证券代码：688159 证券简称：有方科技 公告编号：2026-035

深圳市有方科技股份有限公司关于2025年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、准确性和完整性依法承担法律责任。

深圳市有方科技股份有限公司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年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0206号）（以下简称“问询函”）。根据《问询函》的要求，公司会同中介机构就《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。

一、关于主营业务

问题1.关于业绩快报及前期会计差错更正。公司于2025年年度报告披露同时披露《2025年度业绩快报更正公告》与《关于前期会计差错更正的公告》，公告显示，公司对部分云基础设施业务的交易实质进行了更加严格的判断，将部分云基础设施业务收入确认方法由总额法调整为净额法，营业收入由业绩快报披露的31.53亿元下调至24.05亿元，调整幅度约23.72%。公司2025年一季报、半年报、三季报同步更正，营业收入分别调减1.29亿元、7.79亿元、8.60亿元。此前，公司曾于2022年、2024年多次因公司年度业绩预告及业绩快报信息披露不准确被交易所予以通报批评、被证监局出具警示函等监管措施。

请公司：（1）补充说明涉及业绩更正的部分云基础设施业务的具体内容、业务模式、交易背景、对应客户、调整前后的收入确认方法、时点及依据、调整前后的收入确认方法是否均符合会计准则相关规定，说明年审会计师调整收入确认方法的依据、考虑及合理性与合规性，并进一步说明相关调整与公司以往收入确认政策是否一致、与同行业可比公司是否一致；（2）补充说明涉及总净额调整的业务在以前年度是否存在同类业务，如是，说明销售规模及占比、收入确认方法及依据，本次会计差错更正未涉及以前年度的原因及合理性，公司同类业务前后年度收入确认是否一致、相关业务是否具备商业实质；（3）说明公司2022年、2024年被交易所及证监局采取相关措施后是否对财务相关内控制度进行整改及进展；（4）结合公司多次发生业绩预告、快报更正的情况，说明公司财务会计制度、内部控制制度等存在的风险或缺陷，并请公司董事会审计委员会、内审机构、财务部门说明拟采取的完善财务会计制度、内部控制制度的具体措施。

（一）补充说明涉及业绩更正的部分云基础设施业务的具体内容、业务模式、交易背景、对应客户、调整前后的收入确认方法、时点及依据、调整前后的收入确认方法是否均符合会计准则相关规定，说明年审会计师调整收入确认方法的依据、考虑及合理性与合规性，并进一步说明相关调整与公司以往收入确认政策是否一致、与同行业可比公司是否一致。

公司回复：

1、云基础设施业务的具体内容、业务模式、交易背景、对应客户

公司云基础设施业务的具体内容和交易背景：2016年公司制定了“云-管-端”的发展战略，并自2020年以来研发推出了物联感知云平台业务，陆续在多个城市落地应用。2023年，公司决定顺应物联网与云计算、大数据、人工智能融合的趋势，延伸云业务链条，提供云平台所需的硬件支撑，发展存算软硬件（含存算服务器）的云基础设施业务，与公司的物联网无线通信产品一起形成解决方案，打通数据要素的采集、传输、清洗、计算、存储和灾备的全流程。云基础设施业务具体内容包括公司从事存算服务器软硬件及配套产品的采购、集成和销售的贸易业务，以及公司正在推进落地的算力云服务业务。

公司的云基础设施业务模式：公司以自有产品与外购的存算服务器集成整体解决方案后向客户交付或者公司直接外购存算服务器后向客户交付。

具体业务模式如下表所示：

对应的产品和服务	数据智算和数据存储相关的软硬件产品，包括边缘计算服务器、存算服务器、网络通信设备和相关软件
下游应用领域客户	服务器面向政府或企业客户，用于数据中心或智算中心，实现对数据的高性能存储及计算。
采购政策	公司与供应商（供应商部分为制造商，部分为代理商）签订合同采购存算服务器及其他配套设备（以下简称货物），再由公司或者供应商安排货运，最终货物验收入库，公司与供应商完成结算，根据结算时间的不同，结算方式包括： 1、预付账款（即公司向供应商预付货款后，供应商在一定时间内向公司交付货物）； 2、现款现货（即公司向供应商银行转账后供应商即时向公司交付货物）； 3、应付账款（即供应商向公司交付货物后形成应付账款，公司在一定时间内付清应付账款）
收入确认政策	主要按照《企业会计准则第14号——收入》中内销产品收入确认
对应客户	目标客户群体为从事算力云服务、大模型训练及推理的互联网公司、大模型厂商、智能网联汽车企业及其他垂直行业企业、其他上市公司或大型国央企等。

2、涉及业绩更正的部分调整前后的收入对比如下：

涉及业绩更正的云基础设施业务明细表：

单位：万元

序号	对应客户	具体内容	原确认收入	调整后收入	调整差额	业务模式
1	客户二十五	存算服务器	62.78	53.28	9.49	直销
2	客户一	存算服务器	81,217.70	69,690.53	11,527.17	直销
3	客户二十七	存算服务器	5,387.67	127.68	5,259.99	直销
4	客户二	存算服务器	141,663.72	75,136.30	66,527.42	直销
5	客户二十六	存算服务器	449.58	141.59	307.99	直销
6	客户六	存算服务器	2,598.23	186.99	2,411.24	直销
合计	—	—	231,379.68	145,336.37	86,043.30	-

3、涉及业绩更正的部分云基础设施业务的收入确认方法、时点及依据说明

收入类别	调整前收入确认时点及依据	调整后收入确认时点及依据	是否一致
存算服务器贸易类销售	客户在公司仓库处自提或将货物送至客户处，公司取得客户签收的送货单时作为确认收入的时点，符合企业会计准则的要求。	客户在公司仓库处自提或将货物送至客户处，公司取得客户签收的送货单时作为确认收入的时点，符合企业会计准则的要求。	收入确认方法调整前后保持一致，并没有实质性的改变，仅系依据业务模式与实质作出谨慎性处理，具体体现为部分业务调整为净额法确认收入。

关于云基础设施业务中的存算服务器收入采用总额法还是净额法确认的依据，区分以下情况：

模式一：公司从自建境外供应链采购并销售的存算服务器业务，该模式采用总额法核算。

公司在上述外购成品销售业务中属于主要责任人，适用会计准则中“企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形中第（一）条企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户”的情形。外购存算服务器销售应当按照已收或应收对价总额确认收入，具体判断理由如下：

（1）企业承担向客户转让商品的主要责任

①存算服务器自建供应链渠道由公司开发和维护；

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公司实施了风险隔离措施，公司分别与供应商和客户签订采购和销售合同，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，公司在销售交易中承担向客户转让商品的主要责任；

④在与客户的交易中，公司对存算服务器的质量、性能、售后负责，下游客户无法绕开公司自主要求上游供应链对服务器的质量、性能、售后负责。

综上，公司自境外自建供应链采购存算服务器后，便承担向客户转让存算服务器的主要责任。

（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存算服务器自前端供应商采购后，其将存算服务器运至海外自建供应链的数据中心，自此公司便开始承担存货的灭失毁损的风险；

②存货的交付主要在公司仓库或其他客户指定地点进行，由公司配合客户完成产品的验收过程。公司按合同约定的质量标准在约定的时间及地点向客户交付产品并经双方确认一致前，享有产品的所有权并承担相应存货实物毁损灭失、品质瑕疵等存货风险；

③根据与上游供应商签订的采购合同，大部分约定为预付款采购，公司需垫付资金，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、应收账款回收风险；

④在与客户的交易中，公司对存算服务器的质量、性能和售后负责。

综上，企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

（3）企业有权自主决定所交易商品的价格

①公司存算服务器的销售价格由公司与客户协商确定，公司能够自主决定产品的销售价格，公司有能力主导该外购服务器的使用并从中获得全部的经济利益；

②公司分别与客户和供应商签订销售合同和采购合同，过程独立，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。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；

③公司的采购交易与销售交易相互独立，独立取得和开具出入库单据、发票等，独立付款和收款；

④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。

综上，公司有权自主决定所交易存算服务器的价格。

（4）其他相关事实和情况

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改装（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对于产品质量与售后维护责任条款，产品如果出现质量问题，售后维护由公司承担主要责任；

