证券代码：688418　　证券简称：震有科技　　公告编号：2026-038

深圳震有科技股份有限公司关于上海证券交易所《关于深圳震有科技股份有限公司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。

深圳震有科技股份有限公司（以下简称“震有科技”或“公司”）于2026年6月10日收到上海证券交易所下发的《关于深圳震有科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0325号，以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的要求，现就有关情况回复公告如下：

问询函问题一、关于经营业绩。根据披露，2025年公司实现营业收入8.77亿元，同比下降7.86%，实现归属于上市公司股东的净利润-0.66亿元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-0.82亿元，由盈转亏。分季度来看，2025年1-4季度，实现营业收入分别为1.68亿元、1.82亿元、1.59亿元、3.68亿元，第四季度收入显著高于此前三季度；实现净利润分别为0.02亿元、-0.50亿元、0.004亿元、-0.19亿元，波动较大。

请公司：（1）结合主营业务结构、主要客户、主要市场、出货量、行业政策及格局变化等因素，说明报告期内公司营业收入、净利润下滑的原因及合理性、是否背离行业整体趋势；（2）补充说明报告期内第四季度的主要经营情况，包括销售及收入确认规模、收入确认对应的产品及主营业务、涉及客户名称及收入确认金额、相关业务收入确认政策及具体确认过程、较1-3季度和以往年度是否有差异，并补充说明2025年第四季度营业收入显著高于其他三个季度的具体原因，并说明相关收入确认是否存在真实性存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况；（3）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。（问询函第1条）

公司回复：

（一）结合主营业务结构、主要客户、主要市场、出货量、行业政策及格局变化等因素，说明报告期内公司营业收入、净利润下滑的原因及合理性、是否背离行业整体趋势。

1、营业收入、净利润下滑的原因及合理性

报告期内，公司主要财务指标变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动额
营业收入	87,683.90	95,165.82	-7,481.92
营业成本	52,667.34	51,707.57	959.77
营业毛利	35,016.56	43,458.24	-8,441.68
毛利率	39.93%	45.67%	减少5.74个百分点
资产减值损失	-4,164.98	-2,456.19	-1,708.79
归属于母公司股东的净利润	-6,634.91	2,743.70	-9,378.62
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	-8,170.04	865.69	-9,035.73

公司2025年净利润下滑，主要原因包括：(1) 营业收入及毛利率下降，整体导致毛利额减少8,441.68万元。2025年综合毛利率下降，主要系数智网络及智慧应急系统业务的毛利率下降以及其毛利率较低而本期收入占比上升，具体详见本问询函回复二(一) 之说明；(2) 2025年子公司杭州晨晓科技股份有限公司(以下简称“杭州晨晓”)业绩下滑，计提了商誉减值损失1,052.27万元。

营业收入下滑的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入分产品情况如下：

单位：万元

主要产品类型	2025年度			2024年度	
	金额	占比	变动比例	金额	占比
数智网络及智慧应急系统	41,247.84	48.19%	6.43%	38,756.12	41.15%
光网络及接入系统	13,749.06	16.06%	-51.43%	28,307.81	30.05%
核心网系统	13,606.90	15.89%	45.03%	9,381.93	9.96%
技术与维保服务	16,996.50	19.86%	-4.22%	17,745.59	18.84%
合 计	85,600.30	100.00%	-9.12%	94,191.45	100.00%

2025年，公司主营业务收入下降9.12%，主要系光网络及接入系统的收入下降所致。光网络及接入系统收入下降主要原因如下：

1) 主要项目、出货量

报告期内，公司光网络及接入系统业务主要市场分布情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动额
境内	5,745.30	10,709.77	-4,964.47
境外	8,003.75	17,598.04	-9,594.29
合 计	13,749.06	28,307.81	-14,558.76

公司光网络及接入系统业务主要市场位于亚太地区。根据GSMA发布的《亚太移动经济报告2025》，2019年至2024年间，亚太地区电信运营商投入2200亿美元用于网络基础设施建设，随着5G网络实现大规模覆盖，该地区运营商正在缩减网络建设支出。据统计，亚太地区运营商资本开支占收入比在2023年达到25%的峰值后持续下降，预计2025年运营商资本开支占比将下降至18%及以下，并长期稳定在17%左右，其中作为运营商传统投资重点的光纤骨干网络和接入网络，受到行业降投资影响最为直接。

