

关于深圳云天励飞技术股份有限公司

2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复

天职业字[2026]33594-1 号

上海证券交易所：

贵所出具的《关于对深圳云天励飞技术股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0241 号）（以下简称“问询函”）已收悉。天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”或“年审会计师”）作为深圳云天励飞技术股份有限公司（以下简称“公司”或“云天励飞”）的年审会计师，对问询函中涉及年审会计师的相关问题，逐条回复如下：

如无特别说明，本问询函回复中使用的简称与公司《2025 年年度报告》中的释义一致。

本回复所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，均为合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。

在本问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入原因所致。

在本问询函回复中，期初指 2025 年初，期末指 2025 年末。

一、关于主营业务

年报显示，2025 年公司营业收入 13.39 亿元，同比增加 45.99%。分应用场景看，企业级场景业务收入 5.36 亿元，同比增加 115.64%，主要为自研 AI 推理芯片及相关产品、异构算力服务、自研 NPU IP 授权服务，毛利率 47.96%，同比增加 7.77 个百分点；消费级场景业务收入 6.24 亿元，同比增加 53.79%，毛利率 13.72%，同比增加 2.53 个百分点；行业级场景业务收入 1.74 亿元，同比减少 31.33%，毛利率 13.29%，同比减少 2.14 个百分点。消费级场景业务中，AI 原生产品收入 4,586.87 万元，同比增加 103,611.04%，毛利率 48.7%，同比减少 5.46 个百分点；岢丞技术产品收入 5.78 亿元，同比增加 42.5%，毛利率 10.94%，同比减少 2.29 个百分点。

请公司：（1）补充说明企业级场景中自研芯片和模组、自研 NPU IP 授权服务、异构算力服务业务的收入及占比、各自的前五大客户、关联关系、历史合作情况、经营及计费模式、收入确认方式，期末应收款余额和期后回款情况，综合说明本期收入大幅增长及毛利率变动的原因、是否符合行业趋势及具备可持续性；（2）按照具体产品分别说明消费级场景中 AI 原生产品、岢丞技术产品的具体构成、经营模式及收入确认方式、销售方式（线上/线下）、前五大客户、关联关系、本期收入大幅增长的原因，岢丞技术产品相较其他业务毛利率较低的原因；（3）区分行业级场景中的系统集成商、公共部门客户、商业园区运营商分别说明其前五大客户、关联关系、历史合作情况、经营及收入确认方式、期末应收款余额和期后回款情况；结合产品售价、成本、结构等因素，说明行业级场景毛利率较低的原因。

回复：

一、公司对问询问题的回复

（一）补充说明企业级场景中自研芯片和模组、自研 NPU IP 授权服务、异构算力服务业务的收入及占比、各自的前五大客户、关联关系、历史合作情况、经营及计费模式、收入确认方式，期末应收款余额和期后回款情况，综合说明本期收入大幅增长及毛利率变动的原因、是否符合行业趋势及具备可持续性

1、企业级场景中自研芯片和模组、自研 NPU IP 授权服务、异构算力服务业务的收入

及占比、各自的前五大客户、关联关系、历史合作情况、经营及计费模式、收入确认方式，
期末应收款余额和期后回款情况

2025 年，公司企业级场景中自研芯片和模组、自研 NPU IP 授权服务、异构算力服务业务的收入及占比如下：

产品类型	2025 年主营业务收入（万元）	占 2025 年企业级收入比例
自研芯片和模组	2,383.00	4.45%
自研 NPU IP 授权服务	-	-
异构算力服务业务	51,225.11	95.55%
合计	53,608.12	100.00%

其中，自研芯片和模组业务的前五大客户、关联关系、历史合作情况、经营及计费模式、收入确认方式，期末应收款余额和期后回款情况如下：

前五大客户	2025 年收入 金额 (万元)	与公司是否 有关联关系	历史合作情况	经营及计费模式	收入确认方式	期末应收余 额 (万元)	截至 2026 年 5 月 31 日回 款 (万元)
超级视线科技有限公司 ¹	1,407.08	无	2023 年 11 月开始合作	根据交付的推理芯片产品数量进行计价及结算	硬件交付并取得产品到货签收单时确认收入	1,919.13	-
深圳熠璟实业发展有限公司	477.88	无	2025 年 1 月开始合作	根据定制晶圆数量和服务进行计价及结算	硬件及服务交付，取得产品到货签收单及合同验收单时确认收入	124.50	124.50
深圳市神州云海智能科技有限公司 ²	89.49	无	2022 年 12 月开始合作	根据交付智能机器人芯片数量进行计价及结算	硬件交付并取得产品到货签收单时确认收入	-	-
深圳市拓易思科技发展有限公司	51.50	无	2025 年 6 月开始合作	云天算法一体机销售	硬件交付并取得产品到货签收单时确认收入	30.60	-
深圳市维安技术服务有限公司	45.58	无	2025 年 7 月开始合作	云天算法一体机销售	硬件交付并取得产品到货签收单时确认收入	9.44	-

注：1、超级视线科技有限公司非公司关联方，公司持股 1.93%的财务性投资企业智慧互通科技股份有限公司的全资子公司爱泊车科技有限公司持有超级视线科技有限公司 66%的股份；2、深圳市神州云海智能科技有限公司非公司关联方，系公司持股 1.48%的财务性投资企业。

异构算力服务业务的前五大客户、关联关系、历史合作情况、经营及计费模式、收入确认方式，期末应收款余额和期后回款情况如下：

前五大客户	收入金额 (万元)	与公司是否 有关联关系	历史合作情况	经营及计费模式	收入确认方式	期末应收余 额 (万元)	截至 2026 年 5 月 31 日回款 (万元)
北京德元方惠科技开发有	49,534.94	无	2024 年 8 月开始	以月度为结算周期，根据提	每月完成服务交付并取得结算单时	17,038.07	17,038.07

前五大客户	收入金额 (万元)	与公司是否 有关联关系	历史合作情况	经营及计费模式	收入确认方式	期末应收余 额 (万元)	截至 2026 年 5 月 31 日回款 (万元)
限责任公司			合作	供的算力服务实际可用路 数及实际可使用时长数据 进行结算	确认收入		
客户 F	732.85	无	2025 年 3 月开始 合作	以月度为结算周期, 根据提 供的算力服务实际可使用 的服务器台数和算力大小 及时长进行结算	项目上线取得运行确认单后, 按照服 务期每月确认收入	62.50	62.50
深圳市神州云海智能科技 有限公司 ¹	248.26	无	2022 年 12 月开始 合作	以月度为结算周期, 根据提 供的算力服务实际可使用 的服务器台数和算力大小 及时长进行结算	项目上线取得运行确认单后, 按照服 务期每月确认收入	160.59	102.57
深圳市信息基础设施投资 发展有限公司	187.74	间接持有本公 司 5%以上股 份的组织深圳 市特区建设发 展集团有限公 司控制的公司	2024 年 3 月开始 合作	以月度为结算周期, 根据提 供的算力服务实际可使用 的服务器台数和算力大小 及时长进行结算	项目上线取得运行确认单后, 按照服 务期每月确认收入	-	-
客户 G	122.42	无	2024 年 12 月开始 合作	以月度为结算周期, 根据提 供的算力服务实际可使用 的服务器台数和算力大小 及时长进行结算	项目上线取得运行确认单后, 按照服 务期每月确认收入	41.82	41.82

注：1、深圳市神州云海智能科技有限公司非公司关联方，系公司持股 1.48%的财务性投资企业。

2025 年，公司不存在自研 NPU IP 授权服务收入，2022 年、2023 年公司曾实现自研 NPU IP 授权收入，目前在持续拓展该类业务。报告期内，公司未新增达到收入确认条件的 NPU IP 授权项目，相关业务仍处于客户拓展、技术适配或商务洽谈阶段，因此当期未确认收入。

2、本期收入大幅增长及毛利率变动的原因、是否符合行业趋势及具备可持续性

2025 年，公司企业级业务的收入由 24,859.59 万元增长至 53,608.12 万元，同比增长 115.64%，毛利率由 40.19% 上升至 47.96%，主要系公司 2024 年 7 月 1 日与北京德元方惠科技开发有限责任公司（以下简称“德元方惠”）签订关于异构算力服务的《服务合同》并推进软件平台开发适配、服务器采购、组网调试、算力调优等工作，于 2024 年 10 月开始正式服务并实现收入。上述《服务合同》期限 36 个月，经《补充协议》调整后，月度服务费基数约定为 43,827,080 元（含税），自 2024 年 10 月起大幅带动了公司企业级业务的收入增长。同时，该异构算力服务毛利率较高，高于企业级业务中其他业务的毛利率。

该算力服务项目的较高毛利率主要受市场供需格局、服务商服务能力及主体履约声誉等因素影响，各项因素共同决定项目定价及毛利率水平，该项目磋商时点处于异构算力服务供不应求的市场窗口期，公司具备成熟技术服务能力、履约信誉良好，在行业供给缺乏稳定性的市场环境下具备议价优势，得以锁定较高合同定价。

由于人工智能大模型技术的快速发展及其落地应用的普及，高性能算力硬件设备成为驱动大模型技术进步迭代并承载其推理应用普及的关键基础设施，下游互联网企业、AI 应用领域企业、科研机构、制造业智能化主体持续释放规模化算力需求，智能算力市场长期保持高景气上行态势。从市场经营逻辑来看，自建算力集群存在前期资本投入大、设备采购周期长、算力资源闲置损耗等痛点，第三方算力运营模式可帮助客户按需弹性获取算力资源，有效降低固定资产投入与运维成本，匹配大模型训练、行业场景推理等阶段性、波动式算力消耗需求，市场接受度持续提升。国内智能算力规模连年保持高速增长，第三方算力服务作为算力供给体系的重要部分，市场空间持续扩容，公司异构算力业务收入规模增长系下游产业需求扩张、行业商业模式成熟发展下的客观结果，整体业务发展与国内 AI 算力产业长期发展趋势保持一致。

此外，由于高性能算力硬件设备具备稀缺性，且公司聚焦于高性能高能耗比的推理芯片研发，推理需求增速加快，预计将基于前述异构高性能算力集群的落地经验及商业资源积累上形成推理卡、超节点、一体机、集群等多种形态的产品落地，业务收入具备可持续性。公司未来将以自研云端大算力推理芯片为主要战略产品，在下游大模型推理应用需求维持持续高增长的预期下，公司自研产品按计划推出后，自研产品收入增速和毛利率水平预计仍将保持较快增长并推动公司整体业绩增长。

(二) 按照具体产品分别说明消费级场景中 AI 原生产品、岢丞技术产品的具体构成、经营模式及收入确认方式、销售方式（线上/线下）、前五大客户、关联关系、本期收入大幅增长的原因，岢丞技术产品相较其他业务毛利率较低的原因

1、AI 原生产品

消费级场景中 AI 原生产品的具体构成、经营模式及收入确认方式、销售方式如下表：

	产品类型	主营业务收入 (万元)	占消费级业务 收入比例	经营模式	收入确认方式	销售方式
AI 原生产品	拍学机	4,522.66	7.25%	自研产品，委托生产	线上销售：以终端消费者在电商平台确认收货为收入确认依据 线下经销：以交货后取得签收单时确认收入	通过电商平台线上销售及通过线下经销商销售
	毛绒玩具	59.32	0.10%	自研产品，委托生产	以终端消费者在电商平台确认收货为收入确认依据	通过电商平台线上销售
	其他	4.89	0.01%	自研产品，委托生产	以客户签收为收入确认依据	线下直销
合计		4,586.87	7.35%	/	/	/

AI 原生产品的前五大客户、关联关系情况如下：

AI 原生产品前五大销售渠道 /客户	销售产品	收入金额 (万元)	占消费级业务收 入比例	关联关系
抖音平台*	拍学机及毛绒玩具	3,246.37	5.20%	无
天猫平台*	拍学机及毛绒玩具	471.04	0.76%	无
京东平台*	拍学机及毛绒玩具	334.36	0.54%	无
深圳市一号机科技有限公司	拍学机	188.02	0.30%	无
深圳礼悟科技有限公司	拍学机	141.46	0.23%	无
合计		4,381.25	7.03%	/

注*：线上平台收入系按平台店铺归集的终端消费者订单收入；

抖音平台含店铺：噜味博士官方旗舰店、噜味博士母婴玩具旗舰店、抖音噜味博士母婴玩具专卖店、抖音噜味博士智慧生活旗舰店、噜味博士噜味智能设备专卖店

天猫平台含店铺：噜味博士旗舰店

京东平台含店铺：噜味博士京东自营旗舰店、噜味博士官方旗舰店

AI 原生产品的 2025 年收入大幅增长原因系 AI 原生产品于 2024 年 12 月开始销售，因此 2025 年同比增长出现较大增幅。

2、岢丞技术产品

消费级场景中岢丞技术产品的具体构成、经营模式及收入确认方式、销售方式如下表：

原生/ 岢丞	产品类型	主营业务收入 (万元)	占消费级业务 收入比例	经营模式	收入确认方 式	销售方 式
岢丞	智能耳机芯 片模组	56,714.43	90.90%	以 IDH 自研方案为核心， 采取自主采购元器件、外 协 SMT 加工、驻厂加抽检	交货后取得 签收单时确 认收入	线下直 销
	智能手表芯 片模组	1,088.50	1.74%	双重品控、线下直销智能 穿戴 PCBA 模组的经营模 式	交货后取得 签收单时确 认收入	线下直 销
合计		57,802.93	92.64%	-	-	-

岢丞技术产品的前五大客户、关联关系情况如下：

岢丞技术前五大客户	销售产品	收入金额 (万元)	占消费级业务 收入比例	关联 关系
江西瑞声电子有限公司	智能耳机芯片模组	27,347.39	43.84%	无
华勤技术股份有限公司	智能耳机芯片模组	10,418.69	16.70%	无
江西联创宏声电子股份有限公司	智能耳机芯片模组	6,639.46	10.64%	无
佳禾智能科技股份有限公司	智能耳机芯片模组	2,643.96	4.24%	无
通力科技股份有限公司	智能耳机芯片模组	2,182.70	3.50%	无
合计		49,232.20	78.92%	/

