证券代码:002289　　证券简称:*ST 宇顺　　公告编号:2026-067

深圳市宇顺电子股份有限公司 关于对深圳证券交易所2025年年报问询函回复的公告

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

深圳市宇顺电子股份有限公司(以下简称“公司”“本公司”“上市公司”或“宇顺电子”)于2026年4月29日披露2025年年度报告后,收到深圳证券交易所(以下简称“深交所”)下发的《关于对深圳市宇顺电子股份有限公司2025年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2026〕第112号)(以下简称“问询函”),要求公司就相关问题做出书面说明。公司董事会高度重视,积极组织相关方就问询函中涉及的问题逐条核查落实,并就《问询函》中的有关问题向深交所进行了回复。现将回复内容公告如下:

问题一

报告期内,你公司实现营业收入3.27亿元、扣除后的营业收入3.25亿元,分别同比增加48.64%、50.45%,根据年报披露的在职员工数量,你公司人均营业收入同比增加62.68%;实现利润总额-0.01亿元、归属于母公司股东的净利润(以下简称净利润)-0.15亿元、扣除非经常性损益后的净利润(以下简称扣非后净利润)-0.16亿元,分别同比增加91.49%、16.99%、26.36%,其中扣非后净利润已连续十四年为负值。

你公司本年度营业收入扣除项目金额为281.86万元,涉及与主营业务无关的业务收入,主要为物业租赁、材料销售、贸易业务、废品销售收入。本年度营业收入扣除项目直接影响你公司本年度扣除后的营业收入能否满足3亿元标准,对你公司股票是否触及终止上市情形影响重大。

请对照我所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理(2026年修订)》第四部分第二节相关规定,详细说明本年度营业收入扣除项目的具体构成及扣除依据,是否存在应扣未扣的与主营业务无关或不具备商业实质的收入。(2)请结合你公司液晶显示屏及模块、触控显示模组、IDC业务、仪器仪表与安防设备、电气设备及其他业务的行业与市场情况、收入和成本构成、毛利率,以及公司资金流动性情况、资产减值损失、2026年一季度经营数据等,详细说明你公司扣非后净利润连续十四年亏损的原因,与同行业公司情况相比是否存在重大差异,你公司持续经营能力是否存在不确定性。(3)你公司本年度非经常性损益119.20万元。请详细说明非经常性损益的具体构成,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。(4)请说明你公司人均营业收入变动与公司营业收入变动的匹配性,与同行业公司情况相比是否存在重大差异。(5)请结合前述情况,逐项核查说明你公司是否触及我所《股票上市规则(2026年修订)》第9.3.12条规定的情形,是否存在其他需要实施退市风险警示或其他风险警示的情形,是否符合申请撤销退市风险警示的条件。(6)请年审会计师对问题(1)(2)(3)(4)进行核查,说明实施的审计程序、核查比例、获取的审计证据及审计结论,并发表明确意见。(7)请律师结合我所《股票上市规则(2026年修订)》第9.3.12条等规定,对公司申请撤销退市风险警示的合规性进行逐项核查,并发表明确意见。

【回复】

一、请对照我所《上市公司自律监管指南第1号——业务办理(2026年修订)》第四部分第二节相关规定,详细说明本年度营业收入扣除项目的具体构成及扣除依据,是否存在应扣未扣的与主营业务无关或不具备商业实质的收入。

2025年度,公司营业收入扣除事项包括房屋租赁收入、废品处置收入、材料销售收入、安保服务收入、贸易收入,扣除原因为与主营业务无关的其他业务收入,符合《上市公司自律监管指南第1号——业务办理》中“营业收入扣除相关事项”的要求,具体情况如下:

项目	金额(万元)
营业收入金额	32,742.69
营业收入扣除项目合计金额	281.86
一、与主营业务无关的业务收入	
1.物业租赁收入	233.90
2.材料销售收入	12.48
3.废品处置收入	3.31
4.安保服务收入	2.41
5.贸易业务收入	29.76
与主营业务无关的业务收入小计	281.86
二、不具备商业实质的收入	-
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	32,460.83

综上,2025年度除以上收入扣除项目外,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,符合《上市公司自律监管指南第1号——业务办理(2026年修订)》第四部分第二节的相关要求。

