

开源证券股份有限公司、国联民生证券承销保荐有限公司

关于山东中创软件商用中间件股份有限公司一年以上

应收账款真实性和可回收性的专项核查意见

上海证券交易所：

根据贵所《关于山东中创软件商用中间件股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0258 号，以下简称“监管问询函”）的要求，开源证券股份有限公司、国联民生证券承销保荐有限公司（以下简称“持续督导机构”）作为山东中创软件商用中间件股份有限公司（以下简称“中创股份”“公司”）的持续督导机构，根据监管问询函的要求，对中创股份一年以上应收账款的真实性和可回收性开展了专项核查，现将核查情况汇报如下：（除特别说明外，本核查意见中合计数与各分项数值之和尾数不符的情形均为四舍五入原因所造成。）

一、公司一年以上应收账款基本情况

2025 年末，公司应收账款账龄分布情况如下：

账龄	账面余额（万元）	占比（%）
1 年以内	13,055.14	39.68
1 年以上	19,844.80	60.32
其中：1 至 2 年	11,788.67	35.83
2 至 3 年	5,808.90	17.66
3 至 4 年	1,593.05	4.84
4 至 5 年	577.28	1.75
5 年以上	76.89	0.24
合计	32,899.95	100.00

如上表所示，2025 年末，公司应收账款余额 32,899.95 万元，其中 1 年以上应收账款余额 19,844.80 万元，占比 60.32%。

二、公司一年以上应收账款余额占比较高的原因及合理性

（一）公司一年以上应收账款余额占比较高的原因

1、受宏观经济波动影响，市场整体信息化建设投入规模阶段性收紧，下游客户及最终客户的付款进度有所延迟

公司主营业务主要来自于信创项目，最终客户主要集中于党政、金融、交通、军工等领域，以政府单位、军工单位、事业单位及国有企业等财政资金类客户为主。

近年来，受宏观经济环境的影响，公司主要市场领域的信息化建设投入规模阶段性收紧，产业链上下游普遍出现资金周转放缓、整体付款结算周期拉长的情况。公司基于与客户长期协同发展、共担行业周期风险的合作原则，顺应全产业链回款环境变化，合理接受主要客户适度延长付款周期的需求，使得一年以上账龄的应收账款持续增长。

2、信创领域信息化建设由“按计划统筹建设”向“常态化自主建设”转变，下游最终客户受预算资金约束等影响，付款进度延迟

近年来，信创领域项目的采购及推进模式发生了较大的变化，政府领域由“按计划统筹建设”已经转向“常态化自主建设”，并逐步走向常态化；金融、交通、军工等领域，也逐步由统筹采购进行信创建设，走向由各下属单位自行采购建设。

在国内信创领域的前期以项目统筹为主，客户对于项目的整体实施和付款进度具有较为明确的计划，资金主要来自政府或重点行业领域的专项配套预算，项目实施、付款节奏均有明确规划，客户回款较为及时。近年来，国内信创领域已经由专项试点推进，转变为各用户基于项目需要自主采购。在该模式下，项目实施进度和付款计划往往由各单位自行安排，国家或省级配套预算资金逐步减少，主要由地方财政或自有资金解决资金缺口，项目实施进度与付款计划由各使用单位自主安排，叠加预算执行管控、内部付款审批流程等因素，客户整体付款进度有所延迟。

3、信创进入常态化，公司从整体策略考虑，加大了本地化中小型集成商及非直接客户的合作，该类客户受其自身经营规模、资金预算、下游客户回款情况等因素影响，付款周期相对延长

信创市场进入常态化，项目建设由原先的多个应用系统同步信创改造为主的模式，逐步转变为通过数字政府系列等项目建设带动信创产品应用为主的模式。整个信创项目的承接主体逐步从以浪潮、中软等实力雄厚的大型集成商为主，延伸到所有规模的集成及应用厂商均可参与。在此背景下，与最终客户服务密切且合作较多的本地中小型厂商往往具备较强竞争优势。从整体市场推进效率及成本角度考虑，原来公司紧盯大型集成商及最终客户的销售策略已经不能适应市场形势的变化，为此公司也加大了与在本地有较强市场影响力的中小型集成商及非直接客户的业务合作。受其自身经营规模、资金预算、下游客户回款情况等因素影响，上述本地化厂商的付款节奏相对缓慢，对公司的付款周期有所延长。

综上，公司应收账款余额较大且账龄拉长、周转变慢、应收账款余额高于营业收入主要系市场整体信息化建设投入受宏观经济波动影响出现规模阶段性收紧、信创领域采购模式由“按计划统筹建设”向“常态化自主建设”转变以及公司加大本地化中小型集成商及非直接客户的合作等原因，导致公司下游客户或最终客户付款周期延长，符合行业整体情况，具有合理性。

