

国信证券股份有限公司关于邦彦技术股份有限公司 2025 年年度报告问询函回复的核查意见

邦彦技术股份有限公司（以下简称“邦彦技术”或“公司”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函【2026】0201号《关于邦彦技术股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“《问询函》”），国信证券股份有限公司（以下简称“国信证券”或“持续督导机构”）作为邦彦技术的持续督导机构，现对《问询函》提及的相关问题出具核查意见如下：

说明：本核查意见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。

问题一、关于军品收入。年报显示，公司2025年实现军品业务收入1.08亿元，占公司主营业务收入比重86.54%。受军工审价结果确定影响，本年调减相关业务收入5,638.39万元。本期其他流动负债中预计负债3,161.81万元，系根据特定行业审价惯例，公司部分产品的暂定价与审核价格存在差异，从而补充确认预计负债所致，公司此前未计提审价相关预计负债。公司军品合同存在生产、发货早于合同签署，后续产品可能无法销售、收入确认滞后、存货跌价等风险。

请公司：（1）列示本年调减收入的全部项目、对应客户、交付时间、审价批复时间、暂估价确定依据及合理性、暂估价和审定价差异情况等，说明相关项目以往年度按照暂估价确认收入是否准确审慎、符合企业会计准则相关规定；

（2）说明受军工审价影响确认预计负债涉及的具体事项、合同条款、计提测算过程及依据，是否涉及亏损合同及具体情况，结合历史审价调减比例、最新审价进展、同行业可比公司情况等说明计提合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则规定，是否存在前期收入确认不审慎需追溯调整情况；上述事项是否涉及会计估计变更，公司是否履行必要的审议决策程序和信息披露义务；（

3）说明截至目前是否存在未签署合同但已备货生产或产品交付情况，如有，说明业务背景、对应项目和客户、对本年收入利润和存货、应收款等会计科目的影响，相关项目是否存在无法确认收入、后续冲减收入、产生亏损合同等风

险、相关风险在报告期财务报表中是否充分考虑；（4）说明截至目前，尚未完成审价项目的累计暂估收入金额、对应项目情况、暂估价确认依据，有无项目已进入审价程序及预计影响、是否存在有充分调价证据应调整收入但未调整情形。

公司回复

（一）列示本年调减收入的全部项目、对应客户、交付时间、审价批复时间、暂估价确定依据及合理性、暂估价和审定价差异情况等，说明相关项目以往年度按照暂估价确认收入是否准确审慎、符合企业会计准则相关规定

1、本年调减收入的全部项目、对应客户、交付时间、审价批复时间、暂估价确定依据及合理性、暂估价和审定价差异情况等

2025年，受特定行业审价结果影响，公司本年调减相关业务收入 5,638.39 万元。其中：已完成审价、取得价格批复并签订正式价格合同或审价调整补充协议的业务，调减收入 774.77 万元；收到客户签署书面议价纪要的业务，调减收入 4,107.18 万元；基于谨慎性原则，部分项目虽未收到书面议价协商纪要，但与已收到议价协商纪要的项目为同款产品，该部分调减收入 756.45 万元。针对 2025 年依据书面议价纪要调减以前年度收入 399.93 万元的情况，主要原因是以往年度按审定价与暂定价的差额调整当期收入，2025 年对已取得议价纪要的项目开展对应价格调整，该事项不属于会计估计变更，不需要进行前期差错更正披露。具体如下：

单位：万元

序号	客户名称	暂定价金额	交付时间 (收入确认时间)	审定价/议价 协商纪要批复 金额	审定价/议 价协商纪要 批复时间	暂估价和审定价 /议价协商纪要 批复的差异收入	状态	主营业务收入冲减的 对方科目
1	国家单位ZH	132.62	2017年4月	118.50	2025年4月	-14.12	已批复	应收账款
2	国家单位X	432.69	2024年9月	407.39	2025年4月	-22.39	已批复	应收账款
3	国家单位BE	52.90	2024年5月	52.38	2025年7月	-0.46	已批复	应收账款
4	国家单位AA1	90.75	2025年6月	84.48	2025年7月	-5.55	已批复	应收账款
5	国家单位YC	0.85	2020年12月	0.81	2025年9月	-0.04	已批复	应收账款
6	国家单位A7	60.08	2021年12月	59.40	2025年10月	-0.60	已批复	应收账款
7	国家单位B7	96.00	2020年12月	86.40	2025年11月	-8.50	已批复	应收账款
8	国家单位B7	192.00	2021年6月	179.47	2025年11月	-11.09	已批复	应收账款
9	国家单位ZS1	361.45	2020年9月	96.00	2025年11月	-234.91	已批复	应收账款
10	国家单位X	132.29	2025年9月	124.71	2025年11月	-6.71	已批复	应收账款
11	国家单位O	757.97	2018年12月	589.30	2025年12月	-149.26	已批复	应收账款
12	国家单位O	43.84	2021年12月	33.20	2025年12月	-9.41	已批复	应收账款
13	国家单位O	21.92	2022年9月	16.60	2025年12月	-4.71	已批复	应收账款
14	国家单位O	43.84	2022年12月	33.20	2025年12月	-9.41	已批复	应收账款
15	国家单位O	32.88	2023年12月	24.90	2025年12月	-7.06	已批复	应收账款
16	国家单位O	43.84	2023年12月	33.20	2025年12月	-9.41	已批复	应收账款

序号	客户名称	暂定价金额	交付时间 (收入确认时间)	审定价/议价 协商纪要批复 金额	审定价/议 价协商纪要 批复时间	暂估价和审定价 /议价协商纪要 批复的差异收入	状态	主营业务收入冲减的 对方科目
17	国家单位O	98.63	2024年12月	74.70	2025年12月	-21.18	已批复	应收账款
18	国家单位G4	279.00	2022年6月	103.50	2025年12月	-155.31	已批复	应收账款
19	国家单位X	114.02	2023年9月	109.86	2025年12月	-3.68	已批复	应收账款
20	国家单位G2	1,140.75	2017年3月	1,085.39	2025年12月	-55.36	已批复	应收账款
21	其他客户汇总	1,054.67	/	1,003.13	/	-45.61	已批复	应收账款、合同资产
22	国家单位BU	540.00	2018年12月	400.42	2023年3月	-120.33	议价协商纪要	预计负债
23	国家单位K3	221.01	2022年9月	209.02	2023年11月	-10.60	议价协商纪要	应收账款
24	国家单位YY	89.34	2021年12月	85.27	2024年3月	-3.60	议价协商纪要	应收账款
25	国家单位YY	173.40	2022年10月	167.43	2024年3月	-5.29	议价协商纪要	应收账款
26	国家单位YY	12.22	2022年10月	12.20	2024年3月	-0.01	议价协商纪要	应收账款
27	国家单位A6	3,096.00	2022年12月	2,835.90	2024年6月	-260.10	议价协商纪要	应收账款
28	国家单位C6	1,438.00	2023年6月	1,434.48	2025年4月	-3.11	议价协商纪要	应收账款
29	国家单位C6	40.00	2022年12月	39.38	2025年4月	-0.55	议价协商纪要	应收账款
30	国家单位D	2,496.00	2021年12月	2,336.53	2025年8月	-141.13	议价协商纪要	预计负债
31	国家单位D	4,160.00	2022年6月	3,894.21	2025年8月	-235.21	议价协商纪要	预计负债
32	国家单位D	3,681.60	2023年6月	3,446.38	2025年8月	-208.16	议价协商纪要	预计负债
33	国家单位D	291.20	2024年12月	272.59	2025年8月	-16.46	议价协商纪要	预计负债

序号	客户名称	暂定价金额	交付时间 (收入确认时间)	审定价/议价 协商纪要批复 金额	审定价/议 价协商纪要 批复时间	暂估价和审定价 /议价协商纪要 批复的差异收入	状态	主营业务收入冲减的 对方科目
34	国家单位D	5,750.00	2020年12月	4,648.30	2025年12月	-974.96	议价协商纪要	预计负债
35	国家单位D	2,500.00	2022年3月	2,021.00	2025年12月	-423.89	议价协商纪要	预计负债
36	国家单位D	5,625.00	2023年3月	4,547.25	2025年12月	-953.76	议价协商纪要	预计负债
37	国家单位D	500.00	2024年9月	404.20	2025年12月	-84.78	议价协商纪要	预计负债
38	国家单位B4	1,245.90	2022年6月	862.00	2025年12月	-339.73	议价协商纪要	应收账款
39	国家单位AB	200.00	2022年12月	197.98	2025年12月	-1.79	议价协商纪要	应收账款
40	国家单位A6	1,658.21	2024年3月	1,475.31	2025年12月	-161.86	议价协商纪要	应收账款
41	国家单位A6	1,658.21	2024年3月	1,475.31	2025年12月	-161.86	议价协商纪要	应收账款
42	国家单位C3	340.00	2025年9月	292.10	2025年8月	-42.39	议价协商纪要同类	合同资产
43	国家单位A6	3,316.42	2025年9月	2,950.62	2025年12月	-323.72	议价协商纪要同类	应收账款
44	国家单位A6	3,316.42	2025年9月	2,950.62	2025年12月	-323.72	议价协商纪要同类	应收账款
45	国家单位C3	136.00	2025年9月	116.84	2025年12月	-16.96	议价协商纪要同类	合同资产
46	国家单位C3	61.00	2020年12月	59.15	2025年12月	-1.64	议价协商纪要同类	应收账款
47	国家单位C3	100.00	2024年12月	80.84	2025年12月	-16.96	议价协商纪要同类	应收账款
48	国家单位B3	293.15	2021年12月	262.73	2025年12月	-26.92	议价协商纪要同类	应收账款、预计负债
49	国家单位B3	45.10	2024年4月	40.42	2025年12月	-4.14	议价协商纪要同类	应收账款、预计负债
合计						-5,638.39	/	/

注：①“已批复”是指已完成审价并已取得价格批复、签订正式价合同或审价调整补充协议；②“议价协商纪要”是指已与客户签署书面议价协商纪要；③“议价协商纪要同类”是指项目未与客户签署书面议价纪要，但与已签订议价协商纪要的项目为同一款产品；④表格中“暂定价金额”及“批复金额”均为含税合同价款，而差异调整收入为不含税价款。由于部分项目已根据《财政部 国家税务总局关于军品增值税政策的通知》（财税〔2014〕28号）获批军品免税，免税项目的含税价款与不含税价款金额一致，故该类项目的暂定价与批复价之差（含税口径）等于差异调整收入（不含税口径）；对于非免税项目，因增值税影响，上述两者存在差异。

根据《企业会计准则第14号——收入》相关规定，可变对价需基于资产负债表日可获取的最新、最可靠信息进行估计，并按期望值或最可能发生金额的方法进行计算。此外，每一资产负债表日必须重新评估可变对价，其估计依据需随外部证据及事项进展动态调整。

本公司以军方正式审价批复文件作为最终结算依据，并直接以此为可变对价的最佳估计数进行调整。议价纪要作为阶段性协商文件，不具备终局效力，因此公司并未直接以其作为可变对价最佳估计的依据，而是基于资产负债表日及其后可获取的信息，对议价纪要结果的可靠性作进一步判断。结合可获取的最新信息，对于议价纪要文件结果能够基本确定的情况，再将其作为可变对价最佳估计数调整的依据。

截至2024年末，公司取得了7个项目的议价纪要或协商议价文件。其中，XXX综合通信设备项目已进入协商议价补充协议的签订流程中。尽管在2024年末补充协议尚未完成签订，但综合考虑该事项的风险及不确定性较低，并结合可获取的最新信息，公司决定以通知协商议价通知的金额作为该合同可变对价的最佳估计数，并对该合同累计已确认收入金额进行相应调整。其余6个项目的议价纪要结果尚无进一步的可靠信息，在当年未将其作为可变对价最佳估计数的调整依据。

2025年期间，公司集中收到了大量议价纪要和价格协商文件，部分项目已经依据议价纪要签订了正式定价合同，这表明议价纪要不再是单纯的意向文件，而是具备高概率落地效力的阶段性正式依据。对于2023-2024年取得的尚未作为可变对价调整的6份议价纪要项目，截至2025年末虽仍未取得正式批复，但基于2025年末可获取的最新信息，并结合2025年度同类项目落地情况，可以判断这6份议价纪要结果极可能成为最终结算价格。因此，基于2025年末最新、更充分、更可靠的信息判断，公司在2025年度将这些议价纪要作为可变对价最佳估计数予以调整，调减收入399.93万元。

2023-2024年末，受限于当时信息不足、纪要不确定性较高，未调整相关收入，是当时时点合理的会计估计。这6个2023-2024年取得的议价纪要项目在2025年度进行调整，是因为后续获取了新信息及事项进展情况发生变化导致的最佳估计数依据调整，符合会计准则及公司的会计政策相关规定。根据新收入准则及监管规则，军品暂定价形成的可变对价，每一资产负债表日需重新估计，可变对价变动全额计入变动当期损益。该金额系2025年末重新评估存量议价纪要项目可变对价形成的价差，属于2025年度可变对价正常变动，公司将其计入2025年当期营业收入，未追溯调整2023年、2024年的财务数据，会计处理符合企业会计准则及相关监管规定。

后续每个资产负债表日，公司将持续跟踪议价纪要、审价文件、合同签订进展等外部证据，动态评估可变对价金额，确保会计估计始终基于当期最新、最可靠的信息，保障财务数据的真实、准确、完整。通过上述措施，公司力求确保所有收入确认均符合最新的会计准则要求，并能及时反映业务的实际变化情况。

2、暂估价确定依据及合理性

目前实行的特定行业审价模式源自（《XX价格管理办法》（2019年之后执行《XX定价议价规则（试行）》）），军方一般对总体单位或总装单位、子系统类军品直接审价，而对零部件配套类及材料类一般不会直接审价。但总体单位或总装单位根据项目实际情况将参照上述军方审价的模式，要求配套供应商向其报送定价成本等价格资料和报价方案，并对报价材料按照上述特定行业审价的原则进行审核。

公司特定行业报价价格由成本、利润及税金三部分构成。成本包括制造成本和期间费用，制造成本包括直接材料、直接人工、制造费用等。公司向客户提供产品报价时，主要结合产品前期研制成本、订货批量、工艺复杂程度、技术改进、军方预算或目标价格等因素，模拟测算出报价金额。由公司向客户提供产品报价后，双方协商确定合同暂定价格。合同暂定价格均为合同中标明的明确金额数字，具有合同依据。

特定产品合同暂估价定价依据合规有据、成本核算口径规范、报价测算贴合业务实际、定价形成流程公允，暂估价确定方式符合现行特定产品定价法规及产业链配套定价惯例，暂估价定价具备充分合理性；后续待军方完成对应总装产品正式审价后，可依据审定价格完成暂估价调整，暂定价设置符合特定产品分阶段定价的行业通行做法。

3、说明相关项目以往年度按照暂估价确认收入是否准确审慎、符合企业会计准则相关规定

(1) 特定产品定价机制的特殊性

特定产品暂定价合同需严格遵循国家和军队主管部门相关规定，依据《XX定价议价规则（试行）》等法规完成审核批准流程，该流程即“军方审价”。军方审价环节繁杂，不仅涉及成本精准核算、合理利润匡算，还需参照同类军品已批复价格或市场公允价格进行调整，同时结合供需双方谈判协商确定最终价格，因此整体审价周期普遍较长。部分近十年签订的暂定价合同，至今仍未审价，也存在不再进行审价的可能，进一步拉长了整体审价周期。

基于国防建设的紧迫性及军队装备的持续保障需求，军工企业无法等待最终审价结果确定后再开展产品研发、生产与交付，因此“先按暂定价交付结算，后由军方审价确定最终价格”成为特定行业普遍遵循的交易模式。其中，暂定价作为产品交付、开具发票及初步结算的核心依据，待军方审价工作全部完成后，再根据最终核定的审定价，对暂定价与审定价之间的差价进行统一清算调整。

(2) 特定产品暂定价合同的初始收入确认

在会计处理中，特定产品暂定价属于《企业会计准则第14号——收入》定义的“可变对价”，新收入准则规定，包含可变对价的交易价格，需采用期望值或最可能发生金额进行估计。

实务中，因军工企业与军方长期稳定的合作关系，且暂定价基于理性成本预测协商形成，因此实践中企业可判断满足“极可能不会发生重大转回”条件，普遍采用“最可能发生金额法”，将合同中明确约定的暂定价作为可变对价在初始确认时的最佳估计数。

目前特定行业上市公司通常是在控制权转移时，以暂定价作为可变对价的最佳估计数确认收入；暂定价金额，均以合同约定金额为准，严格依据合同内容予以确定。待审价完成后，按照审价或最终协议价调整与暂定价的差额作为会计估计变更计入当期损益。

(3) 同行业公司处理方式

序号	是否同行业	公司名称	审价调整的相关具体内容
1	特定行业其他企业	科思科技(688788)	科思科技在《深圳市科思科技股份有限公司关于2024年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告》回复：由于客户审价原因，部分最终批复前交付的产品按照暂定价格进行结算。由于上述批复周期较长，会存在价格最终批复前以暂定价格签署销售合同确认收入的情形，最终批复后将按照最终批复价将差额调整结算当期营业收入。
2	同行业	兴图新科(688081)	兴图新科在《武汉兴图新科电子股份有限公司2024年半年度报告》披露：对于需要最终客户最终批复价格的，在最终客户未最终批复前交付的产品按照暂定价格进行结算。由于上述批复周期较长，会存在在价格最终批复前以暂定价格签署销售合同确认收入的情形；最终客户最终批复后将按照最终批复的价格将差额调整结算当期营业收入
3	同行业	上海瀚讯(300762)	上海瀚讯在《关于上海瀚讯信息技术股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函之回复报告》中回复：公司的军品暂定价格均由军方客户认可并通过合同方式予以确认。在完成正式的军审定价批复前，销售合同中约定的暂定价格金额明确且可靠计量，产品交付验收后，相关的经济利益就很可能流入企业，即符合收入确认条件。公司按照合同约定的暂定价格确认收入，符合《企业会计准则》相关规定。
4	特定行业其他企业	新光光电(688011)	新光光电在《哈尔滨新光光电科技股份有限公司2025年年度报告》中披露：型号配套产品有价格管控要求，按暂定价签订合同并核算，待军方审定价格后，再与客户签订补价协议或取得补价通知进行补价结算的当期确认收入（审定价收入减前期已累计确认收入）。

序号	是否同行业	公司名称	审价调整的相关具体内容
5	特定行业其他企业	北摩高科(002985)	北摩高科在《北京北摩高科摩擦材料股份有限公司2025年年度报告》中披露：直接交付军方产品，于产品经驻厂军代表验收合格并交付产品时确认收入；交付主机厂等其他客户产品，于产品交付并取得客户验收单据时确认收入。对于需要军方审价的产品，军方已审价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照审定价格确认收入，尚未审价的产品，在符合上述收入确认条件时，按照暂定价格确认收入；在收到公司产品价格批复意见或签订价差协议后，按差价确认当期收入。
6	特定行业其他企业	安达维尔(300719)	安达维尔在《北京安达维尔科技股份有限公司2025年年度报告》中披露：设备收入在产品实际交付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进行补价结算的当期确认补价收入，无需进行补价结算的，在产品实际交付时按合同价格确认收入。
7	特定行业其他企业	广哈通信(300711)	广哈通信在《广州广哈通信股份有限公司2025年度向特定对象发行A股股票募集说明书（注册稿）》中披露：对于审价尚未完成，但已满足收入确认条件的产品，公司按照合同与客户约定的暂定价格确认收入，待审价完成后，根据暂定价格与审定价格之间的差额调整审价当期收入
8	特定行业其他企业	晨曦航空(300581)	晨曦航空在《西安晨曦航空科技股份有限公司2025年年度报告》中披露：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。

经查询上市公司 2025 年年度报告及相关公告，收入确认政策中包含暂定价的上市公司年报披露中，其暂定价合同收入确认政策呈现共性：以暂定价格确认收入，审价完成后调整差价。上述公司均遵循《企业会计准则第 14 号——收入》，以“期望值或最可能发生金额”确定可变对价最佳估计数，且包含可变对价的交易价格不超过相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。部分公司如高德红外明确“每一资产负债表日重新估计可变对价”。

(二) 说明受军工审价影响确认预计负债涉及的具体事项、合同条款、计提测算过程及依据，是否涉及亏损合同及具体情况，结合历史审价调减比例、最新审价进展、同行业可比公司情况等说明计提合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则规定，是否存在前期收入确认不审慎需追溯调整情况；上述事项是否涉及会计估计变更，公司是否履行必要的审议决策程序和信息披露义务

1、说明受军工审价影响确认预计负债涉及的具体事项、合同条款、计提测算过程及依据，是否涉及亏损合同及具体情况，结合历史审价调减比例、最新审价进展、同行业可比公司情况等说明计提合理性，相关会计处理是否符合企业会计准则规定，是否存在前期收入确认不审慎需追溯调整情况

(1) 受特定行业审价影响确认预计负债涉及的具体事项、合同条款、计提测算过程及依据，是否涉及亏损合同及具体情况

单位：万元

序号	客户名称	合同金额	合同条款	交付数量	暂估含税单价	审价纪要约定单价	调整金额	计入预计负债差额	是否涉及亏损合同	最新审价进展
1	国家单位D	5,750.00	合同价格按计划价签订暂定价合同，单价为：小写25万元/台。最终价格按成本审核议价结果执行。	230.00	25.00	20.21	1,101.70	974.96	不涉及	暂未签订正式价合同
2	国家单位D	2,500.00	合同价格按计划价25万元/台签订暂定价合同。最终以成本审核议价结果（含税）为准。	100.00	25.00	20.21	479.00	423.89	不涉及	暂未签订正式价合同
3	国家单位D	5,625.00	根据订购安排的通知明确的价格签订暂定价合同，单价：25万元/台（计划价100%），待含税价格确定后，价差部分按有关规定办理相关补退手续。订购议价类别为成本审核议价。	225.00	25.00	20.21	1,077.75	953.76	不涉及	暂未签订正式价合同

序号	客户名称	合同金额	合同条款	交付数量	暂估含税单价	审价纪要约定单价	调整金额	计入预计负债差额	是否涉及亏损合同	最新审价进展
4	国家单位D	500.00	根据订购安排的通知明确的价格签订暂定价合同，单价：25万元/台，订购议价类别为成本审核议价。	20.00	25.00	20.21	95.80	84.78	不涉及	暂未签订正式价合同
5	国家单位D	2,496.00	合同价格按计划价签订暂定价合同，单价为：小写20.80万元/台。最终价格以审定价格为准，乙方应积极配合甲方完成审价工作。	120.00	20.80	19.47	159.47	141.13	不涉及	2026年4月已签订正式价合同
6	国家单位D	4,160.00	合同价格按计划价20.80万元/台签订暂定价合同，最终以成本审核议价结果（含税）为准。	200.00	20.80	19.47	265.79	235.21	不涉及	暂未签订正式价合同
7	国家单位D	3,681.60	根据订购安排的通知明确的价格签订暂定价合同，单价：20.80万元/台（计划价100%），待含税价格确定后，价差部分按有关规定办理补退手续。订购议价类别为成本审核议价。	177.00	20.80	19.47	235.22	208.16	不涉及	暂未签订正式价合同
8	国家单位D	291.20	根据订购安排的通知,将XXX设备单价勘误为20.80万元/台后签订补充协议补差价。经甲乙双方达成一致，签订此补充协议，原合同价款仍为暂定价，产品单价由13.90万元/台调整成20.80万元/台。	14.00	20.80	19.47	18.61	16.46	不涉及	暂未签订正式价合同

序号	客户名称	合同金额	合同条款	交付数量	暂估含税单价	审价纪要约定单价	调整金额	计入预计负债差额	是否涉及亏损合同	最新审价进展
9	国家单位BU	540.00	根据订购调整计划和经费预算的通知，产品单价：1、XXX组网升级改造160万元/套（暂定价，不含税，审价后多退少补）；2、XXX组网升级改造320万元/套（暂定价，不含税，审价后多退少补）。本合同总金额：540万。	2.00	1、 180.80 2、 361.60	200.21	120.33	120.33	不涉及	暂未签订正式价合同
10	国家单位B3	293.15	产品计价方式：以最终军审价为准。单价22.55万/台（暂定价）。	13.00	22.55	20.21	30.42	0.98	不涉及	暂未签订正式价合同
11	国家单位B3	45.10	产品计价方式：本合同价格为暂定价，双方认可最终以军审批复数量和价格为准，审价后多退少补。单价22.55万/台（暂定价）。	2.00	22.55	20.21	4.68	2.15	不涉及	暂未签订正式价合同
合计	/	25,882.05	/	/	/	/	3,588.77	3,161.81	/	/

注：①部分项目款项已全额收回且根据《财政部 国家税务总局关于军品增值税政策的通知》（财税〔2014〕28号）获批军品免税，按含税口径对预计负债进行调整；②针对2025年末存有应收账款的项目，冲减对应应收账款后，将剩余款项转入预计负债核算。③国家单位BU本项单价×数量与合计金额存在尾差，系合同签订时四舍五入取整所致，合同总额无误。

2025 年受特定行业审价影响计提预计负债 3,161.81 万元，主要原因是信息安全产品往期无审定价格，2025 年度该项目取得审价纪要，依据价格结果计提预计负债 3,041.48 万元，审价调减比例为 13.69%。公司对尚未取得审价文件的项目，仍以双方协商确定的暂定价格作为可变对价的最佳估计数，本次仅对已获取议价协商纪要的项目做对应的价格调整，不属于会计估计变更。

对于公司批产产品销售，由于特定产品价格批复周期一般较长，一般在合同中先行约定暂定价金额，公司按合同暂定价确认暂定价收入，每一资产负债表日，重新估计暂定价金额，如与合同暂定价有差异，按差异金额调整当期收入，价格审定后签订补价协议或取得补价通知进行补价结算，并依据审定价调减收入。2025 年资产负债表日，公司基于谨慎性原则，依据与客户沟通情况及时对预计特定产品审定价低于暂定价的项目及同类产品调减收入。同时涉及特定产品销售的上市公司如中科海讯、航天长峰、晟楠科技、恒宇信通等在收到价格审核意见、文件或签署价格调整补充协议后，将差价调整计入当期收入，也与行业惯例相符。

相关项目初始暂定价由公司结合研制成本、可比产品审定价格、产品技术更改、订货批量测算报价，经客户参考同类产品价格、历史成交价及军方预算、目标价格审核磋商后确定，产品交付后客户已取得控制权，以往年度按暂估价确认收入审慎合规，符合企业会计准则相关规定；结合定价及审价现状核查，相关项目不存在亏损合同。结合同行业可比公司情况，请见本题“公司回复（一）之（3）同行业公司处理方式之回复，会计处理口径一致。本次已取得审价纪要对应的价差变动属于可变对价后续变动，按准则在当期进行账务处理，不存在前期收入确认不审慎、需追溯调整前期损益的情形；本次预计负债计提及相关会计处理严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》《企业会计准则第 13 号——或有事项》相关要求。

