校中的排名前列。而宇航级电子元器件因其质量等级高，借助透射电镜将可促进电子元器件从微观上调控其宏观性能，提高电子元件的失效率等级，因此公司与之开展微波芯片电容器材料界面微结构形成机理的探索性研究	协助内部项目研究未来有可能应用于失效率等级为L级的宇航级产品，目前尚未应用，不涉及核心技术和产品
5	14-18GHz微带环形器研究	用于5G通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	电子科技大学	基础性	未完成	2021.4-2023.7	电子科技大学在微带环形器的设计研发方面已取得一些具有应用基础的成果，而微带环形器是薄膜电路中很有应用和发展前景的产品，电子科技大学在微带环形方面的研发成果与公司的发展方向吻合度较高，因此与之合作开展基础性的研究	协助内部项目建立起微波元器件的设计仿真及性能表征能力，不涉及核心技术和产品
6	高性能微波介质基片开发	K20~K80系列微波介质材料及陶瓷基片开发	湖南大学	前瞻性	未完成	2021.3-2023.7	湖南大学李皓教授团队在高性能微波基片方面做了大量的研究工作，有些配方表现出良好的微波介电性能，有应用的潜质，公司与之合作，对高校取得的成果进行前瞻性的研究以验证这些成果是否具有在未来技术研发方向上的应用价值	协助内部项目为公司储备一些具有潜力、但工艺不成熟的材料配方，不涉及核心技术和产品
7	毫米波小型化滤波器设计技术	用于5G通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	西安电子科技大学	基础性	已完成	2021.3-2022.3	西安电子科技大学在毫米波小型化滤波器的研究上取得较好的成果，毫米波小型化滤波器是公司的发展方向之一，因此与之合作开展基础性的研究	协助内部项目建立起微波元器件的设计仿真及性能表征能力，不涉及核心技术和产品
8	薄膜集成元件的设计及微波元件的测	用于5G通信射频前端的薄膜电路的设	电子科技大学	探索性	未完成	2020.10-2023.7	电子科技大学毫米波技术集成攻关研究院是微波电真空器件国家级重点实验室，拥有完整的国内唯一、国际先	探索了薄膜集成元件的设计、测试表征技术，协助内部项目建立起微

序号	合作研发项目	对应公司内部项目	合作方	项目性质	合作研发进展	合作期限	合作研发的背景	合作研发项目形成的主要研发成果
	试表征	计及实验验证					进的大功率毫米波电真空器件工艺生产线，具有真空-固态器件微纳光电测试表征平台、毫米波雷达与通信系统研发测试平台等先进科研条件，公司与之进行薄膜集成元件的设计及微波元件的测试表征的探索性研究	波元器件的设计和测试能力，不涉及核心技术和产品
9	薄膜电路高质量介质膜开发	硅基薄膜电容器开发	广东省半导体产业技术研究院	基础性	已完成	2020.6-2021.12	广东省半导体产业技术研究院已建立材料外延、微纳加工、封装应用、分析测试四大科研平台，硬件条件达到国际先进水平，是国内第三代宽禁带半导体材料研究的重要基地，具备 2-6 英寸第三代半导体产业技术的中试能力，因此公司与之开展高质量介质薄膜的基础性研究	通过研发验证了二氧化硅、氮化硅介质薄膜具有应用于硅基薄膜电容器的基础，协助内部项目在公司微波硅基芯片电容器中有所应用
10	氮化铝单晶介质薄膜制备及性能的研究	硅基薄膜电容器开发	复旦大学	前瞻性	未完成	2020.5-2023.1	复旦大学微电子学院在 SOC 设计、集成电路计算机辅助设计、半导体新工艺、新结构、新器件、微电子机械系统等领域的人才培养和科研创新方面取得了丰硕成果。氮化铝单晶是一种介质常数较高的介质薄膜，复旦大学已经成功应用 ALD 技术制备出氮化铝单晶介质薄膜并将其成功应用 MEMS。ALD 技术制备氮化铝单晶能否应用于硅基薄膜电容器，需要进行验证。因此公司与之开展氮化铝单晶介质薄膜制备及应用硅基薄膜电容器的前瞻性研究	ALD 技术制备的氮化铝单晶在硅基薄膜电容器的应用上具有前景，但目前还未取得技术突破。协助内部项目研发未来有可能应用于微波硅基芯片电容器及薄膜无源集成器件中的技术，目前尚未应用，不涉及核心技术和产品
11	高介电常数薄膜电容器	高介电常数薄膜电容器开发	华南师范大学	前瞻性	已完成	2018.12-2022.12	华南师范大学先进光电子研究院先进材料研究所具备较为完善的材料制备、结构物性表征以及器件的微加工和电学性能表征体系，已经开发出 PECVD 技术制备大面积介质薄膜的技术，这些介质薄膜是否可用于电容器的研制，需要通过立项研究。因此，公司与之开展高介电薄膜及 PECVD 法制备 AlN 单晶并应用于硅基电容器的	高介电常数薄膜在硅基薄膜电容器的应用上具有前景，但目前还未取得技术突破。协助内部项目研发未来有可能应用于薄膜无源集成器件中的技术，目前尚未应用，不涉及核心技术和产品

序号	合作研发项目	对应公司内部项目	合作方	项目性质	合作研发进展	合作期限	合作研发的背景	合作研发项目形成的主要研发成果
12	AlN 单晶薄膜的制备与介电性能研究	高比电容薄膜电容器技术研究		前瞻性	已完成	2019.6-2022.12	前瞻性研究	PECVD 技术制备的氮化铝单晶在硅基薄膜电容器的应用上具有前景,但目前还未取得技术突破。协助内部项目研发未来有可能应用于微波硅基芯片电容器及薄膜无源集成器件中的技术,目前尚未应用,不涉及核心技术和产品
13	原子层沉积 (ALD) 锆酸钙薄膜材料在电容器中的应用研究	硅基薄膜电容器开发	中山大学	前瞻性	已完成	2020.6-2022.12	中山大学材料科学与工程学院拥有包括国家重点实验室在内的系列国际先进水平的科学研究平台,有光电材料与技术国家重点实验室、聚合物复合材料及功能材料教育部重点实验室等科研平台,在介质薄膜的研究方面取得了大量的成果。而介质薄膜是硅基电容器研制的关键技术,因此公司与之合作,开发 ALD 技术制备高 K 薄膜及锆酸钙薄膜并应用硅基电容器的前瞻性研究	ALD 技术制备的锆酸钙薄膜在硅基薄膜电容器的应用上具有前景。协助内部项目研发未来有可能开发出大容量密度的微波硅基芯片电容器的技术,目前尚未应用,不涉及核心技术和产品
14	激光转印纳米银金属薄膜电极	高可靠钛酸锶基电容器关键技术的研究	广东南海启明光大科技有限公司	探索性	已完成	2019.8-2021.12	该公司技术负责人一直从事激光纳米移印技术的研究,具有非常丰富的激光纳米移印方面的理论知识及实际经验,公司与之合作,探索激光转印技术用于电子元器件的电极制备的可能	通过探索性的研究证实,激光转印技术可用于电子元器件的电极制备,目前未解决大批量应用的问题,不涉及核心技术和产品
15	高击穿场强和高介电常数功能薄膜的研发	高击穿场强和高介电常数功能薄膜的研发	西安交通大学城市学院	前瞻性	已完成	2018.6-2020.6	西安交通大学城市学院在高介电常数功能薄膜的制备及表征方面有较强的技术积累,特别是多层复合高介电常数薄膜的制备技术先进,而这些成果能否应用于硅基薄膜电容器需要进行科研验证,公司与之开展高击穿场强和高介电常数功能薄膜的前瞻性研究	ALD 技术制备多层复合介质薄膜在硅基电容器的应用方面具有前景,目前尚未应用,不涉及核心技术和产品
16	硅基薄膜	高比电容	四川大	前瞻性	已完成	2018.7-	四川大学无机非金属材料工	四川大学以磁控

序号	合作研发项目	对应公司内部项目	合作方	项目性质	合作研发进展	合作期限	合作研发的背景	合作研发项目形成的主要研发成果
	电容器技术研究	薄膜电容器技术研究	学			2021.7	程专业是四川大学国家“双一流建设学科”，在先进碳材料、功能薄膜、生物医学材料、先进能源材料、环境材料等研究领域具有显著特色和优势。合作研发团队在薄膜研发方面有较好的研究基础及实际开发经验，为了验证其成果是否可用于硅基电容器，公司与之开展硅基薄膜电容器的前瞻性技术研究	溅射技术制备的介质薄膜在硅基电容器的应用方面具有前景。协助内部项目开发的高介电常数的钙钛矿结构材料和制备钙钛矿薄膜的射频磁控溅射法，可以用于微波硅基芯片电容器中，形成3项共有发明专利。
17	毫米波段国产高性能氧化铝陶瓷基板性能及应用研究	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	电子科技大学	基础性	未完成	2022.2-2023.10	电子科技大学在氧化铝陶瓷基板的制备及应用方面取得了研究成果与公司在薄膜集成电路的研究开发吻合度较高，因此与之合作开展基础性的研究	初步研究成果显示，国产化的氧化铝基板性能已接近于进口同类产品，具有在微波薄膜集成电路研究开发方面的价值，值得进行深入研究
18	高品质因素高稳定性微波介质基板开发	用于5G通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	湖南大学	基础性	未完成	2022.5-2024.4	湖南大学在高性能微波基片方面做了大量的研究工作，有些配方表现出良好的微波介电性能，有应用的潜质，公司与之合作，对高校取得的成果进行前瞻性的研究以验证这些成果是否具有在未来技术研发方向上的应用价值	初步研究成果显示，湖南大学开发的高品质因素高稳定性微波介质基片具有优异的性能，有望应用于高性能的薄膜集成电路中，值得进行深入研究
19	W波段超高频薄膜集成电路用石英玻璃基板性能及应用研究	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	成都信息工程大学	探索性	未完成	2022.3-2023.11	该校在石英玻璃基板的制备、性能表征及应用方面取得了较大的进展，这些进展与公司在石英薄膜电路的研发方向吻合，因此与之进行新型石英基板的探索性研究	初步研究成果显示，有望开发出使用频率更高、强度更好的石英基板
20	微波薄膜集成电路用复合陶瓷基板的研究及应用	用于5G通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	成都理工大学	探索性	未完成	2022.5-2023.11	成都理工大学在复合陶瓷基板上的研究成果在国内处于先进地位，成果与公司的5G通信射频前端薄膜电路的研究方向吻合，因此与之进行复合陶瓷基板应用于薄膜电路的探索性研究	初步研究成果显示，可构建出介电常数不同、散热性不同的复合陶瓷基板并开发出集尺寸小、微波性能好、散热性能好的微波薄膜集成电路

序号	合作研发项目	对应公司内部项目	合作方	项目性质	合作研发进展	合作期限	合作研发的背景	合作研发项目形成的主要研发成果
21	高频软磁铁微波氧体复合基板性能及应用研究	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	桂林电子科技大学	探索性	未完成	2022.6-2023.12	桂林电子科技大学软磁铁微波氧体复合基方面有较好的研究基础，取得了不错的研究成果，这些成果有可能促进公司在磁性基板及其薄膜电路的研究，因此公司与之开展探索性的研究	初步研究成果显示，可开发出高频软磁铁氧体基板并开发出系列小尺寸用于环形器、隔离器的薄膜集成电路
22	压电薄膜制备及应用研究	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	四川大学	前瞻性	未完成	2022.8-2026.7	四川大学无机非金属材料工程专业在先进碳材料、功能薄膜、生物医学材料、先进能源材料、环境材料等研究领域具有显著特色和优势。合作研发团队在薄膜研发方面有较好的研究基础及实际开发经验，为了验证其成果是否可用于硅基电容器，公司与之开展硅基薄膜电容器的前瞻性技术研究。	双方就联合开展 PZT 基压电薄膜和 ScAlN 基压电薄膜材料及其器件的研究、开发、应用和产业化，目前尚未应用，不涉及核心技术和产品。

上述合作研发项目形成了 5 项发明专利，其中：2 项属于研发项目的验证实验部分内容，未形成产品和核心技术；3 项共有专利“一种纯钙钛矿相锆酸钙纳米微粉制备方法”、“一种提高强电场下电介质薄膜器件工作电压的方法”、“高耐电压低损耗硅基薄膜电容器及其制备方法”属于“硅基薄膜电容器技术研究”合作研发项目之部分内容，该研发项目形成新产品微波硅基芯片电容器，目前尚在小批量试制阶段，截至 2022 年末，实现销售收入 1.99 万元。

## 2、合作研发单位是否与外聘专家相关

### (1) 外聘专家的履历情况

公司报告期内外聘专家 4 人，分别为庄严、江涛、刘勇、傅刚。

庄严履历详见问题一之回复“（三）、2、（1）中电科成为发行人第一大客户是否与庄严及其任职有关”。

江涛，1945 年 1 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，毕业于华南理工大学，本科学历，重化工系硅酸盐专业。1970 年至 2005 年，在华南理工大学任副教授，从事电子材料与元器件专业的教学、科研工作；2005 年退休。其先后参与过多项国家高技术研究发展计划（863 计划）课题及多项省、市级科研项目，所在团队曾获广东省科技进步奖二等奖、广东省电子工业科技进步奖一等奖、广

东省优秀新产品奖。2005年3月在华南理工大学退休。2011年10月，担任公司技术专家委员会专家成员。

刘勇，1967年5月出生，中国国籍，无境外永久居留权，毕业于华南理工大学材料科学与工程学院，材料学工学博士学位，高级工程师。1990年6月至1990年12月，就职于高达（顺德）电业有限公司，担任助理工程师；1991年1月至1996年12月，就职于广东万家乐集团公司，担任工程师；1997年1月至2003年5月，就职于广东新力集团下属的顺德市协力电子元件有限公司，先后担任技术部经理和总工程师；2003年6月至2004年8月，就职于广东天乐通信设备有限公司，担任高级工程师；2008年7月至2014年12月，在华南农业大学理学院应用物理系任副教授；2015年1月至今，在华南农业大学电子工程学院应用物理系任副教授，先后任学院实验中心副主任和应用物理系主任。其先后主持并参与多项国家级、省级科研基金项目。

傅刚，1957年9月出生，中国国籍，无境外永久居留权，毕业于中山大学，博士学历，凝聚态物理专业，先后主持并参与多项国家级、省级科研基金项目。1988年8月至1993年8月，在广州电器科学研究所任工程师。1993年9月至2017年8月，先后在广州师范学院物理系、广州大学物理学院任教授，主要研究和教学领域为凝聚态物理、半导体材料及器件。2000年3月至2000年8月，在法国蒙特利尔理工学院研修；2010年3月至2010年10月，获德国卡尔斯鲁尔科技大学传感技术系资金资助担任高级访问学者；2017年7月从广州大学退休。2017年9月，担任公司技术专家委员会专家成员。

## （2）合作研发单位与外聘专家无关

报告期内公司的合作研发单位及合作研发的起始时间具体如下：

序号	合作方	合作起始时间
1	华南理工大学	2016年
2	华南师范大学	2018年
3	中山大学	2018年
4	西安交通大学城市学院	2018年
5	四川大学	2018年
6	广东南海启明光大科技有限公司	2019年

序号	合作方	合作起始时间
7	电子科技大学	2020年
8	广东省半导体产业技术研究院	2020年
9	复旦大学	2020年
10	浙江工业大学	2021年
11	湖南大学	2021年
12	西安电子科技大学	2021年
13	成都信息工程大学	2022年
14	成都理工大学	2022年
15	桂林电子科技大学	2022年

上表中除外聘专家江涛曾任职于华南理工大学外，其余合作研发单位均不属于外聘专家曾任或现任单位。公司与华南理工大学合作研发的项目最早开始于2016年4月，外聘专家江涛于2005年即从华南理工大学退休，距离合作开发的时间较远，该项目与外聘专家不存在关联。

综上，公司报告期内合作研发项目的合作方与外聘专家无关。

### 3、合作项目与发行人独立研发项目是否存在重合，如有请说明合理性及必要性

报告期内，公司合作研发项目与独立研发项目不存在重合的情形。其中合作研发项目与独立研发项目名称重合的具体情况如下：

序号	合作研发项目	合作方	合作研发期限	合作研发项目研发内容	对应公司内部项目	内部研发期间	内部项目研发内容
1	高介电常数薄膜电容器项目	华南师范大学	2018.12-2022.12	①高介电常数介质薄膜的制备工艺研究 ②高介电常数介质薄膜的应用于薄膜电容器探索性研究	高介电常数薄膜电容器开发	2018.12-2022.12	①介质薄膜的制备工艺研究 ②介质薄膜与硅基板之间界面应力的研究 ③介质薄膜蚀刻技术研究 ④高介电常数介质薄膜的硅基薄膜电容器应用及可靠性研究

序号	合作研发项目	合作方	合作研发期限	合作研发项目研发内容	对应公司内部项目	内部研发期间	内部项目研发内容
2	高击穿场强和高介电常数功能薄膜的研发	西安交通大学城市学院	2018.6-2020.6	①ALD 法制备多层复合高介电常数介质薄膜的研究 ②多层复合介质薄膜对于提高击穿场强的研究	高击穿场强和高介电常数功能薄膜的研发	2018.6-2020.6	①ALD 法制备多层复合高介电常数介质薄膜的研究 ②多层复合高介电常数介质薄膜的介质增强效应的研究 ③多层复合高介电常数介质薄膜的退火工艺研究 ④多层复合高介电常数介质薄膜的蚀刻工艺研究

虽然公司合作研发项目存在与独立研发项目名称相同的情况，但合作研发项目系独立研发项目的某一方向的前瞻性、探索性和基础性的研究，公司借助高校或科研院所的力量运用其在新材料或新产品先进的设备及丰富的实验、测试验证能力，协助公司完成自主研发项目某一支可行性理论验证和实验判断；独立研发项目系在前瞻性、探索性和基础性的研究基础上，研发新产品或新技术并实现产业化，不存在合作研发项目与独立研发项目研发内容重合的情形。

经中介机构对合作研发单位项目负责人或主要成员的访谈，合作研发内容主要为公司研发提供前瞻性、探索性和基础性的技术论证、支持以及可行性方向验证等。报告期内合作研发的成果对发行人内部研发的具体作用如下：

序号	合作研发单位	合作研发项目	被访谈人	职务	学院	研究方向	合作研发对发行人的作用
1	华南师范大学	高介电常数薄膜电容器 AlN 单晶薄膜的制备与介电性能研究	陆旭兵	博士生导师、教授、副院长	先进光电子研究院	微电子、光电子材料和器件	项目成果为公司提供一些新材料、新工艺实验室层面的探索，为公司开发新产品提供一些可行性和原型器件的验证。
2	华南理工大学	陶瓷及薄膜型微波元件的研究	李园春	副教授	电子与信息学院	射频电路与系统	合作研发项目通过理论模型的输出，再结合公司在工艺和材料上的优势，提升了公司在射频器件的理论水平及设计仿真能力，便于公司更快速的设计产品。
		高 K 高可靠 BLC 陶瓷的研究	吕明	副教授	材料科学与工程学院	无机非金属材料科学与工程	合作研发方主要对材料的微结构分析法、材料机理研究、性能研究。公司在这个基础上进行产品后续研发。合作研发方的研究成果是公司产品研发的理论基础，为产品研究方向可行性提供依据。
		钛酸锶晶种制备研究					

序号	合作研发单位	合作研发项目	被访谈人	职务	学院	研究方向	合作研发对发行人的作用
3	西安电子科技大学	毫米波小型化滤波器设计技术	杨毅民	教授	人工智能学院	电子信息工程	合作研发方基于天极现有产品加工工艺，从技术理论角度提供原理、原型级别的设计，公司可以借鉴研发成果经过自主研发团队的探讨，实现了产品的生产工艺参数修正及优化。
4	浙江工业大学	微波芯片电容器材料界面微结构形成机理	孙土来	副研究员	材料科学与工程学院	介质材料的微观分析	公司主导项目研发方向，合作研发方不涉及具体场景的研究，主要是可行性和实验判断。在实验室阶段形成了相关理论成果，理论上为电容器的微结构和性能调控提供了指导，通过实验室条件为可行性提供参考依据并进行验证。
5	复旦大学	氮化铝单晶介质薄膜制备及性能的研究	卢红亮	教授	微电子学院	微电子、光电子等器件研究	合作研发方协助公司完成薄膜制备、设备选型，公司提出项目的具体研究方向，合作研发方进行实验性、可行性的判断，合作研发是前瞻性的。
6	广东省半导体产业技术研究院	薄膜电路高质量介质膜开发	曾昭烜	研发工程师	-	半导体工艺	合作研发方通过 LPCVD 设备给公司开发耐击穿的氮化硅、氧化硅薄膜，公司在该研发成果基础上做一些测试及后续的应用。合作研发方主要设计可行性研究，不涉及具体产品应用。
7	四川大学	硅基薄膜电容器技术研究	余萍	教授	材料科学与工程学院	材料学专业	合作研发方负责材料体系的筛选，实验室材料制备和性能研究。材料的具体应用、批量生产的工艺和设备的规划、批量生产、性能优化及迭代等方面由公司负责。
8	西安交通大学	高击穿场强和高介电常数功能薄膜研发（探索性项目）	张易军	高级工程师	电子工程学院	介质薄膜的制备及表征	研究方向由公司主导，合作研发方利用高校的研究、人才优势完成前期探索性、前瞻性和方向性的研究，不涉及具体产品。
9	广东南海启明光大科技有限公司	激光转印纳米银金属薄膜电极	黄剑敏	研发工程师	-	-	合作研发方主要做纳米银墨水合成以及转印层，由公司提供激光转印设备并进行金属吸热层的制备。公司提出研究纳米银激光转印的可行性，合作研发方配合完成研发方向。
10	电子科技大学	薄膜集成元件的设计及微波元件的测试表征 14-18GHz 微带环器形研究	孙旭	副教授	航空航天学院	微波及系统级别的研究	公司提出研究方向，合作研发方进行前瞻性的预研工作，提供理论、计算方面的参考。
11	中山大学	原子层沉积（ALD）锆酸钙薄膜材料在电容器中的应用研究	万志鑫	副研究员	材料科学与工程学院	微电子技术及半导体技术	合作研发方在理论、设备等方面向给公司提供建议，如在设备的升级、材料的应用前景、前瞻性研究等方面的意见，公司主要负责具体的研发方向。合作研发方根据专业知识给公司提供建议，使公司在性能、工艺时长等方面有所提升，帮助他们验证理论和想法的可行性。

序号	合作研发单位	合作研发项目	被访谈人	职务	学院	研究方向	合作研发对发行人的作用
12	湖南大学	高性能微波介质基片开发	李皓	副教授、博士生导师	电气与信息工程学院	电子陶瓷材料的研究	合作研发方根据公司提供的一些性能指标判断项目的可行性，公司负责落实具体研发工作。
13	成都信息工程大学	集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	聂海	教授	通信工程学院	材料研究	对项目进行前瞻性的理论研究，主要是可行性研究和判断，提供辅助工作。
14	成都理工大学	用于 5G 通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	赖元明	教师	机电工程学院	信息材料与元器件	对公司即将投产的材料进行理论研究和数据上的支持。从研究方面出发进行可行性研究，提供比较底层的支持。
15	桂林电子科技大学	基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	刘兴鹏	教师	电子信息学院	通信电子技术	对公司即将投产的材料进行理论研究和数据上的支持。

综上，发行人合作研发项目与独立研发项目不存在重合的情况。

#### 4、合作研发项目各期费用确认依据、分摊准确性、相关费用是否足额支付以及期后付款的相关情况

报告期内，公司合作研发费用主要系与高校、科研院所等相关单位合作，各期费用按照项目进度进行归集，项目进度根据双方认可的各阶段研发成果完成情况进行确认。

公司报告期内合作研发项目均单独签订合作研发协议，根据公司与合作研发方签订的合作研发协议，公司一般采用预付款方式支付合作研发费用，并根据合作研发项目的实施进度分摊确认合作研发费用，不存在计入研发费用金额大于付款金额或提前确认合作研发费用的情况。

公司与合作研发方根据合同约定及项目进度进行付款，具体合同金额、各年计入研发费用的金额及付款情况如下：

合作研发项目名称	合作研发方	合同总额	各年度确认金额（万元）			各年度付款金额（万元）		
			2022 年度	2021 年度	2020 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
原子层沉积（ALD）锆酸钙薄膜材料在电容器中的应用研究	中山大学	20.00	10.00	4.00	6.00	-	-	20.00
高击穿场和高介电常数功能薄膜的研发	西安交通大学城市学院	10.00	-	-	-	-	-	-
硅基薄膜电容器技术研究	四川大学	30.00	-	-	9.00	-	-	20.00
高介电常数薄膜电容器开发	华南师范大学	60.00	15.00	3.00	24.00	20.00	20.00	-
AlN 单晶薄膜的制备与介电性能研究	华南师范大学	60.00	18.00	6.00	12.00	-	20.00	20.00
陶瓷及薄膜型微波元件的研究开发	华南理工大学	45.00	9.00	11.25	6.75	15.00	15.00	15.00
高 K 高可靠 BLC 陶瓷的研究	华南理工大学	40.00	12.00	14.00	14.00	-	20.00	20.00
薄膜电路高质量介质膜开发	广东省半导体产业技术研究院	10.00	-	4.72	4.72	-	-	10.00
激光转纳米银金属薄膜电极	广东南海启明光大科技有限公司	20.00	-	-	9.43	10.00	-	-
氮化铝单晶介质薄膜制备及性能的研究	复旦大学	100.00	24.27	9.71	38.83	-	50.00	50.00
钛酸锶晶种制备研究	华南理工大学	5.00	-	5.00	-	-	5.00	-
薄膜集成元件的设计与测试表征	电子科技大学	50.00	5.00	30.00	-	-	50.00	-
高性能微波介质基片开发	湖南大学	120.00	24.00	36.00	-	-	120.00	-
14-18GHz 微带环形器	电子科技大学	70.00	10.50	28.00	-	14.00	56.00	-
毫米波小型化滤波器设计技术	西安电子科技大学	30.00	15.00	15.00	-	-	30.00	-
微波芯片电容器材料界面微结构形成机理	浙江工业大学	65.00	9.75	3.25	-	19.50	32.50	-
W 波段超高频薄膜集成电路用石英玻璃基板性能及应用研究	成都信息工程大学	90.00	9.00	-	-	81.00	-	-

合作研发项目名称	合作研发方	合同 总额	各年度确认金额（万元）			各年度付款金额（万元）		
			2022 年度	2021 年度	2020 年度	2022 年度	2021 年度	2020 年度
高频软磁铁微波氧体复合基板性能及应用研究	桂林电子科技大学	48.00	2.40	-	-	43.20	-	-
高品质因素高稳定性微波介质基片开发	湖南大学	90.00	9.00	-	-	81.00	-	-
毫米波段国产高性能氧化铝陶瓷基板性能及应用研究	电子科技大学	90.00	9.00	-	-	72.00	-	-
微波薄膜集成电路用复合陶瓷基板的研究及应用	成都理工大学	50.00	5.00	-	-	45.00	-	-
压电薄膜制备及应用研究	四川大学	60.00	3.00	-	-	50.00	-	-

上表中华南师范大学的“高介电常数薄膜电容器开发”截至 2022 年末共确认费用 60 万，支付第一阶段、第二阶段合计款项 40 万元，于 2022 年 9 月支付第三阶段款项 20 万元。广东南海启明光大科技有限公司的“激光转纳米银金属薄膜电极”于报告期内确认费用 9.43 万元，已支付第一阶段款项 10 万元，于 2022 年 3 月支付尾款 10 万元。

综上，公司报告期各期合作研发项目费用归集准确，不存在项目之间的费用分摊情况，费用已按合同约定或研发进度足额支付。

(四) 发行人是否存在非研发人员进行研发领料情况，研发过程中是否形成研发样品，是否对外销售及会计处理方式，研发废料如何处理，研发领料、投料、废料是否具有匹配性：

#### 1、发行人是否存在非研发人员进行研发领料情况

发行人不存在非研发人员进行领料并用于研发活动的情况。

发行人建立了包括研究与开发管理、生产与成本管理相关的内控制度，明确了研发材料领用、费用支出等各项研发费用和生产物料领用的业务流程和审批要求。研发物料领用和生产物料领用按研发部门和生产部门进行严格区分，仓库根据不同的用料部门提交的经审批完整的领料单办理材料出库，并经申请部门清点领用。报告期内，发行人研发费用相关内部控制设计合理并得到有效执行，报告期内不存在非研发人员进行领料并用于研发活动的情况。

#### 2、研发过程中是否形成研发样品，是否对外销售及会计处理方式

(1) 报告期内，公司研发项目形成样品情况如下：

项目名称	年度	样品名称	数量（只）
晶面层研磨抛光技术开发	2020	陶瓷芯片电容器	2,740
介质桥及其薄膜电路研发	2020	薄膜电路	368
射频功率分配器的研发	2021	射频功率分配器	144
高比电容薄膜电容器技术研究	2022	硅基芯片电容器	920
高介电常数薄膜电容器开发	2022	硅基芯片电容器	1,436
基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	2022	薄膜电路	40
用于 5G 通信射频前端的滤波器的设计及实验验证	2022	薄膜电路	7,500

3D 结构硅基电容器的开发	2022	硅基芯片电容器	8,400
集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	2022	薄膜电路	90

(2) 是否对外销售及会计处理方式

公司研发项目为新产品、新技术、新工艺的研发，形成的样品用作技术参考留样，不存在对外销售的情况，不涉及财务会计处理。

### 3、研发废料如何处理，研发领料、投料、废料是否具有匹配性

(1) 公司研发领料去向情况

公司研发活动主要为技术、工艺研发，领用的材料包括两类，一是领用主要原材料，二是领用周转材料、备品备件等低值易耗品。公司研发活动为投入基片、贵金属盐等原材料、辅料试制出成品后进行材料配方、工艺参数的试制、比对和验证，投入的材料研发最终去向包括：①试制过程和成品测试过程报废；②样品（公司对于研发样品不对外销售，仅供内部研究与论证）；③过程合理耗费。

研发废料主要为试制过程和成品测试过程报废和过程合理耗费。试制过程和成品测试过程报废为既定研发材料配方、工艺参数试制过程中产生的材料损耗，包括裸片、金属化基片和成品等形式；过程合理耗费为研发试制过程中以废气、废液、设备腔体粘附等过程损耗形式的耗费。

(2) 公司研发领料、投料、废料的匹配性

公司研发过程中主要原材料的领用以实际投料为准，已领用的尚未投料的原材料需进行退库处理，报告期内，主要原材料瓷粉、基片、靶材和贵金属盐的领用占研发材料领用金额比例较高，各期均超过 70%，因此，公司的原材料领料、投料、废料的匹配以瓷粉、基片、靶材和贵金属盐的领料、废料、样品和过程耗费之间的重量勾稽情况体现，由于公司研发领用的主要材料经过研发活动的不同工序后，最终产出的形态与领料时存在差异，无法按材料类型分别计量投料与产出，因此研发领料的领用数量按材料类型区分列示，并与最终去向的合计重量进行匹配测算。报告期各期具体情况如下：

2020 年度	材料领用				
	原材料类型	金额（万元）	单位	数量	重量 kg
	瓷粉	3.40	kg	141.00	141.00

	基片	15.81	片	1,503.00	3.80
	靶材	21.37	g	11,591.80	11.59
	贵金属盐	118.65	g	5,200.00	2.81
	<b>合计 A:</b>	<b>159.23</b>		<b>18,435.80</b>	<b>159.20</b>
<b>最终去向</b>					
	试制过程和成品测试报废	<b>报废形式</b>	<b>单位</b>	<b>数量</b>	<b>重量 kg</b>
		粉料、生坯	kg	不适用	93.17
		裸片	片		6.04
		金属化基片	片		7.93
		成品	只		8.84
		边角料	/		0.17
		<b>合计 B:</b>			<b>116.16</b>
	样品	<b>类型</b>	<b>单位</b>	<b>数量</b>	<b>重量 kg</b>
		陶瓷电容器	只	2,740.00	0.05
		薄膜电路	只	368.00	0.07
		<b>合计 C:</b>		<b>3,108.00</b>	<b>0.11</b>
	过程合理耗费	耗费重量 D=A-B-C			42.93
		耗费率 E=D/A			26.96%

(接上表)

2021 年度	<b>材料领用</b>				
	<b>原材料类型</b>	<b>金额 (万元)</b>	<b>单位</b>	<b>数量</b>	<b>重量 kg</b>
	瓷粉	7.85	kg	287.90	287.90
	基片	14.01	片	2,247.00	9.04
	靶材	18.89	g	10,973.20	10.97
	贵金属盐	124.81	g	5,300.00	3.10
	<b>合计 A:</b>	<b>165.57</b>		<b>18,808.10</b>	<b>311.01</b>
	<b>最终去向</b>				
	试制过程和成品测试报废	<b>报废形式</b>	<b>单位</b>	<b>数量</b>	<b>重量 kg</b>
		粉料、生坯	kg	不适用	127.99
		裸片	片		75.20
		金属化基片	片		23.39
		成品	只		8.67
边角料		/	0.56		

		合计 B:			235.81
样品		类型	单位	数量	重量 kg
		射频功率分配器	只	144.00	0.13
		合计 C:		144.00	0.13
过程合理耗费		耗费重量 D=A-B-C			75.07
		耗费率 E=D/A			24.14%

(接上表)

2022 年度	材料领用				
	原材料类型	金额 (万元)	单位	数量	重量 kg
	瓷粉	2.86	kg	480.25	480.25
	基片	29.68	片	4,189.00	27.94
	靶材	21.43	g	14,490.28	14.50
	贵金属盐	129.09	g	5,500.00	3.72
	合计 A:	183.07		24,659.53	526.41
	最终去向				
	试制过程和成品测试报废	报废形式	单位	数量	重量 kg
		粉料、生坯	kg	不适用	134.69
		裸片	片		210.69
		金属化基片	片		37.42
		成品	只		14.91
		边角料	/		2.76
		合计 B:			400.48
	样品	类型	单位		数量
		硅基芯片电容器	只	10,756	1.81
		薄膜电路	只	7,630	0.73
		合计 C:		18,386	2.54
	过程合理耗费	耗费重量 D=A-B-C			123.39
耗费率 E=D/A			23.44%		

#### A.各期材料领用结构分析

由上表可见，报告期各期主要材料领用重量分别为 159.20kg、311.01kg 和 526.41kg，金额分别为 159.23 万元、165.57 万元和 183.07 万元。随着公司研发项目的增多，研发领料逐年增加，材料投入逐步上涨，具体体现为瓷粉占比材料

领用重量较高、贵金属盐占比领用金额较高。

①瓷介电容器类、材料特性类相关研发项目导致瓷粉占比各期材料领用重量较高

报告期内，主要材料中瓷粉领用重量占比较高，各期分别为 88.57%、92.57% 和 91.23%，主要系公司瓷介电容器类、材料特性类相关研发项目领用量较大，例如晶界层陶瓷电容器方向、微波介质陶瓷性能研究方向等研发项目，其中晶界层陶瓷电容器研究的主要内容系为获得以晶界作为电容器介质的高频特性好和耐压高的新型电容器，通过对材料配方及工艺参数的控制，调整晶界微观结构、提高晶界致密性、均匀性，从而提高材料的温度稳定性和耐电强度，因此项目主要工艺流程集中在配方掺杂工艺和还原气氛烧结等粉料制备工序，制备方案的不断调整、迭代导致主要原材料瓷粉领用需求较大。

微波介质陶瓷性能研究项目主要内容为通过对介电常数、频率温度系数等影响微波介质陶瓷性能的关键指标的研究，解决高品质因数与自谐振频率温度系数难以同时保证的问题，以适应 5G 通信相关产品小型化、低成本和高稳定性的发展要求，项目主要工艺流程为粉料配比调整以及成型、烧结工艺的研究，因此对主要原材料瓷粉的领用需求较大。

