证券代码:688159 证券简称:有方科技 公告编号:2026-035

深圳市有方科技股份有限公司关于2025年年度报告的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。

深圳市有方科技股份有限公司近日收到上海证券交易所下发的《关于对深圳市有方科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0206号)(以下简称"问询函")。根据《问询函》的要求,公司会同中介机构就《问询函》中所提问题逐项进行了认真分析,现将相关问题回复如下。

一、关于主营业务

问题1.关于业绩快报及前期会计差错更正。公司于2025年年度报告披露同时披露《2025年度业绩快报更正公告》与《关于前期会计差错更正的公告》,公告显示,公司对部分云基础设施业务的交易实质进行了更加严格的判断,将部分云基础设施业务收入确认方法由总额法调整为净额法,营业收入由业绩快报披露的31.53亿元下调至24.05亿元,调整幅度约23.72%。公司2025年一季报、半年报、三季报同步更正,营业收入分别调减1.29亿元、7.79亿元、8.60亿元。此前,公司曾于2022年、2024年多次因公司年度业绩预告及业绩快报信息披露不准确被交易所予以通报批评、被证监局出具警示函等监管措施。

请公司:(1)补充说明涉及业绩更正的部分云基础设施业务的具体内容、业务模式、交易背景、对应客户、调整前后的收入确认方法、时点及依据、调整前后的收入确认方法是否均符合会计准则相关规定,说明年审会计师调整收入确认方法的依据、考虑及合理性与合规性,并进一步说明相关调整与公司以往收入确认政策是否一致、与同行业可比公司是否一致;(2)补充说明涉及总净额调整的业务在以前年度是否存在同类业务,如是,说明销售规模及占比、收入确认方法及依据,本次会计差错更正未涉及以前年度的原因及合理性,公司同类业务前后年度收入确认是否一致、相关业务是否具备商业实质;(3)说明公司2022年、2024年被交易所及证监局采取相关措施后是否对财务相关内控制度进行整改及进展;(4)结合公司多次发生业绩预告、快报更正的情况,说明公司财务会计制度、内部控制制度等存在的风险或缺陷,并请公司董事会审计委员会、内审机构、财务部门说明拟采取的完善财务会计制度、内部控制制度的具体措施。

(一)补充说明涉及业绩更正的部分云基础设施业务的具体内容、业务模式、交易背景、对应客户、调整前后的收入确认方法、时点及依据、调整前后的收入确认方法是否均符合会计准则相关规定,说明年审会计师调整收入确认方法的依据、考虑及合理性与合规性,并进一步说明相关调整与公司以往收入确认政策是否一致、与同行业可比公司是否一致。

公司回复:

1、云基础设施业务的具体内容、业务模式、交易背景、对应客户

公司云基础设施业务的具体内容和交易背景:2016年公司制定了"云-管-端"的发展战略,并自2020年以来研发推出了物联感知云平台业务,陆续在多个城市落地应用。2023年,公司决定顺应物联网与云计算、大数据、人工智能融合的趋势,延伸云业务链条,提供云平台所需的硬件支撑,发展存算软硬件(含存算服务器)的云基础设施业务,与公司的物联网无线通信产品一起形成解决方案,打通数据要素的采集、传输、清洗、计算、存储和灾备的全流程。云基础设施业务具体内容包括公司从事存算服务器软硬件及配套产品的采购、集成和销售的贸易业务,以及公司正在推进落地的算力云服务业务。

公司的云基础设施业务模式:公司以自有产品与外购的存算服务器集成整体解决方案后向客户交付或者公司直接外购存算服务器后向客户交付。

具体业务模式如下表所示:

对应的产品和服务	数据智算和数据存储相关的软硬件产品,包括边缘计算服务器、存算服务器、网络通信设备和相关软件
下游应用领域客户	服务器面向政府或企业客户,用于数据中心或智算中心,实现对数据的高性能存储及计算。
采购政策	公司与供应商(供应商部分为制造商,部分为代理商)签订合同采购存算服务器及其他配套设备(以下简称货物),再由公司或者供应商安排货运,最终货物验收入库,公司与供应商完成结算,根据结算时间的不同,结算方式包括: 1、预付账款(即公司向供应商预付货款后,供应商在一定时间内向公司交付货物); 2、现款现货(即公司向供应商银行转账后供应商即时向公司交付货物); 3、应付账款(即供应商向公司交付货物后形成应付账款,公司在一定时间内付清应付账款)
收入确认政策	主要按照《企业会计准则第14号——收入》中内销产品收入确认
对应客户	目标客户群体为从事算力服务、大模型训练及推理的互联网公司、大模型厂商、智能网联汽车企业及其他垂直行业企业、其他上市公司或大型国央企等。

