证券代码:603232　　证券简称:格尔软件　　公告编号:2026-005

格尔软件股份有限公司
关于上海证券交易所对公司业绩预告相关事项问询函的回复公告

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。

重要内容提示:

公司2025年年度财务报告审计工作尚在进行中,本回复中涉及的2025年度相关财务数据(包括但不限于营业收入、营业成本、毛利率、净利润、资产减值计提金额、应收账款余额等)均为公司财务部门初步测算结果,与最终审计数据可能存在差异,具体准确的财务数据请以公司后续正式披露的2025年年度报告为准,请投资者注意投资风险。

格尔软件股份有限公司(以下简称"公司")于近期收到了上海证券交易所上市公司《关于格尔软件股份有限公司2025年度业绩预告相关事项的问询函》(上证公函【2026】0145号)(以下简称"问询函"),公司及相关方对《问询函》提到的问题进行了认真讨论和研究,现将《问询函》所涉及问题的回复公告如下:

一、业绩预告显示,公司2025年度预计实现营业收入3.30亿元到3.70亿元,较上年下滑幅度超过30%,实现扣除与主营业务无关和无商业实质的营业收入3.30亿元至3.70亿元,不涉及金额较大的营收扣除项目。

请公司:

(一)分主要产品类别列示2025年度预计实现营业收入的具体金额、占比、毛利率及同比变动情况,并说明主要影响因素;

回复:

1、2025年预计实现营业收入情况

公司结合业务实际和公司所属的行业特点、自身经营模式等因素,基于业务与主营业务的关联程度和对交易商业实质的判断,2025年度公司扣除主营业务无关和不具备商业实质的主营收入分主要产品类别包括:PKI基础设施产品收入、PKI安全应用产品收入和通用安全产品收入,具体如下:

单位:人民币万元

收入类型	2025年度			2024年度			营业收入比上年增减额	营业收入变动率(%)	毛利率增减百分点
	营业收入	占比(%)	毛利率(%)	营业收入	占比(%)	毛利率			
PKI基础设施产品	4,675.12	12.96	59.51	15,761.69	29.78	52.19	-11,086.57	-70.34	7.32
PKI安全应用产品	19,271.79	53.42	66.65	24,826.26	46.91	63.08	-5,554.47	-22.37	3.57
通用安全产品	12,126.06	33.62	21.65	12,339.38	23.31	29.46	-213.32	-1.73	-7.81
合计	36,072.97	100.00	50.60	52,927.33	100.00	52.00	-16,854.36	-31.84	-1.40

公司收入主要可分为PKI基础设施产品、PKI安全应用产品及通用安全类产品三大业务板块。其中,PKI基础设施产品主要包括数字证书认证系统、证书注册系统、密钥管理系统等核心自有产品,构成了商用密码安全体系的底层支撑;PKI安全应用产品主要包括云安全平台、高性能网关、签名验签服务器等面向应用场景的自有产品;通用安全类产品则主要为满足客户整体安全解决方案需求而配套提供的集成类非自有产品,作为公司核心业务的补充。

2025年度,公司实现营业收入36,072.97万元,较上年同期下降31.84%。从收入结构来看,PKI基础设施产品本期实现收入4,675.12万元,较上年同期大幅下降70.34%;PKI安全应用产品实现收入19,271.79万元,同比下降约22.37%;通用安全类产品实现收入12,126.06万元,同比微降1.73%。

2、PKI基础设施产品收入下降幅度较大,主要源于当前处于商用密码技术迭代的过渡期与建设节奏的调整期

PKI基础设施产品收入下降幅度较大,主要源于当前处于商用密码技术迭代的过渡期与建设节奏的调整期。作为商用密码安全解决方案的基建设施,PKI基础设施产品的市场需求与客户密码改造进程及技术演进路线密切相关。在前期建设阶段,客户遵循"先基础、后应用"的实施路径,优先完成了基础办公系统的密码改造,基础设施产品需求集中释放。当前,随着抗量子密码算法标准体系正在加快推进,部分客户在制定新一轮密码基建规划时,对现有基础设施的建设和更新采取了更为审慎的观望态度,等待抗量子密码标准明确后再启动系统升级改造,导致短期内增量采购需求有所延迟。同时,党政、金融等行业的密码改造需求正由基础设施层向应用层逐步深化,客户更多聚焦于业务系统、数据流转等深层次的应用密改需求,短期内对基础层设施的投入节奏有所调整。因此,报告期内PKI基础设施产品收入下降主要系建设节奏阶段性调整及技术标准迭代前的正常观望所致。随着抗量子密码标准的逐步落地及存量系统的技术升级需求释放,密码基础设施建设有望迎来新一轮的建设周期。

