证券代码：688367　　证券简称：工大高科　　公告编号：2026-023

合肥工大高科信息科技股份有限公司关于 2025 年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

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。

合肥工大高科信息科技股份有限公司（以下简称“公司”或“工大高科”）于近日收到上海证券交易所《关于合肥工大高科信息科技股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函〔2026〕303 号，以下简称“问询函”）。根据《问询函》的要求，公司与天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对问询函所列问题进行了认真核查并作出如下回复：

问题 1、关于经营业绩

年报显示，2025 年公司实现营业收入 1.98 亿元，同比下滑 33.38%；归母净利润 1,007.53 万元，同比下滑 61.65%，扣非净利润 273.35 万元，同比下滑 86.57%，非经常性损益合计为 734.17 万元，占净利润比例达 72.9%。第三季度出现单季度亏损。工业铁路信号控制与智能调度产品营收 1.02 亿元，占比 51.81%，同比变化 -51.68%，毛利率 45.55%，增加 9.99 个百分点；信息系统集成及技术服务营收 0.93 亿元，占比 47.24%，同比变化 12.66%，毛利率 7.69%，增加 2.4 个百分点。新增国外营收 785.00 万元，占比 3.97%，主要来自中吉矿业有限公司吉尔吉斯斯坦布丘克金矿采选工程项目。

请你公司：（1）结合行业周期、市场竞争、客户需求变化、订单执行和交付情况、成本变化、产品单价波动等，分产品说明公司营业收入下降和毛利率上升的具体原因，相关变动趋势是否和行业可比公司同类业务变动趋势一致；（2）结合 2026 年一季度经营数据及在手订单情况、未来市场发展趋势、公司产品竞争优势等，分析公司未来业绩是否有持续下降的风险，公司拟采取的改善措施及可行性；（3）说明非经常性损益占比偏高的原因、持续性，是否存在对政府补助等依赖度较大的风险；（4）补充披露国外业务的具体情况、分布区域及营业收入、毛利率等情况，以及国外收入确认的具体政策、关键节点、结算模式及回款周期，说明国外业务毛利率明显低于国内业务的具体原因；说明后续国外业务的拓展计划、可能面临的地缘政治、汇率波动、回款风险及应对措施。

回复：

一、公司回复

（一）结合行业周期、市场竞争、客户需求变化、订单执行和交付情况、成本变化、产品单价波动等，分产品说明公司营业收入下降和毛利率上升的具体原因，相关变动趋势是否和行业可比公司同类业务变动趋势一致

1. 2024 年、2025 年分产品营业收入和毛利率变动情况

单位：万元

产品类别	2025年		2024年		收入变动情况	毛利率变动情况
	收入	毛利率（%）	收入	毛利率（%）		
地面工业铁路信号控制与智能调度产品	5,091.95	40.40	14,006.90	28.84	-63.65%	增加 11.56 个百分点
矿井井下信号控制与智能调度产品	5,144.54	50.66	7,178.47	48.67	-28.33%	增加 1.99 个百分点
信息系统集成及技术服务	9,332.85	7.69	8,284.26	5.29	12.66%	增加 2.40 个百分点
合 计	19,569.34	27.50	29,469.63	27.05	-33.59%	增加 0.45 个百分点

公司主要产品包括地面工业铁路信号控制与智能调度产品、矿井井下信号控制与智能调度产品、信息系统集成及技术服务。由上表可知，2025 年度，前两类产品营业收入同比下降、毛利率同比上升；信息系统集成及技术服务营业收入同比增长 12.66%，毛利率基本保持稳定。地面工业铁路信号控制与智能调度产品、矿井井下信号控制与智能调度产品营业收入同比下降，是公司整体业绩下滑的主要影响因素。

以下重点就前两类产品，结合行业周期、市场竞争、客户需求变化、订单执行和交付情况等因素，具体分析公司营业收入下降和毛利率上升的原因。

（1）地面工业铁路信号控制与智能调度产品

2025 年度，该产品实现营业收入 5,091.95 万元，较上年同期下降 63.65%；毛利率为 40.40%，较上年同期上升 11.56 个百分点。

1）营业收入下降的主要原因

① 从行业周期看，该产品下游客户主要集中于钢铁、港口、冶金等行业，报告期内，受宏观经济及行业周期性调整影响，上述行业固定资产投资意愿下降，新建及改造项目数量减少，市场整体需求释放节奏放缓。

