

关于龙芯中科技术股份有限公司

申请向特定对象发行股票的

审核中心意见落实函之回复报告



中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址：北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHO B 座 20 层 邮编：100073

电话：(010) 51423818 传真：(010) 51423816

此码用于证明该审计报告是否由具有执业许可的会计师事务所出具，
您可使用手机“扫一扫”或进入“注册会计师行业统一监管平台”(<http://acc.mof.gov.cn>) 进行查验。
报告编码：京263BGVJHPQ





中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址（location）：北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHO B 座 20 层
20/F, Tower B, Lize SOHO, 20 Lize Road, Fengtai District, Beijing PR China

电话（tel）：010-51423818 传真（fax）：010-51423816

关于龙芯中科技术股份有限公司 申请向特定对象发行股票的 审核中心意见落实函之回复报告

中兴华报字（2026）第 00000918 号

上海证券交易所：

贵所出具的上证科审（再融资）〔2026〕204 号《关于龙芯中科技术股份有限公司向特定对象发行股票的审核中心意见落实函》（以下简称“落实函”）已收悉，中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）作为龙芯中科技术股份有限公司（以下简称“发行人”“龙芯中科”或“公司”）本次发行的申报会计师对落实函所列问题进行了核查，现回复如下，请予审核。

关于回复内容释义、格式等事项的说明如下：

1、如无特别说明，本回复使用的简称与《龙芯中科技术股份有限公司 2026 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书（申报稿）》中的释义相同；

2、本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

问题 2 关于存货

根据申报材料，2022 年至 2024 年公司 3A5000 系列芯片及相应整机实际出货量未达预期，在手订单覆盖率较低，截至 2026 年 6 月末，公司 3A5000 系列芯片 1 年以上库龄占比较高。

请发行人说明：结合 3A5000 系列芯片性能及市场需求、报告期内销售情况、预期销售数量及可实现性、跌价准备计提的具体过程及相关参数的确定依据，说明存货跌价准备计提是否充分。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）3A5000 系列芯片性能及市场需求

3A5000 系列芯片是第一款基于自主指令系统 LoongArch 的处理器产品，采用公司自主设计的处理器核，主要面向电子政务、安全应用及工业控制等领域。主频为 2.3GHz-2.5GHz，较之公司上一代处理器功耗降低 30%以上，性能提升 50%以上。后续随着新一代 3A6000 系列芯片的推出，3A5000 系列芯片在桌面计算机领域的应用逐步由 3A6000 替代，但在工业控制、安全应用及行业专用设备等领域仍具有良好的适用性。

公司 3A5000 系列芯片按应用场景及质量等级分为商业级、工业级产品。其中，商业级产品主要应用于党政办公等信息化领域的桌面计算机；工业级产品主要面向电力、信息安全等长生命周期应用场景。分应用领域来看，3A5000 系列芯片的性能适配及市场应用情况如下。

1、信息化领域：商业级产品受产品迭代影响，市场需求收缩

为应对境外半导体管制风险、落实国家相关部门保供要求，公司前瞻性加大芯片备货，3A5000 芯片储备规模抬升，而报告期党政采购市场持续低迷，未按照预期启动全面替代。公司推出 3A6000 新一代芯片产品后，信息化领域客户采购龙芯

3A6000 的意愿更强烈，3A5000 商业级芯片在桌面计算机领域的市场需求有所收缩。

2、工业控制领域：工业级产品具备长周期、刚性化需求

工业级芯片产品具备显著的长生命周期属性，应用场景既涵盖电力、轨道交通、石油、化工等普通工业领域。下游客户完成芯片方案定型后，出于系统兼容性、运行稳定性的严格要求，会对相关定型芯片进行持续采购，既用于产品量产、也用于后期备品备件替换。

从各下游行业特性来看：一是电力行业，以火电控制设备应用为例，该领域对芯片可靠性、安全性标准严苛，产品批量装机前需完成 1.5 至 2 年全流程验证，包含 300 天不间断稳定运行测试，设备定型后配套芯片供货周期普遍可达 20 年及以上，同时出于安全生产规范，火电控制系统每 5 年开展一轮更新维保，会持续形成对存量成熟型号芯片的常态化采购需求；二是商用信息安全领域，以金融、电力场景商用密码设备为例，此类设备需完成国家密码主管部门专项资质认证，硬件方案定型取证后，行业内极少更换核心芯片架构，设备迭代节奏平缓，对应芯片具备长期稳定的采购需求。

在工业控制领域，3A5000 系列芯片获得较多客户选用，主要系其在性能与自主性两方面契合客户需求。性能方面，3A5000 系列芯片可对标当前工控领域主流处理器产品，应用于工业计算机、工业控制器等设备时，能够满足多数工业场景的使用需求；自主性方面，3A5000 采用龙架构自主指令系统，安全性较高，公司可在部分核心客户的项目开发过程中提供指令级技术支持，帮助客户解决底层技术适配问题，契合客户在国产化替代、供应链安全及长期技术自主等方面的核心诉求。

3、行业专用设备领域：商业级产品仍有细分市场空间

公司持续推动 3A5000 商业级芯片面向新老客户开展销售，不断挖掘、拓展各类成熟应用场景。目前，3A5000 芯片产品在行业专用设备领域主要应用于若干细分场景，该类场景下产品单价高于成本，具备合理的盈利空间。

