

亿阳信通股份有限公司
关于上海证券交易所对公司 2025 年年度报告
信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

亿阳信通股份有限公司（以下简称“公司”或“亿阳信通”）于近日收到上海证券交易所（以下简称“上交所”）《关于亿阳信通股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】1071 号，以下简称《问询函》）。公司对《问询函》内容高度重视，积极组织相关各方对《问询函》中涉及的内容进行逐项落实。现就《问询函》中相关问题回复如下：

一、关于主营业务

年报显示，2025 年公司实现营业收入 3.11 亿元，扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入 3.06 亿元，略高于 3 亿元，扣非前后净利润均为负。

1、关于硬件定制业务。2025 年公司新增硬件定制业务主要为算力卡定制，本期实现收入 1.64 亿元，占全部收入比重 52.90%，毛利率为 1.50%。关注到，2025 年公司对客户图灵新讯美（重庆）科技有限公司（以下简称图灵新讯美）发生销售额 1.28 亿元，占年度销售总额比例 41.98%；公开资料显示，2026 年 3 月公司取得该客户的母公司图灵新智算（广州）科技集团有限公司 4%的股权。2026 年第一季度，公司确认营业收入 4.59 亿元，同比大幅增长 1,003.79%，主要系当期硬件定制业务收入增加所致，毛利率为-1.12%。

请公司：（1）说明 2025 年四季度以来公司硬件定制业务的业务模式、收入确认方式等是否发生重大变化；结合行业发展情况、市场竞争格局、主要项目开展情况、产品结构、成本构成、原材料及产品价格波动等，分析说明披露硬件定制业务 2026 年第一季度业务收入大幅增长及毛利率大幅下滑的原因，毛利率为负依然开展该类业务的商业合理性；（2）补充披露公司开展算力卡定制业务在

资金、人员、设备等方面的投入情况，实施加工处理过程对产品形态、功能等方面产生的具体变化，说明公司在业务链条中的主要作用；结合主要合同条款、商品控制权、定价权、存货风险等，说明公司交易时的身份为主要责任人还是代理人，是否存在以总额法替代净额法确认收入的情形；（3）补充披露硬件定制业务 2025 年第四季度及 2026 年第一季度前五大客户及供应商的名称、所在地、主营业务、关联关系、成立时间、开始合作时间、交易内容、销售及采购金额、货物流转情况、收入确认方式及时点、结算政策及回款情况、是否为最终客户及供应商、客户与供应商与之间是否存在关联关系或历史业务往来；（4）说明与客户图灵新讯美的业务合作背景及资金往来明细，该客户是否与公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排，相关收入确认是否具备交易实质；（5）结合公司 2025 年第四季度确认收入的主要订单执行情况，分析说明相关合同签订与验收时间间隔、发货与验收时间间隔与其他季度订单是否存在显著差异，是否存在未满足收入确认条件的情况下提前确认收入的情形。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

问题（1）说明 2025 年四季度以来公司硬件定制业务的业务模式、收入确认方式等是否发生重大变化；结合行业发展情况、市场竞争格局、主要项目开展情况、产品结构、成本构成、原材料及产品价格波动等，分析说明披露硬件定制业务 2026 年第一季度业务收入大幅增长及毛利率大幅下滑的原因，毛利率为负依然开展该类业务的商业合理性。

报告期内，公司硬件定制业务收入除其他零星业务以外，均为算力卡定制业务所产生的收入，以下回复内容均围绕算力卡定制业务展开。

一、硬件定制业务的业务模式和收入确认方式未发生重大变化

公司算力卡定制业务的业务模式为：公司采购芯片等主要部件及相关配套辅料，重新设计①PCB 板重新布局②显存扩容方案③散热方案④卡间通信机制；再委托加工厂依据公司的全套图纸进行贴片与组装；生产完成后经公司全流程自主测试，待产品性能、稳定性等符合用户场景需求后交付用户。此外，交付后公司持续提供完善的售后服务，形成“需求-设计-生产-交付-售后”的闭环服务体系。

收入确认方面，按照合同约定硬件设备交付客户并取得客户的验收报告时确

认收入。

二、硬件定制业务 2026 年第一季度业务收入大幅增长及毛利率大幅下滑的原因，毛利率为负依然开展该类业务的商业合理性

（一）2026 年第一季度硬件定制业务收入大幅增长的核心原因

1、行业发展和市场竞争情况：

当前定制化算力硬件赛道细分，市场呈现明显差异化竞争态势。GPU 原厂仅提供标准化显卡成品，针对多卡集群改造、供电散热优化、贴合企业实际生产场景的深度定制服务供给相对稀缺。下游客户存在对硬件交付与定制适配一体化方案的需求，具备定制技术实力和稳定交付能力的厂商拥有一定竞争优势。近年来定制算力卡市场需求稳步提升，行业呈现阶段性供给偏紧的格局。公司依托自研定制改造工艺形成差异化竞争力，具备承接和批量交付定制订单的能力。

2、主要项目开展情况：

本项业务于 2025 年上半年开始，自第三季度开始持续确认收入，2026 年第一季度集中交付，收入大幅增长。公司于第一季度交付 50 型显卡 13,160 片，确认收入 32,578.39 万元；交付 40 型显卡 5,500 片，确认收入 11,438.05 万元，客户情况详见下述问题（3）的相关回复内容。定制化算力卡业务，产品形态基本一致，毛利率没有明显差别。

（二）2026 年第一季度毛利率大幅下滑的原因

主要是原材料价格大幅上涨，公司一季度交付的订单，销售合同均采用固定总价锁价模式，未设置原材料涨价联动调价条款所致。公司定制化算力卡的成本构成主要是 GPU 核心套件、配套辅材（PCB 板、显存、散热模组等）及生产费用。据 DRAmeXchange 存储现货监测、Newegg 海外零售挂牌数据，2026 年 1 月公司定制算力卡的主要核心套件市场现货流通价格较 2025 年 12 月出现明显上行，海内外现货渠道环比涨幅区间为 20%–45%；同期上游显存现货价格大幅攀升，渠道现货库存持续收紧，终端现货成交价格持续走高，导致 2026 年第一季度算力卡定制业务毛利率阶段性下滑，并且毛利率为负。

（三）毛利率为负仍持续开展该硬件定制业务的商业合理性

针对用户的特定场景（如搜索广告推理业务），国内外厂商的标准卡产品在

性能和成本上不能完全适配，公司针对该细分市场生产的定制化算力卡产品不但可以满足用户的场景需求，也可以满足用户对成本的要求，具有一定市场需求和前景。2026 年第一季度算力卡定制业务毛利率为负属于短期不可控外部因素所致，不存在业务持续性亏损风险。公司认为该项业务未来具备一定增长空间，持续开展相关业务具备完整商业逻辑，具有商业合理性。

