

证券代码：603516

证券简称：淳中科技

公告编号：2026-010

# 北京淳中科技股份有限公司

## 关于上海证券交易所对公司 2025 年度业绩预告

### 有关事项的问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证公告内容不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实、准确和完整承担个别及连带责任。

#### 重要内容提示：

北京淳中科技股份有限公司（以下简称“公司”、“淳中科技”）于近期收到了上海证券交易所上市公司管理一部《关于对北京淳中科技股份有限公司 2025 年度业绩预告有关事项的问询函》（上证公函【2026】0252 号）（以下简称“问询函”），公司董事会高度重视，会同年审会计师事务所对问询函提出的问题逐项进行了分析及核实，具体回复和说明内容如下：

本回复中如若明细项目金额加计之和与合计数存在尾差，系四舍五入所致。

**问题一：业绩预告显示，公司 2025 年度预计实现营业收入 3.5 亿元到 3.7 亿元，较上年下滑幅度超过 25%。其中，传统专业视听业务项目落地不及预期，新签订单同比下滑；为海外大客户定制开发的液冷测试平台等产品发货量大幅下降，人工智能业务营业收入较上年下降 95%左右。**

**请公司：**（1）分业务列示 2025 年度预计实现营业收入的金额、占比、同比变动情况，并就变动较大之处说明主要原因；（2）分别列示各业务板块前五大客户、供应商情况，包括名称及关联关系、合同签订时间、合作期限、是否为 2025 年新增，以及购销内容及金额、应收应付余额及信用政策、期后实际结算情况，说明 2025 年各业务板块主要客户、供应商是否发生较大变化，是否存在

大客户流失的情况或风险，如有请说明原因；（3）结合传统专业视听业务和近年来新增业务的开展情况、业务规划、财务状况等，说明公司持续经营能力是否存在重大不确定性，以及公司后续拟增强公司盈利能力与经营稳健性的措施，并充分提示相关风险；（4）说明 2025 年度是否存在收入确认政策变更、新业务模式或通过新客户实现大额销售等异常交易，如存在，请详细说明相关情况及其商业实质。

### 【公司回复】

（1）分业务列示 2025 年度预计实现营业收入的金额、占比、同比变动情况，并就变动较大之处说明主要原因。

公司区分不同业务板块列示 2025 年营业收入、占比及同比变动情况如下：

单位：万元

分行业	类别	2024 年		2025 年		同比变动 (%)
		营业收入	占比 (%)	营业收入	占比 (%)	
显示控制行业	专业视听产品	33,841.36	68.38	25,283.65	76.80	-25.29
	虚拟现实产品	8,553.42	17.28	4,498.08	13.66	-47.41
	人工智能产品	3,883.27	7.85	20.65	0.06	-99.47
	专业芯片产品	885.70	1.79	765.77	2.33	-13.54
	配件及其他	1,909.76	3.86	1,942.35	5.90	1.71
	小计	49,073.50	99.16	32,510.51	98.75	-33.75
其他行业	其他业务	415.51	0.84	410.26	1.25	-1.27
	合计	49,489.01	100.00	32,920.76	100.00	-33.48

公司 2025 年度实现营业收入 3.29 亿元，比业绩预告下限 3.5 亿元减少了 0.21 亿元，主要是由于公司基于审慎性原则对部分业务收入确认方式由总额法调整为净额法核算所致。

公司显示控制行业营业收入同比下降 33.75%，主要是由于专业视听业务市场需求放缓，项目内卷性竞争加大，新签订单同比下滑，营业收入同比下降 25.29%，因公司传统优势行业及产品与同行业其他公司相比存在差异，收入波动水平较同行业其他公司不具备可比性（详见后文问题三（1）行业可比公司数据对比与分析）。其次，虚拟现实业务因特定行业整顿力度持续深入，项目招标延期，大订单交付相应有所推迟，营业收入同比下降 47.41%。公司人工智能

产品包括音视频记录仪、智能识别管理系统和检测及测试平台等，其中音视频记录仪和智能识别管理系统尚处于市场前期开发阶段，累计所实现的收入对公司贡献很小；检测及测试平台等 2024 年向海外客户销售实现收入 3,847 万元，2025 年因物料变更及客户产品迭代等原因，未实现收入，致使人工智能产品收入同比大幅下降 99.47%。

公司于 2025 年第四季度发给海外客户的人工智能产品，已完成货物报关及交付，公司确认了相应收入，并于 2025 年度业绩预告中进行了相应披露。后于 2026 年 2 月公司被客户告知该批次货物因相关项目终止等原因作退货处理，公司按资产负债表日后事项调减 2025 年已确认的收入 123 万元，调整后人工智能产品营业收入较上年下降 99.47%。

公司其他业务收入主要包括不动产租赁收入、文创收入等。2025 年公司其他业务收入 410 万元，较上年微降 1.27%，公司其他业务收入占比很低。

**(2) 分别列示各业务板块前五大客户、供应商情况，包括名称及关联关系、合同签订时间、合作期限、是否为 2025 年新增，以及购销内容及金额、应收应付余额及信用政策、期后实际结算情况，说明 2025 年各业务板块主要客户、供应商是否发生较大变化，是否存在大客户流失的情况或风险，如有请说明原因。**

