2026年4月25日 星期六
制作：刘雄 电话：010-83251716 E-mail:zqrb9@zqrb.sina.net
证券日报

证券代码：603189 证券简称：网达软件 公告编号：2026-011

上海网达软件股份有限公司 关于2025年度业绩预告相关事项问询函的回复公告

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

上海网达软件股份有限公司(以下简称“公司”)近期收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于上海网达软件股份有限公司2025年业绩预告相关事项的问询函》(上证公函【2026】0353号)。公司收到年报问询函后高度重视，北京中名国成会计师事务所(特殊普通合伙)就业绩预告问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实，现将相关问题回复如下：

一、问题1：

2026年1月30日，公司提交年度业绩预告公告，预计2025年度实现营业收入2.50亿元至3.30亿元，扣除非经常性损益后的净利润规模较小、较为接近财务类退市风险警示指标。鉴于上述事项对公司和投资者影响重大，根据本所《股票上市规则》第13.1.1条等有关规定，现请你公司核实并补充披露以下事项。

1.业绩预告及前期公告显示，公司2025年度预计实现营业收入2.50亿元到3.30亿元，同比下滑1.33%至25.25%。分季度来看，2025年前三季度公司实现营业收入1.74亿元，第四季度收入金额及占比较高。

请公司：(1)分业务列示2025年度预计实现营业收入的具体金额、占比及同比变动情况，以及各业务板块前五大客户情况，包括客户名称、合同签订时间、合作期限、是否为新增客户或关联方、销售内容、销售金额、应收账款余额与账期，以及截至回函日的回款情况，就变动较大之处说明原因，并说明是否存在大客户流失的情况或风险；(2)结合以往年度营业收入的季度变化趋势，说明2025年第四季度收入占比较高的原因，与往年是否存在明显差异，如有，请说明原因。

回复：

(一)分业务列示2025年度预计实现营业收入的具体金额、占比及同比变动情况，以及各业务板块前五大客户情况，包括客户名称、合同签订时间、合作期限、是否为新增客户或关联方、销售内容、销售金额、应收账款余额与账期，以及截至回函日的回款情况，就变动较大之处说明原因，并说明是否存在大客户流失的情况或风险

1、公司主要产品

(1)高新视频解决方案

面向5G，在完善4K高清视频产品线的基础上，创新升级多屏互动业务、多视角超高清直播业务；强化提升超高清视频编解码能力，优化视频传输效率，进一步完善后台视频管理系统；推进超高清业务在电视大屏、AR、VR设备上的应用；针对高码率、高帧率、高清晰度的直播、点播业务进行多场景验证，助力内容生产及新消费场景的构建。

公司的高新视频业务主要面向电信运营商视频公司、广电企业、头部互联网企业，提供覆盖直播、点播、XR全业务场景。具体包括视频前端4K、8K显示，后台软件超高清升级、多终端高清视频传输、AR全景展厅、AR、MR培训等业务。

(2)AI视频大数据解决方案

通过人工智能技术对海量视频数据进行自动化采集、智能分析和深度挖掘，形成可视化、可决策的数字化应用体系，生成客户需要的决策依据，帮助客户降低风险，节省成本，提升管理和效率。AI视频大数据产品主要面向运营商视频公司、运营商政企客户、交通运输部门、港口运营企业，在智慧海洋、安全管控、智慧码头、智慧园区等领域有着广泛应用。

(3)融合媒体运营平台项目

基于云架构，通过能力建设、开放接口、流程重构，在满足传统业务流程的同时，进一步实现媒体融合的多业务流程。为多模态版权内容提供统一的生产、运营、分发、交互等部署平台，并通过智能化服务满足市场需求。公司主要面向新闻媒体单位和音视频内容运营企业、国央企的媒体平台提供相关融合媒体业务服务。

2、分业务列示2025年度预计实现营业收入的具体金额、占比及同比变动情况：

单位：万元

业务类型	2025年收入	占比	2024年收入	变动金额	变动比例
高新视频解决方案	11,450.03	44.77%	18,136.28	-6,686.25	-36.87%
AI视频大数据解决方案	13,175.59	51.51%	13,941.54	-765.95	-5.49%
融合媒体运营平台项目	803.66	3.14%	1,308.51	-504.83	-38.58%
其他	148.20	0.58%	56.79	91.40	160.94%
合计	25,577.50	*100 \# "0.00% " 100.00%	33,443.12	-7,865.62	-23.52%