问题（2）补充披露公司开展算力卡定制业务在资金、人员、设备等方面的投入情况，实施加工处理过程对产品形态、功能等方面产生的具体变化，说明公司在业务链条中的主要作用；结合主要合同条款、商品控制权、定价权、存货风险等，说明公司交易时的身份为主要责任人还是代理人，是否存在以总额法替代净额法确认收入的情形。

报告期内，公司在算力卡定制业务中购买商品、接受劳务支付 41,500 万元，为职工支付 548 万元，为生产研发等相关配套支出 480 万元；组建了 50 余人的项目团队（包括：供应链、销售、生产、技术、职能等岗位）；采购了研发和测试相关设备。公司在定制化算力卡全链条上的各个流程均进行了设计、重塑及最终测试，产品在性能、外观、尺寸、散热方式等均发生重大改变。

公司定制算力卡业务符合《企业会计准则第 14 号—收入》第五章第三十四条之相关规定，即企业作为主要责任人，自第三方取得商品控制权后，通过提供重大整合服务将商品与其他资源整合为组合产出转让客户；企业承担向客户转让商品的主要责任；企业承担商品前后存续期间的存货风险；企业可自主确定交易商品售价。据此，对于该业务公司采用总额法确认收入，具体事实和相关情况如下：

1、取得原材料并完成重大整合加工，交付定制算力卡：公司独立向供应商采购原材料并验收取得完整控制权，委托加工厂依据公司专属定制技术方案开展生产。该定制方案匹配客户算力场景专属需求，经历了高温拆芯、人工植球、打板贴片、散热器适配组装、程序写入、压力测试等环节，各环节工艺标准、参数规格均由公司独立制定，单一原材料无法直接交付客户，最终向客户交付的定制算力卡，属于经公司重大服务整合形成的组合产出。

2、承担向客户转让商品的全部主要责任：公司直接与客户签订销售合同，是唯一履约责任主体，全权负责算力卡成品的发货、交付和到货验收，对产品的整体质量、性能、质保与售后以及技术运维服务承担首要和最终责任。若产品出

现问题，客户直接向公司追责，第三方加工厂或原材料供应商对客户不承担任何履约与质量责任。

3、承担全流程存货相关风险：原材料入公司仓库验收后控制权归属于公司，从原料仓储、委外加工、半成品流转、成品入库直至交付客户前，全过程中的物料损耗、报废毁损、市场价格下跌、滞销积压等全部存货毁损、灭失风险均由公司自行承担，与上下游第三方无关。

4、拥有产品自主定价权：定制算力卡销售价格由公司结合硬件成本、加工成本、人工投入成本以及市场行情等独立与客户磋商确定，定价不受原材料供应商、代加工厂等任何第三方约束干预，公司完全自主掌握定价、调价、议价权限。

问题（3）补充披露硬件定制业务 2025 年第四季度及 2026 年第一季度前五大客户及供应商的名称、所在地、主营业务、关联关系、成立时间、开始合作时间、交易内容、销售及采购金额、货物流转情况、收入确认方式及时点、结算政策及回款情况、是否为最终客户及供应商、客户与供应商之间是否存在关联关系或历史业务往来。

硬件定制业务 2025 年第四季度前五大客户销售情况

单位：万元

序号	客户名称	所在地	主营业务	是否存在关联关系	成立时间	开始合作时间	交易内容	销售金额（不含税）	货物流转情况	收入确认方式及时点	结算政策	期末应收余额	期后回款金额
1	东莞智杰智能科技有限公司	广东省东莞市	服务于互联网企业，提供智能硬件，系统集成，软硬件开发等	否	2020/6/16	2025 年 10 月	40 型显卡、50 型显卡	256.00	与客户签订销售合同、取得客户订单；公司下达发货指令，仓库拣货、装车出库，客户自提或委托第三方物流配送至客户指定地点；客户现场清点、验收货物并签署签收/验收单，签收完成后货权转移。	按合同约定条件交付产品，实现控制权转移并取得客户验收单时按照总额法确认收入	发货前客户支付全部货款	0	0
2	图灵新讯美（重庆）科技有限公司	重庆市	物联网设备加工及销售，系统集成，计算机设备销售等	否	1998/7/16	2025 年 7 月	40 型显卡	2,886.73			最终验收完成后 48 小时内，客户支付该批次货物对应全额货款	0	0
3	美智迅算（广州）科技有限责任公司	广东省广州市	贸易商	否	2024/11/27	2025 年 12 月	50 型显卡	3,252.21			客户在提货后 7 个工作日内支付该批次货物对应全额货款	3,675.00	3,675.00

硬件定制业务 2026 年第一季度前五大客户销售情况

单位：万元

序号	客户名称	所在地	主营业务	是否存在 关联 关系	成立时间	开始合 作时间	交易内容	销售金额 (不含税)	货物流转情 况	收入确 认方式 及时点	结算政策	期末应 收余额	期后回 款金额
1	杭州劲群科 技有限公司	浙江省 杭州市	AI 服务器贸易、 云服务、计算机 软硬件开发等	否	2024/6/18	2025 年 12 月	50 型显卡	1,959.29	与客户签订 销售合同、 取得客户订 单；公司下 达发货指 令，仓库拣 货、装车出 库，客户自 提或委托第 三方物流配 送至客户指 定地点；客 户现场清 点、验收货 物并签署签 收/验收单， 签收完成后 货权转移。	按合同 约定条 件交付 产品， 实现控 制权转 移并取 得客户 验收单 时按照 总额法 确认收 入	合同签署后 2 日内，客户支 付合同总价款 100%	0	0
2	上海寰钊网 络科技发展 有限公司	上海市	计算机软硬件 销售，云服务等	否	2017/11/16	2025 年 12 月	50 型显卡	1,631.23			合同签订后且 客户提货前全 额支付合同款	0	0
3	贵州德瑞峰 科技有限公 司	贵州省 贵阳市	计算机软硬件 销售及人工智 能硬件销售等	否	2009/7/27	2025 年 12 月	40 型显卡	11,438.05			客户在验收完 成后 1 个工作 日内支付该批 货物对应全额 货款	0	0
4	湖北长江数 链运营科技 有限公司	湖北省 武汉市	集成电路产品 销售，智能基础 设备销售，计算 机设备销售等	否	2024/12/16	2026 年 1 月	50 型显卡	28,987.88			客户在验收完 成后 1 个工作 日内支付该批 货物对应全额 货款	0	0