公司2025年光网络及接入系统收入下降，主要原因包括：一方面目标市场当地运营商削减资本开支，且投资重心正在从传统通信网络向算力网络、智能网络倾斜。而算力网络、智能网络建设投资显著增长，进一步压缩了基础通信的建设投资，加剧了运营商市场的竞争；另一方面，公司在海外与运营商合作为主，部分地区如印度、土耳其等销售订单有所延迟，导致2025年海外市场拓展不如预期。在土耳其市场，公司于2024年8月与土耳其电信正式签署合作协议，并承接土耳其电信Voltha SEBA项目，但由于协议要求采购订单必须与土耳其当地企业合作，造成项目落地有所延后。在印度市场，印度国有运营商BSNL部分项目招标延期等原因导致项目落地时间较原计划有所延后。

2) 行业政策及格局变化

通信光传输行业的行业政策在报告期内未发生重大不利变化。在光网络设备市场，华为、中兴通讯凭借完整的产品体系和本地化服务能力，持续占据市场主导地位，烽火通信、新华三等国内厂商也加大了对东南亚市场的开拓力度；同时，当地运营商为降低成本，在集采中普遍采用“最低价中标”策略，进一步压缩了厂商的利润空间和市场份额。

3) 主要客户

与销售标准产品的企业相比，公司作为通信网络设备及解决方案的综合通信系统供应商，提供的产品具有“定制化和项目制”的特点，公司与每个客户交易额的变动与该客户的需求、合作的项目数量、项目规模密切相关，主要客户随各期具体合作项目交易额有所波动。

公司2024年、2025年光网络及接入系统的前五大客户收入分别为17,279.76万元、6,591.89万元，占该业务类别收入的比例分别为61.04%、47.94%，2025年光网络及接入系统的前五大客户明细见本问询回复二(一)之说明，前五大客户中仅Infinera两年均为前五大客户，其收入占比均超过20%。公司对Infinera2025年的收入较2024年减少3,904.98万元，主要系Infinera于2025年被诺基亚收购，由于内部架构整合调整，Infinera市场推广受到严重影响，因此2025年上半年Infinera基本没有新项目中标，导致公司对Infinera的销售额大幅下降。诺基亚完成对Infinera的整合之后，2025年下半年重新开始拓展市场。

综上所述，2025年公司光网络及接入系统的收入下降，主要受运营商削减资本开支、市场竞争加剧和部分海外地区销售订单有所延迟影响。

2、是否背离行业整体趋势

公司与同行业公司可比收入的变动情况对比如下：

单位：亿元

项目	2025年度	2024年度	变动比例
中兴通讯	628.57	703.27	-10.62%
烽火通信	186.55	223.13	-16.40%
上海瀚讯	5.03	3.53	42.23%
辰安科技	14.68	14.01	4.79%
震有科技	8.77	9.52	-7.86%

注：中兴通讯的业务类型中包括运营商网络、政企业务、消费者业务，此处列示的为运营商网络业务的收入；烽火通信的产品类型中包括通信系统设备、光纤及线缆、数据网络产品，此处列示的为通信系统设备的收入。

公司与中兴通讯、烽火通信2025年可比业务的收入均下降，整体变动趋势一致；上海瀚讯2025年收入大幅增长，系其下游客户以军工单位客户为主，产品主要应用于军用专网通信领域，与公司产品的主要应用领域存在较大差异；辰安科技的产品主要应用于城市安全运行监测、应急管理指挥调度系统等领域，与公司的数智网络及智慧应急系统的应用领域更为接近，公司数智网络及智慧应急系统2025年收入略有增长，与辰安科技的变动趋势一致。

综上，报告期内公司营业收入下滑主要系受运营商削减资本开支、市场竞争加剧和部分海外地区销售订单有所延迟等因素影响，净利润下滑主要系营业收入及毛利率下降以及计提商誉减值损失影响，相关原因具有合理性，符合行业整体趋势。