2025 年智能穿戴市场需求回暖，岢丞技术依托海内外头部客户扩大智能耳机、智能手表 PCBA 方案出货量，因此营业收入有所提升。

3、岢丞技术产品相较其他业务毛利率较低的原因

2025 年，岢丞技术收入以智能耳机、智能手表芯片模组销售为主，定位为消费电子产业链上游供应商，并非终端消费电子品牌厂商，业务模式与龙旗科技、华勤技术等消费电子 ODM 厂商同属产业链上游加工制造环节。2025 年，岢丞技术与消费电子产业链位置相似公司毛利率如下：

公司	主要产品	2025 年收入	2025 年毛利率
----	------	----------	-----------

		(万元)	
龙旗科技	智能手机 ODM	4,212,480.93	8.78%
华勤技术	智能手机、电脑 ODM	17,143,692.67	7.97%
研丞技术	智能耳机/手表芯片模组	57,802.93	10.94%

从产业链盈利特征来看，包括研丞技术、龙旗科技、华勤技术在内的上游 ODM、芯片模组加工业务，均以标准化元器件集成组装为核心工序，原材料采购成本占营业成本比例较高，盈利来源主要为组装加工费及配套方案服务费；同时消费电子上游代工、模组赛道市场供给充足、行业竞争充分，行业整体盈利空间偏薄，对应毛利率水平普遍偏低。

与之相对，公司企业级、行业级业务依托自研 AI 芯片、算法形成差异化技术壁垒，产品具备较高技术附加值与市场溢价能力，盈利结构更优，因此研丞技术产品相较其他业务毛利率较低。

（三）区分行业级场景中的系统集成商、公共部门客户、商业园区运营商分别说明其前五大客户、关联关系、历史合作情况、经营及收入确认方式、期末应收款余额和期后回款情况；结合产品售价、成本、结构等因素，说明行业级场景毛利率较低的原因

1、区分行业级场景中的系统集成商、公共部门客户、商业园区运营商分别说明其前五大客户、关联关系、历史合作情况、经营及收入确认方式、期末应收款余额和期后回款情况

公司行业级场景客户分为系统集成商类客户与终端直签客户，终端直签客户包括公共部门客户、商业园区运营服务商等。

2025 年，公司系统集成商业业务的前五大客户、关联关系、历史合作情况、经营及收入确认方式、期末应收款余额和期后回款情况如下：

系统集成商前五大客户	收入金额 (万元)	占行业级业务 收入比例	关联关 系	历史合作情况	经营及计费模式	收入确认方 式	期末应收余 额 (万元)	截至 2026 年 5 月 31 日回款情 况 (万元)
宜宾市叙州数字经济产业发展有限公司	5,227.23	30.00%	无	2024 年 3 月开始合作	软硬件销售及施工安装，综合报价	根据合同约定交付验收后确认收入	1,100.87	-
中电信数智科技有限公司深圳分公司	1,337.35	7.67%	无	2024 年 6 月开始合作	软硬件销售及施工安装，综合报价	根据合同约定交付验收后确认收入	717.73	124.74
华海智汇技术有限公司	1,341.11	7.70%	无	2021 年 5 月开始合作	软硬件销售及施工安装，综合报价	根据合同约定按街道点位交付验收后确认收入	7,761.64	
中国电信股份有限公司	1,212.25	6.96%	无	2018 年 2 月开始合作	软硬件销售及技术服务、运维服务综合报价	根据合同约定交付验收后确认收入	6,812.86	1,226.33 ²
深圳市深磐智能科技有限公司	713.27	4.09%	无	2024 年 11 月开始合作	算法平台软件销售，一次性报价	根据合同约定交付验收后确认收入	806.00	-
合计	9,831.21	56.42%	/	/	/	/	/	/

注：1、华海智汇技术有限公司与公司合作历史较长，双方合作基础良好，据沟通该客户已于 2026 年 6 月末完成主要项目的上游款项结算，预计将尽快完成对公司的回款，具体详见“六、关于应收账款和其他应收款”；

2、经沟通，中国电信股份有限公司承诺于 2026 年三季度向公司支付大部分应收款项。

2025 年，公司公共部门业务的前五大客户、关联关系、历史合作情况、经营及收入确认方式、期末应收款余额和期后回款情况如下：

公共部门客户前五大客户	收入金额 (万元)	占行业级业务收入比例	关联关系	历史合作情况	经营及计费模式	收入确认方式	期末应收余额 (万元)	期后回款情况 (万元)
客户 A	1,310.85	7.52%	无	2024 年 12 月开始合作	软硬件销售，综合报价	根据合同约定交付验收后确认收入	-	-
客户 B	497.19	2.85%	无	2019 年 9 月开始合作	根据历史项目投入进行有偿运维，以季为单位进行结算	根据合同约定于季度结算后确认收入	1,754.45	- ¹
客户 C	399.13	2.29%	无	2025 年 1 月开始合作	利用 AI 技术为道路提供智慧检查，每月根据检查有效成果进行结算	根据合同约定按月对账确认收入	423.08	384.62
客户 D	396.05	2.27%	无	2024 年 1 月开始合作	利用 AI 技术为道路提供智慧检查，每月根据检查有效成果进行结算	根据合同约定按月对账确认收入	184.24	-
客户 E	156.01	0.90%	无	2024 年 1 月开始合作	利用 AI 技术为道路提供智慧检查，每月根据检查有效成果进行结算	根据合同约定按月对账确认收入	125.34	66.05
合计	2,759.23	15.83%	/	/	/	/	/	/

注 1：客户 B 系公司直签的政府客户，具体回款时间视对方财政资金安排情况后续确定

2025 年，公司商业园区运营商业业务的前五大客户、关联关系、历史合作情况、经营及收入确认方式、期末应收款余额和期后回款情况如下：

商业园区运营商前五大客户	收入金额 (万元)	占行业级业务收入比例	关联关系	历史合作情况	经营及计费模式	收入确认方式	期末应收 余额 (万元)	期后回款 情况 (万元)
浙江锂欣能源科技有限公司	104.07	0.60%	无	2024年7月开始合作	为客户提供整套智慧园区的解决方案及落地交付，一次性交付收费	根据合同约定验收后确认收入	11.76	-
深圳市人众合协信息咨询有限公司	7.55	0.04%	无	2021年4月开始合作	为客户提供人像识别考勤设备，一次性交付收费	根据合同约定货物交付签收确认收入	-	-
浙江锂威能源科技有限公司	7.26	0.04%	无	2021年4月开始合作	为客户提供人像识别终端设备，一次性交付收费	根据合同约定货物交付签收确认收入	-	-
浙江恒圆智能科技有限公司	5.73	0.03%	无	2024年7月开始合作	为客户提供人像识别终端设备，一次性交付收费	根据合同约定货物交付签收确认收入	-	-
深圳市宏大联合实业有限公司	5.66	0.03%	无	2022年4月开始合作	为客户提供人像识别终端设备，一次性交付收费	根据合同约定货物交付签收确认收入	-	-
合计	130.27	0.75%	/	/	/	/	/	/

2、结合产品售价、成本、结构等因素，说明行业级场景毛利率较低的原因

随着 AI 技术广泛落地于城市治理、智慧交通、智慧应急、智慧城管、智慧园区、智慧社区、智慧商业、道路智能巡检等行业级场景，市场参与主体持续增多、行业竞争日趋白热化，且终端客户普遍要求供应商提供一体化 AI 整体工程解决方案。公司现阶段对行业级业务采取优化收缩、审慎布局的经营思路，但为保留行业渠道与项目落地场景、维持市场行业触达能力，仍承接部分行业级客户项目。该类项目中外购硬件、外包配套服务等外部采购成本较高，叠加市场报价竞争激烈，使行业级场景业务整体毛利率水平偏低。

二、年审会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述主营业务事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、了解、评估和测试公司与收入相关的内部控制设计和执行的有效性；
- 2、实质性分析程序：对报告期内重要项目的合同价格、毛利率、收入及成本构成的变动，分析营业收入及利润变动的合理性进行分析；
- 3、收入穿行核查：获取并检查本期确认收入的大额销售合同资料及相关单据，对销售合同、配置清单（如有）、发货签收单、物流单、验收单、发票、银行回款等单据进行核查，以确认营业收入的业务内容、确认方法以及其真实性；
- 4、检查各类业务主要客户的工商信息、经营业务信息等，查询检查其披露的经营业务信息，检查是否与公司存在关联关系；
- 5、函证：选取客户应收账款余额以及销售额样本进行函证：本期应收账款发函比例 87.01%，回函比例 70.93%；营业收入发函比例 88.44%，回函比例 74.80%。针对未回函的，通过检查销售合同、配置清单、发货签收单、物流单、验收单、发票以及期后回款情况执行替代测试；
- 6、获取了公司期后银行流水，检查了主要应收账款期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为公司回复的说明与在执行审计过程中所了解的信息不存在不一

致的情形；通过执行上述审计程序以及获取的审计证据，年审会计师认为公司销售收入真实、证据充分，相关业务毛利率变动具有合理性。

二、关于算力服务业务

年报显示,2025 年公司异构算力服务收入 5.12 亿元,同比增加 114.46%,毛利率 48.17%,同比增加 9.21 个百分点。公司前期与北京德元方惠科技开发有限责任公司(以下简称“德元方惠”)签订的异构算力服务合同总金额 15.78 亿元,已履行金额 6.43 亿元,待履行金额 9.35 亿元。

请公司:(1)补充说明异构算力服务业务的具体经营模式、主要客户、最终用户(如有)、主要供应商及采购内容、采购渠道(境内/境外)、关联关系、金额、收入确认方法及依据、公司在上述业务链条中的主要角色、技术应用体现及核心优势,是否涉及贸易业务;(2)补充说明与德元方惠合同的回款情况、到期时间、到期后安排,相关业务是否具备可持续性,是否存在提前终止合同、或合同期满后相关业务收入断档的风险;(3)列示算力服务业务主要固定资产及无形资产的名称、取得日期、取得方式、折旧政策、账面原值、期末余额、折旧/摊销、减值情况。(4)列示算力服务业务机柜数量、服务器数量、GPU 配置、装机总算力,结合机柜上架率、GPU 使用率、Token 调用量等因素,补充说明公司算力资源实际使用情况、收入与上述因素的匹配性,是否存在算力设备空转、收入提前确认等问题;(5)说明公司算力业务的主要成本构成、关键设备采购等方面是否存在障碍、存储器等上游产品涨价的影响。

回复:

一、公司对问询问题的回复

(一)补充说明异构算力服务业务的具体经营模式、主要客户、最终用户(如有)、主要供应商及采购内容、采购渠道(境内/境外)、关联关系、金额、收入确认方法及依据、公司在上述业务链条中的主要角色、技术应用体现及核心优势,是否涉及贸易业务

1、经营模式

公司异构算力服务业务提供软硬件一体的算力服务,其中包括高性能算力硬件设备及公司在研发大模型过程中积累的系列软件平台及工具,公司将上述软硬件结合以服务的形式提供给客户使用,帮助最终客户高效完成模型训练及推理任务。

2025 年，公司主要与德元方惠开展算力服务项目，具体情况如下：

德元方惠为公司与项目总集成方 Z 公司的中间合作主体；项目总集成方 Z 公司提供 IDC 托管、网络带宽服务；项目实施所需的算力设备、组网搭建、技术及运维等核心交付工作由公司实施，实现最终客户的算力需求。

公司对德元方惠基于算力服务的可用性以月度为周期进行计费，每台服务器平均有 8 路算力，合计 4,000 路算力，单价为 10,956.77 元/路/月（含税价，税率 6%），因此月度服务费为 $4,000 \times 10,956.77 = 43,827,080.00$ 元（含税金额，税率 6%）。当某一路或几路算力出现服务不可用情况时，平台将进行预警，公司运维团队进行故障定位和排障处理，处理完成后重新上线服务。算力不可用期间按日计算，不满 24 小时按 24 小时计算，不可用期间该路算力不收费。双方于月度结束后根据实际算力使用路数进行对账及付款。

2、主要客户、最终用户、关联关系、金额、收入确认方法及依据

公司异构算力服务业务主要客户（及/或最终用户）包括互联网企业、AI 企业、云服务商、机器人厂商等。

2025 年，公司异构算力服务收入 51,225.11 万元，主要客户、最终用户、关联关系、金额、收入确认方法及依据如下：

客户名称	直接客户 关联关系	最终用户	最终用户 关联关系	销售金额 （万元）	收入确认方法 及依据
北京德元方惠科技开发有限责任公司	无	项目总集成方 Z 公司及其终端客户	无	49,534.94	根据每日实际使用的算力路数，每月完成服务交付进行对账并取得结算单时确认收入
客户 F	无	客户 F	无	732.85	项目上线取得运行确认单后，按照服务期每月确认收入
深圳市神州云海智能科技有限公司	无	深圳市神州云海智能科技有限公司	无	248.26	项目上线取得运行确认单后，按照服务期每月确认收入
深圳市信息基础设施投资发展有限公司	间接持有本公司 5%以上股份	公司 S	无	187.74	项目上线取得运行确认单后，按

客户名称	直接客户 关联关系	最终用户	最终用户 关联关系	销售金额 (万元)	收入确认方法 及依据
	的组织深圳市 特区建设发展 集团有限公司 控制的公司				照服务期每月确 认收入
客户 G	无	客户 G	无	122.42	项目上线取得运 行确认单后，按 照服务期每月确 认收入
合计				50,826.21	

