

国泰海通证券股份有限公司
关于三未信安科技股份有限公司
2025 年年报问询函回复的核查意见

三未信安科技股份有限公司（以下简称“公司”或“三未信安”）于 2026 年 4 月 30 日收到上海证券交易所下发的《关于三未信安科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“监管问询函”）【上证科创公函[2026]0155 号】。国泰海通证券股份有限公司（以下简称“国泰海通”或“保荐机构”）作为三未信安的持续督导机构，现对监管问询函提及的相关问题出具专项意见如下：

问题一、关于经营业绩

年报显示，2025 年公司实现营业收入 5.54 亿元，同比增长 17.07%；净利润 -3,786.97 万元，扣非后净利润-6,052.58 万元，由盈转亏。公司营业成本同比增长 21.62%，原因包括收购确认的存货评估增值在本期实现销售并结转成本。经营活动现金净流量为 1.05 亿元，同比增长 384.19%，主要是销售回款效率提升。

请公司：（1）补充说明分行业、分产品营业成本的具体构成及同比变动情况；（2）量化分析存货评估增值对亏损的具体影响金额，说明相应存货在收购日的公允价值、账面价值及评估增值金额、本期实际销售的数量、金额及对应结转的成本金额；（3）结合大额回款对应的具体业务板块、主要客户及销售模式等，说明净利润与现金流显著背离的原因及合理性，并结合前述情况、行业趋势和可比公司等进一步说明报告期内亏损的原因。

公司回复：

(一) 补充说明分行业、分产品营业成本的具体构成及同比变动情况

2025 年公司分行业、分产品营业成本的具体构成及同比变动情况：

单位：万元

分行业情况						
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例 (%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例 (%)	本期金额较上年同期变动比例 (%)
金融	材料费用	1,679.35	51.65	1,137.80	52.54	47.60
	人工成本	1,451.86	44.65	965.56	44.59	50.36
	制造费用和运费	120.29	3.70	62.26	2.88	93.19
云厂商	材料费用	2,648.72	82.85	1,328.70	85.13	99.35
	人工成本	304.22	9.52	150.76	9.66	101.80
	制造费用和运费	244.15	7.64	81.25	5.21	200.49
能源	材料费用	2,149.95	58.51	1,084.39	71.42	98.26
	人工成本	1,440.39	39.20	407.74	26.86	253.26
	制造费用和运费	84.28	2.29	26.17	1.72	222.01
其他行业和其他业务成本	材料费用	4,028.81	68.57	4,805.19	60.75	-16.16
	人工成本	1,572.53	26.76	2,731.19	34.53	-42.42
	制造费用和运费	274.47	4.67	373.90	4.73	-26.59
分产品情况						

分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例 (%)	上年同期金额	上年同期占总成本比 例(%)	本期金额较上年同期变动比 例(%)
密码整机	材料费用	5,593.54	74.91	3,561.22	69.64	57.07
	人工成本	1,354.79	18.14	1,332.25	26.05	1.69
	制造费用和运费	519.16	6.95	220.35	4.31	135.61
密码系统	材料费用	2,323.70	73.18	1,035.44	47.06	124.42
	人工成本	743.88	23.43	1,115.83	50.71	-33.33
	制造费用和运费	107.58	3.39	48.97	2.23	119.70
密码模组	材料费用	439.96	57.63	1,226.38	67.74	-64.13
	人工成本	230.98	30.26	325.22	17.96	-28.98
	制造费用和运费	92.45	12.11	258.85	14.30	-64.28
其他产品 和其他业 务成本	材料费用	2,149.64	46.80	2,539.04	63.00	-15.34
	人工成本	2,439.36	53.11	1,488.46	36.93	63.89
	制造费用和运费	4.00	0.09	2.91	0.07	37.18

公司 2025 年和 2024 年营业成本分别为 15,999.03 万元和 13,154.91 万元，2025 年营业成本较 2024 年增长 2,844.12 万元，增长比例为 21.62%，超过营业收入的增长比例 4.55 个百分点。营业成本增幅超过营业收入增幅的主要原因是收购确认的存货评估增值在本期实现销售并结转成本，存货评估增值在本期结转成本的金额为 1,968.61 万元（2024 年为 72.42 万元），剔除这一因素后 2025 年营业成本同比增加 947.93 万元，增长幅度为 7.25%，比营业收入的增长比例低 9.82 个百分点。

剔除存货评估增值在本期结转成本因素后，2025 年营业成本增幅比营业收入的增长比例低 9.82 个百分点，主要有两个原因：一是以金融行业和云密码服务为代表的高毛利行业和高毛利业务，在 2025 年销售收入占比提升；二是 2025 年密码模组销售收入同比下降 51.76%，销售占比下降 6.06 个百分点，密码模组的毛利率显著低于密码整机和密码系统等产品，密码模组 2024 年的毛利率为 62.9%。

按照行业和产品分析营业成本构成变动情况，材料费用的波动主要受细分产品结构变化、项目外采金额和原材料价格影响；人工成本的波动主要是交付成本的变化，和具体项目的分散程度、产品成熟度、产品复杂程度和新老客户情况相关，通常情况下成熟产品、标准产品、老客户、项目地点集中的交付成本会呈现下降趋势，而定制产品、新客户或交付地点分散的则人工成本会显著提高；制造费用和运费的波动主要是产量的波动、细分产品结构变化和交付地点等因素影响，部分产品需要按照客户要求发货至海外等，运费较高。

（二）量化分析存货评估增值对亏损的具体影响金额，说明相应存货在收购日的公允价值、账面价值及评估增值金额、本期实际销售的数量、金额及对应结转的成本金额

存货评估增值在本期结转成本的金额为 1,968.61 万元，对本期亏损的具体影响金额为 1,369.08 万元（扣除所得税影响后对归属于上市公司股东的净利润的影响），相应存货在收购日的公允价值为 2,674.61 万元，账面价值为 706.00 万元，评估增值金额为 1,968.61 万元。本期实际销售数量为 703 件，销售金额为 2,593.81 万元，结转的成本金额为：2,858.24 万元（其中：评估增值成本 1,968.61 万元，

产品及交付成本：889.63 万元)。

(三) 结合大额回款对应的具体业务板块、主要客户及销售模式等，说明净利润与现金流显著背离的原因及合理性，并结合前述情况、行业趋势和可比公司等进一步说明报告期内亏损的原因。

1、大额回款对应的具体业务板块、主要客户及销售模式：

选取本报告期回款的前十大客户进行分析：

单位：万元

序号	公司名称	回款金额	业务板块	销售模式
1	客户 1	5,824.59	云厂商	直销
2	客户 2	5,246.53	云厂商	直销
3	客户 3	2,434.02	能源	直销
4	客户 4	2,153.55	能源	直销
5	客户 5	1,219.76	运营商	直销
6	客户 6	1,184.04	医疗	直销
7	客户 7	1,158.00	网络安全	直销
8	客户 8	1,135.23	金融	直销
9	客户 9	966.97	运营商	直销
10	客户 10	945.14	运营商	直销
合计		22,267.83		
占本期销售商品、提供劳务收到的现金比例		33.51%		

本报告期，公司前十大回款客户所属业务板块主要为云厂商、运营商、能源等，销售模式为直销，回款金额合计为 22,267.83 万元，占本期销售商品、提供劳务收到的现金比例为 33.51%，客户履约能力强，有效保障了公司现金流的安全性与稳定性。

2、净利润与现金流显著背离的原因及合理性

报告期内，公司净利润与经营活动产生的现金流量净额存在阶段性差异，主要原因分析如下：

报告期内，公司显著强化了销售回款的内控管理与绩效考核力度，通过实施具有高度激励性与约束性的奖惩机制，回款效率显著提升。在上述举措驱动下，

公司销售回款情况、特别是历史业务回款显著改善，经营活动产生的现金流量净额同比实现大幅增长，现金储备维持在充沛、安全的水平。

公司净利润端承压，主要原因如下：一是研发费用、销售费用增长较多，公司作为国内主要的密码基础设施提供商，为了抓住发展机遇，积极引进高端人才，加强在密码芯片、抗量子密码、物联网安全、数字资产安全等新业务领域的投入，并积极布局云密码服务和海外市场；二是净利润受到部分非现金因素影响，本期收购产生的资产评估增值摊销、计提的资产减值损失以及股权激励计划确认的股份支付费用较上年增加 5,259.75 万元；三是由于政府补助减少，本期其他收益较上年减少 1,297.19 万元。

综上，公司当期净利润亏损受资产评估增值摊销、资产减值计提、股份支付费用等非付现成本的影响，这些非付现成本不产生实际现金流出，而公司经营现金流未受影响且表现良好，净利润的暂时波动不影响公司的持续经营能力与资金安全性，因此净利润与现金流背离的阶段性状况符合公司业务实际情况，具备充分的商业实质与逻辑合理性。