(二) 补充说明报告期内第四季度的主要经营情况，包括销售及收入确认规模、收入确认对应的产品及主营业务、涉及客户名称及收入确认金额、相关业务收入确认政策及具体确认过程、较1-3季度和以往年度是否有差异，并补充说明2025年第四季度营业收入显著高于其他三个季度的具体原因，并说明相关收入确认是否存在真实性存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况。

1、2025年第四季度的主要经营情况

(1) 销售及收入确认规模、收入确认对应的产品及主营业务

2025年分季度的收入和对应的产品及业务类型情况如下：

单位：万元

项 目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
数智网络及智慧应急系统	7,004.91	7,445.69	4,909.48	21,887.76	41,247.84
光网络及接入系统	2,797.17	3,901.51	3,757.26	3,293.12	13,749.06
核心网系统	2,152.48	1,651.22	2,631.84	7,171.36	13,606.90
技术与维保服务	4,719.66	4,410.62	4,148.39	3,717.83	16,996.50
其他	175.04	757.37	411.59	739.60	2,083.60
合 计	16,849.26	18,166.42	15,858.56	36,809.67	87,683.90

公司主要从事通信系统设备的研发、设计、生产和销售并提供定制化通信技术解决方案，产品主要有核心网系统、光网络及接入系统、数智网络及智慧应急系统和技术与维保服务，第四季度收入确认对应的产品及业务均系公司常规业务，与其他三个季度和以往年度无差异。2025年第四季度收入较高，主要系数智网络及智慧应急系统和核心网系统的收入较高，各季度收入波动受具体项目交付验收情况影响。

(2) 主要客户情况

2025年第四季度确认收入的前五大客户情况如下：

单位：万元

客户名称	收入金额	占四季度收入比例	主要产品类型	收入对应的主要项目及收入确认情况
超讯通信股份有限公司（以下简称“超讯通信”）	9,315.32	25.31%	数智网络及智慧应急系统	公司与超讯通信于2022年签订《兰州新区大数据产业园(二期)项目30数据机房设备采购合同》，2025年11月双方签订和解协议，超讯通信确认公司已交付的货物已完成安装调试并通过验收，公司相应确认收入
ECI Telecom LTD	2,705.41	7.35%	技术与维保服务	公司与ECI Telecom LTD存在长期的研发合作，双方自2022年开展稳定技术合作并签订服务合同，各期根据服务合同的服务期间摊销确认收入
客户A	2,502.27	6.80%	核心网系统	公司与客户A签订核心网项目采购合同，该项目于2025年12月完成验收并确认收入
EASTERN TELECOMMUNICATIONS PHILIPPINES, INC.	2,426.62	6.59%	数智网络及智慧应急系统	公司与EASTERN TELECOMMUNICATIONS PHILIPPINES, INC.开展合作，于2024年就DARAGA政府应急和数据中心项目签订合同，该项目于2025年12月完成验收并确认收入
中国电信集团卫星通信有限公司	2,159.29	5.87%	核心网系统	公司与中国电信集团卫星通信有限公司签订天通核心网License扩容项目采购合同，该项目于2025年12月完成验收并确认收入
合 计	19,108.91	51.91%		

(3) 收入确认政策及具体确认过程

公司收入主要包括核心网系统、光网络及接入系统、数智网络及智慧应急系统和技术与维保服务收入，收入确认的具体方法如下：

产品类型	履约义务		收入确认的具体过程
核心网系统、光网络及接入系统、数智网络及智慧应急系统	属于在某一时点履行的履约义务	需要提供现场安装或现场安装指导的	以完成安装工作并取得客户安装验收单时确认收入
		不需要提供现场安装或现场安装指导的	对于境内收入，需满足以下条件：公司将产品发送至合同约定交货地点并由客户确认接受，已收取价款或取得收款权利且相关的经济利益很可能流入，于商品交付给购货方并取得客户签收单时确认收入。 对于境外收入，确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品控制权转移给购买方，将产品相关并取得报单，已收取货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。
技术与维保服务	属于在某一时段内履行的履约义务	—	根据服务期间的时间进度或实际工作量确定提供服务的履约进度，并按履约进度确认收入

