

## 恒为科技（上海）股份有限公司

### 关于 2025 年财务信息监管问询函的回复

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。

恒为科技（上海）股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 3 月 26 日收到上海证券交易所下发的《关于恒为科技（上海）股份有限公司 2025 年财务信息的监管问询函》（上证公函【2026】0554 号）（以下简称“问询函”）。公司收到问询函后高度重视，会同众华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）就问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实，现就有关事项回复如下：

一、业绩快报及前期公告显示，公司主营网络可视化和智能系统平台业务，2024 年至 2025 年，公司分别实现营业收入 11.17 亿元、10.47 亿元，分别同比变动 44.83%、-6.31%，实现归母净利润 0.27 亿元、0.35 亿元，分别同比变动-65.92%、30.13%。2024 年公司销售毛利率为 32.03%，同比下降 13.75 个百分点，主要系智能系统平台业务收入增长但毛利率下降。

请公司补充披露：（1）网络可视化和智能系统平台业务的经营模式、主要产品、收入确认政策及依据；（2）2024 年至 2025 年公司前十大客户、供应商情况，包括名称、成立时间、注册资本及人员规模、合作起始时间、交易内容及金额、往来款余额、账龄、期后结转情况等，就变动较大之处说明原因，并说明相关交易对手方的交易金额与其规模的匹配性；（3）前述客户、供应商之间及客户、供应商与公司之间是否存在直接或潜在关联关系，是否存在客户供应商重叠的情况，如是，说明相关业务背景、具体购销情况及商业合理性；（4）2024 年及 2025 年分业务板块的毛利率，结合公司业务结构及竞争格局、订单及客户变化、成本构成等情况，说明近两年业绩波动、2024 年增收减利的原因。请年审会计师对问题（1）发表意见，请独立董事对问题（3）发表意见。

回复：

**（一）网络可视化和智能系统平台业务的经营模式、主要产品、收入确认政策及依据：**

**1、网络可视化**

公司的网络可视化产品主要部署在运营商宽带骨干网、移动网互联网、数据中心、企业网和行业专网等网络节点，用途为在各种网络接口进行信令和流量数据的采集、汇聚分流和分析处理，帮助运营商、政府以及金融等行业客户实现网络运维优化、网络空间治理、信息安全管理、大数据商业智能等应用。

主要产品为软硬一体化的网络设备形态，具体包括：插卡式产品（指高密度、高速率多业务流量采集和分流设备，适合部署于大规模和超大规模网络环境中）、盒式产品等。2024 至 2025 年网络可视化业务中，插卡式产品和盒式产品的收入占比分别约为 80%和 10%，合计达到 90%以上。

网络可视化业务的经营模式为，公司通过组织研发活动，形成软硬件成果和服务能力，并根据客户订单以及意向，对软硬一体设备，按物料清单进行采购，按生产工艺文件进行生产加工，加载相关软件后，向客户交付设备成品。

通常情况下，公司作为商品销售的主要责任人，按合同约定将产品运至客户指定交货地点，有时候仅需要远程支持，大部分时候需要完成现场设备上架、与客户共同测试一段时间后，获得客户验收确认，按合同约定对价总额确认收入。目前，网络可视化业务不存在净额法确认收入的情形。

**2、智能系统平台**

公司智能系统平台业务主要为客户提供“国产化和智能化结合”的软硬件平台、设备和系统级解决方案，以及相关服务。主要的产品形态是主板、嵌入式模块、服务器、交换机等整机设备，用于网络通信、信息安全、工业互联网、云计算与数据中心、智算中心以及各类信息化领域。

主要产品包括：网络类产品（路由器、交换机等）、计算类产品（网络安全、嵌入式计算、服务器主板和整机等）、智算类产品（算力服务器、智算一体机等产品及智算服务等）等。2024 至 2025 年，智能系统平台业务中，网络类产品、计算类产品、智算类产品的收入占比分别约为 34%、24%和 32%，合计达到 90%以上。

智能系统平台业务的经营模式为，公司通过组织研发活动，形成软硬件成果和服务能力，并根据客户订单以及意向，对硬件类产品，按物料清单进行采购，按生产工艺文件进行生产加工，部分产品需加载相关软件后，向客户交付设备成品。

通常情况下，公司作为商品销售的主要责任人，按合同约定将产品运至客户指定交货地点，待客户完成商品验收确认后，按合同约定对价总额确认收入。少数情况下，公司作为商品销售的代理人，直接向客户转售，不承担履约风险，则按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方价款后的净额确认收入。2025 年智能系统平台业务的收入基本上全部为总额法。

**（二）2024 年至 2025 年公司前十大客户、供应商情况，包括名称、成立时间、注册资本及人员规模、合作起始时间、交易内容及金额、往来款余额、账龄、期后结转情况等，就变动较大之处说明原因，并说明相关交易对手方的交易金额与其规模的匹配性；**

## 1、前十大客户

2024 年公司前十大客户的基本情况和交易情况如下表：

单位：万元

排名	客户名称	成立时间	注册资本 (万元)	人员规模 (人)	交易内容	合作起 始时间	交易金额 (不含税)	往来余额	账龄	期后结转情 况
1	中贝通信集团股份 有限公司	1999 年 12 月	43,397	2,084	智算设备类产 品	2023 年 12 月	35,213.27	108.00	1 年以内	已收回
2	中国信息通信科 技集团有限公司	1989 年 11 月	28,865	972	网络可视化产 品	2006 年 4 月	18,544.57	10,126.79	1 年以内	2,100.54 万元 未收回
3	新华三信息技 术有限公司	2014 年 12 月	143,133	527	智能系统平台 网络类产品	2018 年 5 月	11,692.50	2,151.93	1 年以内 2,150.77 万 元， 2-3 年 1.16 万元	40.99 万元未 收回
4	联想新视界（北 京）科技有限公 司	2013 年 12 月	13,332	52	系统集成	2022 年 12 月	6,949.76	11,916.36	1 年以内 8,246.95 万 元， 1-2 年 3,669.41 万元	5,209.74 万元 未收回
5	中国移动通信集 团有限公司	1999 年 7 月	30,000,000	5,526	网络可视化产 品	2011 年 10 月	6,387.31	3,967.19	1 年以内 3,310.74 万 元， 1-2 年 655.81 万 元， 2-3 年 0.64 万元	61.66 万元未 收回
6	启明星辰信息技 术集团股份有限 公司	1996 年 6 月	121,140	6,377	智能系统平台 计算类产品	2019 年 6 月	5,443.26	1,216.94	1 年以内	已收回

7	北京山石网科信息技术有限公司	2009年2月	31,000	453	智能系统平台 计算类产品	2020年4月	3,040.85	1,237.58	1年以内	已收回
8	浪潮集团有限公司	1989年2月	102,438	219	智能系统平台 网络类产品	2018年4月	2,755.21	935.81	1年以内	已收回
9	中寅（南京）贸易有限公司	2023年8月	10,000	3	智算软件和服务	2023年11月	2,401.70	-	/	已收回
10	湖南海诚宇信信息技术有限公司	2015年3月	5,000	34	网络可视化、 智能系统平台 计算类产品	2020年11月	1,913.86	4,213.33	1年以内 2,190.37 万元，1-2年 2,022.96 万元	1,066.69 万元未收回

注1：期后结转情况截至2026年3月31日。

注2：湖南海诚宇信信息技术有限公司（以下称“海诚宇信”）为公司关联方，情况介绍详见本回复（三）、1，海诚宇信采用的信用政策为“背靠背”方式，因其尚未收到下游客户的回款，故未向公司支付对应的货款；其下游客户以国央企为主，收款风险总体可控。

2025年公司前十大客户的基本情况和交易情况如下表：

单位：万元

排名	客户名称	成立时间	注册资本（万元）	人员规模（人）	交易内容	合作起始时间	交易金额（不含税）	往来余额	账龄	期后结转情况
1	中国移动通信集团有限公司	1999年7月	30,000,000	5,526	网络可视化产品	2011年10月	33,500.37	13,117.06	1年以内 13,054.15 万元，1-2年 14.08 万元，2-3年 48.83 万元	9,659.61 万元未收回
2	新华三信息技术有限公司	2014年12月	143,133	527	智能系统平台 网络类产品	2018年5月	28,822.84	4,910.23	1年以内 4,869.24 万元，1-2年 40.99 万元	348.21 万元未收回

3	启明星辰信息技术集团股份有限公司	1996年6月	121,140	6,377	智能系统平台 计算类产品	2019年6月	6,672.51	844.78	1年以内	已收回
4	联想新视界（北京）科技有限公司	2013年12月	13,332	52	系统集成	2022年12月	4,909.65	10,960.42	1年以内 5,750.68 万元，1-2年 5,209.74 万元	10,960.42 万元未收回
5	中国信息通信科技集团有限公司	1989年11月	28,865	972	网络可视化产品	2006年4月	4,228.60	8,137.82	1年以内 4,222.30 万元，1-2年 3,549.84 万元，2-3年 294.5 万元，5年以上 71.18 万元	6,107.83 万元未收回
6	中国电信股份有限公司	2002年9月	9,150,714	277,911	网络可视化产品、智算软件和服务	2012年8月	3,008.07	1,964.20	1年 1,949.42 万元，1-2年 14.78 万元	349.85 万元未收回
7	浪潮集团有限公司	1989年2月	102,438	219	智能系统平台 网络类产品	2018年4月	1,942.51	339.36	1年以内	已收回
8	北京勤慕数据科技有限公司	2018年3月	5,000	112	网络可视化产品	2018年4月	1,430.35	1,170.11	1年以内	284.30 万元未收回
9	曙光信息产业股份有限公司	2006年3月	146,312	5,991	智能系统平台 计算类产品	2020年10月	1,406.04	138.03	1年以内	已收回
10	华为技术有限公司	1987年9月	4,104,113	58,435	网络可视化产品	2009年10月	1,382.81	390.56	1年以内	已收回

