证券代码,688150 证券简称,有方科技 公告编号,2025-062 深圳市有方科技股份有限公司

关于部分董监高减持股份结果公告

			计划实施前,深圳市有方科技》	と份有限公司(以下简称"公
司")部分	董监高持股情况	兄如下:		
序号	股东名称	任职情况	直接持股数量(股)	占公司总股本比例
1	杜广	董事兼高管	1,888,540	2.0327%
2	魏琼	董事兼高管	1,302,737	1.4022%
3	张楷文	董事	508,200	0.5470%
4	罗伟	董事	196,500	0.2115%
5	熊杰	监事	895,905	0.9643%
6	黄丽敏	监事	91,859	0.0989%
7	王柏林	监事	16,459	0.0177%
合计			4,900,200	5.2742%

董监高所持以上股份均为无限售条件流通股股份,以上人员非一致行动人。

股东名称	杜广
股东身份	控股股东、实控人及一致行动人 □是 ▽否 直接特股 5%以上股东 □是 ▽否 董事、监事和高級管理人员 ▽是 □否 其他:/
持股数量	1,888,540股
持股比例	2.0327%
当前持股股份来源	其他方式取得:1,888,540股
股东名称	魏琼
股东身份	控股股东、实控人及一致行动人 □是 √否 直接特股 5%以上股东 □是 √否 董事、监事和高级管理人员 √是 □否 其他:/
持股数量	1,302,737股
持股比例	1.4022%
当前持股股份来源	其他方式取得:1,302,737股
股东名称	张楷文
股东身份	控股股东、实控人及一致行动人 □是 √否 直接特股 5%以上股东 □是 √否 董事、监事和高级管理人员 √是 □否 其他:/
持股数量	508,200股
持股比例	0.5470%
当前持股股份来源	IPO 前取得: 508,200 股
股东名称	罗伟
股东身份	控股股东、实控人及一致行动人 □是 √否 直接持股 5%以上股东 □是 √否 董事、监事和高级管理人员 √是 □否 其他:/
持股数量	196,500股
持股比例	0.2115%
当前持股股份来源	股权激励取得:196,500股
股东名称	熊杰
股东身份	控股股东、实控人及一致行动人 □是 √否 直接持股 5%以上股东 □是 √否 董事、监事和高级管理人员 √是 □否 其他:/
持股数量	895,905股
持股比例	0.9643%
当前持股股份来源	其他方式取得:895,905股
股东名称	黄丽敏
股东身份	控股股东、实控人及一致行动人 □是 √否 直接特股 5%以上股东 □是 √否 董事、监事和高级管理人员 √是 □否 其他:/
持股数量	91,859股
持股比例	0.0989%
当前持股股份来源	其他方式取得:91,859股
股东名称	王柏林
股东身份	控股股东、实控人及一致行动人 □是 √否 直接持股 5%以上股东 □是 √否 董事、监事和高级管理人员 √是 □否 其他:/
持股数量	16,459股
持股比例	0.0177%
当前持股股份来源	集中竞价交易取得:16,459股

以上减持主体中杜广、魏琼、熊杰、黄丽敏股份来源系原员工持股平台解散注销后非交易过户取

上述减持主体无一致行动人。

股东名称	杜广
减持计划首次披露日期	2025年9月12日
减持数量	472,135 股
减持期间	2025年10月15日~2025年10月21日
减持方式及对应减持数量	集中竞价减持,472,135股
减持价格区间	59.50~61.72元/股
减持总金额	28,848,468.54元
减持完成情况	已完成
減持比例	0.5082%
原计划减持比例	不超过:0.5082%
当前持股数量	1,416,405股
当前持股比例	1.5245%
股东名称	魏琼
减持计划首次披露日期	2025年9月12日 325,516股
減持数量 減持期间	2025年10月15日~2025年10月21日
减持方式及对应减持数量	集中竞价减持,325,516股
减持价格区间	59.40~61.60元/股
减持总金额	19,880,201.44元
减持完成情况	未完成:168股
减持比例	0.3504%
原计划减持比例	不超过:0.3505%
当前持股数量	977,221股
当前持股比例	1.0518%
股东名称	张楷文
减持计划首次披露日期	2025年9月12日
减持数量	127,050股
减持期间	2025年10月14日~2025年10月14日
减持方式及对应减持数量	集中竞价减持,127,050股
减持价格区间	60.82~63.91元/股
减持总金额	7,934,139.84 元
减持完成情况	已完成
减持比例	0.1367%
原计划减持比例	不超过:0.1367%
当前持股数量	381,150股
当前持股比例	0.4102%
股东名称	罗伟
减持计划首次披露日期	2025年9月12日
减持数量	49,125股
减持期间	2025年10月14日~2025年10月14日
减持方式及对应减持数量	集中竞价减持,49,125股
减持价格区间	60.81~62.43 元/股
减持总金额	3,052,370.02元
减持完成情况	已完成
减持比例 原计划减持比例	0.0529% 不超过:0.0529%
当前持股数量	147,375股
当前持股比例	0.1586%
股东名称	能杰
减持计划首次披露日期	2025年9月12日
减持数量	223,976股
减持期间	2025年10月14日~2025年10月14日
减持方式及对应减持数量	大宗交易减持,223,976股
减持价格区间	60.02~60.02元/股
减持总金额	13,443,039.50元
减持完成情况	已完成
减持比例	0.2411%
原计划减持比例	不超过:0.2411%
当前持股数量	671,929股
当前持股比例	0.7232%
股东名称	黄丽敏
减持计划首次披露日期	2025年9月12日
减持数量	22,964股
减持期间	2025年10月14日~2025年10月14日
减持方式及对应减持数量	集中竞价减持,22,964股
减持价格区间	62.12~62.91元/股
减持总金额	1,438,972.49元
减持完成情况	已完成
减持比例	0.0247%
原计划减持比例	不超过:0.0247%
当前持股数量	68,895 股
当前持股比例	0.0742%
股东名称	王柏林
减持计划首次披露日期	2025年9月12日
减持数量	4,114股
减持期间	2025年10月14日~2025年10月14日
	集中竞价减持,4,114股
减持方式及对应减持数量	62.33~62.40元/股
减持价格区间	
减持价格区间 减持总金额	256,678.60元
减持价格区间 减持总金额 减持完成情况	256,678.60元 已完成
减持价格区间 减持总金额 减持完成情况 减持比例	256,678.60 元 巳完成 0.0044%
减持价格区间 减持总金额 减持完成情况	256,678.60元 已完成