③公司承担完整的客户信用风险。采购时，公司向境外支付资金，销售时，公司向客户收取货款，款项均单独收付，不存在由客户直接向供应商支付货款的情形，同时公司客户是否履约付款不作为公司对供应商履约付款的必要条件，即使应收客户的款项不能收回，公司仍需向供应商支付货款；

④对于从境外采购的货物，公司收到原始厂商的货物后，会安排境外的货运代理公司将货物运到机场，再由报关公司进口后运输至公司仓库或客户处进行交付。上下游均保持独立，不存在由原始厂商直发客户的情况。

因此，从境外自建供应链采购服务器所需的特定供应体系（采购渠道、运输渠道、款项支付等）由公司建立并维护，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，公司在此贸易模式下的销售业务中属于主要责任人，外购存算服务器销售应当按照已收或应收对价总额确认收入，公司对外购产品销售收入按“总额法”核算具有合理性，符合《企业会计准则》规定，且具有充分的依据。

模式二：公司从境内同行采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，公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)企业承担向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在与客户的交易中，公司对存算服务器的质量、性能、售后负责。

故公司自境内采购存算服务器后，便承担向客户转让存算服务器的主要责任；

所采购的服务器在交付客户过程中，为公司仓库或其他指定地点，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公司与上游供应商先签订采购合同，采购后，货物归公司所有，取得对货物的控制权；公司据此在寻找到客户后与下游客户签订销售合同。在此过程中，公司实质承担了存货滞销风险和存货减值风险；

②存货的交付主要在公司仓库或其他客户指定地点进行，由公司配合客户完成产品的验收过程。公司按合同约定的质量标准在约定的时间及地点向客户交付产品并经双方确认一致前，享有产品的所有权并承担相应存货实物毁损灭失、品质瑕疵等存货风险；

③根据与上游供应商签订的采购合同，大部分约定为预付款采购，公司需垫付资金，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、应收账款回收风险；

④在与客户的交易中，公司对存算服务器的质量、性能和售后负责。

综上，企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

(3)企业有权自主决定所交易商品的价格

①公司存算服务器的销售价格由公司与客户协商确定，公司能够自主决定产品的销售价格，公司有能力主导该外购服务器的使用并从中获得全部的经济利益；

②公司分别与客户和供应商签订销售合同和采购合同，过程独立；

③公司的采购交易与销售交易相互独立，独立取得和开具出入库单据、发票等，独立付款和收款；

④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。

综上，公司有权自主决定所交易存算服务器的价格。

(4)其他相关事实和情况

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改装（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对于产品质量与售后维护责任条款，产品如果出现质量问题，售后维护由公司承担主要责任；

③公司承担完整的客户信用风险。采购时，公司先向供应商支付资金，销售时，公司向客户收取货款，款项均单独收付，不存在由客户直接向供应商支付货款的情形，同时公司客户是否履约付款不作为公司对供应商履约付款的必要条件，即使应收客户的款项不能收回，公司仍需向供应商支付货款；

④对于从境内采购的货物，公司收到供应商的货物后，会安排货运公司将货物运到公司仓库或客户处进行交付。上下游均保持独立，即便存在由供应商直发客户的情况，也是全程由公司保持对货物的控制。

因此，在此模式下，公司基于自身商业判断先行购入服务器，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，公司在此贸易模式下的销售业务中属于主要责任人，外购存算服务器销售应当按照已收或应收对价总额确认收入，公司对外购产品销售收入按“总额法”核算具有合理性，符合《企业会计准则》规定，且具有充分的依据。

综上，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商品的存货风险，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，采用总额法确认收入。

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，公司已锁定客户与销售价格，未承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；另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，公司未承担因垫资带来的应收账款回收风险，在此过程中，公司更偏代理人角色，采用净额法确认收入。

2025年度，公司模式二业务的实际执行过程中，有关风险承担实质发生了新增的变化，据此，公司对相关收入确认相应进行调整。

随着2025年度客户及市场环境变化，公司结合协议条款、款项结算周期及实物流转等要素，并重新审视风险承担实质时发现，对于上述业务“模式二：公司从境内同行采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，公司向供应商付款早于客户向公司付款，则采用总额法核算”中，2025年较2024年发生了以下实质性变化：

（1）贸易形式上先采后销且供应商付款时间早于客户向公司付款，但在2025年实质上部分业务存在销售意愿前置的情形

2025年，随着算力市场需求的持续增加，公司在行业内逐步建立了知名度和客户资源，商务议价能力有所提升，对行业的熟悉程度也逐步增强。在此背景下，公司境内部分存算服务器的业务模式发生了变化。公司不再需要先备货后寻找客户，而是基于较为确定的销售意向，再匹配相应的供应商资源进行采购。此等销售意愿系公司综合考虑客户背景、资金实力、合作历史、采购意愿等因素判断得出。

故上述业务模式二中，有可能会出现采购合同先行签订且供应商付款时间早于客户向公司付款，但其中部分业务销售意愿实质发生在前的情形，也即，在法律形式上，此类交易满足总额法确认条件，但商业实质又包含了净额法的考量因素。在此情形下，公司存货滞销风险、应收账款回收风险控制在一定范围，且较2024年类似业务模式下，存货及信用风险减小。上述变化仅存在境内采购业务，公司境外采购业务中，货物由公司安排进口并承担运输、清关及交付过程中的全部存货灭失风险，仍符合主要责任人特征，应继续采用总额法核算。

（2）定价空间有限，经济利益以低毛利为主

2025年，由于部分业务存在较为确定的销售意愿在前，结合公司当时销售、采购的资金平衡需求，公司在部分交易中的定价空间较为有限：采购端需保障供应商合理利润以维持账期及资金支持，销售端需满足客户成本控制要求。部分境内采购业务整体毛利水平偏低，公司经济利益以一定的购销差价为主。该利润水平与境外采购业务形成差异。

鉴于上述业务实质的变化，公司对上述模式新的变化进行了梳理，基于谨慎性原则，公司按净额法核算，按照已收或应收对价总额扣除应支付给供应商采购价款后的净额（即购销差价）确认代理收入。

4、年审会计师调整收入确认方法的依据、考虑及合理性与合规性

2025年12月24日，财政部、国资委、国家金融监管总局和证监会联合发布了《关于严格执行企业会计准则切实做好企业2025年年报工作的通知》（财会〔2025〕33号），根据《通知》“（七）3.主要责任人和代理人。当存在第三方参与企业向客户提供商品时，企业应当结合销售业务模式等相关事实和情况，根据其在向客户转让商品之前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，相应采用总额法或净额法确认收入。部分行业如贸易、百货、电商、充电、来料加工、广告营销、互联网平台等应对此予以特别关注，不得在不符合总额法确认条件的情况下采用总额法确认收入。

2025年涉及更正的业务为上述模式（二）中（1）“对于先签订采购订单、再完成采购入库、随后向客户销售并签订销售订单，且公司向供应商付款早于收到客户货款的”，此部分由于公司承担了向客户转让商品的主要责任、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险、信用风险、企业有权自主决定所交易商品的价格等方面，判断公司可以采用总额法核算。该等业务均系真实业务、商业实质充分，但是由于2025年存在销售意愿早于采购合同签订的情况，公司结合协议条款、款项收取支付、产品转移等要素，年审会计师认为在是否完整反映存货风险承担时，应更谨慎甄别。为进一步确保公司会计核算能够严格遵守“实质重于形式”要求，亦为避免境内采购市场的潜在合规和操作风险，结合年审机构建议，公司采用更谨慎的会计处理方法，将该类业务采用净额法确认收入。

5、相关调整与公司以往收入确认政策是否一致、与同行业可比公司是否一致

（1）相关调整与公司以往收入确认政策比较

收入类别	2023年	2024年	2025年	公司的政策
存算服务器收入	客户在公司仓库处自提或将货物送至客户处，公司取得客户签收的送货单时作为确认收入的时点。	客户在公司仓库处自提或将货物送至客户处，公司取得客户签收的送货单时作为确认收入的时点。	客户在公司仓库处自提或将货物送至客户处，公司取得客户签收的送货单时作为确认收入的时点。	一致

