证券代码:688489 证券简称:三未信安 公告编号:2026-032

三未信安科技股份有限公司关于上海证券交易所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。

三未信安科技股份有限公司(以下简称“公司”或“三未信安”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于三未信安科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》【上证科创公函[2026]0155号】(以下简称“《问询函》”),公司会同年审会计师事务所立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“立信”或“年审会计师”)及国泰海通证券股份有限公司(以下简称“保荐机构”),就《问询函》所列问题逐项进行了认真的核查落实,现就相关问题回复如下:

问题一、关于经营业绩。

年报显示,2025年公司实现营业收入5.54亿元,同比增长17.07%;净利润-3,786.97万元,扣非后净利润-6,052.58万元,由盈转亏。公司营业成本同比增长21.62%,原因包括收购确认的存货评估增值在本期实现销售并结转成本。经营活动现金净流量为1.05亿元,同比增长384.19%,主要是销售回款效率提升。

请公司:(1)补充说明分行业、分产品营业成本的具体构成及同比变动情况;(2)量化分析存货评估增值对亏损的具体影响金额,说明相应存货在收购日的公允价值、账面价值及评估增值金额、本期实际销售的数量、金额及对应结转的成本金额;(3)结合大额回款对应的具体业务板块、主要客户及销售模式等,说明净利润与现金流显著背离的原因及合理性,并结合前述情况、行业趋势和可比公司等进一步说明报告期内亏损的原因。

公司回复:

(一)补充说明分行业、分产品营业成本的具体构成及同比变动情况

2025年公司分行业、分产品营业成本的具体构成及同比变动情况:

单位:万元

分行业情况						
分行业	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
金融	材料费用	1,679.35	51.65	1,137.80	52.54	47.60
	人工成本	1,451.86	44.65	965.56	44.59	50.36
	制造费用和运费	120.29	3.70	62.26	2.88	93.19
云厂商	材料费用	2,648.72	82.85	1,328.70	85.13	99.36
	人工成本	304.22	9.52	150.76	9.66	101.80
	制造费用和运费	244.15	7.64	81.25	5.21	200.49
能源	材料费用	2,149.95	58.53	1,084.39	71.42	98.26
	人工成本	1,440.39	39.20	407.74	26.86	253.26
	制造费用和运费	84.28	2.29	26.17	1.72	222.01
其他行业和其他业务成本	材料费用	4,028.81	68.57	4,806.19	60.75	-16.16
	人工成本	1,572.53	26.76	2,731.19	34.53	-42.42
	制造费用和运费	274.47	4.67	373.90	4.73	-26.59
分产品情况						
分产品	成本构成项目	本期金额	本期占总成本比例(%)	上年同期金额	上年同期占总成本比例(%)	本期金额较上年同期变动比例(%)
密码整机	材料费用	5,593.54	74.91	3,561.22	69.64	57.07
	人工成本	1,354.79	18.14	1,332.25	26.05	1.69
	制造费用和运费	519.16	6.95	220.35	4.31	135.61
密码系统	材料费用	2,323.70	73.18	1,035.44	47.06	124.42
	人工成本	743.88	23.43	1,115.83	50.71	-33.35
	制造费用和运费	107.58	3.39	48.97	2.23	119.79
密码模组	材料费用	439.96	57.63	1,226.38	67.74	-64.13
	人工成本	230.98	30.26	326.22	17.96	-28.98
	制造费用和运费	92.45	12.11	264.85	14.30	-64.28
其他产品和其他业务成本	材料费用	2,149.64	46.89	2,529.04	63.00	-15.34
	人工成本	2,439.36	53.11	1,488.46	36.93	63.89
	制造费用和运费	4.00	0.09	2.91	0.07	37.18

公司2025年和2024年营业成本分别为15,999.03万元和13,154.91万元,2025年营业成本较2024年增长2,844.12万元,增长比例为21.62%,超过营业收入的增长比例4.55个百分点。营业成本增幅超过营业收入增幅的主要原因是收购确认的存货评估增值在本期实现销售并结转成本,存货评估增值在本期结转成本的金额为1,968.61万元(2024年为72.42万元),剔除这一因素后2025年营业成本同比增加947.93万元,增长幅度为7.25%,比营业收入的增长比例低9.82个百分点。

