

精伦电子股份有限公司 关于对上海证券交易所问询函的回复公告

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。

重要内容提示：

● 公司新增服务器的收入可能触及《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号——业务办理》的第七号财务退市指标：营业收入扣除的有关规定。如本期营业收入扣除后金额低于 3 亿元，且净利润为负，公司将触及财务类退市指标。

● 因中审众环会计师事务所（特殊普通合伙）辞任，会计师未发表意见。后续待聘请新任年审会计师后，进行补充。

精伦电子股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 11 月 10 日收到上海证券交易所（以下简称“上交所”）出具的《关于精伦电子股份有限公司 2025 年三季度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2025】3873 号）（以下简称“《问询函》”），现就《问询函》中相关问题回复如下：

一、根据公告，报告期内公司与某数据科技有限公司签订了《服务器设备采购合同》，总金额 2.3 亿元。报告期内已开始逐月交付，截至 2025 年三季度末，已实现营业收入 15,884.25 万元。请公司：（1）结合公司目前生产条件和技术基础以及签订的合同内容，说明服务器业务的业务模式；（2）补充披露开展该业务的人员、资金、设备投入情况以及加工处理过程；（3）补充披露新增服务器业务的客户及供应商名称、销售及采购金额、产品名称及类型、结算周期及方式、毛利率等，并说明公司与供应商、客户之间是否存在关联关系及其他业务往来，是否对客户、供应商存在重大依赖，是否存在关联交易非关联化的情形，相关收入确认是否符合企业会计准则有关规定。请会计师发表意见。

【公司回复】：

（一）结合公司目前生产条件和技术基础以及签订的合同内容，说明服务器业务的业务模式

2025 年初我司就开展了服务器产品的市场调研工作，公司董事长、副总经理带队参与调研、评估、谈判，从市场潜力、业务资质、生产经营能力、研发团队、业务流程管理等诸

多因素进行了市场调研，讨论该业务的可行性及可持续开展的可能性，最终在市场上了解到算力服务器的需求，找到了提供算力租赁的客户，找到了提供模组、算力服务器（机头）和网卡设备的上游供应商，确定推进服务器产品业务。

1、基础条件

1) 技术条件。公司在各类智能终端技术和互联网技术方面有 30 年的技术积累，先后获得了近百项发明专利、实用新型专利、外观专利和软件著作权，这些技术应用于公司的各代不同形态的产品，取得了良好的经济效益和社会效益。公司拥有多项自主知识产权的垂直领域应用的智能模型等，这些模型可以部署在算力服务器上对外提供服务。服务器设备产品与我公司多年的技术积累存在非常高的契合度，技术支持上完全可行。

2) 生产条件。公司智能制造生产基地占地面积 2.3 万平方米，多条柔性生产线支持多品类产品同步组装。截至 2024 年，企业通过芯片国产化替代实现供应链自主可控，并建立 24 小时生产保障机制以应对订单需求等产品的能力。服务器设备生产条件相对较为严格，对场地、电力配置、封闭空间（噪音干扰）等要求较为苛刻，主要生产条件：

场地条件：独立的专用装配场所、工作台、显示器、VGA 显示线、48 口带外连接交换机、配置网线等。

供电条件：配电柜（根据规划同时压测服务器数量计算配电柜容量）、供电 PDU（单 PDU 满足 12KW 供电）、每个 8 个 16A 接口，国标或欧标，需适配同样规格电源线。

制冷条件：制冷空调，根据同时压测服务器数量规划制冷量。

装配条件：地牛、平板车、座椅、货架等。

我公司完全满足上述生产条件要求。

综上，我司具备相应的能力满足服务器设备装配和销售业务的各项条件。

2、服务器设备生产销售业务模式。公司服务器设备产品采用生产制造的业务模式，采取以销定产的基本原则来规避业务风险，减少资金压力。

公司服务器设备产品从原材料采购、来料检验和库存管理、工单生产（硬件装配以及软件安装、服务器调试、测试老化、检验入库）以及销售等业务流程与公司其他主营业务产品的流程相同，均在通过公司 Oracle Erp 系统严格进行物料、流程以及财务核算管理。