3、结合前述情况、行业趋势和可比公司等进一步说明报告期内亏损的原因

商密产品的主要采购方集中于党政、金融、电信及能源等关键基础设施领域。受宏观周期影响，近两年下游客户的网络安全与信息化预算普遍收紧，项目招标推迟、立项和验收流程拉长。当前正处于国家信创战略全面深化以及抗量子密码即将迈入商业化落地阶段，为抢占下一代密码技术的制高点，行业公司加大研发力度，进行产品矩阵的重构与预研。随着密码技术门槛的逐渐拉平以及信创生态的成熟，中低端密码硬件产品（如服务器密码机、签名验签服务器等）的同质化竞争日益严重。近两年，受外部需求延迟、内部高强度研发及市场价格竞争三重因素叠加影响，行业阶段性亏损已呈普遍态势。

近两年可比公司的营业收入及归属于母公司股东的净利润情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	营业收入			归属母公司股东的净利润		
		2025 年	2024 年	变动比例	2025 年	2024 年	变动比例
1	吉大正元	40,666.04	40,667.02	0.00%	-11,440.10	-13,851.78	17.41%

序号	公司名称	营业收入			归属母公司股东的净利润		
		2025年	2024年	变动比例	2025年	2024年	变动比例
2	数字认证	83,875.80	112,247.94	-25.28%	-9,431.51	1,259.39	-848.90%
3	格尔软件	35,755.30	52,928.07	-32.45%	-8,476.63	3,681.21	-330.27%
4	三未信安	55,399.04	47,320.73	17.07%	-4,364.67	4,211.99	-203.62%
5	信安世纪	54,192.64	50,056.29	8.26%	2,054.06	-4,781.76	142.96%
6	电科网安	226,799.00	246,727.31	-8.08%	5,764.52	15,815.06	-63.55%

2025年，同行业可比公司中6家中4家呈现亏损状态，2024年2家呈现亏损状态，因此，当前行业趋势并非单一企业的经营困境，而是全行业在转型升级过程中共同面临的“阵痛期”。公司当前财务状况系在上述宏观环境与行业周期下的正常反应，与同行业可比公司情况基本相符。

保荐机构的核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项我们实施的核查程序包括但不限于：

1、了解采购与成本相关的关键内部控制，复核会计师执行穿行测试和控制测试的相关底稿，评价与测试关键内部控制制度执行的有效性；

2、查询主要供应商工商资料，以了解交易是否存在异常情形，与公司是否存在关联关系；

3、获取评估存货的明细账，复核会计师存货监盘的相关底稿，核实评估增值存货本期实际销售数量、金额的真实性与完整性；

4、了解公司的成本核算流程和方法，材料成本、人工成本、制造费用等归集与分配方法，产品成本的计算、结转方法；

5、复核会计师对主要供应商本期采购金额和期末应付款余额进行函证的相关底稿，检查采购业务的真实性；

6、了解和评价与收入确认相关内部控制的设计和执行情况，并测试关键内部控制运行的有效性；

7、复核会计师根据不同收入类型检查收入确认准确性的相关底稿；

8、获取银行交易流水，检查客户回款的真实性；复核会计师对主要客户本期销售金额和期末应收账款余额进行函证的相关底稿，检查销售业务的真实性；

9、结合资产负债表、利润表主要项目、现金流量表主要项目，分析净利润、经营活动产生的现金流量净额变动趋势与营业收入变动存在背离的原因；查阅同行业公司 2025 年度公开披露的信息，分析公司业绩亏损、产品毛利率下滑的合理性。

（二）核查结论

基于上述执行的核查程序，我们认为：

1、公司 2025 年度分行业、分产品营业成本构成及同比变动具备合理性，收购相关存货本期对外销售及成本结转金额在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定；

2、公司 2025 年度净利润与现金流显著背离具备合理性，公司业绩变动趋势与同行业可比公司保持一致，未见变动趋势存在较大差异的情形，具有合理性。

问题二、关于主要客户与供应商

年报显示，公司前五名客户销售额 1.48 亿元，占年度销售总额 26.65%，较为分散。应收账款余额为 4.80 亿元，其中账龄 1 年以上的为 2.28 亿元；坏账计提余额为 8,237.66 万元，按单项全额计提的账面余额为 306.61 万元。前五名供应商采购额 3,654.50 万元，占年度采购总额 23.40%，第一大供应商为本期新增。

请公司：（1）列示本年度应收账款前十大客户名称、对应项目、金额、账龄、交易内容、期后回款等信息，说明该客户是否存在信用减值迹象，是否存在应收账款坏账计提不充分的情形；（2）补充说明对上述客户相关收入的确认时间及确认政策，是否与同行业可比公司存在较大差异；（3）列示本年度前十大供应商中的新增供应商名称、采购内容、金额、对应产品的销售客户，说明前述供应商与公司客户之间是否存在业务往来及相应行业惯例，公司是否存在无商业实质的贸易业务。

公司回复：

（一）列示本年度应收账款前十大客户名称、对应项目、金额、账龄、交易内容、期后回款等信息，说明该客户是否存在信用减值迹象，是否存在应收账款坏账计提不充分的情形

1、列示本年度应收账款前十大客户名称、对应项目、金额、账龄、交易内容、期后回款等信息，具体情况如下：

单位：万元

序号	公司名称	对应项目	金额	账龄						交易内容	期后回款
				1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上		
1	客户 6	XX 支付终端项目	2,419.41	208.77	2,314.39					密码模组、密码芯片	200.10
		日常采购供货项目	102.89							密码芯片	
		商密 XX 支付终端项目	0.86							密码模组	
2	客户 11	XX 密码服务平台密码组件（扩容）采购项目	1,396.26	1,492.64	45.56					密码服务及其他	0.50
		XX 密码资源池	141.44							密码服务及其他	
		文件监测能力建设项目	0.50							密码整机	
3	客户 12	XX 交易远程办公网关	527.00	139.45	558.66	577.77	95.03			密码系统	
		XX 统一密码服务平台第一批业务系统推广应用	223.58							密码整机、密码系统	
		XX 政务云	209.37							密码系统、密码整机	
		用电信息采集系统建设与改造	190.98							密码整机、密码系统	

		XX 密码资源项目	157.71							密码整机、密码系统	
		其他项目	62.27							密码整机、密码系统	
4	客户 4	新一代调度自动化系统	231.07	1,089.70	36.24	2.84				密码整机、密码模组	676.65
		XX 第一批物资集中采购	217.70							密码整机、密码系统、密码模组	
		XX 工控密码服务装置、工控密码卡框采招标	201.52							密码整机	
		非国产化 XX (密码机+密码卡)	153.45							密码整机、密码模组	
		XX2025 年第三次物资招标采购	77.90							密码服务及其他	
		其他项目	247.14							密码整机、密码系统、密码模组	
5	客户 2	密评及 XX 采购项目	506.74	1,074.61						密码整机、密码系统、密码服务及其他	1,440.88
		数据安全项目	398.80							密码整机、密码系统、	
		常规采购项目	163.63							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	
		其他项目	5.44							密码整机	
6	客户 7	XX 算力底座产品扩容	390.80	847.19	117.09					密码系统	548.64
		XX 电子政务云信创区升级扩容	80.49							密码整机、密码服务及其他	
		XX 平台建设项目	77.43							密码整机、密码系统	
		常规采购项目	75.19							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	
		XX 平台升级项目	47.96							密码整机、密码系统	

		其他项目	292.41							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	
7	客户 13	XX 数据流通一体化公共服务赋能平台项目设计采购施工(EPC)	99.04	707.40	38.73					密码整机、密码系统	794.43
		XX 大数据局密码项目	92.84							密码整机、密码系统、密码模组	
		XX 信创云密码建设项目	87.84							密码系统	
		XX 信息类采购项目	62.08							密码整机、密码系统	
		IT 基础网络及安全建设堡垒机设备采购项目	61.43							密码系统	
		其他项目	342.90							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	
8	客户 3	XX 安全设备采购项目	87.80	733.70						安全系统及安全产品	686.21
		XX 运维项目	65.00							密码服务及其他	
		XX 网络安全运维服务项目	46.00							密码服务及其他	
		2025 年 XX 安全服务项目	45.00							密码服务及其他	
		2025 年财务公司运维项目	43.20							密码服务及其他	
		其他项目	446.70							密码整机、密码系统、密码服务及其他、安全系统及安全产品	
9	客户 9	XX 智能工厂 5G 数智算网项目	238.00	296.98	432.27				0.67	密码整机、密码服务及其他	329.91
		云安全硅谷信创云项目	116.62							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	
		XX 新建工程-MIM 设备	89.16							密码整机	