具体而言，钢铁行业价格阶段性承压，企业资本开支趋于审慎，铁路控制系统相关新建及改建项目有所减少；港口行业货物吞吐量保持正增长，但增量主要依靠原有码头货流转运，新建码头项目放缓，资本投入重心转向存量设施智能化改造，工业铁路配套大单相应减少；石化行业受原油价格波动影响，炼化企业盈利阶段性承压，新建炼化园区及厂区工业铁路基建项目节奏放缓，投资重心转向存量项目智能化技改，但单体投资规模偏小；有色金属行业呈现结构性分化，铜、黄金等上游矿山采选投资有所扩张，但矿山扩建土建周期长，调度及信号设备招标落地滞后，短期增量未能充分释放。

② 从客户需求看，受行业周期及企业经营压力影响，下游客户固定资产投资意愿明显下降，项目审批及启动周期显著拉长。同时，客户需求结构发生转变：一方面，新建大型项目减少，存量设施智能化技改项目占比上升，但技改项目单体体量偏小；另一方面，客户对系统安全性、智能化水平的要求持续提高，这使得智能化项目的技术复杂度和投资金额相应增大。在客户资金普遍紧张的情况下，此类大额项目的启动和推进节奏明显放缓，论证决策周期进一步拉长，短期内项目释放不足。

③ 从市场竞争看，如前所述，下游行业整体需求释放节奏放缓，存量项目竞争进一步加剧，部分项目出现低价竞争现象。公司基于自身技术优势和市场定位，在项目投标和定价上坚持质量优先、风险可控的原则，主动放弃部分低毛利、回款风险高的项目机会，将资源集中于能够充分发挥公司技术优势、具备良好盈利空间和回款保障的优质项目。这一策略虽有利于公司长期健康发展，但在短期内对收入规模形成一定压力。

④ 从订单执行和交付情况看，2024 年度公司交付了青海茶卡盐湖改造升级项目，该项目单体合同金额较大，于当期集中交付并确认收入，对当年该产品收入贡献显著；2025 年度无类似大额单体项目交付，叠加前述需求放缓和策略调整因素，导致收入同比出现较大幅度下滑。

综上所述，2025 年度地面工业铁路信号控制与智能调度产品营业收入下降，主要系下游行业周期性调整导致需求放缓、公司主动优化项目结构放弃部分低质量订单，以及上年同期青海茶卡盐湖改造升级项目大额基数效应共同作用所致。

2）毛利率上升的主要原因

① 成本变化方面：公司地面工业铁路信号控制与智能调度产品为高度定制化系统产品，由自制关键设备、专用软件及配套设备组成，部分项目还涉及室外配套辅材以及铺设、安装等外购劳务。本期原材料采购成本未发生重大变化，原材料成本变化对该产品本年度毛利率水平提升未产生重大影响。

② 产品单价波动方面：公司地面工业铁路信号控制与智能调度产品属于定制化的系统级产品，不同项目的规模、技术复杂程度、系统配置等差异较大，导致不同项目之间的销售价格差异较大。公司在定价时综合考虑项目的自制关键设备成本、所涉技术复杂程度、竞争对手情况、客户历史合作情况、付款条件及公司市场策略等因素。本期地面工业铁路信号控制与智能调度定价策略并未发生重大改变，产品单价波动对本期毛利率水平提升未产生重大影响。

综上，2025 年度，地面工业铁路信号控制与智能调度产品毛利率相比上年同期增加 11.56 个百分点，主要得益于公司主动调整项目承接策略以及上年同期低毛利率项目造成的基数效应。报告期内，下游行业需求放缓，市场竞争加剧。公司在项目投标和定价上坚持质量优先、风险可控的原则，主动放弃低毛利项目，将资源集中于盈利空间更优的业务。这一策略对整体毛利率水平的提升有一定的作用。另一方面，2024 年度公司交付的青海茶卡盐湖改造升级项目为大型 EPC 总包项目，外购设备及工程施工成本占比较高，导致该项目毛利率偏低，拉低了上年同期毛利率基数。2025 年度公司无类似低毛利率的大型 EPC 项目交付，叠加公司主动调整项目承接策略，毛利率因此有所上升。

（2）矿井井下信号控制与智能调度产品

2025 年度，该产品实现营业收入 5,144.54 万元，较上年同期下降 28.33%；毛利率为 50.66%，较上年同期上升 1.99 个百分点。

1）营业收入下降的主要原因

① 从行业周期看，国家相关行业政策的持续深化以及人工智能技术与产业融合的加速推进，对智能化系统的技术标准与交付要求显著提升。报告期内，下游煤矿、非煤行业智能化建设正从快速扩张期转入常态化提质阶段，基础性智能化建设的增量空间有所收窄，而深度智能化、系统协同等更高层次的改造需求已逐步显现，但尚未进入规模化集中释放阶段，行业正处于新旧需求的衔接转换期。

