证券代码：002306　　证券简称：*ST 云网　　公告编号：2026–045

中科云网科技集团股份有限公司
关于撤销退市风险警示及继续被实施其他风险警示暨公司股票停复牌的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示

1、中科云网科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）股票自 2026 年 6 月 11 日开市起停牌一天，并于 2026 年 6 月 12 日开市起复牌。

2、公司股票自 2026 年 6 月 12 日开市起撤销因财务指标、审计意见类型而被实施退市风险警示及其他风险警示并继续被实施其他风险警示，公司股票简称由“*ST 云网”变更为“ST 云网”，股票代码仍为“002306”，股票交易日的涨跌幅限制仍为“5%”。

一、股票种类、简称、股票代码、停复牌安排以及撤销因财务指标、审计意见类型而被实施退市风险警示及其他风险警示并继续被实施其他风险警示的起始日

1.股票种类：人民币普通股；

2.股票简称：由“*ST 云网”变更为“ST 云网”；

3.股票代码：002306；

4.停复牌安排：自 2026 年 6 月 11 日开市起停牌一天，并于 2026 年 6 月 12 日开市起复牌；

5.撤销因财务指标、审计意见类型而被实施退市风险警示及其他风险警示并继续被实施其他风险警示起始日：2026 年 6 月 12 日；

6.股票交易日的涨跌幅限制：5%

二、公司股票被实施退市风险警示及其他风险警示的情况

（一）退市风险警示的情况

2025 年 4 月 15 日，公司在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）披露了《关于公司股票交易被实施退市风险警示叠加其他风险警示暨停牌公告》（公告编号：2025–031），因公司 2024 年度利润总额、净利润、扣除非经常性损益后的净利润三者孰低者为负值，且扣除后的营业收入低于 3 亿元，归属于上市公司股东的净资产为负值，根据《深圳证券交易所股票上市规则》第 9.3.1 条第一款第（一）、（二）项的规定，公司股票于 2025 年 4 月 16 日起被实施退市风险警示（*ST）。

（二）其他风险警示的情况

公司 2022 年度、2023 年度、2024 年度连续三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且利安达会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2024 年度出具了带持续经营重大不确定性段落的无保留意见的审计报告，公司股票于 2025 年 4 月 16 日开市起被实施其他风险警示（ST）。具体详见公司在 2025 年 4 月 16 日在指定信息披露媒体上刊登的《关于公司股票交易被实施退市风险警示叠加其他风险警示暨停牌的公告》（公告编号：2025–031）。

公司因主要银行账号被冻结，根据《深圳证券交易所股票上市规则》第 9.8.1 条之“上市公司出现下列情形之一的，本所对其股票交易实施其他风险警示：（六）主要银行账号被冻结”的有关规定，公司股票交易自 2025 年 12 月 31 日起将被叠加实施其他风险警示（ST）。具体详见公司在 2025 年 12 月 31 日在指定信息披露媒体上刊登的《关于公司股票交易被叠加实施其他风险警示的公告》（公告编号：2025–093）。

三、公司申请撤销退市风险警示及部分其他风险警示的情况

（一）公司申请撤销退市风险警示的情况

根据利安达会计师事务所出具的公司 2025 年度标准无保留意见审计报告，公司实现营业收入 33，271.86 万元，营业收入扣除后为 31，855.90 万元，2025 年度利润总额为 –10，245.62 万元，净利润为 –10，198.46 万元，归属于上市公司股东的净利润为 –5，536.73 万元，属于上市公司股东的所有者权益为 7，666.38 万元。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》第 9.3.8 条的规定：“上市公司因触及本规则第 9.3.1 条第一款规定情形，其股票交易被实施退市风险警示后，实际触及退市风险警示情形相应年度次一年度的年度报告表明公司不存在本规则第 9.3.12 条第一项至第七项任一情形的，公司可以向本所申请对其股票交易撤销退市风险警示”，公司对照《深圳证券交易所股票上市规则》的相关规定逐项自查，2025 年年度报告表明公司不存在《深圳证券交易所股票上市规则》第 9.3.12 条第一项至第七项任一情形，亦不存在《深圳证券交易所股票上市规则》规定的其他需要实施退市风险警示的情形。根据《深圳证券交易所股票上市规则》第 9.3.8 条的规定，公司满足申请撤销退市风险警示的条件。

（二）公司申请撤销部分其他风险警示的情况

利安达会计师事务所对公司 2025 年度财务报表进行了审计，出具了标准无保留意见的《2025 年度审计报告》及《关于中科云网科技集团股份有限公司 2024 年度财务报表出具非标准审计意见审计报告所涉及事项在 2025 年度消除情况的专项说明》，具体内容详见公司于 2026 年 4 月 8 日披露的相关公告。至此，公司因截至 2024 年度末近三年连续亏损且利安达会计师事务所对公司 2024 年度财务报告出具“带持续经营重大不确定性段落”的审计意见而触及的其他风险警示情形已经消除。

综上，根据《深圳证券交易所股票上市规则》第 9.1.7 条、第 9.3.8 条的相关规定，公司已向深圳证券交易所申请撤销公司股票因财务指标、审计意见类型所触发的退市风险警示及其他风险警示。

四、公司继续被实施其他风险警示的情况

公司因主要银行账号被冻结，根据《深圳证券交易所股票上市规则》第 9.8.1 条之“上市公司出现下列情形之一的，本所对其股票交易实施其他风险警示：（六）主要银行账号被冻结”的有关规定，公司股票交易自 2025 年 12 月 31 日起将被实施其他风险警示。具体详见公司在 2025 年 12 月 31 日在指定信息披露媒体上刊登的《关于公司股票交易被叠加实施其他风险警示的公告》（公告编号：2025–093）。

鉴于公司基本银行账户已解除冻结并新增一般银行账户冻结，相关诉讼事项尚未解决完毕，公司暂不具备撤销因主要银行账户冻结被实施其他风险警示的条件。

五、公司申请撤销因财务指标、审计意见类型而被实施退市风险警示及其他风险警示的审核情况

公司提交的《关于撤销因财务指标、审计意见类型而被实施退市风险警示及部分其他风险警示的申请》已获得深圳证券交易所审核同意。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》的相关规定，公司股票将于 2026 年 6 月 11 日开市起停牌 1 天，并于 2026 年 6 月 12 日开市起撤销因财务指标、审计意见类型而被实施退市风险警示及其他风险警示，同时继续被实施其他风险警示并复牌；公司证券简称由“*ST 云网”变更为“ST 云网”，证券代码仍为“002306”，股票交易日涨跌幅限制仍为“5%”。

六、公司接受投资者咨询的主要方式

公司股票被实施其他风险警示期间，公司将通过电话、邮件等方式接受投资者的咨询，并在不违反内幕信息保密相关规定的前提下，安排相关人员及时回应投资者的咨询。

公司联系方式如下：

联系部门：董秘办

联系电话：010–53689398

电子邮箱：zkywbgs@sina.com

联系地址：北京市丰台区四合庄路 2 号院 2 号楼东旭国际中心 C 座 1006 室

公司郑重提醒广大投资者：《证券时报》《中国证券报》《上海证券报》《证券日报》和巨潮资讯网为公司指定信息披露媒体，公司所有信息均以在上述指定披露媒体刊登的信息为准，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

中科云网科技集团股份有限公司董事会
2026 年 6 月 11 日

证券代码：002306　　证券简称：*ST 云网　　公告编号：2026–046

中科云网科技集团股份有限公司
关于深圳证券交易所 2025 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

