北京安博通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回复

一、关于贸易业务。年报显示，2025年度公司实现营业收入5.56亿元，其中贸易业务收入为营业收入扣除项目，金额3.31亿元，占比59.35%，同比增加114.56%，主要为安全人工智能（模组产品销售）；分产品收入中安全人工智能收入为3.75亿元，同比下滑15.71%，毛利率为90.91%。报告期内前五名供应商采购额为2.29亿元，占比75.33%，供应商一、二、四、五均为新进入。

请公司：（1）列示安全人工智能收入的具体构成，剔除贸易业务后的主要产品及其收入、成本、毛利率及同比变动，是否存在类似应予进行营收扣除的情形；（2）列示贸易业务涉及的主要合作方、关联关系、合同签订时间、产品交付时间、收入确认时间，说明贸易规模持续扩大的原因及合理性，相关交易是否具有商业实质、会计处理是否合规审慎；（3）列示前五名供应商名称、采购内容、金额，说明前五大供应商变动频繁的原因及合理性。

【回复】

一、公司回复

（1）列示安全人工智能收入的具体构成，剔除贸易业务后的主要产品及其收入、成本、毛利率及同比变动，是否存在类似应予进行营收扣除的情形；

安全人工智能业务是公司2024年新开展的业务，也是在原有业务基础上对安全生态的进一步延伸。该业务主要包括：AI安全软件平台及服务、AI安全硬件组件、安全算力基础设施建设等。

（1）AI安全软件平台

AI安全软件平台是基于公司“鲁班”安全模型开发的网络安全新产品，主要包括：围绕异网异构算力编排调度平台、算力网关及其他在研新品。AI安全软件平台产品是公司结合网络安全底座、网络通信基础平台，对算力市场需求深入分析和筛选，经历市场调研、立项、设计、开发、测试、验收与发布等阶段，逐步研发形成。AI安全软件平台产品由公司自己研发，主要销售给电信运营商、互联网厂商、数据通信厂商及大型政企客户，通过一次性销售以及后续的年服务费盈利。

（2）AI安全硬件组件

AI安全硬件组件主要为：基于公司“鲁班”安全模型所支撑的服务器、芯片模组、其他相关的通信硬件组件。公司作为“厂商背后的厂商”，在给客户提供AI安全软件平台（系统）的同时也提供相关的芯片模组等硬件组件。

（3）安全算力基础设施建设

公司的安全算力基础设施建设业务（智算中心建设），主要是建设城市中等规模边缘侧智算中心，具体业务包括：提供AI算力设备、组网建设、安全设备、算力资源调度平台、管理平台等。公司智算中心建设业务涵盖了从规划、设计，到设备选型、供应、安装调试，再到后期运维管理等全流程工作。公司通过为客户提供所需的算力基础设施环境，从而满足不同行业、不同规模客户对于数据处理、存储和计算的需求。

2024年、2025年，公司安全人工智能收入的具体构成及变动情况如下：

单位：万元

收入分类	收入			成本			毛利率		
	2025年	2024年	变动比	2025年	2024年	变动比	2025年	2024年	变动比
AI安全软件平台及服务	4,581.50	15,459.61	-70.36%	3,410.25	3,261.33	4.57%	25.56%	78.90%	-53.34%
AI安全硬件组件	32,931.21	15,427.01	113.46%				100.00%	100.00%	0.00%
安全算力基础设施建设		13,618.05	-100.00%		8,740.99	-100.00%	0.00%	35.81%	-35.81%
合计	37,512.71	44,504.67	-15.71%	3,410.25	12,002.32	-71.59%	90.91%	73.03%	17.88%

2024年、2025年，公司剔除贸易业务的安全人工智能收入的具体构成及变动情况如下：

单位：万元

收入分类	收入			成本			毛利率		
	2025年	2024年	变动比	2025年	2024年	变动比	2025年	2024年	变动比
AI安全软件平台及服务	4,581.50	15,459.61	-70.36%	3,410.25	3,261.33	4.57%	25.56%	78.9%	-53.34%
AI安全硬件组件		--			--				
安全算力基础设施建设		13,618.05	-100.00%		8,740.99	-100.00%	0.00%	35.81%	-35.81%
合计	4,581.50	29,077.66	-84.24%	3,410.25	12,002.32	-71.59%	25.56%	58.72%	-33.16%

2025年，公司贸易业务主要系AI安全硬件组件，公司剔除贸易业务后的安全人工智能业务整体下降84.24%，主要系：原计划于四季度完成验收的智算中心、算力配套建设项目尚未完成整体性能测试和联调联试最终验收，虽相关产品已完成供货，但尚未达到合同约定的验收标准、不满足收入确认条件，同时，AI安全软件平台及服务收入相关配套软件收入下降，导致其毛利率下降53.34%。