②研发项目的成品试制及测试试验需求导致贵金属盐领用金额占比较高

报告期内贵金属盐各期领用金额分别为 118.65 万元、124.81 万元和 129.09 万元，占比研发材料费领用金额比例分别 74.51%、75.38%和 70.51%。贵金属盐主要用于在陶瓷基片上经过金属化工艺形成电极，由于贵金属价值高，研发项目成品试制需求大，因此其领用金额占比较高。

#### B.试制过程和成品测试过程报废分析

公司研发材料试制过程和成品测试过程报废形式有粉料、生坯、裸片、金属化基片、成品和边角料五种，各类报废形式根据研发过程主要工序实际产生的物料形态划分，主要工序、报废主要材料、形式及报废原因对应情况如下：

主要工序	报废主要材料	报废形式	报废原因
研磨、流延	瓷粉	粉料、生坯	配方调试耗费、粉料性能不合格
热压	瓷粉	粉料、生坯	压片不合格

主要工序	报废主要材料	报废形式	报废原因
烧结	瓷粉	裸片	裂纹、变形、粘片、碎片
金属化处理	基片、靶材、贵金属盐	金属化基片	起皮、卷边、崩裂、图形变形
图形化处理	基片、靶材、贵金属盐	金属化基片	图形精度差、表面质量不合格
性能测试与可靠性验证	基片、靶材、贵金属盐	成品、边角料	性能不合格、可靠性试验报废

①粉料、生坯和裸片形式的报废为公司研发项目中配方和工艺研究涉及的粉体配料、研磨和烧结过程产生的报废，报废的主要材料为瓷粉，报告期各期以粉料、生坯和裸片形式报废的材料重量分别为 99.21kg、203.18kg 和 **345.38kg**，占比试制过程和成品测试过程报废总重量分别为 85.41%、86.16%和 **86.24%**。由于粉料调配本身涉及投料配方多、调试精准度需依靠大量迭代试验，调试耗费和性能不合格导致整体投料耗费比例高。

②金属化基片形式的报废为研发过程中基片经过金属化处理、图形化处理工序产生的表面质量不合格、裂纹、变形等情况的报废，报废的主要材料为基片、靶材和贵金属盐。报告期各期，金属化基片形式的报废重量分别为 7.93kg、23.39kg 和 **37.42kg**，占比报废总重量分别为 6.83%、9.92%和 **9.34%**。公司大部分研发项目均涉及到成品制备，因此以金属化基片形式的报废在研发项目中较为普遍，其中介质薄膜制备工艺和图形化工艺相关研发项目需研究不同工艺条件、不同电极材料对薄膜元器件产品的温度特性、耐压特性和可靠性的影响，研发过程中溅射、光刻等工序研发试验次数相对较多，因此以金属化基片形式的报废材料相应较多。

③成品形式的报废为研发过程中形成的试制品经过性能测试和可靠性测试产生的报废。报告期各期，成品形式的报废重量分别为 8.84kg、8.67kg 和 **14.91kg**，占比报废总重量分别为 7.61%、3.68%和 **3.72%**。性能测试为对研发试制品进行电容量、介质损耗角正切、直流绝缘电阻值、介质耐电压和插入损耗等性能指标的检测，性能测试需对上述多项指标进行检测，试制品需通过所有检测才能成为合格品，不合格品以成品形式报废，目标研发样品的高性能指标要求导致性能测试废品率较高。

基于公司产品定位为军品和民用高端电子元器件产品，因此研发试制品均需进行可靠性试验验证。可靠性试验为对性能测试合格品进行键合试验、温度冲击

试验、耐焊接热试验、抗剪强度试验、电压处理试验、温度特性试验、老化试验等项目的验证，用于评估研发试制品的结构强度、电性能稳定性、极端工况适应性等多种可靠性评价标准，试制品可靠性试验检测比例依据不同的目标产品技术标准比例一般不低于 80%，军品等高可靠性产品则要求检测比例 100%，由于可靠性验证为破坏性试验，试验后的产品无法利用，因此以成品报废留存形式处理。如试制品可靠性试验验证未通过，则需要修改方案重新试制以满足研发目标要求。边角料形式的报废为试制品划切过程产生的多余损耗。

### C.样品产出分析

报告期内，公司研发项目形成研发样品的数量分别为 3,108 只、144 只和 18,386 只，重量分别为 0.11kg、0.13kg 和 2.54kg，公司报告期内结项的研发项目有 9 个，已结项研发项目的研发成果包括合格样品或专利、技术规范文档，公司对于研发样品不对外销售，内部留存，作为项目研究参考。

### D.过程合理耗费分析

报告期内，公司过程合理耗费重量分别为 42.93kg、75.07kg 和 123.39kg，占比主要原材料领用重量分别为 26.96%、24.14%和 23.44%，过程合理耗费主要系研发流程各工序因未形成该工序段半成品的损耗，例如配料、球磨、流延工序由粉料转换为浆料过程中，粉料会因搅拌吸附粘结于容器内壁而产生损耗，磁控溅射及光刻、蚀刻也会造成靶材和贵金属盐的损耗。因瓷粉领用重量占比较高，因此过程耗费主要系配料成型工序的损耗导致，研发主要工序耗费形式及耗用比例范围如下：

主要工序	耗费原因及比例	工序耗费比例范围
配料	1、球磨、过滤、烘干、装钵、合成、破碎、二次球磨、过筛、配胶等过程中粉料会粘结于设备内壁，一般为 5%~10%左右 2、高温（1300°C~1400°C）合成过程中粉料发生化学反应而挥发，一般为 10%~15%左右	15%~25%
成型	1、瓷粉与溶剂配浆过程中浆料粘附于容器内壁，一般 3%~5% 2、干压过程中残留于模具损耗，一般为 1%~2%	4%~6%
烧结	基片粘附于承烧板表面，损耗率 1%~2%	1%~2%
研磨	部分项目需对基片进行研磨工序，过程中基片厚度降低损耗，损耗率为 40%~60%	40%~60%
光刻、蚀刻、图形化处	刻蚀过程中去除的多余电极材料，低于 1%	低于 1%

主要工序	耗费原因及比例	工序耗费比例范围
理		
性能测试与可靠性验证	无耗费	0%

### (3) 公司研发废料的处理

公司研发废料以试制过程和成品测试过程报废为主，废料形式包括粉料、生坯、裸片、金属化基片、成品和边角料等，处理方式具体如下：

对于粉料、生坯和裸片等废料，公司采用报废处理的方式，不产生废品销售收入。

对于其他废料，因包含材料配方、技术特性等在研产品信息，通过专业检测仪器可获得材料内部晶界结构及工艺信息等技术秘密，为保护技术优势，防止试制品外流和技术秘密外泄，且该部分废料量少，公司对该部分废料采用单独存放的处理方式。

### (4) 同行业公司研发废料的处理方式

由于公司所处细分行业公司未披露研发废料的处理方式，因此选择 C39 行业内的上市公司或公众公司的废料处理的情况如下：

公司名称	板块	行业	主营业务	研发废料处理方式
灿勤科技	科创板	计算机、通信和其他电子设备制造业	微波介质陶瓷元器件的研发、生产和销售	灿勤科技对研发废料采用滞后处理的措施。研发废料生成后，由研发部提交报废单，经总经理审批后入废品仓储存， <b>不存在成品入库或向客户销售的情况。</b>
有研硅	科创板	计算机、通信和其他电子设备制造业	半导体硅材料的研发、生产和销售	若研发形成的硅单晶棒没有达到相应规格或参数要求则成为研发废料，废料单独存放，定期处置。 <b>报告期内未形成销售</b> ，废料的处置费用不计入研发费用。
南麟电子	新三板	计算机、通信和其他电子设备制造业	集成电路及其应用产品的设计、销售、相关领域的技术咨询,从事货物与技术的进出口业务	南麟电子研发项目主要废料为研发活动中形成的没有达到相应规格或参数要求的废芯片及废晶圆，因数量较少且后续无使用价值， <b>将其纳入废品仓。</b>

上述公司中的研发废料均为单独存放，与公司研发废料的处理方式一致，不存在差异。

#### 4、研发材料损耗率的合理性及与同行业对比情况

##### (1) 报告期内发行人研发材料过程损耗基本情况

公司研发领用材料包括两类，一是领用主要原材料，二是领用周转材料、备品备件等低值易耗品。公司研发活动为投入基片、贵金属盐等原材料、辅料试制出成品后进行材料配方、工艺参数的试制、比对和验证，研发材料最终去向包括：①试制过程和成品测试过程报废；②样品（研发样品不对外销售）；③过程合理耗费。

研发过程合理耗费主要为研发试制过程中以废气、废液、设备腔体粘附等过程损耗形式的耗费，特别是粉料配方制备过程中材料会因高温化学合成反应产出废气发生较大损耗。

如粉料配方制备过程中材料会因高温化学合成反应产出废气发生损耗，根据化学式计算损耗的占比较高（详见下文）；配料、球磨、成型工序由粉料转换为浆料过程中，粉料会因搅拌吸附粘结于容器内壁而产生损耗；研磨工序过程中基片厚度降低损耗，损耗率占该工序的比例为 40%~60%；磁控溅射及光刻、蚀刻也会造成靶材和贵金属盐的损耗。因瓷粉领用重量占比较高，过程耗费主要系配料成型工序的损耗导致。报告期内，公司过程合理耗费重量分别为 42.93kg、75.07kg 和 123.39kg，占比主要原材料领用重量分别为 26.96%、24.14%和 23.44%。但是剔除上述高温化学反应造成的配料损耗以及基片研磨工序损耗后，报告期内的损耗率分别为 7.18%、9.48%和 10.58%。报告期各期瓷粉平均采购单价分别为 241.71 元/kg、261.35 元/kg 和 142.73 元/kg，参照最高平均采购单价 261.35 元/kg 计算各期合理损耗重量对应的金额分别为 1.12 万元、1.96 万元和 3.22 万元，金额较小。

公司的研发过程分为配方试制阶段、成品研发试制阶段。研发过程主要工序耗费形式及耗用比例范围如下：

主要工序	耗费原因及比例	工序耗费比例范围
一、配料阶段		
粉料配方制备（含配料）	1、球磨、过滤、烘干、装钵、合成、破碎、二次球磨、过筛、配胶等过程中粉料会粘结于设备内壁，一般为 5%~10%左右 2、高温（1,300°C~1,400°C）合成过程中粉料发	15%~25%

主要工序	耗费原因及比例	工序耗费比例范围
	生化学反应而挥发，一般为 10%~15%左右	
<b>二、成品研发试制阶段</b>		
成型	1、瓷粉与溶剂配浆过程中浆料粘附于容器内壁，一般 3%~5% 2、干压过程中残留于模具损耗，一般为 1%~2%	4%~6%
烧结	基片粘附于承烧板表面，损耗率 1%~2%	1%~2%
研磨	部分项目需对基片进行研磨工序，过程中基片厚度降低损耗，损耗率为 40%~60%	40%~60%
光刻、蚀刻、图形化处理	刻蚀过程中去除的多余电极材料，低于 1%	低于 1%
性能测试与可靠性验证	无耗费	0%

如上表所示，配方试制阶段主要为研发各化工材料配方，以实现介质材料目标属性。该过程涉及大量的化学实验，配方材料以气体或其他形式损耗，是研发配料阶段的主要过程损耗。其中在各类瓷粉配方研制阶段化学反应过程造成的损耗情况具体是：各类瓷粉配方原料碳酸镁、碳酸钡或碳酸锶等，和二氧化钛在高温下发生化学反应生产碳酸镁固体、钛酸钡固体或碳酸锶固体和二氧化碳气体。二氧化碳气体直接挥发，造成原料质量减少，产生损耗。例如碳酸锶和二氧化钛在高温下发生的化学反应方程式及根据分子量计算出的质量损耗比例情况如下：

瓷粉种类	化学反应	过程损耗情况
碳酸锶、二氧化钛	$\text{SrCO}_3 + \text{TiO}_2 = \text{SrTiO}_3 + \text{CO}_2 \uparrow$	19.35%

注：↑表示原料在合成过程中产物以气体形式挥发。

除此之外，公司为了提高微波芯片瓷介电容器用陶瓷基片的表面平整性和光洁性，开发了陶瓷基片的研磨抛光技术，为了达到研磨抛光的效果，一般将厚度为 0.25~0.3mm 的基片，通过研磨抛光得到厚度约 0.15~0.18mm 的基片，研磨抛光的损耗量约 28%~50%。公司在开展微波硅基芯片电容器在研制过程中存在研磨工序进行硅片减薄的情况，一般外购硅片的厚度为 0.5~0.625mm，在研制过程需要将硅片研磨减薄到 0.25~0.35mm，硅片研磨减薄的损耗量约 50%~60.6%。综合考虑陶瓷基片和硅片的研磨抛光，研磨抛光导致的损耗在 40%-60%左右。

综合上述，如剔除配方试制阶段（含粉料配方制备和配料）高温化学反应造成的损耗以及剔除成品研发试制阶段基片研磨损耗后，公司全部工序的综合损耗率各期分别为 7.18%、9.48%和 10.58%。

(2) 同行业公司研发过程合理损耗率情况

发行人同行业可比公司未披露其研发活动的实际损耗比例情况。经查询其他存在高温化学反应等工序的科创板上市公司，研发过程损耗情况列示如下：

公司名称	所属行业	主要工艺	研发损耗情况
振华新材 (688707)	计算机、通信和其他电子设备制造业	大单晶技术体系及三次烧结工艺、废旧电池及材料回收制备三元前驱体工艺	2018年~2020年分别为21.64%、28.50%和23.84%
万润新能 (688275)	化学原料和化学制品制造业	闪蒸干燥、回转炉煅烧	披露了2021年前十大项目的损耗率，损耗率区间为13.60%~30.30%
华盛锂电 (688353)	化学原料和化学制品制造业	水相结晶去杂技术、蒸发结晶定盐技术以及脱色技术	2018年~2021年上半年各期分别为31.85%、28.39%、38.99%和35.43%

(3) 火炬电子 MLCC 研发过程材料合理损耗及比较分析

火炬电子 MLCC 各工序研发过程损耗和比例情况列示如下：

主要工序	损耗原因	损耗比例范围
<b>一、配料阶段</b>		
配料（注）	瓷粉配成流延浆料过程中粉料会粘结于设备内壁及管道之中	0.1%~0.5%
<b>二、成品研发试制阶段</b>		
涂布	涂布开始时浆料损耗，结束前罐底残留	3%~5%
印刷	1、薄带前面一段不能用及最后一段不能用 2、电极浆料少量损耗	0.2%~0.5%
叠压	薄带前面一段不能用及最后一段不能用	1%~2%
水均压、切片	没有损耗	0%
烧结前倒角	倒角时，棱边磨损	0.3%~0.5%
脱脂、烧结	没有损耗	0%
烧结后倒角	倒角时，棱边磨损	0.1%~0.3%
端附	端电极浆料少量损耗	0.05%~0.1%
烧附、表面处理	没有损耗	0%
性能测试	没有损耗	0%
<b>全部工序合理损耗比例：</b>		<b>5%~9%</b>

注：火炬电子的配料工序不包含粉料配方制备，主要以调制好的瓷粉配方开始研发。

火炬电子过程合理损耗率与发行人的损耗率差异主要如下：

发行人和火炬电子产品不同，双方的研发工序和内容存在较大差异，主要为：

①发行人研发从粉料配方制备阶段开始，由于制备过程中材料会因高温化学合成反应导致以废气形式产生较大损耗（损耗公式见上文）；火炬电子生产的MLCC产品技术成熟，研发工序的配料环节主要以调制好的瓷粉配方开始，因此不包含粉料配方制备；

②发行人研发领用基片需经过研磨工序以达到目标厚度，此工序会导致基片厚度大幅降低，磨削材料以废渣形式形成过程损耗；火炬电子MLCC研发工序无此过程和损耗。

为剔除个别工序对发行人和火炬电子损耗率对比的影响，考虑剔除各期损耗中因高温化学合成反应和基片研磨的重量的影响，调整后比较情况如下：

项目	2022年	2021年	2020年
损耗重量	123.39kg	75.07kg	42.93kg
损耗比例	23.44%	24.14%	26.96%
高温合成反应和基片研磨消耗重量	67.71kg	45.59kg	31.50kg
剔除后损耗比例	10.58%	9.48%	7.18%

因此，剔除高温合成反应和基片研磨损耗后，最近三年发行人损耗比例为**7.18%–10.58%**，与火炬电子合理损耗率基本一致。

因此，由于发行人在新产品、新材料制备过程中，为掌握材料配方的关键核心技术而进行了大量的以化工原料为初始物质的配方试验，这些化工原材料在配方实验过程中产生二氧化碳、水等排出，从而导致研发过程中研制品的失重。同时，由于技术研发过程中需要对配方进行反复实验、迭代，配方实验的次数多，会产生较多的废气、水而产生的损耗，报告期内，发行人过程损耗比例相对较高。但是扣除研发工序和相关内容的影响，发行人过程损耗比例与火炬电子相比基本一致，不存在异常，发行人过程损耗情况具有合理性。

（五）结合前述情况，说明研发人员划分、研发费用归集是否真实准确，研发投入金额的合理性及是否足以支撑其技术先进性、研发创新能力。

## 1、研发人员划分的合理性

### （1）研发人员划分的合理性

公司研发人员的认定标准系根据员工所属部门及具体工作职责来进行认定，

直接从事研发和相关技术创新活动的人员为研发人员。

报告期内，公司研发人员中存在设计类专业背景的研发人员，该部分人员从事公司研发项目中结构设计仿真相关的研发工作。同时，公司存在少量研发辅助人员，主要承担研发项目测试验证、研发项目技术资料档案管理等辅助性职能。公司研发人员中，存在学历背景为大专及以上学历人员，该部分人员需要一般具有长期实践经验和较强操作能力，主要从事工艺技术研发改进的相关工作。

综上，公司研发人员设置主要取决于公司具体研发工作执行需要，研发人员具体工作职责均为研发和技术创新相关，研发人员划分具备合理性。

## （2）公司研发人员的梯队建设情况

公司研发的不同具体工作对研发人员学历专业、技术水平、研发资历等方面素质的要求不同，部分相对标准化的设计和操作工作是由研发工程师、助理工程师、试验员等配合项目负责人进行。根据研发的实际需要形成有序的专业化分工，提高研发效率，使不同专业、水平、资历的研发人员能够发挥自身所长，专注最适合的岗位。

对于微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器、微波介质频率器件等领域的研发项目，需要根据研发目标进行性能仿真（如薄膜无源集成器或薄膜电路需要对频率、插入损耗、带宽或带阻等）。完成性能仿真后，需再进行外形、结构设计、光刻版图及对新产品的研制工艺进行设计，包括工艺流程（如溅射、光刻等）、工艺参数（如温度、时间、转速等）等方面的设计。

在完成新产品的性能设计、结构设计和工艺设计后，需要具有相关专业背景或工作经历的研发人员根据设计评审后的方案和工艺路线执行迭代试验（包括配方调整试验、工艺探索试验），试验环节会进行多次试样，每个试样涉及多次方案的调整，因此该阶段配置的人员相对较多。

工艺设计人员需具备研发相关经验，可以及时检验所设计的工艺路线是否合理、及时根据试验过程中发现的问题调整工艺路线和工艺参数，结构设计人员需使用 3D 线路图形软件根据试验结果对线路排布或 3D 结构布局等方案进行重新设计或调整，且每次设计均需要重新设计性能图、结构图、掩膜图，并将设计结果反馈给试验环节进行迭代。因此对该环节的人员最主要的是要求其具有工艺设计

或结构设计专业或相关工作经验，同时熟悉公司的研发试验过程、具备根据试验方案进行设计的实操经验。

与此同时，试验过程中的样品测试和数据汇总属于常规化、重复性工作，一般会配置具有测试能力的试验员，试验员并无特定专业、学历要求。

以“3D 结构硅基电容器的开发”项目为例，项目组研发人员共 13 人，具体构成如下：

角色	人数	学历	背景
项目负责人	1 人	硕士	材料物理与化学专业、10 年以上相关工作经验
设计环节	2 人	专科	设计专业
实验环节	9 人	硕士 1 人、本科 8 人	材料等相关专业
测试环节	1 人	专科	试验员

综上，公司在研发工作中对方向探索、项目主导和执行实践的任务分工逐步细化，逐渐形成了专业梯度性高且数量充足、新老结合的研发人才体系，保持了公司整体研发项目的前沿性、创新性和先进性。

## 2、研发费用归集的合理性

公司研发费用主要包括职工薪酬、合作研发费用、材料费等，公司研发人员划分合理，研发费用归集真实、准确，具体如下：

公司研发费用中职工薪酬主要包括公司研发人员的基本工资、社保、奖金以及外聘专家的劳务费用，其中外聘专家主要作用系根据公司研发项目的需要对技术研发中心的科研项目在各自擅长的领域提供技术支持和指导，外聘专家的提供的劳务与公司研发项目直接相关，因此计入研发费用具备真实性、合理性；

公司研发费用中合作研发费用主要系与高校、科研院所合作，由其协助公司自主研发项目关于前沿材料机理、新型器件设计、产品改进优化等前期探索性的研发工作，以加快公司总体的技术研发速度。合作研发费用的发生与公司研发项目直接相关，因此计入研发费用具备真实性、合理性；

公司研发费用中材料费主要系公司研发团队在研发试验过程中领用的原材料、辅料的费用，公司研发相关内部控制对研发领料流程进行了合理设计并得到有效执行，报告期内不存在非研发人员进行领料并用于研发活动的情况，材料费

用归集真实、合理。

综上，公司各项研发费用发生真实、归集准确。

### 3、研发投入金额的合理性及是否足以支撑其技术先进性、研发创新能力

#### (1) 报告期内研发费用总额及占收入比例

报告期内，公司研发费用分别为 779.56 万元、1,155.32 万元和 **1,532.77 万元**，占营业收入的比重分别为 6.17%、6.66%和 **7.22%**，研发投入合计 **3,467.65 万元**。公司总体研发投入金额有限但逐年保持快速增长，主要原因为：

公司的研发投入随着公司业务规模、研发需求、研发项目、资金实力的增长逐年增加。报告期初，由于公司业务规模较小和资金有限，研发投入较低，拉低了报告期内的总体研发投入金额。

报告期内，公司搬迁后随着业务规模快速扩大，大型军工集团下属科研院所客户与公司合作日益紧密，在军品高可靠领域和高端民用领域对公司产品的技术水平提出了更高的要求，公司研发部门得到了扩充，研发人员不断增加，研发设备投入有所提升，研发费用持续增长，2021 年、**2022 年**分别较上年增长 48.20% 和 **32.67%**。

公司的研发投入保持快速增长趋势，反映出发行人始终坚持以技术创新为核心发展目标，以不断突破和掌握核心技术为发展主线、打造可持续研发能力的研发创新机制。

#### (2) 公司研发费用与同行业公司对比情况

##### ①与同行业可比公司对比情况

公司研发投入与同行业公司的对比情况如下：

公司名称	2022 年	2021 年度	2020 年度
振华科技	<b>7.10%</b>	6.54%	8.40%
宏达电子	<b>8.42%</b>	6.23%	5.86%
亚光科技	<b>6.58%</b>	9.96%	5.47%
灿勤科技	<b>9.76%</b>	9.38%	4.02%
达利凯普	<b>4.07%</b>	4.36%	4.57%
平均值	<b>7.19%</b>	<b>7.29%</b>	<b>5.66%</b>

公司名称	2022 年	2021 年度	2020 年度
天极科技	7.22%	6.66%	6.17%

注：可比公司数据取自 Wind 资讯。

报告期内，公司重视新技术和新产品的研发与创新，在研发方面投入逐年增长，主要原因为公司目前处于高速发展阶段，公司逐年加大研发投入以期获得新产品和新技术的长远竞争优势。2020 年与 2022 年，公司研发费用占营业收入的比例高于同行业平均水平，主要原因为公司目前处于高速发展阶段，公司逐年加大研发投入以期获得新产品和新技术的长远竞争优势。2021 年，公司研发费用率低于同行业平均水平，主要由于灿勤科技收入大幅下降，研发费用率上涨，以及亚光科技的材料及设计费大幅增加从而研发费用率上涨，拉高了同行业平均水平。公司研发费用率整体与同行业公司不存在较大差异，但由于公司尚处于快速发展阶段，在研发绝对投入上与同行业公司仍存在差距，同行业公司如振华科技、宏达电子、亚光科技均上市较早，企业发展历史较长，整体规模远大于公司，进而研发资金投入显著高于公司。

#### ②科创板上市公司 C39 行业中可比公司申报期研发费用率对比情况

基于发行人同行业公司整体规模普遍较大，发行人选取同等规模的科创板已上市企业进行研发投入对比。

科创板中与公司主营业务对应国民经济行业分类一致（C397 与 C398）的企业中共有 19 家申报期第三年营业收入为 1 亿至 2.5 亿的电子元器件生产制造企业。其中 9 家涉及电子元器件生产与加工，分别为主营灭火抑爆系统、熔断器和放电管等器件的天微电子；主营存储芯片的恒烁股份；主营驱动芯片的灿瑞科技；主营功率半导体芯片的东微半导；主营表面工程专用化学品的三孚新科；主营各类精密光学元件、光纤器件的腾景科技；主营传感器和分析仪的四方光电；主营微型精密电子零部件和元器件的和林微纳和主营智能家电控制模块的力合微。

在 9 家涉及电子元器件生产与加工的科创板已上市公司中，腾景科技，和林微纳和天微电子均为电子元器件研发与生产企业，与公司类似，其余 6 家为从事传感器，芯片领域和化学领域的企业，综上，公司以腾景科技，和林微纳和天微电子作为研发费用可比公司，具体情况如下：

单位：万元

公司	股票代码	报告期第1年	报告期第2年	报告期第3年	合计	占比	收入规模
腾景科技	688195.SH	649.29	726.25	1,166.99	2,542.52	6.55%	38,836.55
和林微纳	688661.SH	699.19	903.46	1,161.12	2,763.76	6.96%	39,721.95
天微电子	688511.SH	384.64	656.05	997.35	2,038.04	4.75%	42,908.84
平均值	-	<b>577.70</b>	<b>761.92</b>	<b>1,108.48</b>	<b>2,448.11</b>	<b>6.05%</b>	<b>40,489.11</b>
天极科技	-	<b>779.56</b>	<b>1,155.32</b>	<b>1,532.77</b>	<b>3,467.65</b>	<b>6.77%</b>	<b>51,216.76</b>

注：上述数据为同行业可比公司 IPO 申报期内数据，来源于其公开披露的招股说明书。

腾景科技主要从事各类精密光学元件、光纤器件的研发，报告期内其研发投入与公司接近，整体投入主要受经营规模和研发项目特点影响，一方面其研发项目侧重于新工艺或新产品的光学设计、技术创新等基础研究，研发过程中以人员薪酬支出为主，不需要耗用到大量的材料、模具；另一方面系其研发团队拥有深厚的专业背景和从业经历，研发能力在业内处于先进地位，可以保障研发项目的高效推进，减少研发过程中的物料损耗。

和林微纳是专注于微型精密制造的高新技术企业，主要产品为微机电（MEMS）精微电子零部件系列产品以及半导体芯片测试设备用探针系列产品，研发成本主要为人工成本，材料成本较低。此外，由于公司采购的研发设备原值较低，相应折旧金额也较小，因此整体研发投入相对有限。

天微电子是一家主要从事高速自动灭火抑爆系统、高能航空点火放电器件、高精度熔断器件等产品的研发、生产和销售的军工科研生产企业。天微电子总体规模偏小，融资能力和成本承受能力有限，因此研发投入较低。

综上，各家企业的研发投入主要受企业规模、资金预算和研发项目特点影响。

### ③境外对标公司申报期研发费用率对比情况

单位：万元

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率
京瓷	<b>487,361.60</b>	<b>4.66%</b>	437,025.65	4.57%	449,632.70	4.94%
Vishay	<b>56,540.02</b>	<b>2.32%</b>	49,333.25	2.39%	46,236.09	2.83%
Knowles	<b>56,900.78</b>	<b>10.68%</b>	59,166.50	10.69%	60,616.32	12.15%
Murata	<b>642,027.06</b>	<b>7.36%</b>	578,370.45	6.14%	605,664.18	6.24%

公司名称	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率	研发费用	研发费用率
丸和	7,386.93	2.43%	7,090.30	2.66%	6,394.50	3.15%

注：京瓷、Murata、丸和年报资产负债表日为 3 月 31 日，上表中 2022 年度数据为 2022 年 4 月 1 日至 2023 年 3 月 31 日期间。

京瓷设立于 1959 年，是日本一家从先进材料、器件到设备等产品多样化的跨国上市公司。京瓷不仅供应陶瓷基片、精密陶瓷部件、激光照明、光学器件等材料 and 电子元器件，还供应打印机、通信信息系统，医疗器材等设备和涵盖厨房餐具、手持设备、光伏电板、文具等消费品。

Vishay 又称威世科技，设立于 1962 年，是美国一家设计制造半导体和无源元件的跨国上市公司。包括无源和分立有源电子元件，包含电阻、电容器、感应器、二极管和晶体管。

Knowles 又称楼氏电子，分拆自设立于 1946 年的都福公司，是美国一家设计制造微机电系统、麦克风、扬声器和助听器的跨国上市公司。旗下子公司 DLI 为一家生产制造 MLCC、SLCC、谐振器等微波和毫米波元件的跨国公司。

Murata 又称村田制作所，设立于 1944 年，是日本一家设计制造陶瓷电容器、谐振器、陶瓷滤波器等陶瓷电子元器件的上市公司。

丸和设立于 1973 年，是日本一家从事陶瓷制品和照明设备制造和销售的日本跨国上市公司。丸和供应陶瓷基片、电容器、天线等材料、元器件、半导体等产品。

上述境外公司历史发展悠久，整体规模较大，其与公司对标的产品为其部分产品，无法获悉其与公司对标产品的研发投入情况，因此未将其作为可比公司。

### (3) 研发投入金额的合理性及是否足以支撑其技术先进性、研发创新能力

①公司报告期内研发投入与公司发展阶段、规模和研发内容特点相匹配，符合公司实际情况，具有合理性

公司的研发投入随着公司业务规模、研发需求、研发项目、资金实力的增长逐年增加。报告期初，由于公司业务规模较小和资金有限，研发投入有限，限制了报告期内的总体研发投入金额。

2020年3月公司从广州海珠区搬迁到南沙区，搬迁之前，公司经营面积较小，受限于狭小的研发空间及资金实力，公司的研发人员和研发设备相对受限。搬迁之后，公司研发部门得到了扩充，研发人员和研发设备投入增大，研发费用持续增长。报告期内，公司研发投入分别为779.56万元、1,155.32万元和**1,532.77万元**。

截至目前，公司成功研发16种微波介质材料和5种巨介电常数晶界材料等材料配方工艺、获得了26项发明专利和18项实用新型专利，保持在本土企业中的领先竞争地位，并与国际知名厂商竞争。特别是公司在晶界层技术方面取得较大的突破，包括两个方面：一是材料配方上的突破，公司进行了大量材料配方的精细实验，建立起了配方数据库，掌握了核心的配方技术；二是晶界层基片的工艺上取得了突破，公司在晶界层基片的还原烧结和晶界的氧化技术上进行了大量的实验与迭代，进行了技术创新，掌握了还原烧结和晶界氧化的核心技术。公司在材料研发方面的人员、材料、设备方面的投入情况如下：

截至**2022年末**，公司具备材料配方研发专业背景人员情况如下：

序号	姓名	岗位	学历	专业背景
1	杨俊锋	技术研发中心总监	博士	微电子学与固体电子学
2	冯毅龙	技术研发中心副总监	硕士	材料工程
3	丁明建	技术研发中心副总监	硕士	材料物理与化学
4	卢敏仪	科长	硕士	材料科学与工程
5	刘宇鹏	科长	本科	电子信息科技与技术
6	刘福扩	科长	本科	物理学
7	曾石稳	研发工程师	硕士	物理化学
8	戴婷	研发工程师	硕士	材料科学与工程
9	张仲裕	研发工程师	大专	化学工程与工艺专业
10	黄嘉俊	助理研发工程师	大专	建筑材料工程技术
11	赖辉信	研发工程师	本科	应用化学
12	罗育红	助理研发工程师	本科	化学工程与工艺
13	张燕玲	助理研发工程师	本科	无机非金属材料工程
14	郑淑仪	研发工程师	本科	材料科学与工程
15	赵阳	研发工程师	本科	无机非金属材料工程
16	雷仕焱	助理研发工程师	本科	无机非金属材料工程

17	石恩泽	助理研发工程师	本科	材料科学与工程
18	张朝文	研发工程师	本科	材料科学与工程
19	罗旺	研发工程师	本科	材料科学与工程
20	黄紫珊	研发工程师	本科	材料科学与工程
21	韦玉丙	研发工程师	本科	高分子材料与工程
22	陈美媚	研发工程师	本科	材料科学与工程
23	李宇阳	研发工程师	本科	金属材料工程
24	伍剑文	研发工程师	本科	高分子材料与工程
25	李畅霖	研发工程师	本科	材料化学
26	谢锐彬	研发工程师	本科	材料化学
27	黄锦仁	研发工程师	本科	高分子材料与工程
28	严裕杨	助理研发工程师	本科	无机非金属材料工程
29	刘广焜	助理研发工程师	本科	材料科学与工程
30	张美影	助理研发工程师	本科	材料科学与工程
31	叶思华	研发工程师	本科	应用化学
32	张楚璇	助理研发工程师	本科	无机非金属材料工程
33	莫马建	研发工程师	本科	材料科学与工程
34	吴宏基	研发工程师	本科	材料科学与工程
35	郭留阳	研发工程师	本科	材料科学与工程
36	罗文裕	助理研发工程师	本科	应用化学
37	何家欢	研发工程师	本科	材料科学与工程
38	谈超力	研发工程师	本科	材料科学与工程
39	陈倩仪	研发工程师	本科	材料化学
40	林秀钦	研发工程师	硕士	化学工程

与此同时，公司研发项目主要包括电子元器件及其材料研发。研发所需要的原材料主要为化工原材料、瓷粉、陶瓷基片、硅片等，所需投入相对不高。材料配方研发项目对应主要材料的类型、单价、投入情况如下：

单位：kg、元

类别	2022年			2021年			2020年		
	数量	单价	金额	数量	单价	金额	数量	单价	金额
瓷粉	324.38	69.92	22,681.46	287.90	272.62	78,486.24	132.00	237.08	31,295.17
化学品	489.90	74.15	36,326.07	300.00	42.72	12,816.53	92.00	109.29	10,055.03
合计	814.28	72.47	59,007.53	587.90	155.30	91,302.77	224.00	184.60	41,350.20

由上表可知，公司材料配方研究项目所用材料为瓷粉、化学品平均采购单价较低，总体材料耗用的投入金额有限。

另一方面，公司各种新产品的研发，均是基于电子陶瓷技术和（或）半导体薄膜技术，各个研发项目之间的研发设备通用性比较强，报告期内研发设备以满足项目需要为主，相对节省；同时部分设备已在报告期前投入，报告期内继续利用，如公司材料配方研发所需基本设备在公司成立以来至报告期初基本已经购置完成，具体情况如下：

单位：万元

工序	设备	价格	是否关键设备	是否自有	设备购入期间
称量	电子天平	0.20	是	是	报告期前
	天平	0.22	是	是	
混合	V型混合机	0.60	是	是	
球磨	行星式球磨机	0.12	是	是	
	罐磨机	0.73	是	是	
	搅拌机	1.45	是	是	
	粘度计	0.30	是	是	
	激光粒度分布仪分析系统	0.24	是	是	
	超声波清洗机	0.27	是	是	报告期内
干燥	干燥箱	0.18	是	是	报告期前
	不锈钢喷雾干燥机	2.37	是	是	
	烘箱	0.35	否	是	
造粒	研钵	0.00	否	是	报告期内
	显微镜	0.34	是	是	报告期前
成型	全自动液压压片机	16.73	是	是	报告期内
等静压	数控热等静压机	0.60	是	是	报告期前
排胶	排胶炉	2.39	是	是	
	氧化炉	1.67	是	是	
烧结	箱式电炉	8.58	是	是	报告期内
	箱式电炉	3.71	是	是	报告期前
	管式炉	3.10	是	是	报告期内
	高温箱式炉	2.91	是	是	报告期前
	1700℃箱式电炉	3.63	是	是	报告期内