注 1：期后结转情况截至 2026 年 3 月 31 日。

注 2：北京勤慕数据科技有限公司（以下称“北京勤慕”）为公司关联方，情况介绍详见本回复（三）、1

2025 年相较于 2024 年新进入前十大客户的有四家：中国电信股份有限公司、北京勤慕、曙光信息产业股份有限公司、华为技术有

限公司。上述客户均为公司长期合作客户，其中中国电信股份有限公司因旗下子公司临港算力（上海）有限公司（以下称“临港算力”）与公司开展智算相关业务合作，收入增长较快，其余三家收入较为稳定，因有其他客户收入下降而进入前十。

2025 年相较于 2024 年退出前十大客户的有四家：中贝通信集团股份有限公司（以下称“中贝通信”）受原订单执行基本完成，算力服务器上游市场变化快，从而新订单没有继续下达，导致客户 2025 年向公司采购金额大幅减少，因此退出前十大；北京山石网科信息技术有限公司为公司长期合作客户，部分合作产品停产后，新机型尚未跟上，因而向公司采购额下降；中寅（南京）贸易有限公司（以下称“中寅贸易”）因相关业务不再延续，合作终止；海诚宇信因 2025 年受其下游客户的相关项目减少影响，向公司采购金额减少。

综合上述公司前十大客户的基本情况、交易情况以及 2024 年、2025 年的变动原因，公司与上述客户的交易金额与其规模相匹配。

## 2、前十大供应商

2024 年公司前十名供应商的基本情况和交易情况如下表：

单位：万元

排名	供应商名称	成立时间	注册资本 (万元)	人员规模 (人)	交易内容	合作起始时间	交易金额 (不含税)	往来余额	账龄	期后结转情况
1	中寅（南京）贸易有限公司	2023 年 8 月	10,000	3	服务器	2023 年 12 月	25,912.39	-	一年以内	已支付
2	合肥神州数码有限公司	2021 年 2 月	50,000	35	服务器	2023 年 11 月	7,221.24	-	一年以内	已支付
3	新华三信息技术有限公司	2014 年 12 月	143,133	527	芯片等元器件	2019 年 7 月	4,775.39	-	一年以内	已支付
4	供应商 A	2015 年 8 月	10,000	9	工业主机与模块	2022 年 11 月	4,772.90	80.26	一年以内	已支付

5	深圳市信利康供应链管理有限公司	2003年11月	5,750	215	芯片等元器件	2013年2月	2,552.30	809.80	一年以内	已支付
6	浙江睿索电子科技有限公司	2016年8月	2,228	190	委外加工	2017年11月	2,419.81	110.37	一年以内	已支付
7	艾睿(中国)电子贸易有限公司	2005年5月	1,777(美元)	281	芯片等元器件	2011年4月	1,618.50	30.17	一年以内	已支付
8	无锡市德科立光电子技术股份有限公司	2000年1月	15,829	788	光器件	2020年10月	1,281.75	1,339.67	一年以内	已支付
9	上海千广系统科技有限公司	2011年1月	100	5	机箱	2011年7月	1,240.76	637.84	一年以内	已支付
10	上海彬蕴信息科技有限公司	2016年11月	300	6	机箱	2017年6月	1,151.79	719.33	一年以内	已支付

注：期后结转情况截至 2026 年 3 月 31 日。

2025 年公司前十名供应商的基本情况和交易情况如下表：

单位：万元

排名	供应商名称	成立时间	注册资本(万元)	人员规模(人)	交易内容	合作起始时间	交易金额(不含税)	往来余额	账龄	期后结转情况
1	新华三信息技术有限公司	2014年12月	143,133	527	芯片等元器件	2019年7月	12,840.79	-	一年以内	已支付
2	深圳前海中环嘉业智算科技有限公司	2024年5月	2,200	/	算力服务器	2024年6月	5,723.89	-	一年以内	已支付

3	深圳市科通技术股份有限公司	2005年5月	10,517	104	芯片等元器件	2020年10月	2,326.83	21.26	一年以内	已支付
4	供应商 A	2015年8月	10,000	9	工业主机与模块	2022年11月	2,151.33	-	一年以内	已支付
5	深圳欧陆通电子股份有限公司	1996年5月	10,175	4,832	电源模块	2016年3月	2,026.71	440.36	一年以内	225万元未支付
6	联强国际贸易(中国)有限公司	2005年11月	46,300(美元)	139	芯片等元器件	2025年12月	1,964.96	2,275.30	一年以内	已支付
7	安徽格罗特智能科技有限公司	2022年6月	1,000	/	委外加工	2023年10月	1,805.93	812.88	一年以内	195.47万元未支付
8	供应商 B	2024年2月	50	/	工业主机与模块	2024年12月	1,628.81	-	一年以内	已支付
9	飞腾信息技术有限公司	2014年8月	74,906	415	芯片等元器件	2020年10月	1,550.45	102.54	一年以内	已支付
10	东莞毓华电子科技有限公司	2006年8月	160(美元)	345	电源模块	2019年6月	1,449.98	1,255.99	一年以内	168.95万元未支付

注：期后结转情况截至 2026 年 3 月 31 日。

(1) 2025 年度新进的前十名供应商及其变动原因:

① 原材料和委外加工类:

安徽格罗特智能科技公司的关联方浙江格罗瑞实业股份有限公司（成立于 2017 年 12 月，注册资本 5000 万元，参保人数 41 人，具有高新技术企业和专精特新中小企业资质）位于浙江省嘉善县，作为实际运营主体自 2022 年起向公司提供 PCBA 委外加工服务。因 2025 年公司智能系统平台业务中的网络类和计算类硬件产品订单量增长，公司加大了向其的 PCBA 委外加工服务采购，其采购额与规模具有一定的匹配性。

基于同样的原因，以下五家：深圳市科通技术股份有限公司、深圳欧陆通电子股份有限公司、飞腾信息技术有限公司、东莞毓华电子科技有限公司、联强国际贸易（中国）有限公司也因 2025 年采购规模增大，而进入了前十大供应商，其中联强国际贸易（中国）有限公司为华为鲲鹏模组指定销售渠道，于 2025 年开始采购，其余四家均与公司合作多年。

② 智算业务类:

深圳前海中环嘉业智算科技有限公司（以下称“中环嘉业”）是公司前海算力中心的合作伙伴，作为资产持有项目公司，在深圳前海没有招募正式员工，由其控股母公司上海中环嘉业信息科技集团有限公司（以下称“上海中环嘉业”，注册资本 8000 万元，参保人数 2 人）直接管理运营。2024 年 8 月至 2025 年 5 月，公司基于中环嘉业的算力资源，向客户临港算力（中国电信股份有限公司子公司）提供整体智算服务，包括算力提供、模型适配迁移、组网调优及运维保障服务等。2025 年 6 月起，因临港算力自身下游客户发生变化，无法进行续约。与此同时，公司仍需按照协议向中环嘉业继续支付基础算力履约费用，公司权衡利弊，根据当时相关算力服务器市场可变现的价格，经过互相协商后，于 2025 年 10 月将中环嘉业持有的算力服务器资产以其账面价值约 85% 的价格购入，继续开展智算服务或作为产品销售。因该项算力服务器采购金额较大，故新进入 2025 年前十大供应商。公司后续对相关购入存货根据会计政策进行减值计提 1036 万元，目前新客户的算力运营仍在继续进展中。

③ 系统集成业务类:

供应商 B 为公司在 2024 年轨交智慧多功能终端项目中，综合评估供应商的价格、交期及客户（联想新视界）的推荐等因素后引入的新供应商。供应商 B 的委托生产单位为江苏云川物联网科技有限公司（成立于 2020 年 3 月，注册资本

2000 万元，人数 100 左右，具有高新技术企业和专精特新中小企业资质)。2025 年向其采购规模扩大，因此进入 2025 年前十大供应商，其采购额与规模具有一定的匹配性。

(2) 2025 年度退出前十名的供应商及其变动原因：

① 原材料和委外加工类：

深圳市信利康供应链管理有限公司和艾睿（中国）电子贸易有限公司为电子元器件贸易商，因公司产品升级换代，相关芯片采购减少，使得这两家的交易额有所下降。浙江睿索电子科技有限公司为公司 PCBA 委外加工厂商，由于替代供应商的采购金额增加，故 2025 年与公司发生交易额相比 2024 年有所下降。无锡市德科立光电子技术股份有限公司为公司光通信子系统的上游合作伙伴，2025 年因公司相关产品市场需求减少导致采购量减少，未能进入前十大供应商。

上海千广系统科技有限公司、上海彬蕴信息科技有限公司为公司机箱结构供应商，2025 年因公司导入新的同类供应商，调整供应商采购份额，导致这两家供应商都退出了前十大。