② 从客户需求看，当前，智能化矿山建设需求正从试点示范阶段向规模化推广阶段过渡，客户需求结构呈现显著变化：一方面，部分客户基于国家政策强制要求的安全生产基础配套系统（如矿井辅助运输监控系统、人员精确定位系统等）性质，仍具有购买该类产品的刚性需求，政策层面的持续推动为业务基本盘提供了托底保障；另一方面，部分客户对该类产品提出了更高的需求，具体表现为：一是矿山的智能化系统建设由单一子系统分散建设，逐步向整体打包建设阶段转变，客户要求系统具有更高的集成度、协同性；二是客户对于可用性的要求提高，客户对系统技术、维护、售后的需求增加。

上述需求结构的变化，导致项目复杂度提高、技术集成难度加大、投资金额增大。但受宏观经济波动及下游行业周期性调整影响，矿山企业普遍面临资金压力，投资预算整体收缩。因此，客户对智能化项目的投资决策更加审慎，论证周期明显拉长。受此影响，报告期内新订单获取及存量项目推进速度均低于预期，对当期收入产生一定压力。

③ 从市场竞争看，报告期内，行业竞争进一步加剧。随着各地区智能化矿山建设的持续推进，更多企业被吸引进来，低价竞争现象增多，对公司投标策略及产品定价形成阶段性压力。公司坚持质量优先、风险可控的原则，主动放弃部分低毛利或回款风险较高的项目，将资源集中于盈利空间更优的业务，短期内对收入规模产生一定影响。

综上所述，2025 年度，矿井井下信号控制与智能调度产品营业收入同比下降，主要系下游矿山行业智能化建设阶段转换、市场竞争加剧及公司主动优化项目结构等因素综合影响所致。

2）毛利率上升的主要原因

报告期内，矿井井下信号控制与智能调度产品毛利率基本保持稳定，微幅上升主要系公司主动调整项目承接策略及成本管控综合影响所致。

此外，公司信息系统集成及技术服务产品 2025 年度实现营业收入 9,332.85 万元，同比增长 12.66%；毛利率 7.69%，同比增加 2.4 个百分点，基本保持稳定。该产品营业收入增长主要得益于公司主动调整客户策略，将目标客户群从教育、医疗、政务等领域的政府机构及事业单位，逐步向以央企国企及上市公司为主的企业类客户拓展，业务内容亦逐步向 AI 算力建设、软件技术服务等方向转型。企业类客户预算保障相对充分、项目执行效率较高，其收入占比稳步提升，带动了整体收入增长。

2. 相关变动趋势是否和行业可比公司同类业务变动趋势一致

报告期内，公司工业铁路信号控制与智能调度业务与同行业可比公司的营业收入与毛利率比较情况如下：

单位：万元

公司名称	2025年		2024年		收入变动情况	毛利率变动情况
	收入	毛利率（%）	收入	毛利率（%）		
中国通号	3,455,279.25	28.88	3,247,303.38	29.22	6.40%	减少 0.34 个百分点
交控科技	253,023.89	35.58	218,583.31	31.72	15.76%	增加 3.86 个百分点
梅安森	43,543.36	40.53	50,060.03	39.65	-13.02%	增加 0.88 个百分点
北路智控	96,344.01	44.23	112,926.81	41.73	-14.68%	增加 2.50 个百分点
龙软科技	15,385.34	24.09	32,860.25	51.03	-53.18%	减少 26.94 个百分点
尤洛卡	57,916.00	45.62	59,898.16	46.67	-3.31%	减少 1.05 个百分点
天地科技	2,924,240.56	25.60	3,052,666.04	30.54	-4.21%	减少 4.94 个百分点
工大高科	19,569.34	27.50	29,469.63	27.05	-33.59%	增加 0.45 个百分点

上表可比公司中，中国通号、交控科技主要服务于国家铁路和城市轨道交通领域，与公司的地面工业铁路业务在技术原理、产品形态上具有一定相似性，但其下游客户、市场周期及商业模式与公司存在差异。梅安森、北路智控、龙软科技、尤洛卡等公司以矿山智能化为主业，与公司矿井井下信号控制与智能调度产品具有一定可比性，但产品类型、经营规模、业务结构等仍存在差异。