（二）补充披露开展该业务的人员、资金、设备投入情况以及加工处理过程

1、人员投入情况

1) 未来战略发展小组：公司董事长、副总经理带领公司管理团队参与调研、评估、谈判，从市场潜力、业务资质、生产经营能力、研发团队、业务流程管理等诸多因素进行了市场调研，论证业务的可行性及可持续开展的可能性，明确在目前的经济环境以及公司的现状下，服务器设备业务是公司智能制造战略的重要组成部分。

2) 服务器业务项目组：成立“服务器业务项目组”，副总经理任组长，财务、采购、制造、技术中心、业务部门负责人等为组员，多次开会讨论协调生产加工、销售等，确保服务器业务顺利开展。

3) 直接执行人员：公司派出相关技术人员和生产人员参观、学习培训相关生产加工、测试技术。各相关部门人员协同完成新业务的实施，保证项目顺利开展。

2、资金投入情况。

目前全球经济发展处于大数据时代，对算力服务器设备需求量较大。高端服务器对资金的需求非常大，在与 TD 数据公司签订重大合同后，为了确保合同能按时生产完工交付，公司以自有资金 3,000.00 万元人民币为项目专项启动资金，同时公司实际控制人也通过无息借款方式借款给公司 3,000.00 万元人民币，保证项目得以顺利实施。另外公司也通过多种渠道筹措资金，尽可能做大做强服务器设备业务。

3、设备投入情况

1) 厂房投入。为满足服务器业务的生产需求，公司完成服务器生产专用车间改造工作，改造费用花费近 10 万元。

2) 除了公司已有的 2 条 14Kw 输电电缆布置、空调设备、监控设备以及电脑等专用资产外，公司本年还新购置了一些主要设备近 20 万元，明细如下：（单位：万元）：

| 序号 | 资产编号 | 资产名称 | 数量 | 账面成本 | ERP 启用日期 |
|----|---------------|------------------------------|----|-------|------------|
| 1 | G012025061270 | 拖车 | 20 | 0.38 | 2025-6-30 |
| 2 | G012025071273 | 防潮 X-DRY 干燥柜 | 1 | 0.78 | 2025-7-31 |
| 3 | G012025071274 | 工业运风烘箱 KH-100AS | 1 | 0.73 | 2025-7-31 |
| 4 | G012025091277 | 手持螺丝机一台 | 1 | 0.42 | 2025-9-30 |
| 5 | G012025091281 | 自动光学检测仪 A0I JUTZE LD-5000 | 1 | 15.89 | 2025-9-30 |
| 6 | G012025101283 | 全自动吸气式锁螺丝机 | 1 | 1.70 | 2025-10-31 |
| 合计 | | | | 19.90 | |

4、加工处理过程

生产加工销售业务主要流程包括：

签订销售订单（合同）—物料需求计划(MRP)—采购订单（PO）—到货接收—检验—合格入库

生产工单—工单发料—生产装配—总装—软件烧写—服务器调试—老化测试—验收入库—销售订单—挑库—发运

在生产加工环节，除了硬件装配和总装，还要进行软件安装及调试，包括服务器操作系统软件、服务器调试软件、垂直领域智能模型部署及测试。从上述流程可以看出，我司服务器设备产品的生产加工过程不是简单的硬件组装过程，而是需要通过专业设备、专业人员配合的软件烧写、测试、老化及调试等过程。

（三）补充披露新增服务器业务的客户及供应商名称、销售及采购金额、产品名称及类型、结算周期及方式、毛利率等，并说明公司与供应商、客户之间是否存在关联关系及其他业务往来，是否对客户、供应商存在重大依赖，是否存在关联交易非关联化的情形，相关收入确认是否符合企业会计准则有关规定。

1、服务器业务的客户及供应商情况及关联关系情况

1) 目前开拓的客户和供应商情况

TD 数据公司是中国一流的智算建设运营商，提供“绿能智算”全生命周期服务，主要包括多源异构 AI 算力集成供应、开放式智算云技术服务，智算中心建设和运营，近千兆瓦绿电资源建设运营，智算业务出海（东南亚国家、日本、澳洲等）以及 AIGC 领域投资业务等。公司团队从 2014 年创业起，先后在东莞、惠州、深圳建设 IDC 机架超 30000 个，并长期进行业务和技术运营。2023 年正式进军算力赛道，2024 年成功交付第一个万卡集群，确定“AIDC 建设运营+多源异构算力服务”的双主业发展模式。目前我公司与 TD 数据公司签有框架协议并有序执行，2026 新的框架协议也已经顺利达成。

