(上接61版)

上述关联采购交易中主要采购内容的公允性分析如下：

（1）与创信物业的关联采购定价公允性

公司向关联方创信物业采购的服务涵盖餐饮服务、物业服务、会议服务及住宿服务四大类。2025年度，公司与创信物业间的关联采购金额合计153.11万元，整体交易规模较小。

公司向创信物业采购的餐饮服务主要用于保障公司日常员工工作日就餐及公务接待用餐需求，由创信物业依托其运营的园区配套餐饮场地，提供标准化员工团餐与定制化商务接待餐服务，费用按实际用餐人次与约定餐标按月结算。

公司向创信物业采购的物业服务由创信物业为公司办公经营场所提供综合服务，范围覆盖办公区域日常保洁、公共设施设备运维、园区秩序维护、公共区域绿化养护及日常安保等多项内容，费用按约定服务单价与承租办公面积按季度结算。

公司向创信物业采购的住宿服务主要满足公司外地员工返济及外来访客的接待住宿需求，由创信物业提供其运营管理的园区配套客房服务，费用按实际入住间夜数与协议约定房价据实结算。

公司向创信物业采购的会议服务由创信物业为公司各类会议提供会场布置、现场会务等保障支持，费用按会议场次与服务标准单次核算。

2025年度，公司向创信物业采购上述四类服务的价格，与周边区域同服务标准下餐饮、物业及住宿服务的市场价格对比情况如下：

采购内容	结算标准	周边区域相关服务相同标准市场价格区间
餐饮	10.00元/人/餐	10.00-15.00元/人/餐
物业服务	8.60元/㎡/月	7.00-9.00元/㎡/月
住宿服务	80.00元/间夜	76.00-99.00元/间夜

注：周边区域餐饮、物业服务、住宿服务价格以及会议服务价格的数据来源于58同城、美团等公开信息网站。

综上，2025年度，公司向创信物业采购的餐饮费、物业费、住宿费等服务交易定价与市场平均价格不存在重大差异，关联交易价格具有公允性。

（2）与昆山中创的关联采购定价公允性

2025年度，公司向昆山中创的关联采购内容为机房运维服务以及技术服务。上述采购内容的价格公允性分析如下：

①机房运维服务

2025年度，公司向昆山中创租赁场地用于设置机房，为保障机房运行稳定，基于数据保密性及就近原则，公司向昆山中创采购机房运维服务，由昆山中创为公司机房进行定期维护、巡检。

公司向昆山中创采购的机房运维服务比照公司济南机房的运维费用协商定价。2025年，公司济南机房与昆山机房运维服务价格对比情况如下：

机房位置	机房面积（㎡）	机房运维服务单价（元/㎡/年，不含税）	机房运维服务价格（元/年）
济南机房	338.40	2,706.04	915,859.30
昆山机房	240.00	2,672.96	641,509.43

如上表所示，公司向济南机房和昆山机房支付的机房运维服务单价不存在重大差异，交易定价具有公允性。

②适配、安装等技术服务

2025年度，公司向关联方昆山中创采购适配、安装等辅助性质的技术服务，上述技术服务主要用于项目A，包括项目设计、开发、安装、调试、免费培训、技术支持、维护服务等，开发模块包括：议题上会材料转发、会议请假、督查业务、领导批示待办移动端、公文查询新增查询、客情报告、公平竞争审查分析、信件综合管理、市委登记系统、人大代表建议的答复附件接口及系统维护等。

公司向昆山中创采购的上述技术服务与公司采购的其他技术服务在服务内容方面存在较大差异，交易价格不具有可比性，公司向昆山中创采购的技术服务费用金额整体较小，定价方式按照行业一般惯例确定，交易定价具有公允性。

综上，2025年度，公司向昆山中创采购的适配、安装等技术服务按照行业一般惯例确定，关联交易价格具有公允性。

3、大额关联租赁定价公允性

2025年度，公司关联租赁单价与周边可比房产租赁平均单价对比情况以及公允性分析如下：

承租人	出租人	承租区域	面积（㎡）	单位租金（元/㎡/天）	周边可比房产租赁平均单价（元/㎡/天）	公允性说明
中创股份	山东中创	山东省济南市历下区千佛山东路41-1号	5,035.31	3.52	3.00-3.80	价格在市场价格范围内,定价公允
信安公司	山东中创	山东省济南市历下区千佛山东路41-1号	409.81	3.52	3.00-3.80	价格在市场价格范围内,定价公允
中创股份	山东中创	上海市徐汇区华山路2018号	163.71	6.00	5.80-6.50	价格在市场价格范围内,定价公允
中创股份	山东中创	山东省济南市历下区千佛山东路41-1号	60.00	1.00	0.88-1.21	价格在市场价格范围内,定价公允
中创股份	昆山中创	江苏省昆山市巴城镇宇宸路388号	395.00	2.00	1.28-2.17	价格在市场价格范围内,定价公允
中创股份	中创易联	北京市海淀区中关村南大街6号	800.00	8.00	7.00-9.00	价格在市场价格范围内,定价公允
合计			6,863.83		-	