工序	设备	价格	是否关键设备	是否自有	设备购入期间
	显微镜	0.34	是	是	报告期前
	台式扫描电子显微镜	95.58	是	是	报告期内
研磨抛光	气压研磨机	7.95	是	是	报告期前
	影像式 3D 测量仪	2.05	是	是	
	显微镜	0.30	是	是	
电极制备	箱式电炉	8.58	是	是	报告期内
	高温恒温试验箱	1.40	是	是	报告期前
	电容测试系统	4.70	是	是	
	高压直流电源	2.09	是	是	
	高温恒温试验箱	1.39	是	是	
	高电阻表	1.00	是	是	
	电容测试仪	0.96	是	是	
	变温真空探针台	15.93	否	是	报告期内
	电容计	7.41	否	是	
	耐压测试仪	0.73	是	是	报告期前
阻抗分析仪	21.42	否	是	报告期内	

报告期前，公司材料配方研究所需主要设备基本购置完成，报告期内公司对部分设备进行补充更新，整体设备投资相对有限。

②公司在研制原有材料配方的基础上，继续保持材料配方和基片制备技术的研发投入，同时加大工艺和产品研发投入，以满足市场快速增长需求

报告期前，公司集中投入重点布局材料配方研发，以形成公司核心竞争力并取得了多项关键成果，其中报告期前（仅统计 2016-2019 年）材料配方研制投入金额为 **915.57 万元**，占前期研发投入合计金额的比例为 **61.79%**。

最近三年，公司在材料配方研制和基片制备技术方面继续保持研发投入，累计研发投入金额为 **796.33 万元**，投入占比为 **22.96%**，总体投入金额与报告期前（仅统计 2016-2019 年）累计投入相当，并取得了 **7** 项材料配方研发成果；同时，公司在报告期内，进一步加大对工艺、新产品等方面研发投入，不断向市场推出新产品，研发投入金额合计为 **2,671.32 万元**，合计占比为 **77.04%**，一方面基于材料配方和基片制备的研发新成果，不断推出微波瓷介芯片电容器、薄膜电路大

量新型号产品，以满足市场快速增长的需求；另一方面，在产品类型上，加大对薄膜无源集成元器件、微波介质频率器件和微波硅基芯片电容器等新产品的研发投入。由于公司研发起步较早，把握了研发先机，目前在薄膜无源集成元器件方面形成先发优势，是国内可以批量供应的薄膜阻容网络产品的极少数企业之一，主要指标达到或超过日本 Murata 和 Tecdia 公司的同类产品。在硅基产品方面，公司成为国内少数具备微波硅基芯片电容器的研制生产能力的元器件生产商之一。

公司各期不同研发类型的研发投入情况：

单位：万元

投入类型	最近三年投入	占比	2016-2019 年投入	占比
材料配方研发	796.33	22.96%	915.57	61.79%
技术研发	1,059.70	30.56%	309.05	20.86%
工艺研发	1,059.70	30.56%	201.00	13.57%
产品研发	551.92	15.92%	56.11	3.79%
合计：	3,467.64	100.00%	1,481.72	100.00%

其中公司材料配方在报告期前和报告期内的具体研发情况如下：

配方类型	配方	形成时间	介电常数	温度系数	
1 类瓷	COH100	报告期前	100	0±60ppm/°C	
	1DL900		900	-3,300±500ppm/°C	
	R3L220		220	-2,200±500ppm/°C	
	1KL600		600	-2,200±500ppm/°C	
	1UJ130		130	-750±120ppm/°C	
	NPO20		20	0±30ppm/°C	
	1SL300		300	-1,000±120ppm/°C	
	NPO40		40	0±30ppm/°C	
	COH80		80	0±60ppm/°C	
	1UJ152		152	-750±120ppm/°C	
2 类瓷	X7R4000	报告期前	4,000	±15%	
	Y5U6000		6,000	+22%/-56%	
	X7R3000		3,000	±15%	

配方类型	配方	形成时间	介电常数	温度系数
	Y5U12000		12,000	+22%/-56%
	X7R2000		2000	±15%
	Y5V17000		17,000	+22%/-82%
	Z4V25000		25,000	+22%/-82%
	X7R4500		4500	±15%
3 类瓷	X7R25000	报告期前	25,000	±15%
	X7R35000		35,000	±15%
	X7R15000		15,000	±15%
	X7S75000		75,000	±22%
	X7R45000		45,000	±15%
	X7R55000	报告期内	55,000	±15%
	X7P15000		15,000	±10%
	X7S85000		85,000	±22%

截至 2022 年末，公司 1、2、3 类瓷合计材料配方 21 项，其中报告期前形成 14 项，报告期内研制新性能材料配方 7 项。

因此，公司在不同发展阶段基于公司业务发展战略对于研发重点进行布局和调整。报告期内，在持续保持材料配方和介质基片制备技术投入的同时，公司研发投入向工艺、技术和产品研发方面进一步投入，在保持配方先进性的基础上重点提升工艺技术水平、丰富产品类型，以满足市场需求。

③通过合作研发提升研发效率，节省资源投入，促进了研发活动的开展

为提升研发效率，节省资源投入，公司合理利用高校和研究院所等外部资源开展合作研发，为公司节省大量的高精尖研发设备等方面投入（例如产品实验验证中常用的太赫兹网络分析仪、高分辨扫描电镜等贵重仪器）。合作研发使得公司在有限的经费投入情况下，节省了贵重研发设备、人力物力和其他资源等投入，协助公司在众多研究方面开展研发项目相关的前瞻性、探索性、基础性等方向性研究，及时获取可行性验证成果，有力的支持了公司新产品、新技术的研究开发进度，促进了公司研发活动的开展，保持技术先进性。

④公司产品为被动元器件，在精度要求、设备投入、研发流程和封装测试、人才需求等方面与芯片等主动元器件研发投入标准不同

电子元器件分为主动有源电子元器件和被动无源电子元器件。芯片属于主动电子元器件涉及设计、制造、封测等环节，其研发难度大，近年来国内设计人才数量少、需求大，人员薪酬高，同时其产品工艺精度高（纳米级），生产和封测关键设备精度极高，耗资巨大。被动无源电子元器件与主动有源电子元器件研发投入的主要差异包括：

A. 半导体薄膜技术对光刻、蚀刻等精度要求标准不同，研发设备来源和成本不同

芯片精度要求多为纳米级（1 微米等于 1,000 纳米），纳米级产品对光刻、蚀刻精度要求极高。目前用于芯片研发生产的极高精度光刻机、蚀刻机国内还不能供应，主要依赖进口，芯片用光刻机的单价一般为几亿到十几亿人民币且交付周期长；芯片用蚀刻机同样价格昂贵，单价一般为几千万到上亿人民币。公司研发产品为被动无源元器件，其中仅少部分设备标准要求为纳米级，其余为微米级设备可满足研发制备需要，相关精度的光刻机和蚀刻机等设备国内已可以批量供货，因此在研发设备来源和成本方面与芯片企业不同。

B. 研发测试工序和材料纯度不同，要求不同所需费用不同

芯片与被动无源元器件的研发工艺流程不同、工艺复杂程度不同，研发过程使用的部分原材料纯度要求不同（如被动无源元器件研发用氟化氢的纯度要求为 99.99%，芯片研发用氟化氢的纯度要求为 99.9999999999%），因此研发过程投入费用不同。测试方面，芯片是有源器件，无法在不封装的条件下测试出性能，芯片必须先封装再测试，芯片封装需要用到昂贵的封装设备，同时封装过程需要使用的封装原材料较贵；被动无源元器件测试不需要封装，可直接在外接测试设备上测试性能，研发测试费用不同。

C. 行业所需人才紧缺度不同，来源和背景不同，行业薪酬水平不同

我国在自主高性能芯片研发方面相对落后，由于芯片研发过程复杂，难度大，对研发人员要求较高，芯片研发人才更多的是要求具备国际芯片大厂背景、有丰富研发生产经验的人才，近年来国内市场需求大，人员数量少，行业平均薪酬一般在 8-10 万元/月以上。被动无源元器件研发人才供给相对较为充足，国内高等院校已开设相关专业，根据经验不同薪酬一般在几千至 2 万元/月，与芯片研发

人才来源、背景和紧缺度不同。

因此，公司在研发投入方面与芯片企业不同具有合理性。

⑤随着公司进入硅基无源元器件领域，未来研发投入将进一步加大

公司于 2021 年研发成功硅基产品，填补了国内该领域的空白，公司进入硅基无源元器件领域。硅基无源元器件对于微波瓷介芯片电容器和薄膜集成电路而言，其工作频率可以达到 100G 赫兹以上的电路。硅基产品的开发与陶瓷基产品的开发差异较大。硅基无源元器件开发完全采用半导体工艺，所需设备精度高、工艺条件复杂，工序繁多，如绝缘介质薄膜的制备，即需要用到低压化学气相沉积炉及高温氧化炉设备，介质薄膜的图形化需要用到 ICP 刻蚀等价值较高的半导体研发设备。根据公司的研发和产品规划，为研制小体积、大容量、高使用频率的硅基新产品，公司还将投入高深宽比的硅通孔（TSV）低温刻蚀机、等离子体原子层沉积及高频微波测试设备等。

公司硅基产品研发过程主要工序、所需的主要设备具体情况如下：

主要工序		主要设备名称	市场价 (万元)	精度	是否为关键 研发设备	备注
半导体 工艺薄 膜制备	薄膜 制备	LPCVD 沉积设备	700.46	纳米级	是	报告期内与高校或科研单位合作；已签订采购合同
		氧化立炉	1,000.00	纳米级	是	报告期内与高校或科研单位合作
		显微镜	0.18	微米级	否	自有
		光谱椭偏仪	90.00	纳米级	是	目前该设备已到位，报告期内与高校或科研单位合作
晶圆溅射	正面 溅射	连续磁控溅射镀膜系统	109.40	微米级	是	自有
晶圆表 面处理	正面 处理	电化学工作站	3.32	-	否	自有
	表面 检验	显微镜	0.18	微米级	否	自有
晶圆正 面光刻	正面 光刻	烘箱	0.35	-	否	自有
		全柜式显影机	31.00	微米级	是	目前该设备已到位，报告期内与高校或科研单位合作
		全柜式匀胶机	27.00	微米级	是	目前该设备已到位，报告期内与高校或科研单位合作
		光刻机	42.00	微米级	是	自有
		双面光刻机	308.00	微米级	是	目前该设备已到位，报告期内与高校或科研单位合作
	光刻	显微镜	0.18	微米级	否	自有

主要工序		主要设备名称	市场价 (万元)	精度	是否为关键 研发设备	备注
	检验					
硅刻蚀	深硅刻蚀	ICP 刻蚀机	500.00	微米级	是	报告期内与高校或科研单位合作
晶圆正面腐蚀	正面腐蚀	烘箱	0.35	-	否	自有
		刻蚀槽	0.03	-	是	自有
		单片清洗刻蚀机	490.00	微米级	是	报告期内与高校或科研单位合作；已签订采购合同
	腐蚀检验	智能直流低电阻测试仪	0.18	-	否	自有
		显微镜	0.18	微米级	否	自有
晶圆热处理	正面热处理	高温真空干燥箱	2.83	-	否	自有
晶圆减薄	背面减薄	减薄机	500.00	微米级	是	报告期内与高校或科研单位合作
	减薄检验	测厚仪	0.15	微米级	否	自有
晶圆背面厚金溅射	背面厚金溅射	连续磁控溅射镀膜系统	109.40	微米级	是	自有
	背面厚金溅射检验	显微镜	0.18	微米级	否	自有
晶圆划片	划片	贴膜机	5.21	-	否	自有
		划片机	40.78	微米级	是	自有
	划片检验	显微镜	0.18	-	否	自有
		精密型 LCR 表	11.50	-	是	自有
		高阻表	7.26	-	是	自有
		探针台	15.93	-	否	自有
测量	测量分选	显微镜	0.18	微米级	否	自有
		精密型 LCR 表	11.50	-	是	自有
		<b>LCR 测试仪</b>	<b>27.88</b>	-	<b>是</b>	<b>自有</b>
		高阻表	7.26	-	是	自有
		探针台	15.93	-	否	自有
检验	外观	显微镜	0.18	微米级	否	自有
	电性能	精密型 LCR 表	11.50	-	是	自有
		高阻表	7.26	-	是	自有

主要工序	主要设备名称	市场价 (万元)	精度	是否为关键 研发设备	备注	
可靠性	网络分析仪	148.00	-	是	自有	
	探针台	15.93	-	否	自有	
	键合机	14.17	-	是	自有	
	台式扫描电子显微镜	95.58	-	是	自有	
	高分辨电镜	800.00	纳米级	是	报告期内与高校或科研单位合作	
	高温真空干燥箱	0.40	-	否	自有	
包装	包装	真空包装机	0.90	-	否	自有

因此，公司根据新的发展阶段和研发项目、研发产品的规划，未来还将进一步加大研发投入。

综上，报告期内公司总体研发投入有限主要受公司发展阶段、业务规模、研发阶段、项目需要等影响，研发投入规模符合公司技术和产品的历史研发进程和实际情况，具有合理性，报告期内公司持续具备产品技术的先进性和创新能力。

(六) 请保荐机构与申报会计师核查并发表明确意见，并测算审慎考虑研发人员背景情况下，是否满足《科创板企业发行上市申报及推荐暂行规定》（以下简称《暂行规定》）第五条规定的研发人员指标条件；审慎考虑研发人员、外派专家实际贡献情况，以及研发项目必要性、研发领料及其他费用归集准确性等情况下，发行人是否满足《暂行规定》第五条规定的研发投入占比条件。

### 1、《暂行规定》第五条规定相关的测算

(1) 关于专业背景为艺术设计、室内设计、建筑装饰工程技术等的研发人员的情况说明

姓名	岗位	学历	专业	主要工作背景
黄腾鸿	助理研发工程师	大专	建筑装饰工程技术	工业设计相关从业5年以上，主要从事薄膜电路、3D结构硅电容器的设计工作。
林嘉豪	研发工程师	大专	艺术设计	主要从事微波介质材料及通孔互连的薄膜电路的新工艺开发。
黄嘉俊	助理研发工程师	大专	建筑材料工程技术	毕业后加入发行人，主要从事微波介质材料、金锡预成型焊盘及硅转接板等的研究开发。
郭敏锐	助理研发工程师	大专	建筑室内设计	毕业后加入发行人，主要从事微波介质材料、金锡预成型焊盘及硅转接板等的研究开发。
邱梦涛	助理研发工程师	本科	信息工程	数据业务管理经验背景。

姓名	岗位	学历	专业	主要工作背景
黄靖茵	试验员	本科	法学	对研发形成的样品及时测试，提供测试数据。
黎焯希	助理研发工程师	大专	动漫设计与制作	曾从事铝模设计工作，主要负责薄膜电路及微波芯片电容器的设计工作，可熟练使用包括 CAD 在内的多种设计软件。
龙再云	助理研发工程师	硕士	农业工程与信息技术	毕业后加入发行人，主要负责电容器用介质材料配方及工艺开发。
陈倩婷	综合管理员	大专	商务英语	负责管理技术文档；配合技术研发中心进行研发项目的动态跟踪，辅助研发项目全过程；参与专利和资质申请等研发辅助工作。
朱驰宇	研发工程师	本科	信息工程	负责微波薄膜元器件的设计与研发，申请专利一项。
陈慧仪	试验员	大专	行政管理	对研发形成的样品及时测试，提供测试数据。

公司复合背景的研发人员中主要为设计类专业背景人员和研发辅助人员，设计类专业背景人员主要承担公司各研发项目中的设计环节工作，公司主要产品的研发需要进行性能设计、结构设计和工艺设计才能满足拟研发产品的性能、结构的预期目标，因此设计类专业背景人员的存在是公司研发项目实际需求所致，具备合理性。

公司的研发辅助人员为综合管理员和试验员。综合管理员主要承担公司研发项目中的项目跟进、资料管理工作，试验员主要承担公司研发项目中具体样品测试和数据汇总工作，均系公司研发项目逐渐增多，工作细化分工需求导致。

(2) 综合考虑人员学历背景、研发辅助人员、外聘专家等情形对研发人员的谨慎模拟测算

经核查，保荐机构、申报会计师认为发行人研发人员认定合理，各项研发费用发生真实、归集合理。公司研发人员均为专职从事研发活动，不存在从事非研发活动的情形。基于审慎考虑，模拟测算扣除相关人员后的研发投入及人数情况，具体情况如下：

项目	三年累计研发投入（万元）	占比	研发人数（人）	占比员工总人数
报告期内公司指标情况	3,467.65	6.77%	56.00	15.14%
假设条件①：剔除报告期内研发辅助人员后的指标情况	3,442.02	6.72%	51.00	13.78%
假设条件②：剔除其他背景人员的指标情况	3,347.11	6.54%	45.00	12.16%
假设条件③：剔除专家的指标情况	3,257.79	6.36%	56.00	15.14%

假设条件④：剔除①、②、③的指标情况	3,126.22	6.10%	43.00	11.62%
--------------------	----------	-------	-------	--------

由上表可知，剔除上述相关人员后模拟测算：最近三年累计研发投入占累计营业收入比例为 **6.10%**，满足“最近三年累计营业收入比例 $\geq 5\%$ ”的评价标准，研发人员占 **2022 年末** 员工总数比例为 **11.62%**，满足“研发人员占当年员工总数的比例不低于 10%”的评价标准。

## 2、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）了解和评价发行人与研发费用相关的内部控制设计的合理性，并测试关键控制运行的有效性；取得与研发活动相关的内部管理制度；

（2）访谈人力资源部门负责人、技术研发中心负责人以及研发人员，获取发行人研发项目、研发人员名单明细、研发人员工作日志、研发项目工时表，检查研发项目的立项报告、阶段进展报告、结项报告等，了解研发人员与研发项目对应情况，了解相关研发人员基本情况和实际参与研发项目的情况、主要工作内容、工作时长、实际贡献了解相关研发项目成果转化情况，评价研发人员数量增长和研发项目工作量增长是否匹配、研发辅助人员薪酬计入研发费用的合理性和谨慎性；

（3）取得研发人员的简历、学历证书、入职申请书、入职及转正登记表，了解公司招聘研发人员的需求、研发人员的学历背景情况，与同行业公司研发人员的招聘需求进行对比；

（4）访谈发行人外聘技术人员，抽查外聘专家的会议记录，了解外聘技术人员实际发挥的作用、具体体现和主要贡献，评价发行人对外聘技术专家是否存在依赖及聘用的必要性、合理性；

（5）获取合作研发项目合同，检查合作研发具体内容及双方权利义务。获取由合作研发单位提供的阶段性成果报告，检查报告内容是否与合同约定的合作研发项目方向一致，阶段性报告时点是否按照合同约定提交，证实研发合作项目的真实性；函证合作研发对方单位并获取合作研发费用的支付凭证，了解合作研发项目进度情况、费用支付进度情况；

(6) 访谈外聘技术人员、了解发行人合作研发单位情况，检查发行人合作研发单位与外聘专家关系；

(7) 了解发行人独立研发项目情况，评价发行人合作项目与发行人独立研发项目是否存在重合；

(8) 检查发行人研发领料单审批流程是否完整、研发领料单相关签字人员；

(9) 询问发行人研发部门相关负责人，了解研发样品、研发废料处理方式；

(10) 获取发行人研发领料、投料、废料明细，结合研发项目检查数据准确性并分析数据之间是否具有匹配性；

(11) 关于研发人员认定及费用准确性的核查过程、范围、依据、结论详见《东北证券股份有限公司关于广州天极电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第二轮审核问询函的研发费用专项核查报告》。

### 3、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 公司将研发辅助人员及其他专业背景人员认定为研发人员具备合理性，依据充分谨慎，研发人员数量增长和研发项目工作量增长匹配，研发人员薪酬归集准确；

(2) 外聘专家参与了发行人部分核心技术的形成过程，具有一定指导作用，但发行人对外聘技术专家不构成重大依赖，聘请外聘专家有利于缩短研发周期、提高研发成功率、促使研发活动顺利进行，具有必要性、合理性；外聘专家费用发生真实、归集准确；

(3) 合作研发项目主要为公司的自主研发项目提供基础性、前瞻性、探索性的研究，具有必要性；合作研发项目形成的研发成果转化为产品较少，实现收入的金额较低；合作研发团队与外聘专家无关；合作研发项目与自主研发项目不存在研发内容重合的情形，合作研发费用发生真实、归集准确；

(4) 发行人不存在非研发人员进行领料并用于研发活动的情况，研发过程中形成样品，但不对外销售，不涉及会计处理；

(5) 研发领料、投料、废料具有匹配性；研发材料费用发生真实，归集准

确；

(6) 报告期内，公司研发投入情况符合公司产品研发的历史和实际情况，具有合理性，可以支撑其技术先进性、研发创新能力。

#### 4、关于 2022 年研发费用结构变化的合理性

单位：万元

类别	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	843.21	55.01%	551.97	47.78%	337.11	43.24%
材料费	266.42	17.38%	231.17	20.01%	186.79	23.96%
合作研发费用	191.78	12.51%	185.39	16.05%	135.18	17.34%
折旧及动力费	187.75	12.25%	148.71	12.87%	91.14	11.69%
管理费	20.42	1.33%	20.47	1.77%	11.53	1.48%
其他	23.19	1.51%	17.62	1.52%	17.81	2.28%
合计	1,532.77	100.00%	1,155.32	100.00%	779.56	100.00%

公司 2022 年度研发费用结构相比上期有所变化，主要为：职工薪酬上涨较快，占比由上年的 47.78% 提升至本年的 55.01%，主要系研发团队和薪资变化影响。材料费金额相比上年持续增长，但占比由上年的 20.01% 下降至 17.38%，主要系项目进度导致的领料变化影响所致。

##### (1) 研发团队和薪资变化影响

① 2022 年末研发团队人数为 56 人，相比 2021 年末 44 人净增加 12 人，同时研发人员的月度平均人数亦较上年上涨 42.5%，主要系公司根据各科室研发工作需要扩充研发团队所致，具体各科室新增人员变化情况如下：

单位：人

科室	2022 年末	2021 年末
核心技术人员	3	3
一科	8	7
二科	7	5
三科	14	9
四科	24	20
合计	56	44

研发团队新增人员主要集中在三科和四科，技术研发中心三科为介质陶瓷材料与元器件科，研究方向为对高性能微波介质陶瓷的配方、工艺进行研制以及开发高性能微波介质陶瓷的配方。在介质材料配方研发方面，公司目前拥有 21 项自主可控的材料配方，公司在材料配方领域具备先进性，为保持介质材料配方的核心竞争力，公司不断进行人员投入，2022 年成功开发高性能介质材料配方及介质基片制备的核心技术。

技术研发中心四科为工艺集成科，研究方向是对一科、二科和三科设计的新产品进行工艺设计（含结构设计、掩膜图设计、根据掩膜图进行光刻工艺设计）和工艺开发，通过多种新型工艺的集成研制出新产品。由于需要对接各科室的微波薄膜元器件具体产品进行集成工艺开发和不断迭代，因此该科室人员较多，新增亦较多。

公司研发人员不断增多扩充主要系研发项目需要所致，报告期各期在研项目分别为 12 个、16 个和 18 个，项目所需人员不断增多，持续的研发投入不断提高公司的科技创新能力和产品技术水平，2019 年以来公司分别自主研发形成了微波硅基芯片电容器、薄膜无源集成器件、介质频率器件等新产品以及 7 种微波介质材料和 1 种巨介电常数晶界材料等材料配方工艺、新增 10 项授权发明专利和 3 项实用新型专利（正在申请 37 项发明专利），同时不断迭代升级现有核心技术，2022 年新增一项高性能介质材料配方及介质基片制备的核心技术。

此外公司研发投入亦取得了较好的产业化成果，最近三年，公司各类产品中占营业收入 70%以上涉及的主销型号产品的数量和收入情况如下：

单位：万元

产品类别	产品型号数量	报告期前研发对应的主销产品		报告期内研发对应的主销产品	
		产品型号数量	最近三年收入金额	产品型号数量	最近三年收入金额
微波芯片电容器	44	33	13,049.04	11	6,886.32
薄膜电路	819	370	6,272.41	449	5,136.93
薄膜无源集成器件	2	1	2,555.97	1	1,390.61
微波介质频率器件	2	2	422.95	0	0.00
合计	867	406	22,300.37	461	13,413.85

由上表可知，公司主销型号共 867 种，其中报告期内研发投入对应的新增主销型号产品数量为 461 种，对应收入金额 13,413.85 万元，占主销型号总收

入的比重为 37.56%，公司在报告期内持续开发推出的新型号对收入增长贡献明显。

综上，公司报告期内研发人员不断扩充、加大研发投入是公司保持产品竞争力、提高核心技术水平、促进市场销售的必要需求，公司研发人员科室分工合理、研发方向明确，为公司在材料配方研发、工艺技术研发、产品研发提供了必要的人员基础，报告期内公司通过自主研发为主的模式在新产品、新材料配方、新工艺、专利和核心技术等方面均取得了较好的研发成果，科技创新能力不断提高。

②研发人员平均工资（包含社保、公积金）上涨 7.20%，系公司提供具有竞争力的报酬从而吸引研发人才所致，公司 2022 年末本科及以上学历人员占比较上年末保持稳定，学历因素对于薪酬变动影响较少，主要系随着研发人员工作年限的增长，薪酬相应不断提高所致。

③核心技术人员冯毅龙 2021 年 12 月转入技术研发中心，其 2022 年计入研发费用的薪酬为 39.52 万元（包含社保、公积金），对于总体研发人员薪酬变化具有一定影响。

## （2）项目进度导致的领料变化影响

公司报告期内研发材料投入金额分别 186.79 万元、231.17 万元和 266.42 万元，2022 年和 2021 年增长率分别为 15.25%和 23.76%，材料投入 2022 年增速有所放缓。

公司研发项目周期普遍为 2 到 3 年，一般分为 4 个阶段，每个阶段持续时间约为半年到 1 年，各阶段分别为①理论研究、方案设计阶段；②试样开发阶段；③工艺优化阶段；④技术可靠性论证及结项阶段，产品研发和工艺研发等不同类型的研发项目阶段划分会有所差异，但公司技术研发中心总体以上述 4 个阶段为主开展研发活动。

由于各个研发阶段对于材料投入的要求存在差异，公司研发材料投入具有受研发不同阶段的进度影响的特点。在项目初始及临近结项阶段，理论研究、方案设计和技术文件整理等非实验工作较多，材料投入相对较少，项目中期、后期阶段（一般为项目立项次年至项目结项前一年），方案试验迭代、测试论

证工作较为集中，材料投入相对较多，同时由于项目阶段时间较长，进而不同阶段的材料投入一般体现为年度间的投入变化即项目立项当年相比于次年材料投入较少，项目结项当年相比前一年材料投入较少。

公司 2022 年度材料投入增速放缓主要系受项目结项因素影响，2022 年度公司研发项目结项数量为 6 个，材料投入较项目中期时普遍降低，具体如下：

单位：万元

项目名称	项目时间	2022 年材料投入	2021 年材料投入	2022 年末状态
高比电容薄膜电容器技术研究	(2018.07~2022.12)	9.67	14.42	完成
高介电常数薄膜电容器开发	(2018.12~2022.12)	10.48	7.30	完成
基于无源集成技术的 RC 阻容网络模块的开发	(2020.03~2022.04)	-	13.64	完成
射频功率分配器的研发	(2020.03~2022.03)	-	10.56	完成
基于无源集成技术的陶瓷通孔薄膜电路开发	(2020.05~2022.05)	2.7	14.94	完成
高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究	(2021.04~2022.07)	1.64	11.61	完成
合计		24.49	72.47	

由上表可知，2022 年当期完成项目材料投入总额为 24.49 万元，相比上年 72.49 万元降幅较大。相比之下，2021 年当年完成项目仅 1 个，因此导致 2022 年度材料投入相比上年增幅较少。

同时，截至 2022 年末公司研发项目仍在进行中的项目为 12 个，项目立项时间均在报告期内，项目材料投入在 2022 年度相比上年普遍呈增长趋势，具体如下：

单位：万元

项目名称	项目时间	2022 年材料投入	2021 年材料投入	2022 年末状态
硅基薄膜电容器开发	(2020.01~2023.01)	14.64	17.80	进行中
K20~K80 系列微波介质材料及陶瓷基片开发	(2020.04~2023.07)	1.13	1.19	进行中
双靶蒸发制备金锡预成型焊盘技术	(2020.04~2023.04)	8.76	0.82	进行中
玻璃通孔 (TGV) 互连技术及基于 TGV 技术的嵌入式薄膜电容器的开发	(2020.07~2023.07)	10.82	15.53	进行中
用于 5G 通信射频前端的薄膜电路的设计及实验验证	(2021.03~2024.03)	13.80	20.93	进行中
3D 结构硅基电容器的开发	(2021.05~2023.04)	16.07	13.78	进行中
高金属膜层附着力的芯片电容器薄膜电路开发	(2021.06~2023.06)	30.07	15.29	进行中

硅基转接板开发	(2021.07~2024.07)	26.30	7.05	进行中
宇航用失效率等级为 L 级的微波芯片电容的研制及生产	(2021.09~2024.12)	16.45	0.74	进行中
集成阻焊工艺及其薄膜电路研发	(2022.03~2024.03)	14.47	-	进行中
基于 X7R502 陶瓷介质材料的软磁复合基板及元器件开发	(2022.04~2025.04)	6.07	-	进行中
高 Q 芯片电容器的研制	(2022.10~2025.12)	-	-	进行中
合计		158.58	93.13	

由上表可知，公司进行中的研发项目总体材料投入仍不断提高，但受 2022 年度结项项目较多的影响，导致了 2022 年材料投入增速有所放缓，另外，公司 2020 年新增项目 8 个，多于 2021 年的新增研发项目 6 个，材料投入一般在项目开始的次年较多，因此 2021 年新增项目有所减少亦对 2022 年材料投入增速降低产生影响。

综上，公司研发团队的扩充及平均薪资的提高导致了职工薪酬金额上升较大，同时，材料费在项目进度因素的影响下，投入金额持续增长，但增速相比上年有所放缓，共同导致了 2022 年研发投入相比上年职工薪酬占比提升，材料费投入占比下降。

#### 问题四：关于收入

根据申报材料与问询回复：（1）发行人部分合同存在背靠背结算情况，主要系客户的下游客户根据客户项目进度进行回款后，客户才会对发行人回款；（2）发行人部分于四季度确认收入的合同产品验收时间较短，如中电科03芯片电容验收周期3.00天、成都亚光电子股份有限公司芯片电容验收周期8.44天；（3）2021年发行人主要产品微波芯片电容器平均单价相比于上年下降，发行人未进行同行业价格对比。

请发行人说明：（1）发行人存在背靠背结算条款的合同统计情况，背靠背结算情况对应的验收方式，是否存在对外验收情形，验收时点是否已达到收入确认条件，相关业务收入确认是否符合企业会计准则规定；（2）分月列示报告期各期四季度收入金额、平均验收周期，列示12月确认收入的主要合同情况，其中验收时间偏短及偏长项目的合理性，收入确认时点是否准确；（3）2021年微波芯片电容器价格下降的具体原因，发行人各类产品价格波动受市场行情变化的影响情况，是否符合行业趋势。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

发行人回复：

（一）发行人存在背靠背结算条款的合同统计情况，背靠背结算情况对应的验收方式，是否存在对外验收情形，验收时点是否已达到收入确认条件，相关业务收入确认是否符合企业会计准则规定：

1、发行人存在背靠背结算条款的合同统计情况，背靠背结算情况对应的验收方式，是否存在对外验收情形

报告期内公司与主要客户签署的销售合同中不存在背靠背结算条款，但实际结算过程中，军工客户为了减轻自身资金压力，采用背靠背付款方式与供应商结算，这一情形在以军方用户作为终端客户的行业中普遍存在。背靠背结算模式不影响收入确认时点，在军工行业上市公司或拟上市公司披露的相关情形表述如下：

公司简称	合同是否约定背靠背结算条款	具体披露	收入确认时点
龙腾光电	否	公司与主要军品客户	公司产品经军检合格、向客户交付

公司简称	合同是否约定背靠背结算条款	具体披露	收入确认时点
		签署的销售合同并未约定背靠背付款方式，但实际结算过程中，公司电源控制舱客户 A 一般采用背靠背付款方式。	并签收后，商品控制权及所有权上的所有风险和报酬就已经随之转移，可以确认收入。
工大高科	是，部分合同	公司销售合同中约定背靠背结算条款以及虽未约定但部分客户在付款环节根据业主付款进度支付公司款项。	在取得客户验收资料后，公司已经履行完毕合同的主要义务，已取得按合同约定收取款项的权利，且最终用户为国有大型企业或政府行政事业单位及金融机构，结合以前和买方交往的直接经验、其他方面取得信息等因素，以及实际回款情况看，公司合同款项无法收回的整体风险较小，相关的经济利益很可能流入企业，因此公司在取得客户验收资料后确认收入符合《企业会计准则》的相关规定，即背靠背结算条款以及虽未约定但部分客户在付款环节根据业主付款进度支付公司款项的情形不影响公司收入确认时点。
中电科 01	否	大型军工客户一般按照背靠背的方式进行结算，即下游客户回款后向上游供应商进行结算。	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。
晶品特装 (688084.SH)	是，部分合同	公司只有非直接解缴军方的销售合同中存在“背靠背”结算条款；发行人与部分客户之间签订的有关“背靠背”合同条款，如“甲方在收到军方合同款拨付后 30 个工作日内，向乙方支付相应比例合同款项”等。	非直接解缴军方的产品，客户主要为各大军工集团及其下属单位，公司在与客户签订合同或订单后组织生产，产品在经公司质量管理部门检验合格后交付给客户之前，还需要经客户代表验收合格才交付，公司在取得客户的产品确认回执单后确认收入。
国科军工 (提交注册)	是	由于军品业务存在内部审批流程较为复杂，验收周期较长等特点，公司与客户、	公司与“F2 公司”之间签订的合同包含“背靠背”条款，上述条款不会影响公司的收入确认政策。针对与军工单位 F2 的前期收入，公司在将

公司简称	合同是否约定背靠背结算条款	具体披露	收入确认时点
		供应商在签订大额合同时，为减小资金压力，通常会约定“背靠背”结算模式，具有商业合理性。	相关产品交付给客户后，已不承担与所有权相关的管理责任，也不能对已交付产品实施有效的控制，相关与产品所有权相关的经济利益也不归公司所有。

根据公司与客户签署的销售合同，公司与主要客户结算方式一般为经客户验收合格并开具增值税发票后在一定信用期内付款。发行人客户主要为军工集团下属企业及研究所，由于军方内部审批流程较为复杂，验收及付款周期较长，其基于军工项目结算模式及为减轻自身资金压力采用背靠背模式对上游供应商进行结算，属于行业惯例，具有商业合理性。发行人客户按照合同约定付款方式执行付款义务，但在实际结算过程中会受其下游或最终用户项目结算进度的影响。

根据公司与客户签署的销售合同及实际销售业务流程，客户对公司产品直接进行验收，不存在对外验收。在具体验收方式上采用“内检为主、外检为辅”的验收方式，均由客户直接验收或客户委托的外部单位进行检测合格后客户进行验收，不存在由客户的客户对公司的产品进行验收的情形。

