（上接B17版）

综上所述，通过对公司的自身情况以及与可比公司的对比分析，公司第四季度收入、净利润、经营现金流的大幅增加，符合军工行业季节性的行业特征，具有合理性。

（二）说明销售环节主要控制性节点和对应凭证，结合临近期末确认收入的主要合同相关情况及年审会计师截止性测试采取的审计程序、获取的审计证据及结论，说明收入确认的时点是否合理

1、销售环节主要控制性节点和对应凭证

| 控制性节点 | 对应凭证 |
|---|---|
| 客户订单获取 | 备产通知单、销售合同或订单 |
| 货物出库 | 出库单 |
| 货物运输 | 运输单据 |
| 客户验收 | 产品确认回执单、军品军检合格证明文件、技术服务验收报告、签收记录 |
| 开具发票 | 发票 |
| 收款 | 银行回单 |

2、年审会计师针对临近期末确认收入的主要合同相关情况的审计程序、审计证据、结论

公司的收入主要来源于商品销售、技术服务收入。

商品销售包括军品、民品销售，其中销售的军品分为直接解缴军方的产品和非直接解缴军方的产品两大类。直接解缴军方的产品，客户为军方，公司在与客户签订合同或订单后组织生产，产品经公司质量管理部门检验合格后，在经客户代表验收合格并按其要求专门存放于指定的公司军品仓库时确认收入，客户代表出具军品军检合格证明文件。非直接解缴军方的产品，经公司质量管理部门检验合格，并经客户代表验收合格后才能交付，公司在交付客户后取得客户的产品确认回执单后确认收入。民品销售在经公司质量管理部门检验合格后交付给客户，客户验收完成后，公司在取得客户的产品确认回执单后确认收入。

公司的技术服务主要为各类定制研发，公司以技术研发项目完成并取得收款权利的时点作为控制权的转移时点确认销售收入。

因此，直接解缴军方的产品收入确认文件为军品军检合格证明文件；非直接解缴军方的产品、民品销售的收入确认文件为产品确认回执单。技术服务的收入确认文件为合同约定的验收报告。

根据上述不同业务类型，会计师针对公司临近期末确认收入的主要合同的关键控制性节点及对应凭证的检查情况如下：

（1）直接解缴军方产品确认收入的情况

| 序号 | 客户名称 | 备产通知单时间 | 合同签订时间 | 合同内容 | 合同金额（万元） | 约定交付时间 | 运输方式 | 验收形式 | 验收文件形式 | 出库时间 | 签收时间 | 验收文件所载时间 | 收入确认时点 | 发票开具时间 | 回款时间 | 执行审程序 | 计结论 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 客户44 | 2023年7月13日 | 2023年12月25日 | 排爆机器人-R901 | 4,075.60 | 2023年四季度 | 客户调拨 | 按甲方确认的技术状态和技术要求进行验收 | 军检合格证明文件 | 2023年12月29日 | 军检通过即验收 | 2023年12月28日 | 2023年12月28日 | 2023年12月 | 2023年12月 | 穿行测试 | 收确符企会准规定。入认合业计则 |
| 2 | 客户44 | 2023年6月21日 | 2023年11月14日 | 多用途机器人-R903 | 418.96 | 2023年四季度 | 客户调拨 | 按列装定型审查通过的装备图样、规范进行制造和验收 | 军检合格证明文件 | 2023年12月29日 | 军检通过即验收 | 2023年12月28日 | 2023年12月28日 | 2023年12月 | 2023年12月 | 穿行测试 | 收确符企会准规定。入认合业计则 |

公司的军品销售业务中客户代表验收环节不同于一般商品销售中的先出库后验收，而是客户代表至公司仓库中随机抽检，验收无误后即签发相关产品的军检合格证明文件，达成收入确认条件后，公司进行产品出库，人销售代管库存放，待客户下发调拨单据调拨产品，因此该两笔订单出库时间晚于客户验收时间和收入确认时间。

在新收入准则下，控制权转移替代风险与报酬转移作为收入确认时点，对直接解缴军方的产品而言，获取军检合格证明文件意味着控制权转移，即达到了收入确认条件。原因如下：一、根据合同约定，产品满足客户代表验收标准时获得客户代表签发的军检合格证明文件，公司凭军检合格证明文件等，可以向军方申请付款，即客户就该商品负有现时付款义务；二、军品产品经客户代表验收后，即属于客户财产，其所有权属于军方，公司仅负有暂为保管责任；三、虽然实物未转移，客户也不直接占有该商品，但其性质属于售后代管。在这种情况下，尽管公司仍然持有商品的实物，但客户依然有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。因此，该项并不影响对控制权转移的认定；四、商品价格已确定，公司承担存货灭失和保管风险，公司的仓库管理制度较为完善，发生代管军品毁损、灭失的风险较小。此时，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；五、客户出具的军检合格证明文件，即表示客户已接受该商品。关于前述直接解缴军方产品的收入确认政策是否符合企业会计准则的规定，详见《公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第一轮问询回复》的相关内容。

