证券代码:600289　证券简称:ST信通　公告编号:2026-058

亿阳信通股份有限公司关于上海证券交易所对公司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、准确性和完整性承担法律责任。

亿阳信通股份有限公司(以下简称“公司”或“亿阳信通”)于近日收到上海证券交易所(以下简称“上交所”)《关于亿阳信通股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2026】1071号,以下简称《问询函》)。公司对《问询函》内容高度重视,积极组织相关各方对《问询函》中涉及的内容进行逐项落实。现就《问询函》中相关问题回复如下:

一、关于主营业务

年报显示,2025年公司实现营业收入3.11亿元,扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入3.06亿元,略高于3亿元,扣非前后净利润均为负。

1、关于硬件定制业务。2025年公司新增硬件定制业务主要为算力卡定制,本期实现收入1.64亿元,占全部收入比重52.90%,毛利率为1.50%。关注到,2025年公司对客户图灵新讯美(重庆)科技有限公司(以下简称图灵新讯美)发生销售额1.28亿元,占年度销售总额比例41.98%;公开资料显示,2026年3月公司取得该客户的母公司图灵新智算(广州)科技集团有限公司4%的股权。2026年第一季度,公司确认营业收入4.59亿元,同比大幅增长1,003.79%,主要系当期硬件定制业务收入增加所致,毛利率为-1.12%。

请公司:(1)说明2025年四季度以来公司硬件定制业务的业务模式、收入确认方式等是否发生重大变化;结合行业发展情况、市场竞争格局、主要项目开展情况、产品结构、成本构成、原材料及产品价格波动等,分析说明披露硬件定制业务2026年第一季度业务收入大幅增长及毛利率大幅下滑的原因,毛利率为负依然开展该类业务的商业合理性;(2)补充披露公司开展算力卡定制业务在资金、人员、设备等方面的投入情况,实施加工处理过程对产品形态、功能等方面产生的具体变化,说明公司在业务链条中的主要作用;结合主要合同条款、商品控制权、定价权、存货风险等,说明公司交易时的身份为主要责任人还是代理人,是否存在以总额法替代净额法确认收入的情形;(3)补充披露硬件定制业务2025年第四季度及2026年第一季度前五大客户及供应商的名称、所在地、主营业务、关联关系、成立时间、开始合作时间、交易内容、销售及采购金额、货物流转情况、收入确认方式及时点、结算政策及回款情况,是否为最终客户及供应商、客户与供应商与之间是否存在关联关系或历史业务往来;(4)说明与客户图灵新讯美的业务合作背景及资金往来明细,该客户是否与公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排,相关收入确认是否具备交易实质;(5)结合公司2025年第四季度确认收入的主要订单执行情况,分析说明相关合同签订与验收时间间隔、发货与验收时间间隔与其他季度订单是否存在显著差异,是否存在未满足收入确认条件的情况下提前确认收入的情形。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

问题(1)说明2025年四季度以来公司硬件定制业务的业务模式、收入确认方式等是否发生重大变化;结合行业发展情况、市场竞争格局、主要项目开展情况、产品结构、成本构成、原材料及产品价格波动等,分析说明披露硬件定制业务2026年第一季度业务收入大幅增长及毛利率大幅下滑的原因,毛利率为负依然开展该类业务的商业合理性。

报告期内,公司硬件定制业务收入除其他零星业务以外,均为算力卡定制业务所产生的收入,以下回复内容均围绕算力卡定制业务展开。

一、硬件定制业务的业务模式和收入确认方式未发生重大变化

公司算力卡定制业务的业务模式为:公司采购芯片等主要部件及相关配套辅料,重新设计①PCB板重新布局②显存扩容方案③散热方案④卡间通信机制;再委托加工厂依据公司的全套图纸进行贴片与组装;生产完成后经公司全流程自主测试,待产品性能、稳定性等符合用户场景需求后交付用户。此外,交付后公司持续提供完善的售后服务,形成“需求-设计-生产-交付-售后”的闭环服务体系。

收入确认方面,按照合同约定硬件设备交付客户并取得客户的验收报告时确认收入。

二、硬件定制业务2026年第一季度业务收入大幅增长及毛利率大幅下滑的原因,毛利率为负依然开展该类业务的商业合理性

(一)2026年第一季度硬件定制业务收入大幅增长的核心原因

1、行业发展和市场竞争情况:

当前定制化算力硬件赛道细分,市场呈现明显差异化竞争态势。GPU原厂仅提供标准化显卡成品,针对多卡集群改造、供电散热优化、贴合企业实际生产场景的深度定制服务供给相对稀缺。下游客户存在对硬件交付与定制适配一体化方案的需求,具备定制技术实力和稳定交付能力的厂商拥有一定竞争优势。近年来定制算力卡市场需求稳步提升,行业呈现阶段性供给偏紧的格局。公司依托自研定制改造工艺形成差异化竞争力,具备承接和批量交付定制订单的能力。

2、主要项目开展情况:

本项业务于2025年上半年开始,自第三季度开始持续确认收入,2026年第一季度集中交付,收入大幅增长。公司于第一季度交付50型显卡13,160片,确认收入32,578.39万元;交付40型显卡5,500片,确认收入11,438.05万元,客户情况详见下述问题(3)的相关回复内容。定制化算力卡业务,产品形态基本一致,毛利率没有明显差别。

(二)2026年第一季度毛利率大幅下滑的原因

主要是原材料价格大幅上涨,公司一季度交付的订单,销售合同均采取固定总价锁价模式,未设置原材料涨价联动调价条款所致。公司定制化算力卡的成本构成主要是GPU核心套件、配套辅材(PCB板、显存、散热模组等)及生产费用。据DRAMeXchange存储现货监测、Newegg海外零售挂牌数据,2026年1月公司定制算力卡的主要核心套件市场现货流通价格较2025年12月出现明显上行,海内外现货渠道环比涨幅区间为20%-45%;同期上游显存现货价格大幅攀升,渠道现货库存持续收紧,终端现货成交价格持续走高,导致2026年第一季度算力卡定制业务毛利率阶段性下滑,并且毛利率为负。

(三)毛利率为负仍持续开展该硬件定制业务的商业合理性

针对用户的特定场景(如搜索广告推理业务),国内外厂商的标准卡产品在性能和成本上不能完全适配,公司针对该细分市场生产的定制化算力卡产品不但可以满足用户的场景需求,也可以满足用户对成本的要求,具有一定市场需求和前景。2026年第一季度算力卡定制业务毛利率为负属于短期不可控外部因素所致,不存在业务持续性亏损风险。公司认为该项业务未来具备一定增长空间,持续开展相关业务具备完整商业逻辑,具有商业合理性。

问题(2)补充披露公司开展算力卡定制业务在资金、人员、设备等方面的投入情况,实施加工处理过程对产品形态、功能等方面产生的具体变化,说明公司在业务链条中的主要作用;结合主要合同条款、商品控制权、定价权、存货风险等,说明公司交易时的身份为主要责任人还是代理人,是否存在以总额法替代净额法确认收入的情形。

报告期内,公司在算力卡定制业务中购买商品、接受劳务支付41,500万元,为职工支付548万元,为生产研发等相关配套支出480万元;组建了50余人的项目团队(包括:供应链、销售、生产、技术、职能等岗位);采购了研发和测试相关设备。公司在定制化算力卡全链条上的各个流程均进行了设计、重塑及最终测试,产品在性能、外观、尺寸、散热方式等均发生重大改变。

公司定制算力卡业务符合《企业会计准则第14号-收入》第五章第三十四条之相关规定,即企业作为主要责任人,自第三方取得商品控制权后,通过提供重大整合服务将商品与其他资源整合为组合产出转让客户;企业承担向客户转让商品的主要责任;企业承担商品前后存续期间的存货风险;企业可自主确定交易商品售价。据此,对于该业务公司采用总额法确认收入,具体事实和相关情况如下:

1、取得原材料并完成重大整合加工,交付定制算力卡:公司独立向供应商采购原材料并验收取得完整控制权,委托加工厂依据公司专属定制技术方案开展生产。该定制方案匹配客户算力场景专属需求,经历了高温拆芯、人工植球、打板贴片、散热器适配组装、程序写入、压力测试等环节,各环节工艺标准、参数规格均由公司独立制定,单一原材料无法直接交付客户,最终向客户交付的定制算力卡,属于经公司重大服务整合形成的组合产出。

2、承担向客户转让商品的全部主要责任:公司直接与客户签订销售合同,是唯一履约责任主体,全权负责算力卡成品的发货、交付和到货验收,对产品的整体质量、性能、质保与售后以及技术运维服务承担首要和最终责任。若产品出现问题,客户直接向公司追责,第三方加工厂或原材料供应商对客户不承担任何履约与质量责任。

