

浙江九州量子信息技术股份有限公司
关于对公司 2024 年年报问询函的回复



浙江省杭州市萧山区经济技术开发区北塘路 436 号-1

2025 年 8 月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

浙江九州量子信息技术股份有限公司（以下简称“九州量子”、“公司”）于2025年8月18日收到贵司《关于对浙江九州量子信息技术股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2025】第287号），公司对年报问询函相关事项进行了认真核查与分析，现对贵司提出的问询作如下答复。

如无特别说明，本回复使用的简称与《浙江九州量子信息技术股份有限公司2024年年度报告》中的释义相同。

在回复中，合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

本回复的字体：

反馈所列问题	黑体（加粗）
对反馈所列问题的回答	宋体

目 录

问题 1: 关于持续经营能力	4
问题 2: 关于主要客户与供应商	13
问题 3: 关于交易性金融资产及货币资金.....	18
问题 4: 关于存货	21

问题 1：关于持续经营能力

报告期内，你公司实现营业收入 13,750,630.02 元，同比减少 73.95%；按照细分产品看，通信产品与配件、系统集成项目分别实现营业收入 3,324,665.78 元、9,276,008.35 元，同比减少 91.31%、17.56%；本期综合毛利率为 14.45%，同比下降 27.16 个百分点，其中通信产品与配件毛利率为 30.08%，同比下降 20.27 个百分点；系统集成项目毛利率为 18.99%，同比上升 9.67 个百分点。报告期末，你公司员工数量为 49 人，较期初减少 89 人，同比下降 64.49%。其中，销售人员期末 4 人，较期初减少 22 人，同比下降 84.62%；研发人员年末 29 人，较期初减少 43 人，同比下降 59.72%。

请你公司：

（1）结合产品应用领域、下游客户需求变动、业务拓展情况、订单签署和交付执行情况、公司产品核心竞争力等，说明 2024 年度营业收入大幅下降的原因，与同业可比公司变动趋势是否一致；

（2）结合通信产品及配件业务下各细分产品销售价格、主要成本构成及变动情况、成本结转时点和依据、同业可比公司通信产品毛利率变动情况，说明报告期内通信产品及配件业务毛利率大幅下滑的原因及合理性；结合系统集成项目销售价格变动、产品结构及成本变化等，说明此类业务收入在下降的情况下，对应毛利率出现明显增长的合理性；

（3）说明公司人员数量大幅减少的原因，以及人员变动对正常生产经营活动、研发活动的具体影响，并结合目前在手订单及业务发展情况说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性，公司（拟）采取的应对措施。

【公司回复】

一、2024 年度营业收入大幅下降，符合公司客观实际情况，具备合理性；虽与同业可比公司变动趋势不一致，但基本符合行业趋势。

1、2024 年度营业收入同比 2023 年度下降的主要原因系量子信息行业虽然有国家政策的大力推动，但产业发展路径仍处于探索阶段，市场对量子通信产品和服务的认知度和接受度还在逐步提升过程中。

(1) 公司 2024 年和 2023 年的营业收入的构成分类如下：

单位：万元				
业务分类	2024 年	2023 年	变动金额	变动比例
通信产品及配件	332.47	3,825.68	-3,493.22	-91.31%
系统集成项目	927.60	1,125.17	-197.57	-17.56%
其他光通信器件	14.37	44.89	-30.52	-68.00%
租赁收入	16.98	168.23	-151.24	-89.90%
其他	83.65	114.22	-30.58	-26.77%
合计	1,375.06	5,278.20	-3,903.13	-73.95%

由上述表格可知，公司营业收入变动幅度较大的业务主要为通信产品及配件，该类业务营业收入比上年减少了 3,493.22 万元，下降比例为 91.31%，主要原因系量子信息行业虽然有国家政策的大力推动，但产业发展路径仍处于探索阶段，且受宏观环境影响，后续客户对量子通信和加密的项目新增投资放缓，购买公司产品的预算普遍被延后甚至取消，所以通信产品及配件类收入同比大幅下降；其次，公司调整市场策略，主动放弃一些应收账款回款周期长和有潜在回款风险的项目，采取了更加稳健和务实的经营战略，导致短期内销售收入的下降；同时公司在 2024 年根据行业情况，将部分核心资源转至了量子计算领域的研发投入，该战略举措在短期内对公司的销售收入会有一定影响。

(2) 产品应用领域和公司的业务拓展情况

在量子保密通信方向，公司产品已经较为广泛地拓展至政务、金融、能源、交通、教育和安防等多个领域，并根据客户需要打造更安全、更便捷、有效、低成本的整体安全解决方案，以满足客户实际需求。此外，公司也积极借助市场化渠道，推动如加密终端、加密摄像头、加密通话、加密对讲机、加密邮件、智能安全网关等智能安全终端应用产品进入消费市场。

在光量子计算方向，公司一直以来高度重视技术创新国内外量子技术发展趋势，除了在量子通信领域继续研发投入并拥有多项核心专利和技术成果外，2024 年公司将部分核心资源转至了量子计算领域的研发投入，当下正在深度聚焦科研辅助领域的客户市场机会，在客户的需求的基础上研发同时兼备研发试训功能和可小规模应用算法功能的光量子计算机。长期来看，将为公司创造新的利润增长点，有望实现公司“第二曲线”的增长。

(3) 下游客户需求变动

目前量子信息行业虽然有国家政策的大力推动，但产业发展路径仍处于探索阶段，市场对量子通信产品和服务的认知度和接受度还在逐步提升过程中。在这一时期，市场需求的增长往往不是线性的，会出现一定的波动。在行业初期，下游客户受到国家政策的引导和支持，对于量子通信和加密的相关项目有一定的吸引力；但在 2024 年，下游客户受制于自身预算资金的影响，倾向于继续使用现有设备推迟新投入量子加密设备，从而短期造成对我司量子方案需求的下降；但未来，我们认为，随着市场对量子通信技术的了解不断加深，以及相关应用场景的不断拓展，未来市场需求仍有望迎来爆发式增长，公司作为量子行业第一梯队内的核心企业，也必将受益于这一趋势。