（2）非直接解缴军方的产品、民品确认收入的情况

| 序号 | 客户名称 | 备产通知单时间 | 合同签订时间 | 合同内容 | 合同金额（万元） | 约定交付时间 | 运输方式 | 验收形式 | 验收文件形式 | 出库时间 | 签收时间 | 验收文件所载时间 | 收入确认时点 | 发票开具时间 | 回款时间 | 执行审程序 | 计结论 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 客户55 | 2023年9月8日 | 2023年12月5日 | 手持光电侦察设备-G006B | 7,369.47 | 2023年四季度 | 物流发货 | 按甲方的技术及确认的技术状态进行验收 | 产品确认回执单 | 2023年12月25日 | 2023年11月10日、2023年11月13日、2023年11月29日 | 2023年12月28日 | 2023年12月28日 | 2024年5月 | 2024年5月 | 函证、访谈、穿行测试 | 收确符企会准规定。入认合业计则 |
| 2 | 客户57 | 无 | 无 | 无人机光电舱-W313 | 956.40 | 2023年四季度 | 送货 | 甲、乙双方根据合同监管任务规定的内容组织验收，并按照相关规范进行验收 | 产品确认回执单 | 2023年12月20日 | 2023年12月20日 | 2023年12月25日 | 2023年12月25日 | 2023年12月 | 未回款 | 函证、访谈、穿行测试 | 收确符企会准规定。入认合业计则 |
| 3 | 客户A4 | 无 | 2023年10月27日 | 无人机光电舱-W313 | 254.18 | 2023年四季度 | 送货 | 根据产品或合格证或验检验报告进行验收 | 产品确认回执单 | 2023年12月20日 | 2023年12月20日 | 2023年12月25日 | 2023年12月25日 | 2023年12月 | 未回款 | 函证、穿行测试 | 收确符企会准规定。入认合业计则 |
| 4 | 客户A4 | 无 | 2023年11月16日 | 无人机光电舱-206、无人机光电舱-207 | 127.60 | 2023年四季度 | 自提 | 甲、乙双方根据合同监管任务规定的内容组织验收，并按照相关规范进行验收 | 产品确认回执单 | 2023年12月28日 | 2023年12月28日 | 2023年12月29日 | 2023年12月29日 | 未开票 | 未回款 | 函证、穿行测试 | 收确符企会准规定。入认合业计则 |
| 5 | 客户A1 | 无 | 2023年11月17日 | 无人机光电舱-207 | 116.40 | 2023年四季度 | 自提 | 乙方完成设计、生产，并根据检验验收要求完成部单位内部验收 | 产品确认回执单 | 2023年12月25日 | 2023年12月25日 | 2023年12月25日 | 2023年12月25日 | 未开票 | 未回款 | 函证、穿行测试 | 收确符企会准规定。入认合业计则 |
| 6 | 山河智能特装业务有限公司 | 2023年10月25日 | 2023年10月25日 | 排爆机器人-R901 | 114.00 | 2023年四季度 | 物流发货 | 货物验收的标准以双方约定的技术协议为准 | 产品确认回执单 | 2023年12月20日 | 2023年11月24日 | 2023年12月29日 | 2023年12月29日 | 2023年11月 | 2024年1月、2024年5月 | 函证、穿行测试 | 收确符企会准规定。入认合业计则 |

非直接解缴军方的产品，民品按照合同约定的验收形式进行客户验收，验收后由客户出具产品确认回执单，产品确认回执单上对交付货物的数量、外观、规格、性能等进行了确认，并且经客户经办人签字、客户盖章。公司取得了客户盖章并签字的产品确认回执单，即意味着货物“控制权”已转移至客户，公司按此时点进行收入确认，符合《企业会计准则》的规定。

公司的产品具有定制化特征，存在生产进程中出库交由客户调试的情况，如上表中序号1和序号6。以上两笔订单出库时间晚于签收时间，主要原因系公司先将相关组件运送至客户处进行产品联调，待产品于客户处达成最终产品形态后出库，签收时间是客户收到相关组件的时间，出库时间是按照产品调试完成达到客户要求的最终验收状态后的(产成品)出库时间，因此出库时间晚于签收时间。

（3）技术服务收入确认的情况

| 序号 | 客户名称 | 备产通知单时间 | 合同签订时间 | 合同内容 | 合同金额（万元） | 约定交付时间 | 运输方式 | 验收形式 | 验收文件形式 | 出库时间 | 签收时间 | 验收文件所载时间 | 收入确认时点 | 发票开具时间 | 回款时间 | 执行审程序 | 计结论 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 西北工业大学 | 无 | 2023年1月1日 | 技术服务 | 75.00 | 2023年四季度 | 不适用 | 双方确定，按合同约定的标准及方法完成研究开发成果的验收 | 技术验收报告 | 不适用 | 不适用 | 2023年12月25日 | 2023年12月25日 | 2023年10月、2024年1月 | 2023年11月 | 穿行测试 | 收确符企会准规定。入认合业计则 |