注1：以上数据未经审计

注2、其他收入增长主要系2025年合肥产业园租金收入85.72万元。

3、公司2025年预计主要三项收入实现营业收入的具体金额、占比及同比变动情况，以及各业务板块前五大客户情况，包括客户名称、合同签订时间、合作期限、是否为新增客户或关联方、销售内容、销售金额、应收账款余额与账期。

截至回函日的回款情况列示如下：

(1)高新视频解决方案

单位：万元

集团名称	2025年收入	占比	合同数量	合同签订时间区间	首次合作时间	是否新增客户	是否关联方	销售内容	应收款项余额	1年以内	1年以上	截止2026年4月22日回款情况
中国移动通信集团有限公司	10,337.67	90.29%	25	2021-12-15至2025-9-26	2009年	否	否	视频平台综合服务	7,387.95	7,176.96	211.00	1,151.70
中国电信集团有限公司	589.78	5.15%	3	2024-6-30至2024-8-26	2011年	否	否	视联网SAAS能力服务，视联网平台建设服务	410.89	410.89	-	98.47
上海隆数信息科技有限公司	250.00	2.18%	1	2025-11-3	2025年	是	否	高新视频源代码销售	254.25	254.25	-	254.25
金科智慧服务集团股份有限公司	64.77	0.57%	2	2023-5-18至2025-5-16	2019年	否	否	视频客户端综合服务	73.55	68.66	4.89	39.67
央视国际网络有限公司	60.88	0.53%	1	2024-12-20	2013年	否	否	视频客户端开发	32.27	32.27	-	32.27
合计	11,303.10	98.72%	32						8,158.90	7,943.02	215.88	1,576.35

注：以上数据未经审计

(2)AI视频大数据解决方案

单位：万元

集团名称	2025年收入	占比	合同数量	合同签订时间区间	首次合作时间	是否新增客户	是否关联方	销售内容	应收款项余额	1年以内	1年以上	截止2026年4月22日回款情况
中国电信集团有限公司	5,382.30	40.85%	54	2023-7-11至2025-10-28	2011年	否	否	AI核心系统维护、AI能力提升、AI视频能力提升、AI智能体能力服务、AI智能指挥平台、数字人平台开发、支付流程AI效率提升、智慧法院	1,206.88	1,206.88	0	332.18
中国移动通信集团有限公司	4,713.44	35.77%	17	2023-11-6至2025-11-19	2009年	否	否	AI模型调优、AI视频能力服务及提升、AI音视频能力服务及提升、AI智能体SAAS服务、视频客户端AI运营效能提升、油船精密智控平台维护、智能核保系统	1,961.03	1,852.72	108.31	82.10
上海国际港务(集团)股份有限公司	856.81	6.50%	13	2024-9-9至2025-11-17	2024年	否	否	智能安全监管一体机	315.10	314.12	0.99	135.33
阿里云计算有限公司	624.03	4.74%	3	2024-1-31至2025-1-16	2022年	否	否	主流媒体算法推荐、AI音视频能力提升	0	0	0	0
重庆药品交易所股份有限公司	428.38	3.25%	3	2024-1-1至2025-11-20	2018年	否	否	智能核保系统	113.75	113.75	0	94.19
小计	12,004.96	91.12%	90						3,596.76	3,487.47	109.29	643.79

注：以上数据未经审计

(3)融合媒体运营平台项目

单位：万元

集团名称	2025年收入	占比	合同数量	合同签订时间区间	首次合作时间	是否新增客户	是否关联方	销售内容	应收账款余额	1年以内	1年以上	截止2026年4月22日回款情况
中国电信集团有限公司	587.86	73.15%	6	2023-11-15至2025-8-25	2011年	否	否	平台综合服务	94.09	94.09	-	-
九章开物(重庆)科技有限公司	116.77	14.53%	5	2025-1-1至2025-11-1	2023年	否	否	平台综合服务	27.00	27.00	-	27.00
中国移动通信集团有限公司	53.71	6.68%	1	2025-9-8	2009年	否	否	平台综合服务	56.93	56.93	-	56.93
中国联合网络通信集团有限公司	31.13	3.87%	1	2025-4-17	2020年	否	否	平台综合服务	23.10	23.10	-	-
中国海底电缆建设有限公司	7.55	0.94%	1	2025-8-25	2022年	否	否	平台综合服务	-	-	-	-
小计	797.02	99.17%	14						201.12	201.12	-	83.93

