证券代码：688695　证券简称：中创股份　公告编号：2026-030

山东中创软件商用中间件股份有限公司关于2025年年度报告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。

山东中创软件商用中间件股份有限公司(以下简称“公司”或“中创股份”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于山东中创软件商用中间件股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0258号，以下简称“问询函”)。公司同年审会计师事务所致同会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)及开源证券股份有限公司和国联民生证券承销保荐有限公司(以下简称“持续督导机构”)，就问询函所列问题逐项进行了认真的核查落实，现就相关问题回复如下：

本回复中若出现合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致；如无特殊说明，本回复中涉及币种为人民币。鉴于公司回复内容中披露的部分信息涉及商业秘密，公司针对该部分内容进行豁免披露。

问题1、关于业绩快报更正。公告显示，年报披露当日，公司对业绩快报披露的财务数据进行更正，修正后的归母净利润为-2,766.86万元，比修正前减少738.28万元；修正后的扣非归母净利润为-3,549.08万元，比修正前减少737.94万元。更正原因为随着年度财务审计工作逐步推进及部分项目于期后获取的进一步信息，经与年审会计师充分沟通，基于审慎性原则与专业判断审慎核实部分收入确认、成本核算等事项，对本次业绩快报阶段披露的财务数据金额进行相应调整。

请公司：(1)逐笔说明利润更正对应的营业收入调减金额、收入确认时点、交易对手方、交易金额、业务及产品类型、销售模式、最终客户以及截至目前相关交易的履行及期后回款情况；(2)补充上述交易调整会计处理的具体原因，说明是否构成前期会计差错更正、相关交易是否具有商业实质、是否存在类似业务应予调整、是否存在虚构交易或提前确认收入的情形、以前年度是否存在应调减未调减的情形；(3)结合本次业绩快报更正的相关责任人前期开展的具体工作，说明财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷，公司董事会审计委员会、内审机构等有无进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施。

公司回复：

一、逐笔说明利润更正对应的营业收入调减金额、收入确认时点、交易对手方、交易金额、业务及产品类型、销售模式、最终客户以及截至目前相关交易的履行及期后回款情况

本次利润更正涉及调整收入880.54万元，对应的营业收入调减金额、收入确认时点、交易对手方、交易金额、业务及产品类型、销售模式、最终客户以及截至目前相关交易的履行及期后回款情况如下：

序号	交易对手方	合同金额(万元)	业务类型	客户类型	最终客户	收入调减金额(万元)	收入确认时点	截至目前交易履行情况	期后回款情况(万元)
1	客户1	105.00	中间件软件销售	非直接客户	最终客户1	92.92	无需安装调试的软件产品，收入确认时点为：交付产品并取得签收单后确认收入	期后已确认收入	-
2	客户2	210.00	中间件软件销售	非直接客户	最终客户2	185.84		期后已确认收入	-
3	客户3	253.25	中间件软件销售	非直接客户	最终客户3	224.12		期后已确认收入	-
4	客户4	52.00	中间件软件销售	非直接客户	最终客户4	46.02		期后已确认收入	-
5	客户5	163.80	中间件软件销售	非直接客户	最终客户5	144.96		期后已确认收入	-
6	客户6	51.36	中间件软件销售	非直接客户	最终客户6	45.45		期后已确认收入	-
7	客户7	53.60	中间件软件销售	非直接客户	最终客户7	47.43		期后已确认收入	-
8	客户8	90.00	中间件软件销售	非直接客户	最终客户8	79.65		期后已确认收入	-
9	客户9	2.50	中间件软件销售	直接客户	客户9	2.21		期后已确认收入	-
10	客户10	13.50	中间件软件销售	直接客户	最终客户10	11.95	需要安装调试的软件产品，收入确认时点为：交付产品并取得验收单后确认收入	期后已确认收入	-
合计		995.01	-	-	-	880.54	-	-	-

注：期后回款日期截至2026年7月10日。

二、补充上述交易调整会计处理的具体原因，说明是否构成前期会计差错更正、相关交易是否具有商业实质、是否存在类似业务应予调整、是否存在虚构交易或提前确认收入的情形、以前年度是否存在应调减未调减的情形