② 智算业务类：

合肥神州数码有限公司（以下称“神州数码”）为华为昇腾服务器的供应商。公司 2023 年向其下达采购订单，产品用于前海算力中心项目及开发国产算力一体机，主要采购交易发生在 2024 年，2025 年无采购交易发生。中寅贸易为具备采购算力服务器渠道能力的贸易商，公司通过向中寅贸易采购算力服务器硬件，生产改制并集成软件后，向客户销售算力一体机产品。2025 年，中寅贸易因相关业务不再延续，公司与其合作终止。

综合上述公司前十大供应商的基本情况、交易情况以及 2024 年、2025 年的变动原因，公司与上述供应商的交易金额与其规模相匹配。

**(三) 前述客户、供应商之间及客户、供应商与公司之间是否存在直接或潜在关联关系，是否存在客户供应商重叠的情况，如是，说明相关业务背景、具体购销情况及商业合理性；**

**1、前述客户、供应商之间及客户、供应商与公司之间是否存在直接或潜在关联关系，如是，说明相关业务背景、具体购销情况及商业合理性；**

前述客户、供应商之间不存在直接或潜在的关联关系。

除中环嘉业外，前述供应商与公司之间也不存在直接或潜在的关联关系。公司于 2023 年 8 月起与华为和前海管理局对接前海算力项目的合作事宜，并于

2023年9月签署《战略合作协议》。因前海管理局的招商要求，以及华为销售区域管理要求，公司于2023年10月在深圳前海成立全资子公司深圳海上智云科技有限公司（以下称“海上智云”），用于公司在深圳地区与华为合作等业务的开展。基于同样的原因，项目的资产持有公司中环嘉业也成立在深圳前海。同时，应上海中环嘉业的合作要求，并向项目其他合作方体现恒为科技的股权关系，智云科技参股前海中环嘉业，参股比例为4.55%，保障项目顺利实施。按智算业务的分工协作，中环嘉业持有算力资产，海上智云负责算力运维，应当地政府招商建议，两家企业共用位于深圳前海的办公地址。

前述客户中，海诚宇信为公司参股24%的联营企业，北京勤慕为公司参股42%的联营企业，系公司关联方。海诚宇信是从事计算机及通信系统研发、生产和销售军工保密单位。公司与其合作拓展相关行业的网络可视化产品及国产申威服务器市场。北京勤慕主要从事金融、能源等行业NPM（网络性能管理）系统的研发和销售，为公司在网络可视化行业市场的下游客户。公司对海诚宇信和北京勤慕的参股投资有利于稳固合作关系，共同进行产品研发，形成市场协同。

2024年及2025年公司向以上关联方购销情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2025年度	2024年度
海诚宇信	网络可视化和智能系统平台计算类产品销售	819.75	1,913.86
北京勤慕	网络可视化产品销售	1,430.35	1,685.40

公司对海诚宇信及北京勤慕的交易定价遵循一贯性，参股之前与之后的交易均按市场行情定价，交易价格公允，具备商业合理性，关联交易决策程序合规。

## 2、前述客户供应商存在重叠的情况，说明相关业务背景、具体购销情况及商业合理性；

公司前十大客户中，新华三信息技术有限公司（以下简称“新华三”）及中寅贸易同时为公司的客户和供应商。

### （1）新华三

新华三是公司长期合作客户，自2018年起开展智能系统平台业务的网络类产品的ODM业务合作，主要的产品品类包括国产化路由器、交换机和防火墙等。客户提供产品规格需求，公司进行产品研发设计，并通过器件采购、生产测试后进行成品交付。对所需原材料，公司结合自己的采购渠道及客户推荐，进行询比价后，做出采购决策。

受中美贸易摩擦等外部因素影响，为实现规模化降本并保障供货稳定性，新华三对部分中高端交换机所需的交换芯片、处理器、存储等核心器件，采用由其

向公司供应的方式生产。公司考虑到向新华三采购这些元器件，既能避免市场缺货带来的供应风险，也能获得相对更优的成本价格，有利于保障生产交付的及时与稳定，于是向新华三采购原材料并结算货款，由此形成新华三既是公司客户又是供应商的情形，该等模式符合 ODM 行业惯例。新华三主要提供部分核心芯片等原材料，其他原材料仍需公司向其他供应商采购。2023 年至 2025 年，公司向其他供应商采购原材料的金额占该业务整体采购额的比例为 60~85%。

公司与新华三开展的 ODM 合作，系由公司进行产品研发，自主掌握生产工艺，向客户交付最终成品，承担成品质量责任，不同于简单来料加工只为加工质量负责的模式。公司与新华三直接签订销售合同，负有向新华三提供商品的首要责任，确保所销售的产品可以被新华三接受。公司具有自主定价权，公司根据具体型号产品耗用的料工费等成本加成一定的利润进行报价，并综合考虑产品技术难度、产品内容，结合项目背景、市场策略等因素，与新华三协商确定销售价格。公司在交易过程中承担了所交易产品的存货保管等产品所有权上的主要风险和报酬。因此，公司按照总额法对该类业务确认收入。

2024 年及 2025 年公司向新华三购销情况如下：

单位：万元

合作方	交易内容	2025 年度	2024 年度
新华三	智能系统平台网络类产品销售	28,822.84	11,692.50
新华三	芯片等元器件采购	12,840.79	4,775.39

综上，公司向新华三销售网络产品，同时向新华三采购原材料，具有商业上的合理性。

## （2）中寅贸易

中寅贸易为具备采购算力服务器渠道能力的贸易商。公司于 2023 年 12 月与中寅贸易进行合作，利用其贸易渠道优势，向其采购算力服务器，到货后，公司通过生产改制并集成软件，向公司客户销售算力一体机产品。

在合作过程中，中寅贸易也有其他客户，公司向中寅贸易提供智算软件，由其集成进算力服务器之后对外销售；另外，公司也向其提供算力服务器的应急备件、故障诊断、返修维修等保障服务。因此公司 2024 年向中寅贸易以采购算力服务器为主的情况下，同时也形成智算软件销售和智算服务的销售收入。

2024 年公司向中寅贸易的购销情况如下：

单位：万元

合作方	交易内容	2024 年度
中寅贸易	算力服务器的采购	25,912.39
中寅贸易	智算软件和服务的销售	2,401.70

综上，公司与中寅贸易之间存在两种不同业务的采购与销售，具有商业上的合理性。

(四) 2024 年及 2025 年分业务板块的毛利率，结合公司业务结构及竞争格局、订单及客户变化、成本构成等情况，说明近两年业绩波动、2024 年增收减利的原因。

### 1、公司 2024 年及 2025 年主营业务分板块的收入及毛利率情况

单位：万元

产品	2025 年			2024 年		
	合并收入	合并成本	毛利率	合并收入	合并成本	毛利率
网络可视化	44,782.25	23,401.93	47.74%	37,823.20	13,478.56	64.36%
智能系统平台	59,771.83	50,400.14	15.68%	73,828.71	62,142.02	15.83%
总计	<b>104,554.08</b>	<b>73,802.07</b>	<b>29.41%</b>	<b>111,651.91</b>	<b>75,620.58</b>	<b>32.27%</b>

2、结合业务结构及竞争格局、订单及客户变化、成本构成等情况，说明近两年业绩波动、2024 年增收减利的原因说明

#### (1) 2024 年业绩波动及增收减利的原因说明

2024 年公司实现营业收入 11.17 亿元，比 2023 年同比变动 44.83%，实现归母净利润 0.27 亿元，比 2023 年同比变动-65.92%，呈现“增收减利”的态势。主要原因如下：

#### ①智能系统平台业务收入快速增长，但毛利率有所下降

2024 年智算行业快速发展，公司积极开展智算业务，智能系统平台业务收入实现快速增长。

公司 2023 年及 2024 年主营业务分板块的收入及毛利率情况如下：

单位：万元

产品	2024 年		2023 年		变动幅度	
	合并收入	毛利率	合并收入	毛利率	合并收入	毛利率
网络可视化	37,823.20	64.36%	37,558.35	63.79%	0.71%	0.57%
智能系统平台	73,828.71	15.83%	39,215.48	28.57%	88.26%	-12.74%
网络与计算	36,622.58	20.05%	39,215.48	28.57%	-6.61%	-8.52%
智算	37,206.13	11.67%	-	-	不适用	不适用

从上表看出，2024 年公司主营业务收入中，网络可视化的收入规模和毛利率均保持稳定，而智能系统平台业务，呈现收入增长 88.26%，而毛利率下降 12.74%。

智能系统平台业务中，2024 年新出现的智算产品收入规模较大，占整体收入的 50.40%，其毛利率为 11.67%，低于原网络与计算的毛利率水平，对智能系

统平台整体毛利率下降产生较大影响。公司原网络与计算产品收入略有下降，同时毛利率从 28.57%下降到 20.05%，主要为产品结构原因，高毛利率产品的交换机产品销售收入减少，而毛利率较低的产品销售收入增加。以上因素导致了智能系统平台业务的毛利率大幅下降。

②信用减值损失增加及投资收益下降，对净利润形成一定影响

公司 2024 年信用减值损失相较 2023 年增加 3,514.55 万元，主要是山西寰烁科技股份有限公司（以下称“山西寰烁”）的长期应收款计提信用减值准备增加，直接影响当期净利润。公司 2024 年投资收益相较 2023 年减少 1,601.12 万元，主要是持有的私募股权基金的公允价值较 2023 年下降 1,432.92 万元，属于非经常性损益波动。