TYTD 科技公司、ZLXX 科技公司、JC 科技公司三家供应商是我公司独立开发的配件供应商，分别提供服务器设备所需的服务器机头、IB 网卡、算力模组，经了解，三家供应商与客户之间没有业务往来，也不存在客户指定供应商的问题。

2)、当前供销格局形成的原因

目前来看，服务器业务的客户和供应来源比较单一，原因有三：

A、我公司服务器业务从今年 6 月才正式起步，供应资源和客户市场还在开拓过程中；

B、服务器产品主要部件硬件单位价格昂贵，在订单数量较少的情况下，不适合分给更多的供应商分散供货；

C、服务器业务需要占用大量的流动资金，目前公司现金流不足以支持更大量的规模销售和需要长时间垫资的项目。

3)、客户和供应商开拓的新进展

我公司与 TD 数据公司的服务器供货业务进展顺利，双方已经签订明年的业务合作框架合同；

截至目前，我公司仍在努力开拓服务器业务的新客户，目前已经取得实质进展；为保持服务器业务稳定开展，供应资源的稳定性也非常重要，公司也在努力开拓新的供应资源，目前新的网卡供应商已经进入采购流程。

公司与供应商、客户之间不存在关联关系及其他业务往来，对客户、供应商也不存在重大依赖。

2、服务器业务销售及采购金额、产品名称及类型、结算周期及方式、毛利率情况

根据公司与客户、供应商签订的购销合同，该业务的产品名称及结算模式、目前已执行业务情况如下（单位：万元）：

| 客户 | 付款模式 | 结算模式 | 产品名称及类型 | 1-9 月发生额 |
|-----------|----------------|------|----------------------|-----------|
| TD 数据公司 | 到货验收后 1 个工作日支付 | 未约定 | 服务器设备 | 15,844.25 |
| | | | | |
| 供应商 | 付款模式 | 结算模式 | 产品名称及类型 | 1-9 月发生额 |
| ZLXX 科技公司 | 款到发货 | 未约定 | IB 网卡 MCX75210AAS | 538.05 |
| TYVD 科技公司 | 验收后立即付款 | 未约定 | 机箱-N8 | 1,223.36 |
| JC 科技公司 | 验收后立即付款 | 未约定 | 服务器模组 | 13,607.08 |
| 小计 | | | | 15,368.49 |

鉴于我公司资金状况及结合服务器业务客户的回款及时性情况，我们无法通过垫资周期较长的模式为客户提供产品以换取较高的毛利，我们选择了风险比较低的结算模式，因此导致我公司的该项业务毛利率为 3%左右。

我公司成本核算采用标准成本法，截至目前服务器产品 1MIT01000 的 BOM 成本为：1,921,189.47 元，其中：材料成本、资源、制造费用分别为：1,921,061.07 元、103.0855 元、25.3125 元。

1) 材料成本

| BOM 材料 | 说明 | 单位 | 数量 | 单位材料成本 | 扩展材料成本 |
|-------------|-------------------|----|----|--------------|---------------------|
| 319002586 | IB 网卡 MCX75210AAS | EA | 8 | 8,407.08 | 67,256.64 |
| 319002587 | 机箱-N8 | EA | 1 | 152,919.47 | 152,919.47 |
| 319002588 | 服务器模组 | EA | 1 | 1,700,884.96 | 1,700,884.96 |
| 材料成本 | 合计 | | | | 1,921,061.07 |

2) 资源

公司所有产品的单位工时费 29.453 元/小时，根据测算，1MIT01000 整个装配、测试、软件烧写等总装时耗为 3.5 人工时左右，由此计算出单位资源=3.5H*29.453 元/H=103.0855 元

3) 制造费用

1MIT01000 产品测试过程中的功率 10kw，程序烧写老化、烧写过程测试平均需要 3.75 小时左右，公司的电价平均价格为 0.675 元。

因此计算出单位制造费用=10*3.75*0.675=25.3125 元

截止目前公司服务器设备销售单价：1,980,530.97 元（含税单价 2,238,000.00 元），服务器产品单品价格昂贵，公司的加工环节的附加值占比较低，这也符合国内高端产品生产环节的现实和特点。