综上，公司关联租赁租金与周边可比房产租赁平均单价不存在重大差异，价格处于合理区间，定价具有公允性。

（三）关联方之间的资金往来

2025年度，公司与关联方之间的资金往来明细情况如下：

关联方名称	关联关系	会计科目	期初余额（万元）	本期增加（万元）	本期减少（万元）	期末余额（万元）	形成原因
山东中创软件工程股份有限公司	控股股东	应收账款	624.42	1,093.00	622.00	1,095.42	销售软件产品、定制开发服务
昆山中创软件工程有限责任公司	控股股东,实际控制人的附属企业	应收账款	60.50	11.90	11.90	60.50	销售软件产品的质保金
山东中创软件工程股份有限公司	控股股东	应收款项融资	545.68	-	545.68	-	销售软件产品、定制开发服务
昆山中创软件工程有限责任公司	控股股东,实际控制人的附属企业	应收款项融资	181.50	-	181.50	-	销售软件产品
山东中创软件工程股份有限公司	控股股东	其他应收款	4.93	54.75	59.68	-	支付租赁费
山东中创软件工程股份有限公司	控股股东	应付账款	-	674.80	674.80	-	支付房租
昆山中创软件工程有限责任公司	控股股东,实际控制人的附属企业	其他应付款	-	28.84	28.84	-	支付房租
北京中创易联软件工程有限公司	控股股东,实际控制人的附属企业	应付账款	-	230.40	230.40	-	支付房租
济南创信物业服务有限公司	控股股东,实际控制人的附属企业	应付账款	-	156.99	156.99	-	支付物业费、住宿费、餐饮费等
昆山中创软件工程有限责任公司	控股股东,实际控制人的附属企业	应付账款	-	113.00	113.00	-	采购劳务
昆山中创软件工程有限责任公司	控股股东,实际控制人的附属企业	预付账款	-	240.00	-	240.00	预付技术服务费、测试费
合计			1,417.03	2,602.68	2,623.79	1,395.92	-

公司与控股股东、实际控制人及其附属企业的资金往来均基于真实的商业背景，除上表所列资金往来外，公司与控股股东、实际控制人及其附属企业不存在其他无真实交易背景的资金往来。

（四）与关联方同时存在采购和销售业务的原因及合理性，充分说明通过母公司集成商开展业务的必要性

1、与关联方同时存在采购和销售业务的原因及合理性

（1）公司向关联方销售业务的合理性

公司与关联方的销售业务主要系向控股股东山东中创及其子公司昆山中创销售公司自有中间件产品，2025年公司对山东中创及昆山中创销售收入合计977.79万元。

山东中创为国内较早从事信息化建设的系统集成商，主要承接交通（高速公路）、金融（银行、融资租赁）及地方金控数字化等领域的总包集成及应用软件开发项目。截至目前，山东中创各项业务正常开展，经营状况稳定。2025年度，山东中创营业收入**万元，净利润**万元；2025年末，山东中创资产总额**万元，净资产**万元。

山东中创基于自有高速、金融等行业集成总包项目需求，向公司采购中间件产品后整合其自有中台、第三方软硬件后向下游最终客户交付。山东中创向公司采购中间件产品具备商业合理性，具体如下：

①山东中创向公司采购中间件产品，系集团内部专业化分工、上下游配套业务协同的正常经营安排

从集团内部分工定位看，山东中创聚焦高速公路、金融等细分领域数字化服务业务，核心业务包括项目总承包集成、应用软件开发、运维技术服务等，业务资质完备，具备较强的市场拓展能力和项目交付落地能力。结合集团整体专业化分工布局，山东中创作为母公司，核心聚焦下游终端信息化市场的业务拓展与项目落地实施，主要为下游行业客户提供信息化整体解决方案；中创股份作为基础软件产品自研平台，主要聚焦底层基础软件中间件产品的自主研发。