公司 2025 年前五大客户情况如下：

序号	客户名称	合同签订时间	合作期限	信用政策	业务板块	销售主要产品	2025 年度销售收入金额 (万元)	2025 年末应收账款及合同资产余额 (万元)	期后结算情况 (截至 2026 年 4 月 22 日)	是否关联方	是否 2025 年新增
1	武警部队某中心	2024 年	4 年	验收合格后支付 95% 货款，质保期满支付 5% 货款。	虚拟现实产品	数字集成影音系统	2,745.13	371.65	/	否	否
2	同方工业信息技术有限公司	2025 年	10 年	甲方收到回款后支付乙方货款。	专业视听产品、配件及其他	分布式系统、混合矩阵、计算机配件等	1,945.48	7,621.27	回款 3,151.56 万元	否	否
3	中国人民解放军某部队	2025 年	2 年	验收合格后支付 95% 货款，质保期满支付 5% 货款。	虚拟现实产品	数字集成影音系统	1,751.94	283.48	/	否	否
4	北京太极信息系统技术有限公司	2025 年	10 年以上	验收合格后支付 95% 货款，质保期满支付 5% 货款。甲方的每次付款以收到甲方的客户支付的同期付款为先决条件。	专业视听产品、配件及其他	分布式系统、计算机、控制台等	1,140.73	1,016.17	/	否	否
5	FIBERNET LTD	2025 年	3 年	发货前支付 50%，剩余 50% 在发货后 60 天内支付。	专业视听产品、配件及其他	拼接处理器、延长器	692.33	105.05	105.05 万元已全部回款	否	否

注：第二大客户同方工业信息技术有限公司截至 2026 年 4 月 22 日剩余应收账款 4,469.71 万元，其中 1,218.44 万元预计于 2026 年 5 月底前收回，其余款项根据合同约定的“背靠背”付款方式需视最终用户付款进度情况而收款。

公司 2025 年前五大供应商情况如下：

序号	供应商名称	合同签订时间	合作期限	业务板块	采购主要产品	2025 年度 采购金额 (万元)	2025 年末应 付账款余额 (万元)	期后结算情况 (截至 2026 年 4 月 22 日)	是否 关联方	是否 2025 年 新增
1	宏晶微电子科技股份有限公司	2024 年、2025 年	5 年	专业芯片产品	Wafer、设计服务	2,371.53	-1,365.42	/	否	否
2	厦门寒烁微电子有限公司	2025 年	1 年	专业芯片产品	芯片封装测试	1,706.22	467.28	/	是	是
3	沧州龙宇电子设备有限公司	2024 年、2025 年	10 年以上	专业视听产品、 虚拟现实产品	结构件	1,516.40	899.55	付款 283.51 万元	否	否
4	深圳市信利康供应链管理有限公司	2024 年、2025 年	10 年以上	专业视听产品	芯片等电子元器件	618.40	10.76	付款 6.67 万元	否	否
5	广东视腾电子科技有限公司	2024 年、2025 年	3 年	专业视听产品	结构件	588.68	107.37	107.37 万元已全部支付	否	否

专业视听产品、配件及其他、虚拟现实产品客户相对稳定，主要客户未发生重大变化，不存在大客户流失的情况或风险。主要供应商方面，传统的专业视听产品业务未发生重大变化。第一名供应商期末应付账款余额负值为预付账款，系公司为了自产芯片量产备货，以预付账款的方式锁定 Wafer 产能和价格，符合 Fabless 行业预付锁产惯例，具有合理性。第二名供应商是由于公司专业芯片产品 2024 年四季度开始量产流片需采购芯片封装测试服务而引入。

厦门寒烁微电子有限公司（以下简称“厦门寒烁”）系公司关联方，亦是公司的芯片设计合作商，熟悉公司产品设计方案和芯片行业各项流程，其前期在设计阶段并未收取费用，芯片流片成功之后，公司向厦门寒烁采购芯片封测及技术服务等，厦门寒烁销售给公司的价格不高于其他客户，按照市场公平合理的价格结算，公司2025年2月在《关于预计2025年度日常关联交易的公告》（公告编号：2025-004）中对相关关联交易事项进行了披露。

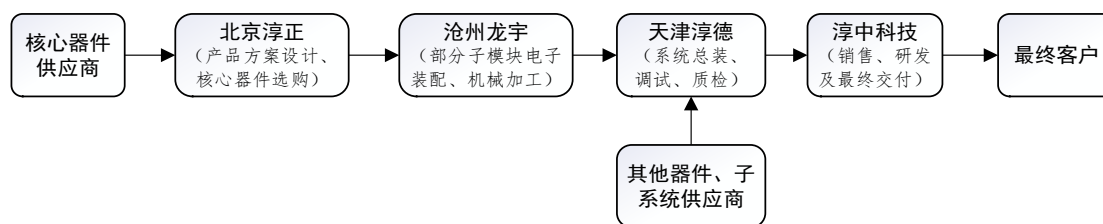
人工智能产品中2024年海外客户实现收入3,847万元，2025年因物料变更及客户产品迭代等原因，海外客户产品退货处理后未形成收入，未来业务推进存在不确定性。