中科云网科技集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2026 年 4 月 14 日收到深圳证券交易所上市公司管理二部发来的《关于对中科云网科技集团股份有限公司 2025 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2026〕16 号）（以下简称“问询函”），公司高度重视问询函所列相关问题，认真组织相关人员逐项核查落实。现就相关事项回复公告如下：

本回复中所有表格除特别注明外，全部数据单位均以“人民币 / 万元”列示，若出现总数与表格所列数值总和不符，如无特殊说明则均为四舍五入所致。

一、你公司主营业务为餐饮团膳和新能源光伏边框。报告期内，你公司分别实现营业收入 3.33 亿元，同比上涨 12.61%；实现扣非后归母净利润 –0.68 亿元，同比下滑 91.26%。

（一）分行业来看，报告期内，你公司新增光伏铝边框业务，该项业务实现营业收入 1.91 亿元，同比增长 100%，占营业收入 57.36%，且该业务在 2025 年 7 月开始投入运营、8 月正式供货，你公司主要通过包线生产、委外加工方式生产。结合你公司业务模式、所处行业地位、市场竞争情况、市场需求变化、经营成本、产品毛利率、在手订单情况、合同内容、前五大客户和供应商情况及关联关系情况、产能情况、产线建设情况、运输服务提供方式、现有技术、收入确认方式及政策、会计处理方式等，说明你公司初入光伏铝边框业务，实现营业收入快速增长的原因及合理性；该项业务是否对客户、供应商存在重大依赖，相关交易是否具有真实性、可持续性，是否具备商业实质；该业务毛利率是否与同行业其他可比公司存在重大差异，如是，说明原因及合理性；请对照《上市公司自律监管指南第 1 号 – 业务办理》中“4.2 营业收入扣除相关事项”的规定，逐条说明你公司光伏铝边框业务收入是否应当予以扣除及判断依据，并全面核查你公司报告期内营业收入扣除是否符合前述规定，是否存在其他需要扣除的营业收入；该业务收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。

公司回复：

一、光伏铝边框业务模式

铝边框是指以铝型材为主要原材料，经切割、打孔、表面处理等工序制成的铝合金制品，主要用于光伏组件的结构支撑、密封防护与外形固定，是光伏组件的核心结构配件之一。报告期内，公司积极整合内部资源，充分利用存量现有厂房并进行改造，积极拓展铝边框业务，引进边框产线设备及行业内优秀人员，开展相关体系认证、产品测试、检测，从小批量到量产等一系列工作，铝边框业务生产经营主体为中科艾克米（高邮）金属有限公司（以下简称“艾克米高邮”），在 2025 年 7 月投入运营、8 月正式供货。铝边框采购、生产及销售模式如下：

采购模式：公司采购模式主要为“以产定购”，公司生产部门根据客户的采购订单及其数量确定生产排产计划，供应链根据生产排产计划确认型材和辅材的采购量，并完成相应原材料采购。公司主要原材料为铝型材，铝型材采取“铝锭市场公开价格 + 加工费”模式进行定价，公开市场的价格主要参考上海有色金属网（https://alu.ccmn.cn/）铝锭的现货价格。为了规避价格短期快速波动风险及满足紧急生产任务的需求，公司根据实际情况适量储备原材料库存。对于辅料及包材，由公司供应链根据生产需求情况就近分批采购。

生产模式：公司生产均采取“以销定产”模式，以自主生产为主，在订单交付期限短、公司产能不足的情况下，则通过包线生产及委外加工方式进行生产交付。客户与公司签订《铝边框采购框架协议》，客户采取分批次下单方式采购铝边框，生产部门根据客户下发的批次订单制定生产排产计划，然后将生产指令下达到对应的组线进行生产加工。客户下达采购订单后，公司生产计划负责人会同供应链、生产部、技术质量等部门进行订单评估，评估通过后告知销售部门，由销售部门向客户反馈。随后，生产部门根据订单评估要求的工艺及图纸技术文件组织生产，产成品经检验合格后包装入库，销售部门根据客户货物交期安排第三方物流公司发货。

销售模式：公司采取直销模式进行销售，客户产生采购需求时向公司下达采购订单，约定产品数量、产品价格、规格型号、交期、结算方式等，供需双方根据框架协议及批次订单约定组织生产、发货、结算、回款。公司产品的销售价格主要根据“铝锭市场公开价格 + 加工费”模式确定，加工费金额大小与生产工艺的复杂程度及工艺类别相关。

公司生产的光伏边框具有定制化特点，因不同客户组件厂商对光伏边框的产品结构、尺寸大小、技术参数等要求不同，需要进行定制化的设计和生产。公司能及时响应客户临时性的订单增长、新型号产品开发和降低生产成本的需求，可以实现高效的规模化量产及交付工作。

二、公司新能源光伏边框业务所处行业地位、市场竞争力

公司于 2025 年新进入光伏边框生产制造行业，经营规模较小、行业地位偏低、市场竞争力较弱，与可比同行企业存在一定差距，公司铝边框业务市场竞争力尚需提升，竞争地位尚需进一步夯实。

三、市场需求变化

2025 年，国内光伏新增装机受政策抢装带动创历史新高；尽管 2026 年行业或进入阶段性调整期，但 2027 年后将重回增长通道，“十五五”期间国内年均光伏新增装机容量预计达 238GW–287GW。

光伏边框是光伏组件成本占比最高的单一原材料，2025 年铝价上涨叠加大尺寸、双玻组件渗透率提升，铝边框成本占组件总成本比例接近 15%。铝合金边框凭借密度低、易强化、导电性好、抗腐蚀、易回收等优势，市占率长期维持在 98%以上，铝边框市场空间将随光伏装机需求持续增长。

1、国内光伏发展情况

太阳能作为目前人类已知可利用的最佳清洁型能源，一直是我国新能源开发领域的重要新兴能源，国内光伏新增装机规模已连续多年位居世界首位，受益于《中华人民共和国能源法》表决通过，政策指引叠加“双碳”目标持续推进，光储平价打开远期空间，国内光伏市场长期来看有望继续稳步增长。根据中国光伏行业协会（CPIA）《2025–2026 年中国光伏产业发展路线图》数据，2025 年我国国内光伏新增装机 315.07GW，截至 2025 年底，我国太阳能发电装机容量达到 1，200GW，同比增长 35.4%。展望 2026 年，中国新增光伏装机规模为 180GW–240GW，较 2025 年有所回落。2027 年后将重回上升通道，“十五五”期间中国年均光伏新增装机规模预计为 238GW–287GW。

总体而言，新能源光伏电站投资需求及下游光伏产品市场需求仍较为旺盛，太阳能光伏作为绿色低碳转型、实现“碳达峰、碳中和”目标的重要手段，受到国家政策鼓励和支持。

2、光伏边框行业发展情况

光伏边框属于价值较高的组件辅材，在光伏组件成本结构中，光伏边框占比在 13%左右，是光伏组件环节中不可或缺的组成部分。按材料划分，光伏边框可分为铝合金边框、钢边框、复合材料边框。在光伏产业“降本”、“增效”两大发展目标下，组件厂商在实践中不断尝试其他材料的边框替代方案，而铝合金材料凭借其本身密度低、易强化、导电性高、利于接地、塑性好、表面处理后抗腐蚀及抗氧化能力强、使用寿命长、金属外观优秀、装饰性佳、造型美观、易回收等诸多优点，成为实际应用最为普遍的光伏边框材料，市占率长期在 98%以上，铝边框市场空间将随光伏装机需求持续成长。