从业务需求看，一方面，山东中创在市场化投标及项目拓展过程中，中间件为数字化整体解决方案的核心组成部分，直接决定项目方案的完整性与核心竞争力，山东中创优先选用公司自研中间件产品，符合项目竞标及业务开展的实际需求；另一方面，山东中创承接的交通、金融类总承包项目，需配套专属中间件完成系统集成、功能落地与项目交付。

因此，山东中创向公司采购中间件产品，系集团内部专业化分工、上下游配套业务协同的正常经营安排，具备真实、合理的业务背景。

②公司中间件产品与山东中创的数字化解决方案适配性较强，相较于外部通用类软件产品具有差异化、专属化的技术适配优势

经过长期行业项目实践与技术迭代优化，公司自研中间件产品，已深度适配山东中创核心经营的交通、金融行业专属业务场景、运营规则及行业监管标准，形成了差异化、专属化的技术适配优势。相较于外部通用类软件产品，公司在响应效率、系统运行稳定性及后期运维成本等方面具有显著优势，外部产品通常难以在同等条件下实现等效的适配效果与落地应用。

在金融业务场景中，公司业务流程平台可精准匹配金融行业各类特色、定制化业务流程，已与母公司自研金融应用系统完成深度融合、一体化集成，能够满足金融业务合规运营、流程管控的专项要求。在高速公路交通场景中，公司统一监管平台、PaaS平台等核心产品，全面适配交通行业复杂的项目管理、运维管控、数据监测等业务场景，完全契合交通行业现行标准规范及项目建设、运营、验收要求，形成了较高的行业适配壁垒。

③山东中创采购公司中间件产品有利于提高项目实施效率，保障项目履约质量，降低项目实施成本

依托统一的技术标准、对接体系及专属售后迭代机制，双方产品对接调试、问题整改、版本迭代效率更高，采购公司中间件产品可有效缩短项目开发、联调、测试、验收全流程周期，保障交通、金融领域重点项目按期、保质完成交付，有利于提高项目实施效率，保障项目履约质量。

同时，相较于外购其他第三方基础软件，山东中创采购公司中间件产品具备较大的成本优势，主要原因系对外采购其他第三方外部软件需额外产生适配调试、资质备案、接口开发、版权授权等多项隐性费用，导致整体采购及落地成本较高，而公司中间件产品由于适配性较高，配套采购可有效减少上述额外支出，降低项目实施成本。

综上，山东中创向公司采购中间件产品，系集团内部专业化分工、上下游配套业务协同的正常经营安排，双方产品适配性较高，山东中创采购公司中间件产品有利于提高项目实施效率，保障项目履约质量，降低项目实施成本，具备商业合理性。

（2）公司向关联方采购业务的合理性

公司向关联方的采购主要为向关联方租赁房产、采购餐饮、物业等服务，具体情况如下：

关联方名称	关联交易内容	本期发生额（万元）	业务背景
山东中创软件工程股份有限公司	租赁房产	674.00	因办公等日常经营需要,向关联方租赁房产
北京中创易联软件工程有限公司	租赁房产	211.38	
昆山中创软件工程有限责任公司	租赁房产	27.46	
济南创信物业服务有限公司	餐饮费	104.59	日常经营中员工就餐、公司物业服务、外地员工返济住宿等
	物业费	47.71	
	住宿费	0.43	
	会议费	0.38	
昆山中创软件工程有限责任公司	机房运维服务费	60.28	公司在昆山建立模块化机房,就近选择昆山中创提供运维服务
	技术服务费	70.75	因项目A需要,就近向昆山中创采购技术服务

昆山中创系公司控股股东山东中创的控股子公司，主营业务为软件开发、软件测试及业务流程外包等。截至目前，昆山中创业务正常开展，经营状况稳定。2025年度，昆山中创营业收入**万元，净利润**万元；2025年末，昆山中创资产总额**万元，净资产**万元。

如上表所示，公司与关联方的采购业务主要系基于日常经营需要，向关联方租赁房产以及采购餐饮、物业、机房运维等服务，具有合理性。

综上，山东中创基于自有高速、金融等行业集成总包项目需求，向公司采购中间件产品后整合其自有中台、第三方软硬件后向下游最终客户交付，具备商业合理性；公司与关联方的采购业务主要系基于日常经营需要，向关联方租赁房产以及采购餐饮、物业、机房运维等服务，具有合理性；公司与关联方的销售业务和采购业务均基于双方正常业务需要开展，销售业务和采购业务独立进行，公司与关联方同时存在采购和销售业务具有合理性。

