



南京高华科技股份有限公司

NanJing GOVA Technology Co.,Ltd.

（住所：南京经济技术开发区栖霞大道 66 号）

首次公开发行股票并在科创板上市
发行注册环节反馈意见落实函之回复报告

保荐机构（主承销商）



中信证券股份有限公司
CITIC Securities Company Limited

（广东省深圳市福田区中心三路 8 号卓越时代广场（二期）北座）

南京高华科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
发行注册环节反馈意见落实函之回复报告

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

根据贵所转发的《发行注册环节反馈意见落实函》（简称“落实函”）的要求，南京高华科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“高华科技”）与中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”、“保荐人”或“保荐机构”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方对落实函所列问题进行了逐项落实、核查，现回复如下（以下简称“本回复报告”），请予审核。

本回复报告的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	落实函所列问题
宋体（不加粗）	对落实函所列问题的回复
楷体（加粗）	对招股说明书的补充披露

本回复报告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。

目 录

1. 关于主要客户.....	3
2. 关于收入确认和存货.....	12

1. 关于主要客户

根据申报材料，发行人对客户 A01 的销售收入不断增长，发行人 2021 年与客户 A01 签订三年一次性大额订单采购锚定发行人未来三年的排产备货，对应销售收入增长主要系政策端加大对航空行业的支持力度，航空领域新产品研发需求增大，同时带动前期配套研发的产品加速定型，行业终端需求上涨。

请发行人说明客户 A01 的需求是否具有阶段性特征，发行人自身资源能否有效维护除 A01 以外的其他主要客户和开发新客户，发行人对 A01 依赖程度不断提高是否可能导致对其未来持续盈利能力存在重大不确定性，并进行风险提示。

请保荐机构核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、发行人与 A01 具有多年的历史合作背景

（一）A01 基本情况

A01 隶属于军工央企集团 A 集团，是我国重要的军用飞机研发生产基地，负责我国主力战斗机的研制，行业地位领先。自成立以来，A01 共研制了多种型号数千架战斗机，为我国航空武器装备的发展做出了重大贡献。

（二）发行人与 A01 的合作情况

公司为 A01 所配套的压力、温湿度等高可靠性传感器对应的终端产品包括以 X 系列装备、Y 系列装备为代表的机型，以及多型号新型无人机、战斗机，均为国家军用飞机领域的现役主力机型。报告期内，公司在上述配套中占 A01 所采购同类产品的比例超过 50%，为 A01 同类产品的主要供应商，公司与 A01 形成了稳定互惠的长期合作关系。

随着国际形势日趋复杂，以及“十四五”规划在政策端加大对航空行业的支持力度，军用航空领域需求随之大幅上涨。一方面，上述已定型批产及待定型的

小批量生产的终端产品均为我国空军现役主力机型，随着军用航空领域持续放量，公司未来将持续供货；另一方面，为追赶发达国家的技术水平，新型产品的研发需求也持续增长，公司已与 A01 开展了新一代战机、新型无人机等新机型的合作，预计未来将定型批产。

因此，公司与 A01 的合作将进一步加强，预计 2022 年至 2024 年各期，A01 均为公司第一大单体客户，有望保持长期稳定合作。

二、客户 A01 对发行人产品的需求具有持续性和稳定性

（一）航空军机的发展具有国家战略意义，近年来军机市场需求持续稳定

以军机为代表的航空武器装备在夺取制空权、防空或支援地面和海上作战、后勤支援等方面发挥了重要作用。

自 1949 年建国以来，我国高度重视国防和军队现代化建设。根据《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》，我国将全面加强练兵备战，确保 2027 年实现建军百年奋斗目标。党的二十大更是强调“打造强大战略威慑力量体系，增加新域新质作战力量比重，加快无人智能作战力量发展，统筹网络信息体系建设运用”，重申强军目标，加速军工行业发展。

目前，我国航空武器装备经过 70 余年的自主设计和研发攻关，以战斗机为代表的各类军机不断研制出新的型号，从装备落后发展至世界一流水平。根据国际航空杂志《Flight International 2021》，自 2013 年至 2020 年，我国的军机数量从 2,798 架逐年增长到了 3,260 架，军机数量保持增长态势，行业需求持续稳定。

（二）中美航空武器装备对比悬殊，未来军机市场需求持续增长

根据《World Air Forces 2022》最新统计，截至 2021 年底，美国拥有军用飞机 13,246 架，全球占比 25%，数量居全球第一；我国拥有军机数量为 3,285 架，全球占比约为 6%。我国空军军用飞机数量位居世界第三位，但仍不足美国的四分之一。从代际结构来看，我国四代机数量较少，对比美国四代机机队规模

仍有较大差距。与美国等发达国家相比，我国空军军用飞机起步晚、底子薄、代际差异大，运输机、轰炸机、直升机等领域短板明显。

以战斗机为例，根据《World Air Forces 2022》数据显示，我国尚有超 50% 比例的二代机在服役。根据首创证券发布的《国防军工行业深度报告：军工产业排头兵，军用飞机更新列装迎高峰》，在战斗机更新换代加速的背景下，预计未来 10 年，我国战斗机将保持每年新增和替换 100 架左右的需求，共计新增 1,000 架。此外，运输机、直升机、特种飞机、教练机等军机数量亦会保持持续增长。