综上，2024 年公司在核心业务保持增长的同时，受智能系统平台业务转型升级、信用风险及非经营性损益波动等因素影响，出现增收减利的情况。

（2）2025 年业绩波动的原因说明

2025 年公司实现营业收入 10.47 亿元，比 2024 年同比变动-6.31%，实现归母净利润 0.35 亿元，比 2024 年同比变动 30.13%，主要原因如下：

①信用减值损失减少

2025 年公司信用减值损失相较 2024 年减少 5,095.19 万元，主要是 2024 年针对山西寰烁的长期应收款的单项减值计提金额较大，而山西寰烁的计提减值在 2025 年未再发生，导致公司 2025 年净利润上升。

②主营业务收入与毛利率下降

2025 年公司智能系统平台业务中的算力一体机因主要客户订单减少，从而导致该业务收入相较 2024 年下降 19.04%，毛利率基本保持稳定。2025 年公司网络可视化业务收入同比增长 18.40%，而毛利率相较 2024 年有较大幅度下降，主要为产品结构原因，定制化程度较高、毛利率较高的产品收入因市场周期因素下滑超过 80%，增收的产品为标准化程度高、市场竞争较为激烈，毛利率相对较低，故而拉低了网络可视化业务板块的整体毛利率。因此 2025 年总体主营收入出现下滑，毛利率亦有所下降，导致净利润下降。

公司主营业务成本的构成主要为直接材料、制造费用，其中 2024 年、2025 年的直接材料占比分别为 97.60%、96.71%，基本保持稳定。2025 年下半年内存、硬盘等原材料价格受市场波动的影响呈大幅上涨，在销售端激烈市场竞争环境下，公司供应链端成本优化工作挑战增大。

（五）会计师核查意见

## 1、核查程序

针对上述事项（一），我们执行的核查程序包括但不限于：

（1）访谈公司管理层及财务负责人，了解各业务板块的经营模式、主要产品及收入确认政策及依据；

（2）了解和评估与营业收入相关的内部控制的设计，并测试关键控制执行的有效性；

（3）了解公司销售模式及主要客户的基本情况，选取样本检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；抽样检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、销售订单、客户验收单等；

（4）对主要客户交易金额和期末余额进行函证，检查销售业务的真实性。

## 2、核查结论

经核查，会计师认为：公司上述回复事项与我们在审计过程中了解到的相关情况在所有重大方面一致，公司的经营模式及主要产品描述与实际一致，收入确认符合企业会计准则要求。

### （六）独立董事意见

#### 独立董事针对问题（3）的独立意见：

经查阅公司提供的客户与供应商的清单，核查公司相关销售、采购合同，了解相关业务背景及前十大供应商、客户相关信息后。独立董事认为，2024年至2025年公司前十大客户、供应商之间不存在关联关系，除海诚宇信、北京勤慕为公司关联方外，公司与其他客户、供应商之间不存在关联关系，公司参股中环嘉业并采用相同注册地址系商业合作安排，不涉及利益输送，相关交易均基于真实业务需求，具有商业合理性，且遵循独立交易、市场定价原则，符合法律法规和公司章程的规定，不存在损害公司及全体股东特别是中小股东利益的情形。

二、业绩快报及前期公告显示，公司自2023年下半年起开展智算业务，主要包括算力服务器和算力一体机的销售。2025年公司智能系统平台业务收入为5.98亿元，同比下降19.04%，主要系智算一体机业务订单减少所致。

请公司补充披露：（1）2024年至2025年智算业务的经营模式、主要产品、收入确认方式及时点，是否符合企业会计准则的相关规定；（2）2024年至2025年智算业务客户供应商、购销金额、应收应付金额及期后结转情况、毛利率等，就变动较大之处说明原因；（3）智算业务订单减少的具体原因，是否存在履约不及预期、销售退回等情形，如是，说明具体情况及相应会计处理。请年审会计师

对问题（1）（3）发表意见。

回复：

**（一）2024 年至 2025 年智算业务的经营模式、主要产品、收入确认方式及时点，是否符合企业会计准则的相关规定；**

公司自 2023 年下半年开展智算业务，总体上坚持轻资产模式，定位在提供与算力（指智算算力，下同）底座相关的产品、解决方案和服务上。先以智算可视化运维系统、AI 一体机为主，2024 年涉足集群组网设计和调优、模型推理调优服务，2025 年起进一步拓展国产智算交换机、光交换机等业务。

公司智算业务的收入分成智算设备、智算软件和服务、智算集成三类，归在智能系统平台业务中。2024 年至 2025 年的智算业务收入 80%以上来自智算设备，主要产品为智算一体机、智算交换机等。

智算一体机的经营模式是，根据客户需求，采购算力服务器，或分别采购机箱、主板及各类配件，进行硬件组装和软件安装，以及用户指定的预装软件，经过整体测试和检验后，向客户销售交付。公司智算一体机产品，如果集成的软件以算法、模型、数据语料、智能体为主，最终产品也称为 AI 一体机；如果集成的软件以操作系统、驱动、智算可视化软件为主，最终产品也称为算力一体机。

智算交换机的经营模式是，根据客户需求和市场分析，进行研发设计，定型导入生产后进行原材料采购、生产组织，形成整机产品，经整体测试和检验后，向客户销售交付。

公司在智算业务中，以智算设备为例，大部分情况为先行采购算力芯片、网卡和存储等配件、算力服务器等，进行研发设计、生产组装后，向客户转让商品并在获得客户验收确认后，按照合同约定的交易价格以总额确认收入。智算业务中也存在直接转售算力服务器的情形，公司仅负责协调供应商提供相关产品，不承担存货、质量等核心风险，亦未取得相关商品的控制权，公司按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方价款后的净额确认收入。公司 2024 年至 2025 年智算业务收入中，基本全部为总额法。

综上，公司智算业务的收入确认方式、确认时点均严格遵循《企业会计准则》及相关会计政策要求，结合业务实质判断主要责任人与代理人身份，合理选用总额法或净额法确认收入。不存在不符合企业会计准则相关规定的情况，会计处理具有充分的依据和合理性，能够真实、准确、完整地反映公司智算业务的经营成果。

**（二）2024 年至 2025 年智算业务客户供应商、购销金额、应收应付金额及期后结转情况、毛利率等，就变动较大之处说明原因；**

## 1、智算业务主要客户情况

2024年至2025年公司智算业务主要客户的销售金额、应收金额及期后结转情况、毛利率的情况如下：

单位：万元

年份	主要客户名称	销售金额 (不含税)	应收金额	期后结转情况
2025	中国电信股份有限公司	2,916.54	1,903.58	308.92万元未收回
	达特优智（北京）科技有限公司	1,786.50	1,938.00	1,938万元未收回
	云合智网（上海）技术股份有限公司	591.04	5.13	已收回
2024	中贝通信集团股份有限公司	34,804.42	108.00	已收回
	中寅（南京）贸易有限公司	2,401.70	-	已收回
	中国电信股份有限公司	1,177.36	-	已收回

注：期后结转情况截至2026年3月31日。

公司2024年计入智算业务的总收入为3.84亿元，毛利率10.90%，主要收入来自于智算设备中的算力一体机。2025年的智算业务收入下降至约0.66亿元，毛利率为13.64%，主要原因是2024年公司算力一体机的大客户中贝通信在2025年未形成新的算力一体机收入，导致智算设备收入大幅下滑，详见问题2的（三）。

中寅贸易为具备采购算力服务器渠道能力的贸易商。公司与中寅贸易的合作，包括了向中寅贸易提供智算软件，由其集成进算力服务器之后销售给知名云服务和大模型厂商等第三方的合作；另外，公司也向其提供算力服务器的应急备件、故障诊断、返修维修等保障服务，因此公司2024年向中寅贸易形成智算软件销售和智算服务收入。2025年，中寅贸易因相关业务不再延续，公司与其合作终止。

公司2025年的智算业务收入主要来自于智算服务和智算系统集成，其中主要客户临港算力为中国电信股份有限公司下属子公司。2023年起，临港算力与公司接洽业务，并于2024年开始向公司采购智算服务。2025年，为了推进公司智算业务与运营商深化合作，除了智算服务之外，公司还参与了临港算力的算力集群建设中的系统集成项目，销售额得以进一步提高。达特优智（北京）科技有限公司为中国信科集团旗下子公司，公司2025年向其销售国产化算力服务器。

## 2、智算业务主要供应商情况

2024年至2025年公司智算业务主要供应商的采购金额、应付金额及期后结转情况如下：

单位：万元

年份	主要供应商名称	采购金额 (不含税)	应付余额	期后结转情况
2025	深圳前海中环嘉业智算科技有限公司	5,723.89	-	已支付
	紫光数码(苏州)集团有限公司	453.45	-	已支付
	上海基流光联通信技术有限公司	311.50	351.01	351.01 万元未支付
2024	中寅(南京)贸易有限公司	25,912.39	-	已支付
	合肥神州数码有限公司	7,221.24	-	已支付

注：期后结转情况截至 2026 年 3 月 31 日。

中环嘉业、中寅贸易、神州数码的情况详见问题 1 的“(二)、1 前十大供应商”中的描述。

紫光数码(苏州)集团有限公司是紫光集团八大业务板块之“信创与云服务板块”中的综合服务提供商，为信息与通信行业知名品牌提供分销服务合作，上海基流光联通信技术有限公司主要做算力相关模块配件及实施服务。公司于 2025 年与上述供应商展开合作，分别向其采购通用服务器、交换机、光模块、光缆线缆等相关配件，用于智算系统集成项目中。