2、通过母公司集成商开展业务的必要性

公司主营基础中间件软件研发，母公司为专业的行业信息化集成商及应用软件开发商，基于自身信息化集成项目需要向公司采购中间件产品，具有合理性和必要性：

（1）母公司聚焦行业领域属于国产基础软硬件替代的核心重点市场，与母公司业务合作有利于公司开拓相关行业领域的业务

母公司深耕交通、金融领域二十年以上，所布局的行业属于国家关键信息基础设施范畴，也是国产基础软硬件替代的核心重点市场。母公司积累了具备高度行业代表性的最终客户资源，打造了成熟且具备市场竞争力的行业整体解决方案。

公司依托母公司成熟的行业渠道与项目资源开展产品推广，一方面能够快速沉淀标杆行业案例，快速打响产品市场知名度与行业影响力；另一方面可依托一线项目落地，及时获取真实业务反馈与行业需求，精准打磨适配行业场景的中间件产品。

（2）受最终客户采购模式及行业资质壁垒限制，公司较难直接对接最终客户，通过母公司集成有利于公司产品在最终客户的落地应用

交通、金融行业最终客户采购模式以整体解决方案、成套集成服务为主，极少单独采购中间件等底层配套基础软件产品。公司专注基础软件研发，在底层中间件产品和技术方面积累了较强的竞争优势，但不具备整体方案设计、全场景项目集成能力，无法独立形成完整交付方案，必须依托母公司完成方案整合、系统集成后，才能实现产品在交通、金融领域等终端项目的落地应用。

同时，高速、金融数字化项目存在严格的行业准入资质壁垒，项目投标及实施需具备高速路网系统集成、金融涉密信息系统集成、国资项目投标等全套专项资质。公司为纯软件研发主体，无信息化项目总包相关资质，不具备独立投标、签约、回款的完整经营资格，不满足直接向终端业主销售交付产品的条件。

综上，由于公司中间件产品与母公司的业务具备较高的适配性，母公司在其自身信息化集成项目中优先考虑采购公司的中间件产品，公司通过母公司集成有利于公司开拓交通、金融等相关行业领域的业务，具有合理性和必要性。

五、说明近两年营收扣除项目的具体情况，是否存在同类业务应扣除但未扣除的情形，是否存在不具备商业实质的关联交易等其他应扣除项目

最近两年，公司营业收入扣除项目的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度
营业收入金额	14,855.44	19,426.37
营业收入扣除项目合计金额	306.34	10.89
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重（%）	2.06	0.06
一、与主营业务无关的业务收入		
1.正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物、销售材料、用材料进行非货币性资产交换、经营受托管理业务等实现的收入,以及出计入主营业务收入,但属于上市公司正常经营之外的收入。	-	-
2.不具备资质的类金融业务收入。如形出资金利息收入;本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入。如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入。为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外。	-	-
3.各会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。	306.34	10.89
4.与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入。	-	-
5.同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。	-	-
6.未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。	-	-
与主营业务无关的业务收入小计	306.34	10.89
二、不具备商业实质的收入		
1.未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入。	-	-
2.不具有真实业务的交易产生的收入。如以自我交易的方式实现的虚假收入,利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等。	-	-
3.交易价格显失公允的业务产生的收入。	-	-
4.各会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入。	-	-
5.审计意见中非标准审计意见涉及的收入。	-	-
6.其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。	-	-
不具备商业实质的收入小计	-	-
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	14,549.10	19,414.48

最近两年，公司营业收入扣除项目均为贸易业务所产生的收入，该类业务与公司正常经营业务相关性较弱，影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断，相应扣除符合上海证券交易所《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号一一业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》有关规定。

经自查，除上述扣除项目外，公司不存在同类业务应扣除但未扣除的情形，也不存在不具备商业实质的关联交易等其他应扣除项目。

六、说明税金附加与收入变动趋势不匹配的原因及合理性，上年是否存在多计收入情形

2025年度，公司税金及附加合计144.04万元，其中城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加合计125.32万元，同比增长25.16%。2025年度，公司营业收入14,855.44万元，同比下降23.53%。公司税金及附加与收入变动趋势不一致，主要系2024年度公司因IPO发行费用、新增固定资产等事项产生增值税进项税额440.01万元，进项税额较高导致当期实际缴纳的增值税较少，相应缴纳的税金及附加金额较低，具有合理性；公司上年不存在多计收入的情况。

七、结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要竞争对手的业绩情况等，补充说明公司上市后业绩大幅下滑的原因及合理性，核心竞争力是否发生不利变化，并进行充分风险提示