3、承担全流程存货相关风险:原材料入公司仓库验收后控制权归属于公司,从原料仓储、委外加工、半成品流转、成品入库直至交付客户前,全过程中的物料损耗、报废毁损、市场价格下跌、滞销积压等全部存货毁损、灭失风险均由公司自行承担,与上下游第三方无关。

4、拥有产品自主定价权:定制算力卡销售价格由公司结合硬件成本、加工成本、人工投入成本以及市场行情等独立与客户磋商确定,定价不受原材料供应商、代加工厂等任何第三方约束干预,公司完全自主掌握定价、调价、议价权限。

问题(3)补充披露硬件定制业务2025年第四季度及2026年第一季度前五大客户及供应商的名称、所在地、主营业务、关联关系、成立时间、开始合作时间、交易内容、销售及采购金额、货物流转情况、收入确认方式及时点、结算政策及回款情况、是否为最终客户及供应商、客户与供应商与之间是否存在关联关系或历史业务往来。

硬件定制业务2025年第四季度前五大客户销售情况

单位:万元

序号	客户名称	所在地	主营业务	是否存在关联关系	成立时间	开始合作时间	交易内容	销售金额(不含税)	货物流转情况	收入确认方式及时点	结算政策	期末应收余额	期后回款金额
1	东莞智杰智能科技有限公司	广东省东莞市	服务于互联网企业,提供智能硬件,系统集成,软硬件开发等	否	2020/6/16	2025年10月	40型显卡、50型显卡	256.00	与客户签订销售合同、取得客户订单;公司下达发货指令,仓库拣货、装车出库,客户自提或委托第三方物流配送至客户指定地点;客户现场消点、验收货物并签署签收/验收单,签收完成后货权转移。	按合同约定条件交付产品,实现控制权转移并取得客户验单时按照总额法确认收入	发货前客户支付全部货款	0	0
2	图灵新讯美(重庆)科技有限公司	重庆市	物联网设备加工及销售,系统集成,计算机设备销售等	否	1998/7/16	2025年7月	40型显卡	2,886.73			最终验收完成后48小时内,客户支付该批次货物对应全额货款	0	0
3	美智迅算(广州)科技有限责任公司	广东省广州市	贸易商	否	2024/11/27	2025年12月	50型显卡	3,252.21			客户在提货后7个工作日内支付该批次货物对应全额货款	3,675.00	3,675.00

硬件定制业务2026年第一季度前五大客户销售情况

单位:万元

序号	客户名称	所在地	主营业务	是否存在关联关系	成立时间	开始合作时间	交易内容	销售金额(不含税)	货物流转情况	收入确认方式及时点	结算政策	期末应收余额	期后回款金额
1	杭州劲群科技有限公司	浙江省杭州市	?AI服务器贸易、云服务,计算机软硬件开发?等	否	2024/6/18	2025年12月	50型显卡	1,969.29	与客户签订销售合同、取得客户订单;公司下达发货指令,仓库拣货、装车出库,客户自提或委托第三方物流配送至客户指定地点;客户现场消点、验收货物并签署签收/验收单,签收完成后货权转移。	按合同约定条件交付产品,实现控制权转移并取得客户验单时按照总额法确认收入	合同签署后2日内,客户支付合同总价款100%	0	0
2	上海寰钊网络科技发展有限公司	上海市	计算机软硬件销售,云服务等	否	2017/11/16	2025年12月	50型显卡	1,631.23			合同签订后且客户提货前全额支付合同款	0	0
3	贵州德瑞峰科技有限公司	贵州省贵阳市	计算机软硬件销售及人工智能硬件销售等	否	2009/7/27	2025年12月	40型显卡	11,438.05			客户在验收完成后1个工作日内支付该批货物对应全额货款	0	0
4	湖北长江数链运营科技有限公司	湖北省武汉市	集成电路产品销售,智能基础设备销售,计算机设备销售等	否	2024/12/16	2026年1月	50型显卡	28,987.88			客户在验收完成后1个工作日内支付该批货物对应全额货款	0	0

