证券代码:603496　证券简称:恒为科技　公告编号:2026-028

恒为科技(上海)股份有限公司关于2025年财务信息监管问询函的回复

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。

恒为科技(上海)股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年3月26日收到上海证券交易所下发的《关于恒为科技(上海)股份有限公司2025年财务信息的监管问询函》(上证公函【2026】0554号)(以下简称“问询函”)。公司收到问询函后高度重视,会同众华会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)就问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实,现就有关事项回复如下:

一、业绩快报及前期公告显示,公司主营网络可视化和智能系统平台业务,2024年至2025年,公司分别实现营业收入11.17亿元、10.47亿元,分别同比变动44.83%、-6.31%,实现归母净利润0.27亿元、0.35亿元,分别同比变动-65.92%、30.13%。2024年公司销售毛利率为32.03%,同比下降13.75个百分点,主要系智能系统平台业务收入增长但毛利率下降。

请公司补充披露:(1)网络可视化和智能系统平台业务的经营模式、主要产品、收入确认政策及依据;(2)2024年至2025年公司前十大客户、供应商情况,包括名称、成立时间、注册资本及人员规模、合作起始时间、交易内容及金额、往来款余额、账龄、期后结转情况等,就变动较大之处说明原因,并说明相关交易对手方的交易金额与其规模的匹配性;(3)前述客户、供应商之间及客户、供应商与公司之间是否存在直接或潜在关联关系,是否存在客户供应商重叠的情况,如是,说明相关业务背景、具体购销情况及商业合理性;(4)2024年及2025年分业务板块的毛利率,结合公司业务结构及竞争格局、订单及客户变化、成本构成等情况,说明近两年业绩波动、2024年增收减利的原因。请年审会计师对问题(1)发表意见,请独立董事对问题(3)发表意见。

回复:

(一)网络可视化和智能系统平台业务的经营模式、主要产品、收入确认政策及依据;

1、网络可视化

公司的网络可视化产品主要部署在运营商宽带骨干网、移动网互联网、数据中心、企业网和行业专网等网络节点,用途为在各种网络接口进行信令和流量数据的采集、汇聚分流和分析处理,帮助运营商、政府以及金融等行业客户实现网络运维优化、网络空间治理、信息安全管理、大数据商业智能等应用。

主要产品为软硬一体化的网络设备形态,具体包括:插卡式产品(指高密度、高速率多业务流量采集和分流设备,适合部署于大规模和超大规模网络环境中)、盒式产品等。2024至2025年网络可视化业务中,插卡式产品和盒式产品的收入占比分别约为80%和10%,合计达到90%以上。

网络可视化业务的经营模式为,公司通过组织研发活动,形成软硬件成果和服务能力,并根据客户订单以及意向,对软硬一体设备,按物料清单进行采购,按生产工艺文件进行生产加工,加载相关软件后,向客户交付设备成品。

通常情况下,公司作为商品销售的主要责任人,按合同约定将产品运至客户指定交货地点,有时候仅需要远程支持,大部分时候需要完成现场设备上架、与客户共同测试一段时间后,获得客户验收确认,按合同约定对价总额确认收入。目前,网络可视化业务不存在净额法确认收入的情形。

2、智能系统平台

公司智能系统平台业务主要为客户提供“国产化和智能化结合”的软硬件平台、设备和系统级解决方案,以及相关服务。主要的产品形态是主板、嵌入式模块、服务器、交换机等整机设备,用于网络通信、信息安全、工业互联网、云计算与数据中心、智算中心以及各类信息化领域。

主要产品包括:网络类产品(路由器、交换机等)、计算类产品(网络安全、嵌入式计算、服务器主板和整机等)、智算类产品(算力服务器、智算一体机等产品及智算服务等)等。2024至2025年,智能系统平台业务中,网络类产品、计算类产品、智算类产品的收入占比分别约为34%、24%和32%,合计达到90%以上。

智能系统平台业务的经营模式为,公司通过组织研发活动,形成软硬件成果和服务能力,并根据客户订单以及意向,对硬件类产品,按物料清单进行采购,按生产工艺文件进行生产加工,部分产品需加载相关软件后,向客户交付设备成品。

通常情况下,公司作为商品销售的主要责任人,按合同约定将产品运至客户指定交货地点,待客户完成商品验收确认后,按合同约定对价总额确认收入。少数情况下,公司作为商品销售的代理人,直接向客户转售,不承担履约风险,则按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方价款后的净额确认收入。2025年智能系统平台业务的收入基本上全部为总额法。