2025年第八大供应商北京易泰来电子有限公司（以下简称“易泰来”）与我公司合作始于2017年，为子公司天津淳德的长期供应商。2023至2025年向其采购金额分别为439万元、469万元、483万元，近三年采购金额波动不大，采购的主要原材料有DSP芯片、存储芯片、电源芯片、逻辑芯片等，用于生产专业视听产品。2025年，公司LED一体化芯片LDV4045正式量产，为尽快打开市场销量，公司与供应链中的芯片代理商沟通自产芯片渠道销售。基于长期合作中积累的信任，易泰来促成了新易安电子（深圳）有限公司（以下简称“新易安”）与子公司安徽淳芯科技有限公司（以下简称“安徽淳芯”）的合作，新易安成为安徽淳芯LDV4045芯片的授权经销商。2025年，安徽淳芯向新易安销售芯片实现收入507万元，为公司2025年第八大客户。易泰来法定代表人尹高仓与新易安法定代表人尹怀彬为亲属关系，两家公司所经营业务主要为电子元器件销售、集成电路芯片销售，公司与两家公司的业务合作均按照市场价格分别结算。天津淳德向易泰来的电子元器件采购业务是出于公司专业视听产品生产所需，安徽淳芯向新易安的芯片销售是公司自产LDV4045芯片的正常市场推广，两项业务分属于公司两个不同业务板块的供应及销售链条。

2025年第三大供应商沧州龙宇电子设备有限公司（以下简称“沧州龙宇”）是子公司天津淳德电子有限公司（以下简称“天津淳德”）的长期供应商，同时也是公司控股子公司北京淳正科技有限公司（以下简称“北京淳正”）的客户，北京淳正2024年向沧州龙宇销售器件实现收入970.86万元。

淳中科技2024年取得某虚拟现实业务销售合同，合同含税金额3,690万元，该合同中产品具有技术复杂度高、质量要求严格、生产环节专业分工明确的特

点。为确保产品质量全过程可控，生产工期能及时交付，项目执行采用产业链分段协同模式。该笔业务链图示如下：



北京淳正负责产品方案设计及核心 BOM 器件的供应商开发、定制化采购、质量筛选及技术参数确认，管控核心器件的供应链。沧州龙宇负责部分子模块的电子装配、机械加工。天津淳德负责系统总装、调试、质检。淳中科技负责产品销售、研发、项目最终交付。

2024 年，北京淳正将一批核心 BOM 器件销售给沧州龙宇确认收入 970.86 万元，沧州龙宇收到这批器件后，在其生产的插箱、机箱结构件上进行组装后再销售给天津淳德，沧州龙宇无权自行处置该批器件。在该交易中，沧州龙宇不承担器件的价格波动风险，也不承担加工后的产品销售不出去的风险，公司仍保留所加工材料所有权有关的主要风险和报酬，继续对这批器件实施有效控制，这批器件实质上仍然属于公司的存货，北京淳正对沧州龙宇销售所实现的收入在公司合并报表层面应予抵销，因该批器件在 2024 年最终被加工成虚拟现实产品对外销售，需同时抵销与该笔业务营业收入相同金额的营业成本。

该笔业务不影响公司 2024 年度净利润，2024 年所确认的收入 970.86 万元，占公司 2024 年度营业收入总额 49,489 万元的 1.96%。根据会计重要性原则，公司对此笔业务不进行追溯调整。

**(3) 结合传统专业视听业务和近年来新增业务的开展情况、业务规划、财务状况等，说明公司持续经营能力是否存在重大不确定性，以及公司后续拟增强公司盈利能力与经营稳健性的措施，并充分提示相关风险。**

近年来公司始终以创新为引领，持续拓展产品体系。经过多年前瞻性布局和持续投入，已成功构建起涵盖专业视听、虚拟现实、人工智能和专业芯片四大核心领域的多元化产品矩阵，形成了相互协同的产业生态。

受宏观经济环境影响，公司传统的专业视听业务连续两年下滑。从公司跟踪的储备项目商机来看，短期内仍将面临较为激烈的市场竞争，叠加以存储芯片为代表的电子元器件价格上涨，行业将面临需求端和成本端的双重压力。

虚拟现实业务方面，公司在手订单较为充足。2026年是“十五五”规划的开局之年，公司将依托已交付的成功案例，做好方案预研，聚焦客户需求痛点，打造出更具竞争力的产品，为未来长远发展强基固本。