3、光伏边框发展前景

当前铝边框成本占比已从 2023 年的 9%跃升至 14%–15%，成为组件降本的核心瓶颈。企业可通过以下路径优化：

短期：锁定铝价（如签订长单协议）、推广再生铝（降低原材料成本 15%）；

中期：开发适配大尺寸硅片的薄壁化边框（米重降至 0.28kg/m）、探索铜铝复合型材；

长期：布局 BIPV 场景复合材料边框、参与绿电交易降低碳排放成本。

未来，随着 N 型电池量产（转换效率突破 26%）和钙钛矿技术商业化，组件功率持续提升将部分抵消边框成本压力，但铝价波动仍将是影响占比的关键变量。

四、公司新能源光伏经营成本、产品毛利率、产品单价、单套盈利情况

报告期内，公司光伏边框客户为客户五、客户二下属基地、客户一下属基地。

1、相关权利义务约定情况

订单 1：光伏边框 —— 自行生产、客户为客户五

项目	原材料（铝型材）供应	铝边框销售
合同主体	甲方：中科艾克米（高邮）有限公司乙方：供应商二	甲方：客户五 乙方：中科艾克米（高邮）有限公司
合同名称	《铝型材采购合同》	《边框销售合同》
签署时间	2025年8月	2025年8月
合同金额	乙方按甲方订单供货实际发生额	乙方按甲方订单供货实际发生额
产品价格	下单日铝锭价 + 型材加工费	下单日铝锭价 + 加工费
获取订单方式	市场询价及友好协商	竞争性谈判、商业合作
交货安排	在甲方指定地点交货，乙方负责运输、包装、保险等费用。甲方负责卸货等费用	交货至甲方指定地点，乙方负责运输、包装、保险、装卸等费用。合同交货数量以实际验收合格数量为准
运输安排	货车运输，运输费用和保险费用均由乙方承担	货车运输，运输费用和保险费用均由乙方承担。
付款条件	乙方备货完成后，甲方以 6 个月银行承兑汇票支付货款	乙方按月依据甲方订单及时交货，每月根据甲方的当月合格产品实际收货量，开具 13%增值税发票，甲方收到发票后 90 日内以 6 个月银行承兑汇票或电汇的形式支付货款
结算方式	电汇或不超过 6 个月承兑汇票支付	以不超过 6 个月承兑汇票支付
产品验收	甲方收到货物后 48 小时内验收完毕，验收不合格，有权拒绝接收或要求乙方限期内整改	质量检验内容和标准按照本合同约定的标准，质量检验期为自产品到货并经外观验收合格之日起满 6 个月，如未约定检验方式及比例，则按照需方要求执行。对于材质、经长时间运转之后才能发现的质量缺陷等潜在缺陷，以及产品存在假冒伪劣情况的（比如假冒商标或品牌、不是指定的厂家生产的等情形），则质量检验期不受上述 6 个月的限制，需方在上述 6 个月届满后仍可提出质量异议，供方仍应对质量负责
交付时间	2025年 8 月至 12 月，分批交付	2025年 8 月至 10 月，分批交付
风险承担机制	需方承担生产过程中的加工不良，供方承担生产过程中的原材料不良并提供换货、补货。	供方承担边框质量责任及售后，若组件因边框原因导致爆件或降级，供方承担赔偿责任。
履约进展	合同履行中	合同履行完毕
回款情况	正常付款	已回款 98.40%

订单 2：光伏边框 —— 自行生产、客户为客户二各组件基地（合肥、阜宁、广德等）

项目	原材料（铝型材）供应	铝边框销售
合同主体	甲方：中科艾克米（高邮）有限公司 乙方：供应商二 / 供应商四	甲方：客户二 乙方：中科云网科技集团股份有限公司
合同名称	《铝型材采购合同》	《边框销售合同》
签署时间	2025年 8 月	2025年 11 月
合同金额	乙方按甲方订单供货实际发生额	乙方按甲方订单供货实际发生额
产品价格	下单日铝锭价 + 型材加工费	下单日铝锭价 + 加工费
获取订单方式	市场询价及友好协商	公开投标、商业合作
交货安排	在甲方指定地点交货，乙方负责运输、包装、保险等费用，甲方负责卸货等费用	交货至甲方指定地点，乙方负责运输、包装、保险、装卸等费用。合同交货数量以实际验收合格数量为准
运输安排	货车运输，运输费用和保险费用均由乙方承担	货车运输，运输费用和保险费用均由乙方承担
付款条件	乙方备货完成后，甲方以 6 个月银行承兑汇票支付货款	乙方按月依据甲方订单及时交货，每月根据甲方的当月合格产品实际收货量，开具 13%增值税发票，甲方收到发票后 90 日内以 6 个月银行承兑汇票或电汇的形式支付货款
结算方式	电汇或不超过 6 个月的承兑汇票支付	以不超过 6 个月的承兑汇票支付
产品验收	甲方收到货物后 48 小时内验收完毕，验收不合格，有权拒绝接收或要求乙方限期内整改	质量检验内容和标准按照本合同约定的标准，质量检验期为自产品到货并经外观验收合格之日起满 6 个月，如未约定检验方式及比例，则按照需方要求执行。对于材质、经长时间运转之后才能发现的质量缺陷等潜在缺陷，以及产品存在假冒伪劣情况的（比如假冒商标或品牌、不是指定的厂家生产的等情形），则质量检验期不受上述 6 个月的限制，需方在上述 6 个月届满后仍可提出质量异议，供方仍应对质量负责
交付时间	2025年 10 月至 12 月，分批交付	2025年 10 月至 12 月，分批交付
风险承担机制	需方承担生产过程中的加工不良，供方承担生产过程中的原材料不良并提供换货、补货。	供方承担边框质量责任及售后，若组件因边框原因导致爆件或降级，供方承担赔偿责任。
履约进展	合同履行中	合同履行中
回款情况	正常付款	依据交付的订单金额回款

