

天津七一二通信广播股份有限公司

关于对上海证券交易所

2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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

天津七一二通信广播股份有限公司（以下简称“公司”或“七一二”）近期收到上海证券交易所下发的《关于天津七一二通信广播股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函[2026]0839号，以下简称“监管问询函”），收悉监管问询函后，公司董事会高度重视，组织公司相关部门及人员对监管问询函所提问题进行了认真分析及核查，并对监管问询函问题具体回复如下：

问题1、关于经营情况。年报显示，公司2025年度实现营收21.48亿元，归母净利润为-4.92亿元，同比亏损大幅扩大。近年来，公司各项经营指标均呈现大幅下滑，2023年以来，营业收入由32.68亿元下滑至21.48亿元，归母净利润由4.4亿元降至-4.92亿元，毛利率由41.85%降至32.03%，其中，公司主营的专用无线通信业务毛利率由49.82%下滑至35.46%。此外，报告期内专用无线通信终端产品生产量同比增加36.76%，销售量同比增加2.63%，库存量同比增加35.93%。

请公司补充披露：（1）区分产品类型，结合业务模式、订单签订及执行情况、收入确认的具体会计政策、成本构成明细及其变动原因，并对比同行业可比公司相关数据，量化分析营业收入、毛利率较以前年度大幅下滑的具体原因及合理性；（2）结合细分行业发展态势、下游客户需求变化，说明报告期内专用无线通信产品产量大幅增加的原因，并分析相关产品的产销量变化是否符合行业趋势一致，公司相关产品产销量不匹配的原因及合理性；（3）公司在经营业绩持续恶化、毛利率大幅下滑的背景下，公司逆势扩大生产无线通信终端产品的主要商业考量，并说明相关新增产成品是否已获得明确订单支持，是否存在存货积压及进一步减值的风险。

公司回复：

一、区分产品类型，结合业务模式、订单签订及执行情况、收入确认的具体会计政策、成本构成明细及其变动原因，并对比同行业可比公司相关数据，量化分析营业收入、毛利率较以前年度大幅下滑的具体原因及合理性。

（一）区分产品类型，结合业务模式、订单签订及执行情况、收入确认的具体会计政策、成本构成明细及其变动原因

1、区分产品类型

公司是我国专网无线通信产品和整体解决方案的核心供应商。公司主营业务包括军用无线通信、民用无线通信等领域。公司产品以军品为主，2024年-2025年，公司军品收入占比在八成左右。产品类型包括专用无线通信终端产品、系统集成产品及其他。

2、业务模式

公司的军用及民用无线通信产品的业务模式如下：

（1）军用无线通信产品

在军用无线通信领域，公司的产品具有多品种、小批量、定制化的特点。公司参与特殊机构用户的采购招标环节，待中标后启动研制阶段，研制阶段分为初样、正样、状态鉴定等节点，待完成产品定型后签订产品订购合同，正式转入批量生产环节，其产品的生产将严格按照国家军用标准进行，顾客代表对产品生产实行过程监督，通过顾客代表验收后方能向特殊机构用户交付。

（2）民用无线通信产品

在民用无线通信领域，公司采用技术创新和市场需求相结合的方式开展研发。公司预判轨道交通专用无线通信技术发展趋势，提前布局前沿技术研发，深度参与行业标准制定；同时立足市场、紧扣客户需求，结合不同应用场景与功能要求定制研发产品。铁路无线通信业务：主要依托招投标模式开展销售。公司同步推进标准制定与样机研制，产品通过测试及行业认证后，依托项目招标信息参与投标获取订单。城市轨道交通通信业务：采用商务谈判、招投标两种销售模式。商

务谈判模式，公司按需提供解决方案，双方多轮磋商后签约；招投标模式下，公司参与竞标，中标后洽谈并签订正式合同，完成产品销售。

3、订单签订及执行情况

军用通信方面，在航空通信领域，某新平台综合通信导航识别系统获批量订货并交付；某数据链产品市场放量；某平台差分起降引导设备获合同，某平台通信导航识别系统完成批量交付工作。在地面通信领域，车载/单兵终端持续订货，成功上装无人测控装备、指挥车等多个新平台。在卫星通信与导航领域，北斗卫星接收设备进入批产交付；卫星通信功能模块完成改制并上装新平台。新业务领域，形成实战化无人机反制系统解决方案并完成保障任务。

民用通信方面，在铁路通信领域，保持市场龙头地位。城市轨道交通：中标多地无线系统改造及集成项目（滨海控制中心、天津Z2线、温州S1线、上海1/23/15号线、成都成德线等）；5G集群新产品落地天津地铁2号线；融合5G、毫米波、AI等新技术，打造轨道通信智能化解决方案。

总体而言，截至2025年末，在手订单数量乘以单位主营业务成本金额覆盖期末原材料和在产品余额的比例为74.33%，库存商品及发出商品均具有明确合同支撑。公司整体在手订单覆盖率较高，且军工订单在国防军工预算体系内，而民品客户主要为各铁路局、铁路施工相关总包单位，民品订单在相关客户的预算中，故公司采购和生产管理良好，订单按照计划执行。

4、收入确认的具体会计政策

（1）收入确认和计量所采用的会计政策

公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时确认收入。取得相关商品或服务控制权，是指能够主导该商品或服务的使用并从中获得几乎全部的经济利益。

在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，公司考虑下列迹象：

①公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务。

②公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

③公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

④公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

⑤客户已接受该商品或服务。

(2) 按照业务类型披露具体收入确认方式及计量方法

①销售商品收入

公司与客户签订销售商品合同或协议，按照合同或协议发出商品后经客户对商品数量、质量等进行交付验收，并在取得客户的验收单时确认收入。

②服务收入

公司服务收入包括技术服务、加工服务、维修服务等。对于服务收入，在合同或协议签订及提供服务交易已经完成，经客户确认验收后，确认收入。

5、成本构成明细及其变动原因

单位：万元

项目	产品类别	成本构成项目	2025 年度	占比 (%)	2024 年度	占比 (%)	2025 年较 2024 年变动比例 (%)
主营业务	专用无线通信终端产品	材料费	68,601.09	84.74	68,502.72	89.40	0.14
		直接人工	5,958.16	7.36	3,860.94	5.04	54.32
		制造费用	5,192.49	6.42	3,743.92	4.88	38.69
		其他费用	1,199.98	1.48	519.86	0.68	130.83
	系统集成产品	材料费	51,517.11	92.45	60,989.37	96.57	-15.53
		直接人工	1,888.70	3.39	952.85	1.51	98.22
		制造费用	1,916.58	3.44	878.36	1.39	118.20
	其他产品	其他费用	401.60	0.72	337.08	0.53	19.14
		材料费	2,853.00	69.00	6,526.57	93.20	-56.29
		直接人工	747.53	18.08	243.72	3.48	206.72
制造费用		383.18	9.27	221.57	3.17	72.94	
其他业务	材料销售、维修、租赁等	其他费用	150.90	3.65	10.69	0.15	1,311.17
		材料费及其他	5,178.21	100.00	1,690.06	100.00	206.39
合计			145,988.52		148,477.71		

公司产品成本构成主要是材料费、直接人工、制造费用、其他费用等。公司成本结构较为稳定，直接材料占产品成本的比例较高，直接人工、制造费用和其他费用占比相对较低。

(二) 对比同行业可比公司相关数据，量化分析营业收入、毛利率较以前年度大幅下滑的具体原因及合理性

1、同行业可比公司相关数据

单位：万元

公司名称	2025年		2024年		2023年	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
海格通信	438,802.06	23.74%	491,967.83	28.79%	644,904.16	32.43%
天微电子	15,019.72	49.04%	7,775.65	39.52%	14,048.27	59.15%
全信股份	83,855.90	35.53%	91,042.37	31.99%	103,650.92	39.68%
天奥电子	98,025.21	22.32%	96,436.77	23.81%	110,894.68	26.68%
平均值	158,925.72	32.66%	171,805.65	31.03%	218,374.51	39.49%
中位数	90,940.55	29.63%	93,739.57	30.39%	107,272.80	36.06%
七一二	214,798.15	32.03%	215,381.50	31.06%	326,773.54	41.85%

近三年，军工通信行业可比公司均面临行业调整压力，各年营业收入、毛利率大部分呈下降趋势，毛利率平均值从39.49%下降到32.66%，营业收入平均值从218,374.51万元下降到158,925.72万元。公司的业绩下滑与同行业表现基本一致。

2、量化分析营业收入、毛利率较以前年度大幅下滑的具体原因及合理性

单位：万元

项目	产品类别	2025年营业收入	2025年营业成本	2025年毛利率(%)	2025年营业收入比2024年增减(%)	2025年毛利率比2024年增减(%)
主营业务	专用无线通信终端产品	125,426.58	80,951.71	35.46	2.63	-1.84
	系统集成产品	74,603.90	55,723.99	25.31	-6.83	4.19
	其他	6,020.50	4,134.62	31.32	-33.91	8.20
其他业务	材料销售、维修、租赁等	8,747.17	5,178.21	40.80	119.54	-16.78
合计		214,798.15	145,988.52	32.03	-0.27	0.97