3、主要供应商及采购内容、关联关系、采购渠道（境内/境外）、采购金额

公司异构算力服务业务主要供应商为硬件设备供应商，主要采购内容为服务器及配件等硬件设备，异构算力服务业务前五大硬件设备供应商情况如下：

供应商名称	采购物品名称	采购金额 (万元)	直接采 购渠道	关联关 系
供应商 A	算力服务器及配件	55,970.00	境内	无
供应商 B	算力服务器及配件	41,250.00	境内	无
供应商 C	算力服务器及配件	12,768.00	境内	无
供应商 D	算力服务器及配件	12,236.00	境内	无
供应商 E	算力服务器及配件	12,236.00	境内	无

注：上表采购金额为相关算力服务资产形成过程中的累计采购金额。算力服务项目以初始设备采购为主要投入，在运营过程中的后续采购金额相对较小，一般包括运维、备品备件等。

4、公司在上述业务链条中的主要角色、技术应用体现及核心优势，是否涉及贸易业务

公司从上游供应商采购算力硬件设备，进行组网调优，同时搭载公司在大模型的研发过程中所积累的一系列算力调优、提升模型训练效率的技术平台和相应工具（见下表），沉淀运用在 AI 算力服务中，提供软硬件一体的算力服务，帮助客户提升模型训练及算力利用效率。

智能算力调度及 AI 大模型开发服务平台				
序号	服务类别	服务模块	参数说明	主要用途
1	智能算力 集群管理 平台	训练平台/算力 调度服务	按任务调度到卡，提供任务管理，任务编排，训练告警，大模型断点续训等功能	主要用于 对智能算 力的集群 化管理
2		Roce/IB 通信 优化服务	提供智能算力集群化算力模块通信高并发、低延时交互服务	

3		数据管理服务	支持数据集管理，数据可视化，数据挖掘，数据治理	
4		集群日志管理服务	将日志信息统一管理，方便进一步的日志聚合分析，可按关键词、时间、组件、物理机等各维度来缩小范围，快速定位问题	
5		集群监控管理服务	实现对硬件、软件、任务的监控，对异常发出警告，同时实现集群故障自动屏蔽，异常信息及时同步到邮箱或其他及时通讯系统	
6	AI 大模型开发服务平台	标注平台服务	支持图像和文本，提高标注效率；围绕数据标注提供数据标注、质检、交付、验收等一站式服务	主要用于对 AI 大模型开发的服务应用
7		部署平台服务	支持分布式部署，实现负载均衡（对于大模型负载均衡，调配推理任务）；提供模型管理、版本控制、监控和扩展等服务	
8		模型发布服务	支持在多个主流硬件平台进行零代码、自动化的模型发布；包括模型转换、异构算力转换能力	
9		模型评测服务	支持评测大模型的性能指标，包括评测学科综合能力、知识能力、语言能力、理解能力、推理能力、安全能力等，具备中文、英文能力	
10		智能内容审核服务	支持对文本内容进行识别，精准识别色情、违禁、暴恐等风险内容，全方位降低风险	

公司在上述业务开展过程中所依赖的核心优势主要包括在 AI 大模型研发过程中积累的软件平台工具，以及基于过往落地超大规模异构高性能算力集群所积累的工程化能力及集群运营管理能力，不涉及贸易业务。

（二）补充说明与德元方惠合同的回款情况、到期时间、到期后安排，相关业务是否具备可持续性，是否存在提前终止合同、或合同期满后相关业务收入断档的风险

截至 2026 年 5 月 31 日，公司与德元方惠签署《关于 AI 算力运营项目的服务合同》（以下简称“《服务合同》”）下，公司已履行的服务占合同的比例为 55.56%，合同项下累计已提供服务对应的收入款项为 86,632.15 万元，德元方惠已回款 69,114.40 万元，实际回款占已提供服务的收入的比例为 80.21%，回款不存在逾期情形。

根据公司与德元方惠签署的《服务合同》及《合作框架协议》相关违约条款明确约定，若合同甲方（德元方惠）无正当理由单方面擅自解除部分或全部合同内容，属于根本性违约行为，甲方需按照剩余合同总金额的 10% 向公司支付违约金，弥补公司闲置算力、前期固定投入等各项损失。合同到期时间为 2027 年 11 月，目前本合同履约进度已过半，双方合作衔接顺畅、服务履约质量获得客户认可，结合合同违约追责条款及当前实际合作状态综合判断，本次合同被单方面提前终止的风险极低，截至 2026 年 5 月 31 日，仍有 44.44% 的合同金额待持续履行。

此外，当前人工智能大模型技术迭代速度较快，行业商业化应用持续落地，高性能算力

硬件是支撑大模型研发与推理应用的核心基础设施，具备较强的市场稀缺性，且公司本项目配套算力硬件设备使用寿命预计可达 6-8 年。本次《服务合同》服务周期远短于硬件使用年限，合同到期后，存量算力硬件仍具备较高商用价值，可继续对外提供算力服务。后续公司将结合届时行业市场供需及价格行情，积极开展客户续约及新客户拓展商务谈判工作。后续新旧业务衔接阶段或存在短期订单空档、市场算力服务价格波动调整的情形，但不会出现整体业务停摆，公司算力业务发生收入断档的风险较低。

同时，本次异构算力服务项目，为公司后续开展推理加速卡、算力一体机、规模化算力集群等软硬件一体化算力业务积累了重要技术经验，有利于公司逐步丰富算力业务产品线，丰富企业级场景收入来源。例如，2026 年 3 月，公司以联合体身份中标湛江市 AI 渗透支撑新质生产力基础设施建设项目，目前项目按第一期任务计划正常推进中。该项目将运用公司自研国产 AI 推理加速卡搭建本地推理算力集群，完成 DeepSeek 等国产大模型适配部署，为政务、产业数字化场景提供算力支撑。

综上，公司与德元方惠本次算力服务合同履行稳定、回款情况良好，合同提前终止风险极低。本次合同到期后，公司算力相关业务可能会面临短期订单衔接空档、市场算力价格波动的情形，存在短期算力相关业务收入下降的风险；但同时，凭借存量高价值算力硬件资产、成熟的项目运营管理经验以及多领域充足的项目储备，公司算力相关业务也能够保持业务基本连续，不存在实质性收入断档风险，具备稳定的持续经营能力与收入可持续性。

（三）列示算力服务业务主要固定资产及无形资产的名称、取得日期、取得方式、折旧政策、账面原值、期末余额、折旧/摊销、减值情况

公司算力服务业务主要固定资产及无形资产情况如下：

单位：万元

类别	名称	取得方式	折旧政策	账面原值	折旧/摊销	期末余额	减值情况
固定资产	算力服务器	购买	平均年限法（5 年）	123,854.23	29,219.61	94,634.62	无
固定资产	交换机	购买	平均年限法（5 年）	7,271.39	2,038.22	5,233.18	无
固定资产	算力卡	购买	平均年限法（5 年）	2,110.84	377.66	1,733.18	无
固定资产	存储服务器	购买	平均年限法（5 年）	1,385.03	328.94	1,056.08	无
无形资产	算法模型	购买	平均年限法（5 年）	131.47	59.16	72.31	无

合计	134,752.96	32,023.59	102,729.37	/
----	------------	-----------	------------	---

注：上述主要固定资产及无形资产取得日期为 2023-2024 年。

（四）列示算力服务业务机柜数量、服务器数量、GPU 配置、装机总算力，结合机柜上架率、GPU 使用率、Token 调用量等因素，补充说明公司算力资源实际使用情况、收入与上述因素的匹配性，是否存在算力设备空转、收入提前确认等问题

截至 2025 年末，公司算力服务业务主要参数如下表：

集群	机柜数量	主要 GPU 配置及数量	装机总算力	机柜上架率	GPU 使用率	Token 调用量
1	592 ¹	注 ²	3956PFLOPS@FP16	不涉及 ³	99.84% ⁴	不涉及 ⁵

注：1、除算力服务器以外还包含存储服务器、网络交换机等配件机柜使用量；

2、主要 GPU 配置及数量涉及商业敏感信息，已申请豁免披露；

3、公司提供算力服务业务，不提供 IDC 机柜托管服务，由客户自行提供机柜，不涉及机柜上架率；

4、GPU 使用率计算方式为：每个结算周期（月度）GPU 实际使用路数之和/（2025 年度结算周期数（12）×每周期上架总路数）；

5、公司提供算力服务业务，不以 Token 为结算依据，具体 Token 调用量为客户侧业务信息，公司不掌握亦不干涉客户的 Token 调用量。

公司异构算力业务整体平稳发展，2025 年度，整体 GPU 使用率达 99.84%，算力资源与算力业务收入具有匹配性，不存在算力设备空转的情形，亦不存在收入提前确认的情况。

（五）说明公司算力业务的主要成本构成、关键设备采购等方面是否存在障碍、存储器等上游产品涨价的影响

公司算力业务的主要成本构成如下：

成本类型	成本（万元）	占比
固定资产折旧 ¹	26,141.75	98.46%
其他 ²	407.88	1.54%
合计	26,549.63	100.00%

注：1、固定资产折旧包括算力服务器、算力卡、存储服务器、交换机等设备折旧；

2、其他包括运维外包费、硬件设备、软件授权、服务器托管服务、无形资产摊销等项目。

截至本公告出具日，公司存量异构算力项目所需全部核心硬件、存储服务器及配套网络设备均已在上游存储芯片及存储服务器新一轮涨价周期前完成全额锁价采购、设备到货及集群部署工作，同时公司结合业务冗余运维需求，提前储备了足量备用存储硬件及配套备件，形成合理安全库存，现阶段公司存量算力项目履约、日常算力运维及客户服务交付均不受上游供货紧张、设备涨价等外部因素干扰，关键设备采购及供货不存在实质性障碍。

后续若公司承接新增算力项目、需要补充采购存储服务器及上游存储器原材料，叠加行业供需紧张持续引发硬件采购成本上行，公司将建立动态成本联动定价机制：持续跟踪上游存储芯片、服务器整机市场报价波动情况，结合行业算力服务公允市场价、项目成本边际变化及客户合作周期，同步调整新增算力项目服务报价，将上游硬件涨价带来的成本压力合理向下游传导，平抑原材料涨价对公司算力业务毛利率及整体盈利水平的冲击，保障算力业务盈利空间保持稳定。

二、年审会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述算力服务业务事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

1、对公司会计机构负责人进行访谈，了解公司算力运营业务相关内容，包括算力运营业务的运营模式、公司算力服务器持有情况、用途；算力服务器采购情况以及资金来源；客户提供算力服务情况以及算力服务器托管情况；

2、对 2023-2024 年算力服务器的采购进行细节测试、供应商穿透核查，检查服务器采购合同、合同审批、采购发票、送货单、入库单、付款凭证、付款审批、银行回单以及其他支持性文件；

3、对算力业务收入进行细节测试、测算收入，检查销售合同、合同审批、对账单、货物签收确认单、项目上线运行确认单以及其他支持性文件；

4、检查算力业务客户、供应商的工商信息、经营业务等信息，查询检查其披露的经营业务信息，检查是否与公司存在关联关系；

5、选取重要算力服务业务的客户执行函证程序，发函收入金额占算力业务 98.55%，回函比例 100.00%；

6、获取公司固定资产清单，以及对固定资产折旧执行重新计算程序；

7、盘点服务器：对公司存放在 IDC 数据中心的算力服务器进行监盘。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为公司回复的说明与在执行审计过程中所了解的信息不存在不一

致的情形；通过执行上述审计程序以及获取的审计证据，年审会计师认为公司算力业务销售收入真实、证据充分，相关固定资产存在性及准确性未发现重大异常。

三、关于前五客户及供应商

年报显示，2025 年公司前五名客户销售额 9.92 亿元，占年度销售总额比例 74.05%，较上年增加 16.72 个百分点；前五名供应商采购额 2.80 亿元，占比 35.78%，较上年增加 4.38 个百分点。

请公司：（1）列示近三年前五名客户的名称、成立时间、注册资本、关联关系、主营业务、销售内容、销售金额、应收账款及期后回款金额、收入确认方式；列示前五供应商的名称、成立时间、注册资本、实缴资本、员工人数、采购内容、采购金额、应付/预付情况；（2）对比近三年前五名客户及供应商，说明名单或排名变化的主要原因、是否存在成立时间不足一年或资本规模、人员规模较小的情况，若存在，请详细说明与该客户或供应商建立合作的背景、对方是否具备相应业务能力、相关交易定价是否公允、是否存在其他利益安排；（3）结合公司所处行业特点、销售模式、市场格局等因素，说明前五名客户销售占比较高的原因及合理性、与同行业可比公司是否存在显著差异、是否存在对单一客户的重大依赖并进行风险提示。

回复：

一、公司对问询问题的回复

（一）列示近三年前五名客户的名称、成立时间、注册资本、关联关系、主营业务、销售内容、销售金额、应收账款及期后回款金额、收入确认方式；列示前五供应商的名称、成立时间、注册资本、实缴资本、员工人数、采购内容、采购金额、应付/预付情况

1、近三年前五名客户的名称、成立时间、注册资本、关联关系、主营业务、销售内容、销售金额、应收账款及期后回款金额、收入确认方式如下：

2025 年

前五 大客 户	客户名称	成立时 间	注册 资本	关联 关系	主营业务	销售内容	销售金额 (万元)	截至 2025 年 末应收账款 (万元)	截至 2026 年 5 月 31 日回款金额 (万元)	收入确认方 式
第一 名	北京德元方惠科技开 发有限责任公司	1996-12 -23	5,000 万元	无	业务涵盖 AI 算力服务、云计算平台建 设、算力调度优化及行业数字化转型支 持等	算力服务	49,534.94	17,038.07	17,038.07	根据每月提 供服务确认 单确认收入
第二 名	江西瑞声电子有限公 司	2006-12 -05	4,000 万元	无	研发、生产、销售 TWS 耳机/智能手表 /ARVR，电声方案 ODM	智能耳机芯片 模组	27,347.39	9,544.52	9,544.52	商品送达客 户指定地点 并签收后确 认收入
第三 名	华勤技术股份有限公 司	2005-08 -29	101,5 73.23 44 万 元	无	智能硬件平台型 ODM 企业，主营智能硬 件研发设计、生产制造与交付	智能耳机芯片 模组	10,418.69	2,798.58	2,798.58	商品送达客 户指定地点 并签收后确 认收入
第四 名	江西联创宏声电子股 份有限公司	2000-03 -20	13,77 0 万元	无	研发产销 TWS/蓝牙耳机、智能手表、电 声器件，军民两用，ODM+自有品牌	智能耳机芯片 模组	6,639.46	3,403.15	2,452.00	商品送达客 户指定地点 并签收后确 认收入
第五 名	宜宾市叙州数字经济 产业发展有限公司	2023-06 -08	2,000 万元	无	计算机软硬件及辅助设备批发；人工智 能行业应用系统集成服务；计算机系统 服务；智能控制系统集成；软件开发；	信息化建设- 智慧政法系 统，包含系统	5,227.23	1,100.87	-	根据合同约 定验收确认 收入