2、涉及业绩更正的部分调整前后的收入对比如下:

涉及业绩更正的云基础设施业务明细表:

单位:万元

序号	对应客户	具体内容	原确认收入	调整后收入	调整差额	业务模式
1	客户二十五	存算服务器	62.78	53.28	9.49	直销
2	客户一	存算服务器	81,217.70	69,690.53	11,527.17	直销
3	客户二十七	存算服务器	5,387.67	127.68	5,259.99	直销
4	客户二	存算服务器	141,663.72	75,136.30	66,527.42	直销
5	客户二十六	存算服务器	449.58	141.59	307.99	直销
6	客户六	存算服务器	2,598.23	186.99	2,411.24	直销
合计	—	—	231,379.68	145,336.37	86,043.30	-

3、涉及业绩更正的部分云基础设施业务的收入确认方法、时点及依据说明

收入类别	调整前收入确认时点及依据	调整后收入确认时点及依据	是否一致
存算服务器贸易类销售	客户在公司仓库处自提或将货物送至客户处,公司取得客户签收的送货单时作为确认收入的时点,符合企业会计准则的要求。	客户在公司仓库处自提或将货物送至客户处,公司取得客户签收的送货单时作为确认收入的时点,符合企业会计准则的要求。	收入确认方法调整前后保持一致,并没有实质性的改变,仅系依据业务模式与实质作出谨慎性处理,具体体现为部分业务调整为净额法确认收入。

关于云基础设施业务中的存算服务器收入采用总额法还是净额法确认的依据,区分以下情况:

模式一:公司从自建境外供应链采购并销售的存算服务器业务,该模式采用总额法核算。

公司在上述外购成品销售业务中属于主要责任人,适用会计准则中"企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形中第(一)条企业自第三方取得商品或其他资产控制权后,再转让给客户"的情形。外购存算服务器销售应当按照已收或应收对价总额确认收入,具体判断理由如下:

(1)企业承担向客户转让商品的主要责任

①存算服务器目建供应链渠道由公司开发和维护;

②公司自上游供应链采购服务器后,可以自主决定向不同客户进行销售;

③公司实施了风险隔离措施,公司分别与供应商和客户签订采购和销售合同,供应链各环节之间无法通过相互联系来获取对方的供应渠道或销售渠道。公司在销售交易中承担向客户转让商品的主要责任;

④在与客户的交易中,公司对存算服务器的质量、性能、售后负责,下游客户无法绕开公司自主要求上游供应链对服务器的质量、性能、售后负责。

综上,公司自境外目建供应链采购存算服务器后,便承担向客户转让存算服务器的主要责任。

(2)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

①存算服务器自前端供应商采购后,其将存算服务器运至海外自建供应链的数据中心,自此公司便开始承担存货的灭失毁损的风险;

②存货的交付主要在公司仓库或其他客户指定地点进行,由公司配合客户完成产品的验收过程。公司按合同约定的质量标准在约定的时间及地点向客户交付产品并经双方确认一致前,享有产品的所有权并承担相应存货实物毁损灭失、品质瑕疵等存货风险。

③根据与上游供应商签订的采购合同,大部分约定为预付款采购,公司需垫付资金,而与下游客户的合同约定为部分预收款或现款现货,公司实质承担了存货滞销风险、应收账款回收风险;

④在与客户的交易中,公司对存算服务器的质量、性能和售后负责。

综上,企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

(3)企业有权自主决定所交易商品的价格

①公司存算服务器的销售价格由公司与客户协商确定,公司能够自主决定产品的销售价格,公司有能力主导该外购服务器的使用并从中获得全部的经济利益;

②公司分别与客户和供应商签订销售合同和采购合同,过程独立,供应链各环节之间无法通过相互联系来获取对方的供应渠道或销售渠道。不存在客户指定供应商、货物来源及价格等现象,相关风险和责任承担相对独立;

③公司的采购交易与销售交易相互独立,独立取得和开具出入库单据、发票等,独立付款和收款;

④公司对上游终端供应商的采购价格由公司自主决定是否接受并采购,公司与下游客户独立签订销售合同,对下游客户销售价格由公司与客户自主协商确定,非收取固定比率或金额费用。

综上,公司有权自主决定所交易存算服务器的价格。

(4)其他相关事实和情况

①根据不同客户的需求,公司为部分客户提供服务器的配置改装(涉及产品升级,如服务器内部电子部件的改配,以及外部通信传输部件的搭配)和上机安装服务,向部分客户销售基于不同类型存算服务器和网络设备的集成化方案;