公司一贯按照上述收入确认政策来确认收入，2025年第四季度确认收入的具体方法与其他三个季度和以往年度无差异。

2、2025年第四季度营业收入显著高于其他三个季度的具体原因，相关收入确认是否存在真实性存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况

(1) 各季度收入分布情况

2023年-2025年，公司各季度的收入情况如下所示：

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	16,849.26	19.22%	17,994.36	18.91%	13,566.64	15.34%
第二季度	18,166.42	20.72%	19,582.32	20.58%	18,779.76	21.23%
第三季度	15,858.56	18.08%	20,093.93	21.11%	19,408.81	21.95%
第四季度	36,809.67	41.98%	37,495.20	39.40%	36,685.75	41.48%
合 计	87,683.90	100.00%	95,165.82	100.00%	88,440.96	100.00%

由上表可知，公司2023年-2025年不同年度相同季度的收入占比较为稳定，且均存在前三季度的收入占比较低、第四季度的收入占比较高的情况，具有一定的季节性特征，主要原因系：公司的终端客户主要集中在电信运营商、政府、国企、上市公司、特种通信等领域，上述客户通常实行预算管理制度和集中采购制度，审批通常集中在上半年，订单量从年中开始增多，产品交付和验收多集中在下半年，尤其是第四季度项目验收及收入确认相对较为集中。

(2) 与同行业对比情况

公司与同行业可比公司2025年各季度收入占比的对比情况如下：

项目	中兴通讯	烽火通信	上海瀚讯	辰安科技	震有科技
第一季度	24.62%	16.25%	24.98%	13.66%	19.22%
第二季度	28.82%	28.37%	9.54%	24.33%	20.72%
第三季度	21.63%	23.90%	26.09%	14.30%	18.08%
第四季度	24.93%	31.49%	39.39%	47.71%	41.98%
合 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

除中兴通讯存在消费者业务且销售规模较大、无明显的季节性波动外，其他同行业可比公司均存在第四季度的收入占比较高的情况，公司与同行业可比公司相比不存在重大差异。

综上，公司2025年第四季度收入较高主要系公司收入存在一定的季节性波动特征，与公司以往年度和同行业可比公司无明显差异，不存在真实性存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况。

(三) 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。

1、2025年各季度经营业绩波动的原因及合理性

单位：万元

项 目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	16,849.26	18,166.42	15,858.56	36,809.67
归属于上市公司股东的净利润	202.82	-4,962.24	40.90	-1,916.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	195.63	-5,662.96	-709.16	-1,993.55
毛利额	8,428.18	7,374.84	7,255.38	11,958.15
毛利率	50.02%	40.60%	45.75%	32.49%
信用减值损失	4.07	-1,023.72	1,399.57	-817.39
资产减值损失	-61.14	-3,061.85	154.74	-1,196.73

公司2025年第二季度和第四季度归属于上市公司股东的净利润相对较低，主要受各季度的收入、毛利率、信用减值损失、资产减值损失等因素影响。具体分析如下：

(1) 营业收入

2025年各季度的营业收入分别为16,849.26万元、18,166.42万元、15,858.56万元和36,809.67万元。公司所处行业多采用项目制交付模式，通信网络及行业应用系统的建设以项目为载体，涵盖方案设计、设备供货、系统集成、技术服务等多个环节，具有合同金额大、实施周期长的特点，收入确认通常与项目进度相关，受季度性波动及客户交付验收周期影响较大。公司前三季度各季度营业收入整体变动不大、第四季度收入较高，主要系收入存在一定的季节性特征，具体情况详见本回复一(二)2之说明。

2025年度前五大客户(按集团口径)各季度的收入和回款情况如下：

单位：万元

客户名称[注]	收入金额				回款金额			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
Ribbon Communications	3,048.35	2,889.97	2,570.93	2,748.04	2,662.45	3,361.83	2,720.13	2,698.00
超讯通信				9,315.32				400.00
中国电子科技集团	618.29	512.12	419.70	2,724.80	907.74	442.53	136.15	2,218.87
中国联合网络通信集团	1,850.47	136.32	377.48	1,355.90	1,016.25	294.33	253.67	467.19
中国电信集团	460.00	515.00		2,252.65	6.87	1,241.91	178.08	530.23
合 计	5,977.11	4,053.41	3,368.10	18,396.72	4,593.32	5,340.60	3,288.03	6,314.30