(一)上述交易调整会计处理的具体原因

1、本次调整相关业务背景

(1)受宏观经济波动、下游最终客户预算紧张等因素影响，公司所处行业回款周期整体延长

2025年，公司所处行业回款周期整体延长，主要系：①受宏观经济环境的影响，公司主要市场领域的信息化建设投入规模阶段性收紧，产业链上下游普遍出现资金周转放缓、整体付款结算周期拉长的情况；②信创领域信息化建设由“按计划统筹建设”向“常态化自主建设”转变，在该种情况下，国家或省级配套预算资金逐步减少，主要由地方财政或自有资金解决资金缺口，项目实施进度与付款计划由各使用单位自主安排，叠加预算执行管控、内部付款审批流程等因素，客户整体付款进度有所延迟。

最近两年，公司与同行业可比或类似公司1年以上应收账款及应收账款周转率情况如下：

公司名称	2025年度		2024年度	
	1年以上应收账款占比(%)	应收账款周转率(次)	1年以上应收账款占比(%)	应收账款周转率(次)
中创股份	60.32	0.48	42.74	0.75
宝兰德	66.66	0.51	53.19	0.69
数字政通	75.98	0.36	73.56	0.39
永信至诚	60.57	0.66	44.74	0.74

注1：宝兰德为同行业可比公司；数字政通、永信至诚等上市公司主营业务均为软件产品相关业务，其下游最终客户结构与公司相近，主要客户来自政府部门；

注2：数据来源于同行业公司公开披露的年度报告。

如上表所示，2025年，公司及同行业公司1年以上应收账款占比均出现较大幅度上升，应收账款周转率同步下降，整体回款周期延长。

(2)在行业回款周期整体延长的情况下，公司背靠背付款模式下非直接客户相关合同的回款链条较长，未来经济利益流入的不确定性增加

最近两年，公司非直接客户、集成商客户背靠背付款条款相关收入构成如下：

客户类型	2025年度		2024年度	
	金额(万元)	占营业收入比例(%)	金额(万元)	占营业收入比例(%)
非直接客户	2,100.83	14.14	2,151.90	11.08
集成商客户	5,108.34	34.39	6,068.20	31.24
合计	7,209.17	48.53	8,220.10	42.32

公司非直接客户主要承担渠道功能，不直接面向最终客户，产品流转至最终客户需经过多个中间环节，背靠背付款模式下，终端回款进度完全不受公司及该类客户管控，信用风险传导链条较长，在行业整体回款周期延长的背景下，非直接客户背靠背付款相关合同款项的收回不确定性大幅提升，未来经济利益流入的不确定性增加。

2024年度及2025年度，公司背靠背条款前十大客户情况如下：

序号	2025年度背靠背条款前十大客户名称	收入金额(万元)	占背靠背营业收入比例(%)
1	客户11	1,729.67	23.99
2	山东中创软件工程股份有限公司	912.39	12.66
3	客户12	481.74	6.68
4	客户13	352.04	4.88
5	客户14	265.49	3.68
6	客户15	240.57	3.34
7	客户16	191.24	2.65
8	客户17	181.42	2.52
9	客户18	180.44	2.50
10	客户19	177.17	2.46
合计		4,712.17	65.36
序号	2024年度背靠背条款前十大客户名称	收入金额(万元)	占背靠背营业收入比例(%)
1	客户20	796.46	9.69
2	客户7	365.49	4.45
3	客户22	309.73	3.77
4	客户23	309.73	3.77
5	客户24	293.17	3.57
6	客户25	290.71	3.54
7	客户11	281.62	3.43
8	客户27	272.57	3.32
9	客户28	269.91	3.28
10	客户29	267.26	3.25
合计		3,456.65	42.07

2、上述交易调整会计处理的具体原因

上述交易调整主要系对涉及背靠背付款条款的非直接客户相关收入进行调整，主要原因如下：

(1)根据《企业会计准则第14号——收入》第五条规定，“企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回”是收入确认需要满足的必要条件。

(2)基于前述2025年行业回款周期整体延长等情况，公司根据谨慎性原则对非直接客户背靠背付款相关收入进行了调整，具体原因如下：

①2025年，受政府预算缩减等因素影响，公司所处行业回款周期整体延长；

②在此背景下，由于非直接客户下游涉及中间销售环节较多，背靠背付款条款模式下非直接客户的回款链条较长，信用风险增加，在产品未流转至最终客户前，合同相关未来经济利益流入的不确定性增加；

③由于公司尚未取得前述非直接客户采购公司产品后对应的下游终端销售资料，考虑到该种情形下公司转让相关产品而有权取得的对价很可能收回，结合企业会计准则规定，基于谨慎性原则，公司对相关交易的收入进行调减。