硬件定制业务 2025 年第四季度前五大供应商采购情况

单位：万元

序号	供应商单位名称	所在地	主营业务	是否存在 关联 关系	成立时间	开始合作 时间	交易内容	采购金额 (不含税)	货物流转 情况	结算政策	期末 应付 余额
1	绍兴市睿宇电子商务有限公司	浙江省 绍兴市	计算机软硬件及辅助设备批发、零售等	否	2020/11/16	2025 年 7 月	核心套件及辅料	17,586.87	公司与供应商签订采购合同，合同明确交货地点、运输责任、货权转移、验收标准；供应商组织备货后，委托第三方物流（或公司自提/供应商送货）运输货物；货物运抵仓库后，仓管核对规格、数量、批次，完成验收并出具入库单。	本公司到指定地点现场查看标的物，确认标的物符合本合同约定的规格、型号、质量等要求后，支付验收合格数量产品对应的货款。	0
2	浙江睿米电子科技有限公司	浙江省 绍兴市	集成电路芯片及产品销售；计算机软硬件及辅助设备批发、零售等	否	2025/5/19	2025 年 10 月	核心套件及辅料	2,875.00			0
3	深圳市鼎算智能科技有限公司	深圳市	计算机软硬件及辅助设备批发、零售；电子元器件批发；电子专用材料销售；集成电路销售等	否	2025/3/11	2025 年 12 月	核心套件	2,853.98			0
4	深圳凌瑞网络信息技术有限公司	深圳市	计算机组装、维修计算机软硬件，计算机设备租赁，计算机设备贸易	否	2017/4/17	2025 年 12 月	核心套件	995.58			0
5	深圳德芯铭启智能科技有限公司	深圳市	计算机组装、维修计算机软硬件及辅助设备批发等	否	2025/8/27	2025 年 12 月	核心套件	637.17			0

硬件定制业务 2026 年第一季度前五大供应商采购情况

单位：万元

序号	供应商单位名称	所在地	主营业务	是否存在 关联关系	成立时间	开始合作 时间	交易内容	采购金额 (不含税)	货物流转情况	结算政策	期末应付余额
----	---------	-----	------	--------------	------	------------	------	---------------	--------	------	--------

1	绍兴市睿宇电子商务有限公司	浙江省绍兴市	计算机软硬件及辅助设备批发、零售等	否	2020/11/16	2025 年 7 月	核心套件及辅料	7,570.37	公司与供应商签订采购合同，合同明确交货地点、运输责任、货权转移、验收标准；供应商组织备货后，委托第三方物流（或公司自提/供应商送货）运输货物；货物运抵仓库后，仓管核对规格、数量、批次，完成验收并出具入库单。	本公司到指定地点现场查看标的物，确认标的物符合本合同约定的规格、型号、质量等要求后，支付验收合格数量产品对应的货款。	0
2	浙江睿米电子科技有限公司	浙江省绍兴市	集成电路芯片及产品销售；计算机软硬件及辅助设备批发、零售等	否	2025/5/19	2025 年 10 月	核心套件及辅料	7,350.27			0
3	北京云禾智算科技服务有限公司	北京市	计算机软硬件及辅助设备零售等	否	2025/12/23	2026 年 1 月	核心套件	5,470.80			0
4	比特智算人工智能科技（深圳）有限公司	深圳市	人工智能硬件销售；计算机软硬件及辅助设备批发、零售；互联网设备销售等	否	2024/6/4	2026 年 1 月	核心套件	2,566.37			0
5	Magicware Computing Technologies Limited	香港	计算机及智能硬件销售	否	2025/12/21	2026 年 3 月	IB（有线网卡）	1,600.34			0

说明：

1：2025 年第四季度供应商均为贸易商，从事电子器件购销业务。客户 1 为最终用户；公司按照客户 2 及客户 3 的要求提供定制算力卡产品，客户 2 的最终用户为某互联网公司，客户 3 未向公司提供最终用户信息。经公司核实，客户与供应商之间不存在关联关系；客户 2 与供应商 1 和供应商 2 存在历史业务往来，与公司的业务相互独立。

2：2026 年第一季度供应商均为贸易商，从事电子器件购销业务。客户 1 和客户 2 为最终用户；公司按照客户 3 和客户 4 的要求提供定制算力卡产品，其最终用户为某互联网公司。经公司核实，供应商与客户之间不存在关联关系及历史业务往来，与公司的业务相互独立。

问题（4）说明与客户图灵新讯美的业务合作背景及资金往来明细，该客户是否与公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排，相关收入确认是否具备交易实质。

一、业务合作背景

公司因 2025 年开始拓展定制算力卡业务，选择具有一定行业基础的图灵新讯美作为合作对象，进入算力业务相关领域。

二、资金往来情况

公司与客户图灵新讯美之间只存在销售业务往来，2025 年实现销售收入 12,837.62 万元（不含税），报告期内完成全部销售回款 14,506.5 万元，公司对其没有应收款。2026 年以来暂未与其发生业务往来。

图灵新讯美的母公司图灵新智算（广州）科技集团有限公司（以下简称“图灵新智算”）主要从事 ASIC 定制芯片业务，公司因看好其业务发展前景，由全资孙公司天津信通智汇科技有限公司于 2025 年 12 月投资 4,000 万元，持有其 4% 股权。此外，图灵新智算旗下另一子公司图灵新智造（广州）技术有限公司 2025 年曾尝试参股上市公司的孙公司大连图灵信通科技有限公司，后因相关资金未实缴，相关股权合作事项终止。

三、其他说明

公司上述股权合作事项与 2025 年度发生的定制算力卡销售业务是完全独立的商业合作行为，图灵新讯美与公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员不存在关联关系及其他利益安排，与其所签订的定制算力卡销售合同，公司按合同约定条款交付产品，承担责任，实现控制权转移并在取得验收单时按照总额法确认收入，符合会计准则的有关规定，相关收入确认具备交易实质。

问题（5）结合公司 2025 年第四季度确认收入的主要订单执行情况，分析说明相关合同签订与验收时间间隔、发货与验收时间间隔与其他季度订单是否存在显著差异，是否存在未满足收入确认条件的情况下提前确认收入的情形。

2025 年第四季度确认收入 6,394.94 万元，客户为东莞智杰智能科技有限公司、图灵新讯美（重庆）科技有限公司、美智迅算（广州）科技有限公司，共签订 5 份合同，合同情况如下：