（1）地面工业铁路信号控制与智能调度产品

1）收入方面，公司该产品营业收入同比下降 63.65%，毛利率同比上升 11.56 个百分点。中国通号、交控科技 2025 年营业收入分别同比增长 6.40%、15.76%，与公司地面产品收入大幅下滑的趋势存在差异，主要系下游应用领域及客户结构不同：国家铁路及城市轨道交通投资保持相对稳定，而公司地面产品下游钢铁、港口、冶金等行业处于周期性调整阶段，固定资产投资意愿下降，铁路专用线与专用铁路新建及改造需求收缩。

2）毛利率方面，公司地面产品毛利率上升主要系公司主动调整项目承接策略及上年同期低毛利率大型 EPC 项目基数效应综合影响。中国通号、交控科技业务中包含较多外采设备及分包成本，其毛利率水平及变动趋势受自身业务结构影响，与公司地面产品毛利率变动不具直接可比性。

（2）矿井井下信号控制与智能调度产品

公司该产品营业收入同比下降 28.33%，毛利率同比上升 1.99 个百分点。

1）收入方面，梅安森、北路智控、龙软科技、尤洛卡、天地科技 2025 年营业收入分别同比下降 13.02%、14.68%、53.18%、3.31%、4.21%，整体呈现收入承压态势，与公司矿井产品收入下降趋势一致，反映下游煤矿行业智能化建设从快速扩张期转入常态化提质阶段后，行业整体需求释放节奏放缓。公司该产品收入降幅大于梅安森、北路智控、尤洛卡及天地科技，主要系公司在项目承接中坚持质量优先、风险可控原则，主动放弃部分低毛利或回款风险较高的项目，短期内对收入规模产生一定影响。

2）毛利率方面，梅安森、北路智控 2025 年毛利率分别同比上升 0.88 个百分点、2.50 个百分点，与公司矿井产品毛利率上升趋势一致；尤洛卡、天地科技毛利率分别同比下降 1.05 个百分点、4.94 个百分点，龙软科技毛利率同比下降 26.94 个百分点。各公司毛利率变动方向及幅度存在差异，主要系各公司产品结构、客户结构、项目特点及成本因素不同所致。例如，天地科技业务中包含较多工程技术项目，毛利率相对较低。公司该产品毛利率同比上升，主要系公司主动调整项目承接策略及成本端优化综合影响。

综上所述，下游钢铁、港口等行业周期性调整是公司地面产品收入下降的主要因素之一，而中国通号、交控科技主要客户为国家铁路和城市轨道交通领域，两者下游应用领域不同，收入趋势因此存在差异；矿井产品收入下降趋势与梅安森、北路智控等可比公司整体一致。毛利率方面，公司地面产品毛利率上升主要系策略调整及基数效应，与可比公司不具直接可比性；矿井产品毛利率上升与北路智控、梅安森趋势一致，与其他可比公司毛利率变动方向不同，系各公司产品结构及经营策略差异所致。公司相关变动趋势符合行业周期及自身经营策略，具有合理性。

（二）结合 2026 年一季度经营数据及在手订单情况、未来市场发展趋势、公司产品竞争优势等，分析公司未来业绩是否有持续下降的风险，公司拟采取的改善措施及可行性

1. 公司 2026 年一季度主要经营数据

单位：万元

项目	2026年1－3月	2025年1－3月	变动情况（%）
营业收入	2,514.29	4,022.35	-37.49
营业成本	1,762.61	2,779.34	-36.58
毛利率（%）	29.90	30.90	减少 1 个百分点
归属于上市公司股东的净利润	30.27	225.78	-86.59
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-67.65	162.28	-141.68

2026 年一季度，公司营业收入较去年同期下降 37.49%，主要系行业周期性调整仍在持续，下游需求恢复慢于预期，公司合同转化效率受到一定影响。同时，公司持续优化项目结构，主动放弃部分低毛利、高风险业务，并严格执行审慎的信用管理政策，对短期收入形成阶段性压力，最终导致归属于上市公司股东的净利润和扣除非经常性损益的净利润同比下降。

2. 在手订单情况

单位：万元

项目	2026年1－6月（含税）				2025年（含税）			
	矿井运输监控	铁路运输监控	系统集成	合计	矿井运输监控	铁路运输监控	系统集成	合计
当期新增订单	4,434.16	4,089.88	7,032.95	15,556.99	9,683.78	3,761.80	8,904.25	22,349.83
期末在手订单	9,450.56	3,695.74	9,133.36	22,279.66	6,664.69	70.11	4,293.64	11,028.44

截至 2026 年 6 月 15 日，公司新增在手订单含税金额 15,556.99 万元，2025 年度公司共获取订单 22,349.83 万元，截至 2026 年 6 月 15 日公司获取订单金额已达 2025 年度新增订单的 69.61%。截至 2026 年 6 月 15 日，公司在手订单金额合计 22,279.66 万元，在手订单比较充足。