报告期内，发行人军工客户收入占比分别为 74.15%、83.60%和 **75.94%**。前十大军工客户收入占比分别为 66.81%、78.35%和 **70.22%**。结合发行人根据其实际业务情况的判断，保荐机构和会计师通过客户访谈了解其结算模式，军工客户处于定型量产阶段的军品销售主要采用背靠背结算模式，民品客户或处于预研阶段的军工客户收入通常不受背靠背结算模式的影响。经统计，报告期内，公司前十大军工客户收入中定型量产阶段采用背靠背结算模式的收入 **各期分别为 7,206.83 万元、9,355.54 万元和 9,590.42 万元**，含税营业收入占比分别为 50.55%、47.72%和 **39.97%**。具体情况统计如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度		收入合计
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
定型量产	<b>9,590.42</b>	<b>86.93%</b>	9,355.54	92.53%	7,206.83	94.17%	26,152.79
预研	<b>1,441.70</b>	<b>13.07%</b>	755.77	7.47%	445.95	5.83%	2,643.42
合计	<b>11,032.12</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,111.32</b>	<b>100.00%</b>	<b>7,652.77</b>	<b>100.00%</b>	<b>28,796.21</b>

注：上表中金额为收入含税金额。

报告期内前十大军工客户受背靠背结算模式影响的回款周期情况列示如下：

单位：万元

回款周期	收入含税金额	收入占比
已回款：	24,184.57	79.00%
其中：>365 天	1,063.11	3.47%
≤365 天	23,121.46	75.53%
尚未回款：	6,429.61	21.00%
其中：>365 天	974.85	3.18%
≤365 天	5,454.76	17.82%
合计	30,614.18	100.00%

由上表可知，虽然公司受背靠背结算模式的收入占比较高，但回款周期超过365天的收入占比较低，背靠背结算模式并未对实际回款周期造成重大影响。

## 2、验收时点是否已达到收入确认条件，相关业务收入确认是否符合企业会计准则规定

公司根据相关合同或协议的要求独立向客户销售商品，双方独立约定合同的权利和义务。在取得客户确认的验收单据后，公司已经执行完毕合同的主要义务，已取得按合同约定收取款项的权利，背靠背结算模式会间接影响发行人的回款时间，但不会改变公司在交付相关产品客户进行验收确认后控制权已发生转移的事实认定，因此结算方式不影响公司收入确认时点。同时，公司客户以军工企业为主，由于军工行业特殊性，军方作为终端客户，以国家信用背书，故违约风险显著较小，因此公司应收账款回收风险较小。

因此公司在取得客户验收单据时已达到收入确认条件，相关业务收入的确认符合企业会计准则的相关规定。

（二）分月列示报告期各期四季度收入金额、平均验收周期，列示12月确认收入的主要合同情况，其中验收时间偏短及偏长项目的合理性，收入确认时点是否准确；

### 1、分月列示报告期各期四季度收入金额、平均验收周期

单位：万元

项目	2022 年度			2021 年度			2020 年度		
	金额	占比	平均验收周期	金额	占比	平均验收周期	金额	占比	平均验收周期
10 月	1,206.48	22.00%	45.50	1,270.32	29.61%	144.75	1,366.83	31.17%	58.61

11月	1,913.42	34.88%	57.81	1,108.09	25.83%	126.05	931.40	21.24%	39.14
12月	2,365.14	43.12%	47.90	1,911.27	44.56%	92.87	2,086.33	47.58%	145.89
合计	5,485.05	100.00%	50.83	4,289.69	100.00%	116.76	4,384.58	100.00%	96.00

注：平均验收周期=Σ（验收确认时间-出货时间）\*每笔收入/当月收入

最近三年，公司四季度收入占当年营业收入的比例分别为 34.72%、24.72% 和 25.83%，其中 12 月收入占当年营业收入的比例分别为 16.52%、11.01% 和 11.14%，公司不存在于 12 月集中确认收入的情形。

受各月收入的客户结构差异的影响，公司各月收入的平均验收周期存在一定差异，但均在 6 个月以内，符合公司的业务特点。公司验收周期长短主要取决于客户，不同客户的验收周期存在差异，部分客户对部分产品根据具体应用项目的需要送外部第三方检验并取得检验合格证才能装机使用，外部第三方检验耗时较长，检验周期较长且难以准确预计时间，部分客户或部分产品需要组装后进行整机验收或等待相同项目的其他供应商产品一起验收所致。

#### ①2021 年 12 月的平均验收周期短于 10 月、11 月的合理性

2021 年 12 月的平均验收周期为 92.87 天，短于 10 月、11 月的验收周期，系 2021 年 10 月和 11 月，公司来自中电科 02 的收入占比较高，分别为 43.09%、31.25%；2021 年 12 月来自中电科 01 的收入占比较高，为 33.01%。由于中电科 02 的平均验收周期约为 175 天，中电科 01 的平均验收周期为 65 天，客户收入结构的变化导致 2021 年 12 月的平均验收周期较短。

#### ②2021 年 12 月的平均验收周期短于 2020 年同期的合理性

2021 年 12 月的平均验收周期短于 2020 年 12 月，系受客户航天科工 01、中电科 02 等客户验收周期较长的影响：2020 年 12 月公司来自航天科工 01、中电科 02 的收入占比分别为 24.98%、25.95%，两个客户的收入合计占比较高，且其平均验收周期偏长；2021 年 12 月来自中电科 01 的收入占比较高，为 33.01%。因此客户收入结构的变化导致 2021 年 12 月的平均验收周期较短。

#### ③2022 年 12 月的平均验收周期短于 2021 年同期的合理性

2022 年 12 月的平均验收周期短于 2021 年 12 月，主要系受客户中电科 02 验收期缩短的影响所致，中电科 022021 年 12 月收入占比为 12.41%，2022 年 12

月的收入占比合计为 11.61%，2021 年 12 月确认收入的平均验收周期为 41.32 天，2022 年 12 月确认收入的平均验收周期为 11.56 天。中电科 02 当月平均验收周期缩短系年底项目急于交付，验收确认加快影响所致。

2、列示12月确认收入的主要合同情况，其中验收时间偏短及偏长项目的合理性，收入确认时点是否准确

报告期内各期 12 月确认收入的前十大合同验收情况统计如下：

单位：万元，天

时间	客户名称	产品类别	合同金额	签约时间	合同收入确认期间	收入金额（含税）	合同验收周期	报告期内平均验收周期	验收周期合理性
2020年12月	航天科工 01	薄膜电路	198.65	2019年12月	2020年12月	198.65	176.91	约 80 天	前期合作模式为年底统一验收
	航天科工 01	薄膜电路	95.91	2019年12月	2020年12月	95.91	196.44	约 80 天	前期合作模式为年底统一验收
	航天科工 01	薄膜电路	165.94	2020年12月	2020年12月	165.94	15.00	约 80 天	合同签订、发货、货物验收时间临近
	成都天箭	芯片电容	144.54	2020年9月	2020年12月	144.54	19.79	约 25 天	正常
	航天科工 01	薄膜电路	128.32	2020年12月	2020年12月	128.32	9.06	约 80 天	合同签订、发货、货物验收时间临近
	中电科 03	芯片电容	70.30	2020年10月	2020年12月	70.30	21.20	约 40 天	正常
	航天科工 03	薄膜电路	56.56	2020年12月	2020年12月	56.56	421.25	约 300 天	验收周期较长
	航天科工 03	薄膜电路	55.85	2020年12月	2020年12月	55.85	520.95	约 300 天	验收周期较长
	中电科 02	芯片电容	170.91	2020年1月	2020年10月-2021年3月	49.34	115.59	约 160 天	正常
	中电科 03	芯片电容	47.50	2020年12月	2020年12月	47.50	27.40	约 40 天	正常
合计						<b>1,012.91</b>	-	-	-
收入占比						<b>42.96%</b>	-	-	-
2021年12月	中电科 01	芯片电容	105.00	2021年10月	2021年12月	105.00	15.63	约 60 天	正常
	中电科 01	芯片电容	173.00	2021年10月	2021年12月	173.00	17.45	约 60 天	正常

	亚光电子	芯片电容	222.77	2021年12月	2021年12月	222.77	8.44	约 50 天	报告期内该客户验收频率逐渐加快
	中电科 03	芯片电容	172.90	2021年11月	2021年12月	172.90	3.00	约 40 天	客户项目急于交付, 验收确认加快
	中电科 01	芯片电容	292.82	2021年11月	2021年12月-2022年1月	292.82	22.41	约 60 天	正常
	中电科 01	芯片电容	109.20	2021年11月	2021年12月-2022年1月	109.20	17.39	约 60 天	正常
	中电科 01	芯片电容	177.00	2021年10月	2021年10月-2021年12月	154.26	24.03	约 60 天	正常
	中电科 05	芯片电容	60.48	2021年11月	2021年12月	60.48	22.05	约 95 天	正常
	中电科 01	芯片电容	90.10	2021年11月	2021年12月-2022年1月	62.70	18.75	约 60 天	正常
	中电科 01	芯片电容	175.00	2021年10月	2021年10月-2021年12月	60.87	17.97	约 60 天	正常
	合计					1,414.00	-	-	-
	收入占比					65.47%	-	-	-
2022年12月	长沙瑶华	芯片电容	350.00	2022年11月	2022年12月	350.00	9.79	约20天	客户项目急于交付, 验收确认加快
	长沙瑶华	芯片电容	441.00	2022年9月	2022年11月-2022年12月	208.76	18.97	约20天	正常
	航天科技02	薄膜电路	263.00	2022年9月	2022年12月	196.66	32.05	约80天	该合同涉及加工业务, 验收周期较短
	航天科技02	薄膜电路	391.00	2022年12月	2022年12月	152.34	8.00	约80天	该合同涉及加工业务, 验收周期较短
	中电科01	芯片电容	1,075.70	2022年7月	2022年9月-2022年12月	146.81	30.88	约60天	正常
	中电科01	薄膜电路	567.61	2022年12月	2022年12月	103.78	43.91	约60天	正常
	雷电微力	芯片电容	280.90	2022年10月	2022年12月	95.00	19.80	约25天	正常
	无锡华测	薄膜电路	366.29	2021年10月	2021年12月-2022年12月	85.68	9.00	约20天	客户项目急于交付, 验收确认加快
	中电科01	芯片电容	247.00	2022年11月	2022年11月-2022年12月	52.18	48.31	约60天	正常

	中电科01	射频薄膜 集成元器 件、薄膜 电路	263.02	2022年 11月	2022年12月	44.00	51.63	约60天	正常
合计						1,435.21			
收入占比						60.68%			

上表中收入确认合同验收周期偏长或偏短，具体验收情况及合理性分析如下：

(1) 相关客户销售合同对货物验收的约定

客户名称	合同约定具体验收情况
航天科工 01	按标的要求交付产品，经甲方科研处确认后验收。
航天科工 03	产品验收交付时提供合格文件，按甲方要求进行验收。
中电科 03	经甲方验收合格后，由乙方开具发票。
亚光电子	满足亚光电子入厂检验规范，验收合格入库并收到全额发票后付款。
中电科 02	货到甲方后由甲方进行验收，验收合格并收到增值税专用发票后付款。

(2) 验收周期偏长或偏短的合同分析

单位：万元，天

时 间	客户名称	合同金额	合同验收周期	报告期内平均验收周期	验收偏离	合理性分析	验收确认单与收入确认是否一致
2020年 12月	航天科工 01	198.65	176.91	约 80 天	偏长	不同项目订单发货时间差异较大，但货物确认均在年底统一复检后验收。	是
		95.91	196.44	约 80 天	偏长		
		165.94	15.00	约 80 天	偏短		
		128.32	9.06	约 80 天	偏短		
	航天科工 03	56.56	421.25	约 300 天	偏长	基于组装检测的要求内检周期会超过 3 个月，不同项目订单发货时间差异较大。	是
		55.85	520.95	约 300 天	偏长		
2021年 12月	亚光电子	222.77	8.44	约 50 天	偏短	合同签订、发货均在 12 月下旬，年底客户统一验收导致验收周期偏短。	是
	中电科 03	172.90	3.00	约 40 天	偏短	发货时间与货物验收确认时间临近，年底客户项目急于交付，验收确认加快。	是
2022年 12月	长沙瑶华	350.00	9.79	约 20 天	偏短	发货时间与货物验收确认时间临近	是
	航天科技 02	263.00	32.05	约 80 天	偏短	该合同部分为加工业务，验收周期较短	是
		391.00	8.00	约 80 天	偏短	该合同部分为加工业务，	是

						验收周期较短	
	无锡华测	366.29	9.00	约 20 天	偏短	客户项目急于交付，验收确认加快	是

公司与客户签订的销售合同中并未对产品验收时间进行明确约定，不同客户对产品的验收周期存在差异。实际业务中，公司的产品验收周期长短一般取决于客户。公司产品的验收周期分布主要集中在 6 个月以内，上述表格列示的报告期内 12 月确认收入的主要合同情况，其中验收时间偏短主要为客户项目急于交付或客户验收频次增加，如中电科 03 芯片电容验收周期 3 天、成都亚光电子股份有限公司芯片电容验收周期 8.44 天；偏长主要为部分客户前期验收模式为客户年底统一验收，如航天科工 01 和航天科工 03。公司的收入确认政策为：依据客户的合同或订单要求，将生产的相应产品送至客户指定地点，根据客户验收后进行收入确认。

（三）2021年微波芯片电容器价格下降的具体原因，发行人各类产品价格波动受市场行情变化的影响情况，是否符合行业趋势。

### 1、2021年微波芯片电容器价格下降的具体原因

2020 年度至 2022 年度，公司微波芯片电容器销售平均单价分别为 4.41 元/只、4.00 元/只和 3.28 元/只，2021 年度，发行人微波芯片电容器价格下降的原因主要包括：（1）主要客户对发行人微波芯片电容器主要型号的采购量增加，客户议价调整导致单位售价降低；（2）受益于 5G 政策推动及基站建设加速影响，通信行业产品的定价规律以及下游主要客户对公司产品持续降价的要求，使得同一型号产品的销售单价在生命周期内呈现下降趋势。

### 2、发行人各类产品价格波动受市场行情变化的影响情况，是否符合行业趋势

公司各类产品单价主要受产品尺寸、质量等级、工艺复杂度以及市场行情、定价策略等因素的影响。公司微波芯片电容器产品在预研或小批量采购阶段价格相对较高，随着客户采购量增长较快，客户议价和单位生产成本降低，产品销售价格会有所下降。2020 年至 2022 年，公司微波芯片电容器销售单价下降较大的主要物料规格情况如下：

单位：单价：元/只、销量：万只

物料代码	尺寸	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2021 年 单价变动	2021 年销 量变动
		单价	销量	单价	销量	单价	销量		
SGRT015X236	面积<0.4	1.43	456.39	1.88	233.92	1.95	136.17	-3.52%	71.79%
SA00017X001	面积<0.4	2.22	369.05	2.72	172.85	2.83	56.31	-4.06%	206.98%
SG00560X001	0.4≤面积<0.8	2.05	296.02	2.69	60.77	3.12	15.32	-13.80%	296.64%
SG00609X001T	0.4≤面积<0.8	3.41	35.63	4.75	8.66	7.05	0.52	-32.58%	1,565.38%
SP00104D001	面积≥0.8	3.89	99.70	4.93	39.36	6.11	13.49	-19.30%	191.73%
SA00204F001	面积≥0.8	4.39	217.56	6.45	146.87	10.79	8.24	-40.26%	1,682.36%
SA00203F001	面积≥0.8	4.96	176.06	6.72	149.93	11.77	0.50	-42.93%	29,886.54%
SA00109N001	面积≥0.8	2.41	188.51	3.17	61.62	3.54	11.89	-10.55%	418.22%

公开市场未披露与公司同类型产品相关价格波动的数据，经访谈确认，军工客户受军方议价整体降价的影响，上游供应商的销售单价普遍下降。

公司主要产品为微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件，微波芯片电容器规格型号多，生产加工精度高对生产设备和技术要求高，下游客户主要为微波毫米波通讯组件部件制造单位，其生产商高度集中，客户采购模式为直接根据厂商报价议定价格，市场无公开报价信息。薄膜电路技术指标要求差异大，规格型号达到上万种，客户一般根据自身技术要求向厂商询价，往往需要由厂商根据其需求研发生产，产品无公开市场报价。薄膜无源集成器件属于市场创新产品，厂商少，暂无公开市场报价信息。介质无源器件为定制产品，无公开市场报价。

因此，对于微波芯片电容器市场行情，公司以获取发行人同行业公司宏达电子、达利凯普相关产品和大股东火炬电子 MLCC 的单价变动情况作为对比。从下表可比公司的相似产品电容器的单价波动数据来看，宏达电子的电容器产品 2020 年度至 2022 年度的单价变动趋势与发行人微波芯片电容器的波动方向一致；达利凯普 2020 年至 2021 年单价变动趋势与发行人一致，2022 年单价大幅提升，其在问询回复中披露原因系与同行业可比公司在产品的下游应用行业领域、材料体系、Q 值、产品尺寸、应用场景等方面存在差异所致；火炬电子 MLCC 单价在 2021 年有所提升，2022 年小幅下降，相关数据列示如下：

单位：元/只

公司	产品	2022 年度	2021 年	2020 年度
宏达电子 <sup>1</sup>	陶瓷电容器	-	3.66	4.48

达利凯普 <sup>2</sup>	片式射频微波 MLCC	3.50	1.45	2.28
火炬电子	MLCC	0.44	0.49	0.32
发行人	微波芯片电容器	3.28	4.00	4.41

注 1：宏达电子陶瓷电容器单价的数据来源从《2021 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书（注册稿）》中根据 2021 年 1-6 月收入 and 销量计算得出，**2022 年年度报告未披露销售数量信息。**

注 2：达利凯普片式射频微波 MLCC 陶瓷电容器单价的数据来源从《关于大连达利凯普科技股份公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第二轮审核问询函的回复》中获取。

火炬电子自产元器件以军用 MLCC 为主，涉及到多个军用质量等级。2020 年、2021 年火炬电子 MLCC 产品销售单价逐年上升，主要系受益 2020 年以来我国航天航空事业的迅速发展、国防重大工程项目以及军队信息化进程加快，一方面 2021 年 MLCC 军品收入占比进一步提升；航天航空等用户和国家项目需求的高可靠性 MLCC 持续增长，相关产品质量等级高，销售单价较高。报告期内，公司主要客户及产品相对稳定且民品占比提升，因此与火炬电子平均销售单价变动趋势存在差异具有合理性。

薄膜无源集成器件 2020 年、2021 年、**2022 年**主销型号相同但平均单价有所下降，主要系随着 5G 通信领域迅速发展，公司产品下游模块等产品售价下降的市场因素以及客户议价影响所致。受技术进步与元器件产品生命周期等因素影响，电子元器件及通信模块等电子类产品平均售价在应用成熟后会逐步降低。随着出货量的增长和应用落地的加速，5G 相关模组价格呈现下降趋势。2020 年至 **2022 年**，公司薄膜无源集成器件主销型号销售单价和销量变动情况如下：

单位：单价：元/只、销量：万只

物料代码	尺寸	2022 年度		2021 年度		2020 年度		2021 年 单价变 动	2021 年 销量变 动
		单价	销量	单价	销量	单价	销量		
RC00025H001	X≥3	6.19	180.59	8.67	115.88	13.04	33.18	-33.48%	249.24%
RC00026G001	X≥3	4.96	121.00	6.64	59.27	8.74	45.43	-24.03%	30.46%
RC00027G001	X≥3	4.96	112.03	7.01	64.48	10.18	11.50	-31.11%	460.71%

报告期内公司薄膜电路产品的整体平均单价呈现下降趋势，主要系各年度不同规格型号的产品销售占比变动所致。薄膜电路产品具有小批量、多品种、多批次等特点，不同规格型号的单价受产品尺寸和工艺要求共同影响，公开市场无相同类型产品的上市公司。

总体上，随着产品进入量产阶段，客户采购量增长，产品工艺更加成熟，产品生产成本下降，随着终端产品上量降价的要求，产品销售价格相应下降符合电子元器件行业的价格趋势和行业惯例。

#### （四）核查程序及结论

##### 1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）了解和评价发行人与收入相关的内部控制设计的合理性，并测试关键控制运行的有效性；

（2）向发行人的销售人员、技术人员了解影响结算周期的主要因素，了解发行人受背靠背结算模式影响的应收账款管理方式及相关的风险防范措施；

（3）访谈主要客户，了解客户的产品验收流程、验收方式、验收时间，并结合访谈情况分析验收周期较长的合理性，确认受项目进度进展和下游客户结算进度影响的主要客户名单；

（4）检查发行人收入确认单据，包括销售合同/订单、送货单、物流单据、验收单据、销售发票等支持性文件，检查内容包括合同条款签订情况、合同分布情况及实际执行情况、出库时间、发货时间、物流签收时间、送货单客户签收时间、验收单据时间等内容，对产品验收周期进行测算；

（5）获取报告期内收入明细表，结合同行业可比公司披露的行情变化趋势，量化分析不同类型产品单价变化的具体原因；

（6）检查发行人收入确认由客户签字并取得授权证明的验收单据，确认授权证明是否有客户加盖公章或负责验收的部门章，访谈签字确认人员，确认是否为客户负责采购、使用、验收的具体对接人员，并结合主要客户的销售合同、访谈、函证及付款情况，综合判断确认相关收入的真实性和准确性。报告期内，收入确认核查比例和验收确认单签章形式统计如下：

单位：万元

项 目	2022 年度	2021 年度	2020 年度	合计
核查收入金额	17,284.75	14,850.60	10,747.47	42,882.82
当期收入总额	21,234.32	17,356.60	12,625.84	51,216.76

核查比例	<b>81.40%</b>	85.56%	85.12%	<b>83.73%</b>
验收单据签章情况：				
其中：公章	<b>29.54</b>	168.11	166.92	<b>364.57</b>
合同章	<b>2,810.91</b>	426.82	523.60	<b>3,761.33</b>
部门章	<b>5,303.62</b>	7,162.21	6,934.16	<b>19,399.99</b>
签字+授权形式	<b>8,840.62</b>	7,061.19	2,994.88	<b>18,896.69</b>
仅签字	<b>300.06</b>	3.26	127.91	<b>431.23</b>

报告期内，收入确认验收单的核查比例分别为 85.12%、85.56% 和 **81.40%**，经核查，验收日期与发行人收入确认日期一致。

发行人验收确认单加盖客户公章的收入确认金额较小，主要原因系发行人的客户主要为军工单位，其内部对公章管理严格，并且军工企业设有专门的部门负责对接外部采购事项，如物资供应部、生产计划处、科研保障部等，通常由客户采购事务对接部门负责货物验收并出具验收确认单据，并加盖采购部门专用印章。

部分货物验收单据未盖章，由客户管理人员、采购/使用部门人员在货物验收确认单据上签字确认并取得相关授权证明，上述人员系客户负责采购、使用、验收的具体对接人员，能够确认所接受货物已达验收状态，且客户亦在上述人员签署验收确认单后开始履行后续付款等义务。

少量验收单据仅签字，中介机构对此已取得客户对双方交易金额一致的回函。

综上，客户出具的货物验收单据经验收部门盖章确认或经办人员签字确认是客户的真实意思表示，相关收入验收确认单真实、有效。

(7) 发行人向 2022 年新增前五大客户（合并口径）苏州华太的销售收入为 1,156.41 万元，其中向苏州华太销售收入为 0.09 万元，向其子公司长沙瑶华的销售收入为 1,156.32 万元。

发行人自 2021 年与长沙瑶华开始合作，2021 年、2022 年的销售收入分别为 23.77 万元和 1,156.32 万元，销售的产品民品为微波芯片电容器。公司自 2021 年 6 月起向长沙瑶华送样验证其所承担的某射频模块项目并小批量供货，2022 年 3 月开始批量供货，因此 2022 年收入呈大幅增长趋势，对该客户，保荐机构执行了以下核查程序：

①实地走访：保荐机构于 2022 年 9 月、2023 年 6 月实地走访长沙瑶华车间，

访谈其采购专员，了解双方交易、验收、合同、合作过程等具体情况，并走访长沙瑶华的原材料仓库，了解仓库中天极科技产品未领用情况。经核查：

A. 长沙瑶华 2020 年 6 月设厂，自 2021 年开始批量生产并于当年形成销售收入约 2,000 余万元，2022 年实现销售收入近 2 亿元，发行人自 2021 年与长沙瑶华开始合作，于 2021 年、2022 年向长沙瑶华的销售金额分别为 23.77 万元和 1,156.32 万元，随着长沙瑶华销售规模大幅增加，发行人 2022 年向长沙瑶华的销售规模亦呈现大幅增长趋势；

B. 长沙瑶华采购发行人的微波芯片电容器用于其某射频模块项目中，终端客户为知名厂商。长沙瑶华向天极科技采购量增加系该项目于 2022 年 3 月起实现批产需求所致，未来长沙瑶华的其他项目将与天极科技继续保持合作；

C. 双方就验收方式、对账方式、结算周期、质保金、定价、退换货信息等相关信息进行了确认；并通过实地查看仓库了解到长沙瑶华仓库中天极科技产品未领用产品数量，经核查，截至 2023 年 5 月 31 日，2022 年验收产品已全部领用，发行人对长沙瑶华销售不存在期末集中发货、铺货的情形，长沙瑶华不存在配合发行人提前确认收入的情形；

②函证：长沙瑶华因 2022 年度成为前十大客户对其独立履行函证程序，确认其确认收入发生额、应收账款余额、应收票据余额和发出商品余额）。经核查：

长沙瑶华对发行人函证中的收入、应收账款和票据金额确认相符，但发出商品数量确认不符，差额原因系长沙瑶华因质量问题已报废，导致发出商品余额存在差异，金额为 16.07 万元，对此发行人已进行调整入账；

③穿行测试：对长沙瑶华 2022 年执行了收入穿行测试，核查收入确认的真实性及截止性，核查金额 447.81 万元，占发行人 2022 年对长沙瑶华收入的比例为 38.73%；

④收取公司 2021 年 6 月送样的单据，访谈公司销售负责人，了解长沙瑶华合作的过程，经核查，发行人自 2021 年开始参与长沙瑶华某射频模块项目的定型，并于 2022 年 3 月长沙瑶华批量采购后成为该项目的唯一供应商；同时发行人在 2023 年 4 月开始参与长沙瑶华另一射频模块项目的研发，并于 2023 年 5

月开始送样验证。

## 2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人存在背靠背结算的情形属于行业惯例，具有商业合理性，不存在对外验收情形，验收时点达到收入确认条件，相关业务收入确认符合企业会计准则规定；

（2）发行人在报告期各期四季度平均验收周期不存在异常情况，主要合同执行过程中出现的验收周期与客户平均验收周期偏离较大的情况主要系客户验收方式和验收习惯影响，具备合理性，收入金额和时点确认准确；

（3）发行人 2021 年微波芯片电容器单价下降主要为客户采购量增加进行议价调整，公司各类产品价格波动符合行业趋势；

（4）报告期内发行人的收入确认验收依据核查比例为 **83.73%**，验收日期与收入确认日期一致，部分验收依据存在未加盖客户公章的情形，经核查上述未盖章单据是客户的真实意思描述，不属于异常情形；验收依据由客户相关部门或人员对公司产品验收是客户的真实意思表示，相关收入验收确认单真实有效，收入确认准确；

**（5）发行人对长沙瑶华收入真实、准确，收入增长具有合理性。**

## 问题五：关于应收账款

根据申报材料与问询回复：（1）报告期各期末，应收账款逾期金额占期末应收账款余额比例为19.39%、6.04%和10.99%，截至2022年7月31日，2021年末应收账款余额期后回款比例为68.25%；（2）报告期末主要逾期客户的期后回款比例较低或未回款，如航天科工01 92.86万元期后回款8.46%、航天科工06 89.15万元期后未回款等，但发行人认为期后未回款部分处于正常回款周期之内，且未单项计提坏账准备。

请发行人说明：（1）逾期客户的账龄情况、经营状况、未单项计提坏账准备的原因，有关信息披露是否存在矛盾，逾期且未回款项目销售的产品客户实际使用情况、收入确认是否真实准确；（2）结合逾期情况、历史信用损失率、同行业坏账计提对比情况等，综合分析公司应收账款与应收票据的坏账准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

发行人回复：

（一）逾期客户的账龄情况、经营状况、未单项计提坏账准备的原因，有关信息披露是否存在矛盾，逾期且未回款项目销售的产品客户实际使用情况、收入确认是否真实准确；

1、逾期客户的账龄情况、经营状况、未单项计提坏账准备的原因，有关信息披露是否存在矛盾

截至2022年12月31日，公司主要逾期客户的账龄情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款 账面余额	账龄结构			逾期金额	期后回款
		1年以内	1-2年	2年以上		
中电科01	3,603.14	3,603.14	-	-	913.36	1,223.01
航天科工01	692.75	295.86	396.89	-	396.89	-
航天科技01	589.33	355.97	233.36	-	233.36	-
航天科工04	136.90	61.35	75.55	-	136.10	28.00
安徽天兵电子科技股份有限公司	209.22	111.43	97.79	-	102.74	53.36

亚光电子	269.95	16.04	253.91	-	257.96	-
成都鼎泰信	300.31	280.86	19.44	-	140.01	-
中电科 04	381.38	381.38	0.00	-	185.94	-
合计	6,182.98	5,106.04	1,076.94	-	2,366.35	1,304.37

注：期后回款统计情况截至 2023 年 3 月 31 日。

截至 2022 年 12 月 31 日，公司主要逾期客户的经营状况如下表：

客户名称	类型	经营情况	客户是否存在大额诉讼情形	与客户是否存在质量纠纷或诉讼	是否考虑单项计提
中电科 01	军工企业	正常	否	否	否
航天科工 01	军工企业	正常	否	否	否
航天科技 01	军工企业	正常	否	否	否
航天科工 04	军工企业	正常	否	否	否
安徽天兵电子科技股份有限公司	民营企业	正常	否	否	否
亚光电子	军工企业	正常	否	否	否
成都鼎泰信	民营企业	正常	否	否	否
中电科 04	军工企业	正常	否	否	否

注：逾期指达到销售合同约定（销售合同未约定的按公司历史经验以 6 个月为信用期）的付款期限后 3 个月仍未付款。

截止 2022 年 12 月 31 日，公司逾期客户应收账款余额不存在 2 年以上账龄。期后回款较少主要为统计周期较短所致，部分客户付款流程较长，但不存在恶意拖欠货款和丧失偿债能力的情形。公司逾期客户主要为大型军工企业，整体资信状况良好。通过公开信息检索，上述客户不存在资金链紧张、经营困难、被列为失信被执行人以及大额诉讼的情形，发行人与其日常业务开展正常，不存在与上述客户发生质量纠纷等情形，不存在应单项计提坏账准备的情形。

## 2、逾期且未回款项目销售的产品客户实际使用情况、收入确认是否真实准确

公司逾期且未回款项目销售的产品型号收入及实际使用情况具体如下：

单位：万元

公司	逾期款项对应主要销售产品		金额（含税）	客户实际使用情况
	产品类别	物料代码		
安徽天兵电子科技股份有限公司	薄膜集成电路	SF152883A01M	6.32	已使用
	薄膜集成电路	SF159893A01M	10.06	已使用

公司	逾期款项对应主要销售产品		金额(含税)	客户实际使用情况
	产品类别	物料代码		
	薄膜集成电路	SF159893A02M	10.06	已使用
	薄膜集成电路	SF160803A01M	7.78	已使用
	薄膜集成电路	SF160803A02M	5.88	已使用
	微波芯片电容器	JSGRT015Y036	16.53	已使用
	微波芯片电容器	SGRT015X124	5.94	已使用
	微波芯片电容器	SGRT015X246	9.23	已使用
	航天科工 01	薄膜集成电路	SF028602002	6.90
薄膜集成电路		SF049273001	24.88	已使用
薄膜集成电路		SF055043001	37.48	已使用
薄膜集成电路		SF059283001	35.26	已使用
薄膜集成电路		SF059303001	9.38	已使用
薄膜集成电路		SF068893001	17.25	已使用
薄膜集成电路		SF094092001	8.68	已使用
薄膜集成电路		SF094102001	17.24	已使用
薄膜集成电路		SF094112001	18.90	已使用
薄膜集成电路		SF094142001	5.52	已使用
薄膜集成电路		SF145473A01M	23.09	已使用
微波芯片电容器		SG00573P001	8.35	已使用
中电科 01	薄膜集成电路	SF084043001	49.68	已使用
	微波芯片电容器	JSA00159X001	67.37	已使用
	微波芯片电容器	SA00017X001	254.42	已使用
	微波芯片电容器	SA00109N001	136.06	已使用
	微波芯片电容器	SA00157N001	8.78	已使用
	微波芯片电容器	SG00333X001	72.23	已使用
	微波芯片电容器	SG00560X001	86.58	已使用
	微波芯片电容器	SG00609X001T	18.13	已使用
	微波芯片电容器	SG00641X001	14.04	已使用
	微波芯片电容器	SGRT015X234	13.61	已使用
	微波芯片电容器	SGRT015X236	182.69	已使用
成都鼎泰信科技发展有限公司	薄膜集成电路	SF176911A01M	1.18	已使用
	薄膜集成电路	SF176921A01M	1.18	已使用
	薄膜集成电路	SF179481A01M	1.75	已使用
	薄膜集成电路	SF179501A01M	1.51	已使用
	薄膜集成电路	Tmp00006	1.85	已使用

公司	逾期款项对应主要销售产品		金额(含税)	客户实际使用情况
	产品类别	物料代码		
	微波芯片电容器	SGRT015K-1243	1.32	已使用
	微波芯片电容器	SGRT015N108	2.86	已使用
	微波芯片电容器	SGRT0150-1196	1.56	已使用
	微波芯片电容器	SGRT015X246	20.00	已使用
	微波芯片电容器	SGRT015X248	2.87	已使用
	微波芯片电容器	SGRT015X257	2.17	已使用
	微波芯片电容器	SGRT015X263	2.10	已使用
	微波芯片电容器	SGRT015X485	40.00	已使用
	微波芯片电容器	SGRT020X286	12.00	已使用
	微波芯片电容器	SGRT020X301	28.00	已使用
	中电科 04	微波芯片电容器	JSGRT0150091	7.60
微波芯片电容器		JSGRT015X037	44.18	已使用
微波芯片电容器		JSGRT015X110	21.13	已使用
微波芯片电容器		JSGRT015Y036	1.74	已使用
微波芯片电容器		JSGRT020X001	11.10	已使用
微波芯片电容器		SG01428YA01M	72.05	已使用
微波芯片电容器		SGRT020Z464	25.93	已使用
合计			1,492.40	
占逾期金额比例			63.07%	

由上表可知，主要逾期未回款项目对应的产品实际使用情况主要为已使用，以上逾期客户均接受了保荐机构和会计师访谈或出具了说明，确认了其对公司的采购是基于其实际的生产使用需求，不存在对公司进行突击囤货、期末压货等配合发行人调节收入的情形。

报告期各期末，公司逾期应收账款余额占期末应收账款余额比例分别为 6.04%、10.99%和 **22.78%**，截至 **2023 年 3 月 31 日** 的期后回款比例为 **96.36%**、**84.95%**和 **35.53%**。报告期各期末逾期应收账款规模呈现增长的趋势，主要受销售规模的扩张和新客户开发影响，**2022 年末**应收账款余额期后回款比例为 **14.82%**，主要系期后回款统计期间较短所致。针对应收账款逾期客户，保荐机构和申报会计师执行了函证程序和细节测试，确认其报告期内收入确认时点与收入金额的准确性。

(二) 结合逾期情况、历史信用损失率、同行业坏账计提对比情况等，综合分析公司应收账款与应收票据的坏账准备计提是否充分。

### 1、公司应收账款与应收票据的逾期情况

#### (1) 应收账款逾期情况

报告期各期末，公司应收账款的逾期情况如下：

单位：万元

类别	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
应收账款余额	14,915.21	10,527.31	7,401.63
其中：未逾期金额	11,517.02	9,370.36	6,954.54
逾期金额	3,398.19	1,156.95	447.09
逾期金额占期末应收账款余额比例	22.78%	10.99%	6.04%
期后回款金额	5,298.85	8,943.00	7,132.27
期后回款比例	35.53%	84.95%	96.36%

注：期后回款统计情况系截至 2023 年 3 月 31 日。

报告期各期末，公司应收账款的逾期比例分别为 6.04%、10.99%和 22.78%，整体应收账款逾期比例较低。应收账款存在部分逾期主要原因系军工企业需要根据项目进度、预算和经费拨付情况、采购资金管理 etc 对配套厂商进行结算，其付款审批部门较多、审批手续复杂，流程相对较长，导致回款时间较长。