[注]Ribbon Communications包含ECI Telecom LTD及络邦通信技术（上海）有限公司；中国电子科技集团包含客户A等；中国联合网络通信集团包含联通数字科技有限公司、联通数字科技有限公司陕西分公司及中国联合网络通信有限公司智网创新中心等；中国电信集团包含中国电信集团卫星通信有限公司、中电信量子科技有限公司等。

如上表所示，除Ribbon Communications子公司ECI Telecom LTD系按照服务期限分期摊销确认收入故各季度收入基本稳定外，其他客户各季度的收入存在一定的波动，主要受具体项目交付验收进度影响。超讯通信本期确认收入金额较大但回款较少，主要系公司已于以前年度预收了该项目约80%的款项所致。

(2) 毛利率

2025年公司各季度毛利率分别为50.02%、40.60%、45.75%和32.49%，季度波动主要源于项目软硬件交付结构差异。含自研配套软件的综合解决方案毛利率通常更高，纯硬件产品因原材料成本高，毛利水平一般偏低。第二季度营业收入环比一季度实现增长，但当期交付项目中硬件占比提升，综合毛利率承压，毛利总额环比有所下降；第四季度营业收入虽然实现大幅增长，当期部分大型项目如超讯通信等硬件收入占比显著提高，带动季度综合毛利率大幅走低。

(3) 信用减值损失

2025年各季度的信用减值损失分别为4.07万元、-1,023.72万元、1,399.57万元、-817.39万元，主要受各季度销售回款和应收账款迁徙率变动影响。

(4) 资产减值损失

2025年各季度的资产减值损失分别为-61.14万元、-3,061.85万元、154.74万元、-1,196.73万元。第二季度资产减值损失较大主要系由于与超讯通信、五冶集团等涉诉或仲裁，公司基于谨慎性原则计提了存货跌价损失2,043.13万元；第四季度资产减值损失较大主要系计提子公司杭州晨晓商誉减值损失1,052.27万元。

2、与公司以前年度和同行业分季度的经营业绩对比情况

(1) 与公司以往年度经营业绩对比情况

2023年-2025年，公司各季度归属于上市公司股东的净利润情况如下所示：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度
第一季度	202.82	699.30	476.25
第二季度	-4,962.24	73.58	-4,975.41
第三季度	40.90	887.73	289.80
第四季度	-1,916.40	1,083.09	-4,446.51
合 计	-6,634.91	2,743.70	-8,655.88

由上表可知，公司以往年度各季度的经营业绩均存在一定的波动，本期与以往年度变动趋势总体一致。

(2) 与同行业对比情况

公司与同行可比公司2025年各季度归属于上市公司股东的净利润对比情况如下：

单位：万元

项 目	中兴通讯	烽火通信	上海瀚讯	辰安科技	公司
第一季度	245,317.20	5,519.69	1,323.20	-3,389.71	202.82
第二季度	260,439.90	23,137.19	-4,187.25	-3,972.41	-4,962.24
第三季度	26,441.40	22,611.62	-1,951.71	-6,626.14	40.90
第四季度	29,576.00	-7,685.05	-7,377.23	-8,118.23	-1,916.40
合 计	561,774.50	43,583.45	-12,192.99	-22,106.49	-6,634.91

由上表可知，同行业可比公司各季度的经营业绩波动也较大，公司与同行业可比公司不存在显著差异。

综上所述，报告期内公司各季度经营业绩波动主要受收入、毛利率和减值损失等多重因素影响，公司收入存在一定的季节性波动，与公司以往年度变动趋势总体一致，符合行业惯例。

年审会计师核查程序及意见：

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

1. 访谈公司管理层，了解2025年营业收入和净利润下滑的原因，分析合理性，并与同行业进行对比，分析趋势是否一致；

2. 取得公司收入明细表，了解2025年第四季度确认收入的客户、产品和主要项目的情况，分析第四季度经营情况与公司其他季度和以前年度是否存在差异，是否存在主要客户或项目真实性存疑、非常规性收入等情况；

