

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货地点并经客户签收，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%

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

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
	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

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
	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率的采购服务，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

公司简称	行业板块	商业模式的相关描述
		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

公司简称	行业板块	商业模式的相关描述
		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：

(1) 销售模式：公司物联网无线通信模组和终端等业务销售模式以直销方式为主，经销方式为辅，公司持续开拓国内市场和海外市场，公司的销售和市场覆盖国内多个城市，并覆盖欧洲、北美、印度和东南亚等区域市场。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并随客户整机出口、向跨国代理商销售无线通信模组或终端等。公司在城市物联感知领域推广服务运营模式，公司云平台的销售系直接与最终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，最终由客户验收通过后双方完成结算。在交付过程中，公司还为客户提供集群方案设计、服务器升级、上架、组网、调试、技术支持等服务，在交付后提供售后服务。

(2) 收入确认方法：公司的收入确认方法具体为，①内销产品（包括云基础设施产品）收入确认需满足以下条件：客户取得商品控制权的时点，通常为本集团按照合同或订单约定将货物运至客户指定交货地点，经客户对货物验收（合同约定验收的）或签收后；②外销产品收入确认需满足以下条件：出口贸易方式为 FCA，公司在货物办理完清关手续后确认收入；③提供技术服务收入确认需满足相关服务已完成并经客户确认时，确认收入。

(3) 应收账款规模

单位：万元

业务板块	2025 年期末应收账款 (包含合同资产余额)	2024 年期末应收账款 (包含合同资产余额)	同比增长率
无线通信模组及相关业务	51,618.09	41,776.79	23.56%
云产品业务	16,479.02	23,073.55	-28.58%
租赁及其他业务	85.81	91.18	-5.89%
合计	68,182.92	64,941.52	4.99%

公司无线通信模组相关业务报告期末的应收账款余额较去年有所增加，主要系报告期第四季度应急车灯产品集中大批量交付出货，对应客户货款尚未到结算期，相关应收款项期末尚未收回，公司云产品业务报告期末的应收账款余额较去年有所下降，主要是云基础设施板块回款效率提升，以及该业务四季度营收规模有所下滑，综合致使应收账款余额同比下降。

3、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况

（1）无线通信板块业务

成本类别	核算内容	归集过程
材料成本	外购用于加工成产成品的原材料成本	采购入库时采用月末一次加权平均法计算单位成本，耗用时按加权平均单价结转至产成品成本
加工费	支付给委外加工厂的加工费用	依据委外加工合同、加工厂开具的加工费发票、加工完成确认单归集加工费
合同履约成本	产品运输至客户的运输费用	依据运输合同、运输费发票、产品签收单确认该运输费

（2）云平台业务

成本类别	核算内容	归集过程
人工成本	项目中发生的需求、设计、开发、测试等各个环节的人工投入	人工成本发生时将发生的人工成本按项目分摊到项目的合同成本，待项目满足收入确认条件确认收入时，将该合同成本结转至营业成本
外购成本	外购软、硬件成本及技术服务成本、维保服务成本	根据采购合同和销售合同的对应关系进行账务处理，将对应外购成本直接计入相关的项目成本。

（3）存算服务器贸易业务

成本类别	核算内容	归集过程
服务器	构成云基础设施的硬件设备，包括存算服务器、网络设备等	采购入库时采用月末一次加权平均法计算单位成本，领用时按加权平均单价结转至营业成本
配件	用于升级服务器的部件或与服务器配套使用的部件	同服务器采购成本归集方式，按月末一次加权平均法核算，领用时按加权平均单价结转至营业成本
运输费	服务器及配件从供应商到公司的物流费用	采购环节运输费，计入存货采购成本

成本类别	核算内容	归集过程
技术服务费	提供的部署、调试、运维等技术服务	若为采购设备发生的必要技术服务计入成本

(4) 报告期内营业成本明细构成情况如下：

单位：万元

分产品	成本构成项目	境内	比例	境外	比例
无线通信模组	直接材料	29,848.91	14.30%	27,540.24	13.19%
	加工费	2,061.41	0.99%	1,901.97	0.91%
	合同履约成本	67.57	0.03%	63.31	0.03%
小计		31,977.88	15.32%	29,505.52	14.14%
无线通信终端	直接材料	2,004.17	0.96%	11,084.34	5.31%
	加工费	596.96	0.29%	3,301.57	1.58%
	合同履约成本	5.84	0.00%	55.00	0.03%
小计		2,606.97	1.25%	14,440.92	6.92%
无线通信解决方案	直接材料	393.17	0.19%		
	加工费	207.92	0.10%		
	合同履约成本	1.26	0.00%		
小计		602.35	0.29%		
云产品及服务	直接材料	3,333.99	1.60%	20.13	0.01%
	合同履约成本	770.03	0.37%	-	-
小计		4,104.02	1.97%	20.13	0.01%
存算服务器贸易	直接材料	122,584.25	58.73%		
小计		122,584.25	58.73%		
合计		161,875.47	77.55%	43,966.57	21.06%

4、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

2016年，公司制定了“云-管-端”的发展战略，并自2020年以来陆续研发推出了物联感知云平台，该平台也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，发展云基础设施业务，公司持续挖掘政企客户、互联网公司、大模型厂商等客户在数据接入、计算、存储等方面的需求，向客户提供存算

服务器、软件及其他配套产品，公司通过物联网无线通信模组、终端、云平台和云基础设施，实现了对数据采集、传输、清洗、计算、存储的一系列产品覆盖，并向政企客户提供稳定、可靠、安全的解决方案。

自 2023 年以来发展云基础设施业务的过程中，公司掌握核心的上游供应商资源，并在运输渠道、款项支付、风险隔离等关键环节与合作方建立了紧密合作的互信关系，通过建立稳定、可靠、多元、覆盖全球的供应链渠道，公司严格履约、交付及时、服务到位，获得了算力云服务客户的认可，与下游科技巨头、大模型厂商、数据中心/智算中心运营商、智能网联汽车企业和垂直行业大客户等建立了长期稳定的合作关系，在云基础设施市场建立了良好的市场口碑和品牌形象，也积累了数量可观且资信优良的大客户资源。在技术方面，公司通过大量项目实施的实践积累了存储和算力集群方案设计、软硬件定制化升级、上机组网、调试调优、运营维护、技术支持等经验和能力，成为国内较为领先的云侧 AI 技术支持和运维服务的供应商，建立了有力的技术保障。

（四）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

公司回复：

1、公司近三年来境内外销售主要产品、主要客户、销售收入及销售收入确认方式如下：

2025 年度销售情况表

单位：万元

项目	主要产品	销售收入	收入占比	主要客户	收入确认方式
境内	无线通信模组	36,550.28	15.20%	苗柏实业（深圳）有限公司 安徽英合展科技有限公司 科陆国际技术有限公司 深圳市美林美深科技有限责任公司 烟台东方威思顿电气有限公司	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
	无线通信终端	3,066.01	1.27%	深圳市恒通瑞达科技有限公司 武汉宝技电子科技有限公司	
	无线通信解决方案	791.28	0.33%	西安忠维网络科技有限公司 联通华盛通信有限公司广东分公司	
	云产品及服务	4,615.90	1.92%	庐山市大数据中心 客户二十二 庐山市数字文化产业投资有限公司 客户二十三 客户二十四	
	存算服务器贸易	134,858.27	56.07%	客户一 客户二 客户五 客户十 客户十一	
小计		179,881.74	74.79%		
境外	无线通信模组	33,682.44	14.00%	Genus Power Infrastructures Ltd	公司在货物办理完清关

2025 年度销售情况表

单位：万元

项目	主要产品	销售收入	收入占比	主要客户	收入确认方式
				Apator S.A. Rabyte Pte ltd ARROW 及其关联方 ATHER ENERGY PVT.LTD	手续后确认收入
	无线通信终端	22,723.46	9.45%	海外客户一 Cerence EDMI Limited Harman/Becker Automotive System Inc 海外客户四	
	云产品及服务	407.23	0.17%	COSMOS-Malaysia SIAM AI CORPORATION COMPANY LIMITED	
小计		56,813.13	23.62%		
合计		236,694.87	98.41%		

2024 年度销售情况表

单位：万元

项目	主要产品	销售收入	收入占比	主要客户	收入确认方式
境内	无线通信模组	51,004.12	16.62%	苗柏实业（深圳）有限公司 江苏林洋能源股份有限公司 安徽英合展科技有限公司 深圳中电港技术股份有限公司 北京智芯微电子科技有限公司及其关联方	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
	无线通信终端	8,668.21	2.82%	深圳市紫峰通讯有限公司 武汉宝技电子科技有限公司 深圳市恒通瑞达科技有限公司 深圳市晓攀科技有限公司 西安忠维网络科技有限公司	
	无线通信解决方案	937.31	0.31%	深圳市紫峰通讯有限公司 南京易非联电子科技有限公司 深圳市优克联新技术有限公司	
	云产品及服务	7,594.44	2.47%	湖南兴天电子科技股份有限公司 中国电子科技集团公司第三十研究所 北京吉威数源信息技术有限公司 客户二十八 客户二十九	

2024 年度销售情况表

单位：万元

项目	主要产品	销售收入	收入占比	主要客户	收入确认方式
	存算服务器贸易	207,634.32	67.65%	客户十六 客户十七 客户十八 客户十五 客户十九	
小计		275,838.40	89.87%		
境外	无线通信模组	20,693.67	6.74%	Genus Power Infrastructures Ltd Cerence RISING STARS MOBILE INDIA PRIVATE LIMITED (Bharat FIH Limited) Harman 及其关联方 Rabyte Technologies LLP	公司在货物办理完清关 手续后确认收入
	无线通信终端	6,291.73	2.05%	Cerence Harman 及其关联方 EDMI Limited 海外客户二	
	无线通信解决方案	64.50	0.02%	海外客户二	
	云产品及服务	2.99	0.001%	FUTURA TEC GmbH Achieve (HK) – CARBON ELECTRONICS	
小计		27,052.89	8.81%		
合计		302,891.29	98.69%		

2023 年度销售情况表

单位：万元

项目	主要产品	销售收入	收入占比	主要客户	收入确认方式
境内	无线通信模组	41,428.71	44.45%	北京智芯微电子科技有限公司及其关联方 安徽英合展科技有限公司 深圳宝汇芯电子有限公司 苗柏实业（深圳）有限公司 联通华盛通信有限公司广东分公司	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
	无线通信终端	9,767.23	10.48%	阿里云计算有限公司及其关联方 深圳市紫峰通讯有限公司 深圳宝汇芯电子有限公司 美的集团股份有限公司 深圳市万睿智能科技有限公司	
	无线通信解决方案	2,384.85	2.56%	广东台德智联科技有限公司 深圳市拓邦软件技术有限公司 美的集团股份有限公司 南京易非联电子科技有限公司 惠州拓邦电气技术有限公司	
	云产品及服务	9,866.16	10.59%	中电数创（泸州）科技有限公司 柏科数据技术（深圳）股份有限公司 中国电子信息产业集团有限公司第六研究所 湖南兴天电子科技股份有限公司 长沙数智科技集团有限公司	

2023 年度销售情况表

单位：万元

项目	主要产品	销售收入	收入占比	主要客户	收入确认方式
	存算服务器贸易	8,424.78	9.04%	客户十五	
小计		71,871.73	77.12%		
境外	无线通信模组	7,841.18	8.41%	Genus Power Infrastructures Ltd SENESEL IT RISING STARS MOBILE INDIA PRIVATE LIMITED (Bharat FIH Limited) Serial Microelectronics Pte Ltd EuroMobile (Skytop Electronics Ltd, SUNTRONIC FZE)	公司在货物办理完清关手续后确认收入
	无线通信终端	7,479.10	8.03%	Cerence Harman 及其关联方 EDMI Limited	
	无线通信解决方案	1,299.19	1.39%	海外客户二	
小计		16,619.47	17.83%		
合计		88,491.20	94.96%		

2、公司近三年来境内外销售成本构成情况如下：

2025 年销售成本情况表

单位：万元

分产品	成本构成项目	境内	占总成本比例	境外	占总成本比例
无线通信模组	直接材料	29,848.91	14.30%	27,540.24	13.19%
	加工费	2,061.41	0.99%	1,901.97	0.91%
	合同履约成本	67.57	0.03%	63.31	0.03%
小计		31,977.88	15.32%	29,505.52	14.14%
无线通信终端	直接材料	2,004.17	0.96%	11,084.34	5.31%
	加工费	596.96	0.29%	3,301.57	1.58%
	合同履约成本	5.84	0.00%	55.00	0.03%
小计		2,606.97	1.25%	14,440.92	6.92%
无线通信解决方案	直接材料	393.17	0.19%		
	加工费	207.92	0.10%		
	合同履约成本	1.26	0.00%		
小计		602.35	0.29%		
云产品及服务	直接材料	3,333.99	1.60%	20.13	0.01%
	合同履约成本	770.03	0.37%		
小计		4,104.02	1.97%	20.13	0.01%
存算服务 器贸易	直接材料	122,584.25	58.73%		
小计		122,584.25	58.73%		
合计		161,875.47	77.55%	43,966.57	21.06%

2024 年销售成本情况表

单位：万元

分产品	成本构成项目	境内	占总成本比例	境外	占总成本比例
无线通信模组	直接材料	40,070.36	14.65%	16,951.41	6.20%
	加工费	2,969.77	1.09%	1,256.33	0.46%
	合同履约成本	105.78	0.04%	47.38	0.02%
小计		43,145.91	15.77%	18,255.13	6.67%
无线通信终端	直接材料	5,396.31	1.97%	3,082.35	1.13%
	加工费	1,971.67	0.72%	1,126.21	0.41%
	合同履约成本	18.83	0.01%	8.12	0.00%

2024 年销售成本情况表

单位：万元

分产品	成本构成项目	境内	占总成本比例	境外	占总成本比例
小计		7,386.81	2.70%	4,216.68	1.54%
无线通信 解决方案	直接材料	630.33	0.23%		
	加工费	251.99	0.09%		
	合同履约成本	2.02	0.00%		
小计		884.35	0.32%		
云产品及 服务	直接材料	5,866.95	2.14%	0.51	0.00%
	合同履约成本	532.60	0.19%		
小计		6,399.55	2.34%	0.51	0.00%
存算服务 器贸易	直接材料	189,424.88	69.25%		
小计		189,424.88	69.25%		
合计		247,241.50	90.39%	22,472.32	8.22%

2023 年销售成本情况表

单位：万元

分产品	成本构成项目	境内	占总成本比例	境外	占总成本比例
无线通信 模组	直接材料	34,628.17	43.81%	6,080.11	7.69%
	加工费	2,727.99	3.45%	478.99	0.61%
	合同履约成本	79.33	0.10%	13.70	0.02%
小计		37,435.49	47.36%	6,572.79	8.32%
无线通信 终端	直接材料	6,725.73	8.51%	3,855.07	4.88%
	加工费	1,988.33	2.52%	1,139.67	1.44%
	合同履约成本	25.01	0.03%	8.82	0.01%
小计		8,739.06	11.06%	5,003.56	6.33%
无线通信 解决方案	直接材料	1,587.29	2.01%	622.14	0.79%
	加工费	581.92	0.74%	228.09	0.29%
	合同履约成本	3.98	0.01%	1.47	0.00%
小计		2,173.19	2.75%	851.70	1.08%
云产品及 服务	直接材料	6,855.72	8.67%		
	合同履约成本				
小计		6,855.72	8.67%		

2023 年销售成本情况表

单位：万元

分产品	成本构成项目	境内	占总成本比例	境外	占总成本比例
存算服务 器贸易	直接材料	7,094.63	8.98%		
小计		7,094.63	8.98%		
合计		62,298.09	78.81%	12,428.05	15.72%

3、公司近三年来境外收入前十大地区销售产品及规模如下：

年度	前十大地区	主要产品	收入规模（万元）
2025 年	印度	无线通信模组	24,308.05
		无线通信终端	2,609.01
		其他产品	340.56
	西班牙	无线通信模组	21.05
		无线通信终端	17,739.82
		其他产品	195.76
	波兰	无线通信模组	5,859.96
	新加坡	无线通信模组	1,375.80
		无线通信终端	1,737.29
		其他产品	9.36
	美国	无线通信终端	1,248.48
		其他产品	7.32
	哈萨克斯坦	无线通信模组	734.58
		其他产品	27.04
	马来西亚	无线通信模组	594.04
		云产品及服务	29.08
		其他产品	15.08
	泰国	无线通信模组	14.73
		云产品及服务	378.15
	俄罗斯联邦	无线通信模组	392.81
	中国台湾	无线通信模组	182.60
		其他产品	22.75
合计			57,843.32
2024 年	印度	无线通信模组	17,057.08
		无线通信终端	2,995.31

年度	前十大地区	主要产品	收入规模（万元）
		其他产品	15.33
	美国	无线通信终端	2,136.90
		其他产品	49.02
	波兰	无线通信模组	2,040.90
	哈萨克斯坦	无线通信模组	975.94
		其他产品	11.73
	新加坡	无线通信模组	79.12
		无线通信终端	708.39
		其他产品	16.56
	西班牙	无线通信模组	15.06
		无线通信终端	317.03
		无线通信解决方案	64.50
		其他产品	25.40
	瑞典	无线通信终端	148.5
	俄罗斯联邦	无线通信模组	59.39
		无线通信终端	46.82
		其他产品	1.28
	越南	无线通信模组	102.66
	中国台湾	无线通信模组	65.19
		其他产品	16.49
合计			27,315.51
2023 年	印度	无线通信模组	4,733.00
		无线通信终端	3,870.34
		其他产品	4.46
	美国	无线通信模组	2,053.70
		其他产品	119.09
	新加坡	无线通信终端	1,398.29
		其他产品	24.66
	西班牙	无线通信解决方案	1,297.02
		其他产品	77.63
	波兰	无线通信模组	1,323.60
	哈萨克斯坦	无线通信模组	821.05
		其他产品	9.27

年度	前十大地区	主要产品	收入规模（万元）
	俄罗斯联邦	无线通信模组	400.59
		无线通信终端	53.63
	越南	无线通信模组	138.91
	中国香港	无线通信模组	36.36
		无线通信终端	24.57
		其他产品	74.30
	中国台湾	无线通信模组	81.47
		其他产品	29.72
合计			16,571.66

（五）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。

公司回复：

1、应急灯业务的具体开展情况

应急灯为公司的无线通信模组终端业务，2022 年公司前瞻跟踪研判西班牙及其他欧盟国家的交通法规动态，研究智能应急警示灯（简称“应急车灯”）技术准入要求，提前启动产品研发与认证储备。西班牙交通总局（DGT）于 2022 年正式通过立法，强制要求西班牙境内车辆配备 V16 智能应急警示灯，逐渐替代传统三角警示牌（自立法公告日至 2025 年 12 月 31 日为智能应急警示灯和三角警示牌并行使用的过渡期），自 2026 年 1 月 1 日起，西班牙境内的注册车辆（约 2,500-3,400 万辆）需全面配备 V16 智能应急警示灯，预计 2026 年 7 月前完成全面替代。智能应急警示灯的整体市场规模超 11 亿欧元，属于政策驱动的百亿人民币级刚需市场，欧盟其他国家也在研判西班牙智能交通设备标准化的效果，未来应急车灯的总体市场规模有望进一步扩大。公司抓住市场机会研发出符合规定的应急车灯，产品由 4G 蜂窝通信和定位模组、锂电池、灯等部件构成，属于公司物联网无线通信终端产品，并快速完成欧盟 CE、ECE 及属地认证。应急车灯

当前已从产品销售逐渐延伸至合规咨询及售后运维等一体化服务，公司在 2025 年实现了规模化发货，具体如下：

项目	具体内容
具体开展时间	2022 年立项研发并销售
是否新增业务	否，2022 年研发，2023 年起开始实现收入，其中 2023 年销售收入 6.07 万元，2024 年销售收入 363.37 万元，2025 年销售收入 17,219.57 万元。
业务开展方式	公司进行研发并由外协厂代工后向市场销售
主要客户	海外客户一、海外客户二、海外客户四
销售模式	经销模式为主
收入确认方法	应急车灯客户均为海外客户，公司在货物办理完清关手续后确认收入

2、应急车灯业务的客户、销售模式、收入确认方法

客户	客户情况备注	2025 年度		销售模式	收入确认方法
		金额（万元）	比例		
海外客户一	经销商，销售应急灯整机	16,605.77	96.44%	买断式销售	公司在货物办理完清关手续后按总额法确认收入
海外客户三	经销商，销售应急灯整机	541.71	3.15%	买断式销售	公司在货物办理完清关手续后按总额法确认收入
海外客户二	经销商，销售应急灯专用的 SIM 卡和配件，公司需从原厂供应商采购西班牙专用的 SIM 卡	54.32	0.32%	买断式销售	公司在货物办理完清关手续后按净额法确认收入
海外客户四	西班牙电信，终端客户，向其提供技术服务	17.77	0.10%	技术服务费	技术服务提供完毕后一次性确认收入
合计		17,219.57	100.00%		

3、应急车灯营业成本核算方法、归集过程

成本类别	核算内容	归集过程
材料成本	外购用于加工成产成品的原材料成本	采购入库时采用月末一次加权平均法计算单位成本，耗用时按加权平均单价结转至产成品成本
加工费	支付给委外加工厂的加工费用	依据委外加工合同、加工厂开具的加工费发票、加工完成确认单归集加工费
合同履行成本	产品运输至客户的运输费用	依据运输合同、运输费发票、产品签收单确认该运输费

4、2025 年度应急车灯业务主要成本构成情况

单位：万元

产品	成本构成项目	2025 年度		2024 年度	
		金额	比例	金额	比例
应急车灯产品	直接材料	7,753.91	70.45%	123.58	72.26%
	加工费	3,205.27	29.12%	47.12	27.55%
	合同履行成本	47.83	0.43%	0.32	0.19%
合计		11,007.01	100.00%	171.02	100.00%

公司应急车灯的主要成本是直接材料，其中主要包括基带芯片、射频芯片、蓝牙芯片、GNSS 芯片以及塑胶外壳、电池和磁铁；加工费为公司委托外协加工厂将原材料制造为整机所支付的费用，整个加工包含三道工序，分别为模组贴片与测试、PCBA 贴片与测试以及灯的组装、测试及包装。

5、应急车灯对应应收规模及期后回款情况：

单位：万元

销售项目	2025 年期末 应收账款余额	客户名称	期后回款金额 (截至 2026 年 4 月 30 日)
应急灯整机	8,161.22	海外客户一	8,161.22
应急灯专用 SIM 卡	5,508.26	海外客户二	-
应急灯整机	712.57	海外客户三	712.57
应急灯技术服务费	17.57	海外客户四	-
合计	14,399.62		8,873.79

该笔应收账款形成，系公司为拓展西班牙市场、抢占 V16 应急车灯强制换装政策红利机遇、提升市场份额，与核心客户联合市场拓展，具体为由公司向客户

销售应急车灯及 SIM 卡，销售为买断式销售，产品在出货后即完成所有权和风险的转移，回款周期通常在 1 年以内。该合作方式系基于双方长期战略合作、共同培育市场的业务安排，具有明确的商业背景与合理性。受下游市场拓展、库存消化进度不及预期拖累，终端出货有所延缓、回款周期有所延长，但终端出货和回款一直在持续，未发现客户经营异常、恶意拖欠货款情形。

客户现阶段经营平稳，合作存续良好，针对该笔应收账款回收情况，公司已采取以下风险管控措施：①持续与客户对接终端销售进度，同步跟进回款计划；②定期对账确认债权，确保应收款项权属清晰无争议，并定期评估应收账款的信用减值准备；③严格控制后续赊销规模，避免风险进一步扩大；④将该笔款项纳入重点应收账款监控台账，专人跟进回款情况。