注：以上数据未经审计

2025年，公司高新视频业务和融合媒体业务受宏观环境、客户预算及公司主动转型的影响，业务规模较2024年均有所下降；AI视频大数据解决方案，2025年较去年同期业务规模基本持平。2025年是公司业务转型的关键年份，战略上着重发展人工智能业务，以软硬一体化及SAAS服务为主要形式为客户提供AI能力服务。业务转型推进稳中有进，产品成熟度日臻完善，为公司发展提供新的业务驱动。

2025年，公司在调整业务结构基础上，加强与核心客户的技术交流，进一步迭代产品与服务。在新业务领域中与客户形成了良性的长期稳定、互利共生的合作生态，积极拓展了诸如上港集团等优质客户。从客户收入实际构成来说，过去三年，公司的前两大客户中国移动集团及中国电信集团收入稳定在80%以上。2024年，公司与阿里云开展媒体业务合作，2025年进一步拓展上港集团智慧码头项目。公司在保证核心业务稳定的基础上逐步开拓新市场，不存在核心客户流失情况及风险的迹象。近三年前五大客户明细如下：

单位：万元

客户名称	2025年收入	占比	2024年收入	占比	2023年收入	占比
中国移动通信集团有限公司	15,133.78	59.17%	22,621.40	67.64%	20,165.68	68.24%
中国电信集团有限公司	6593.44	25.78%	6,493.11	19.42%	4,577.72	15.49%
上海国际港务(集团)股份有限公司	856.81	3.35%	314.56	0.94%	145.17	0.49%
阿里云计算有限公司	678.28	2.65%	1,052.82	3.15%	280.78	0.95%
重庆药品交易所股份有限公司	428.38	1.67%	375.36	1.12%		
峰盈科技有限公司			497.41	1.49%	169.81	0.57%
上海云赛智联信息科技有限公司					752.21	2.55%
百视通网络电视技术发展有限责任公司					745.28	2.52%
广东移动能智能科技有限公司					500.13	1.69%
收入小计	23,690.69	92.62%	31,354.66	93.76%	27,336.79	92.51%
总收入	25,577.50	100.00%	33,443.13	100.00%	29,549.04	100.00%

注：以上数据未经审计

(二)结合以往年度营业收入的季度变化趋势，说明2025年第四季度收入占比较高的原因，与往年是否存在明显差异，如有，请说明原因。

公司近年各季度收入占比情况如下：

单位：万元

季度	2025年收入	占比%	2024年收入	占比%	2023年收入	占比%	平均数	占比%
第一季度	7,447.01	29.12	6,702.23	20.04	6,286.33	21.27	6,811.85	23.07
第二季度	5,297.86	20.71	11,072.42	33.11	8,267.94	27.98	8,212.74	27.82
第三季度	4,651.06	18.18	6,583.96	19.69	6,826.07	23.10	6,020.36	20.39
第四季度	8,181.57	31.99	9,084.52	27.16	8,168.69	27.64	8,478.26	28.72
小计	25,577.50	100.00	33,443.12	100.00	29,549.03	100.00	29,523.22	100.00

注：以上数据未经审计

受到客户预算、采购节奏，收入确认规则等因素影响，公司第四季度收入占比比重偏高。公司过去三年的报告显示，每年1-4季度确认收入的比率平均为23.07%、27.82%、20.39%和28.72%，第四季度占比偏高。

根据公司业绩预告中披露，2025年第四季度开展了国产信创相关业务，收入规模约6100万元。在业绩预告发布时，公司已获得项目实施地全部区域公司出具的验收报告，在期后深度论证过程中，截止2025年12月31日公司尚未获得合同方出具的整体验收证据，基于谨慎性原则，该笔国产业务收入将在整体验收后确认，2025年四季度不予确认。扣减后的全年收入预计变更为25,577.50万元，仍处于业绩预告收入区间。

2025年，各季度收入占比确认比率为29.12%、20.71%、18.18%、31.99%。公司的收入确认节奏与往年相比不存在明显差异。由于2025年总体收入规模缩减，四季度收入占比相对2024年、2023年略高。绝对金额较往年无较大偏差。总体收入确认情况符合公司业务实际。

(三)年审会计师意见回复：

1、核查程序

我们按照中国注册会计师审计准则的规定，计划并执行了相应的审计程序。目前正在开展2025年度全年营业收入的审计工作。截至现阶段，针对上述问题，我们已实施的主要程序包括：