人工智能业务方面，为海外客户定制开发的产品因物料变更及产品迭代等因素影响，未来业务推进存在不确定性。

专业芯片业务方面，公司积极推进已量产芯片的市场拓展，提高产品市场认可度，力争销售放量，使公司在新业务方向上的尝试和投入尽快开花结果。

公司当前生产经营正常，不存在持续经营能力风险，理由如下：①品牌优势抵御行业周期波动。公司产品在行业内具备良好的口碑，面对行业周期性波动，具有较强竞争力和抗风险能力。②公司财务状况健康。公司现金储备充裕，2025年末资产负债率低于12%，仅货币资金即可覆盖负债总额，不存在偿债风险。③客户结构合理，不存在单一大客户依赖风险。公司2025年前五大客户贡献的营业收入占比为25.14%，其中第一大客户贡献的营业收入占比为8.34%，公司客户集中度不高，不存在单一大客户依赖导致的持续经营能力风险。④主要股东及管理层稳定。公司上市以来前两大股东保持稳定，控股股东、实际控制人一直为何仕达，公司管理层近年来保持稳定，具备深厚的专业背景和丰富的管理经验。

2026年，公司将从以下几个方面努力改善经营：稳定专业视听业务基本盘，扭转收入下滑趋势；虚拟现实业务方面，一方面做好在手订单及时高质量交付，一方面贴合客户需求开发并试制新品，保持竞争优势；加大自产芯片、音视频记录仪等新产品的推广，提高产品市场认可度，提高新业务、新产品在营业收入结构中的比例；积极发掘外延性并购机会，拓展公司业务范围，提升公司业务规模及经营质量。

(4) 说明 2025 年度是否存在收入确认政策变更、新业务模式或通过新客户实现大额销售等异常交易，如存在，请详细说明相关情况及其商业实质。

公司产品线在近几年得到拓展和丰富，为提升年度报告的可读性，便于投资者更好地通过年度报告了解公司生产经营情况，公司在 2023 年年度报告中，对产品品类进行了重新划分，从原来的显示控制产品、其他产品两类调整为专业视听产品、虚拟现实产品、人工智能产品、专业芯片产品、配套产品五类。为使产品品类描述进一步客观反映公司业务，2025 年将原“配套产品”更名为“配件及其他”。

公司 2025 年度专业视听产品、配件及其他、虚拟现实产品实现营业收入 3.17 亿元，占比 96.36%；专业芯片产品、人工智能产品为近两年新拓展的业务，2025 年实现收入 786 万元，占比 2.39%。

公司“配件及其他”是指：在所承接的项目中，配合自研自产产品使用所外采的其他设备，主要包含 LCD 屏、LED 屏、交换机、计算机及配件、操作台、数据线、电源适配器等周边产品，以及公司直接销售的生产用原材料。公司对“配件及其他”的收入确认政策未曾变更。

近三年“配件及其他”分季度销售额如下：

单位：万元

年度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2023 年	492.69	2,513.81	1,479.90	1,680.02	6,166.42
2024 年	374.88	444.04	219.99	870.86	1,909.76
2025 年	73.78	159.75	502.21	1,206.61	1,942.35

相应收入具有随机性，不具备季节性规律。

近三年公司“配件及其他”前五大客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	收入	产品品类
2023 年	1	深圳市九洲光电科技有限公司	1,785.43	显示大屏
	2	同方工业信息技术有限公司	774.15	计算机及配件、交换机、线材等、服务（延保、维修等）
	3	北京爱伯乐电子技术有限公司	721.77	原材料
	4	深圳市联旗电子有限公司	268.97	原材料
	5	农业农村部大数据发展中心	236.85	交换机、线材等
			合计	3,787.17
2024 年	1	深圳市九洲光电科技有限公司	346.91	显示大屏

年度	序号	客户名称	收入	产品品类
	2	北京爱伯乐电子技术有限公司	279.21	原材料
	3	深圳市威洋权科技有限公司	172.46	原材料
	4	同方工业信息技术有限公司	91.05	交换机、线材等服务（延保、维修等）
	5	福州市天从数码科技有限公司	89.53	原材料
	合计		979.17	
2025年	1	北京太极信息系统技术有限公司	629.20	计算机及配件、交换机、线材等
	2	深圳市威洋权科技有限公司	334.30	原材料
	3	华电西藏能源有限公司大古水电分公司	226.58	交换机、线材等
	4	中铁电气化局集团有限公司	115.07	显示大屏、交换机、线材等
	5	同方工业信息技术有限公司	71.90	计算机及配件、交换机、线材等
	合计		1,377.04	

公司“配件及其他”近三年的营业收入分别为 6,166 万元、1,910 万元、1,942 万元。2025 年“配件及其他”收入较 2024 年增长 1.71%，较 2023 年下降 68.50%。公司“配件及其他”收入的波动，主要受两方面因素影响，一是招标方在项目招标划分标段时的具体情况，若“配件及其他”与显控产品同属一个标段，则直接参与项目通常需整体承揽相应标段中的设备。二是公司参与项目的方式和广度不同，直接参与投标的项目，一般“配件及其他”占整个项目的比重较大，通过集成商参与的项目，视公司所参与的子系统的多少而有所差别。因此，“配件及其他”的收入情况具有一定的随机性特征。从客户结构来看，公司“配件及其他”前五大客户变动相对较大，仅同方工业信息技术有限公司近三年稳定在前五大客户中，2023 年至 2024 年的第一大客户深圳市九洲光电科技有限公司，公司向其所销售的产品是定制的显示大屏，项目终端客户为特定行业，该项目在 2024 年交付后收入即确认完毕，2025 年公司与该客户无其他项目合作，其在 2025 年退出前五大客户。