6、报告期内应急车灯产品毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		
	销售收入	销售成本	毛利率
应急车灯整机产品	17,219.57	11,007.01	36.08%

公司应急车灯业务毛利率较高，主要因为其为公司面向欧洲客户销售的终端整机产品，通常物联网无线通信终端整机的毛利率较无线通信模组高，同时面向境外市场销售的产品的毛利率较境内高，公司该现象与同行业可比上市公司不存在差异。应急车灯的高毛利率得益于公司核心技术在特定细分市场的差异化应用与成本结构的优化。应急车灯作为物联网无线通信终端，其作用是替代传统的三脚架，可以解决道路上放置三脚架所引发的二次事故，同时其能通过精确定位解决精准救援难题，该产品在欧洲销售时凭借较强的技术壁垒和客户粘性，获取了较高的技术溢价。此外，随着欧洲国家交通法规的推进和实施，应急车灯在 2025 年需求规模快速提升，公司收入也因此提升，公司采用原材料自主采购+外协组装加工的自研自产运营模式，完整把控产品生产全流程环节，具备一定的市场定价话语权与产品议价能力。依托自主供应链管控及生产模式优势，该类终端产品生产成本管控成效突出，产品盈利空间充足，最终形成该品类业务毛利率显著较高的经营结果。

7、关于开展应急车灯业务的具体考虑及合理性说明

公司自 2022 年开始立项并推进应急车灯业务，开展应急车灯业务是公司主营业务的正常拓展以及优化盈利结构所做出的决策，具备充分的商业合理性。应急车灯系物联网无线通信终端，而无线通信终端始终为公司主营业务的重要组成部分，产品构成上，应急车灯的主要部件为无线通信模组，叠加灯和电池等配件后最终制成终端整机产品，是公司车载通信技术与行业应用场景深度融合的体现，应急车灯也是公司持续耕耘欧洲市场的结果，公司在欧洲市场销售的产品包括智能 OBD、应急车灯和无线通信模组。应急车灯的较高毛利率改善了公司的盈利质量。目前该业务合同履行正常，交易背景真实，不存在构造交易的情形。

会计师回复：

1、核查程序

（1）获取并查阅存算服务器贸易业务、云产品业务近三年主要客户及主要供应商及主要客户的工商信息，核查交易对手是否存在无实缴注册资本、无员工或员工较少、注册地址异常、经营范围等与交易不匹配的情形；

（2）获取公司近三年各业务收入确认会计政策，并与同行业公司收入确认政策进行对比，评价收入确认是否符合企业会计准则的规定，并确定是否一贯执行；对报告期内收入和成本执行分析性程序，包括对收入、成本及毛利率的波动分析，并与上期数据及同行业数据进行对比，检查其合理性；

（3）获取公司近三年又一期的分产品、分行业、分季度收入成本明细表，重新计算营业收入、毛利率及净利润变动幅度；进行同期比较分析，并与同行业可比上市公司进行比较，分析公司收入变动原因及合理性；

（4）获取并检查主要客户的销售合同，识别合同中的履约义务、定价条款、结算方式及风险和报酬/控制权转移时点，评价公司的收入确认会计政策是否符合《企业会计准则》的规定；

（5）对本期收入执行细节测试，检查相关收入确认资料，销售合同、销售订单、销售出库单、客户签收单、物流记录、设备验收单、报关单、提单等资料与销售明细账记录核对相符；

（6）对近三年主要客户执行函证程序，对未回函客户执行替代程序；

① 近三年客户收入函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年
账面营业收入	93,192.49	306,915.09	240,529.38
发函的收入金额	83,195.28	285,028.73	231,948.44
发函金额占收入比例	89.27%	92.87%	96.43%
回函确认的收入金额	52,454.54	273,042.55	228,234.75
回函确认金额占收入比例	56.29%	88.96%	94.89%
替代程序确认金额	30,740.74	11,986.19	3,713.69
回函及替代金额占收入比例	89.27%	92.87%	96.43%

② 近三年客户应收账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年
账面应收账款原值	41,653.37	64,384.72	67,689.74
发函的应收账款金额	33,639.69	52,728.61	53,664.74
发函金额占应收账款比例	80.76%	81.90%	79.28%
回函确认的应收账款金额	18,066.34	39,507.28	47,512.80
回函确认金额占应收账款比例	43.37%	61.36%	70.19%
替代程序确认金额	15,573.35	13,221.33	6,151.94
回函及替代金额占应收账款比例	80.76%	81.90%	79.28%

(7) 对重要客户实施走访，核实了解客户的基本情况、与公司的业务获取方式、交易背景、采购周期特征及验收情况，询问其与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系等，核查上述信息与公司的相关陈述、财务记录等方面是否相符。具体走访清单见问题 1，会计师回复之核查程序 (9)；

(8) 获取报告期以及截至 2026 年 4 月 30 日的应收账款回款明细表，核查报告期各季度以及期后应收账款回款情况；

(9) 获取存货收发存明细表，复核成本归集流程（直接材料、人工及制造费用分摊）；

(10) 对于应急灯业务，获取立项会议纪要及业务说明，访谈管理层，了解开展应急灯业务的背景；抽查相关的销售合同、采购合同、报关单据以及客户提单；检查收入确认凭证及对应的银行回款记录；获取应急灯业务的成本归集表，核对采购成本、加工费、合同履行成本的核算过程；查询公开市场同类应急灯产品的价格区间，对比公司毛利率水平；

(11) 对主要应急车灯海外客户海外客户一、海外客户二执行函证程序，应收账款发函金额为 13,669.49 万元,回函金额 13,669.49 万元，应收账款发函及回函金额占应急车灯应收账款 94.93%，应急车灯销售额发函金额为 16,764.60 万元,回函金额 16,764.60 万元，销售额发函及回函金额占应急车灯销售额 97.36%。

2、核查结论

(1) 净利润降幅大于营收降幅合理，未明显背离行业：公司 2025 年度受云基础设施业务由总额法转净额法致收入下滑、信用减值损失（长账龄应收账款坏账）及股份支付费用增加、财务费用增加与政府相关补贴收入减少的影响，致使归母净利润同比降幅（-72.73%）大于营收降幅（-21.63%）。同行业公司受下游去库存及价格竞争影响亦出现利润波动，公司变动趋势与行业整体情况不存在重大背离；

(2) 季度业绩波动合理，符合业务特征：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；

(3) 物联网无线通信模组及存算服务器业务披露真实：物联网无线通信模组业务收入、成本、毛利率及主要客户情况属实，收入确认符合《企业会计准则》；存算服务器及其配套软硬件产品按照公司是否在该业务中承担主要责任人或代理人义务，是否承担存货风险，按总额法或净额法确认收入符合准则规定，成本归集与分摊方法恰当。对应应收账款规模及坏账计提与业务规模相匹配；

(4) 境内外业务披露准确：境外收入大幅增长主要系境外应急灯市场需求增加及海外电力市场模组销售增长所致，主要境外客户及销售地区属实，收入确认方式与境内不一致，境外业务收入确认方式为货物办理完清关手续后确认收入，境外业务毛利率偏高，主要系高毛利应急车灯产品销售占比提升，叠加外币结算带来的汇率变动共同影响，相关盈利水平与成本构成逻辑匹配，未发现异常关联交易情形；

(5) 应急车灯业务开展合理：应急灯业务为公司 2022 年开展立项研发并进行销售的业务，2025 年实现大批量交付出货，通过既有海外渠道开展，主要采取买断式销售，将货物办理完清关手续后确认收入，成本核算为采购成本加计直接相关费用，归集过程完整；该产品毛利率较高与公司说明一致；形成的应收账款期后回款正常。开展该业务系公司为拓宽海外渠道、提升资金使用效率的商业决策，具有合理性。

综上，公司主营业务收入、成本、毛利率及季度波动等相关披露真实、准确，收入确认和成本归集符合《企业会计准则》的规定。

问题 3. 关于云产品及服务业务。根据披露，报告期内公司云产品及服务业务实现营业收入共计 13.99 亿元，同比减少 35.01%，毛利率为 9.42%。年报显示，公司云产品相关业务包括云平台业务及云基础设施业务，云基础设施业务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，以及存算云服务业务。请公司：（1）分别补充说明近三年云平台业务、存算服务器贸易业务、存算云服务的业务具体开展情况，包括每年度前五大客户的名称、销售内容、销售规模及占比、是否为报告期内新增、合作模式、定价政策、是否与公司及控股股东存在关联关系、下游直接客户是否为终端客户（若不是，则说明终端客户穿透情况），以及各类业务的毛利率、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、主要成本驱动因素、产品价格变动趋势、收入确认政策、采用净额法或者总额法确认收入的具体情况及依据等；（2）分别补充说明近三年云平台业务、存算服务器贸易业务、存算云服务每年度前五大供应商的名称、采购产品名称及类型、采购金额及占比、采购价格变动情况、预付账款政策、规

模及与业务规模的匹配性、与公司及控股股东存在关联关系、是否涉及境外采购；

（3）补充说明公司在“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”业务链条中的具体角色，是否掌握供应商和运输渠道资源，相关业务是否为算力服务器的简单贸易业务、空转贸易业务，是否具备交易实质，是否存在为虚假采购服务器销售给关联公司形成资金闭环的情形。请公司年审会计师说明前述业务的审计程序和获取的审计证据，并发表核查意见。

（一）分别补充说明近三年云平台业务、存算服务器贸易业务、存算云服务的业务具体开展情况，包括每年度前五大客户的名称、销售内容、销售规模及占比、是否为报告期内新增、合作模式、定价政策、是否与公司及控股股东存在关联关系、下游直接客户是否为终端客户（若不是，则说明终端客户穿透情况），以及各类业务的毛利率、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、主要成本驱动因素、产品价格变动趋势、收入确认政策、采用净额法或者总额法确认收入的具体情况及依据等；

公司回复：

公司云产品相关业务包括云平台业务及云基础设施业务，云平台业务系由公司对物联感知平台等产品进行研发并面向政企客户销售及部分硬件产品销售，云基础设施业务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存算云服务业务。

云平台业务主要是公司物联网感知平台，物联感知平台能助力省、市、区县政府以及城市公共安全、水利等重点应用场景实现感知设备的标准化统一接入、智能化统一运管、场景化态势感知、全景化数据联动、多元化开放共享，管道云能对通信管道进行网络监测、故障诊断，提高多网可用性，对设备和流量进行可视化管理，从而实现物联网设备通信质量的提升。此外公司将部分云基础设施配件在此核算。

云基础设施业务主要是存算服务器软硬件及配套产品的贸易业务，公司自2023年开始从事存算服务器的采购、销售业务，经过3年的持续发展，公司已经成为国内前列的存算服务器供应商之一。

1、公司近三年云平台业务前五大客户情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售收入	收入占比	毛利率	是否报告期内新增	合作模式	定价政策	是否与控股股东存在关联关系	是否为终端客户	终端客户
2025 年	庐山市大数据中心	1,026.57	0.43%	24.99%	是	直销	招投标	否	是	政府客户
	客户二十二	502.80	0.21%	-13.00%	是	直销	双方议价	否	否	客户自主安排
	庐山市数字文化产业投资有限公司	467.72	0.19%	70.74%	是	直销	招投标	否	是	政府客户
	客户二十三	422.12	0.18%	-88.95%	是	直销	双方议价	否	否	客户自主安排
	客户二十四	379.60	0.16%	-9.89%	是	直销	双方议价	否	否	客户自主安排
	合计	2,798.81	1.16%	3.90%						
2024 年	湖南兴天电子科技股份有限公司	1,401.07	0.46%	21.42%	否	直销	双方议价	否	否	客户自主安排
	中国电子科技集团公司第三十研究所	1,374.72	0.45%	11.50%	是	直销	双方议价	否	否	客户自主安排
	北京吉威数源信息技术有限公司	992.12	0.32%	16.15%	是	直销	招投标	否	否	客户自主安排
	客户二十八	680.71	0.22%	-10.38%	是	直销	双方议价	否	否	客户自主安排
	客户二十九	569.91	0.19%	-32.71%	是	直销	双方议价	否	否	客户自主安排
	合计	5,018.53	1.64%	7.20%						
2023 年	中电数创（泸州）科技有限公司	3,770.52	4.05%	16.50%	是	直销	双方议价	否	否	客户自主安排

年度	客户名称	销售收入	收入占比	毛利率	是否报告期内新增	合作模式	定价政策	是否与控股股东存在关联关系	是否为终端客户	终端客户
	柏科数据技术（深圳）股份有限公司	1,708.75	1.83%	22.98%	是	直销	双方议价	否	否	客户自主安排
	中国电子信息产业集团有限公司第六研究所	1,653.45	1.77%	28.01%	是	直销	招投标	否	否	客户自主安排
	湖南兴天电子科技股份有限公司	601.79	0.65%	36.95%	是	直销	双方议价	否	否	客户自主安排
	长沙数智科技集团有限公司	494.85	0.53%	80.00%	是	直销	招投标	否	是	政府客户
	合计	8,229.37	8.83%	25.47%						

注：2025 年公司云平台业务第二大客户（客户二十二）销售的产品为存储零部件，第四大客户（客户二十三）销售的产品为光模块，第五大客户（客户二十四）销售的产品为高速网卡；2024 年云平台业务第四大客户（客户二十八）销售的产品为交换机和光模块，2024 年第五大客户（客户二十九）销售的产品为交换机。公司云产品业务中部分客户毛利率为负，原因为：1）光模块、交换机折价销售，公司从境外购买了一批光模块及交换机，价格较高，并计划向下游客户搭配交付，但后续下游客户更愿意采购价格便宜的国产设备，公司为避免该批设备形成呆滞库存，于 2025 年 3 月对外独立销售该批设备，销售价格与国产产品市场价基本接近，导致该部分交易毛利率为负；2）存算服务器升级置换部件折价销售，由于下游客户对存算服务器的配置需求与原厂标准配置通常存在差异，公司需对存算服务器进行升级，涉及对外采购部件并对其进行改装升级。而置换的部件如高速网卡等，公司为避免形成呆滞库存，通常会以较低价格快速处置并对外销售，从而导致部分交易毛利率为负。

2、公司近三年存算服务器贸易业务前五大客户情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	销售内容	销售收入	收入占比	毛利率	是否报告期内新增	合作模式	定价政策	是否与控股股东存在关联关系	是否为终端客户（资产持有方）	穿透情况
2025年	客户一	存算服务器	69,690.53	28.97%	6.60%	是	直销	招投标	否	是	政府客户
	客户二	存算服务器	44,717.93	18.59%	12.72%	是	直销	双方议价	否	是	自持资产，用于租赁
	客户五	存算服务器	6,274.96	2.61%	4.28%	是	直销	双方议价	否	否	客户对外出售
	客户十	存算服务器	4,800.88	2.00%	0.00%	是	直销	双方议价	否	否	客户对外出售
	客户十一	存算服务器	4,251.33	1.77%	-2.44%	是	直销	双方议价	否	否	客户对外出售
	合计		129,735.63	53.94%	8.06%						
2024年	客户十六	存算服务器	49,530.97	16.14%	7.32%	是	直销	双方议价	否	是	自持资产，用于租赁
	客户十五	存算服务器	32,516.81	10.59%	12.95%	否	直销	双方议价	否	是	自持资产，用于租赁
	客户十七	存算服务器	22,513.27	7.34%	7.06%	是	直销	双方议价	否	否	客户出租或者对外出售
	客户十八	存算服务器	20,956.64	6.83%	16.67%	是	直销	双方议价	否	否	客户对外出售
	客户十九	存算服务器	15,325.66	4.99%	3.94%	是	直销	双方议价	否	否	客户对外出售
	合计		140,843.36	45.89%	9.60%						

年度	客户名称	销售内容	销售收入	收入占比	毛利率	是否报告期内新增	合作模式	定价政策	是否与控股股东存在关联关系	是否为终端客户（资产持有方）	穿透情况
2023年	客户十五	存算服务器	8,424.78	9.04%	15.79%	是	直销	双方议价	否	是	自持资产，用于租赁
	合计		8,424.78	9.04%	15.79%						

3、存算云（算力云）服务业务

公司于2025年7月22日披露了《深圳市有方科技股份有限公司关于公司及子公司拟签订重大经营合同的公告》（公告编号：2025-055号），公司拟开展算力云服务业务，拟向多家供应商采购服务器，采购合同总金额预计不超过人民币40亿元，由于服务器市场供应紧张且价格持续上涨，合同执行延迟，目前公司仍在积极推进采购合同及相应的算力云服务业务落地。公司算力云服务客户主要面向从事算力云服务、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。

4、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况

详见问题 2 之（二）、（三）、（四）之回复。

5、主要成本驱动因素、产品价格变动趋势

公司云基础设施业务成本明细构成情况如下：

项目	成本明细	成本（单位：万元）	占比
2025 年	服务器	120,780.50	98.53%
	配件、运输费、技术服务费	1,803.75	1.47%
	合计	122,584.25	100.00%
2024 年	服务器	184,814.04	97.57%
	配件、运输费、技术服务费	4,610.83	2.43%
	合计	189,424.87	100.00%
2023 年	服务器	7,094.63	100.00%
	合计	7,094.63	100.00%

云基础设施主要的成本构成为服务器价格。公司在服务器采购后根据客户的定制化需求，购置相关配件，对其进行升级，在实施过程中，还提供集群方案设计、上架、组网、调试、技术支持等服务。随着上游服务器不断更新迭代，新型服务器性价比更高，下游客户更倾向于采购新型服务器，叠加市场供给侧的影响，同型号服务器随着上市时间价格整体呈现下降趋势，但 2026 年以来随着市场供不应求导致服务器价格有较大幅度的提升。

6、收入确认政策、采用净额法或者总额法确认收入的具体情况依据等

单位：万元

业务板块	收入确认方法	2025 年销售收入	2024 年销售收入	2023 年销售收入
云平台业务	总额法	3,908.04	7,597.43	8,686.70
	净额法	1,115.09		93.76
	合计	5,023.13	7,597.43	8,780.45
存算服务器贸易业务	收入确认方法	2025 年销售收入	2024 年销售收入	2023 年销售收入
	总额法	130,048.67	205,188.05	8,424.78
	净额法	4,809.60	2,446.26	

业务板块	收入确认方法	2025 年销售收入	2024 年销售收入	2023 年销售收入
	合计	134,858.27	207,634.32	8,424.78

公司云基础设施业务的采用总额法/净额法的收入政策及依据详见问题 1 之(一)的回复。

(二) 分别补充说明近三年云平台业务、存算服务器贸易业务、存算云服务每年度前五大供应商的名称、采购产品名称及类型、采购金额及占比、采购价格变动情况、预付账款政策、规模及与业务规模的匹配性、与公司及控股股东存在关联关系、是否涉及境外采购；

公司回复：

1、云平台业务前五大供应商情况

单位：万元

年度	供应商名称	采购产品名称及类型	采购金额	占该业务 采购比	采购价格 变动	预付政策	预付款余 额	与业务规 模匹配性	是否关 联方	是否境 外采购
2023 年度	深圳创新科技有限公司	超融合产品服务器等	3,148.39	40.69%	新签无同 比	按照合同先 款后货		匹配	否	否
	山西彤安智能科技有限公司	算法训练服务器等	1,331.24	17.21%	新签无同 比	按照合同先 款后货	85.98	匹配	否	否
	宝德网络安全系统(深圳)有限公司	数据接收服务器等	1,190.27	15.38%	新签无同 比	按照合同先 款后货	154.73	匹配	否	否
	中电科金仓（北京）科技股份有限公司	金仓数据库管理系统	499.12	6.45%	新签无同 比	按照合同先 款后货		匹配	否	否
	北京世纪飞讯科技有限公司	通用服务器等	288.08	3.72%	新签无同 比	按照合同先 款后货		匹配	否	否
2024 年度	北京瑞思众创科技有限公司	服务器等	953.36	19.42%	新签无同 比	按照合同先 款后货		匹配	否	否
	融智通科技（北京）股份有限公司	核心交换机等	628.32	12.80%	新签无同 比	按照合同先 款后货		匹配	否	否
	沈阳元素信息科技有限公司	10G 线路板卡	619.47	12.62%	新签无同 比	按照合同先 款后货	80.53	匹配	否	否
	杭州亮通网络工程有限公司	计算机服务器	442.74	9.02%	新签无同 比	按照合同先 款后货		匹配	否	否
	科希云计算技术（深圳）有限公司	三星 3.84TB 硬盘等	419.34	8.54%	新签无同 比	按照合同先 款后货		匹配	否	否

年度	供应商名称	采购产品名称及类型	采购金额	占该业务 采购比	采购价格 变动	预付政策	预付款余 额	与业务规 模匹配性	是否关 联方	是否境 外采购
2025 年度	北京振宏力拓电子科技有限公司	服务器等	2,482.57	28.26%	新签无同 比	按照合同先 款后货		匹配	否	否
	榆林氢二氧数字能源有限公司	煤化工数字化改造系 统等	1,511.86	17.21%	新签无同 比	按照合同先 款后货		匹配	否	否
	深圳市盘古环保科技有限公司	有害气体报警仪	1,051.94	11.97%	新签无同 比	无		匹配	否	否
	江西中聚工贸有限公司	庐山市大数据中心项 目系统设备	976.26	11.11%	新签无同 比	按照合同先 款后货		匹配	否	否
	重庆新科佳都科技有限公司	IStorM DR 容灾运维管 理平台等	707.96	8.06%	新签无同 比	按照合同先 款后货		匹配	否	否

2、存算服务器贸易业务前五大供应商情况

单位：万元

年度	供应商名称	采购产品名称及 类型	采购金额	占该业务 采购比	采购价格变动	预付政策	预付款余额	与业务规模 匹配性	是否关 联方	是否境 外采购
2023 年度	供应商十二	存算服务器	17,163.50	70.80%	新签无同比	按照合同先款 后货	1,598.50	匹配	否	否
	供应商十三	存算服务器	4,867.26	20.07%	新签无同比	按照合同先款 后货		匹配	否	否
	供应商十五	存算服务器	2,214.68	9.13%	新签无同比	按照合同先款 后货	247.42	匹配	否	否
2024 年度	供应商三	存算服务器	80,160.12	39.43%	新签无同比	按照合同先款 后货	5,748.48	匹配	否	是

年度	供应商名称	采购产品名称及类型	采购金额	占该业务采购比	采购价格变动	预付政策	预付款余额	与业务规模匹配性	是否关联方	是否境外采购
	供应商四	存算服务器	57,831.44	28.45%	新签无同比	按照合同先款后货		匹配	否	是
	供应商二	存算服务器	20,400.00	10.03%	新签无同比	按照合同先款后货	12,530.60	匹配	否	是
	供应商十四	存算服务器	18,442.23	9.07%	新签无同比	按照合同先款后货		匹配	否	否
	供应商十六	存算服务器	12,933.63	6.36%	新签无同比	按照合同先款后货		匹配	否	否
2025 年度	供应商一	存算服务器	109,555.33	28.72%	新签无同比	按照合同先款后货		匹配	否	否
	供应商二	存算服务器	91,650.48	24.03%	-4%（降价）	按照合同先款后货		匹配	否	是
	供应商三	存算服务器、DPU、IB 卡	50,666.63	13.28%	-8%（降价）	按照合同先款后货	7,019.50	匹配	否	是
	供应商四	存算服务器	34,908.51	9.15%	-6%（降价）	按照合同先款后货		匹配	否	是
	供应商五	存算服务器	31,447.79	8.24%	新签无同比	按照合同先款后货		匹配	否	是