①了解并评价管理层与营业收入确认相关的内部控制设计，测试关键控制运行的有效性；

②检查销售合同，识别单项履约义务与控制权转移条款，评价收入确认时点或时段是否符合企业会计准则；

③检查收入确认的支持性文件，包括合同、发票、客户或第三方验收单据、签收记录等，以评价收入确认是否符合公司会计政策；

④检查客户回款情况；

⑤执行分析性程序，包括对收入及毛利率按业务类型进行变动分析等。

⑥选取样本执行函证程序，验证交易金额及往来余额的真实性；

⑦比对近三年的前五大客户的销售情况。

我们拟进一步实施以下程序：

①保持职业怀疑，增加审计程序执行的不可预见性，扩大抽样范围，开展更细维度的分析性复核；

②检查资产负债表日后回款情况，评价相关交易的真实性；

③评价营业收入及相关信息在财务报表中的列报与披露是否恰当；

④执行截止测试，并根据业务类型适当扩大测试期间，必要时延伸至审计报告日前，以识别是否存在跨期确认收入的情况。

⑤获取回函，对回函结果进行进一步分析，审慎评价回函的可靠性。

2、核查结论

截至本回复日，我们的审计工作尚在进行中，最终的审计意见尚未形成。针对上述问题，基于目前已执行的审计程序及已获取的审计证据，我们未发现2025年前五大客户存在新增客户；未发现公司各业务板块前五大客户存在关联方关系，未发现存在大客户流失的情况；公司第四季度确认收入金额与往年不存在明显差异。

随着审计工作的推进，我们可能获得新的或进一步的审计证据，由此可能导致本回复内容与我们对公司2025年度财务报表最终发表的审计意见之间存在差异。本回复不构成对公司的任何保证，具体审计意见以本所出具的2025年度财务报表审计报告为准。

二、问题2：

2.业绩预告显示，2025年第四季度，公司与国产信创相关的业务收入规模约0.61亿元，但该笔业务的会计处理尚待审慎论证。前期公告中未见公司披露该业务情况。

请公司补充披露：(1)国产信创业务的开展情况，包括具体内容及业务模式、主要客户和供应商及关联关系、与公司现有业务的相关性等，结合该业务的获取方式、供应商的选择过程、公司在业务链条中所处的环节及必要性，说明2025年第四季度该业务收入快速增长的原因及合理性，是否具有商业实质

2025年3月，工信部颁布信创产业三年行动计划，中国电信集团将国产信创规模化落地作为核心战略目标之一。一直以来，公司紧密围绕安徽电信信息化战略开拓业务，完成多期安徽电信基础设施平台建设。客户在综合评判公司供应商资质、业务能力、技术水平后，认为公司具备实施国产信创集成及适配的承接能力。2025年11月，安徽电信向公司发出邀标，公司通过商业谈判自主报价方式，陆续获得相关国产信创业务合同。

该国产信创业务涵盖软硬件采购与安装适配全流程，包括制定需求方案、设备采购、系统迁移、适配调试及最终验收等环节。交付内容涉及信创服务器、操作系统、数据库、安全系统以及应用的全栈替代。公司业务模式以硬件交付为主，软件集成服务为辅，主要流程包括：根据客户需求方案采购国产信创软硬件，完成系统迁移与适配工作，并配合最终验收任务。

在整体业务采购和销售过程中，公司依照客户需求、项目预算、采购成本、结合自身商业逻辑需求，通过自主报价获得客户的销售机会，供应商的选取主要考量商品价格、供货周期、当地化服务能力、后期渠道拓展等多方面综合因素，业务具备商业实质。公司于2025年10月开始与供应商陆续签订采购合同，执行时间同步在10月-12月。由于公司提前根据客户集成需求了解业务，知悉交易商品内容，因此销售和采购合同的商品数量基本是一一对应的。在该国产信创业务中，公司与客户不存在关联关系，公司的供应商与客户也不存在关联关系。

(二)国产信创业务所涉的具体履约义务，是否可以拆分及依据、收入确认时点等，说明是否符合企业会计准则的规定，是否存在提前确认收入等情形

2025年，公司通过自主商业谈判方式获得中国电信相关国产信创项目相关合同总金额为71,138,670.53元。

中国电信集团系国产信创项目的总包方，我司提供其部分信创项目的软硬件设备供应及集成服务。销售合同分信创软硬件设备供应和集成服务单独签订，其中软硬件供货合同总金额为69,955,334.01元，集成服务合同金额为1,183,336.52元。