公司近三年“配件及其他”二级分类收入、成本情况如下：

单位：万元

年度	产品分类	主要销售产品	收入		成本	毛利率 (%)
			金额	占比 (%)		
2023	配件及其他	交换机、线材等	1,366.52	22.16	954.89	30.12
		计算机及配件	840.72	13.63	801.82	4.63
		显示大屏	2,005.91	32.53	1,318.82	34.25

年度	产品分类	主要销售产品	收入		成本	毛利率 (%)
			金额	占比 (%)		
		原材料	1,365.92	22.15	1,522.20	-11.44
		小计	5,579.07	90.48	4,597.73	17.59
	配件及其他	服务（延保、维修等）	587.35	9.52	0.18	99.97
		合计	6,166.42	100.00	4,597.90	25.44
2024	配件及其他	交换机、线材等	573.44	30.03	377.27	34.21
		计算机及配件	15.98	0.84	12.35	22.69
		显示大屏	407.53	21.34	57.08	85.99
		原材料	781.37	40.91	744.49	4.72
		小计	1,778.31	93.12	1,191.19	33.02
	配件及其他	服务（延保、维修等）	131.45	6.88		100.00
	合计	1,909.76	100.00	1,191.19	37.63	
2025	配件及其他	交换机、线材等	1,044.68	43.64	895.45	14.28
		计算机及配件	241.95	10.11	170.40	29.57
		显示大屏	177.32	7.41	156.33	11.84
		原材料	478.40	19.99	437.43	8.56
		小计	1,942.35	81.15	1,659.62	14.56
	专业视听	服务（延保、维修等）	451.32	18.85	39.02	91.36
		合计	2,393.66	100.00	1,698.63	29.04

注：公司服务类收入主要包括延保费、维修费等，2023年、2024年划分为“配件及其他”收入，2025年公司为了更准确地进行产品类别管理，将服务类收入调整为依据订单所销售的产品划分入对应的专业视听产品类别。为了保持比较数据口径的一致性，此处补充列示2025年被纳入至专业视听产品大类的服务类收入。

2025年交换机、线材等毛利较低，主要是由于2025年“配件及其他”中收入排名第一的客户（交换机、线材等收入459万元，毛利率16.70%）及第三的客户（交换机、线材等收入227万元，毛利率3.85%）毛利率较低。显示大屏采购具有偶发性，且销售价格根据大屏的品牌、规格等情况的不同，毛利率波动较大，2025年显示大屏毛利率下降是由于2023年、2024年销售的显示大屏为客户定制产品，毛利率相对较高。近三年原材料销售毛利率波动较小，2023年毛利率为负值是由于当年低于成本价处置了一批长库龄的呆滞物料。

在“配件及其他”业务中，公司在商品转让给客户前，已实质上主导了商品的选型与采购，承担了存货的主要风险与信用风险，并享有定价权及几乎全

部的经济利益。根据《企业会计准则第 14 号——收入》及相关监管要求关于控制权转移的判断标准，公司在该交易中身份为主要责任人，而非代理人。具体依据如下：

①公司是项目的首要履约方与责任主体，配件与自研产品集成，构成单一履约义务。

客户是基于我公司提供的设计方案进行采购。公司提供一站式的音视频显示控制设备和解决方案，配件并非独立销售，而是作为我公司解决方案中不可或缺的组成部分，与自研产品一同批量交付，打包售卖，一起结算，配件的专属性设计是基于技术标准统一性和安全保障的考量，确保客户获得最佳使用体验。配件在客户现场需与公司自研产品在物理接口、通讯协议、软件控制等方面进行紧密连接与集成，组成一体化系统后方能实现项目预定功能。

②公司独立自主选择供应商并承担主要存货风险。

在满足项目合同约定的技术指标和性能要求的前提下，公司完全自主决定配件的品牌选型、供应商选择及采购决策，相关采购合同系由我公司与供应商独立签署。供应商不知晓最终客户信息，也不介入我公司与客户的销售关系。

配件所有权及相关的存货风险完全由我公司承担，存货的报酬也由我公司享有。在发生客户合同取消或退货情形下，我公司也无权将相关风险（如退货或折价损失）转嫁给供应商，需自行消化处理。

③公司承担交易过程中的主要信用风险与资金风险。

公司对客户的收款信用风险，与对供应商的付款义务是相互独立的。通常我公司需要按照采购合同约定先行支付采购款项，而在向客户销售后，需经过交付、验收等环节，在一段时间后才能回收相应款项。客户信用风险完全由我公司承担，供应商不对此负责。