3、相关收入确认是否符合企业会计准则有关规定

1)、服务器业务收入具有商业实质。

TD 数据公司（简称“TD 数据”）是中国一流的智算建设运营商，提供“绿能智算”全生命周期服务，主要包括多源异构 AI 算力集成供应、开放式智算云技术服务，智算中心建设和运营，近千兆瓦绿电资源建设运营，智算业务出海以及 AIGC 领域投资业务等。其中算力运营为从多个具备定制、改配能力的供应商采购定制的算力服务器，加上智算中心及组网集成，为最终的使用方提供算力服务。

TD 数据公司团队从 2014 年创业起，先后在东莞、惠州、深圳建设 IDC 机架超 30000 个，并长期进行业务和技术运营。2023 年正式进军算力赛道，2024 年成功交付第一个万卡集群，确定“AIDC 建设运营+多源异构算力服务”的双主业发展模式。

TD 数据的主要业务包括：

①、算力服务业务

国内算力需求激增，公司已与几十家客户（包括大模型公司、云服务供应商、电信运营商及其他客户）订立长期 AI 算力服务合约，这将产生稳定且持续增长的收入来源；

②、智算中心建设业务

公司团队从 2014 年创业起，先后在东莞、惠州、深圳建设了 6 个数据中心，团队有专业、丰富的数据中心建设经验；

③、智算中心运营业务

公司团队不仅有丰富的数据中心运营经验，也拥有专业的数据中心运营团队，累计运营 5 个数据中心，管理机架超 3 万个；

④、新能源业务

公司将通过集中光伏、园区综合能源及西北算力一体化方案等多元化项目，为客户提供“绿能智算”全生命周期服务；

综上，TD 数据的重点在服务，主要通过购买算力服务器等搭建算力中心，对外提供算力服务，具体可见 TD 数据的算力云平台。经了解，TD 数据公司与我公司该项业务对应的三家供应商无业务往来。

本次我公司新增的服务器设备业务明确了合同各方与所转让的商品（或提供的服务，以下简称“转让的商品”）相关权力和义务，履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额，公司因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。因此我们认为新增的服务器设备业务是对算力服务器（机头）、算力模组、IB 网卡等的采购、组装、软件烧写、调试、老化测试等后交付，是具有商业实质的业务。

2)、该业务符合总额法确认收入的规定。

答：《企业会计准则第 14 号——收入》收入确认条件的定义：①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务，②该合同明确了合同各方与所转让的商品（或提供的服务，以下简称“转让的商品”）相关权力和义务，③该合同有明确的与所转让的商品相关的支付条款，④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额，⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务。

说明：我司签订的销售合同中明确约定了双方当事人根据《中华人民共和国民法典》及

有关法律、法规的规定，就客户采购我司生产装配的服务器设备事项，为明确双方的权力和义务，经双方协商一致，特签订本合同，以资共同遵守。因此，我司该业务的合同安排满足收入确认条件①合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务的定义。

②该合同明确了合同各方与所转让的商品（或提供的服务，以下简称“转让的商品”）相关权力和义务。

说明：我司签订的销售合同第一条约定了货物品名、规格、单价、数量及价款。第二条约定了货物的质量标准。第三条约定了货物的付款方式。第四条约定了货物交付时间、交付期限、交付地点以及交付方式。第五条约定了货物所有权及风险转移，即：客户在收到我司通知并在指定地点验货无误后，合同货物所有权转移至客户。第七条约定了货物验收与异议，其中：第七条第一款约定了双方各指定一名代表共同验收货物，并在签收单上签字确认。第七条第二款约定了如货物交付质量经验收不合格的，客户有权拒收不合格货物，我司对不合格产品予以调换、修理。第八条约定了货物的售后服务，其中：第八条第二款约定了我司对交付的货物提供 3 年保修。第九条约定了双方的违约责任，第十条约定了不可抗力因素，第十二条约定了保密责任等。综上，我司该业务的合同安排满足收入确认条件②该合同明确了合同各方与所转让的商品（或提供的服务，以下简称“转让的商品”）相关权力和义务的定义。