(4) 订单签署和交付执行情况

2024 年，公司订单签署 1,274.43 万元，全部实际交付执行。

(5) 公司的产品核心竞争力情况

公司是量子行业标准重要起草单位，且核心量子产品率先获得资质。公司与中国信通院等参与编制了《量子通信技术白皮书 2018》，是量子通信行业相关标准的重要起草单位，公司参与起草了 2021 年 5 月实施的《量子密钥分发(QKD)系统技术要求》与《量子密钥分发(QKD)系统测试方法》、2021 年 6 月实施的《基于 BB84 协议的量子密钥分发(QKD)用关键器件和模块——量子随机数发生器(QRNG)》等。

2021 年 7 月，公司核心量子产品 QKD、QRNG 获得国家密码局资质，是国内首批产品通过检测认证的两家企业之一。公司是量子行业第一梯队内的核心企业。

2、我司营业收入与同业可比公司变动趋势不一致，但仍符合行业趋势。

(1) 同业可比公司情况

公司主要竞争对手有瑞士 ID Quantique 公司、安徽问天量子科技股份有限公司、科大国盾量子技术股份有限公司（以下简称“国盾量子”）。除国盾量子为上市公司外，其他主要竞争对手均不是公众公司，无法从公开渠道获取其 2023-2024 年度业绩情况。

国盾量子 2023-2024 年的产品营业收入细分情况为：

业务分类	单位：万元			
	2024 年	2023 年	变动金额	变动比例
量子通信产品	8,692.82	5,384.71	3,308.11	61.44%
量子计算产品	3,146.81	4,478.05	-1,331.24	-29.73%
量子精密测量产品	3,301.21	1,529.37	1,771.84	115.85%
相关技术服务	9,040.70	3,468.76	5,571.94	160.63%
其他业务收入	1,155.35	750.22	405.13	54.00%

合计	25,336.89	15,611.11	9,725.78	62.30%
----	-----------	-----------	----------	--------

对比上表，2023-2024 年国盾量子与我司的产品相同的产品为“量子通信产品”，目前我司的“量子计算产品”正在研发过程中，还未形成销售。国盾量子在 2024 年的收入金额是 8,692.82 万元，变动幅度是 61.44%，而我司收入金额是 1,375.06 万元，变动幅度是-73.95%。原因主要系国盾量子作为科创板上市企业，产品的知名度方面有较明显优势，同时资金实力方面较强，从而拥有较高的市场占有率；另外在 2024 年，中国电信旗下的中电信量子信息科技集团有限公司收购国盾量子，成为国盾量子的控股股东，国盾量子随即在 2024 年 10 月 25 日公告拟与其签署签订一份销售合同，为框架协议，合同标的为量子密钥分发软硬件设备等，主要用于其量子城域网等相关项目建设，预估合同金额为 8,106.83 万元，截至 2024 年 12 月 31 日已履行金额为 3,615.57 万元。上述原因是造成公司收入变动与其不一致的主要因素。

（2）行业趋势情况

截至 2024 年，量子信息行业虽然有国家政策的大力推动，但产业发展路径仍处于探索阶段；另外，目前宏观经济环境下量子信息行业的客户较为普遍存在应收账款回款周期长的风险。如国盾量子 2024 年应收账款的账龄情况如下：

账龄	2024 年账面余额（万元）	占比
1 年以内	10,390.89	51.90%
1-2 年	374.85	1.87%
2-3 年	2,693.18	13.45%
3-4 年	1,524.91	7.62%
4-5 年	1,185.78	5.92%
5 年以上	3,851.97	19.24%
合计	20,021.58	100.00%

综上，市场对量子通信产品和服务的认知度和接受度还在逐步提升过程中；另外考虑到目前宏观经济环境下客户较为普遍存在应收账款回款周期长的风险，公司主动减少了应收账款回款周期长和有潜在风险的项目的承接，采取了更加稳健和务实的经营战略，更加专注于开拓更有潜力和价值的市场领域，这也导致我司在短期内 2024 年的销售收入的下降。

二、2024 年度通信产品及配件业务毛利率下降具备合理性；系统集成项目毛利率上升也具备合理性。

1、2024 年度通信产品及配件业务毛利率下降的原因是受宏观经济大环境影响，竞争激烈，公司降低了销售价格。

(1) 通信产品及配件业务进行进一步细分数据如下：

单位：万元

主营业务收入-通信产品与配件 -产品分类	2024 年			2023 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
量子云盾	-	-	-	869.91	731.69	15.89%
量子安全应用产品	234.21	187.32	20.02%	2,008.78	981.47	51.14%
量子随机数发生器及密钥云系统	52.18	23.56	54.85%	866.83	162.48	81.26%
量子密钥分发系统	46.08	21.59	53.15%	80.17	24.05	70.00%
合计	332.47	232.47	30.08%	3,825.68	1,899.69	50.34%

1) “量子安全应用产品”：虽然公司有多款量子安全应用产品获得公安部和国家密码管理局等行业主管部门颁发的产品资质，资质的获取提高了客户对产品的认可，消除客户对使用量子安全产品是否合规的顾虑，使得产品越来越多地部署在信息化和网络安全应用场景中，客户也在使用过程中感受到了量子加密安全等级相较于传统加密的方式确实有明显提高。但在 2024 年度，鉴于客户自身预算资金缩减，在量子安全加密的产品的选型更为谨慎和务实，同时每个项目都有多家供应商入围，订单的激烈竞争也导致 2024 年度该产品的销售及销售价格受到负面影响。

2) “量子随机数发生器及密钥云系统”：由于在目前的产品应用方案里量子随机数发生器及密钥云系统基本上是搭配量子安全应用产品进行销售，在 2024 年，鉴于量子安全应用产品的下滑以及由于竞价激烈导致议价能力的下降，该产品的销售价格随之下降，导致毛利率同步下滑。