(续)

项目	产品类别	2024 年营业收入	2024 年营业成本	2024 年毛利率 (%)	2024 年营业收入比 2023 年增减 (%)	2024 年毛利率比 2023 年增减 (%)
主营业务	专用无线通信终端产品	122,217.34	76,627.44	37.30	-36.86	-12.52
	系统集成产品	80,070.83	63,157.66	21.12	-33.47	-7.49
	其他	9,108.92	7,002.55	23.12	13.58	-20.21
其他业务	材料销售、维修、租赁等	3,984.41	1,690.06	57.58	-17.47	7.92
合计		215,381.50	148,477.71	31.06	-34.09	-10.79

(续)

项目	产品类别	2023 年营业收入	2023 年营业成本	2023 年毛利率 (%)
主营业务	专用无线通信终端产品	193,572.82	97,125.18	49.82
	系统集成产品	120,352.67	85,913.56	28.62
	其他	8,020.10	4,544.43	43.34
其他业务	材料销售、维修、租赁等	4,827.95	2,430.19	49.66
合计		326,773.54	190,013.35	41.85

对比公司2023-2025年营业收入及毛利率的变化，2024年相比2023年出现明显下降，营业收入从32.68亿元下降到21.54亿元，毛利率水平从41.85%下降到31.06%。2025年相比2024年，营业收入与毛利率基本持平，其中营业收入下降583.35万元，下降幅度0.27%；受益于系统集成产品毛利水平的上升，毛利率增长0.97%。

最近三年，营业收入及毛利率下滑的具体原因为：

(1) 基于特殊行业领域、经营模式等因素分析，公司2024年营收和利润下降，主要是“十四五”规划中期调整及周期性波动，导致行业新增订单不及预期，产品订购节奏减缓，公司销售订单呈现阶段性下降趋势，交付确认收入减少。同时，全流程竞标项目节点延迟导致整体交付及验收节点延后，产品及服务控制权转移时间推迟导致营收下滑。

(2) 受客户批量阶梯降价的影响，公司部分产品价格都有一定程度下降，公司为保持产品性能领先仍需采购高性能元器件，采购成本有所上涨；公司人员

薪酬支出及固定成本难以随订单量下降而同比例缩减。故成本端上行，挤压了当期毛利。

(3) 税务政策的影响：自2022年1月1日起，军品免征增值税政策终止，军品改为带税采购。2022年1月起签订的军品订购及维修合同，应当按照规定缴纳增值税。随着该部分合同对应产品生产、交付及验收的完成，政策影响在2023年度及2024年度逐渐显现，导致收入及毛利均出现下降。鉴于公司在采购端取得的增值税发票从普通发票变为专用发票，该政策对收入及利润的影响在2025年趋于稳定。

二、结合细分行业发展态势、下游客户需求变化，说明报告期内专用无线通信产品产量大幅增加的原因，并分析相关产品的产销量变化是否符合行业趋势一致，公司相关产品产销量不匹配的原因及合理性。

2025年是“十四五”收官之年，公司面临着行业结构性调整重塑，产业链格局重构的双重考验，面对挑战和困境，公司坚定围绕“守正创新、开源节流、量入为出”的经营思路，统筹科研攻关、批产交付、市场开拓与风险防控。

军工通信产品科研、生产周期长，但客户采购具有紧急性，要求交付周期较短的特点，为保障供货响应速度，公司需根据在手订单状况和销售部门对特殊机构用户采购意向的判断，提前进行原材料采购和生产排产，从而导致产量及库存增加。

报告期内，专用无线通信终端产品的生产量、销售量及库存量如下：

单位：万元

产品名称	2025 年度			2024 年度		
	生产量	销售量	库存量	生产量	销售量	库存量
专用无线通信终端产品	141,999.40	125,426.58	62,700.46	103,833.50	122,217.34	46,127.64

(续)

产品名称	2025 年较 2024 年变动比例 (%)		
	生产量	销售量	库存量
专用无线通信终端产品	36.76	2.63	35.93

综上所述，公司的生产量有所增长，但较大比例的库存均有对应的销售合同覆盖，不存在滞销或无法实现销售的风险。

三、公司在经营业绩持续恶化、毛利率大幅下滑的背景下，公司逆势扩大生产无线通信终端产品的主要商业考量，并说明相关新增产成品是否已获得明确订单支持，是否存在存货积压及进一步减值的风险。

公司近三年业绩及毛利率情况如下：

单位：万元

年度	营业收入	毛利率	净利润
2025年	214,798.15	32.03%	-46,506.41
2024年	215,381.50	31.06%	-22,442.10
2023年	326,773.54	41.85%	46,248.86

公司2025年净利润持续下滑主要原因，一是为维持公司核心竞争力，研发投入持续保持在高位；二是2025年计提存货跌价准备及信用减值准备同比增加；三是2025年对比前期确认递延所得税资产金额减少。

“十四五”规划中期调整叠加行业周期性波动，使部分型号订单审批程序延长。军品列装具有较强规划性和持续性，当前未签批的合同可能在“十五五”期间释放。若公司在此期间被动减产，反而加重未来交付压力。因此，保持产能弹性是应对军工行业特性的理性策略。

“十五五”规划明确提出推动新域新质作战力量规模化、实战化、体系化发展，重点加快无人智能作战力量及反制能力建设。公司在卫星通信、数据链、无人平台等领域的前瞻性研发布局已开始兑现订单，但军工研产转换具有较长周期，从中标→研制→定型→规模列装通常需要2至3年周期。当前增加的产量对应的是未来1至2年可预期的交付需求，而非当下的实际销售。

新增产品生产量占专用无线通信终端产品生产量的比例达到55.87%，新增产品订单覆盖新增产品生产量的比例达到100%，不存在新增产成品存货积压及进一步减值的风险。

单位：万元

项目	专用无线通信终端产品中 2025 年新增产品的生产量	专用无线通信终端产品生产量	新增产品生产量占专用无线通信终端产品生产量的比例	新增产品对应的订单金额	新增产品订单覆盖新增产品生产量的比例
公式	A	B	A/B	C	C/A
金额/比例	79,336.13	141,999.40	55.87%	79,336.13	100%

问题2、关于应收账款与应收票据。年报显示，期末应收账款与应收票据账面价值达41.14亿元，占期末资产总额的45.93%。近三年应收账款周转率分别为1.07、0.65、0.61，持续下滑。应收账款坏账准备余额为3.65亿元。账龄结构上，1年以上账龄应收账款占比达53%，其中2年以上账龄占比近30%，且2年以上各账龄段占比均同比增长。

请公司补充披露：（1）结合主要客户情况、售出产品类型、终端应用领域及合同结算条款，说明2年以上账龄应收账款占比较高且占比同比增长的原因及合理性，并核实相关交易是否具备真实商业背景，是否存在附带回购安排等潜在利益安排；（2）结合账龄迁徙率、历史信用损失经验数据、预期信用损失率的具体测算过程、期后回款情况及同行业可比公司坏账计提政策，分析说明对2-3年及3年以上账龄应收款项采用现行坏账计提比例的合理性和充分性，并量化测算按同行业可比公司平均水平提升坏账损失率对当期净利润的影响；（3）结合公司近三年应收账款周转率持续下滑、长账龄占比持续攀升、亏损幅度扩大的情况，说明公司现行信用政策是否发生重大变化，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形；（4）说明公司针对长账龄应收账款已采取及拟采取的具体催收措施，以及改善现金流与运营资金状况制定的措施。请年审会计师就问题（1）-（3）发表明确意见，并说明针对长账龄应收账款对应业务真实性、应收账款减值计提所执行的审计程序及结论。

公司回复：

一、结合主要客户情况、售出产品类型、终端应用领域及合同结算条款，说明2年以上账龄应收账款占比较高且占比同比增长的原因及合理性，并核实相关交易是否具备真实商业背景，是否存在附带回购安排等潜在利益安排。

2023年-2025年，公司应收账款账龄及2年以上账龄占比情况如下：

单位：万元

账龄	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
1年以内（含1年）	191,919.04	155,824.26	213,901.00
1至2年	95,618.66	118,285.47	91,574.56
2至3年	69,768.28	57,561.01	31,018.30
3至4年	34,122.00	13,939.96	6,774.77
4至5年	9,596.70	5,515.97	1,400.81
5年以上	8,508.41	5,021.58	4,112.39
小计	409,533.08	356,148.26	348,781.83
减：坏账准备	36,490.91	24,694.59	15,595.29
合计	373,042.17	331,453.67	333,186.54
2年以上账龄占比（%）	29.79	23.03	12.42

截至2025年末，公司应收账款账龄2年以上主要客户情况如下：

单位：万元

客户名称	应收账款 余额	账龄						售出产品类型	合同结算条款	交易是 否具备 真实商 业背景	是否存在 附购回 安排等 潜在利 益安 排
		1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上				
客户一	50,859.96	22,907.76	16,280.66	11,655.37			16.17	系统集成产 品、专用无 线通信终端 产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户二	41,742.18	16,364.48	16,841.45	8,536.25				专用无线通 信终端产 品、系统集 成产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户三	21,589.13	1,110.39	3,410.45	6,302.68	10,765.61			系统集成产 品、专用无 线通信终端 产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户四	19,225.51	13,878.61	5,346.90					系统集成产 品、专用无 线通信终端 产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户五	18,335.86	4,196.98	5,421.14	8,717.74				专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否