3、存算云（算力云）服务业务

公司于 2025 年 7 月 22 日披露了《深圳市有方科技股份有限公司关于公司及子公司拟签订重大经营合同的公告》（公告编号：2025-055 号），公司拟开展算力云服务业务，拟向多家供应商采购服务器，供应商主要为公司近年来建立合作关系的核心供应商，采购合同总金额预计不超过人民币 40 亿元，由于服务器市场供应紧张且价格持续上涨，合同执行延迟，目前公司仍在积极推进采购合同执行落地。

（三）补充说明公司在“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”业务链条中的具体角色，是否掌握供应商和运输渠道资源，相关业务是否为算力服务器的简单贸易业务、空转贸易业务，是否具备交易实质，是否存在为虚假采购服务器销售给关联公司形成资金闭环的情形？

公司回复：

公司业务具备交易实质，会计处理合规，主要说明如下：

1、业务模式具备充分商业实质，如下：

（1）公司在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中，掌握核心上游各环节的供应商资源，并在运输渠道、款项支付、风险隔离等关键环节与合作方建立了紧密合作的互信关系；

（2）公司在上述业务中建立了完整的供应链体系，有真实的货物流、资金流、单据流的流转，同时，公司需要对资金的安全、货物的灭失风险、售后的维修质保等承担主要责任，公司与上游供应商不存在关联关系；

（3）公司的下游目标客户多数为从事算力云服务、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央企等，上述客户与公司不存在关联关系；

（4）公司向部分客户销售存算服务器时也应其需求提供配置定制、上机组网、调试调优、运营维护、技术支持等服务或者集成化方案。

综上，上述业务非简单贸易业务、空转贸易业务，具备商业实质，不存在为虚假采购服务器销售给关联公司形成资金闭环的情形。

2、会计处理匹配商业实质且合规，具体如下：

（1）对于公司在“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”链条中，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，完全符合《企业会计准则第14号——收入》中关于主要责任人的认定标准。

（2）对于境内采购中，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向代理人角色，此类交易采用净额法确认收入；对于销售订单早于采购订单的，属于订单驱动型业务，公司已锁定客户的销售价格，同时因采购在先，交易实质为客户代理采购业务，公司未承担转让商品之前的存货风险以及价格变动带来的存货减值风险，此类交易采用净额法核算。

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，2025年因客户、市场环境等因素发生变化，以及存在销售意愿在前的新情况，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，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。

综上，两类收入确认方式均精准匹配了具体交易的商业实质，且相关采购与销售交易均具备真实的物理交付与资金流转，不存在空转贸易或虚假采购情形，相关会计处理合规，商业实质充分。

会计师回复：

1、核查程序

(1) 访谈公司管理层，了解云平台业务、存算服务器贸易业务的交易背景、整个链条的运作情况、公司在中间承担的角色等情况；

(2) 获取公司近三年收入成本明细表，分析前五大客户销售额、毛利率变动趋势及原因；对于负毛利率业务，询问其亏损销售原因，核查原因是否合理，检查销售合同、收入确认单据等相关资料；检查上述客户期末应收账款余额、报告期内及期后回款情况；

(3) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查询近三年前五大客户和供应商的股权结构、法定代表人、主要股东等基本情况，与公司关联方清单进行比对，核查与公司、董监高人员、控股股东及其董监高人员、实际控制人是否存在关联关系；对重要客户进行访谈，询问其与公司、董监高人员、控股股东及其董监高人员、实际控制人是否存在关联关系；

(4) 检查公司与上游供应商、下游客户的交易合同、转账付款单、验收单据、出入库单、物流运输单、签收单、微信聊天记录等，了解销售的具体产品/服务类型、定价政策、结算方式及信用政策；

(5) 对近三年主要客户应收和收入执行函证程序，对未回函客户执行替代程序，具体函证明细详见问题 2，会计师回复核查程序（7）；

(6) 对近三年主要供应商执行函证程序，对未回函供应商执行替代程序；

① 近三年供应商采购额函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年
采购额	117,874.60	293,826.42	485,349.07
发函的采购额金额	97,818.19	253,255.11	470,302.67
发函金额占采购额比例	82.98%	86.19%	96.90%
回函确认的采购金额	95,400.65	251,567.36	465,492.29
回函确认金额占采购额的比例	80.93%	85.62%	95.91%
替代程序确认金额	2,417.53	1,687.75	4,810.38
回函及替代金额占采购额的比例	82.98%	86.19%	96.90%

② 近三年供应商应付账款函证情况如下：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年
应付账款	27,200.40	24,262.77	28,693.46
发函的应付账款金额	20,994.34	19,551.63	26,079.34
发函金额占应付账款比例	77.18%	80.58%	90.89%
回函确认的应付账款金额	20,167.05	19,092.63	24,742.08
回函确认金额占应付账款比例	74.14%	78.69%	86.23%
替代金额	827.29	458.99	1,337.26
回函及替代金额占应付账款比例	77.18%	80.58%	90.89%

(7) 走访重要的客户和供应商同时了解业务模式和客户的基本情况，询问其与公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系等，核查上述信息与公司的相关陈述、财务记录等方面是否相符，具体访谈明细详见问题 1，之会计师回复核查程序（9）；

(8) 将本年采购自境外自建供应链并销售国内的重要客户所有单据一一匹配，穿透所有的资金流、业务流、单据流和实物流；

(9) 本期对销售额第一大、第二大的存算服务器客户的下游终端客户进行现场实物查看，根据客户验收单所附的设备序列号或资产编码作为唯一标识码对存算服务器设备进行现场抽盘；

获取 2025 年公司关于存算服务器的维修服务台账，现场查看维修人员微信聊天记录，对维修服务记录进行双向核对检查；

(10) 检查存货收发存记录及期后销售结转情况，核实是否存在长期滞留或异常积压的服务器库存。

2、核查结论

(1) 公司 2025 年收入真实准确，与前五大客户不存在关联关系；

(2) 近三年云平台业务、存算服务器贸易业务每年度前五大客户和供应商与控股股东未发现存在关联方关系；

（3）公司在“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”链条中，掌握供应商资源，相关云平台业务、存算服务器贸易业务具备交易实质，结合物流单据、验收记录及资金流水核查，未发现公司为虚假采购或向关联公司输送利益形成资金闭环的情形，相关业务具备商业实质。

问题 4. 关于客户及供应商。根据披露，报告期内，前五名客户销售额 15.36 亿元，占年度销售总额 63.87%，其中第一、第二大客户占年度销售总额比例分别为 28.97%、18.59%。报告期内公司贸易业务收入占营业收入比例超过 10%的贸易业务前五名销售客户销售额为 12.97 亿元，占年度销售总额比例为 53.94%。报告期内，前五名供应商采购额 31.82 亿元，占年度采购总额 65.57%，其中供应商一与供应商五为本报告期新增供应商，公司对前三大供应商的采购额占年度采购总额比例分别为 22.57%、18.88%、10.44%。请公司：（1）补充说明近三年前五大客户具体情况，包括名称、合作历史、合作模式、定价政策、销售产品名称及类型、销售金额及占比、结算周期及方式、收入确认政策及资金流入情况、应收账款规模及回款情况、是否与公司及控股股东存在关联关系，并说明 2025 年向前两大客户销售占比显著高于其他客户的原因及合理性；（2）补充说明近三年前五大供应商具体情况，包括名称及变化情况、采购产品名称及类型、采购金额及占比、采购价格变动情况、预付账款政策及规模，是否与公司及控股股东存在关联关系、是否存在供应商依赖、是否涉及贸易业务，并说明 2025 年前五大供应商中第一、第五大供应商为新增的原因及合理性、向前三大供应商采购占比显著高于其他客户的原因及合理性；（3）结合近三年公司前五大客户及供应商的变化情况，说明公司采购供应链及主要客户是否具有稳定性、是否给公司日常生产经营带来不确定性风险并充分提示。

（一）补充说明近三年前五大客户具体情况，包括名称、合作历史、合作模式、定价政策、销售产品名称及类型、销售金额及占比、结算周期及方式、收入确认政策及资金流入情况、应收账款规模及回款情况、是否与公司及控股股东存在关联关系，并说明 2025 年向前两大客户销售占比显著高于其他客户的原因及合理性

公司回复:

1、公司近三年前五大客户销售情况如下

单位：万元

年度	客户名称	合作历史	销售产品及类型	销售金额	占营收比例	结算周期及方式	截至各年末应收账款金额	次年回款金额	是否为控股股东关联方
2025年度	客户一	2025 年	存算服务器	69,690.53	28.97%	验收合格后付款			否
	客户二	2025 年	存算服务器	44,717.93	18.59%	款到发货			否
	海外客户一	2023 年	模组终端产品 应急车灯	16,605.77	6.90%	LC30 天	8,161.22	10,776.07	否
	Genus Power Infrastructures Ltd	2021 年	模组模块产品	16,344.34	6.80%	LC60 天	1,842.01	4,413.84	否
	客户五	2025 年	存算服务器	6,274.96	2.61%	款到发货			否
	合计			153,633.53	63.87%		10,003.23	13,769.36	
2024年度	客户十六	2024 年	存算服务器	49,530.97	16.14%	款到发货			否
	客户十五	2023 年	存算服务器	32,516.81	10.59%	款到发货			否
	客户十七	2024 年	存算服务器	22,513.27	7.34%	款到发货			否
	客户十八	2023 年	存算服务器	20,956.64	6.83%				否
	客户十九	2024 年	存算服务器	15,325.66	4.99%	款到发货			否
	合计			140,843.36	45.89%				
2023	客户十五	2023 年	存算服务器	8,424.78	9.04%	款到发货			否

年度	客户名称	合作历史	销售产品及类型	销售金额	占营收比例	结算周期及方式	截至各年末应收账款金额	次年回款金额	是否为控股股东关联方
年度	阿里云计算有限公司及其关联方	2017 年	模组模块及终端产品	5,153.94	5.53%	票到两周付款	253.32	141.05	否
	北京智芯微电子科技有限公司及其关联方	2018 年（公司与国家电网的合作可追溯至 2009 年）	模组模块产品	4,790.80	5.14%	月结 60 天付款	1,129.38	1,207.95	否
	深圳市紫峰通讯有限公司	2023 年	模组终端产品	4,108.46	4.41%	货到 30 天付款	3,752.25	5,040.00	否
	Cerence	2020 年	模组终端产品	3,859.75	4.14%	货到 60 天付款	870.48	1,455.86	否
	合计			26,337.74	28.26%		6,005.43	7,844.86	

注：公司与主要客户持续合作，因此次年回款金额较年末应收账款高，2025 年末的次年回款金额统计截止日为 2026 年 4 月 30 日。

公司云产品业务的合作模式及收入确认政策详见问题 2 之（二）之公司商业模式及销售模式、收入确认方法。

2、收入确认政策：公司各项业务确认收入的方法主要有三种情况：①内销产品收入确认需满足以下条件：客户取得商品控制权的时点，通常为按照合同或订单约定将货物运至客户指定交货地点，经客户对货物验收（合同约定验收的）或签收后确认收入；②外销产品收入确认需满足以下条件：出口贸易方式为 FCA，公司在货物办理完交付和清关手续后确认收入；③提供技术服务收入确认需满足以下条件：相关服务已完成并经客户确认时，确认收入。上述主要客户中的内销客户主要按照第①种方式确认收入，外销客户主要按照第②种方式确认收入。

3、2025 年向前两大客户销售占比显著高于其他客户的原因及合理性

2025 年第一大客户为国企客户，第二大客户的最终租赁用户为从事算力云服务的大型上市公司，由于上述客户在报告期内进行了较大规模的算力基础设施采购，且存算服务器的单价高、需要规模采购，因此形成收入金额较高。上述客户的终端使用者均为行业内具有一定知名度的从事算力业务的规模较大的客户，资信实力好，具备较强的还款能力。

上述货款截至本回复日，均已经全部收回，业务具备合理性。

（二）补充说明近三年前五大供应商具体情况，包括名称及变化情况、采购产品名称及类型、采购金额及占比、采购价格变动情况、预付账款政策及规模，是否与公司及控股股东存在关联关系、是否存在供应商依赖、是否涉及贸易业务，并说明 2025 年前五大供应商中第一、第五大供应商为新增的原因及合理性、向前三大供应商采购占比显著高于其他客户的原因及合理性；

公司回复：

1、近三年前五大供应商具体情况：

单位：万元

年度	供应商名称	是否新增	采购产品名称及类型	采购金额	占当期采购总额比例	采购价格变动	预付政策	预付余额(年末)	是否关联方	是否存在供应商依赖	是否涉及贸易业务
2023 年度	亚讯科技有限公司	否	无线通讯模组芯片	26,035.93	22.09%	-3%（降价）	按照合同先款后货	-	否	否	否
	供应商十二	是	存算服务器	17,163.50	14.56%	新签无同比	按照合同先款后货	1,598.50	否	否	是
	兴曜电子有限公司	否	无线通讯模组芯片	5,154.06	4.37%	-6%（降价）	按照合同先款后货	126.37	否	否	否
	供应商十三	是	存算服务器	4,867.26	4.13%	新签无同比	按照合同先款后货	-	否	否	是
	中国电信股份有限公司及其关联方	否	sim卡、流量包	4,445.89	3.77%	-5%（降价）	按照合同先款后货	-	否	否	否
2024 年度	供应商三	是	存算服务器	80,160.12	27.28%	新签无同比	按照合同先款后货	5,748.48	否	否	是
	供应商四	是	存算服务器	57,831.44	19.68%	新签无同比	按照合同先款后货	0.00	否	否	是
	亚讯科技有限公司	否	无线通讯模组芯片	25,544.28	8.69%	-8%（降价）	按照合同先款后货	1,498.96	否	否	否

年度	供应商名称	是否新增	采购产品名称及类型	采购金额	占当期采购总额比例	采购价格变动	预付政策	预付余额(年末)	是否关联方	是否存在供应商依赖	是否涉及贸易业务
	供应商二	是	存算服务器	20,400.00	6.94%	新签无同比	按照合同先款后货	12,530.60	否	否	是
	供应商十四	是	存算服务器	18,442.23	6.28%	新签无同比	按照合同先款后货	0.00	否	否	是
2025 年度	供应商一	是	存算服务器	109,555.33	22.57%	新签无同比	按照合同先款后货	0.00	否	否	是（纯贸易）
	供应商二	否	存算服务器	91,650.48	18.88%	-4%（降价）	按照合同先款后货		否	否	是
	供应商三	否	存算服务器	50,666.63	10.44%	-8%（降价）	按照合同先款后货	7,019.50	否	否	是
	供应商四	否	存算服务器	34,908.51	7.19%	-6%（降价）	按照合同先款后货		否	否	是
	供应商五	是	存算服务器	31,447.79	6.48%	新签无同比	按照合同先款后货		否	否	是（纯贸易）

2、说明 2025 年前五大供应商中第一、第五大供应商为新增的原因及合理性、向前三大供应商采购占比显著高于其他供应商的原因及合理性

云基础设施业务由于单价高、采购数量集中，因此该业务的销售和采购金额均较大。由于供应商的货品型号、配置、数量、交期等与客户的需求可能有差异，公司会根据客户的需求匹配相应的供应商，公司审慎选择多个合作的供应商，并通过分散采购渠道、加强质量检查等手段降低经营风险，因此供应商的变动存在合理性，2025 年公司的第一大、第五大供应商均为新增。

此外，由于市场整体供应数量有限，公司报告期内前三大供应商的采购较多，因此占比远高于其他供应商，这与云基础设施业务自身的特点匹配，具备合理性。

（三）结合近三年公司前五大客户及供应商的变化情况，说明公司采购供应链及主要客户是否具有稳定性、是否给公司日常生产经营带来不确定性风险并充分提示。

公司回复：

公司传统的物联网无线通信模组业务相对稳定，日常生产经营不确定性较低。而云基础设施业务由于单价高，采购数量集中，因此该业务的销售和采购金额均较大，导致近三年来公司前五大客户、供应商出现了较为明显的变化，上述变化符合云基础设施业务的既定特点，也反映出市场供需关系的变化，公司始终审慎选择合作的供应商和客户，并通过分散采购渠道、加强质量检查等手段降低经营风险，因此不会给公司经营带来较大的不确定性。

为了更进一步平抑业务波动，公司将积极推进算力云服务业务的落地。经测算算力云服务业务具备良好的持续性及稳定的现金流，将会提升公司经营稳定性，降低存算服务器贸易业务对于公司经营业绩的扰动。

会计师回复：

1、核查程序

（1）了解、测试和评价公司采购及付款，销售与收款相关的内部控制的制定及执行的有效性；

(2) 获取公司与主要客户签订的销售合同、销售订单，对主要客户进行访谈，了解主要客户与公司的合作背景、信用政策、合同执行情况、结算进度等信息；

(3) 检查重要应收账款对应的销售合同、出库单、物流单、客户签收单/验收单、销售发票，核实交易情况；

(4) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查询近三年前五大客户、五大供应商的股权结构、法定代表人、主要股东等基本情况，与公司关联方清单进行比对，核查与公司、董监高人员、控股股东及其董监高人员、实际控制人是否存在关联关系；对重要客户进行访谈，询问其与公司、董监高人员、控股股东及其董监高人员、实际控制人是否存在关联关系；

(5) 获取公司与主要供应商签订的采购合同、采购订单，对主要供应商或代理采购商进行访谈，了解与公司的合作背景、信用政策、合同执行情况、结算进度以及是否存在关联关系等信息；

(6) 检查重要应付账款对应的采购合同、验收入库单、物流单、采购发票，核实采购相关交易情况；

(7) 对 2025 年重要客户进行访谈，并对终端用户进行实地查看设备使用情况；对供应商进行访谈，了解新增供应商原因，具体访谈明细见问题 1，会计师回复之核查程序（9）；

(8) 计算向前三大供应商的采购集中度，结合行业采购格局，分析占比的合理性。

2、核查结论

(1) 2025 年向前两大客户销售占比显著高于其他客户具备合理性；

(2) 2025 年前五大供应商中第一、第五大供应商为新增的具备合理性；

(3) 由于销售的存算服务器具备单位价值高，使用时间比较长，能长期地、重复地参加生产过程的特征，故主要客户不具有稳定性，结合公司存算服务器近年的销售状况，未发现存在对日常生产经营造成重大不确定性风险。

问题 5. 关于财务报告及内控报告审计意见。根据披露，公司 2025 年年度审计报告被出具带强调事项段的保留意见，内控报告被出具带强调事项段的审计意见。保留意见显示，公司对中电数创（泸州）科技有限公司（以下简称中电数创）应收账款余额 3,450.69 万元（已全额计提）尚未收回，公司已向法院提起诉讼。年审会计师无法就该应收款项及坏账准备计提的合理性获取充分适当的审计证据，也无法判断该事项对财务报表可能造成的影响。强调事项段显示，报告期内公司存算服务器贸易持续增长，期末相关的预付账款余额 2.66 亿元，较上年末增长 45.60%；同时，公司为供应商提供开立信用证、航信流转单、银行应收账款保理等表外信用工具的付款义务余额合计 1.70 亿元。有方科技承担的全口径贸易额下的上述款项可能因供应商信用恶化或诉讼等不确定因素导致出现回收风险。内控报告强调事项段显示，主要系报告期内公司在向供应商三、供应商四等供应商办理采购付款及资金支付，以及开立信用证、航信流转单、银行应收账款保理等结算业务时，存在未签署有效采购合同即支付款项，同时其资金流向与交易未能充分勾稽匹配，且未按相关制度规定严格履行审批程序的情形。上述事项说明，公司在资金管理方面的内部控制运行存在薄弱环节。请公司：（1）说明对中电数创应收账款形成的具体背景、全额计提的具体依据及合理性、公司提起诉讼进展、截至目前回款进展、中电数创当前还款能力，并结合前述情况判断回款可能性，进一步说明相关业务收入确认的真实性，是否存在虚构交易的情形；（2）结合报告期内存算服务器业务开展情况，说明截至报告期末预付账款对应的具体资产及在手订单（如有）、预付账款规模持续增长的合理性；（3）公司为供应商提供开立信用证、航信流转单、银行应收账款保理等表外信用工具的付款义务的具体情况，包括涉及的供应商名称、采购金额、采购产品、对应的表外信用工具类型，并说明相关做法是否符合行业一般做法、是否存在业务开展的必要性及合理性；（4）请公司说明供应商三、供应商四的名称、采购金额、采购产品、合作历史、合作模式、结算模式、是否关联方，并说明“未签署有效采购合同即支付款项，同时其资金流向与交易未能充分勾稽匹配，且未按相关制度规定严格履行审批程序”的具体情况，是否存在构造交易并对公司生产经营产生重大损失，是否存在资金流向控股股东及其他关联方的情形。

请年审会计师：（1）对上述问题明确发表意见；（2）补充说明“无法就该

应收款项及坏账准备计提的合理性获取充分适当的审计证据，也无法判断该事项对财务报表可能造成的影响”的具体原因，相关范围受限或错报影响是否重大且广泛，在全额计提应收坏账情况下出具保留意见的合理性；（3）补充说明对非标意见段涉及业务的销售及采购真实性执行的审计程序、获取的审计证据及结论。

（一）说明对中电数创应收账款形成的具体背景、全额计提的具体依据及合理性、公司提起诉讼进展、截至目前回款进展、中电数创当前还款能力，并结合前述情况判断回款可能性，进一步说明相关业务收入确认的真实性，是否存在虚构交易的情形

公司回复：

1、中电数创应收账款形成的具体背景

2023 年，公司根据“云管端”架构发展战略，决定积极挖掘政企客户和行业客户对物联网大数据的深度需求，拓展数据存储和灾备市场和业务。2023 年 8 月，公司经深圳创新科技有限公司（以下简称“创新科”）介绍与中电数创（泸州）科技有限公司（以下简称“中电数创”）签订了相关合同，拟向其供应存储集成解决方案，由于公司的存储产品尚在联合研发中，因此向创新科采购了部分软硬件并向中电数创进行交付。公司与创新科签订的采购合同的总金额约 3,558 万元，公司向其陆续支付采购货款约 3,348 万元。为防止因创新科产品的质量问題引发中电数创回款问题，公司还与创新科及其实控人 CHEN KAI 签订《补充协议》和《担保协议》，约定中电数创若未按照约定向公司支付货款的，创新科和 CHEN KAI 应当协助公司向中电数创追讨货款，若逾期超过 30 日创新科应向公司退回货款，并应向公司提供不可撤销的连带责任保证担保。

后上述合同货物由创新科向中电数创进行了发货，并向公司提供了相关的物流单据，中电数创也在 2023 年 9 月收货后进行了签收及验收，并向公司提供了相应的签收、验收单据，公司在 2023 年正常进行了会计账务处理，确认了收入、成本及应收账款。

2、公司对相关当事人执行的法律程序

由于中电数创回款出现逾期且经多次催促未果，公司就此执行了相应的法律程序。

对创新科履行了以下法律程序：

(1) 公司于 2024 年 5 月 31 日委托律师向创新科发送了律师函，要求创新科退回货款 33,483,868 元并支付利息，相应律师函于 2024 年 6 月 1 日签收。

(2) 公司于 2024 年 7 月 31 日向深圳国际仲裁院提起仲裁，请求裁决创新科向公司退还已经支付的货款本金 33,483,868 元并支付利息等，案件受理号为【2024】深国仲受 8435 号。

(3) 2025 年 4 月 16 日，深圳国际仲裁院仲裁庭对本案进行了开庭审理。

(4) 2025 年 7 月 15 日，深圳国际仲裁院仲裁庭对本案进行了裁决，要求创新科向公司退还已经支付的货款本金人民币 33,483,868 元并支付利息等。