综上，军机补短板列装及换代升级的需求巨大。未来随着军机订单加速及换代升级的带动，以及练兵备战训练强度的增强，军机市场需求也将进一步提升。

（三）军工客户业务持续性高

由于军工行业的准入门槛高、业务粘性大，导致军工企业通常具有客户稳定性高的特点。公司在项目预研阶段便会深度参与，按照客户的技术要求向 A01 提供定制化产品研发服务，并在终端产品试验定型后，与客户产生粘性并形成长期稳定的合作关系。武器装备批产开始后，客户将按照国家战略和自身生产计划持续向公司采购产品，如无重大问题，不会轻易更换供应商。

根据 A01 访谈确认，公司自 2009 年起开始合作，双方合作关系稳定良好。2021 年，A01 将某两机型配套产品采购计划由各年分批订单采购修改为三年一次性大额订单采购。未来，随着国际形势日趋复杂，终端产品及研发需求持续增加，前述大额订单交付完成后，A01 预计会持续加强双方业务合作。

综上，国家政策带动行业终端需求上涨，进而使得产业链上游的航空用高可靠性传感器配套需求稳定增长，同时军工业务供需关系的稳定性高、粘性强。因此，A01 对发行人的传感器需求具有持续性和稳定性，并非阶段性不可持续的。

三、公司现有产能可有效维护存量客户，并支持持续开发新客户

（一）优先满足存量客户需求，合理利用产能开发新客户

1、现有产能虽趋于饱和，仍可满足存量客户业务需求

报告期内，公司充分利用现有产能，积极参与存量客户新型号、新产品的配

套项目，同时持续拓展客户，参与新项目配套研发工作，报告期内，公司的产能、产量及产能利用率如下：

单位：支

年份	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
产能	115,300	213,000	196,000	185,000
产量	108,581	194,541	155,915	168,022
产能利用率	94.17%	91.33%	79.55%	90.82%

截至 2022 年 6 月末，虽然发行人产能利用率较高，产能逐渐趋于饱和，但尚不存在存量客户业务需求无法满足的情形。

此外，生产航空高可靠性传感器并不会大量占用公司现有产能。航空领域高可靠性传感器的销售单价高于其他领域。虽然发行人向 A01 的销售金额较大，但从产能角度看，A01 对发行人产能的实际占用率在报告期各期均未超过总产能的 10%。由于我国每年生产的军机数量严格遵循国家战略和军工央企集团生产计划，因此未来发行人投入到航空领域的高可靠性传感器产能也不会陡然大增，对其他领域产品生产造成不利影响。

综上，虽然发行人现有产能利用率较高，但现有产能仍可满足存量客户现有的业务需求。

2、存量客户需求持续增长，公司合理规划产量，优先满足存量军工客户

公司产品的应用领域多为国家关键重要的国防军工或高端工业领域，如航空航天、兵器、轨道交通、工程机械、冶金等，具有行业集中度高，且头部企业数量少的特点。报告期内，公司主要集中资源服务上述领域的头部客户，包括航空领域的 A 集团，航天领域的 B 集团、D 集团，兵器领域的 C 集团、E 集团，轨道交通领域的中车集团，工程机械领域的郑煤机、三一集团，冶金领域的宝武集团等。

近年来，随着国防军工的战略地位越发重要、城市化建设进程的逐步加速、以及传统工业、高端装备的智能化发展，公司主要下游行业均处于蓬勃发展阶段，具有广阔的市场空间。公司主要客户作为各个行业的头部企业，其自身经营规模

增速较快，下游需求扩大向上游传导，主要零部件采购数量快速放量，采购产品的种类型号也愈发多样。

在下游需求蓬勃发展的情况下，公司合理规划产能，优先满足存量客户业务需求，同时结合自身核心技术和产品优势，积极支持国防事业发展，在资源有限的情况下优先选择生产军品，满足武器装备先进性与多样性的需求。

同时，由于受到新冠疫情的持续影响，自 2020 年起轨道交通领域市场需求受到一定的抑制，下游客户的业务需求减少，使得公司可以释放部分产能用于满足存量军工客户。

3、预研阶段到批量生产周期较长，客户开拓阶段占用产能较少

公司主要服务于国防军工或高端工业领域，产品技术水平相对较高，且以定制化产品为主，从前期预研阶段到批量生产周期较长。客户通常在研发阶段不会进行大规模采购，因此开拓新客户和满足存量客户的新型产品需求对公司产能的占用较少，不会对发行人交付存量订单产生不利影响。

因此，报告期内公司持续拓展客户，积极获取并参与新项目前期研发配套工作，新拓展客户覆盖航空、航天、兵器等诸多行业，为未来经营业绩的长期持续增长奠定了坚实的基础。

（二）募投项目扩大产能，助力新客户和新业务开拓

公司的生产检测中心建设项目将利用高华传感自有土地新建生产检测中心及配套设施并进行装修改造，购置性能先进的生产、检测设备，扩充员工团队规模，打造规模化高可靠性传感器产业平台。通过实施该募投项目，公司将新增面向军用领域和工业领域的年产 53 万支高可靠性传感器成品的生产能力。