公司对外提供的技术服务一般为受托研制业务，技术服务合同里一般会约定验收形式及标准。公司向客户交付技术服务成果后，按照合同约定的验收形式进行验收，由客户或经客户认可的第三方机构出具验收意见，公司取得相关验收意见后，表明客户接受该技术服务成果，公司按此时点进行收入确认，符合《企业会计准则》的规定。

以上临近期末金额较大的9笔合同，总额13,507.61万元，合计收入确认金额11,958.01万元，占第四季度收入确认金额的84.52%，合同中均约定交付日期在2023年第四季度，年审会计师检查了备产通知单、合同及订单、出库单、验收资料、发票、银行回单等原始凭证，验证销售收入的真实性、准确性，收入确认时点的合理性与准确性；

（2）访谈公司管理人员，了解主要客户的交易事项。核查会计师向主要客户发出函证的回函，函证内容包括销售金额及往来余额等信息。针对不能发函及未能取得回函的主要军方客户，核查其备产通知单、销售合同、出库单、验收文件、军检合格证明文件、发票、银行回单等原始凭证；

（3）对第四季度大额销售的主要业务类型、主要客户、对应合同签订时间及金额、毛利率和款项回收情况进行分析，并与同行业可比公司进行对比分析，分析四季度收入、净利润、经营现金流大幅增加的原因及合理性。

2、保荐机构核查结论

经核查，保荐机构认为：

公司2023年第四季度收入确认真实准确，收入确认时点合理，符合《企业会计准则》的规定。公司第四季度收入、净利润及经营现金流大幅增加具有合理性，系因确认收入较多、货款回收较多所致，符合军工行业的季节性特征，与可比公司情况不存在重大差异。

（二）年审会计师核查意见

1、核查程序

（1）针对2023年四季度收入的大额确认、临近期末的销售收入进行细节测试及截止测试，检查客户的备产通知单、销售合同、出库单、验收单、军检合格证明文件、发票、银行回单等原始凭证，验证销售收入真实性、准确性，收入时点的合理性与准确性。

（2）选取样本函证、访谈公司与客户交易事项，包括函证及访谈销售金额及往来挂账余额等信息的准确性与真实性，访谈了解交易目的，是否具有商业实质。针对不能发函及未能取得回函的军方客户，通过对合同、发票、回款、军检合格证明文件等进行检查实施替代程序。

（3）对四季度大额销售的业务类型、客户、毛利率、款项回收情况进行分析，并与同行业可比公司进行对比分析，验证公司与同行业可比公司的四季度收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额是否明显不一致。

2、核查结论

经核查，年审会计师认为：

2023年四季度收入确认真实准确，收入确认时点合理，符合《企业会计准则》的规定，公司四季度净利润及现金流量大幅增加具有合理性，系因确认收入较多、货款回收较多的季节性特征，并且符合军工行业的季节性特征，与可比公司情况不存在重大差异。

问题三、关于前五大客户及供应商。公司本期前五大客户及供应商结构较上期均发生较大变化。客户方面，本期第一大客户销售额6,704.15万元，该客户上期非前五大客户；本期第二大客户销售额6,601.63万元，该客户上期为第一大客户，上期销售额15,029.77万元；本期第四、五大客户均非上期前五大客户。供应商方面，本期第一大供应商采购额2,513.41万元，该供应商上期非前五大供应商；本期第二、四大供应商，均非上期前五大供应商；上期第一大供应商本期采购额大幅下降，且公司对其存在5,408.88万元应付账款。

请会计：（1）按照招股说明书口径，补充披露2022、2023年前五大客户、供应商情况，并列示本期新增前五大客户、供应商上期交易金额，并核实是否存在即是供应商又是客户的情况；（2）对比招股说明书和上期情况，说明本期前五大客户、供应商变动的原因及合理性，说明公司与本期第二大客户业务关系是否发生重大不利变化，本期第一大客户销售额大幅增加的合理性及是否可持续，上期第一大供应商采购金额大幅变动且存在大额应付账款的原因及合理性，并对相关风险充分提示。请年审会计师对以上问题核查并发表明确意见。请保荐机构对上述全部问题进行核查并发表明确意见。