硬件定制业务2025年第四季度前五大供应商采购情况

单位:万元

序号	供应商单位名称	所在地	主营业务	是否存在关联关系	成立时间	开始合作时间	交易内容	采购金额(不含税)	货物流转情况	结算政策	期末应付余额
1	绍兴市睿宇电子商务有限公司	浙江省绍兴市	计算机软硬件及辅助设备批发、零售等	否	2020/11/16	2025年7月	核心套件及辅料	17,586.87	公司与供应商签订采购合同,合同明确交货地点、运输责任、货权转移、验收标准;供应商组织备货后,委托第三方物流(或公司自提/供应商送货)运输货物;货物抵运指定仓库后,仓管核对规格、数量、批次,完成验收并出具入库单。	本公司到指定地点现场查看标的物,确认标的物符合本合同约定的规格、型号、质量等要求后,支付验收合格数量产品对应的货款。	0
2	浙江睿米电子科技有限公司	浙江省绍兴市	集成电路芯片及产品销售;计算机软硬件及辅助设备批发、零售等	否	2025/5/19	2025年10月	核心套件及辅料	2,875.00			0
3	深圳市鼎算智能科技有限公司	深圳市	计算机软硬件及辅助设备批发、零售;电子元器件批发;电子专用材料销售;集成电路销售等	否	2025/3/11	2025年12月	核心套件	2,853.98			0
4	深圳凌瑞网络信息技术有限公司	深圳市	计算机组装、维修计算机软硬件,计算机设备租赁,计算机设备贸易	否	2017/4/17	2025年12月	核心套件	995.58			0
5	深圳德芯铭启智能科技有限公司	深圳市	计算机组装、维修计算机软硬件及辅助设备批发等	否	2025/8/27	2025年12月	核心套件	637.17			0

硬件定制业务2026年第一季度前五大供应商采购情况

单位:万元

序号	供应商单位名称	所在地	主营业务	是否存在关联关系	成立时间	开始合作时间	交易内容	采购金额(不含税)	货物流转情况	结算政策	期末应付余额
1	绍兴市睿宇电子商务有限公司	浙江省绍兴市	计算机软硬件及辅助设备批发、零售等	否	2020/11/16	2025年7月	核心套件及辅料	7,570.37	公司与供应商签订采购合同,合同明确交货地点、运输责任、货权转移、验收标准;供应商组织备货后,委托第三方物流(或公司自提/供应商送货)运输货物;货物抵运指定仓库后,仓管核对规格、数量、批次,完成验收并出具入库单。	本公司到指定地点现场查看标的物,确认标的物符合本合同约定的规格、型号、质量等要求后,支付验收合格数量产品对应的货款。	0
2	浙江睿米电子科技有限公司	浙江省绍兴市	集成电路芯片及产品销售;计算机软硬件及辅助设备批发、零售等	否	2025/5/19	2025年10月	核心套件及辅料	7,350.27			0
3	北京云禾智算科技服务有限公司	北京市	计算机软硬件及辅助设备零售等	否	2025/12/23	2026年1月	核心套件	5,470.80			0
4	比特智算人工智能科技(深圳)有限公司	深圳市	人工智能硬件销售;计算机软硬件及辅助设备批发、零售;互联网设备销售等	否	2024/6/4	2026年1月	核心套件	2,566.37			0
5	Magicware Computing Technologies Limited	香港	计算机及智能硬件销售	否	2025/12/21	2026年3月	IB(有线网卡)	1,600.34			0

说明:

1:2025年第四季度供应商均为贸易商,从事电子器件购销业务。客户1为最终用户;公司按照客户2及客户3的要求提供定制算力卡产品,客户2的最终用户为某互联网公司,客户3未向公司提供最终用户信息。经公司核实,客户与供应商之间不存在关联关系;客户2与供应商1和供应商2在历史业务往来,与公司的业务相互独立。

2:2026年第一季度供应商均为贸易商,从事电子器件购销业务。客户1和客户2为最终用户;公司按照客户3和客户4的要求提供定制算力卡产品,其最终用户为某互联网公司。经公司核实,供应商与客户之间不存在关联关系及历史业务往来,与公司的业务相互独立。

问题(4)说明与客户图灵新讯美的业务合作背景及资金往来明细,该客户是否与公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员存在关联关系或其他利益安排,相关收入确认是否具备交易实质。

一、业务合作背景

公司因2025年开始拓展定制算力卡业务,选择具有一定行业基础的图灵新讯美作为合作对象,进入算力业务相关领域。

二、资金往来情况

公司与客户图灵新讯美之间只存在销售业务往来,2025年实现销售收入12,837.62万元(不含税),报告期内完成全部销售回款14,506.5万元,公司对其没有应收款。2026年以来暂未与其发生业务往来。