（2）与同行业可比公司情况

同行业可比公司名称	收入确认政策	是否一致
利通电子	算力设备经销采用净额法核算，公司将产品运至双方约定的交易地点并经客户签收，取得客户签收单时确认收入。	不完全一致，公司同类收入按净额法确认收入，也有部分按总额法核算。
恒润股份	算力相关产品贸易销售业务，采用总额法确认收入。公司将产品运送至双方约定交货地点并经客户签收，取得客户的签收单后确认收入。	不完全一致，公司同类收入部分按照净额法确认收入。
润建股份	算力网络业务对含设备销售的系统解决方案，公司于设备安装调试完成，并经客户验收后确认收入；不含设备销售的系统解决方案，公司在已根据合同约定提供了相应服务并经客户验收后确认收入。	不完全一致，公司同类收入部分按照净额法确认收入。

注：上述信息来源于可比公司2025年年度报告，由于年度报告中未详细披露该业务的商业模式、会计核算具体政策及依据等情况，公司仅通过相关文字描述进行判断。

（二）补充说明涉及总净额调整的业务在以前年度是否存在同类业务，如是，说明销售规模及占比、收入确认方法及依据，本次会计差错更正未涉及以前年度的原因及合理性，公司同类业务前后年度收入确认是否一致、相关业务是否具备商业实质。

公司回复：

1、以前年度同类业务销售规模及占比、收入确认方法及依据如下：

公司本次涉及调整的业务是公司云基础设施业务涉及境内采购、境内交付的相关业务，该业务在2023年度、2024年度也存在，其销售收入占比及核算方法如下：

单位：万元

年度	同类业务销售规模	占营业收入比例	收入确认方法	收入确认依据
2023年	8,424.78	9.04%	总额法	按照合同或订单约定，客户在公司仓库处自提或将货物运至客户指定交货地点，经客户对货物签收、验收、确认（合同约定验收、确认条件的）后确认收入
2024年	31,059.29	10.05%	总额法	
	2,446.26	0.80%	净额法	

2、本次会计差错更正未涉及以前年度的原因及合理性

公司一贯严格按照《企业会计准则第14号——收入》中关于主要责任人与代理人的判断标准，区分不同业务实质采用相应的收入确认方法，收入确认政策本身未发生变化。2023年公司采购服务器用于对外销售，转让前取得控制权、承担存货风险、自主定价、负责履约售后，公司在交易中承担主要责任，因此采用总额法确认收入。2024年，公司在前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商品的存货风险，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，采用总额法确认收入。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，公司已锁定客户与销售价格，未承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，公司未承担因垫资带来的应收账款回收风险，在此过程中，公司更偏代理人角色，采用净额法确认收入。

2025年涉及更正的业务为上述模式（二）中（1）“对于先签订采购订单、再完成采购入库、随后向客户销售并签订销售订单，且公司向供应商付款早于收到客户货款的”，此部分由于公司承担了向客户转让商品的主要责任、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险、信用风险、企业有权自主决定所交易商品的价格等方面，判断公司可以采用总额法核算。该等业务均系真实业务、商业实质充分，但是由于2025年此类交易中存在部分业务销售意愿早于采购合同签订的情况，公司结合协议条款、款项收取支付、产品转移等要素，年审会计师认为在是否完整反映存货风险承担时，应更谨慎甄别。为进一步确保公司会计核算能够严格遵守谨慎性的要求，亦为避免境内采购市场的潜在合规和操作风险，结合年审机构建议，公司将该类业务采用净额法确认收入。

3、公司同类业务前后年度收入确认是否一致、相关业务是否具备商业实质

公司同类业务在2023年、2024年收入确认政策保持一致，2025年采用了更审慎的收入确认政策，将公司在上述模式（二）中（1）“对于先签订采购订单、再完成采购入库、随后向客户销售并签订销售订单，且公司向供应商付款早于收到客户货款的”的所有采购交易均更正为采用净额法核算。相关业务有真实的货物流、资金流、单据流的流转，有真实客户需求，具备商业实质。

（三）说明公司2022年、2024年被交易所及证监局采取相关措施后对财务相关内控制度进行整改及进展

公司回复：

公司2022年业绩预告和快报不准确原因系未能充分考虑信用减值损失以及准确计算股份支付费用，公司2024年业绩预告和快报不准确原因系部分云业务订单收入确认的会计判断与前期预测发生差异。公司2022年、2024年被交易所及证监局采取相关监管措施后，公司层面高度重视并对财务相关内控进行了两次整改，整改内容如下：

1、加强财务体系建设

加强财务人员在最新会计准则和有关制度方面的培训和学习，提高公司的会计核算水平，提升财务人员工作效率和工作质量，强化对会计估计的理解，提升对临近资产负债表日收入时点判断的能力，夯实会计核算基础工作，谨慎进行会计确认和披露，提高业绩预告及业绩快报的编制质量。

2、加强审计及各相关方沟通

加强与审计机构和有关中介机构的有效沟通，加快审计工作的推进，针对存在不可抗力的突发公共事件对财务结算和审计进度的影响，做好提前预案工作，针对减值准备、股权激励成本等会计估计事项，以及其他可能对业绩预告及业绩快报造成重大影响的不确定性事项，提前征询专业中介机构、审计团队对会计核算的意见，争取尽快消除不确定因素，提高预告准确度。

3、完善业绩预告和快报事务流程

财务负责人统筹财务信息核算工作，要求各子公司、业务部门确认对业绩预告及快报的重大影响因素，与财务部门会商，加快报表初步合并进度并保障预测信息准确性，提高业绩预告及业绩快报精度。

4、加强证券法律法规学习

公司通过内部召集及聘请外部专业机构组织董事、监事、高级管理人员、财务部、证券部、内部审计等相关人员学习《证券法》《科创板股票上市规则》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规和信息披露制度，特别注重加强公司财务人员对财务信息编报和信息披露规则方面的了解，及时传达证券、会计相关的法律法规准则以及上市公司典型案例等，不断提高规范运作水平和信息披露质量。

经整改后公司2024年年度报告、2025年年度报告未出现因信用减值损失、股份支付费用以及收入确认时点原因进行调整的情况。

公司2025年定期报告与业绩快报的差异在于对部分云基础设施业务的交易实质进行了更加严格的判断，基于谨慎性原则，将部分云基础设施业务收入确认方法由总额法调整为净额法核算所致，该调整与其他上市公司在2025年对收入采取了更加谨慎的会计处理方式的趋势保持一致。

（四）结合公司多次发生业绩预告、快报更正的情况，说明公司财务会计制度、内部控制制度等存在的风险或缺陷，并请公司董事会审计委员会、内审机构、财务部门说明拟采取的完善财务会计制度、内部控制制度的具体措施

公司回复：

公司近几年发生的业绩预告、快报更正主要来自于收入确认的会计判断，包括对临近资产负债表日的收入确认时点以及对于收入确认为总额法或净额法，财务人员未能与审计机构及时沟通所致；上述事项反映出公司财务会计人员在收入确认、减值估计、复杂交易处理等方面需要继续加强学习提升专业判断能力，同时反映出内部控制在信息沟通、监督复核、外部审计协同、问责整改等方面存在薄弱环节。

为此，公司拟进行专项整改相关措施如下：

1、公司审计委员会拟采取的具体措施：①协同公司内部审计部门加强对业务和财务的监督，指导内部审计关注新业务并评估风险，针对新业务所涉及的财务问题，扩大内部审计的范围、提高精细度及频率，督促内部审计对内部控制存在的问题进行整改；②与公司管理层、审计机构、专业中介机构、监管机构对公司的业绩预告、业绩快报进行及时、充分的沟通，对临近资产负债表日大额交易的收入确认时点以及对公司新业务的业务模式和会计处理保持审慎关注，降低合规风险；③监督年度财务报表审计和内部控制审计的进度，对于审计过程中发现的可能导致公司业绩预告和业绩快报数据发生较大变动的会计事项，敦促公司和审计机构尽快确定财务数据，并及时发布业绩更正公告；④提请公司管理层及财务人员加强学习，提升对于会计政策的理解，特别是及时学习财政部等召开的与会计相关的会议精神、获取案例解释和发展趋势，提升对于关键会计判断、复杂业务及新业务的会计处理能力，同时要求在会计处理以及财务预告时采取更加谨慎的原则，避免上述事项的再次发生。