3) “量子密钥分发系统 (QKD)”：2024 年度销售数量较少，且针对的客户主要系初次合作的新客户，在保证及时收款的条件下对产品价格进行了一定程度的优惠，导致毛利率的下滑。

综上所述，受客户自身预算资金收缩以及市场竞争激烈的影响，导致了公司通信产品及配件业务 2024 年毛利率的下滑，具备合理性。

2、2024 年度系统集成项目毛利率上升的原因是公司主动减少了系统集成项目的承接，主动选取相对优质项目，平均的销售价格同比更高。

主营业务收入-系统集成项目	2024 年			2023 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
系统集成项目	927.60	751.49	18.99%	1,125.17	1,020.30	9.32%

系统集成项目的毛利率随着项目的毛利率变动而变动，对比下来，2024 年对于系统集成项目的数量和质量进行更为严格地审核，主动放弃一些低毛利率和有潜在风险的项目。综合原因导致 2024 年的系统集成毛利率同比更高。

3、成本的构成和成本结转时点和依据

“通信产品及配件”和“系统集成项目”的成本构成，包含直接材料、直接人工、制造费用等，其两年的成本构成变化不大，成本金额中主要的构成都是直接材料，占比均超过 90%。

公司根据《企业内部控制基本规范》《企业内部控制应用指引》等相关规定，建立了与成本核算相关的内部控制管理流程，制定了《供应商管理程序》、《采购管理办法》和《仓库收发存材料管理办法》等规章制度，并通过金蝶财务系统进行流程管控和各项统计。公司设立了相应的成本核算岗位，明确相关岗位的职责和权限，确保不相容岗位相互分离、制约和监督，保证成本核算的规范性和准确性。

公司在以下条件均满足时确认产品收入：买卖双方签订具有约束力的销售合同，公司发货后买方办妥产品验收程序并出具的到货验收单，产品的控制权已转移给对方的依据，在此基础上确认收入，结转成本。

4、同行业可比公司通信产品毛利变动情况

2023-2024 年度，同行业可比公司国盾量子通信产品毛利率及变动情况如下：

国盾量子	2024 年度 (万元)	2024 毛利率	2023 年度 (万元)	2023 毛利率
量子通信产品	8,692.82	71.68%	5,384.71	64.26%
量子计算产品	3,146.81	48.87%	4,478.05	39.89%
量子精密测量产品	3,301.21	27.38%	1,529.37	33.94%
相关技术服务	9,040.70	51.64%	3,468.76	45.82%
主营业务收入合计	24,181.54	55.17%	14,860.89	49.49%

综上，国盾量子细分的“量子通信产品”与我司“通信产品及配件业务”较为接近，具有一定的可比性。2024 年国盾量子的“量子通信产品”和我司“通信产品及配件业务”的毛利分别为 71.68%和 30.08%。我司的毛利率低于同行可比公司，主要原因是产品面向的细分领域、终端客户不

同，如国盾量子在“量子通信产品”中的主要产品是 QKD，面向的客户群体是量子城域网的建设单位，该产品的毛利率较高，而我司在“通信产品及配件业务”中的主要产品是量子服务器密码器、密钥云平台等量子应用产品，以及对客户来说单价较低且更具性价比的量子密钥云加密方案，导致我司的 QKD 产品销量较少；其次考虑到国盾量子作为科创板上市企业以及依托中科大的技术背景，产品在知名度方面有较明显优势，从而取得了较高的产品溢价率。

三、公司人员数量大幅减少是公司战略的需求；公司人员变动对正常生产经营活动、研发活动未带来较大影响；公司已采取相应的应对措施，公司持续经营能力不存在重大不确定性；

1、公司人员数量大幅减少是公司战略的需求

(1) 目前现状

结合公司实际情况上看：在整个宏观经济环境的影响下，终端用户主要是政府部门和大型央企，如公安局、交通厅、大数据局和电力等单位，受环境影响，较多预算被削减甚至取消，直接导致公司营业收入不及预期；同时公司从 2018 年以来，研发投入较大，各年都处于亏损状态，现金流不断流出。综合考虑以上因素，给公司的资金流安全带来潜在的挑战。

在此背景下，公司 2024 年采取了谨慎的经营策略。即：业务上主动收缩（减少承接应收账款回收周期长和潜在风险较大的业务）、人员上提高“人效比”（降低非核心人员开支成本，提高效率）、固定支出类收缩（如更换性价比更高的办公场地）等。

(2) 员工减少情况

截至 2023 年 12 月 31 日，公司的人员数量为 138 人；截至 2024 年 12 月 31 日，公司的人员数量减少至 49 人。

(3) 员工人数下降原因——降低量子加密团队人员数量、增加量子计算团队人员数量

公司主动降低量子加密团队的人员数量的原因为公司根据量子科技发展的趋势，结合公司核心量子通信和密码产品已经研发进入成熟期的现状，决定适当保留在量子通信和密码产品的更新迭代研发力量和销售力量；同时逐步引入量子计算团队的人员，按照“研发一代，装备一代，预研一代”的指导思想，梯队投入量子计算研发设备和研发人员、原型机测试和完善。由于量子加密团队人员下降的数量相比量子计算团队人员增加的数量更多，因此公司员工人数总体体现为下降。

2、公司人员变动不会对公司后续生产经营、研发活动造成重大不利影响

关于公司人员的下降，主要原因是公司核心量子通信和密码产品经过 7-8 年的持续高投入，产品第一阶段研发已经完成，后续转入升级迭代的阶段，所以研发压力与前几年比较大为减轻；同时公司除了以张文科为核心的量子加密团队较为稳定外，公司还引入了国内知名院校毕业人才组成的量子计算团队，使得公司的核心技术人员力量不仅没有减弱还在加强，综上不会对公司的研发项目、技术支撑、后续生产经营等造成重大不利影响。

另外，公司根据行业情况，将部分核心资源转至量子计算领域的研发投入，如在香港科学园成立子公司进行量子计算机的研发，此举将为公司未来的发展奠定坚实的基础，随着量子计算新产品和新业态在未来的几年的陆续推出和技术的不断迭代进步，这些战略举措虽在短期内影响了公司的销售收入，但从长期来看，将为公司创造新的利润增长点，有望实现公司“第二曲线”的增长。