2、上述事项是否涉及会计估计变更，公司是否履行必要的审议决策程序和信息披露义务

《企业会计准则第 14 号——收入(2017 年修订)》第十六条规定，“合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否

极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。每一资产负债表日，企业应当重新估计应计入交易价格的可变对价金额。可变对价金额发生变动的，按照本准则第二十四条和第二十五条规定进行会计处理。”

公司在每一资产负债表日，对已取得审价纪要等书面初步审价结果文件或书面价格调整结果文件的合同，以该金额作为合同可变对价的最佳估计数，对该合同累计已确认收入金额进行调整；对未取得书面初步审价结果文件或书面价格调整结果文件的合同，仍以合同暂定价金额作为该合同可变对价的最佳估计数。由于上述信息安全产品合同已收到客户支付全部合同款项，因此根据资产负债表日最佳估计数计算调整相关合同的累计收入金额对应计入“其他流动负债-预计负债”，而未冲减应收账款。

会计估计是指企业对结果不确定的交易或者事项以最近可利用的信息为基础所作的判断，会计估计变更是指由于资产和负债的当前状况及预期经济利益和义务发生了变化，从而对资产或负债的账面价值或者资产的定期消耗金额进行调整。上述事项的会计处理系公司根据既定会计政策、会计估计进行定期的、系统性的重估和常规账务处理，符合公司一贯执行的会计政策，不存在估计方法的改变，不涉及会计估计变更，公司无需履行会计估计变更相关的必要审议决策程序和信息披露义务。

（三）说明截至目前是否存在未签署合同但已备货生产或产品交付情况，如有，说明业务背景、对应项目和客户、对本年收入利润和存货、应收款等会计科目的影响，相关项目是否存在无法确认收入、后续冲减收入、产生亏损合同等风险、相关风险在报告期财务报表中是否充分考虑

截至2025年12月末，公司特定行业存货余额9,201.46万元，对应计提存货跌价准备5,104.32万元。其中已签署正式销售合同对应备货生产或产品交付存货账面余额1,629.75万元，对应计提存货跌价准备318.34万元，存货账面价值1,311.41万元；未签署正式销售合同但已备货生产或产品交付存货账面余额7,571.71万元，对应计提存货跌价准备4,785.98万元，存货账面价值2,785.73万元。结合公司存货明细、项目实际情况及企业会计准则相关规定，现将具体情况、会计科目影响、潜在风险及报表审慎性情况说明如下：

1、特定行业存货中已签署合同的主要项目情况如下：

单位：万元

客户名称	项目名称	合同金额	存货期末账面余额	存货跌价及项目执行情况
国家单位G4	XXX切换产品	200.00	303.46	已计提存货跌价准备185.65万元。该项目目前处于鉴定试验阶段，鉴定试验大纲已评审通过，待启动软件测评、鉴定试验。
国家单位A4	大型XX船内部XXX系统	936.00	245.72	已计提存货跌价准备10.35万元。该项目目前交付正常进行中。
国家单位C1	XX通信XXX调度系统	423.00	207.65	该项目设备现场安装调试中，预计2026年7月份启动验收工作。
国家单位A3	XX信息接入设备	232.20	159.95	该项目目前交付正常进行中。
国家单位G4	XX语音终端研制建设、XXX综合显控设备及综合语音终端采购	307.00	327.67	已计提存货跌价准备112.48万元。该项目将要定型的终端当前已进行软件测评，完成鉴定电磁兼容试验、鉴定环境试验，待启动鉴定可靠性试验。
其他	/	3,117.97	385.30	/
	合计	5,216.17	1,629.75	/

截至2025年期末，上述项目正在正常进行中。公司已就特定行业已签署正式销售合同对应的备货生产或产品交付所形成的存货，确认账面余额为1,629.75万元，并已足额计提存货跌价准备318.34万元，计提后存货账面价值为1,311.41万元。相关会计处理符合《企业会计准则第1号——存货》的规定，存货跌价准备的计提充分、恰当。

2、未签署合同但已备货生产或产品交付情况

未签署正式销售合同但已备货生产或产品交付的存货具体情况列示如下：

单位：万元

存货类别	存货账面余额	存货跌价准备	存货账面价值
发出商品	739.86	554.37	185.49
库存商品	2,800.98	2,203.68	597.30
在产品	125.36	-	125.36
委托加工物资	9.98	-	9.98
合同履约成本	737.63	-	737.63
原材料	3,157.90	2,027.93	1,129.97
总计	7,571.71	4,785.98	2,785.73

3、未签署合同但已备货生产或产品交付项目的业务背景、客户及具体情况

(1) 未签署合同但已备货生产或产品交付的业务背景

特定行业合同签署流程较长，部分项目由于任务较为紧急或为了更好安排计划，会采取“备货通知单”“技术规格确认书”“中标通知书”等文件让装备生产商提前备货生产。“备货通知单”中会明确供需方所提供设备的名称、技术参数、数量及交付时间。“技术规格确认书”中会明确供需方所交付设备的具体产品名称、技术参数、数量。“中标通知书”为需方委托的采购招标单位向需方明确招标内容的全部履行责任，包括交付设备名称、数量、单价，交付时间及验收要求。公司一般会根据上述通知开展生产备货，待签署正式合同后，再根据合同约定验收标准完成验收并发货，故部分项目会出现未签署合同但已备货生产或产品交付的情形。少数项目存在客户改变交付计划或合同审批流程较长的情况，导致公司生产备货早于合同签署日期。此外，为维持合理安全库存水平、提升中标响应能力等经营和战略的需要，公司会进行预先生产准备，提前安排备货。上述情况符合行业惯例。

公司针对未签订正式合同而提前生产备货情形进行了严格的控制，市场部须取得客户出具的生产备货通知单或备产协议后，再根据备产协议编制《无合同备货申请单》；对尚未取得生产备货通知单或备产协议的而需提前安排生产备货的，履行内部审批程序后执行。生产备货开始后，客户经理会派专人与客户积极沟通生产备货的进度及合同签署流程，确保正式合同的签署。

（2）未签署合同但已备货生产或产品对应项目和客户及其具体情况

①音视频编解码与XX模块项目

2022年，国家单位BV主导建设音视频编解码与XX模块通信系统项目，公司为其供应配套设备。双方自2022年起开展该系列项目合作，合作流程为：由客户各模块负责方先行出具备产文件，公司依据备产文件开展原材料采购与生产备货，后续再签订正式合同。截至2025年12月，本项目存货余额518.16万元，计提存货跌价准备316.69万元，存货账面价值201.47万元。主要包括音视频编解码模块，该设备系主要用于客户的型号试验验证。受客户年度预算审批及审价工作影响，剩余存货对应的正式合同暂未完成客户内部审批与签署。

②XXX控制管理系统建设项目

该项目为重点建设项目，建设周期长、内容复杂。公司作为配套通信单位，已于2023年按照履约要求完成3,029.00万元相关建设任务。依据客户2024年下达

的后续建设要求，公司全力配合开展生产与联调联试工作，并在2025年8月完成某试验，截至2025年12月，本项目存货余额459.68万元，计提存货跌价准备47.40万元，存货账面价值412.28万元，主要包括网络互联控制器、内网数据交换单元以及在客户现场联调联试发生的人工成本，上述设备系主要用于后续签订采购合同交付客户及作为支撑现场问题处理。客户自2025年起开展各参建单位报价收集及前期经费审核工作，现阶段各项流程正常推进，待价格审批完成后，将陆续与各单位签订合同。

③XXX 接入网关 / XXX 工程项目

依据上级单位立项批复及建设采购计划，客户相关采购工作已基本完成。公司累计完成交付3.86亿元。目前留存库存物料，主要用于项目后续售后维保储备。截至2025年12月，该项目存货余额458.21万元，已全额计提存货跌价准备，主要包括板卡组件、接入网关、中继网关等，这些设备系主要用于批产后项目后续售后维保储备。现阶段结合客户零星采购需求，库存物料正有序消耗。

3、前述事项对公司营业收入、应收账款、存货、当期损益会计科目影响

截至2025年12月，无正式合同备货存货账面余额7,571.71万元，已足额计提存货跌价准备4,785.98万元，从存货、营收、应收、损益四个维度量化影响如下：

(1) 对存货科目的影响

公司按照资产实际用途，将相关投产备货成本分别归集至原材料、在产品、库存商品、发出商品、合同履行成本等对应会计科目，在未满足收入确认条件前不结转营业成本；各资产负债表日对存货逐项开展可变现净值减值测试，成本高于可变现净值部分足额计提存货跌价准备，财务报表列示存货账面价值已扣减预计潜在损失，客观反映资产实际可收回金额。后续项目签约落地、产品实现销售时，对应存货账面价值结转计入主营业务成本。

公司采取了较为严格的存货跌价准备计提政策。在计算期末各存货的可变现净值的过程具体如下：

可变现净值=估计售价-已发生成本-至完工时将要发生的成本-估计的销售费用-估计的相关税费。

其中，有合同约定售价时，估计售价按合同价格确定；没有合同约定售价时，估计售价=最小值(同类产品合同价格，市场参考价格，成本加成价格)×折扣率（综合考虑存货成新率及销售可能性等因素予以确定）；至完工时将要发生的成本=BOM清单预计成本—已发生成本；估计的销售费用=近三年销售费用中与销售商品直接相关费用的平均值。折扣率是综合考虑存货成新率及销售可能性等因素予以确定，存货的库龄越长，相应的存货成新率及销售可能性越低，报告期内，期末存货的库龄与综合折扣率的对应关系具体如下：

存货库龄	6个月以内	6个月至1年	1至2年	2至3年	3年以上
估计售价的折扣率	100.00%	95.00%	90.00%	50.00%	0.00%

公司基于谨慎原则，对呆滞存货、库龄3年以上的原材料、半成品或库存商品全额计提了存货跌价准备。

特定行业存货中未签署合同存货的库龄情况及存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

存货类别	账面余额合计	库龄分布				存货跌价准备	计提比例
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上		
发出商品	739.86	30.35	13.19	544.68	151.64	554.37	74.93%
合同履约成本	737.63	424.24	159.81	52.98	100.60		
库存商品	2,800.98	401.98	367.80	411.75	1,619.46	2,203.68	78.68%
委托加工物资	9.98	9.98					
原材料	3,157.90	332.74	481.39	741.66	1,602.11	2,027.93	64.22%
在产品	125.36	125.36					
合计	7,571.71	1,324.65	1,022.19	1,751.07	3,473.81	4,785.98	63.21%

未签署合同但已生产备货的或产品交付的存货库龄相对较长，主要系公司特定行业产品定制化程度高、客户交付计划存在不确定性，公司前期根据客户下发的备案通知单等通知文件进行备货排产后，存在部分项目调整或客户需求变化等导致最终未能实现收入。因此公司充分考虑特定业务存货减值风险，采取了较为严格的存货跌价准备计提政策。截止2025年末，对未签署合同但已生产备货的或产品交付的存货账面余额7,571.71万元，已计提存货跌价准备4,785.98万元，综合计提比例达63.21%，存货跌价准备计提充分。

(2) 对营业收入、应收账款科目的影响

① 已交付发出商品账面余额739.86万元，因尚未签订正式销售合同或未取得客户签收/验收单据，尚未达到收入确认条件，暂不确认营业收入、不挂账应收账款；待正式合同签订完毕、客户完成到货验收、公司全部履约义务履行完毕后，按照收入准则确认收入并核算应收账款。

② 库存商品与在产品合计账面余额2,926.34万元，相关资产仍在存货科目正常核算，待后续发货验收达标后分批次结转确认收入。

(3) 对当期损益的影响

2025年1-12月，针对无正式合同备货存货已计提跌价准备并计入资产减值损失1,705.48万元。极端情形下如项目终止、存货无法对外处置变现，已足额计提的存货跌价准备可全额覆盖存货账面损失，无需额外补充计提减值，不会对当期利润形成突发性大额亏损。

4、相关项目是否存在无法确认收入、后续冲减收入、产生亏损合同等风险说明

(1) 无法正式签约风险

受客户年度预算压缩、项目立项暂缓、产品技术方案重大变更等因素影响，项目中止、无法补签正式销售合同。

(2) 收入无法按期确认风险

合同完成签署后，因验收标准变更、项目停工延期，长期无法完成客户验收手续，持续达不到收入确认条件，存货长期挂账。

(3) 亏损合同风险

后续签约落地售价低于存货账面成本，形成亏损合同。

综上，针对上述风险，公司建立全流程管控机制：事前通过技术协议、框架意向锁定客户需求，事中动态跟踪项目进度、定期更新可变现净值，期末通过足额计提存货跌价准备提前消化潜在损失，相关潜在亏损已通过会计处理在报表预先体现。

5、相关风险在报告期财务报表中是否充分考虑说明

(1) 存货跌价计提标准审慎、会计依据充分

截至 2025 年 12 月末，公司对全部无正式合同备货存货逐项开展单品减值测试，严格按照存货成本与可变现净值孰低原则计提跌价，计提政策与公司一贯会计核算政策、企业会计准则要求保持一致，减值计提审慎、谨慎。

(2) 财务报表已完整覆盖各项潜在风险

无正式合同备货项目对应存货累计计提跌价准备 4,785.98 万元，因项目取消、产品降价滞销、验收延期等可预见事项产生的潜在损失，已通过资产减值损失计入损益；财务报表列报的存货、资产减值损失、净利润科目客观还原业务风险，不存在减值计提不足、虚增资产、虚增利润情形，相关业务风险已在报告期财务报表中充分考虑。

综上，公司未签合同先行备货系细分行业客户审批管理制度及项目特性形成的常态化经营模式，业务背景真实、商业逻辑合理；相关会计处理严格执行现行企业会计准则，存货减值计提审慎足额，各类潜在经营损失已在财务报表中充分反映，不存在重大会计差错及财务报表错报风险。

(四) 说明截至目前，尚未完成审价项目的累计暂估收入金额、对应项目情况、暂估价确认依据，有无项目已进入审价程序及预计影响、是否存在有充分调价证据应调整收入但未调整情形

1、截至目前，尚未完成审价项目的累计暂估收入金额、对应项目情况

(1) 截至目前，公司累计未完成审价项目的累计暂估收入金额为 95,171.59 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	收入金额	是否已调整收入
初步审定项目	26,646.57	是
完成协商议价项目	2,934.88	是
完成协商议价同类产品项目	5,869.77	是
正在审价项目	32,803.74	否
未开始审价项目	26,916.62	否
合计	95,171.59	/

注：①“初步审定项目”指已开始审价并且取得初步审价结果，尚需客户出具最终审价批复或者其他经审批的价格说明文件的项目；②“完成协商议价项目”指系供需双方已完成商务议价并约定不再另行履行特定行业正式审价程序的项目；③“完成协商议价同类产品”指前期交付项目已完成协商议价，后批次交付的项目还未开始协商议价的项目；④“正在审价项

目”指已根据要求提交相关材料，正在审价的项目；⑤“未开始审价项目”指已根据要求提交相关材料暂未开始审价或审价计划未明确的项目。

(2) 尚未完成审价项目的累计暂估收入金额各项前五大项目情况

单位：万元

项目	客户名称	合同名称	收入金额
初步审定项目	国家单位D	配套订购合同	5,088.50
	国家单位D	配套订购合同	2,212.39
	国家单位D	配套订购合同	3,681.42
	国家单位A6	XXX系统合同补充说明	3,096.00
	国家单位D	配套订购合同	4,977.88
完成协商议价项目	国家单位A6	XXX管理设备订货合同	1,467.44
	国家单位A6	XXX管理设备订货合同	1,467.44
完成协商议价同类项目	国家单位A6	XXX管理设备订货合同	2,934.88
	国家单位A6	XXX管理设备订货合同	2,934.88
正在审价项目	国家单位ZX	配套订购合同	2,351.91
	国家单位G4	XXX批产第二组订货暂定价合同	3,053.10
	国家单位G4	XXX批产第一组订货暂定价合同	3,663.72
	国家单位D	配套订购合同	3,053.10
	国家单位D	配套订购合同	3,008.85
未开始审价项目	国家单位C6	J品配套产品订货合同	1,285.50
	国家单位C6	J品配套产品订货合同	1,285.50
	国家单位E	XX装备订购合同	1,478.00
	国家单位A3	配套产品订货合同	1,362.83
	国家单位BV	XXX类设备暂定价合同	1,111.50

2、暂估价确认收入的依据

公司的特定产品暂定价格均由军方客户认可并通过合同方式予以确认。在完成正式的军审定价批复前，销售合同中约定的暂定价格金额明确且可靠计量，产品交付验收后，相关的经济利益就很可能流入企业，即符合收入确认条件。公司按照合同约定的暂定价格确认收入，符合《企业会计准则》相关规定。

3、有无项目已进入审价程序及预计影响、是否存在有充分调价证据应调整收入但未调整情形

公司相关特定行业项目审价工作按进展划分为五类：初步审定价格项目、完成协商议价项目、完成协商议价同类产品项目、正在审价项目、未开始审价项目。针对已取得初步审定价格项目、完成协商议价项目、完成协商议价同类产品项目，公司已以初步审定价格或协商议价调整价格作为合同可变对价的最佳估计数，对该合同累计已确认收入金额进行调整，其中已取得初步审定价格调整金额为-3,783.46万元，完成协商议价的项目调整金额为-323.72万元，完成协商议价同类产品项目调整金额为-756.45万元，合计调整金额为-4,863.63万元；对于处于正在审价、尚未启动审价阶段的项目，暂无正式审定文件、协商定价纪要等充分可靠的调价证据，暂定价格仍是资产负债表日可变对价的最佳估计数，暂不满足收入调整条件，因此未做账务调整。综上，公司存在部分项目已进入审价程序（正在审价项目），但该类项目暂无充分有效的调价依据，不存在已有充分调价证据应当调整收入但未予调整的情形。

（五）持续督导机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对以上事项，持续督导机构执行了包括但不限于以下核查程序：

（1）取得公司日常管理的审价进度台账及相关书面初步审价结果文件或书面价格调整结果文件、正式价合同、批复文件等，复核台账记录与文件信息是否一致；

（2）查看公司印章使用记录，复核是否存在未计入审价进度台账的正式价合同或补充协议文件等，核对台账的准确性及完整性；

（3）针对审价进度台账中已取得初步审定价格、完成协商议价的项目、完成协商议价同类产品项目，核对账面是否及时、准确入账；

（4）与年审会计师联合向主要客户函证历史已签订暂定价合同在截止资产负债表日的审价进展情况；

（5）查阅同行业公司年度报告以及公开披露数据，了解同行业公司收入确认政策；

（6）获取公司存货明细表，了解公司目前存货构成及产品类型；

（7）获取公司期末在手订单明细，将在手订单与期末存货明细比对，检查本年主要存货项目是否有相应在手订单；

(8) 检查公司存货跌价准备计提政策，评价管理层关于存货跌价准备计提方法的合理性。

2、核查结论

经核查，持续督导机构认为：

公司按照暂估价确认收入准确、审慎，符合会计准则相关规定；预计负债计提合理，不涉及亏损合同，与同业可比公司不存在较大差异，相关会计处理符合企业会计准则规定，不存在前期收入确认不审慎需追溯调整情况，不涉及会计估计变更；公司特定行业产品存在部分未签署正式销售合同，但已开展备货生产及产品交付的情形，相关项目存在无法确认收入、后续冲减收入、产生亏损合同等风险，相关风险已在报告期财务报表中予以考虑；公司已按照现有调价证据对相关收入进行调整，不存在有充分调价证据应调整收入但未调整情形。

问题二、关于客户和供应商。年报显示，2025 年公司前五名客户销售额 1.2 亿元，占年度销售总额 87.80%，其中，第一大客户销售额 9,684 万元，占比 70.77%，销售比例大幅提升。前五名供应商采购额 3,603.9 万元，占年度采购总额 39.80%。2024 年，公司军品业务和民品业务毛利率分别增加 7.09 个百分点和减少 3.59 个百分点；2025 年，军品业务和民品业务毛利率分别减少 9.83 个和 26.5 个百分点。

请公司：（1）补充说明公司近三年第一大客户有无变动及具体情况，分析说明本年第一大客户销售比例大幅提升的原因和合理性；（2）分别列示公司近两年军品和民品前十大客户名称、成立时间和注册资本、历史合作情况、各年销售内容、销售金额和占比、期末挂账各类经营性应收款金额和期后回款情况，分析说明各类业务前十大客户变动原因和合理性；（3）列示近两年前十大供应商名称、成立时间和资金实力、各年采购内容和用途、期末挂账金额、交易履约进展等，说明前十大供应商变动原因和业务需求匹配性；（4）说明公司近两年客户和供应商有无重合，如有，分析说明原因和商业合理性、采购和销售内容和金额、相关会计处理及准确性；（5）结合前述主要客户对应大额订单毛利变动和采购成本变动等情况，分析说明公司近两年军品和民品业务毛利波动的原因和合理性，和各自细分行业可比公司毛利变动趋势是否一致。

公司回复

(一) 补充说明公司近三年第一大客户有无变动及具体情况，分析说明本年第一大客户销售比例大幅提升的原因和合理性

公司 2023 年至 2025 年第一大客户变动情况如下：

单位：万元

年度	第一大客户名称	收入金额	当年营业收入	占营业收入比例
2023年	国家单位D	7,723.01	17,859.23	43.24%
2024年	国家单位YW	14,591.52	31,831.22	45.84%
2025年	国家单位YW	9,684.00	13,684.15	70.77%

2023 年公司第一大客户为国家单位 D，2024 年、2025 年第一大客户均为国家单位 YW，且国家单位 YW 系 2023 年公司第二大客户。

2025 年，国家单位 YW 销售收入同比下降 33.63%，但销售比例提升，主要原因是受公司整体营业收入同比下降 57.01%，公司营业收入降幅大于国家单位 YW 销售收入降幅影响，因此销售比例有所提升。上述客户排名及占比变化均基于业务客观情况，变动合理，不存在异常情形。

(二) 分别列示公司近两年军品和民品前十大客户名称、成立时间和注册资本、历史合作情况、各年销售内容、销售金额和占比、期末挂账各类经营性应收款金额和期后回款情况，分析说明各类业务前十大客户变动原因和合理性

报告期内，公司实现营业收入金额为 13,684.15 万元，同比下降 57.01%。公司发生营业成本金额为 7,723.72 万元，同比下降 36.33%。

1、主营业务分行业情况

单位：元

主营业务分行业情况								
分行业	营业收入	营业成本	营业收入占比 (%)	营业成本占比 (%)	毛利率 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
特定领域	107,598,027.73	48,000,138.69	86.54	76.07	55.39	-62.65	-52.09	减少9.83个百分点
民品领域	16,740,845.43	15,103,734.68	13.46	23.93	9.78	-7.49	30.99	减少26.5个百分点
合计	124,338,873.16	63,103,873.37	100.00	100.00	49.25	-59.39	-43.52	减少14.26个百分点

2、列示公司近两年特定产品和民品前十大客户名称、成立时间和注册资本、历史合作情况、各年销售内容、销售金额和占比、期末挂账各类经营性应收款金额和期后回款情况

报告期内，公司特定产品前十大客户整体结构稳定，客户均为特定行业单位，合作时间较长、业务资质匹配、交易背景真实，少量客户排名及入榜变动属于行业正常经营波动，具备充分合理性；公司民品目前处于初期培育阶段，市场落地与项目交付体量有限，整体收入偏少且布局分散。具体情况如下：

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本	历史合作情况	2024年销售内容	2024年销售金额	2024年占主营业务收入比例(%)	2024年期末挂账各类经营性应收款金额	2024年期末应收款余额在2025年的回款	2025年销售内容	2025年销售金额	2025年占主营业务收入比例(%)	2025年期末挂账各类经营性应收款金额	2025年期末应收款余额在2026年的回款	进入前十的类别	进入前十年份
国家单位YW	2019 (合并年份)	11,000,000.00	自2014年至今合作稳定, 履约良好, 无重大纠纷	舰船通信产品、其他	14,591.52	47.66	28,739.12	5,828.00	舰船通信产品	9,684.00	77.88	29,089.29	4,110.20	特定产品, 民品	2024年、2025年
国家单位D	1998	无工商注册资本(军队机关)	自2017年至今合作稳定, 履约良好, 无重大纠纷	舰船通信产品、信息安全产品	9,026.81	29.48	168.18	168.18	信息安全产品	-2,732.38	-21.98	133.66	133.66	特定产品, 民品	2024年
国家单位B	2002	2,153,000.00	自2014年至今合作稳定, 履约良好, 无重大纠纷	融合通信产品	1,268.27	4.14	5,952.66	1,151.32	舰船通信产品、融合通信产品、信息安全产品	143.64	1.16	4,968.56	120.43	特定产品	2024年

客户名称	成立时间	注册资本	历史合作情况	2024年销售内容	2024年销售金额	2024年占主营业务收入比例(%)	2024年期末挂账各类经营性应收款金额	2024年期末应收款余额在2025年的回款	2025年销售内容	2025年销售金额	2025年占主营业务收入比例(%)	2025年期末挂账各类经营性应收款金额	2025年期末应收款余额在2026年的回款	进入前十的类别	进入前十年份
国家单位ZS	1999	2,000,000.00	自2016年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	融合通信产品	1,103.33	3.60	3,268.92	311.00	融合通信产品	876.59	7.05	2,692.47	-	特定产品	2024年、2025年
国家单位U	2017	无工商注册资本（军队机关）	自2019年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	舰船通信产品	648.20	2.12	30.14	19.19	舰船通信产品	500.91	4.03	163.20	46.59	特定产品	2024年、2025年
国家单位ZX	2016	无工商注册资本（军队机关）	自2022年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	融合通信产品	392.44	1.28	531.66	398.00		-	-	-	-	特定产品	2024年
国家单位X	2017	无工商注册资本（军队机关）	自2018年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	舰船通信产品	383.43	1.25	135.34	61.24	舰船通信产品	86.47	0.70	132.13	71.61	特定产品	2024年

客户名称	成立时间	注册资本	历史合作情况	2024年销售内容	2024年销售金额	2024年占主营业务收入比例(%)	2024年期末挂账各类经营性应收款金额	2024年期末应收款余额在2025年的回款	2025年销售内容	2025年销售金额	2025年占主营业务收入比例(%)	2025年期末挂账各类经营性应收款金额	2025年期末应收款余额在2026年的回款	进入前十的类别	进入前十年份
国家单位ZM	2003	90,150.00	自2014年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	舰船通信产品	278.76	0.91	343.44	252.00	舰船通信产品	254.22	2.04	310.70	170.76	特定产品	2024年、2025年
国家单位BF	无公开工商信息	无工商注册资本(军队单位)	自2022年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	舰船通信产品	245.28	0.80	-	-	-	-	-	-	-	特定产品	2024年
国家单位ZF	1953	8,000.00	自2014年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	舰船通信产品	194.79	0.64	670.82	134.48	舰船通信产品	665.45	5.35	1,179.31	336.11	特定产品	2024年、2025年
国家单位ZV	1989	2,119,806.00	自2015年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	融合通信产品	53.58	0.18	273.27	180.55	融合通信产品	287.92	2.32	595.92	157.19	特定产品	2025年