硬件定制业务 2025 年第四季度合同

单位：万元

序号	客户名称	合同金额	销售金额（不含税）	交易内容	合同签订时间	发货时间	验收时间	合同签订与验收时间间隔(月)	发货与验收时间间隔（月）	与其他季度订单是否存在显著差异
1	东莞智杰智能科技有限公司	150.40	133.10	40 型显卡	2025 年 10 月	2025 年 11 月	2025 年 11 月	2	1	否
2	东莞智杰智能科技有限公司	138.88	122.90	50 型显卡	2025 年 10 月	2025 年 11 月	2025 年 11 月	2	1	否
3	图灵新讯美（重庆）科技有限公司	3,262.00	412.39	40 型显卡	2025 年 11 月	2025 年 11 月	2025 年 11 月	1	1	否
			2,474.34	40 型显卡	2025 年 11 月	2025 年 12 月	2025 年 12 月	2	1	否
4	美智迅算(广州)科技有限责任公司	1,225.00	1,084.07	50 型显卡	2025 年 12 月	2025 年 12 月	2025 年 12 月	1	1	否
5	美智迅算(广州)科技有限责任公司	2,450.00	2,168.14	50 型显卡	2025 年 12 月	2025 年 12 月	2025 年 12 月	1	1	否

公司硬件定制业务自 2025 年上半年开始开展，第三季度开始签约及确认收入，客户为图灵新讯美（重庆）科技有限公司，相关情况如下：

硬件定制业务 2025 年第三季度合同

单位：万元

客户名称	合同金额	销售金额(不含税)	交易内容	合同签订时间	发货时间	验收时间	合同签订与验收时间间隔(月)	发货与验收时间间隔（月）
图灵新讯美（重庆）科技有限公司	2,615.00	2,314.16	40 型显卡	2025 年 7 月	2025 年 8 月	2025 年 8 月	2	1
图灵新讯美（重庆）科技有限公司	4,707.00	3,471.24	40 型显卡	2025 年 7 月	2025 年 8 月	2025 年 8 月	2	1
		694.25	40 型显卡	2025 年 7 月	2025 年 9 月	2025 年 9 月	3	1
图灵新讯美（重庆）科技有限公司	3,922.50	3,471.24	40 型显卡	2025 年 8 月	2025 年 9 月	2025 年 9 月	2	1

综上，2025 年第四季度相关合同签订与验收时间间隔、发货与验收时间间隔与此前并未存在显著差异，不存在未满足收入确认条件的情况下提前确认收入的情形。

【会计师回复】

（一）核查程序：

对于硬件定制业务我们执行了风险评估程序以识别和评估由于舞弊或错误导致的销售与收款、采购与付款、生产与仓储环节重大错报风险，了解销售与收款循环、采购与付款循环、生产与仓储循环相关的内部控制并执行控制测试程序。根据风险评估与内部控制测试的情况设计并执行对销售与收款循环、采购与付款循环、生产与仓储循环的实质性审计程序，其中重要的审计程序如下所述：

1、了解、评价及测试销售与收款循环、采购与付款循环、生产与仓储循环内部控制的设计合理性和运行有效性；

2、检查该业务相关的销售合同和采购合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的相关规定；

3、审查硬件定制业务的业务实质，通过甄别业务相关的上下游合同的具体条款，产品的设计、生产加工和交付情况以及公司在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权等，判断公司从事交易时的身份是主要责任人还是代理人，进而确定公司采用总额法的会计处理是否正确；

4、对主要客户及供应商执行现场走访程序，走访客户之销售额占该业务营业收入的 97.88%，走访供应商之采购额占该业务总采购金额的 98.57%；

5、对公司硬件定制业务负责人执行访谈程序；

6、对硬件定制业务相关技术人员的胜任能力进行核查，结合相关人员的专业及工作经验判断其是否具备专业胜任能力；

7、对主要客户执行函证程序，函证其交易金额、应收账款余额，以评价收入的真实性、准确性。对未回函项目执行替代测试程序。其中应收账款回函确认金额 4,621.24 万元，执行替代测试金额 464.00 万元，总计可确认金额为 5,085.24 万元，总计可确认比例为 98.79%。营业收入回函确认金额 16,345.82 万元，总计可确认金额为 16,345.82 万元，总计可确认比例为 99.44%；

8、对收入以及毛利率情况执行分析，判断本期收入金额是否存在异常波动的情况；

9、执行收入细节测试，检查相关的销售合同、验收资料、物流记录或自提单据及发票等支持性文件，核查收入确认是否符合企业会计准则的相关规定；

10、执行收入截止性测试，选取截止日前后 1 个月的收入作为样本，检查相关的销售合同和收入确认资料，评价相关收入是否被记录于恰当的会计期间；

11、对公司硬件定制业务相关存货执行监盘程序，核查存货是否账实一致、是否为公司拥有和控制，是否存在由供应商控制的存货并在销售时由供应商直接发货给客户的情况；

12、对本期发生交易的客户和供应商的股权关系进行穿透核查，核实是否与亿阳信通存在关联关系；

13、复核公司管理层财务报表附注中相关披露的充分性和完整性。

（二）核查意见：

经核查，管理层在硬件定制业务收入确认中采用的会计政策和方法符合企业会计准则的相关规定；基于已执行的审计程序，我们认为报告期内公司该业务收入确认时点、确认方法和确认金额符合企业会计准则的相关规定。

2、关于技术开发/服务及信息系统集成业务。公告显示，2025 年公司对技术开发/服务业务确认收入 1.37 亿元，占全部收入比重 44.14%，同比下滑 43.27%；毛利率为 37.11%，同比减少 21.15 个百分点。2025 年公司对信息系统集成业务确认收入 0.04 亿元，同比下滑 92.42%；毛利率为 37.85%，同比增加 15.14 个百分点。

请公司：（1）针对技术开发/服务业务和信息系统集成业务，分别披露 2025 年第四季度及 2026 年第一季度的收入和毛利率情况，分析说明收入及毛利率大幅波动的变动原因及合理性，是否与同行业可比公司存在明显差异；（2）补充披露上述业务的主要客户名称、销售产品或服务内容、销售金额、合同签订时间、收入确认时间、期末应收余额及期后回款情况等；（3）结合公司相关业务的收入确认政策，以及 2025 年第四季度主要订单执行情况，说明订单收入确认周期是否显著短于其他季度，是否存在提前确认收入或者收入跨期确认的情况。

【公司回复】

问题（1）针对技术开发/服务业务和信息系统集成业务，分别披露 2025 年第四季度及 2026 年第一季度的收入和毛利率情况，分析说明收入及毛利率大幅波动的变动原因及合理性，是否与同行业可比公司存在明显差异。