客户名称	应收账款 余额	账龄						售出产品类型	合同结算条款	交易是 否具备 真实商 业背景	是否存在 附带回购 安排等潜 在利益安 排
		1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上				
客户六	14,664.80	7,160.28	50.84	41.21	2,213.41	2,534.92	2,664.14	专用无线通 信终端产 品、系统集 成产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户七	13,152.17	3,382.41	1,555.23	5,865.56	2,348.97			专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户八	11,297.80	7,325.18	2,345.89	1,626.74				专用无线通 信终端产品	按项目进度支 付款项	是	否
客户九	8,721.56	6,397.28	2,324.28					专用无线通 信终端产 品、系统集 成产品	按项目进度支 付款项	是	否
客户十	7,978.25	2,571.90	154.98	333.13	1,139.27	3,778.96		专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户十一	7,344.21	3,425.83	3,918.38					系统集成产 品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否

客户名称	应收账款 余额	账龄						售出产品类 型	合同结算条款	交易是 否具备 真实商 业背景	是否存在 附带回购 安排等潜 在利益安 排
		1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上				
客户十二	6,284.46	1,607.61	1,562.87	1,341.23	1,772.75			专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户十三	6,163.66	1,889.11	2,705.94	1,568.61				专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户十四	5,969.33	154.50	1,437.00	4,377.83				专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户十五	5,643.30	652.98	991.80	1,483.90	2,246.60	268.02		专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户十六	5,478.95	3,957.24	89.04	1,432.67				专用无线通 信终端产品	按项目进度支 付款项	是	否
客户十七	5,132.81	2,132.58	3,000.23					专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户十八	5,054.00	324.00	4,730.00					专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否

客户名称	应收账款 余额	账龄						售出产品类型	合同结算条款	交易是 否具备 真实商 业背景	是否存在 附带回购 安排等潜 在利益安 排
		1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上				
客户十九	4,312.50		22.60	3,226.15	1,063.75			专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户二十	4,060.80	1,960.11	2,100.69					专用无线通 信终端产品	按项目进度支 付款项	是	否
客户二十一	3,904.66	2,072.12	1,832.53					专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户二十二	3,850.64		486.86	590.21	2,773.57			专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户二十三	3,720.18	325.70	130.14	1,356.85	33.99	1,193.50	680.00	专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户二十四	3,323.84	1,322.39	1,915.75	85.70				系统集成产 品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否
客户二十五	2,593.09	776.37	1,816.72					专用无线通 信终端产品	收到其客户货 款后按比例支 付	是	否

客户名称	应收账款余额	账龄						售出产品类型	合同结算条款	交易是否具备真实商业背景	是否存在附带回购安排等潜在利益安排
		1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上				
客户二十六	2,516.27	500.50	2,015.77					专用无线通信终端产品	收到其客户货款后按比例支付	是	否
客户二十七	2,303.97	1,024.30			1,279.67			专用无线通信终端产品	收到其客户货款后按比例支付	是	否
客户二十八	2,074.11						2,074.11	其他产品	按照合同进度付款	是	否
客户二十九	1,563.03		193.81	279.49	1,089.73			专用无线通信终端产品	收到其客户货款后按比例支付	是	否
客户三十	1,553.04						1,553.04	专用无线通信终端产品	收到其客户货款后按比例支付	是	否
客户三十一	1,447.55		175.80		1,271.75			专用无线通信终端产品	按项目进度支付款项	是	否
小计	291,861.62	107,420.61	82,857.75	58,821.32	27,999.07	7,775.40	6,987.46				
应收账款余额合计	409,533.08	191,919.04	95,618.66	69,768.28	34,122.00	9,596.70	8,508.41				

客户名称	应收账款 余额	账龄						售出产品类 型	合同结算条款	交易是 否具备 真实商 业背景	是否存在 附带回购 安排等潜 在利益安 排
		1年以内	1至2年	2至3年	3至4年	4至5年	5年以上				
占各账龄段 余额的比例 (%)	71.27	55.97	86.65	84.31	82.06	81.02	82.12				
坏账计提比 例	10.22	0.50	5.00	10.00	30.00	50.00	100.00				
坏账计提金 额	29,837.00	537.10	4,142.89	5,882.13	8,399.72	3,887.70	6,987.46				

截至2025年12月31日，上述客户构成了2年以上账龄的主要客户，其应收账款余额占各账龄段的余额均超过80%，涉及5年以上账龄的应收账款余额均按照100%计提了坏账准备。2年以内账龄段金额合计19.03亿元，占全部应收账款余额29.19亿元的65.19%，占比较高。2年以上账龄应收账款占比同比有所上升，主要原因如下：一是受特殊机构用户需求出现阶段性波动及订单结构优化调整的影响。二是回款链条较长。

鉴于特殊机构用户根据保障任务需要维持一定规模的采购数量，其信用程度高，公司与该类客户黏性较强。目前公司交付的产品均在订货周期内，相关交易具备真实商业背景，不存在附带回购安排等潜在利益安排，应收账款规模持续增长存在合理性。

二、结合账龄迁徙率、历史信用损失经验数据、预期信用损失率的具体测算过程、期后回款情况及同行业可比公司坏账计提政策，分析说明对2-3年及3年以上账龄应收款项采用现行坏账计提比例的合理性和充分性，并量化测算按同行业可比公司平均水平提升坏账损失率对当期净利润的影响。

（一）公司坏账计提政策

公司从2019年1月1日起开始执行新金融工具准则，以预期信用损失为基础，对应收账款计提减值准备并确认信用减值损失。

公司对信用风险显著不同，例如存在争议或涉及诉讼、仲裁，已有明显迹象表明债务人很可能无法履行还款义务等信用风险显著不同的应收账款，单项评价其信用风险。

除单项评估信用风险之外的应收账款，公司以应收账款账龄作为共同风险特征，将应收账款划分为不同的组合，在组合的基础上评估信用风险。

公司按照账龄迁徙率模型测算出历史信用损失率，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及未来经济状况的预测，考虑前瞻性信息等因素，编制应收款项账龄与整个存续期信用损失率对照表，计算预期信用损失，计提组合坏账准备。应收款项以初始确认时点作为账龄的起算时点。具体计算过程：

计算过程	说明
第一步：确定适当的风险分组	以账龄为依据划分应收账款组合，相同账龄的客户具有类似信用风险。
第二步：确定适当期间	结合信用期及回款情况等因素，选择过去五年的账龄明细作为计算基础。
第三步：计算平均迁徙率	迁徙率为上年末该账龄余额至下年末仍未收回的金额占上年末该账龄余额的比重，将相同组合5年迁徙率汇总计算平均迁徙率。
第四步：计算历史损失率	根据平均迁徙率计算各账龄的历史损失率。
第五步：根据前瞻性调整计算预期信用损失率	在计算出历史损失率的基础上，基于以往经验，结合历史情况和未来的不确定性，考虑到未来宏观经济环境等因素的影响，加入前瞻性系数调整，计算出预期信用损失率，计提组合坏账准备。

（二）公司坏账测算

公司考虑坏账计提的可比性，应收账款按现行账龄组合计算的坏账准备金额为36,490.91万元，而按照账龄迁徙率模型测算出历史信用损失率，考虑前瞻性信息等因素计算预期信用损失金额为2.5亿元左右。基于谨慎性原则，沿用按账龄组合计提坏账准备，坏账金额计提充分。

（三）公司应收账款期后回款

公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

应收账款账龄结构	2025.12.31			2024.12.31				
	期末余额	期后回款情况（截至2026.5.31）	期后回款覆盖余额比例	期末余额	期后回款情况（截至2025.5.31）	期后回款覆盖应收账款余额比例	期后回款情况（截至2026.5.31）	期后回款覆盖余额比例
1年以内	191,919.04	21,050.61	10.97%	155,824.26	13,264.39	8.51%	72,007.88	46.21%
1至2年	95,618.66	11,802.28	12.34%	118,285.47	15,247.69	12.89%	56,586.97	47.84%
2至3年	69,768.28	8,069.77	11.57%	57,561.01	3,146.65	5.47%	26,261.08	45.62%
3至4年	34,122.00	2,822.07	8.27%	13,939.96	1,365.80	9.80%	4,445.08	31.89%

应收账款账龄结构	2025.12.31			2024.12.31				
	期末余额	期后回款情况（截至2026.5.31）	期后回款覆盖余额比例	期末余额	期后回款情况（截至2025.5.31）	期后回款覆盖应收账款余额比例	期后回款情况（截至2026.5.31）	期后回款覆盖余额比例
4至5年	9,596.70	101.8175	1.06%	5,515.97	365.00	6.62%	2,402.36	43.55%
5年以上	8,508.41	1,033.87	12.15%	5,021.58	93.37	1.86%	660.65	13.16%
合计	409,533.08	44,880.42	10.96%	356,148.26	33,482.91	9.40%	162,364.01	45.59%