客户名称	成立时间	注册资本	历史合作情况	2024年销售内容	2024年销售金额	2024年占主营业务收入比例(%)	2024年期末挂账各类经营性应收款金额	2024年期末应收款余额在2025年的回款	2025年销售内容	2025年销售金额	2025年占主营业务收入比例(%)	2025年期末挂账各类经营性应收款金额	2025年期末应收款余额在2026年的回款	进入前十的类别	进入前十年份
国家单位YU	无公开工商信息	无工商注册资本(军队单位)	自2014年至今合作稳定, 履约良好, 无重大纠纷	舰船通信产品	4.42	0.01	-	-	舰船通信产品	261.98	2.11	18.12	3.50	特定产品	2025年
国家单位AA	1965	无公开注册资本(军工企业)	自2023年至今合作稳定, 履约良好, 无重大纠纷		-	-	200.47	116.42	舰船通信产品	242.21	1.95	224.63	17.83	特定产品	2025年
国家单位YD	1998	10,000.00	自2019年至今合作稳定, 履约良好, 无重大纠纷		-	-	14.54	-	舰船通信产品	164.94	1.33	151.37	30.42	特定产品	2025年
国家单位BK	2017	开办资金590000	自2023年至今合作稳定, 履约良好, 无重大纠纷		-	-	-	-	舰船通信产品	160.00	1.29	-	-	特定产品	2025年

客户名称	成立时间	注册资本	历史合作情况	2024年销售内容	2024年销售金额	2024年占主营业务收入比例(%)	2024年期末挂账各类经营性应收款金额	2024年期末应收款余额在2025年的回款	2025年销售内容	2025年销售金额	2025年占主营业务收入比例(%)	2025年期末挂账各类经营性应收款金额	2025年期末应收款余额在2026年的回款	进入前十的类别	进入前十年份
龙翔瑞维(北京)科技发展有限公司	2006	900.00	自2023年至今合作稳定, 履约良好, 无重大纠纷	其他	105.49	0.34	596.60	360.36	其他	144.60	1.16	389.34	-	民品	2024年、2025年
广州千兆精密电子有限公司	2019	335.00	自2024年至今合作稳定, 履约良好, 无重大纠纷	其他	98.99	0.32	111.86	-		-	-	111.86	-	民品	2024年
深圳市西博泰科电子有限公司	2013	1,000.00	自2024年至今合作稳定, 履约良好, 无重大纠纷	其他	76.94	0.25	62.04	62.04	其他	46.69	0.38	49.12	-	民品	2024年

客户名称	成立时间	注册资本	历史合作情况	2024年销售内容	2024年销售金额	2024年占主营业务收入比例(%)	2024年期末挂账各类经营性应收款金额	2024年期末应收款余额在2025年的回款	2025年销售内容	2025年销售金额	2025年占主营业务收入比例(%)	2025年期末挂账各类经营性应收款金额	2025年期末应收款余额在2026年的回款	进入前十的类别	进入前十年份
深圳市健成星云科技有限公司	2023	1,000.00	自2024年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	AI Agent产品	74.53	0.24	-	-	AI Agent产品	96.70	0.78	2.49	-	民品	2024年、2025年
深圳市宏济医疗技术开发有限公司	2014	2,187.93	自2022年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	其他	71.26	0.23	17.68	17.68	其他	116.09	0.93	22.62	22.62	民品	2024年、2025年
阳光凯讯(北京)科技股份有限公司	2003	3,461.29	自2024年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	信息安全产品	62.39	0.20	61.50	-	信息安全产品	114.38	0.92	190.75	-	民品	2024年、2025年

客户名称	成立时间	注册资本	历史合作情况	2024年销售内容	2024年销售金额	2024年占主营业务收入比例(%)	2024年期末挂账各类经营性应收款金额	2024年期末应收款余额在2025年的回款	2025年销售内容	2025年销售金额	2025年占主营业务收入比例(%)	2025年期末挂账各类经营性应收款金额	2025年期末应收款余额在2026年的回款	进入前十的类别	进入前十年份
深圳市合励合科技有限公司	2018	100.00	自2024年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	其他	51.05	0.17	57.68	-		-	-	57.68	-	民品	2024年
深圳市瑞华兴业科技有限公司	2012	500.00	自2021年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	信息安全产品	42.37	0.14	13.68	13.68		-	-	-	-	民品	2024年
西安热工研究院有限公司	2001	300,000.00	自2023年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	信息安全产品	-40.80	-0.13	-	-	信息安全产品	170.34	1.37	40.27	40.27	民品	2025年
国家电网有限公司	2002	82,950,000.00	自2024年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	信息安全产品	5.38	0.02	114.00	112.19	信息安全产品	81.68	0.66	146.60	100.99	民品	2025年

客户名称	成立时间	注册资本	历史合作情况	2024年销售内容	2024年销售金额	2024年占主营业务收入比例(%)	2024年期末挂账各类经营性应收款金额	2024年期末应收款余额在2025年的回款	2025年销售内容	2025年销售金额	2025年占主营业务收入比例(%)	2025年期末挂账各类经营性应收款金额	2025年期末应收款余额在2026年的回款	进入前十的类别	进入前十年份
江苏云之遥信息科技有限公司	2017	1,000.00	自2025年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷		-	-	-	-	信息安全产品，云计算产品	75.51	0.61	59.27	65.15	民品	2025年
深圳市恩多新材料有限公司	2022	200.00	自2025年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷		-	-	-	-	其他	66.67	0.54	-	-	民品	2025年
伟仕佳杰控股有限公司	2002	200000(港元)	自2025年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷		-	-	-	-	云计算产品	61.51	0.49	-	-	民品	2025年
欧科华创自动化(深圳)有限公司	2016	400.00	自2021年至今合作稳定，履约良好，无重大纠纷	其他	6.37	0.02	2.70	2.70	其他	56.11	0.45	50.79	27.28	民品	2025年

客户名称	成立时间	注册资本	历史合作情况	2024年销售内容	2024年销售金额	2024年占主营业务收入比例(%)	2024年期末挂账各类经营性应收款金额	2024年期末应收款余额在2025年的回款	2025年销售内容	2025年销售金额	2025年占主营业务收入比例(%)	2025年期末挂账各类经营性应收款金额	2025年期末应收款余额在2026年的回款	进入前十的类别	进入前十年份
合计					28,744.80	93.87	41,366.30	9,189.03	/	11,626.23	93.52	40,780.15	5,454.61	/	/

注：①特定行业部分项目收入为负，系特定行业审价调整，冲减前期结算收入所致；②公司信息安全民品项目收入为负，系合同约定的实际供货范围调整，核减对应费用，于2024年8月与客户签署合同变更协议，相关调整具备合规依据；③民品部分应收账款回款延迟，主要系客户下游终端付款周期较长、款项尚未结清所致。公司依据既定会计政策，按应收款项账龄足额计提信用减值准备，坏账计提充分，减值准备计提具备合理性与充足性。

3、分析说明各类业务前十大客户变动原因和合理性

(1) 特定行业业务

①国家单位 D 变动原因和合理性

依据上级单位立项批复及建设采购计划，公司与国家单位 D 在 2023 年与 2024 年分别签订 6 份合同，合同总额 9,464 万元，并于 2024 年完成交付及收入确认，使得公司当年来自该客户的收入规模处于较高水平。2025 年基于客户已完成批量采购任务及特定行业审价调整影响，导致公司当年来自该客户的收入规模为负。

②国家单位 B 变动原因和合理性

公司与国家单位 B7 合作的业务接入设备项目，合同金额 1,134 万元，项目已于 2024 年 6 月完成交付及验收。该设备为双方长期合作的成熟产品，供货量根据对方实际需求确定。2025 年公司受到客户的采购计划影响，相较于 2024 年收入规模下降。

特定行业以项目制、批次化交付为核心特点，各年度军方及配套单位采购计划、型号研制进度、批量生产任务存在阶段性差异。近两年客户排名变动主要受特定项目变动影响，部分客户本期销售额提升、排名上升，系对应型号任务集中交付、验收结算增加所致；部分客户排名小幅回落，系对应项目阶段性完工、当期采购批次减少导致。此外，特定产品订单受国家年度采购预算、装备迭代节奏、项目研制周期影响存在年度波动。十大客户变动主要受特定行业项目结算周期、国家年度预算等影响，存在一定的合理性，公司近两年不存在客户结构异常变动情形。

（2）民品业务

公司民品目前处于初期培育阶段，市场落地与项目交付体量有限，整体收入偏少且布局分散。从客户结构来看，前十大客户无明显核心主力，客户分布零散、单家营收贡献不高，业务暂未形成规模效应与稳定营收支柱。

（三）列示近两年前十大供应商名称、成立时间和资金实力、各年采购内容和用途、期末挂账金额、交易履约进展等，说明前十大供应商变动原因和业务需求匹配性

1、列示近两年前十大供应商名称、成立时间和资金实力、各年采购内容和用途、期末挂账金额、交易履约进展等

单位：万元

供应商	成立时间	注册资本	2024年采购内容	2024年采购额	2025年采购内容	2025年采购额	用途	期末挂账余额	交易履约进展	进入前十大年份	供应商注册资本低于500万或成立时间短的合作可靠性说明
深圳市科鑫来电子有限公司	2007年	1,000.00	辅料及包装材料,板卡,结构件,接插件(在板),配件,集成电路,其他,电感、电容、电阻、晶体管、晶振,通用计算机类,通用通信产品,测量类,电感、电容、电阻、晶体管	836.52	辅料及包装材料,电感、电容、电阻、晶体管、晶振,配件,集成电路,结构件,其他,接插件(在板),板卡,专用定制类,测量类	1,114.49	生产制造	176.42	货物已交付, 剩余款项待按合同条款结算	2024年/2025年	/
国家单位 YW	2019年(合并年份)	11,000,000.00	专用定制类、结构件	391.37	集成电路、结构件、其他	1,036.94	生产制造	1,407.57	货物已交付, 剩余款项待按合同条款结算	2024年/2025年	/
晨冕智慧(武汉)科技有限公司	2016年	1,000.00	板卡	372.93	板卡	51.19	生产制造	310.81	货物已交付, 剩余款项待按合同条款结算	2024年	/

供应商	成立时间	注册资本	2024年采购内容	2024年采购额	2025年采购内容	2025年采购额	用途	期末挂账余额	交易履约进展	进入前十大年份	供应商注册资本低于500万或成立时间短的合作可靠性说明
上海延洺科技有限公司	2021年	500.00	接插件（在板）、配件	360.85	-	-	生产制造	159.67	货物已交付，剩余款项待按合同条款结算	2024年	该供应商为自产经营主体，与公司无股权及管理层关联，采购流程合规、交易真实，定价结算符合市场规则。
欧科华创自动化（深圳）有限公司	2016年	400.00	集成电路、接插件（在板）、辅料及包装材料、板卡	312.87	-	-	生产制造	228.62	货物已交付，剩余款项待按合同条款结算	2024年	该供应商为自产经营主体，与公司无股权及管理层关联，配套采购流程完备、资料齐全，交易定价公允真实。
东莞市鑫航精密科技有限公司	2019年	50.00	结构件、辅料及包装材料、专用定制类、其他	216.18	结构件、接插件（在板）、专用定制类	192.55	生产制造	88.55	货物已交付，剩余款项待按合同条款结算	2024年	该供应商为自产经营主体，与公司无股权及管理层关联，配套采购流程完备、资料齐全，交易定价公允真实。
武汉市格力浦电子有限公司	2003年	3,000.00	接插件（在板）、结构件、配件、通用计算机类	168.61	接插件（在板）、结构件、配件	51.83	生产制造	80.95	货物已交付，剩余款项待按合同条款结算	2024年	/

供应商	成立时间	注册资本	2024年采购内容	2024年采购额	2025年采购内容	2025年采购额	用途	期末挂账余额	交易履约进展	进入前十大年份	供应商注册资本低于500万或成立时间短的合作可靠性说明
深圳华海尖兵科技有限公司	2014年	500.00	专用定制类	140.00	-	-	生产制造	35.40	货物已交付，剩余款项待按合同条款结算	2024年	/
江苏海之睿船舶科技有限公司	2011年	1,000.00	接插件（在板）、配件	132.08	接插件（在板）、配件	17.61	生产制造	3.55	货物已交付，剩余款项待按合同条款结算	2024年	/
深圳市华隆科电子有限公司	2015年	120.00	配件	108.37	-	-	生产制造	0.00	货物已交付，货款已结算完毕，目前质保阶段	2024年	该供应商为货代公司，与公司无股权及管理层关联，采购流程合规、单据完整，定价贴合市场，交易真实。
深圳微众供应链有限公司	2022年	500.00	板卡、集成电路、结构件	71.10	板卡、集成电路	541.26	生产制造	65.04	货物已交付，剩余款项待按合同条款结算	2025年	/
深圳市至一科技有限公司	2011年	1,500.00	集成电路	40.05	电感、电容、电阻、晶体管、晶振、集成电路、接插件（在板）、其他、配件	507.29	生产制造	143.54	货物已交付，剩余款项待按合同条款结算，目前质保阶段	2025年	/

供应商	成立时间	注册资本	2024年采购内容	2024年采购额	2025年采购内容	2025年采购额	用途	期末挂账余额	交易履约进展	进入前十大年份	供应商注册资本低于500万或成立时间短的合作可靠性说明
深圳智翔通信技术有限公司	2016年	555.55		-	集成电路	403.92	生产制造	0.00	履约完成	2025年	/
深圳市智科供应链管理公司	2023年	2,000.00	集成电路	74.38	集成电路	396.20	生产制造	0.00	履约完成	2025年	该供应商为货代公司，与公司无股权及管理层关联，采购流程合规、单据完整，定价贴合市场，交易真实。
深圳市天外创新科技有限公司	2016年	300.00		-	通用通信产品、集成电路、配件、通用计算机类、板卡、辅料及包装材料	360.13	生产制造	20.90	货物已交付，剩余款项待按合同条款结算，目前质保阶段	2025年	该供应商为自产经营主体，与公司无股权及管理层关联，配套采购流程完备、资料齐全，交易定价公允真实。
深圳市富迪微科技有限公司	2015年	1,500.00		-	配件	345.86	生产制造	0.00	货物已交付，货款已结算完毕，目前质保阶段	2025年	/

供应商	成立时间	注册资本	2024年采购内容	2024年采购额	2025年采购内容	2025年采购额	用途	期末挂账余额	交易履约进展	进入前十大年份	供应商注册资本低于500万或成立时间短的合作可靠性说明
深圳市雁海信息科技有限公司	2012年	1,000.00	专用定制类、配件、辅料及包装材料、通用计算机类、通用通信产品、通用产品、板卡	86.38	接插件（在板）、集成电路、通用计算机类、其他、配件、通用通信产品、测量类、板卡	262.44	生产制造	118.73	货物已交付，剩余款项待按合同条款结算	2025年	/
深圳市中微信息技术有限公司	2019年	568.75	板卡、外包技术服务费	49.84	板卡、外包技术服务费	284.56	生产制造、产品研发	18.65	货物已交付，剩余款项待按合同条款结算	2025年	/
合计	/	/	/	3,361.53	/	5,566.27	/	2,858.40	/	/	

注：上表按含税金额列示

2、说明前十大供应商变动原因和业务需求匹配性

报告期内，公司前十大供应商存在适度迭代变动，相关变动均紧密贴合公司业务开展及项目履约实际需求，具备充分的业务合理性与匹配性，具体分析如下：

（1）特定产品业务供应商变动原因及匹配性

公司特定产品业务采用典型的项目制履约模式，不同型号项目、不同批次交付任务的技术指标、物料规格、配套交付内容存在差异化需求。报告期内，公司承接的特定产品项目类型、研制及批量生产任务较往期存在结构变化，各项目所需的元器件、结构件、外协加工、试验配套等物资及服务规格、技术标准各不相同。为匹配各特定产品项目的专属技术要求、保障产品质量与交付进度，公司根据项目实际履约需求择优遴选对应领域具备资质、技术匹配、供货稳定的配套供应商，因特定产品板块供应商随年度项目任务结构变化出现正常更替与排名波动，如晨冕智慧（武汉）科技有限公司、上海延泷科技有限公司。上述供应商变动完全围绕特定产品项目履约开展，与公司当期在手特定产品项目需求高度匹配，属于特定领域行业项目制经营下的正常、合理变动。

（2）民品业务供应商变动原因及匹配性

报告期内，公司持续推进民品业务市场拓展，民品业务订单规模稳步增长、业务品类逐步丰富。随着民品业务的持续发展，原有供应商体系无法完全适配新增民品业务的产品规格、成本管控及交付需求。公司基于民品业务生产、交付及市场化经营需要，主动拓展适配民品业务场景的优质供应商，新增多家适配性更强、性价比更优、供货能力匹配的民品配套供应商，如深圳微众供应链有限公司、深圳市至一科技有限公司等，进而导致前十大供应商名单发生相应变动。本次新增及替换的供应商均精准匹配公司民品业务拓展、订单交付的实际经营需求，业务逻辑清晰、交易背景真实，不存在异常商业行为。

综上所述，公司前十大供应商变动系特定产品项目差异化履约需求、民品业务市场化拓展两大因素共同影响所致。所有供应商合作均围绕公司真实业务、在手订单及项目交付开展，供应商结构变动与公司当期业务结构、项目布局、生产交付需求匹配，符合公司经营发展实际及行业经营规律，具备充分的合理性与必要性。

(四) 说明公司近两年客户和供应商有无重合，如有，分析说明原因和商业合理性、采购和销售内容和金额、相关会计处理及准确性

1、客户与供应商重合情况的基本情况

报告期内，公司客户与供应商重合的具体情况如下：

单位：万元

单位名称	交易类型	交易内容	2024年	2025年	是否与上市公司存在关联关系
国家单位A6	销售产品	舰船通信产品	2,078.37	5,310.39	否
	采购物资	结构件	338.14	676.28	否
深圳市中微信息技术有限公司	销售产品	加工	10.51	37.81	否
	采购物资	板卡	43.34	210.23	否
	采购服务	外包技术服务费	0.81	44.34	否
深圳市通微科技有限公司	销售产品	加工	1.17	22.31	否
	采购物资	板卡	38.48	73.40	否
	采购服务	外包技术服务费	-	35.61	否
超越科技股份有限公司	销售产品	信息安全产品	11.57	-	否
	采购物资	通用计算机类	42.19	-	否
东莞市鑫航精密科技有限公司	销售产品	信息安全产品	18.16	-	否
	采购物资	结构件、专用定制类、辅料及包装材料	191.31	170.40	否
深圳市天擎数字有限责任公司	销售产品	云计算产品	17.65	7.85	否
	采购服务	广告宣传费	-	96.01	否
桂林市朗谷科技有限公司	销售产品	加工	0.88	-	否
	采购服务	PCB板设计费	33.61	44.19	否
国家单位C6	销售产品	舰船通信产品	748.66	99.94	否
	采购物资	接入服务网关软件、网络互联控制器软件	8.20	-	否
	采购服务	测试试验费	-	17.03	否
外包技术服务费		-	-11.37	否	
江苏云之遥信息科技有限公司	销售产品	云计算产品	-	75.51	否
	采购服务	广告宣传费	-	9.43	否
深圳市兴明强电子科技有限公司	销售产品	房租物业水电费收入	-	12.42	否
	销售产品	贴片加工、云计算产品	-	14.60	否

单位名称	交易类型	交易内容	2024年	2025年	是否与上市公司存在关联关系
	采购服务	设计及图书资料费	1.19	1.36	否
		外包技术服务费	-	1.70	否
国家单位B7	销售产品	融合通信产品	1,202.48	520.67	否
	采购服务	外包技术服务费	-	-27.51	否
四川嘉行科技有限公司	销售产品	云计算产品	-	3.22	否
	采购服务	广告宣传费	-	4.34	否
欧科华创自动化（深圳）有限公司	销售产品	加工、老化服务	6.37	56.11	否
	采购物资	接插件（在板）、板卡、辅料及包装材料、集成电路	276.88	-	否

注：①上表中销售产品、采购物资/服务为不含税金额。②2025年部分供应商采购金额为负数，系终端合同审价落地，同步调减对应供应商采购额。③国家单位A6已按净额法披露收入，为便于同比，已将2024年及2025年销售额还原全额口径。④2025年产品分类口径较2024年调整，为便于同比，已将2025年数据重分类还原至2024年统计口径。

2、主要客户与供应商重合的实质交叉/形式交叉分析

客户与供应商的重合交叉可分为两种情形，一种构成“实质交叉”，即向某单位采购物资或技术服务后，将其应用于某产品/项目，再销售给同一单位，采购与销售存在对应关系；另一种仅为“形式交叉”，即向同一单位采购和销售，但采购与销售不存在对应关系，为独立业务。

报告期内，公司仅与国家单位A6存在交易“实质交叉”的情况，具体交易情况如下：

单位：万元

性质	交易类型	交易内容	2024年	2025年
实质交叉	销售产品	舰船通信产品	2,596.74	5,222.34
	采购物资	结构件	338.14	676.28
形式交叉	销售产品	舰船通信产品	-518.37	88.05
	采购物资	-	-	-

注：①2025年部分供应商采购金额为负数，系终端合同审价落地，同步调减对应供应商采购额。②国家单位A6已按净额法披露收入，为便于同比，已将2024年及2025年销售额还原全额口径。③2025年产品分类口径较2024年调整，为便于同比，已将2025年数据重分类还原至2024年统计口径。

（1）实质交叉

该项目中国国家单位 A6 为舰船通信总体单位，公司为项目配套研制 XXX 管理设备产品。2024 年-2025 年，该产品对应销售收入分别为 2,596.74 万元、5,222.34 万元。按照产品总体设计要求，XXX 管理设备需具备与其他系统的通信全链路检测功能，该功能与其他系统接口协议和相关协调工作只有通信总体具备相应条件，因此公司将该功能外包给国家单位 A6 研制。2024 年-2025 年，公司对其采购金额分别为 338.14 万元、676.28 万元。针对上述业务，公司基于交易实质判断：该类双向交易属于项目配套的一体化履约行为，销售与采购并非相互独立的业务，整体交易核心为完成专属项目交付。公司在相关商品或服务转让前后未取得商品的控制权，在整个交易链条中属于代理人角色，并非主要责任人，符合《企业会计准则》中适用净额法的相关情形。因此，公司对与国家单位 A6 实质交叉双向交易已采用净额法进行核算。

（2）形式交叉

国家单位 A6 及其他单位销售与采购业务系双方根据自身业务需求向对方采购产品，相关交易均具备商业实质，销售与采购业务均独立开展并独立确认收入成本以及应收应付，符合《企业会计准则》的规定，业务间不存在直接关联及依附关系。销售及采购产品的价格基于市场定价原则，谈判协商确定，定价公允。对于形式交叉交易，由于采购与销售构成独立的购销交易业务，公司采用总额法进行核算。

综上所述，公司相关会计处理的判断依据充分，会计处理合规，报表列报真实准确，符合企业会计准则的相关要求，不存在收入确认不规范、账务处理偏差、财务数据失真等情形。

（五）结合前述主要客户对应大额订单毛利变动和采购成本变动等情况，分析说明公司近两年军品和民品业务毛利波动的原因和合理性，和各自细分行业可比公司毛利变动趋势是否一致

1、报告期毛利率整体变动概况

2024-2025 年，公司特定领域、民品业务主营业务收入、主营业务成本及毛利率变动明细如下表所示：

单位：万元

分行业	2025年			2024年			毛利率增减变动
	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率	
特定领域	10,759.80	4,800.01	55.39%	28,806.16	10,019.14	65.22%	下降9.83个百分点
民品领域	1,674.08	1,510.37	9.78%	1,809.60	1,153.03	36.28%	下降26.50个百分点
合计	12,433.89	6,310.39	49.25%	30,615.75	11,172.17	63.51%	下降14.26个百分点

报告期内，公司2025年度特定领域产品、民品业务毛利率较2024年度出现不同程度下滑，其中民品业务毛利率降幅较大，整体毛利率同比下降14.26个百分点。

2、毛利波动原因、合理性及行业对比分析

(1) 特定领域毛利波动核心原因及合理性说明

2025年公司特定领域业务毛利率为55.39%，较2024年的65.22%下降9.83个百分点，账面毛利回落主要系最终审价调整影响，剔除该影响因素后，公司特定领域业务盈利能力稳定，盈利结构优化。

①核心客户审价调整，拉低当期账面毛利

2025年公司特定领域业务主营业务收入同比下降62.65%，核心原因系部分前期交付的大额特定领域订单完成最终终审，最终审定价格较项目初期暂定价下调，当期累计调减特定领域主营业务收入5,638.39万元，直接压缩当期账面盈利空间，造成特定领域毛利率阶段性回落。

审价调整前后特定领域业务盈利对比情况如下：

单位：万元

2025年审价调整后			2025年审价调整前			2025年毛利率增减变动	2024年审价调整后			2024年审价调整前			2024年毛利率增减变动	审价调整前毛利率增减变动
主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率		主营业务收入	主营业务成本	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利率		
10,759.80	4,800.01	55.39%	16,398.19	4,800.01	70.73%	增加15.34个百分点	28,806.16	10,019.14	65.22%	29,860.72	10,019.14	66.45%	增加1.23个百分点	增加4.28个百分点

剔除审价调整影响后，2025年公司特定领域业务收入同比下降45.08%、成本同比下降52.09%，成本降幅大于收入降幅。剔除审价调整影响后，2025年公司特定领域业务毛利率较2024年同比提升4.28个百分点，印证公司特定领域业务盈利模式稳定、产品核心竞争力未发生变化，产品核心技术壁垒未发生变化，本次毛利下滑属于外部政策调整导致的阶段性波动，并非自身经营能力、产品盈利质量恶化所致。

(2) 主要客户对应大额订单毛利变动情况说明

报告期内，公司核心特定领域客户大额订单盈利表现稳健，整体毛利率略微增长，进一步印证公司特定领域核心业务盈利能力稳定。

主要客户大额项目毛利变动明细如下：

单位：万元

客户	项目名称	2025年			2024年			毛利率增减变动
		营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
国家单位 YW	XXX传输分系统	3,742.83	700.69	81.28%	4,990.44	1,059.24	78.77%	增加2.5个百分点
	XXX合控制管理设备	4,546.05	1,225.13	73.05%	2,596.74	1,151.78	55.65%	增加17.41个百分点
国家单位 ZS	XXX项目	1,111.50	733.12	34.04%	1,104.21	462.82	58.09%	下降24.04个百分点
总计		9,400.38	2,658.94	71.71%	8,691.39	2,673.84	69.24%	增加2.48个百分点