当前持般比例 0.0133%
(二)本次实际减持情况与此前披露的减持计划、承诺是否一致 √是 □?
(三)减持时间区间届满,是否未实施减持 □未实施 √已实施 (四)实际减持是否未达到减持计划最低减持数量(比例) □未达到 V已达到(五)是否提前终止减持计划 □是 V否

深圳市有方科技股份有限公司董事会

证券代码:688159 证券简称:有方科技 公告编号:2025-063 深圳市有方科技股份有限公司 关于2025年半年度报告的信息披露监管 问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不 虚假记载、误导性陈述或者重大溃漏,并对 本公司重导会及全体重导院业本公告内各个存在任何虚复记载、误导性除处或者里大宽确,并对 其内容的真实性、准确性用完整性依法类和起法律责任。 深圳市有方科技股份有限公司(以下简称"公司"、"有方科技")近日收到上海证券交易所下发的 《关于对深圳市有方科技股份有限公司2025 年半年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函 [2025]085号/以下简称"问询函")。根据《问询函》的要求,公司就《问询函》中所提问题逐项进行了 认真分析,现将相关问题回复如下。 、大工主品业为 根据毕年报,报告期内,公司实现营业收入245,225,99万元,同比增长39,06%,归属于上市公司股 东的净利润6,356.41万元,同比减少22.10%。其中,物联网无线通信模组业多和云产品业务收入均实 现增长。半年报显示,公司的销售和市场覆盖国内多个城市,并覆盖欧洲、美洲,印度和东南亚等国家

现增长。半年报显示,公司的销售和市场覆盖国内多个城市,并覆盖收洲、美洲、印度和东南业等国家和地区的市场。 请公司: (一)补充说明近三年以来公司主营产品结构及销售规模、公司主要产品市占率及行业地位、销售价格及毛利率、主要客户及供应商的变化情况,并结合公司的生产经营模式及经营策略,所处行业变化情况等,分析说明公司营业收入大幅增长但业绩下滑的原因及合理性,是否与行业整体趋势发生背容

公司回复: 1、公司近三年主营产品结构及销售规模、销售价格及毛利率、市占率情况如下:

	项目	无线通信模组	无线通信终端	无线通信解决方案	云产品
	销售收入(万元)	71,697.79	14,959.95	1,001.81	215,231.74
2024年	销售价格(元/片、元/ 台) 34.28		81.69	105.13	2,335,594.114
	毛利率	14.36	22.44	11.72	9.02
2023年	销售收入(万元)	49,269.89	17,246.33	3,684.04	18,290.94
	销售价格(元/片、元/ 台)	25.20	83.66	70.58	2,808,259.59
	毛利率	10.68	20.32	17.89	23.73
	销售收入(万元)	53,346.01	11,374.42	6,087.34	-
2022年	销售价格(元/片)	34.93	247.48	60.12	-
	毛利率	12.66	19.33	19.69	-

任: Luc Acx 2011 高模组、 Acx 2011 信 解 Acx 20 11 信 解 Acx 20 11 信 报 Acx 20 11 代 Acx 20 11 C Acx 20

. 単	位:力刀	5							
		2024年			2023年			2022年	
序号	客户	销售金额	占 比	客户	销售金额	占比(%)	客户	销售金额	占比(%)
1	客户1	49,530.97	16.14	F公司(客户 2)	8,424.78	9.04	Serial	3,993.72	4.76
2	客户2	32,516.81	10.59	阿里云	5,153.94	5.53	宝汇芯	3,850.24	4.59
3	客户3	22,513.27	7.34	智芯微	4,790.80	5.14	Harman	3,591.31	4.28
4	客户4	20,956.64	6.83	紫峰通讯	4,108.46	4.41	Rising St ar	3,213.01	3.83
5	客户5	15,325.66	4.99	Cerence	3,859.75	4.14	台德智 慧	3,140.08	3.74
合计		140,843.36	45.89		26,337.74	28.26		17,788.36	21.1

自計 | 140,843.36 | 45.89 | 26.337.74 | 28.26 | 17.788.36 | 21.1 | 2022年至 2023年,公司前五大客户除 F公司为云产品业务客户外,其他客户均为物账网业务客户,2023年的管芯廠 阿里云、Gerenec均为公司物账网客户自公司合作多年,且在 2022年属于前十大客户。而其他客户也系智能电网。车联网,消费物账网等行业客户,主要采购无线通信维组、终端、股公司 2023年至 2024年的收入和毛利率主要核和政分额账网系经通信产品业务的收入和毛利率,毛利率较稳定,与其他模组厂商的国内毛利率水平相当。公司自 2023年以来积极发展云产品业务,由于云基础设施产品的价格较高且数量集胜起步要求较高,因此云基础设施的收入增加较大,公司的客户结构发生了变化、2024年的前五大客户均率为云产品业务客户,而五基础设施的毛利率在市场供给稳定后的所降低且较知账网无线通信产品。从马进业务客户,而五基础设施的毛利率在市场供给稳定后间所降低且较知账网无线通信产品低、因此公司收入上涨但综合毛利率下降。

3、公司近三年的前五大供应商情况如下:

ric		2024年			2023年			2022年		
序号	供应商	采购金额	采购占比	供应商	采购金额	采购占比	供应商	采购金额	采购占比	
1	供应商	80,160.12	27.28%	亚讯科 技(供 应商3)	26,035.93	22.09%	昱博科技	19,035.59	24.01%	
2	供应商 2	57,831.44	19.68%	J公司	17,163.50	14.56%	高通	6,626.83	8.36%	
3	供应商	25,544.28	8.69%	兴曜电 子	5,154.06	4.37%	兴曜电子	3,932.21	4.96%	
4	供应商	20,400.00	6.94%	JC公司	4,867.26	4.13%	移芯通信	2,934.53	3.70%	
5	供应商 5	18,442.23	6.28%	中国电信	4,445.87	3.77%	恒昌盛科 技	2,699.90	3.41%	
		202,378.07	68.88%		57,666.64	48.92%		35,229.05	44.44%	