二、请结合你公司液晶显示屏及模块、触控显示模组、IDC业务、仪器仪表与安防设备、电气设备及其他业务的行业与市场情况、收入和成本构成、毛利率,以及公司资金流动性情况、资产减值损失、2026年一季度经营数据等,详细说明你公司扣非后净利润连续十四年亏损的原因,与同行业公司情况相比是否存在重大差异,你公司持续经营能力是否存在不确定性。

(一)公司各业务板块的行业情况、市场情况

业务板块	行业发展阶段	市场整体特征	竞争格局	盈利特点
液晶显示屏及触控显示模组	行业发展成熟,整体产能过剩,技术迭代放缓,产品同质化同质次出,市场逐步向车载、工控、医疗等高端应用倾斜	市场整体增速平缓,传统消费电子需求趋于饱和	行业产能充足,头部厂商占据主要份额,市场价格战白热化	价格竞争激烈,产能过剩,原材料价格波动频繁,整体毛利率偏低,盈利高度依赖规模效应,产品单价呈下行趋势
IDC业务	随着AI算力需求增长、数据流量的增长驱动IDC行业高景气发展,行业内部结构分化明显	市场规模稳步扩张,整体增速较快,高密度智算资源供不应求	基础运营商、第三方数据中心服务方和云计算厂商占据主流市场,中小参与者以区域化、差异化运营为主,总体上数据中心市场已呈现出向竞合方向发展的趋势	属于重资产模式,前期投入大、投资回报周期长,机房上架率达标后毛利率水平较高
仪器仪表与安防设备	行业稳健增长,智能化转型提速,国产替代进程加快	细分品类丰富、整体市场规模庞大,下游需求稳定	龙头企业主导市场,行业集中度较高,中小厂商聚焦细分配套领域	高端领域存在技术壁垒,毛利率较于中等水平,现金流及回款情况相对稳定
电气设备	行业平稳上行,电网投资、新能源产业带动需求增长	整体市场空间广阔,需求受基建、能源政策影响明显	头部企业优势较明显,中低端产品领域竞争激烈	毛利率呈现分化态势,价格竞争激烈

(二)公司各主营业务板块的收入、成本构成和毛利率情况

单位:元

2025年			
业务板块	营业收入	营业成本	毛利率
液晶显示屏及模块	29,360,001.13	27,552,160.16	6.16%
触控显示模组	84,016,496.88	68,745,697.14	18.18%
IDC收入	80,987,622.60	39,330,010.11	51.44%
仪器、仪表、安防设备	38,360,978.23	21,884,063.98	42.95%
电气设备	90,812,259.30	74,607,220.24	17.84%
合计	323,537,357.14	232,119,151.63	
2024年			单位:元
业务板块	营业收入	营业成本	毛利率
液晶显示屏及模块	25,625,169.88	25,253,361.46	1.45%
触控显示模组	89,523,987.65	70,195,538.85	21.59%
仪器、仪表、安防设备	40,048,923.65	27,570,445.85	31.16%
电气设备	58,967,572.50	43,115,002.03	26.87%
合计	214,155,653.68	166,134,348.19	
2023年			单位:元
业务板块	营业收入	营业成本	毛利率
液晶显示屏及模块	48,807,898.32	46,200,230.90	5.34%
触控显示模组	101,526,207.36	83,921,435.45	17.34%
合计	150,334,105.68	130,121,666.35	

(三)公司资金流动性情况

报告期末公司货币资金余额56,612.71万元,流动负债情况如下:

项目	期末余额(万元)
短期借款	1,751.39
应付账款	15,911.08
合同负债	358.21
应付职工薪酬	715.06
应交税费	3,243.22
其他应付款	344,769.38
一年内到期的非流动负债	31,084.68
其他流动负债	165.17
流动负债合计	397,998.19

报告期末公司流动负债合计39.80亿元,主要系报告期内公司推进重大资产重组,流动负债核心构成项目为:新增控股股东借款本息177,347.69万元、中恩云数据中心项目未支付股权收购款164,150.00万元及子公司中恩云(北京)数据科技有限公司一年内到期贷款本金30,514.27万元。