预计本次产能扩张可充分匹配满足新增客户未来定型批产需求以及存量客户的新项目定型批产需求，为公司快速扩大的经营规模和下游日益增长的传感器需求提供有力的产能支撑。

四、发行人对 A01 不存在重大依赖，未来持续盈利能力不存在重大不确定性

（一）发行人对 A01 不存在重大依赖

报告期内，发行人向 A01 的销售收入占当期营业收入的比例分别为 17.17%、11.26%、27.58%、32.29%，向 A01 的销售毛利占当期营业毛利的比例分别为 26.07%、16.62%、38.74%、43.39%，销售收入占比与毛利占比呈同趋势变化，且各期均不超过 50%，因此发行人对 A01 不存在重大依赖。2021 年度和 2022 年 1-6 月，发行人向 A01 的销售收入占比和毛利占比均有所上升，主要系受下游军用航空领域需求大幅增长的影响，2021 年发行人与 A01 签订了三年期大额采购合同并按要求向其供货。

在军用航空领域需求上涨的背景下，公司与 A01 在手订单及意向性订单金额为 7,538.76 万元，规模较大。但随着公司下游领域中航天、兵器、工程机械、冶金等行业市场的快速发展，预计未来三年公司对 A01 的收入及毛利占比均不会超过 50%。

综上，发行人对 A01 不存在重大依赖。

（二）发行人未来持续盈利能力不存在重大不确定性

发行人具有前瞻性业务布局，除了高效合理利用有限资源满足存量主要客户需求之外，积极开拓新客户、参与存量客户的新业务需求，扩大传感器产品的下游应用领域，降低下游行业需求波动对自身持续盈利能力的不良影响。

1、主要客户稳定，在手订单显著上涨

客户稳定性方面，公司与主要客户均保持稳定合作，未出现合作异常或终止合作的情况。A 集团、B 集团、C 集团均为报告期各期的前五大客户，始终保持向好态势。三家客户均为军工央企集团，与公司保持稳定且良好的合作关系，是公司持续快速发展的核心动力。此外，报告期内，郑煤机、D 集团的收入规模亦保持稳定增长，报告期各期均为公司前十大客户。

主要存量客户的在手订单显著上涨。2022 年 1-6 月，公司实现营业收入 13,164.81 万元，截至 2022 年 6 月末，公司已签订合同尚在执行的在手订单以及为确保顺利交付而提前排产但尚未签订合同的意向性订单金额合计为 22,816.44 万元，在手订单充足，预计未来交付情况良好。

综上，公司主要客户稳定且产品具有良好核心竞争力，2022 年 1-6 月销售及业绩情况良好，目前在手订单充足，公司未来持续盈利能力不存在重大不确定性。

2、持续开拓新客户，积极参与项目预研

报告期内，公司持续拓展客户，积极获取并参与新项目前期研发配套工作。各期拓展的新增客户销售金额分别为 540.99 万元、959.55 万元、2,003.02 万元、2,029.63 万元，占比当期营业收入的比例分别为 4.15%、6.16%、8.85%、15.42%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月		2021 年度		2020 年度		2019 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
稳定客户	11,135.19	84.58%	20,638.47	91.15%	14,629.31	93.84%	12,482.58	95.85%
新增客户	2,029.63	15.42%	2,003.02	8.85%	959.55	6.16%	540.99	4.15%
营业收入	13,164.81	100.00%	22,641.50	100.00%	15,588.87	100.00%	13,023.57	100.00%

注：新增客户指报告期之前不存在销售的客户。

根据军工行业惯例，军工项目前期研发阶段不会进行大规模采购，而是根据研发试验需求少量采购，待产品试验定型后，才开始批量订购。因此，公司从获取新客户到形成规模化销售的周期较长，导致前期新增客户销售金额较少。但随着公司按照计划完成研发和配套工作，产品定型且开始批量供货后，新增客户的销售收入显著上涨。报告期内，公司成功拓展了多领域的标杆客户，包括航空航天领域的 A03、A06、B02、M01，工程机械领域的徐州徐工物资供应有限公司（徐工集团下属单位）等行业头部企业。

随着服务标杆示范型客户的经验不断积累，产品研发及产品应用领域的不断延伸，公司遂针对性地逐步拓展新客户，已取得初步成效。2021 年和 2022 年 1-6 月，公司分别开拓新客户达 116 家和 17 家，覆盖航空、航天、兵器等诸多行业。

整体而言，公司拥有优质稳定的客户资源储备，在新客户拓展方面亦逐渐取得成效，为未来经营业绩的长期可持续增长奠定了坚实的基础，提高了公司自身的持续盈利能力。

（三）对发行人未来持续盈利能力存在重大不确定性进行风险提示

如前文所述，报告期内，发行人对 A01 的销售占比和毛利占比均未超过 50%，不存在重大依赖。但随着航空领域需求持续上涨，同时逐步交付 A01 在手订单，预计未来三年（2023-2025 年）A01 均将为公司第一大单体客户，因此发行人在招股说明书“重大事项提示”中，就 A01 对公司持续盈利能力的影响进行补充披露，具体如下：