根据上述数据，公司报告期后应收账款期后收回情况良好，2020 年末、2021 年末应收账款余额期后回款比例分别达到 96.36%和 84.95%。截至 2023 年 3 月 31 日，2022 年末应收账款余额期后回款比例为 35.53%，考虑到客户的付款流程较长等因素，公司认为上述未回款部分不存在重大的坏账风险。

#### (2) 应收票据逾期情况

报告期内，发行人应收票据因客户逾期等原因未及时兑付的金额合计 257.64 万元，金额较小并均在到期后的 30 天内实际收回款项，具体如下：

单位：万元

年度	票据类型	票据金额	到期日	实际付款日	逾期兑付原因
2020年度	商业承兑汇票	223.66	2020年7月21日	2020年8月4日	客户逾期付款
2021年度	商业承兑汇票	5.96	2021年7月5日	2021年7月27日	操作失误付款不成功

年度	票据类型	票据金额	到期日	实际付款日	逾期兑付原因
2022年度	商业承兑 汇票	13.42	2022年6月27日	2022年7月5日	操作失误付款不成功
2022年度	商业承兑 汇票	14.60	2022年8月30日	2022年9月5日	操作失误付款不成功
合计		257.64			

## 2、公司应收账款与应收票据的历史信用损失率情况

报告期内公司因客户破产实际发生应收账款坏账损失 45.33 万元（已单项计提坏账准备），整体金额较小，除此之外不存在其他发生实际信用损失的应收账款和应收票据。

报告期内，公司按照新金融工具准则的要求，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过迁徙率计算得出各个账龄段的历史损失率，再根据前瞻性信息调整后得出的公司报告期内预期信用损失率。公司使用迁徙率模型测算预期信用损失率，计算预期坏账损失，并与根据实际执行的坏账计提比例计算得到的坏账损失进行对比情况如下：

### 2022 年末

单位：万元

账龄	期末应收账款余额	迁徙率模型测算结果		实际执行情况		实际执行与测算差异 C=B-A
		预期信用损失率	应计提坏账准备 A	坏账计提比例	实际计提坏账准备 B	
1 年以内	13,047.72	0.90%	117.43	3.00%	391.43	274.00
1-2 年	1,586.45	9.08%	144.05	10.00%	158.64	14.59
2-3 年	186.40	28.38%	52.90	20.00%	37.28	-15.62
3-4 年	9.80	62.12%	6.09	50.00%	4.90	-1.19
4-5 年	5.17	100.00%	5.17	100.00%	5.17	-
5 年以上	34.34	100.00%	34.34	100.00%	34.34	-
合计	14 869.88		359.98		631.76	271.78

注：出于慎性的考虑，公司将前瞻性调整损失率设定为 10%，根据此标准确定新金融工具准则下坏账计提比例，下同。

### 2021 年末

单位：万元

账龄	期末应收账款余额	迁徙率模型测算结果		实际执行情况		实际执行与测算差异 C=B-A
		预期信用损失率	应计提坏账准备 A	坏账计提比例	实际计提坏账准备 B	

账龄	期末应收账款余额	迁徙率模型测算结果		实际执行情况		实际执行与测算差异 C=B-A
		预期信用损失率	应计提坏账准备 A	坏账计提比例	实际计提坏账准备 B	
1 年以内	9,759.07	0.41%	39.70	3.00%	292.77	253.07
1-2 年	649.23	6.87%	44.58	10.00%	64.92	20.34
2-3 年	32.07	20.34%	6.52	20.00%	6.41	-0.11
3-4 年	7.26	34.49%	2.50	50.00%	3.63	1.13
4-5 年	4.53	100.00%	4.53	100.00%	4.53	-
5 年以上	29.81	100.00%	29.81	100.00%	29.81	-
<b>合计</b>	<b>10,481.98</b>		<b>127.66</b>		<b>402.08</b>	<b>274.43</b>

2020 年末

单位：万元

账龄	期末应收账款余额	迁徙率模型测算结果		实际执行情况		实际执行与测算差异 C=B-A
		预期信用损失率	应计提坏账准备 A	坏账计提比例	实际计提坏账准备 B	
1 年以内	7,130.36	0.59%	42.12	3.00%	213.91	171.79
1-2 年	134.04	12.18%	16.33	10.00%	13.40	-2.93
2-3 年	28.63	30.63%	8.77	20.00%	5.73	-3.04
3-4 年	26.22	37.00%	9.70	50.00%	13.11	3.41
4-5 年	22.61	71.13%	16.08	100.00%	22.61	6.53
5 年以上	14.44	100.00%	14.44	100.00%	14.44	-
<b>合计</b>	<b>7,356.30</b>		<b>107.44</b>		<b>283.20</b>	<b>175.75</b>

公司基于迁徙率模型测算预期信用损失率，报告期内不同账龄段的预期信用损失率相比目前实际执行的坏账计提比例存在一定差异，但公司一年以内应收账款坏账计提比例均显著高于按迁徙率模型测算的预期信用损失率。由于公司应收账款账龄主要集中在一年以内，导致按现有执行的坏账计提比例计算的坏账损失高于根据迁徙率模型计算的整体预期信用损失。同时，综合考虑发行人客户质量以及信用状况，发行人实际执行的坏账计提比例是谨慎稳健的。

### 3、同行业坏账计提对比情况

公司与同行业可比公司应收账款坏账计提比例政策对比如下：

账龄	振华科技	亚光科技	宏达电子	达利凯普	灿勤科技	区间/均值	发行人
1 年以内	4.00%	5.00%	4.00%	3.00%	6 个月内 5%；6 个月	3%-10%	3.00%

					-1年10%		
1-2年	10.00%	10.00%	10.00%	10.00%	20.00%	11.67%	10.00%
2-3年	30.00%	30.00%	30.00%	20.00%	50.00%	30.00%	20.00%
3-4年	50.00%	50.00%	50.00%	50.00%	100.00%	58.33%	50.00%
4-5年	60.00%	50.00%	60.00%	100.00%	100.00%	78.33%	100.00%
5年以上	100.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%	91.67%	100.00%

根据坏账计提政策对比情况，发行人的坏账计提政策与达利凯普相同，1年以内的计提比例略低于其他同行业可比公司，4年以上的计提比例高于同行业可比公司，系公司根据自身业务特点、客户质量和客户信用风险作出的合理判断。

公司应收账款与同行业可比公司实际按信用风险特征组合计提坏账准备比例对比如下：

公司名称	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
振华科技	5.71%	6.29%	6.67%
亚光科技	10.82%	9.54%	10.11%
宏达电子	5.27%	5.02%	5.85%
灿勤科技	6.49%	6.93%	8.12%
达利凯普	3.17%	3.12%	3.38%
同行业平均	6.29%	6.18%	6.82%
发行人	4.25%	3.84%	3.85%
火炬电子	4.18%	3.62%	3.66%

根据上述比较数据，发行人应收账款坏账准备计提比例低于同行业平均值，与达利凯普、火炬电子接近，主要原因系受应收账款账龄结构的影响。公司与同行业可比公司应收账款按信用风险特征组合划分的账龄结构对比如下：

账龄	振华科技	亚光科技	宏达电子	达利凯普	灿勤科技	均值	发行人
1年以内	88.53%	66.24%	89.33%	97.38%	93.42%	86.98%	92.59%
1-2年	7.64%	20.43%	8.58%	2.50%	5.00%	8.83%	6.22%
2-3年	1.73%	6.88%	1.11%	0.06%	0.73%	2.10%	0.65%
3-4年	0.59%	3.17%	0.56%	0.00%	0.85%	1.03%	0.16%
4-5年	0.37%	1.98%	0.19%	0.07%	—	0.52%	0.13%
5年以上	1.14%	1.29%	0.22%	—	—	0.53%	0.34%

注：2022年达利凯普未披露全年账龄数据，故上表采用2022年上半年数据。

对比同行业公司应收账款坏账计提比例，公司按照信用风险特征组合的应收账款坏账准备实际计提比例低于同行业公司的平均值，其中，①振华科技应收账款余额 1 年以内占比 **88.53%**明显低于发行人 **92.59%**，1-2 年应收账款余额占比 **7.64%**高于发行人 **6.22%**，故按账龄组合计提坏账的比例较高；②宏达电子应收账款余额 1 年以内占比 **89.33%**明显低于发行人 **92.59%**，1-2 年应收账款余额占比 **8.58%**高于发行人 **6.22%**，故按账龄组合计提坏账的比例较高；③灿勤科技主要以民品客户为主，其考虑未来主要客户经营情况发生恶化，可能面临应收账款无法收回的风险，坏账计提政策较其他同行业公司更为严格；④亚光科技应收账款余额 1 年以内占比 **66.24%**明显低于发行人 **92.59%**，1-2 年应收账款余额占比 **20.43%**高于发行人 **6.22%**，故按账龄组合计提坏账的比例较高；⑤与火炬电子坏账计提比例对比，发行人按信用风险特征组合计提的坏账比例略高于火炬电子；⑥公司应收账款坏账准备计提比例整体上高于达利凯普。

综上所述，由于公司应收账款账龄结构较好，客户资信状况良好，应收账款坏账准备计提比例低于同行业可比公司的平均值具备合理性。

公司与同行业可比公司应收票据坏账准备实际计提比例对比如下：

公司名称	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
振华科技	<b>0.95%</b>	—	—
亚光科技	—	—	—
宏达电子	<b>4.00%</b>	3.83%	3.68%
灿勤科技	<b>11.63%</b>	15.10%	6.59%
达利凯普	<b>3.00%</b>	3.41%	4.41%
同行业平均	<b>3.92%</b>	4.47%	2.94%
剔除：灿勤科技	<b>1.99%</b>	1.81%	2.07%
发行人	<b>3.92%</b>	4.23%	3.68%

注 1：振华科技 2020 年至 2021 年和亚光科技 2020 年至 2022 年均未对应收票据进行坏账计提，故上表未列示坏账计提比例。

对比同行业可比公司应收票据坏账计提比例，公司按照信用风险特征组合的应收票据坏账准备实际计提比例与同行业可比公司的平均计提比例不存在重大差异。灿勤科技的应收票据坏账计提比例较高，原因系灿勤科技主要以民品客户为主，其对应收票据账龄进行还原后 1 年以上账龄段的基数较大，根据各账龄段应收商业承兑汇票组合（同应收账款预期信用损失率）计提坏账准备的比例较高。

剔除灿勤科技由于其账龄分布结构导致应收票据坏账计提比例较高和振华科技、亚光科技不计提应收票据坏账准备的数据，报告期内发行人应收票据计提比例与宏达电子、达利凯普差异较小。

综上，公司各期末的应收账款逾期金额比例较低，账龄结构较优，期后回款良好，客户信用资质较好，报告期内不存在大额的应收账款和应收票据的坏账核销事项。发行人结合历史信用损失率，根据迁徙率模型测算的应计提坏账准备低于实际计提的坏账准备。发行人坏账计提政策及坏账实际计提比例低于同行业可比公司平均值主要系受客户结构和账龄结构的影响，发行人应收账款和应收票据坏账准备计提充分、合理。

### （三）核查程序及结论

#### 1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）获取发行人应收账款账龄数据，分析应收账款逾期情况并了解客户逾期原因，检查应收账款期后回款情况；

（2）了解发行人逾期客户的经营状况并对逾期客户的应收账款进行单项减值测试，向客户确认逾期且未回款项目对应的产品的实际使用情况；

（3）根据新金融工具准则的要求，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过迁徙率模型计算历史损失率，再根据前瞻性调整计算后的预期信用损失率与发行人实际执行的坏账计提比例进行对比；

（4）通过对比发行人和同行业可比公司的应收账款和应收票据计提比例，评估发行人应收账款与应收票据的坏账准备计提充分性。

#### 2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人逾期客户**不存在2年以上账龄的应收账款**，逾期客户整体资信状况良好，不存在应单项计提坏账准备的情形；

（2）逾期客户对发行人的采购基于其公司实际的生产使用需求，不存在对发行人进行突击囤货、期末压货等配合其调节收入的情形，发行人收入确认真实

准确；

(3) 发行人报告期各期末应收账款逾期金额占比较低，通过迁徙率模型测算得出整体预期信用损失低于按现有执行的坏账计提比例计算的坏账损失，与同行业坏账计提比例差异不大，应收账款与应收票据的坏账准备计提充分适当。

## 问题六：关于存货

根据申报材料与问询回复：（1）发行人因产品质量问题导致的退换货金额占退换货总额的50%以上，部分型号退货金额占该型号总销售额的比例较高，如JSGR015X027退货金额占比87.56%，SF067753001退货金额占比100.00%；（2）发行人库存商品的期后出库比例分别为44.87%、39.27%和22.71%，整体较低；（3）报告期各期末存货的订单覆盖比例为38.81%、49.14%、53.09%，对部分小批量订单的产品生产数量超过客户订单需求，形成无销售订单的库存商品或在产品库存。

请发行人说明：（1）因产品质量问题导致退换货占比较高的产品型号、对应的存货金额、具体的产品质量原因，存货跌价准备计提情况；（2）无销售订单覆盖的产品型号、对应的存货金额、存货跌价准备计提情况，同行业比较情况；（3）结合前述及其他可能导致存货可变现净值低于账面价值的情形、同行业可比公司计提情况，进一步说明存货跌价准备计提的充分性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

发行人回复：

（一）因产品质量问题导致退换货占比较高的产品型号、对应的存货金额、具体的产品质量原因，存货跌价准备计提情况；

报告期内，公司因产品质量问题导致退换货占比较高的主要产品型号所对应的存货金额、具体的产品质量原因及存货跌价准备计提情况如下表：

单位：万元

2022 年度						
类型	物料代码	2022 年退换货成本	退换货占比	期末存货金额	期末跌价金额	具体产品质量问题
销售换货	SG01223F001	94.99	8.32%	2.72	—	外观问题
销售换货	SG00333X001	12.65	4.20%	0.55	—	外观问题
销售换货	SG01109X001	24.64	3.85%	0.60	—	外观问题
销售退货	SA00203F001	32.86	1.89%	23.51	—	外观问题
销售换货	SA00204F001	15.17	0.91%	98.31	—	外观问题
销售换货	SA00017X001	17.24	0.90%	0.42	—	外观问题
合计	—	197.56	—	126.11	—	

占本期退换货总额比例		60.19%	—	—	—	
<b>2021 年度</b>						
类 型	物料代码	2021 年退换货成本	退换货占比	期末存货金额	期末跌价金额	具体产品质量问题
销售换货	SF038503001	42.09	100.00%	39.75	39.75	外观问题
销售退货	JSGRT015X027	4.17	87.56%	—	—	外观问题
销售换货	SF106182001	3.03	20.70%	5.05	—	外观问题
销售换货	SF091603001	4.88	3.50%	0.88	—	外观问题
销售换货	SG00333X001	3.70	1.79%	19.16	—	外观问题
销售换货	RC00025H001	7.05	0.65%	—	—	外观问题
合计	—	64.93	—	64.84	39.75	
占本期退换货总额比例		60.55%	—	—	—	
<b>2020 年度</b>						
类 型	物料代码	2020 年退换货成本	退换货占比	期末存货金额	期末跌价金额	具体产品质量问题
销售换货	SF076383001	8.53	8.88%	—	—	外观问题
销售换货	SG00836E001	23.69	6.07%	—	—	外观问题
销售换货	RC00025H001	6.70	0.65%	—	—	外观问题
销售换货	RC00027G001	5.54	0.61%	—	—	外观问题
销售换货	RC00026G001	6.66	0.57%	—	—	外观问题
合计	—	51.12	—	—	—	
占本期退换货总额比例		62.90%	—	—	—	

除上述主要型号外，报告期内，发行人因产品质量问题合计退还换金额占销售金额比例超过 50% 存货情况汇总列示如下：

单位：万元

产品类别	报告期内合计退换货成本	2022 年末		2021 年末		2020 年末	
		存货余额	跌价准备	存货余额	跌价准备	存货余额	跌价准备
微波芯片电容器	6.99	2.53	0.17	1.59	0.15	0.79	—
薄膜集成电路	5.41	3.92	0.01	1.44	0.29	2.13	0.17
合计	12.39	6.45	0.18	3.03	0.44	2.91	0.17

公司退换货产品存在的产品质量问题大部分为外观问题，对于外观问题中的污染、毛刺等部分问题经过简单返工修复后可以再次销售。根据公司退换货相关管理流程，公司仓储部门收到客户退换货商品进行入库登记后即时转交公司品保部门，品保部门对退换货产品的生产质检情况进行复查，根据复查情况给出返工、报废或退库处理意见。对于需报废产品，仓库依据报废申请单进行实物报废出

库。因此，除少量未处理完毕的退换货产品外，公司期末存货余额通常不存在因退回存在质量问题的产品。

公司对存在质量问题的存货余额进行跌价测试并单项计提跌价准备，如2021年度物料SF038503001，由于客户退货时间集中在2021年11月底且退货数量较大，年末公司品保部门对该部分换货产品的检测尚未完成，该物料存在较大的期末存货余额，公司基于谨慎性原则对该物料存在质量问题的部分单项计提跌价准备，整体全额计提。其余物料如SA00204F001、SA00203F001、SF106182001、SG00333X001等，对应的期末存货已按上述退换货流程处置完毕，期末不存在有质量问题的库存余额，根据公司存货跌价计提政策，无需计提存货跌价准备。

综上，公司因质量问题发生的退换货对应的存货余额较少，公司基于谨慎性原则对存在大额退换货的物料相应的期末存货余额进行了单项减值测试并计提了充分的跌价准备。报告期内因产品质量问题合计退还换金额占销售金额比例超过50%的产品对应的各期末存货余额较小，对存货跌价准备计提影响极小。

(二) 无销售订单覆盖的产品型号、对应的存货金额、存货跌价准备计提情况，同行业比较情况：

报告期各期末，发行人产品型号所对应的库存商品存货金额、存货跌价准备计提及期后销售情况按存货明细余额排名分段列示如下：

单位：万元

项 目	2022 年 12 月 31 日				
	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	期后销售成本金额	期后销售占比
第 1-50 名	627.99	110.99	17.67%	212.26	33.80%
第 51-500 名	439.35	205.98	46.88%	40.91	9.31%
第 501-3000 名	391.28	196.91	50.32%	23.32	5.96%
3000 名以后	455.48	209.25	45.94%	15.21	3.34%
合计	1,914.09	723.12	37.78%	291.71	15.24%
项 目	2021 年 12 月 31 日				
	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	期后销售成本金额	期后销售占比
第 1-50 名	413.68	132.78	32.10%	137.43	33.22%
第 51-500 名	441.59	134.39	30.43%	94.55	21.41%
第 501-3000 名	357.41	131.86	36.89%	51.08	14.29%

3000 名以后	341.18	109.04	31.96%	31.60	9.26%
合计	1,553.87	508.06	32.70%	314.66	20.25%
项 目	2020 年 12 月 31 日				
	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	期后销售成本金额	期后销售占比
第 1-50 名	352.78	198.69	56.32%	142.18	40.30%
第 51-500 名	418.89	117.61	28.08%	145.43	34.72%
第 501-3000 名	309.31	81.01	26.19%	70.01	22.63%
3000 名以后	211.26	51.61	24.43%	27.94	13.23%
合计	1,292.24	448.92	34.74%	385.56	29.84%

注：上述分段的序号区间系产品型号按库存商品金额从大到小排序；期后销售占比截至 2023 年 3 月 31 日。

报告期各期末，发行人无销售订单覆盖的前十大产品型号所对应的库存商品存货金额、存货跌价准备计提情况及期后销售情况如下：

单位：万元

物料代码	2022 年 12 月 31 日				
	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	期后销售成本金额	期后销售占比
RC00025H001	175.27	0.00	-	-	-
SA00204F001	98.31	0.00	-	3.45	3.51%
RC00026G001	96.20	0.00	-	85.32	88.70%
RC00027G001	95.37	0.00	-	90.93	95.35%
SF028553001B	38.70	0.00	-	-	-
SF043493001	34.56	34.56	100.00%	-	-
SA00203F001	23.51	0.00	-	23.51	100.00%
SM002873001	14.79	14.79	100.00%	-	-
SG01048F002	10.21	0.00	-	-	-
SG00611X001	9.15	0.00	-	-	-
合计	596.07	49.35	8.28%	203.21	34.09%
库存商品	2,628.27	741.22	28.20%		
占比	22.68%	6.66%			
物料代码	2021 年 12 月 31 日				
	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	期后销售成本金额	期后销售占比
SG01012N001	43.39	-	-	36.03	83.06%
SF038503001	39.75	39.75	100.00%	-	-
SF028553001B	39.08	39.08	100.00%	0.14	0.37%

SF043493001	35.95	-	-	1.39	3.85%
SGRT015Z673	29.07	-	-	<b>28.93</b>	<b>99.54%</b>
SA00017X001	25.78	-	-	25.78	100.00%
SG01279O001	21.47	20.73	96.56%	<b>21.47</b>	<b>100.00%</b>
SGRT015X236	21.16	-	-	21.16	100.00%
SG00333X001	19.16	-	-	19.16	100.00%
SP00593F001	16.20	-	-	16.20	100.00%
合计	<b>291.00</b>	<b>99.56</b>	<b>34.21%</b>	<b>170.26</b>	<b>58.51%</b>
库存商品	<b>2,000.70</b>	<b>510.35</b>	<b>25.51%</b>		
占比	<b>14.55%</b>	<b>19.51%</b>			
物料代码	2020年12月31日				
	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	期后销售成本金额	期后销售占比
SF038503001	44.60	37.45	83.98%	44.60	100.00%
SGRT015X236	39.74	-	-	39.74	100.00%
SF028553001B	39.08	33.42	85.51%	<b>0.14</b>	<b>0.37%</b>
SF043493001	36.02	30.65	85.10%	1.45	4.04%
SG00865F001	19.68	-	-	19.68	100.00%
SM002873001	15.19	7.59	50.00%	0.40	2.62%
SG00611X001	13.30	-	-	<b>4.19</b>	<b>31.52%</b>
SA00123N001	12.37	-	-	12.37	100.00%
SA00175F001	11.37	-	-	11.37	100.00%
SP00104D001	10.87	-	-	10.87	100.00%
合计	<b>242.22</b>	<b>109.12</b>	<b>45.05%</b>	<b>144.81</b>	<b>59.78%</b>
库存商品	<b>1,644.07</b>	<b>450.64</b>	<b>27.41%</b>		
占比	<b>14.73%</b>	<b>24.21%</b>			

报告期各期末存货型号种类数量分别为 1.56 万种、2.20 万种和 **3.22** 万种，各报告期末前十大产品金额占库存商品比为 14.73%、14.55%和 **22.68%**。可见公司的产品型号较多且金额分散，故按产品大类统计列示。

报告期各期末，公司无销售订单覆盖的产品型号所对应的库存商品存货金额、存货跌价准备计提情况及期后销售情况如下：

单位：万元

产品类别	2022年12月31日				
	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	期后销售成本金额	期后销售占比

微波芯片电容器	565.96	227.60	40.21%	76.15	13.46%
薄膜电路	1,063.34	492.75	46.34%	39.30	3.70%
薄膜无源集成器件	284.53	2.51	0.88%	176.26	61.95%
微波介质频率器件	0.27	0.27	100.00%	-	-
合计	1,914.09	723.12	37.78%	291.71	15.24%
库存商品	2,628.27	741.22	28.20%		
占比	72.83%	97.56%			
产品类别	2021年12月31日				
	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	期后销售成本金额	期后销售占比
微波芯片电容器	599.07	136.95	22.86%	234.30	39.11%
薄膜电路	946.41	369.99	39.09%	76.86	8.12%
薄膜无源集成器件	8.37	1.11	13.29%	3.50	41.78%
微波介质频率器件	0.01	0.01	100.00%	-	-
合计	1,553.87	508.06	32.70%	314.66	20.25%
库存商品	2,000.70	510.35	25.51%		
占比	77.67%	99.55%			
产品类别	2020年12月31日				
	存货余额	跌价准备	跌价计提比例	期后销售成本金额	期后销售占比
微波芯片电容器	515.33	88.93	17.26%	245.75	47.69%
薄膜电路	772.11	359.84	46.60%	139.12	18.02%
薄膜无源集成器件	4.79	0.14	3.01%	0.69	14.37%
微波介质频率器件	0.01	0.01	50.00%	-	-
合计	1,292.24	448.92	34.74%	385.56	29.84%
库存商品	1,644.07	450.64	27.41%		
占比	78.60%	99.62%			

注：期后销售统计情况截至 2023 年 3 月 31 日。

由上表可见，报告期各期末，公司无订单覆盖的产品型号对应的库存商品余额占库存商品总余额的比重分别为 78.60%、77.67%和 72.83%，各期占比较为稳定，无订单覆盖型号对应跌价准备计提比例为 34.74%、32.70%和 37.78%，占库存商品跌价准备总额的比例分别为 99.62%、99.55%和 97.56%，占比较高。为满足公司最小生产量的要求，公司对部分小批量订单的产品生产数量超过客户订单需求，形成无销售订单的库存商品或在产品库存，这部分库存消化时间较长，导致公司库存商品长库龄金额较大，计提存货跌价准备的比例较高。

报告期各期末，无订单覆盖的产品对应的库存商品期后销售占比分别为29.09%、18.97%和**0.75%**。公司无订单覆盖的产品以军品为主，军品具有产品生命周期长的特点，定型后军工客户为保持材料、工艺、标准的一致性，如无发生重大技术更新或产品问题，会保持一定时期的持续采购，因此期末无订单覆盖的产品期后仍存在一定的市场需求。根据公司存货跌价计提政策，发行人在资产负债表日，对存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。在确定存货的可变现净值时，以该存货的预计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。其中预计售价取数采用在手合同价；若无在手合同则采用接近资产负债表日的平均售价；若无平均售价，则考虑库龄以成本的一定比例作为可回收金额，其中库龄为1-2年的存货以成本的80%作为可变现净值，库龄为2-3年的存货以成本的50%作为可变现净值，库龄3年以上存货可变现净值为0。根据上述方法，无订单覆盖型号库存商品对应跌价准备计提比例为34.74%、32.70%和**37.78%**，公司的跌价计提政策符合实际情况。

同行业可比公司中，根据其公开披露的存货跌价计提政策，达利凯普的存货跌价计提政策与公司相似，对无法取得预计售价（既无相应在手订单价格）的库存商品按库龄计提跌价准备，具体计提比例对比如下：

库龄	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
达利凯普	5%	10%	30%	50%	80%	100%
公司	0%	20%	50%	100%	100%	100%

注：同行业可比上市公司中仅达利凯普公开披露存货跌价计提政策。

根据上表数据，相比同行业可比公司，公司对库龄1年以上的存货计提跌价准备的比例更高，存货跌价计提政策更加谨慎。

（三）结合前述及其他可能导致存货可变现净值低于账面价值的情形、同行业可比公司计提情况，进一步说明存货跌价准备计提的充分性。

公司存货跌价计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
振华科技	<b>6.35%</b>	8.43%	8.04%
宏达电子	<b>4.94%</b>	5.21%	6.93%
亚光科技	<b>34.85%</b>	18.93%	0.64%

灿勤科技	8.79%	6.24%	1.20%
达利凯普	7.79%	4.90%	9.38%
平均值	12.54%	8.74%	5.24%
天极科技	7.79%	8.19%	9.18%

注 1：2021 年末、2022 年末亚光科技针对在产及已完工船舶聘请第三方评估机构协助对存货进行了减值测试，因此 2021 年末、2022 年末亚光科技的存货跌价计提比例较高。

经对比，公司存货跌价计提比例整体上高于同行业可比公司，与宏达电子、振华科技计提水平接近。公司产品具有小批量、多批次的特点，一方面为确保及时、快速交付产品，公司需要在各个环节预留部分半成品、在产品；另一方面为满足公司最小生产量的要求，公司对部分小批量订单的产品生产数量超过客户订单需求，形成无销售订单的库存商品或在产品库存。以上两种原因对应的库存消化时间较长，导致公司库存商品及在产品长库龄金额较大，公司根据对该部分存货预计可变现净值的审慎评估，对该部分存货计提较高的存货跌价准备。

对于质量问题导致退换货的产品，公司按内部管理制度的要求进行处理，除少量未处理完毕的退换货产品外，公司期末存货余额通常不存在因退回存在质量问题的产品，公司因质量问题发生的退换货对应的存货余额较少，公司基于谨慎性原则对存在大额退换货的物料相应的期末存货余额进行了单项减值测试并计提了充分的跌价准备。

综上，公司已充分考虑了存在产品质量问题的存货、无订单覆盖存货的可变现净值情况，存货跌价准备计提比例高于同行业平均水平，存货跌价准备计提充分、合理。

#### （四）核查程序及结论

##### 1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）了解退换货相关的内部控制制度的设计，并对其运行有效性进行了测试；

（2）查阅报告期内退换货明细、订单取消明细、订单变更明细及对应销售合同条款，向发行人管理层了解销售退回的原因及合理性；检查手续是否符合规定，结合原始销售凭证检查其会计处理是否正确；

(3) 获取无订单对应的库存商品明细，分析其构成的合理性；

(4) 获取公司库存商品库龄明细表，并结合公司产品生产工艺、生产周期、备货政策等分析长库龄存货的合理性，初步判断存货跌价准备计提的充分性；

(5) 获取销售明细表，了解公司库存商品的订单和执行情况、库存商品预估售价的确认方式、相关税费的计提比例，分析库存商品预估售价的合理性；

(6) 查阅公司库存商品存货跌价准备计提明细表，复核存货跌价准备的计提方法、过程是否按照会计政策执行，重新计算存货可变现净值，分析存货跌价准备计提的准确性及合理性；

(7) 查阅同行业上市公司存货跌价准备计提情况，了解行业存货跌价准备计提的具体方法、计提比例，与发行人进行比较，评估存货跌价准备计提方法、预估售价、计提跌价比例等是否符合行业惯例。

## 2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 发行人报告期内存在少量退换货的情况，发生金额较小。公司在实际发生产品质量问题时，将退货的相关费用计入当期损益，该等会计处理方式符合企业会计准则的要求，具有合理性；

(2) 发行人无订单对应的库存商品可销售性较好；发行人期末已按资产负债表日存货的成本与可变现净值孰低的原则对库存商品进行了减值测试，存货跌价准备计提充分；

(3) 发行人的存货跌价准备计提政策符合企业会计准则要求及行业惯例，长库龄库存商品计提具备合理性。存货跌价准备计提比例高于同行业公司，存货跌价计提充分。

## **问题七：其他**

### **问题 7.1：关于资金流水**

根据回复材料：发行人董监高存在部分异常资金流水，如石家庄厚膜集成电路厂经营者刘黎向公司监事杨俊峰支付劳务费 20.75 万元、35.95 万元；分管销售的副总经理郭洽丰个人往来借贷、公务支出及报销款存在净流出；公司实控人、董监高资金流水存在与第三方大额往来情况。

请保荐机构补充说明对采购部门、销售部门关键人员的流水核查情况，提供资金流水专项核查报告，分主体列示资金流水核查情况，包括但不限于交易对手方、身份、金额、用途，并对核查对象的资金流水是否最终流向客户、供应商及其相关人员，对是否存在商业贿赂、代垫成本费用情形发表明确意见。

#### **回复：**

保荐机构对实际控制人、董事、监事、高级管理人员及财务部门、采购部门、销售部门等关键人员的流水进行了核查，包括交易对手方、身份、金额、用途以及资金流水是否最终流向客户、供应商及其相关人员等情况，出具了《东北证券股份有限公司关于广州天极电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第二轮审核问询函的资金流水专项核查报告》，并发表了明确意见。

经核查，保荐机构认为，发行人实际控制人、董监高及关键岗位人员资金流水已分主体列示收入的主要来源及支出的主要去向情况，上述主体资金往来存在合理性。庄彤、杨俊峰与客户、供应商存在少量的资金往来均属于个人事务，与发行人无关。除前述事项外，发行人实际控制人、董监高及关键岗位人员的资金流水未流向客户、供应商及其相关人员，不存在体外代垫成本费用、商业贿赂及其他利益输送等情形。

### **问题7.2：关于毛利率**

请区分军品、民品，说明公司毛利率与同行业的对比情况，并结合单价、成本的变动原因及趋势，说明公司民品毛利率下滑的原因，是否存在进一步下降的趋势，并完善高毛利的可持续性风险披露。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复：

（一）请区分军品、民品，说明公司毛利率与同行业的对比情况

根据公开披露信息，同行业公司中振华科技、宏达电子和亚光科技主营业务以军品生产销售为主，达利凯普和灿勤科技主营业务以民品生产销售为主，与公司毛利率对比情况如下：

产品类型	公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
以军品为主 同行业公司	振华科技	<b>62.72%</b>	60.82%	53.57%
	宏达电子	<b>66.60%</b>	68.73%	69.15%
	亚光科技	<b>27.30%</b>	31.14%	35.73%
	平均	<b>52.21%</b>	<b>53.56%</b>	<b>52.82%</b>
	发行人军品	<b>73.46%</b>	<b>75.19%</b>	<b>74.85%</b>
以民品为主 同行业公司	达利凯普	<b>60.26%</b>	55.88%	60.20%
	灿勤科技	<b>28.52%</b>	36.67%	54.86%
	平均	<b>44.39%</b>	<b>46.28%</b>	<b>57.53%</b>
	发行人民品	<b>49.13%</b>	<b>44.62%</b>	<b>54.06%</b>

注：振华科技未披露各业务板块细分毛利率，亚光科技为军工电子业务毛利率，达利凯普为其自产业务毛利率，宏达电子未单独披露公司报告期内的军品毛利率，列示数据为其包含民品的综合毛利率。

由上表可知，公司军品毛利率各期分别为 74.85%、75.19%和 **73.46%**，高于同行业公司的军品毛利率平均水平，主要是亚光科技毛利率远低于同行业以军品为主公司的平均水平且逐年下降，拉低了同行业公司平均水平；报告期内，公司军品毛利率基本稳定，与以军品生产为主的振华科技、宏达电子的毛利率波动趋势基本一致。

公司民品毛利率各期分别为 54.06%、44.62%和 **49.13%**，**2020 年**、2021 年低于同行业民品公司平均水平，主要是同行业公司达利凯普毛利率较高所致；报告期内，公司民品毛利率变动趋势与达利凯普基本一致。具体情况如下：

1、报告期内，振华科技综合毛利率（未披露各业务板块细分毛利率）分别为 53.57%、60.82%和 **62.72%**。根据其公开披露的信息，随着军用电子元器件国产化推进及武器装备信息化程度提高，振华科技经过持续的研发投入，主营产品逐渐向高端突破，叠加生产工艺的完善、效率逐渐提升，综合毛利率持续上升。

报告期内，振华科技综合毛利率低于公司军品毛利率主要系双方产品结构差异及客户结构不同导致：振华科技经营包括基础元器件、集成电路、电子材料和应用开发四大类产品，产品应用广泛，主要客户包括国内各大军工集团；发行人主要经营微波无源元器件及薄膜无源集成产品，产品配套以微波高频领域电子设备为主，主要客户中国电科集团集中度较高，毛利率相对较高。

2、报告期内，宏达电子综合毛利率分别为 69.15%、68.73%、**66.60%**，宏达电子近年来积极开拓民用市场，其军品毛利率高于民品，受民品销量增多影响，2015 年至 2020 年公司综合毛利率由 76%下降至 69%<sup>1</sup>，报告期内综合毛利率基本稳定并略有提高，产品钽电解电容器销售占比较高，钽电解电容器介质材料为钽，具有容量大、耐高压和高可靠性等优势，非固体电解质钽电容主要应用于高可靠领域，2017-2020 年公司非固体电解质钽电容毛利率在 78%-81%左右，维持稳定<sup>1</sup>；与公司军品毛利率较为接近。