②根据公司与客户签订的销售合同中对于产品质量与售后维护责任条款,产品如果出现质量问题,售后维护由公司承担主要责任;

③公司承担完整的客户信用风险。采购时,公司向境外支付资金,销售时,公司向客户收取货款,款项均单独收付,不存在由客户直接向供应商支付货款的情形,同时公司客户是否履约付款不作为公司对供应商履约付款的必要条件,即使应收客户的款项不能收回,公司仍需向供应商支付货款;

④对于从境内采购的货物,公司收到供应商的货物后,会安排货运公司将货物运到公司仓库或客户处进行交付。上下游均保持独立,即便存在由供应商直发客户的情况,也是全程由公司保持对货物的控制。

因此,在此模式下,公司基于自身商业判断先行购入服务器,购置完成后,公司再自主决定以何等价格向不特定的下游客户进行销售,具备明显的"买断后自负盈亏"特征,公司在此贸易模式下的销售业务中属于主要责任人,外购存算服务器销售应当按照已收或应收对价总额确认收入,公司对外购产品销售收入按"总额法"核算具有合理性,符合《企业会计准则》规定,具具有充分的依据。

综上,公司在上述两种交易模式中承担向客户转让商品的主要责任,承担了转让商品之前或之后该商品的存货风险,有权自主决定所交易商品的价格,取得了商品的控制权,承担的是主要责任人角色,采用总额法确认收入。

除此两种模式外,在其他交易模式中,如销售订单早于采购订单的,属于订单驱动型业务,公司已锁定客户与销售价格,未承担转让商品之前的存货风险、价格变动带来的存货减值风险;如虽然采购订单早于销售订单,但是客户付款时间早于公司对供应商付款时间的,公司未承担因垫资带来的应收账款回收风险,在此过程中,公司更偏代理人角色,采用净额法确认收入。

2025年涉及更正的业务为上述模式(二)中(1)"对于先签订采购订单、再完成采购入库、随后向客户销售并签订销售订单,且公司向供应商付款早于收到客户货款的",此部分由于公司承担了向客户转让商品的主要责任、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险、信用风险、企业有权自主决定所交易商品的价格等方面,判断公司可以采用总额法核算。该等业务均系真实业务、商业实质充分,但是由于2025年此类交易中存在部分业务销售意愿早于采购合同签订的情况,公司结合协议条款、款项收取支付、产品转移等要素,年审会计师认为在是否完整反映存货风险承担时,应更谨慎甄别。为进一步确保公司会计核算能够严格遵守谨慎性的要求,亦为避免境内采购市场的潜在合规和操作风险,结合年审机构建议,公司将该类业务采用净额法确认收入。

3、公司同类业务前后年度收入确认是否一致、相关业务是否具备商业实质

公司同类业务在2023年、2024年收入确认政策保持一致,2025年采用了更审慎的收入确认政策,将公司在上述模式(二)中(1)"对于先签订采购订单、再完成采购入库、随后向客户销售并签订销售订单,且公司向供应商付款早于收到客户货款的"的所有采购交易均更正为采用净额法核算。相关业务有真实的货物流、资金流、单据流的流转,有真实客户需求,具备商业实质。

(三)说明公司2022年、2024年被交易所及证监局采取相关措施后对财务相关内控制度进行整改及进展

公司回复:

公司2022年业绩预告和快报不准确原因系未能充分考虑信用减值损失以及准确计算股份支付费用,公司2024年业绩预告和快报不准确原因系部分云业务订单收入确认的会计判断与前期预测发生差异。公司2022年、2024年被交易所及证监局采取相关监管措施后,公司层面高度重视并对财务相关内控进行了两次整改,整改内容如下:

1、加强财务体系建设

加强财务人员在最新会计准则和有关制度方面的培训和学习,提高公司的会计核算水平,提升财务人员工作效率和工作质量,强化对会计估计的理解,提升对临近资产负债表日收入时点判断的能力,夯实会计核算基础工作,谨慎进行会计确认和披露,提高业绩预告及业绩快报的编制质量。

2、加强审计及各相关方沟通

加强与审计机构和有关中介机构的有效沟通,加快审计工作的推进,针对存在不可抗力的突发公共事件对财务结算和审计进度的影响,做好提前预案工作,针对减值准备、股权激励成本等会计估计事项,以及其他可能对业绩预告及业绩快报造成重大影响的不确定性事项,提前征询专业中介机构、审计团队对会计核算的意见,争取尽快消除不确定因素,提高预告准确度。