在上述细分场景中，相较终端客户此前采用的其他方案，3A5000 方案在供应保障、性能适配及综合成本等方面具备优势：境外厂商原方案的供应连续性受出口

管制影响存在不确定性，且相关型号已停产，终端客户具有明确的替换需求；国内可比公司方案下，相关场景对处理器性能要求较高，而可比公司产品性能较低，部分方案还需外接独立显卡，整机成本更高。**3A5000** 芯片性能满足相关场景终端的使用要求，方案替换因此具备可行性。在此基础上，公司配合整机厂商针对应用特点对主板方案进行定制化优化，整体方案成本与境外方案基本相当。而从长远看，公司产品基于完全自主研发的 **LoongArch** 指令系统，不存在指令集授权依赖风险，符合国家产业发展方向，能够为相关场景的持续供应提供长期保障。综合上述因素，公司 **3A5000** 方案整体具备竞争力，能够支撑行业专用设备领域相关细分市场的持续销售。

（二）报告期内 **3A5000** 系列芯片销售情况

在 2021 年至 2022 年左右，受全球半导体地缘冲突加剧及境外出口管制持续加码的影响，公司前瞻性预判风险，前置锁定流片产能、储备晶圆及成品芯片以对冲供应链中断风险，保障关键领域客户稳定交付；同时，在国家关键信息基础设施及应用创新集中替换的政策背景下，公司为匹配下游大批量集采交付节奏，并落实国家对核心芯片长期保供的要求，相应扩大了存货储备规模。

2022 年至 2024 年电子政府采购市场持续低迷，未按照预期启动全面替代，**3A5000** 系列芯片及相应整机实际出货量未达预期目标。此阶段，龙芯发布 **3A6000** 新一代处理器，同期各 CPU 厂商均完成主力产品迭代。基于谨慎性原则，公司已对 **3A5000** 商业级芯片全额计提了跌价准备。

同时，公司积极推进 **3A5000** 系列芯片在工控领域及各行业终端市场的导入落地工作，相关业务拓展已取得阶段性积极进展。尽管其在工控领域具备长生命周期，但由于导入周期较长，目前其已签订的在手订单数量较少，若在未来两年内，其未能顺利实现规模销售，根据公司相关会计政策及谨慎性原则，公司可能面临大额存货跌价减值的风险。

（三）预期销售数量及可实现性

1、在手订单覆盖情况

3A5000 芯片在手订单覆盖率较低，主要原因如下：1）为应对境外半导体管

制风险、落实国家相关部门保供要求，公司前瞻性加大芯片备货，3A5000 芯片储备规模抬升，而报告期党政采购市场持续低迷，未按照预期启动全面替代；2）公司推出 3A6000 新一代芯片产品后，在桌面计算机领域对 3A5000 商业级芯片存在一定替代效应，公司目前已对相关 3A5000 商业级芯片全额计提了跌价准备，而工控领域产品导入时间、生命周期均较长，因此目前在手订单数量相对减少。

但公司积极推进 3A5000 系列芯片在工控领域及各行业终端市场的导入落地工作，相关业务拓展已取得阶段性积极进展。3A5000 系列芯片的下游需求分析主要情况如下。

2、工业控制领域的预期销售情况

（1）工业控制领域产品导入周期较长，公司产品导入工作有序开展

工业控制领域高度重视系统运行的稳定性与供货连续性，受下游细分行业、应用场景差异影响，设备整体定型过程包括选型导入、设备研制、小批量验证、产品定型、规模量产等阶段。其中 CPU 选型导入、设备研制及小批量验证阶段需完成硬件适配、功能调试、现场环境下的长期可靠性测试、整机综合运行评价等工作，周期约 1.5-3 年。产品小批量验证通过后，下游客户将开展产品定型与规模量产工作，部分客户还将实施中批量试点测试，公司需协同客户完成应用系统设计调试、性能优化、可靠性验证等工作，整体周期将持续约 1-3 年。整体而言，工业控制领域的产品导入周期跨度约为 3-6 年。

报告期内，公司 3A5000 芯片产品在工业控制领域客户导入节奏稳步推进。对客户销售的 3A5000 芯片应用于中高端 PLC、态势感知、交换机等产品，分别已进入设备研制、小批量验证、中批量试点等阶段，覆盖多个工业应用场景，相关工作均有序开展。

（2）工业控制领域产品供货周期长，公司 3A5000 产品具有稳定的需求

公司的典型工业控制产品应用场景包括数控机床、电力控制系统、关键基础设施配套智能装备等，其实现批量装机后整体设备生命周期可达 10-25 年甚至更长，由此工业控制领域会对芯片厂商提出长期保供要求并保持持续采购。以火电控制设备应用为例，该领域对芯片可靠性、安全性标准严苛，产品批量装机前需完成 1.5-2

年全流程验证，包含 300 天不间断稳定运行测试，设备定型后配套芯片供货周期普遍可达 20 年及以上；同时出于安全生产规范，火电控制系统每 5 年开展一轮更新维保，会持续形成对存量成熟型号芯片的常态化采购需求。

公司某客户确认，其向公司采购的 3A5000 芯片用于开发制造、新能源、轨道交通、石油、化工、电力等领域的国产大型 PLC 产品，相关产品已经完成技术验证和产业化应用，形成了成熟稳定的产品方案及对 3A5000 芯片的采购需求，将对现有库存形成有效消化。