芯片模组等硬件是AI安全硬件组件业务中重要的组成部分。当前，这些核心组件尚未由安博通自主设计生产，且国内在该领域的设计生产能力仍存缺口，因此通过进口来补足技术短板成为必要途径。在报告期内的该类业务以贸易的形式体现。基于《企业会计准则第14号——收入》中“实质重于形式”原则，公司深入剖析业务经济实质，采用净额法进行收入核算，以精准反映业务真实水平，确保财务信息的准确性与可靠性，属于准则要求下的营收专项扣除项目。

除AI安全硬件组件以外，安全人工智能其他业务分类均为公司自主提供软件研发、项目实施、整体建设交付服务，自主承担履约风险、拥有与客户协商定价的权力，为交易主要责任人，采用总额法确认收入符合企业会计准则要求，不存在应予进行营收专项扣除的情形。

（2）列示贸易业务涉及的主要合作方、关联关系、合同签订时间、产品交付时间、收入确认时间，说明贸易规模持续扩大的原因及合理性，相关交易是否具有商业实质、会计处理是否合规审慎；

本期贸易业务主要合作客户为公司A，对应销售品类为AI安全硬件组件项下芯片模组。

2025年，公司主要贸易业务情况如下：

客户简称	订单日期	产品交付时间	收入确认时间	收入金额	是否为关联关系
公司A	2024年11月、2025年1月	2025年1月	2025年1月	123,147,946.03	否
	2025年1月-2月	2025年2月	2025年2月	134,859,373.44	否
	2025年1月-3月	2025年4月	2025年4月	47,710,667.05	否
	2025年2月、2025年4月	2025年5月	2025年5月	21,717,293.16	否
	2025年7月	2025年7月	2025年7月	8,628.62	否
	2025年10月	2025年11月	2025年11月	178,572.50	否

单位：元

芯片模组等硬件是AI安全硬件组件业务中重要的组成部分。安博通作为“厂商背后的厂商”，在给客户提供安全系统组件（软件）的同时，也同步提供所需芯片模组等硬件组件。当前，这些核心组件尚未由安博通自主设计生产，且国内在该领域的设计生产能力仍存缺口，因此通过进口来补足技术短板成为必要途径。公司将继续聚焦于“厂商背后的厂商”，只是在业务范围上进行了拓展，从以往只能提供核心软件系统、组件及服务，逐步延伸到提供核心硬件系统、组件及服务。公司已制定相关规划，后续会通过自主研发、投资、并购等多元路径，推动部分甚至大部分核心组件实现国产化替代，逐步构建起具有自主知识产权的产品体系，该交易具备真实、合理的商业目的。目前随着国内算力建设项目投入的增加，客户对芯片模组需求的增加，导致芯片模组业务的增加。

上述芯片模组业务对外呈现贸易业务形态，公司完整留存相关原始支撑凭证，从业务模式穿透识别、单项履约义务划分、商品控制权转移时点判断、收入计量方式选择等均严格对标准则条款，对芯片模组业务考虑公司不具备自主定价权且不承担存货风险，基于此情况对该类交易采用净额法核算确认收入符合《企业会计准则第14号－收入》的规定。

（3）列示前五名供应商名称、采购内容、金额，说明前五大供应商变动频繁的原因及合理性。

2025年，公司前五大供应商明细情况如下：

单位：元

供应商名称	采购内容	采购额	是否为本年度新增前五大
上海西摩克雷算力科技有限公司	服务器	141,844,247.78	是
武汉思创易控科技有限公司	内存条	38,053,097.35	是
福州创实讯联信息技术有限公司	网络设备	32,995,672.05	否
北京鑫慧宇数码科技有限公司	服务器及配套的操作平台软件	7,938,053.13	是
中译语通信息科技（上海）有限公司	算力相关运维、数据服务、系统平台等	7,710,384.58	是
合计		228,541,454.89	

2025年公司安全人工智能硬件、算力集成大力拓展，新增服务器、内存条、算力配套软件大额采购需求；2024年公司尚未大规模开展硬件集采，对应供应商采购金额较低，未进入前五大。随算力业务放量，主营算力业务供应的上海西摩克雷、武汉思创易控、中译语通信息本期采购额大幅提升，成为新增供应商。上述供应商中，上海西摩克雷、武汉思创采购的服务器和内存主要用于公司安全人工智能业务，详见本回复问题三－关于存货第（3）问回复；福州创实及北京鑫慧宇，主要采购的是公司安全产品中安全网关产品所需要的硬件载体，灌装公司软件后整体对外销售；中译语通为公司本年度安全人工智能业务项目提供相关运维、数据等配套服务。