3、人员减少是公司的主动战略调整，公司已采取相应的应对措施，公司持续经营能力不存在重大不确定性

(1) 当前量子通信行业竞争激烈，众多企业纷纷涌入。在这个过程中，一些实力较弱、技术不够成熟的企业可能会逐渐被市场淘汰，行业竞争格局将得到优化。公司作为一家具有较强技术实力和市场竞争力的企业，在行业洗牌过程中，主动调整市场策略，放弃一些应收账款回款周期长和有潜在风险的项目，降低经营成本，采取了更加稳健和务实的经营战略，更加专注于开拓更有潜力和价值的市场领域，这也导致短期内销售收入的下降，但从长期来看，有利于公司集中资源，提升市场地位和盈利能力。

(2) 公司人员数量减少不会对公司的现有在手订单、意向订单以及未来业务的发展造成重大影响。

2025 年上半年，公司仍旧正常跟进业务，积极落地且交付相关订单，实现了相关的收入。另外，针对目前存在的几十个有意向订单项目，公司现有的人员也紧锣密鼓地跟进订单落地。

(3) 严控资金流，公司具备持续经营能力的核心条件。

1) 截至 2024 年 12 月 31 日, 公司货币资金为 6,523.19 万元, 交易性金融资产为 5,254.91 万元, 合计可使用资金约 11,778.10 万元; 目前的办公及人员成本开支严格控制, 确保公司持续经营;

2) 在销售上: 公司将范围收缩到应收账款相对安全的区域和行业。重点布局如电力、水利、银行等行业的项目; 在地域上, 优先在江浙沪地区和周边省份。

3) 在研发上: 公司遵循具体的意向销售项目情况再投入, 目前一切以市场为导向, 针对部分短期内市场销售不能迅速打开的项目, 采取与运营商合作开发研发共同分摊研发费用等方式, 降低研发成本的同时提高研发投入效率;

4) 在量子技术的跟进上: 公司选择最主要的“量子计算”领域保持技术的跟进, 以及技术第一梯队的维持;

5) 在人员结构上: 以提高销售“人效比”为主要考核内容, 优化精简人员, 维持核心团队成员, 聚焦和深耕重点行业和领域的客户。

问题 2：关于主要客户与供应商

报告期内，你公司向前五大客户销售金额为 13,055,603.55 元，占年度收入比例的 94.95%，向前五名供应商采购额为 3,278,824.58 元，占年度采购总额的 74.91%。2024 年末，你公司应收账款账面余额为 101,635,334.53 元，同比减少 13.41%，其中 1 年以内应收账款余额为 13,658,627.24 元；预付账款账面价值为 2,291,360.91 元，同比增长 420.83%，应付账款账面价值为 9,230,039.26 元，同比减少 45.37%。

请你公司：

(1) 列示前五大客户的基本情况，包括但不限于公司名称、成立时间、主营业务、公司规模、交易内容、交易金额、合同期限、是否为终端客户（如否，请说明终端客户）、信用结算政策及截止目前已回款金额，是否存在回款困难情况，并结合本期前五大客户与上期相比的变动情况说明客户集中度较高的原因及合理性，上述客户是否具备稳定性；

(2) 结合前五大供应商公司名称、成立时间、企业规模、采购内容、是否与你公司存在关联关系等，说明近两年供应商变动情况及合理性；说明前五大供应商与预付账款前五名是否存在重大差异，如存在，请说明原因及合理性；结合预付账款对象的基本信息说明报告期预付账款大幅增长的原因，对于供应商的采购政策是否发生变化。

【公司回复】【因客户及供应商等相关情况及数据涉及商业秘密，为保护商业秘密，公司针对本文出现的客户或者供应商具体名称、具体注册地等进行隐藏披露，具体客户情况详见公司的编码管理】

一、前五大客户情况

序号	客户名称	成立时间	主营业务	公司规模	交易内容	交易金额（不含税）（万元）
1	客户 8	2024.3	安全系统监控服务；信息系统集成服务等	注册资本 500 万元，母公司系科创板上上市公司	销售定制的支持量子加密的城市级智慧停车平台、摄像机、探测器、智能终端盒子等设备	366.81

2	客户 9	2016.1	信息系统集成服务等	注册资本 500 万元，系专精特新企业	销售量子加密光电转台	355.75
3	客户 10	2009.8	信息系统集成服务等	注册资本 500 万元	销售量子加密光电转台	296.46
4	客户 11	2022.11	信息系统集成服务等	注册资本 100 万元	销售量子加密光电转台	237.17
5	客户 12	2021.12	电子元器件零售	注册资本 100 万元	销售时钟芯片、线性稳压器等	49.37
合计						1,305.56

续表：

序号	客户名称	合同期限	是否为终端客户	终端客户	信用结算政策	截至目前 (2025.8.19) 已回款金额(万元)	是否存在回款困难
1	客户 8	1 年，售后 3 年	否	产品用途：湖北省武汉市某新型智慧城市建设项目，终端客户名称我司未知	交货安装验收后 6 个月 80%，终端客户验收后 20%	0.00	否，虽过账期但预计可以收回
2	客户 9	1 年	否	产品用在：厦门某项目，终端客户名称我司未知	预付 10%，剩余验收后 12 个月	40.00	否，未过账期
3	客户 10	1 年	否	产品用在：厦门某海岸线项目，终端客户名称我司未知	预付 10%，剩余验收后 12 个月	33.50	否，未过账期
4	客户 11	1 年	否	产品用在：海南某海防项目，终端客户名称我司未知	预付 10%，剩余验收后 12 个月	26.80	否，未过账期
5	客户 12	1 年	是	-	预付 100%	55.79	否，已 100%收回