3、行业专用设备领域的预期销售情况

此外，公司仍持续推动 3A5000 商业级芯片面向新老客户开展销售推广工作，不断挖掘、拓展各类成熟应用场景。目前，公司 3A5000 芯片在行业终端设备领域的细分场景有一定市场机会，该场景下芯片产品单价仍高于产品成本，具备合理的盈利空间。相关细分领域下游客户资质优异、应用场景稳定，合作具备长期性、稳定性特征。

综上所述，随着未来下游客户需求将持续释放，公司 3A5000 系列芯片销售具备可实现性。

（四）跌价准备计提的具体过程及相关参数的确定依据

1、公司存货跌价准备计提政策及相关参数的确定依据

（1）公司存货跌价计提政策

报告期各期末，公司严格遵循《企业会计准则第 1 号——存货》的相关规定，执行存货减值测试程序。公司首先以可变现净值作为存货减值测试的首要计量基础，通过综合评估期末市场公允售价、存货周转次数、滞销风险及预期处置损益等关键参数，对存货是否存在减值迹象进行审慎判断。在完成上述减值测试的基础上，为贯彻会计谨慎性原则、有效识别并计量长库龄存货的价值不确定风险，公司将存货库龄超过 3 年作为存货减值评估的关键辅助指标。对于库龄超过 3 年的存货，无论其是否已通过可变现净值测试，均纳入重点减值评估范围。

（2）公司 3A5000 系列产品可变现净值的确定依据



公司严格遵循企业会计准则的相关规定，根据存货的不同持有目的及状态，分类确定其可变现净值：

针对可直接用于出售的存货：对于库存商品、发出商品和用于出售的原材料等直接用于出售的存货，以该存货在正常生产经营过程中的估计售价，减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

针对需要经过加工的存货：对于需进一步加工的原材料及半成品，以所生产的产成品的估计售价，减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定。

为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值的估计售价以合同价格为基础计算；超出合同数量的存货，其可变现净值以一般销售价格为基础计算。

公司 3A5000 系列产品在存货跌价准备计提过程中使用的主要参数及其确定依据具体如下：

主要参数	确定依据
预计售价	对于有对应订单的库存商品及发出商品，以在手订单的加权平均价格作为预计售价； 对于无对应订单的库存商品及发出商品，参考公司历史年度的销售均价作为预计售价
至完工时将要发生的成本	公司库存商品及发出商品已完成生产并入库或发出，其库存成本即作为期后销售的预计成本； 对于需要进一步加工的原材料及半成品，公司结合当前的在产品状态及后续生产工序，估计尚需发生的委外加工费等费用。
预计销售费用	根据历史年度的销售费用率（销售费用/营业收入）确定

2、公司 3A5000 系列产品存货跌价准备计提的具体过程

报告期各期末，公司 3A5000 系列产品的库存余额分别为 36,474.08 万元、38,657.80 万元、39,993.36 万元和 39,623.27 万元，存货减值测试及计提的整体情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	存货跌价准备累计计提金额	累计计提比例	账面价值
2026年6月末	39,623.27	4,705.23	11.87%	34,918.04



项目	账面余额	存货跌价准备累计 计提金额	累计计提比例	账面价值
2025年末	39,993.36	2,897.62	7.25%	37,095.75
2024年末	38,657.80	10.27	0.03%	38,647.53
2023年末	36,474.08	-	0.00%	36,474.08

3A5000 系列产品于 2021 年度及 2022 年度陆续上市并形成规模销售。由于其性能的成倍提升，对虚拟化、安全机制等方面的支持加强等原因，2023 年度，3A5000 系列产品形成销售收入 5,545.07 万元，整体销售情况及毛利率水平较好，未出现减值迹象。同时其库龄未超过 3 年，故未计提减值准备。

2024 年度，由于党政采购市场持续低迷，未按照预期启动全面替代，导致 3A5000 系列芯片及相应整机实际出货量未达预期目标。但公司在 2024 年末基于对 3A5000 系列产品的市场判断，3A5000 系列除党政办公市场外，还可面向工控、行业终端、特种行业等多领域实现销售，并非仅依赖党政采购单一市场，仍具备持续对外销售的业务基础。虽然党政采购阶段性低迷，但其他行业仍存在消化该部分存货的市场空间，同时，3A5000 系列产品的的主要库存仍集中在 3 年以内，经测算，存货可变现净值高于账面成本，不存在减值迹象，因此 2024 年末仅对少量库龄在 3 年以上的 3A5000 系列产品计提存货跌价准备 10.27 万元。

2025 年末，3A5000 系列产品计提存货跌价准备 2,897.62 万元，主要系新推出的 3A6000 产品对 3A5000 产品在桌面计算机中的应用市场销售形成了替代效应，党政桌面办公市场新采购项目主要选用 3A6000 产品，商业级 3A5000 芯片原有主流市场基本关闭。同时，由于商业级芯片的硬件规格无法适配工控、特种行业的可靠性、宽温等技术指标要求，无法通过其他行业实现消化；公司对商业级 3A5000 存货开展可变现净值测算，其预计可变现净值显著低于账面成本，因此公司结合 3A5000 系列产品的库龄，对除经测试符合工业级芯片要求以外的 3A5000 商业级产品全额计提了跌价准备，当年产生了存货跌价损失 2,887.35 万元。对于工业级 3A5000 系列存货，该类产品硬件指标满足工控、行业终端等领域的使用要求，仍具备对外销售的市场基础，经测算可变现净值高于成本，不存在减值迹象，未计提存货跌价准备。