③该合同有明确的与所转让的商品相关的支付条款。

说明：我司签订的销售合同第三条约定了货物的付款方式。因此，我司该业务的合同安排满足收入确认条件③该合同有明确的与所转让的商品相关的支付条款的定义。

④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额。

说明：我司签订的销售合同第五条明确约定了“客户在收到我司通知并在指定地点验货无误后，合同货物所有权转移至客户。”销售合同第七条约定了“如货物交付质量经验收不合格的，客户有权拒收不合格货物，我司对不合格产品予以调换、修理。”销售合同第八条约定了“我司对交付的货物提供质保服务。”因此，我司承担了合同的主要风险。服务器设备业务流程包括材料采购、组装、调试、老化测试、仓储、验收、发货等，服务器设备业务整体毛利率约 3%。因此，我司该业务的合同安排满足收入确认条件④该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的定义。

⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

说明：我司签订的销售合同第三条约定了货物的付款方式，其中：第三条第一款约定了每批货物对应的货款时间。目前，我司该业务已发货验收的订单均已实现回款。因此，我司

该业务的合同安排满足收入确认条件⑤企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回的定义。

《企业会计准则第 14 号——收入》对收入按总额法确认或净额法确认的定义如下，总额法：企业是合同的主要责任人，承担了合同的主要风险。企业按交易的总金额确认收入，将与交易相关的第三方成本（如平台佣金、供应商费用等）单独列为成本或费用。净额法：企业是合同的代理人，仅促成交易，不承担商品控制权或主要风险。企业仅确认净收入（即扣除第三方成本后的部分），本质上是赚取的“佣金”或“差价”。

说明：判定相关业务收入按总额法或净额法确认的主要因素是企业在合同中扮演的是主要责任人的角色还是代理人的角色，企业在该合同安排中是否承担了主要风险。我司签订的销售合同第五条明确约定了“客户在收到我司通知并在指定地点验货无误后，合同货物所有权转移至客户。”销售合同第七条约定了“如货物交付质量经验收不合格的，客户有权拒收不合格货物，我司对不合格产品予以调换、修理。”销售合同第八条约定了“我司对交付的货物提供质保服务。”同时，我司与各大供应商之间签订的采购合同中也约定了供应商交付于我司的货物在我司验收确认后货物的所有权转移至我司，供应商就交付的货物对我司提供维保服务，而并非直接对我司客户提供维保服务。因此，根据上述业务的合同安排，我司在相关交易中承担了主要风险且为合同的主要责任人而非代理人，根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，我司服务器设备业务应按总额法确认收入。

3)、该业务后续订单情况、客户情况等，说明该业务具有可持续性、具有稳定业务模式。

目前全球经济发展处于大数据时代，对算力服务器设备需求量较大。根据 IDC 最新报告，2024 年全球智能算力规模达 725.3EFLOPS（FP16），同比激增 74.1%。预计 2025 年中国智能算力规模将突破 1037.3EFLOPS，较 2023 年实现翻倍增长。中国市场表现尤为亮眼，工信部数据显示，截至 2024 年底，我国算力总规模达 280EFLOPS（FP32），其中智能算力占比提升至 32%，稳居全球第一梯队。

综上，我司新增的服务器设备业务有庞大且稳定的市场需求，目前已与 TD 数据签订 2.3 亿元人民币的销售合同，预计在 2025 年内执行完毕。我司将积极开拓相关市场，预计该业务未来在 2025 年规模的基础上稳步提升。

因此，我司新增的服务器设备业务不涉及未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。

综上所述，我公司服务器设备收入确认完全符合企业会计准则有关规定。

二、根据公告，公司近 3 年营业收入在 1.5 亿元左右，扣非净利润连续 6 年为负。截

至 2025 年三季度末，公司实现营业收入 2.29 亿元，扣非前后净利润均为负。公司新增服务器业务，短期内集中做大收入。同时，公司三季报显示有关业务可能触及《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号——业务办理》的第七号财务类退市指标：营业收入扣除的有关规定。请公司严格依规执行营业收入扣除有关规则，充分提示终止上市风险。请会计师充分核查并依规发表营业收入扣除相关意见。

【公司回复】：

公司严格依规执行营业收入扣除有关规则。目前，由于未经年报审计，公司新增服务器的收入可能触及《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号——业务办理》的第七号财务类退市指标：营业收入扣除的有关规定。服务器设备业务收入是否应从营业收入中扣除，最终以会计师事务所审计为准。