图灵新讯美的母公司图灵新智算(广州)科技集团有限公司(以下简称“图灵新智算”)主要从事ASIC定制芯片业务,公司因看好其业务发展前景,由全资孙公司天津信通智汇科技有限公司于2025年12月投资4,000万元,持有其4%股权。此外,图灵新智算旗下另一子公司图灵新智造(广州)技术有限公司2025年曾尝试参股上市公司的孙公司大连图灵信通科技有限公司,后因相关资金未实缴,相关股权合作事项终止。

三、其他说明

公司上述股权合作事项与2025年度发生的定制算力卡销售业务是完全独立的商业合作行为,图灵新讯美与公司、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员不存在关联关系及其他利益安排,与其所签订的定制算力卡销售合同,公司按合同约定条款交付产品,承担责任,实现控制权转移并在取得验收单时按照总额法确认收入,符合会计准则的有关规定,相关收入确认具备交易实质。

问题(5)结合公司2025年第四季度确认收入的主要订单执行情况,分析说明相关合同签订与验收时间间隔、发货与验收时间间隔与其他季度订单是否存在显著差异,是否存在未满足收入确认条件的情况下提前确认收入的情形。

2025年第四季度确认收入6,394.94万元,客户为东莞智杰智能科技有限公司、图灵新讯美(重庆)科技有限公司、美智迅算(广州)科技有限公司,共签订5份合同,合同情况如下:

硬件定制业务2025年第四季度合同

单位:万元

序号	客户名称	合同金额	销售金额(不含税)	交易内容	合同签订时间	发货时间	验收时间	合同签订与验收时间间隔(月)	发货与验收时间间隔(月)	与其他季度订单是否存在显著差异
1	东莞智杰智能科技有限公司	150.40	133.10	40型显卡	2025年10月	2025年11月	2025年11月	2	1	否
2	东莞智杰智能科技有限公司	138.88	122.90	50型显卡	2025年10月	2025年11月	2025年11月	2	1	否
3	图灵新讯美(重庆)科技有限公司	3,262.00	412.39	40型显卡	2025年11月	2025年11月	2025年11月	1	1	否
			2,474.34	40型显卡	2025年11月	2025年12月	2025年12月	2	1	否
4	美智迅算(广州)科技有限责任公司	1,225.00	1,084.07	50型显卡	2025年12月	2025年12月	2025年12月	1	1	否
5	美智迅算(广州)科技有限责任公司	2,450.00	2,168.14	50型显卡	2025年12月	2025年12月	2025年12月	1	1	否

公司硬件定制业务自2025年上半年开始开展,第三季度开始签约及确认收入,客户为图灵新讯美(重庆)科技有限公司,相关合同情况如下:

硬件定制业务2025年第三季度合同

单位:万元

客户名称	合同金额	销售金额(不含税)	交易内容	合同签订时间	发货时间	验收时间	合同签订与验收时间间隔(月)	发货与验收时间间隔(月)
图灵新讯美(重庆)科技有限公司	2,615.00	2,314.16	40型显卡	2025年7月	2025年8月	2025年8月	2	1
图灵新讯美(重庆)科技有限公司	4,707.00	3,471.24	40型显卡	2025年7月	2025年8月	2025年8月	2	1
		694.25	40型显卡	2025年7月	2025年9月	2025年9月	3	1
图灵新讯美(重庆)科技有限公司	3,922.50	3,471.24	40型显卡	2025年8月	2025年9月	2025年9月	2	1

综上,2025年第四季度相关合同签订与验收时间间隔、发货与验收时间间隔与此前并未存在显著差异,不存在未满足收入确认条件的情况下提前确认收入的情形。

【会计师回复】

(一)核查程序:

对于硬件定制业务我们执行了风险评估程序以识别和评估由于舞弊或错误导致的销售与收款、采购与付款、生产与仓储环节重大错报风险,了解销售与收款循环、采购与付款循环、生产与仓储循环相关的内部控制并执行控制测试程序。根据风险评估与内部控制测试的情况设计并执行对销售与收款循环、采购与付款循环、生产与仓储循环的实质性审计程序,其中重要的审计程序如下所述:

1、了解、评价及测试销售与收款循环、采购与付款循环、生产与仓储循环内部控制的设计合理性和运行有效性;

2、检查该业务相关的销售合同和采购合同,识别与商品控制权转移相关的合同条款,评价收入确认时点是否符合企业会计准则的相关规定;