公司与中国电信集团的国产信创销售合同分软硬件设备供应和集成服务单独签订，每个合同均具有完整的合同要件，为单独履约义务。

基于2025年12月31日，中国电信集团尚未完成国产信创业务项目进行总体验收，公司未获得系统整体终验证书，在审计师函证中客户确认该项目还未完成最终验收。基于谨慎性原则，报告期内该业务不确认收入。在公司获得完整客户验收文件后，将根据企业会计准则的相关规定进行收入确认。

国产信创业务中，软硬件设备供应与集成服务分属独立合同，是两个单项履约义务。硬件标准品可独立运行，软件为通用授权。集成服务软件为安装适配部署服务，与软硬件采购可明确区分。以上合同均在公司获得独立且完整验收文件后，根据企业会计准则的相关规定进行收入确认。软硬件设备供应合同收入确认后分类为贸易收入，集成服务合同收入确认后分类为技术服务收入。

相关软硬件供货销售合同涉及的具体履约义务如下：

合同名称	签订时间	合同交付物	验收条件	维保	产品	数量	收入确认时点	收入确认文件
中电信数智科技有限公司安徽分公司D131020250829F项目采购项目|设备及相关服务采购合同	2025-11-26	软硬件设备及相关服务	验收过程3日内更换、补充发货	公司质保六年，原厂保质六年	华为电脑、百信恒山服务器、华为服务器、麒麟、统信、WPS、天融信	1378	尚未确认收入	验收合格证书
中电信数智科技有限公司安徽分公司D137820250904F项目|采购合同	2025-11-21	软硬件设备	验收过程5日内更换、补充发货；验收后一个月，质量瑕疵，提出质量异议	公司质保六年	联想开天电脑，创鹏信安、中孚中间件、统信、奇安信、金格、WPS	999	尚未确认收入	验收合格证书
中电信数智科技有限公司安徽分公司D137720250829F项目|采购合同	2025-11-24	软硬件设备	验收过程5日内更换、补充发货；验收后一个月，质量瑕疵，提出质量异议	公司质保六年	华为台式机、统信操作系统、金格中间件、瑞星杀毒、WPS	4001	尚未确认收入	验收合格证书
中电信数智科技有限公司安徽分公司D131002025091 6F项目|采购合同	2025-11-21	软硬件设备及相关服务	验收过程5日内更换、补充发货；验收后一个月，质量瑕疵，提出质量异议	公司质保六年	联想开天电脑、华为电脑、统信、银河麒麟系统、瑞星、WPS、金格	6576	尚未确认收入	验收合格证书
中电信数智科技有限公司安徽分公司D137620250829F项目|采购合同	2025-11-24	软硬件设备及相关服务	验收过程5日内更换、补充发货；验收后一个月，质量瑕疵，提出质量异议	公司质保六年	华为电脑、联想开天电脑、中孚、银河麒麟系统、统信、瑞星、360、奇安信、金格、WPS	1515	尚未确认收入	验收合格证书
中电信数智科技有限公司安徽分公司D138120250905F项目|采购合同	2025-11-21	软硬件设备及相关服务	验收过程5日内更换、补充发货；验收后一个月，质量瑕疵，提出质量异议	公司质保六年	联想开天电脑、华为擎云电脑、统信、金格、瑞星、WPS	957	尚未确认收入	验收合格证书
中电信数智科技有限公司安徽分公司D137520250919F（二次）项目|采购合同	2025-11-20	软硬件设备及相关服务	验收过程5日内更换、补充发货；验收后一个月，质量瑕疵，提出质量异议	公司质保六年	联想开天电脑、中孚中间件、银河麒麟操作系统、瑞星、金格、WPS	3235	尚未确认收入	验收合格证书
中徽建肥东项目合同书－MG1340202525001项目	2025-11-20	软硬件设备及相关服务	乙方承担退换货费用	公司质保及原厂质保六年	联想开天、华为计算机、红黑电源、安全保密签件、统信系统、金格中间件、瑞星、WPS	4225	尚未确认收入	验收合格证书
|D131320250920F项目|设备采购合同	2025-11-17	软硬件设备及相关服务	验收过程1日内更换、补充发货；验收后三个月，质量瑕疵，提出质量异议	公司质保六年	华为计算机、银河操作系统、统信操作系统、WPS、毒霸、中孚、卫士通、南大通用数据库、联想台式机、清华同方台式机、华三服务器、浪潮服务器	19297	尚未确认收入	验收合格证书
淮北市D133420250912F项目|设备采购合同	2025-10-28	软硬件设备及相关服务	验收过程1日内更换、补充发货；验收后三个月，质量瑕疵，提出质量异议	公司质保六年	华启服务器、H3C服务器、麒麟操作系统、海量数据库	65	尚未确认收入	验收合格证书
中电信数智科技有限公司安徽分公司D139920250915F项目采购项目|设备及相关服务采购合同	2025-11-28	软硬件设备及相关服务	验收过程3日内更换、补充发货	公司质保六年	联想开天电脑、华为擎云电脑、统信、瑞星、WPS	5760	尚未确认收入	验收合格证书
中电信数智科技有限公司安徽分公司D138920250908F-3项目采购项目|设备及相关服务采购合同	2025-12-17	软硬件设备及相关服务	验收过程3日内更换、补充发货	公司质保六年及原厂六年质保	浪潮服务器、统信操作系统、麒麟操作系统、WPS	1857	尚未确认收入	验收合格证书
安徽省合肥市包河区数据资源管理局XC项目设备采购合同	2025-12-2	软硬件设备及相关服务	初验过程10日内解决问题；终验过程20日内解决问题	公司质保六年，其中原厂质保三年	神州鲲泰台式机、华为擎云电脑、奇安信套件	883	尚未确认收入	初验合格证书，终验合格证书
安徽省淮南市中共淮南市委办公室AK替代项目（区县）采购合同	2025-11-19	软硬件设备及相关服务	验收过程有不少于10天整改期，直至验收合格	公司质保六年	诚迈台式机、统信操作系统、金山、猎鹰杀毒	3332	尚未确认收入	验收合格证书
关于《D131320250920F项目》设备采购合同的补充合同	2025-12-23	软硬件设备及相关服务	验收过程1日内更换、补充发货；验收后三个月，质量瑕疵，提出质量异议	公司质保六年	华为计算机、银河操作系统、统信操作系统、WPS、毒霸、中孚、卫士通、南大通用数据库、联想台式机、清华同方台式机、华三服务器、浪潮服务器	593	尚未确认收入	验收合格证书