订单 3：光伏边框 —— 自行生产 / 委托生产、客户为客户一各组件基地（海宁、大丰、义乌、富阳、乐清等）

项目	原材料（铝型材）供应	包线生产加工	铝边框销售
合同主体	甲方：中科艾克米（高邮）有限公司 乙方：供应商一	甲方：中科艾克米（高邮）有限公司 乙方：晶澳（高邮）光伏科技有限公司	甲方：客户一 乙方：中科艾克米（高邮）有限公司
合同名称	《铝型材采购合同》	《委托加工合同》	《边框销售合同》
签署时间	2025年 11 月	2025年 11 月	2025年 11 月
合同金额	乙方按甲方订单供货实际发生额	加工方实际入库数量结算加工费	乙方按甲方订单供货实际发生额
产品价格	下单日铝锭价 + 型材加工费	0.12 元 / 套	下单日铝锭价 + 加工费
获取订单方式	市场询价及友好协商	市场询价及友好协商	竞争性谈判、商业合作
交货安排	在甲方指定地点交货，乙方负责运输、包装、保险等费用，甲方负责卸货等费用	甲方指派技术人员进驻乙方加工厂，由甲方技术人员管控原材料管理、生产过程、产品品质、产品验收、发货等。甲方及甲方技术人员提供的技术指标、资料，乙方应当遵照执行	交货至甲方指定地点，乙方负责运输、包装、保险、装卸等费用。合同交货数量以实际验收合格数量为准
运输安排	货车运输，运输费用和保险费用均由乙方承担	甲方对铝型材验收合格后发货至乙方，乙方完成铝边框加工后，由甲方负责将边框送至终端客户	货车运输，运输费用和保险费用均由乙方承担
付款条件	乙方备货完成后，满 4 个月账期，甲方以 6 个月承兑汇票支付货款	甲方每月按乙方加工产成品实际入库数量结算加工费，收到加工费发票后 30 日内以 6 个月银行承兑汇票或电汇的形式支付加工费	乙方按月依据甲方订单及时交货，每月根据甲方当月合格产品实际收货量，开具 13%增值税发票，甲方收到发票后 90 日内以 6 个月银行承兑汇票或电汇的形式支付货款
结算方式	不超过 6 个月的承兑汇票支付	以电汇或不超过 6 个月的承兑汇票支付	以电汇或不超过 6 个月的银行承兑汇票支付
产品验收	甲方收到货物后 48 小时内验收完毕，验收不合格，甲方有权拒绝接收或要求乙方限期内整改	甲乙双方应确保各自产品质量符合双方确认的质量要求，乙方加工的边框应满足国家、行业规范及双方约定的协议等要求。甲方验收合格的，但不免除乙方的质量责任	质量检验内容和标准按照本合同约定的标准，质量检验期为自产品到货并经外观验收合格之日起满 6 个月，如未约定检验方式及比例，则按照需方要求执行。对于材质、经长时间运转之后才能发现的质量缺陷等潜在缺陷，以及产品存在假冒伪劣情况（如假冒商标或品牌、不是指定的厂家生产的等情形），则质量检验期不受上述 6 个月的限制，需方在上述 6 个月届满后仍可提出质量异议，供方仍应对质量负责
交付时间	2025年 12 月，分批交付		2025年 12 月，分批交付
风险承担机制	需方承担生产过程中的加工不良，供方承担生产过程中的原材料不良并提供换货、补货。		供方承担边框质量责任及售后，若组件因边框原因导致爆件或降级，供方承担赔偿责任。
履约进展	合同履行完毕	合同履行完毕	合同履行完毕
回款情况	三方协议划转 + 账期付款	根据交付的订单支付	三方协议划转 + 账期回款。

2、经营成本、产品毛利率、产品单价、单套盈利情况

公司在 2025 年通过自行生产及委托加工生产并交付的铝边框订单相关成本投入、收入、毛利率情况具体如下：

客户名称	套数（万套）	平均单价（元）	主营业务成本（万元）	主营业务收入（万元）	毛利（万元）	毛利率	单套毛利（元）
客户五	22.41	48.34	1，101.54	1，083.48	–18.06	–1.67%	–0.81
客户二	121.90	55.30	6，643.27	6，741.36	98.09	1.46%	0.80
客户一	195.31	57.52	10，342.82	11，234.65	891.84	7.94%	4.57
合计	339.62		18，087.62	19，059.50	971.87	5.10%	2.86

备注：客户一主营业务收入 11，234.65 万元，其他业务收入 1，219.79 万元，合计营业收入 12，454.44 万元。

五、产能情况、产线建设情况

2025 年 6 月，艾克米高邮与客户五签署《设备租赁协议》，租赁 2 组产线设备及辅助设施，日产能为 2.4 万套，月产能为 2.4*26 天约 62.4 万套，2025 年 7 月 –12 月产能约 374.4 万套。

2026 年 1 月初，艾克米高邮退租原有产线设备，计划引入 2 组新产线设备进行技术升级改造。2026 年 2 月 5 日签订《设备采购协议》，首套全自动化边框产线于 2026 年 2 月 26 日进场安装调试，3 月 2 日开始试生产及产能爬坡，目前首套产线已量产并实现产品交付。完成本次产线升级后，单组产线日产能提升至 1.8 万套，实现月产 93 万套。

六、前五大客户和供应商情况及关联关系情况

报告期公司前五大客户明细如下：

序号	客户名称	销售收入（万元）	占年度销售总额比例	交易内容
1	客户一	12，454.44	37.43%	光伏边框
2	客户二	6，741.36	20.26%	光伏边框
3	客户三	1，689.80	5.08%	团餐服务
4	客户四	1，154.83	3.47%	团餐服务
5	客户五	1，083.48	3.26%	光伏边框
合计		23，123.91	69.50%	–

报告期公司前五大供应商明细如下：

序号	供应商名称	采购额（万元）	占年度采购总额比例	交易内容
1	供应商一	10，295.88	35.14%	采购铝型材
2	供应商二	7，316.61	24.97%	采购铝型材
3	供应商三	1，106.64	3.78%	团餐服务
4	供应商四	695.54	2.37%	采购铝型材
5	供应商五	671.31	2.29%	团餐服务
合计		20，085.98	68.55%	–

经自查，公司前五大客户与前五大供应商之间不存在关联关系，上述客户、供应商与公司、控股股东及实际控制人、董事、高级管理人员亦不存在关联关系。

七、收入确认方式及政策、会计处理方式

（1）会计准则相关规定

《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）第四条规定：企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入；第十三条规定：对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。（五）客户已接受该商品。（六）其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

（2）收入确认依据

对于新能源光伏铝边框业务，公司根据当月销售订单，按照合同及相关协议的约定，公司采购铝型材及辅料，生产加工成铝边框，完工后委托物流公司发往客户指定地点，经检验合格、完成实物交割后确认收入。

（3）会计处理方式

发货并经客户验收：

借：应收账款 / 应收票据

贷：主营业务收入—光伏边框

应交税费—应交增值税（销项税额）

八、公司初入光伏铝边框业务，实现营业收入快速增长的原因及合理性

2025 年公司光伏边框实现营业收入 19，059.50 万元，快速增长的主要原因如下：

1、2025 年国内光伏新增装机量持续高速增长，铝边框作为光伏组件核心结构件，市场需求与组件出货量高度正相关，为公司新业务快速放量提供了良好外部环境。

2、公司采用租赁生产线自产结合委外加工的模式，2025 年 7 月投入运营、8 月即实现正式供货，相比传统自建全产能模式，大幅缩短投产周期，快速响应下游订单需求。该模式无需大额固定资产投入，有效降低前期资本开支与运营风险。

3、公司利用股东资源快速切入头部光伏组件企业供应链，2025 年光伏铝边框业务前两大客户为客户一、客户二。上述客户均为行业头部企业，订单规模大、稳定性强，报告期内公司光伏边框业务在手订单饱满，为收入快速增长提供有力支撑。

4、公司依托中科高邮存量厂房改造，快速引进产线设备与行业专业团队，完成体系认证、产品测试及量产全流程，2025 年下半年产能快速爬坡，从试产到规模化供货仅用 2 个月；同时采用“以销定产、以产定购”的运营模式，高效匹配订单与生产，保障交付效率。

综上，公司初入光伏铝边框业务，实现营业收入快速增长是合理的。

九、该项业务是否对客户、供应商存在重大依赖，相关交易是否具有真实性、可持续性，是否具备商业实质

1、客户依赖情况

第一大客户收入占比达 37.43%，第二大客户收入占比达 20.26%，客户集中度显著偏高，主要原因是公司新业务起步阶段，依托头部客户实现规模突破是行业常见路径；客户一、客户二为行业头部企业，订单质量高、履约能力强，合作具备稳定性基础，报告期内，客户较为单一，存在一定依赖性；目前公司正在积极拓展其他客户，客户多元化布局逐步推进，对客户依赖的状况将得到有效改善。

2、供应商依赖情况

公司光伏铝边框业务主要原材料为铝型材，上游铝型材市场供应充足、行业竞争充分，公司主要通过市场化比价、价格谈判等方式择优选择供应商，采购定价公允，具备自主选择和更换供应商的能力。报告期内原材料采购渠道稳定，现有供应商为供应商一、二、四，报告期内存在一定依赖性，公司正在积极开发其他铝型材供应商，随着公司后续拓展新供应商，该等状况将得到有效改善。