2、公司的内部审计部门拟采取的具体措施：①重点关注公司新业务的发展情况，重点关注新业务的大额交易和潜在风险，关注新业务的内部控制执行情况，关注业务流程的重要节点，并进行定期审计和监督，及时发现并纠正内部控制的缺陷，确保新业务的内部控制有效性，推动公司内部控制体系的持续改进；②对开展新业务的相关员工进行内部控制相关知识的培训和宣传，提高员工对内部控制的认识和重视程度，增强员工的内部控制意识，促进内部控制的有效实施；③强化对业绩预告、业绩快报、自愿信息披露的财务信息的审计，提升信息披露的真实性、准确性和完整性。

3、公司财务部门拟采取的具体措施：①加强业务知识、会计知识以及法律法规的学习，特别是围绕公司新业务的业务实质、收入确认政策、存货、应收应付、现金流转等事项的会计处理，深度理解公司新业务发展模式、特点和本质，夯实财务会计基础，提升会计核算水平和效率，增强规范运作意识；②妥善安排年度财务报表审计、内部控制审计、资产评估等的进度，适当将年度报告的信息披露时间提前，并在年度审计期间与审计机构、专业中介机构、监管机构等保持更密切的联系；③重点关注临近资产负债表日的大额交易，重点关注其收入确认时点，从业务部门处获取更加充分的资料作为核算依据；④加强公司各部门与财务相关的制度和流程的梳理，对部分制度和流程做出修订，加强内部控制建设，对内部控制的流程进行强化和修订；⑤积极做好定期报告编制工作，加强与公司内部业务部门、内部审计部、证券部、审计委员会、董事、监事、高级管理人员以及外部审计机构的沟通协调，针对定期报告的编制、审批流程、信息披露、风险管理等工作环节进行全面优化。

此外，公司还将采取以下措施进一步提升公司董事、管理层及相关人员的合规意识及专业水平，包括但不限于：

1、督促全体董事、高级管理人员认真学习《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》《上市公司信息披露管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》和《企业内部控制基本规范》等法律、法规、规范性文件及公司内部制度，积极参与由中国证监会、上海证券交易所等监管机构以及专业合规机构举办的关于证券法律法规、信息披露、财务管理等相关业务培训，与同行业优秀企业交流学习，不断加强上述人员的合规意识、责任意识和风险意识，规范信息披露，提升公司治理和规范运作水平。同时，公司将继续聘请外部顾问、行业专家为公司开展信息披露、财务会计、内控合规等专项培训。

2、根据《上市公司信息披露管理办法》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等要求，建立并完善公司相关内部控制制度，在提高相关人员对法律法规和信息披露理解的同时，进一步厘清财务、内控、业务的信息传递路径；及时开展关于公司内部信息传递报送流程的培训，明确重大事项的范围、内容、报送标准、报告时点、报告程序等事项，强化信息的交流沟通，更好地规范日常信息披露工作。

3、对于全部信息披露文件，公司将进一步完善复核机制，提高公司未来信息披露内容的准确性。对于财务、非财务信息披露文件，分别设置专职人员，做到一人编制一人复核，交叉检验后再由董事会秘书或财务总监审核、董事长审批。对于定期报告等需跨单位协作的信息披露工作，公司会成立专门小组，制定编制及披露方案，形成联动机制，在公司内部明确原则、具体要求、注意事项及相关工作的重要时间节点，以提升信息披露质量。

整改责任人：王慷、魏琼、邱芳勇、李子瑞；

整改责任部门：董事会、财务部、证券部、审计部；

整改时间：2026年5月-8月集中整改，后改为持续规范，长期有效。

会计师回复：

1、核查程序：

（1）取得公司的业绩快报及更正公告，向管理层了解其前三季度将部分交易改按净额法确认的原因，并分析相关判断是否符合企业会计准则的相关规定；

（2）对管理层进行访谈，了解并区分采购来源，查阅相关采购合同，了解存算服务器的交易背景、整个链条的运作情况、公司在中间承担的角色等情况；关注来源于公司境外自建供应链采购渠道还是来源于境外其他采购渠道或是境内采购渠道；

（3）对管理层进行访谈，了解公司的交易模式、定价模式，获取并核对公司对存算服务器贸易收入明细表及总净额确认明细表，分析本年度采用净额法确认收入的具体原因较以往年度是否发生变化及发生变化的主要原因，结合年报审计过程中对于2025年全年的交易具体流程的了解并评价其合理性，检查公司是否对2025年全年的交易均按照统一标准进行确认，是否符合企业会计准则的相关规定；

（4）获取公司2025年全年的收入成本明细表，按照公司收入确认的具体流程，对公司全年的收入总净额法的准确性进行复核，在此基础上，核查前三季度更正的相关交易；

（5）了解2025年核查标准的业务模式新增情况，复核公司按照2025年统一标准对于2024年的补充核查交易情况表，查阅销售合同，检查合同约定收入确认条件；

（6）对公司存算服务器整个贸易链条涉及的重要供应商、客户及其实际控制人、关键管理人员执行关联方关系核查，核实与公司及公司重要的高级管理人员是否存在关联方关系；

（7）对公司存算服务器整个贸易链条执行穿行核查：对采购端除原始厂商外所有上游供应商的采购合同、代理采购协议、物流运输单据、进出口报关单及对应资金流水进行穿透核查，查验所有采购存算服务器的真实性及完整性；

对销售端客户的销售合同、客户验收单、物流运输单据、回款银行回单、销售发票及定价磋商记录进行穿透核查，查验收入确认依据的真实性及准确性；同时将销售价格与同期市场公开价格、同行业可比交易价格进行对比分析，查验销售定价公允性；

（8）对存算服务器客户执行函证程序，其中发函率为99.75%，回函率为100%，同时，针对本期销售额排名第一、第二（合计销售额占存算服务器销售收入比例为85%）的客户，对其下游的终端客户进行现场走访，查看存算服务器最终使用及运行情况，核对设备序列号与销售合同、出库单、物流单据及客户验收单是否一致，确认相关设备已实际交付并交由客户使用，查验销售交易真实性；

（9）访谈境内重要的供应链公司、境内重要供应商和境外除原始厂商外的重要的代理采购供应商，了解公司对存货承担的责任；访谈下游重要客户，核实交易背景、商业实质、执行情况以及交易的真实性、合作模式、公司在交易中的角色及承担的存货风险等；

①访谈存算服务器贸易客户情况如下：

单位：万元

访谈客户名称	业务类型	访谈形式	本年度销售额	占存算服务器贸易收入比例
客户二	存算服务器贸易客户	实地走访/实地查看	44,717.93	33.16%
客户七	存算服务器贸易客户	视频访谈	194.51	0.14%
客户八	存算服务器贸易客户	实地走访	677.88	0.50%
客户二十六	存算服务器贸易客户	实地走访	141.59	0.10%
客户五	存算服务器贸易客户	实地走访	6,274.96	4.65%
客户二十七	存算服务器贸易客户	视频访谈	127.68	0.09%
客户十	存算服务器贸易客户	实地走访	4,800.88	3.56%
客户十一	存算服务器贸易客户	实地走访	4,251.33	3.15%
客户六	存算服务器贸易客户	视频访谈	186.99	0.14%
客户十二	存算服务器贸易客户	实地走访	1,576.99	1.17%
客户一	存算服务器贸易客户	实地查看	69,690.53	51.68%
合计			132,641.27	98.34%
客户十三	客户十二终端客户	实地走访	不适用	不适用
客户十四	客户二、客户七终端客户	实地走访	不适用	不适用