“四、客户集中度较高及第一大单体客户占比较高的风险

报告期内，公司前五大客户收入合计占营业收入的比例分别为 72.95%、69.92%、74.71%、65.81%，下游客户集中度相对较高。由于发行人主要客户包括 A 集团、B 集团、C 集团、D 集团、中车集团等央企集团，集团客户下属多家子公司向发行人采购，导致集团合并口径交易金额较大。集团各下属子公司采购履行独立的决策程序，不属于集团集中采购，因此不存在对单一客户严重依赖的情况。其中，报告期内公司对第一大单体客户 A01 的销售金额占当期营业收入的比例分别为 17.17%、11.26%、27.58%、32.29%，占比较高但均未超过 50%，因此对第一大单体客户 A01 不存在重大依赖。

按照行业惯例，通常主要客户的供应商更换流程复杂且可能性较低。未来随着公司客户数量的不断增加，预计客户集中度将有所下降。如果公司在新业务领域开拓、新产品研发等方面进展不顺利，或现有客户需求大幅下降、采购策略发生重大不利变化，则较高的客户集中度将对公司的经营产生不利影响。若公司新客户拓展工作进展低于预期，将对公司未来经营业绩产生不利影响，公司面临着客户拓展失败的风险。此外，公司对 A01 的销售占比较高。如果未来航空领域的终端需求大幅下滑，或公司与 A01 的业务合作出现重大不利变化，将对公司航空领域业务的持续盈利能力造成一定不利影响。”

【核查过程】

保荐机构针对前述事项执行了如下核查：

1、访谈发行人销售负责人，查阅公开信息，了解 A01 的基本情况、合作背景、终端产品情况；

2、访谈客户 A01 相关人员，了解客户 A01 未来的采购持续性和稳定性；

3、查阅公开信息及国防航空领域的相关研究报告，了解我国军机发展现状及未来市场需求；

4、获取发行人报告期内收入成本明细表，统计 A01 报告期各期销售情况、毛利情况及新开拓客户情况，分析是否对 A01 存在重大依赖；

5、访谈发行人销售负责人、财务负责人，了解意向性订单情况；

6、查阅发行人募投项目可行性研究报告，获取发行人新增产能测算底稿。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

1、国家政策带动的行业终端需求上涨，使得产业链上游航空用高可靠性传感器配套需求稳定增长，且军工业务供需关系具有稳定性高、粘性强等特点，因此 A01 对发行人的需求具有持续性和稳定性，而非阶段性的和不可持续的；

2、公司现有产能可有效维护存量客户，并支持持续开发新客户。同时，募投项目生产检测中心建设项目的新增产能可有效匹配满足存量客户和新增客户新增型号的定型批产需求；

3、报告期内，发行人向 A01 的销售毛利占比与销售收入占比均不超过 50%，不存在重大依赖。报告期内，公司主要客户稳定，截至 2022 年 6 月末在手订单显著上涨。结合新客户开拓和项目预研情况，公司未来持续盈利能力不存在重大不确定性；

4、公司已结合对客户 A01 的销售情况，充分披露该客户对自身持续盈利能力的影响，并进行了风险提示。

2. 关于收入确认和存货

根据申报材料，2021 年末发出商品期后结转比例较低主要系发行人对于部分军方客户先交货后签订合同，待客户与发行人签订合同后方能结转成本。库存商品期后结转率较低原因之一是个别军工客户生产计划调整，暂未通知发行人发货。在生产过程中，发行人销售人员会与客户进行价格磋商，每次磋商结果均须经过客户内部核价、审价流程，客户相关部门认可后才会与公司正式签订合同。

请发行人：（1）说明报告期内以签订合同时点确认收入的具体情况，结合报告期内合同签署时点与产品最终验收时点间隔时长、历史合同签订经验、最终验收的磋商内部核价与合同签订的暂定价格差异等，说明发出商品结转率低是否合理，是否存在通过签订合同时点调节收入，收入确认是否符合企业会计准则相关规定。（2）列示报告期末因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品金额、库龄及合作执行情况，相应合同是否签订，是否存在对应需求被取消、变动等风险，存货跌价准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

【发行人说明】

一、说明报告期内以签订合同时点确认收入的具体情况，结合报告期内合同签署时点与产品最终验收时点间隔时长、历史合同签订经验、最终验收的磋商内部核价与合同签订的暂定价格差异等，说明发出商品结转率低是否合理，是否存在通过签订合同时点调节收入，收入确认是否符合企业会计准则相关规定

（一）报告期内以签订合同时点确认收入的具体情况

发行人主要客户为军工央企集团下属单位与科研院所，军品供应存在交付时间紧、结算流程长等特点。公司为全力保障军工客户生产任务，获知客户需求后会提前生产备货，并按客户要求时间交付；同时，由于军工单位合同签署审批流

程较长,存在合同签署滞后于产品交付的情况。因此,发行人向军工单位供货时,部分产品存在实际交付验收日期早于合同签订日期的情况。

发行人总体收入确认原则为:根据与客户签订合同或订单,公司在产品实际交付并取得客户验收证明文件时确认收入,即合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点。针对需审价产品,符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入,待价格审定后调整当期收入。针对先发货验收、后签订合同情形,发行人以合同签订时点确认收入。报告期内,公司以签订合同时点确认收入的具体情况如下:

单位:万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
合同签订时点确认收入金额	663.87	2,151.68	3,747.64	1,328.93
营业收入总额	13,164.81	22,641.50	15,588.87	13,023.57
占比	5.04%	9.50%	24.04%	10.20%

报告期内,发行人以签订合同时点确认收入金额分别为 1,328.93 万元、3,747.64 万元、2,151.68 万元、663.87 万元,占营业收入比重分别为 10.20%、24.04%、9.50%、5.04%,占比总体较小。2020 年,公司以合同签订时点确认收入占营业收入总额比例较高,主要原因为公司当年与 B01、C01 签订的已发货产品的合同较多。

报告期内,发行人以签订合同时点确认收入按照客户区分如下:

单位:万元

客户	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度	总计
B01	238.94	559.18	1,741.15	784.93	3,324.20
C01	265.56	227.84	1,128.94	19.11	1,641.45
C02	-	294.79	533.07	1.59	829.45
D01	82.61	246.11	26.51	332.78	688.01
A04	-	486.69	-	-	486.69
其他	76.76	337.08	317.96	190.52	922.32
合计	663.87	2,151.68	3,747.64	1,328.93	7,892.12

先发货后签订合同的业务模式导致发行人部分收入以合同签订时点为收入确认时点,主要为 B01、C01、C02 等客户。该类客户为军工央企集团下属单位

或科研院所，其向公司下达生产任务后，交付时间要求紧迫，发行人需全力保障军品研制业务的质量和速度。公司若因合同尚未签订而未按照军工客户要求及时交付产品，可能会导致客户研制生产任务进度延误，也会对公司与客户后续合作带来不利影响。因此，公司接到军工客户备货通知后立即开始投产，尽快完成生产并按照客户要求时间交付，交付时合同往往尚未签订。

先发货验收后签订合同属于军工行业惯例，雷电微力（301050.SZ）、爱乐达（300696.SZ）、迈信林（688685.SH）等军工企业招股说明书或问询回复均有提及：

公司名称	相关表述
雷电微力（301050.SZ）	报告期内公司存在部分先发货后签订合同的情况，主要系公司的客户均为各大军工集团成员单位，相应采购审批流程较长。
爱乐达（300696.SZ）	部分定型件受制于客户完成合同签署流程所需时间的长短不一的影响，也存在产品已经交付验收但合同尚未完成签署的情形。
迈信林（688685.SH）	公司航空航天零部件相关业务存在先发货后签订合同的模式。

综上，发行人以签订合同时点确认收入占营业收入总额比例相对较小，客户主要为军工央企集团下属单位或科研院所。发行人以签订合同时点确认收入，主要是基于军工客户先发货验收、后签订合同的采购业务需求，符合军工行业惯例。

（二）结合报告期内合同签署时点与产品最终验收时点间隔时长、历史合同签订经验、最终验收的磋商内部核价与合同签订的暂定价格差异等，说明发出商品结转率低是否合理

1、报告期内合同签署时点与产品最终验收时点间隔时长

报告期内，发行人以合同签订时点确认收入金额对应产品验收时间与合同签署时间间隔时长如下：

单位：万元

时间间隔	2022年1-6月 收入金额	占比	2021年收 入金额	占比	2020年收 入金额	占比	2019年收 入金额	占比
1年以内	663.87	100.00%	1,619.06	75.25%	2,982.45	79.58%	1,328.93	100.00%
1-2年	-	-	532.62	24.75%	632.45	16.88%	-	-
2-3年	-	-	-	-	132.74	3.54%	-	-
合计	663.87	100.00%	2,151.68	100.00%	3,747.64	100.00%	1,328.93	100.00%

注：时间间隔为产品验收后距离合同签订时间。

发行人以合同签订时点确认收入对应的产品，验收时间与合同签署时间间隔主要在 1 年以内，部分为 1-2 年，少量产品因客户内部合同审批流程较长等原因时间间隔达 2-3 年。

2、报告期内历史合同签订经验

发行人向 B01、C01、C02 等客户配套压力、温湿度等高可靠性传感器及传感器网络系统，部分产品为先发货后签订合同模式。

B01 隶属于军工央企集团 B 集团，主要负责航天运载器的总体设计，是我国主力运载火箭的总体设计中心。公司为 B01 配套压力、温湿度、加速度等高可靠性传感器及传感器网络系统，终端产品覆盖多型号主力运载火箭及战术战略武器。

C01、C02 隶属于军工央企集团 C 集团，为某兵器领域大型科研单位下属子公司。公司为 C01、C02 配套压力、温湿度等高可靠性传感器，对应的终端产品覆盖现役陆军多型主力装备。

央企军工集团在与供应商的合作过程中处于强势地位，央企军工集团对供应商采购合同签署主要取决于该等客户内部审批流程与财政拨款进度，供应商（如发行人）无法干预或影响，因此存在部分产品交付验收时间早于合同签订时间。

B01、C01、C02 等客户属于军工央企集团下属单位或科研院所，客户信用较好。根据过往历史经验，部分产品交付验收后签署合同流程虽然较长，但最终都会与发行人签订合同并支付货款。