3. 了解公司收入确认政策和具体确认过程，分析第四季度确认的收入是否按照公司相关会计政策一贯执行；实施截止测试，检查是否存在收入跨期的情况；

4. 统计公司分季度的收入占比情况，分析各期各季度的收入占比是否存在较大差异，同时与同行业可比公司进行对比，了解公司第四季度收入占比较高的原因及合理性，分析是否与同行业存在较大差异；

5. 了解公司2025年各季度经营业绩波动的原因，分析其合理性，同时与公司以前年度和同行业分季度的经营业绩情况进行对比，分析是否存在重大差异、是否符合行业惯例。

经核查，我们认为：

1. 公司营业收入下滑主要系受运营商削减资本开支、市场竞争加剧和部分海外地区销售订单有所延迟等因素影响，净利润下滑主要系营业收入及毛利率下降以及计提商誉减值损失影响，相关原因具有合理性，符合行业整体趋势。

2. 公司2025年第四季度收入较高主要系公司收入存在一定的季节性波动特征，与公司以往年度和同行业可比公司无明显差异，不存在真实性存疑、收入跨期、非常规性收入确认等异常情况；

3. 报告期内公司各季度经营业绩波动主要受收入、毛利率和减值损失等多重因素影响，公司收入存在一定的季节性波动，与公司以往年度变动趋势总体一致，符合行业惯例。

问询函问题二、关于主营业务与毛利率。根据披露，报告期内，公司实现主营业务收入8.56亿元，同比下降9.12%；主营业务成本5.06亿元，同比下降0.65%；毛利率40.83%，较上年减少5.05个百分点。分业务板块看，数智网络及智慧应急系统业务实现营业收入4.12亿元，较去年增长6.43%，毛利率较去年减少11.05个百分点，主要系受煤炭行业供需关系变化及政企项目销售占比上升影响；光网络及接入系统业务实现营业收入1.37亿元，同比下降51.43%，受到市场竞争加剧及海外客户资源整合等因素影响；核心网系统业务实现营业收入1.36亿元，同比增长45.03%，主要系公司持续加强市场开拓，不断完善卫星互联网核心网相关技术与产品能力所致；技术与维保服务业务实现营业收入1.70亿元，同比减少4.22%，毛利率为49.38%，比上年减少1.57个百分点。

请公司：（1）分别补充说明报告期内数智网络及智慧应急系统业务、光网络及接入系统业务的开展情况，包括各类业务对应的前五大客户和供应商、关联关系、涉及产品/服务名称及类型、提供产品/服务的商业模式、销售价格、定价方法及依据、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截至目前回款情况，并进一步说明数智网络及智慧应急系统业务毛利率大幅减少的原因及合理性、光网络及接入系统业务营业收入规模大幅减少的原因及合理性；（2）补充说明报告期内核心网系统业务的开展情况，包括销售产品/服务的产品类型、用途、应用场景、是否涉及公司核心技术应用、该类业务中产品/服务的销售价格、定价方法及依据、收入确认方法、营业成本的核算方法、归集过程、明细构成及变动情况，以及报告期内前五大客户及供应商名称、性质、销售和采购规模、结算方式及信用政策、是否与公司存在关联关系，并结合报告期内公司业务拓展情况、市场需求、截至目前在手订单及推进情况等说明该业务收入报告期内大幅增长的原因及合理性、该业务的高毛利率是否具有可持续性。（问询函第2条）

公司回复：

（一）分别补充说明报告期内数智网络及智慧应急系统业务、光网络及接入系统业务的开展情况，包括各类业务对应的前五大客户和供应商、关联关系、涉及产品/服务名称及类型、提供产品/服务的商业模式、销售价格、定价方法及依据、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截至目前回款情况，并进一步说明数智网络及智慧应急系统业务毛利率大幅减少的原因及合理性、光网络及接入系统业务营业收入规模大幅减少的原因及合理性。