一、技术开发/服务业务和信息系统集成业务收入及毛利率情况

单位：万元

分产品	2024 年		2025 年		2024 年第四季度		2025 年第四季度		2026 年第一季度	
	营业收入	毛利率（%）	营业收入	毛利率（%）	营业收入	毛利率（%）	营业收入	毛利率（%）	营业收入	毛利率（%）
技术开发/服务	24,177.57	58.26	13,716.62	37.11	7,594.52	56.14	5,182.42	28.91	1,611.77	38.54

信息系统集成	5,597.50	22.71	424.57	37.85	4,708.44	12.7	-	-	-	-
--------	----------	-------	--------	-------	----------	------	---	---	---	---

注：2025 年第四季度及 2026 年第一季度信息系统集成业务未结算收入。

二、2025 年第四季度及 2026 年第一季度收入、毛利率大幅波动的变动原因及合理性，是否与同行业可比公司存在明显差异。

（一）技术开发/服务业务

同行业可比公司技术开发/服务业务收入及毛利率见下表：

单位：万元

代码	简称	产品或服务名称	2025 年 收入	2024 年 收入	营业收入比上年 增减（%）	2025 年 毛利率（%）	2024 年毛 利率（%）	毛利率比上年 增减
003007	直真科技	软件开发及技术服务	30,071.97	39,953.17	-24.73	67.37	64.77	增加 2.60 个百分点
300469	信息发展	技术支持与服务	8,487.30	10,685.93	-20.58	3.29	17.73	减少 14.44 个百分点
600476	湘邮科技	软件开发业务+运维	5,296.38	10,190.33	-48.03	15.92	29.23	减少 13.31 个百分点

公司 2025 年第四季度技术开发/服务收入为 5,128.42 万元，2026 年第一季度技术开发/服务收入 1,611.77 万元，环比下滑 68.57%。具体原因为公司该业务客户主要来自电信运营商及其他行业大中型国有企业，受客户立项、审批、签署、实施进度安排及预算管理等影响，该业务营业收入呈现明显的季节性特征，第一季度较少，第四季度偏多，整体营业收入呈现季节性波动特点，符合公司历史收入特征。2025 年公司对技术开发/服务业务确认收入 1.37 亿元，占全部收入比重 44.14%，同比下滑 43.27%。具体原因为受运营商降本增效影响，信息化资本开支减少，市场竞争日趋激烈，公司 2025 年运营商软件相关业务订单规模同比下降，确认收入下降较多。

公司 2026 年第一季度技术开发/服务业务毛利率为 38.54%，相比于 2025 年第四季度 28.91%环比增加 9.63 个百分点，2025 年技术开发/服务业务毛利率为 37.11%，同比减少 21.15 个百分点。技术开发/服务业务自 2025 年半年度以来毛利率一直同比减少，主要源于自 2025 年半年度开始，结算收入中运维类项目偏多，该类项目毛利偏低，导致 2025 年技术开发与服务业务整体毛利率同比减少。由于 2026

年第一季度收入相对于 2025 年第四季度环比降幅较大，第一季度毛利率略高于第四季度，但与 2025 年全年毛利率基本持平。

由上表数据可见，近年来同行业可比公司技术开发/服务业务收入及毛利率大多呈现出下滑的趋势，公司变动趋势与同行业可比公司不存在明显差异。

（二）信息系统集成业务

同行业可比公司信息系统集成业务收入及毛利率见下表：

单位：万元								
代码	简称	产品或业务名称	2025 年 收入	2024 年 收入	营业收入 比上年增 减（%）	2025 年 毛利率 （%）	2024 年 毛利率 （%）	毛利率比 上年增减
003007	直真科技	系统集成	824.42	1,343.75	-38.65	32.93	24.27	增加 8.66 个百分点
301315	威士顿	系统集成	1,333.38	3,487.72	-61.77	18.19	8.38	增加 9.81 个百分点
600476	湘邮科技	系统集成 及其他	11,660.62	20,948.71	-44.34	8.56	16.78	减少 8.22 个百分点

公司 2025 年第四季度及 2026 年第一季度未结算信息系统集成业务收入。2025 年公司对信息系统集成业务确认收入 0.04 亿元，同比下滑 92.42%，主要原因为对于信息系统集成业务，公司基于毛利率、回款周期等多方面因素考量，逐步减少低附加值硬件集成类业务投入，新签大型集成项目减少，导致 2025 年度信息系统项目收入规模同比显著下降。

近年来公司外购软、硬件系统集成业务平均毛利率大概在 10%-45%之间，2025 年信息系统集成业务毛利率为 37.85%，虽有所上升但在平均毛利率范围内。

由上表数据可见，同行业可比公司信息系统集成业务收入下滑，公司信息系统集成业务收入下滑趋势与同行业可比公司不存在明显差异。公司 2025 年度信息系统集成业务结算项目毛利率高于 2024 年度，主要由于 2025 年结算项目较少，虽然对应毛利率偏高，但该毛利率仍处于近年平均范围内，毛利率变动不存在明显差异。

问题（2）补充披露上述业务的主要客户名称、销售产品或服务内容、销售金额、合同签订时间、收入确认时间、期末应收余额及期后回款情况等。

2025 年主要客户主要合同执行情况

单位：万元

序号	客户名称	合同金额	本期收入 金额(不含 税)	销售产品或 服务内容	合同签订时间	收入确认 时间	期末应 收余额	期后回 款金额	合同收入 确认周期 (月)	合同类 型	收入确认政策
1	西安中兴精诚通讯有限公司	913.00	629.96	技术运维服务	2025 年 5 月	2025 年 12 月	499.41	337.12	3	技术服务	合同约定的服务期限内，根据客户验收情况按进度采用时段法确认收入
2	中国联合网络通信有限公司北京网络运营事业部	599.27	599.27	智能监控应用系统开发	2023 年 12 月	2025 年 3 月	599.27	599.27	16	软件产品开发	交付成果并取得终验报告时，按时点法确认收入
3	理工雷科智途（北京）科技有限公司	485.00	457.55	信息系统服务	2025 年 7 月	2025 年 12 月	485.00	194.00	6	技术服务	取得相应结算单时，按时段法确认收入
4	西安冠威信息技术有限公司	484.76	457.32	云桌面平台技术服务	2024 年 9 月	2025 年 3 月	436.29	436.29	7	技术服务	取得相应结算单时，按时段法确认收入
5	中国移动通信集团安徽有限公司	404.26	404.26	运营支撑软件系统的开发	2024 年 7 月	2025 年 3 月	-	-	9	软件产品开发	交付成果并取得终验报告时，按时点法确认收入