(5) 2025 年 8 月 4 日，公司向法院申请强制执行，案号为(2025)粤 0305 执保 19732 号。

(6) 2026 年 3 月 6 日，公司收到法院查证结果通知书，目前未发现创新科有可供执行的财产。

对于创新科实际控制人及法人 CHEN KAI，公司履行了以下法律程序：

(1) 公司于 2024 年 9 月向深圳前海合作区人民法院对 CHEN KAI 提起了诉讼，请求判令被告 CHEN KAI 对公司的债务承担连带保证责任，向公司退还货物本金 33,483,868 元及利息等。

(2) 2025 年 1 月，法院对本次起诉进行了诉前调解，案号为(2024)粤 0391 民诉前调 12951 号。

(4) 考虑到正在协调回款，公司于 2025 年 9 月 10 日收到了深圳前海合作区人民法院民事裁定书（(2025)粤 0391 民初 1250 号），本案公司撤诉。

(5) 2025 年 10 月 9 日，公司再次向深圳前海合作区人民法院对 CHEN KAI 进行了起诉，请求判令被告 CHEN KAI 对公司的债务承担连带保证责任，向原告

退还货物本金 33,483,868 元及利息等，案件受理号为【2025】粤 0391 民初 15179 号。

(6) 2026 年 2 月 3 日，法院对本案进行了开庭审理；

(7) 2026 年 2 月 26 日，法院对本案进行了裁决，判决被告 CHEN KAI 应就创新科对公司负有的债务承担连带清偿责任，债务包括退还货款本金 33,483,868 元及利息等。目前公司在向法院申请对被告 CHEN KAI 进行强制执行。

对于中电数创，公司履行了以下法律程序：

(1) 公司于 2025 年 3 月 4 日向四川泸州市江阳区人民法院提起了民事诉讼，被告为中电数创，请求判令被告向公司支付货款 42,506,911 元及逾期违约金。

(2) 2025 年 3 月 10 日，法院通知提交纸质材料，并告知本案进入诉前调解阶段；

(3) 2025 年 4 月 27 日，经法院调解，公司收到中电数创支付货款 800 万元；

(4) 2025 年 9 月 9 日，由于后续多次调解但无新增回款，调解员提出让公司先撤诉，并告知后续公司再申请起诉的话可以跳过调解环节直接转立案；

(5) 2026 年 2 月 10 日，公司重新申请起诉，请求判令被告中电数创向公司支付货款 34,506,911 元及利息；

(6) 2026 年 4 月 1 日，公司收到法院传票；2026 年 5 月 13 日，本案开庭审理，目前仍在审理中。

3、公司对中电数创应收账款截至目前回款进展情况和中电数创当前还款能力情况如下：

截至 2026 年 5 月 31 日，中电数创回款 800.00 万元，目前公司对于创新科的仲裁、CHEN KAI 的诉讼均已胜诉并已向法院申请强制执行，目前未发现创新科有可供执行的资产，CHEN KAI 的可供执行资产法院仍在查证阶段，公司对于中电数创的诉讼仍在审理中。经公司聘请的律师广东深亚太律师事务所于 2026

年4月27日出具的民事案件法律分析意见认为：本案事实较为清晰，胜诉可能性较大，但本案此前经法院调解过，而对方并未继续支付货款，预计后续回款可能性也较小。

4、对中电数创全额计提的具体依据及合理性如下：

公司承接该笔业务属于正常的商业行为，该笔业务基于真实的业务需求，与上下游均签订了正式合同，有真实货物流转，客户对货物进行了签收及验收，公司承担了应收账款主要风险。后应收账款无法收回，公司对于创新科、CHEN KAI 提起了仲裁及诉讼，深圳国际仲裁院、深圳前海合作区人民法院均对该笔业务的法律事实进行了认定，认为相关协议的签署均具备法律效力，公司要求退款的法律条件已经成就。公司在深圳国际仲裁院对创新科的仲裁于2025年7月请求获得支持，公司胜诉，公司在深圳前海合作区人民法院对CHEN KAI 的起诉于2026年2月判决为公司胜诉。

5、基于上述事实，公司认为该笔业务收入真实，不存在虚构交易的情形。

会计师回复：

1、核查程序

相关业务收入为2023年发生，我们对于期初形成此笔业务收入及应收账款执行了以下程序：

（1）访谈管理层，并获取管理层对于此笔交易的相关聊天记录和指令，了解相关业务发生的背景，分析判断是否存在虚假交易；

（2）查阅与前任会计师沟通函，了解是否存在异常情况；

（3）了解和评价与收入和收款相关的关键内部控制的设计和执行，并测试其运行有效性；

（4）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络平台查询相关业务链条上的相关上下游主体是否存在关联方关系；查询相关主体股权结构、法定代表人、主要股东等基本情况，核查与公司、董监高人员、控股股东及其董监高人员、实际控制人是否存在关联关系；

(5) 对中电数创和相关负责人进行询问，了解应收账款、回款及交易情况；

(6) 查阅仲裁和诉讼资料，获取相关业务情况；

(7) 借助管理层专家律师的工作，获取律师对相关交易是否真实合法有效的说明；

(8) 检查公司全额计提坏账准备的审批文件及计算过程。

2、核查结论

截至 2025 年 12 月 31 日，有方科技对中电数创应收账款余额为 3,450.69 万元，本年计提坏账准备 1,325.35 万元，累计计提坏账准备余额 3,450.69 万元。

(1) 2023 年形成的此笔业务收入，公司对于创新科、CHEN KAI、中电数创（泸州）提起了仲裁及诉讼，深圳国际仲裁院、深圳前海合作区人民法院均对该笔业务的法律事实进行了认定，认为相关协议的签署均具备法律效力，此案中公司要求退款的法律条件已经成就，故我们未发现虚构交易的情形；

(2) 2026 年出具审计报告前，我们无法对创新科、CHEN KAI 实施有效函证、访谈等替代程序，公司管理层亦未提供完整详细的催收记录、可收回性评估报告等支持性资料。我们无法就回款获取充分适当的审计证据，并确认公司对中电数创还款能力、清偿金额的判断是否准确；

(3) 有方科技与中电数创相关诉讼事项尚未开庭审理，且深圳创新科、CHEN KAI 尚未支付裁决货款、利息及相关费用，我们无法就该笔应收账款的可回收性及坏账准备计提依据获取充分、适当的审计证据，无法判断该事项对财务报表可能造成的影响；

综上，我们对上述应收款项及坏账准备计提出具了保留意见。

(二) 结合报告内存算服务器业务开展情况，说明截至报告期末预付账款对应的具体资产及在手订单（如有）、预付账款规模持续增长的合理性

公司回复：

存算服务器期末预付账款情况：

单位：万元

截至报告期末	预付对象	预付余额	对应具体资产/采购内容	是否属于存货/合同资产	预付账款占合同金额比例	预付形成原因及增长合理性	期后到货核销情况
2025. 12. 31	供应商三	7,019.50	存算服务器	否	28.13%	市场货源紧张，公司预付款项锁定货源。	2026年3月-4月到货，截至4月30日已完成销售
2025. 12. 31	供应商六	19,594.40	存算服务器	否	26.76%		2026年3月-4月到货，截至4月30日已完成销售

公司持续推进云基础设施业务，云基础设施业务产品属市场紧俏品，行业惯例相关业务需要预付一定比例的货款，因此公司后续仍需采用预付款形式采购服务器。

报告期末，公司预付金额增长具备合理性。

会计师回复：

1、核查程序

（1）获取期末预付款项明细，获取主要预付款供应商的合同、中标通知书及交付排期，检查合同约定的采购内容、付款条款；检查付款银行回单及收款信息，对比合同执行情况与付款进度是否匹配；

（2）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查询预付账款的供应商的股权结构、法定代表人、主要股东等基本情况，与公司关联方清单进行比对，核查与公司、董监高人员、控股股东及其董监高人员、实际控制人是否存在关联关系；

（3）对预付账款执行函证等程序，对未回函供应商执行替代程序，相关函证比例见问题6（一）会计师回复之核查程序（4）；

（4）检查预付款期后采购入库单据、报关单及物流运输单据、确认成本及结转情况，确认预付账款是否具有商业实质；

（5）走访重要的上游供应商，核实交易的真实性及合作模式等，确认交易

的商业合理性、业务承接能力及合作逻辑是否匹配。具体走访清单见问题 1，会计师回复之核查程序（9）。

2、核查结论

期末预付账款主要对应尚未交付的存算服务器采购订单，受行业及市场惯例影响，预付账款规模增长与业务扩张基本匹配。

（三）公司为供应商提供开立信用证、航信流转单、银行应收账款保理等表外信用工具的付款义务的具体情况，包括涉及的供应商名称、采购金额、采购产品、对应的表外信用工具类型，并说明相关做法是否符合行业一般做法、是否存在业务开展的必要性及合理性

公司回复：

1、报告期期末信用工具情况

单位：万元

供应商名称	采购产品名称及类型	采购金额	表外信用工具类型	信用工具金额	到期/兑付期限	备注
供应商三	存算服务器	50,666.63	信用证	9,000.00	一年到期	相关信用工具主要系为满足2026年业务需求进行的备货。目前相关货物已于2026年4月前顺利交付并完成验收，交易完成。
			中航信流转	2,000.00	一年到期	
			京信链	1,000.00	一年到期	
供应商四	存算服务器	34,908.51	信用证	1,000.00	一年到期	
			中航信流转单	2,000.00	一年到期	
供应商十四	存算服务器	36,884.47	信用证	2,000.00	一年到期	

2、说明相关做法是否符合行业一般做法、是否存在业务开展的必要性及合理性

本期存算服务器业务规模扩张叠加市场货源紧俏，公司增加使用信用证、航信流转单及银行应收账款保理等供应链金融工具的结算方式。

在保障交付方面，公司利用信用优势为供应商提供回款保障，有效锁定采购资源；同时，通过签发航信流转单及开展保理，在不影响公司付款计划与现金流结构的前提下，有利于上游供应商增强合作粘性，业务开展具必要性和合理性，符合行业一般做法。

会计师回复：

1、核查程序

（1）获取公司期末为开立信用证、航信流转单、银行应收账款保理等表外信用工具的付款义务的明细表，供应商的合同等，检查合同约定的采购内容、付款条款；

（2）检查付款义务期后采购入库、确认成本情况，确认是否具有商业实质；

（3）对公司为供应商开立信用证、航信流转单、银行应收账款保理等表外信用工具执行函证等程序；

（4）检查涉及供应商的相关采购明细表，与为供应商开立信用证、航信流转单、银行应收账款保理等表外信用工具进行分析核对；

（5）查询对供应链融资工具的行业通行做法。

2、核查结论

（1）存在业务开展的必要性及合理性；

（2）关于表外信用工具：公司为供应商提供开立信用证、航信流转单及应收账款保理等表外信用工具，主要系为保障供应链稳定，具有业务必要性。

但如审计报告中“强调事项”部分关于有方科技审计报告中预付账款、承诺及或有事项的内容所述，报告期内，公司存算服务器贸易持续增长，期末相关的预付账款余额 2.66 亿元，较上年末增长 45.60%；同时，公司为供应商提供开立信用证、航信流转单、银行应收账款保理等表外信用工具的付款义务余额合计 1.70 亿元。

有方科技承担的全口径贸易额下的上述款项可能因供应商信用恶化或诉讼等不确定因素导致出现回收风险。

（四）请公司说明供应商三、供应商四的名称、采购金额、采购产品、合作历史、合作模式、结算模式、是否关联方，并说明“未签署有效采购合同即支付款项，同时其资金流向与交易未能充分勾稽匹配，且未按相关制度规定严格履行审批程序”的具体情况，是否存在构造交易并对公司生产经营产生重大损失，是否存在资金流向控股股东及其他关联方的情形。

公司回复：

1、供应商三、供应商四情况如下：

供应商名称	供应商三	供应商四
2025 年度采购金额（万元）	50,666.63	34,908.51
采购产品	存算服务器等	存算服务器
合作历史	2024 年开始合作	2024 年开始合作
合作模式	代理采购存算服务器	代理采购存算服务器
结算模式	先预付货款，到货后按实 结算	先预付货款，到货后按实 结算
是否关联方	否	否

2、关于“未签合同即付款、资金勾稽不匹配及审批程序瑕疵”的具体情况说明：

（1）关于“未签署有效采购合同即支付款项”：由于 2025 年末存算服务器市场货源极度紧缺，供应商处于强势地位，要求必须“先款后货”或凭付款凭证锁定货源。为抢抓现货窗口期，公司业务部门在已达成口头/意向协议但尚未完成纸质合同用印流转的情况下，先行申请支付了预付款。此行为系特殊市场环境下的应急采购举措，目前已补全签署正式的采购合同及补充协议；

（2）关于“资金流向与交易未能充分勾稽匹配”：经核实，资金流向均为供应商指定的对公账户，未发现回流至公司或个人账户的异常。“勾稽不匹配”主要是由于付款时间与发票入账时间存在差异，以及部分款项包含预估的物流清关费用，导致账面预付与单一发票金额在时点上的暂时性差异；

截至本回复日，相关货物已全部入库，发票已匹配无误。

(3) 关于“未按制度履行审批程序”：由于涉及金额较大且付款紧迫，经办人员为加快流程，确实存在越级审批或后补审批单据的程序瑕疵。对此，公司已启动内部审计问责机制，要求严格执行《采购管理制度》与《资金支付管理办法》，杜绝此类程序违规再次发生。

3、关于是否存在构造交易、重大损失及资金流向关联方的说明

(1) 关于构造交易及生产经营损失：不存在构造交易的情形。上述采购对应的货物已于 2026 年 3 月前全部到货并验收合格，并已投入 2026 年的业务运营中，交易背景真实、商业目的明确。由于货物按期交付并投入使用或销售，未对公司生产经营造成重大损失；

(2) 关于资金流向控股股东及关联方：不存在资金流向控股股东及其他关联方的情形。经查阅银行流水及供应商工商底档，上述预付款项均支付给供应商三、供应商四的对公银行账户，资金路径清晰、单一，未发现资金通过供应商流向控股股东、实际控制人及其他关联方的迹象。

4、公司的整改情况：针对检查发现的问题，公司已全面完成整改，进一步规范大额审批支付程序，明确采购支付的前置文件（付款申请单、委托付汇协议、购销合同等），后续将持续严格按照内部管理制度执行审批程序及付款流程；在合同审批、支付审批等环节，审慎核对相关资料，加强风险管控，防止因流程执行不到位而造成损失；同时进一步强化资金审批权限，强化大额付款的联签机制；此外，通过组织专项合规培训，全面提升关键岗位人员的风控意识，确保采购与付款全流程的合规性与安全性。

会计师回复：

1、核查程序

(1) 复核公司关联方认定标准、关联方清单及关联交易披露内容，结合供应商三员工与有方科技高管亲属关系穿透核查结果，确认关联方识别完整、关联交易披露真实、准确、完整；

(2) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查询相关供应商的股权结构、法定代表人、主要股东等基本情况，与公司关联方清单进行比对，核查与公司、董监高人员、控股股东及其董监高人员、实际控制人是否存在关联关系；并获取律师出具的与供应商三、供应商四是否存在关联方关系的法律意见书；

(3) 实地访谈供应商三、供应商四企业负责人及相关员工，核实供应商经营规模、业务资质、供货能力、双方合作背景及是否存在注册地址异常、经营范围等与交易不匹配的情形；

(4) 对供应商三在职员工中与有方科技董事、监事、高级管理人员存在亲属关系的人员，进行走访，核查该人员在供应商三的任职岗位、持股情况、决策参与度，及是否存在关联方关系及利益关联情形；

(5) 核查双方资金往来、往来款余额、票据流转情况，检查是否存在非经营性资金往来、资金占用、利益输送、违规担保、向关联亲属主体利益倾斜等异常情形；

(6) 核查公司与供应商三、供应商四的交易内容、交易规模、采购占比、采购价格及付款结算政策，并对供应商三的资金流水进行穿透，测算其购销差价，确定供应商三利润为净额法下合理的佣金费率，评价交易定价及业务合作的商业合理性、公允性。

2、核查结论

(1) 供应商三、供应商四与有方科技之间主要是涉及存算服务器采购业务，交易与双方的规模匹配；

(2) 查阅公司与供应商三、供应商四的交易内容、交易规模、采购占比、采购价格及付款结算政策，并对供应商三、供应商四的资金流水进行穿透，测算其购销差价，确定供应商三、供应商四利润为净额法下合理的佣金费率，交易定价及业务合作具有商业合理性、公允性，未发现交易中存在损害公司利益的情形；

(3) 会计师实施以上审计程序后，受审计固有的限制，无法对供应商三、供应商四的资金流水进行穿透，无法进一步查证公司与供应商三、供应商四的交易涉及的相关款项是否最终流向控股股东及其他关联方，无法就相关款项是否最

终流向公司大股东及其关联方获取充分、适当的审计证据。

（五）补充说明“无法就该应收款项及坏账准备计提的合理性获取充分适当的审计证据，也无法判断该事项对财务报表可能造成的影响”的具体原因，相关范围受限或错报影响是否重大且广泛，在全额计提应收坏账情况下出具保留意见的合理性。

会计师回复：

截至 2025 年 12 月 31 日，有方科技对中电数创应收账款余额为 34,506,911.00 元，本年计提坏账准备 13,253,455.50 元，累计计提坏账准备余额 34,506,911.00 元。

有方科技与中电数创（泸州）相关诉讼事项尚未开庭审理，且深圳创新科、CHEN KAI 尚未支付裁决货款、利息及相关费用，我们无法就该笔应收款项及坏账准备计提依据获取充分、适当的审计证据，无法判断该事项对财务报表可能造成的影响。

根据《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见》第八条规定，当存在下列情形之一时，注册会计师应当发表保留意见：（一）在获取充分、适当的审计证据后，注册会计师认为错报单独或汇总起来对财务报表影响重大，但不具有广泛性；（二）注册会计师无法获取充分、适当的审计证据以作为形成审计意见的基础，但认为未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性。

我们无法对保留意见涉及事项获取充分、适当的审计证据，这些事项对有方科技公司 2025 年度财务报表可能产生的影响重大，因此，我们发表了保留意见。

上述保留意见涉及事项对财务报表不具有审计准则所述的广泛性影响，主要原因如下：保留意见涉及事项影响有方科技公司财务报表的少数科目不构成财务报表的主要组成部分，不会影响有方科技公司 2025 年度盈亏性质，不会导致有方科技公司触及财务类退市指标，不会对有方科技公司持续经营产生重大影响或导致其他严重后果，因此，我们认为保留意见涉及事项对有方科技公司 2025 年度财务报表不具有广泛性。

（六）补充说明对非标意见段涉及业务的销售及采购真实性执行的审计程序、获取的审计证据及结论。

会计师回复：

1、核查程序

相关业务收入为 2023 年发生，我们对于期初形成此笔业务收入及应收账款执行了以下程序：

（1）访谈管理层，并获取管理层对于此笔交易形成应收账款相关的微信聊天记录等资料，了解相关业务发生的背景，分析判断是否存在虚假交易；

（2）查阅与前任会计师沟通函，了解是否存在异常情况；

（3）了解和评价与收入和收款相关的关键内部控制的设计和执行，并测试其运行有效性；

（4）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络平台查询相关业务链条上的相关上下游主体是否存在关联方关系；查询相关主体股权结构、法定代表人、主要股东等基本情况，核查其与公司、董监高人员、控股股东及其董监高人员、实际控制人是否存在关联关系；

（5）对中电数创相关负责人询问，了解应收账款、回款及交易情况；

（6）查阅仲裁和诉讼资料，了解相关业务发生和应收账款回收情况；

（7）借助管理层专家律师的工作，获取律师对相关交易是否真实合法有效的说明；

（8）检查公司全额计提坏账准备的审批文件及计算过程。

2、核查结论

经核查，2023 年形成的此笔业务收入，公司对于创新科、CHEN KAI、中电数创（泸州）提起了仲裁及诉讼，深圳国际仲裁院、深圳前海合作区人民法院均对该笔业务的法律事实进行了认定，认为相关协议的签署均具备法律效力，此案公司要求退款的法律条件已经成就，故我们未发现虚构交易的情形。

三、关于资产和费用

问题 6. 关于预付款项。根据披露，报告期末公司预付款项期末数为 3.41 亿元，占期末总资产比例为 13.62%，同比增长 37.80%。公司表示，主要系本期公司预付的存算服务器等货款截至期末尚未收到货物所致。公司一季报显示，公司预付款项期末余额共计 8.94 亿元，占总资产的 29.64%，较 2025 年年末大幅增长 161.82%。请公司：（1）补充说明近一年一期预付款项的主要情况，包括前五大预付对象的名称及关联关系、主要合同条款及付款节点、交易内容及金额、预付时间、结算模式、结算及交付进展、是否是新增供应商、是否存在变相资金占用情形；（2）补充说明截至目前预付款项对应采购存算服务器合同的履行进展、涉及存算服务器的到货情况，并结合预付对象的资信情况及结算安排，说明相关款项是否存在减值风险、相关采购业务是否具备商业实质；（3）结合截至目前公司货币资金规模、负债规模、经营性现金流情况、公司关于采购服务器的具体资金安排、对供应商的筛选机制，说明预付款项规模较大与当前业务开展情况的匹配性与合理性、是否可能导致公司出现资金周转风险。

（一）补充说明近一年一期预付款项的主要情况，包括前五大预付对象的名称及关联关系、主要合同条款及付款节点、交易内容及金额、预付时间、结算模式、结算及交付进展、是否是新增供应商、是否存在变相资金占用情形

公司回复：

1、公司近一年一期预付款项的主要情况如下：

单位：万元

截至时点	预付对象	是否关联方	交易内容	预付金额	预付时间	主要合同条款及付款节点	结算模式	结算及交付进展	是否新增供应商	是否存在变相资金占用
2025.12.31	供应商六	否	存算服务器	19,594.40	2025年11月-12月	预付100%	预付款	2026年3月到货服务器2.6亿元	是（2025年新增）	否（对应真实采购）
2025.12.31	供应商三	否	存算服务器	7,019.50	2025年12月	预付100%	预付款	2026年3月到货服务器2.2亿元	否（2024年起合作）	否（对应真实采购）
2025.12.31	QUALCOMM CDMA Technologies Asia Pacific PTE LTD	否	基带芯片等	2,803.38	2025年期间	按季度框架协议预付，芯片到货后抵扣预付额度	框架预付+滚动结算	2026年4月芯片已到账41.50万元，因为高通的订单生产周期较长，预付一年以后到货属正常现象	否（长期合作）	否（对应真实采购）

截至时点	预付对象	是否关联方	交易内容	预付金额	预付时间	主要合同条款及付款节点	结算模式	结算及交付进展	是否新增供应商	是否存在变相资金占用
2025.12.31	海外供应商八	否	SIM CARDS 等	1,676.21	2025 年 10 月-12 月	预付 100%	预付款	2026 年 1 月采购的 SIM 卡已经到货，预付额度已抵扣	是（2025 年新增）	否（对应真实采购）
2025.12.31	亚讯科技有限公司	否	基带芯片等	1,190.59	2025 年	按季度框架协议预付，芯片到货后抵扣预付额度	框架预付+滚动结算	2026 年第一季度芯片已分批到货，预付额度已抵扣	否（长期合作）	否（对应真实采购）
2026.3.31	供应商六	否	存算服务器	41,345.36	2026 年 1 月	预付 100%	预付款	2026 年 4 月已到货并验收	否（持续合作）	否（对应真实采购）
2026.3.31	供应商四	否	存算服务器	28,859.20	2026 年 2-3 月	预付 100%	预付款	2026 年 4 月已到货 1600 万元，剩余预计 2026 年 5-6 月到货	否（持续合作）	否（对应真实采购）
2026.3.31	QUALCOMM CDMA Technologies Asia Pacific PTE LTD	否	无线通讯模组芯片	2,707.46	2025 年-26 年 2 月	按季度框架协议预付，芯片到货后抵扣预付额度	框架预付+滚动结算	预计 2026 年 5-6 月到货	否（持续合作）	否（对应真实采购）