合计					156.09	
----	--	--	--	--	--------	--

二、2024 年客户集中度较高的原因主营系公司当年营业收入总额减少，具备一定的合理性

1、2024 年和 2023 年的前五大客户金额及占比如下：

2024 年	客户	销售金额（万元）	年度销售占比%
1	客户 8	366.81	26.68%
2	客户 9	355.75	25.87%
3	客户 10	296.46	21.56%
4	客户 11	237.17	17.25%
5	客户 12	49.37	3.59%
合计		1,305.56	94.95%

(续)

2023 年	客户	销售金额（万元）	年度销售占比%
1	客户 1	1,390.27	26.34%
2	客户 2	993.02	18.81%
3	客户 3	798.40	15.13%
4	客户 4	356.93	6.76%
5	客户 5	119.64	2.27%
合计		3,658.26	69.31%

和上年度对比，本年度的前五大客户集中度明显提高（本年度为 94.95%，上一年度为 69.31%），主要原因系公司主动缩减业务至本年度收入总额较少，故少数的几单项目占比集中度较大。

2、是否具备稳定性

当前公司是根据客户需求生产销售产品，而订单需求受客户预算、项目进度等诸多不确定性的影响，客户的信息化投入项目多为一次性投资，重复订单较少，所以最近 2 年无较为稳定的客户群体。

2024 年的前五大客户，客户 8 是系统集成项目的客户，后续是否有稳定订单，具体依据客户的终端需求情况；客户 9-11 是直接销售的客户，产品均为量子加密光电转台，公司能否将其发展为

稳定客户，后续将结合产品的实际应用情况以及客户 9-11 的市场需求而定；客户 12 的销售体量不大。

三、前五大供应商情况，以及两年变动情况的合理性

序号	供应商名称	成立时间	企业规模	采购内容	采购金额 (万元)	是否存在 关联关系	是否是 2023 年的前五大 供应商
1	供应商 3	2013.1	注册资本 130681 万元，系 上交所某上市公司的子公司	相机、地磁探测器等	194.74	否	是
2	供应商 6	2017.5	注册资本 19000 万元	QR-301 PCI 接口等	60.51	否	否
3	供应商 7	2021.3	注册资本 350 万元	时钟芯片等	34.61	否	否
4	供应商 8	2016.10	注册资本 3000 万元	光纤网卡等	19.93	否	否
5	供应商 9	2023.9	注册资本 50 万元	封装 SPD	18.09	否	否
合计					327.88		

其中供应商 3 在 2023 年在前五大供应商名单中，其余供应商为本期新增为前五大。原因主要系公司“以销定采”，根据客户的订单需求来寻找和确定符合条件的合格供应商，故项目业务的不同，导致最终进入前五名的供应商名称可能也不同。另外，从目前我司的视频监控安全的业务上看，供应商 3 是某上交所上市公司的子公司，具备稳定的供货能力，且产品能与我司量子技术实现融合，是较为稳定的供应商。

四、前五大预付账款情况，以及和前五大供应商存在差异的原因

预付账款 前五名	对手方名称	期末余额 (万元)	形成原因
1	供应商 10	104.52	交付的货物暂未验收通过
2	供应商 4	63.44	光量子计算机研发设备的采购
3	供应商 11	20.00	委托服务，暂未验收服务
4	供应商 12	10.29	光量子计算机研发的采购
5	供应商 13	8.69	委托服务，暂未验收服务
合计		206.94	

前五大供应商与预付账款前五名存在较大差异，原因在于供应商 10 交付的货物暂未验收通过。另外，除了上述特殊情况、购买原材料用于研发活动外，公司采购的方式更多为“到货付款”，故前五大供应商较少从预付账款的前五名中体现。

五、预付账款增加的原因系个别企业交付货物未能完成验收以及光量子计算机方向的预付采购；公司在光量子计算机的研发采购的采购政策发生变化

项目	2024 年（万元）	2023 年（万元）	增加金额（万元）	增加比例
预付账款	229.14	43.99	185.14	420.83%

2024 年预付款增加的原因系供应商 10 交付的货物暂未验收通过，导致增加预付款 104.52 万。同时，公司在光量子计算机方向的预付采购在 2024 年新增供应商 4 和供应商 12，增加预付款 73.73 万。

另外，公司对量子加密安全领域相关的供应商的采购政策未发生明显变化。但是 2024 年，公司将部分核心资源转至了量子计算领域的研发投入，研发需要相关的光量子计算整机研发相关的硬件设备，如自主设计的高亮度低成本单光子源、基于硅波导材料的量子算法运算器芯片、硅材料短波长单光子探测器、三五族化合物单光子探测器等关键硬件设备的样品试制等。针对光量子计算机的研发采购所需要的器件，为了加快研发进程，公司愿意在预付相关款项的条件下进行让步。

问题 3：关于交易性金融资产及货币资金

2024 年末，你公司交易性金融资产余额 52,549,108.40 元，同比增长 253.22%，占总资产的比例为 14.06%。货币资金期末余额 65,231,908.88 元，同比减少 35.69%，你公司解释主要系报告期内公司为了提升资金的收益率利用自有资金进行投资，以及公司日常运营周转的经营消耗综合影响。你公司本年实现公允价值变动收益 15,286,633.06 元，同比增长 265.87%，均为交易性金融资产-权益工具投资实现收益。

请你公司：

(1) 列示报告期内交易性金融资产的主要情况，包括产品名称及类型、金额、交易对方、资金来源、期限、年化收益率、实际收益、回收情况、最终投向等，说明相关理财资金的安全性及公允价值变动收益计算是否准确；

(2) 结合所购买投资的期限、资金受限情况、公司生产经营资金周转需求、持有货币资金情况等，说明投资行为是否影响公司正常生产经营活动。

【公司回复】

一、报告期内交易性金融资产的情况

1、报告期内交易性金融资产的主要情况（期末只有在二级市场直接投资北交所股票-路斯股份）

产品名称 (证券名称)	类型	期末余额 (万元)	其中： 投资成本(万元)	其中：公 允价值变 动损益 (万元)	交易对 方	资金 来源	期 限	年 化 收 益 率	实际收益 (截至 24.12.31 的公允价 值变动损益)	最终投 向
路斯股份	北交所 投资标 的	5,254.91	3,587.51	1,667.40	路斯股 份的股 东	公 司 自 有 资 金	不 适 用	不 适 用	1,667.40	不适用

