（上接D46版）

回函相符部分：供应商直接确认与公司账面记录一致的金额为3,517.30万元，占发函金额的73.12%。

回函不符部分：供应商回函与公司账面金额存在差异，我们已编制函证调节表并核对相关原始单据。调节后最终确认金额1,238.29万元。函证不符原因主要系记账时点差异、采购暂估事项所致，公司按实物到货时点暂估入账，供应商以发票开具时点确认应收款项，进而形成双方账面差额。我们已逐项核查差异原因，获取了差异形成的采购合同/订单、记账凭证、入库单、验收单、对账单、银行回单等支持性文件，并完成函证调节表，经核查，不存在会计错报。

回函相符金额与回函调节后确认金额合计4,755.59万元，与回函金额完全匹配。

未回函金额54.90万元，针对未回函的部分，全部执行了替代程序，替代程序包括检查采购合同、发票、入库单、验收单、付款凭证等支持性文件。

结合盘点程序，上海部分监盘日存货余额595.72万元，抽盘金额486.24万元，抽盘比例81.62%，深圳部分监盘日存货余额1,418.29万元（不含在产品、发出商品），抽盘金额1,084.35万元，抽盘比例76.45%。本次监盘覆盖主要仓储地点及原材料、库存商品等核心品类，重点抽查大额存货、存量较高及库龄偏长存货，实地核实存货存放状态、实物数量、品相状况，排查是否存在毁损、呆滞、滞销、残次等情形，实物盘点结果与账面记录基本一致。

（三）审计结论

经核查，会计师认为，报告期内存货余额减少，存货跌价准备计提、转回、转销与存货库龄、报废等实物流转情况相符，具有合理性，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。公司对以上问题的回复合理，符合公司实际情况。

问题十二

报告期内，你公司未对固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产计提减值准备。报告期末，暂时闲置的固定资产账面价值198.32万元。

（1）请结合产能利用率、技术迭代情况、资产使用状态等，说明本年度未对固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产计提减值准备的依据及合理性；请说明闲置资产的具体情况及处置计划，是否已计提足额的减值准备。（2）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复】

一、请结合产能利用率、技术迭代情况、资产使用状态等，说明本年度未对固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产计提减值准备的依据及合理性；请说明闲置资产的具体情况及处置计划，是否已计提足额的减值准备。

公司2025年营业收入同比增长48.64%，经营活动现金流量净额由负转正（达1.22亿元），整体经营能力和现金流状况显著提升，资产使用状态良好。根据企业会计准则第8号——资产减值》的相关规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。存在减值迹象的，应当估计其可收回金额，进行减值测试。以下分别对固定资产、使用权资产、无形资产及投资性房地产未计提减值准备的依据及合理性进行说明，以及闲置资产的具体情况及处置计划进行说明。

（一）固定资产

1、未计提减值准备的依据及合理性

公司固定资产期末账面价值及组成如下：

类别	期末账面价值（万元）	主要资产情况
房屋及建筑物	91,018.40	主要为本期纳入合并范围的中恩云数据中心园区厂房及研发楼，以及上海孚邦的厂房建筑物
机器设备	118,046.48	主要为本期纳入合并范围的中恩云数据中心机器设备，如电力系统、冷却系统、机柜等；以及工业智能产品线设备
运输设备	99.62	主要为宇顺电子及上海孚邦的商务用车
办公设备及其他	851.40	主要为本期纳入合并范围的中恩云数据中心的办公用电子设备及办公家具等
合计	210,015.90	

公司整体资产使用状态良好，整体经营环境改善；公司2025年营业收入同比增长48.64%，经营活动现金流量净额由负转正（达1.22亿元），整体经营能力和现金流状况显著提升，是资产未发生减值的财务基础。

新增IDC业务资产，盈利能力突出；公司通过收购中恩云数据中心项目，切入高景气的IDC赛道，该项目2025年12月毛利率为50.49%，显著改善了公司的盈利结构；同时，中恩云项目公司纳入2025年合并范围，新增了大量高价值固定资产（主要为数据中心园区房产、机房及设备），不存在减值迹象。

传统业务资产持续使用并升级；公司研发费用本年发生1,037.08万元，同比增长6.10%，其中显示触控模组业务的固定资产虽面临行业竞争，但公司通过优化产品结构、技术研发保持产品竞争力，相关设备仍在正常生产运营中，未出现长期闲置或技术淘汰。