【回复】

一、公司说明

（一）按照招股说明书口径，补充披露2022、2023年前五大客户情况，并列示本期新增前五大客户、供应商上期交易金额，并核实是否存在即是供应商又是客户的情况

1、按照招股说明书口径，补充披露2022、2023年前五大客户、供应商情况

（1）2022年、2023年前五大客户情况

2023年前五大客户销售情况如下：

| 年份 | 客户所属集团 | 客户名称 | 销售额（万元） | 销售额占比 | 主要销售产品类别 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2023 | 中国兵器装备集团有限公司 | 客户55 | 6,704.15 | 29.73% | 智能感知设备 |
| | | 客户B1 | 274.81 | 1.22% | 智能感知设备 |
| | | 客户59 | 87.38 | 0.39% | 军用机器人 |
| | 客户44 | 客户44 | 6,601.63 | 29.28% | 智能感知设备、军用机器人 |
| | 中国航天科技集团有限公司 | 客户57 | 846.37 | 3.75% | 智能感知设备 |
| | | 客户A1 | 711.85 | 3.16% | 智能感知设备 |
| | | 客户A4 | 643.39 | 2.85% | 智能感知设备、军用机器人 |
| | | 客户A3 | 191.26 | 0.85% | 智能感知设备、军用机器人 |
| | | 客户A2 | 38.76 | 0.17% | 智能感知设备 |
| | 客户45 | 客户45 | 1,536.50 | 6.81% | 智能感知设备 |
| | 中国航天科工集团有限公司 | 客户56 | 1,204.30 | 5.34% | 军用机器人 |
| | | 客户60 | 76.11 | 0.34% | 军用机器人 |
| | 合计 | | 18,916.52 | 83.89% | |

2022年前五大客户销售情况如下：

| 年份 | 客户所属集团 | 客户名称 | 销售额（万元） | 销售额占比 | 主要销售产品类别 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2022 | 客户44 | 客户44 | 15,029.77 | 53.71% | 智能感知设备、军用机器人 |
| | 中国航天科技集团有限公司 | 客户A3 | 1,740.24 | 6.22% | 智能感知设备、军用机器人 |
| | | 客户A1 | 1,253.25 | 4.48% | 智能感知设备 |
| | | 客户A4 | 330.00 | 1.18% | 智能感知设备 |
| | | 客户A2 | 72.42 | 0.26% | 智能感知设备 |
| | 客户45 | 客户45 | 1,666.53 | 5.96% | 智能感知设备 |
| | 客户61 | 客户61 | 1,415.09 | 5.06% | 其他 |
| | 中国航天科工集团有限公司 | 客户60 | 765.48 | 2.74% | 军用机器人 |
| | 合计 | | 22,272.78 | 79.61% | |

如上表所示，2023年公司前五大客户销售金额为18,916.52万元，占营业收入的比例为83.89%，2022年度公司前五大客户销售金额为22,272.78万元，占营业收入的比例为79.61%。

（2）2022、2023年前五大供应商情况

2023年前五大供应商采购情况如下：

| 年份 | 序号 | 供应单位 | 采购额（万元） | 占比 | 主要采购产品类型 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2023 | 1 | 深圳盟信信息科技有限公司 | 2,513.41 | 18.26% | 探测器 |
| | 2 | 福州和众信拓科技有限公司 | 1,084.59 | 7.88% | 主控板、图像处理板、离轴相机操控系统 |
| | 3 | 天津市新策电子设备科技有限公司 | 591.93 | 4.30% | 移动平台电池及终端电池 |
| | 4 | 北京维夫帕萨科技有限公司 | 556.73 | 4.04% | 滤波模块 |
| | 5 | 供应商8 | 526.55 | 3.83% | 电机组件 |
| | 合计 | | 5,273.20 | 38.31% | |

2022年前五大供应商采购情况如下：

| 年份 | 序号 | 供应单位 | 采购额（万元） | 占比 | 主要采购产品类型 |
|---|---|---|---|---|---|
| 2022 | 1 | 天津市新策电子设备科技有限公司 | 1,324.06 | 10.76% | 移动平台电池及终端电池 |
| | 2 | 深圳馨宏胜科技有限公司 | 875.11 | 7.11% | 外协加工件 |
| | 3 | 联维科技（东莞）有限公司 | 699.85 | 5.69% | 外协加工件 |
| | 4 | 深圳市诺鑫诚科技有限公司 | 692.74 | 5.63% | 外协加工件 |
| | 5 | 深圳市倍斯科技有限公司 | 660.02 | 5.36% | 传动模组、传动齿轮组 |
| | 合计 | | 4,251.79 | 34.55% | |

如上表所示，2023年公司前五大供应商采购额为5,273.20万元，占全年采购总额的38.31%。2022年公司前五大供应商采购额为4,251.79万元，占全年采购总额的34.55%。

公司已在《2023年年度报告(修订版)》“第三节 管理层讨论与分析 五、报告期内主要经营情况（一）主营业务分析”中，按照招股说明书口径，补充披露了2023年前五大客户、前五大供应商情况。