3、通用安全类产品收入规模基本保持稳定

通用安全类产品作为公司整体安全解决方案的配套组成,本期实现收入12,126.06万元,同比微降1.73%,收入规模基本保持平稳。该类产品收入相对稳定的主要原因在于,尽管受宏观经济及财政支出节奏影响,公司主要党政行业客户的信息安全整体预算有所压缩,但对于标准化程度较高、交付周期明确的通用安全产品,客户预算安排相对充足。通用安全类产品主要为满足客户一站式采购需求而配套提供的网络设备、安全硬件及系统软件等标准化产品,其技术规格明确、市场价格透明、交付实施快捷,属于客户信息化建设中相对基础的必需品。因此,在行业整体投入收紧的背景下,客户对这类标准化硬件产品的采购需求并未出现大幅削减,使得该类业务收入表现出较强的抗波动能力。

4、公司整体毛利率水平保持稳定,PKI相关业务毛利率上升,未采用激进降价手段去获取市场

关于公司毛利率的变动情况,2025年度公司整体毛利率为50.60%,较上年同期下降1.40个百分点,整体保持相对稳定,公司采用项目制交付模式,单个业务合同通常对应一个定制化项目,且单个项目往往同时包含PKI基础设施产品、PKI安全应用产品及通用安全产品中的两类或两类以上,形成综合性解决方案。由于各项目受客户安全需求差异、定价政策、交付配置(软件与硬件配比、设备规格等级等)影响呈现高度非标准化特征,项目成本因配置不同类别、不同规格的电子设备和软件而波动较大,导致各项目毛利率水平存在较大差异,公司整体毛利率水平系各项目毛利率的综合体现。在行业处于技术迭代期、行业景气度低迷、市场竞争日趋激烈的背景下,公司竞标时通常采取优先保障自身核心产品利润(即PKI基础设施产品、PKI安全应用产品,具体包括安全电子邮件系统、可信身份管控系统、数字证书综合管理系统、数据库加密系统等,尤其数据库加密系统毛利产品营销规模大幅上升)的策略,以巩固核心产品的定价主导权并推持市场报价体系的稳定性,因此PKI基础设施产品及PKI安全应用产品毛利率较上年同期分别提升7.32个百分点和3.57个百分点,有效维护了核心业务的盈利水平。

与此同时,面对市场竞争压力,公司策略性地选择通过适度让利方式保障业务承接,对于标准化程度较高的通用安全类产品,在投标及商务谈判中压缩了该部分产品的利润空间,以维护整体客户关系及项目延续性,导致该类产品毛利率同比下降7.81个百分点。由于本期通用安全类产品收入占比由23.31%提升至33.62%,其毛利率下滑对整体毛利率产生结构性下拉影响。

综上所述,公司核心业务整体毛利率虽因收入结构及竞争策略调整略有波动,但并无重大不利变化。

(二)各产品板块前五大客户情况、合同签订时间、合作期限、是否新增客户或关联方、销售内容、销售金额、应收账款余额与账期,以及截至回函日的回款情况,并说明各业务板块主要客户是否发生较大变化及原因,是否存在大客户流失的情况或风险;

回复:

1、各产品板块前五大客户情况

①PKI基础设施产品:

单位:人民币万元

序号	客户名称	合同签订时间	合作期限	销售内容	销售金额(不含税)	截至2025-12-31应收账款余额[1]	账期	截至回函日的回款情况	是否新增	是否为关联方
1	客户A[2]	2024年4月、2025年6月	2010年开始至今	格尔协同签名服务系统、格尔智能密码钥匙、安全密码模块等	357.33	607.48	1年以内	0.00	否	否
2	客户B	2025年2月、2025年3月、2025年10月	2022年开始至今	CA一体机、服务器密码机S3基础-非信创RG-2U等	287.43	118.21	1年以内	0.00	否	否
3	中国银行股份有限公司	2023年10月、2024年12月、2025年2月、2025年6月	2018年开始至今	银行卡数据准备及密钥管理等系统、DPK&KMC系统、TSM系统改造"分包项目	248.91	90.77	1年以内	0.00	否	否
4	山东省农村信用社联合社	2023年12月、2024年12月、2025年4月	2018年开始至今	金融IC卡系统业务子系统信创改造、安全认证平台应用服务信创优化改造项目	213.60	0.00	-	171.70	否	否
5	中安网脉(北京)技术股份有限公司	2025年6月、2025年6月、2025年7月、2025年9月	2015年开始至今	格尔BD公钥基础设施KOAL-BDPKI	147.35	0.00	-	0.00	否	否