三、根据公告，报告期公司应收账款期末余额 4,234.42 万元，同比大幅增长 156.95%。请公司补充披露：（1）结合报告期内应收账款变动情况，核实并说明公司信用政策是否发生变化，本期应收账款大幅增长的原因；（2）前五名应收账款的具体情况，包括客户名称、产品名称、合同签订时间及金额、收入确认时间及金额、期末及期后回款情况、减值计提情况等，说明应收账款确认以及减值计提是否符合企业会计准则有关规定。请会计师发表意见。

【公司回复】：

（一）结合报告期内应收账款变动情况，核实并说明公司信用政策是否发生变化，本期应收账款大幅增长的原因

2025 年 9 月 30 日，公司应收账款余额为 4,234.42 万元，较年初增加 3,273.87 万元，增长 340.83%。

下表为 2025 年 3 季度前五名应收账款本年发生额情况表（单位：万元）：

| 客户名称 | 年初余额 | 借方发生额 | 贷方发生额 | 期末余额 |
|----------------|----------|-----------|-----------|----------|
| 第 1 名（TD 数据公司） | - | 17,904.00 | 14,547.00 | 3,357.00 |
| 第 2 名 | -846.88 | - | - | 846.88 |
| 第 3 名 | -660.14 | - | - | 660.14 |
| 第 4 名 | -639.96 | - | - | 639.96 |
| 第 5 名 | 543.84 | - | - | 543.84 |
| 合计 | 2,690.83 | - | - | 6,047.83 |

从上表中可以看出，较年初大幅增长的主要原因是新增服务器设备业务导致的该业务对应的客户应收账款新增 3,357.00 万元，公司的信用政策未发生变化。

（二）前五名应收账款的具体情况，包括客户名称、产品名称、合同签订时间及金额、

收入确认时间及金额、期末及期后回款情况、减值计提情况等，说明应收账款确认以及减值计提是否符合企业会计准则有关规定。

1、前五名应收账款账龄及减值计提情况（单位：万元）：

| 客户名称 | 期末余额 | 一年内 | 1-2 年 | 2-3 年 | 3 年以上 | 坏账准备 |
|----------------|----------|----------|-------|-------|----------|----------|
| 第 1 名（TD 数据公司） | 3,357.00 | 3,357.00 | - | - | - | 6.04 |
| 第 2 名 | 846.88 | - | - | - | 846.88 | 846.88 |
| 第 3 名 | 660.14 | - | - | - | 660.14 | 660.14 |
| 第 4 名 | 639.96 | - | - | - | 639.96 | 639.96 |
| 第 5 名 | 543.84 | - | - | - | 543.84 | 543.84 |
| 合计 | 6,047.83 | 3,357.00 | - | - | 2,690.83 | 2,696.87 |

应收账款第一名为新增服务器设备客户应收账款，从发生额情况表亦可以看出，该客户本期回款状况良好，同时经查证，该客户期后回款情况也良好。

2、前五名应收账款对应产品名称、合同签订情况

公司严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入》，在客户取得商品控制权时确认收入，公司收入确认均满足包括权责发生制、实质重于形式、控制权转移及商业实质要求，满足经济利益流入、风险报酬转移、可靠计量等要素。

公司已根据合同约定将产品交付给购货方且购货方已签收确认收货，相关商品控制权转移时确认收入。

| 客户名称 | 期末余额 | 坏账 | 产品名称 | 合同签订时间 | 备注 |
|--------------------|----------|----------|--------|--------|------|
| 第 1 名 (TD 数据公司) | 3,357.00 | 6.04 | 服务器设备 | 1 年内 | |
| 第 2 名 | 846.88 | 846.88 | 公话 | 20 年前 | |
| 第 3 名 | 660.14 | 660.14 | 伺服控制器 | 15 年前 | 全额减值 |
| 第 4 名 | 639.96 | 639.96 | 多功能媒体屏 | 10 年前 | 全额减值 |
| 第 5 名 | 543.84 | 543.84 | 公话 | 20 年前 | |
| 合计 | 6,047.83 | 2,696.87 | | | |

公司应收账款采用迁徙率法计算减值准备，因 2025 年年终数据未完结，本期减值准备计提延续 2024 年底的迁徙率。因此，公司应收账款确认以及减值计提符合企业会计准则有关规定。

特此公告。

精伦电子股份有限公司董事会

2025 年 12 月 13 日