2、列示本期新增前五大客户、供应商上期交易金额，并核实是否存在既是供应商又是客户的情况

（1）本期新增前五大客户、供应商交易金额

本期新增前五大客户2023年及2022年交易情况如下：

| 所属集团 | 单位名称 | 2023年交易额（万元） | 2022年交易额（万元） | 是否既是供应商又是客户 |
|---|---|---|---|---|
| 中国兵器装备集团有限公司 | 客户55 | 6,704.15 | 387.83 | 否 |
| | 客户B1 | 274.81 | 40.22 | 是 |
| | 客户59 | 87.38 | | 否 |
| 合计 | | 7,066.34 | 428.05 | |

如上表所示，本期按受同一集团控制口径统计的前五大客户，新增中国兵器装备集团有限公司下属单位，2022年公司对其销售额为428.05万元，2023年公司对其销售额为7,066.34万元，主要系2023年新增客户55的两笔手持光电侦察设备-G006B产品订单，合同总额7,369.47万元(含税)，于2023年第四季度全部交付，该客户的终端客户系军方单位。

本期新增前五大供应商2023年及2022年交易情况如下：

| 单位名称 | 2023年交易额（万元） | 2022年交易额（万元） | 是否既是供应商又是客户 |
|---|---|---|---|
| 深圳盟信信息科技有限公司 | 2,513.41 | 168.13 | 否 |
| 福州和众信拓科技有限公司 | 1,084.59 | 4.25 | 否 |
| 北京维夫帕萨科技有限公司 | 556.73 | 92.87 | 是 |
| 供应商8 | 526.55 | | 否 |

公司产品主要为军品，且大多为定制件，技术更新迭代速度较快，因此，每年的产品结构存在一定差异。2023年，公司前五大供应商新增四家，主要原因为公司生产主要依据客户合同进行生产，部分产品根据客户备货单或备产计划进行生产。2023年较2022年，手持光电侦察设备-G006B订单、手持光电侦察设备-G011订单、手持光电侦察设备-G013订单销售金额明显增加，且手持光电侦察设备-G006B订单、手持光电侦察设备-G011订单为2023年新订单。因此，这些订单相关的供应商的采购金额增加。

（2）存在既是供应商又是客户的情况

2023年，公司存在既是客户又是供应商的情况，主要包括以下两家(交易金额在100.00万元以上)：

单位:万元

| 单位名称 | 业务类型 | 2023年 | |
|---|---|---|---|
| | | 内容 | 金额 |
| 北京维夫帕萨科技有限公司 | 采购 | 滤波模块 | 556.73 |
| | 销售 | 手持光电侦察设备-G006A、G006C | 684.96 |
| 供应商B1(客户B1) | 采购 | 线轮 | 68.14 |
| | 销售 | 单兵夜视镜-G001 | 240.97 |
| | | 无人机系统(含遥控器) | 26.11 |
| | | 主控板 | 7.24 |
| | | 自锁带灯按钮、车体电源按钮 | 0.49 |

北京维夫帕萨科技有限公司(以下简称“维夫帕萨”)成立于2017年1月18日，注册资本为980.00万元，维夫帕萨的基本情况如下：

| 企业名称 | 北京维夫帕萨科技有限公司 |
|---|---|
| 统一社会信用代码 | 911101064MA00BF091B |
| 成立日期 | 2017-01-18 |
| 注册资本 | 980.00万元人民币 |
| 法定代表人 | 范立强 |
| 企业类型 | 有限责任公司(自然人投资或控股) |
| 注册地址 | 北京市丰台区中核路1号院1号楼11层1113室 |
| 经营范围 | 技术推广，技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；经济信息咨询；计算机系统集成；产品设计；数据处理；软件开发；基础软件服务；应用软件服务；销售电子产品、通讯设备、机械设备、电子元器件；计算机软硬件及辅助设备。(市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。) |

维夫帕萨的股权结构如下：

| 序号 | 股东名称 | 认缴出资额(万元) | 持股比例(%) |
|---|---|---|---|
| 1 | 范立强 | 931.00 | 95.00 |
| 2 | 陈庆 | 49.00 | 5.00 |
| 合计 | | 980.00 | 100.00 |

维夫帕萨的主要产品为光电成像、图像处理产品，产品广泛应用于安防监控、国土安全、工业检测、工业测温、消防搜救、车辆辅助驾驶以及科学研究等领域。

公司于2023年开始生产手持光电侦察设备-G011，该设备是一款通过仿生传感器阵列采集声源信号，利用分布式算法提前提取声源信息，从而进行定位的设备，滤波模块为该产品的配件之一。G011设备竞标前，维夫帕萨已配合公司开展设计工作，后续向公司提供的滤波模块性能符合公司要求、质量可靠、销售价格合理。采购人员按照公司采购制度，选定维夫帕萨为滤波模块的供应商。

2023年，公司主要向维夫帕萨销售手持光电侦察设备-G006A、G006C，两款产品均为光电类电气模块，该模块为某光电定型产品的主要成熟器件，为公司量产产品。其中，G006A采用低照度成像技术，支持弱光条件下的视频采集，是一款直视观瞄设备模块；G006C采用低照度成像技术，采取长距离视频高清传输技术，实现非直视条件下的转角观察功能，是一款通过光电技术实现非直视观瞄的设备模块。G006A、G006C的功能和性能均能满足维夫帕萨最终产品的要求。