(二) 公司一年以上应收账款占比、应收账款周转率与同行业可比公司无明显差异，符合行业特点

2025 年末，公司应收账款账龄结构与同行业可比公司及类似公司对比如下：

账龄	中创股份		宝兰德		数字政通		永信至诚	
	应收账款 余额 (万元)	占比 (%)	应收账款 余额 (万元)	占比 (%)	应收账款 余额 (万元)	占比 (%)	应收账款 余额 (万元)	占比 (%)
1 年以内	13,055.14	39.68	14,854.08	33.34	37,067.22	24.02	16,533.10	39.43
1 至 2 年	11,788.67	35.83	9,907.05	22.23	27,873.86	18.06	12,042.11	28.72
2 至 3 年	5,808.90	17.66	8,673.12	19.46	31,967.13	20.72	5,453.47	13.01
3 至 4 年	1,593.05	4.84	3,654.58	8.2	22,252.62	14.42	3,877.78	9.25
4 至 5 年	577.28	1.75	5,103.02	11.45	17,300.95	11.21	2,128.78	5.08
5 年以上	76.89	0.24	2,366.46	5.32	17,853.70	11.57	1,890.45	4.51
合计	32,899.95	100.00	44,558.32	100.00	154,315.48	100.00	41,925.69	100.00

注 1：宝兰德为同行业可比公司；

注 2：数字政通、永信至诚等上市公司主营业务均为软件产品相关业务，其下游最终客户结构与公司相近，主要客户来自政府部门。

如上表所示，公司 1 年以上应收账款占比 60.32%，同行业可比公司宝兰德 1 年以上应收账款占比 66.66%；数字政通、永信至诚等类似公司 1 年以上应收账款占比分别为 75.98%和 60.57%。整体上看，公司 1 年以上应收账款占比与同行业可比公司及其他类似公司不存在重大差异，符合行业特点。

2025 年末，公司应收账款余额及应收账款周转率与同行业可比公司及类似公司对比如下：

公司名称	2025 年收入金额 (万元)	应收账款余额 (万元)	应收账款余额占当期 收入的比例 (%)	应收账款周 转率 (次)
中创股份	14,855.44	32,899.95	221.47	0.48
宝兰德	23,059.60	44,558.32	193.23	0.51
数字政通	60,173.78	154,315.48	256.45	0.36
永信至诚	27,634.02	41,925.69	151.72	0.66

如上表所示，公司 2025 年末应收账款余额占当期营业收入的比例及应收账款周转率分别为 221.47%和 0.48 次，与同行业可比公司及其他类似公司基本一致，不存在重大差异。

综上，公司一年以上应收账款占比、应收账款周转率与同行业可比公司基本一致，不存在重大差异，符合行业特点。

（三）公司客户或最终客户信誉较高，应收账款无法收回的风险较小

最近两年，公司应收账款回款速度有所延缓，但是公司客户或最终客户主要为政府机构、军工单位、事业单位及国有企业，上述客户具有资金预算执行审批严格，项目结算及资金付款审批流程时间长的特点。且受宏观经济波动和客观因素等影响，财政资金较为紧张，导致上述客户的回款周期有所延长。上述客户信誉较高、偿付能力较强，公司应收账款预期未来收回的可能性较大，应收账款无法收回的风险较小；随着时间推移，公司的应收账款预计能够逐步实现回款。

此外，公司已经按照坏账准备计提政策对应收账款足额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

综上，公司客户或最终客户信誉较高、偿付能力较强，应收账款无法收回的风险较小，公司已经按照坏账准备计提政策对应收账款足额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

三、核查程序

针对公司一年以上应收账款的真实性与可回收性，持续督导机构执行了细节测试、函证、访谈、最终客户穿透核查等主要核查程序，主要情况如下：

（一）细节测试

获取公司客户销售明细，检查1年以上应收账款对应主要客户的销售合同、签收单、安调单或验收报告、开票及回款情况，以确认交易的真实性。

细节测试具体情况如下：

项目	金额
1 年以上应收账款余额（万元）	19,844.80
细节测试金额（万元）	16,187.55
核查比例（%）	81.57

（二）客户函证

对 1 年以上应收账款对应的主要客户进行函证，向其确认公司与其应收账款、交易金额的真实性，持续督导机构执行函证程序的具体情况如下：

项目	金额
1 年以上应收账款余额（万元）	19,844.80
函证确认金额（万元）	15,916.53
核查比例（%）	80.21

针对未回函的情况，持续督导机构通过复核销售收入的入账金额、销售合同、验收单据、开票及回款情况，对销售收入的真实性和准确性进行了核查。

（三）客户访谈

通过实地走访、视频等方式访谈 1 年以上应收账款对应主要客户，了解相关客户与公司开展合作的背景，确认交易的合理性和真实性，确认未回款的原因以及未来是否存在无法回款的风险。