针对上述负债,公司偿债安排清晰、风险可控:一是控股股东借款到期后可循环续借,不存在刚性兑付压力;二是中恩云项目应付股权收购款,公司拟通过申请银行并购贷款解决,相关银行已出具明确合作意向,拟授信18亿元,贷款落地后可完全覆盖相关应付款项;三是中恩云一年内到期的中信银行贷款,公司已于2026年3月取得招银金租融资租赁放款162,227.78万元,同时结清了中信银行全部贷款本息,相关偿债义务已履行完毕。扣除上述专项负债后,剩余流动负债为25,986.23万元,公司期末货币资金余额56,612.71万元,对剩余流动负债覆盖率达217.86%,账面现金储备可充分覆盖剩余短期负债,整体短期偿债能力充足,不存在流动性风险。

(四)公司扣非后净利润连续十四年亏损的原因

结合2012年至2026年一季度公司营业收入、营业成本、毛利率、投资收益、资产及信用减值损失和扣除非经常性损益后的归属母公司股东净利润(简称“扣非归母净利润”)等相关数据,分析公司扣非后净利润连续十四年亏损的原因,具体情况如下:

单位:万元

序号	年度	营业收入	营业成本	毛利率	投资收益	资产/信用减值损失	扣非归母净利润	亏损原因分析
1	2012年度	100,714.11	93,075.50	7.58%	0	3,056.26	-13,177.14	2011年底,公司原全资子公司长沙市宇顺显示技术有限公司(以下简称“长沙显示”)模组生产线建成投产,受新产品试产阶段投入大、产品良率逐渐提升、产能利用率未能快速释放、期间费用增长、存货跌价等因素的综合影响,导致2012年和2013年出现经营性亏损。
2	2013年度	144,404.46	125,609.84	13.02%	107.48	1,092.07	-599.09	
3	2014年度	275,003.27	242,506.50	11.82%	276.94	33,256.61	-33,933.97	2013年12月,公司通过并购深圳市雅视科技有限公司(以下简称“雅视科技”)扩大产业规模,但并购重组完成后未产生相应的协同效应,同时受到国内三大运营商手机补贴政策调整及所处行业市场竞争激烈、产品技术快速变化的影响,雅视科技也未能如期完成业绩承诺(2014年商誉减值25亿元,2015年商誉减值62亿元)导致公司2014年和2015年出现大幅亏损。
4	2015年度	338,031.63	306,189.25	9.42%	69.3	100,082.50	-109,321.55	
5	2016年度	130,122.77	117,536.44	9.67%	-6,092.31	17,984.69	-35,254.97	
6	2017年度	40,088.47	38,609.79	3.69%	-1,533.51	1,917.35	-12,413.68	
7	2018年度	32,431.79	31,456.48	3.01%	20	6,374.50	-15,394.20	2016年初,公司控制权发生了变更,公司在显示和触控显示屏业务上经营战略方向上逐渐收缩,连续剥离了亏损子公司(2016年出售雅视科技,2017年出售深圳市华丽硕丰科技有限公司,2019年出售长沙显示及长沙宇顺触控技术有限公司等),同时根据市场行业发展趋势和公司实际情况,对客户结构进行调整,放弃了智能手机客户群体,专注于工业显示屏产品(包括家电、医疗、车载、智能家居等),但由于客户开发进展缓慢,营业收入未能得到有效提升,经营结果未达预期,而期间费用率较高,净利润常年为负。
8	2019年度	20,448.03	19,694.28	3.69%	7,755.86	-238.08	-7,509.21	
9	2020年度	13,942.08	12,413.79	10.96%	0	772.56	-3,340.14	
10	2021年度	18,385.97	15,813.12	13.99%	0	776	-2,663.29	
11	2022年度	13,508.61	12,239.28	9.40%	0	655.18	-2,739.38	
12	2023年度	15,519.17	13,368.19	13.86%	0	-341.33	-1,847.80	2022年公司在巩固现有主营业务的基础上,增添了彩屏生产设备,以拓展彩屏业务和产品。经过2023年一年的努力,逐步精简优化客户结构,以利润为导向,增加产品的利润点,营收规模、毛利率、净利润相较2022年取得小幅增长。
13	2024年度	22,028.24	17,361.88	21.18%	1.47	-617.27	-2,142.91	公司2024年5月将上海孚邦纳入合并报表范围后,提升公司收入规模和综合毛利率。但由于其盈利规模仍低于公司合并层面整体期间费用,故当年度亏损。
14	2025年度	32,742.69	23,903.99	26.99%	0	13.82	-1,578.03	公司2025年12月将中恩云项目公司纳入合并报表范围后,收入规模和综合毛利率进一步提升,但因开表时间较短且全年期间费用规模较大,故当年度仍然亏损。
15	2026第一季度	26,541.99	13,901.52	47.62%	0	-916.03	4,769.52	公司自2024年、2025年并购上海孚邦及中恩云项目公司后,综合毛利率逐步提升,2026年一季度扭亏为盈。