(二)是否构成前期会计差错更正、相关交易是否具有商业实质、是否存在类似业务应予调整、是否存在虚构交易或提前确认收入的情形、以前年度是否存在应调减未调减的情形

1、相关交易具有商业实质，不存在虚构交易或提前确认收入的情形

公司与上述收入调整相关客户发生的交易，是公司日常经营活动中的常规业务，主要向客户销售自有中间件产品，公司基于真实的商业需求，客户基于下游最终客户项目需要向公司采购产品，双方签订了正式的购销合同，约定了合理的交付条款、验收标准、付款条款等；此外，从交易流程层面上看，公司已按合同约定向客户交付了产品，发货单、物流单、签收单或验收单等交易记录完整，交易流程符合商业惯例。

因此，上述收入调整涉及相关交易具有商业实质，不存在虚构交易或提前确认收入的情形。

2、公司不存在类似业务应予调整的情况

如前所述，除非直接客户外，公司集成商客户也存在背靠背付款条款，但不存在应予调整的情况，主要原因系背靠背条款对于集成商客户的信用风险未产生重大影响，合同相关经济利益流入的可能性未明显降低，具体原因如下：

(1)业务模式存在差异。非直接客户主要承担渠道功能，不直接面向最终客户，产品流转至最终客户需经过多个中间环节。而集成商客户通常直接面向最终客户，其采购公司产品后，会在自身系统中集成使用，并直接向最终客户进行整体交付。

(2)经济利益获取方式不同。集成商采购公司产品是其终端项目交付的核心组成部分，产品交付后集成商即可主导整体项目实施，绝大部分项目经济利益可由集成商自主掌控；即便合同约定背靠背付款，集成商可直接跟进终端预算、验收及付款流程，回款链条短、可控性强，对价收回风险未发生实质性恶化。

综上，尽管集成商合同中存在背靠背付款条款，但该条款并未实质性改变合同经济利益的流入路径与可能性；与非直接客户相比，集成商客户带来的经济利益流入确定性较高，未明显降低，故不影响公司收入确认，无需进行调整。

3、公司以前年度不存在应调减未调减的情形，不构成前期会计差错更正

公司此次对涉及背靠背付款条款的非直接客户相关收入的调整是基于2025年度出现的新情况、新信息而做出的审慎考虑，不构成前期会计差错更正。具体情况及依据如下：

(1)本次调整的背景为公司所处行业回款环境在2025年发生较大变化。如前所述，2025年受宏观经济波动及下游最终客户预算紧张影响，行业回款周期整体延长，该等变化导致非直接客户背靠背付款相关合同经济利益流入的不确定性大幅增加。在此背景下，公司对2025年非直接客户背靠背条款相关收入审慎穿透至下游集成商或终端销售情况，对于未取得下游集成商或最终客户销售资料的合同，基于谨慎性原则对相关收入进行调减。因此，本次收入调整系依据2025年度新获取的信息，对公司未来经济利益流入的可能性进行的重新评估与判断。

(2)公司前期对非直接客户背靠背付款相关收入进行确认时，系基于当时所处的市场环境及已有信息，其判断基础(即经济利益很可能流入)是合理的。在2025年之前(2024年度及IPO申报期)，公司及行业整体回款情况未出现大幅延长的情况，公司在取得非直接客户出具的签收单或验收单时确认收入，符合当时的市场环境，收入确认符合企业会计准则的规定，因此不存在应当调减而未调减的会计差错。前述调整系公司针对2025年度新变化的经营环境所作出的合理反应，不属于对前期错误的纠正。

综上，公司本次收入调整系基于新出现的市场变化和业务情况而作出的审慎确认，不构成前期会计差错更正；公司以前年度的收入确认符合当时有效的会计准则及业务实质，不存在应调减未调减的情形。

三、结合本次业绩快报更正的相关责任人前期开展的具体工作，说明财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷，公司董事会审计委员会、内审机构等有无进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施

(一)本次业绩快报更正的相关责任人前期开展的具体工作

2026年1月，公司财务部门编制2025年度合并财务报表，公司董事会办公室编制《2025年年度业绩预告》，财务负责人、董事会秘书向公司管理层进行汇报。同时，公司就业绩预告有关事项与年报审计会计师事务所进行了预沟通，在业绩预告方面不存在分歧情况。相关信息披露文件履行了内部审批程序，并于2026年1月30日披露。