②PKI安全应用产品:

单位:人民币万元

序号	客户名称	合同签订时间	合作期限	销售内容	销售金额(不含税)	截至2025-12-31应收账款余额[1]	账期	截至回函日的回款情况	是否新增	是否为关联方
1	客户A[2]	2024年4月、2025年6月	2010年开始至今	身份管理产品服务、格尔可信身份管控系统、安全认证网关、格尔密码服务平台、格尔签名验签服务器、格尔安全存储系统、格尔数据库加密系统等	1,509.57	607.48	1年以内	0.00	否	否
2	客户C[3]	2025年2月、2025年3月、2025年7月、2025年11月	2010年开始至今	用户身份认证网关、设备认证网关、视频可信鉴定服务器等	651.95	934.99	1年以内、1-2年	7.20	否	否
3	北方实验室(沈阳)股份有限公司	2025年3月	2025年3月开始至今	商用密码应用监管系统软件、签名验签服务器等	535.36	605.05	1年以内	241.98	是	否
4	中国电子科技集团公司第二十八研究所	2024年10月、2025年6月	2025年6月开始至今	数据安全存储及防护	453.77	249.37	1年以内	24.52	否	否
5	客户D[3]	2024年10月、2025年3月、2025年4月、2025年5月、2025年6月、2025年7月、2025年9月	2010年开始至今	可信边界安全网关、移动应用管理系统、边界安全访问控制网关等	373.76	3,639.97	1年以内、1-2年、2-3年、3-4年、4-5年及5年以上	29.25	否	否

③通用安全产品:

单位:人民币万元

序号	客户名称	合同签订时间	合作期限	销售内容	销售金额(不含税)	截至2025-12-31应收账款余额[1]	账期	截至回函日的回款情况	是否新增	是否为关联方
1	客户E	2024年11月、2025年8月	2024年开始至今	交换机、机柜、环境监控系统、UPS电池柜等	2,338.05	807.00	1年以内	0.00	否	否
2	上海市虹口区城市运行综合管理中心	2024年2月、2025年3月、2025年7月	2020年开始至今	操作系统、数据库、中间件、云资源、CA证书等	1,488.63	0.00	-	0.00	否	否
3	客户F	2024年12月	2024年开始至今	交换机、路由器、网络管理系统等	1,115.04	1,096.00	1年以内	507.40	是	否
4	客户A[2]	2024年4月、2025年6月	2010年开始至今	通用服务器、验证服务系统、国密堡垒机、操作系统、中间件、加密机、数据库等	980.64	607.48	1年以内	0.00	否	否
5	上海市大数据中心	2024年11月	2021年开始至今	操作系统、数据库、中间件、云管对接服务等	677.21	81.00	1年以内	0.00	否	否

注1:上述三张表所列示的截至2025年12月31日应收账款余额,系公司与该客户在所有业务板块及以前年度存续项目项下尚未收回的款项总额。

注2:客户A为上海市某政府机构,系公司长期合作的核心客户,资信状况良好,其余额主要为1年以内账款,尚在信用期内,不存在重大回收风险。

注3:客户C、客户D为某部研究所下属公司,负责该下属单位相关项目的统一采购与承接,并协调各地最终用户项目落地实施及后续收款。公司对该等客户应收款项余额较大,主要系其最终用户前期回款滞后,导致上述客户暂未向公司结算。该等客户资信状况良好,行业地位稳固,持续存在业务需求,前期未回款未对双方后续合作造成实质性影响,本期业务开展具备充分商业合理性。公司已按照预期信用损失模型对该等应收款项足额计提坏账准备。

2025年度公司各产品板块的前五大客户主要为非新增客户,多为公司长期合作客户。其中,两家新增客户的背景与开发过程、交易的真实性与商业实质、是否存在关联关系,以及业务与客户的可持续性等事项,已在"问题一之(三)之2"中详细说明。