3、完善业绩预告和快报事务流程

财务负责人统筹财务信息核算工作,要求各子公司、业务部门确认对业绩预告及快报的重大影响因素,与财务部门会商,加快报表初步合并进度并保障预测信息准确性,提高业绩预告及业绩快报精度。

4、加强证券法律法规学习

公司通过内部召集及聘请外部专业机构组织董事、监事、高级管理人员、财务部、证券部、内部审计等相关人员学习《证券法》《科创板股票上市规则》《上市公司信息披露管理办法》等法律法规和信息披露制度,特别注重加强公司财务人员对财务信息编报和信息披露规则方面的了解,及时传达证券、会计相关的法律法规准则以及上市公司典型案例等,不断提高规范运作水平和信息披露质量。

经整改后公司2024年年度报告、2025年年度报告未出现因信用减值损失、股份支付费用以及收入确认时点原因进行调整的情况。

公司2025年定期报告与业绩快报的差异在于对部分云基础设施业务的交易实质进行了更加严格的判断,基于谨慎性原则,将部分云基础设施业务收入确认方法由总额法调整为净额法核算所致,该调整与其他上市公司在2025年对收入采取了更加谨慎的会计处理方式的趋势保持一致。

(四)结合公司多次发生业绩预告、快报更正的情况,说明公司财务会计制度、内部控制制度等存在的风险或缺陷,并请公司董事会审计委员会、内审机构、财务部门说明拟采取的完善财务会计制度、内部控制制度的具体措施

公司回复:

公司近几年发生的业绩预告、快报更正主要来自于收入确认的会计判断,包括对临近资产负债表日的收入确认时点以及对于收入确认为总额法或净额法,财务人员未能与审计机构及时沟通所致;上述事项反映出公司财务会计人员在收入确认、减值估计、复杂交易处理等方面需要继续加强学习提升专业判断能力,同时反映出内部控制在信息沟通、监督复核、外部审计协同、问责整改等方面存在薄弱环节。

为此,公司拟进行专项整改相关措施如下:

1、公司审计委员会拟采取的具体措施:①协同公司内部审计部门加强对业务和财务的监督,指导内部审计关注新业务并评估风险,针对新业务所涉及的财务问题,扩大内部审计的范围、提高精细度及频率,督促内部审计对内部控制存在的问题进行整改;②与公司管理层、审计机构、专业中介机构、监管机构对公司的业绩预告、业绩快报进行及时、充分的沟通,对临近资产负债表日大额交易的收入确认时点以及对公司新业务的业务模式和会计处理保持审慎关注,降低合规风险;③监督年度财务报表审计和内部控制审计的进度,对于审计过程中发现的可能导致公司业绩预告和业绩快报数据发生较大变动的会计事项,敦促公司和审计机构尽快确定财务数据,并及时发布业绩更正公告;④提请公司管理层及财务人员加强学习,提升对于会计政策的理解,特别是及时学习财政部等召开的与会计相关的会议精神、获取案例解释和发展趋势,提升对于关键会计判断、复杂业务及新业务的会计处理能力,同时要求在会计处理以及财务预告时采取更加谨慎的原则,避免上述事项的再次发生。

2、公司的内部审计部门拟采取的具体措施:①重点关注公司新业务的发展情况,重点关注新业务的大额交易和潜在风险,关注新业务的内部控制执行情况,关注业务流程的重要节点,并进行定期审计和监督,及时发现并纠正内部控制的缺陷,确保新业务的内部控制有效性,推动公司内部控制体系的持续改进;②对开展新业务的相关员工进行内部控制相关知识的培训和宣传,提高员工对内部控制的认识和重视程度,增强员工的内部控制意识,促进内部控制的有效实施;③强化对业绩预告、业绩快报、自愿信息披露的财务信息的审计,提升信息披露的真实性、准确性和完整性。

3、公司的财务部门拟采取的具体措施:①加强业务知识、会计知识以及法律法规的学习,特别是围绕公司新业务的业务实质、收入确认政策、存货、应收应付、现金流转等事项的会计处理,深度理解公司新业务发展模式、特点和本质,夯实财务会计基础,提升会计核算水平和效率,增强规范运作意识;②妥善安排年度财务报表审计、内部控制审计、资产评估等的进度,适当将年度报告的信息披露时间提前,并在年度审计期间与审计机构、专业中介机构、监管机构等保持更密切的联系;③重点关注临近资产负债表日的大额交易,重点关注其收入确认时点,从业务部门处获取更加充分的资料作为核算依据;④加强公司各部门与财务人员的制度和流程的梳理,对部分制度和流程做出修订,加强内部控制建设,对内部控制的流程进行强化和修订;⑤积极做好定期报告编制工作,加强与公司内部业务部门、内部审计部、证券部、审计委员会、董事、监事、高级管理人员以及外部审计机构的沟通协调,针对定期报告的编制、审批流程、信息披露、风险管理等工作环节进行全面优化。