2026 年 6 月末，3A5000 系列产品计提存货跌价准备 4,705.23 万元，主要系

公司部分工业级 3A5000 芯片的库龄已达到 3 年，鉴于未来销售尚存在不确定性，公司基于可变现净值并结合库龄综合判断，对该部分 3A5000 芯片全额计提跌价准备，新增存货跌价损失 1,807.61 万元。

3、库龄 1-3 年的 3A5000 系列产品未计提跌价的合理性

截至 2026 年 6 月末，库龄在 1-3 年的 3A5000 系列芯片的期末余额为 34,974.32 万元。其中，除了已全额计提减值准备的 3A5000 商业级产品以外，3A5000 工业级产品未按照库龄计提跌价准备具有合理性，具体如下：

3A5000 芯片工业级专用芯片主要面向电力、信息安全等长生命周期场景，具备宽温工作、高可靠性、长供货周期等特点，产品生命周期通常可达 10-20 年，1-3 年库龄仍处于产品成熟期，不存在技术淘汰或价值贬损风险。从各下游行业行业特性来看，相关领域均存在型号锁定、长期持续采购的客观需求，具体情况如下：

一是电力行业，以火电控制设备应用为例。该领域对芯片可靠性、安全性标准严苛，产品批量装机前需完成 1.5 至 2 年全流程验证，包含 300 天不间断稳定运行测试，设备定型后配套芯片供货周期普遍可达 20 年及以上；同时出于安全生产规范，火电控制系统每 5 年开展一轮更新维保，会持续形成对存量成熟型号芯片的常态化采购需求。

二是商用信息安全领域，以金融、电力场景商用密码设备为例。此类设备需完成国家密码主管部门专项资质认证，硬件方案定型取证后，行业内极少更换核心芯片架构，设备迭代节奏平缓，对应芯片具备长期稳定的采购需求。

同时，根据上述 3A5000 系列芯片的市场需求分析，截至 2026 年 6 月末，公司 3A5000 系列芯片的预期销售情况及覆盖率如下：

项目	金额（万元）
截至 2026 年 6 月末库存金额	39,623.27
工业控制领域	38,458.65 至 62,577.30
行业专用设备领域	10,040.00 至 12,440.00
合计	48,498.60 至 75,017.30
预期销售金额占比	122.40%至 189.33%

综上所述，3A5000 芯片下游覆盖行业普遍存在准入门槛高、硬件定型后长期沿用、迭代速度缓慢的特点，公司 3A5000 系列芯片的预期销售数据可覆盖公司库龄 1-3 年的 3A5000 系列芯片的数量及金额，产品不存在短期技术淘汰风险，存货价值具备稳定的技术支撑和市场支持。

（五）公司对 3A5000 系列芯片存货跌价准备计提的风险

公司已在《募集说明书》“重大事项提示”之“二、（三）存货跌价风险”及“第六章 与本次发行相关的风险因素”之“四、（二）存货跌价风险”中进行补充披露：

“公司根据已有客户订单需求以及对市场未来需求的预测制定采购和生产计划。最近三年末，公司的存货账面价值为 96,821.65 万元、89,971.74 万元、85,024.09 万元，占最近三年末资产总额的比例分别为 23.55%、25.72%、26.89%。虽然公司按照会计政策于最近三年末累计计提分别达到 2,245.08 万元、15,936.58 万元、24,348.38 万元的存货跌价准备，但公司依然可能面临因市场环境发生不利变化而出现存货跌价减值的风险，进而影响公司的经营业绩。

截至 2026 年 6 月末，公司 1-2 年、2-3 年、3 年以上库龄存货账面价值分别为 21,943.78 万元、25,980.36 万元、0 万元。其中 1-3 年库龄存货主要为 3A5000 系列芯片，账面价值为 33,336.61 万元，尽管其在安全、工控等领域具备长生命周期，但由于导入周期较长，目前其已签订的在手订单数量较少。2026 年末公司将对存货进行减值测试，并按照企业会计准则相关规定，对存在减值迹象的存货就存货成本高于其可变现净值的差额足额计提存货跌价准备，公司可能面临大额存货跌价减值的风险”。

二、核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要实施了如下核查程序：

1、查阅 3A5000 系列芯片相关技术资料并访谈发行人管理层，了解产品性能特点、等级划分及各应用领域的适配情况；

2、访谈发行人管理层，了解 3A5000 系列芯片在信息化、工业控制及行业专

用设备等领域的市场需求情况；

3、获取 3A5000 系列芯片报告期销售明细，复核各期销售金额；

4、获取截至 2026 年 6 月末 3A5000 系列芯片在手订单情况；访谈 3A5000 产品的主要客户，确认其采购意愿、预计采购数量及框架协议签署情况，复核预期销售数量及可实现性；

5、取得存货收发存数据及库龄明细表，复核 3A5000 系列芯片各期末库存余额及库龄分布，分析 1 年以上库龄占比较高的形成原因；

6、获取公司存货跌价准备政策，了解 3A5000 系列产品可变现净值的确定方法及主要参数依据，复核报告期各期末跌价准备的计算测试过程，检查是否符合企业会计准则的规定，评价相关政策的合理性；

7、结合 1-3 年库龄 3A5000 系列产品的构成、下游行业长期持续采购的行业特性及预期销售覆盖情况，分析其未按库龄计提跌价准备的合理性，并结合可变现净值与存货成本的比较，复核存货跌价准备计提的充分性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内公司 3A5000 系列芯片 1 年以上库龄占比较高，主要系响应国家关键信息基础设施保供要求及供应链安全原则前瞻性备货、下游党政采购市场低迷未按预期启动全面替代、新一代产品迭代拉长消化周期等因素叠加所致，具备行业与经营合理性；3A5000 系列芯片在工业控制及行业专用设备等领域具备稳定且刚性的市场需求，预期销售数量具备可实现性；