2022年至2033年、公司前五大供应商除1公司和12公司为云产品业务供应商外,其他供应商系公司多年的合作供应商或外协加工厂,在过去年度也基本属于前十大或前二十大供应商,这些供应商主要系芯片「商或者其代理、公司向14采购各类芯片并用于物联网无线通信模组和终端。2023年起、公司持属及产品业务,基础设施业务增长迅速、架购额增加、股北公司利12公司成分公司前五大供应商除,或电继来多增长迅速、架购额增加、股北公司利12公司成分公司前五大供应商除。亚讯科技《系展镜的代理商、主要提供物联网芯片》外均为云产品业务相关。公司报告期内经营资路未发生重大变化、公司营业收入大部增长但业绩下滑的原因主要有;1)收入和郑润润整导致、2024年和公司对于部分云业务订单收入确认时点做出调整。2023年度调动收入人和郑润润整导致、2024年和公司对于部分云业务订单收入确认时点做出调整。2023年度调动收入人和郑润润整导致、2024年和公司对于部分云业务订单收入确认时点做出调整。2023年度调动收入人和郑润润整导致、2024年和公司对于部分云业务订单收入确认时点做出调整。2023年度调动收入人和224亿元、调查利润均分4095至万元、2024年年季季度调增收入。210亿元、调增利润约3443万元,导致公司2024年上半年同期可比净利润基数较高,扣除上述调整的影响后、公司报告期的净利润仍同比呈现增长的态态势。公司已将上遗传后在2024年第一季度报告》、《2023年年度报告》《关于2023年年度报告》《关于2023年年度报告》《关于303年年度报告》《公司2022年和2034年次上增长为数据设置,经常公司4024年五基础设施收入,增长迅速,由于价格高且数量集群起步要求较高、公司收入结构发生较大变化,而市场供需情况的变化导致这种生用水水平线物联网系线和影点。任何以各个规模的 项经营数据与行业整体趋势未发生背离。

。 (二)分别补充说明报告期内物账网无线通信模组业多和云产品业多的开展情况,包括各业务板块涉及的主要产品的营业收入、营业成本、净利润、毛利率、主要客户、销售模式、收入确认方法、对应

(陳歌知[映守: 公司回复: 1.报告期内公司各项业务的营业收入、营业成本、毛利润、毛利率如下:

平匹:刀儿					
项目	营业	收入	营业成本	毛利润	毛利率(%)
无线通信模组	36,928.47		32,782.36	4,146.11	11.23
无线通信终端	5,08	3.00	3,667.50	1,415.50	27.85
无线通信解决方案	219	0.78	181.43	38.35	17.45
云产品	201,5	10.65	188,745.49	12,765.16	6.33
其他业务收入	1484.09		1048.11	435.98	29.38
小计	245,2	25.99	226,424.89	18,801.10	7.67
注:此处各个业务板块 采用毛利润代替。 2、报告期内各项业务的			、资产相关调整项、	营业外收支的	影响无法准确拆分,故
前五大客户		销售]收入(单位:万元)	收入占比	是否报告期内新增

2、报告	期内各项业务的主要客户	如下:		
	前五大客户	销售收入(单位:万元)	收入占比	是否报告期内新增
	客户1	9,511.21	3.88%	否
	客户2	2,412.29	0.98%	否
无线通信 模组及相	客户3	2,133.39	0.87%	否
关业务	客户4	2,116.85	0.86%	否
	客户5	1,804.24	0.74%	否
	合计	17,977.98	7.33%	
	前五大客户	销售收入(单位:万元)	收入占比	是否报告期内新增
	客户1	107,876.11	43.99%	是
	客户2	81,217.70	33.12%	是
云 产 品 业	客户3	5,387.67	2.20%	是
务	客户4	2,758.41	1.12%	是
	客户5	1,455.75	0.59%	否

3、公司的销售模式,收入确认政策,应收账款公司的销售模式,收入确认政策,应收账款公司物销售模式,收入确认政策,应收账款公司物联网无线通信模组和终端等业务销售模式以直销方式为主,经销方式为辅,公司持续开拓国内市场和海外市场,公司的销售和市场覆盖国内多个城市,并覆盖欧洲,北美,印度和东南亚等区域市场。公司开拓海外市场的方式包括直接出口间海外名户销售物联网元线通信产品。同国内客户销售无线通信模组并随客户整机出口,向跨国代理商销售无线通信模组或终端等。公司在城市物联修 置之效如后除线升限各个整位加工。中原国个基础特别会及如后除线及外端等。公司建筑中初状态 知频域推广服务运营模式,公司云平台的销售系直接与最终客户或集成商签订合同,或者公司通过客 户招投标环节在中标后与客户签订合同,然后向客户交付和都署云平台、经客户验收后之现销售。公司云基础设施的销售系公司号客户(部分为最终客户或其指定的公司,部分为代别)签订合同,安排货 运并向客户交付,最终由客户验收通过后双方完成结算。在交付过程中、公司还为客户提供集群方案 设计、服务器升级、上架、组网、调试、技术支持等服务,在交付后提供售后服务。

198,695.63

81.03%

公司的收入确认方法具体为。1)内销产品(包括云基础设施产品)收入确认需满足以下条件:客户取得商品控制权的时点。通常为本集团按照合同或订单约定将货物运至客户指定交货地点.经客户对货物验收(合同约定验收的)或签收后;2)外销产品收入确认需满足以下条件:出口贸易方式为FCA, 司在货物办理完清关手续后确认收入;3)提供技术服务收入确认需满足相关服务已完成并经客户