3、报告期内，亚光科技军工电子业务毛利率分别为 35.73%、31.14%和 **27.30%**，低于同行业公司振华科技、宏达电子。结合其公开披露的信息，主要原因系：①生产模式：其微波电路及组件产品中所用芯片为外部采购，组装后销售相比全流程自主制造的毛利率水平较低；②竞争情况：其所在的细分市场主要竞争对手为大型军工科研院所，导致其军品毛利率水平偏低。

4、报告期内，达利凯普毛利率分别为 60.20%、55.88%和 **60.26%**，2021 年毛利率水平有所降低，主要系产品的主要原材料价格上涨所致。达利凯普毛利率总体高于公司民品毛利率水平，主要系其产品应用在医疗设备、通讯基站和轨道交通等多种民品领域，以工业客户为主且较为广泛；公司民品目前以 5G 基站微波通信领域和光通讯领域应用占比较高，受我国通讯设备供应商集中度较高的影响，公司民品客户集中度较高，因此，产品以及下游应用领域、客户结构差异等使得其毛利率水平与公司存在差异。

5、报告期内，灿勤科技综合毛利率分别为 54.86%、36.67%和 **28.52%**，毛利率水平逐年下降，远低于同行业公司毛利率水平，主要是由于其产品销量快速上涨，销售价格逐年下降等导致毛利率水平大幅降低。

---

<sup>1</sup> 数据引自信达证券 2021 年 3 月 31 日宏达电子研报

综上，公司军品毛利率水平报告期内相对稳定，其变动趋势与同行业以军品为主的相关公司毛利率波动情况基本一致。公司民品毛利率水平 2021 年受 5G 通信领域下游客户价格下降影响有所波动，**2022 年有所提升**，与同行业以民品销售为主的相关公司相比差异具有合理性，不存在重大异常。

(二)结合单价、成本的变动原因及趋势，说明公司民品毛利率下滑的原因，是否存在进一步下降的趋势，并完善高毛利的可持续性风险披露。

### 1、报告期内，公司民品平均单价及成本变动情况

报告期内，公司各类民品单价、成本和毛利率情况如下：

单位：万元

项目	民品类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
单位售价	微波芯片电容器	<b>4.96</b>	6.14	6.60
	薄膜电路	<b>3.00</b>	4.07	3.36
	薄膜无源集成器件	<b>5.52</b>	7.70	10.44
	<b>平均单价</b>	<b>4.47</b>	<b>5.84</b>	<b>5.42</b>
单位成本	微波芯片电容器	<b>3.07</b>	4.18	3.01
	薄膜电路	<b>0.82</b>	1.69	1.83
	薄膜无源集成器件	<b>2.73</b>	3.60	3.80
	<b>平均单位成本</b>	<b>2.28</b>	<b>3.23</b>	<b>2.49</b>
毛利率	微波芯片电容器	<b>38.18%</b>	31.95%	54.45%
	薄膜电路	<b>72.79%</b>	58.33%	45.67%
	薄膜无源集成器件	<b>50.48%</b>	53.17%	63.61%
	<b>平均毛利率</b>	<b>49.13%</b>	<b>44.62%</b>	<b>54.06%</b>

由上表可知，公司民品毛利率各期分别为 54.06%、44.62%和 **49.13%**，2021 年降幅较大，**2022 年**同比有所提升。民品产品中，薄膜电路产品毛利率报告期内总体呈上涨趋势，微波芯片电容器和薄膜无源集成器件毛利率 2021 年降幅较大，综合导致公司民品毛利率报告期内有所波动，具体如下：

#### (1) 微波芯片电容器民品毛利率变动原因

微波芯片电容器民品各期毛利率分别为 54.45%、31.95%和 **38.18%**，2021 年毛利率降幅较大，2022 年毛利率**同比提升**。公司微波芯片电容器产品型号众多，不同型号定价受产品尺寸、工艺差异影响较大。报告期各期微波芯片电容器产品

平均单价分别为 6.60 元、6.14 元和 **4.96 元**，2021 年、**2022** 年产品单价降幅较大，其中 2021 年毛利率由上年的 54.45% 下降至 31.95%。具体原因如下：

报告期内，微波芯片电容器民品客户中电科 01、苏州能讯等 5G 通信核心部件组件厂商采购占比较高，其下游为国内主要通讯设备供应商。公司对苏州能讯销售的芯片电容产品为大尺寸、工艺复杂的金锡预成型芯片电容产品，产品成本较高，单价和毛利率亦相对较高。公司对中电科 01 销售的产品型号不涉及特殊工艺，成本相对较低，同时，随着中电科 01 民品采购量的持续大幅增长，公司根据采购量和议价情况对单价进行了下调，因此产品定价和毛利率均低于苏州能讯。2021 年，受终端客户项目放缓影响，苏州能讯的采购需求大幅下降，而中电科 01 作为主要通讯设备供应商的核心供应商，其采购继续保持增长，由于对中电科 01 销售的产品单价和毛利率低于苏州能讯，使得当期公司民品平均单价和毛利率同比下降。

**2022 年**微波芯片电容器民品平均单价相比上年降低，主要系 2021 年下半年根据采购量与客户议价下调价格后，当期继续执行，因此体现为较调价当年 2021 年度平均单价继续下降。微波芯片电容器民品单位成本相比上年降低，主要系随着该产品的销售增长，产品产量大幅提升，生产工艺水平的不断成熟和自动化设备的使用带动了生产效率的提高和材料耗用水平的下降，同时，叠加产量释放的规模效应影响，使得该产品成本持续下降。综上，单价和单位成本的变动综合导致了该产品毛利率相比上期提高。

综上，公司微波芯片电容器民品产品毛利率报告期内变动主要系受不同客户采购规模变动、客户议价、生产效率提高和规模效应影响。

## （2）薄膜电路民品毛利率变动原因

薄膜电路民品各期毛利率分别为 45.67%、58.33%和 **72.79%**，报告期内毛利率水平总体呈上升趋势。公司薄膜电路产品属于混合集成电路，具有集成度高、工艺复杂、技术规格要求高、高可靠性等特点，同时具有小批量、多品种、多批次等生产特点，产品毛利率相对较高。

公司各期薄膜电路产品单价和成本变动主要受不同型号产品的销售结构占比影响，具体型号单价和单位成本受产品尺寸和工艺要求共同影响，在工艺要求

相近的情况下，尺寸越小，单位材料成本越小，单价相应越低。报告期各期，产品单价分别为 3.36 元、4.07 元和 **3.00 元**，单位成本分别为 1.83 元、1.69 元和 **0.82 元**。①2021 年单价提升、成本下降，主要系产销量提升的规模效应导致在单价提升的情况下成本下降，进而当期毛利率同比有所提升。③**2022 年**，小尺寸型号销售占比提升，平均单价和成本均同比下降，成本降幅更大，进而毛利率同比上升，导致薄膜电路民品整体毛利率的上涨。

综上，公司薄膜电路民品产品毛利率主要受不同型号销售结构占比和规模效应的影响，总体上，公司薄膜电路产品基于集成度高、技术规格要求高等特点，毛利率有所提升。

### （3）薄膜无源集成器件民品毛利率变动原因

薄膜无源集成器件民品各期毛利率分别为 63.61%、53.17%和 **50.48%**，毛利率相对较高，报告期内整体呈下降趋势。该产品属于公司推出的创新产品，销售规模逐年快速扩大，分别为 92.25 万只、242.70 万只和 **416.88 万只**。2021 年、**2022 年**随着销量大幅增长，受客户定价影响毛利率呈下降趋势，具体原因为：

薄膜无源集成器件民品主要应用于移动通信领域的基站射频模块中，随着下游 5G 通信市场的快速发展，基站建设加快，中电科 01 作为国内 5G 通讯设备供应商的核心组件厂商，对公司民品采购规模持续增长。报告期各期，产品单价分别为 10.44 元、7.70 元和 **5.52 元**，2021 年、**2022 年**单价同比下降，主要系 2020 年至 **2022 年**主要销售型号相同，随着客户采购规模大幅增长对售价进行调整，导致了 2021 年毛利率同比下降，同时受产能大幅释放规模效应影响，产品单位成本同比降低，保持较高的毛利率水平。

**2022 年**，随着客户需求增大，产品成本受工艺水平的不断成熟带来的材料耗用水平逐渐下降以及规模效应影响持续下降，产品销售价格随着采购规模的增加进行议价调整，整体毛利率变动不大。

综上所述，报告期内薄膜无源集成器件民品毛利率变动主要受客户采购规模大幅增长价格下调的影响，但由于属于创新产品以及产能释放规模效应等影响，整体保持较高的毛利率水平。

## 2、公司民品毛利率水平的未来趋势

由于薄膜电路产品具有集成度高、工艺复杂、技术规格要求高以及生产小批量、多品种、多批次等特点；薄膜无源集成器件产品属于为 5G 通讯设备配套的关键基础元器件的创新产品；微波芯片电容器产品 **2022 年毛利率同比提升**，公司民品整体毛利率水平保持了较高水平。但是，随着公司民品销售规模逐步扩大，受客户采购规模大幅增长议价调整等影响，导致报告期内部分产品单价和毛利率有所降低。因此，为谨慎提示民品高毛利率的可持续性风险，公司已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（二）特别提醒投资者关注的风险因素”中“7、民品毛利率下滑的风险”补充披露如下：

“报告期内，公司民品毛利率分别为 54.06%、44.62%和 **49.13%**，整体保持较高水平。其中，微波芯片电容器产品 **2021 年毛利率水平**受部分高毛利率产品的客户采购需求变动以及销量增长价格下调等影响有所降低；**薄膜电路产品**因具有集成度高、工艺复杂、技术规格要求高以及生产小批量、多品种、多批次等特点，以及受客户采购型号变动影响，报告期内毛利率整体有所上升；薄膜无源集成器件产品 2020 年开始销售规模大幅增长，受客户议价调整价格等影响，毛利率逐年下降。

随着公司民品下游行业 5G、光通信市场的快速发展，未来公司相关产品的民品市场竞争加剧以及客户采购规模大幅度增长进行议价，或者成本规模效应未能体现，研发投入未能及时推出创新产品，则会使公司民品整体毛利率不能继续保持较高水平，将会对公司经营业绩产生不利影响。”

### （三）核查程序及结论

#### 1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）查阅同行业可比上市公司公开披露信息、研究报告，了解其主营业务构成、毛利率变动原因，分析发行人与同行业可比上市公司毛利率差异原因的合理性；

（2）获取报告期内收入成本明细表，询问销售部相关负责人，查阅发行人与主要民品客户的销售合同，了解发行人对客户销售政策，分析发行人民品中

不同类型产品单价、成本和毛利率变化的具体原因及合理性；

(3) 结合发行人民品的产品特点、销售政策和下游应用情况，分析发行人是否存在毛利率下降的风险。

## 2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

(1) 发行人军品毛利率水平报告期内相对稳定，其变动趋势与同行业以军品为主的相关公司毛利率波动情况基本一致。发行人民品毛利率水平 2021 年受 5G 通信领域下游客户价格下降影响有所波动，**2022 年**有所提升，与同行业以民品销售为主的相关公司相比差异具有合理性，不存在重大异常。

(2) 发行人民品毛利率下滑主要受微波芯片电容器、薄膜电路、薄膜无源集成器件等产品毛利率变化的影响，以上产品的毛利率会受客户采购规模、不同型号的销售结构、规模效应、技术水平提升等影响。发行人民品毛利率下滑的原因具有合理性。发行人已在招股说明书中完善高毛利的可持续性风险的披露。

### 问题 7.3: 关于销售费用

请结合同行业是否存在辅助支持类人员等情况,说明发行人销售人员平均薪酬低于可比公司的具体原因,并说明业务招待费变动情况与差旅费增长情况不一致、样品费变动情况与公司收入增长情况不一致的合理性。

请保荐机构、申报会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复:

(一)请结合同行业是否存在辅助支持类人员等情况,说明发行人销售人员平均薪酬低于可比公司的具体原因

#### 1、同行业公司销售人员辅助支持类人员的具体情况

公司营销中心下设销售部、业务部、市场部,其中销售部承担客户拜访、产品推介和销售等具体销售职能;业务部负责订单管理、对账开票、货款催收、客户服务等销售辅助支持工作。由于公司产品多样,规格型号多达上万种,军工客户占比较高且存在小批、多品种、要货急,下单频繁且单笔订单小等特点,为保证产品排产发货顺畅及时,报告期内业务部人数较多,报告期内均超过销售部人员数量,占营销中心人员比例超过 50%;2021 年公司新设立市场部,负责收集行业和市场信息、制定新产品推广政策和方案、组织产品宣传等工作,加快市场推广。公司营销中心设立相关辅助支持性部门符合实际业务需求。

同行业公司中,宏达电子在其年报中披露其销售人员隶属销售与经营部并设有内勤人员,达利凯普在反馈意见回复中披露销售人员包括前端的业务人员和少量的后勤人员,但均未披露前述人员的数量及薪酬情况。其余同行业可比公司均未明确披露销售人员是否涵盖辅助支持类人员,具体情况如下:

公司名称	销售部门设置及辅助支持类人员情况
振华科技	公开披露文件未披露销售人员是否涵盖辅助支持类人员的情况。
宏达电子	年报披露其组织机构中销售人员隶属销售与经营部并设有内勤人员。
亚光科技	公开披露文件未披露销售人员是否涵盖辅助支持类人员的情况。
灿勤科技	公开披露文件未披露销售人员是否涵盖辅助支持类人员的情况。
达利凯普	反馈意见回复中披露销售人员包括前端的业务人员和少量的后勤人员。后勤人员主要负责销售下单处理、订单追踪等销售辅助类工作。

## 2、发行人营销中心人均薪酬低于可比公司的具体原因

报告期内，公司营销中心人员平均薪酬与同行业可比公司情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
振华科技	87.49	80.27	71.62
宏达电子	28.35	63.36	87.92
亚光科技	30.23	22.97	20.48
灿勤科技	19.06	17.02	15.61
达利凯普	50.49	40.78	33.19
平均值	43.12	44.88	45.76
天极科技	24.17	23.16	22.36
其中：销售部人员	41.87	42.26	43.35

注 1：同行业可比公司数据来源于公开披露的年度报告、招股说明书、问询回复等；

注 2：公司及同行业可比公司销售人员平均薪酬为销售费用中的职工薪酬/该类人员期初期末平均人数。

报告期内，公司销售人员平均薪酬分别为 22.36 万元、23.16 万元和 **24.17 万元**，报告期内低于同行业公司平均水平，具体原因如下：

(1) 报告期初公司规模较小，客户集中度高，主要客户合作多年且关系稳定，销售人员初期较少，报告期内逐步补充人员

报告期内，公司客户相对集中于中国电科集团、航天科技集团和航天科工集团的下属院所，如中国电科集团下属中电科 02、中电科 01 等客户销售占比较高且家数较少。报告期内，公司前十大单体客户的销售占比分别为 73.16%、80.15% 和 **78.73%**，报告期各期单体前十大客户（合计 **15 家**，关联方毫米电子除外）除新增中电科 04 和长沙瑶华外，其余均为报告期前即合作的客户。由于报告期初公司规模较小，客户集中度较高，家数较少且保持长期合作关系。2020 年公司销售人员为 5 名，人数较少，后续公司不断补充销售人员开拓新用户，其入职时间短，新客户收入贡献和回款需要时间，薪酬及业务提成收入低于原有销售人员。

(2) 报告期内公司销售规模不断扩大，业务部人员数量多且占比较高，同时新设市场部新聘人员，拉低了营销中心人员平均薪酬水平

受下游市场快速发展的影响，近年来客户订单大幅增加，2021 年公司营业收入同比增长率为 37.47%，高于同行业可比公司的营业收入平均增长率 17.94%。

随着公司销售规模的持续增长，公司的合作客户数量不断增多；由于公司产品多样，规格型号多达上万种，军工客户较多且要货急，单笔订单较小，随着客户数量和订单数量增长，为了快速响应客户需求、提供完善的销售服务，做好订单管理并确保及时准确发货，业务部的日常工作量较大。同时，公司军工业务收入占比较高，军工客户的合同审批流程复杂，验收及回款周期较长，需要及时完成客户订单跟进、发货收货、客户验收、对账开票、账款催收等全流程业务操作，因此报告期内业务部人数较多，占营销中心人员比例超过 50%。同时，业务部从事销售支持辅助工作，人员学历、专业、年龄等要求不高，其工资水平大大低于销售部人员。

同时，公司于 2021 年 3 月增设市场部负责收集行业和市场信息、制定公司产品推广政策、加强产品宣传等，以更好地开拓市场。市场部成立时间短，人员工作年限短且入职时间短，人员平均薪酬水平较低。

公司业务部、市场部人员薪酬水平高于同期广东省城镇私营、非私营企业平均薪酬，但是大大低于销售部人员，拉低了营销中心人员平均薪酬水平。

(3) 营销中心各部门的薪酬结构及人员构成的变化，导致平均薪酬有所下降

报告期各期末，公司营销中心各部门员工数量及平均薪酬情况如下：

单位：万元

部门	2022.12.31/2022 年度		2021.12.31/2021 年度		2020.12.31/2020 年度	
	人数	平均薪酬	人数	平均薪酬	人数	平均薪酬
销售部	11	41.87	9	42.26	5	43.35
业务部 <sup>2</sup>	13	11.73	12	11.44	11	6.22
市场部 <sup>3</sup>	4	17.01	2	24.32	-	-
合计	28	24.17	23	23.16	16	22.36

注 1：平均薪酬=工资总额/平均人数，其中工资总额为全年应发工资数（含年终奖），平均人数=（期初人数+期末人数）/2。

注 2：2020 年业务部平均薪酬较低主要原因为新增员工主要在下半年入职，因此全年薪酬较少。

注 3：公司市场部成立于 2021 年 3 月。

销售部薪酬主要为固定工资、年终奖与业务提成。新入职的销售部人员从其开拓新客户、公司对该客户实现销售收入、客户回款需要一定的周期，因此，其

业务提成相对较低，薪酬主要为固定工资和年终奖。

市场部与业务部薪酬主要为固定工资和年终奖。报告期内，随着业务部人员的增加及市场部的设立，公司营销中心部门的人员构成比例发生变化。随新入职营销中心人员增加，营销中心销售部与市场部人均薪酬有所下降，但销售人员平均薪酬整体变化不大。

#### (4) 公司营销中心人员平均薪酬与同行业公司对比情况

##### ①同行业公司销售费用占营业收入的占比情况

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度
振华科技	4.12%	4.77%	6.11%
宏达电子	5.06%	8.58%	12.78%
亚光科技	5.41%	4.56%	2.93%
灿勤科技	1.09%	1.28%	0.78%
达利凯普	4.75%	4.00%	5.08%
平均值	4.09%	4.64%	5.54%
平均值（扣除宏达电子）	3.84%	3.65%	3.73%
天极科技	4.00%	3.46%	3.98%

报告期内，公司销售费用占营业收入的占比分别为 3.98%、3.46%和 4.00%，处于在同行业公司的可比区间内，低于同行业公司的平均水平，系因公司客户较为集中且已形成长期、稳定的合作关系，报告期内公司前五大客户收入占营业收入的比重分别为 77.63%、83.41%和 81.67%，市场开拓及客户维护成本相对较低。

报告期内，公司销售费用占营业收入的占比较为稳定。

##### ②同行业公司销售人员薪酬占销售费用的占比情况

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度
振华科技	74.18%	74.18%	75.97%
宏达电子	36.76%	47.83%	54.51%
亚光科技	29.00%	33.15%	39.08%
灿勤科技	75.91%	71.49%	36.31%
达利凯普	57.88%	66.19%	71.08%
平均值	54.75%	58.57%	55.39%
天极科技	72.66%	75.19%	51.15%

报告期内，公司营销中心人员薪酬占销售费用的占比分别为 51.15%、75.19% 和 72.66%，整体呈上升趋势。2021 年度高于同行业公司平均水平主要系公司为促进业绩增长，扩充销售人员，薪酬支出相应上升所致。

③同行业公司销售人员薪酬占营业收入的占比情况

公司名称	2022年度	2021年度	2020年度
振华科技	3.08%	3.54%	4.64%
宏达电子	1.86%	4.10%	6.97%
亚光科技	1.57%	1.51%	1.15%
灿勤科技	0.83%	0.92%	0.28%
达利凯普	2.75%	2.65%	3.61%
平均值	2.02%	2.54%	3.33%
天极科技	2.90%	2.60%	2.04%

报告期内，公司营销中心人员薪酬占营业收入的占比分别为 2.04%、2.60% 和 2.90%，整体呈上升趋势，处于在同行业公司的可比区间内，与行业平均水平不存在重大差异。

④营销中心人员平均薪酬低于同行业公司的具体分析

报告期内，公司营销中心人员平均薪酬较同行业可比公司平均水平保持稳定，主要原因是 2020 年、2021 年振华科技、宏达电子、达利凯普人均工资较高。

振华科技为央企下属军工电子龙头企业，1997 年在深交所主板上市。近年来，振华科技通过结构调整转型升级，高附加值产品在重点领域市场应用得到持续增强。2020 年，其新型电子元器件业务在重点应用领域刚性需求和国内高技术产业转型升级驱动下，规模、效益实现快速增长；2021 年，随着国际安全形势的变化和国防军工建设的加快，军工电子元器件行业迎来订货量急增，生产交付明显加速的行业局面。在“十四五”开局之年，下游用户因新项目研制和战略储备等因素，普遍加大了电子元器件的物资采购力度，行业进入高景气度阶段，振华科技紧抓市场服务能力和生产交付，订货和交付数量持续保持高速增长。2020 年、2021 年和 2022 年，销售收入、净利润持续增长，其中销售收入分别为 39.50 亿元、56.56 亿元和 72.67 亿元；净利润分别为 6.03 亿元、14.97 亿元和 23.83 亿元。综上，振华科技销售收入、净利润持续增长，由于销售渠道较为稳定，销

售人员数量相对平稳，故振华科技平均薪酬随销售收入快速增长呈现上升趋势且高于行业平均水平。

宏达电子是一家以高可靠电子元器件和电路模块为核心的高新企业，2017年在创业板上市。宏达电子以钽电容研制生产销售为主。军品业务方面，近年来国家大力发展高可靠项目，我国高可靠项目开支实现稳步上升，下游需求旺盛，宏达电子高可靠项目订单自2020年以来大规模释放；民品业务方面，由于人工智能、虚拟现实、5G通信、电动汽车等行业的爆发，以及重大公共卫生事件刺激电子产品需求和对海外供应链影响，大量订单转向国内厂商，民用电子元器件需求急剧上升，宏达电子持续加大民品投入，民品业务大幅提高。报告期内，宏达电子销售收入分别为14.01亿元、20.00亿元、**21.58亿元**，净利润分别为4.84亿元、8.91亿元、**9.42亿元**。**2020年与2021年**，基于快速增长的经营业绩，宏达电子的销售政策激励力度较大，其销售人员薪酬占营业收入的占比远高于行业平均水平，销售人员平均薪酬相对较高。**2022年，宏达电子人均薪酬与薪酬占比大幅下降主要系收入增幅较小导致销售人员项目奖金减少所致。**

达利凯普销售的产品属于高性能、高可靠性、高稳定性电子元器件，在客户产品设计阶段即需要参与并为客户选型、定型提供服务，需要选聘具有专业射频微波电路知识的销售人才，普遍薪酬期望较同行业可比公司更高。报告期内，达利凯普实现营业收入、净利润持续快速增长，为了留住原有优秀的销售人员，达利凯普给予销售人员较高的销售提成比例，同时为了吸引更多优秀的销售人员加入公司，提高了销售人员的薪酬水平。由于近年来达利凯普经营业绩较好，销售收入逐年增加，而销售人员薪酬直接与销售业绩挂钩，导致销售人员的人均工资高于同行业可比公司。

综上所述，报告期内公司营销中心人员平均薪酬低于同行业平均水平，主要系公司客户集中度较高且保持长期合作关系、销售辅助支持人员数量占比较高、薪酬结构及部门间人员结构变化所致，因此，与同行业平均水平存在差异具有合理性。

(二) 业务招待费变动情况与差旅费增长情况不一致、样品费变动情况与公司收入增长情况不一致的合理性

### 1、业务招待费变动情况与差旅费增长情况不一致的合理性

发行人报告期业务招待费与差旅费变动情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年度		2021 年度		2020 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
业务招待费	79.18	47.70%	53.61	-44.49%	96.57
差旅费	62.24	22.09%	50.98	85.11%	27.54
营业收入	21,234.32	22.34%	17,356.60	37.47%	12,625.84

#### (1) 业务招待费

报告期内，发行人销售费用中的业务招待费分别为 96.57 万元、53.61 万元和 79.18 万元。

2020 年公司业务招待费发生较高主要系：

①2020 年公司开展多家军工单位的合格供方申请认证工作，客户端的采购、质控、技术等人员需要到公司进行现场产线验证，对各生产环节的生产数据进行采样和数据分析。部分通讯终端客户为大型企业，其供应商管理制度较为严格，要求对上游元器件供应商进行验厂，驻场时间长达 2-3 周。上述工作导致公司 2020 年发生的业务招待费较高；

②公司于 2020 年初完成产线搬迁及新厂房扩建产线的使用，根据军工质量体系的要求，需进行新场地、产线投产的用户评审和鉴定。期间公司的主要军工客户都派人到现场进行考察，对产品的生产状态、质量状态进行评审和鉴定，确保公司产品在军工客户端的正常应用。因此，公司 2020 年的业务招待费发生较多；

③由于下游行业需求增长迅速，客户和意向客户较多，采购前期因建立联系、工厂实地考察等需要与公司相关业务部门多次交流沟通，客户来访人员和次数增加；

④公司于 2020 年初完成产线的扩建，产能大幅提升，生产更多的产品类型

和规格型号，可以更加全面的满足不同客户的应用需求。由于公司产品推广的特点，在客户产品设计阶段即需要参与并为客户选型、定型提供服务，为弥补上半年的重大公共卫生事件影响，下半年公司销售人员在客户现场服务、交流时间较长，全方位推进销售工作，相关业务招待费增加。

2021年、**2022年**，公司业务招待费少于2020年的原因主要系：

①公司客户以科研院所和大型企业为主，受重大公共卫生事件影响，公司严控本单位员工外出就餐，使得公司业务招待费减少；

②随着销售规模扩大，销售业务人员增多，2021年开始公司实施费用预算管理，加强费用支出控制，严格招待类费用的审批，有效地控制了费用的增长。

上述因素使得公司2021年、**2022年**总体业务招待费减少。

**2022年**，公司业务招待费高于2021年的原因主要系：**2022年**公司销售规模进一步扩大，客户来访人员增加，外出就餐次数增加，使得公司业务招待费增加。

## （2）差旅费

报告期内，公司发生的销售人员差旅费分别为27.54万元、50.98万元和**62.24万元**。

报告期初，公司规模较小、客户集中度高，主要客户合作多年且关系稳定，同时销售人员人数较少2020年公司销售人员均为5人，差旅费相对稳定。

2021年、**2022年**，公司差旅费用增幅较大，主要系：

①公司与2021年设立市场部，并新聘市场部人员开展市场推广活动。该部门为收集行业和市场信息、制定新产品推广政策和方案开展了较多市场推广和产品宣讲工作。市场部2021年发生的差旅费10.74万元，2022年发生的差旅费15.19万元；

②随着公司销售规模的扩大，销售部门2021年新增4名销售人员，**2022年新增2名销售人员**，人数逐年增多，2021年、**2022年**销售部差旅费相应增加12.48万元、**4.49万元**；

③公司增设部分城市的办事处，相关人员往返广州总部的差旅费用增加。

综合重大公共卫生事件、客户变化、人员结构、产线搬迁认证等因素影响，公司业务招待费与差旅费增长情况不一致具有合理性。

## 2、样品费变动情况与公司收入增长情况不一致的合理性

公司报告期业务样品费变动情况如下：

单位：万元

项 目	2022 年		2021 年		2020 年
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
样品费	14.52	82.41%	7.96	-71.28%	27.72
营业收入	21,234.32	22.34%	17,356.60	37.47%	12,625.84

公司报告期内发生的样品费用分别为 27.72 万元、7.96 万元和 14.52 万元，公司样品主要用于部分新客户或新产品的验证定型需求，公司收入主要来源于大客户及成熟产品型号，样品费用与营业收入不存在直接的线性关系。

公司 2020 年样品费用较高主要系多个客户处于研发定型阶段，为了新拓展业务，公司向该类客户寄送较多的物料样品，2021 年度随着产品定型，样品费用下降。2020 年度，公司主要送样客户情况如下：

单位：万元，%

公司名称	样品内容	2020 年样品金额	2020 年收入金额	2021 年收入金额	2021 年收入变动比	2022 年收入金额	2022 年收入变动比 (%)
航天科技 01	微波芯片电容器	15.29	85.28	255.38	199.46%	315.01	23.35
成都菲斯洛克电子技术有限公司	薄膜电路	3.14	25.70	35.33	37.51%	6.48	-81.65
中电科 01	微波芯片电容器	2.46	2,157.38	6,049.98	180.43%	3,769.09	-37.70
合计	-	20.88	2,268.35	6,340.69	179.53%	4,090.59	-35.49
本期样品金额	-	27.72	-	-	-	-	-
占比		75.35%					

随着国防军工领域国产化需求的增长以及光通信、5G 通信的快速发展，微波无源元器件及薄膜集成产品的市场需求增加。2020 年度，随着公司生产规模的扩大，发行人对多家客户的多个项目寄送较多的样品，随着客户验证后进行大规模采购，公司对相关客户的营业收入大幅增加。上述三家客户 2021 年收入金额较上年增加了 179.53%，其中航天科技 01 2020 年样品费用金额达到 15.29 万元，主要系该客户主要将产品应用于航天、航空领域，对产品质量、指标等要求较高，

前期小批量生产送样导致成本较高。

2022 年公司样品费用较 2021 年增加 82.41%，主要系公司为持续扩大市场份额，向更多的客户或潜在客户寄送样品。2021 年寄送样品的客户数量为 144 家，2022 年寄送样品的客户数量为 230 家，增加了 59.72%，使得公司 2022 年样品费用增幅较大。

### （三）核查程序及结论

#### 1、核查程序

针对上述事项，保荐机构、申报会计师执行了以下核查程序：

（1）检查发行人销售费用相关核算是否符合企业会计准则，了解发行人销售费用的关键内部控制，评价内控设计的合理性，核查发行人是否建立健全相关内部控制；

（2）审阅发行人《薪酬管理制度》，获取员工花名册及职工薪酬明细表，了解报告期各期营销中心人员职务、变动情况，并分析各期人均薪酬情况及其波动原因，分析报告期内销售人员薪酬总额、人数及营销中心各部门人员平均薪酬变动情况，分析销售人员薪酬变动合理性；

（3）查阅同行业可比公司的年度报告或招股说明书等公开文件，对比分析公司与同行业可比公司在销售费用人均薪酬、主要费用占比情况等，分析差异原因及其合理性；结合公司实际业务情况，分析报告期内发行人期间费用率与同行业可比公司存在差异的原因；

（4）了解发行人业务招待费、差旅费报销流程，抽查大额费用的记账凭证，分析业务招待费变动情况与差旅费增长情况不一致的合理性；

（5）了解发行人样品费用相关内部控制，检查发行人主要样品费用的原始凭证和记账凭证，分析发行人样品费变动情况与公司收入增长情况不一致的合理性；

（6）检查样品寄送记录，与销售人员进行样品寄送情况，分析客户收入波动。

## 2、核查结论

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

（1）发行人销售人员平均薪酬低于可比公司的原因符合实际情况，具有合理性；

（2）综合重大公共卫生事件、客户变化、人员结构、产线搬迁认证等因素影响，公司业务招待费与差旅费增长情况不一致具有合理性；

（3）发行人样品费与收入增长无直接线性关系，样品费变动符合业务的实际情况，具有合理性。

#### **问题 7.4：关于固定资产**

请发行人说明：（1）2019 年 2 月向陈雪云购买厂房的背景、商业合理性及合规性，购买价格是否公允；（2）陈雪云的个人背景，是否与发行人、控股股东及董监高存在关联关系或其他业务往来，是否与发行人客户、供应商及其关联方存在关联关系或业务往来。

请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。

**回复：**

（一）2019 年 2 月向陈雪云购买厂房的背景、商业合理性及合规性，购买价格是否公允；

##### **1、2019 年 2 月向陈雪云购买厂房的背景、商业合理性及合规性**

发行人搬迁至南沙区目前自有厂房前，系在于广州市海珠区大干围南华西企业集团公司第五工业区编 10 号楼第五层西面的租赁厂房内开展生产经营活动，面积仅为 1,741 平方米，限制了公司产能的进一步扩大。随着下游客户的需要不断增长，原经营场所已不能满足发行人的扩产需求。因此，在火炬电子可以提供资金支持的情况下，发行人决定购置面积更大的自有工业厂房，以扩大产能并全面提升企业对外形象，确保业务的持续稳定发展。

发行人看好南沙区的发展前景且南沙区房产价格相对市内更为低廉，因此，发行人决定选择南沙区作为搬迁方向，而东涌镇作为南沙区距离广州市区最近的镇，毗邻地铁和高铁站，有利于公司员工通勤和对外商务往来，因此公司委托房产经纪公司协助公司在东涌镇周边寻找合适的可供出售的厂房，便于早日改造、搬迁并投入使用。

经过房产经纪公司广州互圆物业管理有限公司推荐并结合公司对多处工业厂房的实地查看和价格谈判，位于南沙区昌利路昌利工业园内的公司现有场地在价格、地理位置及面积等方面均可满足公司要求。

公司于 2019 年 2 月 18 日召开股东会，审议通过关于购入前述工业厂房的议案。当日，公司与陈雪云签订《广州市存量房买卖合同》，购买其位于东涌镇昌利路七街 5 号、六街 6 号、昌盛路 22 号、24 号的土地及房产，土地基建面积为

969.32m<sup>2</sup>，房产面积 4,069.22m<sup>2</sup>，交易价格 3,200 万元。公司于 2019 年 3 月 31 日支付全部交易价款，并按照公司与房产经纪公司签署的《广州天极中介服务费协议书》的约定分别于 2019 年 2 月 25 日至 2019 年 8 月 30 日支付了相关中介费。目前相关工业厂房已办理完毕变更手续。

综上，发行人系基于其扩产的需求向陈雪云购买厂房，具有商业合理性，发行人购买厂房已经股东会审议通过，且与产权人陈雪云经协商一致确定价格后签署了合法有效的房产买卖合同，相关房产转让款、税款及中介费等其他费用均已支付完毕，且该等房产已办理完毕全部更名手续，发行人购买上述厂房的程序合法、合规、有效。综上，公司向陈雪云购买厂房具有商业合理性；公司购买厂房已经股东会审议通过，且与出售人陈雪云签署了合法有效的房产买卖合同，相关房产转让款、税款及中介费等其他费用均已支付完毕，房产已办理完毕全部更名手续，具有合规性；公司购房价格与同期在售房产成交价格差异不大，购买房产价格公允。

## **2、购买价格是否公允**

经访谈发行人总经理及房产经纪公司经办人员，发行人系通过房产经纪公司介绍与陈雪云协商一致后确定交易价格，上述房产的采购单价为每平方米 0.79 万元/m<sup>2</sup>，与同期在售房产价格差异不大，购买房产价格公允。

**（二）陈雪云的个人背景，是否与发行人、控股股东及董监高存在关联关系或其他业务往来，是否与发行人客户、供应商及其关联方存在关联关系或业务往来。**

### **1、陈雪云的个人背景**

经访谈陈雪云及房产经纪公司经办人员，并查阅陈雪云与发行人签署的《广州市存量房买卖合同》及不动产权登记证书，陈雪云为上述工业厂房的原产权持有人，后因个人意愿将其委托房产经纪公司出售，其与发行人系通过房产经纪公司引荐结识，并通过房产经纪公司最终与发行人达成购买房产的一致并完成了交易。