1、公司2024及2025年度各业务类型主营业务收入及毛利率变动情况

单位：万元

项目	2025年度		2024年度		变动比例	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
数智网络及智慧应急系统	41,247.84	31.32%	38,756.12	42.37%	6.43%	减少11.05个百分点
光网络及接入系统	13,749.06	43.08%	28,307.81	44.06%	-51.43%	减少0.98个百分点
核心网系统	13,606.90	56.75%	9,381.93	56.28%	45.03%	增加0.47个百分点
技术与维保服务	16,996.50	49.38%	17,745.59	50.95%	-4.22%	减少1.57个百分点
小 计	85,600.30	40.83%	94,191.45	45.88%	-9.12%	减少5.05个百分点

上表显示，公司2025年度实现主营业务收入85,600.30万元，较上年同期下降9.12%，其中光网络及接入系统收入下降51.43%；2025年度实现毛利率40.83%，较上年同期减少5.05个百分点，其中，数智网络及智慧应急系统毛利率下降11.05个百分点。

2、2025年度数智网络及智慧应急系统业务开展情况

(1) 数智网络及智慧应急系统前五名客户情况

单位：万元

序号	客户名称	收入	是否为关联方	商业模式	定价方法及依据	收入确认方法	应收账款余额	期后回款[注]
1	超讯通信	9,315.32	否	交付软硬件产品及服务的集成	根据市场价格协商确定	验收确认	2,989.09	
2	联通数字科技有限公司	2,796.48	否	交付软硬件产品及服务的集成	招投标、根据市场价格协商确定	验收确认	1,042.20	379.39
3	EASTERN TELECOMMUNICATIONS PHILIPPINES,INC.	2,412.60	否	交付软硬件产品及服务的集成	招投标确定	验收确认	1,762.86	718.50
4	联信弘方（北京）科技股份有限公司	1,042.83	否	交付软硬件产品及服务的集成	根据市场价格协商确定	验收确认	709.76	460.00
5	中国天辰工程有限公司	861.13	否	交付软硬件产品及服务的集成	招投标、单一来源	验收确认		
小 计		16,428.36					6,503.91	1,557.89

[注]期后回款系截至2026年5月31日回款情况

公司数智网络及智慧应急系统、光网络及接入系统及核心网系统最终形态主要为整体解决方案，并非单一产品，且解决方案主要为定制化系统，具体根据不同行业客户不同要求进行销售，公司不核算单一产品的销售单价。

(2) 前五大供应商情况

公司不同业务类型的部分原材料具有通用性，因此供应商无法按业务类型进行统计，公司2025年前五名供应商情况如下：

单位：万元

供应商	从事业务	采购金额	结算方式	信用期	是否关联方
深圳市世纪通供应链股份有限公司	主要提供包括进出口通关、国际采购、物流服务、仓储管理、资金结算等在内的供应链解决方案	1,462.73	电汇	预付100%/月结30天/月结60天	否
武汉玖诺科技有限公司	主要提供自主通信产品以及配套的软件与技术工程服务	1,426.30	电汇/汇票	月结30天/按客户回款比例支付	否
EBV ELEKTRONIK GmbH & Co. KG	提供从芯片选型、方案设计、技术支持到供应链管理的一站式服务	1,043.09	电汇	月结30天	否
广东世炬网络科技股份有限公司	主要提供全球领先的4G/5G全栈COTS平台、分布式宏基站等多元化产品，提供优质的5G无线接入网络服务和产品	939.06	电汇/汇票	按客户回款比例支付/预付30%，到货后60天支付尾款	否
供应商A	主要从事金线GPU芯片及解决方案的集成电路设计企业	888.05	电汇	预付100%	否
合 计		5,759.24			

(3) 成本核算及成本构成

成本核算方法：公司各类业务类型的成本归集及核算方法一致。材料及服务成本、直接人工等按项目/订单进行归集，若产品涉及生产组装环节，制造费用按当月生产产品的材料金额分配至产品成本。公司产品成本构成中材料及服务成本占比较高，生产及组装环节较为简单，因此制造费用发生额较小、委外加工的加工费成本包含在材料及服务成本中。直接人工除生产人工外，还包含研发及项目实施的人工成本。