确认时、确认收人。 截至报告期未公司应收账款 88,122.92 万元,与去年同期相比增长 82.64%,其中无线通信模组及 其相关业务对应收账款 83,1615.44 万元。云产品业务对应的应收账款为 56,507.48 万元。报告期内公司营业收人同比增长 39.06%。公司应收账款的增长幅度超过了公司营业收入的增长幅度,主要是公司云产品业务增长较大,部分云产品业务合同在空付后在临近报告期末之付货款尚未到期且金额较大,因此在报告期末形成了较大的应收账款,然而,由于云产品业务的账期较短,期后不久均即能定常收回应收账款,详见本回复'三、关于应收账款'的相关说明。
(三)补充说明近三年来公司境内外业务的开展情况。包括境外销售与境内分别对应的主要产品、主要客户及其收入确认方式、成本构成情况;境外收入前十大地区销售产品及规模,并说明报告期内境内外收入规模是否同比出现较大变化,若存在,结合前述因素说明发生变化的具体原因。公司包复;

1 1 1 1 1 1 1	万元	h med do 178	foliation It - 1	I df- 1 b-11	offer 1 and 5.1 - beauty	
年份	项目	主要产品	销售收入	收入占比	收入确认方式	
		无线通信模组	51,004.12	16.62%	按照合同或订单约定将	
		无线通信终端	8,668.21	2.82%	货物运至客户指定交货	
	境内	无线通信解决方案	937.31	0.31%	地点,经客户对货物签 收、验收、确认(合同	
		云产品及服务	215,228.76	70.13%	约定验收、确认条件的)后征认收人	
2024年		小计	275,838.40	89.87%		
		无线通信模组	20,693.67	6.74%		
	120.61	无线通信终端	6,291.73	2.05%	在货物办理完清关手续	
	境外	无线通信解决方案	64.50	0.02%	并经客户/货代签收后确 认收入	
		云产品及服务	2.99	0.00%		
		小计	27,052.90	8.81%		
		无线通信模组	41,428.71	44.45%	Library A. Cilla Dominio Co. and Co.	
		无线通信终端	9,767.23	10.48%	按照合同或订单约定将 货物运至客户指定交货	
	境内	无线通信解决方案	2,384.85	2.56%	地点,经客户对货物签 收、验收、确认(合同	
2022 年	5017	云产品及服务	18,290.94	19.63%	牧、帰収、側瓜(合同 约定验收、确认条件的)后 认收人	
2023年		小计	71,871.73	77.12%		
		无线通信模组	7,841.18	8.41%	在货物办理完清关手续	
	境外	无线通信终端	7,479.10	8.03%	并经客户/货代签收后确	
		无线通信解决方案	1,299.19	1.39%	认收入	
		小计	16,619.47	17.83%		
		无线通信模组	42,641.78	50.79%	按照合同或订单约定将	
		无线通信终端	6,389.06	7.61%	货物运至客户指定交货	
	境内	无线通信解决方案	6,023.30	7.17%	地点,经客户对货物签 收、验收、确认(合同 约定验收、确认条件的)后 认收人	
2022年		小计	55,054.15	65.57%		
		无线通信模组	10,704.23	12.75%	九化岭 市 四宁	
	境外	无线通信终端	4,985.35	5.94%	在货物办理完清关手续 并经客户/货代签收后确	
		无线通信解决方案	64.05	0.08%	认收人	
		小计	15.753.64	18.76%		

2、公司近三年来境内外销售成本构成情况如下 单位:万元

		2024年			
分产品	成本构成项目	境内	占总成本比例 (%)	境外	占总成本比例 (%)
	直接材料	40,070.36	14.65%	16,951.41	6.20%
无线通信模组	加工费	2,969.77	1.09%	1,256.33	0.46%
	合同履约成本	105.78	0.04%	47.38	0.02%
小计		43,145.91	15.77%	7,386.81	6.67%
	直接材料	5,396.31	1.97%	3,082.35	1.13%
无线通信终端	加工费	1,971.67	0.72%	1,126.21	0.41%
	合同履约成本	18.83	0.01%	8.12	0.00%
小计		7,386.81	2.70%	4,216.68	1.54%
	直接材料	630.33	0.23%	0.00	0.00%
无线通信解决方案	加工费	251.99	0.09%	0.00	0.00%
	合同履约成本	2.02	0.00%		0.00%
/ki-h		884 35	0.32%		

云产品及服务	直接材料	195,291.83	71.40%	0.51	0.00%
云广前风服务	合同履约成本	532.60	0.19%		0.00%
/	hìt	195,824.43	71.59%	0.51	0.00%
		2023年			•
分产品	成本构成项目	境内	占总成本比例 (%)	境外	占总成本比例 (%)
	直接材料	34,628.17	43.81%	6,080.11	7.69%
无线通信模组	加工费	2,727.99	3.45%	478.99	0.61%
	合同履约成本	79.33	0.10%	13.70	0.02%
/	hìt	37,435.49	47.36%	7,841.18	8.32%
	直接材料	6,725.73	8.51%	3,855.07	4.88%
无线通信终端	加工费	1,988.33	2.52%	1,139.67	1.44%
	合同履约成本	25.01	0.03%	8.82	0.01%
/	hit	9,767.23	11.06%	7,479.10	6.33%
	直接材料	1,587.29	2.01%	622.14	0.79%
无线通信解决方案	加工费	581.92	0.74%	228.09	0.29%
	合同履约成本	3.98	0.01%	1.47	0.00%
	hìt	2,173.19	2.75%	851.70	1.08%
云产品及服务	直接材料	13,950.35	17.65%		0.00%
云厂100及版务	合同履约成本				
/	hit	13,950.35	17.65%		
		2022年			
分产品	成本构成项目	境内	占总成本比例 (%)	境外	占总成本比例 (%)
	直接材料	34,916.11	48.59%	8,260.90	11.50%
无线通信模组	加工费	2,704.06	3.76%	639.76	0.89%
	合同履约成本	58.75	0.08%	13.04	0.02%
/	N计	37,678.93	52.44%	8,913.70	12.41%
	直接材料	5,360.27	7.46%	3,066.72	4.27%
无线通信终端	加工费	469.33	0.65%	268.51	0.37%
	合同履约成本	7.34	0.01%	3.80	0.01%
	l\\	5,836.95	8.12%	3,339.04	4.65%
	直接材料	4,274.28	5.95%	42.92	0.06%
无线通信解决方案	加工费	560.39	0.78%	5.63	0.01%
	合同履约成本	5.37	0.01%	0.09	0.00%
	NH	4,840.04	6.74%	48.64	0.07%
2、公司近三年来	境外收入前十大地区	销售产品及规	模如下:		
项目	前十大地区		主要产品	收	、规模(万元)
	印度	无	5线通信模组		20,166.79
	美国	刃 カ	5线通信模组		2,190.52