2、期后回收情况

(1) 2025 年 1-6 月，出售路斯股份股票回收资金：5,359.12 万元（其中包含成本 3,333.93 万元，收益 1,983.30 万元，增值税等 41.89 万元）

(2) 2025 年 1-6 月，继续增加投资成本：1,749.56 万元

(3) 2025 年 6 月 30 日，账面持有的路斯股份情况：

项目	金额（万元）
成本	2,003.13
公允价值变动损益	1,278.26
合计	3,281.39

3、相关理财资金的安全性

公司是在股票二级市场的收益，相比稳定的银行理财产品资金的波动性较大，但风险与收益成正比；为了保证资金的安全性，公司在投资行为上采取了较多措施：

- 1) 首先，公司的投资行为严格遵循《公司章程》和《对外投资制度》，组建专业化分工的团队，对投资标的进行筛选、跟踪、编制分析报告、决策投资等，从而降低投资风险；
- 2) 其次，公司在投资金额上控制在公司最近一个会计年度经审计净资产的 10% 以内；
- 3) 最后，从结果上看，公司的该项投资行为为公司带来了丰厚的投资回报，其中 2024 年确认了 1,667.40 万公允价值变动损益；2025 年上半年，又新增了 1,000 多万的投资收益，极大地改善了公司的现金流。

4、公允价值变动收益计算准确

2024 年公司投资的股票是路斯股份，具体计算如下：

证券名称	期末数量 (股)	期末收盘价 (元) 2024.12.31	期末股票公允价值 (万元)	公司股票投资成本 (万元)	公允价值变动损益 (万元)
路斯股份	3,599,254	14.60	5,254.91	3,587.51	1,667.40

二、该项投资增加了公司的现金流，有利于公司的长期稳定发展，不会对公司后续生产经营造成重大不利影响。

- 1、公司该项投资的投资无期限，可随时退出；该项投资的资金是公司的自有资金，不存在受限的情况；

2、截至 2024 年 12 月 31 日，除去用于投资的成本 3,587.51 万元，公司仍持有货币资金 6,523.19 万元，足以应对公司日常的生产经营资金周转需求：

1) 在销售上，公司主动收缩业务，将业务的范围聚焦在回款相对安全的区域和行业，重点布局如电力、水利、银行等行业的项目；

2) 在研发上，公司根据具体的销售项目情况再决策加大投入，一切以市场为核心，重点强调提高研发投入能迅速转化为收入。

3) 在人员结构上，以提高“人效比”为核心考核指标，优化精简人员，稳定核心团队成员，不断地降本增效；

故该项投资行为不会对公司的正常生产经营活动带来较大影响；

3、该项投资增加了公司的现金流，有利于公司的长期稳定发展

在 2024 年度，公司经营活动累计流出现金 1,529.56 万元，而公司的该投资行为在 2024 年取得了公允价值变动损益 1,667.40 万元（结合期后回款，该公允价值变动损益最终也转换成了投资收益充裕了公司的资金流），投资净流入的现金覆盖了公司经营活动现金的净流出。在公司现金流保持稳定和安全的前提下，更有利于公司的长期稳定发展。

问题 4：关于存货

2024 年末，你公司存货账面余额 47,828,092.30 元，同比减少 14.70%，存货跌价准备账面余额 15,522,158.92 元，存货账面价值 32,305,933.38 元；其中原材料账面余额 7,565,103.64 元，累计计提跌价准备 5,854,569.25 元，库存商品账面余额 34,737,627.73 元，累计计提跌价准备 7,431,501.15 元。

请你公司：

结合主营业务、产品类型、订单情况说明各类存货的具体内容，并结合年末各类存货的库龄结构、订单覆盖率、销售价格、存货跌价准备计提政策、同业惯例等，说明在收入大幅下降、连续亏损的情况下存货跌价准备计提是否充分，是否符合企业会计准则相关规定。

【公司回复】

一、各类存货的具体内容

1、报告期内存货的分类

单位：万元

项 目	期末余额		
	账面余额	跌价准备	账面价值
原材料	756.51	585.46	171.05
库存商品	3,473.76	743.15	2,730.61
在产品	262.96	223.61	39.35
发出商品	119.58		119.58
半成品	169.99		169.99
合 计	4,782.81	1,552.22	3,230.59

2、结合主营业务、产品类型、订单情况说明存货的具体内容

(1) 主营业务

公司所处的量子信息行业，根据中国证监会颁布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所属的行业为“C39 计算机、通信和其他电子设备制造业”。

(2) 产品类型

主要分为两大类：即以新一代量子密钥分发设备(QKD)、高速量子真随机数发生器(QRNG)和单光子探测器等为代表的量子核心技术设备和以量子统一密钥服务平台、量子云服务器密码机、量子VPN、量子防火墙、量子加密终端等设备为代表量子密码应用产品。

(3) 意向订单情况

虽然目前宏观经济环境下客户对信息化项目的投入有所放缓，但公司所处的量子信息行业有国家、省地市级政策的大力推动，再凭借公司多年的自主研发形成的技术积累，产品在政务、公安、金融、电力等行业的广泛应用后享有一定的业内知名度，部分意向订单情况见下表：