**(三) 智算业务订单减少的具体原因，是否存在履约不及预期、销售退回等情形，如是，说明具体情况及相应会计处理。**

公司智算业务分为智算设备、智算软件和服务、智算系统集成三类。2025 年相较 2024 年，智算业务订单减少，主要原因如前所述，系公司智算业务重心调整，算力一体机订单大幅减少，而智算服务和智算系统集成的订单有所增加，但由于增加体量有限，故而总体智算业务的订单大幅下降，从而导致智能系统平台产品的收入下降。

2024 年公司算力一體机的主要客户是中贝通信。但进入 2025 年后，因算力芯片迭代，上一代算力芯片面临淘汰，而国际供应链风险进一步加剧，双方就原达成合作中所定义的算力一体机继续合作的意愿不强。同时，公司将智算业务的重心转移到国产化 AI 一体机、智算交换机、算力软件和服务、智算系统集成这些方面。因此 2025 年公司与中贝通信未有新的算力一体机合作。

中贝通信于 2023 年 12 月向公司下达 5.46 亿元采购订单，2024 年公司根据订单需求，向中贝通信分批交付算力一体机，完成执行的订单金额为 4.58 亿，履约率 84%，虽未完全履行，但双方对供应链形势的变化以及芯片升级换代后的影响亦有预期，因此公司智算业务总体上不存在履约不及预期的情况，亦无销售退回的情况。

#### **(四) 会计师核查意见**

##### **1、核查程序**

(1) 针对上述事项（一），履行了以下核查程序：

① 获取公司智算业务销售合同、发票、物流单、签收或验收单等，并结合公司确认收入的时点分析是否符合《企业会计准则》的相关规定；

② 访谈公司管理层及财务负责人、了解智算业务的运营模式、结算方式、客户类型等，相关会计核算方式及收入确认原则；

③ 了解和评估与营业收入相关的内部控制的设计，并测试关键控制执行的有效性。

(2) 针对上述事项（三），履行了以下核查程序：

① 与公司管理层进行访谈，了解公司智算业务情况，了解智算业务减少的原因，了解上下游行业变化与公司业务变化之间的关系。

② 获取了智算业务的合同，分析智算业务合同签订金额和实际执行的金额是否存在较大差异，是否存在销售后退回的情形。

③ 获取与智算业务相关的购销合同，查验记账凭证、核查银行流水及银行回单。

## **2、核查意见**

经核查，会计师认为：

(1) 基于已实施的程序，公司智算业务的经营模式及主要产品描述与实际一致，公司收入确认方式及时点符合《企业会计准则》的相关规定；

(2) 基于已实施的程序，公司智算业务减少与公司描述的实际一致，公司不存在履约不及预期的情况，亦无销售退回的情形。

三、三季报及前期公告显示，2022年至2024年末，公司长期应收款、一年内到期的长期应收款合计余额分别为1.32亿元、1.50亿元、1.14亿元，系分期收款销售商品形成，业务背景为某智慧教育专网融合项目及轨交智慧多功能终端项目，公司分别自2021年、2022年起与客户签订上述项目合同。其中，轨交智慧多功能终端项目2022年至2023年含税合同金额合计1.38亿元，已交付验收。合同约定交付时间为签订合同后45日内，付款时间为产品交付后12个月、24个月分别付款50%。

请公司补充披露：（1）前述项目的具体开展情况，包括业务背景、运营模式、具体产品或服务，公司在业务链中所处环节及角色功能、上下游、货物流、履约及交付地点，以及收入确认政策和依据、各期收入及毛利率水平，说明自该业务开展以来前述内容是否发生重大变化，收入成本核算是否准确，是否符合企业会计准则的规定；（2）2022年至2025年前述项目的主要供应商、客户情况，包括名称、成立时间、注册资本及人员规模、合作起始时间、历年购销内容及数量金额、结算政策、应收应付及期后结转情况，说明交易金额与交易对方规模的匹配性，并说明相关交易对手方与公司及公司董事、高管、实控人之间是否存在关联或指定关系，如有请说明合理性；（3）前述项目的履约情况，包括截至2025年末相关产品交付验收及投入使用情况、累计收付款情况、是否逾期等，说明在交付后12-24个月收款等合同安排的商业合理性；分季度列示业务开展以来的直接收付对象、资金往来明细，说明是否存在资金流向公司控股股东、实际控制人及其关联方的情形；（4）分年度列示前述项目相关长期应收款的坏账计提情况，结合问题（3），说明相关减值计提是否及时、充分。请年审会计师发表意见，请独立董事对问题（2）（3）发表意见。

回复：

（一）前述项目的具体开展情况，包括业务背景、运营模式、具体产品或服务，公司在业务链中所处环节及角色功能、上下游、货物流、履约及交付地点，以及收入确认政策和依据、各期收入及毛利率水平，说明自该业务开展以来前述内容是否发生重大变化，收入成本核算是否准确，是否符合企业会计准则的规定；

1、前述项目的具体开展情况，包括业务背景、运营模式、具体产品或服务；

（1）智慧集成业务背景

为了扩大公司业务规模，以及贴近与最终用户和应用场景的距离，公司在2019年成立智慧集成部，其使命为行业场景提供智慧系统解决方案，整合公司内外产品，提供集成和服务。自系统集成部成立以来，陆续承接过“上海市轨道交通供电项目智能运维系统（站控层）”、“北外滩智慧园区电力智能管理”、“天

然气管网防爆智能巡检”等项目，为了承接这些项目，除了外部采购之外，也采用公司自有产品，并自研开发了行业数据中心 NPM（网络性能管理）、工业巡检机器人、边缘计算和传感一体柜等产品，促进了公司技术和产品创新。智慧集成业务历年来涉及行业较多，其中教育和轨交行业的智慧集成项目的收入规模较大。

### ① 智慧教育专网项目的业务背景

2019年5月，教育部公布2019年度“智慧教育示范区”建设项目名单（教技厅函〔2019〕52号），其中山西省运城市作为八个示范区之一，是当时山西省唯一的入选城市。山西寰烁电子科技股份有限公司是一家新三板挂牌公司（股票代码：832773），专注于智慧教育领域，也是运城智慧教育专网融合项目的总包方和服务方。公司早年与山西寰烁有过少量合作，2021年初，双方就示范区项目——“运城智慧教育专网融合项目”的合作进行接洽。公司通过考察了解到，山西寰烁前期已经与当地政府合作建设了教育专网的数据中心，采用了大量信创服务器，已部署了其自研的智慧教育 SaaS 服务软件，本期项目主要是建设当地中小学的智慧教育基础设施，包括智慧教育教室和校园专网、物联网，以及数据中心可视化监测系统等。

公司认为该项目中所需产品与公司产品领域有较多重叠，且具有三、四线城市智慧教育专网方案的示范意义，未来还有进一步拓展复制的可能性，因此决定与山西寰烁合作，主要承接该项目中的数据中心可视化监测，以及校园专网、物联网、智慧教室的一部分。双方于2021年7月正式签署《运城智慧教育专网融合项目采购合同书》。

### ② 轨交智慧多功能终端项目的业务背景

公司涉及智慧轨交业务，是从2019~2022年参与上海申通地铁智慧巡检项目开始的，公司不面向最终用户，与多条地铁线的项目总包方（中铁建大桥工程局集团电气化工程有限公司、中铁电气化局集团第一工程有限公司等）签订系统集成合同，提供以巡检机器人为核心的“轨交供电项目智能运维系统（站控层）”，累计超过50个地铁站点采用公司方案。2022年下半年，联想新视界（北京）科技有限公司（以下称“联想新视界”）与公司接洽寻求合作，来访交流各自在智慧轨交方面的业务情况。公司了解到联想新视界是联想集团（00992.HK）旗下专注于智慧解决方案的企业，也是申通地铁在智慧多功能终端方面的战略合作伙伴，并于前期已落地实施上海地铁1号线示范站的智慧终端项目，同时了解到此智慧终端中定义的5G小站模块需求，可以由公司自研产品满足。

公司为了在智慧巡检的基础上进一步拓展智慧轨交业务，同时双方也基于共同的行业基础，以及技术上的互补性，希望在轨交领域长期合作。双方在 10 月签订《战略合作协议》，主要约定，公司作为联想新视界的子系统集成商，参与联想新视界作为总包方的轨交智慧多功能终端项目；同时，面对智慧轨交项目中的智能需求、国产化需求等，公司可以为联想新视界提供新产品开发和定制服务。

## **(2) 智慧集成业务的运营模式、具体产品和服务**

公司智慧集成业务，在组织结构上的运营模式，是由内部智慧集成部负责业务牵头，整合公司内外产品和服务满足客户系统需求；公司研发、技术支持、供应链、质量、财务、法务等中后台部门提供业务支撑与合规控制。

具体智慧集成项目的运营模式、具体产品和服务，介绍如下：

### **① 智慧教育专网项目的运营模式、具体产品和服务**

在运城智慧教育专网融合项目中，公司基于该项目的总体建设方案与总包方山西寰烁深入探讨了总系统框架以及各子系统和模块的设计思路考虑要点，形成了最终建设实施的方案细节。与总包方协商后由公司承接数据中心可视化监测，以及校园专网、物联网、智慧教室的部分子系统集成工作。公司根据方案中形成的产品配置清单，进行方案优化和审核，并进行寻源、洽谈和比价，完成配置交付方案和成本核算。在与总包方完成销售合同的签署后，同步展开完成与各细项的供应商的采购合同的签署。公司负责该项目的项目经理与总包方协调各项子系统的产品交货进度和签收，并根据项目的实施进度协调公司负责的四大子系统的安装调试服务，直至完成所承接子系统的验收。