	小计	4,840.04	6.74%	48.64	0.07%
2、公司近三年	来境外收入前十大地区销	售产品及规	模如下:		
项目	前十大地区		主要产品	收入	规模(万元)
	印度	无	线通信模组	2	0,166.79
	美国	无	线通信模组	2	2,190.52
	波兰	无	线通信模组	2	2,042.33
	哈萨克斯坦	无	线通信模组		987.57
	新加坡	无	线通信模组		749.46
2024年	西班牙	无	线通信模组		378.19
	俄罗斯	无	线通信模组		107.50
	越南	无	线通信模组		102.66
	瑞典	无	线通信模组		84.78
	中国台湾	无	线通信模组		81.69
	合计			2	6,891.49
	印度	无	线通信模组	8	3,607.81
	美国	无	无线通信模组		2,172.78
	新加坡	无	线通信模组	1	1,422.95
	西班牙	无	线通信模组	1	1,374.65
	波兰	无	线通信模组	1	1,323.60
2023年	哈萨克斯坦	无	线通信模组		830.31
	俄罗斯	无	无线通信模组		454.22
	越南	无	无线通信模组		138.91
	中国香港	无	无线通信模组		135.23
	中国台湾	无	无线通信模组		111.19
	合计			1	6,571.65
	印度	无	线通信模组	1	1,859.99
	美国	无	线通信模组	2	2,848.94
	中国香港	无	线通信模组	2	2,628.36
	新加坡	无	无线通信模组		840.99
	俄罗斯	无	线通信模组		813.42
2022年	越南	无	线通信模组		334.23
	波兰	无	线通信模组		260.02
	瑞典	无	线通信模组		96.01
	中国台湾	无	线通信模组		89.42
	泰国	无	线通信模组		69.35
	合计			1	9,840.73
担生期内公司	营业收入为245.225.99万	元 物联图表	线通信产品带	小水 大 上 比 17	122%

各计 19,840.73 根告期内公司营业收入为245,225.99 万元,物联网无线通信产品营业收入占比17.22%。云产品业务营业收入占比82.17%。 非中境内销售收入222,566.18 万元,占比9.76%、绩外销售收入22,659.80 万元,占比9.24%。2024年公司主营业务境内销售收入占比89.87%,境外销售收入占比8.81%。由此可见,影响公司境内外收入占比的主要是公司云产品业务占比,因云产品业务均为境内业务人人工智能行业的高速发展推动了公司云产品业务的快速增长,提高了公司境内业务收入的占比。除此以外、公司物联网无线通信模组业务近些年来由于印度、东南亚市场的持续放量,境外收入的占比有所提高,总体而言、公司报告期内的境内外收入占比与2024年同期相比未出现重大变化。 二、关于云产品业务 根据半年报、公司的云产品业务包括与物联网大数据相关的云平台(物联网运管服平台、管道公司云声战处施(存育软股件产品等)及公司正在推进的算为云服务业务。公司前期披露的(关于公司及子公司拟签订重大经营合同的公告)显示、公司拟向多家供应商采购服务器。并签署相关采购合同、采购合同总金额预计不超过40亿元。采购资金来源主要是公司自有资金及向银行、施资租赁公司等金融机构筹集的资金。公司采购服务器、实用于向客户提供算为云服务业务。 半年程度示、截至报告期未公司预付款项34.274.70万元,占期末总资产的13.55%,较上年期末增长38.39%,主要系本期公司预付的存算服务器等货款截至期末尚未收到货物所致。请公司:

『公司: 一)补充说明公司当前云产品相关业务开展情况,包括2024年度及2025年上半年前五大客户的 名称、销售内容、销售规模及占比、是否为报告期内新增、合作模式、定价政策、是否与公司及轻股股东存在关联关系。以及云产品业务的毛利率、营业成本核算方法。归集过程、明知构成及变动情况、主要成本驱动因素、产品价格变动趋势、收入确认政策、采用净额法或者总额法确认收入的具体情况及依

1、公司2024年度及2025年上半年云产品业务前五大客户情况如下:

IJ	iΠ	销售内容	销售收入 (单位:万元)	收入占比	是 否 报 告 期内新增	毛利率	是否与控股股 东存在关联关 系
	客户1	存算服务器	107,876.11	43.99%	是	6.38%	否
[客户2	存算服务器	81,217.70	33.12%	是	5.66%	否
2025 年 1-6	客户3	存算服务器	5,387.67	2.20%	是	2.37%	否
十月 [客户4	存算服务器	2,758.41	1.12%	是	10.00%	否
	客户5	存算服务器	1,455.75	0.59%	否	4.31%	否
	合计		198,695.63	81.03%		6.01%	
	客户1	存算服务器	49,530.97	16.14%	不适用	7.32%	否
	客户2	存算服务器	32,516.81	10.59%	不适用	12.95%	否
2024	客户3	存算服务器	22,513.27	7.34%	不适用	7.06%	否
年	客户4	存算服务器	20,956.64	6.83%	不适用	16.67%	否
	客户5	存算服务器	15,325.66	4.99%	不适用	3.94%	否
		合计	140,843.36	45.89%		9.60%	

2.营业成本核算方法、归集过程 公司采用移动加权平均法核算云基础设施业务成本、营业成本主要包括服务器成本、配件、运输

き、技术服务费等	等,公司营业成本的归集过程如下:	
成本类别	核算内容	成本归集过程
服务器	构成云基础设施的硬件设备,包括存算 服务器、网络设备等	采购入库时按移动加权平均法计算单位成本,领用时按 加权平均单价结转至"主营业务成本"
配件	用于升级服务器的部件或与服务器配 套使用的部件	同服务器采购成本归集方式,按移动加权平均法核算,领 用时按用途计人"主营业务成本"
运输费	服务器及配件从供应商到公司的物流 费用	采购环节运输费,计人存货采购成本(按移动加权平均分摊)
技术服务费	提供的部署、调试、运维等技术服务	若为采购设备发生的必要技术服务计入成本