2026年2月，根据财务部门编制的2025年度合并财务报表，公司董事会办公室编制《2025年年度业绩快报》，财务负责人、董事会秘书向公司管理层进行汇报，相关信息披露文件履行了内部审批程序，并于2026年2月27日披露。

2026年3月，审计机构正式对公司开展年度审计工作，公司财务部门及相关部门积极配合，董事会秘书定期跟进审计情况，并及时向公司管理层汇报。

2026年4月，随着会计师深入开展年报审计工作，基于对公司业务的全面核查及审慎判断，经双方就相关会计处理及数据认定进行复核与确认，需对业绩预告进行更正调整。财务负责人、董事会秘书向公司管理层、董事会审计委员会进行汇报。公司董事会办公室编制《2025年年度业绩预告暨业绩快报更正公告》，相关信息披露文件履行了内部审批程序，并于2026年4月28日披露。

(二)说明财务会计制度、内部控制制度是否存在风险或缺陷，公司董事会审计委员会、内审机构等有无进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施

1、本次业绩快报更正的原因及整改情况

本次业绩快报更正的主要原因：一是公司财务人员对相关业务及会计政策理解不到位，导致对部分收入确认的会计判断存在偏差；二是公司跨部门业务对接联动不足，业务信息与财务信息传递不及时、不完整，影响了会计核算精准度。

针对本次业绩快报更正事项，公司进行的整改措施如下：

(1)加强公司内部各部门日常联络沟通。建立健全内部各部门常态化联络沟通机制，明确沟通流程、细化沟通责任，督促各管理责任人强化规范履职意识，严格遵照公司内部管理制度要求开展工作，及时上报各类重大信息。对财务数据产生重大影响的事项，财务部需及时与营销中心、企管部等部门进行充分沟通，清晰准确反映业务实质，以提高会计核算的准确性和及时性。

(2)加强对财务人员的培训。公司今后将重点加强对财务核算各环节所涉及信息真实性、准确性、完整性的审核，积极组织财务人员学习《企业会计准则》等有关法律法规，不断提升财务人员的专业素养和业务能力。

(3)加强公司内审机构对财务信息的审核。提高内部审计对财务信息进行审核的要求，责成内审机构重点审查业绩预测的依据和合理性，重点关注影响业绩预测准确性的重要事项，提升对财务信息的审计效果。

(4)加强与外部审计师的沟通联系。加强与合作会计师事务所的常态化沟通协同，对于财务核算中存在不确定性的重要事项，提前与会计师进行充分沟通、论证，充分听取专业意见，切实提高业绩预测的科学性、准确性，从源头防范财务信息披露偏差。

(5)健全常态化合规培训机制。在后续日常经营管理中，公司将在内部常态化开展相关合规培训，全面提升全体员工守法合规意识，进一步完善关键管理岗位风险防控职责，明确岗位职责边界，筑牢合规经营防线；严格按照监管部门要求，组织公司董事、高级管理人员积极参加有关证券方面法律法规及最新监管政策的专题培训，不断提升管理层合规决策能力，推动公司合规经营水平持续提升。

(6)建立健全内部整改和问责追责制度。公司已经制定了《信息披露事务管理制度》和《重大信息内部报告制度》等内部治理制度，其中明确了责任追究相关管理规定。为进一步筑牢披露风控防线，公司将根据相关规则持续优化相关制度，督促各业务部门及经办人员严格履职，从源头减少并杜绝信息披露差错，切实保障公司信息披露工作的严谨性与规范性。

公司根据《信息披露事务管理制度》和《重大信息内部报告制度》启动了内部问责机制，对相关责任人进行了内部批评教育，并要求其切实加强对法律法规和公司内部规章制度的学习，相关责任人进行了深刻的检讨与反省，避免类似情况再次发生。

2、公司已完成本次业绩快报更正相关事项的整改，公司财务会计制度、内部控制制度不存在重大风险或缺陷

公司按照《企业内部控制基本规范》《公司章程》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等规定，建立了完善的财务会计制度及内部控制制度，包括财务管理相关制度以及《内部审计制度》《信息披露制度》等，设立了董事会、审计委员会、审计部等，并按照内控机制的要求开展日常工作。

针对本次业绩快报更正相关事项，公司财务会计制度、内部控制制度存在一般缺陷，公司已完成整改，不存在重大风险或缺陷。

3、公司董事会审计委员会、内审机构关于进一步完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施

公司董事会审计委员会、内审机构关于进一步完善公司财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施如下：