公司2024年、2025年应收账款余额分别为356,148.26万元、409,533.08万元，2024年应收账款余额截至2025年5月31日、2026年5月31日的期后回款金额分别为33,482.91万元、162,364.01万元，期后回款金额占期末应收账款余额的比例分别为9.40%、45.59%，2025年应收账款余额截至2026年5月31日的期后回款金额44,880.42万元，期后回款金额占期末应收账款余额的比例为10.96%，2025年应收账款余额的期后回款情况较去年同期相比较好，期后回款正常。

（四）同行业可比公司应收账款坏账计提政策

公司与同行业可比公司海格通信计提比例一致，与其他同行业可比公司相比不存在较大差异，公司坏账计提政策与海格通信（2010年上市）保持一致，同行业上市公司中，公司业务与海格通信更为可比，公司上市时参考海格通信的坏账计提政策。具体情况如下：

公司名称	计提比例（%）					
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
海格通信	0.50	5.00	10.00	30.00	50.00	100.00
天微电子	5.00	10.00	20.00	70.00	90.00	100.00
全信股份	5.00	10.00	30.00	50.00	80.00	100.00
天奥电子	4.00	10.00	20.00	50.00	80.00	100.00
均值	3.63	8.75	20.00	50.00	75.00	100.00
中位数	4.50	10.00	20.00	50.00	80.00	100.00
七一二	0.50	5.00	10.00	30.00	50.00	100.00

注：海格通信各年的计提比例为其2019年年度报告中披露数据，其余可比公司各年的计提比例均为2025年年度报告中披露数据。

（五）量化测算按同行业可比公司平均水平提升坏账损失率对当期净利润的影响

考虑以上各账龄阶段的坏账计提比例，同行业可比公司截至2025年12月31日应收账款整体坏账准备计提比例均值如下：

应收账款坏账计提比例	2025.12.31
海格通信	12.07%
天微电子	7.47%
全信股份	10.04%
天奥电子	8.95%
均值	9.63%
七一二	8.91%

对比同行业2025年应收账款坏账准备计提比例均值，与公司计提比例的差异率为0.72%，对当期净利润的影响金额为-2,948.64万元。

综上，由于公司军品客户具有特殊属性，存在根据自身经费、总装产品完工进度、采购资金预算管理等情况安排货款结算，客户付款审批流程较长、资金结算程序较为复杂等特点，导致客户的付款周期延长，但公司的客户具备较强的资金实力和良好的商业信誉，信用具有较强的保证，公司应收账款发生坏账的可能性较低，应收账款不存在重大的回款风险。针对民品客户，公司主要是铁路及地铁产品配套供应商，终端客户为铁路及地铁发包单位，主要为央企国企，信用程度较高，历史上未出现坏账，不存在较大的不可回收风险。公司长账龄占比较同行业可比公司相对较低，应收账款整体质量较好，且当前公司整体坏账计提情况已远高于按预期信用损失计算结果（见“问题2、二（二）3、评估预期信用损失率计算结果”），故整体而言，公司应收账款的坏账计提充分、谨慎。

三、结合公司近三年应收账款周转率持续下滑、长账龄占比持续攀升、亏损幅度扩大的情况，说明公司现行信用政策是否发生重大变化，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情形。

2023年-2025年，公司应收账款周转率呈下降趋势及长账龄占比持续攀升，主要受行业因素影响：由于特殊机构用户需求出现阶段性波动，结算及付款时间延迟，导致全链条回款周期延长。

公司亏损幅度扩大的原因，一是专用通信领域特殊机构用户需求出现阶段性波动，部分项目年度计划内的订单没有转化为交付合同；同时，公司在新拓展领

域的布局尚未形成规模订货，导致2025年和2023年相比整体营收收缩，与2024年相比基本持平；二是为维持公司核心竞争力，研发投入持续增长，但本年度未明显转化为收入，导致净利润承压；三是订单放缓、终端客户需求变化，导致计提存货跌价准备同比增加，销售回款周期拉长、回款规模未达预期，导致计提的信用减值准备同比增加；四是本报告期对比前期确认递延所得税资产金额减少。

公司现行信用政策未发生重大变化，不存在通过放松信用政策刺激销售的情形：

公司军品主要客户为特殊机构用户，客户的资金实力和信用状况良好，特殊机构用户通常的结算方式为收到其客户货款之后按比例支付给公司。因行业因素及特殊机构客户结算周期等外部因素影响，导致该类用户结算周期较长，故回款环境出现一些变化，但由于军品订货计划在国防军工预算体系内，客户信用度较高，公司历史上未曾发生过坏账的情况，预期未来也不会发生实质性坏账。

公司民品主要客户为中国国家铁路集团有限公司和铁路建设单位以及城市轨道交通公司等，该类客户的资金实力和信用状况良好，因该类业务需要施工验收，相应结算周期较长，历史上未曾发生过坏账的情况。

公司与上述主要客户均保持良好的合作关系，相关业务都在正常开展过程中，公司各业务部门积极进行定期款项催收，截至目前，未发现主要客户存在还款意愿、还款能力方面导致发生坏账的情形。

四、说明公司针对长账龄应收账款已采取及拟采取的具体催收措施，以及改善现金流与运营资金状况制定的措施。

为保障应收账款回款工作高效有序开展，公司建立了全流程应收账款管理体系，具体举措如下：

一是建立专项工作组。成立应收账款回收专项工作组，指定公司总经理担任组长，统筹全局、审批重大方案、协调跨部门资源并开展工作监督；市场业务部门主管领导任副组长，配合梳理账款成因、摸排可回收金额，编制年度回款计划，并分解至月度，制定实施方案，明确时间表及责任人。

二是落实分级催收机制。建立重点客户动态跟踪台账，常态化对接客户，掌握资金拨付进度，推行一企一策差异化回款方案。针对长账龄账款实施多层次联合催收，联动业务部门、审计、财务、法务等部门协同发力，构建全程可控、高效合规的回款工作体系。

三是强化全流程履约管控。紧盯合同履行各环节，持续完善应收账款事前、事中、事后全链条管控，从过程端压降回款风险。

四是严格压实催收考核责任。将回款完成情况纳入项目管理及绩效考核，以考核机制强化责任落实。

年审会计师回复：

一、年审会计师实施的主要核查程序

针对上述事项，我们执行的核查程序包括但不限于：

1、了解与应收账款、应收票据相关的内部控制，评价这些控制的设计是否合理、是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、与管理层进行访谈、讨论，了解公司所属行业的变化，了解在报告期内的经营计划以及信用政策，并评估公司报告期内应收账款周转率下降、长账龄应收账款持续增加的合理性；

3、复核管理层用来计算预期信用损失率的历史信用损失经验数据、预期信用损失率的具体测算过程，评估管理层对应收账款的信用风险评估和组合识别的合理性；

4、获取公司应收账款坏账准备计提表，重新执行按预期信用损失模型计算的坏账准备金额，评价公司坏账计提比例的合理性和充分性；

5、获取公司应收账款的明细表和客户最新的信用情况，检查相关销售合同、销售发票、验收单据，检查售出产品类型、终端应用领域及合同结算条款，分析信用政策是否发生变化，评估相关交易商业背景及应收账款变动的合理性；

6、执行应收账款函证程序，检查期后回款情况，评价应收账款坏账准备计提的充分性及后续回款是否存在较大风险；

7、查询同行业可比公司，对比同行业可比公司营业收入及应收账款变动情况，判断与公司应收账款坏账计提方法及坏账准备计提依据是否存在重大差异。

二、核查结论

经核查，年审会计师认为：

1、公司2年以上账龄应收账款占比较高且占比同比增长具有合理性，相关交易具备真实商业背景，不存在附带回购安排等潜在利益安排；

2、公司对2-3年及3年以上账龄应收款项采用现行坏账计提比例具有合理性和充分性；

3、公司现行信用政策未发生重大变化，不存在通过放松信用政策刺激销售的情形。

问题3、关于存货。年报显示，公司存货账面价值**22.22**亿元，连续三年下降，存货周转天数达**627**天。本期计提存货跌价准备**7610**万元，同比增加**75%**，主要是本期计提在产品**7291**万元存货跌价准备。

请公司补充披露：（1）区分不同业务板块，列示原材料、在产品和库存商品等主要存货项目的具体构成及变化情况，并结合业务模式、生产周期及交付结算方式，说明存货规模较大、周转天数较长的具体原因及合理性；（2）截至**2025**年末存货的库龄结构，列示不同库龄区间的账面余额、跌价准备计提情况及计提依据；结合同行业可比公司情况、主要产品市场价格变化、在手订单覆盖率及期后销售情况，分析说明相关存货减值计提是否充分、合理，是否存在长库龄存货积压未能有效处置的情形；（3）在产品计提大额跌价准备的具体原因，涉及的主要产品类型及生产阶段，相关在产品对应的订单覆盖情况，以及是否已停止后续生产或调整生产计划。请年审会计师对上述问题发表明确意见，并说明针对存货监盘、库龄测试及跌价准备计提所执行的审计程序及结论。