2025年，公司核心客户大额项目实现收入9,400.38万元，同比增长8.16%；营业成本2,658.94万元，同比微降0.56%。在核心订单收入规模稳步扩张的同时，公司实现了精细化成本管控，核心项目整体毛利率同比提升2.48个百分点，特定领域业务盈利质量优化，充分印证公司特定产品业务基本面稳健向好。其中个别项目毛利率波动系项目定制化需求、交付节奏差异导致，属于项目正常波动，无异常情形。

（3）与可比公司毛利率对比分析

由于公司在细分领域中主要同行业公司为国家单位，不存在与公司完全可比的上市公司。从与公司主营业务、主要产品、特种行业客户占比存在部分重叠和相似性的角度出发并考虑相关数据能否从公开渠道获取等因素选取可比同行业上市公司。

2024-2025年可比公司特定领域毛利率变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年			2024年			毛利率增减变动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
上海瀚讯	50,181.15	33,612.52	33.02%	35,292.87	20,014.89	43.29%	下降10.27个百分点
兴图新科	11,479.17	5,179.62	54.88%	12,542.83	6,756.71	46.13%	增加8.75个百分点
科思科技	14,634.60	5,909.41	59.62%	8,319.40	2,774.23	66.65%	下降7.03个百分点

公司名称	2025年			2024年			毛利率增减变动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
北摩高科	61,361.35	36,220.49	40.97%	47,334.19	22,747.24	51.94%	下降10.97个百分点
平均毛利率	-	-	47.12%	-	-	52.00%	下降4.88个百分点
邦彦技术	10,759.80	4,800.01	55.39%	28,806.16	10,019.14	65.22%	下降9.83个百分点

从行业整体趋势来看，2024-2025年军工通信、军用信息化配套行业整体毛利率呈下行态势，可比公司平均毛利率同比下降4.88个百分点，与公司9.83个百分点的降幅处于同一波动区间，变动趋势一致。公司特定领域毛利率持续处于行业中高位水平，彰显公司技术壁垒高、产品附加值高的核心优势，盈利水平及波动趋势均符合行业常态。

3、民品业务毛利波动原因、合理性及行业对比分析

(1) 民品各板块毛利变动明细

2025年公司民品主营业务毛利率9.78%，较2024年36.28%下降26.50个百分点，主要系新业务培育期阶段性因素导致，各细分板块主营业务变动明细如下：

单位：万元

业务板块	2025年			2024年			毛利率增减变动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
信息安全产品	436.45	221.03	49.36%	218.00	107.49	50.69%	下降1.33个百分点
云计算产品	269.39	309.86	-15.02%	17.65	18.30	-3.70%	下降11.32个百分点
AI Agent产品	97.12	75.70	22.05%	74.53	74.53	0.00%	增加22.05个百分点
其他	871.13	903.78	-3.74%	1,499.42	952.71	36.46%	下降40.20个百分点
总计	1,674.08	1,510.37	9.78%	1,809.60	1,153.03	36.28%	下降26.50个百分点

注：2024年电力专网产品统一纳入信息安全产品范畴进行披露

(2) 毛利波动核心原因及合理性说明

报告期民品毛利大幅下滑，核心系公司重点布局的邦彦云PC新业务处于市场导入初期，受规模效应不足、战略性低价拓客、高额研发与市场投入等阶段性因素影响，契合信创云桌面、云PC行业初创期发展规律，具备合理性。具体分板块说明如下：

① 云计算产品：规模扩张初期成本刚性，阶段性亏损扩大

2025年，公司云计算产品业务实现快速拓容，收入从2024年17.65万元增长至269.39万元，但新业务仍处于市场导入初期，尚未形成规模化盈利效应，公司采取市场化让利定价策略，新拓展订单普遍毛利偏低，部分订单出现阶段性亏损。该板块毛利率同比下降11.32个百分点，导致民品整体毛利下滑。

② 其他业务：订单结构优化，零散定制业务拉低整体盈利

该板块以子公司外协加工、零散定制配套业务为主，报告期内业务结构发生明显变化：上期高毛利标准化配套订单占比高，本期存量高毛利订单大幅减少，收入结构切换为小批量、多批次零散定制化订单，该类订单生产排产碎片化，无法依托规模化生产摊薄人工、工装及物料损耗成本，生产良率损耗、现场运维成本同步抬升，成本管控难度显著加大。收入规模收缩叠加低毛利零散订单占比提升，最终导致板块由盈利转为亏损，拉低民品综合毛利率，属于中小配套加工业务随订单结构变化的常态化波动。

(3) 与细分可比公司对比分析

公司民品业务聚焦信创云、云PC、云终端细分赛道，暂无业务结构完全匹配的上市公司。结合业务重合度、赛道属性、经营模式及公开数据可获取性，选取深耕信创云计算、云桌面、云终端领域的上市公司作为可比标的，上述企业与公司民品新兴业务的行业属性、发展阶段、经营特征高度契合，可客观反映行业整体毛利变动趋势。

2024-2025年行业可比公司毛利变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年			2024年			毛利率增减变动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
深信服	401,025.40	230,565.96	42.51%	338,411.04	188,694.91	44.24%	下降1.74个百分点
星网锐捷	1,915,687.21	1,298,049.96	32.24%	1,675,831.39	1,104,900.37	34.07%	下降1.83个百分点
麒麟信安	10,837.80	6,792.30	37.33%	8,554.23	4,596.07	46.27%	下降8.94个百分点

公司名称	2025年			2024年			毛利率 增减变动
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
青云科技	22,714.98	15,801.94	30.43%	27,195.61	18,594.04	31.63%	下降 1.19个 百分点
行业平均	-	-	35.63%	-	-	39.05%	下降 3.43个 百分点
邦彦技术	1,674.08	1,510.37	9.78%	1,809.60	1,153.03	36.28%	下降 26.50个 百分点

注：邦彦技术的营业收入列示为民品的主营业务收入。

从行业趋势来看，2024-2025年国内信创云PC、云桌面行业处于技术迭代、市场渗透的初期培育阶段，行业整体需求尚未完全释放，前期研发、市场推广投入较大，可比公司整体毛利率同比下降3.43个百分点，行业整体呈毛利下行趋势。公司新拓展的云终端、云桌面业务存在导入期规模不足、前期投入高、阶段性让利拓客的经营特征，公司民品业务9.78%的毛利率水平，契合行业初创期发展规律，不存在偏离行业的异常波动。

综上所述，报告期内公司特定领域业务账面毛利率阶段性下滑，为客户审价调减的外部影响所致，剔除该因素后，公司特定领域核心业务毛利率基本持平，核心竞争力与经营质量未出现负面变化，该类毛利波动属于特定领域行业普遍的阶段性现象；民品业务毛利率下行主要系云PC新业务处于市场导入初期，受规模效应不足、前期研发及市场投入较高、阶段性让利拓客等行业初创期常规因素影响，符合信创云终端行业发展规律。公司毛利变动趋势与行业可比公司基本保持一致，不存在经营异常、盈利恶化等偏离行业的情形，后续随着公司订单结构优化、降本增效及市场拓展等各项举措落地见效，民品云PC业务规模、定价体系及盈利模式持续成熟，公司整体毛利率将稳步修复至行业合理区间。

（六）持续督导机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对以上事项，持续督导机构执行了包括但不限于以下核查程序：

（1）获取收入、采购明细表，分析主要客户和供应商的变动情况；

(2) 根据收入、采购明细表，比较是否存在客户、供应商重合的情形，获取相关主要销售合同、采购合同并检查合同主要条款；

(3) 询问公司管理层及相关业务人员，了解公司的战略规划及未来发展方向，主要客户、供应商变动的的原因，客户、供应商重合业务的交易背景、实际业务过程；

(4) 获取公司成本构成及其变动情况数据，并分析其变动的的原因及合理性；

(5) 计算本期重要产品的毛利率并与以往年度毛利率情况进行比较，各期之间是否存在重大波动，了解毛利率变动的主要原因；

(6) 查阅同行业公司年度报告以及公开披露数据，了解同行业公司毛利率变动情况。

2、核查结论

经核查，持续督导机构认为：

2025 年公司第一大客户销售比例提升主要因公司营业收入下降所致，具有一定的合理性；近两年公司前十大客户变动主要受特定行业项目结算周期、国家年度预算等影响，存在一定的合理性；公司前十大供应商变动系特定行业项目差异化履约需求、民品业务市场化拓展影响，与业务需求匹配；近两年客户和供应商存在一定的重合，公司的相关会计处理符合会计准则规定；公司特定领域业务毛利率波动，主要为客户审价调减的外部影响所致，民品业务毛利率波动主要系业务处于市场导入初期阶段性影响，与同行业不存在重大差异。

问题三、关于经营性应收款和现金流。年报显示，公司应收账款期末余额 4.2 亿元，账龄在 1 年以上应收账款占比 83%，应收账款坏账准备期末余额 2.01 亿元。合同资产期末余额 8,087.84 万元，账龄在 1 年以上合同资产占比 58%，坏账准备期末余额 2,667.81 万元。应收账款和合同资产本年新增组合计提坏账准备分别为 4,025.18 万元和 607.87 万元，均未单项计提坏账准备。2025 年，公司经营活动现金流净额为-1.21 亿元，由净流入转为流出。

请公司：（1）列示账龄 1 年以上应收账款和合同资产对象、对应销售内容、收入确认时间、金额和依据、有无发生回款逾期及逾期时间和金额、挂账各类应收款项账面余额、坏账计提金额、账面价值、期后回款等勾稽匹配情况，并说明逾期款项有无回款风险及预计回款情况；（2）结合 1 年以上长账龄及逾期

回款客户信用状况、历史回款记录、有无诉讼纠纷、客户履约保障等，说明公司未单项计提应收账款和合同资产坏账准备的原因和合理性，并参考预期信用损失模型结合迁徙率测算、所考虑的前瞻性信息等，说明公司本年信用减值损失计提是否及时、准确、充分；（3）结合公司资金储备、筹资能力、款项催收计划等，说明公司经营活动现金流恶化对公司生产经营和资金流动性安全有无重大不利影响及公司应对措施。

公司回复

（一）列示账龄 1 年以上应收账款、对应销售内容、收入确认时间、金额和依据、有无发生回款逾期及逾期时间和金额、挂账各类应收款项账面余额、坏账计提金额、账面价值、期后回款等勾稽匹配情况

公司 1 年以上应收账款余额为 3.49 亿元，占应收账款总额的 82.95%，1 年以上的合同资产余额为 4,672.54 万元，占合同资产总额 57.77%。款项均来源公司产品销售业务，主要客户为特定行业客户，资金实力雄厚、信誉良好，且双方保持了良好的长期合作关系。公司所处行业特殊性，付款链条较长，收款程序复杂，客户主要采用背靠背付款方式，因此回款周期较长。

公司逾期款项的判断条件：公司与客户签订的销售合同主要付款条款为客户根据最终用户拨款情况支付相应比例金额给公司，即便账龄较长，但付款条款未达到时不确认为逾期账款。对于付款条款不依赖于最终用户拨款情况的，如客户未在合同约定期限内付款，则公司确认为逾期。

合同资产主要款项是尚未达到结算节点的项目质保金和进度款，不涉及逾期款项。且公司已参照同项目应收账款的账龄及迁徙率计提坏账准备，能够合理覆盖合同资产潜在坏账风险。

现列示 1 年以上应收账款及合同资产余额前 80% 明细具体如下：

单位：万元

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
国家单位 A3	舰船通信产品	2022年12月	3,416.00	客户签收单	3,284.75	-	1,593.11	1,691.65	3-4年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2019年12月	4,620.00	客户签收单	1,603.17	-	1,603.17	-	5年以上	是	2022年12月	1,603.17	3,016.83	未回款	2026年2月收到通知6月启动审价，预计今年审完签订补充协议后启动付款流程	风险较小
	舰船通信产品	2022年12月	1,540.00	客户签收单	1,182.00	-	573.27	608.73	3-4年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2022年9月	1,548.00	客户签收单	464.40	-	225.23	239.17	3-4年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2019年12月	496.00	客户签收单	99.20	-	99.20	-	5年以上	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年9月	342.40	客户签收单	171.20	-	32.87	138.33	1-2年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2024年9月	321.00	客户签收单	160.50	-	30.82	129.68	1-2年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2022年12月	99.66	客户签收单	99.66	-	48.34	51.32	3-4年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2020年9月	258.00	客户签收单	99.40	-	99.40	-	5年以上	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年12月	120.00	客户签收单	78.00	6.00	16.13	67.87	1-2年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2019年12月	1,560.00	客户签收单	25.80	-	25.80	-	5年以上	是	2025年10月	25.80	1,537.20	未回款	国家单位A3已将设备交付给最终客户，国家单位A3未收到最终使用方回款，预计Q4回款	风险较小
	舰船通信产品	2024年12月	131.80	客户签收单	23.07	-	4.43	18.64	1-2年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2024年12月	40.54	客户签收单	18.24	2.03	3.89	16.38	1-2年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2022年6月	75.00	客户签收单	15.00	-	7.28	7.73	3-4年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年4月	46.89	客户签收单	46.89	-	29.09	17.80	4-5年	是	-	46.89	-	未回款	2024年开始审价，待总体批复，批复后签转正式价合同后启动付款流程。	风险较小
	舰船通信产品	2019年6月	69.89	客户签收单	14.42	-	14.42	-	5年以上	是	-	14.42	55.47	未回款	2024年开始审价，待总体批复，批复后签转正式价合同后启动付款流程	风险较小
	舰船通信产品	2023年7月	59.86	客户验收单	11.97	-	4.24	7.73	2-3年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2020年9月	31.96	客户签收单	11.90	-	11.90	-	5年以上	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2023年6月	75.00	客户验收单	11.25	3.75	3.99	11.01	2-3年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年6月	59.86	客户签收单	8.98	2.99	2.30	9.67	1-2年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年9月	7.63	客户签收单	1.91	0.38	0.44	1.85	1-2年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年11月	7.63	客户签收单	1.91	0.38	0.44	1.85	1-2年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年9月	7.63	客户签收单	1.91	0.38	0.44	1.85	1-2年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年12月	22.98	客户签收单	1.15	-	0.22	0.93	1-2年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年7月	19.82	客户签收单	0.99	-	0.19	0.80	1-2年	否	-	-	-	未回款	-	风险较小
	小计	/	/	/	7,437.66	15.91	4,430.59	3,022.99	/	/	/	1,690.28	4,609.50	/	/	/

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
国家单位 A6	舰船通信产品	2022年12月	3,096.00	合同补充协议	2,835.90	-	1,375.41	1,460.49	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年3月	1,658.21	客户签收单	1,093.92	49.75	219.58	924.08	1-2年	是	2024年4月	779.36	331.64	779.36	-	风险较小
	舰船通信产品	2022年6月	679.47	客户签收单	679.47	-	329.54	349.93	3-4年	是	2024年6月	679.47	-	未回款	该总体项目2023年开始陆续分地区审价，预计2026年6月份签订审价后合同，合同签订后启动付款流程	风险较小
	舰船通信产品	2024年3月	1,658.21	客户签收单	231.65	82.91	44.48	270.09	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年12月	1,678.00	客户签收单	83.90	-	52.05	31.85	4-5年	是	2025年6月	83.90	7,483.88	83.90	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年12月	1,678.00	客户签收单	83.90	-	52.05	31.85	4-5年	是	2024年12月	83.90	1,006.80	83.90	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2021年8月	1,678.00	客户签收单	83.90	-	52.05	31.85	4-5年	是	2024年12月	83.90	1,006.80	83.90	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年9月	1,678.00	客户签收单	83.90	-	52.05	31.85	4-5年	是	2024年12月	83.90	1,006.80	83.90	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年12月	1,426.30	客户签收单	71.32	-	44.24	27.07	4-5年	是	2025年6月	71.32	998.41	未回款	国家单位A6已将设备交付给最终客户，国家单位A6未收到最终使用方回款，预计12月回款	风险较小
	舰船通信产品	2020年12月	1,426.30	客户签收单	71.32	-	71.32	-	5年以上	是	2024年12月	71.32	-	未回款	国家单位A6已将设备交付给最终客户，国家单位A6未收到最终使用方回款，预计12月回款	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2021年12月	1,426.30	客户签收单	71.32	-	44.24	27.07	4-5年	是	2024年12月	71.32	998.41	未回款	国家单位A6已将设备交付给最终客户，国家单位A6未收到最终使用方回款，预计12月回款	风险较小
	舰船通信产品	2020年12月	1,426.30	客户签收单	71.32	-	71.32	-	5年以上	是	2024年12月	71.32	998.41	未回款	国家单位A6已将设备交付给最终客户，国家单位A6未收到最终使用方回款，预计12月回款	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2020年12月	1,426.30	客户签收单	71.32	-	71.32	-	5年以上	是	2024年12月	71.32	-	未回款	国家单位A6已将设备交付给最终客户，国家单位A6未收到最终使用方回款，预计12月回款	风险较小
	舰船通信产品	2020年12月	1,426.30	客户签收单	71.32	-	71.32	-	5年以上	是	2024年12月	71.32	-	未回款	国家单位A6已将设备交付给最终客户，国家单位A6未收到最终使用方回款，预计12月回款	风险较小
	舰船通信产品	2022年12月	340.00	客户签收单、验收单	34.00	-	16.49	17.51	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	小计	/	/	/	5,638.44	132.66	2,567.46	3,203.63	/	/	/	2,222.32	13,831.15	1,114.96	/	/

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
国家单位 ZS1	融合通信产品	2022年12月	2,377.71	客户签收单、验收单	1,819.04	-	882.23	936.80	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2024年3月	3,110.00	客户签收单、验收单	873.43	-	167.70	705.73	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	小计	/	/	/	2,692.47	-	1,049.93	1,642.54	/	/	/	/	-	/	/	/
国家单位 B5	融合通信产品	2017年6月	1,421.00	客户签收单	710.50	-	710.50	-	5年以上	是	2020年6月	710.50	710.50	未回款	2024年年底已给国家单位B5发送律师函，2025年期间跟进无反馈，准备启动司法程序	存在一定风险

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	融合通信产品	2017年5月	600.40	客户签收单	420.28	-	420.28	-	5年以上	是	2019年5月	420.28	180.12	未回款	2024年年底已给国家单位B5发送律师函，2025年期间跟进无反馈，准备启动司法程序	存在一定风险
	融合通信产品	2022年12月	523.25	客户签收单、验收单	366.27	-	177.64	188.63	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2019年12月	1,145.60	客户签收单	294.68	-	294.68	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2016年10月	236.30	客户签收单	165.41	-	165.41	-	5年以上	是	2019年2月	165.41	70.89	未回款	2024年年底已给国家单位B5发送律师函，2025年期间跟进无反馈，准备启动司法程序	存在一定风险

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	融合通信产品	2018年11月	532.00	客户签收单	159.60	-	159.60	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2020年8月	304.00	客户签收单	91.20	-	91.20	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2020年9月	76.00	客户签收单	76.00	-	76.00	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2018年9月	582.40	客户签收单	58.24	-	58.24	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2022年6月	47.52	客户签收单、验收单	47.52	-	23.05	24.47	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2020年8月	152.00	客户签收单	45.60	-	45.60	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2021年11月	37.00	客户签收单、验收单	22.20	3.70	17.47	8.43	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	融合通信产品	2021年9月	208.00	客户签收单、验收单	20.80	-	12.90	7.90	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2018年12月	380.16	客户签收单	15.22	-	15.22	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2020年6月	148.80	客户签收单	14.88	-	14.88	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2020年8月	60.00	客户签收单	6.00	-	6.00	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2020年6月	54.36	客户签收单	5.44	-	5.44	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2019年6月	48.00	客户签收单	4.80	-	4.80	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2020年12月	44.80	客户签收单	4.48	-	4.48	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	融合通信产品	2020年5月	13.59	客户签收单	4.08	-	4.08	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2021年3月	36.10	客户签收单、验收单	3.61	-	2.24	1.37	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2020年6月	13.59	客户签收单	1.36	-	1.36	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	小计	/	/	/	2,538.16	3.70	2,311.07	230.80	/	/	/	1,296.19	961.51	/	/	/
国家单位 C6	舰船通信产品	2019年6月	247.78	客户签收单	247.78	-	247.78	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年12月	245.28	客户签收单	245.28	-	51.08	194.20	1-2年	否	-	-		130.00	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年3月	118.17	客户签收单	78.78	-	15.12	63.65	1-2年	否	-	-		34.69	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年10月	72.00	客户签收单	72.00	-	13.82	58.18	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2024年3月	72.00	客户签收单	72.00	-	13.82	58.18	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2023年6月	1,438.00	客户签收单、验收单	68.38	-	24.23	44.15	2-3年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年12月	72.00	客户签收单	64.80	7.20	13.82	58.18	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2023年11月	80.73	客户签收单、验收单	64.58	-	22.89	41.70	2-3年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2018年12月	126.72	客户签收单	63.36	-	63.36	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2022年12月	56.00	客户签收单	56.00	-	27.16	28.84	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2023年6月	80.73	客户签收单、验收单	47.50	-	16.83	30.67	2-3年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年3月	46.80	客户签收单	37.44	-	7.19	30.25	1-2年	否	-	-		18.72	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年9月	35.95	客户签收单	34.15	1.80	6.90	29.05	1-2年	是	-	34.15	-	34.15	-	风险较小
	舰船通信产品	2022年3月	33.64	客户签收单	33.64	-	16.32	17.33	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年12月	33.64	客户签收单	33.64	-	20.87	12.77	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年3月	80.73	客户签收单	32.29	-	6.20	26.09	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2023年11月	80.73	客户签收单、验收单	32.29	-	11.44	20.85	2-3年	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2023年6月	80.73	客户签收单、验收单	32.29	-	11.44	20.85	2-3年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年12月	32.00	验收单	32.00	-	6.14	25.86	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2023年6月	84.18	客户签收单、验收单	29.46	-	10.44	19.02	2-3年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2023年11月	80.73	客户签收单、验收单	28.26	-	10.01	18.24	2-3年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2023年6月	80.73	客户签收单、验收单	28.26	-	10.01	18.24	2-3年	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2017年6月	31.68	客户签收单	26.93	-	26.93	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2023年11月	58.50	客户签收单、验收单	26.33	-	9.33	17.00	2-3年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年9月	23.40	客户签收单	23.40	-	4.49	18.91	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2022年4月	22.43	客户签收单	22.43	-	10.88	11.55	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2023年11月	36.27	客户签收单	22.23	-	7.88	14.35	2-3年	否	-	-		9.36	-	风险较小
	舰船通信产品	2020年12月	36.00	客户签收单	21.60	-	21.60	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2019年6月	21.05	客户签收单	21.05	-	13.06	7.99	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2024年12月	19.80	客户签收单	19.80	-	3.80	16.00	1-2年	否	-	-		11.88	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年9月	17.55	客户签收单	17.55	-	3.37	14.18	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2022年12月	40.00	客户签收单	14.18	-	6.88	7.30	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年9月	8.19	客户签收单	8.19	-	1.57	6.62	1-2年	否	-	-		8.19	-	风险较小
	舰船通信产品	2020年9月	36.00	客户签收单	5.40	-	5.40	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2020年12月	36.00	客户签收单	5.40	-	5.40	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2023年11月	17.55	客户签收单	3.51	-	1.24	2.27	2-3年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	小计	/	/	/	1,672.18	9.00	748.74	932.43	/	/	/	34.15	-	246.99	/	/
国家	舰船通信产品	2024年6月	4,229.40	客户签收单	352.45	211.47	108.27	455.65	1-2年	否	-	-		352.45	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
单位A4	舰船通信产品	2024年12月	1,409.80	客户签收单	352.45	70.49	81.20	341.74	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2022年12月	935.51	客户签收单	280.65	-	136.12	144.54	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2022年12月	935.51	客户签收单	280.65	-	136.12	144.54	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年11月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年8月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年9月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年8月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年8月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2021年9月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年8月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年8月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年8月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年11月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年11月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年11月	120.00	客户签收单	-	6.00	3.72	2.28	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年6月	66.00	客户签收单	-	3.30	0.63	2.67	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	小计	/	/	/	1,525.81	291.26	627.12	1,189.94	/	/	/	/	-	352.45	/	/

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
国家单位 A2	舰船通信产品	2024年12月	1,409.80	客户签收单	352.45	70.49	81.20	341.74	1-2年	否	-	-		352.45	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年6月	1,409.80	客户签收单	352.45	70.49	81.20	341.74	1-2年	否	-	-		352.45	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年6月	1,409.80	客户签收单	352.45	70.49	81.20	341.74	1-2年	否	-	-		352.45	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年12月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年12月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年11月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年11月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年9月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2021年9月	59.00	客户签收单	23.60	-	14.64	8.96	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	小计	/	/	/	1,198.95	211.47	331.46	1,078.96	/	/	/	/	-	1,057.35	/	/
国家单位EA	融合通信产品	2022年9月	1,220.78	客户签收单	1,194.51	-	579.34	615.17	3-4年	是	2025年8月	955.61	-	955.61	-	风险较小
	小计	/	/	/	1,194.51	-	579.34	615.17	/	/	/	955.61	-	955.61	/	/
国家单位C5	舰船通信产品	2023年9月	1,630.00	客户签收单、验收单	652.00	489.00	404.37	736.63	2-3年	否	-	-		652.00	-	风险较小
	舰船通信产品	2020年6月	191.00	客户签收单	152.80	-	152.80	-	5年以上	否	-	-		未回款		风险较小
	舰船通信产品	2019年6月	191.00	客户签收单	76.40	-	76.40	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2019年6月	191.00	客户签收单	76.40	-	76.40	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2020年6月	191.00	客户签收单	76.40	-	76.40	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2022年12月	185.57	客户签收单	37.11	-	18.00	19.11	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2018年9月	191.00	客户签收单	19.10	-	19.10	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2018年9月	191.00	客户签收单	19.10	-	19.10	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2017年12月	191.00	客户签收单	19.10	-	19.10	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2018年6月	191.00	客户签收单	19.10	-	19.10	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	小计	/	/	/	1,147.51	489.00	880.77	755.74	/	/	/	/	-	652.00	/	/
国家单位B4	舰船通信产品	2022年6月	1,245.90	客户签收单	862.00	-	418.07	443.93	3-4年	否	-	-		未回款		风险较小
	小计	/	/	/	862.00	/	418.07	443.93	/	/	/	/	-	/	/	/