2024年及2025年数智网络及智慧应急系统成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年度		2024年度	
	金额	占比	金额	占比
材料及服务	27,012.18	95.35%	21,406.11	95.83%
直接人工	1,179.89	4.16%	814.04	3.64%
制造费用	138.89	0.49%	116.64	0.53%
小 计	28,330.97	100.00%	22,336.79	100.00%

上表显示，数智网络及智慧应急系统2025年度成本构成较为平稳，外购材料及服务的占比较大，硬件占比较高。

(4) 数智网络及智慧应急系统业务毛利率大幅减少的原因及合理性

数智网络及智慧应急系统2025年度实现毛利率31.32%，较上年同期下降11.05个百分点。毛利率下降原因主要系数智网络及智慧应急系统销售结构变化所致。数智网络及智慧应急系统主要应用场景包含矿用、政府、企业应急项目等多行业领域，不同行业毛利率存在一定差异，其中矿业专网毛利率相对较高，近三年毛利率基本在40%以上。同时不同行业的毛利率有所波动，矿业专网产品相对标准化，毛利率相对稳定，但政府项目之间差异较大，定制性较强，部分项目硬件占比较高的项目，毛利率相对较低。公司2024年度及2025年度数智网络及智慧应急系统业务按终端分行业销售情况如下：

单位：万元

项目	收入		毛利率	
	2025年度	2024年度	2025年度	2024年度
政府及事业单位专网	18,761.35	12,643.20	25.48%	43.57%
矿业专网	13,547.35	17,561.84	42.78%	47.05%
其他	8,939.13	8,551.08	26.20%	30.97%
小 计	41,247.84	38,756.12	31.32%	42.37%

2025年矿业专网市场受煤炭行业周期波动影响，市场需求下降，导致矿业专网行业的销售额从2024年的1.76亿元，下降至2025年1.35亿元，同时行业竞争加剧，本期矿业专网业务毛利率也有所下降，矿业专网收入及毛利下降导致数智网络及智慧应急系统整体毛利率下滑。从数智网络及智慧应急系统前5名客户明细来看，2025年度数智网络及智慧应急系统前五名客户均为政府专网项目，除EASTERN项目系公司首个海外应急项目，当地竞争优势明显，毛利率较高外，其他项目硬件占比较高，毛利率较低，拉低了数智网络及智慧应急系统业务的整体毛利率。

综上，2025年度数智网络及智慧应急系统销售结构变化，报告期内高毛利的矿业专网销售占比下降，硬件占比较高的政府专网业务收入增加，导致数智网络及智慧应急系统毛利率下降。

3、2025年度光网络及接入系统业务开展情况

(1) 光网络及接入系统前五名客户情况

单位：万元

序号	客户名称	收入	是否为关联方	商业模式	定价方法及依据	收入确认方法	应收账款余额	期后回款[注]
1	Infinera Operations LP	2,935.83	否	交付产品	根据市场价格协商确定	签收确认	729.83	729.83
2	华海通信技术有限公司	1,305.01	否	交付软硬件产品及服务的集成	根据市场价格协商确定	验收确认	1,100.53	1,048.39
3	Manufacturing Logistics Services GmbH Co. KG	881.53	否	交付产品	根据市场价格协商确定	签收确认	87.26	87.26
4	UNIADEX CO., LTD	754.34	否	交付产品	根据市场价格协商确定	签收确认	10.04	10.04
5	Technity Solutions Inc.	715.20	否	交付产品	根据市场价格协商确定	签收确认	595.22	
小 计		6,591.89					2,522.88	1,875.52

[注]期后回款系截至2026年5月31日回款情况

(2) 光网络及接入系统成本构成情况

2024年及2025年光网络及接入系统成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2025年度		2024年度	
	金额	占比	金额	占比
材料及服务	7,205.48	92.07%	15,348.39	96.92%
直接人工	574.35	7.34%	388.87	2.46%
制造费用	45.98	0.59%	98.72	0.62%
小 计	7,825.82	100.00%	15,835.98	100.00%

上表显示，光网络及接入系统2025年度直接人工占比上升，材料及服务占比有所下降，主要系本期部分核心网系统项目涉及外采硬件增加所致。