截至本回复出具之日,上海孚邦和中恩云项目公司纳入合并报表后,其单体层面各会计期间均为盈利,故公司扣非后净利润连续十四年亏损主要与显示模组业务经营情况有关。公司传统核心业务为液晶显示屏及模块、触控显示模组生产销售,所属中小尺寸LCD及触控显示模组行业,长期处于存量市场竞争、产品价格持续下行周期,下游消费电子、普通消费类终端市场需求增速持续放缓,行业整体盈利空间被大幅压缩,整体毛利率处于低位运行。公司前期业务聚焦中低端消费电子配套领域,产品结构较为传统,高端化、定制化布局不足,订单以中小批量为主,生产规模效应难以体现;叠加上游面板、芯片等核心原材料价格周期性波动,人工、制造费用摊薄成本较高,导致传统显示业务长期处于低毛利、微利的经营状态,是公司扣非后净利润连续多年为负的主要原因。

(五)公司与同行业公司对比,不存在重大实质性经营差异

公司各业务板块与同行业可比公司相比,经营模式、盈利逻辑、行业特征保持一致,差异仅体现在业务定位、发展阶段及产品赛道选择上,无重大实质性经营差异,具体分析如下:

1、显示触控模组业务

公司主营业务液晶显示屏及模块、触控显示模组业务近年来在同行业内部分化明显,呈现“高端定制化高毛利、中低端通用化低毛利”的竞争格局。公司前期聚焦中低端消费电子显示配套领域,与布局车载、工控、医疗等高端显示赛道的企业存在产品定位及客户结构差异,具体营收情况选取同行业中业务模式相类似的上市公司对比如下:

单位:万元

同行业公司名称	年度	营业收入	营业成本	毛利率
秋田微(300939)	2023年	99,488.13	71,435.82	28.20%
	2024年	108,466.55	81,618.95	24.75%
	2025年	129,178.81	99,698.64	22.82%
骏成科技(301106)	2023年	57,005.73	43,569.33	23.59%
	2024年	82,507.63	63,881.96	22.57%
	2025年	91,032.05	73,260.45	19.52%
合力泰(002217)	2023年	463,041.86	480,030.37	-3.67%
	2024年	132,665.80	184,418.98	-39.01%
	2025年	168,508.50	139,102.72	17.45%
近三年同行业平均毛利率				12.91%
宇顺电子显示触控模组业务	2023年	15,519.17	13,368.19	13.86%
	2024年	11,514.92	9,544.89	17.11%
	2025年	11,337.65	9,629.79	15.06%
近三年公司平均毛利率				15.34%

同行业内主营中低端消费电子显示模组的企业,普遍面临需求疲软、价格竞争激烈、毛利率偏低、阶段性经营亏损的行业共性问题;公司近三年显示触控模组业务平均毛利率为15.34%,相较同行业近三年平均毛利率12.91%高出2.43%。综上,公司经营情况与同类企业不存在重大实质性差异。

2、IDC服务业务

公司IDC业务以数据中心基础设施运营、机柜租赁及增值服务为主,经营模式、盈利逻辑与国内同行业IDC运营商一致。目前公司IDC业务已实现稳定规模化盈利,机柜上架率、盈利效率等核心指标均处于行业合理区间。选取同行业中业务模式为批发类型的上市公司润泽科技、宝信软件及数据港进行分析,中恩云项目公司与同行业IDC业务的具体营收情况对比如下:

单位:万元

业务模式	同行业公司名称(注)	年度	营业收入(IDC板块)	营业成本(IDC板块)	毛利率(IDC板块)
批发	润泽科技(300442)	2023年	315,181.75	143,542.73	54.46%
		2024年	291,369.30	152,894.61	47.53%
		2025年	316,365.76	176,862.20	44.10%
批发	宝信软件(600845)	2023年	349,121.11	173,642.00	50.26%
		2024年	365,627.38	201,350.31	44.93%
		2025年	376,535.40	214,759.25	42.96%
批发	数据港(603881)	2023年	152,526.78	108,251.12	29.03%
		2024年	171,008.70	116,078.84	32.12%
		2025年	169,562.15	106,316.97	37.30%
近三年同行业平均毛利率					42.52%
批发	中恩云项目公司	2023年	73,534.73	44,045.30	40.10%
		2024年	81,546.77	42,055.91	48.43%
		2025年	93,152.54	47,822.90	48.66%
近三年中恩云平均毛利率					45.73%

注:同行业公司选择的是业务模式与中恩云项目公司同为批发型的上市公司润泽科技、宝信软件、数据港;奥飞数据、光环新网营业模式为零售+批发,在此未纳入对比范围。

中恩云项目公司近三年平均毛利率为45.73%,同行业近三年平均毛利率为42.52%,中恩云项目公司近三年平均毛利率略高于同行业3.21%,具体营收情况及营业成本构成同行业对比可详见“问题二、(5)”的回复。综上,公司IDC服务业务板块与同行业相比营收及经营情况不存在重大实质性差异。

3、电气设备业务

所属基建配套电气设备行业,具备项目周期较长、验收节点集中、回款节奏阶段性波动、收入确认不均衡的行业特点。公司子公司上海孚邦电气业务,聚焦数据中心、基建等领域优质项目,业务拓展、项目交付、收入成本核算模式与同行业可比企业保持一致;随着大型优质项目持续落地,业务规模及盈利稳定性逐步提升,具体同行业毛利率对比可详见“问题三(1)”的回复,数据分析如下:

单位:万元

同行业公司名称	年度	营业收入	营业成本	毛利率
洛凯股份(603829)	2023年	42,203	30,663	27.34%
	2024年	40,232	30,367	24.52%
	2025年	54,425	49,417	9.20%
双杰电气(300444)	2023年	94,087	76,567	18.62%
	2024年	113,636	85,084	25.13%
	2025年	160,372	126,182	21.32%
中能电气(300062)	2023年	80,404	59,487	26.02%
	2024年	77,165	59,532	22.85%
	2025年	99,912	79,986	19.94%
科林电气(603050)	2023年	138,524	98,595	28.82%
	2024年	156,692	115,206	26.48%
	2025年	389,835	311,444	20.11%
近三年电气设备同行业平均毛利率				22.53%
宇顺电子电气设备业务	2024年	5,896.76	4,303.20	27.01%
	2025年	9,081.23	7,460.72	17.84%
近两年公司电气设备业务平均毛利率				22.43%

综上,公司电气设备业务近两年平均毛利率为22.43%,与同行业近三年平均毛利率22.53%相比,不存在重大实质性差异。

4、仪器仪表、安防类业务

仪器仪表行业技术壁垒高、研发周期长、行业资质认证严格;上海孚邦仪器仪表业务技术体系成熟、核心产品竞争力突出,目前已实现稳定盈利,业务经营模式与同行业可比公司一致,无实质性经营差异;安防类产品定制化程度高、订单需求分散,收入及利润确认存在阶段性波动,公司该类业务经营模式、定价逻辑与同行业企业保持一致,无实质性差异。具体数据分析如下:

单位:万元

行业类型	同行业公司名称	年度	营业收入	营业成本	毛利率
仪器仪表	柘华科技(300360)	2023年	176,457	97,471	44.76%
		2024年	201,789	106,038	47.45%
		2025年	167,405	95,581	42.90%
仪器仪表	莱伯泰科(688056)	2023年	10,734	5,634	47.52%
		2024年	10,944	6,250	42.89%
		2025年	11,739	6,961	40.70%
安防	大华股份(002236)	2023年	2,664,465	1,492,585	43.98%
		2024年	2,577,542	1,518,785	41.08%
		2025年	2,640,900	1,520,104	42.44%
安防	海康威视(002415)	2023年	6,877,976	3,690,719	46.34%
		2024年	6,796,326	3,686,086	45.76%
		2025年	6,501,235	3,311,355	49.07%
近三年仪器、仪表、安防同行业平均毛利率					44.57%
仪器仪表、安防	宇顺电子仪器仪表安防业务	2024年	4,004.89	2,765.35	30.95%
		2025年	3,836.10	2,188.41	42.95%
近两年公司仪器、仪表、安防业务平均毛利率					36.95%