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
国家单位G4	融合通信产品	2021年12月	3,450.00	客户签收单、验收单	345.00	1,035.00	856.15	523.85	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2021年9月	4,140.00	客户签收单、验收单	-	1,242.00	770.54	471.46	4-5年	否	-	-		未回款	--	风险较小
	融合通信产品	2020年12月	242.00	客户签收单	242.00	-	242.00	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2022年6月	184.00	客户签收单、验收单	184.00	-	89.24	94.76	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2018年12月	55.44	客户签收单	12.67	-	12.67	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	小计	/	/	/	783.67	2,277.00	1,970.60	1,090.07	/	/	/	/	-	/	/	/
国家	舰船通信产品	2022年6月	336.00	客户签收单	252.00	16.80	130.37	138.43	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
单位A1	舰船通信产品	2022年12月	336.00	客户签收单	100.80	67.20	81.48	86.52	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2020年12月	336.00	客户签收单	67.20	-	67.20	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2022年6月	158.00	客户签收单	37.92	-	18.39	19.53	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年12月	157.50	客户签收单	37.80	-	7.26	30.54	1-2年	否	-	-		29.93	-	风险较小
	舰船通信产品	2023年9月	158.00	客户签收单	30.02	7.90	13.44	24.48	2-3年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年11月	157.50	客户签收单	29.93	7.88	7.26	30.54	1-2年	是	2024年6月	29.93	119.70	29.93	-	风险较小
	舰船通信产品	2022年12月	910.00	客户签收单	22.75	455.00	231.71	246.04	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年12月	455.00	客户签收单	22.75	-	14.11	8.64	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	舰船通信产品	2021年12月	455.00	客户签收单	22.62	-	14.03	8.59	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年6月	336.00	客户签收单	13.44	67.20	15.48	65.16	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年6月	8.39	客户签收单	4.59	-	0.88	3.71	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年6月	8.39	客户签收单	4.59	-	0.88	3.71	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年6月	8.39	客户签收单	4.20	-	0.81	3.39	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2024年10月	2.69	客户签收单	0.13	-	0.03	0.11	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	小计	/	/	/	650.74	621.98	603.33	669.39	/	/	/	29.93	119.70	59.85	/	/
国家单位B7	融合通信产品	2024年6月	1,134.00	客户签收单、验收单	399.51	-	76.71	322.80	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	融合通信产品	2024年6月	151.20	客户签收单、验收单	53.27	-	10.23	43.04	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2024年12月	75.60	客户签收单	52.92	-	10.16	42.76	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2022年9月	220.26	客户签收单、验收单	44.05	-	21.37	22.69	3-4年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2020年12月	248.00	客户验收单	24.80	-	24.80	-	5年以上	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2024年8月	17.40	客户验收单	17.40	-	3.34	14.06	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2024年8月	11.00	客户验收单	11.00	-	2.11	8.89	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	融合通信产品	2024年12月	8.70	客户签收单、验收单	8.70	-	1.67	7.03	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2024年5月	5.50	客户签收单	5.50	-	1.06	4.44	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2024年8月	28.00	客户验收单	4.63	-	0.89	3.74	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	舰船通信产品	2021年5月	87.60	客户签收单、验收单	4.38	-	2.72	1.66	4-5年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2024年8月	17.40	客户验收单	3.93	-	0.76	3.18	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2024年8月	11.00	客户验收单	1.45	-	0.28	1.17	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	融合通信产品	2024年8月	18.00	客户验收单	1.42	-	0.27	1.15	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小

客户	销售内容	收入确认时间	收入确认金额(含税)	收入确认依据	2025末应收账款余额	2025末合同资产余额	坏账计提金额	账面价值	账期	是否逾期	逾期时间	逾期金额	逾期项目历史回款金额	期后回款情况	预计回款情况	是否存在回款风险
	融合通信产品	2024年8月	9.00	客户验收单	0.39	-	0.07	0.32	1-2年	否	-	-		未回款	-	风险较小
	小计	/	/	/	633.35	-	156.43	476.93	/	/	/	/	-	/	/	/
	总计	/	/	/	27,975.46	4,051.97	16,674.91	15,352.52	/	/	/	6,228.48	19,521.86	4,439.21	/	/

注：部分项目收入与回款及应收款项余额勾稽不一致主要系特定行业审价调整导致

上述应收账款余额中，2025年逾期金额为6,228.48万元，期后回款2,134.65万元，截止目前逾期金额为4,093.84万元，其中国家单位B5的逾期金额为1,296.19万元，公司于2024年12月已协同外部律所对其发送催收律师函，在此期间国家单位B5未有回应，目前双方合作的其余项目均已收尾，加之对方人员发生变动，致使该笔款项回款推进受阻。为依法维护公司合法权益，公司拟对该国家单位B5提起诉讼。其他客户逾期款项的回款，取决于最终用户拨款及项目审价结果。该类款项将随项目拨款、审价工作推进逐步回收，回款节奏与项目整体进度同步，预计可正常收回。从其他客户持续沟通回款的情况来看，公司未发现或被告知拒绝履行或无法履行支付货款的迹象或事实，将按照合同约定，在收到最终客户回款后或者审价结束后将同比例对公司进行回款。

除国家单位B5外，公司未发现或被告知拒绝履行或无法履行支付货款的迹象或事实。上述国家单位A3的逾期项目历史累计回款4,609.50万元，国家单位A6的逾期项目历史累计回款13,831.15万元、2026年期后回款1,114.96万元，其余客户的逾期项目历史均稳定回款，历史回款合计119.70万元、2026年期后回款1,019.69万元，存在持续良好的回款记录，相关客户应收款项未实际发生信用减值。

公司存在大额3年以上账龄但未逾期的款项，主要是合同约定结算特殊，未触发逾期，且客户资金依托财政及特定行业项目预算拨款，信用状况良好，主体存续稳定，无破产或失信被执行等不良情形。

（二）结合1年以上长账龄及逾期回款客户信用状况、历史回款记录、有无诉讼纠纷、客户履约保障等，说明公司未单项计提应收账款和合同资产坏账准备的原因和合理性，并参考预期信用损失模型结合迁徙率测算、所考虑的前瞻性信息等，说明公司本年信用减值损失计提是否及时、准确、充分

1、结合1年以上长账龄及逾期回款客户信用状况、历史回款记录、有无诉讼纠纷、客户履约保障等，说明公司未单项计提应收账款和合同资产坏账准备的原因和合理性

公司客户主要为特定行业。行业产业链相对较长，特定行业客户一般根据经费预算和项目进度与总体单位结算后，总体单位再向其装备采购及配套单位结算，使得行业内企业销售回款周期普遍较长。受特定行业预算管理体制的影响，公司来自于特定行业客户的结算周期较长，导致公司报告期各期末应收账款余额较高、回款周期较长。上述客户资金依托财政及特定行业项目预算拨款，信用状况良好，主体存续稳定，无破产或失信被执行等不良情形。公司已在问题三之（一）中列明1年以上长账龄及逾期回款客户的具体情况，详见本回复前述内容。

1年以上长账龄逾期金额中部分款项期后未收回，系因合同条款约定在完成设备到货交付、质保等节点后付款，但实际执行合同过程中客户仍采用背靠背付款方式、或要求在完成审价后支付，导致应收款项已逾期但尚未收到回款。

从公司与上述客户持续沟通回款的情况来看，除国家单位 B5 外，公司未发现或被告知拒绝履行或无法履行支付货款的迹象或事实。上述国家单位 A3 的逾期项目历史累计回款 4,609.50 万元，国家单位 A6 的逾期项目历史累计回款 13,831.15 万元、2026 年期后回款 1,114.96 万元，其余客户的逾期项目历史均稳定回款，历史回款合计 119.70 万元、2026 年期后回款 1,019.69 万元，存在持续良好的回款记录，相关客户应收款项未实际发生信用减值。由于主要客户为特定行业客户，应收账款发生坏账损失的风险较小，公司已充分考虑其性质和收回的可能性，采取了较为稳健的坏账准备计提政策，根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于预期信用损失模型的要求计算预期信用损失

率，始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，根据坏账准备计提政策足额提取了坏账准备，应收账款坏账准备计提充分。

国家单位 B5 逾期应收账款根据合同约定，应于产品验收完成或质保期届满时支付，但实际合同执行过程中客户仍采用背靠背方式付款，剩余款项需待国家单位 B5 收到回款后再同比例支付。上述应收款项最长账龄已达 9 年以上，为维护公司合法权益，公司计划于 2026 年通过司法程序促使客户尽快回款。截止 2025 年末，国家单位 B5 逾期应收款项 1,296.19 万元账龄已达 5 年以上，根据公司坏账准备计提政策已按 100% 计提坏账准备。

综上，公司全部应收、合同资产对应客户信用优良、历史回款稳定；长账龄及逾期系军工背靠背结算、项目审价周期长的行业固有特点，除国家单位 B5 后续可能涉诉外，其余客户无实质性违约及失信风险，国家单位 B5 相关风险已在信用风险组合计提中充分体现，未再单独考虑单项计提坏账准备，符合业务实质与会计准则规定，会计处理合理充分。

2、参考预期信用损失模型结合迁徙率测算、所考虑的前瞻性信息等，说明公司本年信用减值损失计提是否及时、准确、充分

公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》关于预期信用损失（ECL）模型的要求，采用迁徙率法（Migration Rate Method）测算历史信用损失率，并结合前瞻性调整，估算应收账款及合同资产的预期信用损失金额。公司基于历史应收账款滚动数据构建账龄迁徙矩阵，通过矩阵自乘推导各账龄段最终违约概率，并计算应收款项组合的平均历史损失率。公司选用了中国信用债券违约率作为历史违约率数据，并根据宏观经济运行情况，在中国宏观经济指标中选取居民消费价格指数作为前瞻性调整的经济指标，使用多元线性回归模型建立了居民消费价格指数与历史违约率之间的关系用于前瞻性调整的计算，并采用多个情景的加权平均值作为前瞻性调整的依据并向上取整，确定 2025 年前瞻性调整比例为 0.5%。根据上述结果计算的预期信用损失率计算的 2025 年应收账款及合同资产结果如下：

单位：万元

账龄	历史平均迁徙率	前瞻性调整比例	预期信用损益率	按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款与合同资产	按信用风险特征组合应计提坏账准备金额
1年以内	13.05%	0.50%	13.55%	10,576.06	1,433.06
1-2年	18.70%	0.50%	19.20%	8,189.37	1,572.36
2-3年	34.94%	0.50%	35.44%	2,896.57	1,026.55
3-4年	48.00%	0.50%	48.50%	15,632.78	7,581.90
4-5年	61.54%	0.50%	62.04%	4,206.47	2,609.69
5年以上	100.00%	/	100.00%	8,436.40	8,436.40
小计				49,937.65	22,659.96
单项计提坏账准备金额				/	143.02
合计				/	22,802.98
2025年实际应收账款及合同资产坏账准备余额合计				/	22,802.98

公司已按预期信用损失模型计算估算应收账款信用减值损失及合同资产减值损失金额，2025年计提应收账款信用减值损失4,025.18万元，计提合同资产减值损失金额607.87万元，相关减值损失计提及时、准确、充分。

(三) 结合公司资金储备、筹资能力、款项催收计划等，说明公司经营活动现金流恶化对公司生产经营和资金流动性安全有无重大不利影响及公司应对措施

1、经营活动现金流为负的原因

近两年，公司经营活动现金流量情况如下表所示：

单位：万元

现金流项目	2025年度	2024年度	变动金额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	17,328.32	30,846.80	-13,518.48	-43.82%
收到的税费返还	-	409.15	-409.15	-100.00%
收到其他与经营活动有关的现金	2,039.35	740.79	1,298.56	175.29%
经营活动现金流入小计	19,367.68	31,996.74	-12,629.06	-39.47%
购买商品、接受劳务支付的现金	9,524.33	10,541.50	-1,017.17	-9.65%
支付给职工及为职工支付的现金	12,743.44	11,070.84	1,672.60	15.11%
支付的各项税费	1,544.22	1,836.58	-292.36	-15.92%
支付其他与经营活动有关的现金	7,677.42	4,296.38	3,381.04	78.70%
经营活动现金流出小计	31,489.41	27,745.30	3,744.11	13.49%

现金流项目	2025年度	2024年度	变动金额	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	-12,121.73	4,251.44	-16,373.17	-385.12%

2025年度，公司经营活动产生的现金流量净额为-1.21亿元，上年同期为正值，由净流入转为净流出。主要原因如下：

(1) 营业收入下降导致销售回款减少。2025年公司实现营业总收入1.37亿元，较上年同期下降57.01%。公司特定行业客户采购存在单个订单金额较大、执行周期较长、交货时间分布不均衡等特点，报告期内因业务交付节奏原因，营业收入存在下滑，直接影响销售回款规模。

(2) 战略转型期研发及市场投入持续增加。报告期内，公司正处于从传统特定行业向民品业务转型的关键时期，围绕邦彦云PC与NuwaAI两大核心业务持续投入，相关支出尚未形成对应规模的经营性现金流入。同时，为满足民品业务客户开发与订单交付需求并实现集中采购降本，公司主动进行提前备货，导致购买商品、接受劳务支付的现金达5,743.05万元，成为当期现金流出的重要组成部分。然而，由于民品业务尚处市场拓展初期，相关投入尚未转化为同等规模的收入及销售回款，导致民品业务整体处于净流出状态。相比之下，2025年度特定行业收入虽大幅下滑，但其购买商品、接受劳务支付的现金为3,781.28万元，较上年同期有所减少。总体而言，公司的支出结构已从特定行业主导转向民品业务驱动，这反映了公司在业务转型过程中的经营性现金安排。

综上，公司2025年经营活动现金流为负具有阶段性和结构性特征，并非经营基本面恶化所致。

2、公司资金储备情况

截至2025年12月31日，公司货币资金余额8,692.26万元，交易性金融资产38,495.28万元，保有较充裕的资金安全垫。公司持续对资金使用进行统筹规划，现有资金储备在结合外部融资及回款安排的情况下，能够满足日常经营周转需求。

3、公司筹资能力

截止至2026年4月30日，公司银行授信情况如下：

单位：万元

授信银行	银行授信总额度	已使用授信额度	未使用授信额度
中信银行	13,000.00	-	13,000.00
建设银行	3,000.00	20.00	2,980.00
中国银行	5,000.00	1,050.00	3,950.00
招商银行	6,000.00	1,216.79	4,783.22
工商银行	5,000.00	10.00	4,990.00
兴业银行	20,000.00	-	20,000.00
合计	52,000.00	2,296.79	49,703.22

公司与多家商业银行保持长期良好的合作关系，授信渠道畅通。根据公司董事会决议，公司及子公司已申请综合授信额度，并相应提供担保及接受关联方担保。公司目前资产负债率为20.13%，财务结构稳健，偿债能力及再融资能力较强。公司将根据实际业务资金需求，合理安排授信额度的使用，可充分保障日常经营的资金运营需求，现金流量安全性较高。

4、款项催收计划及应收账款管理

针对经营活动现金流状况，公司已建立“销售部门催收、财务部监督、分级处理、全程闭环追溯”的催收管理体系，对应收款项进行全流程动态监控。具体款项催收计划及措施如下：

(1) 分层次、多手段日常催收。销售人员通过电话、微信、上门拜访等方式，定期与客户沟通回款安排，跟进合同付款进度，并留存催收记录；针对不同客户回款特点采取差异化沟通策略。

(2) 长期挂账款项专项催收。公司定期向管理层汇报长账龄应收账款情况，制定专项催收计划；对长期挂账款项实施重点管理，提升应收账款周转率。

(3) 借力上级监管单位协调。针对账龄较长、常规催收效果不明显的特定行业客户，积极加强与客户上级监管单位的沟通协调，请求介入推动回款事宜，保障公司合法权益。

(4) 加大法律及政策工具运用。对恶意拖欠或长期未回款客户，加大诉讼和仲裁力度，采取财产保全等法律手段。

(5) 纳入绩效考核与激励。将回款目标纳入客户经理、市场部总监、事业部总裁的绩效考核，激励员工积极性，促进团队合作，强化全员回款意识。

(6) 对不诚信客户的约束措施。对回款记录不佳或不诚信客户，后续合作中考虑变更付款方式、减少订单承接或采取暂停服务等手段维护公司权益。

公司将围绕日常催收、专项管理、行政协调、法律手段、绩效考核、客户约束等方面，持续构建并完善体系化的款项催收计划。公司将持续推进上述措施落地，努力改善经营活动现金流状况，保障公司稳健运营。

5、对公司生产经营和资金流动性安全的影响分析

(1) 对生产经营的影响。公司目前生产经营活动正常，在手订单有序执行。公司核心业务融合通信、邦彦云PC等业务持续推进。公司拥有充足的资金储备，经营活动现金流虽为阶段性净流出，但属于业务扩张期及结算周期波动的正常现象，未对公司日常经营构成重大影响，不影响业务发展的连续性与稳定性。

(2) 对资金流动性安全的影响。截至2025年末，公司可动用的资金余额为47,187.53万元（包括货币资金和交易性金融资产），结合未使用授信额度、应收款项的陆续回笼以及必要时使用闲置募集资金暂时补充流动资金等多重流动性保障措施，预计未来公司资金流动性能够满足日常经营及偿债需求，不存在重大流动性风险。

6、公司已采取的应对措施

为进一步改善经营活动现金流、保障资金流动性安全，公司正持续推进以下工作：

(1) 聚焦战略转型，提升核心业务创收能力。公司以“稳军工、创民品、开新局”为发展方针，持续推动邦彦云PC与NuwaAI两大核心业务的市场拓展，加快新产品商业化落地进程，从源头提升经营现金流入规模。

(2) 加强现金流预测与资金调度。公司建立现金流滚动预测机制，合理安排采购付款节奏，在保障供应的前提下尽可能匹配销售回款进度，减少资金错配压力。

(3) 保持与金融机构的密切沟通。做好授信额度的续授及备用融资渠道的维护工作，确保外部融资渠道畅通。根据资金需求情况，可适时启动补充流资金融资安排。

(4) 对闲置资金进行现金管理。在确保资金安全及流动性的前提下，公司使用闲置自有资金进行现金管理，提高资金使用效率。

综上，公司2025年经营活动现金流为负系营业收入阶段性下降及战略转型期投入增加所致，具有阶段性和结构性特征。公司现有资金储备、融资渠道及回款安排能够有效保障生产经营和资金流动性安全，该事项对公司不构成重大不利影响。公司已采取积极措施改善现金流状况，并将持续关注流动性安全。

（四）持续督导机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对以上事项，持续督导机构执行了包括但不限于以下核查程序：

（1）获取公司应收账款余额明细表，了解公司目前应收账款大额余额情况以及对应项目的信用政策；

（2）询问公司管理层及相关业务人员，了解1年以上应收账款余额未回款的原因以及公司拟采取的应对措施，公司是否存在经营活动现金流情况恶化的风险；

（3）获取公司1年以上应收账款相关款项对应的销售情况明细，检查主要项目合同约定条款；

（4）获取截止报告期末的期后回款明细，核实主要应收账款项目的期后回款情况；

（5）查阅同行业公司年度报告以及公开披露数据，了解同行业公司应收账款坏账准备计提比例情况；

（6）获取公司诉讼台账，了解应收账款有无涉及诉讼纠纷；

（7）获取公司历史应收账款账龄明细并复核账龄准确性，重新计算迁徙率及历史损失率，验证计算准确性，评估前瞻性调整系数的确定依据，检查预期信用损失模型的一贯性应用，复核公司各个账龄阶段的预期信用损失率是否合理。

2、核查结论

经核查，持续督导机构认为：

针对国家单位 B5 的项目逾期款项，公司拟对其提起诉讼，其他逾期款项回款风险相对较小，但不排除无法回款的可能性；针对国家单位 B5 的款项相关风险已在信用风险组合计提中予以充分体现，未再单独考虑单项计提坏账准备，符合业务实质与会计准则规定，公司 2025 年信用减值损失计提及时、准确、充分；公司现有资金储备、融资渠道及回款安排能够有效保障生产经营和资金流

动性安全，公司已采取积极措施改善现金流状况，但不排除未来存在流动性安全风险的可能性。

问题四、关于存货。年报显示，公司存货期末余额 1.35 亿元，同比增加 6%，存货跌价准备余额 5,683.3 万元，账面价值 7,811.85 万元，占公司营业成本比例为 101.14%，同比增加 36 个百分点。本年新增计提存货跌价准备 3,662.4 万元，转回或转销 2,783.34 万元。公司主营业务综合毛利率比上年减少 14.26 个百分点。公司军品定型及后续采购周期较长，若下游环境或客户需求发生变化，已完成的型号装备产品或正在研制的型号装备产品未来可能无法实现列装批量销售。

请公司：（1）结合公司军品和民品在手订单情况及相关备货需求、不同业务对应各类存货金额及明细、存货规模和产销规模及变动匹配性等，分析说明公司存货余额构成及变动的合理性，存货占营业成本比重大幅提升的原因，成本结转是否准确完整及判断依据；（2）说明公司军品订单对应存货中尚未取得定型的存货类别、金额、库龄情况、有无计提存货跌价及原因，存货跌价准备计提是否充分考虑相关事项影响；（3）说明本年军工审价确定冲减收入订单及计提审价预计负债对公司现有存货及跌价准备计提的影响，是否存在相关订单调价预期明确导致应计提存货跌价但未计提情形；（4）说明存货跌价准备转回及转销的具体情况，包括对应存货类型、跌价计提时间及金额、转回或转销的金额及依据、对当期损益影响及准确性等；（5）年审会计师就存货监盘、计量准确和存货跌价准备计提充分性执行的审计程序、取得的审计证据及结论。

公司回复

（一）结合公司军品和民品在手订单情况及相关备货需求、不同业务对应各类存货金额及明细、存货规模和产销规模及变动匹配性等，分析说明公司存货余额构成及变动的合理性，存货占营业成本比重大幅提升的原因，成本结转是否准确完整及判断依据

1、特定行业/民品在手订单及备货需求分析

（1）在手订单总量与结构

截止2025年期末，公司在手订单不含税金额11,778.68万元。在手订单具体情况如下：

单位：万元

行业	2025年	2024年	变动比例
特定行业	11,235.51	15,665.21	-28.28%
民品行业	543.17	-	-
合计	11,778.68	15,665.21	-24.81%

从在手订单结构看，特定行业在手订单11,235.51万元，占比95.39%，是公司在手订单的主要构成部分；民品在手订单543.17万元，占比4.61%，系公司积极拓展民品市场取得的初步成果。整体而言，特定行业订单仍是支撑公司生产经营规模的核心订单来源。

（2）备货需求的行业特性

特定行业方面，产品型号定型周期长（约7年左右），且订单兼具临时性、紧急性特点，部分型号甚至要求“边研制、边批产”。为保障在手订单及预期订单的及时交付，公司需提前进行原材料储备，导致存货维持在较高水平。民品业务方面，公司为拓展新市场主动加大了原材料及产成品的储备力度，民品备货规模显著增长。

2、分业务存货构成明细及变动分析

截至报告期末，公司特定行业和民品业务对应各类存货账面价值构成如下：

单位：万元

项目	2025年				2025年合计	2024年	变动比例
	特定行业金额	占特定行业比例	民品业务金额	占民品业务比例			
库存商品	818.46	19.96%	695.22	18.73%	1,513.68	1,762.24	-14.10%
原材料	1,193.37	29.11%	2,525.87	68.04%	3,719.24	3,015.78	23.33%
在产品	394.01	9.61%	294.05	7.92%	688.06	366.48	87.75%
委托加工物资	9.98	0.24%	57.48	1.55%	67.46	19.65	243.31%
发出商品	388.21	9.47%	139.84	3.77%	528.05	1,840.55	-71.31%
合同履约成本	1,293.1	31.56%	2.26	0.06%	1,295.36	933.47	38.77%

项目	2025年				2025年 合计	2024年	变动比 例
	特定行 业金额	占特定行 业比例	民品业 务金额	占民品业 务比例			
工程成本	-	-	-	-	-	1.45	/
合计	4,097.13	100.00%	3,714.72	100.00%	7,811.85	7,939.62	-1.61%

注：2024年民品业务尚处于初步拓展阶段，存货整体规模较小且基本为特定行业产品，未单独区分统计。2025年度因民品业务快速发展、存货规模显著增长，为准确反映业务结构变化，公司已按业务板块对存货进行详细分类列示。

从存货构成看，特定行业存货占比 52.45%，系公司存货的主要构成部分，其中以合同履行成本和原材料为主，合计占特定行业存货的 60.69%，体现了特定行业配套企业“高投入、长周期”的备货特征。民品存货期末账面价值达 3,714.72 万元，占存货账面价值的 47.55%，较上年同期大幅增长，主要系公司拓展民品业务、主动增加备货所致，该因素是存货结构变动的重要驱动，具有商业合理性。

3、存货规模与产销规模的匹配性

(1) 公司存货规模、营业成本变动情况分析

单位：万元

项目	2025年	2024年	变动比例
存货账面价值	7,811.85	7,939.62	-1.61%
营业成本	7,723.72	12,131.23	-36.33%
营业收入	13,684.15	31,831.22	-57.01%

2025 年度，公司营业收入较上年同比下降 57.01%，营业成本同比下降 36.33%，存货账面价值同比下降 1.61%。存货降幅低于营业成本降幅，两者变动呈现明显背离，主要原因如下：

①收入下降与存货消化的非同步性。报告期内，受特定行业客户采购计划调整及部分订单验收进度延迟等因素影响，公司营业收入及营业成本同比大幅下降，但为保障在手订单及预期订单的及时交付，公司在产品和库存商品仍维持了必要的备货存量，导致存货未能随营业成本同步下降，存货占营业成本的比例相应攀升。

②长周期备货因素。特定行业方面，上游原材料供应具有较为严格的供应商准入要求和较长的采购前置期，为保证交付及时性和供应链安全，公司对关

键元器件和特种原材料维持了适度安全库存。民品方面，主要是为满足新客户开发和订单交付需求，公司战略性备货增加。特定行业刚性备货与民品战略性备货共同作用，使得原材料存货余额同比增加 703.46 万元，增幅 23.33%，推动存货总规模在收入下滑的背景下仍保持高位。

(2) 公司存货产销量情况分析

2025 年，公司民品业务主要产品产销量及库存情况如下表所示：

主要产品	单位	期初结存	生产量	销售量	内部使用量	库存量
云PC服务器机框	台	12	185	57	102	38
云PC计算刀片	台	0	1,711	352	542	817
云PC用户终端	台	65	1,522	414	808	365

注：①以上统计数量为存货成品口径。②网络设备、应用终端本报告期尚未形成批量产销；云PC系列产品为本年新拓展业务，无上年同比数据。③公司特定产品生产、销售及库存量涉密，豁免披露。④内部使用具体场景包括用于市场拓展、科研测试及内部员工自用。

从上表可见，2025 年度公司民品业务处于市场开拓初期，云 PC 系列产品实现生产量合计 3,418 台，销售量合计 823 台，内部使用 1,452 台，期末库存量合计 1,220 台，库存量占生产量的比例为 35.69%。库存水平较高主要系公司采取提前备货策略所致，与民品存货增长趋势相匹配。