2、公司存货跌价准备计提政策符合《企业会计准则第 1 号——存货》及相关企业会计准则的规定，3A5000 系列产品可变现净值确定方法及主要参数的确定依据合理；3A5000 商业级芯片已全额计提存货跌价准备，工业级芯片可变现净值高于存货成本，库龄 1-3 年的 3A5000 系列产品暂未计提跌价准备具有合理性。报告期各期末公司存货跌价准备计提充分。



问题 3 关于主要客户

请发行人说明：结合报告期内主要客户的基本情况、最终销售实现情况以及回款情况等，说明相关交易是否具有商业合理性、公司的收入确认是否符合企业会计准则要求。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明

（一）报告期内主要客户的基本情况、最终销售实现情况以及回款情况

1、报告期内主要客户的基本情况

报告期内，公司向前五大客户（受同一实际控制人控制的企业合并计算）的销售情况如下所示：

单位：万元

2026 年 1-6 月				
序号	客户名称	主要产品类型	销售收入	占比
1	BQ40	信息化类芯片	7,568.19	27.84%
2	江苏中科梦兰电子科技有限公司	信息化类芯片	2,105.28	7.74%
3	软通计算机有限公司	信息化类芯片	1,927.88	7.09%
4	BX00	信息化类芯片	1,736.86	6.39%
5	AB00	工控类芯片	1,724.10	6.34%
合计			15,062.31	55.40%
2025 年度				
序号	客户名称	主要产品类型	销售收入	占比
1	BQ40	信息化类芯片	8,850.00	13.93%
2	江苏中科梦兰电子科技有限公司	信息化类芯片	6,857.21	10.79%
3	AB00	工控类芯片	5,303.08	8.35%
4	北京瑞莱智慧科技有限公司	解决方案	4,623.01	7.28%
5	软通计算机有限公司	信息化类芯片	3,617.97	5.69%
合计			29,251.27	46.04%
2024 年度				



序号	客户名称	主要产品类型	销售收入	占比
1	诚迈科技股份有限公司	信息化类芯片	8,387.28	16.63%
2	联想开天信息技术有限公司	信息化类芯片	3,472.15	6.89%
3	AH00	工控类芯片	2,790.59	5.53%
4	AJ00	工控类芯片	2,769.91	5.49%
5	AA00	工控类芯片	2,336.99	4.63%
合计			19,756.92	39.17%
2023 年度				
序号	客户名称	主要产品类型	销售收入	占比
1	CA00	解决方案	6,949.11	13.74%
2	AD00	工控类芯片	4,229.08	8.36%
3	AA00	工控类芯片	3,982.46	7.88%
4	AB00	工控类芯片	1,892.15	3.74%
5	AM00	工控类芯片	1,790.51	3.54%
合计			18,843.31	37.26%

报告期各期，公司合并口径的前五大客户共有 14 家（以下统称“主要客户”）。报告期内公司前五大客户变动较大，主要原因为：2023 年公司信息化类芯片受电子政务市场停滞影响收入减少，当期前五大客户主要为工控领域的客户。2024 年以来，随着信息化类芯片的销售恢复，公司前五大客户逐步变更为信息化类芯片的客户。公司前五大客户的变动与主营业务收入结构的变化相一致，具有合理性。

2、报告期内主要客户的最终销售实现情况

报告期内，公司主要客户的最终销售实现情况如下：

2026 年 1-6 月前五大客户		
序号	客户名称	最终销售实现情况
1	BQ40	代理商，根据终端客户的需求转销公司的 IP 授权及芯片/晶圆产品
2	江苏中科梦兰电子科技有限公司	板卡生产厂商，主要面向各整机厂商。根据整机厂商预测需求，提前开展芯片采购进行适当备货，主要的终端客户为业内知名企业。经访谈确认，其报告期内已持续滚动实现芯片、板卡推广，其中 2025 年销售约 15 万套；截至目前，其库存龙芯产品均为近 3 个月内采购，与自身生产经营计划相匹配，最终销售实现情况良好