减值测试结果：公司聘请专业评估机构对资产组上海孚邦、中恩数据中心分别进行了商誉减值测试，包含固定资产在内的资产组的可收回金额47.22亿元高于账面价值42.96亿元，公司核心固定资产未发生减值。

2、闲置资产的具体情况及处置计划

报告期末，公司暂时闲置的固定资产账面价值为198.32万元。具体构成如下：

单位：万元

项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
机器设备	1,857.91	1,434.08	227.52	196.31
办公及电子设备	31.53	29.72	0.06	1.75
运输工具	8.87	8.60	-	0.27
合计	1,898.31	1,472.40	227.58	198.33

（1）减值计提情况：

公司闲置的固定资产计提减值准备后账面价值为198.33万元，公司对于暂时闲置经减值迹象排查及可收回金额测算，各项资产可收回金额均大于账面价值。闲置资产金额占总资产比例较低，资产实物保存完好，定期盘点管护，无流失、损毁，露天闲置锈蚀等情况，仍具备使用价值。

同时上述闲置资产在以前年度已足额计提减值准备227.58万元，账面价值已反映其当前可回收金额，不存在进一步减值风险。

（2）处置计划：公司显示触控模组业务通过优化产品结构保持产品竞争力，并持续投入技术研发，不断研发产品类型，闲置资产具有较强的通用性，为避免不必要的重置资产成本，提高将来资产利用率，因此公司暂无计划处置闲置资产。

（二）使用权资产

1、未计提减值准备的依据及合理性

（1）使用权资产性质及用途：使用权资产主要为公司及子公司租赁的办公场所、生产厂房等。这些资产均为正常经营所需，租赁期通常为2~5年，使用状态稳定，全部用于生产经营、办公及配套业务，无空置、退租、提前终止租赁情形，具体如下：

承租公司	承租期限（年）	租赁场地性质	承租面积（平方米）	报告期内租赁费（万元）	用途
宇顺电子	3年	写字楼	854.98	233.67	日常办公
工业智能	2年-5年	厂房	6,812.00	253.97	生产经营
中恩云科技	5年	写字楼	376.42	22.96	日常办公

（2）经营现金流支持：公司2025年经营活动现金流量净额为1.22亿元，能够足额覆盖租赁负债的支付义务536.98万元，不存在违约或无法继续使用租赁资产的风险。

（3）无减值迹象：租赁资产对应的经营业务稳定，相应的租赁合同均正常履行，未出现租赁市场租金大幅下跌、租赁资产物理损坏或公司提前终止租赁等减值迹象。

2、闲置资产情况

各项租赁资产均按合同约定正常使用，不存在闲置情形。

（三）无形资产

1、未计提减值准备的依据及合理性

（1）公司无形资产期末账面价值及组成如下：

类别	期末账面价值（万元）	主要资产情况
土地使用权	14,111.02	主要为本期纳入合并范围的中恩云数据中心园区土地使用权
专利权	487.40	截至2025年12月31日，上海孚邦拥有45项专利及24项软件著作权
非专利技术	37.69	
外购软件	4.31	
合计	14,640.42	

（2）核心无形资产状况良好；公司无形资产主要包括中恩云项目公司的土地使用权、专利权及非专利技术（主要为上海孚邦持有的气体检测，应急装备等技术等），这些资产均支撑公司核心业务。

（3）技术持续迭代，未显陈旧：上海孚邦报告期内已取得45项专利及24项软件著作权，无停用、淘汰、功能失效情况；并持续开展多项研发项目（如智能配电控制柜、数据中心智能管理系统等），技术具备较强竞争力，且上海孚邦为国家级高新技术企业，上海市及松江区“专精特新”企业，未出现因技术落后而被淘汰的风险。

（4）土地使用权价值稳定：公司持有的土地位于北京房山区域，不动产市场价值平稳，已用于银行借款抵押，评估价值未低于账面价值。

（5）减值测试结论：商誉减值测试中已包含无形资产所在资产组，测试结果显示资产组可收回金额高于账面价值，间接证明无形资产未发生减值。

2、闲置资产情况

公司无形资产均处于正常使用或摊销期间，不存在闲置情形。

（四）投资性房地产

1、未计提减值准备的依据及合理性

（1）公司投资性房地产期末账面价值及组成如下：

公司主体	期末账面价值（万元）	主要资产情况
宇顺电子	7,285.19	宇顺电子将持有的位于深圳市南山区粤海街道软件产业基地1栋A座12-13楼办公物业对外出租
上海孚邦	704.09	上海孚邦将持有的位于上海市松江区荣砖公路258号33幢1401室物业对外出租
合计	7,989.28	