		XX 信创云机网关采购项目	76.00							密码系统	
		XX 数据加密项目	70.76							密码整机、密码模组、密码服务及其他	
		其他项目	139.38							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	
10	客户 10	XX 政务云信创资源池系统集成二期采购项目	205.27	194.17	490.42	25.00				密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	191.29
		XX 网络云密码资源池建设项目	164.41							密码整机	
		XX 密钥管理加密机框架采购项目	93.57							密码整机、密码模组、密码服务及其他	
		XX 标准化数据报送系统 XX 设备采购项目	56.82							密码整机、密码系统、密码模组	
		XX 漏洞管理密码改造项目	40.54							密码整机、密码模组、密码服务及其他	
		其他项目	148.98							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	

2、说明该客户是否存在信用减值迹象，是否存在应收账款坏账计提不充分的情形

经公司全面核查，应收账款前十大客户不存在明显的信用减值迹象，公司对这些客户的应收账款坏账准备计提充分、合理，符合《企业会计准则》及相关会计政策的规定。具体说明如下：

公司应收账款前十大客户均为央国企、上市公司、头部云服务商和行业内实力较强的集成商等。该等客户资本实力雄厚，公司治理规范，历史履约记录优良，历史上这些客户未出现实质性坏账，具备极强的偿付能力与较高的商业信用。前述客户目前经营状况稳健，均未出现资金链紧张、重大诉讼或债务违约等负面舆情。

截至 2026 年 5 月 15 日，公司前十大客户已在期后陆续回款 4,868.61 万元，回款节奏符合其内部的资金拨付及审批流程，实际回收风险较低，期后回款情况良好。

公司对这些客户的坏账计提政策保持一贯性。参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济的预测，其计提比例已充分覆盖潜在风险。

2025 年同行业公司计提坏账比例如下：

单位：万元

序号	股票简称	2025 年		
		应收账款原值	坏账准备	坏账准备计提比例
1	电科网安	177,593.49	28,646.87	16.13%
2	三未信安	47,950.90	8,237.66	17.18%
3	信安世纪	53,585.00	12,037.60	22.46%
4	格尔软件	37,564.30	10,730.48	28.57%
5	数字认证	56,486.03	18,424.48	32.62%
6	吉大正元	38,687.00	15,708.01	40.60%
平均值		68,644.45	15,630.85	26.26%

同行业公司中，2025 年综合坏账计提比例在 16.13%至 40.60%，公司为 17.18%，低于行业平均水平，主要系公司应收账款账龄较短所致。

公司及同行业可比公司的应收账款账龄分布情况如下表所示：

公司	2025 年应收账款账龄					
	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
电科网安	63.09%	19.74%	5.23%	2.32%	0.58%	9.04%
信安世纪	55.04%	19.32%	7.80%	10.48%	3.80%	3.57%
三未信安	52.48%	20.54%	14.07%	8.83%	1.78%	2.30%
格尔软件	37.45%	30.85%	9.62%	5.27%	7.91%	8.90%
吉大正元	36.33%	22.55%	6.06%	7.52%	10.98%	16.56%
数字认证	32.01%	23.19%	13.19%	7.98%	5.97%	17.67%
平均	46.06%	22.70%	9.33%	7.07%	5.17%	9.67%

2025 年，同行业可比公司账龄在 1 年以内、2 年以内和 3 年以内应收账款占比平均值分别是 46.06%、68.76%和 78.09%，而公司账龄在 1 年以内、2 年以内和 3 年以内应收账款占比分别是 52.48%、73.02%和 87.09%，均显著高于行业平均值。

报告期末，公司应收账款前十大欠款方均为央国企、上市公司、头部云服务商及行业龙头集成商等。该类客户资本实力雄厚，商业信用等级高，历史回款记录良好，违约风险低。公司对该部分应收款项的坏账准备计提比例合理、金额充分。

(二) 补充说明对上述客户相关收入的确认时间及确认政策，是否与同行业可比公司存在较大差异

1、对上述客户相关收入的确认时间及确认政策：

如财务报表附注所述，公司对于销售密码模组、密码整机、密码系统、密码芯片等产品销的售收入，收入确认时间为：取得客户签收（无需安装调试）/验收（约定验收条款）单据后确认收入。对于相关服务收入，属于技术开发、技术咨询服务的，取得客户验收单确认收入。对于提供维保服务的，根据合同约定的合同总额与服务期间，在服务期内按直线法确认相关收入。

2、是否与同行业可比公司存在较大差异

同行业公司的收入确认政策如下：

公司	收入确认政策
三未信安	<p>(1) 销售密码模组、密码整机和密码系统：销售密码模组、密码整机和密码系统业务：公司与购货方签署产品销售合同或销售订单，对于安装调试服务过程较为简单或无需公司提供安装调试服务的在相关产品到达客户指定地点、得到客户签收并取得签收单后确认收入；若合同中约定验收条款的，需在相关产品到达客户指定地点、安装调试完成并取得客户验收后确认收入。</p> <p>(2) 相关服务收入：①提供技术开发、技术咨询服务的，根据相关合同约定，在服务提供完毕并取得客户的验收后确认相关收入；②提供维保服务的，根据合同约定的合同总额与服务期间，在服务期内按直线法确认相关收入。</p>
信安世纪	<p>(1) 产品销售收入公司与购货方已经签署产品销售合同或销售订单，已根据合同约定将产品交付给购货方，无需安装调试的在取得购货方对货物的签收单或货物交付单后确认收入；如需安装调试，在公司完成安装调试并经购货方验收确认后一次性确认收入。(2) 技术服务收入是指公司为客户提供的技术咨询、系统维护和软件开发服务等。咨询服务，在服务提供完毕并经客户验收确认后一次性确认技术服务收入；系统运维服务，根据合同约定的合同总额与服务期间按期平均分摊确认收入；软件开发服务，在完成软件开发并取得客户出具的验收报告后确认开发服务收入。</p>
格尔软件	<p>(1) 软件产品收入①自行开发的标准化软件产品自行开发的标准化软件产品一般不需安装或只需简单安装，以收到的客户签署的设备签收单为依据，以签收日期确定商品收入日期，以客户所确认签收商品对应的合同或协议价款确定销售商品收入金额。②定制开发的软件产品定制开发的软件产品需按合同的约定进行，其销售收入确认方式以双方签署的验收报告为依据。验收通常可分为初验和终验两阶段。初验是指对项目所实施的内容、进度、质量以及是否达到合同效果予以确认；终验是指对项目整体服务核查后形成的总结报告。定制开发的软件产品验收分为初验和终验的，则以取得终验验收报告时，根据终验完成的履约进度为收入确认的依据；不分初验和终验的，则以取得终验验收报告时为收入确认的依据。合同对项目履约进度有约定的，在完成约定工作进度并经客户确认后，根据约定的履约进度确认收入。(2) 技术服务收入技术服务是指本集团为客户提供的技术支持、技术咨询、技术开发、系统维护等的服务。提供技术服务的，在同一年度内开始并完成，劳务已经提供并收到价款或取得收到价款的依据时，确认劳务收入的实现；如劳务的开始和完成分属不同的会计年度，在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下，在资产负债表日按履约进度确认相关的劳务收入。提供的技术服务以收到的接受服务方签署的验收单或者履约进度确认表为依据，以验收单签收日期或履约进度截止日期作为收入确认日期。</p>