3、相关交易是否具有真实性、可持续性，是否具备商业实质

公司铝边框订单系交易各方基于正常商业利益开展的交易行为，公司负责边框业务主材、辅材采购，以及生产加工、物流运输、售后质量保障等，相关交易真实发生，按照《企业会计准则》的要求及双方合同权利义务约定，以货物实际交付作为业务收入的确认时点，采用全额法确认业务收入。边框业务具备完整的“订单 – 生产 – 交付 – 验收 – 回款”流程，客户及供应商均为行业内真实经营主体，交易合同、发货单、验收单、发票及回款记录齐全。

2026 年 1 月初，艾克米高邮正式接洽光伏组件边框全自动化产线设备厂商，计划引入 2 组新产线设备，将单组产线日产能提升至 1.8 万套，实现月产 93 万套。2026 年 2 月 5 日签订了《设备采购协议》，首套全自动化边框产线于 2026 年 2 月 26 日进场安装调试，3 月 2 日开始试生产及产能爬坡，经测算，公司目前产能基本可以满足客户订单需求。

综上，在铝边框的生产及销售过程中，公司承担一系列型材及辅材采购、厂房及设备租赁、资金成本及账期信用风险，承担物流及产品质量风险，并提供产品售后服务，在边框生产制造及销售过程中，公司投入较大人财物等生产要素，相关交易具有真实性、可持续性，具备商业实质。

十、业务毛利率是否与同行业其他可比公司存在重大差异，如是，说明原因及合理性

同行业可比上市公司 2025 年度毛利率情况如下表：

单位：人民币 / 万元

项目	永臻股份	鑫铂股份	中科云网
营业收入	980，269.19	652，338.45	19，059.50
营业成本	960，004.59	626，570.37	18，087.62
毛利率	2.07%	3.95%	5.10%

从上表中可以得出，公司光伏边框业务规模远小于同行业可比公司永臻股份、鑫铂股份，但毛利率却高于两家公司，主要系公司切入光伏边框领域后，因订单充裕，产能始终维持满产运行，并辅以委托加工模式，固定成本（折旧、摊销等）分摊压力较小，单位产品毛利相对较高。因行业竞争格局、业务结构、发展阶段及成本管控能力不同所致，差异具有合理性，符合行业发展规律与公司实际经营情况。

十一、对照《上市公司自律监管指南第 1 号 – 业务办理》“4.2 营业收入扣除相关事项”的核查说明

根据《上市公司自律监管指南第 1 号》规定，营业收入扣除项包括与主营业务无关的收入和不具备商业实质的收入，逐条核查如下：

1、与主营业务无关的收入核查

扣除情形	公司光伏铝边框业务对应情况	是否扣除及依据
正常经营之外的其他业务收入	公司已将光伏铝边框列为核心主营业务，非其他业务	不扣除：属于主营业务范畴
不具备资质的类金融业务收入	未涉及类金融业务	不扣除：无相关业务
本会计年度及上一年度新增贸易业务收入	为生产加工型业务，非单纯贸易	不扣除：不属于贸易业务
与现有正常经营业务无关的关联交易收入	前五大客户、供应商均与公司无关联关系	不扣除：不属于关联交易
同一控制下企业合并子公司期初至合并日收入	业务为自建开展，非企业合并形成	不扣除：无相关情形
未形成或难以形成稳定业务模式的业务收入	已建立“订单 – 生产 – 交付”稳定模式，客户、产能、供应链稳定	不扣除：已形成稳定业务模式

2、不具备商业实质的收入核查

扣除情形	公司光伏铝边框业务对应情况	是否扣除及依据
未显著改变未来现金流量的交易收入	业务销售回款到期后能够带来持续经营现金流入，支撑公司现金流改善	不扣除：显著改善现金流
不具有真实业务的虚假交易收入	交易真实、合同与交付完整，回款符合行业惯例	不扣除：交易真实
交易价格显失公允的业务收入	产品定价参考市场公允价格，与行业均价一致	不扣除：定价公允
显失公允对价取得的合并业务收入	非企业合并形成业务	不扣除：无相关情形
审计意见中非标准审计意见涉及的收入	业务收入无非标审计意见涉及	不扣除：无相关情形
其他不具有商业合理性的交易收入	符合光伏行业上下游分工，具备真实商业需求	不扣除：具备商业合理性

3、其他营业收入扣除核查

经自查，公司餐饮团膳业务为传统稳定主业，无其他与主营业务无关、不具备商业实质的其他收入，营业收入扣除符合《上市公司自律监管指南第 1 号 – 业务办理》“4.2 营业收入扣除相关事项”的有关规定，不存在其他应扣除未扣除的收入。

十二、边框业务收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

公司光伏铝边框业务于产品交付并经客户验收合格、控制权完全转移时确认收入，同时结转对应成本。客户验收时，产品控制权、风险报酬完全转移至客户；销售合同、发货单、客户验收单、发票、银行回款单等原始凭证齐全，确认时点、金额准确，边框业务收入确认符合《企业会计准则》的规定。

（二）分季度财务数据显示，你公司第四季度分别实现营业收入 2.34 亿元，较前三季度营业收入大幅增加，实现扣非后归母净利润 –0.46 亿元、经营活动产生的现金流量净额仅 2，254.86 元，另外，你公司 2026 年第一季度分别实现营业收入 0.26 亿元，较 2025 年四季度大幅下滑，且较去年同期下滑 4.31%。结合你公司主要业务经营情况、各季度在手订单情况、主要合同履行情况、行业周期、市场需求变化、会计处理方式、业务收入确认政策及同行业可比公司等，说明你公司第四季度营业收入大幅增加、2026 年第一季度大幅下滑，以及业务持续亏损情况下，经营现金流量不足的原因及合理性，并进一步说明营业收入波动是否符合行业惯例，相关业务是否具有可持续性，业务持续亏损是否具备商业合理性，是否与同行业可比公司存在较大差距。请结合第四季度营业收入占全年营业收入比例过高，说明是否存在年底突击确认收入的情形，是否存在跨期调节收入的情形，相关收入确认的会计处理是否符合《企业会计准则》等有关规定。

公司回复：

一、公司第四季度营业收入大幅增加的原因及合理性

2025 年第四季度营业收入大幅增加的主要原因系公司新能源光伏边框业务在四季度大批量供货，边框业务于 2025 年 7 月投产，8 月起小批量供货，该业务采用“以销定产、按单交付”模式，客户主要为客户一下属组件基地、客户二下属组件基地，公司第四季度铝边框订单集中下达、生产交付与验收同步集中，单季度实现收入约 1.8 亿元，占全年光伏业务收入超 94%，成为四季度营收大幅增长的核心业务。公司营业收入分季度数据如下：

单位：人民币 / 万元

年度	2025年度			
业务分类	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
新能源光伏	64.02	34.94	1，156.50	17，976.38
餐饮团膳	2，692.88	4，148.38	1，806.00	3，847.53
其他	–	–	–	1，545.23
合计	2，756.90	4，183.32	2，962.50	23，369.14

注：

1、餐饮团膳业务贡献最大的为院校项目，其每年有寒暑假（寒假 1 月、暑假 7–8 月），因此公司餐饮团膳业务第二季度、第四季度营收较高；

2、新能源光伏业务第一季度、第二季度营收较低主要系公司餐饮团膳业务收入，基于谨慎性原则，将电池片业务按净额法确认收入；第三季度光伏边框业务尚处于产能爬坡、客户验证、小批量供货阶段，仅实现新能源光伏业务收入 1，156.50 万元；第四季度，因新能源光伏边框业务订单集中投放、产品集中交付，新能源光伏收入大幅增加；