注：部分客户负责人由于外地出差采用视频访谈，客户一由于公司内部制度原因不接受外部机构进行访谈，审计人员根据存算服务器的标识码实地查看。

②访谈存算服务器贸易供应商情况如下：

单位：万元

访谈供应商名称	业务类型	访谈形式	本年度采购额	占本年度采购额比例
供应商一	存算服务器整机采购	实地走访	109,555.33	22.57%
供应商七	存算服务器配件采购	实地走访	460.18	0.09%
供应商八	存算服务器配件采购	实地走访	1,858.41	0.38%
供应商二	存算服务器整机采购	实地走访	91,650.48	18.88%
供应商五	存算服务器整机采购	实地走访	31,447.79	6.48%
供应商六	存算服务器整机采购	实地走访	5,148.32	1.06%
供应商三	存算服务器整机采购	实地走访	50,041.86	10.31%
供应商三	存算服务器配件采购	实地走访	624.77	0.13%
供应商四	存算服务器整机采购	实地走访	34,908.51	7.19%
供应商九	存算服务器配件采购	实地走访	2,194.73	0.45%
供应商十	存算服务器整机采购	实地走访	11,438.05	2.36%
供应商十一	存算服务器配件采购	视频访谈	2,343.33	0.48%
合计			341,671.75	70.40%

注：部分供应商负责人由于外地出差采用视频访谈。

③访谈存算服务器贸易海外代理供应商情况如下：

单位：万元

访谈海外代理供应商名称	业务类型	访谈形式	本年度采购额	占本年度采购额比例
海外供应商一	存算服务器整机采购	现场访谈	8,432.91	1.74%
海外供应商二	存算服务器整机采购	现场访谈	11,784.41	2.43%
海外供应商三	存算服务器整机采购	视频访谈	5,699.12	1.17%
海外供应商四	存算服务器整机采购	视频访谈	1,675.75	0.35%
海外供应商五	存算服务器整机采购	视频访谈	2,988.94	0.62%
海外供应商六	存算服务器整机采购	视频访谈	65,789.22	13.56%
海外供应商七	存算服务器整机采购	现场访谈	30,957.33	6.38%
合计			127,327.68	26.23%

注：公司通过国内供应链公司向海外代理供应商采购，由于海外采购涉及汇率差异，采购金额按公司支付给国内供应链公司采购金额统计。

（10）获取公司管理层安排部署境外采购及运输存算服务器的聊天记录，判断公司对存货承担的毁损、灭失风险；

（11）采取以上核查方式，并结合合同条款、货物交付及资金流转情况，按照《企业会计准则第14号——收入》关于控制权转移的判断标准，综合判断公司在交易中为主要责任人还是代理人，以及按总额法确认收入的合理性；

（12）取得公司相关措施的整改报告，取得公司采取的完善财务会计制度、内部控制制度的具体措施说明。

2、核查结论：

（1）上述公司的回复与我们在核查中了解的情况一致；

（2）2025年涉及更正的业务为上述模式（二）中（1）“对于先签订采购订单、再完成采购入库、随后向客户销售并签订销售订单，且公司向供应商付款早于收到客户货款的”，此部分由于公司承担了向客户转让商品的主要责任、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险、信用风险、企业有权自主决定所交易商品的价格等方面，判断公司可以采用总额法核算。该等业务均系真实业务、商业实质充分，但因存在销售意愿早于采购合同签订日期的情况，2025年度该等业务公司结合协议条款、款项收取支付、产品转移等要素，年审会计师认为在完整反映存货风险承担应更谨慎甄别。

为进一步确保公司会计核算能够严格遵守“实质重于形式”要求，亦为避免境内采购市场的潜在合规和操作风险，应该采用更谨慎的会计处理方法，会计师建议将该类业务采用净额法确认收入。

（3）同时公司在业务确认的过程中，结合具体的核查情况、手段措施及市场变化等，对于相关流程的核查细节逐步强化，我们认为具体强化细节为公司基于2025年度的核查事实或环境变化等而新增的具体核查手段，因此按谨慎性原则采取未来适用法；

（4）公司财务会计制度、内部控制制度存在薄弱环节，不存在重大风险或缺陷；公司补充说明了董事会审计委员会、内审机构、财务部门拟采取的完善财务会计制度、内部控制制度的具体措施。

综上，按照审计准则的相关规定实施的审计程序及相应获取的审计证据，我们认为与以往年度相比，公司2025年对于相关交易采取总净额法确认的原则和相关内部控制流程并未发生实质性重大变化，符合企业会计准则要求的一贯性原则。相关调整与公司以往收入确认政策一致、与同行业可比公司一致。

问题2.关于主营业务及经营业绩。根据披露，公司2025年度实现营业收入24.05亿元，同比下降21.63%；归属于上市公司股东的净利润0.2亿元，同比减少72.73%。分季度看，公司第一至四季度，分别实现营业收入9.28亿元、7.45亿元、5.02亿元、2.3亿元，归母净利润0.18亿元、0.46亿元、0.20亿元、-0.56亿元，扣非后归母净利润0.18亿元、0.41亿元、0.20亿元、-0.53亿元，波动较大。分行业看，公司物联网无线通信行业、云产品及服务的营业收入分别为10.06亿元、13.99亿元，分别同比增加9.78%、下降35.01%；毛利率分别为18.51%、9.42%，分别同比增加3.25、0.4个百分点。年报显示报告期内无线通信模组相关业务收入增长主要系公司持续开拓海外电力市场和国内车联网市场。同时存算服务器及其配套软硬件产品的业务规模较去年仍大幅上涨，但由于大部分符合净额法核算收入的条件，因此云基础设施业务收入出现下降，导致公司整体收入较去年下降。分区域看，报告期内，公司境内外营业收入分别为18.30亿元、5.75亿元，分别同比减少34.58%、增加111.87%；毛利率分别为10.27%、22.63%，分别同比减少0.04个百分点、增加5.85个百分点。公司表示，境外收入规模大幅增加系境外应急灯市场的业务需求大幅增加所致。公司2026年一季报显示，公司实现营业收入5.49亿元，同比减少40.86%；实现归母净利润0.28亿元，同比增长57.99%，主要系公司云基础设施业务毛利率较上年同期增加，海外应急灯业务收入大幅上涨且该产品的毛利率较高，因此公司利润同比增加。请公司：（1）补充说明近三年又一期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，分析说明公司净利润降幅远大于营业收入降幅的原因及合理性，是否与行业整体趋势发生背离；（2）结合公司所处行业季节特征、商业模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等，说明报告期内公司各季度经营业绩波动较大的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致，是否符合行业惯例；（3）补充说明报告期内物联网无线通信模组业务的开展情况，包括营业收入、营业成本、净利润、毛利率、主要客户、销售模式、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、对应应收账款规模、相关业务毛利率变动原因等，并详细说明其中存算服务器及其配套软硬件产品的具体开展情况；（4）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；（5）补充说明应急灯业务的具体开展情况，包括具体开展时间、开展方式、是否新增业务、主要客户、销售模式、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、对应应收账款规模及期后回款情况、毛利率及毛利率较高的具体原因、开展相关业务的具体考虑及合理性。

（一）补充说明近三年又一期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，分析说明公司净利润降幅远大于营业收入降幅的原因及合理性，是否与行业整体趋势发生背离。

公司回复：

1、公司近三年又一期主营产品结构及销售规模

单位：万元

产品类别	2023年	占比	2024年	占比	2025年	占比	2026年一季度	占比	变动趋势说明
	收入金额		收入金额		收入金额		收入金额		
无线通信模块	49,269.89	55.68%	71,697.79	23.67%	70,232.72	29.67%	18,308.20	33.92%	2024年、2025年受益于海外电力模组（印度、欧洲）需求增长，收入增长
无线通信终端	17,246.33	19.49%	14,959.95	4.94%	25,789.47	10.90%	11,867.44	21.99%	受海外应急灯业务增长影响，2025年、2026年收入增加
系统通信解决方案	3,684.04	4.16%	1,001.81	0.33%	791.28	0.33%	419.03	0.78%	2024年经营策略调整，减少面向MBB电商市场的PCBA相关业务，导致收入下滑
云产品及服务	9,866.16	11.15%	7,597.43	2.51%	5,023.13	2.12%	1,747.58	3.24%	公司战略调整，逐步减少云产品及服务业务，将重心转向云基础设施业务。
存算服务器贸易	8,424.78	9.52%	207,634.32	68.55%	134,858.27	56.98%	21,630.76	40.07%	公司于2023底开展存算服务器贸易业务，2024年业务大幅提升，2025年稳步增长，同时更多采用净额法核算收入
合计	88,491.20	100.00%	302,891.30	100.00%	236,694.87	100.00%	53,973.02	100%	—