智慧教育专网项目中涉及到的具体产品，有物联网部分的物联感知系统、智能手环和管理平台、物联管控系统，有数据中心可视化监测部分的流量分析设备、流量采集分流设备、网络拨测管理、大数据处理和可视化展现系统等，有校园专网部分的核心交换机、POE 交换机、无线控制器、室外 AP 等，有智慧教室的教育大屏、会议系统等。

在该项目中，公司承担了所承接子系统的详细设计、项目管理、产品交付和部署联调服务，以及数据中心可视化监测和校园专网部分的产品维保和售后服务。

### **② 轨交智慧多功能终端项目的运营模式、具体产品和服务**

公司作为子系统集成商，从总包方联想新视界承接轨交智慧多功能终端项目分包，自 2022 年四季度起，至 2025 年底，陆续合作了八期，每期的基本运营模

式如下：

a) 总包方发起新一期需求，与公司沟通配置、数量和交付周期。

b) 公司联系供应商报价、进行比价或谈价，确定交付周期，完成本期配置交付清单。

c) 与总包方洽谈商务合同，并完成签署后，同步开展与各供应商（包括设备供应商和施工服务供应商）的采购合同洽谈和签署。

d) 公司向总包方承担按期交付责任，跟踪协调供应商的生产进度，安排设备供应商直发客户指定的收货单位和收货地址（上海地铁维护保障有限公司物资和后勤分公司徐汇区老沪闵路1号地铁梅陇基地、上海市浦东新区川沙镇普陀路466号等仓库），设备供应商向公司提供发货和到货证明。

e) 到货后由客户组织安装验收、试运行和最终验收，最终验收完成后客户向公司提供“终端最终验收单”。

在与联想新视界2022年第一次合作中，公司初次导入设备供应商A，是在客户提供供应商推荐函的基础上，在自身成熟合作伙伴中挑选多家供应商进行了报价、定制费、定制周期的对比，经综合评估最后选择确定。此外，2023年下半年因面临供应链波动，材料涨价，公司和客户协商后签订《战略合作补充协议》，约定我方须承担成本控制责任并承诺成本透明化。另外，自2024年第四季度，公司综合了比价、考察和客户推荐等因素，导入新供应商B，并在新旧供应商之间重新分配了采购项目和采购比例。

除了上述供应商管理工作，公司还向客户或供应商提供技术和质量支持，包括供应商生产基地的产线考察、生产工艺和测试标准的审核和优化，以及技术变更和工程变更支持等。联想新视界的轨交智慧多功能终端，从双方合作起，经历了多次产品变更，包括整机尺寸和安装加固方式、防水防震要求、内嵌摄像头的技术指标等多方面的变更。公司持续跟进技术变更需求，提供技术建议，协助进行相应的工程变更，保障了多期项目的顺利实施和交付验收。

另外，公司在前两期项目中参与了部分终端的站点现场安装，自第三期项目起，进行产品出厂验收，公司不再参与站点现场安装。

此外，按双方合作协议，公司还向客户持续提供自研软件产品“5G便携测量系统手持操作软件”用于智慧终端中5G小站的在线增扩和安装。但因轨交智慧多功能终端原需求中的5G小站模块没有最终落地，导致公司在此项目中没有自研产品的采用，即不存在自行加工与生产产品的情形，全部采购供应商产品和服务，涉及到的具体产品包括：多功能设备主机、环境质量在线监测模块、智能急救模块、控制系统线缆和配件，以及施工服务等。

在该项目中，公司承担了项目管理、产品交付、以及供应商管理服务（包括供应商生产工艺和测试标准的审核和优化，以及技术变更和工程变更支持、供应商报价和采购份额分配等），并承担交付产品的售后服务和协调工作。

## **2、公司在业务链中所处环节及角色功能、上下游、货物流、履约及交付地点；**

公司在智慧教育专网项目，以及轨交智慧多功能终端项目的业务链中，都是承担一个或多个子系统的集成商环节。具体角色功能、上下游、货物流、履约及交付地点等情况如下。

### **（1）智慧教育专网项目**

在运城智慧教育专网融合项目中，公司的下游是总包方山西寰烁，上游是公司自研产品的多家元器件供应商和生产加工商、以及项目所需外购产品的多家供应商，公司的角色功能是承接数据中心可视化监测，以及校园专网、物联网、智慧教室的部分子系统的集成工作。

项目的履约及交付地点在山西省运城市，公司项目经理与总包方协调各项子系统的产品交货进度和签收，公司负责数据中心可视化监测子系统的产品物流运输，其他子系统的供应商按公司要求从各地直发运城交付。

### **（2）轨交智慧多功能终端项目**

在轨交智慧多功能终端项目中，公司的下游客户是总包方联想新视界，上游主要是设备供应商 A、供应商 B 和施工服务供应商 C，公司仅与上下游企业签订相关合同，并始终与总包方联想新视界进行沟通，并不接触终端客户申通地铁。公司的角色功能是智慧多功能终端子系统的集成工作。

项目的履约和交付地点在上海市，公司根据客户要求，安排供应商从天津、常州、徐州等生产地直发客户指定收货地址，并由指定收货单位供应商 C 签收。

## **3、收入确认政策和依据、各期收入及毛利率水平，说明自该业务开展以来前述内容是否发生重大变化，收入成本核算是否准确，是否符合企业会计准则的规定；**

公司根据企业会计准则规定以及厘定的会计政策进行收入确认，收入确认时点为：根据合同约定将产品运至客户指定交货地点，待客户验收确认后确认收入。具体情况如下：

### **（1）智慧教育专网项目**

公司 2021 年已按合同履行交付且经验收完毕，按 5%的折现率确认营业收入、销项税额、未实现融资收益，其中营业收入为 6,882.11 万元，项目毛利率

16.60%，同时确认长期应收款。

在本项目中，公司承担了所承接子系统的详细设计、项目管理、产品交付和部署联调服务，以及数据中心可视化监测和校园专网部分的产品维保和售后服务。其中，可视化监测与校园专网产品为公司面向教育行业定制的网络可视化产品，公司通过采购原材料、组织生产、质量检验等过程，形成硬件产品；同时，公司提供相关的数据监测等软件。根据合同约定，公司将本项目自研产品及其他外购产品，通过快递运送到客户指定地点。按照项目实施进度，公司组织人员进行上线安装和调试，经客户验收合格后，出具“集成服务验收合格证书”，本项目的产品和服务的控制权转移给客户，依据会计准则按总额法确认收入。

## （2）轨交智慧多功能终端项目

公司 2022 年到 2025 年已按合同履行交付且经验收完毕，按 3.6%~5%的折现率确认营业收入、销项税额、未实现融资收益，同时确认长期应收款。项目历年收入和毛利率情况如下：

单位：万元

	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	合计
项目收入	5,538.15	6,137.19	6,949.76	4,909.65	<b>23,534.75</b>
占公司营收总额的比例	7.19%	7.96%	6.22%	4.69%	<b>6.35%</b>
项目成本	4,786.78	5,466.23	6,148.90	4,288.62	<b>20,690.53</b>
项目毛利	751.37	670.96	800.86	621.03	<b>2,844.22</b>
占公司合并毛利的比例	2.27%	1.90%	2.24%	2.04%	<b>2.11%</b>
项目毛利率	13.57%	10.93%	11.52%	12.65%	<b>12.09%</b>

在本项目中，公司具体承担了以下服务责任与风险：

①销售和售后服务：公司与客户的销售合同约定了具体提供的产品和服务，公司承担了合同的全部履约义务，包括产品的交付、安装和调试、赠送自研软件，以及货物验收后的售后服务及错误纠正，相应的货物交付、违约责任由公司承担。

②供应商管理服务：公司通过询比价、审厂和定制开发评估，进行供应商选择，具备多家可选供应商。公司还向供应商提供技术和质量支持，包括供应商生产工艺和测试标准的审核和优化，以及技术变更和工程变更支持等。

③定价权：公司综合考虑客户需求、供应周期与成本等因素进行报价，各期销售合同的产品价格有所不同。公司在该项目中存在多个供应商，通过报价、比价后决定采购，各期采购合同中货物单价和供应商之间的分配比例，根据供应商报价的不同有所变动。公司与客户约定由公司承担成本控制责任并承诺成本透

明化，项目每期的毛利率如上表所示为 10-14%不等。

④控制权：公司按合同约定安排设备供应商将商品运送至指定收货地点，设备供应商向公司提供物流单据，客户收到商品则向公司提供经签收的送货单。设备到货经客户检验合格后，公司向供应商签发“验收确认书”，此时产品所有权转移至公司，公司取得相关产品的控制权，并承担相关产品的存货风险。终端系统完成安装，经过一段时间（约 7 日左右）试运行后，客户向公司提供“终端最终验收单”，至此货物所有权和风险转移至客户。自公司向供应商签发“验收确认书”起，到客户完成终验并向公司提供“终端最终验收单”的这个阶段，公司拥有商品的控制权。

因此，公司与联想新视界的销售合同由公司承担了转让商品的主要责任，公司有权自主决定所交易商品的价格，能够主导供应商向客户提供所需的商品。该业务属于企业会计准则规定的“企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务”，表明公司向客户转让商品前能够控制该商品或服务，按照总额法确认收入。