公司算力基础设施项目为定制化集成业务，不同项目硬件型号、配套服务需求差异较大：大型智算项目集中采购服务器、存储硬件，对应硬件供应商采购额冲高；小型软件服务项目仅采购技术开发、运维服务，对应软件服务商采购额提升。

公司采购体系深度匹配自身业务发展实际，可结合业务体量、项目实施进度动态灵活调配各类硬件采购资源。现阶段市场中服务器、内存条等硬件整体货源供给偏紧，对此公司已搭建多元化、多渠道采购布局：一是能够有效分散单一货源集中依赖带来的供应链断供、涨价风险；二是丰富的供应商储备为公司商务议价、采购成本管控、硬件品质筛选提供充足空间，该采购模式整体可控，不会对公司日常经营产生不利影响。

公司合作供应商均为综合实力突出的优质厂商，相关合作方具备成熟完备的供应链管理体系与交付能力，可稳定保障订单交付周期与持续供货能力，其供应的服务器、网络设备等硬件产品品控体系完善，产品质量稳定可靠。从业务转化成效来看，本期向优质供应商采购的硬件货物绝大部分已完成终端销售交付，有力支撑公司AI安全一体化解决方案业务稳步落地，持续为公司贡献经营收益。

综上，报告期内公司前五大供应商结构出现变动，主要系安全人工智能业务拓展，各期硬件产品采购需求、采购规模存在差异所致。后续公司将持续跟踪上下游客户、供应商经营状况与供货保障能力，选优优化供应链采购策略，筑牢供应链安全底盘，保障公司业务持续、稳定、健康运营。

二、年审会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

1、查阅公司安全人工智能业务相关合同，收入、成本明细及相关记账凭证，对各项业务数据进行比较，分析其变动的合理性；

2、了解公司安全人工智能业务的具体业务模式、经营模式和盈利模式，公司人工智能业务发展战略、行业政策、市场趋势及业务的可持续性；

3、检查与安全人工智能业务收入相关的支持性文件，包括与客户签订的合同、客户签收记录、结算单、销售发票等，了解该业务收入确认、成本核算方式，评价公司贸易业务的收入确认政策是否符合《企业会计准则第14号——收入》的规定；

4、针对公司AI安全硬件组件贸易业务收入32,931.00万元、毛利率100%（成本为0.00），检查了公司在该业务中是否未承担存货风险、未取得自主定价权、未承担主要责任人责任，检查了是否均按照净额法确认收入；

5、结合应收账款函证，抽取安全人工智能业务相关的主要客户实施函证程序，函证内容包括交易金额等，以验证营业收入的真实性、准确性；

6、抽取重要客户进行实地走访或视频访谈（访谈十一家，合计销售金额39,607万元，占营业收入的71%），了解双方交易背景、合作历史、业务模式、验收情况等，确认交易的真实性及商业合理性；

7、结合应付账款函证，对上海西摩克雷算力科技有限公司、武汉思创易控科技有限公司、福州创实讯联信息技术有限公司和北京鑫慧宇数码科技有限公司（占前五大采购比例96.63%）执行了交易额函证程序，并取得回函；针对2025年11月30日已处置子公司的供应商中译语通信息科技（上海）有限公司，通过查阅供应商采购合同，核对采购合同对应的验收单据、付款凭证及发票等支持性文件的替代程序，验证采购业务的真实性和准确性；

8、通过公开信息查询资助业务的客户和供应商是否与公司、公司董事、监事、高级管理人员、实际控制人之间存在关联关系，查询供应商和客户是否存在为同一主体的情况；

9、检查期后回款及期后退换货情况，评价是否存在期后大额退回或异常情形。

（二）核查结论

经核查，公司2025年度安全人工智能产品贸易业务具有真实的商业背景和业务实质，贸易业务收入已作为营业收入专项扣除项予以扣除，收入确认政策符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定，收入确认金额准确、时点恰当；未发现主要客户、供应商与公司存在未披露的关联关系。

二、关于销售费用。年报显示，报告期内，公司销售费用金额为3.84亿元，同比增加72.83%，上年已大幅增加122.45%，销售费用金额占营业收入的比重为69.07%。其中渠道咨询费占比85%，金额为3.28亿元，系为拓展业务增加。

请公司：（1）补充说明渠道咨询费的支付对象名称、金额、计算方式、与拓展业务的具体关联、付款安排及实际进度，是否具有商业合理性或构成重大依赖；（2）说明渠道咨询费资金流向是否涉及公司直接或终端客户、供应商、控股股东、实际控制人、关联方或其他利益相关方，是否存在垫付资金、承担费用等变相利益输送的情况；（3）说明销售费用与营业收入规模是否匹配，销售费用占比是否符合行业惯例及可比公司同类业务开展情况。