2、公司主要产品市占率及行业地位

公司及可比上市公司年度报告中披露的无线通信模组销量数据对比情况如下：

单位：万个

公司简称	股票代码	2025年度	2024年度	2023年度
移远通信	603236	44,316.61	30,491.06	20,638.19
美格智能	002881	1,316.24	1,216.80	1,186.91
广和通	300638	4,968.85	4,974.02	3,729.30
有方科技	688159	2,751.13	2,285.25	2,213.63

注：数据来源于可比上市公司近三年年度报告。

（1）公司主要产品市占率

行业地位方面，根据市场研究机构Counterpoint Research、IoT Analytics等发布的相关数据，无线通信模组行业呈现出“东升西降”的格局，中国厂家在全球蜂窝网络模组出货量占比约为70%，此外，模组行业的“一超多强”的格局也明显，行业龙头移远通信市占率约34%，其余如广和通、中国移动、日海智能、美格智能、Telit等厂商占据14%至5%的份额。

（2）公司行业地位

①在细分市场领域，公司在国内智能电网领域竞争优势明显，连续多年保持行业第一，在印度等多个国家的电力市场市占率也排名第一。公司的云产品业务也具备一定的竞争优势，公司始终坚持“云-管-端”的战略架构布局，围绕着数据要素全流程进行了深度布局，能够满足客户对数据采集、传输、清洗、计算和存储的全方位需求，并积极顺应物联网与人工智能的深度融合趋势，在云侧AI、端侧AI、边缘侧AI做出深化布局，进一步积累了产品和技术并夯实了客户基础。

②在云平台软件方面，公司的物联感知云具有产品优势，并在重庆、长沙、庐山等地建立了样板优势，还担任了中国信标委智慧城市标准工作组物联感知专题组组长，牵头制定了多项物联感知标准，具有标准优势。公司的云产品业务与物联网模组和终端实现了市场协同、技术协同、管理协同。

③在存算服务器领域，公司建立了稳定、可靠、多元、覆盖全球的供应链体系和生态链体系，储备了一大批优质客户，公司在云基础设施的市占率逐渐跻身全国第一梯队，还积累了产品升级、上架、测试、运维、技术支持等方面的经验。

3、公司近三年又一期主要产品销售均价及毛利率变动表

单位：元/片，元/台

产品类别	2023年		2024年		2025年		2026年1-3月份	
	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
无线通信模组	25.20	10.68%	34.28	14.36%	28.76	12.46%	26.55	12.15%
无线通信终端	83.66	20.32%	81.69	22.44%	86.01	33.90%	74.15	32.05%
系统通信解决方案	70.58	17.89%	105.13	11.72%	84.14	23.88%	63.22	28.22%
云产品及服务	-	30.51%	-	15.76%	-	17.90%	-	-1.40%
存算服务器贸易	2,808,259.59	15.79%	2,288,528.04	8.77%	2,244,748.33	9.10%	3,277,388.14	21.35%

注：云产品及服务产品主要按项目归集，销售均价按产品类别区分不准确。

公司近三年来物联网无线通信模组相关业务的毛利率稳中有升，源于公司逐步调整客户和产品结构，持续提升高价值客户和产品的占比。2025年度公司海外市场的无线通信终端由于受到海外具有较高毛利率的应急车灯业务的带动，整体毛利率提升较大。云产品方面，公司的物联网感知平台的毛利率受到行业景气度的影响有所下降，2026年一季度云产品及服务由于核算了部分云基础设施业务配件，公司为了加快资金流转、避免呆滞库存，对于部分拆机配件及前期采购的海外光模块进行了折价销售，导致毛利率为负。存算服务器贸易业务方面，因市场供需情况变化、行业竞争情况变化、存储价格变化以及收入总净额比例变化等原因，2023年至2025年毛利率有所下降，但2026年随市场供需变化以及收入总净额比例变化毛利率提升较多，上述业务的整体经营情况与行业供需关系保持正相关，公司的各项经营数据与行业整体趋势未发生背离。

4、公司近三年一期主要客户及供应商变化情况

（1）客户情况如下：

单位：万元

年度	本年排名	上年排名	客户名称	销售金额	占比	是否为新增客户	客户主营业务	客户类别出租/对外销售
2023	1		客户十五	8,424.78	9.04%	是	算力业务	出租
	2	6	阿里云计算有限公司及其关联方	5,153.94	5.53%	否	物联网通信设备制造商	对外销售
	3	7	北京智芯微电子科技有限公司及其关联方	4,790.80	5.14%	否	电表生产及制造	对外销售
	4	95	深圳市紫峰通讯有限公司	4,108.46	4.41%	否	物联网通信设备制造商	对外销售
	5	8	Cerence	3,859.75	4.14%	否	车联网终端生产及运营商	对外销售
	合计		前五大客户合计	26,337.74	28.26%			
2024	1		客户十六	49,530.97	16.14%	是	算力业务	出租
	2	1	客户十五	32,516.81	10.59%	否	算力业务	出租
	3		客户十七	22,513.27	7.34%	是	算力业务	出租或对外销售
	4		客户十八	20,956.64	6.83%	是	算力业务	对外销售
	5		客户十九	15,325.66	4.99%	是	算力业务	对外销售
	合计		前五大客户合计	140,843.36	45.89%			
2025	1		客户一	69,690.53	28.97%	是	算力业务	出租
	2		客户二	44,717.93	18.59%	是	算力业务	出租
	3	100以上	海外客户一	16,605.77	6.90%	否	应急灯业务	对外销售
	4	8	Genus Power Infrastructures Ltd	16,344.34	6.80%	否	印度电表生产商	对外销售
	5		客户五	6,274.96	2.61%	是	算力业务	对外销售
	合计		前五大客户合计	153,633.53	63.87%			
2026年第一季度	1		客户二十	12,522.48	22.81%	是	算力业务	出租
	2	3	海外客户一	9,564.86	17.42%	否	应急灯业务	对外销售
	3	8	客户十一	3,924.78	7.15%	否	算力业务	对外销售
	4	4	Genus Power Infrastructures Ltd	3,382.38	6.16%	否	印度电表生产商	对外销售
	5		客户二十一	2,818.58	5.13%	是	算力业务	对外销售
	合计		前五大客户合计	32,213.08	58.67%			

公司2023年收入主要仍为物联网无线通信模组和终端，2023年底随着公司大力发展云产品业务，2023年四季度开始云基础设施业务收入增长迅速，算力中心所需存算服务器集群通常有起步数量要求，单次投入较大，销售金额高，因此近年来公司的前五大客户基本为云基础设施业务的客户。云基础设施业务客户均为行业内较为知名的客户，上述客户大部分为自持存算服务器对外进行出租，少部分为对外继续销售，由于受到各地算力中心规划、投产节奏及供应链节奏的影响，客户通常不是持续性采购。此外，由于公司在商业环节中占据主动地位，公司也会根据商务条件、供需匹配度等挑选更优质客户，综合导致了2024年以来前五大客户变动较大。