公司回复：

一、区分不同业务板块，列示原材料、在产品 and 库存商品等主要存货项目的具体构成及变化情况，并结合业务模式、生产周期及交付结算方式，说明存货规模较大、周转天数较长的具体原因及合理性。

(一) 区分不同业务板块，列示原材料、在产品 and 库存商品等主要存货项目的具体构成及变化情况

单位：万元

业务板块	存货项目	2025.12.31		2024.12.31		2023.12.31		2025 年较 2024 年变 动比例	2024 年较 2023 年变 动比例
		金额	占比	金额	占比	金额	占比		
专用 无线 通信 终端 产品	原材料	49,014.40	26.42%	54,095.87	27.31%	56,537.49	27.09%	-9.39%	-4.32%
	低值易耗品	50.59	0.03%	14.42	0.01%	21.99	0.01%	250.79%	-34.41%
	委托加工物资	2,686.00	1.45%	2,240.05	1.13%	2,833.41	1.36%	19.91%	-20.94%
	在产品	78,944.92	42.56%	106,805.94	53.92%	110,098.80	52.75%	-26.09%	-2.99%
	库存商品	21,490.52	11.58%	16,897.40	8.53%	27,252.91	13.06%	27.18%	-38.00%
	发出商品	15,396.32	8.30%	10,707.61	5.41%	11,991.51	5.74%	43.79%	-10.71%
	合同履约成本	17,922.68	9.66%	7,307.92	3.69%	0.00	0.00%	145.25%	-
	小计	185,505.43	100.00%	198,069.21	100.00%	208,736.10	100.00%	-6.34%	-5.11%
系统 集成 产品	原材料	7,356.90	15.56%	9,710.83	15.70%	21,637.84	21.84%	-24.24%	-55.12%
	低值易耗品	7.14	0.02%	2.56	0.00%	9.29	0.01%	179.51%	-72.50%
	委托加工物资	160.21	0.34%	147.41	0.24%	547.13	0.55%	8.69%	-73.06%
	在产品	31,264.34	66.13%	43,537.56	70.41%	67,062.93	67.70%	-28.19%	-35.08%
	库存商品	7,214.81	15.26%	7,260.28	11.74%	7,587.28	7.66%	-0.63%	-4.31%
	发出商品	1,273.85	2.69%	1,176.20	1.90%	2,217.16	2.24%	8.30%	-46.95%
	合同履约成本	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	-
	小计	47,277.25	100.00%	61,834.83	100.00%	99,061.63	100.00%	-23.54%	-37.58%
其他 产品	原材料	219.35	16.55%	410.84	15.65%	155.58	11.69%	-46.61%	164.08%
	低值易耗品	0.22	0.02%	0.11	0.00%	0.04	0.00%	100.60%	152.38%
	委托加工物资	4.87	0.37%	6.24	0.24%	2.52	0.19%	-21.99%	147.23%
	在产品	811.44	61.23%	1,431.05	54.53%	1,008.48	75.77%	-43.30%	41.90%
	库存商品	127.91	9.65%	608.18	23.17%	73.28	5.51%	-78.97%	729.93%
	发出商品	161.49	12.19%	167.95	6.40%	91.07	6.84%	-3.85%	84.41%
	合同履约成本	-	0.00%	-	0.00%	-	0.00%	-	-
	小计	1,325.27	100.00%	2,624.37	100.00%	1,330.98	100.00%	-49.50%	97.18%
合计	234,107.94		262,528.41		309,128.72		-10.83%	-15.07%	

公司存货主要用于生产专用无线通信终端产品，金额为18.55亿元，占存货余额的79.24%，公司库存商品及发出商品的周转速度较快，公司2025年存货整体周转率为0.59，库存商品周转率为7.49，发出商品周转率为10.11，各业务板块占比较大的存货为原材料及在产品，主要是行业预投备货特征导致的。2025年度，公司不断加强对供应链的管理，减少存货的资金占用，报告期内存货余额较上期有所下降。

（二）结合业务模式、生产周期及交付结算方式，说明存货规模较大、周转天数较长的具体原因及合理性

结合公司业务模式特点，公司生产过程所需的检测和相关试验环节较多，产品投入生产周期较长，通常原材料采购周期在6个月以内，生产周期在4到5个月，主要包括物料质检、表面贴装、手工装配、整机螺装、单板调试、温度冲击、整机粗调、整机老化筛选等生产工序，整个排产期需要10个月左右。

为及时响应客户需求并保证最终用户的交付周期，公司需提前备置关键元器件、核心模块等原材料作为安全库存。综上，公司存货规模较大。

公司存货周转天数较长的主要原因：一是公司军品业务占比八成左右，生产及交付周期相对较长，导致存货周转相对较慢，符合当前军工行业的情况；二是公司产品结构方面，军品类：公司收入占比较高的航空无线通信终端和系统集成产品结构复杂、集成层级多、软件与数字化配套占比高，生产周期相对地面无线通信终端较长；民品类：民用系统集成产品采用项目制，生产、交付根据项目进度陆续交付产品并进行调试开通，因此，无论军品、民品，产品结构占比较高的均为生产、交付周期较长的产品，从而拉低了公司存货周转率；三是特殊机构用户采购具有紧急性特点，生产上须具备随时供货的能力，部分军品订单要求交付周期为3个月，远远短于公司正常生产周期。为保障特殊机构用户供货响应速度，公司需定期根据在手订单状况和销售部门对特殊机构用户采购意向的判断来备货排产，从而储备一定原材料、在产品和库存商品。

综上，公司存货周转天数较长具备合理性。

二、截至2025年末存货的库龄结构，列示不同库龄区间的账面余额、跌价准备计提情况及计提依据；结合同行业可比公司情况、主要产品市场价格变化、在手订单覆盖率及期后销售情况，分析说明相关存货减值计提是否充分、合理，是否存在长库龄存货积压未能有效处置的情形。

(一) 截至2025年末存货的库龄结构，列示不同库龄区间的账面余额、跌价准备计提情况及计提依据

1、存货库龄结构

2024年末和2025年末，公司存货账面余额、存货跌价准备及库龄情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31 存货账面余额					存货跌价准备
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计	
原材料	13,260.03	3,658.02	9,319.38	30,353.22	56,590.64	1,811.74
低值易耗品	48.26	0.83	3.46	5.40	57.95	-
委托加工物资	1,416.51	6.70	852.71	575.16	2,851.08	-
在产品	41,601.69	8,815.04	13,935.56	46,668.42	111,020.70	10,136.21
库存商品	11,124.20	5,106.73	3,682.86	8,919.45	28,833.23	0.38
发出商品	9,835.70	750.31	1,317.04	4,928.60	16,831.65	-
合同履约成本	14,194.44	3,728.24	-	-	17,922.68	-
合计	91,480.83	22,065.86	29,111.01	91,450.24	234,107.94	11,948.33

(续)

项目	2024.12.31 账面余额					存货跌价准备
	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	合计	
原材料	15,982.51	12,708.93	13,858.54	21,667.56	64,217.53	1,506.30
低值易耗品	5.39	5.57	3.55	2.57	17.09	-
委托加工物资	850.86	939.32	90.09	513.43	2,393.70	-
在产品	37,827.11	28,190.76	41,171.08	44,585.59	151,774.54	4,162.23
库存商品	9,805.90	5,041.92	2,220.60	7,697.44	24,765.86	9.65
发出商品	4,839.72	2,005.74	376.00	4,830.31	12,051.77	-
合同履约成本	7,307.92	-	-	-	7,307.92	-
合计	76,619.42	48,892.23	57,719.86	79,296.90	262,528.41	5,678.18

2025年公司加强库存管理，存货整体规模得到有效控制。2025年末，公司存货余额为234,107.94万元，较2024年末减少28,420.47万元，下降10.83%。其中，

公司库存商品及发出商品的周转速度较快，公司2025年存货整体周转率为0.59，库存商品周转率为7.49，发出商品周转率为10.11。

公司库龄3年以上的在产品中，已计提存货跌价准备的金额为9,860.06万元，占3年以上在产品余额的比例为21.13%；库龄3年以上的原材料中，已计提存货跌价准备的金额为1,744.82万元，占3年以上原材料余额的比例为5.75%。故库龄3年以上在产品及原材料的存货跌价准备计提较为充分。

2、存货跌价准备计提依据

可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估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；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。对于数量繁多、单价较低的通用件存货，按存货类别计提存货跌价准备。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

（二）结合同行业可比公司情况、主要产品市场价格变化、在手订单覆盖率及期后销售情况，分析说明相关存货减值计提是否充分、合理，是否存在长库龄存货积压未能有效处置的情形