【回复】

一、公司回复

（1）补充说明渠道咨询费的支付对象名称、金额、计算方式、与拓展业务的具体关联、付款安排及实际进度，是否具有商业合理性或构成重大依赖；

2024年，公司启动安全人工智能业务。鉴于AI安全硬件如芯片组件市场面临货源紧张的现状，叠加国际贸易环境的复杂影响，经多轮商务沟通与资源评估，由于公司C在国际市场具备的供应链资源及行业动态洞察能力，可在跨境采购渠道搭建、商业谈判策略支持等多方面为公司提供专业化供应链服务，因此，公司与公司C建立了合作关系，以助力公司安全人工智能业务更高效地落地运营，缩短市场拓展周期并提升资源获取效率。公司与其开展合作具备商业合理性。

公司C为香港注册企业，核心业务聚焦于围绕信息与通信基础设施模组产品的咨询业务，公司C与安博通不存在任何关联关系。该项费用为公司拓展安全人工智能业务而发生的服务对价，计费标准结合项目采购难度、供应链稳定性、交付周期等供货相关因素由双方独立平等协商确定，与其他合作方无关，定价公允、依据充分。根据公司决策、审批，交易办结后服务方提供结算单据，我方在约定期限内完成审核确认并支付。

2025年，公司销售费用总额38,402.97万元，主要为支付给公司C的渠道咨询费32,789.62万元。截至报告期末，本期32,789.62万元渠道咨询费已全部完成支付。

公司C仅为公司安全人工智能单一业务板块提供配套咨询服务，并未参与公司传统网络安全产品的市场拓展工作，亦无权干预企业整体经营决策。按照企业整体发展规划，待安全人工智能业务运营成熟后，公司将逐步自主承接该板块相关业务，持续缩减对外合作渠道商的依存度，不存在对该渠道商重大依赖情形。

（2）说明渠道咨询费资金流向是否涉及公司直接或终端客户、供应商、控股股东、实际控制人、关联方或其他利益相关方，是否存在垫付资金、承担费用等变相利益输送的情况；

经国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息渠道核查，2025年度渠道咨询费的支付对象为香港注册企业公司C，该公司与公司直接或终端客户、供应商、控股股东、实际控制人、关联方及其他利益相关方均不存在关联关系。公司与公司C签订了框架合同，明确约定了服务内容、服务期限、费用支付等条款，交易过程遵循公平、公正、公开的原则。相关销售费用主要用于公司AI组件业务拓展，与主要客户及供应商的业务规模相匹配，具有真实的业务背景。

公司严格执行财务管理制度，每笔销售费用支出均依据合同约定及结算单据，经内部审核确认后通过公司银行账户直接支付，相关合同、发票、结算凭证等原始凭证齐全完整，资金流向清晰、可追溯，不存在资金流向控股股东、实际控制人、关联方或其他利益相关方的情形，亦不存在为公司直接或终端客户、供应商及其他第三方垫付资金、承担费用等变相利益输送的情况。

（3）说明销售费用与营业收入规模是否匹配，销售费用占比是否符合行业惯例及可比公司同类业务开展情况。

2025年，公司与同行可比公司销售费用占比情况如下：

单位：元

证券简称	销售费用	收入	销售费用率
启明星辰	865,780,155.69	2,337,579,161.34	37.04%
绿盟科技	685,900,912.27	2,541,477,233.97	26.99%
安恒信息	705,647,803.74	2,151,443,960.34	32.80%
山石网科	310,297,803.46	911,405,334.74	34.05%
亚信安全	896,933,980.80	7,740,582,438.17	11.59%
奇安信	1,335,678,485.19	4,391,609,937.25	30.41%
平均	800,039,856.86	3,345,683,010.97	23.91%
安博通	384,029,685.10	555,987,320.25	69.07%
安博通剔除安全人工智能业务－存储模组	56,133,533.45	226,675,192.25	24.76%

2025年度，公司发生渠道咨询费32,789.62万元，对应依托渠道拓展完成合同总额429,913.07万元，渠道综合费率7.63%。上述同行业可比上市公司公开信息中无对应渠道拓展、居间咨询类支出等信息，根据公开市场信息查询，对于高毛利行业渠道费率一般大于10%，考虑到交易规模、公司渠道综合费率7.63%，渠道投入与对应创收规模具备合理匹配关系，具有合理性。

公司全年综合销售费用率达69.07%，显著高于网络安全行业可比公司平均销售费用率23.91%，主要系公司安全人工智能存储模组贸易业务、产生大额渠道咨询费，而上述可比上市公司并未布局安全人工智能存储模组相关硬件贸易业务，无对应渠道拓展、居间咨询类支出，不存在大额渠道咨询费分摊，因此整体销售费用率偏低。