（一）结合行业趋势、公司经营、上下游变化及主要竞争对手的业绩情况等，补充说明公司上市后业绩大幅下滑的原因及合理性

2025年度，公司实现营业收入14,855.44万元，较上年下降4,569.93万元，降幅23.53%，归母净利润为-2,766.86万元，较上年下降6,638.54万元，上市后首个完整会计年度由盈转亏。公司上市后业绩大幅下滑的主要原因系：

1、行业发展节奏变化，整体市场需求阶段性走弱，销售订单不及预期

一方面，国内基础软件产业发展已经由前期集中式批量替代应用（如政府、省市集中采购），逐步向单位基于自身项目需要进行常态化、稳步采购的模式转变，整体采购量及采购节奏有所放缓。另一方面，各地党政机关及信创关键信息基础设施领域资金预算有所收紧，项目审批、落地及采购节奏放缓，市场需求释放不及前期。

2、公司上市后加大研发及市场投入，导致研发费用及销售费用大幅增长

上市以来，公司紧扣行业发展方向，一方面加大云原生、本体平台、AI中间件、智能体平台等前沿领域研发投入，加大了产学研合作，研发费用同比较大幅度提升，2025年度，公司研发费用较上年增加1,537.84万元，增幅27.26%；另一方面，公司加大市场开拓力度，持续完善全国营销服务网络，增设机构和人员，销售费用同步上涨，2025年度，公司销售费用4,305.33万元，较上年增加216.20万元，增幅5.29%。

3、受宏观经济波动影响，市场信息化建设投入规模阶段性收紧，下游客户及最终客户的付款进度延迟，公司应收账款余额增加，相应计提坏账准备较大幅度增加

公司主营业务主要来自于信创项目，最终客户主要集中于党政、金融、交通、军工等领域，以政府单位、军工单位、事业单位及国有企业等财政资金类客户为主。

近年来，受宏观经济环境的影响，上述市场领域信息化建设投入规模阶段性收紧，产业链上下游普遍出现资金周转放缓、整体付款结算周期拉长的情况。公司基于与客户长期协同发展、共担行业周期风险的合作原则，顺应全产业链回款环境变化，合理接受客户适度延长付款周期，使得一年以上账龄的应收账款持续增长，相应计提坏账准备大幅增加。2025年度，公司计提应收账款坏账准备3,338.76万元，较上年增加1,775.56万元。

4、公司上市后业绩变动趋势与同行业可比公司一致

最近两年，公司与同行业可比公司以及下游终端应用领域与公司相似的上市公司业绩变动情况如下：

项目	中创股份	宝兰德	数字政通	永信至诚
2024年营业收入（万元）	19,425.37	28,340.95	71,333.43	35,632.63
2025年营业收入（万元）	14,855.44	23,059.60	60,173.78	27,634.02
2025年营业收入变动金额（万元）	-4,569.93	-5,281.35	-11,159.65	-7,998.61
2025年营业收入变动幅度（%）	-23.53	-18.64	-15.64	-22.45
2024年归属于母公司所有者的净利润（万元）	3,871.68	-5,872.24	-39,570.05	878.22
2025年归属于母公司所有者的净利润（万元）	-2,766.86	-7,494.44	-37,883.40	-4,898.67
2025年归属于母公司所有者的净利润变动金额（万元）	-6,638.54	-1,622.20	1,686.65	-5,776.89
2025年归属于母公司所有者的净利润变动幅度（%）	-171.46	-27.62	4.26	-657.89

如上表所示，2025年度，同行业可比公司宝兰德实现营业收入23,059.60万元，较上年下降18.64%，归属于母公司所有者的净利润-7,494.44万元，较上年减少1,622.20万元。下游终端应用领域与公司相似的上市公司中，永信至诚、数字政通2025年归母净利润均为负，全年发生亏损。因此，公司上市后业绩变动与同行业可比公司一致。

综上，公司上市后业绩大幅下滑，主要系外部环境变化导致营业收入下降、研发及市场投入增加以及应收账款坏账准备计提增加等原因所致，公司上市后业绩变动情况与同行业可比公司一致，具有合理性。

（二）公司核心竞争力是否发生不利变化，并进行充分风险提示

公司核心技术国内领先，国产化替代能力位居行业第一梯队。公司全系产品为国家重大科技专项成果，是国内少数具备在关键信息基础设施领域规模化替代IBM、Oracle海外主流产品能力的企业。公司已形成体系化核心技术矩阵，涵盖高性能应用服务器、消息中间件、负载均衡器、分布式缓存等基础中间件及PaaS平台、物联网平台、应用安全防护、实时流处理广义中间件等关键技术方向。