前五 大客 户	客户名称	成立时 间	注册 资本	关联 关系	主营业务	销售内容	销售金额 (万元)	截至 2025 年 末应收账款 (万元)	截至 2026 年 5 月 31 日回款金额 (万元)	收入确认方 式
					数据处理服务；数据处理和存储支持服务；工业互联网数据服务；网络与信息安全软件开发	软硬件搭建、大数据治理、技术服务及安装施工				

2024 年

前五 大客 户	客户名称	成立时 间	注册 资本	关联 关系	主营业务	销售内容	销售金额 (万元)	截至 2024 年 末应收账款 (万元)	截至 2026 年 5 月 31 日回款金额 (万元)	收入确认 方式
第一 名	江西瑞声电子有限公司	2006-12-05	4,000 万元	无	研发、生产、销售 TWS 耳机/智能手表/ARVR，电声方案 ODM	智能耳机芯片模组	18,768.43	7,395.68	7,395.68	商品送达客户指定地点并签收后确认收入
第二 名	北京德元方惠科技开发有限责任公司	1996-12-23	5,000 万元	无	业务涵盖 AI 算力服务、云计算平台建设、算力调度优化及行业数字化转型支持等	算力服务	11,101.86	11,767.97	11,767.97	根据每月提供服务结算单确认收入
第三 名	四川天府智算科技有限公司	2024-06-06	10,000 万元	公司持股	数据处理和存储支持服务；大数据服务；计算机系统服务；信息系统集成服务	提供算力服务器及配套	8,683.49	2,805.86	1,402.50	根据合同约定验收

前五 大客 户	客户名称	成立时 间	注册 资本	关联 关系	主营业务	销售内容	销售金额 (万元)	截至 2024 年 末应收账款 (万元)	截至 2026 年 5 月 31 日回款金额 (万元)	收入确认 方式
				20%	务；信息技术咨询服务；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机及通讯设备租赁；机械设备租赁；租赁服务（不含许可类租赁服务）。（除依法须经批准的项目外开展经营活动）	技术软件交付				确认收入
第四 名	华海智汇技术有限公司	2008-1 1-26	33,88 8.719 973 万 元	无	公司主营业务涵盖数字政府、智慧园区、智慧交通、智慧水务、智慧能源等领域，提供从方案咨询到系统运维的全流程集成解决方案。作为华为智慧城市生态合作伙伴，公司已成功交付百余个智慧城市类项目，服务覆盖国内多个区域。	智慧交通管理系统整体建设，包含系统软硬件搭建及安装施工	8,034.24	11,905.82	5,902.88	据合同约定按街道点位交付验收后确认收入
第五 名	福建榕信通信息技术有限公司	2015-1 2-08	1,000 万元	无	公司主营业务包括技术服务、技术咨询以及计算机软硬件的开发与应用	交付具有云天人脸算法程序的警务终端	6,002.69	1,628.48	575.79	商品送达客户指定地点并签收后确认收入

2023 年

前五 大客 户	客户名称	成立时 间	注册 资本	关联 关系	主营业务	销售内容	销售金额 (万元)	截至 2023 年 末应收账款 (万元)	截至 2026 年 5 月 31 日回款金额 (万元)	收入确认 方式
第一名	华海智汇技术有限公司	2008-1 1-26	33,88 8.719 973 万 元	无	公司主营业务涵盖数字政府、智慧园区、智慧交通、智慧水务、智慧能源等领域，提供从方案咨询到系统运维的全流程集成解决方案。作为华为智慧城市生态合作伙伴，公司已成功交付百余个智慧城市类项目，服务覆盖国内多个区域。	智慧交通管理系统整体建设，包含系统软硬件搭建及安装施工	8,814.85	9,672.56	9,672.56	据合同约定按街道点位交付，客户出具验收单后确认收入
第二名	中国电信股份有限公司杭州分公司	2002-9 -10	9,150 ,713. 8699 万元	无	公司主要提供固定通信、移动通信、卫星通信等基础电信服务，以及互联网接入和信息服务等增值业务。	城市雪亮工程相关建设，包含系统软硬件搭建及安装施工	4,197.31	8,325.57	5,449.17	根据合同约定验收确认收入
第三名	福建榕信信息技术有限公司	2015-1 2-08	1,000 万元	无	公司主营业务包括技术服务、技术咨询以及计算机软硬件的开发与应用	交付具有云天人脸算法程序的警务终端	4,161.81	236.10	236.10	商品送达客户指定地点并签收后确认收入
第四名	深圳巴士集团股份有限公司	1982-0 3-23	95,14 3.030 6 万元	无	公司主营业务为公共汽车客运、运营及相关管理业务，在城市公共交通领域开展专业化服务。	提供车载智能终端以及安装调试服务	3,559.24	5,397.17	1,547.42	根据合同约定验收确认收入
第五	四川九洲视讯科技有	2011-0	2,000	无	公司专注于智慧城市建设，主营业务涵	提供安防设	3,311.96	3,742.52	3,742.52	根据合同

前五大客户	客户名称	成立时间	注册资本	关联关系	主营业务	销售内容	销售金额 (万元)	截至 2023 年 末应收账款 (万元)	截至 2026 年 5 月 31 日回款金额 (万元)	收入确认 方式
名	限责任公司	8-02	万元		盖智能系统集成解决方案、软件开发、安防监控、通信工程和建筑智能化工程。	备及机房安全管理相关智能解决方案				约定验收 确认收入

2、近三年前五大供应商的名称、成立时间、注册资本、实缴资本、员工人数、采购内容、采购金额、应付/预付情况如下：

公司近三年前五大成本类供应商情况如下：

2025 年

前五大供应商	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	员工人数	采购内容	采购金额 (万元)	2025 年末 应付账款 (万元)	2025 年末预 付账款（万 元）
第一名	供应商 F	2003 年	大于 5,000 万元	大于 5,000 万元	200-299 人	芯片	10,921.81	-	-
第二名	广东华庄科技股份有限公司	2008 年	6,536 万元	6,357.2811 万元	1000-1999 人	加工费	5,234.18	2,276.20	-
第三名	供应商 G	2025 年	大于 4,000 万元	大于 4,000 万元	200-299 人	芯片	5,222.36	4,748.70	-
第四名	深圳爱捷云科技有限公司	2015 年	12,010 万元	12,010 万元	100-199 人	推理服务器	3,336.33	-	-

前五大供 应商	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	员工人数	采购内容	采购金额 (万元)	2025 年末 应付账款 (万元)	2025 年末预 付账款 (万 元)
第五名	东莞市瑞勤电子有限公司	2011 年	1,085.379 万元	1,085.379 万 元	400-499 人	麦克风	3,239.54	1,122.75	-

2024 年

前五大供 应商	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	员工人数	采购内容	采购金额 (万元)	2024 年末 应付账款 (万元)	2024 年末预 付账款 (万 元)
第一名	四川科瑞软件有限责任公司	2002 年	39,353.905 万元	30,000 万元	100-199 人	集群管理服务 器以及交 换机和光模 块	9,161.61	226.44	-
第二名	供应商 F	2003 年	大于 5,000 万元	大于 5,000 万 元	200-299 人	芯片	7,688.66	4,124.09	-
第三名	深圳市创意智慧港科技有限 责任公司	2012 年	4,800 万元	4,800 万元	100-499 人	政务大模型 服务器	5,433.63	-	-
第四名	广东华庄科技股份有限公司	2008 年	6,536 万元	6,357.2811 万元	1000-1999 人	加工费	4,777.48	3,286.58	-
第五名	供应商 H	2014 年	小于 200 万元	小于 200 万元	小于 50 人	算力服务器 ¹	4,613.60	-	-

注 1：公司向供应商 H 在市场价格低位采购的算力服务器，因服务器型号需求调整持有一段时间后未实际使用，后直接加价对外销售。该贸易类业务按净额法处理仅确认差价收入，账面未结转成本，但基于该采购实际为经营性采购，考虑采购属性将该笔采购归类为成本类采购。

2023 年

前五大供应商	供应商名称	成立时间	注册资本	实缴资本	员工人数	采购内容	采购金额 (万元)	2023 年末 应付账款 (万元)	2023 年末预 付账款 (万 元)
第一名	中国移动通信集团	2000 年	3,000 亿元	3,000 亿元	近 50 万人	智慧城市项目链路安装施工及相关硬件	4,601.89	1,428.96	-
第二名	知鱼智联科技股份有限公司	2019 年	5,500 万元	5,500 万元	100-199 人	公司交付智慧园区中部分项目一体化开发平台以及相关配套硬件	3,169.02	-	-
第三名	深圳市引航信息技术有限公司	2005 年	1,188 万元	508 万元	50-100 人	龙岗智慧交通项目中部分抓拍单元及辅件	3,158.08	63.97	1,038.50
第四名	北京科能腾达信息技术股份有限公司	2000 年	8,713.7 万元	8,713.7 万元	100-199 人	安全防护软硬件设备	3,064.67	95.08	-
第五名	深圳海清智元科技股份有限公司	2013 年	861.3074 万元	790.3225 万元	100-199 人	视频会议项目中相关硬件设备	2,799.33	584.97	-

（二）对比近三年前五名客户及供应商，说明名单或排名变化的主要原因、是否存在成立时间不足一年或资本规模、人员规模较小的情况，若存在，请详细说明与该客户或供应商建立合作的背景、对方是否具备相应业务能力、相关交易定价是否公允、是否存在其他利益安排

报告期内，公司自身新增算力主营业务、并购子公司并表两大核心经营变动，导致公司整体业务结构、收入结构发生调整，进而引发近三年前五名客户、供应商名单及排名出现变动，核心变动诱因主要为两大经营事项：一是公司于 2023 年下半年全新拓展企业级异构算力服务业务，2024 年落地大额算力服务长约订单；二是公司自 2024 年 4 月 1 日起将岼丞技术纳入合并报表范围，新增消费级可穿戴设备芯片模组完整业务板块，近三年公司分业务收入占比变动直观印证业务结构调整：消费级业务收入占比分别为 0.00%、44.22%、46.58%，企业级算力业务收入占比分别为 6.15%、27.10%、40.03%，两大新增业务板块营收占比持续提升，直接造成前五大客户名单及位次发生显著更迭。具体客户排名变动明细如下：2024 年，公司第一大客户为江西瑞声电子有限公司，系并表子公司岼丞技术核心消费级模组客户；第二大客户为北京德元方惠科技开发有限责任公司，系公司当年新增算力服务板块核心合作方。2025 年，随着算力业务营收规模持续放量，德元方惠跃升为公司第一大客户；江西瑞声电子有限公司回落至第二位，同时华勤技术股份有限公司、江西联创宏声电子股份有限公司等岼丞技术原有优质消费级 ODM 客户同步进入公司前五大客户，整体客户结构贴合公司两大新增业务发展节奏。

伴随下游客户结构、上游采购品类同步调整，公司前五大供应商名单及排名同步发生结构性变动，采购需求由原有芯片自研相关物料采购，新增算力服务器硬件采购、消费电子模组原材料及配套供应链采购两大品类，具体供应商变动情况：2024 年，供应商 F、广东华庄科技股份有限公司为并表岼丞技术带入的存量供应链供应商，分别位列公司第二、第四大供应商；第五大供应商 H，为公司算力设备供应商。2025 年，消费级模组采购规模进一步扩大，岼丞技术体系内供应链供应商位次全面前移，供应商 F、广东华庄科技股份有限公司分别升至第一、第二大供应商，同时新增供应商 G、东莞市瑞勤电子有限公司进入前五大供应商名单。

经核查 2023 年-2025 年前五大客户及供应商工商信息、经营规模资料，合作方中仅供应商 H 存在注册资本、从业人员等资本及人员规模偏小的情形，仅客户四川天府智算科技有

限公司和供应商 G 存在成立时间不足一年的情形。

四川天府智算科技有限公司 2024 年 6 月成立，为成都国资控股算力平台。为响应四川省算力网络建设战略，公司以参股方式深度绑定成都算力基础设施建设主体，大股东成都数据集团股份有限公司持股 70%；公司持股 20%，天府新区国资平台四川天府新区科创和人才服务有限公司持股 10%。2024 年 9 月，公司全资子公司成都云天励飞技术有限公司中标天府智算中心一期设备采购项目，负责算力集群硬件、AI 调度软件、系统集成整体交付，2024 年四季度完成交付并确认收入。本次交易定价与同期市场算力服务价格计费方式基本一致，定价具备公允性；公司与该客户及其股东、董监高人员不存在除已披露关联关系外的其他关联关系，不存在资金拆借、非经营性往来、隐性利益输送及其他未披露利益安排。

公司向供应商 H 采购货品为算力服务器，用于公司对外项目销售。该类算力服务器市场公开报价体系完善，行业价格透明度较高。本次采购综合考量货品到货周期、原厂售后维保服务、交易报价、现货库存四大核心维度，择优确定供应商 H 为合作供应商。本次交易定价与同期市场同类货品报价、其他询价方报价基本一致，定价具备公允性；公司与该供应商及其股东、董监高人员不存在关联关系，不存在资金拆借、非经营性往来、隐性利益输送及其他未披露利益安排。