综上，公司 2025 年第四季度营业收入大幅增加，是新能源光伏边框业务投产放量、集中交付及团膳业务季节性回升共同作用的结果，各季度波动符合业务实质，具备合理性。

二、2026 年第一季度大幅下滑原因及合理性

公司 2026 年第一季度较 2025 年第四季度收入大幅下滑的原因主要系新能源光伏边框业务引进自动化产线并升级改造、阶段性暂停部分常规订单生产所致，具体情况如下：

1、为优化产能结构、降低生产成本、提升产品竞争力，公司全资子公司艾克米高邮于 2026 年 1 月初即开始接洽光伏组件边框全自动化产线设备厂商，退租原有产线设备，并于 2026 年 2 月 5 日正式签订《设备采购协议》。首套全自动化边框产线于 2026 年 2 月 26 日进场安装调试，3 月 2 日才开始试生产及产能爬坡。原有产线停产，以及全自动设备采购、进场、安装、调试及试生产过程贯穿 2026 年一季度大部分时间，导致 2026 年第一季度有效产出与交付量显著低于 2025 年四季度集中交付期。

2、本次拟新引入 2 组自动化生产线，单组设计日产 1.8 万套，月产能 93 万套，将显著提升公司供应能力与盈利水平。但新产线 3 月初才进入试生产与产能爬坡阶段，2026 年第一季度尚未实现满产满销，规模化交付集中延后至 2026 年二季度及以后，直接导致一季度光伏边框业务收入环比大幅下滑。为避免产线切换期间交付违约，同时综合考虑铝锭市场价格大幅波动所产生的成本，公司在一季度产线改造期内控制新增订单承接节奏，并放缓部分存量订单的排产与交付，使得一季度收入确认规模显著低于 2025 年四季度集中交付水平。

综上，2026 年第一季度收入环比大幅下滑，并非市场需求萎缩或业务丧失可持续性，而是公司为长期发展主动实施自动化产线升级、产线安装调试及产能爬坡所导致的阶段性、暂时性经营表现，符合公司业务规划实际，具备合理性。随着自动化产线全面达产，公司光伏边框业务营收与盈利能力将逐步恢复并提升。

三、业务持续亏损情况下，经营现金流量不足的原因及合理性

公司 2025 年第四季度扣非后归母净利润 –0.46 亿元，经营活动产生的现金流量净额仅 2，254.86 元；2026 年一季度亏损进一步扩大，经营性现金流持续承压，出现“持续亏损 + 现金流极度紧张”的特征。结合公司业务结构、行业模式、会计处理及实际资金收支情况，相关原因及合理性说明如下：

（一）经营现金流量净额偏低的核心原因

1、光伏电池片业务采购端现金支出金额大

公司报告期经营现金流净流出较大，主要原因系第一、二季度，公司支付硅片及代工费现金较大，但客户回款大部分为银行承兑汇票，导致现金流为净流出状态。

2、光伏边框业务采购端前期现金流出较大

（1）原材料采购备货占用大量经营性现金

公司前期采购采用现款现货或不超过 6 个月的承兑汇票结算；公司为缓解资金压力引进新的型材供应商约定 3 个月账期与客户账期相同。报告期内客户根据账期，以不超过 6 个月的承兑汇票结算，造成该业务现金流仍为净流出。随着 2026 年一季度铝锭市场价格大幅波动，由 22，000 元 / 吨上涨至 25，500 元 / 吨，推高原材料价格，导致现金支出增加。而对应产品销售端，公司所供应光伏边框均有 3–4 个月的账期，导致公司经营性现金流为净流出状态，出现经营性现金流量不足的情形。

（2）新产线前期投入形成刚性现金支出

2026 年一季度公司实施自动化产线升级，于 2 月签订设备采购协议并支付预付款及设备进度款，进一步加剧一季度现金流紧张状况。

（3）产能未达规模效应，单位生产成本偏高

新产线处于调试、试生产及产能爬坡阶段，产能利用率偏低，固定制造费用、人工成本分摊较高，收入规模无法覆盖当期刚性现金支出。

2、收入集中确认但回款滞后，经营性现金流入不足

报告期内公司营业收入集中在第四季度，系客户订单影响，客户二自 2025 年 10 月 31 日至 12 月 23 日下达铝边框订单 135.27 万套，公司交付 122.20 万套；公司与客户一于 11 月 7 日签订《采购框架合同》，于 12 月 4 日陆续下达采购订单 195.31 万套，公司全部交付。客户下达采购订单主要系行业周期及其合同订单等因素。

回款滞后主要系行业结算模式、回款周期等因素影响，公司集中在第四季度销售的货款因账期未能回款，导致经营性现金流入规模不足。

（1）行业结算惯例导致回款周期较长

光伏行业下游客户及合作厂商普遍执行账期结算模式，结算账期一般为 3 — 4 个月，收入确认与实际销售回款存在时间差。2025 年四季度公司紧抓市场订单机遇，业务规模快速提升，营业收入实现阶段性大幅增长。但受行业固有账期限制，四季度确认的销售收入暂未形成对应现金流入，当期经营性现金流未随营收同步增长，出现收入与现金流不匹配。

（2）第一季度公司产线升级，收入下滑

2026 年一季度公司为提升产品产能与良品率，开展产线设备升级、工艺优化等技改工作，阶段性生产节奏受限，叠加行业周期，导致当期订单交付及营收规模出现大幅下滑，收入偏低。同时，一季度确认的销售收入依旧遵循行业 3–4 个月账期规则，当期无法实现足额回款。叠加春节假期前后下游客户资金结算、审批流程放缓，回款节奏延后，公司应收账款回收周期进一步拉长，资金回笼效率下降。多重因素共同导致一季度经营性现金流入持续偏弱，进一步加剧了公司阶段性现金流紧张的局面。

3、刚性运营支出持续发生，持续消耗经营性现金流

（1）固定运营成本现金支出刚性较强

公司租金、生产人员薪酬、水电能耗、物流运输等支出持续发生，均需按期现金支付，对现金流形成持续消耗。

（2）存量业务及历史刚性支出拖累现金流

传统团膳业务盈利薄弱，现金流贡献有限，无法对新能源业务形成有效补充。

（二）经营现金流净额极低的特殊因素

2025 年第四季度经营活动现金流净额仅 2，254.86 元，主要系公司只有团膳业务回款，而边框业务客户结算采用承兑汇票无现金回款所致。

四、亏损叠加现金流紧张的合理性分析

公司新进入新能源边框业务，在订单放量、产能释放、成本下行的情况下，存在增收不增利、收入大现金流偏紧的阶段性特征，符合公司现阶段实际情况。

1、与公司当期经营活动匹配

2025 年第四季度为保交付集中采购、2026 年第一季度为扩产采购设备，均属于为打造长期竞争力进行的阶段性现金投入，并非经营恶化或管理失控导致的现金流异常，具备合理的业务背景。

2、现金流偏弱具有阶段性、暂时性

公司现金流紧张主要受新产线投入、原材料集中采购、回款周期错配等因素影响，随着自动化产线达产、产能利用率提升、规模效应显现、应收账款逐步回笼，经营性现金流状况将随之改善，该状况不具有持续性。

3、公司亏损受大额计提资产减值损失影响

报告期，归母净利润亏损 5，536.73 万元，主要系中科高邮电池片项目计提大额资产减值损失 7，216.92 万元所致。

综上，公司在业务持续亏损情况下经营现金流量不足、净额偏低，主要系光伏边框业务尚处于产能爬坡期、原材料集中备货支付、新产线设备投入、下游回款周期较长、刚性运营支出较高等多重因素共同影响所致，与行业结算惯例、公司当前业务发展阶段相匹配，具有合理的业务实质与商业逻辑，不属于异常情形。

五、业务可持续性、亏损商业合理性及与同行业对比

（一）业务可持续性

1、光伏铝边框业务

（1）行业需求稳健：能源结构转型加速，光伏装机量持续稳步增长，光伏铝边框作为光伏组件的核心刚需配件，直接受益于行业发展红利，市场需求稳定且具备增长潜力，为业务持续开展提供了坚实的行业基础。

光伏装机量持续增长，铝边框为刚需组件配件，市场空间稳定。

（2）客户与产能：依托股东资源，公司已进入相关组件厂商供应链，将继续拓展新的客户，同时优化产品结构，提升高毛利订单占比，稳步推进产能释放，保障铝边框业务持续推进。

（3）业务模式：2026 年，公司仍采取“以销定产”的生产模式，按照客户订单的要求安排生产计划，在客户下达采购订单后，根据订单交付时间要求、订单规模、销售计划、库存规模，制定详细的生产计划并进行自主生产，确保产品供应与客户需求精准匹配，有效降低库存积压风险，保障业务有序、持续开展。

2、餐饮团膳业务

团膳业务为存量稳定业务，虽规模有限，但持续经营、提供基础现金流，与光伏业务形成互补，整体业务具备可持续性。

（二）亏损的商业合理性

公司亏损主要系新能源电池片项目因项目长期停滞、无法投产，形成实质性减值迹象，造成大额资产减值，2025 年已对相关在建工程、固定资产及无形资产共计提减值损失 7，216.92 万元。

（三）同行业可比公司各季度收入对比

单位：人民币 / 万元

公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
鑫铂股份	258，514.49	311，196.66	335，234.40	166，970.09
永臻股份	198，123.65	201，448.15	218，414.67	207，043.71
中科云网	2，756.90	4，183.32	2，962.50	23，369.14

由上表可知，中科云网与鑫铂股份、永臻股份分季度营收规模及波动节奏存在差异，主要系业务起步阶段、产能规模、客户储备及行业订单投放周期不同所致，具备合理商业逻辑，与公司新能源光伏边框业务初期经营现状相符，不存在异常波动情形。

六、四季度收入占比过高是否存在突击确认、跨期调节及会计处理合规性

2025 年四季度收入 2.3 亿元，占全年收入 3.33 亿元的比例约 70%，占比偏高，收入占比偏高具有真实、完整的业务背景，由光伏铝边框业务从启动、认证、客户导入到集中交付的客观经营节奏所决定，不存在突击确认收入、跨期调节收入的情形，具体说明如下：

（一）收入集中在四季度，边框业务从无到有的实际推进节奏

1、上半年及三季度前期均为筹备阶段，不具备规模化供货条件

2025 年 2–5 月，公司先后在扬州市及高邮市选址，完成子公司设立；6–7 月进行厂房改造、设备租赁与安装调试；8–9 月集中开展产品检测、客户送样验证、三大管理体系认证审核，直至 9 月 10 日才正式取得 ISO9001、ISO14001、ISO45001 全套体系认证，具备进入头部光伏企业供应商体系的基本资质。

在此期间，公司仅对客户五实现小批量试供货，8–9 月合计销售收入仅约 1，084 万元，规模偏小。

2、核心大客户均在四季度中标、签约并启动批量供货

客户二：10 月 20 日中标并签订框架合同，11 月 20 日起才陆续向各组件基地供货。

客户一：11 月 7 日签订框架合同，12 月 5 日起开始批量供货。

上述两行业内核心客户的合同签订、批量生产及交付、验收结算均集中在 2025 年第四季度，直接导致四季度收入规模显著高于前三季度。

公司作为新进入者，恰逢四季度完成资质认证、客户导入，同步承接下游集中需求，收入集中实现符合生产制造客观规律，具有行业合理性。

（1）各阶段经营安排真实，收入确认完整

公司光伏边框业务从选址设立、产线建设、体系认证、客户送样、招投标、签约到供货，流程清晰、管理规范。

a.具备子公司设立文件、厂房租赁及改造资料；

b.具备体系认证合同、审核记录及认证证书；

c.具备客户送样检测报告、框架采购合同、中标通知书；

d.具备发货单、物流单、签收单、验收单及结算依据。

前三季度以筹备、试供为主，收入规模较小；第四季度实现大批量集中供货，收入相应集中确认，收入变动与业务实际进展相匹配。

（2）不存在年底突击确认收入及跨期调节收入的情形

对客户一、客户二等客户的销售收入，均为 11–12 月实际发货、当期完成验收，不存在提前或延后确认收入的情形。

（3）收入确认严格执行企业会计准则

公司光伏边框业务以客户签收或验收合格作为收入确认时点，确认依据充分、时点适当，第四季度收入均在商品控制权转移后确认，符合《企业会计准则》的规定，不存在人为调节收入期间的情形。

（4）收入占比偏高为新业务阶段性特征

公司光伏边框业务 2025 年属于从无到有、下半年刚起量的初创阶段，随着 2026 年自动化产线投运、客户合作常态化，收入分布将逐步趋于均衡，四季度高占比具有阶段性的特点，不属于异常情形。

综上，公司 2025 年四季度营业收入占全年比例偏高，是新业务前期筹备周期长、资质认证集中在三季度、核心客户集中在四季度签约并批量交付验收及光伏行业季节性特征共同导致的客观结果，不存在年底突击确认收入、跨期调节收入的情形，相关收入确认符合《企业会计准则》的规定。

请年审会计师就上述问题发表核查意见。

年审会计师回复：

一、会计师执行的主要审计程序包括：

1、了解公司销售与收款相关的关键内部控制，评价控制设计是否合理，并测试其相关内部控制运行的有效性；

2、访谈管理层，结合公开信息查询，了解目前光伏产业包括用户需求、产能、商业模式等市场现状以及同行业状况；

3、对于新能源光伏业务，了解公司转型发展方向以及业务取得的时间、方式，了解其生产经营状况和在手或者未来订单，判断其是否具有持续的生产业务能力；了解其业务完成过程，是否能够全过程控制；

4、获取关联方清单，并结合企查查查询结果，核查公司新能源销售及供应链，包括采购供应商、委托加工方、销售客户之间是否存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的关系；

5、检查与收入确认相关的支持性文件。以销售合同为起点，向前向后追溯对应的材料采购、委托加工业务，检查销售合同、货物质检单、发运记录、验收单、销售发票、销售回款等，以及穿透查询公司支付供应商货款的资金来源，检查销售流程相关单据的完整性；

6、对收入、成本执行分析程序。按销售合同逐笔分析收入、采购成本、委托加工成本、毛利和毛利率，并与同行业毛利率进行比较，判断公司收入和利润的真实性和合理性；

7、对营业收入执行函证程序，确认其交易金额及往来余额，以验证收入的真实性与准确性；对重要客户进行走访，从双方交易背景、订单取得方式、运输方式、合作模式等重要事项直接与客户进行访谈了解，判断其商业合理性，验证业务的真实性；

8、选取资产负债表日前后一段时间的销售记录进行截止测试，检查对应的出库单、发票、物流单据和客户签收单等，确定收入是否被记录在正确的会计期间；

9、对照《上市公司自律监管指南第 1 号 – 业务办理》中“4.2 营业收入扣除相关事项”的规定，逐项判断符合非经常性定义的项目是否已完整扣除；

10、检查营业收入等相关报表项目是否已按照企业会计准则的规定在财务报表中作出恰当列报。

二、核查结论

经核查，我们认为：公司 2025 年度收入增长与行业背景及公司实际经营情况相符，具有合理性；未发现其对相关客户或供应商存在重大依赖风险；相关交易真实、具有商业实质，收入确认方法符合《企业会计准则第 14 号——收入》的有关规定；公司报告期内的营业收入扣除项目完整，不存在应扣未扣的情形。