一是不断完善制度。针对公司业绩更正所涉事项，公司逐项开展系统梳理，严格依据企业会计准则及相关规范性文件要求，对财务管理相关制度及《内部审计制度》等制度文件进行补充修订与全面完善。公司内审机构加强对业务与财务环节的监督力度，扩大内部审计的覆盖范围，提升审计精细度与审计频率。

二是加强公司治理。公司将持续优化与审计委员会的沟通机制，切实保障其财务监督职能的有效履行。通过内审与内控部门的协同参与，进一步强化对财务报告及其他重大事项的全流程管控。审计委员会将积极协同管理层及审计机构，对业绩预告及业绩快报的关键数据进行前置沟通与确认。同时，审计委员会将动态监督年度财务报表及内部控制审计的推进情况。针对审计过程中识别的、可能导致业绩数据产生重大波动的会计事项，审计委员会将及时协调公司与审计机构完成数据核实，并按规范流程尽快披露业绩更正公告。

三是强化常态化财务培训机制。公司将对相关业务及财务人员开展专项培训，以强化信息传递的及时性，确保财务核算的及时性与准确性。同时，持续加强财务人员在企业会计准则及税收法律法规方面的专业知识学习，提升其职业能力。此外，公司还将通过内部审计专项审查，强化对财务报告管理的内部监督，有效促进管理能力提升，为财务报告及相关信息的真实、完整提供有效保证。

四是加强定期报告编制工作。公司将妥善统筹年度财务报表审计与内部控制审计的进度安排，适度将年度报告的信息披露时间前置，并在年报审计期间与审计机构建立更为紧密的联动机制。公司将积极组织定期报告的编制工作，全面优化从编制、审批到信息披露、风险管理的全流程管控。同时，公司将强化内外部协同，加强内部(业务部门、审计部、董事会办公室、审计委员会、董事及高级管理人员)与外部审计机构的沟通协调，确保各环节衔接顺畅。

中介机构核查情况：

一、核查程序

针对上述事项，年审会计师、持续督导机构执行的主要核查程序如下：

1、访谈公司管理层，了解公司本次利润更正的具体情况、原因以及公司采取的整改措施。

2、获取本次利润更正对应调整营业收入明细表，查阅对应的销售合同以及发货记录、签收单、验收单等收入确认单据资料，向公司了解相关交易的履行及期后回款情况。

3、访谈公司管理层，了解本次利润更正对应营业收入调整的具体原因，确认是否存在类似业务应予调整、是否存在虚构交易或提前确认收入的情形、以前年度是否存在应调减未调减的情形；查阅主要客户的销售合同、发货记录、签收单、验收单等收入确认单据资料，核查是否存在类似需要调整的情形。

4、访谈公司管理层，了解本次业绩快报更正相关前期开展的具体工作，公司董事会审计委员会、内审机构等关于完善财务会计制度、内部控制制度的计划及具体措施。

二、核查结论

经核查，年审会计师、持续督导机构认为：

1、公司本次交易调整会计处理主要是对涉及背靠背付款条款的非直接客户相关收入进行调整，主要系基于2025年行业回款周期整体延长的情况，公司根据谨慎性原则对背靠背付款模式下非直接客户相关收入进行了调整，具体原因如下：(1)2025年，受政府预算缩减等因素影响，公司所处行业回款周期整体延长；(2)在此背景下，由于非直接客户下游涉及中间销售环节较多，背靠背付款条款模式下非直接客户的回款链条较长，信用风险增加，在产品未流转至最终客户前，合同相关未来经济利益流入的不确定性增加；(3)由于公司尚未取得前述非直接客户采购公司产品后对应的下游终端销售资料，考虑到该种情形下公司转让相关产品而有权取得的对价收回可能性降低，结合企业会计准则规定，基于谨慎性原则，公司对相关交易的收入进行调减。

上述收入调整涉及相关交易具有商业实质，不存在虚构交易或提前确认收入的情形。除非直接客户外，公司集成商客户也存在背靠背付款条款，但不存在应予调整的情况，主要原因系尽管集成商合同中存在背靠背付款条款，但该条款并未实质性改变合同经济利益的流入路径与可能性；与非直接客户相比，集成商客户带来的经济利益流入确定性较高，未明显降低，故不影响公司收入确认，无需进行调整。公司本次收入调整系基于新出现的市场变化和业务情况而作出的审慎确认，不构成前期会计差错更正；公司以前年度的收入确认符合当时有效的会计准则及业务实质，不存在应调减未调减的情形。