2、公司主要客户群体不存在较大变化,不存在大客户流失的情况或风险

公司三大业务板块(PKI基础设施产品、PKI安全应用产品、通用安全类产品)在实际业务开展中并非相互独立,而是基于客户整体安全解决方案需求进行打包交付或组合销售。同一客户项目中往往同时涉及多类产品(如某政务云项目既包含数字证书认证系统等基础设施,也包含云安全平台等应用产品,同时配套采购服务器、网络设备等通用安全产品),因此应基于客户整体合作情况综合判断。

公司终端用户主要为各级党政机关、事业单位及金融企业等。该类型客户在进行商用密码相关项目建设时,普遍遵循"预算立项-公开招投标-建设实施-验收交付"的项目制管理流程。由于密码基础设施建设具有明显的周期性特点,一般升级迭代周期为3-6年,客户完成系统建设并验收后,即进入较长周期的稳定使用阶段,除年度运维服务、订阅式服务或证书更新等持续性收费外,通常不会连续进行大额采购。存量客户在不同年度可能会因业务系统升级、安全架构改造或面临新一轮密评合规要求时,会重新启动招标流程进行系统升级或扩容。公司已与主要党政、金融客户建立了长期稳定的合作关系,凭借深耕行业多年积累的技术经验、行业资质及与业务系统高度适配的底层密码软件优势,在客户后续升级招标中仍具备较强的竞争能力。过往年度市场需求较为稳定,公司通过多行业多区域布局、存量客户持续扩容、新客户滚动开发等经营策略,有效平滑了周期性波动。

因此,公司前五大客户名单的年度间变化,系项目制业务模式下各年度项目验收时点差异及新客户拓展的正常结果,而非客户流失导致。一方面,2025年新增客户F等客户实现重大项目验收,表明在核心区域政务及国防安全领域的市场突破;其次,2024年部分大客户因大型项目已于该年度验收完成致收入阶段性回落,此为项目周期正常体现。此外,上海市虹口区城市运行综合管理中心连续两年位列前五且收入增长,显示客户关系稳定。总体来看,客户名单变动反映公司业务正常拓展与收入结构优化,不构成客户流失风险。

综上所述,公司前五大客户年度间变化属于项目制业务模式的正常表现,终端用户群体保持稳定,不存在核心大客户流失的风险。

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

回复:

1、关于收入确认政策与业务模式

2025年度,本公司未发生收入确认会计政策的变更。公司始终严格执行《企业会计准则第14号——收入》的规定,对于在某一时点履行的履约义务,在客户取得相关商品控制权(通常以客户签收或验收报告为准)时确认收入;对于在某一时段内履行的履约义务,按照履约进度确认收入。具体收入确认政策如下:①软件产品收入:包括自行开发的标准化软件产品和定制开发的软件产品。其中,标准化软件产品一般无需安装或仅需简单安装,于客户签收设备时确认收入;定制开发软件产品按合同约定开发,以双方签署的验收报告为依据确认收入。②技术服务收入:包括公司提供的技术支持、技术咨询、技术开发、系统维护等服务。在同一会计年度内开始并完成的,已经提供并收到价款或取得收到价款的依据时确认收入;跨年度的,在交易结果能够可靠估计的情况下,于资产负债表日按履约进度确认收入,履约进度根据实际履约情况(如服务时长等)合理测算确定。

公司三大业务板块(PKI基础设施产品、PKI安全应用产品、通用安全类产品)在实际业务中并非相互独立,通常根据客户整体安全解决方案需求进行打包组合销售,并基于项目整体判断采用时点法或时段法确认收入。2025年度,公司采用时点法确认的收入占比较往年下降较大,主要系定制开发的软件产品收入占比降低所致。

公司以项目整体解决方案为口径,基于在向客户转让商品前是否拥有控制权,判断自身为主要责任人或代理人,相应采用总额法或净额法核算。项目实施中需将自有产品与外购产品集成、调试后交付客户,公司能主导外购产品使用并承担转让商品的主要责任,即在转让前已取得控制权,按总额法确认收入。对于毛利较低、未承担存货风险或定价自主权较弱的纯集成项目,公司仅处于代理人身份,未在转让前取得控制权,按净额法确认收入。公司基于每项目均根据合同条款、定价机制、存货风险等具体事实审慎判断。