截至时点	预付对象	是否关联方	交易内容	预付金额	预付时间	主要合同条款及付款节点	结算模式	结算及交付进展	是否新增供应商	是否存在变相资金占用
2026. 3. 31	亚讯科技有限公司	否	无线通讯模组芯片	2,085.67	2025 年-26 年 3 月	按季度框架协议预付，芯片到货后抵扣预付额度	框架预付+滚动结算	预计 2026 年 5-6 月到货	否（持续合作）	否（对应真实采购）

公司近一年一期预付款项均对应真实采购需求，前五大预付对象均非关联方及新增供应商，主要采购内容为云基础设施的存算服务器及无线通信模组业务的芯片，云基础设施业务行业特点需要较大预付，公司为锁定物联网芯片价格，防止进一步涨价带来的成本压力也进行了预付，截至 2026 年 4 月末上述预付账款对应商品大部分已到货验收，剩余按计划推进，不存在变相资金占用情形。

会计师回复：

1、核查程序

（1）了解、测试和评价与采购相关的内部控制的制定及执行的有效性；

（2）获取一年一期预付款项明细，获取主要预付款供应商的合同，检查合同约定的采购内容、付款条款；检查付款银行回单，对比合同执行情况与付款进度是否匹配；

（3）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等网络平台查询相关业务链条上的预付账款供应商是否存在关联方关系；查询相关主体股权结构、法定代表人、主要股东等基本情况，核查与公司、董监高人员、控股股东及其董监高人员、实际控制人是否存在关联关系；

（4）对期末交易和预付账款执行函证等程序，对未回函供应商执行替代程序，函证回函率统计情况如下：

单位：万元

项目	2025 年
预付账款	34,130.29
发函的预付账款金额	32,823.98
发函金额占预付账款比例	96.17%
回函确认的预付账款金额	29,937.60
回函确认金额占预付账款比例	87.72%
替代程序确认金额	2,886.38
回函及替代金额占预付账款比例	96.17%

（5）检查预付款期后采购入库、确认成本情况，确认预付账款是否具有商业实质；

(6) 检查公司及主要供应商银行账户流水，对存算服务器贸易业务大额收付款逐笔明细核查。

2、核查结论

(1) 未发现变相占用资金的情况，但由于公司存算服务器贸易持续增长，期末与存算服务器相关的预付账款余额 2.66 亿元（预付供应商三 7,019 万元），较上年末增长 45.60%；

(2) 未发现前五大预付对象与公司、控股股东及实际控制人存在未披露的关联关系；

(3) 公司通过开立信用证、中航信用流转单、银行应收账款保理等表外信用工具余额合计 1.70 亿元。有方科技承担的全口径贸易额下的上述款项可能因境外出口管制、供应商信用恶化或诉讼等不确定因素导致出现的回收风险。此内容已于审计报告中作为强调事项。

(二) 补充说明截至目前预付款项对应采购存算服务器合同的履行进展、涉及存算服务器的到货情况，并结合预付对象的资信情况及结算安排，说明相关款项是否存在减值风险、相关采购业务是否具备商业实质

公司回复：

截至 2026 年 5 月 31 日，报告期存算服务器预付账款到货情况：

单位：万元

预付对象	对应合同金额	2025-12-31 预付金额	预付时间	约定交货期	截至 2026.5.31 实际到货	未到 货款金 额	预付对 象资信 及结算 安排	是否 存在 减值 风险	是否 存在 变相 资金 占用	采购业务商业实 质判断
供应商六	26,803.20	19,594.40	2025 年 11 月- 12 月	2026 年 3 月	26,803.20		资信： 无不良 征信； 结算： 代理采 购、先 款后货	极低， 合同已 履行完 毕	否 （资金 流向原 厂，未 回流）	有正式采购合同，到货并验收（物流/实物流），入库单匹配的增值税专用发票，预付款/进度款支付至供应商对公账户，与合同主体一致。该采购具备真实商业实质，非构造交易。
供应商三	8,712.66	7,019.50	2025 年 12 月	2026 年 3 月	8,712.66					

上述两笔采购均有正式合同，所采购货物已于期后到货，资金流向对应的上游供应商，相关业务具备真实的商业实质。但由于存算服务器贸易持续增长，期末相关的预付账款余额 2.66 亿元，较上年末增长 45.60%；同时，公司为供应商提供开立信用证、航信流转单、银行应收账款保理等表外信用工具的付款义务余额合计 1.70 亿元。有方科技承担的全口径贸易额下的上述款项可能因供应商信用恶化或诉讼等不确定因素导致出现回收风险。

会计师回复：

1、核查程序

（1）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查询客户和供应商是否存在关联方关系；查询相关主体股权结构、法定代表人、主要股东等基本情况，核查与公司、董监高人员、控股股东及其董监高人员、实际控制人是否存在关联关系；

（2）查询贸易链条上主要供应商的工商信息，核查交易对手是否存在无实缴注册资本、无员工或员工较少、注册地址异常、经营范围等与交易不匹配的情形；

（3）走访重要的上游供应商，核实交易的真实性及合作模式等，确认交易的商业合理性、业务承接能力及合作逻辑是否匹配；

（4）检查公司与上游供应商、下游客户的交易合同、转账付款单、验收单据、出入库单据等；

（5）获取律师对贸易链条上重要供应商进行背景调查以及是否存在关联方关系的法律意见；

（6）检查预付款期后履约和采购入库、确认成本情况，确认预付账款是否具有商业实质。

2、核查结论

（1）相关采购业务具备商业实质；

（2）对于存算服务器的预付账款，有方科技承担的全口径贸易额下的上述

款项可能因供应商信用恶化或诉讼等不确定因素导致出现回收风险，但由于预付款项的账龄均为三个月以内，故按账龄无需计提减值准备。

（三）结合截至目前公司货币资金规模、负债规模、经营性现金流情况、公司关于采购服务器的具体资金安排、对供应商的筛选机制，说明预付款项规模较大与当前业务开展情况的匹配性与合理性、是否可能导致公司出现资金周转风险。

公司回复：

1、公司货币资金规模、负债规模、经营性现金流情况

截至 2026 年 3 月 31 日，公司货币资金、负债规模情况如下（26 年 1 季度未经审计）：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
货币资金	53,116.35	74,198.44	23,905.08
短期借款	52,263.38	68,479.77	54,736.82
长期借款	49,550.00	22,430.00	

随着公司 2024 年至 2025 年经营逐步实现盈利，自有资金稳步提升，经营现金流持续好转。2026 年第一季度，公司为推进云基础设施业务、锁定服务器货源，大额预付采购货款，使得当期经营性活动现金流量出现负值。公司向上游采购服务器需要预付货款，向下游销售采用现款现货模式，回款稳定性高，一季度预付货款对应的采购货品已陆续到货入库，并于 4、5 月完成销售，相关资金基本全部回笼，一季度经营性现金流为负仅系阶段性备货资金占用，具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年	2024 年
经营性活动现金流量净额	-37,921.16	8,194.56	1,282.31

2、公司关于大额采购服务器的具体资金安排及拟采购供应商及对供应商的筛选机制

（1）公司关于大额采购服务器的具体资金安排

公司目前正在积极与银行、融资租赁公司洽谈融资事宜。根据国内从事算力云服务业务的惯例，银行、融资租赁公司均有面向上市公司和大型企业提供针对存算服务器采购和租赁的成熟的融资方案，其中，融资租赁是该业务的主要方式，而银行中长期项目贷款则是重要补充方式。公司在 2025 年年度股东大会中审议通过了《关于公司及子公司 2026 年度向银行等金融机构申请综合授信额度的议案》等议案，预计申请的融资额度足以覆盖公司对外采购存算服务器和提供算力云服务所需的资金，目前多家银行和融资租赁公司对公司申请的额度已进入实质审核的状态，此外，公司的自有资金可以充当项目融资的资本金、采购和营运资金等。公司申请的融资租赁及银行项目贷情况具体如下，最终额度由融资租赁公司、银行审批为准：

序号	金融机构	融资进展	申请额度 (万元)	融资条件
1	多家融资租赁有限公司	已经完成前期尽调，签订保密协议并提供相关融资审核材料，目前在金融机构内部审批中。	240,000	控股公司和实控人的担保、应收账款质押、设备抵押以及租金回款账户监管
2	多家银行	已经完成前期尽调，签订保密协议并提供相关融资审核材料，目前在金融机构内部审批中。	400,000	控股公司和实控人的担保、应收账款质押、设备抵押以及租金回款账户监管
	合计		640,000	

(2) 公司拟采购的供应商及供应商的筛选机制

公司的云基础设施业务经过三年的发展，目前已建立了稳定、可靠、多元、覆盖全球的存算服务器供应链体系，公司选择前端供应商是基于品牌、资质、规模、价格和质量等各方面的综合衡量，通常为境外知名品牌厂商，规模实力雄厚，履约有保障，财务风险和交付风险较低，价格适中，故障率低，同时公司会优先选择与前期稳定合作的供应商开展采购合作。

3、新增大额采购是否可能导致公司出现资金周转风险

为了保障公司业务正常推进所需的资金，公司在 2026 年 5 月通过股东大会审议通过了《关于公司及子公司 2026 年度向银行等金融机构申请综合授信额度的议案》《关于 2026 年度公司为子公司提供担保额度预计的议案》，公司为满

足生产经营和业务发展的需要，公司及子公司 2026 年度拟向银行、融资租赁公司等金融机构申请总额不超过人民币 100 亿元（或等额美金）的综合授信额度，公司为子公司 2026 年度向金融机构申请授信、贷款、融资租赁等业务提供连带责任担保，在任意时点公司对子公司的授信担保额度均不超过人民币 64 亿元（或等额美金），保障公司正常业务开展。

公司未来如果新增大额采购，主要是为了推进算力云服务业务。算力云服务业务开展的大部分所需资金能通过银行的项目贷款和融资租赁公司所筹集资金进行保障，其余部分能通过公司自有资金进行保障。其中，融资租赁公司的授信额度将会定向用于提供算力云服务，所购置的服务器将成为融资租赁的底层资产，同时项目将由公司与客户签订的固定期限的租赁合同予以保障，因此预计可以获得银行和融资租赁公司的支持，目前多家银行和融资租赁公司对公司申请的额度已进入实质审核的阶段。此外，在服务器的采购和交付环节，公司还可以灵活使用部分银行综合授信资金或供应链金融资金临时支付上游供应商货款、运输费、保险费等，鉴于服务器的采购和交付期限较短，加上采购后可以用融资租赁资金或长期银行贷款进行置换，因此不会长期占用该类融资资金，也不会影响其他业务发展所需的融资。

公司在 2024 年、2025 年均实现了盈利，自有资金得以积累，且公司无线通信模组业务情况好转，基本面向好，因此预计能够持续从银行或融资租赁公司获取授信额度，短期内暂不存在融资方突发性停贷、抽贷或要求提前还款付息的情况。综上，公司不会因从事算力云服务业务而出现超额融资，亦不会出现设备闲置。

其次，就项目投资情况而言，算力云服务项目及对应的采购和交付系分批次推进的，而服务器在分批次上机组网、调试调优并经客户确认后即能形成收入或经营现金流入，该业务在项目存续期间主合同、融资租赁合同以及资金流环节能相互匹配，即公司就此业务产生的经营现金支出（即向融资租赁公司所支付的本金和利息）和经营现金收入（即向算力云服务客户所收取的算力服务费）在时间、金额等方面基本匹配，因此不会对公司现有业务带来额外的现金流压力，新增大额采购不会引发公司资金周转风险。

最后，就项目上下游而言，公司提供算力云服务的意向客户系对算力存在真实需求的企业，企业规模大、资信实力强，市场信誉良好，履约能力强。公司也将严格执行合同程序和风控程序，在与客户签署有法律效力的合同以及与融资租赁公司签署有法律效力的合同后，方才会开展算力云服务业务，在业务开展期间，公司还将密切关注客户的资信变化情况以及融资变化情况，提前做好应急预案，严格控制合同的相关风险。本次提供存算服务器的供应商也系公司前期稳定合作的供应商，公司对其进行定期评估，公司对服务器采购活动也全程把控风险，严格监控对外支付的大额货款，最大程度规避资金相关风险。

如果因极端事件出现资金周转风险，公司将会通过留足安全现金、充分预留银行授信额度提高信贷弹性、加强催收缩短传统业务的回款周期、延长付款周期等方式予以应对。

综上，公司后续将持续关注该采购合同实际履行情况，及时披露算力云服务业务开展及服务器采购相关事项的后续进展，严格履行信息披露义务，充分保障投资者的知情权。

会计师回复：

1、核查程序

（1）测试和评价与资金相关的内部控制的制定及执行的有效性，包括资金收支预算的编制及审批等；

（2）测试和评价与采购相关的内部控制的制定及执行的有效性，包括供应商的筛选机制等；

（3）对管理层和供应商进行访谈，了解对采购服务器的具体资金安排，预付款项的规模，以及与当前业务开展情况的匹配性与合理性；

（4）获取公司资金预算表、银行授信额度及已用额度明细，结合未来 6 - 12 个月到期债务及经营付现需求，评估高额预付款对营运资金及流动性的影响；

（5）获取公司合格供应商准入制度，分析预付款项规模与同期存算服务器业务收入的匹配关系；

(6) 获取公司货币资金明细账及银行对账单，与账面记录进行双向核对，追踪资金流向；

(7) 对采购额和应付账款、预付账款执行函证程序，核实交易金额和期末余额，相关函证比例见问题 3（三）会计师回复之核查程序（6）、问题 6（一）会计师回复之核查程序（4）；

(8) 检查公司及主要供应商银行账户流水，对贸易及云产品业务大额收付款逐笔明细核查；

(9) 检查期后回款记录，核实大额预付账款和应收账款期后实际回笼情况，验证期后履约情况。

2、核查结论

(1) 业务资金收付款中交易对手与合同主体一致，资金用途与业务实质大致匹配；

(2) 预付款项规模与业务开展匹配，公司预付款项大幅增长主要系存算服务器核心元器件及整机采购需前置付款、且部分高端机型交期延长所致，与业务扩张规模、采购合同约定及行业惯例基本匹配；

(3) 对于存算服务器的预付账款，有方科技承担的全口径贸易额下的上述款项可能因供应商信用恶化或诉讼等不确定因素导致出现回收风险，若发生回收风险，可能导致公司出现资金周转风险。

问题 7. 关于存货。根据披露，报告期末公司存货账面价值为 2.59 亿元，占资产总额的比重为 10.34%，同比增长 56.69%。公司表示，主要系本期末存算服务器及其配件的库存较上期末增加所致。其中，在途物料、原材料、委托加工物资、库存商品、发出商品、合同履约成本的账面余额分别为 0.06 亿元、1.09 亿元、0.53 亿元、0.87 亿元、0.27 亿元、0.13 亿元，分别计提减值准备 0 元、0.15 亿元、0.002 亿元、0.18 亿元、0.03 亿元、0 元。公司一季报显示，公司期末存货余额共计 4.3 亿元，较 2025 年年末增长 65.83%。请公司：（1）补充列示近一年一期在途物料、原材料、委托加工物资、库存商品、发出商品、合同

履约成本的具体构成，包括具体对应的存货名称、数量、库龄、采购/销售对象、账面原值、跌价准备金额、截至目前在途物资到货及入库情况、库存商品及发出商品销售及回款情况等；（2）补充说明报告期内存货跌价损失的测算过程，结合产品类型、库龄、在手订单、市场行情、产品成本、可变现净值等情况，说明本期及上年存货跌价准备的计提是否及时、充分、是否存在进一步减值风险，并重点说明对原材料及库存商品计提比例较大、未对在途物料及合同履行成本计提存货跌价准备的依据及合理性。

（一）补充列示近一年一期在途物料、原材料、委托加工物资、库存商品、发出商品、合同履行成本的具体构成，包括具体对应的存货名称、数量、库龄、采购/销售对象、账面原值、跌价准备金额、截至目前在途物资到货及入库情况、库存商品及发出商品销售及回款情况等

公司回复：

1、公司报告期末存货的具体情况如下：

单位：个/PCS；人民币：万元

存货类别	具体存货名称	数量 (单位: PCS)	库龄: 一年以内 (金额)	库龄: 一年以上 (金额)	对应采购/销售对象	账面原值	跌价准备	账面价值	截至目前期后变动情况 (截至 2026. 4. 30)
在途物资	SIM 卡及配件	214, 400	0. 86		采购对象: 德海威、精睿兴业	0. 86		0. 86	已到货: 2026 年 1 月分批入库
	包装辅材	856, 559	5. 96		采购对象: 昌元兴、明润	5. 96		5. 96	已到货: 2026 年 1 月分批入库
	电子元件	24, 786, 648	134. 51		采购对象: 信利、合创、卓益	134. 51		134. 51	已到货: 2026 年 1 月分批入库
	天线	364, 416	29. 10		采购对象: 华晨、和耐泰、骏裕	29. 10		29. 10	已到货: 2026 年 1 月分批入库
	芯片	773, 929	281. 74		采购对象: 鸿祥源、航淇、三安	281. 74		281. 74	已到货: 2026 年 1 月分批入库
	其他	1, 204	128. 74		采购对象: 玉贝、三楷	128. 74		128. 74	已到货: 2026 年 1 月分批入库
小计	在途物资	26, 997, 156	580. 91		/	580. 91		580. 91	/
原材料	SIM 卡及配件	1, 830, 263	55. 44	100. 50	采购对象: 石家庄电信、五兴、德海威	155. 94	82. 37	73. 57	已分批领用 121 万片, 余下正常使用
	包装辅材	4, 255, 977	33. 23	31. 90	采购对象: 旺盈、明润、杰普特	65. 13	31. 18	33. 95	已分批领用 35 万片, 余下正常使用
	电子元件	587, 243, 255	1, 054. 50	833. 04	采购对象: 信利、合创、阳和通	1, 887. 54	707. 96	1, 179. 58	已分批领用 39023 万片, 余下正常使用
	天线	1, 814, 999	118. 66	54. 30	采购对象: 汉阳、华芯晨、创为	172. 97	23. 72	149. 25	已分批领用 103 万片, 余下正常使用

存货类别	具体存货名称	数量 (单位: PCS)	库龄: 一年以内 (金额)	库龄: 一年以上 (金额)	对应采购/销售对象	账面原值	跌价准备	账面价值	截至目前期后变动情况 (截至 2026. 4. 30)
	芯片	18, 273, 766	1, 660. 45	802. 83	采购对象: 亚讯、兴曜、金龙鸿	2, 463. 28	506. 90	1, 956. 38	已分批领用 1406 万片, 余下正常使用
	存算服务器配件	3, 245	4, 069. 64	1, 963. 37	采购对象: 供应商八、久泰、供应商十一	6, 033. 01	141. 25	5, 891. 76	已分批领用 51 万片, 余下正常使用
	云平台配件	11	-	10. 50	采购对象: 云海麒麟、锐掣	10. 50	10. 50	-	已分批领用 9 片, 余下正常使用
	其他	505, 319	111. 62	2. 05	采购对象: 盈瑞、鸿瑞、东软	113. 67	2. 05	111. 62	已分批领用 12 片, 余下正常使用
小计	原材料	613, 926, 835	7, 103. 55	3, 798. 49	/	10, 902. 04	1, 505. 94	9, 396. 11	/
委托加工物资	SIM 卡及配件	205, 126	9. 91		委托加工对象: 卓兴泰、光弘	9. 91		9. 91	已分批组装入库 16 万片, 余下正常加工中
	包装辅材	1, 534, 931	46. 19		委托加工对象: 卓兴泰、光弘、弘盛昌	46. 19		46. 19	已分批组装入库 106 万片, 余下正常加工中
	电子元器件	397, 204, 523	2, 051. 42		委托加工对象: 卓兴泰、弘盛昌、朵唯	2, 051. 42	1. 71	2, 049. 71	已分批组装入库 35842 万片, 余下正常加工中
	天线	745, 606	42. 40		委托加工对象: 卓兴泰、弘盛昌、朵唯	42. 40		42. 40	已分批组装入库 59 万片, 余下正常加工中
	芯片	19, 344, 145	3, 164. 27		委托加工对象: 卓兴泰、弘盛昌、朵唯	3, 164. 27	15. 51	3, 148. 76	已分批组装入库 1684 万片, 余下正常加工中
	其他	10, 074	4. 01		委托加工对象: 弘盛昌	4. 01		4. 01	已分批组装入库 0. 6 万片, 余下正常加工中

存货类别	具体存货名称	数量 (单位: PCS)	库龄: 一年以内 (金额)	库龄: 一年以上(金额)	对应采购/销售对象	账面原值	跌价准备	账面价值	截至目前期后变动情况 (截至 2026. 4. 30)
小计	委托加工物资	419,044,405.00	5,318.20		/	5,318.20	17.22	5,300.98	/
库存商品	无线通信模组	1,823,808	3,894.08	1,079.39	销售对象: Genus、英合展、球一	4,973.47	1,219.75	3,753.72	已销售 169 万片, 回款 4618 万元
	半成品	323,999	654.97	405.71	销售对象: 忠维、孚森、EFO	1,060.68	399.56	661.12	已销售 28 万片, 回款 956 万元
	无线通信解决方案	30,107	130.42	105.47	销售对象: EDM1、华盛、宝技	235.90	118.14	117.76	已销售 2 万片, 回款 180 万元
	无线通信终端	1,665	9.31	2.29	销售对象: 林洋、海兴、帕智	11.60	2.30	9.30	已销售 1.2 千片, 回款 9 万元
	存算服务器	12	2,430.41		销售对象: 天之创、向忻、客户二十	2,430.41	41.72	2,388.69	1 月已全部销售并回款 2958 万
小计	库存商品	2,179,591	7,119.19	1,592.87	/	8,712.06	1,781.47	6,930.59	/
发出商品	SIM 卡及配件	200,104	29.35		销售对象: 鑫豪斯、南方电网、昊盈	29.35	0.94	28.41	已验收 14 万片, 已回款 21 万元
	包装辅材	12,556	1.55		销售对象: 美的	1.55	0.06	1.49	客户已签收, 尚未完成最终验收
	电子元器件	9,171,806	17.09		销售对象: 智微、美的	17.09	1.19	15.90	已验收 915 万片, 已回款 17 万元
	天线	218,806	28.39	0.67	销售对象: 格力、鑫豪斯、友讯达	29.06	0.84	28.22	已验收 19 万片, 已回款 26 万元

存货类别	具体存货名称	数量 (单位: PCS)	库龄: 一年以内 (金额)	库龄: 一年以上(金额)	对应采购/销售对象	账面原值	跌价准备	账面价值	截至目前期后变动情况 (截至 2026. 4. 30)
	无线通信解决方案	56,848	260.29	50.88	销售对象: 美的、华盛、格力	311.17	59.37	251.80	已验收 4 万片, 已回款 280 万元
	无线通信模组	395,905	894.72	191.69	销售对象: 四信、真木、美的	1,086.40	262.15	824.25	已验收 35 万片, 已回款 972 万元
	无线通信终端	50	0.29		销售对象: 友讯达、浩睿	0.29		0.29	已全部验收, 已回款 0.4 万元
	芯片	712,000	103.44		销售对象: 鑫豪斯	103.44	2.83	100.61	已全部验收, 已回款 97 万元
	云平台	531	1,134.88	1.77	销售对象: 中建三局、兴万丰煤、标普	1,136.64	3.90	1,132.74	客户已签收, 尚未完成最终验收
小计	发出商品	10,768,606	2,469.99	245.00	/	2,715.00	331.29	2,383.71	/
合同履约成本	云平台实施服务费	17	1,091.11	242.15	销售对象: 庐山市大数据中心、重庆市渝北区大数据应用发展管理局	1,333.26		1,333.26	26 年 1-5 月已结转 657 万成本, 余下项目进行中
合计	存货	1,072,916,610.00	23,682.95	5,878.51	/	29,561.46	3,635.91	25,925.55	/