公司向供应商 F 采购芯片，用于智能耳机模组和智能手表模组，该供应商部分员工离职创立供应商 G 并与公司继续合作；公司与该供应商及其股东、董监高等人员不存在关联关系，亦不存在任何资金拆借、非经营性往来、隐性利益输送及其他未披露利益安排。

综上，公司近三年前五名客户及供应商及其排名变动，系公司拓展算力新业务、并购子公司并表带来的正常业务结构调整，具备合理性；报告期内少量供应商存在经营规模偏小情况或新成立的情况，具备商业合理性，交易流程规范、定价公允，无异常利益安排。

（三）结合公司所处行业特点、销售模式、市场格局等因素，说明前五名客户销售占比较高的原因及合理性、与同行业可比公司是否存在显著差异、是否存在对单一客户的重大依赖并进行风险提示

1、结合公司所处行业特点、销售模式、市场格局等因素，说明前五名客户销售占比较高的原因及合理性

（1）行业特点及下游市场格局高度集中，头部客户大额订单为行业共性特征

公司企业级业务涵盖 AI 推理芯片及配套产品、异构算力运营服务、芯片 IP 授权三大品类，主要落地于通用大模型研发与推理、大型智算中心建设、商用服务机器人、下游芯片厂商 SoC 定制开发等 B 端高端算力场景，该类赛道行业准入门槛高、资金与技术壁垒严苛，下游市场资源高度聚拢于头部算力平台、大型互联网云厂商、头部算力运营机构，行业集中度处于较高水平。其中公司核心算力业务下游客户为行业头部机构，单批次智算集群搭建、长期固定算力采购需求单笔订单金额即可达到数亿元规模，天然带来单客户营收贡献度偏高的结果。

公司消费级业务分为 AI 原生产品和研丞技术产品两大板块，其中研丞技术产品主要为芯片模组业务，采用直供 ODM 厂商的分销销售模式，不直接对接终端消费品牌，当前国内消费电子终端行业格局已高度固化，市场份额集中于少数头部品牌；下游头部 ODM 厂商与一线终端品牌达成长期独家或深度绑定合作，中小 ODM 厂商市场空间持续被挤压，头部 ODM 厂商承接品牌方千万级年度量产订单后，会向公司下达大额、长周期的定点模组采购订单，单客户年度采购规模远高于中小 ODM 客户，进一步推高公司头部客户销售占比。

行业级业务中，依托自研 AI 推理芯片与自主大模型技术储备，公司面向政企端打造智慧城市、智慧交通、智慧园区等场景化软硬一体化 AI 解决方案。该类政企信息化项目投资规模大、资质要求高，仅地方国资平台、大型系统集成商具备投标及承接能力，单个项目合同金额普遍在数千万元至亿元级别。下游政企项目市场的高集中度向上游 AI 解决方案厂商传导，使得行业内普遍存在客户集中、大额项目营收占比偏高的经营特征。

（2）公司自身销售模式与业务结构决定客户集中特征

企业级算力服务：公司算力服务采用整体智算集群一次性交付、长期算力服务费分期确认收入的商业模式，2025 年对第一大客户形成的大额营收，来源于大型智算中心整体建设交付及多年期持续性算力服务合同；该类合同单体金额大、收入确认周期长，单一客户可在报告期内形成大额稳定营收，抬升头部客户销售占比；

消费级研丞技术产品：研丞技术产品业务采用长约、年度框架协议的供货模式，与核心头部 ODM 客户签订年度批量供货合同，单客户年度模组采购量可达千万套，全年持续性批量交付形成稳定大额销售收入，客户营收贡献集中度较高；

行业级解决方案：行业解决方案采用标准项目制销售模式，标杆智慧城市、智慧交通项

目为整体完工一次性验收交付，收入确认时点集中，单项目可在当期确认大额营收，阶段性提升大客户销售占比。

综上，公司客户销售集中度偏高，系主要下游客户赛道天然高集中的行业格局，叠加公司自身大额长周期合同、项目制收入确认模式共同作用，属于行业普遍存在的合理情形，客户集中具备充分合理性。

2、与同行业可比公司是否存在显著差异、是否存在对单一客户的重大依赖并进行风险提示

（1）前五大客户占比

2023-2025 年，同行业可比公司客户集中度如下：

前五大客户集中度	2025 年	2024 年	2023 年
寒武纪	88.66%	94.63%	92.36%
云从科技	66.16%	45.23%	36.58%
利通电子	66.06%	54.97%	72.71%
协创数据	46.75%	55.23%	62.17%
润泽科技	95.52%	90.82%	96.44%
平均值	72.63%	68.18%	72.05%
云天励飞	74.05%	57.33%	47.52%

公司前五大客户占比符合行业规律，不存在显著异常差异。

（2）单一客户依赖

根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，重大单一客户依赖判定标准为单一客户营业收入占比超 50%。公司 2023 年-2025 年，各期第一大客户营业收入占比分别为 17.42%、20.46%和 36.99%，因此不构成重大单一客户依赖。

2025 年，公司第一大客户为企业级业务算力服务客户，双方签署的市场化合同无独家供货、排他合作、长期锁量等约束条款；公司芯片、算力产品为标准化通用产品，可供其他算力客户。本次合同到期后，公司算力相关业务可能会面临短期订单衔接空档、市场算力价格波动的情形，存在短期算力相关业务收入下降的风险；但同时，凭借存量高价值算力硬件资产、成熟的项目运营管理经验以及多领域充足的项目储备，公司算力相关业务也能够保

持业务基本连续，不存在实质性收入断档风险，具备稳定的持续经营能力与收入可持续性。

（3）补充风险提示

出于审慎角度，公司就客户集中度风险提示如下：

2023-2025 年，公司向前五大客户的销售收入占比分别为 47.52%、57.33%和 74.05%，呈逐年上升趋势。公司存在向前几大客户集中的趋势，主要原因系公司企业级、消费级和行业级下游的行业特点和市场客户所致。若公司该等客户受到行业发展趋势变动的影响或由于行业景气度下降、同类竞品的出现，或客户内部技术路线切换，存在其向公司下达的订单数量或价格下降、核心客户订单流失的潜在风险，可能对公司的业绩稳定性产生影响。

二、年审会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述前五大客户及供应商事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

1、对前五大客户进行细节测试、测算收入，检查销售合同、合同审批、货物签收确认单以及其他支持性文件，并检查了其应收账款期后回款情况；

2、检查前五大客户、供应商的工商信息、经营业务等信息，查询检查其披露的经营业务信息，核实其成立时间、注册资本等信息，判断其是否具有能力承接相应业务；

3、对比每年前五大客户及供应商情况，核实新增客户及供应商的合理性；

4、核查前五大客户收入业务真实性，并与同行业对比前五大客户收入占比情况；

5、函证：选取客户/供应商款余额以及销售/采购额样本进行函证：本期应收账款发函比例 87.01%，回函比例 70.93%；销售额发函比例 88.44%，回函比例 74.80%；本期应付账款发函比例 66.62%，回函比例 85.76%；采购额发函比例 67.32%，回函比例 95.36%。针对未回函的，通过检查销售/采购合同、配置清单、发货签收单、物流单、验收单、发票以及期后收付款情况执行替代测试；

6、走访：选取销售额行业级及企业级等较大的项目制客户样本进行走访，走访比例占行业级及企业级收入 18.44%。

（二）核查意见

经核查,年审会计师认为公司回复的说明与在执行审计过程中所了解的信息不存在不一致的情形;通过执行上述审计程序以及获取的审计证据,年审会计师认为公司与前五客户及供应商之间发生的交易真实,具有商业实质。

四、关于固定资产

年报显示，公司固定资产期末账面价值 12.79 亿元，占总资产的 23.33%，近两年固定资产增加 298.33%。其中，机器设备账面价值 11.65 亿元，折旧年限 5-10 年；本期转至持有待售的算力服务器原值 8,289.55 万元，本期计提减值准备 2,543.49 万元，期末账面价值及公允价值 2,477.88 万元，预计处置时间 2026 年 1 月；电子设备账面价值 1.21 亿元，折旧年限 3 年。

请公司：（1）列示主要机器设备及电子设备特别是算力服务器的具体情况、取得时间、取得方式、主要用途、账面原值、累计折旧及减值情况，对比同行业可比公司说明固定资产近两年大幅增加的原因，结合近年算力行业技术迭代量化对比公司设备与当前主流算力服务器在性能、能效比、单位算力成本、市场通用性等方面的差异，说明是否存在被市场淘汰、技术落后情况，相关固定资产占总资产比例是否符合公司业务模式和行业特征、折旧方法选取的合理性；（2）补充说明持有待售资产的具体情况、划分依据、公允价值确定方法、减值迹象出现时点、减值计提情况及依据、实际出售情况，并说明是否存在前期减值计提不充分的情形，本期集中大额计提的合理性，是否存在前期判断失误、延迟确认减值、跨期调节利润的情形。请年审会计师发表意见，并说明对相关固定资产监盘、计量准确性和减值计提执行的审计程序、取得的审计证据及结论。

回复：

一、公司对问询问题的回复

（一）列示主要机器设备及电子设备特别是算力服务器的具体情况、取得时间、取得方式、主要用途、账面原值、累计折旧及减值情况，对比同行业可比公司说明固定资产近两年大幅增加的原因，结合近年算力行业技术迭代量化对比公司设备与当前主流算力服务器在性能、能效比、单位算力成本、市场通用性等方面的差异，说明是否存在被市场淘汰、技术落后情况，相关固定资产占总资产比例是否符合公司业务模式和行业特征、折旧方法选取的合理性；

1、列示主要机器设备及电子设备特别是算力服务器的具体情况、取得时间、取得方式、主要用途、账面原值、累计折旧及减值情况

2025 年末，公司主要机器设备及电子设备的具体情况、取得时间、取得方式、主要用

途、账面原值、累计折旧及减值情况如下：

单位：万元

类别	名称	取得方式	主要用途	折旧政策	折旧年限	账面原值	期末余额	折旧/摊销	减值情况
机器设备	算力服务器	购买	用于提供算力服务 出售	平均年限法(直线法)	5 年	123,854.23	94,634.62	29,219.61	无
机器设备	交换机	购买	用于提供算力服务 出售	平均年限法(直线法)	5 年	7,271.39	5,233.18	2,038.22	无
机器设备	算力卡	购买	用于提供算力服务 出售	平均年限法(直线法)	5 年	2,110.84	1,733.18	377.66	无
机器设备	存储服务器	购买	用于提供算力服务 出售	平均年限法(直线法)	5 年	1,385.03	1,056.08	328.94	无
电子设备	硬件仿真器	购买	用于研发使用	平均年限法(直线法)	3 年	5,406.29	3,183.69	2,222.61	无
电子设备	验证平台	购买	用于研发使用	平均年限法(直线法)	3 年	2,371.20	2,180.19	191.01	无
机器设备/ 电子设备	研发服务器	购买	用于研发使用	平均年限法(直线法)	3 年或 5 年	17,494.95	9,665.49	7,829.47	无
电子设备	其他主要设备	购买	用于研发使用	平均年限法(直线法)	3 年或 5 年	2,980.06	1,696.73	1,283.33	无
合计						162,874.00	119,383.15	43,490.85	-

注：1、以上主要设备的筛选标准包括所有的算力服务器及配套设备，以及账面原值 100 万元以上的研发设备。其中算力服务器中包括备品的数量。

2、以上交换机、存储服务器等取得时间为 2023-2024 年，硬件仿真器及其他主要设备取得时间为 2021-2025 年

2、对比同行业可比公司说明固定资产近两年大幅增加的原因，结合近年算力行业技术迭代量化对比公司设备与当前主流算力服务器在性能、能效比、单位算力成本、市场通用性等方面的差异，说明是否存在被市场淘汰、技术落后情况

关于公司及同行业可比公司近两年固定资产情况如下：

单位：亿元

公司简称	2023 年末 固定资产	2024 年末 固定资产	2025 年末固 定资产	近两年同比 变化情况	相应的算力服务业务情况
利通电子	10.63	13.65	15.44	45.24%	2023 年 6 月，公司与上海世纪珑腾数据科技有限公司合作投资设立项目公司“世纪利通”，开展 AI 算力业务

公司简称	2023 年末 固定资产	2024 年末 固定资产	2025 年末固 定资产	近两年同比 变化情况	相应的算力服务业务情况
协创数据	3.82	5.57	92.83	2,332.96%	公司自 2025 年以来持续发布购买资产的议案，拟向多家供应商采购服务器，为客户提供算力租赁服务
润泽科技	93.73	130.49	246.47	162.95%	公司延伸投资高性能服务器、网络设备等算力设备，自主搭建规模化、高性能、高稳定智算集群，为 AI 大模型训练、推理及各类行业应用客户提供智能算力服务
平均值	36.06	49.90	118.25	227.93%	-
云天励飞	3.21	15.58	12.79	298.33%	公司近两年持续购入服务器等固定资产用于企业级算力服务

从上述同行业可比公司近两年的固定资产变化情况可以看出，随着近年来行业内公司持续推进算力服务业务并同步加大购置相应的基础设备，同行业公司近年来固定资产整体变动的幅度较大，与公司固定资产变动幅度相匹配。公司近两年固定资产大幅增加的原因主要系持续拓展企业级算力服务业务，相应购置较多服务器等设备资产用于开展相关业务，公司整体固定资产增加较大。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司持有两个型号的算力设备，分别用于公司研发场景及算力服务业务，在当前算力资产中具有较高的市场认可度和流通性。