综上所述，前述业务的收入确认准确、成本结转完整，收入与成本相匹配。该业务自开展以来，前述内容未发生重大变化。

（二）2022 年至 2025 年前述项目的主要供应商、客户情况，包括名称、成立时间、注册资本及人员规模、合作起始时间、历年购销内容及数量金额、结算政策、应收应付及期后结转情况，说明交易金额与交易对方规模的匹配性，并说明相关交易对手方与公司及公司董事、高管、实控人之间是否存在关联或指定关系，如有请说明合理性；

1、2022 年至 2025 年前述项目的主要供应商情况，说明交易金额与交易对方规模的匹配性，并说明相关交易对手方与公司及公司董事、高管、实控人之间是否存在关联或指定关系，如有请说明合理性；

智慧教育专网项目与轨交智慧多功能终端项目的主要供应商基本情况、及 2022-2025 年的交易情况如下：

项目	主要供应商名称	成立时间	注册资本(万元)	人员规模(人)	合作起始时间	采购内容	采购金额(万元)	结算政策	往来余额(万元)	期后结转情况
智慧教育专网项目	上海灵亨信息技术有限公司	2012年6月	1,000	62	2015年4月	网络产品	1,520.55	验收后100%	-	已支付
	山西世纪创想电子有限公司	2011年8月	1,650	8	2021年7月	教学产品	955.04	预付65%，提货前35%	-	已支付
	太原时维科技有限公司	2010年11月	20,000	8	2021年7月	网络产品	526.41	预付65%，提货前35%	-	已支付
	北京至周科技有限公司	2014年5月	1,000	15	2021年7月	网络产品	434.58	预付43%，验收后57%	-	已支付
	白云湖科技(北京)有限公司	2019年8月	1,000	1	2021年11月	网络产品	243.80	预付全款	-	已支付

项目	主要供应商名称	成立时间	注册资本(万元)	人员规模(人)	合作起始时间	采购内容	采购金额(万元)	结算政策	往来余额(万元)	期后结转情况
轨交智慧多功能终端项目	供应商 A	2015 年 8 月	10,000	9	2022 年 11 月	工业主机与模块	16,063.18	预付 40%，验收后 60%	-	已支付
	供应商 B	2024 年 2 月	50	/	2024 年 12 月	工业主机与模块	2,265.52	预付 40%，验收后 60%	-	已支付
	供应商 C	2004 年 3 月	6,088	35	2022 年 11 月	安装技术服务	2,070.94	预付 40%，验收后 60%	-	已支付

注 1：上海灵亨信息技术有限公司、北京至周科技有限公司为公司自行开发合作的供应商，其他供应商为客户推荐后公司接洽展开合作；上海灵亨信息技术有限公司为公司 10%参股子公司，由公司全资子公司上海恒为未来企业管理有限公司于 2022 年 11 月投资入股；

注 2：智慧教育专网项目的采购额发生在 2021 年。

公司在前述项目中，作为子系统集成商，根据总包方需求，联系供应商报价、进行比较或谈价，确定交付周期，签署采购合同。行业中存在大量渠道商、代理商，通过贸易、贴牌、委托生产等模式向下游提供产品，可能属于小微企业，但不影响其市场化商业合作和履约能力。公司根据实际情况与各类供应商开展业务往来，采购规模与其规模总体匹配，不存在明显异常。

经核查，上述供应商与公司及公司董事、高管、实控人之间不存在关联或指定关系。

**2、2022 年至 2025 年前述项目的主要客户情况，说明交易金额与交易对方规模的匹配性，并说明相关交易对手方与公司及公司董事、高管、实控人之间是否存在关联或指定关系，如有请说明合理性。**

2022 年至 2025 年，前述项目的主要客户情况以及与公司交易情况如下：

单位：万元

客户名称	成立时间	注册资本(万元)	人员规模(人)	合作起始时间	销售金额	往来余额	期后结转情况
山西寰烁电子科技股份有限公司	2009 年 2 月	17,829	40	2021 年 7 月	6,882.11	6,799.63	6,799.63 万元未收回
联想新视界（北京）科技有限公司	2013 年 12 月	13,332	52	2022 年 12 月	23,534.75	10,960.42	10,960.42 万元未收回

注 1：以上人员规模基于企查查上企业 2024 年年报数据；

注 2：期后结转情况截至 2026 年 3 月 31 日。

山西寰烁电子科技股份有限公司为新三板挂牌公司（股票代码：832773），注册资本 17,829 万元，按照其披露的 2021 年年报，公司人员规模为 285 人。联想新世界（北京）科技有限公司是香港上市公司联想集团有限公司（00992.HK）的旗下控股公司，具有较强的资金实力。

综上，公司对上述项目主要客户的销售规模与其规模总体匹配，不存在明显

异常。经核查，上述客户与公司及公司董事、高管、实控人之间不存在关联或指定关系。

**（三）前述项目的履约情况，包括截至 2025 年末相关产品交付验收及投入使用情况、累计收付款情况、是否逾期等，说明在交付后 12-24 个月收款等合同安排的商业合理性；分季度列示业务开展以来的直接收付对象、资金往来明细，说明是否存在资金流向公司控股股东、实际控制人及其关联方的情形；**

**1、前述项目的履约情况，包括截至 2025 年末相关产品交付验收及投入使用情况、累计收付款情况、是否逾期等，说明在交付后 12-24 个月收款等合同安排的商业合理性；**

**（1）智慧教育专网项目**

2021 年 7 月，公司与山西寰烁签订《运城智慧教育专网融合项目采购合同书》，约定公司向山西寰烁就运城智慧教育专网融合项目需求提供恒为专网 NPM 和校园网及其配套产品的交付和售后服务，合同金额为含税 8,169.16 万元。项目涉及的产品在交付并安装调试完成，取得客户验收单后确认收入，并结转相应成本，形成长期应收账款。山西寰烁在本项目中约定采取背靠背方式分六期向公司支付，支付节点分别为 2021 年 10 月 30 日、2022 年 4 月 30 日、2022 年 10 月 30 日、2023 年 4 月 30 日、2023 年 10 月 30 日及 2024 年 4 月 30 日，每期应付金额均为 1,361.53 万元。此付款方式是按照山西寰烁与其客户山西省运城市下辖各县及县级市人民政府签订的合同条款为三年六期回款为依据，等山西寰烁收到上述客户回款后，再向公司支付货款，具有商业合理性。

公司 2021 年已按合同履行交付且经验收完毕，按 5%的折现率确认营业收入、销项税额、未实现融资收益，同时确认长期应收款。截至 2025 年末，累计收款 1,369.53 万元，根据合同约定的付款进度，已有 6,799.63 万元逾期未收回，据客户称，其与下游客户相关政府的回款资金迟迟不能结算到位，且长时间拖欠不能落实，故而无法及时向公司付款。

**（2）轨交智慧多功能终端项目**

公司与联想新视界分别于 2022 年 12 月、2023 年 3 月、2023 年 9 月、2024 年 3 月、2024 年 7 月、2024 年 12 月、2025 年 4 月及 2025 年 9 月签订关于轨交智慧多功能终端项目产品及服务合同，合同金额分别为 6,427.15 万元、3,671.15 万元、3,667.66 万元、3,016.40 万元、3,058.01 万元、2,172.54 万元、3,042.07 万元及 2,708.61 万元（以上金额为含税价）。该付款方式是按照联想新视界与其下游客户在 1 年后、2 年后分批收款的模式背靠背，合同约定在产品交付后的 12 个月、24 个月分别付款 50%，具有商业合理性。

公司 2022 年至 2025 年已按合同履行交付且经验收完毕，按 3.6%-5%的折现率确认营业收入、销项税额、未实现融资收益，同时确认长期应收款。截至 2025 年末，按合同约定的付款进度，无逾期款项，累计收款 16,803.17 万元，尚有 10,960.42 万元未收回。上述未收回款项支付时限分别为 2026 年 3 月 31 日 1,086.27 万元，2026 年 6 月 30 日 1,508.20 万元，2026 年 12 月 31 日 4,404.34 万元，2027 年 12 月 31 日 3,961.61 万元。联想新视界因其下游不能按时付款及其自身经营困难，经与公司进行沟通后，就上述未支付的两期款项，对于已经逾期的 1,086.27 万元向公司给出付款计划于 2026 年 9 月 30 日前支付，对于当前尚未但即将逾期的 1,508.20 万元协商展期到 2027 年 4 月 30 日前支付，并承诺在计划和展期付款截止日前，竭尽全力督促下游回款，自身尽最大努力筹措资金。

**2、分季度列示业务开展以来的直接收付对象、资金往来明细，说明是否存在资金流向公司控股股东、实际控制人及其关联方的情形；**

(1) 智慧教育专网项目

销售收款明细如下：

单位：万元

收款公司	收款时间	收款金额
山西寰烁电子科技股份有限公司	2022 年二季度	20.00
	2022 年四季度	1,341.53
寰烁科技股份有限公司（注 2）	2024 年四季度	5.00
山西伙乐魅客教育科技有限公司（注 3）	2025 年二季度	3.00
<b>总计</b>		<b>1,369.53</b>