云 PC 系列产品尚处于产品早期阶段，目前部分产品用于市场拓展、科研测试及内部员工自用等用途。其中，市场拓展方面，公司将部分设备定向用于展厅展示或给客户现场提供 POC 测试，通过实际部署和运行展示云 PC 产品的性能优势与适用场景，以获取客户认可并推动后续商务合作；科研测试方面，主要用于公司进一步开展云 PC 产品性能提升及降本的研发测试工作，通过对产品进行持续的技术迭代和优化验证，不断提升产品竞争力并降低生产成本；内部员工自用方面，主要系公司替换原有虚拟云桌面办公电脑，转为使用云 PC 产品进行日常办公，通过内部实际使用积累产品运行数据与用户体验反馈，为产品优化提供支撑。具体会计处理及金额如下：

(1) 用于市场拓展

部分定向用于市场拓展的云 PC 产品转为固定资产，会计分录为：

借记：固定资产 280.19 万元

贷记：存货 280.19 万元

转为固定资产的云 PC 产品按预计使用年限 5 年计提折旧，相关费用计入销售费用，会计分录为：

借记：销售费用 22.82 万元

贷记：累计折旧 22.82 万元

(2) 用于研发部门进一步性能提升及降本的研发测试工作

研发部门领用并用于进一步性能提升及降本的研发测试工作，会计分录为：

借记：研发费用 40.74 万元

贷记：存货 40.74 万元

(3) 用于员工日常办公使用

用于员工日常办公使用的云 PC 产品转为固定资产，会计分录为：

借记：固定资产 164.33 万元

贷记：存货 164.33 万元

转为固定资产的云 PC 产品按预计使用年限 5 年计提折旧，相关费用根据资产使用部门分别计入销售费用、管理费用、研发费用、制造费用等，会计分录为：

借记：销售费用、管理费用、研发费用、制造费用等 14.20 万元

贷记：累计折旧 14.20 万元

4、存货占营业成本比重大幅提升的原因分析

报告期末，公司存货账面价值占营业成本比例为 101.14%，较上年同期的 65.45%提升 35.69 个百分点，主要原因如下：

(1) 存货端：民品备货大幅增加

因特定行业自身存在一定的政策、周期性特征，自 2023 年起，公司在继续巩固特定产品业务的基础上，同步推进民品业务的战略转型与市场拓展，形成特定产品与民品双轮驱动的发展格局。2025 年度，公司主动调整业务战略，大力拓展民品市场，民品存货期末账面价值达 3,714.72 万元，较上年同期大幅增长，占存货总额的比重提升至 47.55%。

2025 年末，公司民品存货余额情况及库龄分布结构如下：

单位：万元

存货类别	账面余	库龄分布	存货	计提比
------	-----	------	----	-----

	额	半年以 内	1年以 内	1-2年	2-3 年	3年 以上	跌价 准备	例
发出商品	143.00	86.92	40.25	0.12	0.12	15.59	3.05	2.13%
库存商品	804.73	391.07	387.18	26.07	-	0.41	109.62	13.62%
委托加工物资	57.48	57.48	-	-	-	-	-	0.00%
合同履约成本	2.26	0.24	2.02	-	-	-	-	0.00%
在产品	294.05	294.05	-	-	-	-	-	0.00%
原材料	2,992.20	1,002.31	1,863.45	90.56	5.70	30.18	466.33	15.58%
合计	4,293.72	1,832.07	2,292.90	116.75	5.82	46.18	579.00	13.48%

公司民品业务备货主要集中在云计算产品的原材料及库存商品备货。2025年末，公司民品业务存货账面余额中 78.40%系用于云计算产品。公司积极开展民品原材料备货，主要受原材料价格波动影响、以及为获取集中采购价格优势。云计算产品的核心物料主要为 CPU、内存、硬盘。其中 CPU 受到 AI 算力扩张、产能分配倾斜影响，自 2024 年以来价格持续上行；2025 年下半年，AI 服务器需求快速爆发，叠加工控、汽车等领域的刚性需求支撑，硬盘和内存市场供需矛盾显著加剧，推动硬盘和内存价格大幅快速上涨。在此背景下，公司积极开展民品原材料的战略性备货，一方面，通过提前锁定采购量，有效对冲了 CPU、内存条及硬盘等核心元器件未来价格持续上涨的风险，降低了整体采购成本的不确定性；另一方面，公司过往民品业务因订单规模较小、采购量分散而导致议价能力弱、采购单价偏高，公司通过集中、大批量的提前备货，放大了单次采购规模，从而在与供应商的谈判中获取了更优的价格折扣和更稳定的供货保障。此举不仅有助于在原材料价格上行周期中锁定成本优势，也为后续民品业务订单的快速交付和规模扩张奠定了坚实的供应链基础。

公司备货库存商品主要是为后续市场大规模推广做准备,为满足潜在客户对产品性能及功能验证的需求，公司需储备一定数量的设备用于向潜在客户提供 POC 测试（验证性测试）。POC 测试是客户采购决策前的关键环节，充足的备货有助于公司快速响应客户需求，加速市场拓展进程。

云计算产品系公司近两年来新拓展的业务领域，尚处于业务发展初期。公司云计算产品生产所需的核心物料（如 CPU、内存、硬盘等）均为采购的新版本、新型号物料，产成品亦均为根据最新技术标准 and 客户需求生产的新品，不

存在因产品更新换代、技术迭代导致物料或产成品被淘汰的风险。

公司云计算产品 2025 年毛利率为负，存在亏损合同风险。公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，于期末对结存的各类存货进行跌价测试，

公司在计提存货跌价准备过程中已充分考量相关风险因素，并区分有订单、无订单两类存货分别测算，对应存货跌价计提金额及计提比例明细详见下表：

单位：万元

项目	账面余额	存货跌价准备	计提比例
有订单存货	396.48	12.07	3.04%
无订单存货	3,897.24	566.93	14.55%
合计	4,293.72	579.00	13.48%

具体测试方法及过程如下：

①至完工时将要发生的成本

对于原材料，公司根据历史云计算产品的料、工、费结构及平均占比，测算出剩余将要发生的成本费用；对于产成品、库存商品，无需再估计剩余将要发生的成本费用。

②预计售价

云计算产品系由多项设备集合而成的一系列产品，各个设备可以选择不同的配置及型号，设备之间也可选择不同的数量搭配，最终定价系根据配置、型号、设备数量、客户议价能力等整体综合确定。由于设备型号、配置较多，产品组合方式多样，公司难以直接获取每一项存货的明确预计售价。考虑云计算产品整体销售毛利率水平相对稳定，能够反映公司云计算产品的综合盈利能力和定价水平，因此采用云计算产品销售平均毛利率作为估计基础，以成本加成方式推算预计售价，具有合理性和可操作性。具体而言，对于库存商品，按照存货成本/（1-云计算产品销售平均毛利率）估计预计售价；对于原材料，按照（存货成本+至完成时将要发生的成本）/（1-云计算产品销售平均毛利率）估计预计售价。

③估计的销售费用

公司云计算产品尚处于早期推广阶段，2025 年发生大量广告宣传费，且由于 2025 年云计算产品收入尚未形成规模，导致民品业务销售费用率畸高。因此公司选取与云计算产品类似的同行业上市公司平均销售费用率，并据此估计销

售费用。

④估计的相关税费

估计的相关税费为当年税金及附加/营业收入*该存货的预计售价。

2025 年末，公司针对民品业务存货按前述口径开展减值测试，期末存货跌价准备累计余额 579.00 万元；无订单存货跌价计提比例 14.55%，显著高于有订单存货 3.04%，不存在无合同匹配存货的跌价计提金额、计提比例较有订单存货明显偏低的情形，且本次减值测算已充分覆盖云 PC 产品相关亏损合同风险，对应减值影响已足额体现在存货跌价准备计提金额内。

(2) 收入端：收入减少导致营业成本下降

报告期内，公司营业收入同比大幅下降 57.01%，直接导致营业成本相应减少 36.33%。营业成本作为分母大幅收窄，而存货作为分子因民品备货扩张及特定行业刚性备货仅微降 1.61%，两者叠加致使存货占营业成本比例被动大幅攀升。收入端的短期波动与存货端的战略扩张形成了阶段性的指标背离，属于业务转型期的正常财务表现。

5、成本结转的准确性与完整性

公司建立了严格的成本核算与结转内部控制体系，从制度层面保障了成本结转的准确性与完整性。在成本归集环节，公司以实际发生的材料领用、人工投入及制造费用为基础，按照业务属性进行归集，确保所有生产成本均被完整记录；在成本流转环节，公司依据产品完工入库及销售实现的具体时点，将相应成本同步结转至库存商品或营业成本，确保成本流转与实物流转保持一致。

针对特定业务，公司以项目为成本核算单元，收入确认时按对应单元将已归集的成本精准结转至营业成本，实现成本与收入的一一匹配；针对民品业务，公司按产品归集成本，销售时按照确定的计价方法同步结转。报告期内，公司成本结转均以实际成本为依据，不存在跨期调节或人为干预成本结转时点的情形。

综上，公司成本结转与收入确认严格匹配，当期营业成本确认准确、完整，不存在少转或多转成本的情形。

(二) 说明公司军品订单对应存货中尚未取得定型的存货类别、金额、库龄情况、有无计提存货跌价及原因，存货跌价准备计提是否充分考虑相关事项

影响

1、特定行业存货中尚未取得定型的存货的总体情况

尚未取得定型的存货，是指在资产负债表日仍处于预研阶段或研制过程中、尚未通过定型审查的型号装备所对应的存货。该类存货受到型号定型进度、客户技术需求变更、列装计划调整等多重因素影响，存在不能顺利定型或定型后不能如期列装的风险，是存货减值风险相对较高的类别。

截至 2025 年末，公司特定行业存货中尚未取得定型的存货总体情况如下表所示：

单位：万元

项目	金额
特定行业存货账面余额①	9,201.44
其中：尚未取得定型存货账面余额②	4,882.62
尚未定型存货占特定产品存货比例③=②/①	53.06%
尚未定型存货跌价准备余额④	2,526.30
尚未定型存货跌价计提比例⑤=④/②	51.74%

注：上表中各项金额均基于特定行业存货口径统计，其中“尚未取得定型存货账面余额”系该口径下尚未取得定型的存货账面余额。

2、尚未定型存货的类别明细

单位：万元

存货类别	账面余额	项目数量	占账面余额比例
发出商品	1,065.58	43	21.82%
合同履行成本	827.99	49	16.96%
库存商品	1,034.47	187	21.19%
委托加工物资	9.98	4	0.20%
原材料	1,838.14	180	37.65%
在产品	106.46	12	2.18%
合计	4,882.62	475	100.00%

从上表可见，尚未定型存货以发出商品、原材料及库存商品为主，合计占比 80.66%。其中，发出商品账面余额 1,065.58 万元，系已发运至客户现场但尚未完成定型验收程序的产品；合同履行成本账面余额 827.99 万元，系在研型号已发生但尚未达到收入确认条件的成本投入；库存商品账面余额 1,034.47 万元，

主要为试制样机或小批量试产产品；原材料账面余额 1,838.14 万元，系为在研型号预先采购的元器件及特种材料；在产品账面余额 106.46 万元，系处于不同研制阶段的在研型号装备。

3、存货跌价准备计提是否充分考虑相关事项影响

(1) 存货跌价准备计提的会计政策

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。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。

①不同类别存货可变现净值的确定依据

存货的可变现净值由存货的估计售价、至完工时将要发生的成本、估计的销售费用和估计的相关税费等内容构成。

不同存货可变现净值的构成不同。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。

对于公司持有的各类存货，在确定其可变现净值时，公司区别如下情况确定存货的估计售价：

- 为执行销售合同而持有的存货，且销售合同订购数量等于企业持有存货的数量，通常以产成品的合同价格作为其可变现净值的计算基础。
- 如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货，以及没有销售合同约定的存货，其可变现净值的计算基础，通常是在该产成品的同期同类型产品合同价格、市场参考价格或成本加成价格三者孰低的基础上，综合考虑存货成新率及销售可能性等因素予以确定。
- 如果持有存货的数量少于销售合同订购数量，实际持有与该销售合同相关的存货应以销售合同所规定的价格作为可变现净值的计算基础。如果该合

同为亏损合同，还同时按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》的规定确认预计负债。

②不同存货跌价准备计提方法

对资产负债表日的存货按照成本与可变现净值孰低计量，对于成本高于可变现净值的存货，计提相应的存货跌价准备。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。对无合同或订单覆盖的预计无法继续使用或销售的呆滞、库龄 3 年以上的原材料、半成品或库存商品全额计提存货跌价准备。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。

公司采取了较为严格的存货跌价准备计提政策。在计算期末各存货的可变现净值的过程具体如下：

可变现净值=估计售价-已发生成本-至完工时将要发生的成本-估计的销售费用-估计的相关税费。

其中，有合同约定售价时，估计售价按合同价格确定；没有合同约定售价时，估计售价=最小值(同类产品合同价格，市场参考价格，成本加成价格)×折扣率（综合考虑存货成新率及销售可能性等因素予以确定）；至完工时将要发生的成本=BOM清单预计成本—已发生成本；估计的销售费用=近三年销售费用中与销售商品直接相关费用的平均值。折扣率是综合考虑存货成新率及销售可能性等因素予以确定，存货的库龄越长，相应的存货成新率及销售可能性越低，报告期内，期末存货的库龄与综合折扣率的对应关系具体如下：

存货库龄	6个月以内	6个月至1年	1至2年	2至3年	3年以上
估计售价的折扣率	100.00%	95.00%	90.00%	50.00%	0.00%

公司基于谨慎原则，对呆滞存货、库龄3年以上的原材料、半成品或库存商品全额计提了存货跌价准备。

(2) 特定行业尚未定型存货库龄、存货跌价准备计提金额及合理性分析

截至报告期末，公司特定行业对尚未定型存货按类别、库龄及跌价准备的

具体情况如下表所示：

单位：万元

存货类别	账面余额合计	库龄分布				存货跌价准备	计提比例
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上		
发出商品	1,065.58	189.66	154.59	574.97	146.36	707.52	66.40%
合同履行成本	827.99	330.67	201.99	191.41	103.92	-	-
库存商品	1,034.47	235.00	185.10	197.71	416.66	515.89	49.87%
委托加工物资	9.98	9.98	-	-	-	-	-
原材料	1,838.14	169.73	138.10	489.85	1,040.46	1,302.89	70.88%
在产品	106.46	106.46	-	-	-	-	-
合计	4,882.62	1,041.50	679.78	1,453.94	1,707.40	2,526.30	51.74%

①库龄结构与总体计提情况

从整体库龄结构看，尚未定型存货的库龄主要集中在1年以上。1年以内的存货账面余额为1,041.50万元，占比21.33%，主要为2025年新启动的在研型号投入，处于正常研制周期内，是公司研发活动持续性的体现。公司库龄1年以上的存货合计3,841.12万元，占比78.67%，特定行业型号研制存在“周期长、变数多”的特性，此外由于公司特定行业产品定制化程度高、客户交付计划存在不确定性，在前期根据客户下发的备案通知单等通知文件进行备货排产后，存在部分项目调整或客户需求变化等导致最终未能实现收入，因此公司整体存货库龄较长。公司充分考虑相关存货减值风险，采取了较为严格的存货跌价准备计提政策，对尚未定型存货的跌价计提比例为51.74%，整体计提比例较高。

②主要存货类别的跌价计提分析

从具体存货类别看，发出商品计提跌价准备707.52万元，计提比例66.40%，是所有类别中减值风险最集中的部分，公司针对部分型号定型进度不确定性及特定行业产品“暂定价”与最终“审定价”的价差风险，逐项审慎预估潜在损失后充分计提了减值。原材料计提跌价准备1,302.89万元，计提比例70.88%，库存商品计提跌价准备515.89万元，计提比例49.87%，主要系对库龄较长、定型前景不明的在研型号所储备的专用物料或产品，评估可变现净值后对成本高于可变现净值的部分足额计提减值。合同履行成本相关项目均有对应的研制合同、

任务书或预算支撑，经逐项减值测试，其可变现净值均不低于账面成本，且相关项目处于正常推进过程中，未出现减值迹象，因此未计提存货跌价准备。部分合同履行成本库龄在1年以上，主要系项目处于研制状态，需经多项测评、鉴定试验等环节，导致整体项目周期较长所致。整体来看，存货跌价准备的计提与各类存货的风险特征相符，依据合理、计提充分。

综上所述，公司对尚未取得定型的存货已充分考虑型号定型不确定性、审价下调传导效应及技术迭代风险等多重因素，并足额计提存货跌价准备。已计提的存货跌价准备金额能够合理覆盖尚未定型存货的潜在减值风险，计提充分、依据合理，不存在“应计提但未计提”的情形。

（三）说明本年军工审价确定冲减收入订单及计提审价预计负债对公司现有存货及跌价准备计提的影响，是否存在相关订单调价预期明确导致应计提存货跌价但未计提情形

本年计提审价预计负债源于某两款信息安全产品的一系列合同，该批合同在审价前已收到客户支付全部合同款项，根据初步审价结果测算，公司需要向客户退还部分款项。由于相关合同的正式价合同尚未签订，因此以初步审价结果测算的预计退款金额冲减收入并确认预计负债。

2025年末，已完成审价或已与客户签署书面议价协商纪要的项目对应存货账面余额868.15万元，累计已计提存货跌价准备705.74万元。其中XXX配套XX订购合同项目存货账面余额526.09万元，累计已计提存货跌价准备440.76万元。该项目主要为板卡组件，系2020年至2023年批量交付期间采购的物料尚未消耗完毕所致，后续将用于售后维保储备。

XXX管理设备订货合同项目余额110.96万元，累计已计提存货跌价准备15.70万元。XXX管理设备订货合同项目存货主要为板卡组件、指挥终端等，该项目于2026年持续有交付任务，相关存货将用于已交付设备的售后维保和后续项目生产交付任务。

在公司现有在手订单中，少部分维修器材采购订单为已完成审价后签订了正式价合同，其订单调价预期已反映在正式价合同中；剩余订单尚未开始审价或初步审价结果尚未明确，无明确的订单调价预期。公司在进行存货减值测试时，在估计预计售价环节，系以在手订单价格乘以（1-产品类型历史综合审价调减比例）作为存货的预计售价，并以此计算可回收金额，最终确定存货的可

变现净值并判断存货是否存在减值。公司已充分考虑未来审价调减对存货跌价准备的影响，不存在相关订单调价预期明确导致应计提存货跌价但未计提情形。

（四）说明存货跌价准备转回及转销的具体情况，包括对应存货类型、跌价计提时间及金额、转回或转销的金额及依据、对当期损益影响及准确性等

公司 2025 年存货计提及转回、转销的具体情况如下所示：

单位：万元

项目	期初金额	一季度			二季度			三季度			四季度			期末余额
		计提	转回	转销	计提	转回	转销	计提	转回	转销	计提	转回	转销	
原材料	2,110.68	158.14	-	40.87	223.19	-	77.92	250.66	-	66.39	946.85	-	988.74	2,515.60
库存商品	2,613.92	191.43	-	60.58	95.87	-	88.80	322.56	-	67.95	702.34	-	1,392.10	2,316.70
发出商品	79.65	-	-	-	-	-	-	-	-	-	771.36	-	-	851.00
合计	4,804.25	349.57	-	101.45	319.06	-	166.72	573.22	-	134.34	2,420.55	-	2,380.84	5,683.30

公司 2025 年第四季度存货跌价准备计提金额较大，主要系存货库龄结构变化所致：公司前期根据与客户达成的合作意向进行采购备货，但后续因内外部因素未能转化为正式订单并交付产品，随时间推移，相关原材料、库存商品等进入库龄较长的区间，根据公司存货跌价准备计提政策计提相关跌价。此外，公司民品业务销售毛利暂不及预期，计算相关存货可变现净值后需计提相应跌价，综合导致第四季度计提金额上升。

转回或转销金额的具体情况如下所示：

单位：万元

项目	转回或转销金额	其中：	
		因销售或生产领用转销的存货跌价准备	因存货报废转销的存货跌价准备
原材料	1,173.92	276.71	897.21
库存商品	1,609.43	567.87	1,041.56
发出商品	-	-	-
合计	2,783.35	844.58	1,938.77

2025年四季度，公司组织对公司及子公司库龄较长的原材料、库存商品等存货情况进行清查，其中部分存货因市场需求变化和客户订单取消或长期无实际需求、以及因存放时间较长导致性能指标不再满足使用要求且无可行替代用途的存货，已不具备经济价值，相关存货长期占用仓储资源和管理成本，不利于真实反映公司资产状况和经营成果，因此集中进行报废处理。本次存货报废为库龄较长且无使用价值的存货，前期已对相关存货充分计提存货跌价准备。

本次存货报废具体情况如下：

单位：万元

项目	存货报废金额	存货库龄金额				存货报废前已计提存货跌价准备金额
		1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	
原材料	897.21	20.85	109.11	234.76	532.49	654.82
库存商品	1,041.56	24.39	153.21	353.99	509.97	990.82
合计	1,938.77	45.24	262.32	588.75	1,042.46	1,645.64

公司2025年度计提存货跌价准备累计影响金额为3,662.40万元，已分季度计入当期损益；因销售或生产领用转销的存货跌价准备已冲减当期主营业务成本，因存货报废转销的存货跌价准备已冲减存货跌价准备余额。

（五）持续督导机构核查程序及核查意见

1、核查程序

持续督导机构采取了如下核查程序：

（1）获取公司期末在手订单明细及公司存货明细表，了解及分析公司目前存货构成及产品类型；

- (2) 获取公司收入成本明细表，分析存货规模与产销规模的匹配性；
- (3) 了解公司的成本核算与结转内部控制体系；
- (4) 了解公司存货跌价准备计提政策，获取存货跌价准备明细表，复核存货跌价准备计提的准确性和充分性；
- (5) 复核公司的存货跌价准备明细表中转回及转销金额。

2、核查结论

公司存货以特定行业存货为主，民品存货增加主要因民品业务拓展，公司主动备货所致，公司成本结转与收入匹配；公司特定产品订单中对尚未取得定型的存货已充分考虑型号定型不确定性、审价下调传导效应及技术迭代风险等多重因素，并足额计提存货跌价准备；公司已考虑未来审价调减对存货跌价准备的影响，不存在相关订单调价预期明确导致应计提存货跌价但未计提情形；公司2025年度计提存货跌价准备累计影响金额为3,662.40万元，已分期计入当期损益，因销售或生产领用转销的存货跌价准备已冲减当期主营业务成本，因存货报废转销的存货跌价准备已冲减存货跌价准备余额。

问题五、关于子公司业务。年报显示，公司全资子公司北京特立信电子技术股份有限公司（以下简称特立信）系公司营业收入的主要来源，2025年实现营业收入1.2亿元，净利润-1,584.81万元。母公司实现营业收入3,808.23万元，同比下降76.6%；净利润为-2.02亿元，亏幅扩大。受各种因素影响，特立信存在境外原材料及其他产品或与境外相关的境内产品的采购受限甚至断供风险，可能影响公司产品交付和经营业绩。

请公司：（1）说明2025年特立信和各公司合并主体之间内部交易内容、金额和占比，合并抵消相关会计处理及抵消金额，是否存在内部交易合并抵消不充分多记收入利润等情况；（2）分析说明母公司本年收入、利润大幅下滑的原因和合理性，特立信收入利润表现优于母公司的原因，近两年年报披露的母公司和重要子公司个别报表数据是否真实、准确；（3）说明特立信上述境外采购内容、金额和占比，目前有无采购受限情况、对公司现有订单执行交付有无影响，如未来采购受限对特立信业务开展、产品研发生产和交付的具体影响，是否影响公司持续经营能力，公司对该风险事项的应对措施及有效性。

公司回复

(一) 说明 2025 年特立信和各公司合并主体之间内部交易内容、金额和占比，合并抵消相关会计处理及抵消金额，是否存在内部交易合并抵消不充分多记收入利润等情况

1、特立信与各合并主体内部交易情况

北京特立信电子技术股份有限公司（以下简称“特立信”）系公司全资子公司，纳入公司合并财务报表范围。2025 年度，特立信与公司及其他子公司之间的内部交易主要涉及商品销售、房屋租赁、设备租赁、固定资产出售等。

(1) 内部交易内容及金额

2025 年度，特立信与公司合并范围内各主体之间的内部交易情况如下：

单位：万元

销售方	购买方	交易内容	内部交易金额 (不含税)	占特立信同类交易比例 (%)
特立信	合并范围内 其他主体	销售产品	32.86	0.29
合并范围内 其他主体	特立信	采购商品	2,226.00	16.28
		房屋租赁、设备租赁 等服务	550.48	95.37
		固定资产出售	124.29	100
合计			2,933.63	/

2、合并抵消会计处理及抵消金额，是否存在内部交易合并抵消不充分多记收入利润等情况

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定，公司已将特立信及母公司、各子公司之间的内部购销交易产生的收入、成本以及未实现内部销售利润进行了全额抵消。具体会计处理及金额如下：

(1) 抵消内部销售收入与成本

针对已完成对外销售或期末无未实现利润的内部交易，公司将销售方确认的营业收入与购买方确认的营业成本进行全额抵消。会计分录为：

借记：营业收入 1,738.45 万元

贷记：营业成本 1,738.45 万元

(2) 抵消未实现内部销售利润

针对期末尚未对外销售的商品，除抵消收入成本外，将内部交易毛利中属

于公司的部分从“存货”中转回。会计分录为：

借记：营业收入（销售方） 520.41 万元
贷记：营业成本（购买方） 174.19 万元
 存货（按未实现毛利金额） 346.22 万元

（3）房屋、设备租赁等服务抵消

特立信租赁合并范围内其他主体房屋、设备等服务，按平价进行交易。会计抵消分录为：

借记：营业收入—其他业务收入 550.48 万元
贷记：营业成本—其他业务成本 550.48 万元

（4）固定资产出售业务抵消

邦彦技术出售一批固定资产给特立信，出售时原值为 137.31 万元，净值为 124.29 万元。邦彦技术按净值 124.29 万元（不含税）出售给特立信，特立信将其作为固定资产入账。合并报表层面会计分录如下：

借记：固定资产—原值 13.02 万元
贷记：固定资产—累计折旧 13.02 万元

综上，在 2025 年度合并财务报表编制过程中，公司已充分识别并抵消特立信及各合并主体之间的全部内部交易。相关会计处理符合《企业会计准则》的规定，不存在因内部交易合并抵消不充分而多记收入利润的情况。