公司2025年存货跌价准备计提比例较去年增加，与同行业变动趋势一致。同行业可比公司存货账面余额及存货跌价准备计提比例如下：

单位：万元

可比公司	2025.12.31		2024.12.31	
	存货账面余额	存货跌价准备计提比例 (%)	存货账面余额	存货跌价准备计提比例 (%)
海格通信	146,490.36	11.86	149,829.75	10.64
天微电子	8,252.06	9.49	9,143.89	4.05
全信股份	49,172.80	5.75	56,375.72	3.63
天奥电子	86,682.47	2.72	76,907.98	1.99
均值	72,649.42	7.45	73,064.34	5.08
七一二	234,107.94	5.10	262,528.41	2.16

公司产品具有小批量、多品种、定制化的特点，产品定价执行特殊机构用户审价制度及竞标机制，公司各类主营产品整体盈利空间较为稳定。公司产品无公开交易市场，不存在可公开查询、可横向对比的市场化交易价格。

截至2025年末，在手订单中的产品数量乘以单位主营业务成本金额覆盖期末原材料和在产品余额的比例为74.33%，库存商品及发出商品均具有明确合同支撑。订单未覆盖部分主要是保障特殊机构用户随时供货能力，公司预投入的原材料和部分在产品，符合公司实际经营情况和军工行业特点；其次，公司原材料和在产品库龄分布合理，是由于公司产品交付特点导致；第三，截至2026年5月31日，发出商品期后销售金额8,517.00万元，占发出商品期末余额的比例为50.60%，库存商品期后结转金额18,979.06万元，占库存商品期末余额的比例为65.82%，期后销售情况较好。

公司报告期期末存货减值准备的计提转回金额如下：

单位：万元

类别	上年年末余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
原材料	1,506.30	318.05	-	12.61	-	1,811.74
在产品	4,162.23	7,291.93	-	1,317.95	-	10,136.21
库存商品	9.65	-	-	9.27	-	0.38
合计	5,678.18	7,609.98	-	1,339.83	-	11,948.33

截至报告期各期末，公司均严格执行问题3回复之“二、（一）2、存货跌价准备计提依据”方法，对于存货中各类别存货均进行了减值测试，成本高于其

可变现净值的，计提存货跌价准备。公司存货跌价准备计提较为充分，跌价风险较低，公司存货库龄形成原因具有合理性，不存在长库龄存货积压未能有效处置的情形。

三、在产品计提大额跌价准备的具体原因，涉及的主要产品类型及生产阶段，相关在产品对应的订单覆盖情况，以及是否已停止后续生产或调整生产计划。

公司按照问题3回复之“二、（一）2、存货跌价准备计提依据”方法，对在产品进行减值测试，计提跌价准备的在产品涉及专用无线通信终端产品和系统集成产品，其生产阶段主要为模块调试、整机调试，相关产品现阶段尚无订单覆盖，未来销售可能性较低，因此对该部分在产品计提跌价准备。本次在产品跌价准备严格遵照公司既定会计政策，结合全部在手销售订单逐批次测算可变现净值，以完工后预计售价扣除后续加工成本、预计销售税费作为测算依据，对可变现净值低于账面成本的在产品足额计提存货跌价准备，不存在应提未提、少计提或遗漏计提的情形，计提工作完整合规。对于未计提跌价准备的在产品，其中锁定在手订单的部分占比为63.71%，客户暂无负面预警，当期无法销售风险较低，后续相关部门将定期复核在手订单执行进度及最新市场价格，持续评估在产品可变现净值，同时联动生产、销售部门强化以销定产管控，动态跟踪库存周转情况。

年审会计师回复：

一、年审会计师实施的主要核查程序

针对上述事项，我们执行的核查程序包括但不限于：

1、了解与存货存在和计价相关的关键内部控制，评价这些控制的设计、确定是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、与管理层进行访谈、讨论，获取其对存货跌价测试过程，检查是否按公司相关会计政策执行，并评估管理层对存货变动、跌价准备确认是否有重大偏差和错报的迹象；

3、获取公司的盘点计划，了解存货盘点的范围、方法、人员与时间安排；对公司年末的存货执行监盘程序，检查存货的数量及实物状态等，将盘点结果与财务账面信息核对、进行差异分析，并获取原始单据，核实盘点差异的合理性；

4、针对存货中的发出商品执行函证程序，对未回函的发出商品执行替代程序，包括检查合同、出库单、发运凭证、客户收货信息等；

5、通过了解存货的生产、交付及结转周期情况和检查原始凭证，复核管理层划分的存货库龄合理性，并对长库龄的存货进行分析性复核，结合企业已获得的订单、生产成本和售价的波动、技术或市场需求变化等情形判断是否属于超期存货，分析存货变动及存货跌价准备的合理性；

6、了解存货的核算流程和销售价格形成机制，分析不同产品的毛利率变化趋势，分析存货跌价准备计提的充分性；

7、获取公司在手订单列表，检查存货的在手订单覆盖率；

8、查询同行业可比公司情况，判断与公司存货具体构成、可变现净值的计算过程、存货跌价准备计提等是否存在重大不一致。

二、核查结论

经核查，年审会计师认为：公司存货规模较大、周转天数较长具有合理性；相关存货减值计提充分、合理，公司存货库龄形成原因具有合理性，不存在长库龄存货积压未能有效处置的情形；在产品计提大额跌价准备的原因具有合理性。

问题4、关于研发支出。年报显示，近三年公司研发费用持续保持高位，2025年达到6.88亿元，研发费用占营业收入比重为32.05%，持续高额研发投入未显著带动公司业绩增长。研发费用结构中，工资薪酬降低14%，耗用材料增长近1倍。

请公司补充披露：（1）研发费用中工资薪酬、耗用材料、委外研发费用及其他相关费用的具体支付对象及使用情况，说明相关费用归集的真实性、准确性，并核实是否存在研发资金最终流向关联方或变相进行非研发支出的情形；

（2）结合研发投入所聚焦的技术领域、主要研发项目的进展及阶段性成果，分

析在持续高额研发投入的情况下，公司业绩未能实现相应增长，研发投入转化效率低的具体原因及合理性；（3）结合未来两年公司经营规划、行业技术迭代趋势及市场需求预测，说明当前高研发投入模式的合理性。请年审会计师就问题（1）发表明确意见；公司独立董事、审计委员会就问题（2）（3）发表专项意见。

公司回复：

一、研发费用中工资薪酬、耗用材料、委外研发费用及其他相关费用的具体支付对象及使用情况，说明相关费用归集的真实性、准确性，并核实是否存在研发资金最终流向关联方或变相进行非研发支出的情形。

（一）研发费用中工资薪酬、耗用材料、委外研发费用及其他相关费用的具体支付对象及使用情况

2023年-2025年，研发费用按费用类别的金额及变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	2023年	2025年较2024年变动比例（%）	2024年较2023年变动比例（%）
人员人工费用	30,052.73	34,890.46	30,275.32	-13.87	15.24
直接投入费用	27,426.20	13,842.33	15,106.59	98.13	-8.37
委托外部机构进行研发活动费用	4,978.51	5,993.12	10,822.64	-16.93	-44.62
折旧费用及无形资产摊销	1,802.82	3,109.25	3,910.05	-42.02	-20.48
其他相关费用	4,585.00	5,215.99	7,201.91	-12.10	-27.57
合计	68,845.26	63,051.14	67,316.50	9.19	-6.34

2025年人员人工费用较2024年减少13.87%，主要系公司业绩持续维持低位，员工薪酬水平随经营成果同步下调所致。

研发费用中工资薪酬、耗用材料、委外研发费用及其他相关费用的支付对象及使用情况如下：

项目	主要内容	支付对象	使用情况	是否流向关联方	是否进行非研发活动
人员人工费用	从事研究开发人员全部人工成本，包括全年工资薪金、五险一金等	公司研发人员	已使用，按权责发生制确认人员人工费用	否	否
直接投入费用	为实施研究开发项目而购买、领用的原材料	各类原材料供应商	已使用，按项目实际需求领用消耗	否	否
委托外部机构进行研发活动费用	委托境内其他企业、大学、研究机构、转制院所、技术专业服务机构进行研发活动所发生的费用	其他企业、大学、研究机构、转制院所、技术专业服务机构	已使用，按合同约定及项目实际进度确认费用	部分流向关联方，金额为377.75万元，占比0.55%	否
折旧费用及无形资产摊销	为执行研究开发活动而购置的仪器和设备的折旧费用、租赁费用等	固定资产、无形资产折旧摊销	已使用	否	否
其他相关费用	为实施研究开发项目而支出的其他相关费用。包括差旅、会议、交通、评审费等	差旅等总供应商、员工及评审专家	已使用	否	否

1、人员人工费用具体支付对象

研发费用中人员人工费用具体支付对象如下：

序号	研发人员角色
1	软件设计岗
2	硬件设计岗
3	产品设计岗
4	研发管理岗
5	项目管理岗
6	测试工程师岗
7	研发工艺、结构和六性工程师岗

公司严格按照《企业会计准则》及《监管规则适用指引——发行类第9号：研发人员及研发投入》的相关要求，对研发人员及人工费用进行认定与归集。公司研发人员范围包括直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。