主要客户的访谈情况如下：

项目	金额
1 年以上应收账款余额（万元）①	19,844.80
访谈金额（万元）②	15,168.68
期后回款替代核查金额（万元）③	1,079.04
综合核查金额（万元）④=②+③	16,247.72
核查比例（%）⑤=④/①	81.87

（四）最终客户穿透核查

持续督导机构采取以下方式对公司 1 年以上应收账款对应的主要客户采购产品后实现最终销售的情况进行了穿透核查，具体如下：

1、访谈及售后回访

（1）实地或电话访谈：通过实地走访、视频及电话访谈的形式，对主要客户的最终客户进行访谈，向其确认采购公司产品的情况以及产品的运行状态；

（2）售后回访：对于无法实施走访程序的最终客户，采用售后回访的方式对最终客户产品使用情况进行核查，即与公司一同通过 400 电话开展售后回访的

形式，向最终客户了解公司产品的购买及运行使用情况，以确认公司产品已实现了最终销售。

2、获取主要客户向最终客户销售的相关资料，包括但不限于下游销售合同、中标文件、交付资料、验收单据、商务沟通记录等，确认公司产品是否已实现最终销售。

通过上述核查手段覆盖 1 年以上应收账款对应的主要客户销售收入金额及占比具体情况如下：

项目	金额
1 年以上应收账款余额（万元）①	19,844.80
1 年以上应收账款对应当期营业收入（万元）②	45,515.35
穿透访谈覆盖收入金额（万元）③	18,301.21
获取最终销售资料覆盖收入金额（万元）④	1,366.71
综合穿透核查覆盖收入金额（万元）⑤=③+④	19,667.92
综合穿透核查比例（%）⑥=⑤/②	43.21

（五）期后回款核查

获取公司 1 年以上应收账款对应的主要客户期后回款单据，核查期后回款情况。截至本核查意见出具之日，公司 1 年以上应收账款期后回款情况如下：

项目	金额
1 年以上应收账款余额（万元）	19,844.80
期后回款金额（万元）	3,853.37
期后回款比例（%）	19.42

（六）客户经营状况核查

通过企查查网站以及访谈主要客户等方式，了解公司 1 年以上应收账款对应主要客户的经营情况，核实主要客户是否存在重大经营风险，核查主要客户的应收账款是否存在重大回收风险。公司 1 年以上应收账款对应主要客户中，客户 52 于 2024 年被列入失信被执行人，考虑到其存在无法履行还款义务的风险，公司基于谨慎性原则对其应收账款按照 100%计提坏账准备；除此之外，公司 1 年以上应收账款对应的主要客户未出现被列入失信被执行人等重大风险事项。

经核查，公司 1 年以上应收账款的对应主要客户中，客户 52 因被列入失信被执行人，公司基于谨慎性原则对其应收账款按照 100%计提坏账准备；除此之外，公司 1 年以上应收账款对应的主要客户未出现被列入失信被执行人等重大异常风险，相关应收账款的可回收风险较低。

四、核查结论

经核查，持续督导机构认为：公司一年以上应收账款余额较高主要系市场整体信息化建设投入受宏观经济波动影响出现规模阶段性收紧、信创领域采购模式由“按计划统筹建设”向“常态化自主建设”转变以及公司加大本地化中小型集成商及非直接客户的合作等原因，导致公司客户付款周期延长，符合行业整体情况，具有合理性；公司一年以上应收账款余额系基于客户真实业务需求而产生，具有合理的交易背景，一年以上应收账款具有真实性；公司客户或最终客户信誉较高、偿付能力较强，一年以上应收账款无法收回的风险较小，公司已经按照坏账准备计提政策对应收账款足额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

（以下无正文）

(本页无正文, 为开源证券股份有限公司《关于山东中创软件商用中间件股份有限公司一年以上应收账款真实性和可回收性的专项核查意见》之签章页)

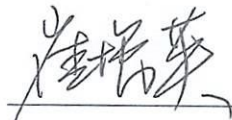
保荐代表人: 张妹
张 妹

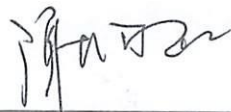
张连江
张连江



(本页无正文，为国联民生证券承销保荐有限公司《关于山东中创软件商用中间件股份有限公司一年以上应收账款真实性和可回收性的专项核查意见》之签章页)

保荐代表人：


崔增英


谢国敏

国联民生证券承销保荐有限公司