3、营业成本明细构成及变动情况。主要成本驱动因素、产品价格变动趋势

2024年、2025年1-6月公司云基础设施业务成本明细构成情况如下:					
项目	成本明细	成本(单位:万元)	占比		
	服务器	181,326.30	98.40%		
2025年1-6月	配件	2,944.92	1.60%		
	合计	184,271.23	100.00%		
	服务器	184,814.04	97.57%		
	配件	3,044.15	1.61%		
2024年	运输费	1,092.14	0.58%		
	技术服务费	474.54	0.25%		
	会计	189 424 88	100.00%		

云基础设施主要的成本驱动因素为服务器价格。公司在服务器采购后根据客户的定制化需求、购置相关配件,对其进行升级,在实施过程中,还提供集群方案设计、上架,组网、调试,技术支持等服

务。 随着上游服务器不断更新迭代,新型服务器性价比更高,下游客户更倾向于采购新型服务器,再 叠加市场供给侧的影响,同型号服务器随着上市时间价格呈现下降趋势。 3.收入确认政策,采用净额法或者怠额法确认收入的具体情况及依据 通过梳理公司的云基础设施业务的不同模式,并比对企业会计准则规定,公司业务符合向客户转 让商品前能够控制该商品中,企业自等。二方取得商品或其他资产控制权后,再转让给客户"的情形, 故做出以下不同模式下关于收入采用总额法还是净额法确认的判断,判断路径图如下;



上图所列不同业务模式中关于收入采用总额法还是净额法确认的依据,结合准则规定,公司区分

如下情况: 模式一,公司从自建境外供应链采购并销售的服务器业务采用总额法核算,理由如下: (1)企业承担向客户转让商品的主要责任 1)服务器供应链条由公司所掌控和维护。公司实施了完善的风险隔离措施,供应链各环节之间 无法通过相互联系来获取对方的供应渠道或销售渠道。 2)公司自上游供应链采购服务器后,可以自主决定向不同客户进行销售。 3)所采购的服务器的交付客户主要在公司仓库或其他指定地点进行,由公司配合客户完成产品 的验证过程。

3)所采购的服务器的交付客户主要在公司仓库或其他指定地点进行,由公司配合客户完成产品的验收过程。
(2)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险
1)服务器供应链条由公司所掌控和维护。公司实施了完善的风险隔离措施,供应链各环节之间无法通过相互联系来获取对方的快应渠道或销售渠道。
2)根据与上游供应商签订的采购合同、约定均为预付款采购、公司需整付资金,而与下游客户的合同约定为部分预收款或现款现货,公司实质承担了存货滞销风险,应收帐款回收风险。
(3)企业有权自主决定所交易商品的价格
公司分别与客户和供应商签订销售,采购合同,过程独立、不存在客户指定供应商、货物来源及价格等现象相关风险和责任承担相对独立。公司对上游终端供应商的采购价格由公司自主决定是否接受并采购。公司与下游客户独立签订销售合同,对下游客户销售价格由公司与客户自主协商确定,非收取固定比率或金额费用。

1)根据不同客户的需求、公司为部分客户提供服务器的配置定制(涉及产品升级、如服务器内部 电子部件的改配,以及外部通信传输部件的搭配)和上机安装服务,向部分客户销售基于不同类型存 算服务器和网络设备的集成化方案。 2)根据公司与客户签订的销售合同中关于产品质量与售后维护责任,产品如果出现质量问题,售后维护责任,的公司与客户签订的销售合同中关于产品质量与售后维护责任,产品如果出现质量问题,售

能护责任、均由公司承担主要责任。 因此、从境外采购服务器所需的特定供应体系(采购渠道、运输途径、款项支付等)由公司建立并 空、该供应体系实质上"隔离"了境外服务器供应商和公司下游客户、致使公司在全部交易环节上具 "主责人"的显著锌征。因此、公司自境外供应链采购并销售的服务器业务采用总额法核算。 横式二、公司从境内同行来购并销售服务器的业务,如果签订采购合同在先、签订销售合同在后, 司向供应商付款(早于客户向公司付款、则采用总额法核算、理由如下: (1)企业承担问客户转让商品的主要责任 1)公司自国内同行采购服务器后,可以自主决定对不同客户进行销售。 2)所采购的服务器在交付客户过程中,为在公司仓库或其他指定地点、由公司接待客户,配合客 等成产品的验收过程。

2)所采购的服务牵任义12全7及至17次—— 户完成产品的验收过程。 (2)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险 (2)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险 1)公司与上游供应商先签订买购合同,而与下游客户的合同签订在后。在此过程中,产品是否能销售未定。客户未定,价格未定,公司实质承担了存货滞销风险。存货减值风险。 2)公司与上游供应商约定的采购付款条款、基本上为预付款或款到发货,公司需先支付货款给上游供应商,采担了资金成本,和因为整资带来的应收账款风险。 (3)企业有权自主决定所交易商品的价格

(3)企业有权自主决定所交易商品的价格 (4)其他相关事实和情况

(4)其他相大事头和同公 力根据不同客户的需求、公司为部分客户提供服务器的配置定制和上机安装服务,向部分客户销售基于不同类型存算服务器和网络设备的集成化方案。

2)根据公司与客户签订的销售合同中关于产品质量与售后维护责任,产品如果出现质量问题,售 后维护责任、均由公司转担主要责任。 因此,在此模式下,公司基于自身商业判断先行购人服务器,购置完成后,公司再自主决定以何等价格向不特定的下游客户进行销售,具备明显的"买断后自负盈亏"特征。因此,公司采用总额法核

以上,公司在上述两种交易模式中承担向客户转让商品的主要责任,承担了转让商品之前或之后该用品的存货风险。有权自主决定所交易商品的价格。取得了商品的控制权,承担的是主要责任人角色,采用应赖法确认权人。除此两种模式外,在其他交易模式中,如销售订单早于采购订单的。属于订单驱动型业务、公司设定客户与销售价格。不是担转让商品之前的存货风险。价格变动带来的存货减值风险,如虽然采购订单早于销售订单,但是客户付款时间早于公司对供应商付款时间的,公司未承担因整资带来的应收账就回收风险。在此过程中,公司更偏行理人角色,采用净额法确认收入。基于上述依据、公司更偏行理人角色,采用净额法确认收入。基于上述依据、公司2024年度对于云基础设施业务采用总额法、净额法确认收入的具体金额如下表:

单位:万元					
收入确认方法	2025年1-6月合同收入(不含税)	占比(%)	2025年1-6月收入确认	占比(%)	
总额法	190,549.56	100.00	190,549.56	100.00	
净额法			-	-	
合计	190,549.56	100.00	190,549.56	100.00	
收入确认方法	2024年合同收入(不含税)	占比	2024年收入确认	占比	
总额法	205,188.05	84.35	205,188.05	98.82	
净额法	38,082.48	15.65	2,446.26	1.18	
合计	243,270.53	100.00	207,634.32	100.00	
(二)补充说明截至目前该采购合同的履行进展,并结合公司当前主营业务开展情况说明公司排					

(一) 杯光说明旗至目削该米购管间的旗行进展, 并给管公司当削土置业务并展育心说明公司机 开展算力云服务业务的原因及合理性、公司为开展算力云服务业务在资金、人力 技术、资质、客户柘 展等方面的筹备情况,是否已存在意向客户, 并结合前述因素说明拟采购服务器规模的合理性与匹配

1、公司拟开展算力云服务业务的原因及合理性 (1)公司需要抓住人工智能时代机遇,紧跟行业科技趋势和政府鼓励方向,积极推动AI与物联网

(1)公司需要外账人人智能时代机遇,紧服行业科技趋势和政府致励力问,积极推动和与物联的业务的融合。 近年来、人工智能产业在快速发展,大模型训练热潮到来,海外 ChatGPT、机djourney、Sora 等相继 ,他一样,中国也在积极发展人工智能产业、涌现出 Qven、豆包、DeepSeck 等优秀模型。 为支撑大模型训练、推理和迭代、政府和科技巨头都在积极建设智算中心、数据中心、对高性能存算服务器、软件和网络通信设备的需求大幅增加。 最新数据显示,海外科技巨头在云基础设施上持续投入重金、不断上修 该本开支、以数千亿美金投入云侧和,中国政府规划建设八大国家算力根纽节点和十大国家数据集群,中国科技巨头也积极投入重金搭建算力基础设施,强化计算能力,为发展通用大模型、垂直行业模型、智能体、机器人等筑基。 在规划建设过程中,由于算力需求激增。需求方资源约束、算力供给不足、服务器性能差距等原因、身力云服务市场应运而生,通过程劳式,算力供给方能获得稳定的财务回报,而算力需求方能按需获得高性能算力资源。 近年来,中国近年来相继出合了《数字设定的工程》,并以上省社会的工程,是一个工程,数字经济发展规划》《"中四五"数字经济发展规划》《中四五、数字经济发展规划》《"中四五"数字经济发展规划》《第一次数据产业发展规划》《第一次数据产业发展规划》《第一次数据产业发展规划》《第一次数据产业发展的计划》等政策,为人工智能产业的发展以及智算中心的持续建设提供政策指导和支持、除国家层面政策外、各地也纷纷出台政策,通过发放算力券等方式支持企业租用算力资源,加速和增加等。

确和强力的政策保障。 算力云服务业务具备如下特点:1)持续性好,市场主流的算力云服务租赁合同期限一般为5年,

展奠定人力资源基础。 公司是国内较早开始三基础设施业务的公司,且近年通过持续为客户期供技术服务,积累了大量的技 及至整。具备了"使件斗税——软件定制——集牌部署——长押运律"的全校能力,推为客户提供方案设计,软件 传定制化升级。,利组到高、运货邮件等服务,然便作它制计分级不可包括使用管整变,软件还属于发, 令集的开发等。运货维护包括系统凭化。对管理中心保护中心的第万。在7年运力进行调性、提升整体 行效率,近包括效率排查。对系统性能强调。应用增强进行者输出,提供比划建复方案。同时需要提供 新系统与软件更新服务。提升被管性与安全性。 技术

公司的全资子公司深圳市正上有方科技有限公司。深圳市有方数增加市科技有限公司获得了增值电信 务经营许可证,业务种类为互联网数制中心业务,互联网络人服务业务,有效期为5年,公司从事算力云 务业务通见了必要的投资资料。

公司从2023年开始从事云基础设施业务,持续供货国内各大从事算力云服务的上市公司、国有企业客户 客户拓展 并与终端的科技巨头,大模型)高、智能问题"并企业及其他重直下业企业,其他从事算力云服务业务作 公司为建立了长期强定的合件关系。 公司均應立了长期施定的合件关系。 综上、公司目前具备了从事算力云业务的渠道、资金、客户、人才等方面储备、公司从事算力云业 是公司目前云基础设施业务的合理延伸。 3. 意向客户及规采购服务器规模的合理性与匹配性 公司算力五服务业务的日标客户为科技巨头、大模型厂商、智能网联汽车企业及其他垂直行业企 、其他从事算力云服务业务的公司等。这些企业需要算力云服务来进行大模型训练、推理或的建出

算力资源他后再对外提供算力云服务。公司目前有意向客户,前别公司已经与意向客户进行过多轮 沟通,并已向意向客户交付了样机进行测试、公司持与客户签订算力云服务合同后方再进行采购。上 达业务推进时间和节奏将会受到意向客户自身的业务推进速度及上游供应链供合速度和交付相关服 务速度等因素影响、公司将分期分批次全力推进上述业务的执行落地。公司需采购不超过40亿元的 服务器用于算力云服务业务,能满足意向客户万卡级别集群规模需求,与公司的融资租赁筹集资金额 度相匹配 129㎡。 (三)截至目前公司货币资金规模、负债规模、经营性现金流情况、公司关于大额采购服务器的具

体资金安排、拟采购供应商及对供应商的筛选机制,并结合前述因素说明新增大额采购是否可能导致公司出现资金周转风险;

公司回复: 1.公司货币资金规模、负债规模、经营性现金流情况 截至2025年6月30日,公司货币资金、负债规模情况如下(数据未经审计):