从算力维度比较，公司算力设备的算力与市场主流型号的算力设备基本持平，处于同一梯队。单位算力成本与市场先进型号的相比不存在显著差异；从整体性能方面比较，公司算力设备处于市场中上游水平，能够满足绝大多数大模型训练和推理需求；从软件生态层面比较，公司算力设备兼容市场主流算力生态，共享相同的软件栈、框架支持和开发工具链。公司持有的设备在软件生态层面不存在通用性障碍，从自研需求及持有算力对客户的服务拓展上，在自研大算力推理芯片推出后将与当前持有的算力形成紧密的配合。

基于以上对比分析，公司当前所持有的算力设备不存在被市场淘汰、技术落后的情况。

3、相关固定资产占总资产比例是否符合公司业务模式和行业特征、折旧方法选取的合理性

（1）相关固定资产占总资产比例是否符合公司业务模式和行业特征

2025 年末算力服务同行业可比公司的业务开展、固定资产占比如下：

公司	算力服务开展情况	2025 年末		
		固定资产（万元）	总资产（万元）	固定资产占比
利通电子 603629. SH	报告期内经营活动以 AI 算力业务与电视机金属结构件、元器件制造双主业的运营模式开展。公司为客户提供包括模型规划、成本控制、智算集群部署、技术支持与运维、设备经销等全生命周期管理的综合性算力服务。截至 2025 年报告出具日，公司 AI 算力云服务规模已达 38,000P，较 2024 年末增长 25,000P，增长率 192.31%，其中直租算力 16,000P，转租算力 22,000P。在执行的 AI 算力云服务合同期限均在 36 个月以上，合同金额可完全覆盖设备投资及对应回报。2025 年公司实现算力业务收入 119,958.53 万元。	154,371.02	629,975.68	24.50%
协创数据 300857. SZ	报告期内，公司积极把握行业算力基础设施建设需求增长机遇，“智能算力产品及服务”业务板块实现收入高速增长，已成为公司业绩增长的核心引擎。公司主要为客户提供 GPU 算力租赁服务、服务器及相关设备销售、技术支持与运维服务。2025 年，公司智能算力产品及服务实现营业收入 276,097.23 万元，同比增长 1,727.17%，占公司营业收入的比重为 22.57%。公司将继续加	928,287.05	2,379,816.45	39.01%

公司	算力服务开展情况	2025 年末		
		固定资产（万元）	总资产（万元）	固定资产占比
	大算力业务投入，持续提升算力服务能力。			
润泽科技 300442. SZ	公司专注于园区级、高等级、高效高性能、绿色的综合算力中心产业链的投资、建设、持有和运营。公司 2023 年以“引流策略”切入智能算力服务赛道。截至目前，公司在全球布局了九个人工智能基础设施集群，合计规划算力规模约 6GW，运营规模约 750MW。公司为 AI 大模型训练、推理及各类行业应用客户提供智能算力服务。2025 年，公司实现 AIDC 智能算力业务收入 251,002.20 万元，同比增长 72.97%。	2,464,745.95	4,269,373.62	57.73%
云天励飞	2024 年，公司与北京德元方惠科技开发有限责任公司（以下简称“德元方惠”）签订的异构算力服务合同总金额 15.78 亿元，截至 2025 年 12 月 31 日已履行金额 6.43 亿元，待履行金额 9.35 亿元。2025 年公司实现算力服务收入 51,225.11 万元，同比增长 114.46%。	127,886.57	548,055.53	23.33%

注：鉴于可比公司公开信息并未直接披露算力服务器的资产金额，表格统计的是各公司固定资产金额及其占比。

公司的固定资产占总资产的比例为 23.33%，整体持有的固定资产比例不高，主要系公

司从事芯片研发和相应的产品应用，除企业级算力业务外，公司消费级、行业级业务板块对于固定资产投入的依赖性不高，符合公司业务模式。此外，公司的固定资产占比与利通电子的 24.50%相近，由于具体业务模式和产品结构存在差异，公司固定资产占比低于协创数据和润泽科技，因此公司固定资产占比符合行业规律，不存在显著异常差异。

（2）折旧方法选取的合理性

公司算力服务器的折旧方法为平均年限法，并以 5 年作为折旧期限，相关合理性如下：

1）符合企业会计准则规定

公司根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》的相关规定，结合固定资产的性质和使用情况，合理确定固定资产的使用寿命和预计净残值。公司固定资产折旧采用年限平均法（直线法），该方法能够客观反映固定资产经济利益的预期消耗方式。

2）与资产实际使用模式及收入确认相匹配

公司算力服务业务主要基于算力服务器等硬件设备向客户提供稳定的算力租赁及推理服务，其收入主要依据合同约定的服务期限按月确认。由于算力设备在提供服务期间内，其服务能力输出相对均匀，经济利益流入较为稳定，采用年限平均法计提折旧能够实现成本与收入的合理配比，符合权责发生制原则。

3）折旧年限设定谨慎且符合行业惯例

公司算力服务器等核心设备折旧年限设定为 5 年。虽然算力行业技术迭代较快，但公司采购的服务器主要为工业级设备，运行环境受控，物理使用寿命较长，其提供算力量稳定在一定水平，不会由于技术迭代而下降。且公司部分算力业务基于中长期合同（如与德元方惠合同服务期 3 年），5 年的折旧年限覆盖了主要合同周期并留有余量。

经对比拥有算力服务器的同行业可比上市公司（如利通电子、协创数据、润泽科技等）的会计政策，其电子设备、机器设备及服务器类的折旧年限普遍在 3-5 年之间。公司 5 年的折旧政策处于行业合理区间，未显著长于同行业水平，符合会计核算的谨慎性。

（二）补充说明持有待售资产的具体情况、划分依据、公允价值确定方法、减值迹象出现时点、减值计提情况及依据、实际出售情况，并说明是否存在前期减值计提不充分的情形，本期集中大额计提的合理性，是否存在前期判断失误、延迟确认减值、跨期调节利

润的情形。请年审会计师发表意见，并说明对相关固定资产监盘、计量准确性和减值计提执行的审计程序、取得的审计证据及结论

1、补充说明持有待售资产的具体情况、划分依据、公允价值确定方法、减值迹象出现时点、减值计提情况及依据、实际出售情况如下：

2025 年，因全资子公司印像数据营收规模较小、毛利率持续下滑，且在部分资质应调整后无法进一步获取业务开展相关的政府补贴以及失去其原先规划的业务方向拓展可能性，经公司管理团队决策，不再经营算力服务业务。因上述业务调整，为避免大量算力服务器闲置的折旧及机会成本，2025 年 12 月至 2026 年 1 月期间，公司将固定资产中原用于对外提供算力服务的部分设备出售。当时算力设备整体市场价格处于持续下行的阶段，资产处置窗口期较为紧迫，在经过市场化询价之后，公司选择了较优的价格成交但交易价格仍较购买成本存在一定折价。

根据《企业会计准则第 42 号——持有待售的非流动资产、处置组和终止经营》，企业主要通过出售而非持续使用一项非流动资产或处置组收回其账面价值的，应当将其划分为持有待售类别。初始计量时账面价值高于公允价值减去出售费用后的净额的，将账面价值减记至公允价值减去出售费用后的净额。截止本报告期末，公司已明确资产出售意图，故将其划分为持有待售资产，以双方签订资产出售合同的销售价格计算公允价值。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置，表明资产可能发生了减值。公司于 2025 年 12 月明确资产出售意图时，识别到减值迹象已出现。

转入持有待售资产的初始计量金额为 5,021.37 万元，根据资产出售合同的销售价格确认公允价值为 2,477.88 万元，将账面价值减记至公允价值减去出售费用后的净额为 2,477.88 万元，计提持有待售资产减值准备 2,543.49 万元。

2、并说明是否存在前期减值计提不充分的情形，本期集中大额计提的合理性，是否存在前期判断失误、延迟确认减值、跨期调节利润的情形

2025 年，公司基于子公司印像数据的业务规划调整，经审慎评估后判断部分设备需终止使用并转为出售。于 2025 年 12 月与客户初步达成资产出售意向，明确了出售意图，并分别于 2025 年 12 月及 2026 年 1 月分批次陆续完成合同签署和交付。

鉴于本次资产用途发生变更且处置窗口期较为紧迫，且当时算力设备整体市场价格处于较低水平，交易价格在市场化协商基础上较购买成本存在一定折价，该折价主要反映了快速变现背景下的合理商业对价，具有商业实质。因此本次交易形成的处置损益为正常商业行为所致，不影响前期会计估计的合理性，不存在前期减值计提不充分的情形，亦不存在前期判断失误、延迟确认减值或跨期调节利润的情况。

二、年审会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述固定资产事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、获取公司固定资产清单，以及对固定资产折旧执行重新计算程序；
- 2、年审会计师分别于 2025 年 11 月 20 日、2026 年 3 月 4 日及 11 日监盘相关固定资产，并关注固定资产是否出现减值迹象。本期抽盘固定资产原值共 165,288.52 万元，占账面原值约 91%；
- 3、对比同行业公司折旧政策，核实折旧方法以及折旧年限是否合理；
- 4、检查本期增加的大额固定资产合同、送货单、发票、付款凭证、验收单；
- 5、分析本期新增固定资产原因，核实其增加固定资产的业务真实性及合理性；
- 6、获取并复核评估师出具的评估报告及评估底稿，核实相关设备不存在减值的计算依据；
- 7、针对持有待售资产，检查对应资产销售合同，判断其是否符合持有待售资产定义，以及对其减值准备进行复核。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为公司回复的说明与执行审计过程中所了解的信息不存在不一致的情形；通过执行上述审计程序以及获取的审计证据，年审会计师认为公司相关固定资产真实存在、折旧计提准确，划分为持有待售的相关资产符合《企业会计准则》规定。除持有待售资产按照期后销售价格计提减值准备外，其余固定资产不存在减值情况。

五、关于存货

年报显示,公司存货期末账面余额 3.17 亿元,同比增加 14.30%,计提跌价准备 3,099.20 万元。其中,发出商品账面余额为 1.34 亿元,占比 42.27%,计提跌价准备 2,235.28 万元;库存商品账面余额为 6,126.78 万元,占比 19.33%,计提跌价准备 587.92 万元。

请公司:(1)区分业务类型列示各类存货的具体内容、金额、库龄、与公司经营模式是否匹配,发出商品占比较高的原因及合理性;(2)结合行业特性、原材料及产品价格的变动趋势,说明本期存货跌价准备的计提是否充分、合理。

回复:

一、公司对问询问题的回复

(一)区分业务类型列示各类存货的具体内容、金额、库龄、与公司经营模式是否匹配,发出商品占比较高的原因及合理性

公司存货可按照业务类型分为行业及企业级存货和消费级存货。行业及企业级存货用于交付给行业级和企业级客户,主要存货类型为服务器、芯片及配套产品等;消费级存货用于直接销售或加工后销售给消费级客户,主要存货为研丞技术的 PCBA 产品各阶段存货,以及噜咔博士的 AI 拍学机、AI 毛绒玩具等。

公司各类存货的具体内容、金额、库龄情况如下:

单位:万元

存货分类	主要内容	原值	库龄		
			1 年以内（含 1 年）	1 至 2 年（含 2 年）	2 年以上
1、行业及企业级存货		21, 008. 47	10, 254. 47	7, 597. 52	3, 156. 48
原材料	/	-	-	-	-
库存商品	公司自行保管的服务器、芯片及配套产品等	4, 195. 17	525. 01	3, 102. 14	568. 02
发出商品	已发往客户尚未达到收入确认条件的商品，主要有服务器、芯片及配套产品等	12, 226. 31	6, 005. 08	3, 863. 00	2, 358. 23
其中： 借货	发往客户借测使用，未来可转销售或可收回的商品	4, 663. 13	2, 314. 23	1, 249. 58	1, 099. 32

存货分类	主要内容	原值	库龄		
			1年以内（含1年）	1至2年（含2年）	2年以上
已发出已签单商品	发往客户的已签单商品，处于交付或验收阶段	7,563.18	3,690.85	2,613.42	1,258.91
未完工项目成本	项目交付过程中归集的综合服务成本（包括纯施工、包工包料对外分包及施工后运维）和外购软件技术服务。	3,197.25	2,334.64	632.38	230.23
委托加工物资	由外协厂商加工及保管的芯片产品及原料	1,389.74	1,389.74	-	-
2、消费级存货		10,684.28	10,295.98	54.09	334.21
原材料	研丞技术自行保管的PCBA电子原材	4,714.13	4,529.58	50.25	134.30
库存商品	噜味博士的AI拍学机、AI毛绒玩具等	1,931.60	1,931.60	-	-
发出商品	研丞技术发往客户的在途商品	1,136.38	1,136.38	-	-
其中：借货	/	-	-	-	-
已发出已签单商品	研丞技术发往客户的在途商品	1,136.38	1,136.38	-	-
未完工项目成本	委外生产过程中归集的间接费用	11.28	11.28	-	-
委托加工物资	研丞技术由外协厂商保管的PCBA产品、在产品及电子原材	2,890.89	2,687.13	3.84	199.91
3、合计		31,692.76	20,550.45	7,651.61	3,490.69

注：1、存货的借货/借测，仅涉及行业级场景业务的存货，主要系公司与意向客户在尚未达成销售合同的情况下，通过向潜在客户发出一定数量的试用硬件商品，供潜在客户测试、试用，期望促使更多的潜在客户与公司签约，达成销售的目的而发出的商品，属于行业内常见的模式。

2、尾差为数据四舍五入所致。

公司行业及企业级库存余额 21,008.47 万元，占总存货余额比例约 66.29%。该类存货下主要集中于发出商品中，期末余额 12,226.31 万元，主要原因是公司行业级业务的借测周期和已签订发出商品的交付验收周期较长所致，公司行业级和企业级业务主要是为城市治理、智慧交通等领域的行业及企业级客户提供定制化的 AI 解决方案，客户集中度高、合同金额

大、交付周期长。此外借测模式是行业特性及市场拓展的惯例，故发出商品占比较高；其次公司行业及企业级存货占比较大的是库存商品，期末余额 4,195.17 万元，系为行业级项目提前储备通用设备，以提高市场反应力。