3. 结合 2026 年一季度经营数据及在手订单情况、未来市场发展趋势、公司产品竞争优势等，分析公司未来业绩是否有持续下降的风险，公司拟采取的改善措施及可行性

（1）未来业绩持续下降的风险分析

如前所述，2025 年公司地面及矿井产品业绩下滑主要受下游行业周期性调整、公司主动优化项目结构以及上年同期大额项目基数效应等因素综合影响。

2026 年一季度，上述因素仍在延续。公司实现营业收入 2,514.29 万元，同比下降 37.49%；扣非净利润为 -67.65 万元，同比由盈转亏；毛利率为 29.90%，同比微降 1 个百分点。一季度为行业传统淡季，经营数据占全年比重较低，扣非净利润为 -67.65 万元，亏损金额相对有限，公司产品盈利能力基本稳定。

1）从未来市场趋势看，短期内行业仍处于从“示范性建设”向“常态化提质”过渡的调整期，下游需求释放节奏放缓。但中长期来看，基础性建设的阶段性放缓并不意味着市场萎缩。在国家对新基建与工业互联网持续发力，特别是随着《关于“人工智能 + 交通运输”的实施意见》《关于深入推进矿山智能化建设促进矿山安全发展的指导意见》等顶层设计相继落地的导向下，叠加 AI+、大数据等前沿技术的赋能，深度智能化、系统协同等更高层次的改造需求正在孕育并逐步释放，行业中长期向好的趋势未发生根本性改变。

2）从公司竞争优势看，公司产品属于国家政策强制要求的安全生产基础配套系统，具有较强的刚性需求特征，业务基本盘具备政策托底保障。由于产品涉及安全生产核心环节，客户对系统稳定性、供应商资质、安全生产许可等均有极高要求，供应商准入壁垒较强。公司凭借多年技术积累、自主知识产权及完备的行业资质，在产业链中保持稳固地位。截至 2026 年 6 月 15 日，公司在手订单合计 2.23 亿元，订单储备较 2025 年末明显增加，为后续收入转化提供了项目基础。

综上，公司当前面临的业绩波动更多表现为行业周期性调整阶段的短期市场现象，以及公司主动战略取舍的结果，而非核心竞争力或行业长期趋势的根本性改变。基于公司在手订单储备、市场刚需属性、技术优势、行业资质及产业链地位，公司未来业绩持续大幅下降的风险较低，但短期内业绩改善需要一定过程。公司已制定针对性改善措施，具备应对行业周期性波动的能力。

（2）公司拟采取的改善措施及可行性

针对当前市场环境，公司已制定并实施相应改善措施。

1）在市场拓展方面，公司在稳固现有钢铁、港口、冶金、矿山等存量市场的基础上，深度挖掘存量客户智能化升级需求，并通过战略合作、营销系统网络化布局等方式，拓展新地域、新应用场景，探寻具有长期增长潜力的市场空间。

2）在产品升级方面，公司紧跟人工智能、大模型等前沿技术发展趋势，积极推进“AI+ 工业铁路”“AI+ 智能矿山”战略布局，将人工智能技术与信号控制、安全调度等核心业务深度融合，持续加大研发投入，推动产品向智能化、平台化方向升级。

3）在经营优化方面，公司持续优化项目承接标准，强化客户信用评估及应收账款管理，主动规避回款风险较高或盈利空间受限的业务，提升项目盈利质量；同时通过优化选型、推进国产替代、供应链多元化等方式控制成本，强化项目全流程成本管理。

4）在订单执行方面，公司加强在手订单项目管理，优化生产交付流程，提升项目执行效率，推动在手订单尽快转化为收入；针对部分交付周期较长的项目，加强与客户沟通，推动项目验收及结算进度。

上述措施基于公司现有客户基础、技术储备、供应链体系及项目执行团队，具备实施条件。受下游行业周期性调整、客户项目推进节奏及市场竞争态势等因素影响，相关措施对业绩的改善效果需要一定周期逐步显现。

（三）说明非经常性损益占比偏高的原因、持续性，是否存在对政府补助等依赖度较大的风险

1. 近两年公司非经常性损益情况

单位：万元

项目	2025年	2024年	本年相比上年变动情况（%）
归属于上市公司股东的净利润	1,007.53	2,627.36	-61.65
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	273.35	2,034.71	-86.57
非经常性损益净额	734.17	592.65	23.88
非经常性损益占归属于上市公司股东的净利润比重（%）	72.87	22.56	增加 50.31 个百分点
其中：非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	279.58		不适用
计入当期损益的政府补助，但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	339.32	420.13	-19.23
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	292.32	281.16	3.97