2026 年 3 月末存货具体构成表:

单位: 个/PSC; 人民币: 万元

存货类别	具体存货名称	数量（单位：PSC）	库龄：一年以内（金额）	库龄：一年以上（金额）	对应采购/销售对象	账面原值	跌价准备	账面价值	期后变动情况（截至2026.5）
在途物资	包装辅材	73,172	1.11	-	采购对象：昌元兴、力晟、佳昱	1.11	-	1.11	已到货：2026年4月分批入库
	电子元器件	21,166,632	59.21	-	采购对象：信利、顺络、信和达	59.21	-	59.21	已到货：2026年4月分批入库
	天线	431,030	6.28	-	采购对象：旭昌泰、创为、松盛	6.28	-	6.28	已到货：2026年4月分批入库
	芯片	543,060	319.24	-	采购对象：盛隆维、全芯、昊衡	319.24	-	319.24	已到货：2026年4月分批入库
	其他	1,771	173.51	-	采购对象：玉贝、龙平	173.51	-	173.51	已到货：2026年4月分批入库
小计	在途物资	22,215,665	559.35	-	/	559.35	-	559.35	/
原材料	SIM卡及配件	3,045,165	61.51	102.53	采购对象：石家庄电信、驰铂弈、五兴	164.04	84.48	79.56	正常使用中
	包装辅材	4,095,732	42.23	31.39	采购对象：旺盈、杰普特、明润	73.62	29.84	43.78	正常使用中
	电子元器件	383,044,418	945.39	832.60	采购对象：信利、鼎泰、合创	1,777.99	740.21	1,037.78	正常使用中
	天线	1,686,752	131.05	56.34	采购对象：华芯晨、汉阳、骏裕	187.39	25.08	162.31	正常使用中
	芯片	19,022,242	3,470.81	843.36	采购对象：淇诺、航淇、盛隆维	4,314.16	508.91	3,805.25	正常使用中
	存算服务器配件	5,766	11,386.73	1,598.26	采购对象：供应商三、久泰、供应商十一	12,984.99	0.88	12,984.11	正常使用中

存货类别	具体存货名称	数量（单位：PSC）	库龄：一年以内（金额）	库龄：一年以上（金额）	对应采购/销售对象	账面原值	跌价准备	账面价值	期后变动情况（截至2026.5）
	云平台配件	2	-	6.20	采购对象：云海麒麟	6.20	6.20	-	正常使用中
	其他	507,326	100.43	84.44	采购对象：鸿瑞、盈瑞、东软	184.87	2.05	182.82	正常使用中
小计	原材料	411,407,403	16,138.14	3,555.13	/	19,693.27	1,397.65	18,295.61	/
委托加工物资	SIM卡及配件	13,331	17.70	-	委托加工对象：光弘、弘盛昌、卓兴泰	17.70	-	17.70	加工中
	包装辅材	1,961,017	51.44	-	委托加工对象：卓兴泰、弘盛昌、朵唯	51.44	-	51.44	加工中
	电子元器件	473,286,162	1,419.97	-	委托加工对象：卓兴泰、弘盛昌、朵唯	1,419.97	8.41	1,411.56	加工中
	天线	807,423	46.49	-	委托加工对象：卓兴泰、朵唯、光弘	46.49	-	46.49	加工中
	芯片	26,200,161	4,945.90	-	委托加工对象：卓兴泰、弘盛昌、朵唯	4,945.90	3.86	4,942.04	加工中
	半成品	303,703	261.66	-	委托加工对象：卓兴泰、朵唯、勤舟	261.66	-	261.66	加工中
	无线通信解决方案	15,825	75.29	-	委托加工对象：勤舟、弘盛昌、卓兴泰	75.29	0.08	75.21	加工中
	无线通信模组	75,330	377.31	-	委托加工对象：勤舟、弘盛昌、卓兴泰	377.31	7.45	369.86	加工中
	其他	423	0.17	-	委托加工对象：弘盛昌	0.17	-	0.17	加工中
小计	委托加工物资	502,663,375	7,195.92	-	/	7,195.92	19.80	7,176.13	/

存货类别	具体存货名称	数量（单位：PSC）	库龄：一年以内（金额）	库龄：一年以上（金额）	对应采购/销售对象	账面原值	跌价准备	账面价值	期后变动情况（截至2026.5）
库存商品	无线通信模组	986,378	2,092.99	1,089.97	销售对象：Genus、英合展、科陆国际	3,182.96	1,260.73	1,922.23	已销售 12 万片，回款 450 万元
	半成品	379,306	854.42	408.90	销售对象：忠维、威思顿、孚森	1,263.32	402.74	860.58	已销售 8 万片，回款 102 万元
	无线通信解决方案	32,943	149.12	126.78	销售对象：EDMI、华盛、恒通瑞达	275.90	136.42	139.48	已销售 0.5 万片，回款 89 万元
	无线通信终端	6,841	42.34	2.29	销售对象：林洋、新联、昊睿	44.64	2.60	42.04	已销售 0.1 万片，回款 0.5 万元
	存算服务器	32	11,614.06	-	销售对象：客户二十	11,614.06	-	11,614.06	4 月已全部销售并回款 15184 万元
小计	库存商品	1,405,500	14,752.94	1,627.95	/	16,380.88	1,802.49	14,578.39	/
发出商品	SIM 卡及配件	15,800	0.11	-	销售对象：科陆、科陆国际	0.11	0.11	-	客户已签收，尚未完成最终验收
	电子元器件	15,636	0.19	-	销售对象：美的、科陆、格力	0.19	0.19	-	客户已签收，尚未完成最终验收
	天线	255,459	34.29	0.67	销售对象：智芯微、美的、兴万丰煤	34.96	0.70	34.26	已验收 18 万片，已回款 12 万元
	无线通信解决方案	37,063	0.60	212.61	销售对象：美的	213.22	212.61	0.61	客户已签收，尚未完成最终验收
	无线通信模组	187,861	414.71	180.64	销售对象：智芯微、格力、美的	595.35	191.06	404.29	已验收 9 万片，已回款 249 万元
	无线通信终端	6,741	41.31	-	销售对象：格力、智芯微	41.31	0.05	41.26	已验收 0.4 万片，已回款 26 万元

存货类别	具体存货名称	数量（单位：PSC）	库龄：一年以内（金额）	库龄：一年以上（金额）	对应采购/销售对象	账面原值	跌价准备	账面价值	期后变动情况（截至2026.5）
	云平台	533	-	1,223.58	销售对象：中建三局、美的、球一	1,223.58	171.64	1,051.94	客户已签收，尚未完成最终验收
小计	发出商品	519,093	491.21	1,617.51	/	2,108.72	576.36	1,532.36	/
合同履约成本	云平台实施服务费	21	759.12	90.23	销售对象：重庆市数字化城市运行和治理中心、重庆信息通信研究院	849.34	-	849.34	项目进行中
合计	存货	938,211,057.00	39,896.67	6,890.81	/	46,787.48	3,796.30	42,991.18	/

公司截至报告期末在途物资截至本报告披露日均已完成到货、入库流程，并均投入生产环节。上述在途物资除少数存算服务器外，其他均属于物联网无线通信模组产品生产所必需，在途时间均较短，物联网无线通信模组产品的生产交付周期也较短，系公司基于下游客户真实需求和合同订单进行的正常采购，在外部环境未发生重大不利变化的情况下，发生减值的可能性小。

（二）补充说明报告期内存货跌价损失的测算过程，结合产品类型、库龄、在手订单、市场行情、产品成本、可变现净值等情况，说明本期及上年存货跌价准备的计提是否及时、充分、是否存在进一步减值风险，并重点说明对原材料及库存商品计提比例较大、未对在途物料及合同履约成本计提存货跌价准备的依据及合理性。

报告期内存货跌价损失测算过程及计提情况表：

单位：万元

存货类别	产品类型	总金额	库龄：一年以内 (金额)	库龄：一年以上 (金额)	在手订单覆盖情况	市场行情变动	产品成本 (账面)	可变现净值测算依据	可变现净值	跌价准备金额	计提比例	计提是否及时充分
原材料	SIM 卡及配件	155.94	55.44	100.50	有在手订单覆盖 (90%)	价格稳定	155.94	按照库龄和流动率以及相关成品可变现值	73.57	82.37	52.82%	计提及时充分
原材料	包装辅材	65.13	33.23	31.90	有在手订单覆盖 (92%)	价格稳定	65.13	按照库龄和流动率以及相关成品可变现值	33.95	31.18	47.87%	计提及时充分
原材料	电子元器件	1,887.54	1,054.50	833.04	有在手订单覆盖 (85%)	价格稳定	1,887.54	按照库龄和流动率以及相关成品可变现值	1,179.58	707.96	37.51%	计提及时充分
原材料	天线	172.97	118.66	54.30	有在手订单覆盖 (87%)	价格稳定	172.97	按照库龄和流动率以及相关成品可变现值	149.25	23.72	13.71%	计提及时充分

存货类别	产品类型	总金额	库龄：一年以内 (金额)	库龄：一年以上 (金额)	在手订单覆盖情况	市场行情变动	产品成本 (账面)	可变现净值测算依据	可变现净值	跌价准备金额	计提比例	计提是否及时充分
原材料	芯片	2,463.28	1,660.45	802.83	有在手订单覆盖 (87%)	价格略有上涨	2,463.28	按照库龄和流动率以及相关成品可变现值	1,956.38	506.90	20.58%	计提及时充分
原材料	存算服务器配件	6,033.01	4,069.64	1,963.37	部分型号无在手订单（如服务器机头，服务器裸机头，激光收发模组）	可组装成存算服务器配套售卖，行情价格持续上涨	6,033.01	根据评估报告以及先实现订单	5,891.76	141.25	2.34%	计提及时充分
原材料	云平台配件	10.50	-	10.50	有在手订单覆盖 (60%)	价格基本稳定	10.50	按照库龄和流动率以及相关成品可变现值	-	10.50	100.00%	计提及时充分

存货类别	产品类型	总金额	库龄：一年以内 (金额)	库龄：一年以上 (金额)	在手订单覆盖情况	市场行情变动	产品成本 (账面)	可变现净值测算依据	可变现净值	跌价准备金额	计提比例	计提是否及时充分
原材料	其他	113.67	111.62	2.05	有在手订单覆盖 (80%)	价格基本稳定	113.67	按照库龄和流动率以及相关成品可变现值	111.62	2.05	1.80%	计提及时充分
委托加工物资	SIM 卡及配件	9.91	9.91	-	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	9.91	按照库龄和流动率以及相关成品可变现值	9.91	-	0.00%	计提及时充分
委托加工物资	包装辅材	46.19	46.19	-	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	46.19	按照库龄和流动率以及相关成品可变现值	46.19	-	0.00%	计提及时充分
委托加工物资	电子元器件	2,051.42	2,051.42	-	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	2,051.42	按照库龄和流动率以及相关成品可变现值	2,049.71	1.71	0.08%	计提及时充分

存货类别	产品类型	总金额	库龄：一年以内 (金额)	库龄：一年以上 (金额)	在手订单覆盖情况	市场行情变动	产品成本 (账面)	可变现净值测算依据	可变现净值	跌价准备金额	计提比例	计提是否及时充分
委托加工物资	天线	42.40	42.40	-	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	42.40	按照库龄和流动率以及相关成品可变现值	42.40	-	0.00%	计提及时充分
委托加工物资	芯片	3,164.27	3,164.27	-	有在手订单覆盖 (100%)	价格略有上涨	3,164.27	按照库龄和流动率以及相关成品可变现值	3,148.76	15.51	0.49%	计提及时充分
委托加工物资	其他	4.01	4.01	-	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	4.01	按照库龄和流动率以及相关成品可变现值	4.01	-	0.00%	计提及时充分
库存商品	无线通信模组	4,973.47	3,894.08	1,079.39	有在手订单覆盖 (85%)	价格稳定	4,973.47	历史售价扣除税费率	3,753.72	1,219.75	24.53%	计提及时充分
库存商品	半成品	1,060.68	654.97	405.71	有在手订单覆盖 (90%)	价格稳定	1,060.68	历史售价扣除税费率	661.12	399.56	37.67%	计提及时充分

存货类别	产品类型	总金额	库龄：一年以内 (金额)	库龄：一年以上 (金额)	在手订单覆盖情况	市场行情变动	产品成本 (账面)	可变现净值测算依据	可变现净值	跌价准备金额	计提比例	计提是否及时充分
库存商品	无线通信解决方案	235.90	130.42	105.47	有在手订单覆盖 (82%)	价格稳定	235.90	历史售价扣除税费率	117.76	118.14	50.08%	计提及时充分
库存商品	无线通信终端	11.60	9.31	2.29	有在手订单覆盖 (87%)	价格稳定	11.60	历史售价扣除税费率	9.30	2.30	19.81%	计提及时充分
库存商品	存算服务器	2,430.41	2,430.41	-	有在手订单覆盖 (100%)	价格持续上涨	2,430.41	历史售价扣除税费率	2,388.69	41.72	1.72%	计提及时充分
发出商品	SIM卡及配件	29.35	29.35	-	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	29.35	库龄和订单合同售价	28.41	0.94	3.20%	计提及时充分
发出商品	包装辅材	1.55	1.55	-	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	1.55	库龄和订单合同售价	1.49	0.06	3.84%	计提及时充分
发出商品	电子元器件	17.09	17.09	-	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	17.09	库龄和订单合同售价	15.90	1.19	6.98%	计提及时充分
发出商品	天线	29.06	28.39	0.67	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	29.06	库龄和订单合同售价	28.22	0.84	2.89%	计提及时充分

存货类别	产品类型	总金额	库龄：一年以内 (金额)	库龄：一年以上 (金额)	在手订单覆盖情况	市场行情变动	产品成本 (账面)	可变现净值测算依据	可变现净值	跌价准备金额	计提比例	计提是否及时充分
发出商品	无线通信解决方案	311.17	260.29	50.88	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	311.17	库龄和订单合同售价	251.80	59.37	19.08%	计提及时充分
发出商品	无线通信模组	1,086.40	894.72	191.69	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	1,086.40	库龄和订单合同售价	824.25	262.15	24.13%	计提及时充分
发出商品	无线通信终端	0.29	0.29	-	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	0.29	库龄和订单合同售价	0.29	-	0.00%	计提及时充分
发出商品	芯片	103.44	103.44	-	有在手订单覆盖 (100%)	价格略有上涨	103.44	库龄和订单合同售价	100.61	2.83	2.74%	计提及时充分
发出商品	云平台	1,136.64	1,134.88	1.77	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	1,136.64	库龄和订单合同售价	1,132.74	3.90	0.34%	计提及时充分
合同履约成本	云平台实施服务费	1,333.26	1,091.11	242.15	有在手订单覆盖 (100%)	价格稳定	1,333.26	订单合同售价	1,333.26	-	0.00%	计提及时充分

截至 2025 年 12 月 31 日，公司基于可变现净值原则，已计提存货跌价准备 3,635.91 万元。

其中库存商品和原材料主要涉及两类存货，即账龄在 1 年以内的原材料和半成品及账龄超过 1 年但周转率（年周转次数） >0.5 的积压物料，为加速清理低流动性库存，公司实施折价销售策略，预计可变现净值将低于账面价值，公司已按可变现净值与账面价值的差额计提存货跌价准备。若相关库存最终无法实现销售，公司将按制度全额计提跌价准备。

委托加工物资跌价金额为 17.22 万元，主要原因为客户对部分成品实施价格调整，公司同步完成降本研发生产策略调整，为消化原有库存，优先使用降本前的 BOM（物料清单），降本前未耗用的原材料及半成品形成价值缺口，需计提跌价准备。

合同履约成本账面余额 1,333.26 万元，系城市物联感知平台项目的人工服务成本投入，报告期内已获取重庆、庐山等地方政府订单，基于已签署合同及执行进度，项目预期盈利确定性高，经评估，不存在进一步减值风险。

综上，公司存货按成本与可变现净值孰低计量，期末根据市场价格评估可变现净值，并按差额计提跌价准备，存货跌价准备的计提是充分、合理的，符合《企业会计准则》要求。基于当前情况判断，相关存货不存在重大的进一步减值风险。

会计师回复：

1、核查程序

（1）获取公司采购及存货管理相关内部控制制度，了解相关业务流程以及日常管理的内控执行情况，并对公司存货管理的关键控制点进行测试；

（2）了解并评价有方科技存货跌价准备计提政策的适当性；

（3）查阅存货收发存明细表，对原材料采购金额与存货变动、成本的勾稽进行核对，分析存货结构的合理性；

（4）了解并询问存货存放地点、存货核算方法，确定存货监盘范围；

(5) 与管理层讨论存货盘点情况，对存货实施监盘，检查存货的数量、状况等；

(6) 复核与评估管理层确定可变现净值时做出的重大估计的合理性；

(7) 获取存货跌价准备计算表，复核存货跌价准备计提是否按相关会计政策执行，并重新测算存货跌价准备，检查以前年度计提的存货跌价在本期的变化情况等，分析存货跌价准备计提是否充分；

(8) 获取 2025 年期末在手订单以及 2026 年 1-4 月份已签订的订单。

(9) 复核管理层聘请的存货评估专家的工作，包括但不限于评估结论、评估说明、关键评估假设等的合理性。

(10) 检查公司对于存货及资产减值损失是否恰当列报。

2、核查结论

(1) 报告期及上年期末，公司按照制定的存货跌价准备计提政策对存货进行跌价测试，存货跌价准备的计提充分、准确；

(2) 材料及库存商品计提比例较大、未对在途物料及合同履约成本计提存货跌价准备具备合理性；

(3) 报告期内存货跌价准备转回或转销主要系以前年度计提减值的存货在本期实现销售或者领用所致，报告期及前期存货跌价准备计提充分、准确，符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 8. 关于应收账款及其他应收款。根据披露，报告期末公司应收账款净额为 5.61 亿元，占流动资产比重为 27.35%，同比增长；其中，1 年以内账龄的应收账款期末账面余额为 5.14 亿元。公司按单项、组合计提的坏账准备余额分别为 0.73 亿元、6.04 亿元，计提比例分别为 99.87%、7.11%。年报显示，公司共对 6 名客户单项计提坏账准备，其中分别对中电数创、第五名客户的 0.35 亿元、0.30 亿元应收账款全额计提坏账。公司表示，云基础设施业务由于资金占用量大，也会形成较大的应收账款，影响公司的资金周转速度和经营活动的现金

流量。此外，报告期末公司其他应收款账面余额为 0.88 亿元，同比增长 809.39%，主要为尚未收回的押金及履约保证金。请公司：（1）分别补充说明报告期期内应收账款前五大欠款方、按单项计提坏账准备前五名客户的具体情况，包括客户名称、是否为销售金额前五大客户、交易背景及是否为新增客户、销售产品类型及规模、账期、截至目前期后回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况、与公司近三年业务往来情况、上述欠款方和公司及控股股东等是否存在关联关系或其他利益安排，结合上述情况说明坏账准备计提的依据、参数、具体测算过程及计提比例是否合理充分、是否符合《企业会计准则》的相关规定，并详细说明对中电数创、第五名客户大额应收账款全额计提的依据及合理性；（2）结合应收账款主要前款客户经营情况、下游行业环境等，说明是否存在应收账款无法回收风险并充分提示；（3）补充说明其他应收款的具体情况，包括大额履约保证金规模、形成原因及对应业务及其金额、欠款方及其与公司的具体业务关系、截至目前回款情况，并说明押金和保证金金额与业务金额的匹配性及符合行业惯例、公司以往开展同类业务是否存在相同做法，相关资金是否存在流向控股股东及其他关联方的情形，并进一步说明其他应收款大幅增加的合理性。

（一）分别补充说明报告期期内应收账款前五大欠款方、按单项计提坏账准备前五名客户的具体情况，包括客户名称、是否为销售金额前五大客户、交易背景及是否为新增客户、销售产品类型及规模、账期、截至目前期后回款情况、是否逾期及逾期金额、坏账准备计提情况、与公司近三年业务往来情况、上述欠款方和公司及控股股东等是否存在关联关系或其他利益安排，结合上述情况说明坏账准备计提的依据、参数、具体测算过程及计提比例是否合理充分、是否符合《企业会计准则》的相关规定，并详细说明对中电数创、第五名客户大额应收账款全额计提的依据及合理性

公司回复：

1、报告期内应收账款前五大客户具体情况如下：

单位：万元

截至日期	客户名称	应收账款 余额	是否为销 售金额前 五大	交易背景	是否 新增 客户	销售产品 类型	销售收入	信用政 策	截至 2026 年 4 月 30 日回款	是否逾 期	逾期金额	坏账准备 计提	与公 司及控 股股 东是 否存 在关 联关 系
2025-12-31	海外客户一	8,161.22	是	无线通信 终端业务	否	无线通信 终端、其 他类别	16,605.77	LC30 天	8,161.22	否	0.00	106.70	否
	海外客户二	5,508.26	否	无线通信 终端业务	否	其他类别	54.32	LC30 天		是	5, 508.26	72.02	否
	深圳市华富洋 供应链有限公 司	4,217.03	否	无线通信 模组、无 线通信终 端业务	否	无线通信 模块、无 线通信解 决方案、 无线通信 终端		月结 60 天	4,217.03	否	0.00	55.13	否
	中电数创（泸 州）科技有限 公司	3,450.69	否	云平台相 关业务	否	云产品及 服务		月结 60 天		是	3,450.69	3,450.69	否
	深圳市紫峰通 讯有限公司	2,983.90	否	通信模组 业务	否	无线同通 信解决方 案		月结 30 天		是	2,983.90	2,983.90	否

第一大客户“海外客户一”（2025 年首次合作）、第二大客户“海外客户二”（2022 年首次合作）为公司欧洲应急灯业务的客户，

2025 年下半年应急灯业务开始起量，集中在 2025 年下半年出货。第三大客户深圳市华富洋供应链有限公司，为公司境外出口业务的供应链合作方，因 2025 年四季度海外出货较多，导致产生的应收退税款较多。第四大客户中电数创为公司 2023 年 8 月合作的客户，目前客户已经违约，公司已对其提起诉讼，详见问题 5 之（一）的相关回复。第五大客户紫峰通讯为公司 2024 年 4 月开始合作的客户，目前客户已经违约，公司已经向深圳市龙华区人民法院提起诉讼，案号为（2025）粤 0309 民初 17115 号，目前案件仍在审理中。

2、报告期内应收账款单项计提前五大客户具体情况如下：

单位：万元

截至日期	客户名称	应收账款余额	是否为销售金额前五大	账龄	销售产品类型	销售收入	信用政策	截至 2026 年 4 月 30 日期后回款	是否逾期	逾期金额	坏账准备计提	与公司及控股股东是否存在关联关系
2025-12-31	中电数创（泸州）科技有限公司	3,450.69	否	2-3 年	云产品及服务	-	月结 60 天	-	是	3,450.69	3,450.69	否
	深圳市紫峰通讯有限公司	2,983.90	否	1-2 年	无线通信解决方案	-	月结 30 天	-	是	2,983.90	2,983.90	否
	杭州海兴电力科技股份有限公司	426.47	否	3-4 年、4-5 年	无线通信模块	280.63	月结 90 天	-	是	426.47	426.47	否
	深圳市亿控电子科技有限公司	348.77	否	2-3 年、3-4 年	无线通信模块	-	月结 90 天	-	是	348.77	348.77	否