公司研发人员均为全职研发人员，其劳动关系、工作岗位及工作职责均独立于生产、销售、管理等非研发部门。公司依据劳动合同、岗位说明书及实际工作内容，将相关人员的全部人工成本计入研发费用，不存在同一人员同时从事研发及非研发活动的情形。

公司严格按照上市公司财务管理制度建立研发项目管理台账，严格划分研发和生产经营费用，研发薪酬支出归集合理、真实、合规。

2、主要研发项目具体支付对象情况

公司前二十大研发项目的人员人工费用、直接投入费用、委托外部机构进行研发活动费用、折旧费用及无形资产摊销及其他相关费用的具体支付对象情况如下：

单位：万元

项目	研发费用 2025年发 生额	研发前二十大项目			
		2025年发 生额	占研发 费用比 例	主要支付单位	主要支付 单位发生 额
人员人工费用	30,052.73	10,155.93	33.79%	公司项目总师、工程师等研发人员	10,155.93
直接投入费用	27,426.20	10,842.71	39.53%	供应商一	3,077.00
				供应商二	346.90
				供应商三	324.60
				供应商四	272.95
				供应商五	219.76
				供应商六	215.75
				供应商七	193.18
				供应商八	181.17
				供应商九	168.23
				供应商十	162.83
				小计	5,162.37
委托外部机构 进行研发活动 费用	4,978.51	1,883.54	37.83%	供应商十一	220.75
				供应商十二	214.54
				供应商十三	201.00
				供应商十四	131.60
				供应商十五	113.96
				供应商十六	88.50
				供应商十七	79.20
				供应商十八	78.00

项目	研发费用 2025年发 生额	研发前二十大项目			
		2025年发 生额	占研发 费用比 例	主要支付单位	主要支付 单位发生 额
				供应商十九	71.70
				供应商二十	66.27
				小计	1,265.52
折旧费用及无 形资产摊销	1,802.82	612.50	33.97%	/	612.50
				供应商二十一	673.08
				供应商二十二	19.35
				供应商二十三	14.82
				供应商二十四	5.30
				供应商二十五	4.66
				供应商二十六	1.66
				小计	718.87
合计	68,845.26	24,521.86	35.62%		17,302.69

2025年，公司前二十大研发项目合计发生研发费用24,521.86万元，占公司全年研发费用总额68,845.26万元的35.62%，是公司研发投入的主要组成部分。从费用构成来看，人员人工费用、直接投入费用、委托外部机构研发费用、折旧摊销及其他相关费用在前二十大项目中均有体现，各项费用的主要支付对象及使用情况如下：

在人员人工费用方面，主要支付对象为公司硬件工程岗、软件工程岗、产品设计岗、研发管理岗、测试工程师岗等各专业研发人员。公司根据研发项目立项时确定的组织架构及人员配置，按月将相应研发人员的薪酬（包括工资、奖金、五险一金等）计入具体研发项目，并通过工时填报系统及项目负责人审核机制确保归集的准确性。

在直接投入费用方面，相关采购均基于具体研发项目的技术规格书及采购合同执行，所购物料已全部用于各项目的样机研制、联调联试及环境验证，不存在非研发用途占用或囤积的情形。在委托外部机构进行研发活动费用方面，所有委外研发均与公司自身核心研发任务形成互补，不存在核心研发环节整体外包或变相非研发支出的情形。

在折旧费用及无形资产摊销方面，不涉及直接支付对象，而是根据研发项目使用仪器设备、测试平台、办公场所等资产的实际情况，按使用工时或合理分摊比例计入各研发项目。公司已建立固定资产及无形资产使用登记台账，确保折旧摊销费用在研发项目之间的分摊合理、可追溯。

(二) 说明相关费用归集的真实性、准确性，核实是否存在研发资金最终流向关联方或变相进行非研发支出的情形

公司根据《企业会计准则》等相关规定，制定了各项研发活动管理规范，明确了研发费用的范围和标准。公司严格执行相关内控管理制度，研发领退料、人员人工、委外研发及各项费用的支出和归集均履行相应的审批程序，并根据研发费用的实际发生情况建立了研发费用辅助明细账，确保费用归集的真实性、准确性、完整性。

公司坚持“开源节流、量入为出”的经营思路，统筹科研攻关，关注投入产出比，同时部分大型项目因面临交付以及关键工作节点，导致本年耗用材料增加。2025年委外研发费中支付给关联方的金额为377.75万元，占比0.55%，不存在变相进行非研发支出的情形。

综上所述，公司研发费用的各项支付对象明确、具有合理交易背景，所有支出均服务于具体研发项目的实际需求，相关费用归集得真实、准确，委外研发费中支付给关联方的金额为377.75万元，不存在变相进行非研发支出的情形。

二、结合研发投入所聚焦的技术领域、主要研发项目的进展及阶段性成果，分析在持续高额研发投入的情况下，公司业绩未能实现相应增长，研发投入转化效率低的具体原因及合理性。

公司主要研发项目均有明确的特殊机构用户或者总体单位需求来源，并已签署相关科研合同，确保研发投入的有效性和后续产出的可靠性。多型产品已经进入研制中期，有望在后续年度通过特殊机构用户鉴定或者列装定型，为后续形成批量订货打好基础。

近三年公司持续保持在传统优势领域的投入，继续在行业内保持领先地位，同时，积极开拓新兴领域，但近几年军工行业订单市场结构发生明显变化，传统

定型装备采购节奏放缓,大部分新一代项目正处于研制阶段,还未进入批产阶段。同时,军工产品存在研发周期长,评审严格,产品定型以及量产周期长等行业特征。公司多数研发投入投向特殊机构用户新一代产品研制中,短期难以快速形成营收利润,叠加下游装备采购节奏调整,导致高额研发投入未能同步带动业绩增长,研发转化效率符合行业现状,具备客观合理性。

三、结合未来两年公司经营规划、行业技术迭代趋势及市场需求预测,说明当前高研发投入模式的合理性。

公司目前主要投入的产品项目,均为“十四五”期间特殊机构用户重点项目,未来两年大部分项目将进入产品鉴定和列装定型阶段,预期会给公司带来相应的营业收入和利润。因此,公司2025年维持较高研发投入,虽然短期盈利承压,投入产出偏弱,但持续深耕主业核心赛道,提前布局军工前沿领域和技术,能进一步稳固行业地位和技术优势,符合军工通信行业发展规律,贴合公司长远战略布局。综上,当前研发投入模式具备充分必要性和战略合理性。

年审会计师回复:

一、年审会计师实施的主要核查程序

针对上述事项,我们执行的核查程序包括但不限于:

1、了解与研究开发相关的内部控制,评价这些控制的设计、确定是否得到执行,并测试相关内部控制的运行有效性;

2、访谈公司管理层,询问公司报告期内研发费用变动的合理性,了解公司研发支出归集和核算方法,评估其适当性;

3、查阅研发项目的立项、阶段性、结项等资料,了解主要研发投向、研发进度,审慎判断研发项目的真实性及合理性;

4、获取公司研发人员花名册、劳动合同,交叉核对研发人员身份真实性、在职有效性,查阅公司研发人员的学历构成情况、核心技术人员的基本情况,分析研发人员的认定标准,分析研发人员结构及变动的合理性、是否可以胜任研发要求;

获取薪酬明细表、银行回单，对研发薪酬计提、发放金额进行复核；查看研发项目明细表及立项资料，检查研发人员薪酬的归集和分配的合理性；

5、获取公司报告期内研发项目清单及研发费用明细，并与明细账、总账及财务报表合计数核对一致；抽样测试报告期内研发费用相关的支持性文件，核实费用支出的真实性、准确性，包括材料采购、委外研发以及其他费用支出合同，检查发票、到货单、验收单、付款单据等；获取研发项目的领料明细、领料单等物料流转单据，检查是否与研发活动关联性，分析费用变动合理性；

6、获取公司报告期研发支出明细，与关联方清单进行核对，判断资金支付对象是否涉及关联方。

二、核查结论

经核查，年审会计师认为：公司2025年度研发费用中工资薪酬、耗用材料、委外研发费用及其他相关费用，归集真实、准确。研发费用中除委外研发费中支付给关联方的金额为377.75万元，其余不存在研发资金最终流向关联方的情况，不存在变相进行非研发支出的情形。

独立董事回复：

我们作为独立董事，就上述问题（2）、（3）发表独立意见如下：

我们查阅了公司研发项目台账、项目资料、财务数据、行业信息，对研发项目及其投入的真实性予以认可，公司内部研发投入决策程序合法合规，投入的主要研发项目均有明确的客户需求来源，研发资金按照预算及既定用途使用。公司在研项目按计划有序推进，部分项目已取得阶段性成果。

我们通过与公司管理层、研发、财务等相关人员沟通问询，听取公司对所处行业未来发展判断以及公司自身的未来经营规划汇报，我们了解到：公司持续投入技术研发，符合行业发展趋势与公司经营战略。研发投入聚焦核心技术攻关与产品升级，是巩固行业地位、培育新增长点、实现可持续发展的必要举措，符合公司整体发展利益。受技术研发规律、产业化周期、下游行业景气度、市场环境、