注 1：上述未列示季度均未发生收款事项。

注 2：寰烁科技股份有限公司系山西寰烁控股子公司。

注 3：山西伙乐魅客教育科技有限公司系山西寰烁全资子公司。

采购付款共计 6,337.65 万元，其中前五大供应商付款明细如下：

单位：万元

付款公司	付款时间	付款金额
北京至周科技有限公司	2021 年三季度	211.16
	2021 年四季度	229.92
	2022 年四季度	50.00
白云湖科技(北京)有限公司	2021 年四季度	275.49
山西世纪创想电子有限公司	2021 年三季度	899.20
	2021 年四季度	180.00
上海灵亨信息技术有限公司	2022 年一季度	294.36
	2022 年四季度	1,413.39
太原时维科技有限公司	2021 年三季度	594.84
<b>总计</b>		<b>4,148.36</b>

注：上述未列示季度均未发生付款事项。

(2) 轨交智慧多功能终端项目

销售收款明细如下：

单位：万元

收款公司	收款时间	收款金额
联想新视界（北京）科技有限公司	2023 年一季度	500.00
	2023 年三季度	2,713.58
	2024 年一季度	1,835.58
	2024 年二季度	677.00
	2024 年三季度	2,549.00
	2024 年四季度	1,821.41
	2025 年二季度	3,343.78
	2025 年三季度	1,100.00
	2025 年四季度	2,262.84
<b>总计</b>		<b>16,803.19</b>

注：上述未列示季度均未发生收款事项。

采购付款明细如下：

单位：万元

付款公司	付款时间	付款金额
供应商 A	2022 年四季度	4,816.96
	2023 年二季度	2,740.79
	2023 年三季度	2,730.91
	2024 年一季度	898.95
	2024 年二季度	1,348.42
	2024 年三季度	2,240.00
	2024 年四季度	800.00
	2025 年一季度	80.26
	2025 年二季度	1,280.39
	2025 年三季度	452.92
	2025 年四季度	679.38
供应商 B	2025 年一季度	719.49
	2025 年二季度	970.47
	2025 年三季度	348.03
	2025 年四季度	522.05
供应商 C	2022 年四季度	539.00
	2023 年二季度	318.50
	2023 年三季度	323.40
	2024 年一季度	105.84
	2024 年二季度	158.76
	2025 年一季度	210.70
	2025 年二季度	284.20
	2025 年三季度	101.92
2025 年四季度	152.88	
<b>总计</b>		<b>22,824.22</b>

注：上述未列示季度均未发生付款事项。

上述资金不存在流向公司控股股东、实际控制人及其关联方的情形。

(四)分年度列示前述项目相关长期应收款的坏账计提情况,结合问题(三),说明相关减值计提是否及时、充分。

公司对于未逾期的长期应收款,相关信用风险较低,参考应收账款1年以内组合预期信用损失率,取整按1%计提减值准备;对于逾期的长期应收款,计提比例参考应收款项历史信用损失经验,结合当前状况以及对未来经济状况的预测,通过违约风险敞口与整个存续期预期信用损失率,计提减值准备。

### 1、智慧教育专网项目

单位:万元

年份	长期应收款&一年内长期应收款原值	坏账准备余额	期后回款金额	回款比例	本期计提坏账准备	坏账计提比例
2025年	6,799.63	6,799.63	-	0.00%	-3.00	100.00%
2024年	6,802.63	6,802.63	3.00	0.04%	4,854.01	100.00%
2023年	6,807.63	1,948.62	8.00	0.12%	1,363.16	28.62%
2022年	6,807.63	585.46	8.00	0.12%	503.76	8.60%
2021年	8,169.16	81.69	1,369.53	16.76%	81.69	1.00%

由于山西寰烁仅支付了第一期进度款,2022年4月30日、2022年10月30日、2023年4月30日、2023年10月30日和2024年4月30日的进度款均未支付,款项已逾。因此,公司于2022年末对该部分逾期进度款合计2,723.05万元按预期信用损失率20%计提减值准备544.6万元,未逾期部分4,084.58万元按1%计提减值准备,计算综合信用损失率8.60%;于2023年末对该部分逾期进度款合计5,446.10万元根据应收账款2-3年组合预期信用损失率35.53%计提减值准备1,935.00万元,未逾期部分1,361.53万元按1%计提减值准备,计算综合信用损失率28.62%;因2024年山西寰烁公司出现信用风险显著恶化,于当年末对该部分逾期款项按100%全额计提减值准备6,802.63万元。

2025年4月,公司就与山西寰烁之间买卖合同纠纷,向法院提起诉讼,并于2026年3月取得一审判决书,判决山西寰烁向公司支付拖欠的货款7,703.45万元以及相应的延迟付款利息,截至目前判决正在申请执行中。

### 2、轨交智慧多功能终端项目

单位:万元

年份	长期应收款&一年内长期应收款原值	坏账准备余额	期后回款金额	回款比例	本期计提坏账准备	坏账计提比例
2025年	10,960.42	109.60	-	0.00%	-9.56	1.00%

2024年	11,916.36	119.16	6,706.61	56.28%	13.64	1.00%
2023年	10,552.39	105.52	10,552.39	100.00%	41.25	1.00%
2022年	6,427.15	64.27	6,427.15	100.00%	64.27	1.00%

2025年末，联想新视界项目应收款项各期末均未发生逾期，公司对未逾期款项按1%计提减值准备。至2026年4月1日，首次出现1,086.27万元应收账款逾期情况。

综上，公司长期应收款计提大额减值准备主要原因为应收山西寰烁存在逾期情况，考虑到相关信用风险，对逾期账款计提较高减值准备。公司长期应收款减值准备计提充分。

## （五）会计师核查意见

### 1、核查程序

针对上述事项，我们执行的核查程序包括但不限于：

（1） 向管理层了解公司业务模式、结算方式、客户类型、供应商类型和信用政策等是否存在变化，相关会计核算方式及收入确认原则；

（2） 对公司信用政策及应收账款管理相关内部控制的设计和运行有效性进行了评估和测试；

（3） 了解公司长期应收款项目的业务模式及主要客户和供应商的基本情况，选取样本检查销售合同，识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求。查阅主要供应商采购合同，了解合同主要条款，检查采购业务的真实性。检查主要客户和供应商的回款及付款情况；

（4） 获取并复核公司销售收入成本明细表，访谈公司管理层，了解并分析收入、成本及毛利率水平；

（5） 核查公司对关联方的往来款项，分析是否存在资金流向关联方的情形；

（6） 分析公司应收账款坏账准备会计政策和估计的合理性，包括确定应收账款组合的依据、预期信用损失率、单独计提坏账准备的判断等；

（7） 获取公司坏账准备计提表，检查计提方法是否按照坏账政策执行；重新计算坏账计提金额是否准确；

（8） 执行函证程序，函证内容包括期末余额以及本期交易金额，发函过程项目组进行了有效控制。

## 2、核查结论

经核查，会计师认为：

(1) 收入确认政策和依据、各期收入及毛利率水平，自该业务开展以来前述内容未发生重大变化。公司收入成本核算准确，符合企业会计准则；

(2) 交易金额与交易对方规模匹配，相关交易对手方与公司及公司董事、高管、实控人之间不存在关联或指定关系；

(3) 对于长期应收款项目的履约情况及在交付后 12-24 个月收款等合同安排的商业合理性，公司上述回复事项与我们在审计过程中了解到的相关情况在所有重大方面一致；不存在资金流向公司控股股东、实际控制人及其关联方的情形；

(4) 相关长期应收款的坏账计提及时、充分。2023 年度长期应收款大额计提减值的原因系山西寰烁存在逾期款项，公司不应分别对款项逾期部分和未逾期部分计提减值准备，考虑款项信用风险显著增加，整体按应收账款 2-3 年组合预期信用损失率 35.53%计提减值准备，则需补提减值准备 470.13 万元，差异金额对当年度财务报表影响不重大。

### (六) 独立董事意见

#### 独立董事针对问题（2）的独立意见：

经查阅公司提供的 2022-2025 年间与智慧教育专网融合项目及轨交智慧多功能终端项目相关的主要供应商与客户清单，核查公司相关销售、采购合同，了解相关业务背景及客户、供应商的相关信息后，独立董事认为，公司与上述交易对手方的历年交易金额与其自身经营实力、业务规模相匹配，交易规模符合行业常规交易逻辑，不存在交易金额与交易对方实际经营能力严重不符的异常情形。2022 年至 2025 年前述项目的主要交易对手方，与公司及公司董事、高级管理人员、实际控制人之间不存在任何关联关系，亦不存在其他非关联的指定交易关系。公司与前述主要供应商、客户的交易均基于真实的业务合作需求开展，具备商业实质，且交易定价公允，不存在损害公司及全体股东特别是中小股东合法权益的情形。

#### 独立董事针对问题（3）的独立意见：

经核查公司相关项目合同、产品交付单、验收报告及财务收付款凭证等合同履行及资金往来情况的资料后，独立董事认为，针对合同中约定交付后 12-24 个月收款的安排，结合行业经营模式、项目产品特性、客户信用状况及市场交易惯例等情况，该收款安排系公司与客户基于项目验收质保、行业通用合作模式等

因素协商确定，符合所在行业项目交易的普遍商业逻辑，具备合理的商业实质，不存在损害公司利益的情况。公司分季度列示的直接收付对象、资金往来明细，相关资金流水真实、清晰可追溯。前述项目所有资金往来均直接发生于公司与交易对手方之间，不存在资金流向公司控股股东、实际控制人及其关联方的情形，不存在损害公司及全体股东特别是中小股东合法权益的情形。

特此公告。

恒为科技（上海）股份有限公司

董 事 会

2026 年 5 月 23 日