3	软通计算机有限公司	整机厂商，主要面向党政办公领域的政府及央企、教育等客户。根据中标情况采购相应数量芯片产品进行生产，会根据下游需求预测提前采购芯片，进行适当备货
4	BX00	整机厂商，主要面向党政办公领域的政府及央企、教育等客户。根据中标情况采购相应数量芯片产品进行生产，会根据下游需求预测提前采购芯片，进行适当备货
5	AB00	终端客户，客户基于自身项目需求直接采购
2025 年前五大客户		
序号	客户名称	最终销售实现情况
1	BQ40	代理商，根据终端客户的需求转销公司的 IP 授权及芯片/晶圆产品
2	江苏中科梦兰电子科技有限公司	板卡生产厂商，主要面向各整机厂商。根据整机厂商预测需求，提前开展芯片采购进行适当备货，主要的终端客户为业内知名企业。经访谈确认，其报告期内已持续滚动实现芯片、板卡推广，其中 2025 年销售约 15 万套；截至目前，其库存龙芯产品均为近 3 个月内采购，与自身生产经营计划相匹配，最终销售实现情况良好
3	AB00	终端客户，客户基于自身项目需求直接采购
4	北京瑞莱智慧科技有限公司	集成商，基于其承接的项目需求向公司采购一批服务器，属于项目采购，公司已完成全部产品的交付工作。经访谈确认，上述服务器用于其下游客户承接的政府算力中心建设项目，并已实现销售，该客户已取得下游客户出具的验收文件；项目最终客户已完成验收，项目已实现最终交付
5	软通计算机有限公司	整机厂商，主要面向党政办公领域的政府及央企、教育等客户。根据中标情况采购相应数量芯片产品进行生产，会根据下游需求预测提前采购芯片，进行适当备货
2024 年前五大客户		
序号	客户名称	最终销售实现情况
1	诚迈科技股份有限公司	整机厂商，主要面向党政办公领域的政府及央企、教育等客户。根据中标情况采购相应数量芯片产品进行生产，会根据下游需求预测提前采购芯片，进行适当备货
2	联想开天信息技术有限公司	整机厂商，主要面向党政办公领域的政府及央企、教育等客户。根据中标情况采购相应数量芯片产品进行生产，会根据下游需求预测提前采购芯片，进行适当备货
3	AH00	终端客户，客户基于自身项目需求直接采购
4	AJ00	整机厂商，主要面向安全应用领域信息化部署需求的单位。客户根据中标情况采购相应数量服务器类产品
5	AA00	终端客户，客户基于自身项目需求直接采购



2023 年前五大客户		
序号	客户名称	最终销售实现情况
1	CA00	终端客户，客户为电信运营商，基于自身项目需求直接向公司采购服务器
2	AD00	终端客户，客户基于自身项目需求直接采购
3	AA00	终端客户，客户基于自身项目需求直接采购
4	AB00	终端客户，客户基于自身项目需求直接采购
5	AM00	集成商，基于其承接的项目需求向公司采购一批服务器类产品，属于项目采购，公司已全部完成全部产品的交付工作

综上所述，报告期内公司主要客户的最终销售实现情况与其客户属性及采购模式相符：终端客户基于自身项目需求直接采购，整机厂商根据中标情况及下游客户需求预测进行适当备货，集成商基于其承接的项目需求进行项目采购，相关产品均已按约定完成交付。中介机构对上述主要客户中的板卡生产商江苏中科梦兰电子科技有限公司、集成商北京瑞莱智慧科技有限公司的最终销售实现情况进行了访谈确认与核查，并获取其提供的下游销售合同、收货及验收单据等资料，与相关销售实现情况进行印证。公司对主要客户的销售均基于真实业务需求及客户订单开展，最终销售实现情况真实，不存在超出客户实际需求集中发货或压货的情形。

3、报告期内主要客户的回款情况

截至报告期末，公司主要客户的应收账款及期后回款情况如下：

单位：万元

2026 年 1-6 月前五大客户			
序号	客户名称	2026 年 6 月末应收账款余额	截至 2026 年 8 月末期后回款情况
1	BQ40	4,994.00	-
2	江苏中科梦兰电子科技有限公司	4,223.21	1,723.56
3	软通计算机有限公司	2,868.90	335.00
4	BX00	1,297.68	287.46
5	AB00	9,556.78	270.49
2025 年前五大客户			
序号	客户名称	2025 年末应收账款余额	截至 2026 年 8 月末期后回款情况
1	BQ40	2,389.50	2,389.50
2	江苏中科梦兰电子科技有限公司	2,605.39	2,441.48



2026 年 1-6 月前五大客户			
3	AB00	7,782.37	366.20
4	北京瑞莱智慧科技有限公司	5,224.00	1,000.00
5	软通计算机有限公司	690.40	335.00
2024 年前五大客户			
序号	客户名称	2024 年末应收账款 余额	截至 2026 年 8 月末 期后回款情况
1	诚迈科技股份有限公司	5,434.80	3,693.05
2	联想开天信息技术有限公司	2,112.60	2,112.60
3	AH00	1,602.33	1,602.33
4	AJ00	3,130.00	3,130.00
5	AA00	2,667.91	2,667.91
2023 年前五大客户			
序号	客户名称	2023 年末应收账款 余额	截至 2026 年 8 月末 期后回款情况
1	CA00	3.77	3.77
2	AD00	627.81	627.81
3	AA00	4,051.37	4,051.37
4	AB00	3,819.61	3,819.61
5	AM00	-	-

对于部分应收账款金额较大且未完成回款的主要客户，其未回款主要原因以及回款进展和预计安排情况如下：

客户名称	未回款主要原因	回款进展及预计安排
BQ40	相关款项尚在合同约定的信用期内	公司持续做好技术支持及售后服务，客户已陆续回款，近期尚有部分款项到位，剩余款项将陆续收回
软通计算机有限公司	客户资金阶段性承压，回款进度有所延后	鉴于与客户的长期战略合作关系，双方协商采取阶段性批量回款方式，近期回款约 500 万元
BX00	客户付款周期较合同约定有所延迟，历史回款情况总体正常	公司与客户定期对账并协商按季度回款，预计 2026 年底前陆续收回
江苏中科梦兰电子科技有限公司	客户付款周期较合同约定有所延迟，历史回款情况总体正常	经访谈确认，客户与公司保持定期对账安排，滚动完成向公司的付款，预计 2026 年底前陆续收回
AB00	航天项目验收及结算周期较长，客户按其内部资金预算分批安排付款，回款周期相应较长	公司持续与客户沟通回款安排，客户按其资金计划分批付款，回款工作有序推进