此外,公司还将采取以下措施进一步提升公司董事、管理层及相关人员的合规意识及专业水平,包括但不限于:

1、督促全体董事、高级管理人员认真学习《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司治理准则》《上市公司信息披露管理办法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》和《企业内部控制基本规范》等法律、法规、规范性文件及公司内部制度,积极参与由中国证监会、上海证券交易所等监管机构以及专业会规机构举办的关于证券法律法规、信息披露、财务管理等相关业务培训,与同行业优秀企业交流学习,不断加强上述人员的合规意识、责任意识和风险意识,规范信息披露,提升公司治理和规范运作水平。同时,公司将继续聘请外部顾问、行业专家为公司开展信息披露、财务会计、内控合规等专项培训。

2、根据《上市公司信息披露管理办法》《上海证券交易所科创板上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等要求,建立并完善公司相关内部控制制度,在提高相关人员对法律法规和信息披露理解的同时,进一步厘清财务、内控、业务的信息传递路径;及时开展关于公司内部信息传递投送流程的培训,明确重大事项的范围、内容、报送标准、报告时点、报告程序等事项,强化信息的交流沟通,更好地规范日常信息披露工作。

3、对于全部信息披露文件,公司将进一步完善复核机制,提高公司未来信息披露内容的准确性。对于财务、非财务信息披露文件,分别设置专职人员,做到一人编制一人复核,交叉检验后再由董事会秘书或财务总监审核、董事长审批。对于定期报告等需跨单位协作的信息披露工作,公司会成立专门小组,制定编制及披露方案,形成联动机制,在公司内部明确原则、具体要求、注意事项及相关工作的重要时间节点,以提升信息披露质量。

整改责任人:王雄、魏琼、邱芳勇、李子瑞;

整改责任部门:董事会、财务部、证券部、审计部;

整改时间:2026年5月-8月集中整改,后改为持续规范,长期有效。

会计师回复:

1、核查程序:

(1)取得公司的业绩快报及更正公告,向管理层了解其前三季度将部分交易改按净额法确认的原因,并分析相关判断是否符合企业会计准则的相关规定;

(2)对管理层进行访谈,了解并区分采购来源,查阅相关采购合同,了解存算服务器的交易背景、整个链条的运作情况、公司在中间承担的角色等情况;关注来源于公司境外自建供应链采购渠道还是来源于境外其他采购渠道或是境内采购渠道;

(3)对管理层进行访谈,了解公司的交易模式、定价模式,获取并核对公司对存算服务器贸易收入明细表及总净额确认明细表,分析本年度采用净额法确认收入的具体原因较以往年度是否发生变化及发生变化的主要原因,结合年报审计过程中对于2025年全年的交易具体流程的了解并评价其合理性,检查公司是否对2025年全年的交易均按照统一标准进行确认,是否符合企业会计准则的相关规定;

(4)获取公司2025年全年的收入成本明细表,按照公司收入确认的具体流程,对公司全年的收入总净额法的准确性进行复核,在此基础上,核查前三季度更正的相关交易;

(5)了解2025年核查标准的业务模式新增情况,复核公司按照2025年统一标准对于2024年的补充核查交易情况表,查阅销售合同,检查合同约定收入确认条件;

(6)对公司存算服务器整个贸易链条涉及的重要供应商、客户及其实际控制人、关键管理人员执行关联方关系核查,核实与公司及公司重要的高级管理人员是否存在不关联方关系;

(7)对公司存算服务器整个贸易链条执行穿行核查:对采购端除原始厂商外所有上游供应商的采购合同、代理采购协议、物流运输单据、进出口报关单及对应资金流水进行穿透核查,查验所有采购存算服务器的真实性及完整性;

对销售端客户的销售合同、客户验收单、物流运输单据、回款银行回单、销售发票及定价磋商记录进行穿透核查,查验收入确认依据的真实性及准确性;同时将销售价格与同期市场公开价格、同行业可比交易价格进行对比分析,查验销售定价公允性;