公司消费级库存余额 10,684.28 万元，占总存货余额比例约 33.71%。主要集中在研丞技术的模组产品相关原材料和委托加工物资中，存货增加与其业务增长趋势一致。此外在报告期内，研丞技术从外协加工与委托仓储模式逐步调整为外协加工与委托仓储+部分自主仓储的混合管理模式，研丞技术逐步收回了部分核心原材料的库存管理权，设立了由公司自主管控的原材料存放区域，列报为“原材料”；其次公司消费级存货中占比较高的是噜咔博士的 AI 拍学机库存商品，报告期内噜咔博士业务整体发展迅猛，因此公司同步增加备货。

综上，公司存货分布与变化与公司各业务类型的经营模式相匹配，具有商业合理性。

（二）结合行业特性、原材料及产品价格的变动趋势，说明本期存货跌价准备的计提是否充分、合理

公司以企业会计准则为基础，结合行业特性、存货价值变动趋势以及公司各业务特性，制定了对应的存货跌价准备计提方法，详情如下：

存货分类	各类别相关主要存货的跌价准备计提方法
行业及企业级存货	（1）库存商品、发出商品-已发货未验收（有订单）：采用成本与可变现净值孰低计量，按照存货类别成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，可变现净值以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。（2）发出商品-借货：借货系前期借用客户使用，未来可转销售或可收回的硬件设备等。针对这部分发出商品，考虑以其使用寿命为限，按照计提折旧的方法，按发出月份计提存货跌价准备。（3）转回机制：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。
消费级存货	（1）研丞技术 toB 端原材料、委托加工物资：基于库龄确认可变现净值，主要为 PCBA 产品、在产品及电子原材，生产和发货周转较快，短库龄存货领用的可能性很高，长库龄存货呆滞风险较高，根据业务性质以库龄组合法计提跌价准备。（2）噜咔博士 toC 端库存商品：基于库龄确认可变现净值，公司库存商品以 AI 拍学机、AI 毛绒玩具为主，消费产品迭代快，长库龄存货价值较低，根据业务性质以库龄组合法计提跌价准备。（3）转回机制：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。

本报告期末，公司各类存货余额与跌价准备情况如下：

单位：万元

项目	期末余额			
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提比例（%）
1、行业及企业级存货	21,008.47	2,823.19	18,185.28	13.44
原材料	-	-	-	
库存商品	4,195.17	587.92	3,607.25	14.01
发出商品	12,226.31	2,235.28	9,991.03	18.28
其中：借货	4,663.13	2,235.28	2,427.85	47.94
已发出已签单商品	7,563.18	-	7,563.18	-
未完工项目成本	3,197.25	-	3,197.25	-
委托加工物资	1,389.74	-	1,389.74	-
2、消费级存货	10,684.28	276.01	10,408.27	2.58
原材料	4,714.13	235.90	4,478.23	5.00
库存商品	1,931.60	-	1,931.60	-
发出商品	1,136.38	-	1,136.38	-
其中：借货	-	-	-	
已发出已签单商品	1,136.38	-	1,136.38	-
未完工项目成本	11.28	-	11.28	-
委托加工物资	2,890.89	40.11	2,850.78	1.39
3、合计	31,692.76	3,099.20	28,593.55	9.78

注：尾差为数据四舍五入所致。

公司存货跌价准备主要集中于行业及企业级存货的借货发出商品中，主要产生于公司对外借测的高值服务器和长库龄商品，按照公司存货跌价准备政策，

借货（借测）发出商品的跌价准备计提政策为：

1）对于各财务报告期末已收回的商品，如预期商品无使用价值，转入呆滞料仓全额计提跌价准备；如预期已收回借货发出商品仍可以用于销售，转入库存商品以可变现净值计算其跌价准备，差额补充计提或冲回跌价准备，若用于研发领用，原已计提的跌价准备视同转销处理；

2）对于各财务报告期末尚未收回的借货发出商品，采用借货的库龄计算跌价准备。

因此，随着借货周期延长，按使用寿命逐月计提的跌价准备金额持续累积，其跌价准备金额与借货商品成本、库龄直接相关。

本报告期末，公司各类业务的存货跌价准备计提比例与同行业或相似业务模式的可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	期末余额			
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	计提比例（%）
一、行业及企业级业务				
寒武纪	533,307.27	38,954.02	494,353.25	7.30
云从科技	8,310.67	3,424.10	4,886.57	41.20
利通电子	68,261.59	2,068.41	66,193.17	3.03
协创数据	298,503.73	10,800.01	287,703.72	3.62
润泽科技	4,358.98	-	4,358.98	-
行业平均	/			11.03
云天励飞（行业及企业级存货）	21,008.47	2,823.19	18,185.28	13.44
二、消费级业务				
华勤技术	1,481,925.58	19,532.81	1,462,392.77	1.32
龙旗科技	201,465.27	9,310.91	192,154.36	4.62
行业平均	/			2.97
云天励飞（消费级存货）	10,684.28	276.01	10,408.27	2.58

注：尾差为数据四舍五入所致。

公司行业及企业级存货跌价比例为 13.44%，与可比公司平均水平接近，其中可比公司中云从科技存货减值率较高超 40%，主要是由于其借贷业务的借测商品余额和整体计提比例较高。公司消费级存货跌价比例为 2.58%，略低于行业平均的计提比例，与其消费级业务规模尚小、以新品类为主、委外库存周转快的特征匹配。

公司对存货跌价准备计提的会计处理方式符合会计准则要求及公司业务特点，跌价准备计提方案按照一贯性原则执行，跌价准备计提充分、合理。

二、年审会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述存货事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

1、了解公司仓储相关的关键内部控制，评价这些控制的设计是否健全，并测试相关内

部控制的运行有效性；

2、存货监盘：年审会计师分别于 2025 年 12 月 31 日和 2026 年 02 月 28 日对公司存货进行监盘，对存货包括原材料、库存商品、委托加工物资的结存数量、品种规格和存货现状进行核查，监盘比例 86.10%；抽取期末大额发出商品项目进行现场监盘，监盘比例 54.46%；

3、抽取存货中的发出商品客户进行函证以及对项目类发出商品客户进行走访：发函比例 75.72%，回函比例 46.56%；走访比例 60.77%。针对未回函的，通过检查发出商品的送货单以及签收情况执行替代测试；

4、存货跌价计提复核：年审会计师对公司存货跌价计提政策进行复核，评估公司存货跌价计提政策的合理性，是否与同行业可比公司存在重大差异，并对公司存货跌价计提金额进行复核，关注存货跌价计提的充分性；

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为公司对上述问题的回复与年审会计师在核查过程中了解的信息一致，公司发出商品占比较高具有合理性，存货跌价准备计提充分，相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

六、关于应收账款和其他应收款

年报显示，公司应收账款期末账面余额 7.94 亿元，计提坏账准备 1.28 亿元。其他应收款期末账面余额 7,447.64 万元，其中往来款账面余额为 3,531.66 万元。其他应收款中欠款对象第一名期末余额 2,907.50 万元，款项性质为货款、押金，计提坏账准备 2,326 万元；第三名欠款对象期末余额 600 万元，款项性质为设备款。

请公司：（1）列示应收账款前五客户的名称、关联关系、销售内容、销售金额、应收金额、账龄、期后回款、坏账准备计提情况，说明账龄 1 年以上应收账款长期挂账的原因、对手方支付能力、坏账计提是否充分；（2）列示其他应收款前五欠款对象的名称、关联关系、欠款形成的原因、账龄、期后回款、坏账准备计提情况，说明账龄 1 年以上其他应收款长期挂账的原因，结合对手方支付能力说明相关款项是否具备可回收性，坏账计提是否充分；（3）说明列示为往来款的其他应收款的具体形成原因，相关款项是否存在流向控股股东或其他关联方的情形；（4）其他应收款第一名、第三名欠款对象款项性质中存在货款、设备款的原因，相关会计处理是否恰当。

回复：

一、公司对问询问题的回复

（一）列示应收账款前五客户的名称、关联关系、销售内容、销售金额、应收金额、账龄、期后回款、坏账准备计提情况，说明账龄 1 年以上应收账款长期挂账的原因、对手方支付能力、坏账计提是否充分

关于公司 2025 年末应收账款前五名客户的相关情况具体如下：

单位：万元

名称	关联关系	销售内容	2025 年销售金额	应收账款形成原因	应收账款余额	账龄	坏账计提金额	截至 2026 年 5 月 31 日回款金额
北京德元方惠科技开发有限责任公司	无	算力服务	49,534.94	年底下游客户付款流程延迟，2026 年 1 月已正常按照对账、结算回款	17,038.07	1 年以内	851.90	17,038.07
江西瑞声电子有限公司	无	智能耳机芯片模组	27,347.39	存在 2 个月账期，导致形成应收账款，期后已按时回款	9,544.52	1 年以内	477.23	9,544.52

名称	关联关系	销售内容	2025 年销售金额	应收账款形成原因	应收账款余额	账龄	坏账计提金额	截至 2026 年 5 月 31 日回款金额
华海智汇技术有限公司	无	系统集成商业业务等	1,341.11	该项目终端用户为深圳龙岗交通，终端用户付款流程推迟，项目已在请款中	7,761.64	1 年以内及 1-2 年	672.75	-
江西联创宏声电子股份有限公司	无	智能耳机芯片模组	6,639.46	存在 3-4 个月账期，导致形成应收账款	3,403.15	1 年以内	170.16	2,452.00
上海富瀚微电子股份有限公司	无	芯片开发 IP 授权	-	基于客户芯片开发进度回款，客户项目整体延期，导致回款较慢，预估 27 年完成回款	2,390.00	2-3 年及 3-4 年	995.00	464.00

关于上述表格中应收账款账龄 1 年以上的客户的相关情况如下：

1、华海智汇技术有限公司

公司与该客户合作项目为深圳市某公共部门项目，华海智汇技术有限公司为项目系统集成商，项目终端实际客户和付款主体为深圳市相关政府单位，项目款项实行背靠背结算机制，即华海智汇技术有限公司收到终端政府单位拨付款项后方可向公司支付对应款项。公司以街道点位交付使用验收为确认收入依据，在华海智汇技术有限公司向公司出具验收单后确认收入。公司与客户存在账龄 1 年以上的应收账款，主要原因系终端政府单位整体付款审批流程延迟、资金拨付节奏延后，导致华海智汇技术有限公司回款受阻，进而无法同步向公司支付项目货款。

该项目属于分阶段交付、按验收点位确认收入的项目类型。根据公司与客户签署的合同约定，收入确认以单个点位是否达到“可使用状态”作为履约义务履行完毕的判断标准。具体确认流程为：项目现场完成建设后，由客户方及公司项目负责人共同进行现场验收，形成经双方签字确认的《点位验收报告》，明确记载该点位已具备正常使用条件、功能验收合格。公司在取得客户签署的验收报告后，即认定相关履约义务已履行完毕，控制权已转移至客户，据此确认该点位对应的收入。上述确认时点及依据符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于“在履行履约义务时确认收入”的相关规定，并与合同约定的验收条款保持一致。

2025 年 12 月，公司销售部门通过邮件与华海智汇技术有限公司沟通回款计划，对方反

馈 2026 年一季度预计可实现回款 3,000 万元以上；其中 2025 年 12 月底已有约 1,700 万元政府单位拨付的项目资金到账至华海智汇技术有限公司账户，公司已按双方结算约定向华海智汇技术有限公司开具对应增值税发票，该笔款项截至本公告出具日尚未支付至公司，华海智汇技术有限公司承诺将于 2026 年 7 月末前完成支付。项目剩余未收回款项，将跟随相关政府单位对华海智汇技术有限公司的实际资金拨付进度逐步收回。

华海智汇技术有限公司成立于 2008 年，注册资本 3.39 亿元，是智慧城市领域的集成方案供应商，整体经营规模较大，且其母公司为 A 股上市公司江苏亨通光电股份有限公司。而终端用户为政府部门，信用等级较高，整体偿付风险较低。目前项目款项现已进入请款审批流程中，公司将持续保持应收款项跟进。综合判断，此项目相关款项具备可回收性，公司目前以账龄情况按组合计提坏账准备，整体坏账计提较为充分。

2、上海富瀚微电子股份有限公司

公司向该客户销售内容为提供芯片开发 IP 授权，合同约定按芯片开发进度分阶段回款。公司与客户存在 1 年以上的应收账款主要系客户芯片开发项目整体延期，导致回款进度相应滞后。客户上海富瀚微电子股份有限公司为 A 股上市公司，整体财务状况良好。公司将持续保持相关应收款项跟进。综合判断，此项目相关款项具备可回收性，公司目前以账龄情况按组合计提坏账准备，整体坏账计提较为充分。

综上，上述应收账款账龄 1 年以上的客户偿付能力均有一定保障，公司目前以账龄情况按组合计提坏账准备，整体坏账计提较为充分。

（二）列示其他应收款前五欠款对象的名称、关联关系、欠款形成的原因、账龄、期后回款、坏账准备计提情况，说明账龄 1 年以上其他应收款长期挂账的原因，结合对手方支付能力说明相关款项是否具备可回收性，坏账计提是否充分

关于公司 2025 年末其他应收账款前五名对象的相关情况具体如下：

单位：万元

名称	关联关系	欠款形成原因	其他应收款 账面余额	账龄	坏账计提金 额	截至 2026 年 5 月 31 日回款 金额
公司 I	无	购买算力服务器由于超过合同期限未交货需退款	2,907.50	1-2 年	2,326.00	-

名称	关联关系	欠款形成原因	其他应收款账面余额	账龄	坏账计提金额	截至 2026 年 5 月 31 日回款金额
华海智汇技术有限公司	无	未来需收回的项目履约保证金	2,033.05	2-3 年	609.91	-
深圳市神州云海智能科技有限公司	无	由于预付购买的固定资产不再需要，相关货款需退回	600.00	1 年以内	30.00	200.00
宜宾市叙州数字经济产业发展有限公司	无	未来需收回的项目履约保证金	365.00	1-2 年	36.50	-
深圳市投资控股有限公司	无	租赁形成的押金	347.39	1 年以内及 5 年以上	205.61	-