公司产品体系完备，全场景解决方案能力突出。公司拥有完整的产品矩阵，覆盖传统基础中间件、物联网平台、PaaS云平台、数智化平台、AI智能体平台等多条产品线，可面向客户提供云边端一体化、数据全域交互、实时计算、AI赋能的全流程解决方案。

此外，公司紧跟AI智能化产业浪潮，不断推进技术迭代升级。将人工智能深度融合赋能核心产品，推进“中间件+AI”，全面强化产品在智能运维、容灾切换、流量预测、数据同步等方面的综合能力，筑牢系统稳定运行根基。

综上，公司核心竞争力未发生不利变化，但是受外部环境变化导致营业收入下降、研发及市场投入增加以及应收账款坏账准备计提增加等因素影响，公司2025年业绩出现较大幅度的下滑，公司业绩变动情况与行业整体情况一致，具有合理性。

针对公司业绩下滑以及可能面临的核心竞争力相关的风险，公司已在2025年年度报告中进行了风险提示，详见公司2025年年度报告“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”。

中介机构核查情况：

一、核查程序

针对上述事项，年审会计师、持续督导机构执行的主要核查程序如下：

1、获取公司2025年度的收入成本明细表，按产品类别、季度维度统计主营业务收入的具体构成，分析各季度收入的波动情况及原因。

2、获取公司2024年度和2025年度、2024年和2025年第四季度前五大客户明细表，查阅对应的销售合同、收入确认单据、发票、银行回单等原始凭证，核实交易的真实性和准确性。

3、针对当期新增客户，访谈公司管理层，了解公司与新增客户的合作背景，查阅相关的销售合同、收入确认单据、发票、银行回单等原始凭证，确认相关业务的真实性及合理性。

4、获取公司2025年末的应收账款明细表、期后回款明细表及期后回款银行回单，核查公司应收账款的期后回款情况。

5、获取公司2024年度和2025年度全年、2024年和2025年第四季度前五大供应商明细表，查阅对应的采购合同、入库单据、发票、付款凭证等，确认采购交易的真实性和准确性。

6、针对当期新增供应商，访谈公司管理层，了解公司与新增供应商的合作背景，查阅相关的采购合同、入库单据、发票、付款凭证等，确认相关业务的真实性及合理性。

7、获取公司2025年收入明细表，统计分析直接客户（含集成商客户）与非直接客户的收入构成，了解主要集成商客户、非直接客户对应最终客户情况。

8、实地或视频访谈集成商客户、非直接客户对应的最终客户，向其确认采购公司产品的情况以及产品的运行状态；获取主要集成商、非直接客户采购公司产品后向最终客户或下游客户销售的相关资料，包括下游销售合同、中标文件、交付资料、验收单据、商务沟通记录等，确认相关客户采购公司产品后已实现终端或下游销售。

9、访谈公司财务负责人，了解公司各产品对应的收入确认方法、具体依据及收入构成。

10、获取公司贸易业务相关收入明细表，访谈公司管理层，了解贸易业务的开展背景、具体形式、收入确认方法及依据，是否存在以总额法代替净额法确认收入或时点法时段法确认不当的情形；查阅公司贸易业务对应的销售合同、采购合同、收入确认单据等原始资料，确认交易的真实性、合理性。

11、获取公司关联交易相关业务流转资料，包括合同、签收单、验收单、银行回单等，了解公司关联交易的业务流转链条情况。

12、访谈公司管理层，了解公司关联交易的定价情况，公司与关联方同时存在采购和销售业务的原因及合理性，以及公司通过母公司集成商开展业务的必要性。

13、获取公司最近两年营收扣除项目明细，了解公司营收扣除的原因及合理性，确认是否存在同类业务应扣除但未扣除的情形，是否存在不具备商业实质的关联交易等其他应扣除项目。

14、获取报告期各期税金及附加明细表（城建税、教育费附加、地方教育附加等）以及增值税纳税申报表；核查税金及附加与收入变动的匹配情况，分析差异原因。

15、访谈公司管理层，了解公司上市后业绩大幅下滑的原因，公司核心竞争力是否发生不利变化；查阅同行业上市公司披露的业绩情况，分析公司业绩变动情况与同行业公司是否存在重大差异。

二、核查结论

经核查，年审会计师、持续督导机构认为：

1、公司各类收入的季节性分布符合行业特征，不存在异常。

2、经与主要集成商客户、非直接客户沟通，通过走访、获取集成商、非直接客户采购公司产品后向最终客户或下游客户销售的相关资料等方式对集成商、非直接客户终端销售情况进行了穿透核查，并获取了部分向最终客户销售产品的相关资料，确认相关客户采购公司产品后已实现终端或下游销售。对集成商收入穿透核查比例为61.79%，对非直接客户收入穿透核查比例为70.61%，综合核查比例为64.44%。

3、公司各类产品对应的收入确认时点合理、准确，符合企业会计准则要求。

4、公司贸易业务的开展主要系为了增强客户粘性，依托与上游各类软硬件厂商长期合作形成的采购渠道，在向客户提供中间件软件或定制化开发服务的同时，为客户配套采购其他第三方软硬件产品；在贸易业务中，公司未对外购产品进行重大整合，公司对相关产品的控制权具有“瞬时性”，未实质取得货物在流转过程中的控制权，公司自身不承担产品本身的质量风险，公司在上述业务中承担代理人角色，采用净额法确认收入符合企业会计准则的规定；经公司自查，公司不存在以总额法代替净额法确认收入的情形，公司收入确认的时点法和时段法划分准确，不存在时点法、时段法确认不当的情形。

5、山东中创基于自有高速、金融等行业集成总包项目需求，向公司采购中间件产品后整合其自有中台、第三方软硬件后向下游最终客户交付，具备商业合理性；公司与关联方的采购业务主要系基于日常经营需要，向关联方租赁房产以及采购餐饮、物业、机房运维等服务，具有合理性；公司与关联方的销售业务和采购业务均基于双方正常业务需要开展，销售业务和采购业务独立进行，公司与关联方同时存在采购和销售业务具有合理性；由于公司中间件产品与母公司的业务具备较高的适配性，母公司在其自身信息化集成项目中优先考虑采购公司的中间件产品，公司通过母公司集成有利于公司开拓交通、金融等相关领域的业务，具有合理性和必要性。

6、最近两年，公司营业收入扣除项目均为贸易业务所产生的收入，该类业务与公司正常经营业务相关性较弱，影响报表使用者对公司持续经营能力做出正常判断，相应扣除符合上海证券交易所《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号一一业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》有关规定；除上述扣除项目外，公司不存在同类业务应扣除但未扣除的情形，也不存在不具备商业实质的关联交易等其他应扣除项目。

7、公司税金及附加与收入变动趋势不一致，主要系2024年度公司因IPO发行费用、新增固定资产等事项产生增值税进项税额440.01万元，进项税额较高导致当期实际缴纳的增值税较少，相应缴纳的税金及附加金额较低，具有合理性；公司上年不存在多计收入的情况。

8、公司上市后业绩大幅下滑主要系外部环境变化导致营业收入下降、研发及市场投入增加以及应收账款坏账准备计提增加等原因所致，公司上市后业绩变动情况与同行业可比公司一致，具有合理性。

9、公司核心竞争力未发生不利变化，针对公司业绩下滑以及可能面临的核心竞争力相关的风险，公司已在2025年年度报告中进行了风险提示，详见公司2025年年度报告“第三节 管理层讨论与分析”之“四、风险因素”。

问题3、关于应收账款。年报显示，公司应收账款期末余额为3.29亿元，坏账准备余额6,655.65万元，账面价值为2.62亿元，占资产总额比例31.90%，近三年占营业收入的比例分别为115.68%、134.35%、177.24%，持续大幅上升。账龄一年以上的应收账款余额占比由43%提高到60%，按组合计提坏账准备的计提比例由9.88%升至18.74%。对关联方山东中创期末应收账款1,095.42万元，计提坏账准备111.03万元。

请公司：（1）结合行业特点和业务发展情况，说明公司应收账款余额较大且账龄拉长、周转变慢、应收款长期高于营业收入的原因和合理性，是否符合同行业可比公司情况；（2）列示近两年前十大应收账款对应客户名称、是否为关联方、收入确认时间、期后回款情况、逾期情况，说明相关坏账准备计提是否充分恰当、相应收入确认是否真实准确；（3）结合关联方的经营状况等说明应收账款余额较大的原因及合理性，是否存在提前确认收入或突击销售的情形。

公司回复：

一、结合行业特点和业务发展情况，说明公司应收账款余额较大且账龄拉长、周转变慢、应收款长期高于营业收入的原因和合理性，是否符合同行业可比公司情况

（一）公司应收账款余额较大且账龄拉长、周转变慢、应收款长期高于营业收入的原因和合理性

2025年末，公司应收账款余额为32,899.95万元，账龄结构如下：

账龄	2025年末余额（万元）	2024年末余额（万元）
1年以内（含1年）	13,065.14	16,852.44
1至2年	11,788.67	8,764.32
2至3年	5,808.90	2,991.00
3至4年	1,593.05	748.11
4至5年	577.28	43.96
5年以上	76.89	33.97
合计	32,899.95	29,432.90