剔除存货评估增值在本期结转成本因素后,2025年营业成本增幅比营业收入的增长比例低9.82个百分点,主要有两个原因:一是以金融行业和云密码服务为代表的高毛利行业和高毛利业务,在2025年销售收入占比提升;二是2025年密码模组销售收入同比下降51.76%,销售占比下降6.06个百分点,密码模组的毛利率显著低于密码整机和密码系统等产品,密码模组2024年的毛利率为62.9%。

按照行业和产品分析营业成本构成变动情况,材料费用的波动主要受细分产品结构变化、项目外采金额和原材料价格影响;人工成本的波动主要是交付成本的变化,和具体项目的分散程度、产品成熟度、产品复杂程度和新老客户情况相关,通常情况下成熟产品、标准产品、老客户、项目地点集中的交付成本会呈现下降趋势,而定制产品、新客户或交付地点分散的则人工成本会显著提高;制造费用和运费的波动主要是产量的波动、细分产品结构变化和交付地点等因素影响,部分产品需要按照客户要求发货至海外等,运费较高。

(二)量化分析存货评估增值对亏损的具体影响金额,说明相应存货在收购日的公允价值、账面价值及评估增值金额、本期实际销售的数量、金额及对应结转的成本金额

存货评估增值在本期结转成本的金额为1,968.61万元,对本期亏损的具体影响金额为1,369.08万元(扣除所得税影响后对归属于上市公司股东的净利润的影响),相应存货在收购日的公允价值为2,674.61万元,账面价值为706.00万元,评估增值金额为1,968.61万元。本期实际销售数量为703件,销售金额为2,593.81万元,结转的成本金额为:2,858.24万元(其中:评估增值成本1,968.61万元,产品及交付成本:889.63万元)。

(三)结合大额回款对应的具体业务板块、主要客户及销售模式等,说明净利润与现金流显著背离的原因及合理性,并结合前述情况、行业趋势和可比公司等进一步说明报告期内亏损的原因

1、大额回款对应的具体业务板块、主要客户及销售模式:

选取本报告期回款的前十大客户进行分析:

单位:万元

序号	公司名称	回款金额	业务板块	销售模式
1	客户1	5,824.59	云厂商	直销
2	客户2	5,246.53	云厂商	直销
3	客户3	2,434.02	能源	直销
4	客户4	2,153.55	能源	直销
5	客户5	1,219.76	运营商	直销
6	客户6	1,184.04	医疗	直销
7	客户7	1,158.00	网络安全	直销
8	客户8	1,136.23	金融	直销
9	客户9	966.97	运营商	直销
10	客户10	945.14	运营商	直销
合 计		22,267.83		
占本期销售商品、提供劳务收到的现金比例		33.51%		

本报告期,公司前十大回款客户所属业务板块主要为云厂商、运营商、能源等,销售模式为直销,回款金额合计为22,267.83万元,占本期销售商品、提供劳务收到的现金比例为33.51%,客户履约能力强,有效保障了公司现金流的安全性与稳定性。

2、净利润与现金流显著背离的原因及合理性

报告期内,公司净利润与经营活动产生的现金流量净额存在阶段性差异,主要原因分析如下:

报告期内,公司显著强化了销售回款的内控管理与绩效考核力度,通过实施具有高度激励性与约束性的奖惩机制,回款效率显著提升。在上述举措驱动下,公司销售回款情况、特别是历史业务回款显著改善,经营活动产生的现金流量净额同比实现大幅增长,现金储备维持在充沛、安全的水平。

公司净利润端承压,主要原因如下:一是研发费用、销售费用增长较多,公司作为国内主要的密码基础设施提供商,为了抓住发展机遇,积极引进高端人才,加强在密码芯片、抗量子密码、物联网安全、数字资产安全等新业务领域的投入,并积极布局云密码服务和海外市场;二是净利润受到部分非现金因素影响,本期收购产生的资产评估增值摊销、计提的资产减值损失以及股权激励计划确认的股份支付费用较上年增加5,259.75万元;三是由于政府补助减少,本期其他收益较上年减少1,297.19万元。

综上,公司当期净利润亏损受资产评估增值摊销、资产减值计提、股份支付费用等非经现成本的影响,这些非付现成本不产生实际现金流出,而公司经营现金流未受影响且表现良好,净利润的暂时波动不影响公司的持续经营能力与资金安全性,因此净利润与现金流背离的阶段性状况符合公司业务实际情况,具备充分的商业实质与逻辑合理性。

3、结合前述情况、行业趋势和可比公司等进一步说明报告期内亏损的原因

商密产品的主要采购方集中于党政、金融、电信及能源等关键基础设施领域。受宏观周期影响,近两年下游客户的网络安全与信息化预算普遍收紧,项目招标推迟、立项和验收流程拉长。当前正处于国家信创战略全面深化以及抗量子密码即将迁入商业化落地阶段,为抢占下一代密码技术的制高点,行业公司加大研发力度,进行产品矩阵的重构与预研。随着密码技术门槛的逐渐拉平以及信创生态的成熟,中低端密码硬件产品(如服务器密码机、签名验签服务器等)的同质化竞争日益严重。近两年,受外部需求延迟、内部高强度研发及市场价格竞争三重因素叠加影响,行业阶段性亏损已呈普遍态势。

近两年可比公司的营业收入及归属于母公司股东的净利润情况如下:

单位:万元

序号	公司名称	营业收入			归属于母公司股东的净利润		
		2025年	2024年	变动比例	2025年	2024年	变动比例
1	吉大正元	40,666.04	40,667.02	0.00%	-11,440.10	-13,185.78	17.41%
2	数字认证	83,875.80	112,247.94	-25.28%	-9,431.51	1,259.39	-848.90%
3	格尔软件	35,756.30	52,928.07	-32.46%	-8,476.63	3,681.21	-330.27%
4	三未信安	56,399.04	47,320.73	17.07%	-4,364.67	4,211.99	-203.62%
5	信安世纪	54,192.64	50,056.29	8.26%	2,054.06	-4,781.76	142.96%
6	电科网安	226,799.00	246,727.31	-8.08%	5,764.52	15,816.06	-63.56%

2025年,同行业可比公司中6家中国大型可损状态,2024年2家呈现亏损状态,因此,当前行业趋势并非单一企业的经营困境,而是全行业在转型升级过程中共同面临的“阵痛期”。公司当前财务状况系在上述宏观环境与行业周期下的正常反应,与同行业可比公司情况基本相符。

(四)年审会计师核查程序及核查结论

1、核查程序

(1)了解采购与成本相关的关键内部控制,执行穿行测试和控制测试,评价与测试关键内部控制制度执行的有效性;

(2)查询主要供应商工商资料,以了解交易是否存在异常情形,与公司是否存在关联关系;

(3)获取评估存货的明细账,结合执行的存货监盘程序,核实评估增值存货本期实际销售数量、金额的真实性与完整性;

(4)了解公司的成本核算流程和方法,材料成本、人工成本、制造费用等归集与分配方法,产品成本的计算、结转方法;

(5)对主要供应商本期采购金额和期末应付款余额采用分层抽样进行函证,检查采购业务的真实性;

(6)了解和评价与收入确认相关内部控制的设计和执行,并测试关键内部控制运行的有效性;

(7)根据不同收入类型选择不同样本,抽样检查销售合同、出库单、物流单、验收确认单、发票、银行回款等资料,检查收入确认的准确性;

(8)获取银行交易流水,检查客户回款的真实性;对客户本期销售金额和期末应收账款余额采用分层抽样进行函证,检查销售业务的真实性;

(9)结合资产负债表、利润表主要项目、现金流量表主要项目,分析净利润、经营活动产生的现金流量净额变动趋势与营业收入变动存在背离的原因;查阅同行业公司2025年度公开披露的信息,分析公司业绩亏损、产品毛利率下滑的合理性。

2、核查结论

(1)公司2025年度分行业、分产品营业成本构成及同比变动具备合理性,收购相关存货本期对外销售及成本结转金额在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定;

(2)公司2025年度净利润与现金流显著背离具备合理性,公司业绩变动趋势与同行业可比公司保持一致,未见变动趋势存在较大差异的情形,具有合理性。

(五)保荐机构核查程序及核查结论

1、核查程序

(1)了解采购与成本相关的关键内部控制,复核会计师执行穿行测试和控制测试的相关底稿,评价与测试关键内部控制制度执行的有效性;

(2)查询主要供应商工商资料,以了解交易是否存在异常情形,与公司是否存在关联关系;

(3)获取评估存货的明细账,复核会计师存货监盘的相关底稿,核实评估增值存货本期实际销售数量、金额的真实性与完整性;

(4)了解公司的成本核算流程和方法,材料成本、人工成本、制造费用等归集与分配方法,产品成本的计算、结转方法;

(5)复核会计师对主要供应商本期采购金额和期末应付款余额进行函证的相关底稿,检查采购业务的真实性;

(6)了解和评价与收入确认相关内部控制的设计和执行,并测试关键内部控制运行的有效性;

(7)复核会计师根据不同收入类型检查收入确认准确性的相关底稿;

(8)获取银行交易流水,检查客户回款的真实性;复核会计师对主要客户本期销售金额和期末应收账款余额进行函证的相关底稿,检查销售业务的真实性;

(9)结合资产负债表、利润表主要项目、现金流量表主要项目,分析净利润、经营活动产生的现金流量净额变动趋势与营业收入变动存在背离的原因;查阅同行业公司2025年度公开披露的信息,分析公司业绩亏损、产品毛利率下滑的合理性。

2、核查结论

(1)公司2025年度分行业、分产品营业成本构成及同比变动具备合理性,收购相关存货本期对外销售及成本结转金额在所有重大方面符合《企业会计准则》的相关规定;

(2)公司2025年度净利润与现金流显著背离具备合理性,公司业绩变动趋势与同行业可比公司保持一致,未见变动趋势存在较大差异的情形,具有合理性。

问题二、关于主要客户与散户。

年报显示,公司前五名客户销售额1.48亿元,占年度销售总额26.65%,较为分散。应收账款余额为4.80亿元,其中账龄1年以上的为2.28亿元;坏账计提余额为8,237.66万元,按单项全额计提的账面余额为306.61万元。前五名供应商采购额3,654.50万元,占年度采购总额23.40%,第一大供应商为本期新增。

请公司:(1)列示本年度应收账款前十大客户名称、对应项目、金额、账龄、交易内容、期后回款等信息,说明该客户是否存在信用减值迹象,是否存在应收账款坏账计提不充分的情形;(2)补充说明对上述客户相关收入的确认时间及确认政策,是否与同行业可比公司存在较大差异;(3)列示本年度前十大供应商中的新增供应商名称、采购内容、金额、对应产品的销售客户,说明前述供应商与公司客户之间是否存在业务往来及相应行业惯例,公司是否存在无商业实质的贸易业务。

公司回复:

(一)列示本年度应收账款前十大客户名称、对应项目、金额、账龄、交易内容、期后回款等信息,说明该客户是否存在信用减值迹象,是否存在应收账款坏账计提不充分的情形

1、列示本年度应收账款前十大客户名称、对应项目、金额、账龄、交易内容、期后回款等信息,具体情况如下:

单位:万元

序号	公司名称	对应项目	金额	账龄						交易内容	期后回款
				1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上		
1	客户6	XX支付终端项目	2,419.41	208.77	2,314.39					密码模组、密码芯片	200.10
		日常采购供货项目	102.89							密码芯片	
		商密XX支付终端项目	0.86							密码模组	
2	客户11	XX密码服务平台密码组件(扩容)采购项目	1,396.26	1,492.64	45.56					密码服务及其他	0.50
		XX密码资源池	141.44							密码服务及其他	
		文件监测能力建设项目	0.50							密码整机	
3	客户12	XX交易远程办公网关	527.00	139.45	558.66	577.77	95.03			密码系统	
		XX统一密码服务平台第一批业务系统推广应用	223.58							密码整机、密码系统	
		XX政务云	209.37							密码系统、密码整机	
		用电信息采集系统建设与改造	190.98							密码整机、密码系统	
		XX密码资源项目	167.71							密码整机、密码系统	
		其他项目	62.27							密码整机、密码系统	
4	客户4	新一代调度自动化系统	231.07	1,089.70	36.24	2.84				密码整机、密码模组	676.65
		XX第一批物资集中采购	217.70							密码整机、密码系统、密码模组	
		XX工控密码服务装置、工控密码卡租采招标	201.52							密码整机	
		非国产化XX(密码机+密码卡)	153.45							密码整机、密码模组	
		XX2025年第三次物资招标采购	77.90							密码服务及其他	
		其他项目	247.14							密码整机、密码系统、密码模组	
5	客户2	密评及XX采购项目	506.74	1,074.61						密码整机、密码系统、密码服务及其他	1,440.88
		数据安全项目	398.80							密码整机、密码系统、	
		常规采购项目	163.63							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	
		其他项目	5.44							密码整机	
6	客户7	XX算力底座产品扩容	390.80	847.19	117.09					密码系统	548.64
		XX电子政务云信创区升级扩容	80.49							密码整机、密码服务及其他	
		XX平台建设项目	77.43							密码整机、密码系统	
		常规采购项目	75.19							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	
		XX平台升级项目	47.96							密码整机、密码系统	
		其他项目	292.41							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	
7	客户13	XX数据流通一体化公共服务赋能平台项目设计采购施工(EPC)	99.04	707.40	38.73					密码整机、密码系统	794.43
		XX大数据局密码项目	92.84							密码整机、密码系统、密码模组	
		XX信创云密码建设项目	87.84							密码系统	
		XX信息类采购项目	62.08							密码整机、密码系统	
		IT基础网络及安全建设信息机设备采购项目	61.43							密码系统	
		其他项目	342.90							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	
8	客户3	XX安全设备采购项目	87.80	733.70						安全系统及安全产品	686.21
		XX运维项目	68.00							密码服务及其他	
		XX网络安全运维服务项目	46.00							密码服务及其他	
		2025年XX安全服务项目	45.00							密码服务及其他	
		2025年财务公司运维项目	43.28							密码服务及其他	
		其他项目	446.70							密码整机、密码系统、密码服务及其他、安全系统及安全产品	
9	客户9	XX智能工厂5G数智算网项目	238.00	296.98	432.27		0.67			密码整机、密码服务及其他	329.91
		云安全硅谷信创云项目	116.62							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	
		XX新建工程-M1M设备	89.16							密码整机	
		XX信创云机网关采购项目	76.00							密码系统	
		XX数据加密项目	70.76							密码整机、密码模组、密码服务及其他	
		其他项目	139.38							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	
10	客户10	XX政务云信创资源池系统集成二期采购项目	206.27	194.17	490.42	25.00				密码整机、密码模组、密码服务及其他	191.29
		XX网络云密码资源池建设项目	164.41							密码整机	
		XX密钥管理加密机租赁采购项目	93.57							密码整机、密码模组、密码服务及其他	
		XX标准化数据报送系统XX设备采购项目	56.82							密码整机、密码模组	
		XX翻译管理密码改造项目	40.54							密码整机、密码服务及其他	
		其他项目	148.98							密码整机、密码系统、密码模组、密码服务及其他	

2、说明该客户是否存在信用减值迹象,是否存在应收账款坏账计提不充分的情形

经公司全面核查,应收账款前十大客户不存在明显的信用减值迹象,公司对这些客户的应收账款坏账准备计提充分、合理,符合《企业会计准则》及相关会计政策的规定。具体说明如下:

公司应收账款前十大客户均为央国企、上市公司、头部云服务商和行业内实力较强的集成商等。该等客户资本实力雄厚,公司治理规范,历史履约记录优良,历史上这些客户未出现实质性坏账,具备极强的偿付能力与较高的商业信用。前述客户目前经营状况稳健,均未出现资金链紧张、重大诉讼或债务违约等负面舆情。

截至2026年5月15日,公司前十大客户已在期后陆续回款4,868.61万元,回款节奏符合其内部的资金拨付及审批流程,实际回收风险较低,期后回款情况良好。

公司对这些客户的坏账计提政策保持一贯性。参考历史信用损失经验,结合当前状况及对未来经济的预测,其计提比例已充分覆盖潜在风险。

2025年同行业公司计提坏账比例如下:

单位:万元

序号	股票简称	2025年		
		应收账款原值	坏账准备	坏账准备计提比例
1	电科网安	177,593.49	28,646.87	16.13%
2	三未信安	47,950.90	8,237.66	17.18%
3	信安世纪	53,585.00	12,037.60	22.46%
4	格尔软件	37,564.30	10,730.48	28.57%
5	数字认证	56,489.03	18,424.48	32.62%
6	吉大正元	38,687.06	15,708.01	40.60%
平均值				26.26%

同行业公司中,2025年综合坏账计提比例在16.13%至40.60%,公司为17.18%,低于行业平均水平,主要系公司应收账款账龄较短所致。

公司及同行业可比公司的应收账款账龄分布情况如下表所示:

公司	2025年应收账款账龄					
	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
电科网安	63.09%	19.74%	5.23%	2.32%	0.58%	9.04%
信安世纪	55.04%	19.32%	7.80%	10.48%	3.80%	3.57%
三未信安	52.48%	20.54%	14.07%	8.83%	1.78%	2.30%
格尔软件	37.46%	30.85%	9.62%	5.27%	7.91%	8.90%
吉大正元	36.33%	22.55%	6.06%	7.52%	10.98%	16.56%
数字认证	32.01%	23.19%	13.19%	7.98%	5.97%	17.67%
平均	46.06%	22.70%	9.33%	7.07%	5.17%	9.67%

2025年,同行业可比公司账龄在1年以内、2年以内和3年以内应收账款占比平均值分别是46.06%、68.76%和78.09%,而公司账龄在1年以内、2年以内和3年以内应收账款占比分别是52.48%、73.02%和87.09%,均显著高于行业平均值。

报告期末,公司应收账款前十大欠款方均为央国企、上市公司、头部云服务商及行业龙头集成商等。该类客户资本实力雄厚,商业信用等级高,历史回款记录良好,违约风险低。公司对该部分应收款项的坏账准备计提比例合理、金额充分。

(二)补充说明对上述客户相关收入的确认时间及确认政策,是否与同行业可比公司存在较大差异

1、对上述客户相关收入的确认时间及确认政策

如财务报表附注所述,公司对于销售密码模组、密码整机、密码系统、密码芯片等产品销售收入,收入确认时间为:取得客户签收(无需安装调试)/验收(约定验收条款)单据后确认收入。对于相关服务收入,属于技术开发、技术咨询服务的,取得客户验收单确认收入。对于提供维保服务的,根据合同约定的合同总额与服务期间,在服务期内按直线法确认相关收入。

2、是否与同行业可比公司存在较大差异

同行业公司的收入确认政策如下:

公司	收入确认政策
三未信安	(1)销售密码模组、密码整机和密码系统:销售密码模组、密码整机和密码系统业务:公司与购货方签署产品销售合同或销售订单,对于安装调试服务过程较为简单或无需公司提供安装调试服务的在相关产品到达客户指定地点,得到客户签收并取得签收单后确认收入;若合同中的定验收条款的,需在相关产品到达客户指定地点,安装调试完成并取得客户验收单后确认收入。(2)相关服务收入:①提供技术开发、技术咨询服务的,根据相关合同约定,在服务提供完毕并取得客户的验收后确认相关收入;②提供维保服务的,根据合同约定的合同总额与服务期间,在服务期内按直线法确认相关收入。
信安世纪	(1)产品销售收入公司与购货方已经签署产品销售合同或销售订单,已根据合同约定将产品交付给购货方,无需安装调试的在取得购货方对货物的签收单或货物交付单后确认收入;如需安装调试,在公司完成安装调试并经购货方验收确认后一次性确认收入。(2)技术服务收入:技术服务收入是指公司为客户提供的技术咨询、系统维护取决于开发服务等,咨询服务,在服务提供完毕并经客户验收确认后一次性确认技术服务收入;系统运维服务,根据合同中约定的合同总额与服务期间按期平均分摊确认收入;软件开发服务,在完成软件开发并取得客户出具的验收报告后确认开发服务收入。
格尔软件	(1)软件产品收入:①自行开发的标准化软件产品自行开发的标准化软件产品一般不需安装或只需简单安装,以收到的客户签署的设备签收单为依据,以签收日期确定商品收入日期,以客户所确认签收商品对应的合同或协议价款确定销售商品收入金额。②定制开发的软件产品定制开发的软件产品需按合同的约定进行,其销售收入确认方式以双方签署的验收报告为依据,验收通常可分为初验和终验两阶段,初验是指对项目所实施的内容、进度、质量以及是否达到合同效果予以确认,终验是指对项目整体服务效果的综合评估,定制开发的软件产品验收分为初验和终验的,则以取得终验验收报告的时间,根据终验完成的履约进度为收入确认的依据;不分初验和终验的,则以取得终验验收报告时为收入确认的依据。合同对项目履约进度有约定的,在完成约定工作进度并经客户确认后,根据约定的履约进度确认收入。(2)技术服务收入技术服务是指本集团为客户提供的技术支持、技术咨询、技术开发、系统维护等的服务。提供技术服务的,在同一年度内开始并完成,劳务已经提供完毕的款项或应得收取的款项能够确定的情况下,确认劳务收入的实现;如劳务开始和完成分属不同的会计年度,在提供劳务交易的结果能够可靠估计的情况下,在资产负债表日按履约进度确认相关的劳务收入。提供的技术服务以收到的报使服务方签署的验收单或者履约进度确认表为依据,以验收单签收日期或履约进度截止日期作为收入确认日期。
吉大正元	(1)网络安全产品网络安全产品及软件收入公司收入确认角度划分为网络安全系统建设业务和单纯安全产品销售业务,网络安全系统建设业务按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入,如在合同中明确约定在存在初验和终验的,以终验作为收入确认的时点;单纯的产品销售,一般不需安装调试需要现场安装,在完成产品交付时确认收入。(2)网络安全生态网络安全生态取合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入,如在合同中明确约定在存在初验和终验的,以终验作为收入确认的时点(3)网络安全服务业务以收入确认角度划分为技术开发及服务、电子认证服务、系统运营维护。技术开发项目按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格时确认收入;电子认证服务在移交证书介质时确认收入;本公司与客户签订的一定期限的系统维护合同,按合同期限平均确认收入。
数字认证	(1)网络安全产品网络安全产品收入主要包括公司为客户提供适合其信息系统特点的网络安全保障解决方案中所包含的自有产品和软件系统收入,属于在某一时点履行履约义务,在客户收到产品并验收合格时一次性确认收入。(2)网络安全集成网络安全集成收入主要包括定制开发、项目集成、第三方信息系统和网络安全产品等方面收入,属于在某一时点(3)网络安全服务网络安全服务收入主要包括合规性咨询、风险评估、渗透测试、安全监控、应急响应等多项专业安全服务收入,为客户提供从顶层设计、建设规划、安全运营管理等多方面全方位的网络安全服务,属于在某一时段内履行履约义务,其中:合同约定了服务期限的,在服务期限内按期时间进度平均确认收入;没有明确约定服务期限的,按照履约进度确认收入,履约进度按照公司已经投入的工时占预计总工时的比例确定。
电科网安	(1)通信设备制造与软件产品销售业务不需要安装调试的自有产品与软件产品销售,按合同约定将产品转移给对方后确认收入;需要安装调试的自有产品与软件产品销售,按合同约定在项目实施完成并经客户验收合格后确认收入。(2)安全信息系统集成安全信息系统集成是指提供安装硬件产品以及信息技术服务等几种业务相合而成的综合性业务,对于信息系统集成业务,如需可以单独识别为若干单项履约义务,则各单项履约业务按以上方法分别确认;信息系统集成业务,如需可以单独识别为若干单项履约义务,则各单项履约业务按以上方法分别确认;如需不能单独识别为若干单项履约义务,则合并作为一项履约义务,对其采用一段时间的履约义务,按履约进度确认收入,对不属于在某一时段内履行的履约义务,按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。(3)提供信息技术服务信息技术服务包括定期维护服务和其他服务,定期维护服务在服务期间采用直线法确认收入,其他服务属于在某一时段内履行的履约义务,按履约进度确认收入;对不属于在某一时段内履行的履约义务,按合同约定在项目实施完成并经对方验收合格后确认收入。