剔除安全人工智能存储模组贸易业务的收入、对应渠道咨询费后，公司原有网络安全业务销售费用率为24.76%，与可比公司平均销售费用率23.91%基本持平，与同行业同类软件、安全解决方案业务的销售费用投入水平保持一致，符合网络安全行业经营惯例。

二、年审会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

1、了解并评价公司与销售费用相关的内部控制制度，包括费用结算、费用审批、资金支付等环节的执行情况；

2、对公司管理层进行业务访谈，检查渠道咨询费的支出是否合理，审批手续是否健全，是否取得有效的原始凭证；

3、获取并检查了公司与公司C签订的合同，核实服务内容、服务期限、结算方式等核心条款；核实供应商是否已根据合同条款履行了相应的合同义务；根据合同条款，检查支付渠道咨询费的进度、付款单据、审批单据等；对渠道费的计价和结算与对应业务规模、收入确认的时间线进行匹配分析，核实费用计列的完整性和准确性；

4、对渠道费涉及的资金流水进行核查：从公司银行对账单出发，逐笔追踪付款路径，结合实际控制人、控股股东、董事、监事及高管个人流水核实是否存在资金流向控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员的情况和其他第三方的情况；

5、通过公开信息查询公司C是否与公司、公司董事、监事、高级管理人员、实际控制人之间存在关联关系；

6、对公司C实施了函证程序（函证覆盖比例为100%），函证内容包括期末应付账款余额、年度累计交易金额等，并取得了回函确认（回函确认比例为100%）；

7、抽查销售费用进行截止性测试，并复核费用是否归属正确期间。

（二）核查结论

经核查，公司2025年度销售费用－渠道咨询费的具体核算准确，业务背景真实；未发现公司C与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关联方存在关联关系；对渠道费相关的资金流水核查未发现资金流向公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的情形；未发现构成利益输送或变相资金占用的情形。

三、关于存货。年报显示，公司存货期末余额为2.21亿元，其中库存商品2,168.66万元、发出商品1.99亿元，期末账面价值为2.20亿元，同比增加363.34%，主要系项目尚未验收，相关成本计入发出商品所致，未计提跌价准备。

请公司：（1）列示发出商品前五大项目名称、对应客户名称、合同签订时间、合同总额、发货时间、发出商品余额、已确认收入金额、预计验收时点、收入确认具体条件，说明是否存在延迟或提前确认收入的情形；（2）说明发出商品大幅增加的具体原因、期后验收及收入确认情况，是否存在已发货但超期未验收、客户拒绝验收或退货、存在纠纷及潜在终止风险，并进一步说明未计提跌价准备的合理性。请年审会计师说明对发出商品的监盘、计量准确性和存货跌价准备计提充分性执行的审计程序、获取的审计证据和结论。

【回复】

一、公司回复

（1）列示发出商品前五大项目名称、对应客户名称、合同签订时间、合同总额、发货时间、发出商品余额、已确认收入金额、预计验收时点、收入确认具体条件，说明是否存在延迟或提前确认收入的情形；

截至2025年末，公司发出商品前五大项目明细如下：

单位：万元

客户名称	合同签订时间	合同总额	发货时间	发出商品余额	当期已确认收入金额	预计验收时点
北京神州绿盟科技有限公司	2025-12-5	17,440.00	2025-12-30	13,833.92	-	2026年3月
北京中网志腾数码科技有限公司	2025-12-5	14,636.00	2025-12-30	1,994.68	-	2026年6月
华著数据科技（浙江）有限公司	2025-12-2	3,600.00	2025-12-31	2,996.41	-	2026年5月
大连达连房地产开发有限公司	2023-4-20	954.86	2023-11-1	390.42	-	预计2026年末
中国联合网络通信有限公司南京市分公司	2025-4-30	277.01	2025-11-28	248.26	-	2026年6月

截止2025年末，公司前五大发出商品项目余额合计19,463.69万元，占期末发出商品总额比例为97.57%，是公司发出商品的核心构成部分。

公司严格遵照《企业会计准则第14号——收入》相关规定执行收入确认工作，核心收入确认条件为：产品交付客户后，客户签收且控制权转移，并满足合同约定的验收条件，取得客户验收确认文件后，进行收入的确认。

报告期内，公司所有项目收入确认以真实业务为基础，严格遵循《企业会计准则第14号——收入》的规定，取得相关收入确认凭证，从业务模式判断、履约义务识别、控制权转移时点确认、收入计量方法选择等方面均符合准则要求，相关原始凭证完整、准确，收入确认合规合理，报告期内不存在提前确认收入、延迟确认收入的情形。