公司应收账款余额较大且账龄拉长、周转变慢、应收账款余额高于营业收入的主要原因如下：

1、受宏观经济波动影响，市场整体信息化建设投入规模阶段性收紧，下游客户及最终客户的付款进度有所延迟

公司主营业务主要来自于信创项目，最终客户主要集中于党政、金融、交通、军工等领域，以政府单位、军工单位、事业单位及国有企业等财政资金类客户为主。

近年来，受宏观经济环境的影响，公司主要市场领域的信息化建设投入规模阶段性收紧，产业链上下游普遍出现资金周转放缓、整体付款结算周期拉长的情况。公司基于与客户长期协同发展、共担行业周期风险的合作原则，顺应全产业链回款环境变化，合理接受主要客户适度延长付款周期的需求，使得一年以上账龄的应收账款持续增长。

2、信创领域信息化建设由“按计划统筹建设”向“常态化自主建设”转变，下游最终客户受预算资金约束等影响，付款进度延迟

近年来，信创领域项目的采购及推进模式发生了较大的变化，政府领域由“按计划统筹建设”已经转向“常态化自主建设”，并逐步走向常态化；金融、交通、军工等领域，也逐步由统筹采购进行信创建设，走向由各下属单位自行采购建设。

在国内信创领域的前期以项目统筹为主，客户对于项目的整体实施和付款进度具有较为明确的计划，资金主要来自政府或重点行业领域的专项预算资金，项目实施、付款节奏均有明确规划，客户回款较为及时。近年来，国内信创领域已经由专项试点推进，转变为各用户基于项目需要自主采购。在该模式下，项目实施进度和付款计划往往由各单位自行安排，国家或省级配套预算资金逐步减少，主要由地方财政或自有资金解决资金缺口，项目实施进度与付款计划由各使用单位自主安排，叠加预算执行管控、内部付款审批流程等因素，客户整体付款进度有所延迟。

3、信创进入常态化，公司从整体策略考虑，加大了本地化中小型集成商及非直接客户的合作，该类客户受其自身经营规模、资金预算、下游客户回款情况等因素影响，付款周期相对延长

信创市场进入常态化，项目建设由原先的多个应用系统同步信创改造为主的模式，逐步转变为通过数字政府系列等项目建设带动信创产品应用为主的模式。整个信创项目的承接主体逐步从以浪潮、中软等实力雄厚的大型集成商为主，延伸到所有规模的集成及应用厂商均可参与。在此背景下，与最终客户服务密切且合作较多的本地中小型厂商往往具备较强竞争优势。从整体市场推进效率及成本角度考虑，原来公司紧盯大型集成商及最终客户的销售策略已经不能适应市场形势的变化，为此公司也加大了与在本地有较强市场影响力的中小型集成商及非直接客户的业务合作。受其自身经营规模、资金预算、下游客户回款情况等因素影响，上述本地化厂商的付款节奏相对缓慢，对公司的付款周期有所延长。

综上，公司应收账款余额较大且账龄拉长、周转变慢、应收账款余额高于营业收入主要系市场整体信息化建设投入受宏观经济波动影响出现规模阶段性收紧、信创领域采购模式由“按计划统筹建设”向“常态化自主建设”转变以及公司加大本地化中小型集成商及非直接客户的合作等原因，导致公司下游客户或最终客户付款周期延长，符合行业整体情况，具有合理性。

（二）公司应收账款余额较高、账龄较长等情况与同行业可比公司相比不存在重大差异，符合行业特点

2025年末，公司应收账款余额及应收账款周转率与同行业可比公司及类似公司对比如下：

公司名称	2025年末应收账款余额（万元）	应收账款余额（万元）	应收账款余额占当期收入的比例（%）	应收账款周转率（次）
中创股份	14,855.44	32,899.95	221.47	0.48
宝兰德	23,059.60	44,568.32	193.23	0.51
数字政通	60,173.78	154,315.48	256.46	0.36
永信至诚	27,634.02	41,925.69	151.72	0.66

注1：宝兰德为同行业可比公司；数字政通、永信至诚等上市公司主营业务均为软件产品相关业务，其下游最终客户结构与公司相近，主要客户来自政府部门；

注2：数据来源于同行业公司公开披露的年度报告。

如上表所示，公司2025年末应收账款余额占当期营业收入的比例及应收账款周转率分别为221.47%和0.48次，与同行业可比公司及其他类似公司基本一致，不存在重大差异。

2025年末，公司应收账款账