综上所述，公司向维夫帕萨采购滤波模块生产的G011与向其销售的G006A、G006C的技术原理、产品结构及产品功能均不同。公司向维夫帕萨采购也向其销售，均系双方根据业务及产品需求而做出的决定，相关交易真实、合理，不存在异常情况。

截至本回函回复公告之日，除上述正常的购销业务外，维夫帕萨及股东与公司不存在任何关联关系及其他利益往来。

2023年，公司向供应商B1采购线轮用于军用机器人-R903订单的生产，属于军用机器人业务，该军用机器人-R903订单的产品在2023年开始生产并完成交付，公司2023年向供应商B1的采购，具有合理性。2023年，公司向客户B1销售的产品主要为单兵夜视镜-G001、主控板，属于智能感知设备、军用机器人业务，且均为量产产品。此外，还销售了少量无人机系统(含遥控器)、按钮组件等，属于公司的非量产产品。

供应商B1是中央直属科研事业单位，隶属于中国兵器装备集团有限公司，与公司不存在任何关联关系及其他利益往来。

上述客户与供应商重合的销售与采购交易相互独立，双方生产的产品相互不关联，且终端客户不同，公司向上述单位销售产品和采购原材料均不属于委托加工业务，公司不存在为上述企业代加工的情形。公司采购相关商品用于研发或者相关产品的生产，而非直接用于对外出售，亦不属于贸易业务。公司针对上述销售和采购业务均采用总额法进行会计核算。

综上，上述客户与供应商重合的相关业务均系业务所需，相关交易具有真实的业务背景，具备商业实质，且不涉及委托加工或贸易业务，公司针对采购业务和销售业务均采用总额法核算，符合《企业会计准则》的要求。

（二）对比招股说明书和上期情况，说明本期前五大客户、供应商变动的原因及合理性，说明公司与本期第二大客户业务关系是否发生重大不利变化，本期第一大客户销售额大幅增加的合理性及是否可持续，上期第一大供应商采购金额大幅变动且存在大额应付账款的原因及合理性，并对相关风险充分提示

1、对比招股说明书和上期情况，说明本期前五大客户、供应商变动的原因及合理性

2023年前五大客户变化情况及具体原因如下：

| 变动情况 | 客户名称 | 变动原因 |
|---|---|---|
| 进入2023年前五大客户 | 中国兵器装备集团有限公司下属单位 | 中国兵器装备集团有限公司下属单位中当期主要销售客户为客户55，本期销售金额为6,704.15万元，上期销售额为387.83万元；公司与客户55自2018年以来就开展合作，2023年公司与该客户联合研制的某项目中标，在最终客户与客户55签署了销售合同后，公司作为主要配套厂商与客户55签署了销售合同并交付产品。因此2023年公司对该客户的销售额较上期大幅增加具有合理性。 |
| 退出2023年前五大客户 | 客户61 | 公司对该客户的本期销售额为0.00万元，上期销售额为1,415.09万元，主要原因系公司与客户于2018年签订无人车技术研制合同，2021年12月，合同标的产品通过技术状态鉴定审查，2022年12月，双方签订补充协议，约定达成合同约定的验收条件，上期销售额主要为技术研发收入，客户短期内没有另外的采购需求，因此该客户本期退出前五大客户具有合理性。 |

总体来看，公司前五大客户变动较小，主要原因系公司为军工企业，公司的客户主要为军方、国企或大型军工央企集团下属公司，具有客户集中度较高的特点，具有合理性。

2023年前五大供应商变化情况及具体原因如下：

| 变动情况 | 供应商名称 | 变动原因 |
|---|---|---|
| 进入2023年前五大供应商 | 深圳盟信信息科技有限公司 | 该供应商主要向公司提供探测器，用于生产G006B产品，该产品于2023年签订大额订单并于当年交付，故本期公司对该供应商的采购额大幅上涨。 |
| | 福州和众信拓科技有限公司 | 该供应商主要提供主控板、图像处理板、离轴相机操控系统，用于生产G006B产品，该产品于2023年签订大额订单并于当年交付，故本期公司对该供应商的采购额大幅上涨。 |
| | 北京维夫帕萨科技有限公司 | 该供应商提供的滤波模块用于生产G011产品，该产品于2022年第四季度签订订单，该笔订单在2023年度进行生产并于当年完成交付，故本期公司对该供应商的采购额上涨。 |
| | 供应商8 | 该供应商提供的电机组件用于生产合自制转接板的电机组件产品，该产品于2022年第四季度签订订单，在2023年度进行生产并于当年完成交付，故本期公司对该供应商的采购额上涨。 |
| 退出2023年前五大供应商 | 深圳馨宏胜科技有限公司 | 该供应商提供的外协加工件主要用于生产产品R701、R901和R903,该产品订单于2021年第四季度及2022年度承接，产品于2022年度完成生产并交付，少量产品在2023年度交付，故2023年度公司对该供应商的采购额出前五大。 |
| | 联维科技(东莞)有限公司 | 该供应商提供的外协加工件主要用于生产产品R701和R901,该产品订单于2021年第四季度及2022年度承接，产品于2022年度完成生产并交付，少量产品在2023年度交付，故2023年度公司对该供应商的采购额出前五大。 |
| | 深圳市诺鑫诚科技有限公司 | 该供应商提供的传动模组、传动齿轮组主要用于生产产品R901,该产品订单于2021年第四季度及2022年度承接，产品于2022年度完成生产并交付，故2023年度公司对该供应商的采购额出前五大。 |
| | 深圳市倍斯科技有限公司 | 该供应商提供的电机组件用于生产合自制转接板的电机组件产品，该产品于2022年第四季度签订订单，在2023年度进行生产并于当年完成交付，故本期公司对该供应商的采购额上涨。 |

总体来看，公司采购原材料主要取决于当年交付的产品，采购原材料的型号品类和采购数量根据产品及项目需求确定。公司2023年前五大供应商变化符合公司实际业务特征，具有合理性。

2、说明公司与本期第二大客户业务关系是否发生重大不利变化

本期第二大客户为我国某军种装备采购部门，公司通过招投标方式获取其发布的多个军方订单，向其交付了排爆机器人-R901、多用途机器人-R903、手持光电侦察设备-G011等多款军用产品。

2023年受军工行业形势和计划执行进度影响，公司对该客户的销售额下降幅度较大。2024年，公司与该客户尚有多个合同正在履行过程中，公司也正在积极参与该客户组织的新产品的招投标，公司与该客户的业务关系未发生重大不利变化。

3、本期第一大客户销售额大幅增加的合理性及是否可持续

本期第一大客户系央企军工集团下属企业，公司自2021年开始与其开展业务和研发合作，2023年该客户中标军方某型产品并取得批产订单，公司作为该型号产品的核心配套商，销售额也随之大幅增加，预计随着军方采购计划的开展，未来该产品在一定时间内仍将持续销售。

4、上期第一大供应商采购金额大幅变动且存在大额应付账款的原因及合理性

（1）上期第一大供应商采购金额大幅变动的原因及合理性

2022年，公司第一大供应商为天津市新策电子设备科技有限公司(以下简称“天津新策”)。该公司于2000年6月8日设立，注册资本为3,000.00万元，主要经营范围为技术服务、技术咨询；电池制造；信息系统集成服务；雷达及配套设备制造；电气信号设备装置制造；电子元器件制造；智能无人机飞行器制造等。公司于2019年开始向天津新策采购，主要采购移动平台电池及终端电池，用于公司的排爆机器人-R901产品的生产，该产品为客户44批量采购产品，天津新策为公司合格供应商名录中的供应商，原则上不得更换，因此公司生产该产品所需的移动平台电池及终端电池只能向该公司采购。

公司2022年和2023年向天津新策采购情况如下：

单位:万元

| 项目 | 2023年/2023年12月31日 | 2022年/2022年12月31日 | 2023年较2022年变动 |
|---|---|---|---|
| 采购产品 | 移动平台电池及终端电池 | 移动平台电池及终端电池 | |
| 生产产品名称 | 排爆机器人-R901 | 排爆机器人-R901 | |
| 生产产品销售额 | 6,024.80 | 16,036.60 | -62.43% |
| 采购额 | 591.93 | 1,324.06 | -55.29% |
| 占年度采购总额比例 | 4.30% | 10.76% | -6.46% |
| 应付账款余额 | 597.50 | 1,393.69 | -57.13% |
| 合同结算条款 | 背靠背 | 背靠背 | |
| 账龄 | 1年以内 | 1年以内992.01万元，1-2年401.68万元 | |

2022年采购金额1,324.06万元，2023年采购金额591.93万元，采购额下降55.29%，主要系2023年排爆机器人-R901的销售额较2022年下降62.43%，故公司向天津新策采购用于排爆机器人-R901产品的移动平台电池及终端电池的金额也随之下降。

截至2023年12月31日，公司对天津新策的应付账款余额597.50万元，均为2023年发生的采购业务，账龄为1年以内，较2022年同比下降57.13%。截至本回询函回复之日，该笔应付账款余额已支付219.91万元，支付占比36.80%。

综上所述，公司向2022年第一大供应商天津新策采购金额大幅变动，系因销售订单下降导致采购金额下降所致，应付账款期末余额较大原因主要系背靠背付款条件所致，具有商业合理性。