综上,公司仪器仪表安防类业务毛利率与同行业公司情况相比不存在重大差异。

(六)公司可持续经营能力分析

1、业务布局全面优化

2024年完成对上海孚邦实业有限公司的收购,成功切入高端电气设备、仪器仪表与安防设备领域,构建“新型显示+高端装备”双主业发展模式,打破传统显示业务盈利瓶颈;2025年稳步推进北京房山中恩云数据中心重大资产重组事项,正式布局IDC服务业务,形成“新型显示+高端装备+IDC服务”三大核心业务协同发展的多元化布局,业务抗风险能力大幅提升。

2、资金流动性保障充分

公司与招银金融租赁有限公司融资租赁业务顺利落地,有效补充运营资金;同时积极推进与多家商业银行综合授信合作,持续拓宽银行贷款、供应链融资等多元化融资渠道,优化债务结构,为业务转型、项目运营及长期发展提供稳定资金支撑;控股股东借款到期后可循环续借,不存在刚性兑付压力。

综上,公司当前融资渠道稳定,不存在到期债务集中兑付、重大债务违约、主要银行账户及核心资产被冻结、重大诉讼执行等影响持续经营的流动性风险,整体资金流动性保障充分。

3、经营业绩大幅提升

2026年第一季度,公司营业收入同比增长480.44%;经营性现金流及回款能力显著改善;净利润同比增长4202.23%,盈利水平、盈利效率同步大幅提升;充分验证公司战略转型、业务结构优化成效显著,历史扣非后净利润连续亏损的阶段性行业及业务问题已得到解决。

4、公司目前不存在核心经营资质失效、重大诉讼仲裁、关键核心人才流失等重大风险事项,核心业务运营有序,经营规划清晰可行。

由上述分析可知,公司通过战略转型,逐步构建了多元化业务协同发展格局,经营韧性与盈利可持续性显著提升;同时叠加多元化融资渠道保障、大股东资本及资源全力支持,公司业务协同效应、综合盈利能力持续释放,基于2026年一季度的经营表现,公司各核心业务运营态势稳健,盈利水平与盈利质量持续修复,资金流动性持续向好,未来发展规划清晰明确,历史阶段性亏损问题已解决,公司具备持续、稳定的经营能力,未来将持续深化业务协同、优化产品结构、强化成本管控,推动公司实现高质量可持续发展。

综上,公司持续经营能力不存在重大不确定性。

三、你公司本年度非经常性损益119.20万元。请详细说明非经常性损益的具体构成,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定。

2025年度公司非经常性损益合计119.20万元,均为与正常经营无直接关系或性质特殊、偶发性的交易或事项产生的损益,会计处理符合《企业会计准则》及《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益(2023年修订)》(证监会公告(2023)65号)的规定,具体情况如下:

项目	金额(元)	说明
非流动性资产处置损益	-342.85	主要系处置固定资产产生的净损益
计入当期损益的政府补助(与公司正常经营业务密切相关,符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外)	1,250,000.00	主要系政府补贴
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	2,472.50	主要系公司长芯弧号基金确认公允价值变动收益
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	362,185.00	主要系赔偿款、违约金等其他收支
其他符合非经常性损益定义的损益项目	29,582.40	主要系个税手续费返还
减:所得税影响额	186,995.66	
少数股东权益影响额(税后)	264,910.52	
合计	1,191,990.87	--

四、请说明你公司人均营业收入变动与公司营业收入变动的匹配性,与同行业公司情况相比是否存在重大差异

2025年度,公司营业收入与人均营业收入情况如下:

项目		2025年度	2024年度	同比增长
①营业收入	原有业务	24,641.52	22,028.24	11.86%
	新增IDC业务	8,101.17	-	-
	小计	32,742.69	22,028.24	48.64%
②在册人数	原有业务	154	197	-21.83%
	新增IDC业务	26	-	-
	小计	180	197	-8.63%
③人均营业收入(①÷②)	原有业务	160.01	111.82	43.10%
	新增IDC业务	311.58	-	-
	小计	181.90	111.82	62.68%