（2）出租情况良好：公司投资性房地产主要为位于深圳南山区软件产业基地及上海市松江区的房产，报告期内持续对外出租，租赁目的为办公使用。2025年合计实现经营租赁收入约235.78万元，出租率保持较高水平。

（3）市场价值稳定：投资性房地产的主要资产位于深圳市南山区核心区域，市场未出现显著下跌。公司采用成本模式计量，折旧正常计提，未出现公允价值低于账面价值的明确证据。

（4）无减值迹象：投资性房地产未出现物理损坏、长期空置或租金大幅下滑等情形，不存在减值迹象。

2、闲置资产情况

公司所有出租房产均处于合同租赁期内或正在招租，不存在闲置情况。

综上，公司整体经营环境改善，各项长期资产（固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产）使用状态正常，未出现《企业会计准则第8号——资产减值》列明的减值迹象，本年度未计提减值准备的依据充分、合理。闲置资产已足额计提减值准备，账面价值公允，不存在进一步减值风险。

二、请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

（一）审计程序

针对以上事项，我们执行的审计程序包括但不限于：

1. 了解并询问公司固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产的管理制度、资产使用管理流程及减值测试等相关内部控制，评价其设计与运行有效性。

2. 获取固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产明细台账、折旧、摊销计算表，核对资产账面余额、使用部门、启用时间及实际使用状态，复核折旧、摊销计提的准确性。

3. 获取公司盘点计划，执行监盘程序，并核实相关资产的数量及状况。

4. 获取采购合同、发票、付款凭证及资产权属证明等资料，本次核查比例超过80%，核实资产入账的真实性与合规性。

5. 了解管理层对各项资产减值迹象的判断过程，获取资产评估机构出具的评估报告，评估可收回金额的测算逻辑（包括未来现金流量预测、市场公允价值参考依据），评价不计提减值准备的合理性。

（二）核查情况

1. 针对固定资产、投资性房地产及使用权资产，我们实地开展现场监盘工作，具体抽盘情况如下：

类别	账面余额（万元）	抽盘金额（万元）	抽查比例（%）
固定资产	256,294.59	256,230.86	99.98
投资性房地产	11,907.22	11,907.22	100.00
使用权资产	2,066.96	1,960.17	94.83

本次监盘覆盖了公司主要生产厂区、办公场地及核心资产项目，抽盘金额占比高，能够有效验证资产实物的真实存在性及使用状态。监盘过程中，我们重点关注了资产的实际使用状况，成新度，是否存在闲置、毁损等减值迹象，未发现重大异常情况。同时，我们结合资产权属核查，折旧、摊销测算、减值迹象评估等程序，对上述资产的真实性、准确性及减值计提充分性进行了核查，相关资产的确认、计量及后续计量符合企业会计准则的规定。

2. 现场核查资产使用情况，资产闲置情况，核实资产实际使用状态。

3. 通过对管理层、供应商进行访谈及查询相关销售、采购合同、评估报告等资料，获取了访谈记录、资产评估报告等审计证据，结合在公开渠道获取的行业相关信息，了解产能利用率、技术迭代情况。

4. 我们向管理层了解到闲置资产的具体情况和处置计划，结合实地监盘和以前年度已计提减值准备情况，复核公司对于暂时闲置资产可收回金额测算的过程，公司闲置资产金额占总资产比例较低，资产实物保存较好，仍具备相应的使用价值。

（三）审计结论

经核查，公司整体经营环境改善，本年度固定资产、使用权资产、无形资产、投资性房地产等整体资产使用状态良好，资产能够持续稳定产生经济利益流入，行业及公司内部经营未发生重大不利变化，未出现《企业会计准则第8号——资产减值》列明的减值迹象，本年度未计提上述类别资产减值准备，会计处理依据充分，具备合理性。公司对以上问题的回复合理，符合公司实际情况。

问题十三

报告期内，你公司向前五名客户合计销售金额占年度销售总额比例为66.47%，向前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例为70.13%。