客户认证周期等多重客观因素影响，研发投入与业绩增长存在阶段性错配，短期成果转化效率偏低具有行业客观性与现实合理性。

我们认为公司持续开展高额研发投入符合公司长远发展利益，当前研发投入与业绩增长不同步、短期转化效率偏低系行业特性、技术周期及外部环境共同导致的阶段性问题。我们作为独立董事，敦促公司：一是进一步优化研发项目统筹，平衡前瞻布局与短期落地的项目结构，注重成熟技术、成熟新品的市场转化力度；二是持续做好研发投入精细化管理，严控研发成本，提升资源使用效能；三是密切跟踪行业及市场变化，动态优化研发方向与项目。

审计与风险控制委员会委员回复：

我们作为审计与风险控制委员会委员，就上述问题（2）、（3）发表专项意见如下：

我们查阅了公司研发项目台账、项目资料、财务数据、行业信息，对研发项目及其投入的真实性予以认可。公司严格执行公司内控制度与企业会计准则，账务核算真实、准确、完整。内部研发投入决策程序合法合规，投入的主要研发项目均有明确的客户需求来源，研发资金按照预算及既定用途使用，费用核算等流程完整规范。公司在研项目按计划有序推进，部分项目已取得阶段性成果。

我们通过与公司管理层、研发、财务等相关人员沟通问询，听取公司对所处行业未来发展判断以及公司自身的未来经营规划汇报，我们了解到：公司持续投入技术研发，符合行业发展趋势与公司经营战略。研发投入聚焦核心技术攻关与产品升级，是巩固行业地位、培育新增长点、实现可持续发展的必要举措，符合公司整体发展利益。受技术研发规律、产业化周期、下游行业景气度、市场环境、客户认证周期等多重客观因素影响，研发投入与业绩增长存在阶段性错配，短期成果转化效率偏低具有行业客观性与现实合理性。

我们认为公司持续开展高额研发投入符合公司长远发展利益，当前研发投入与业绩增长不同步、短期转化效率偏低系行业特性、技术周期及外部环境共同导致的阶段性问题。我们作为审计与风险控制委员会委员，敦促公司：一是进一步优化研发项目统筹，平衡前瞻布局与短期落地的项目结构，注重成熟技术、成熟

新品的市场转化力度；二是持续做好研发投入精细化管理，严控研发成本，提升资源使用效能；三是密切跟踪行业及市场变化，动态优化研发方向与项目。

问题5、关于固定资产。公司固定资产账面净值**5.99**亿元，近三年因折旧持续下降，公司未对固定资产计提减值准备。

请公司补充披露：（1）按主要类别分别说明各类固定资产的具体用途、所在位置或所属业务单元，以及成新率和实际使用状态及是否存在闲置情形；（2）结合前述情况，以及机器设备、电子设备等主要生产类资产的产能利用率、预计剩余使用年限、技术更新迭代情况及同行业可比公司减值计提情况，分析公司固定资产减值计提充分性，说明是否存在部分资产长期闲置、技术陈旧或已无实际使用价值但未计提减值准备的情形。请年审会计师对上述问题发表明确意见，并说明对固定资产减值测试所执行的审计程序及结论。

公司回复：

一、按主要类别分别说明各类固定资产的具体用途、所在位置或所属业务单元，以及成新率和实际使用状态及是否存在闲置情形。

公司2025年期末各类固定资产情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	账面价值占比	成新率	具体用途	所在位置/业务单元	使用状态	是否闲置
房屋及建筑物	44,008.03	73.45%	67.67%	研发、办公、生产	天津、北京、成都、烟台/母子公司	在用	否
机器设备	12,771.18	21.32%	26.87%	研发、生产	天津、北京/母子公司	在用	否
运输设备	119.41	0.20%	10.49%	办公、研发、运输	天津、北京/母子公司	在用	否
电子设备	3,015.01	5.03%	33.99%	办公、研发、生产	天津、北京、深圳、成都、烟台/母子公司	在用	否
合计	59,913.63	100.00%	48.88%				

固定资产账面净值**5.99**亿元，主要为房屋及建筑物**73.45%**、机器设备**21.32%**，均位于公司经营场地，由研发部门、生产部门及其他职能部门用于研发、生产、

办公、运输等日常经营活动。机器设备因实际使用年限较长，所以成新率相对较低。

公司已制定固定资产的管理制度，规范固定资产的管理使用、报废处置，根据实际使用需求推动更新改造。经全面盘查，公司不存在长期闲置的固定资产，少量因老旧且丧失维修价值的仪器，账面均已提足折旧，后续将按规定统一处置清理。

二、结合前述情况，以及机器设备、电子设备等主要生产类资产的产能利用率、预计剩余使用年限、技术更新迭代情况及同行业可比公司减值计提情况，分析公司固定资产减值计提充分性，说明是否存在部分资产长期闲置、技术陈旧或已无实际使用价值但未计提减值准备的情形。

公司期末各类固定资产情况如下：

单位：万元

固定资产新增期间	机器设备	电子设备	小计	占比
3年以内	12,994.24	2,677.97	15,672.21	27.79%
4-5年	10,107.00	1,349.19	11,456.18	20.31%
5年以上	24,422.35	4,843.00	29,265.35	51.89%
小计	47,523.59	8,870.16	56,393.74	100.00%
产能利用率	80-85%			
折旧年限	5-10年	3-5年		
预计剩余使用年限	10年以内，具体设备按照折旧年限扣除已使用年限计算			

公司主要生产类设备资产的产能利用率，以实际产量与设备设计产能的比值作为核心衡量指标，能够客观体现生产资源的利用程度及企业整体经营运转效率。报告期内，实施有序生产排产管理，公司核心生产设备产能利用率稳定处于80%至85%的合理区间。

公司根据设备全生命周期管理要求，针对目前在用的生产、研发及测试设备仪器，结合实际使用需求，在有更新迭代需求时均开展必要的可行性分析论证，并逐年有序推进设备仪器的配置更新，报告期末出现重大技术更新迭代情况。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，公司判断情况如下：

判断标准	分析说明	是否存在减值迹象
(1) 资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	房屋及建筑物均为长期使用的办公厂房，不存在减值迹象	否
(2) 企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	受行业客户调整及周期性波动的持续影响，合同订单延迟、交付放缓，收入未能实现增长，毛利率维持在 30%以上	否
(3) 市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期 5 年期以上 LPR 为 3.5%，有所下降，不会导致资产可回收金额降低	否
(4) 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	盘查未发现陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	否
(5) 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	盘查未发现存在闲置、终止使用或者计划提前处置的情况	否
(6) 企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	无	否
(7) 其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	无	否

公司与同行业可比公司减值计提情况如下：

单位：万元

同行业可比公司	固定资产			生产类资产（机器设备、电子设备）		
	期末原值	减值比例	成新率	期末原值	减值比例	成新率
海格通信	376,324.43	0.19%	68.70%	148,918.58	0.03%	46.96%
天微电子	14,886.23	0.07%	65.13%	4,144.74	0.24%	29.47%
全信股份	63,171.80	0.00%	58.70%	31,398.99	0.00%	41.21%
天奥电子	45,995.99	0.08%	62.14%	19,498.22	0.17%	31.09%
均值	125,094.61	0.08%	63.67%	50,990.13	0.11%	37.18%
中位数	54,583.90	0.07%	63.64%	25,448.60	0.10%	36.15%
七一二	122,566.45	0.00%	48.88%	56,393.74	0.00%	27.99%

报告期内，公司各类固定资产整体情况良好，生产经营节奏稳健可控，设备配置能够满足公司当前生产经营需要，不存在部分资产长期闲置、技术陈旧或已无实际使用价值但未计提减值准备的情形，符合《企业会计准则》及公司实际情况，与同行业可比公司相比不存在较大差异。

年审会计师回复：

一、年审会计师实施的主要核查程序

针对上述事项，我们执行的核查程序包括但不限于：

1、获取公司制定的固定资产相关制度，了解与固定资产及固定资产减值相关的内部控制，评价这些控制的设计、确定是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、与管理层及资产保管部门进行访谈、讨论，了解公司所属行业经营及技术环境的变化、产能使用情况以及固定资产更新改造计划，并评估公司当前资产使用状况；

3、复核管理层对固定资产减值迹象的判断过程并评估管理层使用内外部信息的合理性；

4、获取固定资产明细表，核实各期末余额与账面记录是否一致，测算折旧是否正确，分析固定资产变动、成新率、产能利用率情况，分析固定资产的减值迹象；

5、对固定资产实施监盘程序，检查固定资产的数量、实物状态及生产使用情况，确认固定资产的真实性、完整性；

6、查询同行业可比公司情况，比较与公司固定资产减值迹象判断是否存在重大差异。

二、核查结论

经核查，年审会计师认为：公司上述关于各类固定资产的使用状态及减值计提说明，与我们在核查过程中了解到的情况一致，公司对固定资产减值迹象判断充分，不存在部分资产长期闲置、技术陈旧或已无实际使用价值但未计提减值准备的情形。

特此公告。

天津七一二通信广播股份有限公司董事会

2026年6月19日