关于上述表格中其他应收款账龄 1 年以上的对象的相关情况如下：

1、公司 I

公司与公司 I 的其他应收款系公司 2024 年向其预付设备采购款，因上游供应商超过合同约定期限未能交货而要求退还相关款项。该款项账龄超过 1 年，系公司 I 已就其上游供应商交货违约事项提起诉讼，该笔其他应收款的回款时间取决于上游供应商诉讼和执行进展以及自身的清偿能力。公司已持续在跟进相关退款事宜，并对公司 I 的上游供应商进行了报警等追偿措施。鉴于上游供应商纠纷尚未了结且公司 I 属于小微企业，本身偿付能力有限，因此该项其他应收款回收存在重大不确定性。公司结合对方经营情况、已采取的追偿措施、对方对上游供应商诉讼进展及预计可收回金额进行单项评估，按 80%计提坏账准备，整体坏账计提较为充分。公司将持续跟进诉讼及执行进展，若后续可收回性进一步下降，将及时补提坏账准备。

2、华海智汇技术有限公司

公司与华海智汇技术有限公司的其他应收款系待收回的智慧交通项目履约保证金。该履约保证金系由于华海智汇技术有限公司作为系统集成商，在承接政府部门公共部门集成项目时，为保障项目交付质量，需向政府部门支付履约保证金，待项目到达各验收节点时分批退回。华海智汇技术有限公司向实际交付单位（即公司）收取上述履约保证金，因此公司实际

为最终用户方的履约质保金承担方。

截至本公告出具日，华海智汇技术有限公司应退回的履约保证金为 30%。剩余 70%的履约保证金账龄超过 1 年主要系相关项目尚未整体完结验收，根据合同验收节点约定，尚未达到约定退还保证金的节点，因此属于正常商业周期内的其他应收款项。

华海智汇技术有限公司成立于 2008 年，注册资本 3.39 亿元，是智慧城市领域的集成方案供应商，整体经营规模较大，且其母公司为 A 股上市公司江苏亨通光电股份有限公司。综合判断，相关款项具备可回收性，公司目前以账龄情况按组合计提坏账准备，整体坏账计提较为充分。

3、宜宾市叙州数字经济产业发展有限公司

公司与宜宾市叙州数字经济产业发展有限公司的其他应收款系公司就智慧城市项目按合同约定在 2024 年 2 月份支付的项目保证金，其账龄超过 1 年主要系项目整体完结验收在 2025 年 12 月底，其后才进行保证金退款，履约保证金退款已在持续跟进。宜宾市叙州数字经济产业发展有限公司属于国有企业，实际控制人为宜宾市政府国有资产监督管理委员会，具备地方政府国资信用背景，整体偿付风险较小。综合判断，相关款项具备可回收性，公司目前以账龄情况按组合计提坏账准备，整体坏账计提较为充分。

4、深圳市投资控股有限公司

公司与深圳市投资控股有限公司的其他应收款系公司就租赁合同交付的租赁押金，其账龄超过 1 年主要系该租赁合同持续履行且公司仍在续租中，根据合同约定及惯例，押金将于租赁关系终止时予以退还或冲抵末期租金，故仍未回款，属于正常商业安排。深圳市投资控股有限公司属于国有企业，其实际控制人为深圳市人民政府国有资产监督管理委员会，具备地方政府国资信用背景，整体偿付风险较小。综合判断，相关款项具备可回收性，公司目前以账龄情况按组合计提坏账准备，整体坏账计提较为充分。

（三）说明列示为往来款的其他应收款的具体形成原因，相关款项是否存在流向控股股东或其他关联方的情形

公司 2025 年末其他应收款中的往来款主要包括的对象为公司 I 和深圳市神州云海智能科技有限公司。其中公司与公司 I 的其他应收款项主要系公司向其预付设备采购款，因上游供应商超过合同约定期限未能交货而要求退还相关款项。公司与深圳市神州云海智能科技有

限公司的其他应收款项主要系公司向其预付了固定资产采购款项，后续因公司不再需要相关固定资产，从而对应货款需对方退回。其他应收款往来款项不存在流向控股股东或其他关联方的情形。

（四）其他应收款第一名、第三名欠款对象款项性质中存在货款、设备款的原因，相关会计处理是否恰当

其他应收款第一名对象为公司 I，其款项性质中存在货款主要系公司 2024 年向其采购设备并支付预付款项，因公司 I 超过合同约定期限未交货，公司要求其退还已付款项。由于该款项已不再对应实物交付，经济实质已转变为应收退款，因此由“预付账款”调整至“其他应收款”，相关会计处理恰当。

其他应收款第三名对象为深圳市神州云海智能科技有限公司，其款项性质中存在设备款主要系公司 2025 年与其签订固定资产采购合同并预付 800 万元，后因公司不再需要该资产，合同终止，对方需退还相应已付款项，因此由“预付账款”调整至“其他应收款”。截至 2026 年 5 月 31 日，对方共已退款 400 万元，剩余 400 万元公司正持续跟进，相关会计处理恰当。

二、年审会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述应收账款事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

1、获取应收账款及其他应收款账龄表，结合公司坏账准备计提政策对应收账款及其他应收款坏账准备计提进行复核，查阅同行业可比公司应收账款坏账计提政策，并利用迁徙率计算模型对比分析应收账款坏账计提政策的合理性；核实公司应收账款及其他应收款坏账准备实际核销情况；

2、长账龄分析：针对公司 1 年以上未收回的大额应收账款及其他应收款，年审会计师通过询问公司业务、财务人员了解项目和客户背景以及应收账款及其他应收款长期挂账，同时查看合同付款条件、开票台账以复核长期挂账原因，对长期挂账且合同逾期的客户款项，获取公司相关催款记录；

3、针对行业级系统集成类项目客户的收入确认，年审会计师执行了穿透终端客户进行

实地走访及访谈，确认了项目的完工进度以及实施情况，同时实地对项目现场安装完工情况进行查看，确认公司确认收入的完工进度是否与实际一致；

4、期后回款检查：获取期后序时账及银行流水，检查期后回款情况，结合合同付款条件，分析回款情况是否合理；

5、对主要客户执行函证程序，并取得主要客户的回函：本期应收账款发函比例 87.01%，回函比例 70.93%；营业收入发函比例 88.44%，回函比例 74.80%。对于未回函客户，通过检查销售合同、销售出库单、验收单、银行回单等资料进行替代测试；

6、检查其他应收款形成的相应文件，分析其他应收款款项性质合理性；

7、获取控股股东个人账户流水，检查其他应收款相关款项是否存在流向控股股东的情况；

8、获取控股股东资金无占用承诺函。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为公司对上述问题的回复与年审会计师在核查过程中了解的信息一致。通过执行上述审计程序以及获取的审计证据，年审会计师认为公司应收账款及其他应收坏账计提准确、充分、合理，其他应收款款项性质划分合理，相关款项不存在流入控股股东或其他关联方的情况。

七、关于其他权益工具投资

年报显示，其他权益工具投资期末余额 1.98 亿元，同比增加 36.16%，本期计入其他综合收益的利得 4,252.84 万元。

请公司：（1）列示相关标的的经营情况、公司对其投资持股情况；（2）补充说明标的公允价值的计量方法及依据、减值测试的执行情况；（3）说明相关投资资金是否存在流向控股股东、实控人或其他关联方的情形。

回复：

一、公司对问询问题的回复

（一）列示相关标的的经营情况、公司对其投资持股情况

公司其他权益工具投资相关标的持股情况及标的 2025 年经营情况如下：

单位：万元

被投资标的	总资产	净资产	营业收入	净利润	公司持股比例
智慧互通科技股份有限公司	112,220.50	-147,539.10	10,288.50	-27,340.20	1.93%
深圳市神州云海智能科技有限公司	非上市公司，未公开披露相关财务信息				1.48%
成都臻识科技发展有限公司	非上市公司，未公开披露相关财务信息				1.50%
深圳国创具身智能机器人有限公司	非上市公司，未公开披露相关财务信息				3.00%
闪极科技（深圳）有限公司	非上市公司，未公开披露相关财务信息				2.35%
上海渠清如许创业投资合伙企业（有限合伙）	非上市公司，未公开披露相关财务信息				28.41%

注：（1）上表中除智慧互通科技股份有限公司经营情况数据为截至 2025 年 6 月 30 日外，其他投资标的均为 2025 年年度经营情况数据。（2）上表中公司持股比例为截至 2025 年 12 月 31 日对应的持股情况。

（二）标的公允价值的计量方法及依据、减值测试的执行情况

关于公司其他权益工具投资标的对应的公允价值计量方法及依据、减值测试的执行情况具体如下：

单位：万元

投资标的	其他权益工具投资期末余额	投资金额	公允价值的计量方法及依据	减值测试的执行情况
智慧互通科技股份有限公司	6,880.55	7,000.00	公司以评估师的估值报告确认所持有标的公司股权的公允价值。估值报告采用市场法进行估值，具体以上市公司比较法P/S计算公允价值。取价依据为标的公司财务报表和可比公司市价比率。	以公允价值小于账面成本的部分确认减值金额。
深圳市神州云海智能科技有限公司	4,244.36	2,400.00	公司以评估师的估值报告确认所持有标的公司股权的公允价值。估值报告采用市场法进行估值，具体以上市公司比较法P/S计算公允价值。取价依据为标的公司财务报表和可比公司市价比率。	公允价值大于账面成本，未发生减值。
成都臻识科技发展有限公司	2,387.70	1,300.00	公司以评估师的估值报告确认所持有标的公司股权的公允价值。估值报告采用市场法进行估值，具体以上市公司比较法P/S计算公允价值。取价依据为标的公司财务报表和可比公司市价比率。	公允价值大于账面成本，未发生减值。
深圳国创具身智能机器人有限公司	90.00	90.00	由于不存在外部融资价格且投资额较小，考虑投资标的未发生重大经营恶化，以投资成本作为公允价值。	公允价值等于账面成本，未发生减值。
闪极科技（深圳）有限公司	1,175.00	1,000.00	公司采用市场法进行估值，具体以最近融资价格法计算公允价值。取价依据为标的公司最近一轮融资协议的价格。	公允价值大于账面成本，未发生减值。
上海渠清如许创业投资合伙企业（有限合伙）	5,000.00	5,000.00	公司以持有标的公司期末净资产份额账面价值确认公允价值，期末净资产份额账面价值又以穿透标的公司的最近一轮融资协议的价格进行计价。取价依据为标的公司和穿透标的公司的财务报表。	公允价值等于账面成本，未发生减值。

（三）相关投资资金是否存在流向控股股东、实控人或其他关联方的情形

公司其他权益工具投资资金投向对应的投资标的，相关投资资金不存在流向控股股东、

实控人或其他关联方的情形。

二、年审会计师核查程序及核查结论

（一）核查程序

针对上述应收账款事项，年审会计师主要执行了以下核查程序：

- 1、获取并复核相关投资标的的公司章程、投资协议、财务报表、出资流水；
- 2、针对近期无融资价格的投资标的，获取并复核评估师出具的《金融资产公允价值估值报告》及评估底稿，核实其评估计算方法的合理性；
- 3、针对近期有融资价格的投资标的，获取对应投资标的的融资协议、经营简报等，核实投资标的的公允价值取值依据的准确性；
- 4、获取控股股东个人账户流水，检查相关款项是否存在流向控股股东的情况；
- 5、获取控股股东资金无占用承诺函。

（二）核查意见

经核查，年审会计师认为公司对上述问题的回复与年审会计师在核查过程中了解的信息一致。通过执行上述审计程序以及获取的审计证据，年审会计师认为公司的其他权益工具投资公允价值的计量方法及依据合理，存在减值情况的投资标的已于公允价值中反映，相关投资资金不存在流向控股股东、实控人或其他关联方的情形。

天职国际会计师事务所(特殊普通合伙)

二〇二六年七月六日



统一社会信用代码

911101085923425568

营业执照

(副本) (15-15)



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。

名称 天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）

出资额 12500 万元

类型 特殊普通合伙企业

成立日期 2012 年 03 月 05 日

执行事务合伙人 邱靖之

主要经营场所 北京市海淀区车公庄西路 19 号 68 号楼
A-1 和 A-5 区域

经营范围 审查企业会计报表、出具审计报告；验证企业资本，出具验资报告；办理企业合并、分立、清算事宜中的审计业务，出具有关报告；基本建设年度财务决算审计；代理记账；会计咨询、税务咨询、管理咨询、会计培训；法律、法规规定的其他业务；技术开发、技术咨询、技术服务；应用软件服务；软件开发；计算机系统服务；软件咨询；产品设计；基础软件服务；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.4 以上的云计算数据中心除外）；企业管理咨询；销售计算机、软件及辅助设备。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）

登记机关

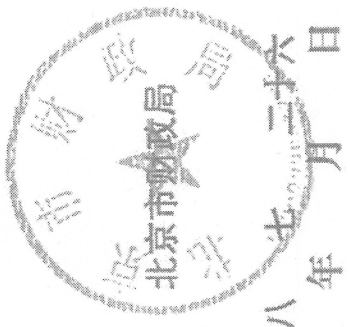


2026 年 03 月 09 日

证书序号: 0000175

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批, 准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的, 应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的, 应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。



发证机关:

二〇一八年七月二十六日

中华人民共和国财政部制

会计师事务所 (特殊普通合伙)
天职国际会计师事务所 (特殊普通合伙)

执业证书

名称: 邱靖之

首席合伙人:

主任会计师:

经营场所:

北京市海淀区车公庄西路19号68号楼A-1和A-5区域

特殊普通合伙

组织形式:

11010150

执业证书编号:

京财会许可[2011]0105号

批准执业文号:

2011年11月14日

批准执业日期: