证券代码:688031 证券简称:星环科技 公告编号:2026-025

星环信息科技(上海)股份有限公司关于2025年年度报告信息披露问询函的回复公告

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、准确性和完整性依法承担法律责任。

星环信息科技(上海)股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到上海证券交易所出具的《关于星环信息科技(上海)股份有限公司的定期报告信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0127号)(以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》的要求,公司会同保荐机构中国国际金融股份有限公司(以下简称“保荐机构”或“持续督导机构”)、年审会计师德勤华永会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”或“德勤”)对《问询函》所提及的事项进行了认真核查,现就《问询函》所涉及问题回复如下:

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。如无特别说明,本回复中使用的简称或名词释义与公司《2025年年度报告》一致。

一、关于经营业绩

年报显示,公司2025年实现营业收入4.48亿元,同比增长20.47%,归属于上市公司股东的净利润-2.45亿元,同比缩亏28.84%,但仍处于持续未盈利状态。2023年至2025年第四季度公司分别实现营业收入2.68亿元、1.62亿元、2.22亿元,占全年营业收入的54.58%、43.67%、49.55%,占比较高;分别实现净亏损0.20亿元、0.51亿元、0.32亿元,占全年净亏损的6.94%、14.87%、13.06%。

请公司:(1)结合客户名称、产品类型、合同金额、确认收入金额、项目开始时点、完成交付时点、确认收入时点、验收凭证类型、截至年末的回款金额及回款比例,说明2025年前十大收入项目的具体情况;(2)结合信用政策、收入确认政策、期后回款情况等,说明公司第四季度收入集中确认的商业合理性以及与同行业可比公司是否存在明显差异;(3)结合各季度主要销售产品构成、定价调整、成本结构变化等因素,说明公司近三年第四季度收入及利润波动的原因及合理性,是否存在年末突击确认收入、跨期调节利润的情形;(4)结合在手订单、新签订单、客户拓展情况,说明主营业务业绩变动趋势是否具有持续性;作为成长层企业,详细说明公司已采取及拟采取的扭亏为盈的具体措施、实施进度及预期效果。

1、公司对问询问题的回复

(一)结合客户名称、产品类型、合同金额、确认收入金额、项目开始时点、完成交付时点、确认收入时点、验收凭证类型、截至年末的回款金额及回款比例,说明2025年前十大收入项目的具体情况。

公司2025年前十大收入项目合计确认收入人民币1.15亿元,占公司当年营业收入比例为25.81%。截至2025年12月31日,前十大项目合计回款人民币0.79亿元,回款比例为61.34%。具体情况如下:

单位:万元

客户名称	产品类型	合同金额(含税)	合同金额(不含税)	收入确认金额	项目开始时间	完成交付时点	收入确认时点	验收凭证类型	截至2025年12月31日回款金额	截至2025年12月31日回款比例
客户1	软件产品与技术服务	2,846.00	2,578.65	2,578.65	2024年11月	2025年12月	经验收合格后确认收入	验收报告	1,422.50	50.00%
客户2	软件产品与技术服务	2,336.89	2,068.04	2,068.04	2025年9月	2025年12月	经验收合格后确认收入	验收报告	708.00	30.30%
客户3	软件产品与技术服务	1,753.75	1,551.99	1,551.99	2024年12月	2025年8月	经验收合格后确认收入	验收报告	1,578.38	90.00%
客户4	应用与解决方案	1,196.00	1,128.30	1,128.30	2024年6月	2025年2月	经验收合格后确认收入	验收单	1,076.40	90.00%
客户5	应用与解决方案	948.00	882.58	882.58	2024年12月	2025年12月	经验收合格后确认收入	验收报告	504.00	53.16%
客户6	应用与解决方案	778.27	734.21	734.21	2025年1月	2025年12月	于服务提供时确认收入	结算单或实际投入工作量确认表	376.29	48.35%
客户7	软件产品与技术服务	827.08	731.93	731.93	2024年12月	2025年3月	经验收合格后确认收入	验收报告	248.12	30.00%
客户8	软件产品与技术服务	764.20	677.93	677.93	2024年9月	2025年12月	经验收合格后确认收入	验收单	725.99	95.00%
客户9	软件产品与技术服务	744.00	658.00	658.41	2024年4月	2025年12月	经验收合格后确认收入	验收单	669.60	90.00%
客户10	软件产品与技术服务	570.08	537.81	537.81	2022年11月	2025年10月	经验收合格后确认收入	验收报告	570.08	100.00%
合计	\	12,763.27	11,549.85	11,549.85	\	\	\	\	7,879.36	61.34%

注:完成交付时间系最终验收时间。

(二)结合信用政策、收入确认政策、期后回款情况等,说明公司第四季度收入集中确认的商业合理性以及与同行业可比公司是否存在明显差异;

(1)公司的信用政策、收入确认政策及期后回款情况

公司与主要客户的信用政策由双方自主商业谈判而确定,通常约定在合同签订或项目验收等关键节点后,按照合同具体条款约定的期限内支付相应进度款项。2023年至2025年各季度信用政策较为稳定,未发生重大变动。

公司根据《企业会计准则第14号——收入(2017年修订)》的规定,在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务控制权时,按照分摊至该履约义务的交易价格确认收入。公司具体收入确认政策如下:

1)软件产品与技术服务

公司的软件产品与技术服务主要包括销售具有自主知识产权的软件产品授权以及提供技术服务。

软件产品授权产生的收入在某一时点确认。对于无需公司进行安装部署的软件产品授权,公司在软件产品授权交付给客户时确认收入;对于需要安装部署的软件许可授权,公司在相关软件产品安装部署完成并经客户验收后确认收入。

公司向客户提供特定技术服务以满足客户个性化需求,该类服务的收入为人月计价模式并在一段时间内确认,其收入确认按单位员工费率与实际服务时长计算。公司承担向客户提供服务的履约义务,同时有权就已向客户提供的相关服务而收取合同价款。

公司提供的技术服务中包含的运维服务,因其可由公司单独对外提供,构成一项可明确区分的履约义务。根据合同约定,该类维护服务在服务期间内按直线法分期确认收入。

对于其他以项目计价模式的技术服务,公司于服务完成且客户验收合格时确认收入。

2)应用与解决方案

应用与解决方案主要为公司根据客户的需求,为客户提供大数据存储处理、数据治理、定制开发以及与分析相关的咨询服务。

公司提供的特定应用与解决方案服务以满足客户个性化需求,该类服务的收入为人月计价模式并在一段时间内确认,其收入确认按单位员工费率与实际服务时长计算。公司承担向客户提供服务的履约义务,同时有权就已向客户提供的相关服务而收取合同价款。

对于其他以项目计价模式的应用与解决方案服务,公司于服务完成且客户验收合格时确认收入。

3)软硬一体产品与服务

软硬一体产品销售主要系大数据一体机硬件、服务器系统集成等硬件产品销售,一般随软件产品或基础软件服务一同销售。公司在产品或服务交付给客户时确认收入。

公司收入确认的政策符合会计准则的规定,2023年至2025年各季度收入确认政策未发生重大变化。

公司2023年至2025年各年度期后回款情况列示如下:

单位:万元

年度	截至12月31日应收账款余额	截至次年3月31日期后回款金额	截至次年3月31日期后回款比例
2023年	41,258.75	6,865.40	16.64%
2024年	38,110.29	6,222.87	16.33%
2025年	34,464.49	5,274.07	15.30%

从上表可以看出,公司2023年至2025年各年度期后回款比例无较大波动。

(2)公司第四季度收入集中确认的商业合理性及与同行业可比公司的对比

公司的收入主要来源于软件产品与技术服务、应用与解决方案、软硬一体产品及服务,主要面向金融、政府、能源等重要行业客户。该类客户通常实行严格的预算管理和采购审批制度,普遍在上半年制定预算、采购计划及履行内部审批流程,并通常于第四季度集中验收结算,且因公司收入主要经项目验收合格后进行确认,故收入确认也集中于第四季度。2023年至2025年,公司第四季度收入占比分别为54.61%、43.60%和49.71%。

同行业可比公司2023年至2025年各季度收入确认情况与公司对比如下:

单位:万元

公司名称	股票代码	2023年营业收入				第四季度占比
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	
安恒信息	688023	33,615.04	35,941.96	51,179.33	96,280.13	44.37%
金现代	300830	6,022.86	7,776.89	8,506.38	28,481.61	56.08%
中孚信息	300659	13,735.04	19,212.08	14,492.47	44,418.81	48.36%
格尔软件	603232	6,859.83	9,433.79	16,851.33	22,989.62	40.95%
可比公司平均						47.44%
星环科技	688031	4,296.77	9,499.86	8,480.84	26,803.05	54.61%
公司名称	股票代码	2024年营业收入				第四季度占比
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	
安恒信息	688023	28,080.21	41,679.18	44,696.88	89,828.27	43.97%
金现代	300830	5,062.60	5,968.11	6,937.36	25,991.37	59.13%
中孚信息	300659	13,147.71	15,336.94	15,262.56	34,777.72	44.29%
格尔软件	603232	4,854.28	14,477.48	13,946.83	19,649.47	37.12%
可比公司平均						46.13%
星环科技	688031	6,273.42	7,741.13	6,938.97	16,195.68	43.60%
公司名称	股票代码	2025年营业收入				第四季度占比
		第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	
安恒信息	688023	31,111.85	42,172.15	47,166.83	94,693.57	44.01%
金现代	300830	4,452.80	5,052.51	4,296.40	17,330.70	55.67%
中孚信息	300659	8,473.58	21,117.92	18,120.39	24,761.05	34.17%
格尔软件	603232	4,566.76	7,002.33	11,974.43	12,211.78	34.15%
可比公司平均						42.00%
星环科技	688031	6,435.69	8,814.89	7,257.27	22,246.18	49.71%

注:以上数据来自同行业可比上市公司2023年、2024年及2025年年报。第四季度占比以万元为单位、精确到小数点后两位的收入数据为基础计算。

经比较分析同行业可比上市公司2023年至2025年各季度收入确认的分布情况,各公司均存在第四季度收入集中确认的情况,公司2023年至2025年第四季度收入确认占比与同行业可比公司相比不存在显著差异。

(三)结合各季度主要销售产品构成、定价调整、成本结构变化等因素,说明公司近三年第四季度收入及利润波动的原因及合理性,是否存在年末突击确认收入、跨期调节利润的情形;

(1)各季度主要销售产品构成

2023年至2025年公司各季度主要销售产品的构成列示如下:

单位:万元

季度	产品类型	2023年		2024年		2025年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	软件产品与技术服务	2,931.91	68.24%	5,562.28	88.90%	3,941.07	61.38%
	应用与解决方案	1,061.01	24.69%	629.75	10.07%	2,210.94	34.44%
	软硬一体产品及服务	303.85	7.07%	64.39	1.03%	268.51	4.18%
	小计	4,296.77	100.00%	6,256.42	100.00%	6,420.52	100.00%
第二季度	软件产品与技术服务	6,918.62	72.92%	5,655.72	73.26%	7,167.62	81.60%
	应用与解决方案	2,507.58	26.43%	1,752.82	22.70%	1,200.57	13.67%
	软硬一体产品及服务	61.29	0.65%	312.05	4.04%	415.78	4.73%
	小计	9,487.49	100.00%	7,720.59	100.00%	8,783.97	100.00%
第三季度	软件产品与技术服务	6,525.43	77.01%	5,246.26	75.77%	5,699.62	78.53%
	应用与解决方案	1,116.32	13.17%	1,419.78	20.50%	797.23	10.99%
	软硬一体产品及服务	831.67	9.82%	258.28	3.73%	760.42	10.48%
	小计	8,473.42	100.00%	6,924.32	100.00%	7,257.27	100.00%
第四季度	软件产品与技术服务	22,628.12	84.45%	11,953.72	73.90%	19,393.95	87.18%
	应用与解决方案	3,224.22	12.03%	3,473.58	21.48%	2,747.20	12.35%
	软硬一体产品及服务	943.29	3.52%	746.92	4.62%	104.04	0.47%
	小计	26,795.63	100.00%	16,174.22	100.00%	22,245.19	100.00%
合计	软件产品与技术服务	39,004.08	79.51%	28,417.98	76.65%	36,202.26	80.98%
	应用与解决方案	7,909.13	16.12%	7,275.93	19.62%	6,955.94	15.56%
	软硬一体产品及服务	2,140.10	4.36%	1,381.64	3.73%	1,548.75	3.46%
	小计	49,053.31	100.00%	37,075.55	100.00%	44,706.95	100.00%

注:上述占比系根据主营业务收入口径统计。

从产品类型构成来看,公司软件产品与技术服务存在一定的季节性,第四季度收入确认金额高于其他三个季度。应用与解决方案及软硬一体产品及服务收入规模小,其收入在各季度的分布主要取决于个别订单的实际交付时点,季度间波动较为明显,无固定规律。软件产品与技术服务与应用与解决方案的季节性主要受验收周期影响,如问题一、(二)中回复所述,公司重要行业客户通常于第四季度完成验收,导致收入确认也集中在第四季度。由于这两类产品收入占比较高,进而使得公司整体收入在第四季度集中确认。

受到2022年底外部环境及2023年初各行业复工复产节奏的影响,2023年上半年客户的招投标活动及新项目启动仍处于回暖期。随着经济社会运行全面恢复常态,此前受阻的项目在2023年中下旬加速推进。公司在2023年下半年全力保障项目交付,导致该年四季度收入占比较高。

2024年受客户整体验收流程延后影响,软件产品与技术服务验收工作进度偏缓,导致当年第四季度整体收入占比相较较低。

(2)各季度成本结构

2023年至2025年公司各季度主营业务成本构成列示如下:

单位:万元

季度	成本类型	2023年		2024年		2025年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	人工成本	1,447.71	57.86%	1,208.01	45.40%	1,638.91	40.23%
	外采服务及材料	529.08	21.14%	799.72	30.06%	1,422.06	34.91%
	其他项目费用	525.50	21.00%	652.78	24.54%	1,012.64	24.86%
	小计	2,502.29	100.00%	2,660.51	100.00%	4,073.61	100.00%
第二季度	人工成本	2,992.70	58.11%	2,107.53	45.78%	1,927.07	45.78%
	外采服务及材料	1,278.70	24.83%	1,667.86	36.22%	1,419.10	33.71%
	其他项目费用	878.67	17.06%	828.95	18.00%	863.62	20.51%
	小计	5,150.07	100.00%	4,604.34	100.00%	4,209.79	100.00%
第三季度	人工成本	1,392.80	46.66%	1,885.86	46.33%	1,435.28	40.60%
	外采服务及材料	988.90	33.14%	1,549.93	38.08%	1,196.62	33.85%
	其他项目费用	602.72	20.20%	634.81	15.59%	903.45	25.55%
	小计	2,984.42	100.00%	4,070.60	100.00%	3,535.35	100.00%
第四季度	人工成本	4,482.14	37.65%	4,176.29	59.96%	4,117.11	47.28%
	外采服务及材料	5,351.94	44.97%	2,148.99	30.85%	2,849.46	32.73%
	其他项目费用	2,068.26	17.38%	640.07	9.19%	1,740.29	19.99%
	小计	11,902.34	100.00%	6,965.35	100.00%	8,706.86	100.00%
合计	人工成本	10,315.35	45.77%	9,377.69	51.24%	9,118.37	44.43%
	外采服务及材料	8,148.62	36.15%	6,166.50	33.70%	6,887.24	33.55%
	其他项目费用	4,075.15	18.08%	2,756.61	15.06%	4,520.00	22.02%
	小计	22,539.12	100.00%	18,300.80	100.00%	20,525.61	100.00%

公司的主营业务成本包括人工成本、外采服务及材料和其他项目费用,从成本结构上看,第四季度各成本项目占比与年度内其他季度相比基本一致,未出现重大变动。

(3)公司产品定价策略及调整

公司根据不同业务线特点及市场竞争情况综合定价,与客户就具体项目进行沟通磋商。具体按业务类别说明如下:

针对软件产品授权,公司主要通过永久授权模式销售软件产品,产品标准化程度较高,已覆盖金融、政府、能源、交通等多个行业,形成了广泛的客户基础。该业务定价以技术优势为基础,根据具体项目需求协商确定,软件授权价格在各报告期内保持相对稳定;

针对涉及实施、定制开发、现场部署或技术支持等服务的项目,由于该类业务需要满足不同客户定制化、个性化的需求,各项目的工作内容之间存在较大差异,公司通常根据客户具体需求并结合自身成本情况综合定价;

此外,针对复购客户,一般以历史销售单价或框架协议进行定价;同时也会根据客户扩容规模或服务需求协商阶梯价格。

2023年至2025年,公司在各季度的定价策略保持一致,不存在因定价调整而对收入及利润波动产生的重大影响。

(4)近三年第四季度收入及利润波动情况

公司2023年至2025年第四季度收入分布情况请参见回复一、(二)。

公司2023年至2025年各季度毛利情况如下:

单位:万元

年份	毛利				第四季度占比
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	
2023年	1,794.48	4,337.42	5,489.00	14,893.29	56.17%
2024年	3,595.91	3,116.25	2,853.72	9,208.87	49.05%
2025年	2,346.91	4,574.18	3,721.92	13,538.33	55.99%

公司2023年至2025年各季度归属于上市公司股东的净亏损如下:

单位:万元

年份	归属于上市公司股东的净亏损				第四季度占比
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	
2023年	(8,544.94)	(10,407.06)	(7,921.81)	(1,950.50)	6.77%
2024年	(8,866.97)	(10,253.35)	(10,172.32)	(5,053.63)	14.71%
2025年	(8,357.71)	(5,936.80)	(7,028.12)	(3,194.38)	13.03%

如前所述,公司客户主要来自金融、政府、能源等行业,受客户结构等因素影响,公司主营业务收入呈现季节性特征,第四季度收入占比较大。2023年至2025年,公司第四季度主营业务收入占比分别为54.63%、43.63%和49.76%。从产品类型来看,软件产品与技术服务的毛利较高。2023年及2025年第四季度,该类高毛利产品的收入占比均高于当期前三季度;2024年第四季度其占比虽低于第一及第三季度,但因第四季度收入规模远大于前三季度,使得各年度第四季度毛利额均处于年内较高水平。同时,公司管理和销售人员工资、研发费用、折旧摊销等期间费用的发生则相对较为均衡,不随收入季节性波动。第四季度收入占比高、费用均衡发生及高毛利产品收入占比共同导致公司第四季度净亏损通常低于前三季度。

公司2023年至2025年第四季度的净亏损占比主要受收入季节性变动的影响,2024年第四季度主营业务收入占比较2023年下降11个百分点至43.63%,因此亏损占比大幅提高。2025年第四季度主营业务收入占比较2024年上升6.13个百分点至49.76%,但主要受以下因素的影响,导致2025年第四季度亏损占比相较上年仅下降1.68个百分点:受业绩变动影响,2025年公司在第四季度计提年终奖金较2024年大幅增加。

综上,近三年公司第四季度收入及利润波动均为正常经营因素导致,与同行业可比公司收入确认情况基本一致,主要系受客户验收及结算时点的影响,具备充分合理性,属于软件行业常态化经营特征,不存在年末突击确认收入、跨期调节利润的情形。

(四)结合在手订单、新签订单、客户拓展情况,说明主营业务业绩变动趋势是否具有持续性;作为成长层企业,详细说明公司已采取及拟采取的扭亏为盈的具体措施、实施进度及预期效果。

(1)公司在手订单、新签订单及客户拓展情况

截至2025年末,公司已签订未履行合同人民币*亿元(不含税,下同),截至2026年4月中旬,2026年在手新项目金额人民币*亿元,以上合计人民币*亿元。

公司已建立起庞大、多元化且快速增长的客户基础,涵盖众多垂直行业。截至2025年12月31日,公司已为超过1,800家客户提供服务,这些客户遍布国民经济的十多个核心领域,包括金融、政府、能源、医疗、交通及制造等行业。公司的客户基础持续扩大。

公司已制定专门的管理方法,以加强公司与现有高价值客户的关系,该等客户对公司的持续性收入及利润贡献显著。公司设置专属管理团队为主要客户进行月度审查并提交业务报告,以监控绩效与风险,同时亦负责确保项目交付质量。2025年,公司老客户复购产生的收入约占公司主营业务收入的89.23%,2024年和2023年的这一比例分别约为78.83%和71.12%。专属客户管理和积极主动的售后支持等举措有效提升了客户留存率和复购率。

除了加强与现有客户的长期合作关系外,公司也在不断拓展客户群体。公司采用多种方式获取客户,例如组织行业交流会及定期拜访客户。公司还会邀请客户参加公司举办的技术研讨会,并及时分享最新的产品及培训信息。2025年,新客户带来的收入占主营业务收入的约10.77%,且随着客户基础的不断扩大,新客户将成为未来收入增长的重要增量来源。

在手订单及老客户的挖掘,为2026年的业绩提供了充足的保障。

(2)公司已采取及拟采取的扭亏为盈的具体措施、实施进度及预期效果

公司在中国高速扩张的AI基础设施软件市场开展业务。预计未来几年,伴随着企业加速采用AI技术、数字化转型以及大型语言模型、云原生平台及行业专属AI应用与解决方案的推出,该市场将实现强劲增长。在此背景下,对高性能、可扩展及安全的AI基础设施软件不断增长的需求,将为扩大客户群、提高产品采用率及增强盈利提供重要机遇。公司的收入增长得益于中国AI基础设施软件市场的强劲扩张。

在此行业背景下,公司已制定清晰可行的战略,通过把握有利市场趋势、瞄准目标客户及市场扩张来推动收入增长,同时实施严格的成本管理,提升毛利率与经营效率,逐步收窄净亏损,实现可持续盈利。公司的商业化战略将重点关注:在更广泛的行业领域深化核心人工智能及大数据基础设施产品的采用、扩大高毛利软件及维护服务收入、通过战略技术合作伙伴关系及生态系统协作拓展销售渠道。与此同时,公司在行政、销售及研发职能保持严格的成本纪律,并实施协调营运资金管理措施,提升收款效率及流动性管理水平。该等举措共同支持更具可扩展性的经营模式,是公司实现扭亏为盈的重要基础。

公司的毛利由2024年的人民币1.88亿元增至2025年的人民币2.42亿元,毛利率由50.64%上升至54.09%。2025年以来,公司的毛利及毛利率逐季稳步改善,反映项目执行效率提升及业务结构优化。其中,技术服务中高毛利软件产品及维护服务贡献的收入占比上升,对毛利率提升起到重要作用。预计随着核心人工智能及大数据基础设施软件的贡献进一步提高、客户对维护及经常性服务的采用加深、以及推行更标准化、可扩展的应用与解决方案交付模式,这一积极趋势将持续。

与此同时,公司保持严格的成本管理。公司的管理费用、销售费用及研发费用(其中超过50%与人力成本相关)的绝对金额保持不变。随着收入增长及经营效率提升,费用占收入的比例预计将下降,使公司能够获得更高的经营杠杆。2025年,公司的管理费用占收入的百分比由2024年的31.01%降至24.82%,销售费用由54.90%降至35.70%,研发费用由61.19%下降至45.60%。研发费用下降主要得益于公司本年进一步聚焦核心产品线,提升研发资源使用效率,销售费用及管理费用的下降则得益于运营效率的持续提升。公司通过收入结构优化带来的毛利率提升与成本结构效率改善相结合,为盈利能力持续改善提供了支持。

2、持续督导机构核查程序及核查结论

(一)持续督导机构核查程序

1、查阅不同销售模式下的主要销售合同,结合各类模式的业务特征,评价其收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;

2、结合产品构成、定价调整及成本构成对收入、毛利及利润情况进行分析,评估其变动合理性;

3、从本年的收入清单中选取样本,检查销售合同、签收单、验收单等支持性文件,核查收入确认的准确性、真实性;

4、复核年审会计师执行的收入截止性测试,验证收入是否计入恰当期间;

5、复核年审会计师对主要客户执行的背景调查及函证程序,获取2025年前十大客户的招投标文件,验证收入真实性;

6、查阅同行业可比公司定期报告,分析公司收入季节性分布与可比公司是否存在明显差异,评价公司第四季度收入集中确认的合理性;

7、获取公司在手订单及新签订单明细,向管理层了解担亏为盈的具体措施。

(二)持续督导机构核查结论

经核查,持续督导机构认为:

1、公司2025年前十大收入项目收入确认真实、准确。

2、公司第四季度收入集中确认具有商业合理性,与同行业可比公司不存在显著差异;

3、公司近三年第四季度收入及利润波动主要受客户验收并结算时点的影响,均为正常经营因素导致,具有合理性,不存在年末突击确认收入、跨期调节利润的情形;

4、公司主营业务业绩变动趋势具有可持续性的基础,公司已采取及拟采取的扭亏为盈相关措施并贯彻执行,目前取得初步成效。

3、年审会计师核查方式及核查意见

(一)年审会计师核查程序

1、了解和评价与收入确认相关的关键内部控制的设计和执行,并测试其运行有效性;

2、查阅不同销售模式下的主要销售合同,结合各类模式的业务特征,评价其收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;

3、结合产品构成、定价调整及成本构成对收入、毛利及利润情况进行分析,向管理层了解本年度收入、毛利及利润的变动原因,并评估其商业合理性;

4、从本年的收入清单中选取样本:

・对于软件产品授权、软硬一体产品与服务及项目计价模式的技术服务及应用与解决方案,检查销售合同或销售订单、签收单、验收单及验收报告(如适用)等支持性文件,验证销售收入确认的准确性;

・对于技术服务合同中的运维服务,根据合同总额及约定的服务期间,重新计算本年度应确认的收入金额,并与账面记录核对,验证销售收入确认的准确性;

・对于采用人月计价模式的技术服务及应用与解决方案,检查收入确认所依据的收入计算表中所记录的员工费率以及实际投入工时,核对是否与销售合同及结算单等一致,并重新计算收入金额,验证销售收入确认的准确性;

5、执行截止性测试,从资产负债表日前后一个月的收入记录中选取样本,检查相关支持性文件,以验证收入是否计入恰当的会计期间;

6、选取重要客户,执行背景调查,并对所选取的重要客户的收入发生额执行函证程序;

7、获取本年度收入前十大客户的招投标文件,将招投标文件中所列示的项目信息与星环科技收入确认合同所约定的服务内容进行了核对,以验证收入的真实性;

8、对应收账款执行期后回款测试;

9、查阅同行业可比公司年度报告等公开信息,了解同行业可比公司各季度收入确认情况,评价公司第四季度收入集中确认的合理性。

(二)年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:

1、公司对于2025年前十大项目情况的说明与我们在年度审计过程中了解到的信息一致;

2、公司对于2025年第四季度收入集中确认商业合理性的说明及与可比公司的比较说明与我们在年度审计过程中了解到的信息一致;

3、公司对于2025年第四季度收入及利润波动原因及合理性的说明与我们在年度审计过程中了解到的信息一致。

二、关于主营业务

根据年报显示,公司产品涵盖软件产品与技术服务、应用与解决方案、软硬一体化产品及服务。2025年公司软件产品与技术服务实现收入3.61亿元,同比增长27.39%,占总收入的比例为80.58%。其中软件产品授权及配套服务类实现营业收入2.12亿元,同比增长45.67%,毛利率上涨3个百分点至56.42%;软件产品授权类实现营业收入0.54亿元,同比下降6.66%,毛利率下降2个百分点至88.00%;技术服务类实现营收0.96亿元,占比同比持平,毛利率上涨7.5个百分点至64.64%。

请公司:(1)按照年报中产品分类,结合合同条款、交付内容、权利义务等要素,分别列示各类产品的分类依据、收入确认政策和依据、平均验收周期和依据等;并结合行业竞争格局、下游客户需求变化、产品定价策略、成本构成及变动情况,说明各类产品毛利率变化的原因和合理性;(2)结合同行业可比公司以及公司往年经营情况,补充收入确认政策、验收周期等与可比公司是否存在显著差异,与公司往年相比是否发生显著变化,若有,请说明差异原因及合理性、变化原因及对当期收入确认的影响;(3)补充软件产品授权及配套服务类产品前五大客户名称、营业收入、营业成本、毛利率及变动情况,从市场需求、竞争格局、客户开拓、信用政策等方面,说明该细分领域营业收入增长较快的原因及可持续性。请年审会计师就上述问题发表明确意见。

1、公司对问询问题的回复

(一)按照年报中产品分类,结合合同条款、交付内容、权利义务等要素,分别列示各类产品的分类依据、收入确认政策和依据、平均验收周期和依据等;并结合行业竞争格局、下游客户需求变化、产品定价策略、成本构成及变动情况,说明各类产品毛利率变化的原因和合理性;

2025年,公司各类产品的营业收入、营业成本及毛利率的情况列示如下:

单位:万元

分产品	2024年			2025年			毛利率变化
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	
软件产品与技术服务	28,417.98	10,798.16	62.00%	36,202.27	13,277.89	63.32%	增加1.32个百分点
软件产品授权	5,786.41	564.88	90.24%	5,400.90	648.19	88.00%	减少2.24个百分点
软件产品授权及配套服务	14,522.15	6,757.45	53.47%	21,154.83	9,218.54	56.42%	增加2.95个百分点
技术服务	8,109.42	3,475.83	57.14%	9,646.54	3,411.16	64.64%	增加7.50个百分点
应用与解决方案	7,275.93	6,614.96	9.08%	6,955.94	5,999.27	13.75%	增加4.67个百分点
软硬一体产品及服务	1,381.64	887.68	35.75%	1,548.74	1,248.45	19.39%	减少16.36个百分点
合计	37,075.55	18,300.80	50.64%	44,706.95	20,525.61	54.09%	增加3.45个百分点

(1)各类产品的分类依据

公司根据客户需求签署销售合同,可单独交付软件产品、技术服务、软硬一体产品或硬件,也可以组合形式交付多种类型的产品或服务,通常按照合同约定的交付的产品或服务内容对各类产品进行收入分类。具体如下:

收入分类	根据项目交付内容的产品分类	实际交付的产品或服务
软件产品与技术服务	软件产品授权	各类软件产品
	软件产品授权及配套服务	各类软件产品及基于所交付软件相关的配套服务(包括:安装部署、产品升级、数据备份、技术培训服务、迁移服务、平台咨询规划、数据平台建设、专家诊断与优化、技术开发服务、数据平台运营等专业服务)
	技术服务	维保服务及单独交付的以软件为基础的技术支持服务(包括:产品升级、数据备份、技术培训服务、迁移服务、平台咨询规划、数据平台建设、专家诊断与优化、技术开发服务、数据平台运营等专业服务)
应用与解决方案	应用与解决方案	根据客户具体需求提供的不涉及公司软件产品的定制化服务,涉及提供数据应用解决方案及业务应用解决方案(包括:大数据存储处理、数据治理、定制开发以及与分析相关的咨询服务等)
软硬一体产品及服务	软硬一体产品及服务	各类软件及硬件产品及相关配套服务

(2)各类产品的收入确认政策

各类产品的收入确认政策详见回复一、(二)。

对于软件产品授权、软硬一体产品与服务以及项目计价模式的技术服务及应用与解决方案,公司按照时点法确认收入。该类合同通常约定合同总金额、服务进度以及对应的付款金额、服务内容、验收要求等事项,以交付的工作成果为计价模式,在约定的内容交付完毕,并经客户验收合格后确认收入,收入确认依据为验收单及验收报告等支持性文件;对于无需公司进行安装部署的软件产品授权,合同中通常不存在验收要求,公司在相关软件产品交付给客户时确认收入。

采用人月计价模式的技术服务及应用与解决方案服务时间段法确认收入,人月计价模式项目合同通常约定项目实施人员职级及数量、员工费率、服务内容、服务期限、人员职责等事项,以人员工作量及服务质量为计价模式。人月计价模式的项目通常不约定验收条款,按照实际投入工时进行结算,人月计价的模式下,公司根据合同中约定的员工费率及实际投入工时计算后的结果或收到的客户的结算单进行收入确认。

对于技术服务合同中的运维服务,公司在合同约定的服务期限内按直线法确认收入,收入确认依据为合同约定的服务期间。

(3)各类产品的平均验收周期

公司各产品的平均验收周期如下:

单位:天

	平均验收周期			
产品类别	2023	2024	2025	三年平均
软件产品与技术服务	103	131	168	134
软件产品授权	59	61	73	64
软件产品授权及配套服务	173	189	229	197
技术服务	151	222	232	202
应用与解决方案	157	194	278	210
软硬一体产品及服务	91	118	121	110

验收周期的计算规则根据合同条款及交付内容拆分的产品类别分为以下三类:

1)软件产品授权业务:验收周期是指从软件许可证申请之日起,至项目最终验收合格之日止所经过的时间;

2)软件产品授权及配套服务、技术服务及应用解决方案:验收周期是指从合同签署并入场实施之日起,至项目最终验收合格之日止所经过的时间;

3)软硬一体产品及服务:验收周期是指从合同签署并完成硬件采购之日起,至项目最终交付之日止经过的时间。

软件产品授权仅为软件授权及载体交付,客户确认流程简单、耗时短。软件产品授权及配套服务包含软件授权交付、现场部署调试、业务适配及服务交接,需完成功能适配与服务验收。技术服务业务涉及需求调研、方案设计、软件适配测试、定制开发、多轮测试、3-6个月试运行、资料归档及客户内部多级审批。应用与解决方案业务涉及需求调研、方案设计、定制开发、多轮测试、3-6个月试运行、资料归档及客户