(二)2024年至2025年公司前十大客户、供应商情况,包括名称、成立时间、注册资本及人员规模、合作起始时间、交易内容及金额、往来款余额、账龄、期后结转情况等,就变动较大之处说明原因,并说明相关交易对手方的交易金额与其规模的匹配性;

1、前十大客户

2024年公司前十大客户的基本情况和交易情况如下表:

单位:万元

排名	客户名称	成立时间	注册资本(万元)	人员规模(人)	交易内容	合作起始时间	交易金额(不含税)	往来余额	账龄	期后结转情况
1	中贝通信集团股份有限公司	1999年12月	43,397	2,084	智算设备类产品	2023年12月	35,213.27	108.00	1年以内	已收回
2	中国信息通信科技集团有限公司	1989年11月	28,865	972	网络可视化产品	2006年4月	18,544.57	10,126.79	1年以内	2,100.54万元未收回
3	新华三信息技术有限公司	2014年12月	143,133	527	智能系统平台网络类产品	2018年5月	11,692.50	2,151.93	1年以内2,150.77万元,2-3年1.16万元	40.99万元未收回
4	联想新视界(北京)科技有限公司	2013年12月	13,332	52	系统集成	2022年12月	6,949.76	11,916.36	1年以内8,246.95万元,1-2年3,669.41万元	5,209.74万元未收回
5	中国移动通信集团有限公司	1999年7月	30,000,000	5,526	网络可视化产品	2011年10月	6,387.31	3,967.19	1年以内3,310.74万元,1-2年655.81万元,2-3年0.64万元	61.66万元未收回
6	启明星辰信息技术集团股份有限公司	1996年6月	121,140	6,377	智能系统平台计算类产品	2019年6月	5,443.26	1,216.94	1年以内	已收回
7	北京山石网科信息技术有限公司	2009年2月	31,000	453	智能系统平台计算类产品	2020年4月	3,040.85	1,237.58	1年以内	已收回
8	浪潮集团有限公司	1989年2月	102,438	219	智能系统平台网络类产品	2018年4月	2,755.21	935.81	1年以内	已收回
9	中寅(南京)贸易有限公司	2023年8月	10,000	3	智算软件和服务	2023年11月	2,401.70	–		已收回
10	湖南海诚宇信信息技术有限公司	2015年3月	5,000	34	网络可视化、智能系统平台计算类产品	2020年11月	1,913.86	4,213.33	1年以内2,190.37万元,1-2年2,022.96万元	1,066.69万元未收回

注1:期后结转情况截至2026年3月31日。

注2:湖南海诚宇信信息技术有限公司(以下称“海诚宇信”)为公司关联方,情况介绍详见本回复(三)、1,海诚宇信采用的信用政策为“背靠背”方式,因其尚未收到下游客户的回款,故未向公司支付对应的货款;其下游客户以国央企为主,收款风险总体可控。

2025年公司前十大客户的基本情况和交易情况如下表:

单位:万元

排名	客户名称	成立时间	注册资本(万元)	人员规模(人)	交易内容	合作起始时间	交易金额(不含税)	往来余额	账龄	期后结转情况
1	中国移动通信集团有限公司	1999年7月	30,000,000	5,526	网络可视化产品	2011年10月	33,500.37	13,117.06	1年以内13,054.15万元,1-2年14.08万元,2-3年48.83万元	9,659.61万元未收回
2	新华三信息技术有限公司	2014年12月	143,133	527	智能系统平台网络类产品	2018年5月	28,822.84	4,910.23	1年以内4,869.24万元,1-2年40.99万元	348.21万元未收回
3	启明星辰信息技术集团股份有限公司	1996年6月	121,140	6,377	智能系统平台计算类产品	2019年6月	6,672.51	844.78	1年以内	已收回
4	联想新视界(北京)科技有限公司	2013年12月	13,332	52	系统集成	2022年12月	4,909.65	10,960.42	1年以内5,750.68万元,1-2年5,209.74万元	10,960.42万元未收回
5	中国信息通信科技集团有限公司	1989年11月	28,865	972	网络可视化产品	2006年4月	4,228.60	8,137.82	1年以内4,222.30万元,1-2年3,549.84万元,2-3年294.5万元,5年以上71.18万元	6,107.83万元未收回
6	中国电信股份有限公司	2002年9月	9,150,714	277,911	网络可视化产品、智算软件和服务	2012年8月	3,008.07	1,964.20	1年1,949.42万元,1-2年14.78万元	349.85万元未收回
7	浪潮集团有限公司	1989年2月	102,438	219	智能系统平台网络类产品	2018年4月	1,942.51	339.36	1年以内	已收回
8	北京勤慕数据科技有限公司	2018年3月	5,000	112	网络可视化产品	2018年4月	1,430.35	1,170.11	1年以内	284.30万元未收回
9	曙光信息产业股份有限公司	2006年3月	146,312	5,991	智能系统平台计算类产品	2020年10月	1,406.04	138.03	1年以内	已收回
10	华为技术有限公司	1987年9月	4,104,113	58,435	网络可视化产品	2009年10月	1,382.81	390.56	1年以内	已收回

注1:期后结转情况截至2026年3月31日。

注2:北京勤慕数据科技有限公司(以下称“北京勤慕”)为公司关联方,情况介绍详见本回复(三)、1

2025年相较于2024年新进入前十大客户的有四家:中国电信股份有限公司、北京勤慕、曙光信息产业股份有限公司、华为技术有限公司。上述客户均为公司长期合作客户,其中中国电信股份有限公司因旗下子公司临港算力(上海)有限公司(以下称“临港算力”)与公司开展智算相关业务合作,收入增长较快,其余三家收入较为稳定,因有其他客户收入下降而进入前十。

2025年相较于2024年退出前十大客户的有四家:中贝通信集团股份有限公司(以下称“中贝通信”)受原订单执行基本完成,算力服务器上游市场变化快,从而新订单没有继续下达,导致客户2025年向公司采购金额大幅减少,因此退出前十大;北京山石网科信息技术有限公司为公司长期合作客户,部分合作产品停产后,新机型尚未跟上,因而向公司采购额下降;中寅(南京)贸易有限公司(以下称“中寅贸易”)因相关业务不再延续,合作终止;海诚宇信因2025年受其下游客户的相关项目减少影响,向公司采购金额减少。

综合上述公司前十大客户的基本情况、交易情况以及2024年、2025年的变动原因,公司与上述客户的交易金额与其规模相匹配。

2、前十大供应商

2024年公司前十名供应商的基本情况和交易情况如下表:

单位:万元

排名	供应商名称	成立时间	注册资本(万元)	人员规模(人)	交易内容	合作起始时间	交易金额(不含税)	往来余额	账龄	期后结转情况
1	中寅(南京)贸易有限公司	2023年8月	10,000	3	服务器	2023年12月	25,912.39	–	一年以内	已支付
2	合肥神州数码有限公司	2021年2月	50,000	35	服务器	2023年11月	7,221.24	–	一年以内	已支付
3	新华三信息技术有限公司	2014年12月	143,133	527	芯片等元器件	2019年7月	4,775.39	–	一年以内	已支付
4	供应商A	2015年8月	10,000	9	工业主机与模块	2022年11月	4,772.90	80.26	一年以内	已支付
5	深圳市信利康供应链管理有限公司	2003年11月	5,750	215	芯片等元器件	2013年2月	2,552.30	809.80	一年以内	已支付
6	浙江睿索电子科技有限公司	2016年8月	2,228	190	委外加工	2017年11月	2,419.81	110.37	一年以内	已支付
7	艾睿(中国)电子贸易有限公司	2005年5月	1,777(美元)	281	芯片等元器件	2011年4月	1,618.50	30.17	一年以内	已支付
8	无锡市德科立光电子技术股份有限公司	2000年1月	15,829	788	光器件	2020年10月	1,281.75	1,339.67	一年以内	已支付
9	上海千广系统科技有限公司	2011年1月	100	5	机箱	2011年7月	1,240.76	637.84	一年以内	已支付
10	上海彬蕴信息科技有限公司	2016年11月	300	6	机箱	2017年6月	1,151.79	719.33	一年以内	已支付

注:期后结转情况截至2026年3月31日。

2025年公司前十名供应商的基本情况和交易情况如下表:

单位:万元

排名	供应商名称	成立时间	注册资本(万元)	人员规模(人)	交易内容	合作起始时间	交易金额(不含税)	往来余额	账龄	期后结转情况
1	新华三信息技术有限公司	2014年12月	143,133	527	芯片等元器件	2019年7月	12,840.79	–	一年以内	已支付
2	深圳前海中环嘉业智算科技有限公司	2024年5月	2,200		算力服务器	2024年6月	5,723.89	–	一年以内	已支付
3	深圳市科通技术股份有限公司	2005年5月	10,517	104	芯片等元器件	2020年10月	2,326.83	21.26	一年以内	已支付
4	供应商A	2015年8月	10,000	9	工业主机与模块	2022年11月	2,151.33	–	一年以内	已支付
5	深圳欧陆通电子股份有限公司	1996年5月	10,175	4,832	电源模块	2016年3月	2,026.71	440.36	一年以内	225万元未支付
6	联强国际贸易(中国)有限公司	2005年11月	46,300(美元)	139	芯片等元器件	2025年12月	1,964.96	2,275.30	一年以内	已支付
7	安徽格罗特智能科技有限公司	2022年6月	1,000		委外加工	2023年10月	1,805.93	812.88	一年以内	195.47万元未支付
8	供应商B	2024年2月	50		工业主机与模块	2024年12月	1,628.81	–	一年以内	已支付
9	飞腾信息技术有限公司	2014年8月	74,906	415	芯片等元器件	2020年10月	1,550.45	102.54	一年以内	已支付
10	东莞毓华电子科技有限公司	2006年8月	160(美元)	345	电源模块	2019年6月	1,449.98	1,255.99	一年以内	168.95万元未支付

注:期后结转情况截至2026年3月31日。

(1)2025年度新进的前十名供应商及其变动原因:

①原材料和委外加工类:

安徽格罗特智能科技公司的关联方浙江格罗瑞实业股份有限公司(成立于2017年12月,注册资本5000万元,参保人数41人,具有高新技术企业和专精特新中小企业资质)位于浙江省嘉善县,作为实际运营主体自2022年起向公司提供PCBA委外加工服务。因2025年公司智能系统平台业务中的网络类和计算类硬件产品订单量增长,公司加大了向其的PCBA委外加工服务采购,其采购额与规模具有一定的匹配性。

基于同样的原因,以下五家:深圳市科通技术股份有限公司、深圳欧陆通电子股份有限公司、飞腾信息技术有限公司、东莞毓华电子科技有限公司、联强国际贸易(中国)有限公司也因2025年采购规模增大,而进入了前十大供应商,其中联强国际贸易(中国)有限公司为华为鲲鹏模组指定销售渠道,于2025年开始采购,其余四家均与公司合作多年。

②智算业务类:

深圳前海中环嘉业智算科技有限公司(以下称“中环嘉业”)是公司前海算力中心的合作伙伴,作为资产持有项目公司,在深圳前海没有招募正式员工,由其控股母公司上海中环嘉业信息科技集团有限公司(以下称“上海中环嘉业”,注册资本8000万元,参保人数2人)直接管理运营。2024年8月至2025年5月,公司基于中环嘉业的算力资源,向客户临港算力(中国电信股份有限公司子公司)提供整体智算服务,包括算力提供、模型适配迁移、组网调优及运维保障服务等。2025年6月起,因临港算力自身下游客户发生变化,无法进行续约。与此同时,公司仍需按照协议向中环嘉业继续支付基础算力履约费用,公司权衡利弊,根据当时相关算力服务器市场可变现的价格,经过互相协商后,于2025年10月将中环嘉业持有的算力服务器资产以其账面价值约85%的价格购入,继续开展智算服务或作为产品销售。因该项算力服务器采购金额较大,故新进入2025年前十大供应商。公司后续对相关购入存货根据会计政策进行减值计提1036万元,目前新客户的算力运营仍在继续进展中。

③系统集成业务类:

供应商B为公司在2024年轨交智慧多功能终端项目中,综合评估供应商的价格、交期及客户(联想新视界)的推荐等因素后引入的新供应商。供应商B的委托生产单位为江苏云川物联网科技有限公司(成立于2020年3月,注册资本2000万元,人数100左右,具有高新技术企业和专精特新中小企业资质)。2025年向其采购规模扩大,因此进入2025年前十大供应商,其采购额与规模具有一定的匹配性。

(2)2025年度退出前十名的供应商及其变动原因:

①原材料和委外加工类:

深圳市信利康供应链管理有限公司和艾睿(中国)电子贸易有限公司为电子元器件贸易商,因公司产品升级换代,相关芯片采购减少,使得这两家的交易额有所下降。浙江睿索电子科技有限公司为公司PCBA委外加工厂商,由于替代供应商的采购金额增加,故2025年与公司发生交易额相比2024年有所下降。无锡市德科立光电子技术股份有限公司为公司光通信子系统的上游合作伙伴,2025年因公司相关产品市场需求减少导致采购量减少,未能进入前十大供应商。

上海千广系统科技有限公司、上海彬蕴信息科技有限公司为公司机箱结构供应商,2025年因公司导入新的同类供应商,调整供应商采购份额,导致这两家供应商都退出了前十大。

②智算业务类:

合肥神州数码有限公司(以下称“神州数码”)为华为昇腾服务器的供应商。公司2023年向其下达采购订单,产品用于前海算力中心项目及开发国产算力一体机,主要采购交易发生在2024年,2025年无采购交易发生。中寅贸易为具备采购算力服务器渠道能力的贸易商,公司通过向中寅贸易采购算力服务器硬件,生产改制并集成软件后,向客户销售算力一体机产品。2025年,中寅贸易因相关业务不再延续,公司与其合作终止。

综合上述公司前十大供应商的基本情况、交易情况以及2024年、2025年的变动原因,公司与上述供应商的交易金额与其规模相匹配。

(三)前述客户、供应商之间及客户、供应商与公司之间是否存在直接或潜在关联关系,是否存在客户供应商重叠的情况,如是,说明相关业务背景、具体购销情况及商业合理性;

1、前述客户、供应商之间及客户、供应商与公司之间是否存在直接或潜在关联关系,如是,说明相关业务背景、具体购销情况及商业合理性;

前述客户、供应商之间不存在直接或潜在的关联关系。

除中环嘉业外,前述供应商与公司之间也不存在直接或潜在的关联关系。公司于2023年8月起与华为和前海管理局对接前海算力项目的合作事宜,并于2023年9月签署《战略合作协议》。因前海管理局的招商要求,以及华为销售区域管理要求,公司于2023年10月在深圳前海成立全资子公司深圳海上智云科技有限公司(以下称“海上智云”),用于公司在深圳地区与华为合作等业务的开展。基于同样的原因,项目的资产持有公司中环嘉业也成立在深圳前海。同时,应上海中环嘉业的合作要求,并向项目其他合作方体现恒为科技的股权关系,智云科技参股前海中环嘉业,参股比例为4.55%,保障项目顺利实施。按智算业务的分工协作,中环嘉业持有算力资产,海上智云负责算力运维,应当地政府招商建议,两家企业共用位于深圳前海的办公地址。

前述客户中,海诚宇信为公司参股24%的联营企业,北京勤慕为公司参股42%的联营企业,系公司关联方。海诚宇信是从事计算机及通信系统研发、生产和销售的军工保密单位。公司与其合作拓展相关行业的网络可视化产品及国产申威服务器市场。北京勤慕主要从事金融、能源等行业NPM(网络性能管理)系统的研发和销售,为公司在网络可视化行业市场的下游客户。公司对海诚宇信和北京勤慕的参股投资有利于稳固合作关系,共同进行产品研发,形成市场协同。

2024年及2025年公司向以上关联方购销情况如下:

单位:万元

关联方	关联交易内容	2025年度	2024年度
海诚宇信	网络可视化和智能系统平台计算类产品销售	819.75	1,913.86
北京勤慕	网络可视化产品销售	1,430.35	1,685.40

公司对海诚宇信及北京勤慕的交易定价遵循一贯性,参股之前与之后的交易均按市场行情定价,交易价格公允,具备商业合理性,关联交易决策程序合规。

2、前述客户供应商存在重叠的情况,说明相关业务背景、具体购销情况及商业合理性;

公司前十大客户中,新华三信息技术有限公司(以下简称“新华三”)及中寅贸易同时为公司的客户和供应商。

(1)新华三

新华三是公司长期合作客户,自2018年起开展智能系统平台业务的网络类产品的ODM业务合作,主要的产品品类包括国产化路由器、交换机和防火墙等。客户提供产品规格需求,公司进行产品研发设计,并通过器件采购、生产测试后进行成品交付。对所需原材料,公司结合自己的采购渠道及客户推荐,进行询比价后,做出采购决策。

受中美贸易摩擦等外部因素影响,为实现规模化降本并保障供货稳定性,新华三对部分中高端交换机所需的交换芯片、处理器、存储等核心器件,采用由其向公司供应的方式生产。公司考虑到向新华三采购这些元器件,既能避免市场缺货带来的供应风险,也能获得相对更优的成本价格,有利于保障生产交付的及时与稳定,于是向新华三采购原材料并结算货款,由此形成新华三既是公司客户又是供应商的情形,该等模式符合ODM行业惯例。新华三主要提供部分核心芯片等原材料,其他原材料仍需公司向其他供应商采购。2023年至2025年,公司向其他供应商采购原材料的金额占该业务整体采购额的比例为60-85%。

公司与新华三开展的ODM合作,系由公司进行产品研发,自主掌握生产工艺,向客户交付最终成品,承担成品质量责任,不同于简单来料加工只为加工质量负责的模式。公司与新华三直接签订销售合同,负有向新华三提供商品的首要责任,确保所销售的产品可以被新华三接受。公司具有自主定价权,公司根据具体型号产品耗用的料工费等成本加成一定的利润进行报价,并综合考虑产品技术难度、产品内容,结合项目背景、市场策略等因素,与新华三协商确定销售价格。公司在交易过程中承担了所交易产品的存货保管等产品所有权上的主要风险和报酬。因此,公司按照总额法对该类业务确认收入。

2024年及2025年公司向新华三购销情况如下:

单位:万元

合作方	交易内容	2025年度	2024年度
新华三	智能系统平台网络类产品销售	28,822.84	11,692.50
新华三	芯片等元器件采购	12,840.79	4,775.39

综上,公司向新华三销售网络产品,同时向新华三采购原材料,具有商业上的合理性。

(2)中寅贸易

中寅贸易为具备采购算力服务器渠道能力的贸易商。公司于2023年12月与中寅贸易进行合作,利用其贸易渠道优势,向其采购算力服务器,到货后,公司通过生产改制并集成软件,向公司客户销售算力一体机产品。

在合作过程中,中寅贸易也有其他客户,公司向中寅贸易提供智算软件,由其集成进算力服务器之后对外销售;另外,公司也向其提供算力服务器的应急备件、故障诊断、返修维修等保障服务。因此公司2024年向中寅贸易以采购算力服务器为主的情况下,同时也形成智算软件销售和智算服务的销售收入。

2024年公司向中寅贸易的购销情况如下:

单位:万元

合作方	交易内容	2024年度
中寅贸易	算力服务器的采购	25,912.39
中寅贸易	智算软件和服务的销售	2,401.70

综上,公司与中寅贸易之间存在两种不同业务的采购与销售,具有商业上的合理性。

(四)2024年及2025年分业务板块的毛利率,结合公司业务结构及竞争格局、订单及客户变化、成本构成等情况,说明近两年业绩波动、2024年增收减利的原因。

1、公司2024年及2025年主营业务分板块的收入及毛利率情况

单位:万元

产品	2025年			2024年		
	合并收入	合并成本	毛利率	合并收入	合并成本	毛利率
网络可视化	44,782.25	23,401.93	47.74%	37,823.20	13,478.56	64.36%
智能系统平台	59,771.83	50,400.14	15.68%	73,828.71	62,142.02	15.83%
总计	104,554.08	73,802.07	29.41%	111,651.91	75,620.58	32.27%

2、结合业务结构及竞争格局、订单及客户变化、成本构成等情况,说明近两年业绩波动、2024年增收减利的原因说明

(1)2024年业绩波动及增收减利的原因说明

2024年公司实现营业收入11.17亿元,比2023年同比变动44.83%,实现归母净利润0.27亿元,比2023年同比变动-65.92%,呈现“增收减利”的态势。主要原因如下:

①智能系统平台业务收入快速增长,但毛利率有所下降

2024年智算行业快速发展,公司积极开展智算业务,智能系统平台业务收入实现快速增长。

公司2023年及2024年主营业务分板块的收入及毛利率情况如下:

单位:万元

产品	2024年		2023年		变动幅度	
	合并收入	毛利率	合并收入	毛利率	合并收入	毛利率
网络可视化	37,823.20	64.36%	37,558.35	63.79%	0.71%	0.57%
智能系统平台	73,828.71	15.83%	39,215.48	28.57%	88.26%	-12.74%
网络与计算	36,622.58	20.05%	39,215.48	28.57%	-6.61%	-8.52%
智算	37,206.13	11.67%	–	–	不适用	不适用

从上表看出,2024年公司主营业务收入中,网络可视化的收入规模和毛利率均保持稳定,而智能系统平台业务,呈现收入增长88.26%,而毛利率下降12.74%。

智能系统平台业务中,2024年新出现的智算产品收入规模较大,占整体收入的50.40%,其毛利率为11.67%,低于原网络与计算的毛利率水平,对智能系统平台整体毛利率下降产生较大影响。公司原网络与计算产品收入略有下降,同时毛利率从28.57%下降到20.05%,主要为产品结构原因,高毛利率产品的交换机产品销售收入减少,而毛利率较低的产品销售收入增加。以上因素导致了智能系统平台业务的毛利率大幅下降。

②信用减值损失增加及投资收益下降,对净利润形成一定影响

公司2024年信用减值损失相较2023年增加3,514.55万元,主要是山西寰烁电子科技股份有限公司(以下称“山西寰烁”)的长期应收款计提信用减值准备增加,直接影响当期净利润。公司2024年投资收益相较2023年减少1,601.12万元,主要是持有的私募股权基金的公允价值较2023年下降1,432.92万元,属于非经常性损益波动。

综上,2024年公司在核心业务保持增长的同时,受智能系统平台业务转型升级、信用风险及非经营性损益波动等因素影响,出现增收减利的情况。

(2)2025年业绩波动的原因说明

2025年公司实现营业收入10.47亿元,比2024年同比变动-6.31%,实现归母净利润0.35亿元,比2024年同比变动30.13%,主要原因如下:

①信用减值损失减少

2025年公司信用减值损失相较2024年减少5,095.19万元,主要是2024年针对山西寰烁的长期应收款的单项减值计提金额较大,而山西寰烁的计提减值在2025年未再发生,导致公司2025年净利润上升。

②主营业务收入与毛利率下降

2025年公司智能系统平台业务中的算力一体机因主要客户订单减少,从而导致该业务收入相较2024年下降19.04%,毛利率基本保持稳定。2025年公司网络可视化业务收入同比增长18.40%,而毛利率相较2024年有较大幅度下降,主要为产品结构原因,定制化程度较高、毛利率较高的产品收入因市场周期因素下滑超过80%,增收的产品为标准化程度高、市场竞争较为激烈,毛利率相对较低,故而拉低了网络可视化业务板块的整体毛利率。因此2025年总体主营收入出现下滑,毛利率亦有所下降,导致净利润下降。

公司主营业务成本的构成主要为直接材料、制造费用,其中2024年、2025年的直接材料占比分别为97.60%、96.71%,基本保持稳定。2025年下半年内存、硬盘等原材料价格受市场波动的影响呈大幅上涨,在销售端激烈市场竞争环境下,公司供应链端成本优化工作挑战增大。

(五)会计师核查意见

1、核查程序

针对上述事项(一),我们执行的核查程序包括但不限于:

(1)访谈公司管理层及财务负责人,了解各业务板块的经营模式、主要产品及收入确认政策及依据;

(2)了解和评估与营业收入相关的内部控制的设计,并测试关键控制执行的有效性;

(3)了解公司销售模式及主要客户的基本情况,选取样本检查销售合同,识别与商品控制权转移相关的合同条款与条件,评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求;抽样检查与收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、销售订单、客户验收单等;

(4)对主要客户交易金额和期末余额进行函证,检查销售业务的真实性。

2、核查结论

经核查,会计师认为:公司上述回复事项与我们在审计过程中了解到的相关情况在所有重大方面一致,公司的经营模式及主要产品描述与实际情况一致,收入确认符合企业会计准则要求。

(六)独立董事意见

独立董事针对问题(3)的独立意见:

经查阅公司提供的客户与供应商的清单,核查公司相关销售、采购合同,了解相关业务背景及前十大供应商、客户相关信息后。独立董事认为,2024年至2025年公司前十大客户、供应商之间不存在关联关系,除海诚宇信、北京勤慕为公司关联方外,公司与其他客户、供应商之间不存在关联关系,公司参股中环嘉业并采用相同注册地址系商业合作安排,不涉及利益输送,相关交易均基于真实业务需求,具有商业合理性,且遵循独立交易、市场定价原则,符合法律法规和公司章程的规定,不存在损害公司及全体股东特别是中小股东利益的情形。

二、业绩快报及前期公告显示,公司自2023年下半年起开展智算业务,主要包括算力服务器和算力一体机的销售。2025年公司智能系统平台业务收入为5.98亿元,同比下降19.04%,主要系智算一体机业务订单减少所致。

请公司补充披露:(1)2024年至2025年智算业务的经营模式、主要产品、收入确认方式及时点,是否符合企业会计准则的相关规定;(2)2024年至2025年智算业务客户供应商、购销金额、应收应付金额及期后结转情况、毛利率等,就变动较大之处说明原因;(3)智算业务订单减少的具体原因,是否存在履约不及预期、销售退回等情形,如是,说明具体情况及相应会计处理。请年审会计师对问题(1)(3)发表意见。

回复:

(一)2024年至2025年智算业务的经营模式、主要产品、收入确认方式及时点,是否符合企业会计准则的相关规定;

公司自2023年下半年开展智算业务,总体上坚持轻资产模式,定位在提供与算力(指智算算力,下同)底座相关的产品、解决方案和服务上。先以智算可视化运维系统、AI一体机为主,2024年涉足集群组网设计和调优、模型推理调优服务,2025年起进一步拓展国产智算交换机、光交换机等业务。

公司智算业务的收入分成智算设备、智算软件和服务、智算集成三类,归在智能系统平台业务中。2024年至2025年的智算业务收入80%以上来自智算设备,主要产品为智算一体机、智算交换机等。

智算一体机的经营模式是,根据客户需求,采购算力服务器,或分别采购机箱、主板及各类配件,进行硬件组装和软件安装,以及用户指定的预装软件,经过整体测试和检验后,向客户销售交付。公司智算一体机产品,如果集成的软件以算法、模型、数据语料、智能体为主,最终产品也称为AI一体机;如果集成的软件以操作系统、驱动、智算可视化软件为主,最终产品也称为算力一体机。

智算交换机的经营模式是,根据客户需求和市场分析,进行研发设计,定型导入生产后进行原材料采购、生产组织,形成整机产品,经整体测试和检验后,向客户销售交付。

公司在智算业务中,以智算设备为例,大部分情况为先行采购算力芯片、网卡和存储等配件、算力服务器等,进行研发设计、生产组装后,向客户转让商品并在获得客户验收确认后,按照合同约定的交易价格以总额确认收入。智算业务中也存在直接转售算力服务器的情形,公司仅负责协调供应商提供相关产品,不承担存货、质量等核心风险,亦未取得相关商品的控制权,公司按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方价款后的净额确认收入。公司2024年至2025年智算业务收入中,基本全部为总额法。

综上,公司智算业务的收入确认方式、确认时点均严格遵循《企业会计准则》及相关会计政策要求,结合业务实质判断主要责任人与代理人身份,合理选用总额法或净额法确认收入。不存在不符合企业会计准则相关规定的情况,会计处理具有充分的依据和合理性,能够真实、准确、完整地反映公司智算业务的经营成果。

(二)2024年至2025年智算业务客户供应商、购销金额、应收应付金额及期后结转情况、毛利率等,就变动较大之处说明原因;

1、智算业务主要客户情况

2024年至2025年公司智算业务主要客户的销售金额、应收金额及期后结转情况、毛利率的情况如下:

单位:万元

年份	主要客户名称	销售金额(不含税)	应收金额	期后结转情况
2025	中国电信股份有限公司	2,916.54	1,903.58	308.92万元未收回
	达特优智(北京)科技有限公司	1,786.50	1,938.00	1,938万元未收回
	云合智网(上海)技术股份有限公司	591.04	5.13	已收回
2024	中贝通信集团股份有限公司	34,804.42	108.00	已收回
	中寅(南京)贸易有限公司	2,401.70	–	已收回
	中国电信股份有限公司	1,177.36	–	已收回

注:期后结转情况截至2026年3月31日。

公司2024年计入智算业务的总收入为3.84亿元,毛利率10.90%,主要收入来自于智算设备中的算力一体机。2025年的智算业务收入下降至约0.66亿元,毛利率为13.64%,主要原因是2024年公司算力一体机的大客户中贝通信在2025年未形成新的算力一体机收入,导致智算设备收入大幅下滑,详见问题2的(三)。

中寅贸易为具备采购算力服务器渠道能力的贸易商。公司与中寅贸易的合作,包括了向中寅贸易提供智算软件,由其集成进算力服务器之后销售给知名云服务和大模型厂商等第三方的合作;另外,公司也向其提供算力服务器的应急备件、故障诊断、返修维修等保障服务,因此公司2024年向中寅贸易形成智算软件销售和智算服务收入。2025年,中寅贸易因相关业务不再延续,公司与其合作终止。

公司2025年的智算业务收入主要来自于智算服务和智算系统集成,其中主要客户临港算力为中国电信股份有限公司下属子公司。2023年起,临港算力与公司接洽业务,并于2024年开始向公司采购智算服务。2025年,为了推进公司智算业务与运营商深化合作,除了智算服务之外,公司还参与了临港算力的算力集群建设中的系统集成项目,销售额得以进一步提高。达特优智(北京)科技有限公司为中国信科集团旗下子公司,公司2025年向其销售国产