（2）供应商情况如下：

单位：万元

年度	本年排名	上年排名	供应商名称	采购金额	占比	是否为新增供应商
2023	1	8	亚讯科技有限公司	26,035.93	22.09%	否
	2		供应商十二	17,163.50	14.56%	是
	3	3	兴曜电子有限公司	5,154.06	4.37%	否
	4		供应商十三	4,867.26	4.13%	是
	5	19	中国电信股份有限公司及其关联方	4,445.89	3.77%	否
	合计		前五大供应商合计	57,666.64	48.92%	
2024	1		供应商三	80,160.12	27.28%	是
	2		供应商四	57,831.44	19.68%	是
	3	1	亚讯科技有限公司	25,544.28	8.69%	否
	4		供应商二	20,400.00	6.94%	是
	5		供应商十四	18,442.23	6.28%	是
	合计		前五大供应商合计	202,378.07	68.88%	
2025	1		供应商一	109,555.33	22.57%	是
	2	4	供应商二	91,650.48	18.88%	否
	3	1	供应商三	50,666.63	10.44%	否
	4	2	供应商四	34,908.51	7.19%	否
	5		供应商五	31,447.79	6.48%	是
	合计		前五大供应商合计	318,228.74	65.57%	
2026年第一季度	1	12	供应商六	26,061.10	31.06%	否
	2	3	供应商三	22,083.00	26.32%	否
	3	6	亚讯科技有限公司	8,139.29	9.70%	否
	4	4	供应商四	3,587.36	4.28%	否
	5	51	西安忠维网络科技有限公司	3,003.55	3.58%	否
	合计		前五大供应商合计	62,874.30	74.93%	

公司2023年前五大供应商（除供应商二和四以外）基本为物联网通信模组业务相关供应商，主要提供芯片等原材料，2023年底随着公司大力发展云产品业务，2023年四季度开始云基础设施业务增长迅速，由于价格高且数量集群起步要求较高，导致供应商结构发生较大变化。2024年第一大供应商（供应商三）和第二大供应商（供应商四）为公司自境外采购存算服务器的代理，公司2025年、2026年一季度均与其合作并通过自建的供应链渠道资源进行采购。2024年第四大供应商和第五大供应商为公司向国内货源采购的供应商，在交付需求紧急且自有货源紧张时，公司会向个别境内供应商采购现货进行交付。2025年第一大供应商是客户指定供应商，2025年第五大供应商为供应商二的全资子公司，2026年一季度第一大供应商（供应商六）为2025年底新引进的代理，其价格更有优势且提供更高效的采购服务，公司逐步与其加深合作。

5、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，分析说明公司净利润降幅远大于营业收入降幅的原因及合理性，是否与行业整体趋势发生背离

公司近三年来除继续发展传统的无线通信模组业务外，逐步开拓并发展了云产品业务，受益于人工智能行业迅速发展对于算力基础设施产品的巨大需求，公司在云基础设施业务取得了一定的发展并逐步建立了一定的市场地位。近三年来公司总体的经营业绩呈现逐步好转的趋势，其中无线通信模组业务与可比上市公司变动趋势基本一致，公司传统业务市场地位保持稳定，而公司云产品业务从2023年底开始至今取得了较大增长，特别是2024年带动公司收入及利润创造了上市以来最好的业绩。2025年公司的云基础设施业务规模较去年仍大幅上涨，但由于大部分符合净额法核算收入的条件，因此云基础设施业务收入出现下降，导致公司整体收入较去年下降21.63%；利润方面，公司云产品业务在2025年因市场供需情况变化、行业竞争情况变化、存储价格变化等因素影响，盈利水平有所下降，同时公司基于审慎原则对涉及诉讼和仲裁的应收账款充分计提坏账准备，2025年公司获取的政府补助减少，报告期融资规模扩大带来的利息费用增加等因素共同导致报告期净利润同比下降，因此导致净利润下降的幅度高于收入的下降幅度，具体如下表：

单位：万元

因素	影响2025年净利润（+为增加利润，-为减少利润）	影响2024年净利润（+为增加利润，-为减少利润）	变动率及原因
存算服务器业务毛利润金额	12,274.02	18,209.44	2025年云基础设施业务毛利率、毛利润较去年同期下降，公司存算服务器业务总体毛利润金额较去年减少5,935.41万元。
其中：总额法毛利润	7,464.42	16,722.09	
净额法毛利润	4,809.60	1,487.35	
其他业务毛利润	19,527.79	15,186.83	2025年公司应急灯业务大幅上升，应急灯业务毛利率较高，因此算力服务器业务以外的毛利润增加4,340.96万元
其他收益	223.51	2,702.74	2025年公司其他收益较去年整体减少2,479.23万元，主要是由于2025年公司收到的政府补助比上期减少1,534.98万元，增值税加计抵减较上期减少820.70万元。
信用减值损失	-5,909.13	-4,166.19	2025年公司信用减值损失较去年增加1,742.94万元，主要是因为公司将涉及诉讼的的两家应收全额计提坏账准备，计提金额为3,256.80万元。
财务费用	-3,611.35	-2,309.30	2025年公司财务费用同比去年增加1,302.05万元，主要是由于2025年公司银行借款增加导致利息费用较去年增加1,086.87万元。
合计			上述因素合计影响2025年公司税前利润总额7,118.68万元，导致公司2025年净利润同比降幅较大。

综上，公司利润变化与算力基础设施行业供需关系及趋势符合，不存在背离情况，具备合理性。

（二）结合公司所处行业季节特征、商业模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等，说明报告期内公司各季度经营业绩波动较大的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致，是否符合行业惯例；

公司回复：

1、行业季节特征：公司所处的物联网无线通信行业仍处于发展阶段，物联网无线通信行业所涵盖的下游应用领域包括智慧能源、车联网、城市物联感知、工业物联网、消费电子等众多领域。由于无线通信产品应用广泛，同时新应用领域的需求不断涌现，物联网无线通信行业不存在明显的季节性特征，而且物联网无线通信行业企业规模越大，覆盖的应用领域越广，则企业受季节因素的影响越小。

2、商业模式：（1）物联网无线通信行业企业的商业模式为接到客户的订单后，安排采购原材料(平时部分较为通用的原材料也备有库存)，委托外协加工厂或自行进行生产，随后向客户交付产品、确认收入，最后收回账款；（2）公司云平台的商业模式为根据客户的定制化需求，对云平台进行扩展开发，直接与政企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，然后向客户交付和部署云平台，经客户验收后实现销售。公司云基础设施的业务模式为公司向制造商或代理商采购存算服务器及配套产品，随后根据客户要求进行硬件改配升级、软件二次开发后向客户交付。公司的商业模式与同行业可比上市公司不存在重大差异，商业模式表述如下表所示：