（2）说明发出商品大幅增加的具体原因、期后验收及收入确认情况，是否存在已发货但超期未验收、客户拒绝验收或退货、存在纠纷及潜在终止风险，并进一步说明未计提跌价准备的合理性。

2025年末，公司发出商品余额显著增长，主要系：年末集中交付的项目受客户现场部署、内部审批流程等因素影响，未能在资产负债表日前完成合同约定终验程序。未达到收入确认条件，对应已发出产品成本按照企业会计准则要求计列“发出商品”核算，导致期末发出商品余额大幅增加。

2025年前五大发出商品期后确认情况如下：

单位：万元

客户名称	合同签订时间	合同总额	销售主要产品	发货时间	发出商品余额	期后已确认收入金额
北京神州绿盟科技有限公司	2025-12-5	17,440.00	服务器、安全网关及软件	2025-12-30	13,833.92	15,433.63
北京中网志腾数码科技有限公司	2025-12-5	14,636.00	服务器及安全网关	2025-12-30	1,994.68	-
华著数据科技（浙江）有限公司	2025-12-2	3,600.00	内存条	2025-12-31	2,996.41	189.44
大连达连房地产开发有限公司	2023-4-20	954.86	智能网关及配套软件	2023-11-1	390.42	-
中国联合网络通信有限公司南京市分公司	2025-4-30	277.01	软件平台及集成服务	2025-11-28	248.26	-

公司针对期末发出商品对应项目均有序推进履约及验收工作，整体履约风险可控。

其中，北京神州绿盟科技有限公司是我司战略客户，双方在网络安全领域保持长期稳定合作。2025年12月5日，双方签署人工智能服务器及异构AI计算管理平台项目合同，合同总额17,440.00万元，供货内容包含算力服务器、虚拟化网关、下一代防火墙及配套安全防护平台软件等。其中算力服务器为向公司前五大供应商－上海西摩克雷算力科技有限公司采购。本次合作是双方在算力业务领域的进一步深化，项目位于湖北省宜昌市三峡东岳庙数据中心，终端客户为杭州某公司，该公司主营集成电路制造设计，云计算和人工智能，计算机硬件和设备销售，工业机器人制造和销售等。项目已于2026年3月完成验收，并全额结转收入。

本项目公司提供设计规划、设备选型、物资供应、安装调试全流程服务。本次采购的服务器为通用标准化外购硬件，但硬件出厂空载无安全防护、网络安全态势感知、网络安全运营协同、数据安全管理等核心功能；硬件仅为软件运行载体，缺少公司自研软件则硬件不具备合同约定的安全防护、网络安全态势感知、网络安全运营协同、数据安全管理等使用价值。客户采购标的是可落地运行满足自身需求的产品，而非裸硬件＋零散软件，硬件无法脱离公司自研软件独立实现客户需求的功能，客户不能单独从标准化硬件获益。同时，公司可以自主决定硬件设备的采购（包括供应商选择、价格、数量、结算条款等），承担了与相关存货的价格波动风险，公司自主安排物流仓储，直接承担售后服务责任。综上，依据《企业会计准则第14号——收入（2017修订）》第三十四条规定，公司在该交易中属于主要责任人，采用总额法确认收入，相关交易均具备真实商业实质，不存在无商业实质的交易行为。

华著数据科技（浙江）有限公司成立于2020年4月，主营智能化系统建设、互联网数据服务、计算机软硬件及配件销售等业务，系我公司2025年度新拓展客户，主要与我公司开展算力相关业务，本次合作系华著存在DDR存储需求，公司供应链具备供货能力，因此就DDR存储展开合作，为以后算力项目的进一步合作奠定基础。我司于2025年12月2日与其签订DDR存储产品采购及销售合同，合同金额3,600.00万元，该批内存条为向公司前五大供应商－武汉思创易控科技有限公司采购。受外部环境与市场行情变动影响，结合该内存条相关业务实质，我司从业务模式穿透、单项履约义务划分、商品控制权转移时点、收入计量规则等维度开展会规研判，按照准则要求采用净额法核算收入，该公司因自身需要，存在批量DDR内存条采购需求；我司依托稳定的上游核心供应商资源（武汉思创易控科技有限公司，系我司前五大供应商），具备货源组织、批量供货、供应链统筹的能力。本次交易系双方基于各自经营优势达成的市场化供需合作。相关交易均具备真实商业实质，不存在无商业实质的交易行为。该项目已于2026年5月完成交付与验收，当期确认收入189.44万元。