北京瑞莱智慧科技有限公司	集成项目产品最终用于政府算力中心建设，交付下游客户后，受其下游客户资金安排影响，未能按预期完成回款	公司持续与客户沟通回款安排，近期已回款约 800 万元。经访谈确认，客户在资金周转良好情况下及时向公司完成付款
诚迈科技股份有限公司	客户整机产品市场拓展进度低于预期，资金周转较为紧张	公司持续与客户沟通回款安排，预计 2026 年底前陆续收回

综上所述，截至本报告出具之日，公司与主要客户均保持良好的合作关系，回款对接工作正在有序推进，相关款项收回预计不存在实质性障碍。

（二）报告期内公司与主要客户交易的商业合理性

报告期内，公司主要客户交易的商业合理性如下：

2026 年 1-6 月前五大客户			
序号	客户名称	合作时间	商业合理性
1	BQ40	2024 年起	公司与之合作关系良好，对方有共同建设龙芯生态的长期合作意愿，故选择该公司作为代理商
2	江苏中科梦兰电子科技有限公司	超过 10 年	基于整机厂客户需求采购芯片相关产品，办理具体备货、交付、售后等，与公司有长期合作关系，对公司产品较为了解
3	软通计算机有限公司	超过 5 年	整机厂商，前身为同方计算机，在选择国产化 CPU 路线中优选龙芯技术路线，与公司有多年合作，长期保持良好的合作关系
4	BX00	超过 5 年	整机厂商，为国内知名的 IT 产品、大数据、云服务提供商，与公司长期保持良好的合作关系
5	AB00	超过 10 年	应用于重要的安全领域型号项目。特定行业有自主可控的明确要求，而公司产品自主可控程度相对较高，相比竞品产品化更早，与客户建立了比较好的合作关系
2025 年前五大客户			
序号	客户名称	合作时间	商业合理性
1	BQ40	2024 年起	公司与之合作关系良好，对方有共同建设龙芯生态的长期合作意愿，故选择该公司作为代理商
2	江苏中科梦兰电子科技有限公司	超过 10 年	基于整机厂客户需求采购芯片相关产品，办理具体备货、交付、售后等，与公司有长期合作关系，对公司产品较为了解



3	AB00	超过 10 年	应用于重要的安全领域型号项目。特定行业有自主可控的明确要求，而公司产品自主可控程度相对较高，相比竞品产品化更早，与客户建立了比较好的合作关系
4	北京瑞莱智慧科技有限公司	2025 年起	集成商，因项目需求与公司接洽产品合作，属于项目采购，公司已全部完成全部产品的交付工作
5	软通计算机有限公司	超过 5 年	整机厂商，前身为同方计算机，在选择国产化 CPU 路线中优选龙芯技术路线，与公司有多年合作，长期保持良好的合作关系
2024 年前五大客户			
序号	客户名称	合作时间	商业合理性
1	诚迈科技股份有限公司	2023 年起	整机厂商，2024 年进入终端市场，选择与公司深度合作，推出龙芯终端系列产品，全国各地开展产业投资落地，销售态势良好
2	联想开天信息技术有限公司	超过 5 年	整机厂商，目前市场上整体终端产品销售情况良好，多个国产化 CPU 路线均有推出产品
3	AH00	超过 10 年	应用于重要的安全领域型号项目。特定行业有自主可控的明确要求，而公司产品自主可控程度相对较高，相比竞品产品化更早，与客户建立了比较好的合作关系
4	AJ00	2023 年起	整机厂商，长期在安全应用领域信息化领域经营业务，前期采购同方计算机服务器产品，后直接向龙芯采购大别山系列服务器产品，根据项目需求分批采购并向客户交付
5	AA00	超过 10 年	应用于重要的安全领域型号项目。特定行业有自主可控的明确要求，而公司产品自主可控程度相对较高，相比竞品产品化更早，与客户建立了比较好的合作关系
2023 年前五大客户			
序号	客户名称	合作时间	商业合理性
1	CA00	超过 5 年	终端用户，有国产化产品需求，经过市场调研，选择采用部分龙芯终端及服务器产品，按需采购
2	AD00	超过 10 年	应用于重要的安全领域型号项目。特定行业有自主可控的明确要求，而公司产品自主可控程度相对较高，相比竞品产品化更早，与客户建立了比较好的合作关系

3	AA00	超过 10 年	应用于重要的安全领域型号项目。特定行业有自主可控的明确要求，而公司产品自主可控程度相对较高，相比竞品产品化更早，与客户建立了比较好的合作关系
4	AB00	超过 10 年	应用于重要的安全领域型号项目。特定行业有自主可控的明确要求，而公司产品自主可控程度相对较高，相比竞品产品化更早，与客户建立了比较好的合作关系
5	AM00	2023 年起	集成商，有国产化产品需求，经过市场调研，选择采用部分龙芯终端及服务器产品，按需采购

（三）公司收入确认符合企业会计准则要求

1、公司的收入确认政策

（1）芯片产品销售收入、硬件模块产品销售收入在满足下列条件时确认收入：

1）所销售的产品已与客户签订了合同或订单；2）产品出库前已经质量管理部门检验合格；3）产品已发至客户指定的地点，并经客户验收确认，已将该产品的法定所有权以及该产品的实物转移给客户；4）客户能够主导该产品的使用并从中获取全部经济利益；5）相关经济利益很可能流入公司，公司就该产品享有现时收款权利；6）成本可靠计量。