上述付款与收款的时间差，意味着我公司实质性垫付了资金，承担了该部分资金的占用成本及相关的财务风险。

④公司对交易价格拥有自主决定权并享有定价收益。

在整体项目合同谈判中，公司对包含配件在内的整体解决方案拥有自主定价权。配件的销售价格包含在公司整体的项目报价中，其定价并非简单地在采购成本基础上加计固定比例的佣金，而是基于项目整体技术价值及市场策略综

合确定。我公司享有配件购销差价所带来的全部收益，并承担定价决策的市场风险。

2025年公司与同方工业信息技术有限公司销售合同中，所销售的产品包括分布式系统、混合矩阵、音频处理器等专业视听产品，也包括计算机配件。销售合同总金额6,027万元，其中计算机配件金额3,366万元。根据项目需求，因接入系统的视频信号数量较大，且考虑到视频信号重要性等级的差异以及预算约束，系统设计采用了软硬件编码产品共用的架构方案，以满足终端客户的使用要求。客户从系统整体稳定运行及后期交付过程中软硬件兼容性的角度出发，要求由公司一并提供相关计算机配件。鉴于公司在该批计算机配件销售过程中作为主要责任人的认定不充分，基于谨慎性原则，公司对该合同项下外采计算机配件部分（金额3,366万元）采用净额法确认收入44万元。

公司2025年“配件及其他”收入中，直接销售的生产用芯片等原材料收入478万元被认定为与主营业务无关的收入而扣除。

公司不存在收入确认政策变更，不存在新业务模式或通过新客户实现大额销售等异常交易的情况，2025年度公司未发生客户大规模退货情况。

## 【年审会计师回复】

### （一）核查程序

针对上述问题，我们执行的核查程序包括但不限于：

1、了解和评价管理层与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计合理性、确定是否得到执行，并对识别的关键控制点测试相关内部控制的运行有效性；

2、对两期收入变动进行分析性复核，了解本年收入下降的原因；

3、检查前五大客户的销售合同及前五大供应商的采购合同，比对主要合同条款，包括交易商品品类、单价、物流安排、控制权转移标准、付款条件等；

4、对主要客户及供应商进行背景调查，核查上下游是否存在关联方关系；

5、获取收入明细表，在本年度记录的收入交易中选取样本，核对销售合同、订单、发票、出库单、签收确认单（验收单）等，评价相关收入确认是否符合公司收入确认的会计政策以及会计政策是否发生重大变化；

6、执行函证程序，验证交易金额和往来金额的真实性，对于未回函的执行替代程序，前五大客户及供应商均已回函且相符；

7、查看前五大客户及供应商的期后结算情况，评价相关交易的真实性；

8、实地走访了专业试听及配件客户同方工业信息技术有限公司及对应的配件供应商翰林汇信息产业股份有限公司，了解与其合作业务的商业背景、合作模式、货物运输方式、结算方式等；

9、线上访谈了客户北京太极信息系统技术有限公司、新易安电子(深圳)有限公司、供应商宏晶微电子科技股份有限公司、沧州龙宇电子设备有限公司，了解与其合作业务的商业背景、合作模式、结算方式等；

10、查看本年配件收入重要项目中淳中科技前期参与文件、过程中人员参与记录，项目结束验收记录等，判断公司总额法核算的合理性；

11、对营业收入进行截止性测试，评价收入是否被记录于恰当的会计期间；

12、获取管理层对公司持续经营能力的评估，对管理层的评估进行复核。

## **（二）核查意见**

针对上述问题，经核查，我们认为：

基于实施的审计程序，我们没有发现公司上述说明中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。上述公司2025年前五大客户在以前年度和公司均存在业务往来，持续经营能力未见存在重大不确定性，收入确认政策未见重大变更。

问题二：业绩预告显示，公司 2025 年度扣除与主营业务无关的收入为 800 万元到 1200 万元，不涉及金额较大的营收扣除项目，扣除后的主营业务收入在 3 亿元以上。

请公司：根据《上海证券交易所上市公司自律监管指南第 2 号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》有关规定，说明营业收入扣除相关情况，包括但不限于扣除项目、金额、相关业务开展情况及扣除原因等，并逐项对照核实并说明是否存在其他应扣除未扣除的情况。

**【公司回复】**

公司 2025 年度营业收入扣除情况表如下：

单位：万元

项目	本年度	具体扣除情况
营业收入金额	32,920.76	
营业收入扣除项目合计金额	888.66	
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	2.70%	
<b>一、与主营业务无关的业务收入</b>		
1.正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。	803.68	出租闲置房产、销售原材料等收入
2.不具备资质的类金融业务收入，如拆出资金利息收入；本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入，如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入，为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外。		不涉及
3.本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。		不涉及
4.与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入。		不涉及
5.同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。		不涉及
6.未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。	84.98	文创收入
<b>与主营业务无关的业务收入小计</b>	<b>888.66</b>	
<b>二、不具备商业实质的收入</b>		
1.未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入。		不涉及
2.不具有真实业务的交易产生的收入。如以自我交易的方式实现的虚假收入，利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等。		不涉及
3.交易价格显失公允的业务产生的收入。		不涉及
4.本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入。		不涉及
5.审计意见中非标准审计意见涉及的收入。		不涉及
6.其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。		不涉及
<b>不具备商业实质的收入小计</b>		