（1）请说明你公司前五名客户、供应商具体情况，是否与你公司、公司持股比例5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面存在关联关系。（2）请说明你公司与前五名客户、供应商的具体业务内容，销售和采购集中度与同行业公司相比是否存在重大差异，近三年主要客户、供应商是否发生变化，是否对特定客户、供应商存在重大依赖的情形。（3）请结合你公司经营模式、客户和供应商结构、销售和采购合同约定的双方权利义务等，说明是否存在合同履行风险和重大变更风险。（4）请年审会计师对问题（1）（2）进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复】

一、请说明你公司前五名客户、供应商具体情况，是否与你公司、公司持股比例5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面存在关联关系。

经公司自查并比对截至2025年12月31日的股东名册、董监高名单及相关方信息，公司前五名客户、供应商与公司、公司持股5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面均不存在关联关系，亦不存在《上市公司信息披露管理办法》《深圳证券交易所股票上市规则》等规定应披露而未披露的关联关系；

报告期内，公司前五大客户的具体情况如下：

序号	客户名称	是否存在关联关系	具体情况
1	互联网客户A	否	经核查，该公司股东、董监高与公司5%以上股东、董监高无重叠，无产权、业务、人员关联
2	显示触控模组类客户1	否	合作始于2019年，系独立第三方客户，双方无股权或人员关联
3	电气类客户1	否	2024年新增客户，经核查为独立第三方，业务往来均为市场化定价
4	电气类客户2	否	2025年新增客户，经核查为独立第三方
5	电气类客户3	否	2025年新增客户，经核查为独立第三方

报告期内，公司前五大供应商的具体情况如下：

序号	供应商名称	是否存在关联关系	核查说明
1	电气类供应商1、2、4、5（因受同一主体控制，合并列示）	否	国际知名品牌，经核查无关联关系
2	IDC供应商1	否	国有企业，经核查无关联关系
3	显示触控模组类供应商1	否	合作始于2015年，经核查无关联关系
4	仪器防护类供应商1	否	合作始于2010年，经核查无关联关系
5	显示触控模组类供应商2	否	合作始于2021年，经核查无关联关系

二、请说明你公司与前五名客户、供应商的具体业务内容，销售和采购集中度与同行业公司相比是否存在重大差异，近三年主要客户、供应商是否发生变化，是否对特定客户、供应商存在重大依赖的情形。

（一）前五名客户、供应商具体业务内容

1、前五名客户情况

2023年-2025年，公司前五名客户销售内容及合作情况如下：

年度	客户名称	销售内容	销售金额（万元）	占年度销售总额比例	是否关联方	合作年限
2025年	互联网客户A	IDC服务	8,101.17	24.74%	否	2025年合并新增
	显示触控模组类客户1	触控显示模组	7,382.00	22.55%	否	2019年至今
	电气类客户1	电气设备类	2,797.70	8.54%	否	2024年至今
	电气类客户2	电气设备类	1,968.42	6.01%	否	2025年
	电气类客户3	电气设备类	1,515.49	4.63%	否	2025年
	前五合计	-	21,764.78	66.47%	-	-
2024年	显示触控模组类客户1	触控显示模组	7,137.76	32.40%	否	2019年至今
	电气类客户1	电气设备类	4,379.44	19.88%	否	2024年
	电气类客户5	电气设备类	1,472.79	6.69%	否	2024年
	显示触控模组类客户2	液晶显示屏及模块、触控显示模组	861.45	3.91%	否	2021年至今
	显示触控模组类客户6	液晶显示屏及模块、触控显示模组	535.60	2.43%	否	2014年至今
	前五合计		14,387.04	65.31%	-	-
2023年	显示触控模组类客户1	触控显示模组	7,077.11	45.60%	否	2019年至今
	显示触控模组类客户8	液晶显示屏及模块、触控显示模组	2,153.86	13.83%	否	2008年至今
	显示触控模组类客户6	液晶显示屏及模块、触控显示模组	1,573.72	10.14%	否	2014年至今
	显示触控模组类客户7	液晶显示屏及模块、触控显示模组	797.93	5.14%	否	2019年至今
	显示触控模组类客户2	液晶显示屏及模块、触控显示模组	550.34	3.55%	否	2021年至今
	前五合计		12,152.96	78.26%	-	-