序号	项目名称	客户	主要产品	预计合同金额 (万元)
1	浙江 XX 医院	XX 医院	VPN、云服务器密码机	175
2	XX 政务密码资源池建设项目	XX	量子随机数发生器、云服务器密码机、量子统一密钥服务平台	170
3	XX 公安视频监控量子加密	XX 公安	量子云盾平台+量子随机数发生器+云服务器密码机	150
4	XX 县人民医院网络安全设备采购	XX	防火墙等网络安全设备	120
5	XX 市密码资源池	XX	密评密改密码标品	100
6	XX 联通量子密话项目	XX 联通	量子统一密钥服务平台+量子密话平台+量子随机数发生器+云服务器密码机	90
7	XX VPN 定制加密项目	XX 移动	VPN、云服务器密码机	90
8	XX 联通量子密钥平台	XX 联通	量子随机数发生器、云服务器密码机、量子统一密钥服务平台	80
9	XX 电力供服 APP 量子加密	XX 电力	量子统一密钥服务平台+量子密话平台+量子随机数发生器+云服务器密码机	80
10	XX 市纪委 VPN	XX	量子 VPN	60
11	XX 省组织部量子密码设备采购	XX	量子 VPN	60
12	XX FK 项目	XX	量子统一密钥服务平台及量子加密终端	60
13	XX 联通研究院量子安全加密 OEM	XX 省科学院	量子统一密钥服务平台、量子加密终端	50
14	XX 州量子密码设备采购	XX	量子 VPN	40
15	XX 市 XX 区纪委 VPN 更换	XX	量子 VPN	20
16	XX 市检察院量子密码设备采购	XX	量子 VPN	20
17	XX 市公安局量子密码设备采购	XX	量子 VPN	18
18	XX 联通量子实验室	XX 联通	量子摄像头、路由器	15

19	XX 科技大厦综合安全提升服务项目	XX	量子随机数发生器	2.5
	合计			1,400.50

二、存货跌价计提充分，符合企业会计准则

1、截止 2024 年末原材料，在产品，库存商品库龄结构明细分别如下表：

a. 截止 2024 年末主要原材料库龄（单位：万元）

分类	物料名称	原材料 期末余额	占总额 比例	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上	2024 年 当期计提 的金额	截止 2024 年计提的 金额
原材料	量子加密网络测试分析平台	212.35	28.07%					212.35	-	212.35
原材料	随机数生成器信息源件	127.72	16.88%			0.64		127.09	-	127.09
原材料	交换刀片 (A2340-SWHCFG3)	121.19	16.02%					121.19	4.04	121.19
原材料	信维仪器仪表控制分析软件 V1.0	76.92	10.17%					76.92	-	76.92
原材料	雪崩光电二极管组件	17.91	2.37%					17.91	-	17.91
原材料	雪崩光电二极管组件	16.78	2.22%	5.59				11.19	-	11.19
原材料	开关电源 (RIS2-5300V4H)	7.72	1.02%					7.72	-	7.72
原材料	[1900]PIN 接入层 (703C)	3.79	0.50%					3.79	-	3.79
原材料	可调光衰减器	3.38	0.45%					3.38	-	3.38
原材料	24 口接入交换机	0.67	0.09%			0.19		0.48	0.48	0.48
合计		588.46	77.79%	5.59	-	0.83	-	582.03	4.52	582.03

b. 截止 2024 年末主要在产品库龄（单位：万元）

分类	物料名称	半成品 期末余额	占总额 比例	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上	2024 年 当期计提 的金额	截止 2024 年计提的 金额
在产品	随机数生成 控制模块	191.59	72.86%			1.39		190.20	-	190.20
在产品	随机数生成 控制模板	35.27	13.41%			10.87		24.40	-	24.40
在产品	探测器模块	7.04	2.68%					7.04	7.04	7.04
在产品	量子安全防 火墙 QSF- 7201T	1.93	0.73%					1.93	-	1.93
在产品	交换机	0.03	0.01%					0.03	-	0.03
在产品	风扇转接板	0.01	0.01%					0.01	-	0.01
在产品	155Mbps 改 为 100Mbps 1590nm SFP (委外加 工)	0.01	0.00%					0.01	-	0.01
合计		235.87	89.70%	-	-	12.26	-	223.61	7.04	223.61

c. 截止 2024 年末主要库存商品库龄（单位：万元）

分类	物料名称	库存商品 期末余额	占总额 比例	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4 年以上	2024 年 当期计提 的金额	截止 2024 年计提的金 额
库存商品	光电转台	797.97	22.97%	797.97						
库存商品	信息安全产品-QKD	338.59	9.75%					338.59		
库存商品	信息安全产品-QKD	237.01	6.82%					237.01	237.01	237.01
库存商品	QRNG 量子随机数发生器 (PCIe 接口)-4M	155.83	4.49%	5.82	3.88	3.23	6,466.09	142.25	46.44	142.25
库存商品	QRNG 量子随机数发生器 (USB 接口)-4M	156.62	4.51%	0.76		26.29	3,810.67	129.18	10.16	129.18
库存商品	量子云盾 (高级版)	128.01	3.69%	32.00	32.00	64.01				
库存商品	服务器	91.88	2.64%		26.25	65.63				
库存商品	网络级集中维护管理系统	89.68	2.58%					89.68	-	89.68
库存商品	量子云盾 (高级版)	84.11	2.42%		42.05	42.05				
库存商品	机箱系统 (ATCA-6006-CA- 40G)	73.77	2.12%					73.77	-	73.77
库存商品	量子云盾 (信创版)	48.19	1.39%		48.19					

库存商品	qsw量子光交换机	23.03	0.66%					23.03	6.58	23.03
库存商品	SJJ1401IPSeeVPN安全网关 (高端)	16.92	0.49%					16.92	-	16.92
库存商品	九州量子量子密钥分发系 统软件	10.29	0.30%					10.29	-	10.29
库存商品	一卡通中心量子加密系统	8.11	0.23%					8.11	-	8.11
库存商品	量子安全Q盾(中性)	3.35	0.10%					3.35	0.02	3.35
合计		2,263.36	65.16%	836.55	152.37	201.21	10,276.76	1,072.19	300.21	733.61

由上表可见，除 QKD 信息安全产品及少量 QRNG 量子随机发生器产品外，其余产品库龄三年以上均已全额计提跌价准备。库龄三年以上的信息安全产品-QKD 未全额计提跌价准备的主要原因系：该产品近 5 年平均毛利率为 70.93%，且意向订单原定在 2025 年初有望实现销售，但截止 2025 年半年报意向订单未能实现正式销售，出于谨慎性考虑，公司 2025 年半年报对其全额计提跌价准备。