公司	收入确认政策
吉大正元	<p>(1) 网络安全产品网络安全产品从收入确认角度划分为网络安全系统建设业务和单纯安全产品销售业务。网络安全系统建设业务按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入，如在合同中明确约定存在初验和终验的，以终验作为收入确认的时点；单纯的产品销售，一般不需安装或只需简单安装，在完成产品交付时确认收入。(2) 网络安全生态网络安全生态按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入，如在合同中明确约定存在初验和终验的，以终验作为收入确认的时点 (3) 网络安全服务该业务从收入确认角度划分为技术开发及服务、电子认证服务、系统运营维护。技术开发项目按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格时确认收入；电子认证服务在移交证书介质时确认收入；本公司与客户签订的一定期限的系统维护合同，按合同期限平均确认收入。</p>
数字认证	<p>(1) 网络安全产品网络安全产品收入主要包括公司为客户提供适合其信息系统特点的网络安全保障解决方案中所包含的自有产品和软件系统收入，属于在某一时点履行履约义务，在客户收到产品并验收合格时一次性确认收入。(2) 网络安全集成网络安全集成收入主要包括定制开发、项目集成、第三方信息系统和网络安全产品等方面收入，属于在某一时点 (3) 网络安全服务网络安全服务收入主要包括合规性咨询、风险评估、渗透测试、安全监控、应急响应等多项专业安全服务收入，为客户提供从顶层设计、建设规划、安全运营管理等多方面全方位的网络安全服务。属于在某一时段内履行履约义务。其中：合同约定了服务期限的，在服务期限内按照时间进度平均确认收入；没有明确约定服务期限的，按照履约进度确认收入，履约进度按照公司已经投入的工时占预计的总工时的比例确定。</p>
电科网安	<p>(1) 通信设备制造与软件产品销售业务不需要安装调试的自有产品与软件产品销售，按合同约定将产品转移给对方后确认收入；需要安装调试的自有产品与软件产品销售，按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。(2) 安全信息系统集成安全信息系统集成是指提供软硬件产品以及信息技术服务等几种业务组合而成的综合性业务。对于信息系统集成业务，如果可以单独识别为若干单项履约义务，则各单项履约业务按以上方法分别确认；信息系统集成业务，如果可以单独识别为若干单项履约义务，则各单项履约业务按以上方法分别确认；如果不能单独识别为若干单项履约义务，则合并作为一项整体履约义务，对属于在某一时段内履行的履约义务，按履约进度确认收入，对不属于在某一时段内履行的履约义务，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。(3) 提供信息技术服务信息技术服务包括定期维护服务和其他服务，定期维护服务在服务期间采用直线法确认收入，其他服务属于在某一时段内履行的履约义务，按履约进度确认收入；对不属于在某一时段内履行的履约义务，按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。</p>

同行业可比公司对于产品销售收入，对于无需安装或简单安装的，在交付或取得签收单或货物交付单后确认收入；对于需要安装调试的，经验收后确认收入。

同行业可比公司对于相关服务收入，对于技术支持、技术开发的服务，收到

客户的验收单据后确认收入；对于维保服务、系统运维服务，按照合同总额与服务期间平均确认收入。

综上，三未信安的收入确认时间及收入确认政策，与同行业可比公司不存在较大差异。

(三) 列示本年度前十大供应商中的新增供应商名称、采购内容、金额、对应产品的销售客户，说明前述供应商与公司客户之间是否存在业务往来及相应行业惯例，公司是否存在无商业实质的贸易业务

1、列示本年度前十大供应商中的新增供应商名称、采购内容、金额、对应产品的销售客户

公司的 2025 年度前十大供应商情况如下表：

单位：万元

供应商全称	是否新增	是否新进前十	采购内容	采购金额	对应销售客户	合作年限
供应商 1	否	是	硬件平台、电源等原材料	1,148.78	采购硬件产品的客户	5 年以上
供应商 2	否	否	硬件平台、主板、机箱等原材料	966.86	采购硬件产品的客户	3-4 年
供应商 3	否	否	硬件平台、机箱、网卡等原材料	671.10	采购硬件产品的客户	5 年以上
供应商 4	否	否	电源等原材料	437.85	采购硬件产品的客户	5 年以上
供应商 5	否	否	主板、内存、CPU 等原材料	429.91	采购硬件产品的客户	5 年以上
供应商 6	否	是	内存等原材料	309.68	采购硬件产品的客户	4-5 年
供应商 7	否	是	机箱、面板、导轨等原材料	281.14	采购硬件产品的客户	5 年以上
供应商 8	否	是	上架实施等服务	273.08	能源和运营商等行业客户	3-4 年
供应商 9	否	是	防火墙、数据库审计系统等安全产品及服务	239.04	能源和运营商等行业客户	2-3 年
供应商 10	否	是	主板等原材料	235.10	采购硬件产品的客户	4-5 年

注：硬件平台是指由机箱、主板、电源、CPU 等组成的初加工的原材料

经核查，公司 2025 年度前十大供应商均为前期已建立合作关系的供应商，

不存在 2025 年首次建立合作的新增供应商。相较 2024 年度，前十大供应商中有 6 家因采购规模和合并子公司范围变动新进入前十大的供应商，绝大多数供应商均与公司保持长期合作，相关变动主要系公司基于生产计划及订单需求动态调整采购规模所致。

供应商 9 是子公司江南天安于 2023 年新合作的供应商，主要为江南天安提供防火墙、数据库审计系统等安全产品及服务，由于供应商 9 与原有供应商相比价格优势明显，因此逐年增加了业务合作的规模。

2025 年第一大供应商为供应商 1（上年排名第 11 位），其成立于 2008 年，系国有控股高新技术企业，具备成熟研发制造体系。2024 年其列为第 11 大供应商主要系当期合并范围变更（2024 年 11 月子公司北京江南天安科技有限公司纳入合并范围）仅统计了 2 个月采购额，而实际上，江南天安在 2024 年全年与其发生的交易额已达 1,497.63 万元。2025 年随业务开展采购规模相应提升，合作具有连续性及商业合理性。

2、说明前述供应商与公司客户之间是否存在业务往来及相应行业惯例，公司是否存在无商业实质的贸易业务

公司主营业务为商用密码产品的研发、生产与销售，前十大供应商采购内容主要为核心原材料（硬件平台、主板、电源等）及配套实施服务。其中，供应商 1 系国内知名的通用硬件平台及国产服务器提供商，其官网披露的客户群体覆盖金融、能源等行业，与公司下游应用领域存在行业重叠，较大概率与公司客户之间存在业务往来，从其公开披露资料显示，其前五大客户中，客户 13、客户 14 亦与三未信安有合作关系，但符合上游通用硬件供应商服务于多行业客户的行业惯例，公司与供应商 1 合作已有 10 年以上，主要是采购硬件平台、电源等原材料，公司将上述原材料与自研密码模组、密码专用软件、操作系统等深加工成功能完备的商用密码产品，再销售给下游客户，不存在公司自供应商 1 采购产品后不经加工直接对外销售的情况；其余供应商在公开渠道未显示具体客户名单。公司 2025 年服务客户约 1,500 家，涵盖金融、能源、政府等重点行业，客观上存在与供应商客户群重合的可能性。但即使存在业务往来，公司与供应商之间的业务、客户与供应商之间的业务合作均保持独立。

公司采购的原材料经生产加工后形成产成品销售，少量项目所需零星软硬件及服务外采直接销售，均系围绕主营业务开展，符合行业经营惯例。

公司上述采购均基于实际生产经营需要，采购的原材料与生产计划、销售订单相匹配，经加工后实现终端销售，采购、生产、销售环节形成完整闭环，公司不存在无商业实质的贸易业务。

保荐机构的核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项我们实施的核查程序包括但不限于：

1、对客户的核查

（1）复核会计师执行穿行测试和控制测试等销售与收款的关键内部控制相关底稿，评价与测试关键内部控制制度执行的有效性外，通过公开信息核查公司主要客户和新增客户的基本情况、工商信息、背景信息以及与公司所采用的主要销售模式；

（2）获取应收账款坏账准备计提表，检查信用风险组合的划分是否正确，测算坏账准备计提的准确性，评价预期信用损失率的合理性及损失准备计提的准确性；

（3）复核会计师对主要客户本期销售金额和期末应收账款余额进行函证的相关底稿，检查销售业务的真实性，评价应收款项坏账准备计提金额的充分性；

（4）通过公开信息核查公司主要客户和新增客户的主要股东、控股股东、主要管理人员等是否与控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高人员存在关联关系；

（5）将公司的坏账计提情况、收入确认政策与同行业可比上市公司进行比对分析；

（6）了解客户信用账期、业务渠道、获客方式、物流运输等关键信息，核查相关公司销售业务与收入确认的匹配性；

(7)复核会计师对于营业收入细节测试的相关底稿,分析业务的商业和理性。

2、对供应商的核查

(1)复核会计师执行穿行测试和控制测试等采购与成本的关键内部控制相关底稿,评价与测试关键内部控制制度执行的有效性外,通过公开信息核查公司主要供应商和新增供应商的基本情况、工商信息、背景信息,以及与公司所采用的主要采购模式;

(2)通过公开信息核查公司主要供应商和新增供应商的主要股东、控股股东、主要管理人员等是否与控股股东、实际控制人、持股 5%以上股东、董监高人员存在关联关系;

(3)查阅主要供应商采购合同,了解合同主要条款,核对采购合同对应的运输单、入库单、付款凭证等关键审计证据,检查采购业务的真实性;

(4)复核会计师对主要供应商本期采购金额和期末应付款余额进行函证的相关底稿,检查采购业务的真实性。

(二) 核查结论

基于上述执行的核查程序,我们认为:

1、公司 2025 年度应收账款的信用减值计提政策符合企业会计准则的规定,未发现明显坏账计提不充分的情形;