2、前五名供应商情况

年度	供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	占年度采购总额比例	是否关联方	合作年限
2025年	电气类供应商1、2、4、5（因受同一主体控制，合并列示）	电气设备	6,787.18	34.52%	否	2024年至今
	IDC供应商1	电费	2,407.48	12.25%	否	2025年Q4合并新增
	显示触控模组类供应商1	CTP	1,886.48	9.60%	否	2015年至今
	仪器防护类供应商1	仪器防护装备	1,362.51	6.93%	否	2009年至今
	显示触控模组类供应商2	TFT屏	1,343.09	6.83%	否	2021年至今
	前五合计	-	13,786.74	70.13%	-	-
2024年	电气类供应商7	电气设备	9,051.57	27.13%	否	2024年
	电气类供应商8	电气设备	5,170.68	15.50%	否	2024年
	显示触控模组类供应商1	CTP	2,318.30	6.95%	否	2015年至今
	电气类供应商2	电气设备	1,962.69	5.88%	否	2024年
	仪器防护类供应商1	仪器防护装备	1,454.69	4.36%	否	2010年至今
	前五合计	-	19,957.93	59.82%	-	-
2023年	显示触控模组类供应商1	CTP	2,648.68	27.50%	否	2015年至今
	显示触控模组类供应商2	TFT屏	1,782.89	18.51%	否	2021年至今
	显示触控模组类供应商8	LED背光	413.94	4.30%	否	2023年
	显示触控模组类供应商9	CTP	374.70	3.89%	否	2021年至今
	显示触控模组类供应商7	TFT屏、IC	348.98	3.62%	否	2021年至今
	前五合计	-	5,569.19	57.82%	-	-

注1：2024年公司对安华项目采用净额法确认收入，但供应商排名按采购总额列示，存在口径差异。

（二）销售和采购集中度与同行业对比

1、近三年公司前五名客户、供应商集中度情况及变动分析：

年度	公司名称	前五大客户占比	第一大客户占比	前五大供应商占比	第一大供应商占比
2025年	宇顺电子	66.47%	24.74%	70.13%	34.52%
2024年	宇顺电子	65.31%	32.40%	59.82%	27.13%
2023年	宇顺电子	78.26%	45.60%	57.82%	27.50%

公司近三年主要客户和供应商结构发生变动，核心原因系公司依托开购搭建业务结构优化与战略转型升级。公司2024年4月收购上海孚邦、2025年12月收购中恩云，业务由单一显示转型为“显示+电气安防+IDC算力服务”多元化业务结构，客户、供应商体系同步迭代更新。具体分析如下：

（1）新增业务并表，驱动客户及供应商结构重构：自2024年起，公司先后并购上海孚邦、中恩云项目公司，布局安全防护、仪器仪表、电气设备业务与IDC业务，合并报表范围相应扩大，新增行业头部供应商，包括国际知名电气设备品牌商、电力公司等供应商，客户结构亦随着新业务拓展同步更新。基于行业技术标准、项目安全规范及下游客户品质要求，电气业务主要采购国际一线品牌的电气设备、IDC业务亦需采购相关电力服务，上述采购安排均符合行业通行惯例，客观上使公司核心供应商采购集中度较高。

（2）显示材料供应链特征：在显示触控模组业务中，CTP、TFT屏等核心原材料供应商相对集中，显示触控模组类供应商1、显示触控模组类供应商2等已与公司合作多年，合作关系稳定。

（3）公司2025年前五大供应商占比70.13%，显示触控模组类供应商1（CTP）连续三年位列前五，仪器防护类供应商1、显示触控模组类供应商2均为长期稳定合作方，第一大供应商占比34.52%，为国际知名电气设备品牌，在数据中心、电气工程领域具有市场领先地位，供货充足且授权分销渠道丰富，采购具备可替代性；按照常规审核标准，单一供应商采购占比超过50%才构成重大依赖，公司第一大供应商占比（34.52%）低于该标准；且公司会持续开发备选供应商，在满足客户品质要求的前提下，积极引入其他品牌电气设备供应商，进一步降低供应商集中风险。公司2024年收购上海孚邦以及2025年收购中恩云后，仪器仪表业务、电气设备业务及IDC业务拓展导致供应商结构发生变化，传统显示材料供应商采购占比有所回落。公司各板块供应渠道储备充足，公司不存在对特定供应商有重大依赖的情形。