6	中国移动通信集团陕西有限公司	318.69	318.69	运营支撑系统能力研发	2024 年 12 月	2025 年 9 月	31.87	-	10	软件产品开发	交付成果并取得终验报告时，按时点法确认收入
7	中国移动通信集团陕西有限公司	209.63	209.63	资源中心系统研发	2024 年 12 月	2025 年 6 月	-	-	7	软件产品开发	交付成果并取得终验报告时，按时点法确认收入
8	中国移动通信集团黑龙江有限公司	232.00	232.00	运营支撑应用软件及系统提供技术开发服务	2024 年 11 月	2025 年 12 月	232.00	208.80	14	软件产品开发	交付成果并取得终验报告时，按时点法确认收入
9	中国移动通信集团福建有限公司	425.75	222.17	平台软件维保服务	2025 年 1 月	2025 年 12 月	61.60	58.18	3	技术服务	合同约定的服务期限内，根据客户验收情况按进度采用时段法确认收入
10	长虹美菱股份有限公司	193.80	175.01	业务一体化平台	2024 年 9 月	2025 年 6 月	77.52	58.14	10	系统集成	按合同约定条件安装调试、取得客户的验收报告，按时点法确认收入
合计		4,266.16	3,705.86	-			2,422.96	1,891.79	8.5		

问题（3）结合公司相关业务的收入确认政策，以及 2025 年第四季度主要订单执行情况，说明订单收入确认周期是否显著短于其他季度，是否存在提前确认收入或者收入跨期确认的情况。

公司技术开发/服务业务收入确认政策为：公司在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入，具体规则如下：

1、软件产品开发

在按照项目约定提交项目成果并取得客户确认的终验报告时，公司按照软件开发合同金额全额确认项目收入，并按照已经发生的全部成本确认项目成本。

2、技术服务

公司提供与软件产品相关的安装、调测、维护和升级服务等技术服务。

1) 公司在已根据合同约定提供了相应服务，取得相应的结算单时确认收入。

2) 合同明确约定服务期限的，在合同约定的服务期限内，按进度确认收入；合同明确约定需要客户验收的，根据客户验收情况确认收入。

2025 年第四季度主要客户主要合同执行情况

单位：万元

序号	客户名称	合同金额	本期收入金额(不含税)	销售产品或服务内容	合同签订时间	收入确认时间	期末应收余额	期后回款金额	合同收入确认周期(月)	合同类型	收入确认政策
1	理工雷科智途（北京）科技有限公司	485.00	320.28	信息系统服务	2025 年 7 月	2025 年 12 月	485.00	194.00	6	技术服务	取得相应结算单时，按时段法确认收入
2	西安中兴精诚通讯有限公司	913.00	263.86	技术运维服务	2025 年 5 月	2025 年 12 月	499.41	337.12	3	技术服务	合同约定的服务期限内，根据客户验收情况按进度采用时段法确认收入

3	中国移动通信集团黑龙江有限公司	227.00	227.00	业务运维支撑 应用软件的研 发及系统服务	2024 年 12 月	2025 年 12 月	227.00	204.30	13	软件 产品 开发	交付成果并取得终 验报告时，按时点 法确认收入
4	中国移动通信集团福建有限公司	217.18	217.18	运营支撑管理 系统能力提升 研发	2024 年 11 月	2025 年 12 月	217.18	217.18	14	软件 产品 开发	交付成果并取得终 验报告时，按时点 法确认收入
5	中国移动通信集团黑龙江有限公司	180.00	180.00	运营支撑应用 软件及提供系 统服务	2024 年 11 月	2025 年 12 月	180.00	162.00	14	软件 产品 开发	交付成果并取得终 验报告时，按时点 法确认收入
6	国网信息通信产业集团有限公司信息通信共享服务分公司	170.28	170.28	智能运维人机 交互系统开发	2025 年 9 月	2025 年 12 月	119.20	102.17	4	软件 产品 开发	交付成果并取得终 验报告时，按时点 法确认收入
7	中移动信息技术有 限公司	159.51	159.51	物资管理系统 提供软件开发 及服务	2024 年 6 月	2025 年 11 月	-	-	18	软件 产品 开发	交付成果并取得终 验报告时，按时点 法确认收入
8	中国移动通信集团黑龙江有限公司	142.00	142.00	管理系统工程 应用软件及提 供系统服务	2025 年 1 月	2025 年 12 月	142.00	127.80	12	软件 产品 开发	交付成果并取得终 验报告时，按时点 法确认收入
9	中国移动通信集团陕西有限公司	136.86	136.86	运营支撑系统 研发	2024 年 12 月	2025 年 11 月	41.06	-	12	软件 产品 开发	交付成果并取得终 验报告时，按时点 法确认收入
10	中国移动通信集团海南有限公司	122.47	115.53	运维管理系统 研发	2025 年 3 月	2025 年 12 月	-	-	10	软件 产品 开发	交付成果并取得终 验报告时，按时点 法确认收入
合计		2,753.29	1,932.50				1,910.84	1,344.57	10.6		

由上表数据可见，第四季度主要合同收入确认周期平均为 10.6 月，全年平均周期为 8.5 月，无明显差别，表中所列个别确认周期较短的合同系根据合同实际约定执行，公司相关业务的收入确认政策保持一贯性，第四季度订单收入确认周期未显著短于其他季度，不存在提前确认收入或者收入跨期确认的情况。

【会计师回复】

（一）核查程序：

- 1、了解、评价及测试销售与收款循环内部控制的设计合理性和运行有效性；
- 2、执行收入细节测试，检查相关的销售合同、验收资料及发票等支持性文件，核查收入确认是否符合企业会计准则及公司相关业务收入确认政策的相关规定；
- 3、对主要客户执行函证程序，函证其交易金额、应收账款余额，以评价收入的真实性、准确性。对未回函项目执行替代测试程序；
- 4、对技术开发/技术服务收入以及毛利率情况执行分析程序，判断本期收入及毛利率是否存在异常波动的情况；
- 5、对比同行业可比公司同类业务收入变动、毛利率变动进行对比分析，分析毛利率波动是否符合公司自身及行业波动趋势；
- 6、执行收入截止性测试，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；
- 7、对新增业务类型选取客户及供应商执行现场走访核查程序；
- 8、对本期发生交易的客户和供应商的股权关系进行穿透核查，核实是否与亿阳信通存在关联关系、选取本期重要项目核查客户与供应商之间是否存在关联关系；
- 9、复核公司管理层财务报表附注中相关披露的充分性和完整性。