2、公司 2025 年度收入确认政策与同行业可比公司未见较大差异;

3、未发现公司 2025 年度存在无商业实质的贸易业务。

问题三、关于研发费用与销售费用

年报显示，公司研发费用为 1.68 亿元，同比增长 28.40%，主要系公司加强在密码芯片、抗量子密码、物联网安全、数字资产安全等新业务领域的投入，以及合并范围变动的影响，而报告期内研发人员数量同比下滑 16%。公司销售费用为 2.04 亿元，同比增长 38.57%，主要系公司积极引进高端技术与管理人才，并重点加大对云密码服务及海外市场的战略布局与资源投入，以及合并范围变动的影响。近三年销售费用增长率为 70.94%、61.13%、38.57%，均高于同期营业收入增幅。

请公司：（1）结合研发费用中职工薪酬、折旧摊销的变动情况，分析与研发人员数量、研发项目进度等的匹配关系；（2）补充说明在密码芯片、抗量子密码、物联网安全、数字资产安全领域的主要研发投入及变化情况；（3）补充说明销售费用中职工薪酬、差旅费、业务招待费的具体变动原因，并说明近三年销售费用增幅远高于营业收入增幅的原因及合理性；（4）量化分析不同因素对研发费用、销售费用变动的的影响比例，说明是否存在费用归集不当或资金实际流向关联方的情况。

公司回复：

（一）结合研发费用中职工薪酬、折旧摊销的变动情况，分析与研发人员数量、研发项目进度等的匹配关系

单位：万元

项目	本期金额	上期金额	同比	本期费用占比
职工薪酬	13,410.91	10,453.60	28.29%	79.72%
股份支付	772.72	428.98	80.13%	4.59%
折旧摊销费	1,372.43	883.06	55.42%	8.16%
检测认证费	383.78	446.98	-14.14%	2.28%
其他	882.97	889.13	-0.69%	5.25%
合计	16,822.80	13,101.75	28.40%	100.00%

报告期内，公司研发费用 16,822.80 万元，同比增长 28.40%。其中职工薪酬 13,410.91 万元，同比增长 28.29%；折旧摊销 1,372.43 万元，同比增长 55.42%。

1、职工薪酬与研发人员数量、研发项目进度的匹配性说明

单位：万元、人

项目	本期	上期	同比	备注
年平均人数	379	317	19.56%	年平均人数=(1月人数+2月人数+……+12月人数)/12(月发薪人数的算术平均数)
研发人员年末人数	336	398	-15.58%	2025年12月31日在职人数
职工薪酬	13,410.91	10,453.60	28.29%	
人均薪酬(职工薪酬/年平均人数)	35.38	32.98	7.28%	核心骨干薪酬激励及职级调整

报告期内，公司聚焦研发战略方向，积极加大在密码芯片、抗量子密码、物联网安全、数字资产安全等领域的投入，同时高度重视人工智能对研发效率的提升，采取了成立 AI 实验室和设立人工智能应用专项奖等措施，实现了研发效率显著提升，各项研发项目进展顺利。

公司于年末集中实施研发团队结构性优化，导致期末人数下降。因调整发生在年末，对全年职工薪酬影响较小。

按照年平均人数计算，研发人员本期年平均人数为 379 人，同比增长 19.56%，与职工薪酬 28.29% 的增长趋势同向。上期年末人数与年平均人数差异较大，主要原因是江南天安 2024 年 11-12 月纳入合并范围，对年平均人数影响较小，但对年末人数影响较大。

研发费用中的职工薪酬同比增长 28.29%，主要是合并范围变化的影响，剔除该因素后，职工薪酬同比下降 0.25%，与上年变化不大。

综上，职工薪酬变动与研发人员变动、研发项目进度相匹配，符合公司实际情况，具有合理性。

2、折旧摊销与研发人员数量、研发项目进度的匹配性说明

单位：万元、人

项目	本期数据	上期数据	变动金额	变动比例	备注
年平均人数	379	317	62	19.56%	年平均人数=(1月人数+2月人数+……+12月人数)/12(月发薪人数的算术平均值)

项目	本期数据	上期数据	变动金额	变动比例	备注
折旧摊销	1,372.43	883.06	489.36	55.42%	主要是本年新增研发设备较多
人均折旧摊销(折旧摊销/年平均人数)	3.62	2.79	0.84	29.75%	与人数、折旧摊销变动趋势一致

报告期内，公司折旧摊销费用总额为 1,372.43 万元，较上年增加 489.36 万元，同比增长 55.42%，人均折旧摊销 3.62 万元，较上年增加 0.84 万元，增幅 29.75%，主要系公司为夯实核心技术壁垒、保障重点研发项目落地所致。报告期内公司围绕密码芯片、抗量子密码、物联网安全及数字资产安全等关键领域，加大了对研发软硬件资产的投入力度。相关资产（包括研发专用设备、密码 IP 核、AI 服务器等）已于本期陆续达到预定可使用状态，并按规定开始计提折旧摊销，导致相关费用同比增幅较大。

为推进密码安全芯片研发升级项目，公司新购入 IP 使用权，该部分无形资产按受益年限进行摊销。为配合智盾系列“密码+”人工智能一体机产品研发项目的研发，公司新购置了信创 AI 服务器、应用安全测试仪、GPU 服务器等研发设备，该部分已转入固定资产并开始计提折旧，其他研发项目根据需求亦有相关投入。本期折旧摊销的增加与公司业务发展规划及研发投入相匹配，符合公司长远利益，具备合理性。

综上，研发费用中职工薪酬、折旧摊销与研发人员数量、研发项目进度匹配。

（二）补充说明在密码芯片、抗量子密码、物联网安全、数字资产安全领域的主要研发投入及变化情况

报告期内，公司围绕四大战略方向开展研发工作，各领域投入及同比变动情况说明如下：

单位：万元

序号	项目名称	本期投入	上期投入	变动比例	备注
1	密码安全芯片研发升级项目	2,544.41	2,274.66	11.86%	支持多种行业应用、新技术架构应用
2	端云一体化物联网终端密码安全能力研发项目	1,024.26	1,547.28	-33.80%	适用于数字化工业、车联网、智能家居、智慧城市等端云联动的物联网应用场景。
3	增强型网络传输安全产品研发项目	1,400.68			适用于各种行业、云计算、物联网、工业互联网等各种场景的安

					全传输需求。
4	基于人工智能的密码服务应用平台研发项目	923.30			适用于云计算等业务场景，满足公有云、私有云、混合云中密码服务的典型应用需求，高效保障密码技术的快速使用。
5	密码云服务研发项目	773.16			支持云服务应用的安全需求，支持用户按需使用的灵活订阅模式；支持基于云密码订阅服务能力研发的上层应用场景研发需求。
6	基于自研软硬件平台架构的信创密码设备研发项目	1,205.56			支持多种行业应用、新技术架构应用。
7	面向特定行业定制化专用硬件密码模块研发项目	719.48			支持多种行业应用、新技术架构应用。
8	行业专用场景化密码解决方案研发项目	420.64			适用于电力行业建设、终端、车联网、工业自动化和无人机等端云联动的物联网应用场景。
9	抗量子系列密码产品研发项目	381.53	1,485.45	-74.32%	适用于多行业的抗量子密码应用建设。
10	可信数据安全平台研发项目	262.99			基于数据资源流通领域的安全平台和基础设施，服务于数据要素应用生态，适用于建设政务和各行业领域的可信数据空间。
11	低空飞行密码安全产品研发项目	411.53			适用于无人机等各类低空飞行器的应用场景，包括城市交通、农业、工业、物流运输、国土测绘、应急救援与安防等场景。
12	智盾系列“密码+”人工智能一体机产品研发项目	402.46			适用于大模型 AI 应用场景，为大模型本地化部署及业务 AI 应用提供全栈防护能力。
13	轻量化高可靠全密码应用平台研发项目	2,218.56	2,425.53	-8.53%	适用于大规模高可靠密码需求场景，可根据业务发展需求快速构建高可靠的密码服务能力。
14	原生云密码服务开发项目	4,064.15			适用于大型云平台（公有云、私有云、混合云）为租户建设密码服务平台，支撑租户侧应用系统密码应用。
15	数字资产安全基础设施研发项目	70.09			面向机构、个人、金融相关企业，提供数字资产安全保障服务和设施。
16	密码产品研发升级项		758.05	-100.00%	支持多种行业应用、新技术架构

	目				应用
17	一体化密码服务综合管理平台研发项目		1,885.95	-100.00%	适用于云计算等业务场景，满足公有云、私有云、混合云中密码服务的典型应用需求。
18	新一代密码设备研制项目		1,990.60	-100.00%	支持多种行业应用、新技术架构应用。
合计		16,822.80	12,367.52	36.02%	