**2、陈雪云与发行人、控股股东及董监高不存在关联关系或其他业务往来，与发行人客户、供应商及其关联方不存在关联关系或业务往来**

根据发行人出具的说明、本所律师对陈雪云及发行人总经理庄彤的访谈，并经验发行人股东、董事、监事、高级管理人员填写的相关调查问卷、对比发行人客户及供应商的股东及董监事等公开披露信息，发行人与陈雪云系通过房产经纪公司建立联系，除向发行人销售房产外，陈雪云与发行人、发行人控股股东及发行人及控股股东的董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他业务往来，与发行人客户、供应商及其关联方不存在关联关系或业务往来。

**（三）请保荐机构、发行人律师对上述事项进行核查并发表明确意见。**

### **1、核查程序**

针对上述事项，保荐机构、发行人律师执行了以下核查程序：

（1）访谈发行人总经理、陈雪云、相关房产经纪公司，了解发行人向陈雪云购买厂房的背景、商业合理性，了解陈雪云的个人背景，以及与发行人、控股股东及董监高是否存在关联关系或其他业务往来；

（2）查阅相关房屋租赁合同和购买合同，发行人同厂区同时段的在售房产的比价，了解该项交易的合规性、公允性；

（3）查阅发行人股东、董事、监事、高级管理人员的调查问卷，对陈雪云的访谈并经企查查网站（<https://pro.qcc.com>）的公开披露信息，核查与发行人客户、供应商及其关联方是否存在关联关系或业务往来。

### **2、核查结论**

经核查，保荐机构、发行人律师认为：

（1）2019年2月，发行人向陈雪云购买厂房具有商业合理性、合规性，购买价格公允；

（2）陈雪云除向发行人销售房产外，与发行人、发行人控股股东及发行人及控股股东的董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他业务往来，与发行人客户、供应商及其关联方不存在关联关系或业务往来。

## 问题 7.5: 关于舆情信息

请保荐机构自查与发行人本次公开发行相关的最新重大媒体质疑情况,就相关媒体质疑进行核查并发表明确意见。

回复:

### (一) 与发行人本次公开发行相关的媒体报道及质疑事项

截至本回复出具日,与发行人本次公开发行相关的媒体报道及质疑事项具体如下:

序号	日期	媒体网站	文章标题	关于公司的主要关注及质疑内容
1	2022/6/28	雷递网	天极科技冲刺科创板: 年营收 1.7 亿蔡明通蔡劲军父子为实控人	公司收入、实际控制人等基本情况
2	2022/6/29	有连云	又一分拆上市案例! 火炬电子分拆天极科技科创板上市获受理	公司存在的风险等基本情况
3	2022/7/1	格隆汇	天极科技科创板 IPO, 聚焦微波芯片电容器, 火炬电子为股东	现金流持续为负, 客户集中度高, 经营性应收款项增长较快, 可能导致公司出现流动性风险; 产能利用率仅 8 成, 未来新增产能建成后, 能否消化完等事项
4	2022/7/18	科创板日报	天极科技冲刺科创板拟募资 3.83 亿元 报告期存货账面价值攀升	公司报告期内营收与归属净利润规模持续增长, 但经营活动现金流量净额持续为负, 存货的账面价值上升, 研发投入规模占比低等事项
5	2022/8/17	腾讯网	行业天花板较低, 天极科技何以维持业绩增长?	现金流持续为负, 后续业绩增长承压等事项
6	2022/8/23	爱集微	以价换量, 天极科技毛利率或将持续下滑	公司毛利率下降, 产能利用率下降, 存货上升, 募投产必要性等事项
7	2022/8/23	新浪财经	火炬电子 4 千万元买的天极科技 IPO 却募资 4 亿花 1.5 万元把市占率往前"挪一挪"?	公司规避重大资产重组, 不具备行业地位, 大客户依赖, 行业报告公允性,
8	2022/8/24	猫财经	天极科技分拆上市: 4410 万的收购实控人父子赚得盆满钵满, 行业地位"失真" 研究报告 1.5 万就能买	公司规避重大资产重组, 营收规模小行业地位"失真", 大客户依赖, 经营活动现金净流量持续为负等事项

序号	日期	媒体网站	文章标题	关于公司的主要关注及质疑内容
9	2022/11/3	乐居财经	天极科技 IPO: 现金流量净额连续三年为负	业绩开始承压, 并结合现金流持续为负, 可能导致流动性风险等事项
10	2022/11/4	光通讯网	三年累计现金流为负, 这家光通信企业 IPO 已问询	公司业绩开始承压, 并结合现金流持续为负, 可能导致流动性风险
11	2022/12/19	新浪财经	东北证券成为排队数量最多的 C 类投行: 保荐失败率高达 55% 尽职调查“流于形式”	对单一大客户的重大依赖、同业竞争及业务独立性等事项
12	2023/2/24	中国经济网	天极科技 2021 年营收 1.7 亿应收款 2 亿经营现金流 3 连负	公司产品销售单价下降、研发投入规模/占比未现优势、火炬电子收购公司情况等事项
13	2023/2/24	芯榜	天极科技将于 3 月 1 日首发上会, IPO 拟募资 3.83 亿元	公司主营业务盈利能力较强、产品单价有下降趋势、存在增加存货跌价风险、经营性应收款项金额较高、国防军工客户占比较高、市场竞争处于弱势, 研发投入资金相对有限问题
14	2023/2/25	小财米儿	天极科技 3 月 1 日上会: 资金常年入不敷出有息负债率显著提高	公司业绩稳定增长、收现比呈下降趋势、经营性现金流净额与净利润存在差别、应收账款余额/应收账款账面价值逐年上升、有息负债率呈明显增加趋势
15	2023/2/27	环球网	天极科技披露净利润与公开信息不符, 申报数据多处存疑	公司招股书财务数据与火炬电子披露数据存差异、公司董事长过往持股厦门倍杰特情况、火炬电子前财务总监在厦门松霖卫浴任职情况、公司靶材采购金额与供应商贵研铂业采购金额存差异、公司保荐代表人相关事项
16	2023/2/27	和讯网	IPO 观察   神秘的股东! 天极科技背后的股权关系与专利转让信息需理清!	股权及专利转让事项、客户集中度高、应收款项占营业收入的比重高、经营活动产生的现金流量净额持续低于净利润
17	2023/2/27	九久哥	天极科技 IPO: 军品客户依赖较高影响现金流, 民品市场开拓不及预期价格下滑	公司军品大客户依赖较高, 应收账款高影响现金流, 产品销售单价下降, 民品毛利率下降, 民用产品市占率低, 新客户开拓及收入增长不及预期等事项
18	2023/2/27	金融投资报	本周两公司上会, 天极科技现金流恶化, 天承科技高增长承压	公司业绩增速开始放慢、现金流持续为负、民品毛利率的下滑
19	2023/2/27	投行最前线	主板一周平移 27 家, 下周火力全开, 本周又有 5 家企业撤材料!	公司拟安排上会、主营业务、财务数据等事项
20	2023/2/28	乐居财经	天极科技 IPO 被疑财务造假, 两份打架的审计报告流出	公司估值提高, 财务数据与母公司披露存在差异, 应收账款与应收款项融资、应收票据的合计金额占营业收入比例高, 应收账款增长并存在预期情况等事项

序号	日期	媒体网站	文章标题	关于公司的主要关注及质疑内容
21	2023/2/28	云创财经	天极科技应收款暴涨堆高营收研发投入未见优势毛利率却领先同行	公司应收账款、应收票据升高，研发投入未见优势，毛利率领先同行等事项
22	2023/2/28	一搜资本	天极科技：多名高管兼职单位隐瞒披露，实控人父子四两拨千斤 666	公司供应商和客户的依赖问题、杨俊锋/钟建平兼职单位隐瞒披露、质疑公司高管违反了保密协议和竞业限制协议、公司规避重大资产重组、供应商购销数据真实性存疑，股权代持等事项
23	2023/2/28	财经网	以价换量毛利率下滑，科创属性被问询，天极科技闯关科创板能否如愿？	公司对军品客户存在依赖，经营现金流三年为负数，业务规模较小、经营性应收款项增长较快、与母公司火炬电子及其控制的其他企业存在重叠客户、主要产品的销售单价下滑、民品毛利率降幅较大等事项
24	2023/2/28	IPO 看点	天极科技总经理父亲曾长期供职于第一大客户处，信披存诸多瑕疵	公司财务数据与母公司披露存在差异、应收账款与应收款项融资、应收票据的合计金额占营业收入比例逐年增加、经营活动产生的现金流量净额持续低于净利润、客户集中度高存在客户依赖、董事/总经理的父亲庄严曾长期在公司第一大客户处任职及对公司经营的影响、研发项目披露不一致问题、质疑公司存在对监事控制的企业选择性披露的情况
25	2023/2/28	富凯 IPO 财经	东北证券科创板唯一一家再审查企业天极科技 IPO 终止保代李程程邵其军	主营业务、股权结构、保荐机构、实控人情况（新闻为陈述性文字）等内容
26	2023/2/28	投行最前线	临近上会取消审核，天极科技 IPO 从被收购开始就是为了上市？	公司取消上市审核会议、猜测取消审核原因等事项
27	2023/2/28	EM 咨询	审核关注什么？明日 2 家 IPO 上会企业情况一览	公司基本情况、主营业务、财务数据、控股股东及实控人、审核中心关注内容及军工客户占比较高、现金流持续为负且负债持续扩大
28	2023/3/1	港湾商业观察	天极科技现金流常年不佳：信批存疑，净利润“数据打架” 550 多万	关注公司客户集中度高，公司披露的数据与火炬电子披露的数据不符，应收账款大幅增长、现金流承压等事项
29	2023/3/1	清一色财经	天极科技：应收账款激增，造血能力严重不足，“0 社保”供应商撑起千万采购？	大客户依赖，经营性应收款项增长较快，经营活动产生的现金流量为负，供应商深圳金林锦社保缴纳人数为 0 人，采购靶材总金额比向贵研铂业采购的靶材金额低、公司社保缴纳人数比公开信息披露的数量少，公司与控股股东之间的数据披露存在差异等事项
30	2023/3/1	领航财经资讯	天极科技：火炬电子火线分拆阳谋多处财务数据打架涉嫌财务造假	公司财务数据与母公司披露存在差异，招股书数据前后存在差异，公司分拆上市必要性，研发投入较低，应收账款升高等事项
31	2023/3/1	银柿财经	天极科技首发取消审议，保荐机构东北证券 2 月初被立案审查	公司上会前夕被取消审核、保荐机构被立案相关事项等

序号	日期	媒体网站	文章标题	关于公司的主要关注及质疑内容
32	2023/3/1	界面新闻	天极科技上会前日被取消审核，保荐机构东北证券2月刚被证监会立案	公司上会前日被取消审核、保荐机构被证监会立案等事项
33	2023/3/7	新证在线	天极电子 IPO 过度依赖供应商，天极科技公司是否受到资源的牵制	资金入不敷出，有息负债率提高，产品单价下降，营收规模小行业地位“失真”等事项
34	2023/3/13	乐居财经官方	天极科技营利数据真实性存疑，赊销经营夸大账面利润	招股书披露的营利数据与股东火炬电子披露的数据不一致的原因，股东名下已注销其他公司历史上是否存在代持情况，应收账款长年被逾期支付是否会影响其流动性等事项
35	2023/3/16	穿透 IPO	天极科技应收账款常年逾期，2021 年逾期金额达 1156.95 万元	公司经营活动现金流量为负，应收账款升高且存在逾期情况，
36	2023/3/21	乐居财经	天极科技实际控制人蔡明通的女婿吴俊苗挑大梁	交易所问询问题、公司股权结构及股权代持问题。同时，简单提及公司披露数据与股东火炬电子披露的数据不一致、应收账款长年被逾期支付
37	2023/3/28	股市动态分析	天极电子：经营性现金流持续低于净利润	公司客户集中度较高、对第一大客户存在一定的依赖问题；下游客户付款周期长、上游供应商付款周期短，导致公司经营性现金流持续低于净利润；存货和应收账款计提影响利润
38	2023/5/22	估值之家	天极科技 IPO：业绩增速达行业 5 倍 六成净利润用于还债	公司业绩增长远超行业平均、增长持续性、期间费用率下降、与控股股东信披存在差异、保荐机构被证监会立案、现金流承压、大客户依赖

## （二）对媒体报道质疑事项的核查说明

保荐机构就上述质疑问题进行了核查，具体说明如下：

### 1、关于公司披露的财务数据与火炬电子披露数据存在差异

部分媒体报道，公司披露的财务数据与火炬电子披露数据存在差异，公司财务数据真实性存疑。

报告期内，天极科技与火炬电子披露的营业收入、净利润等财务指标差异如下：

单位：万元

类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
收入—火炬披露数 A	21,234.58	17,357.68	12,625.28
收入—天极 IPO 报表数 B	21,234.32	17,356.60	12,625.84
收入差异 C=B-A	-0.25	-1.08	0.56
净利润—火炬披露数 D	6,936.35	5,818.98	4,013.86

类别	2022 年度	2021 年度	2020 年度
净利润—天极 IPO 报表数 E	7,195.77	5,676.10	4,429.95
净利润差异 F=E-D	259.42	-142.88	416.09
减：专利权及专有技术评估增值补计提摊销（税后）	252.88	252.88	252.88
减：审计调整会计差错影响净利润	—	-65.53	230.87
加：计提应收票据信用减值损失（税后）	-72.07	193.02	67.65
加：审计调整影响 2020 年末及 2021 年末净资产	65.53	137.21	—
调整后差异	—	—	—

### （1）收入差异原因

报告期内收入差异系调整收入跨期的影响，具体情况如下：

年度	客户名称	火炬电子		天极电子		差异	调整原因	调整前后相关会计处理是否发生变化
		调增金额	调减金额	调增金额	调减金额			
2022 年	成都菲斯洛克电子技术有限公司	—	0.25	—	—	-0.25	火炬电子因 2021 年天极电子跨期收入调整 0.25 万元未能在当期同步调减，因影响金额较小，直接在本期调整	否
2021 年	成都菲斯洛克电子技术有限公司	—	—	—	0.25	-1.08	天极电子收入跨期调整	否
	奇美发展有限公司	—	—	—	0.83		天极电子收入跨期调整	否
2020 年	奇美发展有限公司	—	—	0.83	—	0.56	天极电子收入跨期调整	否
	中电科 03	—	—	—	0.27		天极电子收入跨期调整	否

### （2）火炬电子收购时天极科技时资产评估增值导致的差异

火炬电子 2018 年收购天极科技时，天极科技拥有的专利权和专有技术存在评估增值，在火炬电子合并报表层面按公允价值调增相应资产账面价值和所有者权益，并在后续年度计提相应的摊销费用，每年度影响净利润-252.88 万元。

### （3）母子公司会计政策不一致导致的差异

火炬电子与子公司天极科技在应收票据坏账准备计提方面执行不同的会计政策，包括：①火炬电子对开票人为军工客户的商业承兑汇票不计提坏账准备，而天极科技对商业承兑汇票计提坏账准备时不考虑开票人是否为军工客户；②火炬电子对银行承兑汇票不计提坏账准备，天极科技对银行承兑汇票进行高信

用等级及低信用等级划分，对高信用等级的银行承兑汇票不计提坏账准备，对低信用等级的银行承兑汇票计提坏账准备。

在编制合并报表时，按集团统一会计政策对天极科技财务报表进行调整，冲回天极科技已计提的应收票据信用减值损失，2020-2022年影响净利润金额分别为67.65万元、193.02万元和-72.07万元。

#### (4) IPO申报重新审计产生的差异

IPO申报审计过程中的审计调整，2020-2022年影响净利润金额分别为230.87万元、-65.53万元和0万元（均不含应收票据坏账准备调整）。

#### (5) 前期审计调整累计数对2021年、2022年报表的影响

2021年的IPO申报审计过程中对天极科技2019、2020年度财务数据进行审计调整，对2020年末天极科技所有者权益的累计影响数为137.21万元，火炬电子因合并报表影响较小故未对前期合并报表进行调整，在2021年度确认，影响2021年度净利润137.21万元。

对2020年末天极科技所有者权益的累计调整数为137.21万元，主要系对2019年度、2020年度调整收入跨期并调整相应的销售成本、根据完工进度补确认在建工程、调整存货跌价准备计提金额及跌价准备转销金额等调整事项调增资产总额52.77万元、调减负债总额84.43万元，导致2020年末所有者权益调增137.21万元，整体影响金额较小。

2022年的IPO申报审计过程中对天极科技2021年度财务数据进行审计调整，对2021年末天极科技所有者权益的累计影响数为65.53万元，火炬电子因合并报表影响较小故未对前期合并报表进行调整，在2022年度确认，影响2022年度净利润65.53万元，主要系调整存货跌价准备计提金额及所得税费用等综合影响，整体影响金额较小。

综上，公司披露的财务数据与火炬电子披露数据存在个别差异，具有合理性，公司不存在财务数据真实性存疑的情形。

## 2、关于质疑信息披露存在瑕疵

(1) 部分媒体报道：公司招股书165页在研项目情况显示，天极科技在研

项目共 13 个，在 295 页研发项目情况披露，有 14 个研发项目的进度为进行中，此外招股书披露，天极科技与华南理工大学等多所高校建立良好合作关系，尚未执行完毕的合作/委托研发项目个数为 16 个，而首轮问询回复中与高校合作研发项目 21 个，截至 2022 年 3 月 30 日项目合作研发未完成的项目共计 14 个。

招股说明书（本问题引用招股书章节为“2022 年半年报数据更新”版本）“第五节 业务与技术”中的在研项目为截至招股说明书签署日正在研发的项目 13 个，而“第六节 财务会计信息与管理层分析”的研发项目的进度为截至 2022 年 6 月 30 日的研发项目进度，因此正在研发项目共 14 个，其中“高端光器件高频信号完整性理论与关键技术研究”系 2022 年 7 月完成结项，由于披露口径不同导致在研项目前后存在差异。

招股说明书“第五节 业务与技术”合作研发项目中截至 2022 年 6 月 30 日尚未完成的项目共计 16 个，其中之一为 2022 年 7 月与四川大学关于“压电薄膜制备及应用研究”的合作研发项目，剔除该项目后，截至 2022 年 6 月 30 日尚未完成的项目共计 15 个。首轮问询回复中披露的合作研发进展为截至回复出具日的研发状态，未完成的合作研发项目为 14 个，其中“高 K 高可靠 BLC 陶瓷的研究”为 2022 年 7 月结项项目，因此由于披露口径不同导致前后数量存在差异。

综上，在研项目和合作研发项目数量差异为披露口径不同所致，上述口径已在更新文件中统一。

(2) 部分媒体报道：贵研铂业作为公司靶材唯一的供应商，2021 年公司向其采购 547.61 万元，但 2021 年采购的靶材总金额仅为 545.94 万元，比向贵研铂业一家供应商采购的靶材金额还要低，2019 年和 2020 年也是如此。

公司的主要原材料包括瓷粉、介质基片、金属材料等，其中金属材料包括靶材、贵金属盐等。

公司主要向贵研铂业采购金靶，并向其采购少量的金浆、银靶等其他原材料。金靶为公司主要产品的必要金属材料，因此招股说明书中披露的靶材金额为金靶的采购金额，不包括其他少数靶材金额。

报告期内，公司向贵研铂业的采购金额分别为 533.07 万元、547.61 万元和

830.21 万元，其中公司向其采购的金靶金额分别为 530.87 万元、545.94 万元和 830.21 万元。因此公司向贵研铂业的采购金额高于其采购的金靶金额具有合理性。

综上，报告期内，公司披露的靶材采购金额分别为 530.87 万元、545.94 万元和 830.21 万元，系以金靶采购金额为披露口径，不存在信息披露瑕疵的情况。

### 3、关于关联方披露完整性

部分媒体报道：桐乡铭悦纺织股份有限公司（以下称“铭悦纺织”）与发行人监事、高管杨俊锋、钟建平存在关联关系；桐乡市贝斯特自动化工程技术服务有限公司（以下称“贝斯特工程”）、桐乡市梧桐振东恒力设备经营部（以下称“梧桐设备经营部”）、桐乡市梧桐振东钟壹机电经营部（以下称“梧桐机电经营部”）、桐乡市梧桐振东钟壹机电设备维修中心（以下称“梧桐设备维修中心”）与发行人监事、高管钟建平存在关联关系；吴俊苗与厦门倍杰特科技有限公司（以下称“倍杰特”）存在关联关系。

根据上述公司的工商登记材料，并经实地访谈铭悦纺织董事长钟建平、监事杨俊锋，铭悦纺织登记股东钟建平、董事杨俊锋系与发行人监事、钟建平、杨俊锋重名，其身份证号并不一致；贝斯特工程、梧桐设备经营部、梧桐机电经营部及梧桐设备维修中心登记股东/法定代表人钟建平系与发行人监事钟建平重名，身份证号并不一致。前述公司不属于发行人的关联方。

根据倍杰特的工商登记材料并经查验企业公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>，查询日：2023 年 3 月 23 日），吴俊苗曾经持有倍杰特 1.97% 股权（对应注册资本 60 万元），并已于 2021 年退出持股。根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规关于“关联法人”的相关规定，倍杰特不属于吴俊苗控制或担任董事、高级管理人员的企业，不属于关联法人，因此，发行人本次发行上市申请文件未将其作为关联方予以披露。

另经查验，铭悦纺织、贝斯特工程、梧桐设备经营部、梧桐机电经营部及梧桐设备维修中心及倍杰特与发行人均不存在任何资金往来。

综上所述，发行人关联方认定准确，不存在遗漏披露关联方的情况。

#### 4、关于收购后第二年即筹划上市

部分媒体报道：火炬电子收购天极后即筹划上市，存在规避重大资产重组规定的嫌疑，质疑分拆必要性。

火炬电子在 2018 年 4 月收购公司后，通过完善公司治理架构、调整组织结构以及提供资金支持等举措，为发行人的业务发展、市场份额和盈利能力提升提供了有力的支持，使得发行人业绩实现了快速增长。

2019 年 12 月，中国证监会发布《上市公司分拆所属子公司境内上市试点若干规定》（以下称“《分拆若干规定》”），考虑到火炬电子与发行人不论在产品方向及应用领域、核心技术、生产工艺等方面均存在较大差异，且发行人业绩逐年稳定增长，火炬电子结合自身上市并成为国内军用 MLCC 领先企业的发展历程，综合考虑发行人把握微波毫米波下游市场迅速发展机遇的迫切需求，认为分拆上市：①有利于公司及时把握军用和民用微波领域的发展机遇，快速占据市场；②有利于我国微波无源元器件加快国产化替代的进程，进一步提升公司行业地位；③有利于解决公司加大研发和扩产所需的大量资金来源④有利于公司加强研发梯队建设，不断保持和提升持续创新能力；⑤有利于公司在上市公司估值体系中的独立体现，有利于提升对上市公司投资者的长期投资回报；⑥有利于加强火炬电子在不同市场的国内领先地位，提升与国外厂商的综合竞争实力，增强我国国防军工相关领域电子元器件的保障能力。因此火炬电子在与公司其他股东充分协商后，于 2020 年 10 月、12 月分别召开董事会、股东大会，审议通过《关于分拆所属子公司广州天极电子科技有限公司至科创板上市的预案（修订稿）的议案》。2022 年 1 月，中国证监会发布《上市公司分拆规则（试行）》（以下简称“《分拆规则》”），针对《分拆规则》，火炬电子于 2022 年 5 月、6 月分别召开董事会、股东大会审议通过审议《关于分拆所属子公司广州天极电子科技股份有限公司至科创板上市的预案（修订稿）的议案》。

同时，火炬电子于 2018 年 4 月以现金方式完成对天极有限的收购，该次收购并未构成上市公司的重大资产重组。因此，发行人报告期内的主要业务和资产不属于火炬电子最近三个会计年度通过重大资产重组购买的业务和资产，亦不存在媒体报道的“规避重大资产重组”的情况。

综上所述，公司 2018 年被火炬电子收购后，于 2020 年筹划上市系因《分拆若干规定》的颁布，并出于有利于发行人和火炬电子各自独立发展的角度考虑，不存在规避重大资产重组规定的情况。

#### 5、关于独立性及同业竞争

部分媒体报道：2018 年 4 月，火炬电子收购天极科技 60% 股权；2021 年 6 月，火炬电子将其控股子公司毫米电子微波瓷介芯片电容器业务并入天极科技体内，毫米电子向天极科技转让 11 项专利及专用设备。报告期内，天极科技与火炬电子存在重叠客户和供应商，其中与火炬电子及其控制的其他企业存在大量重叠客户，销售额 100 万元（含）以上的重叠客户在天极科技处的销售占比分别为 66.94%、70.17% 和 79.45%。并且，天极科技与火炬电子、毫米电子存在关联交易、资金拆借、代缴社保和公积金等行为。种种迹象表明，天极科技 IPO 的独立性还有待加强。

##### (1) 天极科技购买毫米电子设备、专利资产系为解决同业竞争事项

为解决本次分拆上市存在的同业竞争问题，毫米电子于 2021 年 6 月 24 日与发行人签署《资产转让协议》，约定发行人向毫米电子购买 21 项机器设备、11 项专利资产（包括 1 项发明专利、10 项实用新型专利）。

(2) 公司与火炬电子存在重叠客户，系根据其自身产品的生产需求分别向发行人和火炬电子采购相关产品，不存在天极科技依赖火炬电子的情形。

公司与火炬电子存在重叠客户，系根据其自身产品的生产需求分别向发行人和火炬电子采购相关产品。客户系根据其对应供应商考核的要求、产品需求择优选择合格供应商并验证产品，客户对不同产品单独建立了供应商名录并各自独立进行商务谈判，独立签署产品采购协议及订单，不存在与火炬电子、发行人统一签署合同或订单的情况；经访谈主要重叠客户，客户是根据采购需求分别独立与天极科技或火炬电子谈判并签署合同或订单，不存在两家公司就销售 SLCC 或 MLCC 共同参与向客户订单获取或商务谈判的情况；不存在客户与天极科技和火炬电子统一签署电容器的采购合同或订单的情况、或通过火炬电子统一向客户交货的情况；亦不存在以客户与火炬电子及其控制的其他子公司交易为前提使天极科技成为供应商、或天极科技因此获得与客户优惠交易条件的情

况，不存在客户因火炬电子及其控制的其他子公司而提高对天极科技采购规模和采购单价等利益输送的情况。发行人在业务开展、销售渠道、获客能力等方面独立，不存在依赖火炬电子的情形。

(3) 天极科技与火炬电子、毫米电子存在关联交易、资金拆借、代缴社保和公积金等行为

天极科技与火炬电子、毫米电子存在少量关联交易、资金拆借情形，不构成影响发行人业务独立性的情况。火炬电子为公司个人人员代缴社保、住房公积金的情况涉及人数、金额均很少，对发行人的人员独立性不构成重大不利影响。

具体分析内容详见《审核问询函回复》“问题 1 关于独立性及同业竞争”。

综上，发行人的资产完整及业务独立，发行人在业务、技术、人员、资产等方面对火炬电子不存在依赖。

#### 6、关于研发未见优势

部分媒体报道：天极科技研发投入分别为 539.48 万元、779.56 万元、1155.32 万元，三年累计研发投入金额为 2,474.36 万元，占最近三年累计营业收入比例为 6.64%，仅略高于科创板科创属性评价标准一要求的“三年累计研发投入占比大于等于 5%”，并且与同行业可比公司相比，天极科技研发投入并未显现出优势。

报告期内，公司研发投入情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	2020 年度
研发投入	1,532.77	1,155.32	779.56
营业收入	21,234.32	17,356.60	12,625.84
研发投入占营业收入比例	7.22%	6.66%	6.17%

报告期内，公司研发费用占营业收入的比例与可比公司对比情况如下：

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
振华科技	7.10%	6.54%	8.40%
宏达电子	8.42%	6.23%	5.86%
亚光科技	6.58%	9.96%	5.47%

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
灿勤科技	9.76%	9.38%	4.02%
达利凯普	4.07%	4.36%	4.57%
平均值	7.19%	7.29%	5.66%
天极科技	7.22%	6.66%	6.17%

注1：可比公司数据取自 Wind 资讯。

报告期内，公司重视新技术和新产品的研发与创新，在研发方面投入逐年增长。2020 年与 2022 年，公司研发费用占营业收入的比例高于同行业平均水平，主要原因为公司目前处于高速发展阶段，公司逐年加大研发投入以期获得新产品和新技术的长远竞争优势。2021 年，公司研发费用占比低于同行业平均水平，主要由于灿勤科技 2021 年收入大幅下降，研发费用率上涨，以及亚光科技的材料及设计费大幅增加从而研发费用率上涨，拉高了同行业平均水平。

公司研发投入占收入的比例相比同行业不存在明显差异，相比于同行业上市公司，公司在发展阶段、规模体量、资金实力、融资渠道等方面仍处劣势，研发的绝对投入不具有可比性。公司的研发投入是基于公司的发展阶段、经营规模、资金预算等因素，结合产品工艺和前沿技术发展等综合考虑制定，与公司以自主创新为驱动力，以不断突破和掌握核心技术的发展策略相符。

综上所述，天极科技研发费用率与同行业可比公司不存在重大差异。

#### 7、关于应收账款和应收票据及经营活动现金流量

部分媒体报道：公司经营性应收账款报账堆高营收，影响公司现金流持续为负；赊销账款占当期营业收入比例过大；销售货款结算周期长；公司收现比在 2019 年至 2021 年三个完整的会计年度里，整体呈下降趋势。2022 年上半年，公司收现比突然增加；是否提前确认收入；公司应收账款周转率分别为 2.47 次、2.02 次和 1.75 次，呈下降趋势，同行业可比公司应收账款周转率均值分别为 3.89 次、3.45 次、3.01 次。公司应收账款常年逾期。

##### (1) 公司应收账款与应收票据情况

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收票据	8,313.30	8,824.94	4,129.14

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
应收账款	14,238.11	10,079.90	7,073.10
应收款项融资	213.46	117.27	101.79
合计	22,764.87	19,022.11	11,304.03
营业收入	21,234.32	17,356.60	12,625.84
占营业收入的比重	107.21%	109.60%	89.53%

报告期内，公司应收账款与应收款项融资、应收票据的合计金额占营业收入比例分别为 89.53%、109.60%和 107.21%，2020 年、2021 年应收款项占营业收入比例逐年上升，主要系军工客户收入增速较快，军工客户信用期较长且以票据结算，导致回款周期较长所致，2022 年应收款项占营业收入比例较 2021 年略有下降。

#### ① 发行人对主要客户信用期及变化情况

报告期内，发行人对主要客户的信用期未发生重大变化，具体情况如下：

序号	客户名称	合同约定的主要结算方式
1	中电科 01	验收合格并收到销售方合法增值税专用发票后 3 或 6 个月以商业承兑汇票方式付款。报告期各年均有 3 或 6 个月信用期的约定，系客户提供的合同模板不同所致。报告期内信用期保持一致。
2	中电科 02	验收合格并收到销售方合法增值税发票后 2 或 3 个月(以商业承兑方式)付款。报告期各年均有 2 或 3 个月信用期的约定，系客户提供的合同模板不同所致。报告期内信用期保持一致。
3	中电科 03	阶段性结账，实际执行账期为 6 个月。报告期内信用期保持一致。
4	中电科 04	验收合格后 3 个月内付款。报告期内信用期保持一致。
5	航天科工 01	销售方按合同签署页或《生产清单》安排生产，供销售方安排生产；产品全部交付客户，复验合格后，支付剩余合同款。报告期内信用期保持一致。
6	中电科 11	验收合格并收到销售方合法增值税专用发票后 6 个月以商业承兑汇票方式付款。报告期内信用期保持一致。

注：上表列示的主要客户，2020 年、2021 年和 2022 年，收入合计占比分别为 62.55%、72.43%和 64.65%。

同行业公司应收账款周转天数及客户信用期情况如下：

单位：天

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	客户信用期
振华科技	94.22	90.12	123.73	未披露
宏达电子	167.38	133.21	153.36	未披露

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度	客户信用期
亚光科技	302.84	287.40	244.97	未披露
灿勤科技	113.80	101.96	40.56	对于信用较好的客户，一般为 30-90 天
达利凯普	52.23	65.18	100.27	主要外销客户为 1-3 个月，内销客户普遍在 6 个月以上
平均值	146.09	135.57	132.58	-
天极科技	208.57	180.69	147.77	-

报告期内，发行人应收账款周转天数分别为 147.77 天、180.69 天和 208.57 天，其中 2020 年应收账款周转天数与同行业平均水平较为接近，2021 年高于同行业平均水平，主要原因系：公司报告期内军工客户收入占比较高，分别为 74.09%、83.57%和 76.17%，军工客户收入增长较快，且主要来自于中国电科集团下属中电科 01、中电科 02 等军工企业。军工企业需要根据项目进度、预算和经费拨付情况、采购资金管理 etc 对配套厂商进行结算，其付款审批部门较多、审批手续复杂，流程相对较长，应收账款增长幅度一般大于营业收入增长幅度，2021 年、2022 年军品收入分别增幅为 25.48%、17.09%，由于军品收入增长较快，使得公司应收账款增幅较高，周转天数增加。

同行业公司中振华科技、宏达电子、亚光科技均存在军工客户，其中宏达电子报告期内前五大集团客户（合并口径）收入占比超过 60%，与公司客户结构存在一定相似性，亚光科技应收账款周转天数较高主要系军工电子收入增幅下降，且部分客户应收账款账龄延长所致；灿勤科技与达利凯普以民品为主，且达利凯普境外收入较高且境外客户回款较快，因此应收账款周转天数较低。

公司 2020 年的应收账款周转天数符合行业平均水平，2021 年应收账款周转天数增加主要系军工客户收入增长较快所致，整体处于行业区间内。

#### ②报告期各期末应收账款逾期情况

2020 年末、2021 年末和 2022 年末，应收账款余额分别为 7,401.63 万元、10,527.31 万元和 14,915.21 万元，其中逾期金额分别为 447.09 万元、1,156.95 万元和 3,398.19 万元，占应收账款期末余额的比例分别为 6.04%、10.99%和 22.78%。

发行人报告期内逾期的主要客户在期后收回情况良好，截止 2023 年 3 月 31

日，发行人 2020 年末、2021 年末应收账款余额期后回款比例分别达到 96.36% 和 84.95%，2022 年末应收账款余额期后回款比例为 35.53%，期后回款较少主要为统计周期较短所致，部分客户付款流程较长，但不存在恶意拖欠货款和丧失偿债能力的情形。

## （2）关于现金流量

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-5,211.58 万元、-7,403.41 万元和 2,422.84 万元，2020 年至 2021 年经营活动现金流量净额持续为负，主要系：①军工客户主要以票据结算导致回款周期长，营业收入快速增长带动经营性应收项目余额增加较快；②产销规模扩大带动的存货占用资金增加及支付原材料采购、人工成本的现金流出增加。2022 年现金流量净额由负转正，主要系 2021 年公司大幅减少票据贴现筹资，较多票据在 2022 年期间到期承兑，该部分回款在经营活动现金流入中体现，进而 2022 年现金流量净额情况好转。

公司 2021 年降低贴现比例，一方面降低了公司融资成本，另一方面将改善未来年度公司的经营活动现金流情况。2021 年公司未贴现的票据 9,299.73 万元将在一年内到期承兑，形成低贴现比例和高到期承兑的良性周转循环。该部分现金流入将体现为销售商品、提供劳务收到的现金，因此，2022 年公司经营活动现金流量情况相比前期明显改善，2022 年经营活动现金流净额为 2,422.84 万元，未来公司经营活动现金情况趋于向好。

具体分析内容详见《审核问询函回复》“问题五 关于应收账款和应收票据及经营活动现金流量”。

## （3）公司不存在提前确认收入的情形

公司根据相关合同或协议的要求独立向客户销售商品，双方独立约定合同的权利和义务。在取得客户确认的验收单据后，公司已经执行完毕合同的主要义务，已取得按合同约定收取款项的权利，背靠背结算模式会间接影响发行人的回款时间，但不会改变公司在交付相关产品客户进行验收确认后控制权已发生转移的事实认定，因此结算方式不影响公司收入确认时点。同时，公司客户以军工企业为主，由于军工行业特殊性，军方作为终端客户，以国家信用背书，