同行业可比公司对于产品销售收入,对于无需安装或简单安装的,在交付或取得签收单或货物交付单后确认收入;对于需要安装调试的,经验收后确认收入。

同行业可比公司对于相关服务收入,对于技术支持、技术开发的服务,收到客户的验收单据后确认收入;对于维保服务、系统运维服务,按照合同总额与服务期间平均确认收入。

综上,三未信安的收入确认时间及收入确认政策,与同行业可比公司不存在较大差异。

(三)列示本年度前十大供应商中的新增供应商名称、采购内容、金额、对应产品的销售客户,说明前述供应商与公司客户之间是否存在业务往来及相应行业惯例,公司是否存在无商业实质的贸易业务。

1、列示本年度前十大供应商中的新增供应商名称、采购内容、金额、对应产品的销售客户

公司2025年度前十大供应商情况如下表:

单位:万元

供应商全称	是否新增	是否新进前十	采购内容	采购金额	对应销售客户	合作年限
供应商1	否	是	硬件平台、电源等原材料	1,148.78	采购硬件产品的客户	5年以上
供应商2	否	否	硬件平台、主板、机箱等原材料	966.86	采购硬件产品的客户	3-4年
供应商3	否	否	硬件平台、机箱、网卡等原材料	671.10	采购硬件产品的客户	5年以上
供应商4	否	否	电源等原材料	437.85	采购硬件产品的客户	5年以上
供应商5	否	否	主板、内存、CPU等原材料	429.91	采购硬件产品的客户	5年以上
供应商6	否	是	内存等原材料	309.68	采购硬件产品的客户	4-5年
供应商7	否	是	机箱、面板、导轨等原材料	281.14	采购硬件产品的客户	5年以上
供应商8	否	是	上架实施等服务	273.06	能源和运营商等行业客户3	3-4年
供应商9	否	是	防火墙、数据库审计系统等安全产品及服务	239.04	能源和运营商等行业客户3	2-3年
供应商10	否	是	主板等原材料	235.10	采购硬件产品的客户	4-5年

注:硬件平台是指由机箱、主板、电源、CPU等组成的初加工的原材料

经核查,公司2025年度前十大供应商均为前期已建立合作关系的供应商,不存在2025年首次建立合作的新增供应商。相较2024年度,前十大供应商中有6家因采购规模和合并子公司范围变动新进入前十大的供应商,绝大多数供应商均与公司保持长期合作,相关变动主要系公司基于生产计划及订单需求动态调整采购规模所致。

供应商9是子公司江南天安于2023年新合作的供应商,主要为江南天安提供防火墙、数据库审计系统等安全产品及服务,由于供应商9与原有供应商相比价格优势明显,因此逐年增加了业务合作的规模。

2025年第一大供应商为供应商1(上年排名第11位),其成立于2008年,系国有控股高新技术企业,具备成熟研发制造体系。2024年其列为第11大供应商主要系当期合并范围变更(2024年11月子公司北京江南天安科技有限公司纳入合并范围)仅统计了2个月采购额,而实际上,江南天安在2024年全年与其发生的交易额已达1,497.63万元。2025年随业务开展采购规模相应提升,合作具有连续性及商业合理性。

2、说明前述供应商与公司客户之间是否存在业务往来及相应行业惯例,公司是否存在无商业实质的贸易业务

公司主营业务为商用密码产品的研发、生产与销售,前十大供应商采购内容主要为核心原材料(硬件平台、主板、电源等)及配套实施服务。其中,供应商1系国内知名的通用硬件平台及国产服务器提供商,其官网披露的客户群体覆盖金融、能源等行业,与公司下游应用领域存在行业重叠,较大概率与公司客户之间存在业务往来。从其公开披露资料显示,其前五大客户中,客户13、客户14亦与三未信安有合作关系,但符合上游通用硬件供应商服务于多行业客户的行业惯例。公司与供应商1合作已有10年以上,主要是采购硬件平台、电源等原材料,公司将上述原材料与自研密码模组、密码专用软件、操作系统等深加工成功能完备的商用密码产品,再销售给下游客户,不存在公司自供应商1采购产品后不经加工直接对外销售的情况。其余供应商在公开渠道未显示具体客户名单。公司2025年服务客户约1,500家,涵盖金融、能源、政府等重点行业,客观上存在与供应商客户群重合的可能性。但因使存在业务往来,公司与供应商之间的业务、客户与供应商之间的业务合作均保持独立。

公司采购的原材料经生产加工后形成产成品销售,少量项目所