3、报告期内需审价产品最终验收的磋商内部核价就是暂定价格

根据我国军品相关价格管理办法，军方对部分军品采取审价方式确定价格。由于审价批复周期较长，客户会根据军方预测论证情况与公司谈判暂定结算价格并签订暂定价结算合同，待军方审价完成并批复后，根据最终审定价格与发行人一次性调整结算金额。

发行人依据军品行业和客户特性的历史经验判断，军品业务具备盈利空间，因此接到军工客户备货通知后即可开始投产。在生产的同时，发行人销售人员也

会与客户进行价格磋商，价格磋商通常会进行多次，每次磋商结果均须经过客户内部核价、审价流程，周期较长，客户相关部门认可后才会与公司正式签订合同。上述磋商为发行人与军工央企集团下属单位或科研院所客户进行磋商，如产品需经军方审价，双方签署的合同为暂定价合同。因此，对于需审价产品，发行人的客户内部核价所得到的价格就是暂定价格，不是军方审价。

报告期内，发行人的需审价相关产品均处于审价过程中，尚未取得军方最终审定价格的批复。

4、报告期内发出商品结转率低具有合理性

报告期内，发行人的发出商品结转率低，主要是因为：发行人主要客户为军工央企集团下属单位或科研院所等军方客户，部分军方客户会要求发行人先交付、验收产品。后续签订合同过程中，因财政拨款进度、内部流程较长等原因使得合同实际签订时间较产品交付验收时间滞后较多。各期末，均存在部分已交付、验收的产品尚未签订合同。

发行人报告期内产品交付验收后存在 1-2 年、2-3 年才签订合同的情形。根据历史合作经验，产品销售合同签署时间主要取决于军方客户内部审批流程与财政拨款进度，发行人无法干预或影响，但最终客户都会与发行人签订合同并支付货款。

综上，发行人报告期发出商品结转率低具有一定合理性，后续随着合同签订将陆续结转。军方客户信用较好，历史上发行人向军方客户交付产品，最终该等客户均会与发行人签订合同并支付货款，尚未结转的发出商品的减值风险较小。

（三）报告期不存在通过签订合同时点调节收入，收入确认符合企业会计准则相关规定

1、报告期不存在通过签订合同时点调节收入情形

先发货后签订合同模式影响发行人存货对资金占用以及后续销售回款，发行人内部制订了相关制度，对销售人员签署合同以及后续回款情况进行定期检查及考核，保证在客户流程完成的情况下及时签订合同，并及时进行货款的回收。

发行人主要客户为军工央企集团下属单位或科研院所等军方客户，发行人在与军方客户合作过程中处于弱势地位，无法干预或影响军方客户内部核价、审价流程以及合同审批流程。与此同时，发行人客户内部管理极其严格，发行人客户在核价、审价后会严格按照其内部规定启动合同审批流程，不会配合供应商调整、更改合同签署时点。

先发货后签订合同属于军工行业惯例，先交付产品取得验收证明文件但未签订合同的情形不满足收入确认条件，即发行人就已交付且验收产品现时收款金额及客户现时付款金额均无法可靠计量。因此，针对先交付验收的产品，需待发行人与客户签署正式销售合同后，交付产品金额可以可靠计量时，才能确认收入。根据公开披露文件，雷电微力（301050.SZ）、爱乐达（300696.SZ）、迈信林（688685.SH）等军工企业收入确认政策与公司进行对比如下：

公司名称	收入确认政策
雷电微力 (301050.SZ)	对于尚未审价的产品，在产品实际交付并取得验收文件时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，在产品实际交付并取得验收文件时按合同价格确认收入。
爱乐达 (300696.SZ)	在受托加工产品加工业务已经完成，客户取得相关商品及服务控制权时确认收入实现，即加工合同签署并生效、受托加工产品已发至客户并验收时确认收入。本公司在确认销售收入时，针对军方已批价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照军方批价确认销售收入；针对尚未批价的产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，在收到军方批价文件后进行调整。
迈信林 (688685.SH)	公司在销售商品收入或提供劳务在满足以下条件时确认交付模式收入的实现：公司与客户签订的加工或销售合同正式签署并生效，按照合同约定的方式向客户交货，客户收到货物后签收或验收完成。
高华科技	根据与客户签订合同或订单，公司在产品实际交付并取得客户验收证明文件时确认收入，即合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点。针对需审价产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，待价格审定后调整当期收入。

发行人收入确认政策与雷电微力（301050.SZ）、爱乐达（300696.SZ）、迈信林（688685.SH）不存在实质性差异，根据收入确认政策表述，针对先发货后签订合同的情形，均要求合同签订、产品交付、产品验收三者同时满足时才确认收入。因此，针对先发货后签订合同，发行人收入确认政策符合行业惯例。

综上，发行人不存在通过签订合同时点调节收入情形。

2、收入确认符合企业会计准则相关规定

发行人收入确认政策为：根据与客户签订合同或订单，公司在产品实际交付并取得客户验收证明文件时确认收入，即合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点。针对需审价产品，符合上述收入确认条件时按照合同暂定价格确认收入，待价格审定后调整当期收入。针对先发货、验收后签订合同情形，发行人以合同签署时点确认收入。