大连达连房地产开发有限公司成立于2011年11月，由融创中国控股有限公司实际控制，日常运营由融创房地产集团负责。我司于2023年4月与其签约，为大连融创壹号院项目A1区智能家居工程供应智能网关及配套硬件设备。项目自2023年起陆续供货，完整留存发货单据、货物签收单等资料。受外部环境影响，项目整体推进迟缓，暂未完成最终验收。待项目完成最终验收后，确认收入并结转发出商品。

北京中网志腾数码科技有限公司成立于2003年9月，与我司拥有十余年合作基础，是公司长期稳定合作伙伴，与公司在网络安全产品等业务上长期稳定合作。2025年12月，基于双方长期合作，对客户关系的维护及对客户需求的满足和对供应链采购等方面的综合考虑，双方签订智算服务器、虚拟化安全网关及管理平台定制销售协议，对应形成发出商品，该批算力服务器为向公司前五大供应商－上海西摩克雷算力科技有限公司采购。公司根据中网志腾的技术参数、配置要求，向上游供应商采购，上游供应商资质齐全、供货能力稳定，采购渠道合规，货物可精准匹配中网志腾的硬件需求，后续因产品质量问题，经双方协商一致，于2026年3月办理退货手续，退回货物已完成入库及账务处理。目前我司正积极筹备货源，推进订单重新交付工作。本次与中网志腾的硬件销售业务，系双方基于长期合作、市场化供需匹配开展的正常经营行为，商业背景真实、需求明确、定价公允、流程合规。公司结合业务实质，从业务模式，履约义务，商品控制权，收入计量规则等方面，对该业务进行研判后，按照准则要求采用净额法核算收入。

中国联合网络通信有限公司南京市分公司项目，源自双方2025年4月签署的潘窑经济适用房功能软件项目合同，服务内容涵盖监控管理软件、基础软件、云平台应用开发与数据配置、智慧物业、资产管理及系统集成等。当前项目已进入验收收尾阶段，整体进度符合预期。

公司所有发出商品对应项目均签署合法有效的购销合同，业务真实发生、履约流程规范。截至本回复日，公司不存在已发货但超期未验收、客户无正当理由拒绝验收、恶意退货的情形，所有项目无合同纠纷、诉讼仲裁及潜在合同终止风险，项目履约状态与账面发出商品核算进度匹配。

根据公司与客户签署的购销合同约定，产品送达客户指定场地后，货物毁损、灭失风险已转移至客户，公司不再承担存货存续风险。同时，购销合同销售价格锁定，市场价格波动风险由采购客户承担，有效规避了存货减值风险。同时，资产负债表日后大部分核心项目已完成验收并顺利结转收入，退货项目货物已规范入库，并向供应商完成退货，未出现发出商品可变现净值低于账面价值的减值情形。

针对发货后客户持有货权、风险报酬已转移的发出商品不计提存货跌价准备的会计处理方式，与山石网科等网络安全行业可比上市公司核算政策保持一致，符合行业会计处理惯例。

二、年审会计师核查程序及核查意见：

（一）核查程序

1、了解并评价公司与存货管理核算相关的内部控制制度设计和运行有效性；

2、获取并抽样检查了发出商品对应项目的主要销售合同，核实合同金额、交付条件、验收标准、结算方式等关键条款，评价发出商品的商业合理性；

3、对华著数据科技（浙江）有限公司、北京神州绿盟科技有限公司和大连达连房地产开发有限公司实施了函证程序（占期末发出商品余额86%），函证发出商品的品名、数量、验收状态和货物形态（留置或出售、是否具有留置权）；针对回函差异进行核查和分析，并取得相关支撑文件；

4、针对其他未实施函证程序的发出商品执行了检查出库单、物流记录、检查期后验收资料等替代程序；

5、对北京神州绿盟科技有限公司和北京中网志腾数码科技有限公司，进行了实地走访或视频访谈（占期末发出商品余额79%），了解项目验收进度、合同执行状态、客户对产品的接收意向等，验证发出商品的真实交付状态；

6、抽取检查发出商品对应的出库单、物流记录等原始凭证，核实产品已实际发出并送达客户指定地点；

7、对发出商品进行了跌价测试：获取发出商品对应的销售合同约定价格，比较其与账面成本的关系，评价是否存在可变现净值低于账面成本的情形；

8、检查了资产负债表日后发出商品的验收结转情况，核实期后收入确认的及时性和准确性。

（二）核查结论

经核查，公司2025年末发出商品真实存在，产品已按合同约定送达客户指定地点，未发现虚构发出商品或收入确认不及时的情形，发出商品对应未达到收入确认条件的判断恰当；发出商品可变现净值均高于账面成本，未发现减值风险。