截至日期	客户名称	应收账款余额	是否为销售金额前五大	账龄	销售产品类型	销售收入	信用政策	截至 2026 年 4 月 30 日期后回款	是否逾期	逾期金额	坏账准备计提	与公司及控股股东是否存在关联关系
	晓能(深圳)科技有限公司	49.72	否	3-4 年、4-5 年、5 年以上	无线通信模块	-	月结 30 天	-	是	49.72	49.72	否

第一大客户中电数创为公司 2023 年 8 月合作的客户，目前客户已经违约，公司已经对其提起诉讼，详见问题 5 之（一）的相关回复。

第二大客户紫峰通讯为公司 2024 年 4 月开始合作的客户，供应产品为 4G 网关产品，目前客户已经违约，公司已经向深圳市龙华区人民法院提起诉讼，案号为（2025）粤 0309 民初 17115 号，目前案件仍在审理中。

杭州海兴电力科技股份有限公司：公司供应给该客户的产品在上线印度电力系统并运行一段时间后，部分出现了质量问题，客户拒绝支付部分产品货款，双方协商无果，公司预计无法收回。

深圳市亿控电子科技有限公司：因公司与代理商就部分产品质量产生争议，双方协商无果，预计无法收回。

晓能(深圳)科技有限公司：该公司为无线通信模组业务客户，因相关模组产品质量问题产生争议，双方协商无果，预计无法收回。

公司预计上述应收账款全部无法收回，因此全额计提了坏账准备。

3、公司 2025 年应收账款预期信用损失模型确定的依据、参数、具体测算过程：报告期内，公司执行新金融工具准则，对于无需单项计提信用减值损失的应收账款，公司以应收账款账龄作为风险特征将其划分为账龄组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失率。具体计算过程如下：

第一步：以账龄为基础，确定计算历史损失率的历史数据：公司 2020 年期末-2025 年期末应收账款的账龄分布数据，具体如下（包含合同资产）：

账龄	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
1-3 个月	145,038,852.54	275,972,567.34	211,456,968.47	237,575,029.02	301,029,012.17	373,304,433.05
3-12 个月	131,099,859.45	137,053,546.60	88,365,861.94	83,302,904.60	226,183,447.25	141,856,644.40
1-2 年	21,822,942.90	59,863,927.53	42,569,944.15	26,153,979.84	36,646,368.55	51,704,355.76
2-3 年	3,118,413.40	11,935,826.03	4,144,477.70	7,165,958.59	10,742,751.15	22,451,043.11
3-4 年	3,417,626.50	2,925,506.65	8,747,193.48	2,014,044.12	2,893,029.99	9,096,466.81
4-5 年	17,780.64	3,291,317.71	1,126,957.47	4,902,443.05	1,796,179.32	2,700,964.41
5 年以上	485,557.74	399,980.35	1,555,447.47	1,431,604.03	6,334,366.93	8,002,859.62
合计	305,001,033.17	491,442,672.21	357,966,850.68	362,545,963.25	585,625,155.37	609,116,767.16

第二步：计算各账龄段的迁徙率：迁徙率是指在一个时间段内没有收回而迁徙至下一个时间段的应收账款的比例。根据应收账款余额计算每个账龄段的迁徙率如下：

账龄	第一年迁徙率	第二年迁徙率	第三年迁徙率	第四年迁徙率	第五年迁徙率	平均迁徙率
1-3 个月转 6-12 个月	94.49%	32.02%	39.39%	95.21%	47.12%	61.65%
1 年以内转 1-2 年	21.68%	10.31%	8.72%	11.42%	9.81%	12.39%
1-2 年转 2-3 年	54.69%	6.92%	16.83%	41.08%	61.26%	36.16%
2-3 年转 3-4 年	93.81%	73.29%	48.60%	40.37%	84.68%	68.15%
3-4 年转 4-5 年	96.30%	38.52%	56.05%	89.18%	93.36%	74.68%
4-5 年转 5 年以上	100.00%	47.26%	100.00%	100.00%	100.00%	89.45%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

注：5 年以上迁徙率设定为 100%。

第三步：根据迁徙率来计算历史损失率，并根据前瞻性信息和企业的具体情况调整因子，计算预期损失率：

账龄	五年平均迁徙率	历史损失率 a	调整因子 b= (1+4.0%)	预期损失率 =a*b
1-3 个月	61.65%	1.26%	104.00%	1.3074%
3-12 个月	12.39%	2.04%	104.00%	2.1207%
1-2 年	36.16%	16.46%	104.00%	17.1200%
2-3 年	68.15%	45.53%	104.00%	47.3479%
3-4 年	74.68%	66.81%	104.00%	69.4776%
4-5 年	89.45%	89.45%	104.00%	93.0299%
5 年以上	100.00%	100.00%	-	100.00%

注：根据 IMF 在 2025 年 4 月《世界经济展望》26 年预计国民预计经济增长率 4.0%，故调整因子确定为 104.0%。

第四步：根据预期信用损失率确定公司的坏账准备计提比例，公司综合考虑预期信用损失率、同行业可比公司坏账计提比例后，确定应收账款坏账计提比例，具体如下：

账龄	应收账款坏账计提比例
1-3 个月	1.3074%
3-12 个月	2.1207%
1-2 年	17.1200%
2-3 年	47.3479%
3-4 年	69.4776%
4-5 年	93.0299%
5 年以上	100.00%

同行业应收坏账政策及计提比例对比：

公司名称	坏账计提政策	坏账准备计提比例
有方科技	针对账龄分析组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。 针对单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款，参考历史信用损失经验，结合应收对象当前经济状况以及对	0-3 个月计提比例 1.3074% 3-12 个月计提比例 2.1207% 1-2 年计提比例 17.1200% 2-3 年计提比例 47.3479% 3-4 年计提比例 69.4776% 4-5 年以内计提比例 93.0299% 5 年以上计提比例 100%

公司名称	坏账计提政策	坏账准备计提比例
	未来经济状况的预测，确定坏账计提的比例。	
移远通信	按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备，除了单项评估信用风险的应收账款外，基于其信用风险特征，将其划分为不同组合账龄组合、无风险组合进行计提。	1 年以内计提比例 2.00% 1-2 年以内计提比例 5.00% 2-3 年以内计提比例 10.00% 3-4 年以内计提比例 100.00%
广和通	对于应收账款，无论是否存在重大融资成分，本公司始终按照相当于整个存续期内预期信用损失的金额计量其损失准备，若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，本公司对该应收款项单项计提坏账准备。除单项计提坏账准备的应收款项之外，本公司依据信用风险特征对应收款项划分组合，在组合基础上计算坏账准备	1 年以内计提比例 1.70% 1-2 年以内计提比例 10.00% 2-3 年以内计提比例 20.00% 3-4 年以内计提比例 50.00%
美格智能	针对账龄分析组合，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。 针对单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收账款，参考历史信用损失经验，结合应收对象当前经济状况以及对未来经济状况的预测，确定坏账计提的比例。	0-6 个月计提比例 2.00% 6-12 个月计提比例 5.00% 1-2 年计提比例 10.00% 2-3 年计提比例 50.00% 3-4 年计提比例 100.00% 4-5 年以内计提比例 100.00% 5 年以上计提比例 100.00%

4、结合上述情况说明坏账准备计提的依据、参数、具体测算过程及计提比例是否合理充分、是否符合《企业会计准则》的相关规定，并详细说明对中电数创、第五名客户大额应收账款全额计提的依据及合理性；

公司依据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》预期信用损失相关规定核算应收账款坏账准备，符合《企业会计准则》的相关规定，坏账计提

合理充分；

公司对于中电数创的应收账款多次催收无果，因此已经提起诉讼，对相关方的诉讼、仲裁已经胜诉，尚未执行到财产，工商系统上其大股东属于失信被执行人、限制高消费类别。公司对第五名客户紫峰通讯也进行了多次催收对方无力偿还，公司已经向深圳市龙华区人民法院提起诉讼，2025年5月27日一审开庭后，经代理人实地探访以及多方了解，该公司已不再经营，法人名下目前也未查询到资产，后续回款存在较大风险。

截至目前，上述款项已经逾期超过2年，欠款方偿还意愿严重不足，相关案件已经提起诉讼，诉讼流程周期长，公司判断回款存在重大不确定性，因此出于谨慎性考虑，公司将上述客户的应收账款全额计提了坏账准备。

（二）结合应收账款主要欠款客户经营情况、下游行业环境等，说明是否存在应收账款无法回收风险并充分提示

公司回复：

中电数创属于信息系统集成行业，紫峰通讯属于通信设备制造行业，上述客户的行业均正常，没有发生行业性的衰退，没有出现行业性的集体违约等事件，上述客户出现逾期主要还是由于自身的经营问题。根据公司了解，中电数创及紫峰通讯目前经营存在异常。

除上述客户外，公司目前的客户均在正常履约，公司将关注应收账款客户的履约能力，继续督促应收账款的回收，及时评估坏账准备计提的准确性及充分性。

公司已经在2025年年度报告“第三节管理层讨论与分析”之“四、风险因素”之“五、财务风险”之“1. 应收账款发生坏账的风险”进行充分提示。

（三）补充说明其他应收款的具体情况，包括大额履约保证金规模、形成原因及对应业务及其金额、欠款方及其与公司的具体业务关系、截至目前回款情况，并说明押金和保证金金额与业务金额的匹配性及符合行业惯例、公司以往开展同类业务是否存在相同做法，相关资金是否存在流向控股股东及其他关联方的情形，并进一步说明其他应收款大幅增加的合理性。

公司回复：

1、报告期内其他应收款具体构成情况如下：

单位：万元

款项性质	期末账面余额
押金及保证金	8,959.15
应收个税、社保及住房公积金代垫款	107.49
应收往来款	589.08
预付费用	347.20
合计	10,002.93

公司其他应收款的增加主要是由于押金及保证金增加，其中押金主要为履约保证金，该保证金是为了完成合同履约义务发生的保证金；应收个税、社保及住房公积金代垫款是为员工代垫款项；应收往来款主要由应收股权款和预付货款供应商发生违约情况转入其他应收款组成；预付费用主要由预付开拓市场费用但尚未实际开展而转入其他应收款的款项，以及预付的软件使用费组成。

2、大额履约保证金规模、形成原因及对应业务及其金额、欠款方及其与公司的具体业务关系、截至目前回款情况：

单位：万元

客户名称	合同金额	履约保证金金额	保证金比例	形成原因及对应业务	与公司具体业务关系	截至 2026 年 5 月 31 日期后回款
客户七	125,048.00	8,160.00	6.53%	根据合同要求，向客户支付履约保证金	公司为其提供存算服务器产品	8,160.00

支付大额的履约保证金仅为客户七的要求，不属于公司云基础设施业务开展的通常做法，公司其他云基础设施业务客户没有此要求。截止 2026 年 1 月 27 日，上述履约保证金期后已经完全回款，未给公司造成财务风险。

3、同行业务规模与押金保证金余额情况

单位：万元

公司简称	其他应收款款项性质	2025 年期末账面余额	行业板块
利通电子	押金保证金	12,991.08	算力行业/精密金属结构件、电子元器件行业
恒润股份	押金保证金	208.05	算力行业/锻造、轴承制造行业

公司简称	其他应收款款项性质	2025 年期末账面余额	行业板块
协创数据	押金保证金	19,111.40	算力行业
移远通信	押金保证金	4,122.25	无线模组行业
广和通	押金保证金	1,000.24	无线模组行业
美格智能	押金保证金	491.20	无线模组行业
有方科技	押金保证金	8,959.15	无线模组行业/存算行业

综上，公司其他应收款项的增加主要在于业务发展而需要支付的履约保证金，上述履约保证金在公司与客户的合同执行完毕后已经全额退回。对比同行业其他上市公司，公司的其他应收未见异常。此外，公司支付履约保证金的客户与公司、公司控股股东、实际控制人及其关联方均不存在关联关系，不存在流向控股股东及其他关联方的情形。

会计师回复：

1、核查程序

（1）针对应收款项减值核查程序

- ①了解、评估并测试管理层对应收账款、合同资产坏账准备相关的内部控制；
- ②检查应收款项、合同资产减值计提会计政策，评估所使用的方法的恰当性以及会计政策的一贯性；
- ③取得公司主要客户应收账款明细表、单项计提坏账准备的客户明细表、相关大额合同、回款凭证，了解交易背景、产品销售及信用政策、结算方式、结算周期、账龄、期后回款情况、是否存在逾期情况、截至目前的回款情况等；
- ④对于管理层按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款和合同资产，获取管理层坏账计提表，并结合信用风险特征及账龄分析，重新测算管理层坏账准备计提是否准确；
- ⑤对上述客户进行背景调查，评价交易是否有合理的商业实质，检查是否存在关联交易及司法涉诉信息；
- ⑥对重要应收账款、合同资产与管理层讨论其可收回性，并对应收账款独立执行函证程序，并选取重要客户执行期后回款的检查；

⑦检查公司针对应收款项计提信用减值准备的会计政策是否发生变化,并与同行业上市公司数据进行比较分析差异及合理性;

⑧检查与应收账款、合同资产减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

(2) 针对中电数创、第五名客户单项应收账款坏账准备核查程序

①了解和评价与收入和收款相关的关键内部控制的设计和执行,并测试其运行有效性;

②取得应收账款坏账准备计算表,复核管理层对其进行减值测试的相关考虑及客观证据;

③通过查阅公开资料、仲裁和诉讼资料,了解中电数创和第五名客户相关业务情况、可回收性及预期可收回金额;

④访谈管理层,并获取管理层对于此笔交易的相关聊天记录和指令,了解相关业务发生的背景,分析判断业务是否具商业合理性;

⑤查阅与前任会计师沟通函,了解是否存在异常情况;

⑥通过国家企业信用信息公示系统、企查查查询相关业务链条上的相关主体是否存在关联方关系;查询相关主体股权结构、法定代表人、主要股东等基本情况,与公司关联方清单进行比对,核查与公司、董监高人员、控股股东及其董监高人员、实际控制人是否存在关联关系;

⑦对中电数创和相关负责人询问,了解应收账款、回款及交易情况;

⑧借助管理层专家律师的工作,获取律师对相关交易是否真实合法有效的说明,以及业务情况是否具可回收性及预期可收回金额;

⑨检查公司对于中电数创和第五名客户应收账款坏账准备是否恰当列报。

(3) 针对其他应收款的核查程序

①获取公司其他应收款明细表、账龄表及坏账准备计提表,了解其他应收款项形成原因、款项性质、与公司的关联关系等,并查阅相关合同;

②获取公司其他应收款期后回款银行回单，查阅期后回款情况；

③分析押金和保证金金额与对应业务合同金额的匹配关系，对比同行业及公司历史同类业务惯例；

④对往来单位进行背景调查，检查是否存在关联方关系、关联交易及司法涉诉信息；

⑤访谈公司管理层，了解公司大额履约保证金规模、形成原因及对应业务及其金额、欠款方及其与公司的具体业务关系；

⑥访谈公司管理层并查询行业公开信息，了解履约保证金所涉及公司的行业竞争格局；

⑦对形成大额履约保证金的客户进行访谈，询问其产生履约保证金的原因以及公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事和高级管理人员是否存在关联关系等。

2、核查结论：

（1）除对中电数创外，应收账款披露及坏账计提的其他客户的坏账计提依据、参数、具体测算过程及计提比例合理充分，符合《企业会计准则》的相关规定；

（2）本期公司对中电数创应收账款余额为 3,450.69 万元，本年计提坏账准备 1,325.35 万元，累计计提坏账准备余额 3,450.69 万元。

2025 年度审计报告出具前，我们无法对创新科、CHEN KAI 实施有效函证、访谈等替代程序，公司管理层亦未提供完整详细的催收记录、可收回性评估报告等支持性资料。我们无法就回款获取充分适当的审计证据，并确认公司对中电数创还款能力、清偿金额的判断是否准确；同时，有方科技与中电数创相关诉讼事项尚未开庭审理，且深圳创新科、CHEN KAI 尚未支付裁决货款、利息及相关费用，我们无法就该笔应收账款的可回收性及坏账准备计提依据获取充分、适当的审计证据，无法判断该事项对财务报表可能造成的影响；根据《中国注册会计师审计准则第 1502 号——在审计报告中发表非无保留意见》第八条规定，当存在

下列情形之一时，注册会计师应当发表保留意见：（一）在获取充分、适当的审计证据后，注册会计师认为错报单独或汇总起来对财务报表影响重大，但不具有广泛性；（二）注册会计师无法获取充分、适当的审计证据以作为形成审计意见的基础，但认为未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生的影响重大，但不具有广泛性。

我们无法对保留意见涉及事项获取充分、适当的审计证据，这些事项对有方科技公司 2025 年度财务报表可能产生的影响重大，因此，我们发表了保留意见。

（3）公司其他应收款项的增加主要在于业务发展而需要支付的履约保证金，上述履约保证金在公司与客户的合同执行完毕后已经全额退回。公司支付履约保证金的客户与公司、公司控股股东、实际控制人及其关联方均不存在关联关系，不存在流向控股股东及其他关联方的情形。

综上，公司应收账款及其他应收款相关信息除了对中电数创外的其他客户的坏账计提依据、参数、具体测算过程及计提比例合理充分，符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 9. 关于存贷双高。根据披露，报告期末公司货币资金余额 7.42 亿元，占期末总资产比例为 29.62%，同比增长 210.39%，主要系公司为发展业务的需要增加银行借款且期末未归还所致；一年内到期的非流动负债期末余额共计 1.24 亿元，占期末总资产比例为 4.95%，同比增长 2,114.09%，主要系一年内到期的长期借款增加所致；公司新增长期借款 2.24 亿元，2026 年一季度末，公司长期借款余额增长至 4.96 亿元。公司近三年又一期的资产负债率分别为 52.40%、51.84%、64.30%、69.04%。报告期内，公司产生利息费用 0.36 亿元、利息收入 247.99 万元。请公司：（1）补充说明货币资金主要存放地点、期初与期末资金余额、期间变动情况、日均余额、利息收入，说明公司利息收入与货币资金规模是否匹配；（2）补充说明近一年又一期新增长期借款的主要情况，包括借款对象、借款时间、借款金额、是否存在抵押担保、截至期末产生的财务费用、主要用途，并结合资金预算安排、经营投资计划、采购支付及销售回款等情况，说明报告期内货币资金余额规模较大同时新增大额长期借款的原因及合理性；（3）

结合公司日常经营模式、资金运营需求、同行业可比公司资产负债结构等，说明公司资产负债率水平是否与所属行业一般水平存在较大背离，若是，说明原因及合理性。

（一）补充说明货币资金主要存放地点、期初与期末资金余额、期间变动情况、日均余额、利息收入，说明公司利息收入与货币资金规模是否匹配

公司回复：

1、货币资金主要存放地点、期初与期末资金余额、期间变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年期初余额	2025 年期末余额	期间变动	存放地点
深圳市有方科技股份有限公司	0.25	0.25		公司保险柜
深圳市有方科技股份有限公司	17,674.13	61,019.07	43,344.94	公司所属境内银行账户
深圳市有方科技股份有限公司	27.83	1.76	-26.07	支付宝
深圳市有方科技股份有限公司西安分公司	147.96	239.19	91.22	公司所属境内银行账户
东莞有方通信技术有限公司	2,299.87	155.75	-2,144.12	公司所属境内银行账户
东莞有方通信技术有限公司	0.57	0.57		公司保险柜
NEOWAY TECHNOLOGY (HONGKONG) COMPANY LIMITED	2,635.07	5,252.73	2,617.65	公司所属境外银行账户
NEOWAY TECHNOLOGY (HONGKONG) COMPANY LIMITED	2.80	381.94	379.13	公司所属境内银行账户
NEOWAY TECHNOLOGY (HONGKONG) COMPANY LIMITED	9.70	10.63	0.92	Paypal
东莞有方物联网科技有限公司	735.00	5,761.62	5,026.62	公司所属境内银行账户
其他子公司	371.90	1,374.93	1,003.07	公司所属境内银行账户
合计	23,905.08	74,198.44	50,293.36	

2、公司货币资金的利息收入、日均余额及货币资金规模与利息收入的匹配

情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
利息收入	247.99	182.26
货币资金日均余额	46,599.50	21,646.50
货币资金平均利率	0.53%	0.84%

注：考虑到公司银行账户日间动账频率不高、月度货币资金余额可以在一定程度上体现当月公司货币资金水平，因此以月均余额近似测算日均余额：货币资金日均余额=当年月度货币资金余额之和/期间月度数；货币资金平均利率=利息收入/平均货币资金余额。

3、公司利息收入与货币资金规模匹配性说明

2025 年度，公司日均存款余额为 46,599.50 万元。在满足公司经营需要和流动性资金需求的基础上，为提高货币资金收益，公司对货币资金采用活期存款、协定存款等方式进行管理。由于银行存款利率持续下降，2025 年公司银行活期存款利率平均在 0.08%，协定存款利率不超过 1.8%。2025 年，公司货币资金平均利率水平为 0.53%，与公司实际情况相符，货币资金平均利率高于银行活期存款利率主要系公司对货币资金进行有效管理，采用协定存款方式提高资金收益所致，利息收入与货币资金规模相匹配。综上，公司利息收入与货币资金规模匹配，货币资金平均利率高于同期银行活期存款利率符合公司实际情况，具有合理性。

（二）补充说明近一年又一期新增长期借款的主要情况，包括借款对象、借款时间、借款金额、是否存在抵押担保、截至期末产生的财务费用、主要用途，并结合资金预算安排、经营投资计划、采购支付及销售回款等情况，说明报告期内货币资金余额规模较大同时新增大额长期借款的原因及合理性；

公司回复：

截至 2026 年 3 月 31 日公司长期借款情况：

单位：万元

借款对象	借款时间	到期日	借款金额	是否存在抵押担保	截至 2025 年 12 月 31 日财务费用	资金用途
深圳市有方科技股份有限公司	2025-6-20	2027-6-20	3,000.00	担保：深圳市基思瑞投资发展有限公司、东莞有方通信技术有限公司、王慷、张梅香	48.66	经营活动

借款对象	借款时间	到期日	借款金额	是否存在抵押担保	截至 2025 年 12 月 31 日财务费 用	资金用途
深圳市有方科技股份有限公司	2025-3-25	2027-3-24	5,000.00	担保：东莞有方通信技术有限公司、王慷、张梅香	120.55	经营活动
深圳市有方科技股份有限公司	2025-2-12	2026-4-12	3,000.00	担保：深圳市基思瑞投资发展有限公司、东莞有方通信技术有限公司、王慷、张梅香	101.45	经营活动
深圳市有方科技股份有限公司	2025-3-26	2026-5-26	7,000.00	担保：深圳市基思瑞投资发展有限公司、东莞有方通信技术有限公司、王慷、张梅香	206.14	经营活动
深圳市有方科技股份有限公司	2025-9-10	2027-9-10	2,000.00	担保：深圳市基思瑞投资发展有限公司、东莞有方通信技术有限公司、王慷、张梅香	17.73	经营活动
深圳市有方科技股份有限公司	2025-9-25	2027-3-24	5,000.00	担保：东莞有方通信技术有限公司、王慷、张梅香	39.74	经营活动
深圳市有方科技股份有限公司	2025-10-24	2027-3-24	3,000.00	担保：东莞有方通信技术有限公司、王慷、张梅香	16.72	经营活动
深圳市有方科技股份有限公司	2025-12-5	2028-12-5	2,000.00	担保：深圳市基思瑞投资发展有限公司、东莞有方通信技术有限公司、王慷、张梅香	4.62	经营活动
深圳市有方科技股份有限公司	2025-9-30	2027-3-23	5,000.00	担保：深圳市基思瑞投资发展有限公司、东莞有方通信技术有限公司、王慷、张梅香	37.06	经营活动
合计			35,000.00		592.66	
借款对象	借款时间	到期日	借款金额	是否存在抵押担保	截至 2026 年 3 月 31 日 财务费用	资金用途
深圳市有方科技股份有限公司	2026-1-1	2028-1-1	10,000.00	担保：东莞有方通信技术有限公司、深圳市基思瑞投资发展公司、王慷、张梅香	81.44	经营活动
深圳市有方科技股份有限公司	2026-1-6	2027-7-5	5,000.00	担保：深圳基思瑞投资发展公司、东莞有方通信技术有限公司、王慷、张梅香	29.17	经营活动
深圳市有方科技股份有限公司	2026-1-20	2028-1-20	20,500.00	抵押：东莞市松山湖高新技术产业开发区科技四路 11 号有方集团研发总部 1 号、2 号研发总部大楼、地下室车库； 担保：深圳市基思瑞投	99.65	经营活动