根据合同或订单，公司在产品实际交付并取得经客户签收确认的验收凭据时确认收入。

（2）技术服务收入，在满足下列条件时确认收入：

1）所提供的技术服务已与客户签订了合同或订单；2）所提供的技术服务已完成并经客户验收确认；3）客户能够主导技术的使用并从中获取全部经济利益；4）相关经济利益很可能流入公司，公司就该服务享有现时收款权利；5）成本可靠计量。

根据合同或订单，公司在服务已完成并取得经客户确认的终验凭据时确认收入。

（3）IP 授权收入，在满足下列条件时确认收入：

1) 公司已与被授权方就授权标的、授权范围、授权期限及对价等主要条款签订了合同；2) 公司已按合同约定将处理器核 IP、配套技术资料及授权文件等授权标的交付被授权方，并经被授权方确认；3) 被授权方能够主导该授权技术的使用并从中获取全部经济利益；4) 相关经济利益很可能流入公司，公司就该授权享有现时收款权利；5) 成本可靠计量。

根据合同或订单，公司在授权标的已按约定交付并取得经被授权方确认的交付凭据时确认收入。

2、收入确认符合企业会计准则要求

公司按照《企业会计准则第 14 号——收入》的规定确认收入，即：识别与客户订立的合同、识别合同中的单项履约义务、确定交易价格、将交易价格分摊至各单项履约义务、在履行履约义务时确认收入。报告期内公司各类业务的收入确认与准则的对照情况具体如下：

（1）芯片产品销售收入、硬件模块产品销售收入属于在某一时点履行的履约义务。公司在产品实际交付并取得经客户签收确认的验收凭据时，客户已取得对该产品的法定所有权及实物占有，能够主导该产品的使用并从中获得几乎全部经济利益，公司已将该产品控制权转移给客户，且不存在公司保留与所有权相联系的继续管理权或对已售出商品实施有效控制的情形，公司于该时点确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于在某一时点履行的履约义务，应当在客户取得相关商品控制权时确认收入的规定。

（2）技术服务收入属于在某一时点履行的履约义务。公司在服务已完成并取得经客户确认的终验凭据时，客户已接受相关服务成果并能够主导其使用，服务控制权已转移至客户，公司于该时点确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于客户取得相关服务控制权时确认收入的规定。

（3）IP 授权收入属于授予知识产权许可。公司对外技术授权业务中，公司在按合同约定将处理器核 IP、配套技术资料及授权文件等授权标的交付予被授权方并经其确认后，被授权方可独立主导相关授权技术的使用并从中获得几乎全部经济利益，公司不再对授权技术的后续使用实施控制或产生重大影响，该授权许可属

于在某一时点履行的履约义务，公司于授权交付并经被授权方确认时一次性确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于授予知识产权许可的相关规定。报告期内公司 IP 授权收入均系在授权标的实际交付并经被授权方确认后确认，相关收入确认具有真实交易背景及对应的支持性凭据。

综上所述，公司各类业务的收入确认时点均以客户取得相关商品或服务控制权为基础确定，收入确认政策在报告期内保持一贯，公司收入确认符合企业会计准则要求。

二、核查情况

（一）核查程序

针对上述事项，申报会计师主要实施了如下核查程序：

1、获取报告期各期的销售明细，通过公开渠道查询主要客户的工商登记信息，了解其主要情况、股权结构及经营状况，分析与公司交易的匹配性；

2、对主要客户进行访谈，了解其与公司的合作背景、交易内容、定价情况、及终端销售实现情况，分析相关交易的商业合理性及是否存在压货情形；

3、对代理商 **BQ40** 执行专项核查：（1）对代理商 **BQ40** 进行现场访谈，了解其与公司的合作背景、交易模式及业务安排；（2）获取并检查公司与代理商 **BQ40** 签订的销售合同、交付及验收单据、发票及银行回单等支持性文件，执行穿行测试，核查交易的真实性、定价的公允性及资金收付的独立性；（3）核查代理商 **BQ40** 的工商登记、股权结构及主要人员信息，并与公司及其控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员进行比对，确认其与公司不存在关联关系或潜在利益安排；（4）了解代理商 **BQ40** 向下游客户授权及销售芯片/晶圆的实现情况，核查最终销售实现的真实性；

4、对部分主要客户执行专项核查：（1）对江苏中科梦兰电子科技有限公司、北京瑞莱智慧科技有限公司进行专项访谈，了解其采购公司产品的最新库存情况、最终销售实现情况；（2）获取板卡厂商江苏中科梦兰电子科技有限公司与其下游客户的销售订单及验收单据资料，核实其最终销售情况；



5、获取主要客户截至报告期末的应收账款余额以及期后回款情况，核查主要客户的回款是否存在异常情况；

6、查阅公司收入确认政策，判断其是否符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定；执行测试收入穿行测试，检查报告期各期收入确认的支持性文件（合同、出库单、验收单等），核查公司收入确认时点及金额的准确性。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、报告期内公司主要客户的最终销售实现情况与客户属性相符，主要客户的回款情况正常，公司与主要客户的交易具有商业合理性，不存在客户为公司压货的情形；

2、公司收入确认政策符合《企业会计准则第 14 号——收入》及其他相关企业会计准则的规定，报告期内收入确认真实、准确，符合企业会计准则要求。

（本页以下无正文）



（本页无正文，为中兴华报字（2026）第 00000918 号之签字盖章页）



中国注册会计师：



中国注册会计师：



2026 年 10 月 19 日