由上表可知,2025年度公司营业收入较上年度增长48.64%,人均营业收入较上年度增长62.68%。人均营业收入增幅大于营业收入增幅,原因如下:(1)公司本年度新增人均收入规模大的IDC业务,该业务人均营业收入规模远高于原有业务,令整体人均营业收入增幅大于营业收入增幅;(2)公司针对原有业务精细化管理,优化人工同时提升人均产值,推动高价值产品销售,令原有业务人均营业收入较上年增长。具体分析如下:

(一)公司本年度新增人均收入规模大的IDC业务,IDC业务人均营业收入规模远高于原有业务,令人均营业收入增幅大于营业收入增幅

公司本年度完成对IDC行业中恩云项目公司的收购,并于2025年12月1日将其纳入合并报表范围。IDC行业属于重资产、技术密集型行业,自动化程度高,且第三方提供的外包运维服务成熟完善,无需大量在编运营人员固可产生持续稳定的服务收入。因此,其人均营业收入规模远大于公司原有业务,令人均营业收入增幅大于营业收入增幅。具体情况如下:

项目	上市公司合并报表(2025年12月/末)	中恩云项目公司2025年度(注)
①新增IDC业务营业收入(万元)	8,101.17	93,152.54
②期末在册员工人数(人)	26	26
③人均营业收入(万元/人)(①÷②)	311.58	3,582.79
④上市公司原有业务2025年度人均营业收入:160.01万元/人		

注:中恩云项目公司2025年全年财务数据根据如下经审计的财务数据合并列示:①2025年1-3月财务报表经深圳正一会计师事务所(特殊普通合伙)审计,并出具《北京房山中恩云计算数据中心项目相关公司模拟合并财务报表审计报告》(深正一专审字(2025)第01004号);②2025年4-11月财务报表经深圳正一会计师事务所(特殊普通合伙)审计,并出具《中恩云数据中心项目相关公司资产重组过渡期损益情况专项审计报告》(深正一专审字(2026)第03001号);③2025年12月财务报表经深圳宣达会计师事务所(普通合伙)审计,并出具《深圳市宇顺电子股份有限公司2025年度财务报表审计报告》(宣达审字[2026]0103号),下同。

考虑业务模式差异后,中恩云项目公司的人均营业收入与同行业公司情况不存在差异,分析如下:

中恩云项目公司的数据中心在单一园区内,且规模较大,故该项目将日常运营维护、保安、保洁进行专业外包,外包人员合计125人。考虑外包人员的人均营业收入测算如下:

项目	数值
①IDC业务2025年度营业收入(万元)	93,152.54
②期末在册员工人数(人)	26
③期末外包人员人数(人)	125
④IDC业务整体人员(人)(②+③)	151
⑤公司IDC业务整体人均营业收入(万元/人/年)(①÷④)	616.90

以下为公司IDC业务整体人均营业收入与同行业可比公司对比情况:

同行业	2025年营业收入(万元)	员工人数(人)	人均营业收入(万元/人)
润泽科技	567,367.97	2,018	281.15
奥飞数据	252,136.10	398	633.51
光环新网	717,765.00	1,266	566.95
宝信软件	1,097,156.61	6,060	181.05
数据港	172,083.20	654	263.12
同行业平均	561,301.58	2,079	385.16
中恩云项目公司	93,152.54	151	616.90

数据来源:上市公司2025年年度报告

公司IDC业务整体人均收入在同行业公司可比公司的合理区间范围内(181.05万~633.51万),高于同行业可比公司的平均水平,主要原因是:(1)中恩云数据中心在单一园区内,无需重复配置人员;(2)中恩云数据中心为高规格(A级)数据中心,主要设备品牌都属于国际一线知名品牌(卡特彼勒/维谛/施耐德/ABB/华为/西门子等),建成后运行状态良好,维护及保养成本无需规模性技术人员;(3)项目整体出租给单一客户且上架率较高,营收规模大,进而人均营业收入高。因此,公司IDC业务整体人均营业收入与同行业对比不存在重大差异。

(二)原有业务方面,公司进行精细化管理,优化人工同时提升人均产值,推动高价值产品销售,令原有业务人均营业收入较上年增长

公司原有业务人均营业收入同比增加43.10%,原有业务营业收入同比增加11.86%,人均营业收入增加大于营业收入增长31.24%,具体情况如下:

1、液晶显示屏及模块、触控显示模组业务:2025年公司液晶及触控屏营业收入较上年收窄1.54%,在市场竞争激烈的环境下,公司主动进一步压缩人工成本,直接人工较上年同比降低30.09%,2025年减员力度较大但并未影响业务规模,体现了精益管理带来的直接成效。以下为公司显示触控模组类业务整体人均营业收入与同行业可比公司的对比情况:

公司名称	2025年营业收入(万元)	员工人数	人均营业收入(万元/人/年)
秋田微	129,178.81	2484	52.00
骏成科技	91,032.05	1807	50.38
合力泰	168,508.50	2608	64.61
同行业平均	129,573.12	2300	55.66
公司显示触控模组类业务	11,337.65	188(注)	60.31

注:显示触控模组类业务188人,其中83人为外包人员

可见,公司显示触控模组类业务整体人均收入60.31万元/年,处于可比同行业公司的合理区间范围内(50.38万~64.61万)。

2、仪器仪表、安防设备及电气设备业务:2025年公司此业务板块营业收入合计12,917.32万元,较上年同比增长30.47%,主要由于上海孚邦在电气设备项目拓展成效显著。电气设备销售量同比增长54.03%,仪器仪表销售量同比下降8.08%,结构调整直接拉动了整体营收增长,产品结构向更高价值的电气设备倾斜,该品类单价高于传统仪器仪表安防业务,直接拉动人均营收大幅提升。以下为公司仪器仪表、安防设备及电气设备类业务整体人均营业收入与同行业可比公司的对比情况:

同行业	2025年营业收入(万元)	员工人数	人均营业收入(万元/人/年)
洛凯股份(电气类)	54,425	1,937	28.10
双杰电气(电气类)	160,372	2,523	63.56
中能电气(电气类)	99,912	901	110.89
科林电气(电气类)	389,835	2,949	132.19
柘华科技(仪器仪表类)	167,405	901	185.80
莱伯泰科(仪器仪表类)	11,739	526	22.32
大华股份(安防类)	2,640,900	22,131	119.33
海康威视(安防类)	6,501,235	57,202	113.65
同行业平均	1,253,228	11,134	96.98
公司仪器仪表、安防设备及电气设备业务合计	12,917.33	49	263.62

可见,公司仪器仪表、安防设备及电气设备类业务整体人均年收入为263.62万元,为同行业可比公司的2.72倍,该差异主要系业务模式、经营体量及人员结构差异所致,具备合理性与可比性。具体原因如下:一是同行业可比公司整体营收规模多处于百亿级别,业务链条覆盖硬件研发、生产制造、规模化量产等重资产、长流程环节,人员架构体系较大,整体用工基数较高;而公司上述三类业务合计营收规模较小,整体聚焦项目制及配套服务,业务链条精简、岗位配置高效,所需从业人员数量显著少于同行业生产制造型企业。二是上海孚邦相关业务以高集成度、项目化履约为主,员工主要聚焦市场对接、项目实施、系统集成及安装调试交付等核心价值环节,人员产出效能更高,因此人均营收高于行业平均水平属于业务特性差异导致的正常结果,具备充分合理性。

以上,公司整体人均营业收入相较同期增长62.68%,虽高于营业收入增长率14.04%,是公司三大业务板块各自合理的业务背景的综合体现,是公司战略转型期业务结构优化、并购项目纳入合并范围时间、用工效率提升以及精益管理等因素共同作用的结果,因此,人均营业收入变动与公司营业收入变动具有合理的匹配性。

综上,公司人均营业收入变动高于营业收入变动,主要系并购新增合并主体、人员口径差异等特殊客观因素,属于公司自身业务结构及用工模式带来的个性化差异;剔除上述并购项目、外包人员统计口径影响后,公司人均营业收入变动趋势与自身营业收入变动逻辑具备合理性,与同行业可比公司相比不存在重大异常差异。

五、请结合前述情况,逐项核查说明你公司是否触及我所《股票上市规则(2026年修订)》第9.3.12条规定的情形,是否存在其他需要实施退市风险警示或其他风险警示的情形,是否符合申请撤销退市风险警示的条件。

结合公司2025年度财务数据、审计情况、2026年一季度经营数据及业务实际,根据《深圳证券交易所股票上市规则(2026年修订)》第9.3.12条规定的情形逐项核查,公司不存在退市风险警示;根据《深圳证券交易所股票上市规则(2026年修订)》第9.8.1条规定的情形逐项核查,公司不存在其他需要实