2、针对本次业绩快报更正相关事项，公司财务会计制度、内部控制制度存在一般缺陷，公司已完成整改，不存在重大风险或缺陷。

问题2、关于业绩大幅下滑。年报显示，2025年度，公司实现营业收入1.49亿元，同比下降23.53%，归母净利润为-2,766.86万元，上市后首个完整会计年度由盈转亏。近两年营收扣除项目为贸易业务，金额分别为10.89万元、306.34万元，主要为外购软硬件产品的销售。公司收入存在明显季节性，第四季度收入占比为38.94%，全年第二大客户及第五大供应商均为关联方山东中创软件工程股份有限公司(以下简称山东中创)。2025年公司税金及附加合计144.04万元，其中城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加合计125.32万元，同比增长25.16%。2026年一季度，公司实现营业收入2,803.23万元，同比下滑12.45%；归母净利润-1,033.60万元，同比下滑492.75%，业绩持续下滑。

请公司：(1)分产品说明各季度营业收入的具体构成，近两年及第四季度前五大客户及供应商名称、交易内容、销售合同签订时间及金额、收入确认时间及金额、期末及期后回款情况，是否为新增客户或供应商、新开展业务；(2)列示直接客户(含集成商客户)与非直接客户的收入构成、对应终端客户名称，说明集成商客户和非直接客户实现最终销售情况，年审会计师的核查程序及比例；(3)说明各产品对应的收入确认方法、具体依据及构成，公司贸易业务的开展背景、具体形式、收入确认方法及依据，是否在在以总额法代替净额法确认收入或时点法时段法确认不当的情形；(4)说明大额关联交易涉及的业务流转链条、定价公允性、关联方之间的资金往来，与关联方同时存在采购和销售业务的原因及合理性，充分说明通过母公司集成商开展业务的必要性；(5)说明近两年营收扣除项目的具体情况，是否存在同类业务应扣除但未扣除的情形，是否存在不具备商业实质的关联交易等其他应扣除项目；(6)说明税金附加与收入变动趋势不匹配的原因及合理性，上年是否存在多计收入情形；(7)结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要竞争对手的业绩情况等，补充说明公司上市后业绩大幅下滑的原因及合理性，核心竞争力是否发生不利变化，并进行充分风险提示。

公司回复：

一、分产品说明各季度营业收入的具体构成，近两年及第四季度前五大客户及供应商名称、交易内容、销售合同签订时间及金额、收入确认时间及金额、期末及期后回款情况，是否为新增客户或供应商、新开展业务

(一)分产品说明各季度营业收入的具体构成

2025年度，公司各季度按照不同产品类型划分的营业收入构成如下：

项目	营业收入(万元)			
	中间件软件销售	中间件定制化开发	中间件运维服务	合计
第一季度	2,439.86	689.73	72.27	3,201.85
第二季度	1,607.18	1,126.35	48.27	2,781.80
第三季度	1,816.45	1,231.93	38.28	3,086.66
第四季度	4,746.11	707.55	331.47	5,785.13
合计	10,609.60	3,755.55	490.28	14,855.44

2025年第四季度，公司中间件软件销售收入占比44.73%，主要系公司产品主要应用于信创领域，下游最终客户主要为政府机构、军工单位、事业单位及国有企业，通常实行预算管理及集中采购制度，一般于上半年进行项目规划、制定采购计划，项目交付完成大部分集中于下半年，使得公司第四季度收入占比较高。2025年第四季度，公司中间件运维服务收入占比较高，主要原因系当年承接某省政府机关交换系统升级服务项目，在第四季度完成验收并确认收入235.71万元。