当前社会数字化发展迅猛，密码作为信息安全的保障技术，在诸多领域面临发展机遇，需要结合具体场景进行技术和产品的创新。公司作为国内主要的密码基础设施提供商，为了抓住发展机遇，积极引进高端人才，加强在密码芯片、抗量子密码、物联网安全、数字资产安全等新业务领域的研发投入。

本报告期各项具体研发项目投入的变动主要是基于项目进展情况，与所处研发阶段和技术发展节奏等相匹配。密码安全芯片研发升级项目投入同比增长，重点推进可重构抗量子引擎研发，为全系列产品提供底层硬件支撑。端云一体化物联网终端密码安全能力研发项目投入同比下降。抗量子系列密码产品研发项目投入同比下降，全栈抗量子产品已进入落地期，但网络传输、云服务、管理平台等关联项目持续投入，重点转向抗量子协议栈、混合部署和行业场景迁移方案研发。增强型网络传输安全产品研发项目和数字资产安全基础设施研发项目等为公司报告期新立项的战略性前瞻研发项目，后续将根据行业政策导向、市场需求变化逐步推进项目研发与落地。

公司加强在密码芯片、抗量子密码、物联网安全、数字资产安全等新业务领域的投入，是指对这些技术方向的研发投入，每个方向可能涵盖一个或多个不同的具体研发项目，如抗量子密码研发领域涉及抗量子系列密码产品研发项目、密码安全芯片研发升级项目、增强型网络传输安全产品研发项目和密码云服务研发项目等多个具体项目。

(三)补充说明销售费用中职工薪酬、差旅费、业务招待费的具体变动原因，并说明近三年销售费用增幅远高于营业收入增幅的原因及合理性

1、销售费用中职工薪酬、差旅费和业务招待费的具体变动原因

本期销售费用增加 5,669.06 万元，同比增长 38.57%，其中，由于合并范围变动的影响 4,483.16 万元，占总增长的 79.08%。剔除合并范围变动的影响后，

销售费用增加 1,185.89 万元，销售费用中职工薪酬、差旅费和业务招待费的变动如下：

单位：万元

科目	2025 年	2024 年	变动金额	变动比例
职工薪酬	9,395.23	8,489.38	905.85	10.67%
差旅费	964.64	811.88	152.76	18.81%
业务招待费	983.39	719.18	264.21	36.74%

剔除合并范围变动的影响后，销售费用中职工薪酬增加 905.85 万元，同比增长 10.67%，差旅费增加 152.75 万元，同比增长 18.81%，业务招待费增加 264.21 万元，同比增长 36.74%。主要系公司为了抓住发展机遇，积极引进高端人才，开拓新行业，并积极布局云密码服务和海外市场所致。

2、近三年销售费用增幅远高于营业收入增幅的原因及合理性

公司的近三年的销售费用增幅与营业收入增幅如下表：

年份	销售费用增幅	营业收入增幅	销售费用增幅大于营业收入增幅
2025 年	38.57%	17.07%	同比增加 21.5 个百分点
2024 年	61.13%	31.96%	同比增加 29.17 个百分点
2023 年	69.06%	5.54%	同比增加 63.52 个百分点

公司近三年销售费用增幅高于营业收入增幅，一方面，受宏观周期影响，近几年下游客户的网络安全与信息化预算普遍收紧，项目招标推迟、立项和验收流程拉长。另一方面由于公司正处于业务规模扩张与市场结构优化的战略投入期，为紧抓发展机遇，战略性地投入新行业并积极拓展海外市场。为匹配核心业务板块的客户需求，公司引入具有头部厂商背景的高端销售人才。剔除合并范围变动影响后，职工薪酬同比增长 10.67%，主要系人员素质提升带来的薪酬基数上涨，而非单纯的冗员扩充。随着 AI 的应用，研发效率显著提升，为进一步提升客户服务质量，公司鼓励部分研发人员转岗至售前及售后技术支持团队，实现了人力资源的优化配置。

市场开拓强度加大，但是投入产出比尚处爬坡期。差旅费与业务招待费的大幅增长，主要系公司为突破重点区域市场及标杆客户，增加了高频次的现场交流与方案验证。

同行业可比公司近几年销售费用占营业收入比重如下：

公司	2025年	2024年	2023年
三未信安	36.76%	31.06%	25.44%
吉大正元	35.31%	39.78%	42.32%
数字认证	24.37%	16.11%	18.06%
信安世纪	23.39%	23.40%	20.31%
格尔软件	18.11%	13.04%	14.85%
电科网安	13.96%	14.59%	11.61%
平均值	25.32%	23.00%	22.10%

公司近三年销售费用占营业收入比重高于同行业平均值，主要由于公司原以传统网络安全客户为主，这类业务交付链条较短，占用销售、售前和售后人员显著较少，销售费用较低。近三年来，公司积极开拓新行业和新客户，新开拓行业及客户周期长，前置性投入大，短期内必然带来销售与技术投入的增加。随着标杆项目的落地及行业解决方案的标准化，规模效应将逐步显现，销售费用率将回归至行业合理水平，公司的长期盈利能力将得到巩固。

同行业公司近三年的销售费用增幅及营业收入增幅如下表：

序号	可比公司	2025年销售费用增幅	2025年营业收入增幅	2025年销售费用增幅大于营业收入增幅（百分点）	2024年销售费用增幅	2024年营业收入增幅	2024年销售费用增幅大于营业收入增幅（百分点）	2023年销售费用增幅	2023年营业收入增幅	2023年销售费用增幅大于营业收入增幅（百分点）
1	数字认证	13.07%	-25.28%	38.35	2.92%	15.43%	-12.51	25.80%	-11.55%	37.35
2	格尔软件	-6.20%	-32.45%	26.25	-17.19%	-5.71%	-11.48	29.88%	-14.89%	44.77
3	三未信安	38.57%	17.07%	21.50	61.13%	31.96%	29.17	69.06%	5.54%	63.52
4	信安世纪	8.19%	8.26%	-0.07	5.03%	-8.86%	13.89	21.89%	-16.54%	38.43
5	电科网安	-12.03%	-8.08%	-3.95	0.87%	-19.71%	20.58	6.76%	-10.62%	17.38
6	吉大正元	-11.23%	0.00%	-11.23	-6.31%	-0.32%	-5.99	14.17%	-16.94%	31.11

近三年来，同行业可比公司中普遍存在销售费用增速高于营业收入增速的阶段性特征，公司的情况与行业趋势保持一致。

（四）量化分析不同因素对研发费用、销售费用变动的的影响比例，说明是否存在费用归集不当或资金实际流向关联方的情况

报告期内，公司研发费用同比增加 3,721.06 万元，同比增长 28.4%，各因素

对研发费用变动的的影响情况如下：

单位：万元

影响因素	对研发费用变动的 影响金额（万元）	影响比例	备注
合并范围变动	3,511.06	94.36%	2024 年合并江南天安 11-12 月研发费用，2025 年为全年；2024 年合并世纪先承 9-12 月研发费用，2025 年为全年。
职工薪酬增长	-25.95	-0.7%	人工智能应用提升研发效率
折旧摊销增长	473.30	12.72%	新增研发设备、无形资产 IP 核投入
其他（材料、检测认证费、房租等）	-237.35	-6.37%	
合计	3,721.06	100.00%	

上述变动的核心影响因素为合并范围变动的的影响，合并范围变动因素对研发费用变动的的影响金额是 3,511.06 万元，影响比例是 94.36%。剔除合并范围变动影响后，公司原有主体研发费用同比变动幅度较小，与经营实际、项目进度完全匹配。

折旧摊销同比增幅较大，主要原因是购买 IP 使用权、专用设备，重点采购项目列举如下：

单位：万元

资产名称	资产描述	金额	供应商
IP 使用权	IP 使用权	924.45	供应商 11
专用设备	电子计算机	216.46	供应商 12
专用设备	应用安全测试仪	163.72	供应商 13
IP 使用权	IP 使用权	130.19	供应商 14
专用设备	GPU 服务器	118.14	供应商 15
合计		1,552.96	

上表列示的 2025 年度重点采购项目均系研发实际需求进行采购，不存在资金违规流向关联方、非经营性资金占用等异常情形。

报告期内，公司销售费用同比增加 5,669.06 万元，同比增长 38.57%，各因素对研发费用变动的的影响情况如下：

影响因素	对销售费用变动的 影响金额 (万元)	影响比例	备注
合并范围变动	4,483.16	79.08%	2024年合并江南天安11-12月销售费用，2025年为全年；2024年合并世纪先承9-12月销售费用，2025年为全年
职工薪酬增长	905.84	15.98%	招聘高端销售人才、核心人才薪酬提升
业务招待费、 差旅费增长	416.96	7.36%	公司开拓新业务、海外市场
其他	-136.90	-2.42%	
合计	5,669.06	100.00%	