（4）2023年至2025年，公司前五大客户销售收入合计占比分别为78.26%、65.31%、66.47%，其中第一大客户显示触控模组类客户1连续三年位列前五大客户，合作关系稳定，但销售占比由45.60%持续下降至24.74%，显著低于市场通用审核口径50%的重大依赖判定标准，公司不存在对特定客户的重大依赖。公司2024年收购上海孚邦以及2025年收购中恩云后，新增安全防护、仪器仪表、电气设备业务及IDC业务，客户结构发生较大调整，有效稀释了传统显示业务客户的销售占比，客户结构随多元化业务布局合理迭代，原触控显示模组业务有的客户因订单波动退出前五，但双方仍保持业务合作。公司各业务板块头部客户均具备充足可替代性，IDC、电气设备、触控显示领域下游市场需求主体丰富，可选合作资源充足，不存在单一客户绑定情形。同时公司存量客户合作稳定、客户黏性完善，整体客户质量优良。且公司后续将持续拓展各业务板块的优质客户，持续优化客户结构，进一步降低客户集中风险。

2、公司前五名客户、供应商集中度与同行业对比情况：

自2024年起，公司先后通过并购上海孚邦、中恩云项目公司，分别布局安全防护、仪器仪表、电气设备业务与IDC数据中心运营业务，各业务板块业务模式不同，因此销售和采购的集中度分别按不同业务板块综合对比分析。

年度	行业类型	同行业公司名称（注）	前五大客户占比	第一大客户占比	前五大供应商占比	第一大供应商占比
2025年	显示触控模组业务①	合力泰（002217）	71.84%	33.82%	66.98%	43.77%
	仪器仪表②	莱伯泰科（688056）	21.47%	6.33%	34.01%	23.33%
	安防③	大华股份（002236）	10.71%	3.45%	19.31%	6.41%
	电气④	科林电气（603050）	38.25%	未披露	14.24%	未披露
	IDC⑤	润泽科技（300442）	95.52%	48.59%	65.92%	27.43%
2025年	①②③④⑤	宇顺电子	66.47%	24.74%	70.13%	34.52%

注：公司各板块同行业公司选取的是业务模式相对接近或更具可比性的上市公司

（1）客户集中度与同行业对比分析：

2025年，公司合并层面前五大客户销售占比为66.47%，第一大客户占比为24.74%。该集中度水平主要由公司多业务板块的结构性特征决定。

①IDC业务板块：该板块参考同行业公司润泽科技（300442），其前五大客户占比高达95.52%，第一大客户占比48.59%。IDC行业尤其是批发型数据中心，通常采用“整体或大规模机柜预租”模式，客户多为大型互联网企业或电信运营商，单客户合同金额大、合作周期长，属于行业普遍现象。

②显示触控模组业务板块：同行业合力泰（002217）前五大客户占比71.84%，第一大客户占比33.82%。公司该板块下游多为消费电子品牌商或ODM厂商，订单集中度受终端产品出货量影响较大，属于行业常态。

综上，由于2025年公司业务涵盖液晶显示屏模块、触控显示模组、仪器仪表、安防设备、IDC数据中心业务，综合各板块业务权重及行业可比数据，公司合并层面66.47%的客户集中度介于高集中度的IDC业务/显示触控模组类业务与低集中度的仪器/安防/电气之间，反映了公司多元业务组合的客观结果。同时，近三年客户集中度呈持续下降趋势，客户结构不断优化，不存在对单一客户的重大依赖，符合公司经营发展实际情况及行业特征。

（2）供应商集中度与同行业对比分析：

2025年，公司前五大供应商采购占比为70.13%，其中第一大供应商（电气类供应商，对应电气设备业务板块）占比34.52%，第二大供应商（IDC供应商，对应IDC业务板块）占比12.25%。该集中度水平主要由电气和IDC板块的特性决定。

①电气设备业务板块：公司电气设备业务核心供应商为国际知名电气设备品牌商，主要采购电气设备。上海孚邦电气业务供应商作为全球电气设备龙头，在数据中心、电气工程领域具有市场领先地位，供货充足且授权分销渠道丰富，采购具备可替代性；同时，上海孚邦在2025年承接了多个大型电气项目，设备采购价格高于原有显示触控模组业务采购的材料价格，故上海孚邦电气业务供应商成为公司2025年第一大供应商。

②IDC业务板块：同行业润泽科技（300442）前五大供应商占比65.92%，第一大供应商占比27.43%。IDC行业日常运维需要大量采购电力、服务、设备等，其中电力供应商通常占比较高，且具有区域性特点，2025年公司第二供应商电力公司占比12.25%体现公司IDC业务电力采购的行业特性。