(8)对存算服务器客户执行函证程序,其中发函率为99.75%,回函率为100%,同时,针对本期销售额排名第一、第二(合计销售额占存算服务器销售收入比例为85%)的客户,对其下游的终端客户进行现场走访,查看存算服务器最终使用及运行情况,核对设备序列号与销售合同、出库单、物流单据及客户验收单是否一致,确认相关设备已实际交付并交由客户使用,查验销售交易真实性;

(9)访谈境内重要的供应链公司、境内重要供应商和境外除原始厂商外的重要的代理采购供应商,了解公司对存货承担的责任;访谈下游重要客户,核实交易背景、商业实质、执行情况以及交易的真实性、合作模式、公司在交易中的角色及承担的存货风险等;

①访谈存算服务器贸易客户情况如下:

单位:万元

访谈客户名称	业务类型	访谈形式	本年度销售额	占存算服务器贸易收入比例
客户二	存算服务器贸易客户	实地走访/实地查看	44,717.93	33.16%
客户七	存算服务器贸易客户	视频访谈	194.51	0.14%
客户八	存算服务器贸易客户	实地走访	677.88	0.50%
客户二十六	存算服务器贸易客户	实地走访	141.59	0.10%
客户五	存算服务器贸易客户	实地走访	6,274.96	4.65%
客户二十七	存算服务器贸易客户	视频访谈	127.68	0.09%
客户十	存算服务器贸易客户	实地走访	4,800.88	3.56%
客户十一	存算服务器贸易客户	实地走访	4,251.33	3.15%
客户六	存算服务器贸易客户	视频访谈	186.99	0.14%
客户十二	存算服务器贸易客户	实地走访	1,576.99	1.17%
客户一	存算服务器贸易客户	实地查看	69,690.53	51.68%
合计			132,641.27	98.34%
客户十三	客户十二终端客户	实地走访	不适用	不适用
客户十四	客户二、客户七终端客户	实地走访	不适用	不适用

注:部分客户负责人由于外地出差采用视频访谈,客户一由于公司内部制度原因不接受外部机构进行访谈,审计人员根据存算服务器的标识码实地查看。

②访谈存算服务器贸易供应商情况如下:

单位:万元

访谈供应商名称	业务类型	访谈形式	本年度采购额	占本年度采购额比例
供应商一	存算服务器整机采购	实地走访	109,555.33	22.57%
供应商七	存算服务器配件采购	实地走访	460.18	0.09%
供应商八	存算服务器配件采购	实地走访	1,858.41	0.38%
供应商二	存算服务器整机采购	实地走访	91,650.48	18.88%
供应商五	存算服务器整机采购	实地走访	31,447.79	6.48%
供应商六	存算服务器整机采购	实地走访	5,148.32	1.06%
供应商三	存算服务器整机采购	实地走访	50,041.86	10.31%
供应商三	存算服务器配件采购	实地走访	624.77	0.13%
供应商四	存算服务器整机采购	实地走访	34,908.51	7.19%
供应商九	存算服务器配件采购	实地走访	2,194.73	0.45%
供应商十	存算服务器整机采购	实地走访	11,438.05	2.36%
供应商十一	存算服务器配件采购	视频访谈	2,343.33	0.48%
合计			341,671.75	70.40%

注:部分供应商负责人由于外地出差采用视频访谈。

③ 访谈存算服务器贸易海外代理供应商情况如下:

单位:万元

访谈海外代理供应商名称	业务类型	访谈形式	本年度采购额	占本年度采购额比例
海外供应商一	存算服务器整机采购	现场访谈	8,432.91	1.74%
海外供应商二	存算服务器整机采购	现场访谈	11,784.41	2.43%
海外供应商三	存算服务器整机采购	视频访谈	5,699.12	1.17%
海外供应商四	存算服务器整机采购	视频访谈	1,675.75	0.35%
海外供应商五	存算服务器整机采购	视频访谈	2,988.94	0.62%
海外供应商六	存算服务器整机采购	视频访谈	65,789.22	13.56%
海外供应商七	存算服务器整机采购	现场访谈	30,967.33	6.38%
合计			127,327.68	26.23%

注:公司通过国内供应链公司向海外代理供应商采购,由于海外采购涉及汇率差异,采购金额按公司支付给国内供应链公司采购金额统计。

(10)获取公司管理层安排部署境外采购及运输存算服务器的聊天记录,判断公司对存货承担的毁损、灭失风险;

(11)采取以上核查方式,并结合合同条款、货物交付及资金流转情况,按照《企业会计准则第14号——收入》关于控制权转移的判断标准,综合判断公司在交易中为主要责任人还是代理人,以及按总额法确认收入的合理性;