借款对象	借款时间	到期日	借款金额	是否存在抵押担保	截至 2025 年 12 月 31 日财务费用	资金用途
				资发展有限公司、东莞有方通信技术有限公司、王慷、张梅香		
合计			35,500.00		210.26	

截至 2026 年 3 月末，公司长期借款共 69,024.93 万元（包括一年内到期的长期借款），相对于 2025 年底又增加了 34,644.14 万元。公司长期借款的增加主要是应对公司云基础设施业务的资金需求，云基础设施的存算服务器采购具有“金额大、批次少、预付比例高”的特点，为确保供应链交付及锁定货源，公司需要与供应商签订大额采购合同并需预付货款。由于供应商供应节奏及时间存在不确定性，而支付预付款时时间又非常紧张，公司需要预留较为充分的流动性以应对业务的实时开展。因此，在设备尚未到货验收或未到付款节点，公司借款资金暂时留存于账户，导致期末出现货币资金与长期借款同步增加的情形，上述情形是公司云基础设施业务特点所致，符合行业特点，也匹配公司采购支付进度及经营安排，具备合理性。

（三）结合公司日常经营模式、资金运营需求、同行业可比公司资产负债结构等，说明公司资产负债率水平是否与所属行业一般水平存在较大背离，若是，说明原因及合理性。

公司回复：

1、公司历年资产负债结构：

单位：万元

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
资产总额	301,476.24	250,623.15	177,402.58	156,923.42
其中：货币资金	53,116.35	74,198.44	23,905.08	17,133.92
交易性金融资产	1.00	1.00		
固定资产	13,896.70	14,146.71	12,796.06	13,665.69
负债总额	208,133.18	161,145.94	91,971.73	82,228.79
其中：短期借款	52,263.38	68,479.77	54,736.82	39,799.49
长期借款	49,550.00	22,430.00		

项目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
一年内到期的非流动负债	19,917.14	12,402.39		
长期应付款				
合同负债	9,899.82	9,728.28	2,976.03	889.51
资产负债率	69.04%	64.30%	51.84%	52.40%

2、2025 年度，同行业可比公司资产负债结构主要如下：

单位：万元

公司名称	股票代码	2025 年 12 月 31 日 资产总额	2025 年 12 月 31 日 负债总额	资产负债率
移远通信	603236	1,691,438.20	1,009,137.90	59.66%
广和通	300638	968,946.41	342,197.38	35.32%
利通电子	603629	629,975.68	434,844.44	69.03%
恒润股份	603985	571,029.70	243,273.46	42.60%
平均值		965,347.50	507,363.29	52.56%
公司	688159	250,623.15	161,145.94	64.30%

综上，公司的资产负债率近几年持续提升，略高于行业平均水平，但总体处于可控状态。公司上市后经营状况一般，在 2024 年前均处于亏损状态，2023 年底公司开展布局云基础设施业务，该业务需要资金规模较大且需要大量预付款，公司只能通过银行筹措资金，因此公司的整体资产负债率略有提高，具备合理性。资产负债率提高也反映了公司处于业务发展期，上述借款资金均专项用于公司正常经营，不存在资金闲置或滥用情形，符合公司当下的经营投资计划与资金预算安排。

会计师回复：

1、核查程序

（1）对货币资金执行如下审计程序

①测试和评价与货币资金相关的内部控制的制定及执行的有效性，包括资金收支预算的编制及审批等；

②获取公司报告期末银行账户清单及企业信用报告，核对货币资金在各银行

的分布情况及具体存放地点并通过银行函证确认期末银行存款和借款余额准确性；

③在函证银行存款余额时，同时函证银行保证金余额、应付票据余额、银行借款及交易性金融资产余额，包括注销银行账户；

④对比银行对账单上的收付款流水与被审计单位银行存款日记账的收付款信息是否一致，对银行对账单及被审计单位银行存款日记账记录进行双向核对；

⑤获取利息收入明细账及银行结息回单，重新计算利息收入，并分析与日均货币资金余额的匹配关系；

⑥检查大额资金流水，核实是否存在受限制的定期存款或质押存单。

（2）对长期借款执行如下审计程序：

①测试和评价与借款循环相关的内部控制的制定及执行的有效性等；

②对公司企业信用报告上列示的信息与账面记录核对的差异进行分析，并关注企业信用报告中列示的被审计单位对外担保的信息；

③对全部长期借款实施100%函证，编制函证结果汇总表，回函比例为100%；检查回函，关注回函信息中是否存在对回函可靠性产生影响的限制条款，并对函证结果进行评价；

④访谈管理层及财务负责人，了解资金预算安排、经营投资计划及采购支付进度，核实新增借款的具体投向；

⑤对本期新增的借款，检查授信协议、借款合同及相应的抵押质押保证合同，了解借款本金、借款用途、借款条件、借款日期、还款期限、借款利率、抵押质押保证等信息，检查会计处理是否正确；

⑥根据借款的利率和期限，结合长短期借款及财务费用等科目，检查被审计单位借款的利息计算是否正确；

⑦根据抵押质押保证信息，检查相应资产的受限情况及被审计单位信息披露的准确性；

⑧检查公司对于长期借款及利息是否恰当列报。

2、核查结论

(1) 未发现公司利息收入与货币资金规模不匹配的情形；

(2) 公司报告期内新增长期借款对象合规，担保及抵押手续完备，资金主要用于支持云基础等业务扩张及营运资金周转。公司保留较大规模货币资金系为满足下游大客户项目投标保证金、原材料备货预付款及应对短期偿债压力所需，结合公司业务增长及付款周期，报告期内“货币资金余额较大同时新增大额长期借款”具有商业合理性；

(3) 公司资产负债率虽呈上升趋势，但与公司所处物联网及云基础设施行业的轻资产、高垫资特性相符。经与同行业可比公司对比，公司资产负债率处于行业上游水平，未出现严重背离。随着新增借款对应的项目逐步投产并产生回款，预计未来资产负债率将趋于稳定，不存在重大偿债风险。

问题 10. 关于研发费用。根据披露，报告期内公司的研发投入金额为 0.89 亿元，同比下降 6.52%，占营业收入的比例为 3.70%，同比增加 0.6 个百分点。其中，费用化、资本化研发投入分别为 0.76 亿元、0.13 亿元，分别同比减少 12.52%、增加 57.55%。请公司：（1）分业务、分研发项目列示研发费用的明细内容、开展方式、支付对象、金额、主要研发项目立项时间、研发进度等，说明研发投入费用化、资本化的处理是否符合《企业会计准则》的相关规定；（2）结合研发费用对应业务研发进展、以往费用处理做法，说明报告期内资本化研发投入金额同比大幅增加的原因及合理性。

（一）分业务、分研发项目列示研发费用的明细内容、开展方式、支付对象、金额、主要研发项目立项时间、研发进度等，说明研发投入费用化、资本化的处理是否符合《企业会计准则》的相关规定

公司回复：

1、研发项目明细情况

单位：万元

业务类型	研发项目	立项时间	主要内容	开展方式	主要支付对象	研发费用 金额	资本化金 额	研发进度 (截至 2025 年末)
物联网无线 通信行业	5G 无线通 信模块和 解决方案	2019 年	研发 5G、5G Red Cap、5G-A 等 5G 相 关技术以及模组、PCBA、终端等	自主研发+ 试产验证	研发人员薪 酬、耗材、第 三方检测认证 费、仪器折 旧、研发人员 差旅费等	887.19	1,103.48	一部分小项 目已发布， 进入多家行 业客户导入/ 试产，一部 分小项目在 研

业务类型	研发项目	立项时间	主要内容	开展方式	主要支付对象	研发费用 金额	资本化金 额	研发进度 (截至 2025 年末)
物联网无线 通信行业	V2X 无线通 信模块和 解决方案	2022 年	软件功能：支持全球 5G/4G 数据连接、GPS 定位服务、可通过 CAN/以太网实时读取车辆状态信息和位置信息；对这些数据进行分析，统计，存储并通过智能手机 APP 向车主提供 GPS 定位信息，驾驶习惯分析，WiFi 热点，行车数据记录，车辆状况监测，保养提醒和拖车报警等功能。 硬件设计：针对汽车后装市场，5GC-V2X 模块，集 GPS/LTE/C-V2X/WiFi/BT 于一体，支持加速度传感器和陀螺仪，内置镍氢电池，支持 9V-36 供电。 性能指标：采用高通 SA515 单芯片，工作温度指标可以达到-50~85℃。	自主研发	研发人员薪酬、耗材、第三方检测认证费、仪器折旧、研发人员差旅费等	97.22		已量产，持续降低成本
物联网无线 通信行业	4G 及 NB 无 线通信模 块和解决 方案	2018 年	新一代 4G 车规级模组、4G 车载模组、4G 算力模组、4G 终端等产品研发	自主研发	研发人员薪酬、耗材、第三方检测认证费、仪器折旧、研发人员差旅费等	3,869.92		已量产，持续降低成本

业务类型	研发项目	立项时间	主要内容	开展方式	主要支付对象	研发费用 金额	资本化金 额	研发进度 (截至 2025 年末)
物联网无线 通信行业	低功耗物 流资产追 踪终端	2018 年	构建兼容 2G 与 NB-IoT、CAT-M 网络， 支持 GPS、LBS 多重定位功能，满足资 产室内外定位和追踪需求的整体解决 方案	自主研发	研发人员薪 酬、耗材、第 三方检测认证 费、仪器折 旧、研发人员 差旅费等	52.10		已量产，持 续降低成本
物联网无线 通信行业	LTE 无线通 信模块	2019 年	公网数据连接、WIFI/BT、GPS 定位服 务、Camera、显示屏等；采用休眠工 作模式，待机电流可以达到 2mA，节约 环保等	自主研发	研发人员薪 酬、耗材、第 三方检测认证 费、仪器折 旧、研发人员 差旅费等	1,700.47		已量产，持 续降低成本
物联网无线 通信行业	M2M 通讯功 能模块	2020 年	数据连接、内外部协议栈、语音通 话、短信业务、超低功耗、性能指标 提升	自主研发	研发人员薪 酬、耗材、第 三方检测认证 费、仪器折 旧、研发人员 差旅费等	16.87	-	已量产，持 续降低成本

业务类型	研发项目	立项时间	主要内容	开展方式	主要支付对象	研发费用 金额	资本化金 额	研发进度 (截至 2025 年末)
物联网无线 通信行业	轻量级物 联网终端 软件	2023 年	创造性地将虚拟化技术用于轻量级物联网终端的软件开发，使目标硬件/通信模块可以支持客户原有的 MCU 软件运行环境。 将二进制软件的动态链接技术改进成存储资源开销极低、加载速度超快，实现在异构系统上二进制程序的统一发布。提出虚拟设计实现（PC 上）、现实克隆（实体硬件）发布的新开发模式。 将物联网终端开发过程中所需的大部分工具集成在一个工具集 IDE 中，并增加仿真功能，减少客户开发工具切换带来的不便。	自主研发	研发人员薪酬、耗材、第三方检测认证费、仪器折旧、研发人员差旅费等	316.37		业务推广中
物联网无线 通信行业	蓝牙模组 BLE/BT	2024 年	高度集成蓝牙模组，支持 BLE5.3，支持 2 个主设备 3 个从设备的联接。支持国网南网交互协议，能够跟多个外部电力单元蓝牙通信，支持检定模式。成为满足国内电力标准的首批国产芯蓝牙模组	自主研发	研发人员薪酬、耗材、第三方检测认证费、仪器折旧、研发人员差旅费等	49.42		在研

业务类型	研发项目	立项时间	主要内容	开展方式	主要支付对象	研发费用 金额	资本化金 额	研发进度 (截至 2025 年末)
物联网无线 通信行业	玩具 AI 模 组	2025 年	支持语音交互、情感识别、多语言翻 译、Twecall, Twesee 功能, AI 大模 型聚合实现最优 AI 模型对接; 具备对接多 AI 模型的聚合能力, 能实 现 AIToken、ASR、TTS 等相关费用最 优化运营; 通信方式支持 WIFI 和 Cat1 可选, 支 持 Twecall, Twesec、双路 MIC 输入, 支持 KWS、VAD、AEC、ANS 音频处理支 持 3W 喇叭、支持摄像头和屏可造。	自主研发	研发人员薪 酬、耗材、第 三方检测认证 费、仪器折 旧、研发人员 差旅费等	101.88		在研
物联网无线 通信行业	炒菜机器 人	2025 年	实现厨房操作的自动化、数据化与智 能化, 从而提升效率、优化体验、保 障食品安全, 并支持个性化服务	自主研发	研发人员薪 酬、耗材、第 三方检测认证 费、仪器折 旧、研发人员 差旅费等	106.21	104.87	在研
云产品及服 务	基于云平 台的智慧 管理应用	2020 年	有方云 IoT 平台 V3.0、设备管理平 台、边缘计算软件	自主研发	研发人员薪 酬、云服务 费、外包测试	243.06	76.69	已上线, 向 公用事业/工 业家户推广
云产品及服 务	分布式存 储服务器 和软件项 目	2023 年	算力通信融合终端软件适配、行业定 制固件	自主研发	研发人员薪 酬、第三方快 递费、研发人 员差旅费	86.48		完成样机, 进入客户试 点验证阶段

业务类型	研发项目	立项时间	主要内容	开展方式	主要支付对象	研发费用 金额	资本化金 额	研发进度 (截至 2025 年末)
云产品及服务	基于文旅 AI 智能体的应用	2025 年	文旅 AI 智能体平台，通过提供智能处理用户多元化输入，智能分析订单“食住行游购娱”成本，生成最佳供应方案，一键分发供应商，智能编排车、餐、房等资源，建设文旅垂直行业交易、生产一体化的供需生态。	自主研发	研发人员薪资	83.19	-	在研
合计						7,610.37	1,285.04	

2、研发投入费用化、资本化处理符合《企业会计准则》的说明

公司研发支出的核算严格遵循《企业会计准则第6号——无形资产》的规定，具体依据如下：研究阶段与开发阶段的划分标准：公司根据研发项目的立项评审节点，将研发活动划分为研究阶段和开发阶段：（1）研究阶段：指为获取新的技术和知识等进行的有计划的调查，包括但不限于市场调研、技术可行性论证、概念设计等。此阶段具有计划性和探索性，能否形成最终成果具有高度不确定性。

（2）开发阶段：指在完成研究阶段后，在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等。此阶段需满足技术可行、有意图完成、存在未来经济利益流入、有足够资源支持且支出能可靠计量等条件。

已费用化项目（如4G/NB模组、V2X模组、各类终端等）：上述项目多为对现有成熟产品的迭代升级、成本优化或针对特定应用场景的功能开发。由于相关技术路径相对成熟，研发投入主要为了维持现有市场竞争力，无法证明未来一定能带来区别于现有产品的超额经济利益，或不符合“无形资产产生经济利益的方式”等资本化条件，因此公司将相关支出全额费用化处理，符合准则规定。

资本化项目（5G模组、炒菜机器人、云平台V3.0）中5G无线通信模块和解决方案项目，该项目有多个子项目，涉及5G、5GRedCap、5G-A等前沿技术，在立项时已通过详细的技术可行性评审，并形成完整的样机及测试报告，证明了技术的可实现性及商业化前景，满足资本化的五个条件，公司于开发阶段开始的支出予以资本化。炒菜机器人项目为2025年启动且年末仍在研的项目，目前处于原型机开发阶段，相关支出在满足资本化五个条件时予以资本化。基于云平台的智慧管理应用：该项目旨在开发全新的IoT平台V3.0及边缘计算软件，立项时已明确其将作为独立软件产品对外销售或提供服务，具有清晰的盈利模式，满足资本化条件，因此在开发阶段支出予以资本化。

以炒菜机器人为例，资本化满足的条件说明如下：

条件	说明
技术可行性	公司具备完成充盈炒菜机器人项目的研发能力，已编制正式项目实施计划、整体开发方案，项目各关键节点开展阶段性技术评审、内部专家评审，同步完成测试报告，推动各项技术指标达到预设设计要求。

具有完成并使用/出售的明确意图	公司充益炒菜机器人的目标客户是团餐和社餐企业，充益炒菜机器人集成 AI 语音控制+自动化投料+电磁涡流精准控温智能烹饪系统，解决餐饮行业厨师招聘难、人员管理难、菜品口味不稳定痛点；温控精度 $\pm 1^{\circ}\text{C}$ 、食材自动投放完整度 $\geq 95\%$ ，搭载标准化烹饪程序，大幅降低后厨人工依赖，公司后续将逐步开始进行市场推广并进行销售。
经济利益能够流入企业	充益炒菜机器人为公司进行研发、销售，相关的销售收入将作为公司的营业收入，相关的经济利益能够流入公司。
资源充足可完成开发	有方科技深耕物联网领域，具备规模化研发与生产能力，为产品提供品牌信誉背书；技术方面，配置专职嵌入式开发、算法研发、结构设计、电控测试、餐饮工艺研发团队，具备电磁控温、自动投料机构、AI 语音交互、烹饪程序算法迭代的完整技术能力；资金方面，项目预算足额审批到位，资金规划可覆盖剩余开发、样机试制、检测认证、知识产权申报全部投入，现金流可支撑至项目结束；配套资源方面，具备外协加工、零部件采购、第三方检测、知识产权申报合作渠道，可保障项目按期收尾，项目完工后具备产品量产、市场销售、售后服务运营能力。
开发支出可以可靠计量	公司建立研发项目专项核算台账，对本项目发生的研发人员薪酬、材料样机试制费、设备折旧摊销、测试认证费等各项投入单独归集、分项目记账；费用归集依据领料单、工时统计表等原始凭证完整可追溯，能够清晰划分、准确核算归属于本项目开发阶段的全部资本化支出，满足成本可靠计量要求。

归集与核算的真实性：公司按项目设置辅助核算账套，研发人员薪酬依据工时打卡记录在不同项目间分摊，材料领用均有对应的研发任务书及出库单，委外研发及第三方检测均有正规合同及验收单据，确保研发投入归集真实、准确，不存在将与研发无关的支出计入研发费用的情形。

综上，公司研发投入的费用化与资本化划分标准清晰、依据充分，会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

（二）结合研发费用对应业务研发进展、以往费用处理做法，说明报告期内资本化研发投入金额同比大幅增加的原因及合理性。

公司回复：

1、研发变动情况

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2025 年 同比变动	变动说明
研发投入总额	11,502	9,516	8,895	-6.52%	

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2025 年 同比变动	变动说明
费用化研发投入	8,794	8,700	7,610	-12.52%	25 年变动情况如下： ①研发人员结构优化，职工薪酬减少 430 万，期权费用减少 260 万； ②测试费减少 112 万；技术服务费减少 106 万，租赁费用减少 67 万
资本化研发投入	2,707	816	1,285	57.55%	24 年 5G 项目中个别子项目研发失败，当期期末减少资本化投入 378 万导致同比变动异常；复原初始资本化投入后，整体资本化投入变动基本持平
资本化研发占比	23.54%	8.57%	14.45%	-5.87%	
资本化研发对应业务	5G 模组研发、通信模组平台迭代、智慧城市软件开发	5G 技术及模组研发迭代、智慧城市软件开发	5G 技术及模组研发迭代、炒菜机器人		进入开发阶段后期

2、结合研发费用对应业务研发进展、以往费用处理做法，说明报告期内资本化研发投入金额同比大幅增加的原因及合理性。

报告期内公司资本化研发投入金额同比大幅增加，主要系研发项目周期推进及上年同期低基数效应共同作用所致，具有充分的商业合理性。2024 年受“5G 项目预研”技术探索风险较高影响，公司基于谨慎性原则将相关支出全额费用化，导致当期资本化基数较低；而 2025 年随着“5G 无线通信模块和解决方案”技术路径成熟并进入实质性开发阶段，且新增“炒菜机器人”等具备明确商业化前景的项目，公司依据一贯的会计政策，对满足“技术可行性已通过评审、未来经济利益很可能流入”等资本化条件的支出予以确认，导致资本化金额相应增加。若剔除 2024 年项目失败的偶发因素，2025 年的资本化投入规模与往年正常研发节奏基本持平，且公司严格按照《企业会计准则》划分研究阶段与开发阶段，资本化时点认定与以往处理逻辑保持一致，不存在随意调节利润或突击增厚资产的迹象，相关会计处理与业务实质匹配。

会计师回复:

1、核查程序

针对上述事项，年审会计师主要实施了以下核查程序：

（1）查阅 2024 年度冲销资本化对应的项目终止决议、技术失败测试报告、董事会/研发部门终止立项审批文件；

（2）抽查当年与转销相关记账凭证及相关附件，核实账务调整是否真实合规，区分是费用重分类、项目报废转入当期费用；

（3）重新测算剔除该笔偶发业务后资本化同比变动幅度；

（4）了解公司研发团队组建情况，与研发有关的内部控制，并测试其内控有效性；

（5）与研发部门访谈，了解研发内容、项目进展、技术领域、应用市场等基本情况；了解新增研发人员的学历和专业背景、薪酬水平等；

（6）了解研发项目管理与研发费用核算的内控流程，获取研发项目的相关资料，包括立项决策、项目过程记录、工时记录、领料记录等，核查实际执行情况是否符合内控要求；

（7）取得研发台账及研发费用明细表，分析各研发项目波动的合理性；

（8）基于抽样，检查研发费用的准确性和截止性；

（9）对于研发投入资本化的部分，核查是否符合资本化的五个条件；

（10）获取无形资产减值准备计算表，复核无形资产减值准备计提是否按相关会计政策执行，并重新测算无形资产减值准备，分析资产减值计提是否充分；

（11）复核管理层聘请的无形资产评估专家的工作，包括但不限于评估结论、评估说明、关键评估假设等的合理性。

（12）与同行业进行分析对比，判断研发投入、研发费用及资本化金额的合理性；

(13) 检查公司对于开发支出、研发费用、无形资产是否恰当列报。

2、核查结论

(1) 研发投入费用化、资本化的处理符合《企业会计准则》的相关规定；

(2) 经分析资本化项目逐年投入明细、核查 2024 年 5G 项目终止并冲销资本化相关审批及账务凭证，本期资本化同比增长 57.55%系 2024 年项目终止冲减资本化形成低基数、5G 模组相关子项目由研究阶段转入开发阶段、新增炒菜机器人及云平台资本化投入共同导致，公司前后年度资本化会计政策保持一贯，资本化金额变动与项目研发周期、实际投入节奏相匹配，不存在人为调节资本化与费用化比例操纵利润的情形。

特此公告。

深圳市有方科技股份有限公司董事会

2026 年 7 月 9 日