整体上看，公司各类收入的季节性分布符合行业特征，不存在异常。

(二)近两年及第四季度前五大客户及供应商名称、交易内容、销售合同签订时间及金额、收入确认时间及金额、期末及期后回款情况，是否为新增客户或供应商、新开展业务

1、最近两年及第四季度前五大客户情况

2025年度及2025年第四季度，公司前五大客户情况如下：

2025年度										
序号	客户名称	合同签订时间	合同金额(万元)	交易内容	收入确认时间	收入金额(万元)	2025年末应收账款余额(万元)	2025年回款(万元)	期后回款(万元)	是否为新增客户、新开展业务
1	客户11	2025-03-21、2025-09-17、2025-10-31、2025-11-28、2025-12-22	1,954.52	中间件软件	2025年3、9、10、11、12月	1,729.67	1,768.34	200.00	1,160.00	否
2	山东中创软件工程股份有限公司	2025-04-10、2025-04-16、2025-05-22、2025-05-26、2025-08-26、2025-09-24、2025-09-25、2025-09-29、2025-10-30、2025-11-25、2025-11-26、2025-11-20、2025-12-23	1,104.90	中间件软件	2025年6、8、9、10、11、12月	977.79	1,131.72	633.90	666.70	否
3	客户30	2025年1-12月	1,089.89	中间件软件	2025年1-12月	964.50	801.77	1,553.24	206.22	否
4	客户31	2024-07-30、2024-11-30、2025-07-04	868.30	中间件定制化开发	2025年6、8、12月	819.15	275.14	422.16	114.82	是
5	客户32	2024-11-05、2024-12-02	794.00	中间件定制化开发	2025年3、12月	749.06	373.40	420.60	-	是
合计		-	5,811.61	-	-	5,240.16	4,350.37	3,229.90	2,147.74	-
2025年第四季度										
序号	客户名称	合同签订时间	合同金额(万元)	交易内容	收入确认时间	收入金额(万元)	2025年末应收账款余额(万元)	2025年回款(万元)	期后回款(万元)	是否为新增客户、新开展业务
1	客户11	2025-10-31、2025-11-28、2025-12-22	1,117.73	中间件软件	2025年10-12月	989.14	1,768.34	200.00	1,160.00	否
2	客户12	2025-12-03	541.40	中间件软件	2025年12月	481.74	594.42	87.90	131.10	否
3	客户32	2024-11-05	415.00	中间件定制化开发	2025年12月	391.51	373.40	420.60	-	是
4	山东中创软件工程股份有限公司	2025-10-30、2025-11-20、2025-11-25、2025-11-26、2025-12-23	366.90	中间件软件	2025年10-12月	324.69	1,131.72	633.90	666.70	否
5	客户33	2025-12-22	306.06	中间件软件	2025年12月	270.85	306.06	-	-	是
合计		-	2,747.09	-	-	2,457.93	4,173.94	1,342.40	1,957.80	-

注1：期后回款日期截至2026年7月10日；

注2：对受同一实际控制人控制的客户合并计算销售额、应收账款金额、期后回款金额。

2025年度，公司对客户31销售收入819.15万元，系公司当年新增客户。客户31是一家以发展国防尖端科学技术为主的集理论、实验、设计、生产为一体的国家级综合性研究机构。基于公司产品核心代码系100%自主研发且作为国内唯一具备系列军工资质的中间件厂商的竞争优势，公司通过招投标承接了该客户相关管理系统的中间件定制化开发服务。公司直接与客户31开展合作的同时通过关联方山东中创向客户31销售产品，相关业务背景和原因如下：(1)公司主要为客户31提供涉密系统的中间件定制化开发服务，相关系统对于中间件技术要求较高，山东中创不具备相关的技术能力及涉密资质，客户31直接向公司采购；(2)山东中创为客户31提供的主要是应用系统开发、整体集成项目，包括移动数字集成平台搭建、集中管控系统、数字化集成调试系统功能迭代等多个项目，上述应用系统的开发和建设需搭载应用服务器中间件、统一监管平台UMP、PaaS云平台等中间件产品作为底层支撑，基于公司中间件产品与山东中创具备较强的适配性，山东中创向公司采购相关中间件产品，基于客户需要，公司在标准版本中间件产品的基础上对客户的部分个性化功能进行了开发，并最终以标准化产品形态交付；(3)公司直接向客户31销售的产品为中间件定制化开发服务，向山东中创销售的产品是新增部分功能的标准化中间件产品，二者产品交付模式不同，应用于客户31的不同项目，具有合理性；(4)公司与山东中创均通过客户31招标模式获取项目，招标过程公平公正。

2025年度，公司对客户32销售收入749.06万元，系公司当年新增客户。客户32系一家专注于大模型垂直应用场景的人工智能技术开发企业，提供基于内容安全大模型的人工智能内容生产平台，覆盖内容生成、内容合规、内容传播等全链条服务。随着大模型技术在垂直行业应用的快速渗透，客户32为持续提升其平台的数据治理能力及AI模型的数智化服务水平，需引入专业的数据治理技术服务与基于AI模型的数智化平台技术服务，以增强其产品在内容安全、模型迭代、数据闭环等方面的核心竞争力。经双方前期深入的技术交流与商务谈判，公司凭借在数据治理、人工智能模型平台建设等领域的技术实力，获得客户32认可，确定公司为其提供大模型数据治理及基于AI模型的数智化平台相关的中间件定制化开发服务。