2、订单覆盖率、销售价格，与存货的关联

(1) 截止目前经统计公司意向订单金额为 1,400.50 万元，公司目前库存的原材料、半成品和库存商品能覆盖了大部分订单需求。由于订单的产品尚未最后确定，但考虑到公司在行业内的市场地位和长期跟踪客户的需求、部分订单公司产品已在客户试用以及对市场趋势综合判断，预计这些原材料、半成品和库存商品有较大可能被用于生产意向订单产品实现价值。

(2) 目前公司意向订单预计的毛利率约为 42%，根据意向订单价格扣除至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额其可变现净值不低于成本。

(3) 但处于谨慎性原则考虑，截至 2024 年 12 月末，除 QKD 信息安全产品及少量 QRNG 量子随机发生器产品外，公司对于库龄 3 年以上的原材料、半成品和库存商品均全额计提了减值准备：

单位：万元

项目	2024 年计提金额	累计跌价金额
半成品	7.04	223.61
库存商品	308.24	743.15
原材料	6.21	585.46
总计	321.50	1,552.22

(4) 2025 年上半年，针对公司部分意向订单未按预期转化为正式合同销售收入不及预期的现状，公司分析了市场供需情况以及公司产品的竞争力等因素，通过优化营销策略、降低采购成本等

措施，意向订单仍有望以合理价格实现销售。但为了更加谨慎地反应存货价值，公司对在 2025 年半年报对 3 年以上库龄的存货也计提了跌价准备 422.25 万元。

3、公司的存货跌价准备计提政策

公司严格遵循《企业会计准则第 1 号——存货》的规定，在资产负债表日对存货进行全面清查，按照成本与可变现净值孰低计量。对于可变现净值低于存货成本的差额，计提存货跌价准备，计入当期损益。具体而言，对于原材料，如果其用于生产的产成品的可变现净值高于成本，则该原材料仍然按照成本计量；对于库存商品，直接以估计售价减去估计的销售费用以及相关税费后的金额确定可变现净值。截止 2024 年年末，公司根据准则已累计计提存货跌价准备 1,552.22 万元。具体的存货跌价准备计提政策为：

(1) 存货可变现净值的确定

可变现净值是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响。

产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。

(2) 存货跌价准备确认和计提的一般原则

在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备。存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取；对于数量繁

多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

(3) 按组合计提存货跌价准备

本公司基于库龄组合对原材料和库存商品计提存货跌价准备。其中：

库龄 1 年以内，按照可变现净值测算跌价准备；库龄 1-3 年的，按照库龄并参考行业内通行原则计提跌价准备；库龄 3 年以上基于谨慎性原则全额计提跌价准备。

4、存货跌价准备计提政策符合行业惯例

(1) 经与同行业可比公司-国盾量子（股票代码：688027）进行对比分析，我们发现公司的存货跌价准备计提政策在基本原则和方法与国盾量子保持一致，均以成本与可变现净值孰低为基础进行计提。但国盾量子未披露其具体的计提比例和判断标准。

同行业国盾量子的存货跌价准备计提政策具体如下：

资产负债表日按成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

1) 产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。

2) 需要经过加工的材料存货, 在正常生产经营过程中, 以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本, 则该材料按成本计量; 如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本, 则该材料按可变现净值计量, 按其差额计提存货跌价准备。

3) 存货跌价准备一般按单个存货项目计提; 对于数量繁多、单价较低的存货, 按存货类别计提。

4) 资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失, 则减记的金额予以恢复, 并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回, 转回的金额计入当期损益。

(2) 对比两家公司在原材料、在产品和库存商品的已计提跌价准备占账面价值的比例上看, 公司的比例均高于国盾量子, 公司累计计提存货跌价比例占存货账面价值为 32.45%, 国盾量子为 3.17%, 由此可见与同行业可比公司对比, 公司的存货跌价计提更为谨慎。具体如下:

单位: 万元

项 目	九州量子 2024 年期末余额			
	账面余额	跌价准备	账面价值	比例
原材料	756.51	585.46	171.05	77.39%
在产品	262.96	223.61	39.35	85.03%
库存商品	3,473.76	743.15	2,730.61	21.39%
半成品	169.99		169.99	0.00%
发出商品	119.58		119.58	0.00%
合 计	4,782.81	1,552.22	3,230.59	32.45%
项 目	国盾量子 2024 年期末余额			
	账面余额	跌价准备	账面价值	比例
原材料	5,257.65	81.28	5,176.37	1.55%
在产品	3,842.28	155.71	3,686.57	4.05%
库存商品	5,720.99	388.12	5,332.87	6.78%
半成品	2,703.35	78.67	2,624.68	2.91%
发出商品	4,620.75		4,620.75	0.00%
周转材料	38.55		38.55	0.00%
合 计	22,183.58	703.77	21,479.81	3.17%

综上: 2024 年度, 公司在收入大幅下降、连续亏损的情况下, 综合考虑库龄结构、预期订单覆盖率、预计销售价格以及未来订单转化率等因素, 充分计提了存货跌价准备, 以真实反映存货的实际价值。2025 年上半年, 针对公司部分意向订单未按预期转化为正式合同、销售收入不及预期的现状, 公司分析了市场供需情况以及公司产品的竞争力等因素, 通过优化营销策略、降低采购成本等

措施，意向订单仍有望以合理价格实现销售。同时为了更加谨慎地反应存货价值，公司已于 2025 年半年报对当期期末库龄 3 年以上的存货计提跌价准备 422.25 万元。在存货跌价准备的计提过程中，严格遵循了《企业会计准则第 1 号 — 存货》的相关规定。从存货的初始计量到后续计量，包括存货成本的确定、可变现净值的计算以及存货跌价准备的计提、转回和转销等各个环节，均按照准则要求进行会计处理。

公司将继续加强存货管理，优化存货结构，提高存货周转率，同时密切关注市场变化，及时调整存货跌价准备计提金额，以保障公司财务信息的真实性和可靠性。

(本页无正文，为《浙江九州量子信息技术股份有限公司关于对公司 2024 年年报问询函的回复》之签章页)