注：维保为六年，约定公司提供六年维保，同时原厂厂商提供六年维保。客户发生维保时，先联系我司，我司再根据维修问题，判定是否可自行解决，在我司无法解决的情况下，如硬件问题，我司再向原厂申报维修服务。

(三)国产信创业务的购销定价政策、结算方式、合同签订、货物流转、资金流转等情况，结合公司具体参与程度、承担的存货风险、是否具有定价权等，说明公司属于主要责任人还是代理人，采用总额法或净额法核算，是否符合企业会计准则的规定

公司前期与客户就项目具体情况进行沟通，为顺利执行该合同，公司通过自主谈判定价提前组织了货物采购。向供应商全额或按一定比例预付货款后，供应商将货物发往公司全资子公司合肥网达所在的产业园，由公司员工对货物进行初步验收，并存放于子公司合肥网达办公地点，采购具备完整的进销存管理，并承担了存货风险。

在商业谈判获取销售订单的过程中，公司依照客户需求、项目预算、结合自身商业逻辑需求，通过自主报价获得客户的销售机会。

在合同履约环节，公司员工在合肥网达办公地点所在加工车间中，对所采购的信创硬件设备、软件产品及应用进行适配、安装、调试等工作，以达到最终用户的使用标准，完整地承担了向客户提供相关销售服务的主要责任，后续再通过第三方物流或者客户自提的方式将货物运输至指定地点。采购订单的运输全部通过第三方物流，销售合同的交货物流24.26%是通过自提，75.74%为通过第三方物流。

1、相关收入适用方法的判断

依照《企业会计准则第14号——收入》(财会[2017]22号)第三十四条及监管规则适用指引——会计类第1号《监管规则适用指引——会计类第1号》中“1-15按总额或净额确认收入”之规定，综合公司在货源组织、商业谈判及最终交付的具体过程，及销售合同及采购合同条款，公司在该业务中承担的主要责任如下：

(1)存货风险方面：公司先向供应商采购商品，并由供应商委派第三方物流运输到合肥子公司经相关负责人验收入库。公司人员组织进行安装、适配、调试后再发运至客户指定地点。在此过程中承担了存货的灭失风险。依据公司采购合同，硬件产品设备验收后只能换货不能退货，我司的采购合同亦无最终用户验收的约束条款。公司采购货物的时间要早于销售合同的签订时间，公司承担了采购货物至签订销售合同之间的价格变动风险，承担了商品销售的主要责任。由于最终客户尚未完成统一验收，该部分商品在存货——发出商品中进行核算。