3、审查硬件定制业务的业务实质,通过甄别业务相关的上下游合同的具体条款,产品的设计、生产加工和交付情况以及公司在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权等,判断公司从事交易时的身份是主要责任人还是代理人,进而确定公司采用总额法的会计处理是否正确;

4、对主要客户及供应商执行现场走访程序,走访客户之销售额占该业务营业收入的97.88%,走访供应商之采购额占该业务总采购金额的98.57%;

5、对公司硬件定制业务负责人执行访谈程序;

6、对硬件定制业务相关技术人员的胜任能力进行核查,结合相关人员的专业及工作经验判断其是否具备专业胜任能力;

7、对主要客户执行函证程序,函证其交易金额、应收账款余额,以评价收入的真实性、准确性。对未回函项目执行替代测试程序。其中应收账款回函确认金额4,621.24万元,执行替代测试金额464.00万元,总计可确认金额为5,085.24万元,总计可确认比例为98.79%。营业收入回函确认金额16,345.82万元,总计可确认金额为16,345.82万元,总计可确认比例为99.44%;

8、对收入以及毛利率情况执行分析,判断本期收入金额是否存在异常波动的情况;

9、执行收入细节测试,检查相关的销售合同、验收资料、物流记录或目提单据及发票等支持性文件,核查收入确认是否符合企业会计准则的相关规定;

10、执行收入截止性测试,选取截止日前后1个月的收入作为样本,检查相关的销售合同和收入确认资料,评价相关收入是否被记录于恰当的会计期间;

11、对公司硬件定制业务相关存货执行监盘程序,核查存货是否账实一致、是否为公司拥有和控制,是否存在由供应商控制的存货并在销售时由供应商直接发货给客户的情况;

12、对本期发生交易的客户和供应商的股权关系进行穿透核查,核实是否与亿阳信通存在关联关系;

13、复核公司管理层财务报表附注中相关披露的充分性和完整性。

(二)核查意见:

经核查,管理层在硬件定制业务收入确认中采用的会计政策和方法符合企业会计准则的相关规定;基于已执行的审计程序,我们认为报告期内公司该业务收入确认时点、确认方法和确认金额符合企业会计准则的相关规定。

2、关于技术开发/服务及信息系统集成业务。公告显示,2025年公司对技术开发/服务业务确认收入1.37亿元,占全部收入比重44.14%,同比下滑43.27%;毛利率为37.11%,同比减少21.15个百分点。2025年公司对信息系统集成业务确认收入0.04亿元,同比下滑92.42%;毛利率为37.85%,同比增加15.14个百分点。

请公司:(1)针对技术开发/服务业务和信息系统集成业务,分别披露2025年第四季度及2026年第一季度的收入和毛利率情况,分析说明收入及毛利率大幅波动的变动原因及合理性,是否与同行业可比公司存在明显差异;(2)补充披露上述业务的主要客户名称、销售产品或服务内容、销售金额、合同签订时间、收入确认时间、期末应收余额及期后回款情况等;(3)结合公司相关业务的收入确认政策,以及2025年第四季度主要订单执行情况,说明订单收入确认周期是否显著短于其他季度,是否存在提前确认收入或者收入跨期确认的情况。

【公司回复】

问题(1)针对技术开发/服务业务和信息系统集成业务,分别披露2025年第四季度及2026年第一季度的收入和毛利率情况,分析说明收入及毛利率大幅波动的变动原因及合理性,是否与同行业可比公司存在明显差异。

一、技术开发/服务业务和信息系统集成业务收入及毛利率情况

单位:万元

分产品	2024年		2025年		2024年第四季度		2025年第四季度		2026年第一季度	
	营业收入	毛利率(%)	营业收入	毛利率(%)	营业收入	毛利率(%)	营业收入	毛利率(%)	营业收入	毛利率(%)
技术开发/服务	24,177.57	58.26	13,716.62	37.11	7,594.52	56.14	5,182.42	28.91	1,611.77	38.54
信息系统集成	5,597.50	22.71	424.57	37.85	4,708.44	12.7	-	-	-	-

注:2025年第四季度及2026年第一季度信息系统集成业务未结算收入。

二、2025年第四季度及2026年第一季度收入、毛利率大幅波动的变动原因及合理性,是否与同行业可比公司存在明显差异。

(一)技术开发/服务业务

同行业可比公司技术开发/服务业务收入及毛利率见下表:

单位:万元

代码	简称	产品或业务名称	2025年收入	2024年收入	营业收入比上年增减(%)	2025年毛利率(%)	2024年毛利率(%)	毛利率比上年增减
003007	直真科技	软件开发及技术服务	30,071.97	39,953.17	-24.73	67.37	64.77	增加2.60个百分点
300469	信息发展	技术支持与服务	8,487.30	10,685.93	-20.58	3.29	17.73	减少14.44个百分点
600476	湘邮科技	软件开发业务+运维	5,296.38	10,190.33	-48.03	15.92	29.23	减少13.31个百分点

公司2025年第四季度技术开发/服务收入为5,128.42万元,2026年第一季度技术开发/服务收入1,611.77万元,环比下滑68.57%。具体原因为公司该业务客户主要来自电信运营商及其他行业大中型国有企业,受客户立项、审批、签署、实施进度安排及预算管理等影响,该业务营业收入呈现明显的季节性特征,第一季度较少,第四季度偏多,整体营业收入呈现季节性波动特点,符合公司历史收入特征。2025年公司对技术开发/服务业务确认收入1.37亿元,占全部收入比重44.14%,同比下滑43.27%。具体原因为受运营商降本增效影响,信息化资本开支减少,市场竞争日趋激烈,公司2025年运营商软件相关业务订单规模同比下降,确认收入下降较多。

公司2026年第一季度技术开发/服务业务毛利率为38.54%,相比于2025年第四季度28.91%环比增加9.63个百分点,2025年技术开发/服务业务毛利率为37.11%,同比减少21.15个百分点。技术开发/服务业务自2025年半年度以来毛利率一直同比减少,主要源于自2025年半年度开始,结算收入中运维类项目偏多,该类项目毛利偏低,导致2025年技术开发与服务业务整体毛利率同比减少。由于2026年第一季度收入相对于2025年第四季度环比降幅较大,第一季度毛利率略高于第四季度,但与2025年全年毛利率基本持平。

由上表数据可见,近年来同行业可比公司技术开发/服务业务收入及毛利率大多呈现出下滑的趋势,公司变动趋势与同行业可比公司不存在明显差异。

(二)信息系统集成业务

同行业可比公司信息系统集成业务收入及毛利率见下表:

单位:万元

代码	简称	产品或业务名称	2025年收入	2024年收入	营业收入比上年增减(%)	2025年毛利率(%)	2024年毛利率(%)	毛利率比上年增减
003007	直真科技	系统集成	824.42	1,343.75	-38.65	32.93	24.27	增加8.66个百分点
301315	威士顿	系统集成	1,333.38	3,487.72	-61.77	18.19	8.38	增加9.81个百分点
600476	湘邮科技	系统集成及其他	11,660.62	20,948.71	-44.34	8.56	16.78	减少8.22个百分点

公司2025年第四季度及2026年第一季度未结算信息系统集成业务收入。2025年公司对信息系统集成业务确认收入0.04亿元,同比下滑92.42%,主要原因为对于信息系统集成业务,公司基于毛利率、回款周期等多方面因素考量,逐步减少低附加值硬件集成类业务投入,新签大型集成项目减少,导致2025年度信息系统项目收入规模同比显著下降。

近年来公司外购软、硬件系统集成业务平均毛利率大概在10%-45%之间,2025年信息系统集成业务毛利率为37.85%,虽有所上升但在平均毛利率范围内。

由上表数据可见,同行业可比公司信息系统集成业务收入下滑,公司信息系统集成业务收入下滑趋势与同行业可比公司不存在明显差异。公司2025年度信息系统集成业务结算项目毛利率高于2024年度,主要由于2025年结算项目较少,虽然对应毛利率偏高,但该毛利率仍处于近年平均范围内,毛利率变动不存在明显差异。