项目	本年度	具体扣除情况
三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入		不涉及
营业收入扣除后金额	32,032.11	

公司营业收入扣除考虑了业务收入与公司正常经营业务是否无直接关系，或者与正常经营业务相关，是否存在性质特殊、具有偶发性和临时性，影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断的各项收入，相应扣除符合上海证券交易所《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》有关规定，公司未扣除的相关收入不存在与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入，不存在应扣除收入未按规定扣除的情况。

### 【年审会计师回复】

#### （一）核查程序

针对上述问题，我们执行的核查程序包括但不限于：

1、获取 2025 年度营业收入明细表，复核不同业务收入类型分类的合理性、金额的准确性；

2、获取 2025 年度营业收入扣除情况表，对照《上市公司自律监管指引第 2 号—业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，对其进行了逐项复核。

#### （二）核查意见

针对上述问题，经核查，我们认为：

基于实施的审计程序，我们没有发现公司上述说明中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

问题三：业绩预告显示，公司 2025 年度预计实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-0.36 亿元至-0.29 亿元，同比由盈转亏。

请公司：（1）分别列示各业务板块的毛利率水平和成本构成，就变动较大之处说明原因，与同行业可比公司是否一致；（2）补充披露是否存在计提资产减值等其他导致业绩下滑的情况，如有，说明所涉资产科目、计提金额及原因。

**【公司回复】**

（1）分别列示各业务板块的毛利率水平和成本构成，就变动较大之处说明原因，与同行业可比公司是否一致；

公司 2025 年各业务板块毛利率水平及成本构成情况如下：

单位：万元

分行业	成本构成	类别	2024 年			2025 年			营业收入同比变动(%)	毛利率同比变动(百分点)
			营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)		
显示控制行业	直接材料、直接人工、制造费用	专业视听产品	33,841.36	14,765.98	56.37	25,283.65	10,771.68	57.40	-25.29	1.03
		虚拟现实产品	8,553.42	6,624.26	22.55	4,498.08	3,735.67	16.95	-47.41	-5.60
		人工智能产品	3,883.27	1,000.85	74.23	20.65	32.94	-59.50	-99.47	-133.73
		专业芯片产品	885.70	793.04	10.46	765.77	708.98	7.42	-13.54	-3.04
		配件及其他	1,909.76	1,191.19	37.63	1,942.35	1,659.62	14.56	1.71	-23.07
		小计	49,073.50	24,375.31	50.33	32,510.51	16,908.89	47.99	-33.75	-2.34
其他行业	折旧费、电费等	其他业务	415.51	308.17	25.83	410.26	305.70	25.49	-1.27	-0.34
合计			49,489.01	24,683.47	50.12	32,920.76	17,214.59	47.71	-33.48	-2.41

公司 2025 年综合毛利率 47.71%，较上年下降 2.41 个百分点，主要是由于产品结构发生变化，高毛利率的人工智能产品销售额同比大幅下降。虚拟现实产品毛利率下降，主要是由于市场竞争激烈、项目中标价格下降；人工智能产品毛利率下降，主要是由于上年高毛利率的海外客户本期未形成收入；“配件

及其他”毛利率下降，主要是由于公司上期“配件及其他”中为客户定制的显示大屏毛利率较高。

专业视听产品同行业可比公司情况如下：

单位：万元

公司简称	产品分类	2024年1-6月			2025年1-6月			营业收入 同比变动 (%)	毛利率 同比变 动 (百分点)
		营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)		
魅视科技	专业视听行业	6,143.51	1,252.52	79.61	6,698.19	2,082.45	68.91	9.03	-10.70
	其他	267.56	114.86	57.07	373.66	469.78	-25.72	39.66	-82.79
	合计	6,411.07	1,367.38	78.67	7,071.85	2,552.23	63.91	10.31	-14.76
卡莱特	视频处理设备	10,671.26	4,697.67	55.98	12,054.69	4,935.00	59.06	12.96	3.08
	接收卡	10,563.12	8,119.93	23.13	9,461.29	7,345.92	22.36	-10.43	-0.77
	云联网播放器	2,026.32	948.32	53.20	2,244.80	1,177.57	47.54	10.78	-5.66
	发送器	931.79	451.45	51.55	1,241.81	676.81	45.50	33.27	-6.05
	配件及其他	1,964.20	534.68	72.78	2,230.46	1,070.81	51.99	13.56	-20.79
	其他业务	0.68	-	100.00	22.39	-	100.00	3,211.57	-
	合计	26,157.38	14,752.05	43.60	27,255.44	15,206.11	44.21	4.20	0.61
诺瓦星云	LED显示控制系统	75,681.33	40,523.12	46.46	63,943.39	32,543.13	49.11	-15.51	2.65
	视频处理系统	61,141.28	20,051.24	67.21	64,511.73	19,648.86	69.54	5.51	2.33
	基于云的信息发布与管理系统	8,780.71	3,709.85	57.75	9,947.91	3,997.43	59.82	13.29	2.07
	配件及其他	8,307.83	3,486.70	58.03	10,944.91	4,877.95	55.43	31.74	-2.60
	其他业务	2,383.62	1,718.97	27.88	3,937.76	2,435.24	38.16	65.20	10.28
	合计	156,294.78	69,489.87	55.54	153,285.69	63,502.61	58.57	-1.93	3.03