(2)自主定价方面：对于客户，公司以最终用户预算为参考依据，结合自身商业回报的需求及商业竞争环境自主确定商品报价。对于供应商，公司主要考量商品价格、供货周期、当地化服务能力、后期渠道拓展等多方面综合因素进行筛选，采购价格为以上综合因素结合公司商业逻辑确定，非甲方指定。

(3)违约责任方面：客户与我司签订了网络及信息安全承诺书、安全生产管理责任书；销售合同规定，货物验收过程中1-5日，对货物有权更换及补充发货，费用我司承担；验收后1-3个月对货物有质量问题，可提出异议，费用由我司承担；违约条件：我司签署的采购合同中针对逾期交货的违约责任约定为每逾期1日支付0.1%的违约金，但在销售合同中约定逾期交货违约金比例为合同总价款1%，且部分合同约定逾期7日，买方有权解除合同。针对供应商交货物规格、型号、数量、质量、外包装经双方确认不符合合同约定的，违约责任为重新协商价格，根据货物的具体情况负责补充、包换或包修，并承担修理、更换而支付的实际费用。而在我司与客户签订的销售合同中，存在验收不合格买方有权解除合同条款。

(4)售后服务方面：公司与客户及供应商合同中均有约定6年质保条款，客户向公司对接售后问题，再由公司分析问题原因，决定是否向供应商或原厂申请对应的质保服务。

公司认为在该业务过程中，我们独立报价、自主选择供应商、承担货物退货、灭失风险、承担主要售后责任，基本符合主要责任人身份。后续收入确认过程中将于会计师深入讨论具体确认方式。收入类型分类确认为贸易收入。

(四)国产信创业务的毛利率、现金流、应收应付账款余额及期后结算情况，说明是否存在融资性贸易特征，并说明原因

单位：万元

合同名称	客户名称	合同金额	地市	预计毛利率	应收金额	收款金额
中电信数智科技有限公司安徽分公司D131020250829F项目采购项目|设备及相关服务采购合同	中电信数智科技有限公司安徽分公司	838.31	阜阳	5.76%	0	0
中电信数智科技有限公司安徽分公司D137820250904F项目|采购合同	中电信数智科技有限公司安徽分公司	123.40	巢湖	13.80%	0	49.36
中电信数智科技有限公司安徽分公司D137720250829F项目|采购合同	中电信数智科技有限公司安徽分公司	493.47	肥西	8.54%	0	0
中电信数智科技有限公司安徽分公司D131002025091 6F项目|采购合同	中电信数智科技有限公司安徽分公司	673.17	市本级	-7.03%	0	0
中电信数智科技有限公司安徽分公司D137620250829F项目|采购合同	中电信数智科技有限公司安徽分公司	164.30	庐阳	-1.79%	0	0
中电信数智科技有限公司安徽分公司D138120250905F项目|采购合同	中电信数智科技有限公司安徽分公司	93.52	新站	-13.44%	0	37.41
中电信数智科技有限公司安徽分公司D137520250919F(二次)项目|采购合同	中电信数智科技有限公司安徽分公司	337.11	瑶海	3.20%	0	0
中徽建肥东项目合同书－MG1340202525001项目	中徽建技术有限公司	495.45	肥东	5.94%	0	0
|D131320250920F项目|设备采购合同	中电信数智科技有限公司安徽分公司	2,457.69	宿州	3.01%	0	1,105.96
淮北市D133420250912F项目设备采购合同	中电信数智科技有限公司安徽分公司	307.86	淮北	5.03%	0	0
中电信数智科技有限公司安徽分公司D139920250915F项目采购项目|设备及相关服务采购合同	中电信数智科技有限公司安徽分公司	647.17	界首	4.78%	0	0
中电信数智科技有限公司安徽分公司D138920250908F-3项目采购项目|设备及相关服务采购合同	中电信数智科技有限公司安徽分公司	260.59	临泉	4.63%	0	0
安徽省合肥市包河区数据资源管理局XC项目设备采购合同	联通数字科技有限公司安徽省分公司	414.00	包河	6.87%	0	414.00
小计		7,306.05		3.36%	0	1,606.73

注：以上数据未经审计

具体实施过程中，公司会根据承揽合同的总体需求统一进行采购。由于不同订单财政预算存在差异，供应端市场价格变化，从单项合同的毛利率分析来看，不同合同存在毛利率差异，国产信创业务预期整体综合毛利率为3.36%。