问题(2)补充披露上述业务的主要客户名称、销售产品或服务内容、销售金额、合同签订时间、收入确认时间、期末应收余额及期后回款情况等。

2025年主要客户主要合同执行情况

单位:万元

序号	客户名称	合同金额	本期收入金额(不含税)	销售产品或服务内容	合同签订时间	收入确认时间	期末应收余额	期后回款金额	合同收入确认周期(月)	合同类型	收入确认政策
1	西安中兴精诚通讯有限公司	913.00	629.96	技术运维服务	2025年5月	2025年12月	499.41	337.12	3	技术服务	合同约定的服务期限内,根据客户验收情况按进度采用时段法确认收入
2	中国联合网络通信有限公司北京网络运营事业部	599.27	599.27	智能监控应用系统开发	2023年12月	2025年3月	599.27	599.27	16	软件产品开发	交付成果并取得终验报告时,按时点法确认收入
3	瑾工雷科智途(北京)科技有限公司	485.00	457.55	信息系统服务	2025年7月	2025年12月	485.00	194.00	6	技术服务	取得相应结算单时,按时段法确认收入
4	西安冠威信息技术有限公司	484.76	457.32	云桌面平台技术服务	2024年9月	2025年3月	436.29	436.29	7	技术服务	取得相应结算单时,按时段法确认收入
5	中国移动通信集团安徽有限公司	404.26	404.26	运营支撑软件系统的开发	2024年7月	2025年3月	-	-	9	软件产品开发	交付成果并取得终验报告时,按时点法确认收入
6	中国移动通信集团陕西有限公司	318.69	318.69	运营支撑系统能力研发	2024年12月	2025年9月	31.87	-	10	软件产品开发	交付成果并取得终验报告时,按时点法确认收入
7	中国移动通信集团陕西有限公司	209.63	209.63	资源中心系统研发	2024年12月	2025年6月	-	-	7	软件产品开发	交付成果并取得终验报告时,按时点法确认收入
8	中国移动通信集团黑龙江有限公司	232.00	232.00	运营支撑应用软件及系统提供技术开发服务	2024年11月	2025年12月	232.00	208.80	14	软件产品开发	交付成果并取得终验报告时,按时点法确认收入
9	中国移动通信集团福建有限公司	425.75	222.17	平台软件维保服务	2025年1月	2025年12月	61.60	58.18	3	技术服务	合同约定的服务期限内,根据客户验收情况按进度采用时段法确认收入
10	长虹美菱股份有限公司	193.80	175.01	业务一体化平台	2024年9月	2025年6月	77.52	58.14	10	系统集成	按合同约定条件安装调试、取得客户的验收报告,按时点法确认收入
合计		4,266.16	3,705.86	-			2,422.96	1,891.79	8.5		

由上表数据可见,第四季度主要合同收入确认周期平均为10.6月,全年平均周期为8.5月,无明显差别,表中所列个别确认周期较短的合同系根据合同实际约定执行,公司相关业务的收入确认政策保持一贯性,第四季度订单收入确认周期未显著短于其他季度,不存在提前确认收入或者收入跨期确认的情况。

【会计师回复】

(一)核查程序:

1、了解、评价及测试销售与收款循环内部控制的设计合理性和运行有效性;

2、执行收入细节测试,检查相关的销售合同、验收资料及发票等支持性文件,核查收入确认是否符合企业会计准则及公司相关业务收入确认政策的相关规定;

3、对主要客户执行函证程序,函证其交易金额、应收账款余额,以评价收入的真实性、准确性。对未回函项目执行替代测试程序;

4、对技术开发/技术服务收入以及毛利率情况执行分析程序,判断本期收入及毛利率是否存在异常波动的情况;

5、对比同行业可比公司同类业务收入变动、毛利率变动进行对比分析,分析毛利率波动是否符合公司自身及行业波动趋势;

6、执行收入截止性测试,评价收入是否被记录于恰当的会计期间;

7、对新增业务类型选取客户及供应商执行现场走访核查程序;

8、对本期发生交易的客户和供应商的股权关系进行穿透核查,核实是否与亿阳信通存在关联关系、选取本期重要项目核查客户与供应商之间是否存在关联关系;

9、复核公司管理层财务报表附注中相关披露的充分性和完整性。

(二)核查意见:

基于已执行的核查程序,我们认为,公司收入确认政策符合《企业会计准则第14号-收入》规定,收入以客户取得相关商品或服务控制权作为确认时点,政策前后各期保持一贯执行。2025年第四季度相关业务订单均按实际履约进度或客户验收节点确认收入,该季度订单整体履约、收入确认周期与其他季度未发现存在显著缩短情形;全部抽查订单的合同签订、履约交付、收入确认时点一一对应,未发现尚未履约因确认收入、人为调整收入确认时点、提前确认收入或收入跨期确认调节利润的情形。

二、关于预付款项

公告显示,2026年2月,公司全资子公司大连图灵信通科技有限公司与海外某供应商签订了服务器采购合同,合同总额5,778.85万美元,折合人民币约4亿元,合同履行期限为2026年3月31日前分批全部交付。截至年报披露日,公司已按照合同约定支付了30%预付款,因受客观因素影响,该采购合同项下货物目前无法按照原定交付时间节点如期履行。

请公司:(1)补充披