（二）核查意见：

基于已执行的核查程序，我们认为，公司收入确认政策符合《企业会计准则第14号-收入》规定，收入以客户取得相关商品或服务控制权作为确认时点，政策前后各期保持一贯执行。2025年第四季度相关业务订单均按实际履约进度或客户验收节点确认收入，该季度订单整体履约、收入确认周期与其他季度未发现存在显著缩短情形；全部抽查订单的合同签订、履约交付、收入确认时点一一对应，未发现尚未履约即确认收入、人为调整收入确认时点、提前确认收入或收入跨期确认调节利润的情形。

二、关于预付款项

公告显示，2026年2月，公司全资子公司大连图灵信通科技有限公司与海外某供应商签订了服务器采购合同，合同总额5,778.85万美元，折合人民币约4亿元，合同履行期限为2026年3月31日前分批全部交付。截至年报披露日，公司已按照合同约定支付了30%预付款。因受客观因素影响，该采购合同项下货物目前无法按照原定交付时间节点如期履行。

请公司：（1）补充披露该海外供应商名称、所在地、关联关系、合作背景，以及目前采购交易进展情况，说明购买货物无法交付的具体原因，并结合公司主业开展情况及资金状况，说明公司大额采购海外服务器的必要性和合理性；（2）核实预付资金的使用情况和实际流向，相关资金是否最终流向上市公司控股股东及其关联方，是否存在资金占用；（3）自查前期审议决策程序是否合规，对预付大额资金是否进行审慎风险评估，是否在公告中充分提示有关风险，董事、高级管理人员是否勤勉尽责；（4）说明公司为保障资金安全所采取的主要措施。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

关于本次采购事项涉及内容，请详见公司2026年2月14日于指定媒体披露的《亿阳信通关于子公司签订日常经营重大合同的公告》（公告编号：2026-015）。本次采购项目由于不可抗力原因，目前处于停滞状态，正在与相关方沟通和协调。因涉及商业秘密，根据《上海证券交易所股票上市规则》和《亿阳信通信息披露暂缓与豁免管理制度》的相关规定，公司对本问题涉及回复进行豁免披露。后续如有实质进展，公司将依据相关规则予以披露。

风险提示：

截至本公告披露日，合同项下货物尚未交付，上述已支付的约人民币1.2亿元预付款项亦尚未收回，货物交付及资金收回均存在不确定性；预付款项未流向上市公司控股股东及其关联方，不存在资金占用。请投资者理性投资，关注投资风险。

三、关于资金占用及违规担保

截至年报披露日，公司因违规担保所致诉讼和解支付及司法划扣款余额合计为 11,042.73 万元。间接控股股东和升集团承诺对上述非经营性资金占用事项，自发生之日起 90 个自然日内以现金方式予以全额清偿，截至目前和升集团未按期履行承诺。2026 年 5 月 11 日，黑龙江证监局对亿阳集团、和升集团采取责令改正的行政监管措施，要求其六个月内偿还占用上市公司的资金。此外，公司涉及两个违规担保案件分别为德润公司案、华地恒基案于 2026 年 4 月恢复执行，涉案本金合计为 2.83 亿元。年报显示，2025 年公司对违规担保案件等计提预计负债的期末余额为 2.91 亿元。

请公司：（1）梳理并披露剩余未结案及潜在的违规担保案件情况，审慎判断违规担保可能导致的资金划扣金额及相关风险敞口，并说明相关预计负债计提是否合理、充分；（2）年报及审计报告显示，本期确认南京兰埔成投资损失 321.83 万元导致公司持有的以资抵债资产账面价值减少，根据和升集团承诺该以资抵债资产账面价值减少金额需用现金进行补足。请公司结合相关承诺所涉及的南京兰埔成的财务数据、资产价值变动情况、年度减值测试情况等，说明和升集团应现金补足金额的计算过程及依据；（3）针对上述资金占用及承诺履约未竟事项，控股股东是否有明确的偿付能力计划或安排，请充分提示有关风险，及时履行信息披露义务。请年审会计师对上述问题（1）和（2）发表意见。

【公司回复】

问题（1）梳理并披露剩余未结案及潜在的违规担保案件情况，审慎判断违规担保可能导致的资金划扣金额及相关风险敞口，并说明相关预计负债计提是否合理、充分。

经核对法院执行通知书及自查，现有 2 起违规担保案件向公司申请恢复执行中，具体情况如下：

1、德润融资租赁（深圳）有限公司（以下简称“德润公司”）诉香港亿阳实业有限公司（以下简称“香港亿阳”）、亿阳集团股份有限公司（以下简称“亿阳集团”）、公司和邓伟融资租赁合同纠纷一案，涉案本金 8,255 万元，于 2017 年 12 月立案。公司于 2018 年 8 月收到一审判决，2019 年 1 月收到终审判决，2019 年 2 月收到执行通知。依据本案已生效判决，公司对香港亿阳和亿阳集团的债务承担连带清偿责任，此前已执行公司资产 8,705.43 万元。公司于 2022 年 2 月收到安徽省合肥市中级人民法院（以下简称“合肥中院”）的结案通知，本案已执行

完毕。具体情况详见公司此前已披露的临 2017-066、临 2018-051、临 2018-066、临 2019-006、临 2019-014、临 2019-057、临 2019-064、临 2019-096、临 2020-004、临 2020-016、临 2020-132 和临 2022-009 号公告。2026 年 4 月，公司收到合肥中院的《执行通知书》，就本案对公司、亿阳集团、香港亿阳和邓伟恢复强制执行，执行立案金额约为 5,746 万元；

2、安徽华地恒基房地产有限公司（以下简称“华地恒基”）诉亿阳集团及公司借款合同纠纷一案，涉案本金 20,000 万元，于 2017 年 9 月立案。公司于 2018 年 10 月收到一审判决，2020 年 1 月收到终审判决，2020 年 4 月收到执行裁定。依据本案已生效判决，公司对亿阳集团所负债务不能清偿部分向华地恒基承担 50%的赔偿责任。公司曾就本案向合肥中院提起执行异议，并于 2020 年 9 月及 11 月分别收到合肥中院和安徽省高级人民法院的《执行裁定书》，确认公司作为异议人主张亿阳集团破产重整并非不能清偿，公司承担赔偿责任的条件尚未成就，不得对公司采取强制执行措施。具体情况详见公司此前已披露的临 2017-061、临 2018-089、临 2020-014、临 2020-078、临 2020-129、临 2020-157 和临 2020-188 号公告。2026 年 4 月，公司通过公开渠道查询，得知合肥中院已就本案对公司恢复执行，执行立案金额约为 24,186 万元，本案目前尚未执行公司资产。