平世:万元				
项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	
货币资金	57,569.52	23,905.08	17,133.92	
短期借款	67,816.22	54,736.82	39,799.49	
长期借款	7,900.00	-	-	
随着公司盈利情况好转,公司自 单位:万元	目有资金稳步提升,公	司经营现金流情况也得	身到了好转,具体如下:	
项目	2025年1-6月	2024年	2023年	
经营性活动现金流量净额	14,142.74	1,282.31	-22,283.52	

经营性活动现金流量净额 14.142.74 1.282.31 -22.288.52 2.公司关于大额采购服务器的具体资金安排及担采购供应商及对供应商的筛选机制 (1)公司关于大额采购服务器的具体资金安排 公司目前正在积极与银行,融资租赁公司进行接洽和融资。目前国内有多家上市公司及非上市大型企业亦从单算方云服务业务、银行,融资租赁公司均有成熟的融资方案,融资租赁公司是该业务的最重要的资金供给方,银行则一般通过项目贷的方式提供长期资金。公司目前在申请的融资租赁 及银行项目贷情况具体如下,最终额度由融资租赁公司、银行审批为准:

号	3区税银付1/44	融質進展	元)	磁質採件	
1	多家金融租赁 已经完成前期尽调。签订保密协议并提供 相关融资事核材料。目前在金融机构内部 市批中。 已经完成前期尽调、签订保密协议并提供 相关融资事核材料,目前在金融机构内部 审批中。		310,000	控股公司和实控人的担保、应收账 款质押、设备抵押以及租金回款账 户监管	
2			200,000	控股公司和实控人的担保、应收账 款质押、设备抵押以及租金回款账 户监管	
	合计 510,000				
(2)公司拟采购的供应商及供应商的筛选机制					
,	- 長口市口匠ル	立了為空 可告 女元 要差人母的眼	夕. 男. 什. 市 始. 休	图 人司选权前端供应商具其工	

公司目前已建立了模定、刊單多元、復盃宝球的服务番段巡链体系,公司选择削縮限処間是施于 品牌、资质、规模、价格和质量等各方面的综合衡量、通常为境外知名品牌厂商、规模实力雄厚、履约有 保障 财务风险和交付风险较低、价格适中,故障率低、同时公司会优先选择与过去2年合作过的快应 7 新增大额采购是否可能导致公司出现资金周转风险

3、前項人納水物是自可能导致公司加速负重的程序。 公司分保障本於算力云服务开展所需资金。公司在2025年5月通过股东大会审议通过了《关于调司之全资子公司2025年度的银行等金融机构申请综合授信的议案》,又在6月通过股东大会审议 了《关于公司及25年度的银行等金融机构申请综合授信的议案》,还6月通过股东大会审议 了《关于公司及子公司开展融资租赁业务等租料法组条事项的议案》,上途银行的投资官和融资租赁 的授信是以在不影响公司现有业务(含云基础设施业务,下同)的情况下,充分保障算力云服务业 "光偿"是

务业务而出现超额融资,亦不会出现设备闲置。 其次,公司服务器在上机组网、调试调优并经客户确认后即能形成收入,公司在收到客户支付的

等力云服务费用后,即可向融资租赁公司支付相应的本金利息、该业务在项目存续期间主合同和融资租赁合同以及资金流环节能相互匹配,即公司就比业务产生的现金支出(融资本息)和现金收入(向客户收取的算力服务费)在时间、金额等方面基本匹配,不会对公司现有业务带来额外的现金流压力,不

中收取的算力服务费/在时间。金额等方面基本匹配、不会对公司现有业务带来额外的现金流压力。不会造成公司现有业务出现资金周转风险。
再次、公司在2024年。2025年上半年均实现了盈利,由于公司基本面情况良好、公司预计从银行或融资租赁公司获取的授信额度将会持续存在、短期内暂不存在融资方突发性停贷、抽贷或要求提前还款付息的情况。公司在开展算力云服务业务前的盈利能力、周转能力也说明了公司现有业务能自负盈亏、现金流能正常周转。
最后,本次公司提供算力云服务的意向客户企业规模大、资信实力强,市场信誉良好、履约能力强。公司也将严格执行合同程序和风烧程序。在与客户签署有法律效力的合同以及在与融资租赁公司签署有法律效力的合同后,方才会开展算力云服务业务,在业务开展期间、公司还将客则关注客户的资信变化情况以及融资变化情况。提前做好应急预案,严格控制合同的相关风险。如果因极端事件出现资金周转风险、公司将会通过留足安全现金、充分预留银行授信额度提高信贷弹性、加强储制定循环传统业务的回数周期,延长付款周期等方式下见应对。综上、公司后续将持续关注该采购合同实际履行情况、及时披露算力云服务业务开展及服务器采购相关事项的后续进展。严格履行信息披露发外、充分保险投资者的想情以。(四)补充说明预付款项的主要情况。包括前五大预付对象的名称及关联关系、交易内容及金额、预付时间、结算模式、结算及交付进展、是否是新增供应商、是否存在变相资金占用情形、截至目前预付款项的方案,是不是有

, 미川	反:			
、公司	报告期末的	前五大预付对象	象的相关情	况如下:
	六日中安	金额(单位:万	284-10-164	6-1-50x 4-8x-3x

项目	交易内容	金额(单位:万 元)	预付时间	结算模式	是 否 为 新 增供应商	是否存在变相 资金占用情形	结算及交付进 展
供应商1	云基础设施	18,421.34	一年内	100%预付	否	否	货物已交付
供应商2	芯片	3,904.64	一年内	厂商返利	否	否	货物已交付
供应商3	云基础设施	3,183.26	一年内	100%预付	否	否	货物已交付
供应商4	云基础设施	2,129.28	一年内	100%预付	否	否	货物已交付
供应商5	芯片	1,833.22	一年内	厂商返利	否	否	货物已交付
合计		29,471.74					

上述供应商均为公司一直合作的供应商, 彼此之间不存在关联关系, 与公司及公司控股股东也不存在关联关系。 供应商 2.5 为公司无线通信模组芯片的供应商, 与公司有多年的合作关系, 按照芯片厂商的返利政策, 公司因采购芯片从芯片厂商获取的返利款可以直接作为公司的预付款冲抵后续采购款。 供应商 1.3.4 为近年来公司开展云产品业务的供应商, 截至目前采购货物已经交付, 且公司已

(下转C3版)