（二）分析说明母公司本年收入、利润大幅下滑的原因和合理性，特立信收入利润表现优于母公司的原因，近两年年报披露的母公司和重要子公司个别报表数据是否真实、准确

1、母公司本年收入、利润大幅下滑的原因和合理性，特立信收入利润表现优于母公司的原因

报告期内，母公司及子公司特立信的业绩表现存在明显差异：母公司营业收入同比下降76.58%，净亏损扩大至-20,199.47万元；而特立信实现营业收入1.2亿元，净利润-1,584.81万元，收入规模与利润表现均优于母公司。

上述差异主要由业务定位及审价调整影响两个维度的结构性因素导致，具体分析如下：

（1）业务定位差异：母公司承担战略转型投入，子公司聚焦成熟业务

母公司正处于从传统特定行业信息化企业向“云计算+AI”民品业务转型的关键时期，独家承担邦彦云PC与NuwaAI两大战略业务的研发及市场开拓投入。报告期内，母公司销售费用同比增加1,536.73万元，研发费用同比增加1,500.11万元。上述投入系面向未来的战略性支出，短期内对利润形成较大压力。

子公司特立信作为特定行业产品的研发、生产及销售主体，主要聚焦于成熟特定业务的运营与交付，不涉及民品转型投入，费用负担较轻。

(2) 审价调整影响的非对称性：母公司调整金额更大

根据特定领域产品定价管理规定，公司部分产品销售价格需接受最终用户审价。报告期内，因审价工作集中推进，公司对暂定价与审定价格之间的差额进行收入调整，合计调减营业收入5,638.39万元。其中母公司审价调减收入3,960.53万元，相应减少净利润3,367.15万元；特立信审价调减收入1,677.86万元，相应减少净利润1,292.48万元。母公司审价调减金额显著高于特立信，对其收入及利润的冲击更为突出。

2、近两年年报披露的母公司和重要子公司个别报表数据的真实性、准确性说明

公司近两年年报披露的母公司和特立信个别报表数据如下：

单位：万元

年度	公司名称	公司类型	注册资本	总资产	净资产	营业收入	营业利润	净利润
2025	邦彦技术	母公司	15,222.52	156,289.42	129,784.08	3,808.23	-20,002.12	-20,199.47
	特立信	子公司	2,000.00	36,000.05	3,025.19	12,027.35	-1,035.33	-1,584.81
2024	邦彦技术	母公司	15,222.52	172,248.07	150,962.64	16,257.13	-6,213.04	-5,881.09
	特立信	子公司	2,000.00	33,459.72	4,635.01	25,568.07	-1,934.30	-1,467.65

经核查，公司近两年年报披露的母公司及重要子公司特立信个别报表数据真实、准确，具体依据如下：

（1）公司已建立完善的财务核算与内部控制体系

公司严格按照《企业会计准则》及相关法律法规的要求，建立了规范的财务核算体系和内部控制制度。公司对母公司与子公司的财务核算实行统一管理，各主体独立建账、独立核算，定期编制个别财务报表，由财务部统一汇总并编制合并财务报表。

（2）审计机构出具标准无保留意见审计报告

立信会计师事务所（特殊普通合伙）对母公司及特立信2025年度财务报表进行了审计，分别出具了报告号为信会师报字[2026]第ZA90443号和信会师报字[2026]第ZA90444号的无保留意见审计报告。对于母公司财务报表，审计意见认为，后附的财务报表在所有重大方面按照财务报表附注二所述的编制基础编制，公允反映了邦彦技术2025年12月31日的财务状况以及2025年度的经营成果和现金流量。对于特立信财务报表，审计意见认为后附的财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了北京特立信2025年12月31日的财务状况以及2025年度的经营成果和现金流量。

综上所述，公司近两年年报披露的母公司及重要子公司个别报表数据均基于公司实际经营情况编制，经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具无保留意见审计报告，公司已建立有效的内部控制体系予以保障。公司认为，近两年年报披露的母公司和重要子公司个别报表数据真实、准确，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

（三）说明特立信上述境外采购内容、金额和占比，目前有无采购受限情况、对公司现有订单执行交付有无影响，如未来采购受限对特立信业务开展、产品研发生产和交付的具体影响，是否影响公司持续经营能力，公司对该风险事项的应对措施及有效性

1、特立信上述境外采购内容、金额和占比

特立信不直接开展境外物料采购，所需境外原材料、元器件均由母公司统一统筹。母公司同样不直接对外采购，全部通过国内中间商采购境外物料，主要购进生产板卡所用的境外芯片、精密电子元器件、专用辅料等原料。原料入库后经加工、组装、检测制成成品板卡，再销售给特立信，作为其产品生产的关键原材料。2025年，公司境外采购总额为1,953.60万元，其中特定行业采购135.44万元、民用产品采购1,818.16万元。特立信主营特定领域业务，其主体项目依托该渠道采购的原材料金额为111.17万元，占公司全年原材料采购总额的1.23%。

2、目前有无采购受限情况、对公司现有订单执行交付有无影响，如未来采购受限对特立信业务开展、产品研发生产和交付的具体影响，是否影响公司持续经营能力，公司对该风险事项的应对措施及有效性

截至问询回复出具之日，母公司境外采购渠道畅通，境外供应商履约稳定，采购、物流、通关、结算各环节运行正常，目前不存在采购受限、断供、配额限制及物流受阻等情形。

如未来采购受限对特立信业务开展、产品研发生产和交付将产生一定的影响，公司采购的境外原材料主要为集成电路，部分境外品牌的集成电路在公司产品中使用占比较高。目前，集成电路国产品牌在功能和性能上已可以基本实现替代。短期内，公司可通过继续使用现有产品方案和采用国产化替代方案两种方式实现产品交付，但存在采购周期变长、采购成本增加的风险，但考虑到报告期内公司2025年特立信主体项目通过母公司境外采购金额仅111.17万元左

右，成本可控，对公司持续经营能力的影响有限。

面对该风险事项，公司采取以下措施：（1）采取多供应商策略，公司通过产品优化使得主要产品对不同品牌具有较强的兼容性，从而可以根据市场情况作出成本最优的采购策略；（2）公司通过加强与国产品牌供应商的合作、加强开发国产化方案，对大部分进口原材料均已做好国产化替代方案，预防因国际贸易摩擦等突发因素导致的断供风险。

（四）持续督导机构核查程序及核查意见

1、核查程序

持续督导机构采取了如下核查程序：

（1）获取公司合并范围内各主体之间的内部交易、内部往来明细表并核对数据准确性；

（2）复核公司内部交易抵消、内部往来抵消处理是否正确；

（3）获取母公司及各子公司财务报表数据，分析主要财务数据及指标变动的原因及合理性；

（4）询问公司管理层及相关业务人员，了解公司境外采购情况、以及如未来境外采购受限是否影响公司持续经营能力。

2、核查意见

公司近两年年报披露的母公司及重要子公司个别报表数据均基于公司实际经营情况编制，且经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计并出具无保留意见审计报告，相关内部交易已进行合并抵消；公司 2025 年特立信主体项目通过母公司境外采购金额约 111.17 万元，占比较小，对公司持续经营能力的影响有限，公司已采取相应有效的应对措施。

问题六、关于前期会计差错更正。2026 年 3 月 20 日，公司披露《关于前期会计差错更正及定期报告更正的公告》显示，公司在编制合并财务报表时未对部分内部交易予以充分抵销，导致公司披露的 2022 年第三季度报告至 2025 年第三季度报告各期合并财务报表中营业收入与营业成本存在不准确的情形。另外，公司在内部委托研发合并时未准确将对应科目抵销，以及部分用于出租的固定资产折旧分摊不准确，导致公司 2023 年及 2025 年前三季度定期报告披露

的营业成本、研发费用、管理费用存在不准确的情形，公司对涉及定期报告数据追溯调整。因前述情况，年审会计师对 2025 年年报出具带强调事项段的内控审计报告，提示公司在会计核算和合并财务报表数据编制方面存在重要缺陷。

请公司：（1）说明截至 2025 年年报披露时，公司在会计核算和合并财务报表数据编制等方面的内控缺陷是否完成整改及整改措施和成效，公司目前财务内控是否规范建立并有效执行；（2）说明上述会计差错更正涉及的各项在 2025 年年报中对应的科目、金额和相关会计处理及是否符合企业会计准则的规定。

公司回复

（一）说明截至 2025 年年报披露时，公司在会计核算和合并财务报表数据编制等方面的内控缺陷是否完成整改及整改措施和成效，公司目前财务内控是否规范建立并有效执行

截至 2025 年年报披露时，公司在会计核算和合并财务报表数据编制等方面的内控缺陷已完成整改，公司目前财务内控规范建立并有效执行。

1、内部交易及内部委托研发合并抵消

（1）完成会计差错更正及信息披露

针对 2022 年至 2025 年部分实质性内部交易未及时合并抵消，以及 2023 年内部委托研发合并抵消不规范的问题，公司已全面梳理相关期间的内部交易及内部委托研发业务，逐笔核实交易金额、交易主体及合并抵消影响，并按照《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的相关规定，对前期会计差错进行了更正。公司已于 2026 年 3 月 20 日披露了《关于前期会计差错更正及定期报告更正的公告》及相关专项鉴证报告，对受影响的合并财务报表科目进行了追溯调整，确保财务信息的真实、准确、完整。上述更正已同步在定期报告及临时公告中予以披露。

（2）对内部交易进行全面自查

公司建立常态化、全流程、多维度的内部交易核查机制，坚持实质重于形式原则，实现合并范围内内部交易全覆盖、无死角、穿透式核查，具体核查工作汇总如下：财务部门对合并报表范围内所有子公司、分公司、事业部等全部核算主体开展全覆盖排查，动态更新合并范围内主体及内部往来单位名录，从

源头避免主体遗漏导致的交易漏识别问题。针对各期交易，逐笔核查合同、资金流、货物流及结算单据等原始资料，对交易对手方的关联关系及交易实质进行审慎判断同时针对内部购销、往来款项、资金拆借、费用分摊、资产调拨等全部内部交易业务场景及对应会计科目，逐笔核查凭证、合同、结算单据等原始资料，核实交易真实性与数据准确性。严格执行合并主体月度双向对账制度，交易双方核对当期发生额及期末余额，对对账差异逐项溯源、当期整改闭环，确保所有内部交易完整、真实、可追溯。

（3）组织财务部门学习、提升会计核算水平

组织财务部门学习、提升会计核算水平。公司已组织财务部相关人员认真学习了企业会计准则，特别是加强对《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定，重点对内部交易内容的学习，结合业务实质，严格按照企业会计准则的规定进行会计核算。后续公司将持续完善和规范财务管理，加强财务人员培训、学习，包括内部培训、外部培训和自我提升，不断提高财务队伍人员综合素质，夯实会计基础工作，提升会计核算水平。

（4）深化业务和财务的融合

公司将进一步加强财务部门与业务部门的沟通协作，提高相互之间的信息传递效率，提高财务人员对公司业务的了解，强化业务人员的合规意识，从而提高业务的合规性和会计核算的准确性。

2、固定资产折旧分摊不准确

（1）完成会计差错更正

针对 2025 年部分固定资产折旧分摊不准确的问题，公司已全面梳理相关固定资产的使用部门、受益对象及折旧分摊规则，对涉及的成本费用科目进行重新核算，并对前期会计差错进行了更正。公司已于 2026 年 3 月 20 日披露了《关于前期会计差错更正及定期报告更正的公告》及相关专项鉴证报告，将折旧分摊错误部分进行更正处理，确保折旧费用准确归集至相应科目。上述更正已同步在定期报告及临时公告中予以披露。

（2）全面梳理固定资产台账，规范用途分类管理

公司已重新梳理全部固定资产明细台账，严格区分自用固定资产、对外出

租固定资产、研发专用资产、管理办公资产、生产经营资产类别，对存在用途混用、用途变更、租赁状态变动的资产逐一更新备案。明确各类资产的受益对象、使用部门、承担费用科目，从源头杜绝资产用途划分不清、折旧分摊归属错误的问题。

（3）加强人员培训，压实岗位责任

组织财务人员开展固定资产核算、折旧分摊、准则应用及信息披露专项培训，明确固定资产核算标准、分摊逻辑、披露要求，强化财务人员严谨性与专业性。明确岗位职责，将固定资产核算准确性、折旧分摊规范性纳入岗位考核，杜绝人为判断偏差、操作疏漏导致的财务披露差错。

3、整改措施及成效，公司财务内控建立并有效执行

针对会计差错更正事项，公司主要从以下方面进行了整改：

（1）分析差错原因并落实整改

财务部门召开专项整改会议，聚焦会计差错更正的原因、涉及金额等关键要素展开深入研讨，旨在全面梳理会计差错发现的各类问题并推进系统性整改工作。严格依据会计准则开展全面自查与纠正工作，确保公司财务核算严格遵循最新会计政策，以此保障财务报告的可靠性与准确性。同时，强调财务人员在日常工作中必须严守内控制度及会计准则，进一步强化日常会计核算工作的复核环节，通过规范化操作提升财务工作质量。

（2）强化财务人员队伍建设

公司已组织财务部相关人员认真学习了企业会计准则，特别是加强对《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定，重点对内部交易内容的学习，结合业务实质，严格按照企业会计准则的规定进行会计核算。还组织了财务人员开展固定资产核算、折旧分摊、准则应用及信息披露专项培训。公司后续将加强组织财务人员定期培训，并通过鼓励参与会计职称考试、继续教育培训等方式督促财务人员及时掌握会计核算新政策，加强对企业会计准则的学习与运用，从而加强财务人员对财务核算问题的处理能力。

（3）加强重要事项的专业咨询与沟通

针对重要事项，公司将及时咨询年审会计师事务所等专业机构的意见，必

要时与监管机构进行沟通，确保会计处理的合规性和准确性。报告期内，公司按照《企业内部控制基本规范》规定的标准在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

（二）说明上述会计差错更正涉及的各项在 2025 年年报中对应的科目、金额和相关会计处理及是否符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 28 号——会计政策、会计估计变更和差错更正》、《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定，公司将内部购销交易产生的收入、成本以及部分用于出租的固定资产折旧分摊不准确进行了更正。具体各项在 2025 年年报中会计处理及金额如下：

（1）抵消内部销售收入与成本

借记：营业收入 287.18 万元

贷记：营业成本 287.18 万元

（2）部分用于出租的固定资产折旧分摊

借记：营业成本 495.96 万元

贷记：管理费用 495.96 万元

公司已就上述会计差错更正涉及的各项对 2025 年一至三季度财务报表进行差错更正，2025 年年报中包含的 2025 年一至三季度财务数据已按更正后金额处理。截至 2025 年末，上述各项对公司财务报表累计影响金额为 0 元。公司在编制 2025 年合并财务报表时已对内部交易予以充分抵消、并正确分摊用于出租固定资产的折旧成本，本次会计差错更正涉及的各项在 2025 年年报中的相关会计处理均严格遵循《企业会计准则第 28 号》《企业会计准则第 33 号》相关规定，符合企业会计准则的规定，报表列报真实公允。涉及的两类内控缺陷已全部整改完成，账务处理合规、追溯调整准确。目前公司财务内控制度健全、执行有效，能够合理保证会计核算真实准确、内部交易全额抵消、合并财务报表数据完整公允，财务信息披露合规规范。

（三）持续督导机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对以上事项，持续督导机构采取了如下核查程序：

（1）获取公司编制的内部控制缺陷整改报告、整改台账及相关决策文件，

核查公司是否已针对识别的内控缺陷制定了明确的整改计划、责任人和完成时间；

(2) 访谈公司财务负责人及相关财务人员，了解整改后的业务流程及控制措施；

(3) 对已整改的缺陷所涉及的关键控制点进行重新测试，评价整改后的内部控制设计是否合理、运行是否有效，评估整改效果是否具有持续性；

(4) 获取并审阅公司董事会关于前期会计差错更正的决议、更正公告，以及管理层编制的《前期会计差错更正专项说明》，了解差错更正的原因、性质、涉及的具体年度及事项；

(5) 询问财务负责人及相关财务人员，了解差错更正事项在 2025 年度的影响；

(6) 依据《企业会计准则第 28 号—会计政策、会计估计变更和差错更正》及中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 19 号——财务信息的更正及相关披露》等规定，评价公司对前期差错采用的追溯重述法是否恰当，相关会计处理是否符合企业会计准则的规定。

2、核查意见

经核查，持续督导机构认为：

截至 2025 年年报披露日，公司已就前期会计核算及合并报表编制缺陷完成整改，现行财务内控制度已完善并规范运行；公司 2025 年合并抵消及合并财务报表编制的处理在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定。

问题七（一）、关于其他——期间费用。年报显示，公司 2025 年销售费用为 3,683.16 万元，同比增长 62.94%；研发费用为 8,618.55 万元，同比增长 19.12%，均与营业收入变动方向背离。

请公司：（1）结合销售费用明细及变动、民品业务市场开拓计划和成效、客户数量变动、新增订单规模、销售人员及薪酬变动等，说明公司报告期营业收入大幅减少但销售费用大幅增长的原因和合理性；（2）结合各在研项目本年资金投入情况、研发进展、研发人员和薪酬变动等，说明公司本年研发费用增长的原因和合理性，是否存在与研发无关支出计入研发费用情况。

公司回复

（一）结合销售费用明细及变动、民品业务市场开拓计划和成效、客户数量变动、新增订单规模、销售人员及薪酬变动等，说明公司报告期营业收入大幅减少但销售费用大幅增长的原因和合理性

1、销售费用明细及变动情况

2025年度，公司销售费用为3,683.16万元，较上年同期增加1,422.71万元，增幅为62.94%。在营业收入同比下降57.01%的背景下，销售费用增长主要系公司为拓展民品业务市场而进行的战略性前置投入。具体明细变动如下：

单位：万元

费用项目	2025年	2024年	变动金额	变动幅度
职工薪酬	1,894.57	1,183.95	710.62	60.02%
业务招待费	421.54	428.48	-6.94	-1.62%
交通差旅费	259.54	172.25	87.29	50.68%
水电物管费	12.94	10.14	2.80	27.70%
折旧摊销	46.00	55.61	-9.61	-17.29%
股份支付	-26.26	13.45	-39.71	-295.30%
广告宣传费	802.92	215.69	587.23	272.25%
其他	271.91	180.89	91.02	50.32%
合计	3,683.16	2,260.45	1,422.71	62.94%

报告期内，销售费用的增长主要集中在职工薪酬、广告宣传费、交通差旅费及其他费用等科目。具体分析如下：

（1）职工薪酬

2025年度，职工薪酬发生额为1,894.57万元，较上年同期增加710.62万元，增幅60.02%。该增长主要系公司为拓展民品业务，对销售团队进行战略性扩编所致。报告期内，公司销售人员总数由68人增至113人，净增45人；其中，民品销售人员增加61人，特定行业销售人员减少6人，人员配置结构显著向民品市场倾斜，由此带动薪酬总额相应上升。

（2）广告宣传费

2025年度，广告宣传费发生额为802.92万元，较上年同期增加587.23万元，增幅272.25%。该项费用的大幅增长，系公司为拓展民品市场而主动进行的战略性营销投入。公司围绕民品产品推广，持续加大在主流流量平台的线上精准

投放力度，全年品牌曝光 1,384 万次，“云 PC”关键词热度跻身行业前三，新品类认知度快速渗透目标市场。同时系统性地开展了线下代理商培训、产品推广会及展会布展等系列推广活动，滚动参与 20 余场行业峰会与专业展会，面对面精准触达决策层与采购端，旨在快速建立民品品牌认知并完善渠道体系，由此导致当期广告宣传支出显著上升。

（3）交通差旅费

2025 年度，交通差旅费发生额为 259.54 万元，较上年同期增加 87.29 万元，增幅 50.68%。增长主要系公司为开拓民品市场，销售人员出差频率显著增加所致，相关差旅支出与公司民品战略推广方向保持一致，属于业务拓展过程中的必要开支。

2、民品业务市场开拓计划及成效

报告期内，公司坚决贯彻“稳军工、创民品、开新局”的经营方针，以邦彦云 PC 产品为核心支点，同时推出了 Nuwa AI 智能体数字人平台。

邦彦云 PC 主攻制造业、金融、医疗、教育及公安等领域，产品在制造业场景中表现出较高的业务契合度；Nuwa AI 智能体数字人已完成“场景+任务”应用验证，用户规模实现增长，差异化竞争力逐步显现。

公司积极推动民品云 PC 客户开发与试用推广，报告期内新开发潜在客户 175 家，大量产品仍处于客户试用及技术验证阶段，商机储备稳步增长。截止 2026 年 5 月 31 日，民品业务在手订单为 356.41 万元。此外，尚有大量产品以试用形式送达客户，处于商机发掘与技术验证的阶段。随着试用客户逐步完成验证、意向订单陆续转化，前期积累有望在未来加速释放，民品业务收入贡献预计将逐步提升。

3、营业收入下滑的客观因素

报告期营业收入同比减少 57.01%，主要受特定行业业务波动影响：

（1）交付节奏影响：特定行业客户采购周期调整、项目交付节奏波动，导致收入阶段性下降。

（2）审价调整影响：本期因特定产品收到审价结果审价调整调减营业收入 5,638.39 万元，相应减少归属于母公司股东的净利润 4,659.63 万元。该调整系特定行业审价机制的普遍惯例，不影响公司持续经营能力。

综上所述，2025年销售费用大幅增长是公司从“单特定行业”向“特定行业+民品”双轮驱动转型过程中的战略性前置投入。公司投入资金建设民品销售团队、开展市场推广及设立区域办事处，旨在培育新增长极。当期收入受特定行业业务周期及审价短期冲击下滑，造成费用与收入的阶段性“时间错配”，公司报告期营业收入大幅减少但销售费用大幅增长具备合理性。

（二）结合各在研项目本年资金投入情况、研发进展、研发人员和薪酬变动等，说明公司本年研发费用增长的原因和合理性，是否存在与研发无关支出计入研发费用情况

1、研发费用总体变动情况

2025年度，公司研发费用为8,618.55万元，较上年同期7,234.91万元增加1,383.64万元，增幅为19.12%。研发费用占当期营业收入的比例为62.98%，主要系公司战略转型期持续加大民品核心技术投入所致。

2025年研发费用变动情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	变动金额	变动幅度
职工薪酬	6,449.45	5,344.98	1,104.47	20.66%
技术服务费	129.53	310.35	-180.82	-58.26%
水电物管费	39.19	49.60	-10.41	-20.99%
物料消耗	462.91	447.20	15.71	3.51%
交通差旅费	242.78	301.09	-58.31	-19.37%
折旧摊销	274.50	370.65	-96.15	-25.94%
评审鉴定费	6.52	14.16	-7.64	-53.95%
股份支付	47.55	28.02	19.53	69.70%
信息技术服务费	674.71	126.52	548.19	433.28%
其他	291.42	242.33	49.09	20.26%
合计	8,618.55	7,234.91	1,383.64	19.12%

研发费用的增长主要源于职工薪酬及信息技术服务费。其中，职工薪酬为6,449.45万元，同比增长20.66%，增长主要系民品业务研发团队扩容所致；信息技术服务费为674.71万元，同比大幅增长433.28%，主要为智能体数字人研发涉及的算力服务费用，为相关业务研发提供了关键的算力支撑。

2、各在研项目投入与进展

本年度公司持续推进15个在研项目，重点投入围绕邦彦云PC、智能体数字人等民品核心项目。主要项目投入及进展如下：

序号	项目名称	预计总投资规模	本期投入金额	累计投入金额	进展或阶段性成果	研发人员投入数量(人次)	研发人员职工薪酬(万元)
1	综合控制宽带传输系统升级	/	/	/	/	/	/
2	数据通信产品升级	/	/	/	/	/	/
3	安全终端系列	/	/	/	/	/	/
4	安全接入网关系列	/	/	/	/	/	/
5	隔离网闸	434.8	330.6	379.6	1款已完成研发工作，投入市场销售，国产化版本完成一期功能开发，目前处于小批量使用阶段	12	312.80
6	密码卡	409.38	108.34	348.73	产品已研制完成，并投入市场销售	5	76.78
7	数据通信网关机平台	/	/	/	/	/	/
8	邦彦云PC	7,107.00	2,778.02	4,543.63	CPC1000系列：完成MVP版本、CPU版本、软终端V1R2版本、DMS，V1R3、V1R4版本发布；目前GPU（信创）版本研制开发阶段；CPC2000系列：完成需求分析、方案设计、目前硬件设计与开发及软件微服务重构研制中	86	2,338.14
9	智能体数字人	3,000.00	1,268.96	1,699.29	完成双系统协同机制、闭环功能开发、一句话生成数字AIP运营平台建设，发布智能体数字平台V1.0版本，并启动智能体数字人平台V2.0版本开发工作	25	614.65
10	安全网关系列	/	/	/	/	/	/
11	安全服务器系列	/	/	/	/	/	/
12	邦彦PanstoneMatrix服务器产品	863	458.95	458.95	产品完成样机研制，以及功能和性能测试，进入小批量试制阶段	16	311.50

序号	项目名称	预计总投资规模	本期投入金额	累计投入金额	进展或阶段性成果	研发人员投入数量(人次)	研发人员职工薪酬(万元)
13	邦彦PanstoneStore分布式存储产品	632.28	248.43	248.43	完成IMS系统基本架构设计与无盘验证, 完成Ceph存储在虚拟化办公场景的性能功能测试	13	233.64
14	通信控制管理系统升级改造	/	/	/	/	/	/
15	分布式音视频控制系统升级改造	/	/	/	/	/	/
合计	/	27,444.36	7,403.91	21,208.25	/	/	/

注: ①研发人员存在同时参与多个研发项目的情形。②公司特定产品在研项目情况涉密, 豁免披露。

上述在研项目中, 在研项目技术人员投入、以及对应的职工薪酬, 与其所处的研发进度相匹配。

3、研发人员及薪酬变动分析

项目	2025年度	2024年度	变动情况
研发人员数量(人)	196	158	增加38人, 增长24.05%
研发人员薪酬合计(万元)	6,322.33	5,581.03	增长13.28%
研发人员平均薪酬(万元/人)	36.85	36.50	基本持平

如上表所示, 2025年末研发人员数量为196人, 较2024年末增加38人, 增幅为24.05%; 研发人员平均薪酬约为36.85万元, 与上年同期的36.50万元基本持平。上述变动表明, 研发职工薪酬总额的增长主要源于人员数量的增加, 而非薪酬水平的普遍上调。

2025年, 公司为支撑民品核心技术研发, 适度扩大研发团队规模, 重点加强云计算、人工智能等方向的人才储备。研发人员薪酬增长与人员结构优化及市场薪酬水平变动相匹配, 具备合理性。

4、研发费用归集的合规性说明

公司的研发费用各项目遵照“先立项、后支出”的原则，即审批通过的项目，才产生研发费用。各项目发生实际费用时，归集原则如下：

(1) 职工薪酬：各项目立项阶段已明确参与人名单，如研发人员参与一个项目，直接将实际发生的工资薪金、五险一金等归集至该项目；如研发人员参与多个项目，按照各项目投入工时比例，将实际发生的工资薪金、五险一金等分摊至各个项目。因此，各项目对应的研发人员工资薪酬实际发生额归集准确。