军工行业先发货后签订合同模式导致发行人部分收入验收时间早于合同签订时间。先交付产品且验收未签订合同情形下，因合作双方尚未对产品价格进行明确约定，发行人无法可靠估计产品价格，收入确认不完全满足风险报酬或控制权转移时点要求。具体说明如下：

（1）新收入准则实施前（2019 年）

原收入准则下，公司以风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。先交付验收产品，未签订合同，商品销售收入无法同时满足下列条件时予以确认：

会计准则相关规定	是否满足	结合公司实际情况具体分析
企业已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方	是	产品交付验收入库后，发行人已将产品的主要风险和报酬转移给客户。产品交付验收后产品毁损灭失的风险由客户承担，与此同时客户也可使用公司产品为其带来收益。
企业既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制	是	产品交付验收入库后，产品由客户管理。公司既没有产品的继续管理权，也没有对已售出的产品实施有效控制。
收入的金额能够可靠地计量	否	未签订合同情形下，发行人交付产品价格无法可靠计量。
相关的经济利益很可能流入企业	否	未签订合同情形下，发行人交付产品价格无法可靠计量。交付产品货款回收需签订合同明确价格后支付。
相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量	是	依据发行人成本核算方法，交付产品料工费成本可以可靠计量。

（2）新收入准则实施后（2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月）

新收入准则下，发行人以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。先交付验收产品，未签订合同，商品销售收入无法同时满足下列条件时予以确认：

控制权转移迹象	是否满足	具体分析
(1) 企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务	否	产品交付验收尚未签订合同情形下，收入金额无法可靠计量，发行人现时收款金额与客户付款金额无法确定。
(2) 企业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	是	产品交付验收后，客户已享有商品的法定所有权，可以主张商品的使用并获取全部经济利益。
(3) 企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品	是	产品交付验收后，实物已经转移给客户，客户已占有该实物。
(4) 企业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	是	产品交付验收后，产品的减值风险以及商品价值增值或通过使用商品等产生的经济利益由客户承担或享有。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	是	产品交付验收，表明客户已经接受商品。

发行人先交付产品取得验收但未签订合同情形下不完全满足风险报酬或控制权转移时点要求，即发行人就已交付且验收产品现时收款金额及客户现时付款金额均无法可靠计量，不满足收入确认政策相关规定。因此，针对先交付验收的产品，需待发行人与客户签署正式销售合同后，交付产品金额可以可靠计量时，才能确认收入。

综上，发行人收入确认方式符合企业会计准则相关规定。

二、列示报告期末因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品金额、库龄及合作执行情况，相应合同是否签订，是否存在对应需求被取消、变动等风险，存货跌价准备计提是否充分

(一) 报告期末因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品金额、库龄及合作执行情况

报告期内，发行人因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品情况如下：

单位：万元

库龄	2022-6-30	占比	2021-12-31	占比	2020-12-31	占比	2019-12-31	占比
1 年以内	246.33	39.48%	308.19	52.65%	466.04	71.54%	491.94	68.28%
1-2 年	230.01	36.86%	181.28	30.97%	143.28	21.99%	197.35	27.39%
2 年以上	147.64	23.66%	95.84	16.37%	42.12	6.47%	31.21	4.33%
合计	623.98	100.00%	585.31	100.00%	651.45	100.00%	720.50	100.00%
期后结转金额	222.17	/	295.03	/	444.57	/	635.39	/

库龄	2022-6-30	占比	2021-12-31	占比	2020-12-31	占比	2019-12-31	占比
结转占比	35.61%	/	50.41%	/	68.24%	/	88.19%	/

注：期后结转截止日期为 2022 年 11 月 30 日。

报告期内，发行人因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品金额分别为 720.50 万元、651.45 万元、585.31 万元、623.98 万元，库龄主要为 2 年以内。截至 2022 年 11 月 30 日，期后结转率分别为 88.19%、68.24%、50.41%、35.61%，呈下降趋势，主要与距离截止日的时间间隔不断缩短有关。

报告期内，因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品对应客户主要为 B01、C02 等国有大型军工单位或科研院所，发行人与对应客户一直维系着良好合作状态。客户向公司下达生产任务或订单后，公司全力生产满足客户下达生产任务或订单的交付时间要求。产品生产完毕，实际交付时发行人主要依据客户发货通知完成产品交付，实际发货通知时间可能晚于首次下达生产任务或订单要求交付时间。因军工客户信用良好，预计随着时间推移将陆续交付并实现结转。

（二）相应库存商品有纸质合同或生产备货通知，对应需求被取消、变动等风险较小，存货跌价准备计提充分

由于军品行业及客户特性，部分项目开展前，不完全以纸质合同形式明确双方权利义务，而以客户下达的生产备货通知作为双方正式开展合作的契约，生产备货通知须明确产品名称、技术要求、交货日期等信息。接到军品客户备货通知时，发行人的销售经理会按照公司内部流程发起评审，评审通过后方可开展后续生产任务。因此报告各期末，因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品并未完全签订合同，但都有生产备货通知。

发行人军品客户主要为国有大型军工单位或科研院所，信用良好，向发行人下达生产任务或订单后，需求后续被取消、变动风险较小。报告期内，因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品随着时间推移也将陆续交付并实现结转。