同时,报告期内公司未开展与信息安全服务有重大差异的新业务模式。

2、关于新客户大额销售情况

公司的销售均基于真实业务需求,遵循市场化原则定价,并严格履行了内部审批程序,相关交易具有商业实质。2025年,公司新增大额销售涉及的客户包括客户F和北方实验室(沈阳)股份有限公司。上述客户相关收入均于2025年12月确认(属第四季度),并已取得经客户签署的验收报告。

公司与新增客户的合作背景、销售内容及后续合作情况具体如下:

(1)客户F

项目	具体内容与说明
一、客户基本情况	
客户名称	客户F
客户性质	军队
与我司关联关系	无关联关系。该客户非我司股东、董监高及其关联方,本次交易为独立第三方交易。
二、合作背景及建立过程	
需求来源	客户按照体系内部建设学习场景搭建。
接触与投标	公司通过公开招投标渠道获取项目信息,经资格预审后参与竞标。
中标与签约	公司凭借在技术方案、公司业绩等方面的综合解决方案优势,于2024年11月中标"网络设备采购及网络环境构建(二次)",并签订正式合同。
三、交易内容与商业实质	
销售产品/服务	该合同主要为客户提供综合性网络安全解决方案,涵盖网络设备采购、系统开发与集成等内容。
解决客户核心问题	解决客户完成训练任务,保证学员技能提升。
四、交易财务信息及履行状态	
合同总金额(万元)	1,370.00(含税)
2025年度确认收入(万元)	1,212.39
收入确认依据	根据《企业会计准则第14号——收入》及合同约定,在全部设备运抵指定地点完成交付、系统开发和集成通过验收合格,并取得客户签署的终验文件后,即可确认收入。
当前履行状态	已履行完毕。项目已于2025年按期交付验收,合同核心义务履行完毕,进入质保服务期。
回款情况	截至本回复出具日,已按合同约定收款57%,其余款项信用期未到,客户信用状况良好。

(2)北方实验室(沈阳)股份有限公司

项目	具体内容与说明
一、客户基本情况	
客户名称	北方实验室(沈阳)股份有限公司
客户性质	是一家以网络安全服务和信息技术咨询服务为主营业务的新三板挂牌民营企业。
与我司关联关系	无关联关系。该客户非我司股东、董监高及其关联方,本次交易为独立第三方交易。
二、合作背景及建立过程	
需求来源	客户响应国家网络安全等级保护(等保2.0)与商用密码评估建设要求,对其内部网络安全管理体系进行系统性升级和公司人员密码技术能力提升。
接触与投标	公司通过竞争性磋商,参与响应。
中标与签约	公司凭借在商用密码技术方面领先的综合解决方案优势,于2025年10月"密码仿真实训及密码综合监控平台项目",并签订正式合同。
三、交易内容与商业实质	
销售产品/服务	本合同旨在为客户提供格尔密码仿真实训(TTSPTM)(含实训仿真、教学、考试功能)及格尔信息安全综合监控和管理软件V2.1的部署、安装与调试服务。
解决客户核心问题	构建符合密码环节实验室的仿真教学。 实现密码设备及软件系统的安全检测。 满足商用密码测评及培训学习的合规性要求。
四、交易财务信息及履行状态	
合同总金额(万元)	604.96(含税)
2025年度确认收入(万元)	535.36
收入确认依据	根据《企业会计准则第14号——收入》及合同约定,在全部设备运抵指定地点、完成交付安装、调试上线运行通过验收,并取得客户签署的终验文件后,即可确认收入。
当前履行状态	已履行完毕。项目已于2025年按期交付验收,合同核心义务履行完毕,进入质保服务期。
回款情况	截至本回复出具日,已按合同约定收款40%,其余款项信用期未到,客户信用状况良好。

注:2025年公司与北方实验室(沈阳)股份有限公司另行确认了小额订单运维服务,涉及收入金额11.30万元。

综上所述,公司2025年度新客户实现的大额销售真实、有效,具有合理的商业实质和真实的业务背景,相关交易价格公允,履行了必要的内部决策程序,不存在任何异常情况。

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

回复:

结合公司财务部门自结报表数据,为了确保公司营业收入确认的合规性、真实性、准确性、完整性以及非经常性损益披露的真实性、准确性、完整性,公司对报告期内开展的业务逐条对照《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标:营业收入扣除》有关规定进行核实,2025年度应扣除与主营业务无关的业务收入金额为26.53万元,营业收入扣除后的金额为36,072.97万元。