（2）公司存在大额应付账款的原因及合理性

公司存在大额应付账款的主要原因系公司主要客户为军方、国企或大型军工央企集团下属公司，其款项结算周期均较长。公司针对这些客户的产品进行采购时，与相应产品原材料供应商的采购合同中均会签订背靠背结算条款，以缓解公司的资金压力。

公司2023年末余额大于500.00万元的应付账款情况如下：

单位:万元

| 公司名称 | 2023年期末余额 | 占比 | 账龄 | 合同结算条款 | 截至本监管问询函回复之日付款情况 |
|---|---|---|---|---|---|
| 武汉高德红外股份有限公司 | 5,420.21 | 35.72% | 1年以内11.33万，3年以上5,408.88万元 | 背靠背 | |
| 通州建总集团有限公司 | 1,605.26 | 10.58% | 1年以内751.82万，3年以上853.44万元 | 按照经甲方、监理、施工单位等检验合格后的实际完成工程量，支付工程进度款 | 1,400.00 |
| 天津市新策电子设备科技有限公司 | 597.50 | 3.94% | 1年以内597.50万 | 背靠背 | 209.50 |
| 烟台艾睿光电科技有限公司 | 561.89 | 3.70% | 1年以内378.31万元，1-2年36.84万元，2-3年146.74万元 | 背靠背 | |
| 福州和众信拓科技有限公司 | 560.29 | 3.69% | 1年以内560.29万 | 40%预付，30%根据交付进度付款，30%待甲方总体验收后付款 | 200.00 |
| 供应商C1 | 557.14 | 3.67% | 1年以内202.49万元，2-3年354.65万元 | 背靠背 | 20.83 |
| 合计 | 9,302.29 | 61.30% | | | 1,830.33 |

其中武汉高德红外股份有限公司(简称“武汉高德”)2023年应付账款期末余额为5,420.21万元，占比35.72%，主要系公司与武汉高德合同约定结算方式为背靠背付款，公司剩余部分库存商品尚未实现销售，故未支付武汉高德货款。

通州建总集团有限公司(简称“通州建总”)2023年应付账款期末余额1,605.26万元，占比10.58%，主要系应付账款期末余额中包括：①待结算工程款。为保证建筑工程施工费用合理规范，公司聘请了第三方公司黑龙江盛恒工程项目管理有限责任公司对施工期间发生的所有费用进行结算审核，于2024年3月30日出具了建设工程审核定案表，并经各方签章同意。公司于2024年已陆续支付相关款项。②质保金。合同中约定了按结算总价的3%作为工程的质保金，质保期限18个月。

天津市新策电子设备科技有限公司、烟台艾睿光电科技有限公司、福州和众信拓科技有限公司结算条款均为背靠背，福州和众信拓科技有限公司剩余30%的尾款，合同约定需待甲方客户总体验收后付款。

综上所述，公司期末存在大额应付账款主要系合同约定的背靠背付款条件所致，具有商业合理性。

5、对客户及供应商变动的相关风险充分提示

公司主要客户为军方客户或军工集团，公司军品业务订单主要受军方装备采购总体计划和年度采购需求影响，不同年度不同产品的销售对象和销售额有所不同。公司产品主要为军品，不同种类和型号的产品所涉及的供应商有所不同；公司每年度各类产品的销售金额不同，对应的供应商的采购金额亦有所不同。因此，不同年度，公司存在前五大客户及供应商变动的风险。

公司在本回询函回复公告的“重要内容及风险提示”处补充披露上述风险。

二、保荐机构及年审会计师核查意见

（一）保荐机构核查意见

1、保荐机构核查程序

保荐机构履行了以下核查程序并获取相应核查依据：

（1）核查公司前五大客户(按合并口径统计)的备产通知单、销售合同、订单、发票、出库单、验收文件、军检合格证明文件、银行回单等原始凭证。核查会计师向主要客户发出函证的回函，函证内容包括销售金额及往来余额等信息。针对不能发函及未能取得回函的主要军方客户，核查其备产通知单、销售合同、发票、出库单、验收文件、银行回单、军检合格证明文件等原始凭证；

（2）核查采购入库明细表，分析公司采购的主要原材料品种、采购数量及采购金额是否与公司的生产及销售相匹配，是否具有合理性；核查会计师对主要供应商发出函证的回函，确认采购金额、付款金额及应付账款余额；通过公开信息查询主要供应商的信息，核查是否存在交易金额与相关信息不匹配的情况；

（3）分析本期及上期的前五大客户、前五大供应商的交易内容、交易金额、期末余额及变动原因是否合理。访谈公司管理人员，了解公司与本期第二大客户业务关系是否发生重大不利变化，及本期第一大客户销售额大幅增加的合理性及是否可持续，上期第一大供应商采购金额大幅变动的原因及合理性；

（4）核查公司的主要客户、供应商是否存在既是客户又是供应商的情况，访谈公司管理人员，了解并分析必要性及合理性；

（5）分