(12)取得公司相关措施的整改报告,取得公司采取的完善财务会计制度、内部控制制度的具体措施说明。

2、核查结论:

(1)上述公司的回复与我们在核查中了解的情况一致;

(2)2025年涉及更正的业务为上述模式(二)中(1)"对于先签订采购订单、再完成采购入库、随后向客户销售并签订销售订单,且公司向供应商付款早于收到客户货款的",此部分由于公司承担了向客户转让商品的主要责任、企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险、信用风险、企业有权自主决定所交易商品的价格等方面,判断公司可以采用总额法核算。该等业务均系真实业务、商业实质充分,但因存在销售意愿早于采购合同签订日期的情况,2025年度该等业务公司结合协议条款、款项收取支付、产品转移等要素,年审会计师认为在完整反映存货风险承担时应更谨慎甄别。

为进一步确保公司会计核算能够严格遵守"实质重于形式"要求,亦为避免境内采购市场的潜在合规和操作风险,应该采用更谨慎的会计处理方法,会计师建议将该类业务采用净额法确认收入。

(3)同时公司在业务确认的过程中,结合具体的核查情况、手段措施及市场变化等,对于相关流程的核查细节逐步强化,我们认为具体强化细节为公司基于2025年度的核查事实或环境变化等而新增的具体核查手段,因此按谨慎性原则采取未来适用法;

(4)公司财务会计制度、内部控制制度存在薄弱环节,不存在重大风险或缺陷:公司补充说明了董事会审计委员会、内审机构、财务部门拟采取的完善财务会计制度、内部控制制度的具体措施。

综上,按照审计准则的相关规定实施的审计程序及相应获取的审计证据,我们认为与以往年度相比,公司2025年对于相关交易采取总净额法确认的原则和相关内部控制流程并未发生实质性重大变化,符合企业会计准则要求的一贯性原则。相关调整与公司以往收入确认政策一致、与同行业可比公司一致。

问题2.关于主营业务及经营业绩。根据披露,公司2025年度实现营业收入24.05亿元,同比下降21.63%;归属于上市公司股东的净利润0.2亿元,同比减少72.73%。分季度看,公司第一至四季度,分别实现营业收入9.28亿元、7.45亿元、5.02亿元、2.3亿元,归母净利润0.18亿元、0.46亿元、-0.20亿元、-0.56亿元,扣非后归母净利润0.18亿元、0.41亿元、-0.20亿元、-0.53亿元,波动较大。分行业看,公司物联网无线通信行业、云产品及服务的营业收入分别为10.06亿元、13.99亿元,分别同比增加9.78%、下降35.01%;毛利率分别为18.51%、9.42%,分别同比增加3.25、0.4个百分点。年报显示报告期内无线通信模组相关业务收入增长主要系公司持续开拓海外电力市场和国内车联网市场。同时存算服务器及其配套软硬件产品的业务规模较去年仍大幅上涨,但由于大部分符合净额法核算收入的条件,因此云基础设施业务收入出现下降,导致公司整体收入较去年下降。分区域看,报告期内,公司境内外营业收入分别为18.30亿元、5.75亿元,分别同比减少34.58%、增加111.87%;毛利率分别为10.27%、22.63%,分别同比减少0.04个百分点、增加5.85个百分点。公司表示,境外收入规模大幅增加系境外应急灯市场的业务需求大幅增加所致。公司2026年一季报显示,公司实现营业收入5.49亿元,同比减少40.86%;实现归母净利润0.28亿元,同比增长57.99%,主要系公司云基础设施业务毛利率较上年同期增加,海外应急灯业务收入大幅上涨且该产品的毛利率较高,因此公司利润同比增加。请公司:(1)补充说明近三年又一期公司主营产品结构及销售规模、公司主要产品市占率及行业地位、销售价格及毛利率、主要客户及供应商的变化情况,并结合公司的生产经营模式及经营策略、所处行业变化情况等,分析说明公司净利润降幅远大于营业收入降幅的原因及合理性,是否与行业整体趋势发生背离;(2)结合公司所处行业季节特征、商业模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等,说明报告期内公司各季度经营业绩波动较大的原因及合理性,公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致,是否符合行业惯例;(3)补充说明报告期内物联网无线通信模组业务的开展情况,包括营业收入、营业成本、净利润、毛利率、主要客户、销售模式、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、对应应收账款规模及期后回款情况、毛利率及毛利率较高的具体原因、开展相关业务的具体考虑及合理性。