上述变动的核心影响因素为合并范围变动的的影响，合并范围变动因素对销售费用变动的的影响金额是 4,483.16 万元，影响比例是 79.08%。另外，公司为了抓住发展机遇，积极引进高端人才，加强在新业务领域的投入，并积极布局云密码服务和海外市场，职工薪酬、业务招待费及差旅费有所上涨。

公司具备健全的销售费用及研发费用内控体系与核算管理制度，严格按照企业会计准则规范归集研发及销售各项支出，清晰划分研发与生产、经营管理支出边界，研发费用及销售费用归集真实、准确、完整，归集口径合规一致，与公司战略布局、项目实施进度及经营发展实际相匹配，不存在费用归集不当，跨期归集、违规分摊的情形。研发支出及销售支出资金流向真实，不存在资金违规流向关联方、非经营性资金占用等异常情形。

保荐机构的核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项我们实施的核查程序包括但不限于：

1、对于研发费用的核查

（1）了解公司研发活动相关流程，了解各主要研发项目的情况及进度、研发过程中形成的成果及未来应用领域；

（2）获取公司各项目的研发明细表，检查研发项目的基本资料，包括项目的立项、可行性分析、研发过程相关文件、结项等；

(3) 将研发费用的各个明细项目发生金额与上年进行比较，分析变动的合理性；

(4) 复核会计师对研发费用进行抽样测试的相关底稿，检查是否与研发立项内容、合同约定、账面列支金额一致；

(5) 核查与研发项目相关的供应商背景及支付流水；

(6) 获取公司花名册，结合研发人员工时系统，核查工时系统中的研发人员是否归属于研发部门；

(7) 复核会计师对研发费用进行截止性测试的相关底稿，评价研发费用是否被记录于恰当的会计期间。

2、对于销售费用的核查

(1) 将销售费用的各个明细项目发生金额与上年进行比较，分析变动的合理性；

(2) 分析公司销售费用与收入变动的趋势；

(3) 复核会计师对销售费用进行抽样测试的相关底稿，评价销售费用的真实性；

(4) 复核会计师对销售费用进行截止性测试的相关底稿，评价销售费用是否被记录于恰当的会计期间。

(二) 核查结论

基于上述执行的核查程序，我们认为：

1、公司 2025 年度对研发费用和销售费用的相关的会计处理及披露在所有重大方面未见不符合企业会计准则相关规定的情况；

2、公司 2025 年度研发费用中职工薪酬、折旧摊销的变动，研发人员数量、研发项目进度等的匹配未见明显重大异常；

3、公司 2025 年度销售费用中职工薪酬、差旅费、业务招待费的变动，销售费用与营业收入的匹配未见明显重大异常；

4、通过资金流水核查、供应商背景穿透分析等方式，未发现报告期内公司的费用资金实际流向关联方的情况的情形。

问题四、关于递延所得税资产

年报显示，公司递延所得税期末余额为 7,013.89 万元，同比增加 49.90%，主要构成项目为资产减值准备、可抵扣亏损。当期递延所得税费用为-2,675.01 万元。

请公司：（1）说明递延所得税资产中资产减值准备、可抵扣亏损的确认依据；（2）结合公司近年来的经营业绩、盈利波动情况、行业发展趋势以及未来盈利预测，说明判断未来能够产生足够应纳税所得额以抵扣上述递延所得税资产的具体依据及合理性，相关假设是否谨慎、客观；（3）分析若未来部分递延所得税资产无法实现转回，需增加当期所得税费用的金额及对公司净利润的潜在影响程度，并进行充分的风险提示。

公司回复：

（一）说明递延所得税资产中资产减值准备、可抵扣亏损的确认依据

根据《企业会计准则第 18 号——所得税》第十三条 企业应当以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认由可抵扣暂时性差异产生的递延所得税资产。但是，同时具有下列特征的交易中因资产或负债的初始确认所产生的递延所得税资产不予确认：（一）该项交易不是企业合并；（二）交易发生时既不影响会计利润也不影响应纳税所得额（或可抵扣亏损）。

第十五条规定，企业对于能够结转以后年度的可抵扣亏损和税款抵减，应当以很可能获得用来抵扣可抵扣亏损和税款抵减的未来应纳税所得额为限，确认相应的递延所得税资产。

根据《财政部税务总局关于延长高新技术企业和科技型中小企业亏损结转年限的通知》（财税〔2018〕76 号）第一条规定：自 2018 年 1 月 1 日起，当年具备高新技术企业或科技型中小企业资格的企业，其具备资格年度之前 5 个年度发生的尚未弥补完的亏损，准予结转以后年度弥补，最长结转年限由 5 年延长至 10 年。

根据公司及子公司的经营情况及未来盈利预测情况，确认存在足够的应纳税所得额用以抵扣 2025 年末资产减值准备及可抵扣亏损，公司遵循上述企业会计

准则规定，根据上述可抵扣暂时性差异的性质和金额，以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相关递延所得税资产。

综上所述，公司确认递延所得税资产和相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

(二) 结合公司近年来的经营业绩、盈利波动情况、行业发展趋势以及未来盈利预测，说明判断未来能够产生足够应纳税所得额以抵扣上述递延所得税资产的具体依据及合理性，相关假设是否谨慎、客观

1、公司近年来的经营业绩及盈利波动情况

单位：万元

经营业绩情况	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
营业收入	55,399.04	47,320.73	35,860.00	33,976.43	27,032.98	20,248.37	13,377.81
归属于上市公司股东的净利润	-4,364.67	4,211.99	6,727.90	10,722.83	7,469.51	5,230.55	2,047.86

近年来，公司营业收入持续保持上升态势，体现了公司较强的市场获取能力与业务拓展成效；而归属于母公司股东的净利润呈现一定波动，主要系公司所处发展阶段、行业竞争态势及内外多重因素叠加所致，具体原因如下：

密码作为信息安全的保障技术，在诸多领域面临发展机遇，需要结合具体场景进行技术和产品的创新。公司作为国内主要的密码基础设施提供商，为了抓住发展机遇，积极引进高端人才，加强在研发和销售方面的投入，并积极布局云密码服务和海外市场，在部分重点项目与新兴领域，公司敢于把握市场契机，积极布局，持续加大了研发和销售投入。

公司基于对商用密码行业长期向好发展趋势的深刻研判，在面对行业周期性波动时，公司逆势加大战略投入，通过前置性资源布局抢占未来竞争制高点。随着下游需求回暖及技术更新落地，当前的战略性投入必将转化为公司未来坚实的业绩护城河与持续增长动力。

同行业公司近年以来营业收入及归属于母公司净利润的情况：

单位：万元

序号	公司	营业收入							归属母公司股东的净利润						
		2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年	2020年	2019年
1	电科网安	226,799.00	246,727.31	307,277.58	343,803.27	295,481.10	238,370.49	210,376.00	5,764.52	15,815.06	34,876.26	30,663.69	25,136.53	16,140.82	15,576.55
2	数字认证	83,875.80	112,247.94	97,247.19	109,941.46	102,627.28	85,796.31	79,389.24	-9,431.51	1,259.39	-4,720.24	10,143.88	11,602.79	10,297.50	9,852.60
3	三未信安	55,399.04	47,320.73	35,860.00	33,976.43	27,032.98	20,248.37	13,377.81	-4,364.67	4,211.99	6,727.90	10,722.83	7,469.51	5,230.55	2,047.86
4	信安世纪	54,192.64	50,056.29	54,922.69	65,807.61	52,460.44	41,630.25	31,783.90	2,054.06	-4,781.76	1,122.27	16,392.45	15,412.69	10,730.72	9,034.80
5	吉大正元	40,666.04	40,667.02	40,796.35	49,118.20	81,617.58	61,037.64	60,016.89	-11,440.10	-13,851.78	-15,716.51	-3,372.27	14,607.79	10,731.73	8,895.34
6	格尔软件	35,755.30	52,928.07	56,134.57	65,952.07	61,107.17	44,480.78	37,054.13	-8,476.63	3,681.21	3,696.57	-871.25	7,970.83	5,707.80	7,007.52

同行业公司近年来归属于母公司股东的净利润均呈现波动趋势，尤其是 2023 年以来，可比公司归属于母公司股东的净利润大多呈现下降趋势，公司的归属于母公司股东的净利润的波动符合同行业趋势。