注：同行业可比公司数据取自半年报同类业务数据。

公司2025年专业视听产品毛利率57.40%，根据上表列示，与同行业可比公司相比处于中位水平。

除此之外，公司虚拟现实产品、人工智能产品、专业芯片产品目前不具有规模效应，可比数据不具参考性。

(2) 补充披露是否存在计提资产减值等其他导致业绩下滑的情况，如有，说明所涉资产科目、计提金额及原因。

**【公司回复】**

2025 年计提的资产减值损失和信用减值损失具体情况如下：

单位：万元

类别	资产科目	上期计提减值损失金额	本期计提减值损失金额	变动金额	原因
长期投资	长期股权投资		859.97	859.97	被投资单位北京中孚利安科技有限公司净资产为负数，现金流紧张，可持续性经营风险较大。
存货	库存商品 原材料 半成品	-3.65	208.45	212.10	无法参与生产的原材料；生产过程使用损毁的原材料、半成品和成品；售后退回的损毁、功能失效、无法维修继续使用的半成品和成品。
应收款项	应收账款 其他应收款 应收票据 合同资产	-110.69	1,188.56	1,299.25	应收款项余额增加，账龄变动。
合计		-114.33	2,256.98	2,371.31	

本期计提长期股权投资、存货、应收款项等减值损失 2,256.98 万元，较上年增加 2,371.31 万元，使利润总额同比减少 2,371.31 万元。

**【年审会计师回复】**

**(一) 核查程序**

针对毛利率变动，我们执行的核查程序包括但不限于：

- 1、对毛利率执行分析性程序，按业务板块对两期毛利率进行变动分析；
- 2、查阅同行业毛利率情况，并与公司进行对比分析；
- 3、对成本执行分析程序，比较当年度与以前年度各月主营业务成本的波动趋势，并查明异常情况的原因等分析程序；
- 4、检查主营业务成本的内容和核算方法是否符合会计准则规定，前后期是否一致。

针对应收款项坏账准备，我们执行的核查程序包括但不限于：

1、了解与应收款项减值的相关内部控制，评价这些控制的设计、确定是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

2、复核管理层用来计算预期信用损失率的历史信用损失经验数据及前瞻性关键假设的合理性，评估管理层对应收款项的信用风险评估和组合识别的合理性；获取淳中科技应收款项坏账准备计提表，重新执行按预期信用损失模型计算的坏账准备金额，评价其计提的准确性；

3、对管理层所编制的应收款项的账龄组合明细表准确性进行测试，关注长账龄应收款项的坏账准备是否需单项计提减值；

4、分析淳中科技应收款项的账龄和客户信誉情况，检查与应收款项余额相关的销售合同、销售发票、验收单据；

5、检查期后回款情况，评价应收款项坏账准备计提及其对应阶段评价的合理性。

针对存货减值，我们执行的核查程序包括但不限于：

1、了解和评价管理层与存货的存在、计价与分摊相关的关键内部控制设计和运行的有效性，并对识别的关键控制点执行控制测试；

2、对期末库存商品和原材料实施监盘程序，重点关注是否存在滞销、变质、毁损等迹象的存货；

3、获取存货的库龄表，执行库龄测试，结合行业特性，对存货进行分析，以判断是否存在减值；

4、检查存货可变现净值的确定依据，存货跌价准备的计提方法，复核企业当期计提的存货跌价准备金额。

针对长期股权投资减值，我们执行的核查程序包括但不限于：

1、了解和评价管理层与投资的减值相关的关键内部控制设计和运行的有效性，并对识别的关键控制点执行控制测试；

2、获取或编制长期股权投资明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符；结合长期股权投资减值准备科目与报表数核对是否相符；

3、获取管理层对长期资产减值测试计算表或评估说明，复核管理层对减值的评估；

4、期末对长期股权投资进行逐项检查，获取被投资单位报表，对被投资单位进行背景调查、函证等，以确定长期股权投资是否已经发生减值。

## （二）核查意见

针对上述问题，经核查，我们认为：

基于实施的审计程序，我们没有发现公司上述说明中与财务报表相关的信息与我们在审计中获取的相关资料在所有重大方面存在不一致之处。

特此公告。

北京淳中科技股份有限公司

董事会

2026年4月27日