2025年第四季度，公司对客户33销售收入270.85万元，系公司当年新增客户。客户33专注建筑智能化系统设计和施工，在保持传统建筑智能化专业设计、施工业务高质量发展的同时，积极拓展“新基建”、“智慧城市”、信息系统集成、软件服务等业务新领域，逐步成长为信息化行业一体化解决方案提供商，系湖北省首批智能建造试点企业。客户33依托其母公司整体战略规划，搭建“1+3+4+N”智能建造数字化体系，完成从传统施工总承包商向数字建造服务商转型，是华中地区建筑类国企数字化标杆。2025年，客户33基于前述数字化转型及整体业务要求，需要全套基础软件整体解决方案，由此产生底层基础软件采购需求。经招标遴选，客户33确定公司为其应用服务器中间件、物联网监管平台、数据治理平台等中间件产品供应商。

2024年度及2024年第四季度，公司前五大客户情况如下：

2024年度										
序号	客户名称	合同签订时间	合同金额(万元)	交易内容	收入确认时间	收入金额(万元)	2024年末应收账款余额(万元)	2024年回款(万元)	期后回款(万元)	是否为新增客户、新开展业务
1	客户34	2024-11-08、2024-11-12、	1,470.00	中间件定制化开发	2024年12月	1,300.88	1,470.00	1,180.00	1,364.50	否
2	客户30	2024年1-12月	1,354.73	中间件软件	2024年1-12月	1,207.72	1,284.53	1,316.74	942.55	否
3	山东中创软件工程股份有限公司	2023-12-07、2023-12-11、2024-03-27、2024-06-04、2024-06-18、2024-10-10、2024-10-15、2024-10-18、2024-10-22、2024-11-26、2024-12-02、2024-12-11	916.50	中间件软件	2024年1、3、6、10、11、12月	811.06	660.72	727.18	660.72	否
4	客户20	2024-11-22	900.00	中间件软件	2024年11月	796.46	580.00	320.00	-	是
5	客户35	2024-01-30、2024-02-27、2024-03-25、2024-03-27、2024-04-03、2024-04-16、2024-04-22、2024-05-20、2024-05-28、2024-06-12、2024-06-14、2024-06-17、2024-06-26、2024-07-25、2024-09-14、2024-09-25、2024-10-09、2024-10-11、2024-10-12、2024-12-27	794.97	中间件软件	2024年6、9、10、11、12月	703.51	176.21	911.97	32.39	否
合计		-	5,436.20	-	-	4,819.64	4,171.46	4,455.89	3,000.16	-
2024年第四季度										
序号	客户名称	合同签订时间	合同金额(万元)	交易内容	收入确认时间	收入金额(万元)	2024年应收账款余额(万元)	2024年回款(万元)	期后回款(万元)	是否为新增客户、新开展业务
1	客户34	2024-11-08、2024-11-12、	1,470.00	中间件定制化开发	2024年12月	1,300.88	1,470.00	1,180.00	1,364.50	否
2	客户20	2024-11-22	900.00	中间件软件	2024年11月	796.46	580.00	320.00	-	是
3	山东中创软件工程股份有限公司	2024-10-10、2024-10-15、2024-10-18、2024-10-22、2024-11-26、2024-12-02、2024-12-11	566.00	中间件软件	2024年10-12月	500.88	660.72	727.18	660.72	否
4	客户36	2024-10-10	518.00	中间件定制化开发	2024年11月	488.68	-	518.00	-	是
5	客户37	2024-10-08	401.00	中间件定制化开发	2024年12月	377.13	87.50	313.50	87.50	否
合计		-	3,855.00	-	-	3,464.03	2,798.22	3,058.68	2,112.72	-

注1：期后回款日期截至2026年7月10日；

注2：对受同一实际控制人控制的客户合并计算销售额、应收账款金额、期后回款金额。

2024年度，公司对客户20销售收入796.46万元，系公司当年新增客户。客户20系山东省国资委控制的企业，主要面向国资国企、教育、能源、交通等行业提供数字化转型及智能化集成服务，服务数字强省、智造强省建设工作。2024年，客户20向公司采购的