公司2025年度营业收入扣除情况表:

单位:人民币万元

项目	本年度	具体扣除情况
营业收入金额	36,099.50	
营业收入扣除项目合计金额	26.53	
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	0.07%	
一、与主营业务无关的业务收入		
1、正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物,销售材料,用材料进行非货币性资产交换,经营受托管理业务等实现的收入,以及出计入主营业务收入,但属于上市公司正常经营之外的收入。	26.53	租赁收入
2、不具备资质的类金融业务收入,如拆出资金利息收入;本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入,如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入,为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外。		不涉及
3、本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。		不涉及
4、与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入。		不涉及
5、同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。		不涉及
6、未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。		不涉及
与主营业务无关的业务收入小计	26.53	
二、不具备商业实质的收入		
1、未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入。		不涉及
2、不具有真实业务的交易产生的收入。如以自我交易的方式实现的虚假收入,利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等。		不涉及
3、交易价格显失公允的业务产生的收入。		不涉及
4、本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入。		不涉及
5、审计意见中非标准审计意见涉及的收入。		不涉及
6、其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。		不涉及
不具备商业实质的收入小计		不涉及
三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入		
营业收入扣除后金额	36,072.97	

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

年审会计师回复:

(一)核查程序

我们按照中国注册会计师审计准则的规定,计划并执行了相应的审计程序。目前已对公司2025年1-9月财务报表完成预审,并正在开展2025年度全年营业收入的审计工作。截至现阶段,针对公司收入确认及扣除事项,我们已实施的主要程序包括:

1、了解并评价管理层与营业收入确认相关的内部控制设计,测试关键控制运行的有效性;

2、检查销售合同,识别单项履约义务与控制权转移条款,评价收入确认时点或时段是否符合企业会计准则;

3、检查收入确认的支持性文件,包括合同、发票、客户或第三方验收单据、签收记录等,以评价收入确认是否符合公司会计政策;

4、对照根据《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标:营业收入扣除》有关规定,检查营业收入扣除的准确性;

5、检查客户回款情况;

6、执行分析性程序,包括对收入及毛利率按业务类型进行变动分析等。

在年度审计阶段,我们拟进一步实施以下程序:

1、结合年末财务数据及取得的的审计证据,继续执行上述1至6项程序;

2、保持职业怀疑,增加审计程序执行的不可预见性,扩大抽样范围,开展更细维度的分析性复核;

3、选取样本执行函证程序,验证交易金额及往来余额的真实性;

4、检查资产负债表日后回款情况,评价相关交易的真实性;

5、评价营业收入及相关信息在财务报表中的列报与披露是否恰当;

6、执行截止测试,并根据业务类型适当扩大测试期间,必要时延伸至审计报告日前,以识别是否存在跨期确认收入的情况。

(二)核查结论

截至本回复日,我们的审计工作尚在进行中,最终的审计意见尚未形成。针对公司收入确认政策及大额销售事项,基于目前已执行的审计程序及已获取的审计证据,我们未发现公司收入确认政策存在不符合《企业会计准则》相关规定的情形;未发现公司存在通过新客户实现大额销售等异常交易情形。针对公司营业收入扣除事项,基于目前已执行的审计程序及已获取的审计证据,公司已扣除的收入项目符合《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标:营业收入扣除》有关规定;在未扣除的收入项目中,我们未发现存在未形成或难以形成稳定业务模式、与主营业务无关或不具备商业实质的情形。

随着审计工作的推进,我们可能获得新的或进一步的审计证据,由此可能导致本回复内容与我们对公司2025年度财务报表最终发表的审计意见之间存在差异。本回复不构成对公司的任何保证,具体审计意见以本所出具的2025年度财务报表审计报告为准。

二、业绩预告显示,公司2025年度预计实现归母净利润-0.60亿元至-0.90亿元,实现扣非归母净利润-0.80亿元至-1.20亿元,与上年同期相比,均由盈转亏,公告称主要原因是下游客户信息安全预算整体收紧,公司主营业务收入下降所致。

请公司:

(一)结合利润表主要科目变化情况,量化分析公司业绩变化的具体原因,结合同行业情况说明公司合理性;

回复:

1、营业收入的大幅下降是业绩由盈转亏的重要原因

公司利润表主要科目变动情况如下:

单位:人民币万元

项目	2025年度	2024年度	变动比例
营业收入	36,099.50	52,928.07	-31.80%
营业成本	18,294.67	25,413.35	-28.01%
毛利	17,804.83	27,514.72	-35.29%
投资收益	1,124.97	1,878.51	-40.11%

公司2025年度预计实现归母净利润-0.60亿元至-0.90亿元,业绩大幅下滑且为负的主要原因如下:(1)下游客户信息安全预算整体收紧,公司主营业务收入同比下降31.80%,毛利额减少9,709.89万元;(2)2025年度,公司投资收益较上年同期减少753.54万元。该变动主要系公司主动调整了资产配置策略:为保障主营业务运营与战略投资资金需求,公司适度缩减了阶段性、高流动性的理财产品投资规模。由于理财本金减少,相应的收益同比有所下降。此项财务安排是基于公司整体资金规划作出的主动调整,符合公司当前的经营战略与财务状况。

2、营业收入的下降基本符合同行业可比上市公司情况

2025年度,同行业可比上市公司业绩预告情况如下:

公司名称	2025年预计归母净利润	同比变动情况	主要业绩变动原因
电科网安	盈利5,000至6,500万元	下降58.90%-68.38%	营业收入下降;产品毛利率下降;政府补助及资金收益同比下降
数字认证	亏损8,000至10,000万元	由盈转亏	市场竞争加剧、部分项目业务进度不及预期,营业收入同比下降约20%
吉大正元	亏损9,000至11,500万元	亏损小幅收窄	客户预算收紧、采购周期延长,降本增效取得一定成果
三未信安	亏损3,606.46至5,382.78万元	由盈转亏	虽营业收入在金融、互联网企业、云厂商等领域的收入有所增加,密码服务收入增长明显,但销售费用、研发费用增加、股份支付费用增加,同时其他收益减少
信安世纪	盈利7,400至8,800万元	扭亏为盈	下游客户需求企稳回升;2024年完成人员结构优化,费用下降;研发资本化及增值税退税增加
格尔软件	亏损6,000至9,000万元	由盈转亏	下游客户信息安全预算整体收紧,主营业务收入下降30%以上

同行业可比上市公司2025年度业绩预告情况与前三季度营业收入变动情况相符,具体情况如下:

序号	公司名称	2025年前三季度营收(亿元)	同比变动情况
1	电科网安	7.57	-23.71%
2	数字认证	5.09	-24.82%
3	吉大正元	2.32	-17.51%
4	三未信安	2.95	15.76%
5	信安世纪	3.18	6.00%
6	格尔软件	2.35	-29.25%

(1)行业整体承压,公司业绩变动与行业趋势一致

从上述对比数据可以看出,2025年度商用密码行业整体业绩承压较大。同行业可比公司中,数字认证同样出现由盈转亏的情况,预计归母净利润亏损8,000万元至10,000万元;电科网安虽保持盈利,但净利润同比大幅下降58.90%至68.38%。从2025年前三季度营业收入同比变动来看,电科网安下降约23.71%,数字认证下降约24.82%,格尔软件下降约29.25%。公司收入下滑幅度略高于同行业部分公司,但仍处于合理区间内。差异主要系各公司客户结构、业务布局不同所致。这表明下游客户信息安全预算收紧是行业普遍现象,并非公司个别情况。

同行业中,报告期内公司收入下滑幅度较大,主要原因系公司在行业竞争加剧背景下规避低价恶性竞争项目,主动放弃参与部分低毛利项目的竞标,优先保障核心产品定价主导权与毛利率水平;同时随着抗量子密码算法标准体系正在加快推进,部分客户在制定新一轮密码基建规划时,对现有基础设施的建设和更新采取了更为审慎的观望态度,等待抗量子密码标准明确后再启动系统升级改造,导致短期内增量采购需求有所延迟。随着抗量子密码标准落地及客户预算恢复,公司有望进入新一轮建设周期。