2、行业发展趋势

赛迪顾问调研显示,2024年中国商用密码市场保持增长,市场规模达到153.6亿元,同比增长21.6%。在政策不断深化、技术代际更替、场景持续裂变的叠加效应下,市场将从规模扩张转向价值升级。预计到2027年,中国商用密码市场规模有望突破280亿元,同比增长达到23.8%。

根据光子盒研究院《2026年全球量子安全产业发展展望》中提到:随着美国抗量子密码标准化工作进入落地实施阶段,全球抗量子密码产业发展明显提速,2025年产业规模约为13.72亿美元,在量子安全各技术方向中已成为增长最为显著的板块。预计到2030年,全球抗量子密码产业规模将增长至约99.3亿美元,2025-2030年期间年复合增长率约为49%;进一步展望到2035年,产业规模有望达到约709.36亿美元,2030-2035年期间仍将保持接近49%的年复合增长水平。

3、未来盈利预测

面对商用密码行业巨大的市场机遇与广阔的发展空间,公司虽受宏观环境与战略布局影响,当期净利润暂处亏损状态,但已通过一系列切实有效的经营举措夯实基础,预计未来的盈利能力与经营业绩将实现显著改善,进而产生足够的应纳税所得额以抵扣递延所得税资产。具体情况如下:

(1) 核心业务与新增长点齐头并进

公司市场开拓成效显著。公司在云加密服务业务、海外市场实现了重大突破;同时,公司成功切入具身智能等实体产业场景,并初步打开了海外市场布局,形成了多元化、高潜力的业绩增长矩阵。预计2026年将迎来新一轮的收入释放期,前期销售投入的效益将逐步显现。

(2) 深化降本增效,全面提升运营质量与人均效能

公司将“提质增效”作为核心管理目标,持续加大人工智能在研发和管理中的运用,实施了严格的预算管控与精细化运营管理。通过对人员规模合理优化与结构性调整,公司在有效控制期间费用的同时,大幅提升了整体组织效能与人

均产出，为利润空间的释放创造了有利条件。2025 年末公司人员总数为 817 人，较 2024 年末 925 人减少 108 人，2026 年第一季度研发费用、销售费用和管理费用合计同比减少 8.69%，降本增效结果初现。

（3）整合并购资产，协同效应进入兑现期

公司不断深化与江南科友、江南天安等子公司的业务融合及协同互补，通过集团化管理，完善资源配置体系，为公司整体业绩增长和经营效能提升筑牢根基，公司前期实施的收购整合已取得阶段性成果。各业务板块在技术、市场及供应链上的协同效应正逐步显现，规模效应与成本优势开始释放，进一步巩固了公司的核心竞争力。

（4）抗量子密码市场广阔

2025 年 2 月，商用密码标准研究院面向全球启动新一代商用密码算法征集，明确要求算法必须具备抗量子计算攻击的能力。这被视为中国密码技术发展进入“后量子时代”的重要里程碑。2026 年初，国家密码管理局发布《国家密码科学基金第二批重点项目申报指南》，将“抗量子计算密码关键理论与技术”列为首位重点支持方向，并提供了专项资金支持。

随着国家抗量子密码战略的深入推进及标准化工作的落地，商密行业将迎来存量系统的全面迁移与升级潮。公司凭借在前沿技术领域的提前布局，有望充分受益于本轮强制性合规需求与增量市场扩容，预计将在未来几年迎来收入的显著增长与规模的跨越式发展。

随着行业红利的持续释放以及公司内部各项战略布局的深入推进，公司坚信未来具备充足的盈利能力和相应的纳税所得额，能够充分消化并利用现有的递延所得税资产，符合企业会计准则的相关要求。

（三）分析若未来部分递延所得税资产无法实现转回，需增加当期所得税费用金额及对公司净利润的潜在影响程度，并进行充分的风险提示

截至 2025 年末，公司的递延所得税资产余额为 7,273.78 万元，其公司的递延所得税资产的组成情况如下：

单位：万元

项目	期末余额	
	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产
资产减值准备	11,125.73	1,684.42
内部交易未实现利润	1,934.95	290.24
可抵扣亏损	28,812.48	4,670.55
递延收益	760.87	114.13
股份支付	2,810.04	426.67
租赁负债	557.28	83.59
公允价值变动	27.88	4.18
合计	46,029.24	7,273.78

公司的递延所得税资产主要由资产减值准备及可抵扣亏损产生的可抵扣暂时性差异组成，占总递延所得税资产的比重为 87.37%。

资产减值准备主要由应收账款减值准备、其他应收款减值准备，存货跌价准备等组成，虽然根据会计准则计提了减值，但该部分损失尚未在税务层面实际发生。未来随着公司业务回款、存货销售等经营活动的正常开展，相应的减值准备将逐步转回，由此产生的可抵扣金额将抵减未来的应纳税所得额，递延所得税资产将逐步转回。

截至 2025 年末，公司因可抵扣亏损产生的可抵扣暂时性差异为 28,812.48 万元，对应确认递延所得税资产为 4,670.55 万元，主要是在 2024 年及 2025 年新增，将在未来十年内陆续到期，其中可抵扣亏损中有约 80%在 2033 年和 2034 年到期。针对未来可能无法转回的风险，公司进行了审慎的压力测试，具体情况如下：

1、若税前利润 ≤ 0 ：若未来十年公司持续亏损，该部分递延所得税资产将无法转回，将导致净利润额外减少 4,670.55 万元。但鉴于公司目前经营状况正常、在手订单充足且所处行业处于上升周期，该极端情形发生的概率较低，不具备现实可能性。

2、若 $0 < \text{税前利润} < 28,812.48$ 万元：若未来十年累计税前利润不足以覆盖可抵扣亏损额度，未能抵扣的部分将确认为当期所得税费用，从而导致净利润相

应减少 4,670.55-(28,812.48-税前利润)*所得税税率。鉴于抗量子密码市场的广阔前景、公司密码芯片等第二曲线的业务的崛起，以及公司通过优化业务结构、提升运营效率等措施，使公司具备持续产生足额应纳税所得额的客观基础，相关递延所得税资产实现转回。

3、税前利润 \geq 28,812.48 万元：若未来十年累计税前利润能够覆盖可抵扣亏损，则该部分递延所得税资产将全额转回，则不会对公司净利润产生不利影响。

以上预测能否实现取决于宏观经济环境、市场情况、行业发展状况与公司管理团队的努力等多种因素，存在不确定性，不构成公司对投资者的实质性承诺。若未来部分递延所得税资产无法实现转回，将增加当期所得税费用，并对公司净利润产生不利影响，敬请投资者注意投资风险。

保荐机构的核查意见：

（一）核查程序

针对上述事项我们实施的核查程序包括但不限于：

1、复核公司递延所得税资产确认、计量、列报的会计政策，确认其符合《企业会计准则第 18 号——所得税》规定，且报告期内会计政策未发生变更，与前期保持一致；

2、获取公司资产减值准备明细表、纳税调整明细表、企业所得税汇算清缴报告，核查形成可抵扣暂时性差异的真实性、准确性，复核递延所得税资产计算过程，验证勾稽关系；

3、获取并复核管理层批准的未来盈利预测报告，结合公司行业发展趋势、销售订单等，分析盈利预测关键假设的谨慎性、客观性；

4、了解公司递延所得税资产预计转回期间与金额，分析影响、测算过程等；

5、查询公司及子公司高新技术企业资质、适用所得税税率，获取主管税务机关出具的税务合规证明；复核所得税费用计算表，核实递延所得税费用变动原因及合理性。

（二）核查结论

基于上述执行的核查程序，我们认为：

1、公司递延所得税资产中资产减值准备、可抵扣亏损的确认依据、计量及会计处理，在所有重大方面符合《企业会计准则第 18 号——所得税》的相关规定；

2、管理层结合经营业绩、盈利波动、行业趋势及未来盈利预测，对未来可产生足够应纳税所得额以抵扣递延所得税资产做出的判断，相关依据具有合理性，所采用的假设未发现重大不合理情形；


3、公司对假设递延所得税资产无法实现转回的影响测算过程具备合理性；

综上，基于年报过程中实施的审计程序，我们未发现公司 2025 年度递延所得税资产相关的会计处理与披露在所有重大方面不符合企业会计准则规定。

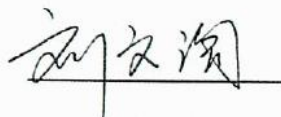
（以下无正文）

（本页无正文，为《国泰海通证券股份有限公司关于三未信安科技股份有限公司
2025 年年报问询函回复的核查意见》之签章页）

保荐代表人：



彭 凯



刘文涛



国泰海通证券股份有限公司

2026 年 5 月 15 日