③显示触控模组、仪器仪表与安防业务板块：公司该两类业务规模占比相对较小，对整体供应商集中度影响有限。

综上，公司供应商集中度较高主要源于电气及IDC业务板块的行业属性决定。对比各板块同行业公司，公司供应商集中度处于合理区间，且与业务结构相匹配，不存在异常的供应商依赖风险。

综上所述，公司客户、供应商集中度均与各业务板块的行业特点、业务性质相匹配，与同行业可比公司不存在重大差异；公司近三年主要客户、供应商因公司战略转型升级发生变化，符合公司经营发展的实际情况及行业特征，对特定客户、供应商不存在重大依赖的情形。

三、请结合你公司经营模式、客户和供应商结构、销售和采购合同约定的双方权利义务等，说明是否存在合同履行风险和重大变更风险。

公司结合自身经营模式、客户与供应商结构特征，对主要销售合同、采购合同的核心条款及履行情况开展全面综合分析，经核查确认，公司当前不存在合同履行风险，现有主要合同的条款约定、履约进度均符合商业惯例与合同约定，合同发生重大变更的风险较低。具体情况如下：

（一）经营模式分析

业务板块	经营模式	业务特征
显示触控模组	以销定产	根据客户订单组织生产和采购，存货风险较低
电气设备、仪器仪表及安全防护	项目制+渠道销售	下游客户包括数据中心、化工企业、国有企业及政府单位
IDC数据中心服务	长期服务合同	批发型数据中心，向大型互联网客户提供机柜租赁及运维服务

1、客户结构分析及合同履行风险

公司客户集中度较高，2025年前五大客户销售占比66.47%，第一大客户（互联网客户A）占比24.74%，且与客户签署的协议有效期至2030年12月31日，任意一方不能随意变更、提前解除和终止合同；具体风险评估及分析如下：

风险类型	风险评估	具体分析
客户违约风险	较低	主要客户均为行业知名企业，信用状况良好，历史履约记录正常
客户流失风险	可控	2025年第一大客户占比已降至24.74%，单一客户依赖度持续下降
合同变更风险	较低	主要客户合同按年度框架协议执行，订单以采购订单形式下达，具有较好的灵活性和可预期性

2、供应商结构分析及合同履行风险

公司2025年前五大供应商采购占比70.13%，第一大供应商（国际知名电气设备品牌商）占比34.52%；具体风险评估及分析如下：

风险类型	风险评估	具体分析
供应中断风险	较低	第一大供应商为国际知名电气设备品牌商，市场供应充足，存在多个授权分销渠道
价格波动风险	可控	主要供应商采购合同约定价格调整机制，可根据市场行情协商调整
供应商依赖风险	可控	第一大供应商占比34.52%，未超过50%的通常关注线

经综合评估，公司目前不存在合同履行风险和重大变更风险，公司经营模式成熟，触控显示模组业务采用以销定产模式，存货风险可控，主要客户均为行业知名企业，信用状况良好，历史履约记录正常，客户结构持续优化，单一客户依赖度已降至合理水平公司，供应商市场供应充足，不存在无法替代的情形。

四、请年审会计师对问题（1）（2）进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

问题（1）核查：

（一）审计程序

针对问题（1），我们执行的审计程序包括但不限于：

1. 获取采购方清单并进行比对核查，通过国家企业信用信息公示系统、天眼查等第三方工具，对前五名客户及供应商的股权结构、董监高人员进行穿透核查，通过交叉比对，排查是否存在重叠或隐性关联。

2. 访谈公司财务、业务、采购相关负责人，核实前五大客户、供应商合作背景、合作模式、定价机制，确认是否存在未披露关联关系、隐性利益往来。

3. 通过实地走访与现场访谈客户及供应商，查看其经营场所是否真实存在，了解其主营业务、经营规模与交易金额是否匹配，并当面访谈其业务负责人，确认其与公司不存在关联关系，且具备独立经营能力。

4. 检查公司与前五名客户、供应商的交易资金流水，重点核查回款方是否为签订合同的客户本身，付款方是否为供应商本身，是否存在第三方回款和第三方代付的情形，排查是否存在与客户、供应商之间的异常资金往来或资金闭环迹象。