由上表可知：2024 年、2025 年公司归属于上市公司股东的净利润分别为 2,627.36 万元和 1,007.53 万元，非经常性损益金额分别为 592.65 万元和 734.17 万元，非经常性损益占归属于上市公司股东的净利润比重分别为 22.56% 和 72.87%，非经常性损益占归属于上市公司股东的净利润比重增加 50.31 个百分点。主要原因有：

（1）归属于上市公司股东的净利润相比上年同期减少 61.65%；

（2）非经常性损益净额相比上年同期增加 23.88%，主要系非流动性资产损益增加 279.58 万元所致。2025 年度，公司为盘活资产、降低运营成本，处置了房产和公务车辆。

（3）2024 年、2025 年政府补助金额分别为 420.13 万元和 339.32 万元，去除所得税影响后的净额分别为 357.18 万元和 288.48 万元，占归属于上市公司股东的净利润的比例分别为 13.59% 和 28.63%，占比上升主要是由于归属于上市公司股东的净利润减少所致，预计将来随着业绩提升，会逐步降低占比。

（4）2024 年、2025 年公司投资收益和公允价值变动损益金额分别为 281.16 万元和 292.32 万元，两年基本一致。

综上所述，2025 年度公司非经常性损益占比偏高的原因主要系 2025 年度归属于上市公司股东的净利润减少和非经常性损益净额增加双重因素叠加所致。非经常性损益净额增加主要是由于 2025 年度公司为降低运营成本、盘活资产、处置资产带来的资产处置收益所致。

公司 2025 年度非经常性损益占比偏高具有偶发性，不具备持续性，未来随着公司业绩提升，会逐步降低占比。2025 年政府补助金额相比 2024 年减少 19.23%，同时，政府补助占归属于上市公司股东的净利润比例总体较低，公司不存在对政府补助依赖度较大的风险。

（四）补充披露国外业务的具体情况、分布区域及营业收入、毛利率等情况，以及国外收入确认的具体政策、关键节点、结算模式及回款周期，说明国外业务毛利率明显低于国内业务的具体原因；说明后续国外业务的拓展计划、可能面临的地缘政治、汇率波动、回款风险及应对措施

1. 国外业务的具体情况、分布区域及营业收入、毛利率等情况

2025 年度，公司国外业务仅涉及一个项目，具体情况如下：

国外业务是中国黄金集团吉尔吉斯斯坦布丘克金矿采选工程项目，客户中吉矿业有限公司是中国黄金集团有限公司的全资控股海外子公司，布丘克金矿项目是中国黄金集团在“一带一路”沿线的重点项目。中国黄金集团有限公司是公司常年客户，前期已有多个项目合作基础。因此，该境外业务系随常年客户的境外项目需求产生的。该项目于 2025 年 2 月通过公开招标，公司参与投标并中标，属于系统集成业务。

该项目合同总金额 785.00 万元，公司主要负责布丘克金矿选矿厂工艺流程自动化建设，包括提供自动化设备、软件及安装调试工作。

项目名称	客户名称	所在国家	营业收入（元）	营业成本（元）	毛利率（%）
中国黄金集团吉尔吉斯斯坦布丘克金矿采选工程项目	中吉矿业有限公司	吉尔吉斯斯坦	7,850,000.00	7,121,821.73	9.28

2. 国外收入确认的具体政策、关键节点、结算模式及回款周期

公司于合同开始日，对合同进行评估，识别合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行。公司销售自息系统集成产品，属于在某一时点履行履约义务。产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。公司取得客户关于相关商品或服务的验收单或验收报告作为控制权转移时点，确认销售收入。

该项目收入确认政策与国内系统集成业务一致，采用终验法确认收入，即在完成合同约定的全部履约义务、将项目交付客户并取得最终验收报告时确认收入，该项目已于完工验收时点确认收入。

该境外项目合同价款以人民币结算，付款方式为电汇。根据签约、发货、验收及质保期满等节点安排付款，截至本问询函回复日，公司已累计收回 549.50 万元。

3. 国外业务毛利率分析

2025 年度，公司国外业务仅涉及上述项目，项目毛利率为 9.28%。国内信息系统集成及技术服务业务毛利率 7.69%，公司国外业务毛利率略高于国内同类业务，不存在“明显低于国内业务”的情形。