(一)补充说明近三年又一期公司主营产品结构及销售规模、公司主要产品市占率及行业地位、销售价格及毛利率、主要客户及供应商的变化情况,并结合公司的生产经营模式及经营策略、所处行业变化情况等,分析说明公司净利润降幅远大于营业收入降幅的原因及合理性,是否与行业整体趋势发生背离。

公司回复:

1、公司近三年又一期主营产品结构及销售规模

单位:万元

产品类别	2023年		2024年		2025年		2026年一季度		变动趋势说明
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比	
无线通信模块	49,269.89	55.68%	71,697.79	23.67%	70,232.72	29.67%	18,308.20	33.92%	2024年、2025年受益于海外电力模组(印度、欧洲)需求增长,收入增长
无线通信终端	17,246.33	19.49%	14,959.95	4.94%	25,789.47	10.90%	11,867.44	21.99%	受海外应急灯业务增长影响,2025年、2026年收入增加
系统通信解决方案	3,684.04	4.16%	1,001.81	0.33%	791.28	0.33%	419.03	0.78%	2024年经营策略调整,减少面向MBB电商市场的PCBA相关业务,导致收入下滑
云产品及服务	9,866.16	11.15%	7,597.43	2.51%	5,023.13	2.12%	1,747.58	3.24%	公司战略调整,逐步减少云产品及服务业务,将重心转向云基础设施业务。
存算服务器贸易	8,424.78	9.52%	207,634.32	68.55%	134,858.27	56.98%	21,630.76	40.07%	公司于2023起开展存算服务器贸易业务,2024年业务大幅提升,2025年稳步增长,同时更多采用净额法核算收入
合计	88,491.20	100.00%	302,891.30	100.00%	236,694.87	100.00%	53,973.02	100%	—

2、公司主要产品市占率及行业地位

公司及可比上市公司年度报告中披露的无线通信模组销量数据对比情况如下:

单位:万个

公司简称	股票代码	2025年度	2024年度	2023年度
移远通信	603236	44,316.61	30,491.06	20,638.19
美格智能	002881	1,316.24	1,216.80	1,186.91
广和通	300638	4,968.85	4,974.02	3,729.30
有方科技	688159	2,751.13	2,285.25	2,213.63

注:数据来源于可比上市公司近三年年度报告。

(1)公司主要产品市占率

行业地位方面,根据市场研究机构Counterpoint Research、IoT Analytics等发布的相关数据,无线通信模组行业呈现出"东升西降"的格局,中国厂家在全球蜂窝网络模组出货量占比约为70%,此外,模组行业的"一超多强"的格局也明显,行业龙头移远通信市占率约34%,其余如广和通、中国移动、日海智能、美格智能、Telit等厂商占据14%至5%的份额。

(2)公司行业地位

①在细分市场领域,公司在国内智能电网领域竞争优势明显,连续多年保持行业第一,在印度等多个国家的电力市场市占率也排名第一。公司的云产品业务也具备一定的竞争优势,公司始终坚持"云-管-端"的战略架构布局,围绕着数据要素全流程进行了深度布局,能够满足客户对数据采集、传输、清洗、计算和存储的全方位需求,并积极顺应物联网与人工智能的深度融合趋势,在云侧AI、端侧AI、边缘侧AI做出深化布局,进一步将上产品和技术并齐实了客户基础。

②在云平台软件方面,公司的物联感知云具有产品优势,并在重庆、长沙、庐山等地建立了样板优势,还担任了中国信标委智慧城市标准工作组物联感知专题组组长,牵头制定了多项物联感知标准,具有标准优势。公司的云产品业务与物联网模组和终端实现了市场协同、技术协同、管理协同。

③在存算服务器领域,公司建立了稳定、可靠、多元、覆盖全球的供应链体系和生态链体系,储备了一大批优质客户,公司在云基础设施的市占率逐渐跻身全国第一梯队,还积累了产品升级、上架、测试、运维、技术支持等方面的经验。

3、公司近三年又一期主要产品销售均价及毛利率变动表

单位:元/片、元/台

产品类别	2023年		2024年		2025年		2026年1-3月份	
	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率	销售单价	毛利率
无线通信模组	25.20	10.68%	34.29	14.36%	28.76	12.46%	26.55	12.15%
无线通信终端	83.66	20.32%	81.69	22.44%	86.01	33.90%	74.15	32.06%
系统通信解决方案	70.58	17.89%	105.13	11.72%	84.14	23.88%	63.22	28.22%
云产品及服务	-	30.51%	-	15.76%	-	17.90%	-	-1.40%
存算服务器贸易	2,808.,250.59	15.79%	2,288.,528.04	8.77%	2,244.,748.33	9.10%