(2) 物料消耗：具体为研发物料领用。对于研发物料领用，公司建立了完备的《非生产物料领用管理规范》，研发部门工程师根据项目的需要，在DOP系统发起《非生产物料领用申请单》，DOP系统根据项目阶段分别设置了相应的决策审批流程，经由研发工程师、项目经理、部门经理、事业部总裁、成本经理、财务经理、计划工程师、仓库管理员审批后，系统自动抛转ERP生成领料单。月末财务部会根据公司ERP管理系统生成的各个研发项目材料出库单，核算各个研发项目的物料消耗成本。因此，各项目对应的研发领料实际发生额归集准确。

(3) 折旧摊销：折旧及摊销金额根据研发部门长期资产清单计算应折旧额及应摊销额，对于专用于特定研发项目的固定资产，按相关资产的应折旧额计入相应研发项目中；其他资产的应折旧额及应摊销额，根据各个研发项目的人员情况进行分摊。

(4) 其他费用：其他主要为交通差旅费等，主要根据实际发生费用金额及其对应项目直接计入相应研发项目中。

综上所述，2025年研发费用的增长主要源于以下三方面：一是研发团队为配合民品战略而扩编；二是战略性项目“邦彦云PC”进入快速迭代期；三是“智能体数字人”项目产生大额算力租赁投入。上述投入均具有真实的研发活动背景，符合公司战略转型方向。公司研发费用归集内部控制有效，不存在与研发无关支出计入研发费用情况。研发费用的增长真实反映了公司在转型期对底层核心技术的高度重视和持续投入，具有合理性。

(三) 持续督导机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对以上事项，持续督导机构采取了如下核查程序：

(1) 获取期间费用明细表，检查费用明细项目的设置和核算，费用分类是否准确，核算口径是否一致等；

- (2) 分析期间费用结构及同行业数据，了解期间费用变动的原因及合理性；
- (3) 获取员工花名册及人员统计表，核对人员薪酬等费用划分情况，分析人员变动情况、原因及合理性；
- (4) 获取研发项目台账，了解本年新增研发项目情况及项目进展；
- (5) 检查研发项目中研发人员工资分配表，结合研发人员考勤及工时表，分析计入各个研发项目的工资的准确性、完整性；
- (6) 获取研发领料单，与研发费用明细账中的材料费进行核对；
- (7) 抽查期间费用相关凭证，包括费用相关的审批单、发票和付款单据等，检查费用真实性、准确性，并复核费用的会计处理是否正确；
- (8) 获取会计师关于费用截止性测试的相关底稿，在资产负债表日前后确认的费用中选取样本，检查费用确认是否存在跨期，入账是否完整；
- (9) 获取员工花名册及人员统计表，核对人员薪酬等费用划分情况；
- (10) 查阅同行业公司招股说明书、年报等公开资料，分析对比管理费用率等情况。

2、核查意见

经核查，持续督导机构认为：

2025 年公司销售费用增长较快，主要源于民品市场开拓的前置性投入，存在一定的合理性；研发费用的增长主要是新增民品的研发人员、“邦彦云 PC”及“智能体数字人”项目的相关投入，具有一定的合理性，不存在与研发无关支出计入研发费用情况。

问题七（二）、关于其他——在建工程。年报显示，公司在建工程期末余额 1,696.94 万元，同比增长 2088%，主要系公司装修工程项目根据合同约定及完工进度确认的工程投入增加所致。

请公司：说明报告期末公司在建工程明细、金额、所在地和项目用途，本年公司对在建工程的各类投入、采购内容、主要付款对象及有无关联方，装修工程项目开工时间、完工进度、相关合同约定和确认在建工程的依据，公司在建工程是否真实存在、是否存在应转固未转固情形。

公司回复

(一) 说明报告期末公司在建工程明细、金额、所在地和项目用途，本年公司对在建工程各类投入、采购内容、主要付款对象及有无关联方，装修工程项目开工时间、完工进度、相关合同约定和确认在建工程的依据，公司在建工程是否真实存在、是否存在应转固未转固情形。

1、报告期末公司在建工程明细、金额、所在地及项目用途

截至2025年12月31日，本公司在建工程账面价值为 1,696.94万元，具体明细如下：

单位：万元

在建工程项目	金额	所在地	项目用途
邦彦技术股份有限公司地下装修工程	1,020.82	深圳市龙岗区园山街道大康社区鹤路邦彦技术股份有限公司	房屋装修
邦彦技术股份有限公司地下空调、消防改造工程	162.66	深圳市龙岗区园山街道大康社区鹤路邦彦技术股份有限公司	房屋装修
尚未完成验收的固定资产	513.46	深圳市龙岗区横岗山水一路邦彦绿谷工厂四栋三楼	尚未完成验收的固定资产
合计	1,696.94		

报告期内，公司在建工程主要为地下装修工程、暖通空调系统升级及消防系统改造工程。本次项目实施，主要是对现有空间布局、硬件设施进行优化升级，全面满足消防安全规范及场地使用、安全运营要求，提升空间整体环境与使用品质。项目建成后，核心用于展厅展览、云 PC 应用展示、数字人实景模拟体验等数字化场景运营，同时兼顾部分商业配套服务功能，进一步盘活存量资产、提升资产综合使用效率。

2、本年度在建工程的投入、采购内容、主要付款对象及关联关系

2025年度，公司在建工程累计投入资金 3,338.17万元，其中1,641.23万元已转固。其中本期在建工程累计投入金额30万元以上的供应商、采购内容、投入金额情况如下：

单位：万元

类别	采购内容	付款对象	采购金额	是否有关联方	是否转固	已转固金额	未转固金额
工程类	邦彦技术股份有限公司地下装修工程	深圳汉唐建设集团有限公司	1,020.82	否	否	0	1,020.82
	地下空调、消防改造工程	深圳汉唐建设集团有限公司	162.66	否	否	0	162.66
	产业园1-4栋燃气工程	深圳市华诚能源建设工程有限公司	142.25	否	是	142.25	0
	绿谷智能照明能耗系统工程	深圳市苏辰智能科技有限公司	61.95	否	是	61.95	0

类别	采购内容	付款对象	采购金额	是否有关联方	是否转固	已转固金额	未转固金额
	4栋8楼办公室装修工程	深圳汉唐建设集团有限公司	39.17	否	是	39.17	0
固定资产类	机器设备	深圳市众为自动化设备有限公司	705.72	否	是	705.72	0
	各类设备	深圳市雁海信息科技有限公司	91.2	否	是	91.2	0
	研发设备、IT设备	深圳市时迅迪科技有限公司	73.65	否	是	73.65	0
	运输设备	深圳中升鹏星汽车销售服务有限公司	70.65	否	是	70.65	0
	测量设备	深圳市恒路拓科技有限公司	51.42	否	是	51.42	0
	机器设备	深圳市天龙世纪科技发展有限公司	49.38	否	是	49.38	0
	各类设备	其他供应商	869.30	否	部分	355.84	513.46
合计	/	/	3,338.17	/	/	1,641.23	1,696.94

报告期内，公司累计项目投入3,338.17万元，主要为地下装修、空调及消防等各项改造工程，以及购置生产、研发检测、设备，上述供应商为专业从事工程建设项目的公司或设备供应商，其经营范围与公司主营业务不存在同业竞争或上下游关系，公司与上述供应商之间除依据协议支付预付款、工程进度款或设备款之外，不存在其他资金往来或其他利益安排。

3、装修工程项目开工时间、完工进度、相关合同约定及确认依据，在建工程真实存在、不存在应转固未转固情形

报告期内，公司装修工程项目开工时间、完工进度、相关合同约定情况如下：

单位：万元

项目名称	合同金额	供应商	开工时间	截至2025年12月末已完成产值金额	完工进度	相关合同约定
邦彦技术股份有限公司地下装修工程	1,538	深圳汉唐建设集团有限公司	2025/11/11	1,020.82	72.35%	工程内容：拆除、新建、钢结构、机电、给排水、室内装修等；合同金额：1,538万元工期：有效施工工作日80天，延至2026年4月底；付款方式：按工程进度节点支付，依据工程进度确认单、验收资料、合规发票进行结算，并按合同约定预留工程维修保证金；质量及验收：符合国家《建筑工程施工质量验收统一标准》（GB50300-2013）及相关配套工程质量验收规范的合格等级

项目名称	合同金额	供应商	开工时间	截至2025年12月末已完成产值金额	完工进度	相关合同约定
地下空调、消防工程	286	深圳汉唐建设集团有限公司	2025/11/11	162.67	62.00%	工程内容：空调、消防工程包括空调及消防系统改造等合同金额：286万元工期：有效施工工作日80天，延至2026年4月底；付款方式：按工程进度节点支付，依据工程进度确认单、验收资料、合规发票进行结算，并按合同约定预留工程维修保证金；质量及验收：符合国家《建筑工程施工质量验收统一标准》（GB50300-2013）及相关配套工程质量验收规范的合格等级

在建工程按实际发生的成本计量。实际成本包括建筑费用、其他为使在建工程达到预定可使用状态所发生的必要支出以及在资产达到预定可使用状态之前所发生的符合资本化条件的借款费用。在建工程在达到预定可使用状态时，转入固定资产并自次月起开始计提折旧。当在建工程的可收回金额低于其账面价值时，账面价值减记至可收回金额。在建工程项目按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出，作为固定资产的入账价值。所建造的固定资产在工程已达到预定可使用状态，但尚未办理竣工决算的，自达到预定可使用状态之日起，根据工程预算、造价或者工程实际成本等，按估计的价值转入固定资产，并按本公司固定资产折旧政策计提固定资产折旧，待办理竣工决算后，再按实际成本调整原来的暂估价值，但不调整原已计提的折旧额。

报告期内，公司按照项目实际发生的工程施工款、设备采购款、材料款及专业服务费进行归集，确认在建工程的依据包含合同、进度单、验收单、发票、付款凭证等原始凭证。公司期末在建工程均为公司实际开展的建设项目，在建工程中的工程类项目均经过招投标流程。相关在建工程真实存在，不存在虚构、虚增情形。

本次地下工程项目为存量改造工程，项目场区管线布局繁杂，施工协调及现场作业难度较大；同时项目施工周期跨春节法定节假日，受工人返乡停工、物资供货阶段性暂缓等客观因素影响。为保障项目施工质量与施工安全，经公司与施工单位深圳汉唐建设集团有限公司充分沟通、友好协商，双方确定将项目施工工期顺延至2026年4月底完工。截止2025年末，上述装修、空调消防等在建项目均尚未完成全部建设及验收流程，尚不具备完全投入使用、独立产生收益的条件，未达到预定可使用状态，因此尚未转入固定资产，该项目已于2026年4月27日正式转固。

综上，报告期内，所有已完工并达到预定可使用状态的项目，公司均已按规定及时转入固定资产并计提折旧，业务真实存在，会计核算合规，不存在应转固而未转固的情形。

（二）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对以上事项，保荐机构采取了如下核查程序：

（1）询问管理层当年在建工程的增加情况，并与获取的在建工程的明细表进行核对；

（2）查阅公司资本支出预算、公司相关会议决议等，检查本年度增加的在建工程是否全部得到记录；

（3）检查增加的在建工程的原始凭证是否完整，如立项申请、施工合同、发票、产值确认单、银行回单等是否完整，计价是否正确，检查在建工程投入资金的真实性；

（4）实地察看了在建工程建设状况，了解预算金额及项目进度，并核查在建工程投入额与项目进度的匹配性。

2、核查意见

经核查，保荐机构认为：

2025年末，公司在建工程账面价值为1,696.94万元，主要为地下装修工程、暖通空调系统升级及消防系统改造工程，主要付款对象不涉及关联方，在建工程真实存在、不存在应转固未转固情形。

问题七（三）、关于其他——货币资金。年报显示，公司报告期末货币资金余额8,692.26万元，同比减少62.02%，主要系购买理财资金增加所致。交易性金融资产期末余额3.85亿元，同比增加17.74%。

请公司：结合货币资金的存放情况、报告期内购买和赎回理财产品的具体情况、各类采购和投资活动的现金支出等，说明货币资金期末余额大幅减少的原因及合理性。

公司回复

（一）结合货币资金的存放情况、报告期内购买和赎回理财产品的具体情况、各类采购和投资活动的现金支出等，说明货币资金期末余额大幅减少的原因及合理性。

1、货币资金整体变动及存放情况

（1）货币资金整体情况

截至2025年12月31日，公司货币资金余额8,692.26万元，较上年末22,883.51万元减少14,191.25万元，降幅62.02%。其中，库存现金4.49万元、银行存款8,633.55万元、其他货币资金54.22万元。

公司银行存款主要存放于工商银行、建设银行、农业银行、中国银行、招商银行、中信银行、兴业银行等国有大型银行及全国性股份制商业银行，资金存放安全、管理规范。

此外，公司期末持有交易性金融资产38,495.28万元，主要为大额存单23,902.02万元及结构性存款14,593.26万元，相关资产未设置使用限制，整体资金流动性较强，资金安全可控。

2、报告期内理财产品申购与赎回情况

(1) 理财产品总体变动情况

为提高闲置资金使用效率，在保障日常经营、项目建设及研发投入资金需求的前提下，公司根据内部资金管理制度及相关监管规定，使用部分闲置自有资金购买银行发行的低风险、高流动性理财产品，所有理财业务均履行完整的内部审批流程，决策合规、操作规范。

报告期内理财产品整体收支情况如下：

单位：万元

项目	金额
期初理财产品余额	32,694.06
本期购买金额①	38,500.00
本期赎回金额②	33,336.12
本期实现收益	339
期末理财产品余额③	38,495.28

从现金流角度看，报告期内公司理财产品累计购买38,500.00万元，累计赎回33,336.12万元，形成净现金流出5,162.88万元。该部分资金系公司在货币资金与交易性金融资产之间进行的资产结构调整，对期末货币资金余额下降形成一定影响。报告期末未赎回理财产品已在交易性金融资产列报，相关资金仍由公司实际控制，不存在资金受限、占用或流失情形。

①报告期内购买理财产品明细清单

2025年度，公司新购入理财产品明细如下：

单位：万元

序号	公司	产品名称	发行机构	产品类型	购买日期	购买金额	截至期末是否赎回
1	邦彦技术股份有限公司	中国银行企业金融人民币结构性存款	中国银行股份有限公司深圳龙岗支行	保本浮动型	2025/1/20	3,000.00	是
2	深圳市邦彦物业有限公司	光大理财阳金丰利乐享137期GD304099	招商银行股份有限公司深圳龙城支行	保本浮动型	2025/2/17	1,000.00	是
3	北京特立信电子技术股份有限公司	光大理财阳金丰利乐享137期GD304099	招商银行股份有限公司深圳天安云谷支行	保本浮动型	2025/2/17	1,000.00	是
4	邦彦技术股份有限公司	兴业银行企业金融人民币结构性存款	兴业银行股份有限公司深圳横岗支行	保本浮动型	2025/3/25	2,000.00	是
5	邦彦技术股份有限公司	兴业银行企业金融人民币结构性存款	兴业银行股份有限公司深圳横岗支行	保本浮动型	2025/4/2	3,500.00	是
6	邦彦技术股份有限公司	中国银行企业金融人民币结构性存款	中国银行股份有限公司深圳龙岗支行	保本浮动型	2025/5/6	3,000.00	是
7	深圳市邦彦物业有限公司	招商银行企业金融人民币结构性存款	招商银行股份有限公司深圳龙城支行	保本浮动型	2025/5/20	1,000.00	是
8	北京特立信电子技术股份有限公司	招商银行企业金融人民币结构性存款	招商银行股份有限公司深圳天安云谷支行	保本浮动型	2025/5/20	1,000.00	是
9	邦彦技术股份有限公司	共赢慧信汇率挂钩人民币结构性存款A06918期	中信银行股份有限公司深圳盐田支行	保本浮动型	2025/6/20	3,000.00	是
10	邦彦技术股份有限公司	共赢慧信汇率挂钩人民币结构性存款A08520期	中信银行股份有限公司深圳盐田支行	保本浮动型	2025/7/5	9,000.00	否
11	邦彦技术股份有限公司	兴业银行企业金融人民币结构性存款	兴业银行股份有限公司深圳横岗支行	保本浮动型	2025/7/17	3,500.00	是
12	邦彦技术股份有限公司	中信银行企业金融人民币7天通知存款	中信银行股份有限公司深圳盐田支行	保本浮动型	2025/9/29	2,000.00	是
13	邦彦技术股份有限公司	宁银理财宁欣日日薪固定收益类日开理财56号	兴业银行股份有限公司深圳横岗支行	低风险稳健型理财产品	2025/11/19	3,500.00	否
14	邦彦技术股份有限公司	建信资管浦江致盈2号资产管理产品	中国建设银行股份有限公司深圳铁路支行	保本浮动型	2025/11/19	2,000.00	否
合计						38,500.00	

②报告期内已赎回/到期理财产品明细清单

2025年度，公司理财产品到期及主动赎回明细如下：

单位：万元

序号	产品名称	发行机构	购买日	赎回日期	赎回金额
1	招商银行大额存单产品 2022年第126期产品	招商银行股份有限公司深圳 龙城支行	2024/10/29	2025/1/29	1,099.01
2	招商银行大额存单产品 2022年第126期产品	招商银行股份有限公司深圳 天安云谷支行	2024/10/29	2025/1/29	1,099.01
3	兴业银行企业金融人民币 结构性存款	兴业银行股份有限公司深圳 横岗支行	2024/12/30	2025/3/31	1,000.00
4	兴业银行企业金融人民币 结构性存款	兴业银行股份有限公司深圳 横岗支行	2024/12/31	2025/3/31	2,000.00
5	人民币结构性存款	中国银行股份有限公司深圳 龙岗支行	2025/1/17	2025/4/21	3,000.00
6	招商银行大额存单	招商银行股份有限公司深圳 高新园支行	2024/3/27	2025/5/13	1,064.22
7	招商银行大额存单	招商银行股份有限公司深圳 高新园支行	2024/3/27	2025/5/13	1,064.22
8	光大理财阳金丰利乐享137 期GD304099	招商银行股份有限公司深圳 龙城支行	2025/2/17	2025/5/28	1,000.00
9	光大理财阳金丰利乐享137 期GD304099	招商银行股份有限公司深圳 天安云谷支行	2025/2/17	2025/5/28	1,000.00
10	上海浦东FZ银行2023年第 1621期单位大额存单	上海浦东发展银行股份有 限公司深圳前海分行	2023/10/24	2026/8/24	1,004.83
11	上海浦东FZ银行2023年第 1621期单位大额存单	上海浦东发展银行股份有 限公司深圳前海分行	2023/10/24	2026/8/24	1,004.83
12	兴业银行企业金融人民币 结构性存款	兴业银行股份有限公司深圳 横岗支行	2025/3/24	2025/6/25	2,000.00
13	兴业银行企业金融人民币 结构性存款	兴业银行股份有限公司深圳 横岗支行	2025/4/1	2025/7/11	3,500.00
14	招商银行点金系列看涨两层 区间94天结构性存款	招商银行股份有限公司深圳 天安云谷支行	2025/5/21	2025/8/25	1,000.00
15	招商银行点金系列看涨两层 区间94天结构性存款	招商银行股份有限公司深圳 龙城支行	2025/5/21	2025/8/25	1,000.00
16	共赢智信汇率挂钩人民币 结构性存款A06918期	中信银行股份有限公司深圳 盐田支行	2025/6/19	2025/9/18	3,000.00
17	中信银行企业金融人民币7 天通知存款	中信银行股份有限公司深圳 盐田支行	2025/9/29	2025/10/9	2,000.00
18	兴业银行企业金融人民币 结构性存款	兴业银行股份有限公司深圳 横岗支行	2025/7/16	2025/10/25	3,500.00
19	中国银行企业金融人民币 结构性存款	中国银行股份有限公司深圳 龙岗支行	2025/4/29	2025/11/10	3,000.00
合计	/	/	/	/	33,336.12

③报告期末未赎回理财产品明细清单

2025年末，公司未赎回理财产品明细如下：

单位：万元

序号	公司	产品名称	发行机构	产品类型	购买日期	购买金额
1	邦彦技术股份有限公司	中国工商银行2023年第3期公司客户大额存单(36个月)	中国工商银行股份有限公司深圳太古城支行	保本浮动型	2023/9/26	1,091.19
2	邦彦技术股份有限公司	中国工商银行2023年第3期公司客户大额存单(36个月)	中国工商银行股份有限公司深圳太古城支行	保本浮动型	2023/11/8	6,561.10
3	邦彦技术股份有限公司	2023年单位大额存单3年083	华夏银行股份有限公司深圳东门支行	保本浮动型	2023/12/21	2,193.60
4	邦彦技术股份有限公司	中国银行3年期大额存单	中国银行股份有限公司深圳龙岗支行	保本浮动型	2024/1/23	1,072.20
5	邦彦技术股份有限公司	中国银行4年期大额存单	中国银行股份有限公司深圳龙岗支行	保本浮动型	2024/1/23	1,072.20
6	邦彦技术股份有限公司	中国银行5年期大额存单	中国银行股份有限公司深圳龙岗支行	保本浮动型	2024/1/23	1,072.20
7	邦彦技术股份有限公司	共赢资信汇率挂钩人民币结构性存款A08520期	中信银行股份有限公司深圳盐田支行	保本浮动型	2025/7/5	9,079.00
8	邦彦技术股份有限公司	宁银理财日日薪56号M	兴业银行股份有限公司深圳横岗支行	低风险稳健型理财产品	2025/11/19	3,509.07
9	邦彦技术股份有限公司	建信资管浦江致盈2号资产管理产品	中国建设银行股份有限公司深圳铁路支行	保本浮动型	2025/11/20	2,005.18
10	北京特立信电子技术股份有限公司深分分公司	中信银行3年期大额存单	中信银行股份有限公司深圳软件基地支行	保本浮动型	2025/6/6	5,434.65
11	北京特立信电子技术股份有限公司深分分公司	中信银行3年期大额存单	中信银行股份有限公司深圳软件基地支行	保本浮动型	2025/6/6	1,084.06
12	北京特立信电子技术股份有限公司深分分公司	中信银行3年期大额存单	中信银行股份有限公司深圳软件基地支行	保本浮动型	2025/6/13	1,084.43
13	北京特立信电子技术股份有限公司深分分公司	中信银行3年期大额存单	中信银行股份有限公司深圳软件基地支行	保本浮动型	2025/6/13	1,084.07
14	北京特立信电子技术股份有限公司深分分公司	中信银行3年期大额存单	中信银行股份有限公司深圳软件基地支行	保本浮动型	2025/6/13	1,084.07
15	深圳市邦彦物业有限公司	上海浦东发展银行2023年第1621期单位大额存单	上海浦东发展银行股份有限公司深圳前海分行	保本浮动型	2025/6/6	1,068.24

序号	公司	产品名称	发行机构	产品类型	购买日期	购买金额
—	合计（期末未赎回余额）	—	—	—	—	38,495.28

报告期内，公司购买的理财产品均为中低风险、高流动性产品，投资总额未超出公司董事会审议通过的闲置资金理财额度，内部审批流程完整、投资决策合规。

3、采购及投资活动现金支出情况

（1）采购支出情况

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金为9,524.33万元，主要包括特定行业原材料及技术服务采购支出，以及民品业务为满足订单交付及降本需求而提前进行的合理备货支出，均属于正常经营活动所需。

（2）投资活动现金支出情况

报告期内，公司投资活动现金支出合计40,770.91万元，主要包括：①理财产品投资支出38,500.00万元；②购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付现金2,270.91万元，主要用于生产及研发设备购置、地下装修工程建设支出。上述支出均服务于主营业务发展，具有合理性及必要性。

4、货币资金期末余额大幅减少的原因及合理性分析

2025年末，公司货币资金较期初减少14,191.25万元，主要受以下因素影响：

（1）经营性现金流阶段性承压

公司主营业务主要面向特定行业，项目周期较长、验收及结算流程较为严格，回款周期受客户预算安排、验收进度等因素影响较大。报告期内，受部分项目验收及客户付款节奏变化影响，以及行业波动导致特定行业收入规模下滑，公司销售回款同比下降13,518.48万元，导致经营活动现金流阶段性净流出。该变化属于行业结算周期及项目型业务特征下的阶段性波动，不存在经营异常、业务萎缩或重大经营风险，符合行业经营客观规律。

（2）战略转型期持续投入增加现金消耗

2025年为公司向“云计算+AI”方向转型的关键投入阶段，公司围绕邦彦云PC、NuwaAI等核心产品持续加大研发投入、人才储备及市场拓展力度，相关研发费用及期间费用同比增长，带来阶段性经营性现金支出增加。上述投入属于公司战略升级、培育新增长曲线的必要前置投入，具备业务必要性与商业合理性。

(3) 闲置资金配置结构调整影响货币资金规模

在保障日常经营资金需求的前提下，公司使用部分闲置资金购买低风险、高流动性理财产品，报告期内形成净投资支出5,162.88万元。该部分资金期末以交易性金融资产列示，不再计入货币资金，但仍由公司实际控制并可随时变现，不影响整体资金安全性及流动性。

综上，公司2025年末货币资金余额同比下降62.02%，主要系经营活动现金流阶段性变化、战略转型期投入增加导致现金消耗上升和闲置资金结构性配置调整共同影响所致，具有明确业务背景及商业合理性。

(二) 持续督导机构核查程序及核查意见

1、核查程序

针对以上事项，持续督导机构采取了如下核查程序：

(1) 获取公司期末及期初的货币资金明细表，了解货币资金的构成，并检查其是否存在因抵押、质押或冻结等对使用有限制的情况；

(2) 对期末银行账户实施独立函证，确认期末银行存款余额及受限情况；

(3) 获取公司银行账户交易流水，对大额资金往来进行双向核对，检查是否存在异常资金流动；

(4) 获取公司报告期内购买和赎回理财产品的明细台账，包括产品名称、持有方、金额、购买日、到期日、实际收益率及投资收益等，对理财产品交易凭证进行检查，核实其真实性与准确性；

(5) 获取主要供应商采购合同及付款凭证，检查采购支出的真实性与合理性。

2、核查意见

经核查，持续督导机构认为：

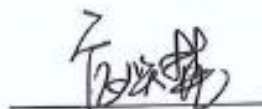
公司期末货币资金减少主要受经营活动现金流受特定行业回款周期导致的净流出、理财产品的购入等影响，具有合理性。

（本页无正文，为《国信证券股份有限公司关于邦彦技术股份有限公司2025年年度报告问询函回复的核查意见》之签字盖章页）

保荐代表人：



张伟权



宿唤梵

国信证券股份有限公司

2026年 4月 13日