3、上述 2 起案件现在处于恢复执行阶段，公司对上述 2 起案件均已向人民法院提起执行异议。除上述 2 起案件外，经自查，公司未有应披露而未披露的其他违规担保事项。

4、公司结合以往同类案件和解比例作为参考，并与律师一起对上述 2 起案件进行了审慎评估，作为资产负债表日后调整事项计提了预计负债。

【会计师回复】

（一）核查程序：

1、了解、评价及测试公司预计负债相关内部控制的设计合理性和运行有效性；

2、获取公司违规担保涉诉案件目录，梳理并分析各项违规担保案件恢复执行的潜在风险与可能性，评估是否存在应计提而未计提预计负债的案件；

3、针对公司诉讼事项，对法务负责人执行专项访谈程序，了解案件进展情况、预计赔偿金额等；

4、获取资产负债表日已判决或已和解但尚未结清违规担保案件相关资料，包括法院判决书、和解协议、谈判笔录、资产负债表日后款项划扣凭证等，复核公司预计负债计提合理性、准确性；

5、针对资产负债表日后新增恢复执行的违规担保案件，向公司寄发书面沟通函，了解案件相关背景、最新进展、管理层作出会计估计的依据，同时关注该事项信息披露的及时性、完整性、合规性；

6、获取德润公司案、华地恒基案法律意见书，评价其法律分析意见的客观合理性；

7、获取历史违规担保案件中除胜诉案件外的和解或已执行完毕案件法律意见书，核实其是否存在类似恢复执行风险的可能性。

（二）核查意见：

针对违规担保涉诉事项，基于已执行的核查程序，我们认为公司针对违规担保案件确认的预计负债计提充分、金额合理，相关会计估计及账务处理符合《企业会计准则第 13 号——或有事项》的相关要求。

问题（2）年报及审计报告显示，本期确认南京兰埔成投资损失 321.83 万元导致公司持有的以资抵债资产账面价值减少，根据和升集团承诺该以资抵债资产账面价值减少金额需用现金进行补足。请公司结合相关承诺所涉及的南京兰埔成的财务数据、资产价值变动情况、年度减值测试情况等，说明和升集团应现金补足金额的计算过程及依据。

一、以资抵债相关情况

公司控股股东亿阳集团此前以南京兰埔成合计 34.0114% 股权作价 22,048.54 万元解决公司为其违规担保产生的部分赔偿责任。其中 9.0134% 股权和 24.9980% 股权分别于 2025 年 3 月及 12 月变更至公司全资子公司北京现代天龙通讯技术有限公司名下，具体内容详见公司此前已披露的 2025-041、2025-062、2025-113 和 2025-140 号公告。

二、间接控股股东相关承诺情况

就上述以资抵债事项，公司间接控股股东和升集团承诺：自目标公司股权变更至公司或子公司名下 3 个完整会计年度内，如在公司每年度减值测试时或在目

标公司融资时、或者经核查或审计等发现该资产最终抵债金额低于偿还债务金额时，其将以现金方式向公司补足。

三、结合相关承诺，说明和升集团应现金补足金额的计算过程及依据

南京兰埔成经审计的主要财务数据如下：单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
资产总额	73,351.15	78,834.45
净资产	24,349.36	29,656.04
营业收入	43,440.30	46,861.07
净利润	-5,306.69	-4,102.23

注：以上数据均已经审计，审计机构为北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）。

减值测试情况：公司聘请评估机构浙江中联资产评估有限公司，出具《亿阳信通拟对持有的长期股权投资进行减值测试涉及的南京兰埔成新材料有限公司 34.01%股权可收回金额评估项目资产评估报告》（浙联评报字[2026]第 337 号），以 2025 年 12 月 31 日为评估基准日，采用市场法，对公司持有的南京兰埔成股权可收回金额进行评估，评估结论为公司持有的南京兰埔成 34.01%股权的可收回金额不低于 25,450.00 万元，高于账面价值 22,048.54 万元，公司取得的南京兰埔成股权不存在减值。

南京兰埔成在 2025 年度未有融资行为，不涉及相关情况下股权价值的确认。

长期股权投资权益法核算确认投资收益金额计算：2025 年 3 月-12 月南京兰埔成净利润-3,570.54 万元，乘以 2025 年 3 月所取得股权的持股比例 9.0134%，确认本期投资损失 321.83 万元。其余 24.9980%股权因于 2025 年 12 月下旬取得，本期不涉及相关投资损失确认。

综上，本期共确认投资损失 321.83 万元。

【会计师回复】

（一）核查程序：

- 1、查询公司关于间接控股股东和升集团关于以资抵债相关承诺的披露公告；
- 2、利用管理层聘请的外部评估专家出具的资产评估工作成果。经评估，公司持有的南京兰埔成股权不存在减值。为合理评价管理层专家工作的适当性，我们执行了专项审计程序：与评估项目负责人开展专项访谈，了解评估对象、评估

目的、评估基准日、评估方法、关键参数选取逻辑及估值测算过程；复核评估报告、基础测算数据等相关资料，核查数据来源可靠性、参数选取合理性及测算过程准确性。

3、受公司委托对南京兰埔成 2025 年度的财务报表进行审计，并按照《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》权益法计量要求复核公司对投资损益的确认金额是否准确。

（二）核查意见：

针对公司以资抵债事项对应的资产账面价值减少测算金额，我们实施专项复核程序，完整核对测算过程与计算依据；经复核，公司本期确认的该项账面价值减少金额准确、计量恰当。

问题（3）针对上述资金占用及承诺履约未竟事项，控股股东是否有明确的偿付能力计划或安排，请充分提示有关风险，及时履行信息披露义务。

关于前述资金占用及承诺履约未竟事项，和升集团一直在积极筹措资金清偿前述资金占用。公司持续督促和升集团在收到黑龙江证监局责令整改措施 6 个月内偿还前述资金占用。

截至本公告日，公司尚未收到清偿款项，一直与控股股东及和升集团沟通相关偿付计划或安排。公司将关注后续进展，并及时履行信息披露义务。请投资者理性投资，关注投资风险。

公司指定的信息披露媒体为中国证券报、上海证券报及上海证券交易所网站（www.sse.com.cn），公司发布的信息以公司公告为准，敬请广大投资者关注，并注意投资风险。

特此公告。

亿阳信通股份有限公司董事会

2026 年 7 月 22 日