5. 询问管理层关于关联方关系和关联交易情况，获取《管理层声明书》《关于关联方和关联方交易的声明》等资料。

（二）核查情况

1. 我公司提供的关联方清单以及前五名客户、供应商清单，我们对其中的非自然人通过第三方工具获取相关工商登记资料（含股东登记信息等），在此基础上进行了交叉比对，未发现公司持股比例5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员与公司前五名客户、供应商存在隐性关联关系。

2. 实地走访与现场访谈了四家客户与五家供应商，走访比例90%（其中一家客户因涉密原因不方便接受访谈，我们对其2025年交易发生额进行了函证，函证回函金额确认无误）。我们获取的审计证据包括四家客户和五家供应商经营现场照片和访谈问卷，1家未访谈客户的询证函回函。访谈中，受访者均表示与公司、公司持股比例5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员无关联关系。

3. 检查公司与前五名客户、供应商的全部交易资金流水，未发现异常资金往来情况，抽查大额交易凭证，未发现存在第三方回款和第三方代付的情形。

4. 获取《管理层声明书》，《关于关联方和关联方交易的声明》《关联方关系及交易清单》《关联方情况调查表》等文件资料，声明公司持股比例5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面与前五名客户及供应商不存在关联关系。

（三）审计结论

经核查，我们未发现公司前五名客户、供应商与公司、公司持股比例5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面存在关联关系。公司对以上问题的回复合理，符合公司实际情况。

问题（2）核查：

（一）审计程序

针对问题（2），我们执行的审计程序包括但不限于：

1. 获取前五名客户、供应商签订的业务合同，检查合同条款、定价政策、结算方式等；抽取大额交易的销售、采购发票、出入库单据、验收单、银行回单等原始凭证，核实交易的真实性与合理性。

2. 选取同行业代表性上市公司，对比其客户与供应商集中度指标，分析差异幅度及形成原因。

3. 获取近三年前五名客户、供应商相关信息进行对比分析，并对近三年客户及供应商增减变动进行分析。

（二）核查情况

1. 检查公司2025年度前五大客户、供应商的业务合同，了解合同细则，并抽取销售/采购交易事项执行了细节测试，验证了业务合同内容的真实性、合理性。

2. 选取A股市场同行业上市公司（合力泰、光环新网等上市公司），通过查询其2025年年报披露数据，对比分析前五名客户与供应商集中度指标、公司客户集中度与同行业可比公司不存在重大差异。

3. 公司近三年前五大客户和供应商均有较大变更，原因为2024年并购上海孚邦，2025年并购中恩云项目，公司新增电气设备业务及IDC业务，客户结构发生较大调整，因此导致供应商结构也随之发生变化。

（三）审计结论

经核查，公司业务合同内容真实，销售和采购集中度与同行业公司相比未见异常。

近三年公司前五大客户结构出现明显调整，伴随2024年收购上海孚邦、2025年收购中恩云项目，公司新增电气设备、IDC两大业务板块，客户群体随之变动。公司不存在对单一客户的重大依赖，单一客户收入占比显著回落，整体客户集中风险逐步降低。

2024-2025年因收购导致的业务扩张，新增了大量电气设备、IDC业务相关供应商，且新增供应商存在年度间的替换，整体前五大供应商名单随业务结构调整出现明显变化。近三年公司前五大供应商分属不同业务板块，覆盖了公司传统显示材料、新增电气设备、IDC等多个业务板块，不存在对单一或少数供应商的重大依赖的情况。公司对以上问题的回复合理，符合公司实际情况。

问题十四

报告期内，你公司研发投入1037.08万元，同比增加6.10%，占营业收入的3.17%，同比下降1.27个百分点，研发投入均费用化。2025年你公司研发人员数量43人，较2024年减少13人。

请结合你公司研发阶段、同行业公司情况等，说明你公司研发投入费用化处理是否符合研发实际，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。（2）请说明研发投入占营业收入比重、研发人员数量双降的具体原因，是否与你公司调整业务结构、新增IDC业务的发展战略相匹配。（3）请年审会计师对上述问题进行核查，说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论，并发表明确意见。

【回复】

一、请结合你公司研发阶段、同行业公司情况等，说明你公司研发投入费用化处理是否符合研发实际，会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

根据《企业会计准则第6号——无形资产》相关规定：①企业研究阶段的支出，应当于发生时全部费用化，计入当期损益；②开发阶段的支出，需同时满足完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性、具有完成该无形资产并使用或出售的意图、无形资产产生经济利益的方式、有足够的技术财务资源支持完成开发、支出能够可靠计量五项