故违约风险显著较小，因此公司应收账款回收风险较小。

因此公司在取得客户验收单据时已达到收入确认条件，相关业务收入的确认符合企业会计准则的相关规定。

具体分析内容详见《第二轮审核问询函回复》“问题四 关于收入”之回复。

综上，公司 2020 年的应收账款周转天数符合行业平均水平，2021 年应收账款周转天数较高主要系军工客户收入涨幅较大所致，整体处于行业区间内。报告期各期末，发行人应收账款逾期金额占期末应收账款余额比例较低，发行人主要逾期客户期后回款情况良好。

#### 8、关于产品单价下降、毛利率下降

部分媒体报道：公司存在“以价换量”，毛利率下滑情形。

报告期内，公司以军品业务销售为主，军品毛利率各期分别为 74.85%、75.19% 和 73.46%，军品业务毛利率在报告期内保持稳定的较高的高毛利率水平，公司民品毛利率分别为 54.06%、44.62% 和 49.13%，民品业务毛利率在 2021 年有所下降，主要系公司下游民品客户采购量大幅上涨，公司给予一定的价格优惠，符合行业惯例及公司的定价策略，而非通过“以价换量”的方式获取短期业绩增长。此外，军品客户的采购需求取决于其内部项目需求情况，对产品质量、性能和可靠性要求较高，总体采购流程遵循严格的内部需求审批和到货验收制度，且定型后的合格供应商一般不轻易更换、具有可持续性，因此，公司产品价格下降并不能直接决定销量的大幅增长，“以价换量”的方式并不能必然推动短期的业绩增长。

报告期内公司销售收入的增长及高毛利率来自于公司工艺技术先进、产品可靠性强和交付响应及时等竞争优势，公司未来收入的增长也将持续来自通过不断研发投入和工艺技术提升带来的产品和服务优势，公司预期高毛利率具有可持续性。

具体分析内容详见《审核问询函回复》“问题四关于收入”。

#### 9、关于存货

部分媒体报道：2019 年到 2022 年上半年，天极科技存货账面价值分别为

5,647.71万元、7,921.24万元和1亿元,占各期末流动资产的比例分别为30.64%、26.12%和29.76%,存货规模较高,存货跌价准备分别为570.72万元、706.33万元和832.93万元。随着天极科技业务规模的扩大,公司存货余额可能继续上升,并增加存货跌价的风险。

各报告期末,天极科技存货及占比情况如下:

单位:万元

项目	2022.12.31	2021.12.31	2020.12.31
存货账面余额	13,185.31	8,627.57	6,218.43
存货跌价准备	1,026.57	706.33	570.72
存货账面价值	12,158.75	7,921.24	5,647.71
流动资产	39,609.99	30,322.86	18,433.19
占流动资产比	30.70%	26.12%	30.64%
存货周转率	0.76	0.91	0.83
订单覆盖率	37.81%	53.09%	49.14%

报告期各期末,存货余额逐年升高,主要系随着公司收入规模的扩大呈增长趋势,为满足客户及时交付需求,公司进行备货所致。由上表可见,公司存货账面价值占各期末流动资产的比例分别为30.64%、26.12%和30.70%。公司报告期各期末订单覆盖率为49.14%、53.09%、37.81%,整体覆盖情况良好,存货逐年增长的同时也获得更多的订单支持。

报告期各期末,发行人存货跌价准备计提情况如下:

单位:万元

存货类别	2022.12.31			2021.12.31			2020.12.31		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	3,801.64	-	3,801.64	2,457.64	-	2,457.64	1,658.82	-	1,658.82
在产品	3,846.02	230.63	3,615.39	2,028.65	132.77	1,895.88	1,026.82	83.61	943.21
库存商品	2,628.27	741.22	1,887.05	2,000.70	510.35	1,490.36	1,644.07	450.64	1,193.43
周转材料	15.72	-	15.72	14.71	-	14.71	-	-	-
发出商品	1,280.02	54.72	1,225.30	1,103.48	63.21	1,040.27	1,431.49	36.47	1,395.02
半成品	1,613.64	-	1,613.64	1,022.39	-	1,022.39	457.22	-	457.22
合计	13,185.31	1,026.57	12,158.75	8,627.57	706.33	7,921.25	6,218.43	570.72	5,647.71

报告期各期末,发行人计提的存货跌价准备分别为570.72万元、706.33万

元和 1,026.57 万元，占存货账面余额的比例分别为 9.18%、8.19%和 7.79%。

发行人存货跌价计提比例与同行业可比公司对比情况如下：

公司名称	2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
振华科技	6.35%	8.43%	8.04%
宏达电子	4.94%	5.21%	6.93%
亚光科技	34.85%	18.93%	0.64%
灿勤科技	8.79%	6.24%	1.20%
达利凯普	7.79%	4.90%	9.38%
平均值	12.54%	8.74%	5.24%
天极科技	7.79%	8.19%	9.18%

注：2021 年末，亚光科技针对在产及已完工船舶聘请第三方评估机构协助对存货进行了减值测试，因此 2021 年末亚光科技的存货跌价计提比例较高；

发行人存货跌价计提水平整体上高于同行业可比公司，与宏达电子、振华科技计提水平接近。发行人产品具有小批量、多批次的特点，一方面为确保及时、快速交付产品，公司需要在各个环节预留部分半成品、在产品；另一方面为满足发行人最小生产量的要求，发行人对部分小批量订单的产品生产数量超过客户订单需求，形成无销售订单的库存商品或在产品库存。以上两种原因对应的库存消化时间较长，导致发行人库存商品及在产品长库龄金额较大，发行人根据对该部分存货预计可变现净值的审慎评估，对该部分存货计提较多的存货跌价准备。

具体分析内容详见《审核问询函回复》“问题九关于存货”。

综上，公司存货余额逐年升高，主要系公司产销规模逐渐扩大所致。公司结合实际生产经营情况、存货状态和市场销售情况，采用谨慎的计提方法反映期末的存货状况，同时，公司积极获取订单以消化库存，凭借产品和技术的核心竞争力，公司产品市场销售情况良好，存货跌价风险较低，对公司长期经营业绩影响较小。

## 10、关于期间费用

部分媒体报道：2021 年天极科技销售费用中业务招待费、市场宣传推广费、样品费用金额较 2020 年下降较多，也与收入增长趋势不匹配。

### (1) 业务招待费

报告期内,公司业务招待费分别为 96.57 万元、53.61 万元和 79.18 万元,占当期营业收入 0.76%、0.31%和 0.37%。2021 年计入销售费用的业务招待费降低,主要系广州、南京、石家庄、成都等所在城市公共卫生风险情况反复,各单位重大公共卫生事件应对政策严格,发生业务招待减少以及公司加强费用管控所致。

## (2) 市场宣传推广费

报告期内,公司市场宣传推广费分别为 73.36 万元、2.81 万元和 3.39 万元。其中 2020 年市场宣传推广费费用较高,主要是 2020 年初受公共卫生风险事件影响,公司销售人员进行实地业务推广受到限制。为抓住市场机遇,重点开发西南地区的潜在客户,公司与成都超炭签订《市场开拓委托协议》,委托其在西南地区对公司各类产品进行市场宣传开发和推广,2020 年度支付其市场开拓费 73.00 万元。

## (3) 样品费

报告期内,公司样品费用分别为 27.72 万元、7.96 万元和 14.52 万元。其中 2020 年样品费用较高,主要是为了拓展业务、获取新增订单,公司给中电科 01、航天科技 01 等多家单位寄送较多物料样品,导致当年度样品费用相对较高。

具体分析内容详见《审核问询函回复》“问题 7.2”之“(三)销售费用部分构成明细与收入变动趋势不一致(如收入增长但市场宣传推广费下降等)的原因及合理性”之回复内容。

综上,销售费用构成明细的变动趋势符合公司业务实际开展情况,具有合理性。

## 11、关于客户集中度高

部分媒体报道:前五大客户销售收入合计占比在八成以上,客户集中度较高,质疑公司对大客户存在依赖。

报告期内,公司合并口径前五大客户占比当期营业收入分别为 77.63%、83.41%和 81.67%,主要为军工客户。根据参与单位在科研生产过程中的研发等

级，武器装备的生产研制单位包括总体单位（整机厂商）和多个层级的配套单位（如微系统、组件、器件、元件厂商等）。受制于技术门槛、研发周期、军工资质等因素的影响和制约，呈现出上层研制单位数量少、下层配套单位数量多的金字塔形。与此同时，各大军工集团下属科研院所根据各自规划定位、发展侧重不同，存在某一领域相对集中的情形，使得配套厂商的下游客户集中度较高。因此，为各大军工集团下属科研院所提供配套的厂商，如按合并口径普遍存在客户集中度较高的情形。

发行人同行业可比公司中宏达电子的下游客户包括大型高可靠军工集团下属单位，振华科技的下游客户包括航空院所、航天院所、兵器集团及其子公司等国内各军工集团下属单位，但其公开资料并未直接披露合并口径前五大客户的名称和交易情况。因此对以军工客户为主且包含中国电科集团的其他上市公司/拟上市公司的主要客户群体、客户集中度列示如下：

证券代码	公司名称	主要产品	主要客户群体	中国电科集团收入占比 (%)			前五大客户收入合计占比 (%)		
				2022年度	2021年度	2020年度	2022年度	2021年度	2020年度
688636.SH	智明达 <sup>1</sup>	应用于军事领域的嵌入式计算机产品	各大军工集团下属单位	44.74	58.56	54.91	87.90	93.68	97.63
已过会	华达股份	射频同轴连接器、低频连接器、射频同轴电缆组件等三大类	中国电科、中国兵器、航空工业、航天科技、航天科工等国有大型军工集团及下属院所	45.77	40.93	35.87	73.08	74.94	73.08
已过会	成都华微 <sup>2</sup>	逻辑芯片、存储芯片、微控制器等数字集成电路产品以及数据转换、总线接口、电源管理与放大器等模拟集成电路产品	中国电科集团、航空工业集团、航天科技集团、航天科工集团等	-	30.58	31.61	-	74.53	76.04

注 1：智明达未披露 2020 年数据，为 2020 年 1-6 月数据；

注 2：截至本问询回复出具日，成都华微目前披露的招股书未更新 2022 年年报。

上表可见，上述以军工客户为主的可比公司报告期内客户集中度均较高，且对中国电科集团的收入亦普遍呈上升趋势。公司报告期内向中国电科集团的销售收入占比不断提升主要系其军用雷达、5G 通信领域的采购需求增加所致，符合行业惯例。

具体分析内容详见《审核问询函回复》“问题三”之“(一)报告期各期，客户(合并口径)收入金额的分布情况，公司对主要客户订单获取的具体方式，未来合作的稳定性。结合《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》的要求，分析发行人业务集中于单一客户且占比不断提高是否符合行业惯例，对电科集团是否构成重大依赖，是否对公司持续经营能力构成重大不利影响，并针对性进行重大事项提示、充分揭示相关风险”之回复内容。

## 12、关于供应商集中度高

部分媒体报道：公司对前五大供应商较为依赖。公司的主要原材料包括瓷粉、介质基片、金属材料，其中公司采用的金属材料主要为贵金属，其上游行业呈现集中度较高的市场格局，因此公司该等原材料的供应商集中度也相对较高。报告期内，天极科技向前五大供应商的采购占比分别为 70.03%、65.36% 和 70.32%。

公司的主要原材料包括瓷粉、介质基片、金属材料，其中公司采用的金属材料主要为贵金属，其上游行业呈现集中度较高的市场格局，因此公司该等原材料的供应商集中度也相对较高；其他主要原材料如瓷粉、介质基片等市场供应比较充足，公司会综合考虑交货周期、产品质量、价格等因素选择有信誉、有实力的供应商进行长期合作。公司不存在对供应商依赖的情形。

## 13、关于质疑公司业绩增长承压

部分媒体报道：2021 年第二季度营收创下历年新高后，开始持续下滑，公司新客户开拓及收入增长不及预期，是否对业绩持续增长产生不利影响？

(1) 公司不存在 2021 年第二季度营收创下历年新高后，开始持续下滑的情形

报告期内，公司营业收入按季度构成情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
第一季度	3,708.81	17.47	2,728.32	15.72	791.45	6.27
第二季度	6,379.83	30.04	5,287.00	30.46	2,919.73	23.13
第三季度	5,660.64	26.66	5,051.59	29.10	4,530.10	35.88

项目	2022 年度		2021 年度		2020 年度	
	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)	金额	比例 (%)
第四季度	5,485.05	25.83	4,289.69	24.72	4,384.56	34.72
合计	21,234.32	100.00	17,356.60	100.00	12,625.84	100.00

公司未出现 2021 年二季度业绩持续下滑的情况。2021 年各季度业绩波动的主要原因是：①公司 2021 年度第二、三、四季度营业收入分别为 5,287.00 万元、5,051.59 万元和 4,289.69 万元，第三季度相比于第二季度略有下降，第四季度下降较多，季度收入波动主要受军工客户验收影响，军工客户一般在下半年验收，在第三季度验收较多的情况下，第四季度验收相对较少，不存在业绩下滑迹象；②公司 2021 年营业收入增长率为 37.47%，2021 年前三季度相对于上年均同比增加，第四季度略有下降，整体业绩仍处增长趋势；③2022 年度相较于 2021 年度，公司收入增长 22.34%，且各季度收入同比 2021 年度均保持增长，不存在业绩持续下滑等情况；④公司报告期各期末在手订单金额分别为 6,418.28 万元、7,653.79 万元和 4,831.60 万元，受重大卫生公共事件影响，2022 年末的在手订单有所下降，但 2023 年 4 月末公司在手订单 8,363.01 万元，订单情况良好。

(2) 公司不存在重要销售合同均已履行完毕，后劲力明显不足的情况

截至 2022 年 12 月 31 日，公司履行完毕或正在履行的合同金额超过 300 万元（含 300 万）的重要销售合同如下：

单位：万元

序号	客户名称	合同内容	合同金额 (不含税)	签订时间	履行情况
1	中电科 02	薄膜电路	315.96	2021.05.12	履行完毕
2	中电科 02	薄膜电路	397.14	2021.10.29	履行完毕
3	中电科 02	薄膜电路	317.08	2021.11.05	履行完毕
4	中电科 02	薄膜电路	318.57	2022.03.16	履行完毕
5	中电科 01	微波芯片电容器	338.80	2021.04.30	履行完毕
6	中电科 01	微波芯片电容器	300.00	2021.05.30	履行完毕
7	中电科 01	微波芯片电容器	382.90	2022.03.18	履行完毕
8	航天科工 01	薄膜电路	302.56	2021.04.19	履行完毕
9	中电科 11	微波芯片电容器	1,506.20	2022.06.24	履行中

10	中电科 11	微波芯片电容器	997.80	2022.03.28	履行完毕
11	航天科技 01	微波芯片电容器	355.97	2021.12.21	履行完毕
12	中电科 01	微波芯片电容器	1,075.70	2022.7.28	履行中
13	长沙瑶华	微波芯片电容器	441.00	2022.9.30	履行完毕
14	长沙瑶华	微波芯片电容器	350.00	2022.11.17	履行完毕
15	航天科技 02	薄膜电路	391.00	2022.12.15	履行完毕
16	中电科 01	微波芯片电容器	567.61	2022.11.14	履行中

公司产品生产与销售具有多品种、小批量、多批次的特点，单笔合同金额不大，业绩增长并不依赖大额销售合同。同时 2022 年下半年，公司大额销售合同持续新增，截至 2022 年 12 月 31 日，公司正在履行的重要销售合同超过 3,000 万元，不存在重要销售合同均已履行完毕，后劲力明显不足的情况。

报告期各期末，公司在手订单金额分别为 6,418.28 万元、7,653.79 万元和 4,831.60 万元，对应各年度营业收入 12,625.84 万元、17,356.60 万元和 21,234.32 万元，公司在手订单消化周期较短，营收呈持续增长趋势，不存在后劲不足与业绩承压的情况。

### (3) 不存在新客户开拓及收入增长不及预期的情况

#### ① 报告期收入以合并口径列示

公司前五大客户披露均为合并口径，报告期内，公司向中国电科集团（合并口径）的销售收入占比分别为 53.93%、71.21%和 65.50%，虽然数据上占比较高，但中国电科集团下属包括 47 家国家级科研院所、16 家上市公司在内的 700 余家企事业单位，其中公司主要客户中电科 02、中电科 01、中电科 11、中电科 03、中电科 04 等单体向公司采购占其同类产品的采购比例均超过 50%且中国电科集团下属单位独立运营，各单位建立合格供方目录并独立采购。

#### ② 主要集团客户仍存在进一步开拓的空间

公司主要军工集团客户尽管占公司收入比较高，但因其内部下属单位较多且独立运营，仍有进一步开拓的空间。报告期内，公司新增 38 家军工集团下属单位的合格供方认证，具体分布如下：

单位：家

军工集团名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
--------	---------	---------	---------

中国电科集团	4	9	8
航天科工集团	1	2	6
航天科技集团	1	1	1
其他军工集团	2	0	3
合计	8	12	18

注：其他军工集团指中国兵器工业集团有限公司、中国船舶集团有限公司、中国电子信息产业集团有限公司、中国航空工业集团有限公司。

报告期内，公司持续获得军工单位合格供方认证开拓新增军工客户，同时，公司在民品领域市场开拓也卓有成效。如公司 2021 年新增客户长沙瑶华于 2022 年上半年采购需求逐渐释放，交易金额从 2021 年的 23.77 万元增加至 2022 年的 1,156.41 万元；此外，公司正在与埃赋隆半导体（上海）有限公司、苏州华太电子技术有限公司等新客户进行工艺验证，其他客户的采购需求也将在未来期间逐步释放。公司报告期内 5G 领域新增客户 21 家，产品销售收入分别为 1,957.77 万元、4,524.39 万元和 5,703.83 万元。

综上所述，公司不存在 2021 年第二季度营收创下历年新高后，开始持续下滑的情形；不存在重要销售合同均已履行完毕，后劲力明显不足的情况；亦不存在新客户开拓及收入增长不及预期的情况。

#### 14、关于供应商深圳金林锦

部分媒体报道：报告期各期，深圳金林锦均为主要发行人主要供应商，其社保缴纳人数 0 人。

报告期内，公司主要向深圳金林锦、烟台招金采购原材料贵金属盐，各期采购金额情况如下：

单位：万元

公司名称	2022 年度	2021 年度	2020 年度
深圳市金林锦电子科技有限公司	397.40	1,038.01	1,479.58
烟台招金励福贵金属股份有限公司	3,754.83	1,900.89	575.02

深圳金林锦的采购量从 2020 年开始逐年降低，主要系公司 2020 年以前生产规模较小，对贵金属盐的采购量较少，且当时贵金属盐供应紧张，故向代理商深圳金林锦进行采购。随着公司生产规模提升，对贵金属盐的需求增加，采购量增加，鉴于烟台招金为原厂供应商，原材料供应质量及速度更为可靠，公

司增加其为贵金属盐的可替代供应商，并于 2020 年起向其采购部分原材料。

经实地走访深圳金林锦，查看其企业营业执照、代理销售协议及历年工资单，深圳金林锦自 2017 年成立以来即为铜陵金典电子科技有限公司的代理商，同时为泰州市欣港电子材料有限公司氟化金钾产品的代理商，该产品规格为 100ml/瓶，体积小单价高，易于管理且销售模式简单，故企业仅三名员工，上述人员由于长期任职深圳金林锦，已达退休年龄，故无需继续缴纳社保，工商信息显示公司社保参保人数为 0 人。

#### 15、关于数据权威性及市场空间

部分媒体报道：《2021 年版中国单层瓷介芯片电容器市场竞争研究报告》是一家名为北京智多星信息技术有限公司（下称“北京智多星”）出具的。天眼查显示，北京智多星的参保人数仅为 1 人，且可付费研究，行业报告独立性、客观性存疑。

##### （1）公司引用的行业报告数据具有客观性和权威性

公司在招股说明书中披露的部分产品市场空间和行业地位数据引自中国电子元件行业协会及其下属北京智多星信息技术有限公司（以下简称“智多星”）共同编写《2021 年版中国单层瓷介电容器市场竞争研究报告》《2021 年版中国混合集成电路市场竞争研究报告》《2022 年版中国单层瓷介电容器市场竞争研究报告》《2022 年版中国混合集成电路市场竞争研究报告》，上述报告系公司在中电元协官网“行业研究”查阅目录并与智多星签订《研究报告购买协议书》后购买，上述报告共支付 4.35 万元。上述报告各市场主体可公开查阅并自由有偿下载。

中电元协经中华人民共和国民政部（1988）民社函第 198 号批复于 1988 年 11 月 16 日成立，登记管理机关是民政部，党建领导机关是中央和国家机关工委，行业管理部门是工业和信息化部。作为国家一级行业协会，中电元协是由我国电子元件行业的企（事）业单位自愿组成的具有行业性、全国性、非营利性的社会组织，拥有会员单位 1700 余家。中电元协按产品分类设有电阻电位器分会、电容器分会、混合集成电路分会、电子陶瓷及器件分会等 15 个分会，是中国电子元件行业领域的专业管理与服务机构。行业协会的主要职责包括协调指导

本行业发展，为行业的共同利益发挥提供服务、反映诉求、规范行为的作用；协助政府部门对电子元件行业进行行业管理；承接政府职能转移；开展行业调查研究；加强行业自律；根据授权进行行业统计；掌握国内外行业发展动态，收集、发布行业信息；依照有关规定出版报刊、设立网站；受政府部门委托或经政府有关部门授权，组织行业新产品、科技成果评价；参与电子元件产业的相关国家标准、行业标准制修订和质量监督等工作。

智多星成立于 2005 年，致力于电子元件行业内的市场及技术信息收集、数据统计、行业监测等工作，凭借在中国电子元件行业内的深厚背景和多年积累的庞大的行业资源数据库，为中国电子元件行业的专业市场研究机构，每年根据中国电子元件行业的发展情况，对各个电子元件细分领域进行深入的市场研究，并撰写相关的市场研究报告。智多星顾问多次承担各种与中国电子元件行业发展相关的研究课题和信息咨询任务，为有关部门提供中国电子元件行业月度、季度、年度的经济运行情况汇报。

据不完全统计，已有 50 余家上市公司或拟上市公司在其招股说明书中引用了中电元协及智多星的行业研究报告。经访谈中电元协相关负责人，其数据来源于下设各分会的会员单位的调研数据，行业数据系综合会员单位及下游企业的调研情况编制，具有客观性和权威性。

综上，公司引用的行业报告数据具有客观性和权威性，在招股说明书中引用上述报告符合行业惯例。

## (2) 公司具有较好的市场发展前景

关于军工业务的市场空间和民品市场的规模详见《审核问询函的回复》之“问题三 关于客户依赖及市场空间”的回复。

经核查，公司具有较好的市场发展前景。

## 16、关于庄严任职

部分媒体报道：庄严曾长期任职于中国电科集团，对天极科技与中国电科的交易是否产生影响。

庄严自 1964 年参加工作即在中国电科集团七所任职，1975 年至 1980 年就

职于中国电科集团二十六所，1980年至2000年退休一直在中国电科集团七所任职，并于退休后被中国电科集团七所控股子公司中电科普天科技股份有限公司（曾用名：广州杰赛科技发展股份有限公司）返聘至2007年。公司于2011年设立即从事微波无源元器件及薄膜集成产品，庄严在主要任职单位中国电科集团七所主管的业务包括印制电路板、遥测遥控、安防设备、移动通信网络设计等，与公司不属于同一细分领域。

报告期内，公司未与中国电科集团七所、中电科普天科技股份有限公司发生过交易，向中国电科集团二十六所的销售金额分别为0万元、87.32万元和63.34万元。

庄严虽长期供职于中国电科集团七所，但中国电科集团下属单位各自独立运营，各单位均自行建立合格供方目录并独立采购，不存在集团统一采购的情景。同时，庄严退休时间较久、供职单位与公司报告期内交易金额极小且公司主营业务与其供职中国电科集团七所期间主管业务非同一细分领域，不存在对天极科技与中国电科集团交易产生影响的情况。

#### 17、关于振勋电子和翔宇微

部分媒体报道：振勋电子和翔宇微均已注销，振勋电子法定代表人为祝伟，两家企业并无庄彤、张汉强身影，或存在代持情况。振勋电子实际持股信息、翔宇微专利转让过程、同业竞争等情况，有待天极科技进一步的公示。

翔宇微电子成立于2004年9月21日，注册资本400万元，主要业务为单层电容器的生产及销售。翔宇微电子设立时振勋电子持股70%，梁颖光持股30%。振勋电子成立于2004年8月10日，注册资本60万元，主要为投资翔宇微电子设立并不具体经营其他业务。该公司设立时庄彤持股26.7%、庄严持股20%、张汉波持股26.7%、李昌青持股26.6%。2007年5月，张汉波将所持振勋电子股权转让给张汉强。

由于翔宇微电子长期持续亏损，导致各股东无力继续经营，遂自2011年起逐步停止生产活动，2011年4月，庄彤、庄严、李昌青、张汉强将各自所持振勋电子股权分别转让给祝伟（持股73.3%）、黄卫军（持股26.7%）。2015年3月20日，振勋电子清算后注销。2017年至2019年，翔宇微电子分别取得外商

投资企业终止回执、注销海关登记、税务登记。2022年3月8日，翔宇微电子最终完成工商注销登记。

考虑到翔宇微电子曾经的主营业务以及庄彤、张汉强曾经与翔宇微电子和振勋电子存在的股权及任职关系，公司基于实质重于形式原则将翔宇微电子认定为曾经的关联方并予以披露，且翔宇微电子和振勋电子在发行人首次申报前均已注销，因此，翔宇微电子和振勋电子不存在媒体报道的“或存在代持情况”及“同业竞争”。

就翔宇微电子向天极有限转让专利问题，具体情况如下：

2011年11月，翔宇微电子将一批设备及两项专利转让给天极有限，并签署了《设备转让协议》(SMC-12112608号)、《设备专利转让协议》(SMC-12112608)，转让价格共计585,462.82元。鉴于翔宇微电子当时持续亏损，本次转让是以相关资产的账面价值为依据，经双方协商确定，天极有限已于2012年支付资产转让价款。

就本次资产转让，振勋电子原股东已出具《确认函》，确认转让价格均是双方真实意思表示，所协商的转让价格合理，且均已取得双方公司内部决策机构的合法授权。天极科技依法对上述发明专利拥有完整的所有权，翔宇微电子与天极科技之间针对该次资产转让不存在任何纠纷或潜在纠纷。

翔宇微电子向天极有限转让的专利非发行人目前的核心专利，相关事项已在《招股说明书》“第五节 五、(二)、2、(1) 受让专利的情况”披露了发行人受让取得专利的情况。

综上，振勋电子和翔宇微电子均已注销，不存在媒体报道的“或存在代持情况”及同业竞争事项；发行人首次申报时即基于实质重于形式原则将翔宇微电子和振勋电子作为关联方披露；就天极科技受让自翔宇微电子的专利，天极科技依法拥有完整的所有权。发行人不存在有待进一步公示的事项。

#### 18、关于员工缴纳社保情况

部分媒体报道：根据天极科技招股书显示，2019年-2021年，公司在职工工人数分别为129人、225人和297人，社保缴纳人数分别为114人、178人和273。但工商信息显示，天极科技2019年-2021年社保缴纳人数分别为116人、182

人和 287 人，较天极科技招股书披露的社保缴纳人数要多。

根据发行人报告期内的员工花名册、社会保险缴纳明细、发行人出具的说明，并经查询企业公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>，查询日：2023 年 3 月 23 日）的公开披露信息，报告期各期末，发行人工商公示的社会保险缴纳人数与招股说明书披露的人数差异及原因具体如下：

项目		2022. 12. 31	2021. 12. 31	2020. 12. 31
企业年度报告披露的社会保险缴纳人数		未披露	287	182
招股说明书披露的在发行人处缴纳社会保险人数		355	273	178
差异人数		-	14	4
差异原因	发行人在填报企业年度报告人数时统计包含了“因常驻及家庭所在地在异地，由发行人出资给其他单位代缴”的人数	-	10	3
	发行人填报企业年度报告时的统计时点与招股说明书不一致，已缴纳社会保险的员工在报告期期末已离职	-	3	0
	因补缴以前月度社会保险，发行人在填报企业年度报告人数时重复统计	-	1	1

报告期内，公司工商公示的社会保险缴纳人数与招股说明书披露的社会保险缴纳人数存在差异，主要原因为：①公司在填报企业年度报告社会保险缴纳人数时均统计了报告期内各年度火炬电子及厦门雷度为发行人代缴社会保险的人数；②发行人填报企业年度报告时的统计时点与招股说明书不一致，个别已经缴纳社会保险的员工在报告期期末已经离职；③个别员工因补缴以前月度的社会保险，发行人在填报企业年度报告时进行了重复计算。上述人员在统计社会保险人数时实际应当扣除，扣除该部分人员后，公司工商公示的社会保险缴纳人数与招股说明书披露的人数不存在差异。

综上所述，招股说明书中所披露的发行人社会保险缴纳情况真实、准确、完整。

#### 19、关于产能利用率，募投项目新增产能消化事项

部分媒体报道：公司产能利用率仅 8 成，募投项目半数用于扩产，产品并不畅销，是否具备产能消化能力；产能利用率逐年下滑，以此提高产销率。

(1) 募投项目产品具有良好的市场发展空间，具备充足的市场需求

### ①微波芯片电容器

近两年,在国内 5G 通信行业快速发展以及武器装备更新换代的双重拉动下,微波瓷介芯片电容器国内市场规模增长形势较好。据统计,微波瓷介芯片电容器 2021 年达到 12.42 亿元,到 2026 年将达到 25.05 亿元。在中国市场微波瓷介芯片电容器品牌厂商中,美日厂商占有率超过 70%,我国本土微波瓷介芯片电容器生产企业不断通过技术创新,将有很大的国产化替代空间,本土电容器生产企业拥有良好的增长空间。

### ②薄膜电路

薄膜混合集成电路 2021 年国内市场规模为 35.96 亿元,约占国内混合集成电路市场规模的 12.73%,同比增长 11.80%。随着国产化高速推进及国内下游微波市场的高速增长,预计到 2026 年国内市场规模可达到 60.24 亿元。国内薄膜混合集成电路发展较晚,主要为一些科研院所,2018 年之前中国薄膜混合集成电路市场长期依赖进口,欧美品牌的薄膜混合集成电路产品占据中国市场绝大部分份额,我国本土企业将有很大的国产化替代空间。

### ③薄膜无源集成器件

公司的薄膜无源集成器件主要为薄膜阻容网络。薄膜阻容网络是伴随电子元器件小型化、集成化需求出现的新型元器件,目前主要应用于 5G 基站的射频模块,尚无公开披露的行业市场规模情况。根据中电科 01 的招股说明书,未来 5 年是 5G 基站射频器件更新换代的高峰,5G 时代基站射频器件的市场空间将超过 500 亿。

#### (2) 公司主要产品产销情况良好,具备与生产规模相匹配的销售能力

报告期内,公司主营产品的产销量保持较高的水平,并呈现逐渐增长的趋势,具体如下:

单位:万只, %

产品类别	2022 年			2021 年			2020 年		
	产量	销量	产销率	产量	销量	产销率	产量	销量	产销率
微波芯片电容器	3,829.67	3,731.98	97.45	2,596.98	2,355.61	90.71	1,976.09	1,540.84	77.97
薄膜电路	1,085.35	922.15	84.96	767.48	600.39	78.23	669.54	537.07	80.21

薄膜无源集成器件	530.31	416.88	78.61	245.11	242.70	99.02	123.20	92.25	74.88
微波介质频率器件	0.22	0.20	90.91	0.92	0.91	98.91	0.97	0.97	100.00
合计	5,445.55	5,071.21	93.13	3,610.49	3,199.61	88.62	2,769.80	2,171.13	78.39

综上，公司主要产品产销情况良好，具备与生产规模相匹配的销售能力。

### (3) 发行人产能利用率情况及募投扩产的必要性

报告期内，发行人主要产品的产能、产量、产能利用率情况如下：

单位：万只，%

产品类别	2022年			2021年			2020年		
	产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率	产能	产量	产能利用率
微波芯片电容器	3,763.63	3,829.67	101.75	3,153.15	2,596.98	82.36	1,975.72	1,976.09	100.02
薄膜电路	1,140.23	1,085.35	95.19	935.55	767.48	82.03	675.46	669.54	99.12
薄膜无源集成器件	652.42	530.31	81.28	334.22	245.11	73.34	139.61	123.20	88.25
微波介质频率器件	1.19	0.22	18.49	1.21	0.92	76.03	1.18	0.97	82.20
合计	5,557.46	5,445.55	97.99	4,424.14	3,610.49	81.61	2,791.97	2,769.80	99.21

公司2020年购置厂房并逐年增购生产设备，产能持续增长，2021年产能同比增长58.46%，但是随着国防军工领域国产化需求的增长以及光通信、5G通信的快速发展，微波无源元器件及薄膜集成产品的市场需求规模逐年快速增长，军民领域客户为公司带来了持续增长的订单，报告期各期末在手订单金额分别为6,418.28万元、7,653.79万元和4,831.60万元。公司目前整体产能依然较为紧张，有必要通过募集资金扩大生产规模进一步增强国防军工领域以及民用领域的业务承接能力，巩固并提升公司的市场竞争力。

### (4) 公司具备顺利消化募投产能的技术和市场基础

公司多年来始终坚持技术自主研发，积累了丰富的技术研发和产品开发经验，产品在业内具有领先的技术水平，在国内具有较高的市场认可度。公司未来将持续追踪市场主流技术，及时把握市场需求及技术的发展趋势，同时对质量控制体系并进行优化和升级。领先的技术优势、良好的技术储备、严格的质量管控将为募投产能消化提供必要的产品和质量保障。

目前公司已成为200余家军工单位及十余家大型民营企业或上市公司的合格供方，报告期内公司与主要客户一直保持着长期稳定的合作关系。公司在报

告期内新增开拓多家以中国电科集团、航天科技集团、航天科工集团为主的下属军工客户以及 5G 通信、光通信等民品客户。

因此，公司积累的客户基础及产品在行业内的口碑，有助于消化公司募投产能。

综上所述，报告期内公司产能逐年快速增长，整体产能利用率较高，产销率保持较高水平，所属行业以及下游国防军工和 5G 通讯等应用领域受国家政策鼓励支持，主要产品具有较好的市场前景；报告期内主要客户稳定，订单持续增长；公司具备募投项目产能消化的技术和市场基础。因此，公司募投项目拟扩产能具备市场消化能力，不存在媒体报道所质疑公司产能利用率低、募投产能消化的问题。

### （三）核查程序及结论

#### 1、核查程序

针对上述事项，保荐机构执行了以下核查程序：

持续关注媒体报道，通过查询新浪财经、百度搜索、巨潮资讯、Wind 资讯等网站及部分财经类新媒体，对媒体关于发行人的报道进行了全面搜索，全文阅读相关文章，并就相关媒体质疑所涉事项进一步核查是否存在信息披露问题或影响本次发行上市实质性障碍情形。

#### 2、核查结论

经核查，保荐机构认为：截至本问询回复出具日，上述媒体未对本次发行申请文件的真实性、准确性及完整性提出质疑。针对媒体质疑报道中涉及的事项，发行人已在本回复文件进行了说明。

## **附：保荐机构总体意见**

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（此页无正文，为《关于广州天极电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之盖章页）

广州天极电子科技股份有限公司  
2023年6月17日



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读本次审核问询函回复报告的全部内容，本次审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长（签名）：



吴俊苗

广州天极电子科技股份有限公司

2023 年 6 月 17 日



（本页无正文，为东北证券股份有限公司《关于广州天极电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第二轮审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人： 李程程  
李程程


邵其军  
邵其军



## 保荐机构董事长声明

本人作为广州天极电子科技股份有限公司保荐机构东北证券股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读广州天极电子科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第二轮审核问询函的回复全部内容，了解报告涉及问题的全部核查过程、本公司的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，审核问询函回复不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性和完整性承担相应法律责任。”

法定代表人/董事长： 

李福春