公司简称	行业板块	商业模式的相关描述
移远通信	无线通信模组行业	1.采购模式：公司建立了严格的采购过程控制制度，对供应商的选择和评估、原材料的质量控制等过程进行规范和控制，确保公司采购流程的高效有序。公司采购部门结合订单情况、安全库存、研发规划和市场预期等组织采购。 2.生产模式：报告期内，公司主要采用自产和委托加工相结合的生产模式，在保障供应链稳定的同时，有效提升产品的研发、生产、测试效率，并严格把控产品质量，保证产能稳定供应。 3.销售模式：报告期内，公司产品销售覆盖海外与国内市场，采用线上、线下相结合的销售模式。为配合市场开拓需要和便于销售管理，公司将全球销售区域划分为中国区、欧洲区、北美区和亚非拉区等；遍布全球多个国家与地区的销售和技术服务团队可为客户提供及时、高效的本地化服务。
广和通	无线通信模组行业	1.采购模式：公司结合订单情况、安全库存、研发产品、市场开拓等综合因素组织实施采购，采购渠道包括直接向原厂供应商购买和向供应商的经销商购买。公司采购的原材料（主要为基带芯片、射频芯片、存储芯片）供应商主要为原厂高通以及经销商品佳、湘海电子、南基、世平等，其物流中心地处香港。公司向其采购原材料的主要交货地为香港，交货后再委托供应链公司报关进口 2.生产模式：为了专注于产品研发与市场开拓，公司产品的生产采用委外加工和自主生产两种方式进行，自主生产目前采用对外租赁产线的方式进行。无线通信模块是终端设备接入物联网的核心部件之一，决定信息传输质量的稳定性与可靠性，因此公司长期委托比亚迪、美晨、海格等实力雄厚的厂商进行生产加工，并逐步增加自有产线租赁自营制造模式和自有制造基地建设。 3.销售模式：公司业务主要包括无线通信模组和解决方案业务等，主要应用于汽车电子、智慧家庭、消费电子、智慧零售、低空经济、机器人等数智化升级的行业。公司采用直销为主、经销为辅的销售模式。公司产品的销售区域主要分为国内市场和海外市场。
美格智能	无线通信模组行业	公司致力于建设研发驱动型企业，公司人员构成中主要为研发和技术人员。公司产品价值主要在产品设计和研发过程中实现，公司坚持通过自主研发来保持技术领先性。产品研发完成后，根据产品需求向上游采购各类芯片（SoC芯片、射频芯片、存储芯片等）及电子元器件等物料，通过委外加工的方式进行产品生产，然后向客户进行销售。公司产品在国内及海外均有销售，公司在做好国内大市场的同时，不断加大对海外高端市场的拓展。公司产品销售以直销为主，经销为辅。
恒润股份	算力行业	算力服务是一种通过私有化部署、云计算等多种方式为用户提供商用智能算力资源的服务模式。适用于各种模型训练、推理、渲染等算力需求的场景，用户可以根据自身需求采购算力产品满足所需的计算任务，而无需费时费力增加投入去建设计算资源。同时，客户十三可提供自运维、合作运维智算中心、高端智算服务器的销售、服务与运维、AI+行业模型的推广应用等配套服务。
利通电子	算力行业	设备经销业务是根据客户意向，公司外购算力服务器及相关配件后，为客户提供设备优化的改装服务后，再直接销售给客户。
有方科技	无线通信模组行业/云基础设施行业	1.采购模式：公司根据客户订单需求情况制定物料采购计划，从合格供应商名录收录的原厂供应商或原厂供应商的经销商中筛选后采用议价或招标方式确定采购价格。公司计划部负责需求和库存控制；采购部负责物料的供应及成本控制和供应商的开发管理、物料认证及招标管理；质量部负责采购物料质量检验及供应商质量管理。公司采购原材料的方式包括国内采购和进口采购，其中在国内采购的物联网原材料主要系由展锐、翱捷、锐石等国内芯片厂商制造的国产基带芯片、射频芯片、电容电阻、天线等电子元器件，因上述电子元器件市场较为分散，公司主要通过向国内各大电子元器件经销商采购。公司进口采购的原材料主要由高通、JSC等境外芯片厂商制造的海外基带芯片和存储芯片，且主要通过供应链公司报关进口。此外，公司还向制造商或代理商采购存算服务器及配套产品。 2.生产模式：公司将优势资源集中到研发、销售环节，产品的生产通过委外加工方式实现。公司的委外加工厂商主要位于珠三角地区，委外加工厂商为公司提供产品制造服务，包括产品的SMT（表面贴装技术）贴片加工、测试和组装。公司对外协生产各个环节的关键工艺进行控制，保证产品的质量。公司的委外加工环节不涉及公司核心工艺环节和产品技术，公司采取了一系列措施保证技术不被泄露。 3.销售模式：公司销售模式以直销方式为主，经销方式为辅，同时在城市物联感知领域推广服务运营模式。直销模式下，公司与主要客户对产品责任、交货方式、付款方式进行原则性约定，在原则性约定的范围内签订购销合同，按照合同约定安排发货。公司经销模式属于买断式销售，公司与下游经销商签订销售合同或销售订单，将产品发送到约定地点。直销方式能使公司更好地服务于大客户并及时响应大客户的需求，经销方式能更好地应对不断涌现的物联网碎片化应用并满足中小微客户的需求。公司开拓海外市场的方式包括直接出口向海外客户销售物联网无线通信产品，向国内客户销售无线通信模组随客户整机出口、向跨国代理商销售无线通信模组和终端。公司云平台的销售系直接与政企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，然后向客户交付和部署云平台，经客户验收后实现销售。公司云基础设施产品的销售系公司与客户（部分为最终客户或其指定的公司，部分为代理）签订合同，安排货运并向客户交付，在客户验收前后双方完成结算。

3、报告期内主要客户各季度收入确认政策及回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	收入确认政策	第一季度回款	第二季度回款	第三季度回款	第四季度回款
1	客户一	按照合同或订单约定将货物运至客户指定交货地点，经客户对货物签收、验收、确认（合同约定验收、确认条件的）后确认收入	87,187.20	4,588.80		
2	客户二			83,260.00	51,520.00	8,160.00
3	海外客户一	公司在货物办理完清关手续后确认收入	2.87	0.04	2,046.70	6,437.40
4	Genus Power Infrastructures Ltd		2,804.25	4,802.55	4,910.77	3,781.50
5	客户五	按照合同或订单约定将货物运至客户指定交货地点，经客户对货物签收、验收、确认（合同约定验收、确认条件的）后确认收入				13,124.00

4、报告期内公司各季度经营业绩波动较大的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致，是否符合行业惯例

公司与可比上市公司各季度业绩对比情况如下：

单位：万元

公司简称	2025年一季度	2025年二季度	2025年三季度	2025年四季度
移远通信	522,139.29	632,510.37	633,030.54	644,966.46
广和通	185,561.85	185,135.80	165,870.23	162,193.33
美格智能	99,706.23	88,941.30	93,481.29	92,584.42
恒润股份	70,763.21	136,487.09	105,341.44	83,400.23
利通电子	70,434.20	81,191.13	94,634.57	84,480.08
公司	92,846.09	74,465.66	50,219.74	22,997.90

公司以往年度各季度业绩对比：

单位：万元

季度	2025年度收入	2024年度收入	2023年度收入
第一季度	92,846.09	86,235.00	18,798.42
第二季度	74,465.66	90,116.17	23,115.94
第三季度	50,219.74	80,604.93	28,944.12
第四季度	22,997.90	49,958.99	22,334.01
合计	240,529.39	306,915.09	93,192.49

公司无线通信模组业务收入在各季度变化不大，不存在明显的季度性特点，公司各季度的收入变化主要受到云基础设施业务的变动影响，云基础设施业务收入受到订单及供应链的影响，收入分布变动较大，与恒润股份类似，因此公司各个季度收入变化符合行业趋势及可比上市公司变化特点，具备合理性。

（三）补充说明报告期内物联网无线通信模组业务的开展情况，包括营业收入、营业成本、净利润、毛利率、主要客户、销售模式、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、对应应收账款规模、相关业务毛利率变动原因等，并详细说明其中存算服务器及其配套软硬件产品的具体开展情况

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：

单位：万元

项目	营业收入	营业成本	毛利润	毛利率	毛利率比上年增减
无线通信模组	70,232.72	61,483.39	8,749.33	12.46%	-1.90%
无线通信终端	25,789.47	17,047.88	8,741.59	33.90%	11.46%
系统通信解决方案	791.28	602.35	188.93	23.88%	12.16%
云产品及服务	5,023.13	4,124.15	898.98	17.90%	2.14%
存算服务器贸易	134,858.27	122,584.25	12,274.02	9.10%	0.33%
其他业务收入	3,834.51	2,885.55	948.95	24.75%	19.31%

注：此处各个业务板块净利润受期间费用、资产相关调整项、营业外收支的影响无法准确拆分，故采用毛利代替。

报告期内公司各项业务的毛利率稳中有升，公司无线通信模组毛利率与上年同期相比变化不大，无线通信终端与系统通信解决方案的毛利率上升主要由于公司海外的应急车灯业务毛利率较高，公司存算服务器贸易业务毛利率整体受行业竞争加剧及存储涨价的影响，2024年至2025年有所下降，但由于净额法列示提升了毛利率，导致本年毛利率较去年基本维持稳定。

报告期内各项业务的主要客户如下：

单位：万元

前五大客户		销售收入	收入占比	是否报告期内新增
无线通信模组及相关业务	海外客户一	16,605.77	6.90%	否
	Genus Power Infrastructures Ltd	16,344.34	6.80%	否
	Apator S.A.	5,058.69	2.10%	否
	Rabyte Pte ltd	3,332.41	1.39%	否
	ARROW及其关联方	2,983.82	1.24%	否
	合计	44,325.04	18.43%	
云产品业务	客户一	69,690.53	28.97%	是
	客户二	44,717.93	18.59%	是
	客户五	6,274.96	2.61%	是
	客户十	5,122.80	2.13%	是
	客户十一	4,251.33	1.77%	是
	合计	130,057.54	54.07%	

注：云产品业务包括云产品及服务和存算服务器贸易客户。

2、公司的销售模式、收入确认方法、应收账款规模：

（下转D12版）