(2)以金融行业为主要优势领域的上市公司营业收入保持增长

金融行业作为国家关键信息基础设施的核心部分,其信息安全投入的需求既有监管政策驱动的影响,也是刚性业务的迫切需要,因此其信息安全投入规模大且持续增长。2025年度,三未信安、信安世纪两家以金融为主要优势领域的上市公司实现了营业收入不同程度的增长。根据相关公司的业绩预告:①三未信安2025年度营业收入保持增长,在金融、互联网企业、云厂商等领域的收入有所增加,密码服务收入增长明显;同时,在抗量子密码、物联网安全等新业务领域实现突破,海外业务拓展效果显著;以及受到合并范围变动带来的正向影响;②信安世纪持续深耕金融、军队军工、运营商等传统优势行业加大对地方政务云、医疗疾控、税务、应急管理等行业的拓展,深挖行业重点客户需求,加强产品和方案的行业属性,下游客户需求逐步企稳回升,公司主营业务收入增加。

此外,三未信安虽然收入增长,但因研发费用、销售费用等支出的增加而由盈转亏。信安世纪扭亏为盈的原因主要是人员优化、研发投入资本化及增值税退税等影响。

(3)同行业公司公告的亏损原因与公司基本一致

数字认证在业绩预告中明确表示,业绩预亏的主要原因是"受市场竞争加剧、部分项目业务进度不及预期等因素影响,营业收入同比下降20%左右";电科网安也指出"受新签合同在三、四季度签订的金额较大、部分项目2025年内尚未达到确认收入条件等影响,公司全年营业收入有所下降";吉大正元亦在业绩变动原因中阐明了行业市场整体增长乏力,客户预算规模收紧,项目验收进度未达预期等。因此,同行业公司的业绩亏损或下滑的变动原因与公司情况基本一致。

综上所述,公司2025年度业绩预亏主要系下游客户,尤其是以政务部门为主的客户,信息安全预算整体收紧所致,与同行业可比公司业绩变动趋势基本一致。公司业绩变动具有合理性,符合行业整体发展态势。

3、部分重大项目因未能完成合同约定的最终验收亦是2025年度营业收入下降的原因之一

2025年度,公司PKI基础设施产品营业收入较去年同期大幅下降,除前述行业因素外,也与部分重大项目因未能完成合同约定的最终验收有关。如公司某项目已向客户交付全部产品,且取得客户验收、回款达到80%。但项目合同约定终验需待非本公司提供的关联项目的整体验收,公司未确认相关收入。又如,公司向某项目的客户(为集成商)交付全部产品且取得公司客户及最终客户的验收。但合同约定,公司客户负责交付产品至最终客户,公司向最终客户提供培训。因公司客户未将货物交付至最终客户,公司未确认相关收入。

部分重大项目虽然未在2025年满足收入确认条件,但为公司2026年的业绩奠定了基础。

4、抗量子密码对商用密码市场的技术迭代是对公司短期的挑战,但同时也是中长期发展的机遇

(1)技术迭代对公司PKI基础设施产品产生短期不利影响

2025年10月,《关于制定国民经济和社会发展第十五个五年规划的建议》明确提出推动量子科技等未来产业成为我国新的经济增长点,抗量子密码作为量子科技与信息安全交叉的前沿领域,其战略意义被提升至前所未有的高度。与"十五五"政策发布的同月,由中国移动牵头,我公司作为抗量子密码头部企业之一,联合中国信息安全测评中心、中科院信工所、清华大学共同编制的《中国移动抗量子密码迁移白皮书》正式发布,首次提出面向通信、政企、融合创新等场景的"自主可控+弹性兼容"抗量子安全韧性网络架构,填补了通信行业在抗量子迁移路径上的空白,为产业转型升级提供有力支撑。

"十五五"期间是抗量子密码从"技术储备"阶段正式迈入"规模化商业落地"的关键期。商用密码产业的技术迭代的过渡期对公司现有的PKI基础设施产品产生短期不利影响,也是2025年相关收入大幅下降的行业原因之一。

(2)量子科技带来行业技术迭代是公司中长期的发展机遇

公司从2018年起开始储备量子安全相关技术,构建自主知识产权的抗量子密码安全防护体系,积极参与多项抗量子科研课题的试点工作,是我国首批开展抗量子技术研究、发布抗量子密码产品的厂商,经过多年研究发展,公司在抗量子密码领域已具备较为丰富的技术储备,建立了较为突出的领先优势。目前已完成对国际主流算法及国内候选算法的工程化适配,推出抗量子密码PKI基础设施、抗量子密钥管理系统等产品,并在金融、政务及国防等领域成功落地试点项目,与行业客户形成了稳固的合作关系。随着国家关