4. 后续国外业务的拓展计划、可能面临的地缘政治、汇率波动、回款风险及应对措施

（1）后续国外业务的拓展计划

公司拟采取“跟随战略”拓展海外业务，重点依托与国内大型央企的长期合作关系，紧跟其海外投资项目步伐，提供配套的工业铁路信号控制、矿山智能化及系统集成服务。公司以项目为导向，根据央企客户的海外项目布局，灵活进入相关国家和地区。通过逐步积累海外项目经验，提升公司自主开拓国际市场的综合能力。

（2）可能面临的地缘政治、汇率波动、回款风险及应对措施

1）在地缘政治风险方面，项目所在国的政治稳定性、政策连续性及法律法规变动可能影响项目执行及款项回收。公司将优先跟随央企进入政局相对稳定、与中国有良好外交关系的国家，并适时购买海外投资保险以降低潜在损失。

2）在汇率波动风险方面，海外合同通常以人民币或美元计价，若以当地货币结算，汇率波动可能影响项目利润。公司将通过远期结售汇、外汇期权等金融工具对冲汇率风险，并在报价中充分考虑汇率波动因素。

3）在回款风险方面，海外客户的信用状况及所在国外汇管制可能影响回款进度。公司将在投标前加强客户资信调查，并依托与央企客户的合作关系，借助其海外项目管理的成熟经验和资金保障体系，降低回款风险。

公司将持续关注海外业务风险，在拓展国际市场的同时，审慎评估项目可行性，严格控制风险。

问题 2、关于应收款项

年报显示，2025 年公司应收票据账面价值 1,429.18 万元，同比下降 16.66%，按组合计提坏账准备 174.43 万元，均为商业承兑汇票计提坏账准备，计提比例 57.41%，同比增长 89.25%。应收账款账面价值 1.77 亿元，同比下降 17.05%，按组合计提坏账准备 2,886.00 万元，计提比例 13.99%，账龄较上年有所增长。前五名应收账款和合同资产期末余额为 5,889.74 万元，占总额的 26.14%，坏账准备期末余额为 534.05 万元。

请你公司：（1）结合票据到期兑付情况、承兑人信用状况、历史坏账率，说明商业承兑汇票计提比例大幅上升的原因及合理性，是否存在应该单项计提的情形及依据；同时披露应收票据的期后兑付、贴现、背书转让情况，是否存在逾期未兑付票据及对应风险；（2）补充披露前五大应收账款和合同资产客户、销售内容、应收款金额、关联关系，以及账期是否发生重大变化，坏账准备计提是否充分，和前五大收入客户的匹配性及差异原因；（3）说明回款期限延长的具体客户，是否影响坏账计提比例，是否建立相关措施保障客户回款，回款计划规模是否足以保障公司正常运转、业务发展需求等。

回复

一、公司回复

（一）结合票据到期兑付情况、承兑人信用状况、历史坏账率，说明商业承兑汇票计提比例大幅上升的原因及合理性，是否存在应该单项计提的情形及依据；同时披露应收票据的期后兑付、贴现、背书转让情况，是否存在逾期未兑付票据及对应风险

1. 结合票据到期兑付情况、承兑人信用状况、历史坏账率，说明商业承兑汇票计提比例大幅上升的原因及合理性，是否存在应该单项计提的情形及依据

2025 年末，公司应收票据余额为 1,603.61 万元，对应计提坏账准备合计 174.43 万元，该部分坏账准备全部针对商业承兑汇票计提。本期商业承兑汇票综合坏账计提比例达 57.41%，较 2024 年末 19.14% 的计提比例出现显著上升。

公司持有的应收票据按照信用风险特征划分为银行承兑汇票、商业承兑汇票组合。对于银行承兑汇票组合，该类票据承兑方为商业银行或大型国有企业下的财务公司，履约能力较强，该类票据历史上未发生违约、逾期及坏账情形，到期无法正常兑付的概率极低，整体信用风险趋近于零，因此公司不对该组合计提预期信用损失。对于商业承兑汇票，由于承兑人主体信用资质偏弱、整体风险偏高，公司对该类票据参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，按不同账龄区间设置阶梯式预期信用损失率计提坏账准备，具体计提标准如下：

组合	账龄	预期信用损失率（%）
应收银行承兑汇票（含财务公司银行承兑汇票）	不计提坏账准备	
应收商业承兑汇票	1年以内	5.00
	1－2 年	10.00
	2－3 年	20.00
	3－4 年	50.00
	4－5 年	80.00
	5年以上	100.00