发行人根据历史经验及产品实际销售情况，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，并基于谨慎性原则，对库龄 2 年以上全部库存商品，全额计提跌价准备。

综上，发行人因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品均有纸质合同号

或生产备货通知支撑，军品客户向公司下达生产任务或订单后，需求后续取消或变动的风险较小。发行人出于谨慎性原则，对库龄 2 年以上的库存商品全额计提跌价准备，存货跌价准备计提充分。

【核查过程】

保荐机构、申报会计师针对前述事项执行了如下核查：

1、访谈发行人销售负责人、财务负责人，了解军品产品先发货后签订合同背景原因，历史合同签订经验、销售合同签订过程，先发货后签订合同产品收入确认方式；

2、访谈发行人销售负责人，了解发行人客户内部核价、审价与军方审价差异，了解发行人与客户签订暂定价格来源依据；

3、获取发行人收入确认明细表，统计报告期内以合同签订时点确认收入金额及客户、验收时间与合同签订时间间隔，分析收入变动原因；

4、通过公开渠道查询涉军上市公司先发货后签订合同披露信息，判断发行人部分军品产品先发货后签订合同是否符合行业惯例；

5、访谈发行人销售负责人，了解先发货后签订合同情形公司内部制度约定，军品客户合同签订过程发行人能否控制签订进度，军品客户是否配合发行人签订合同进度；

6、获取发行人验收时间早于合同签订时间主要客户销售合同，结合销售合同主要条款和涉军类上市公司收入确认政策，分析发行人收入确认是否符合企业会计准则规定；

7、获取发行人报告期各期末因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品明细，统计对应金额、库龄、期后结转情况以及对应客户明细，分析变动原因；

8、访谈发行人销售负责人，了解军品客户下达生产任务或订单后，后续是否存在被取消或变动情形，分析发行人军工客户生产计划调整而未发货的库存商品存货跌价风险。

【核查意见】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、发行人总体收入确认原则为：根据与客户签订合同或订单，公司在产品实际交付并取得客户验收证明文件时确认收入，即合同签署时间、产品交付时间、产品验收时间三者孰晚为收入确认时点。针对先发货验收、后签订合同的情形，发行人以合同签订时点确认收入。报告期内，发行人以签订合同时点确认收入占营业收入总额比例相对较小，以签订合同时点确认收入主要基于军工客户先发货、验收后签订合同的采购业务需求，符合军工行业惯例；

2、报告期内，发行人合同签署时点与产品最终验收时点间隔时间主要在 1 年以内，部分为 1-2 年，少量产品因客户内部合同审批流程较长等原因时间间隔达 2-3 年。根据历史经验，虽然部分产品交付验收后签署合同流程较长，但最终都会与发行人签订合同并支付货款。对于需审价产品，客户与发行人参照客户内部核价结果签订暂定合同，最终验收的磋商内部核价就是合同暂定价格。发行人发出商品期后结转率较低主要是尚未签订合同，具有合理性，后续随着合同签订将陆续结转；

3、发行人在与军工客户合作过程中处于弱势地位，无法干预或影响军工客户内部核价、审价流程以及合同审批流程，报告期内不存在通过签订合同时点调节收入情形。发行人收入确认方式符合企业会计准则规定与行业惯例；

4、报告期各期末，发行人因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品库龄主要为 2 年以内，与合作客户的执行情况较好，预计将陆续交付并实现结转；

5、发行人因军工客户生产计划调整而未发货的库存商品均有纸质合同或生产备货通知支撑，符合军工行业及客户特性。军工客户向公司下达生产任务或订单后，需求后续取消或变动风险较小。发行人出于谨慎性原则，对库龄 2 年以上的库存商品全额计提跌价准备，存货跌价准备计提充分。

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。

（以下无正文）

（本页无正文，为《南京高华科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上
市发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》之发行人盖章页）



南京高华科技股份有限公司

2023年2月17日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《南京高华科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》全部内容，确认回复的内容不存在虚假记载、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、及时性承担相应的法律责任。

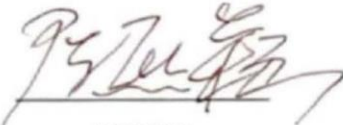
发行人董事长：

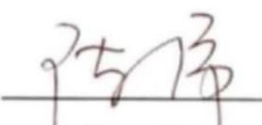

李维平



（本页无正文，为保荐机构关于《南京高华科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》之签字盖章页）

保荐代表人签名：


陈熙颖


陈 泽

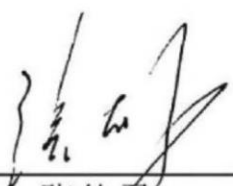


2023年2月17日

保荐机构董事长声明

本人已认真阅读《南京高华科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、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：


张佑君

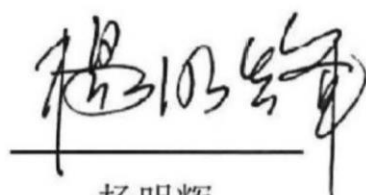


2023年2月17日

保荐机构总经理声明

本人已认真阅读《南京高华科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市发行注册环节反馈意见落实函之回复报告》全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、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。

总经理：


杨明辉



2023年2月17日