2025年12月31日，公司收到国产信创业务预收账款1105万元，截止2026年4月22日，期后收到预收账款500.77万元。公司向供应商支付货款7,182.34万元，尚余135.40万元尚未支付。

业务现金流情况如下：

单位：万元

业务类别	2025年收款金额	2025年付款金额	2025年净现流
国产信创	1,105.96	7,182.34	-6,076.38

注：以上数据未经审计

该信创业务具备完整商业实质，不符合融资性贸易特征：一是交易背景真实，系响应工信部“2+8+N”信创替代政策的刚性需求，电信集团作为独立第三方非关联方，针对信创项目，都进行了邀标流程和竞争性谈判流程。二是公司承担实质存货风险，包括价格波动、技术迭代及项目变更导致的积压减值风险，并负责交付协调与售后质量责任；三是货物流转完整，实体软硬件从供应商经公司交付至电信集团指定地点；四是定价符合市场逻辑，不同订单毛利率差异源于产品组合、集采规模、服务深度等正常商业因素，非人为设定固定收益率；五是公司作为主要责任人而非资金拆借。综上，该业务属于正常商品购销活动，不存在“虚构交易、融资性空转”情形。不具备融资性贸易的特征。

(五)年审会计师意见回复：

1、核查程序

我们按照中国注册会计师审计准则的规定，计划并执行了相应的审计程序。目前正在开展2025年度全年营业收入的审计工作。截至现阶段，针对上述问题，我们已实施的主要程序包括：

①评价、测试公司与收入确认相关的内部控制的设计、运行的有效性；

②实地走访了该业务主要客户中电信数智科技有限公司安徽分公司和中徽建技术有限公司、联通数字科技有限公司安徽省分公司，了解该业务的商业背景、合作模式、货物运输方式、结算方式等；

③实地走访了该业务主要供应商，了解该业务的商业背景、合作模式、货物运输方式、结算方式等；

④检查所有的销售合同及采购合同，比对主要合同条款，包括交易商品品类、商品单价、交货条件、验收标准、付款条件、售后条款等；

⑤实地走访公司全资子公司合肥网达软件有限公司即采购合同中约定的交货地点，通过检查监控视频，观察业务发生期间的货物流转情况；

⑥通过天眼查查询该业务上下游是否存在关联关系；

⑦选取样本执行函证程序，验证交易金额及往来余额的真实性；

我们拟进一步实施以下程序：

①保持职业怀疑，增加审计程序执行的不可预见性，扩大抽样范围，开展更细维度的分析性复核；

②检查资产负债表日后回款情况，评价相关交易的真实性；

2、核查结论

截至本回复日，我们的审计工作尚在进行中，最终的审计意见尚未形成。针对上述，基于目前已执行的审计程序及已获取的审计证据，我们认为

①公司第四季度确认收入金额与往年不存在明显差异，国产信创业务具有商业实质；

②有关国产信创业务，公司分别与客户签订了硬件销售合同与《基于MIX云视联网的集成应用服务合同》，根据合同约定，硬件销售合同与软件服务合同需分别进行验收，两份独立的合同及独立的验收，表明交易双方在商业安排上将两者视为可区分的商品和服务。客户可以在取得硬件后独立使用，后续的软件服务是在此基础上附加的价值，两者并非必须整合为一个组合产出才能使客户受益，因此国产信创业务涉及两项履约义务。

③我们已收到中电信数智科技有限公司安徽分公司的往来回函，回函内容为数据不符：“系统未获得整体终验截止2025年12月31日，我公司对该项目未终验，应付款项未到相应节点。”收到回函后，我们就回函内容对中电信数智科技有限公司安徽分公司进行了访谈确认。因此上述业务不满足收入确认条件，不予确认营业收入。

④融资性贸易业务是以贸易业务为名，实为出借资金、无商业实质的违规业务。国产信创业务贸易背景真实，上游供应商和下游客户不存在关联方关系，贸易标的交易前未由下游客户实质控制，不存在融资性贸易特征。

随着审计工作的推进，我们可能获得新的或进一步的审计证据，由此可能导致本回复内容与我们对公司2025年度财务报表最终发表的审计意见之间存在差异。本回复不构成对公司的任何保证，具体审计意见以本所出具的2025年度财务报表审计报告为准。

三、问题3：

业绩预告显示，公司2025年度预计实现归母净利润1,050万元至1,550万元，同比增长0.22%至47.94%；实现扣非归母净利润360万元至600万元，同比增长63.18%至171.96%，与收入变动