本期商业承兑汇票计提比例大幅上升的原因主要系公司商业承兑汇票沿用原应收账款连续计算账龄的核算规则，不按照票据出票日重新起算账龄。2025 年末公司商业承兑汇票明细情况如下：

单位：万元

类别	票据号码	承兑人	金额	出票日	到期日
商业承兑汇票	630246123764220250820001087569	兖矿能源集团股份有限公司	20.66	2025/8/20	2026/2/20
商业承兑汇票	690729000011520250825002512558	宝武集团财务有限责任公司	19.00	2025/8/25	2026/2/22
商业承兑汇票	690729000011520251017000981486	宝武集团财务有限责任公司	8.00	2025/10/17	2026/4/16
商业承兑汇票	690716400001620251027103421608	潞安集团财务有限公司	100.00	2025/10/27	2026/4/27
商业承兑汇票	690729000011520251203000919671	宝武集团财务有限责任公司	146.15	2025/12/3	2026/6/3
商业承兑汇票	630845102805420250926102680617	中铁十局集团有限公司	10.00	2025/9/26	2026/3/12
合 计			303.82		

（续上表）

前手背书人	对应的应收账款账龄	预期信用损失率（%）	坏账准备	历史坏账率（%）	承兑人信用情况	到期承兑情况
兖矿能源集团股份有限公司	1年以内	5.00	1.03	0.00	承兑人为国有企业，履约稳定、无历史坏账及违约记录，信用情况较好	已到期承兑
宝武集团鄂城钢铁有限公司	1－2 年	10.00	1.90	0.00		
宝武集团鄂城钢铁有限公司	1－2 年	10.00	0.80	0.00		
山西潞安集团司马煤业有限公司	2－3 年	20.00	20.00	0.00		
宝钢工程技术集团有限公司	4－5 年、5 年以上	80.00、100.00	145.69	0.00		
江苏铁诚建设有限公司	3－4 年	50.00	5.00	0.00		
合 计			174.43			

结合上表，2025 年末公司商业承兑汇票余额合计 303.82 万元，票据账龄分布广泛，涵盖 1 年以内、1－2 年、2－3 年、3－4 年、4－5 年及 5 年以上区间，长账龄票据占比较高。其中 4－5 年、5 年以上账龄票据金额 146.15 万元，对应预期信用损失率分别为 80%、100%；2－3 年账龄票据金额 100 万元，预期信用损失率 20%；3－4 年账龄票据金额 10 万元，预期信用损失率 50%。上述长账龄、高计提比例票据合计占商业承兑汇票总额比重较大，推高了整体综合计提比例。结合票据兑付、承兑人信用及历史数据来看，本期商业承兑汇票坏账计提充分、标准恰当，计提比例大幅上升具备合理性。

同时，本期公司商业承兑汇票不存在需单项计提坏账准备的情形。公司严格执行统一会计政策，按信用风险特征将商业承兑汇票归为同一风险组合，所有票据均为日常经营结算形成，承兑人均为大型国有企业，主体经营稳定、履约能力充足，无信用评级下调、债务违约、破产经营异常等负面情形。公司商业承兑汇票历史坏账率为 0%，本期票据均正常兑付，无逾期、拒付等异常情况。部分票据账龄较长、计提比例较高，系公司沿用应收账款连续账龄核算规则所致，并非承兑人信用恶化或票据兑付风险导致，且已按既定阶梯式损失率足额计提坏账。整体票据风险特征高度统一，无单项票据风险显著异于组合整体的情况，无需单独开展减值测试及单项计提，组合计提方式合规、公允。

2. 应收票据的期后兑付、贴现、背书转让情况，是否存在逾期未兑付票据及对应风险

2025 年末应收票据期后涵盖到期兑付、背书转让、持有待到期三类情形，各类票据均无逾期未兑付情况，整体兑付风险可控，具体情况如下：

单位：万元

票据类型	票面金额	期后情况	已到期金额	未到期金额	是否存在逾期未兑付
银行承兑汇票	1,160.43	背书转让	499.46	341.18	否
		到期兑付	91.28		否
		持有		228.51	否
商业承兑汇票	303.82	到期兑付	303.82		否
财务公司承兑汇票	139.36	到期兑付	133.80		否
		持有		5.56	否
合 计	1,603.61		1,028.36	575.25	

截至 2026 年 6 月 15 日，公司 2025 年末持有的应收票据期后未到期余额 575.25 万元，全部为银行承兑汇票（含财务公司银行承兑汇票），该部分票据承兑主体资质优良、履约能力强，存续期间无任何违约或应收账款和合同资产坏账计提比例为：一年以内 5.00%，1－2 年 10.00%，2－3 年 20.