二、2024 年年报显示，你公司净利润为负且扣除后的营业收入低于 3 亿元，净资产为负值，同时，因连续三年亏损且年报被年审会计师出具带持续经营重大不确定性段落的无保留意见审计报告，你公司股票交易自 2025 年 4 月 16 日起被实施退市风险警示叠加其他风险警示。2025 年年报显示，你公司实现营业收入 3.33 亿元，期末净资产 0.77 亿元。同时，年审会计师对你公司年报出具标准无保留审计意见，你公司称 2024 年度审计报告非标准审计意见涉及事项影响已消除。近日你公司据此向本所申请撤销退市风险警示及其他风险警示。结合你公司收入扣除情况、主要财务数据、会计师审计意见等，以及本所《股票上市规则（2025 年修订）》有关规定，请你公司就以下问题予以详细说明：

（一）经查，你公司 2025 年年报净资产转正主要系控股股东上海臻禧企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称上海臻禧）向你公司现金捐赠 1 亿元及债务豁免 5000 万元所致，计入资本公积 1.5 亿元。请说明你公司控股股东捐赠资金的具体到账时间、资金来源，是否存在资金闭环回流或其他利益安排，控股股东现金捐赠及债务豁免的具体会计处理依据，是否计入当期损益或资本公积，该事项对你公司 2025 年末净资产的具体影响金额。

公司回复：

1、控股股东捐赠资金到账时间与资金来源

到账时间：公司于 2025 年 12 月 30 日收到上海臻禧现金捐赠 1 亿元，该捐赠作为控股股东资本公积投入。

资金来源：上海臻禧本次用于现金捐赠的 1 亿元资金，来源于其将所持本公司部分股份质押给上海锦游网络技术有限公司所获取的融资款项，资金来源合法合规。

2、是否存在资金闭环回流或其他利益安排

经公司自查及核实相关资金流水、协议及内部决策文件，上海臻禧上述股份质押融资及捐赠行为，不存在资金闭环回流至控股股东或其关联方的情形，亦不存在任何形式的利益输送、业绩补偿承诺、反担保义务或其他隐性利益安排。本次交易为控股股东无偿、无条件、不可撤销的现金赠予和债务豁免，公司及子公司单方面获得利益，无需支付对价、不附义务，亦不存在对控股股东的补偿承诺、反担保或收益回流安排。

3、会计处理依据及科目归属

根据《企业会计准则》、财会函〔2008〕60 号，企业接受控股股东或其子公司直接、间接捐赠、豁免债务，经济实质属于资本性投入，应按权益性交易原则处理，相关利得计入资本公积。会计分录如下：

收到现金捐赠：

借：银行存款　1 亿元

贷：资本公积　1 亿元

债务豁免：

借：其他应付款　5，000 万元

贷：资本公积　5，000 万元

4、对 2025 年末净资产的具体影响

本次现金捐赠 1 亿元及债务豁免 5，000 万元事项，合计增加资本公积 1.5 亿元，该事项对当期损益无影响，公司 2025 年末净资产增加 1.5 亿元。

5、是否存在平仓的风险

经核实，公司控股股东上海臻禧于 2025 年 12 月 29 日与上海锦游网络技术有限公司（以下简称“锦游网络”）签订《借款协议》，上海臻禧向锦游网络借款 1 亿元，年利率为 9%，借款期限为自实际发放借款之日起至 2026 年 4 月 30 日止。同日，上海臻禧与锦游网络签署《股票质押合同》，为保障锦游网络债权，上海臻禧以所持中科云网 3，200 万股股份提供质押担保，质押担保期间为主债务履行期限届满之日起 3 年，并约定若主债务到期而上海臻禧未履行还款义务时，锦游网络有权依法通过折价、拍卖、变卖方式处置质押股票，并就所得价款优先受偿；如质押股票的实际处置价款在清偿完毕本合同约定的担保范围内的全部款项有剩余，则剩余部分归上海臻禧所有。

综上，双方就未履行还款义务时针对所质押股票质押进行了约定，目前相关借款已逾期，上海臻禧所质押 3，200 万股股票存在被拍卖、变卖风险。经向控股股东及实际控制人核实，其正在就前述借款事宜协商展期。截至目前，公司未收到相关方拟拍卖、变卖相关股份的通知，公司将持续关注控股股东上述股份变动情况，并及时履行信息义务。

（二）请你公司结合 2024 年年报被会计师认为持续经营能力存在重大不确定性的主要依据，以及你公司 2025 年以来主业经营情况，并结合归母净利润仍然持续亏损、偿债能力不足、经营净现金流量由盈转亏、面临重大诉讼及银行账户冻结等情况，详细说明你公司持续经营能力是否得到实质性改善，是否仍存在重大不确定性，并提供相关事实证明及依据。

公司回复：

一、2024 年度审计报告中带持续经营重大不确定性段落所述事项

利安达会计师事务所提醒财务报表使用者关注，如财务报表附注二、2 所述：“中科云网连续亏损，截至 2024 年 12 月 31 日归母净资产 –1，796.89 万元，流动负债高于流动资产总额 42，771.56 万元。这些事项表明存在可能导致对中科云网持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性”。

二、2025 年以来主业经营情况

2025 年以来，公司积极推进业务转型与优化，聚焦团膳业务存量巩固与增量拓展，同时推动新能源光伏组件边框业务规模化落地，具体经营情况如下：

1.餐饮团膳经营概况

公司团膳业务深耕行业十余载，核心服务区域覆盖北京市、河南省郑州市和洛阳市、湖北宜昌市等地，凭借成熟的精细化运营模式、优质的菜品创新能力及良好的品牌口碑，构筑了较强的核心竞争力。

（1）存量客户续约稳定：2025 年度，公司与众多存量优质客户续签团膳服务协议，客户合作粘性较高，保障了团膳业务的基础营收规模，避免了因客户流失导致的营收大幅下滑。

（2）新增项目拓展成效显著：2025 年度，公司开拓优质团膳项目，进一步扩大业务覆盖范围，丰富客户结构，随着新增团膳项目在 2026 年度的投入运营，将为团膳业务持续发展奠定良好基础。

（3）经营数据情况：2025 年度团膳业务实现营业收入 12，494.79 万元，较 2024 年下降 12.62%；实现净利润 –238.53 万元，主要系新增团膳项目前期场地筹备、人员配置、设备及装修投入等一次性成本较高，以及长期待摊费用大额摊销所致，属于业务拓展过程中的阶段性亏损，并非核心经营能力恶化。公司团膳项目近三年营业收入和净利润情况如下：

单位：人民币 / 万元

项目	2023年	2024年	2025年
营业收入	14，791.62	14，513.72	12，494.79
净利润	–179.39	378.47	–238.53
经营性活动现金流净额	184.99	32.69	–342.69

2、新能源光伏（组件边框）业务情况

艾克米高邮在 2025 年开展光伏组件边框生产及销售，于 2025 年第四季度实现大批量供货，成为公司新的营收增长点，具体情况如下：

（1）业务模式成熟：向上游企业采购铝型材，通过专业铝边框工艺技术加工成组件边框后，向下游光伏企业销售，业务流程清晰、产业链成熟，具备可持续运营基础。

（下转 126 版）