四、关于预付账款。年报显示，公司预付账款期末金额为4,531.23万元，同比增加20%，前五名预付对象合计金额占比86.51%。

请公司：（1）列示前五大预付对象名称、关联关系、交易内容、交易金额、结合合同条款中的付款进度、预付金额及比例、预付原因，说明相关业务是否存在商业实质；（2）说明预付资金是否存在最终流向公司控股股东、实际控制人及其关联方的情形；（3）请年审会计师说明对主要预付对象的大额预付账款资金流向所执行的审计程序，包括但不限于资金穿透、走访、函证、访谈等情况，获取的关键审计证据清单及审计结论，并对预付账款是否构成资金占用发表明确意见。

【回复】

一、公司回复

（1）列示前五大预付对象名称、关联关系、交易内容、交易金额、结合合同条款中的付款进度、预付金额及比例、预付原因，说明相关业务是否存在商业实质；

2025年末，公司预付账款前五大明细情况如下：

单位：万元

供应商名称	交易内容	交易金额	预付金额	预付比例	预付原因	是否为关联方
度小满科技（北京）有限公司	固态硬盘	2,013.84	2,013.84	100.00%	按合同约定	否
智创云服(武汉)大数据科技有限公司	DDR存储	1,136.00	1,136.00	100.00%	按合同约定	否
武汉思创易控科技有限公司	DDR存储	4,300.00	194.28	4.52%	按合同约定	否
上海鲸安数智科技有限公司	安全策略可视化项目技术服务	740.00	370.00	50.00%	按合同约定	否
常州万云互通科技有限公司	云安全管理平台及云安全资源池开发类项目	205.74	205.74	100.00%	按合同约定	否

前述三家供应商对应的预付款项均系公司采购固态硬盘、内存条等AI安全配套硬件形成。受外部供应链环境、上游产能供给波动等因素影响，2025年度该类硬件市场价格波动幅度较大；为锁定采购成本、保障项目供货稳定性，公司依据采购合同约定向供应商预付采购货款。

度小满科技（北京）有限公司成立于2015年1月，主营业务涵盖互联网信息服务、计算机及软硬件辅助设备销售等。2025年12月，我司与该公司签订采购合同，采购标的为ES3500PV6固态硬盘。按照合同条款约定，合同签署完毕后，我方需在五个工作日内一次性全额支付合同款项。本次下游客户为北京联众辉煌科技有限公司和北京久合科技有限公司，本次采购下游的两家企业均为独立市场经营主体，与我公司在2015年度开始建立合作关系，长期就网络安全产品等业务保持良好的合作。本次业务系客户存在真实的固态硬盘采购及使用需求。公司基于已落地的下游订单开展上游采购，上下游需求一一对应，采购行为属于正常商品贸易业务。公司依托行业渠道资源开展业务，通过向上游供应商集中采购，整合货源后对接下游客户，发挥渠道统筹、批量履约的经营优势。本次上下游合作均为独立主体间市场化买卖，交易定价、合作条款均由双方自主协商，完全遵循市场规则。本次采购及向下游销售的价格，均参考同期同型号产品公开市场价格、行业成交价格及采购规模协商确定，定价公允，与市场价格无重大偏离，不存在异常情形。业务形成完整的合同流、货物流、资金流、发票流闭环。严格按照合同约定完成货物接收、入库、出库交付、验收确认等全流程操作，各项业务单据、财务凭证完整留存，全程可核查、可追溯，相关交易均具备真实商业实质。截至目前，预付款对应的硬件货物均已完成到货、入库及质量验收流程，相关产品也已完成对外终端销售，对应存货成本同步结转。公司结合业务实质，从业务模式，履约义务，商品控制权，收入计量规则等方面，对该业务进行研判后，按照准则要求采用净额法核算收入。预付账款对应的采购业务已全部办结，预付账款科目无余额。

武汉思创易控科技有限公司是我司长期稳定的合作供应商，本次向其采购DDR存储产品，同样是结合市场行情变化与客户实际需求做出的采购安排。截至目前，预付款对应的硬件货物均已完成到货、入库及质量验收流程，相关产品也已完成对外终端销售，对应存货成本同步结转。本次采购货物主要下游客户华著数据科技（浙江）有限公司，该公司基于自身经营规划，产生大批量DDR内存条采购需求，具备真实的货物使用及经营需求。我司依托与武汉思创易控长期合作形成的稳定上游货源渠道，具备货源整合、批量集采、供应链统筹、及时履约交付的综合能力，可满足下游客户大批量、及时性的供货要求。本次上下游交易为各方依托自身资源与经营优势开展的市场化合作：上游供应商保障货源供给，我司发挥供应链中转与统筹能力，产业链分工明确、供需关系真实合理。全流程均有对应的采购合同、销售合同、物流单据、入库单、发票、银行流水等原始凭证支撑。上下游定价公允，与同期同