

星环信息科技(上海)股份有限公司

关于2025年年度报告信息披露问询函的回复公告

证券代码:688031 证券简称:星环科技 公告编号:2026-025

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。

星环信息科技(上海)股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到上海证券交易所出具的《关于星环信息科技(上海)股份有限公司的定期报告信息披露监管问询函》(上证科创公函[2026]01127号)(以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》的要求,公司将会同保荐机构中国国际金融股份有限公司(以下简称“保荐机构”)、年审会计师事务所德勤华永会计师事务所特殊普通合伙(以下简称“会计师”)或“德勤”)对《问询函》所提及的事项进行了认真核查,现就《问询函》所涉及问题回复如下:

本回复中若出现总计数据数与所列数据项总和和数据不符的情况,均为四舍五入所致。如无特别说明,本回复中使用的所有简称或词义均与《公司2025年年度报告》一致。

一、关于经营业绩

年报显示,公司2025年实现营业收入4.48亿元,同比增长20.47%,归属于上市公司股东的净利润-2.45亿元,同比降幅29.84%,但仍处于持续未盈利状态。2025年至2025年第四季度公司分别实现营业收入2.68亿元、1.62亿元、2.22亿元,占全年营业收入的45.8%、43.67%、49.56%,占比较高;分别实现净利润0.20亿元、0.51亿元、0.32亿元,占全年净利润的69.4%、14.87%、13.06%。

请公司:(1)结合客户名称、产品类型、合同金额、确认收入金额、项目开始时间点、完成交付时间点、确认收入时点、验收凭证类型、截至年末的回款金额及回款比例,说明2025年前十大收入项目的具体情况;②结合信用政策、收入确认政策、期后回款情况等,说明公司第四季度收入集中确认的商业合理性以及同行业公司近三年是否存在明显差异;③结合各季度主要销售产品结构、定价调整、成本结构变化等因素,说明公司近三年第四季度收入及利润波动的原因及合理性,是否存在年末突击确认收入、跨期调节利润的情形;④结合在手订单、新客户开拓情况,说明主营业务业绩变动趋势是否具有可持续性;作为成长型企业,详细说明公司已采取及拟采取的扭亏为盈的具体措施、实施进度及预期效果。

1. 公司对问询问题的回复

(一)结合客户名称、产品类型、合同金额、确认收入金额、项目开始时间点、完成交付时间点、确认收入时点、验收凭证类型、截至年末的回款金额及回款比例,说明2025年前十大收入项目的具体情况。

公司2025年前十大收入项目合计确认收入人民币1.15亿元,占公司当年营业收入比例为26.81%。截至2025年12月31日,前十大项目合计回款人民币0.79亿元,回款比例为61.34%。具体情况如下:

单位:万元

序号	产品名称	合同金额	验收时点	收入确认时点	项目开始时间	项目结束时间	收入确认金额	验收凭证类型	截至2025年12月31日回款比例	截至2025年12月31日验收比例
001	软件产品与技术	2,100.00	2025.12.31	2025.12.31	2025.01.01	2025.12.31	1,800.00	验收报告	85.71%	100.00%
002	软件产品与技术	1,500.00	2025.12.31	2025.12.31	2025.01.01	2025.12.31	1,200.00	验收报告	80.00%	100.00%
003	软件产品与技术	1,200.00	2025.12.31	2025.12.31	2025.01.01	2025.12.31	1,000.00	验收报告	83.33%	100.00%
004	软件产品与技术	1,000.00	2025.12.31	2025.12.31	2025.01.01	2025.12.31	800.00	验收报告	80.00%	100.00%
005	软件产品与技术	800.00	2025.12.31	2025.12.31	2025.01.01	2025.12.31	600.00	验收报告	75.00%	100.00%
006	软件产品与技术	700.00	2025.12.31	2025.12.31	2025.01.01	2025.12.31	500.00	验收报告	71.43%	100.00%
007	软件产品与技术	600.00	2025.12.31	2025.12.31	2025.01.01	2025.12.31	400.00	验收报告	66.67%	100.00%
008	软件产品与技术	500.00	2025.12.31	2025.12.31	2025.01.01	2025.12.31	300.00	验收报告	60.00%	100.00%
009	软件产品与技术	400.00	2025.12.31	2025.12.31	2025.01.01	2025.12.31	200.00	验收报告	50.00%	100.00%
010	软件产品与技术	300.00	2025.12.31	2025.12.31	2025.01.01	2025.12.31	150.00	验收报告	50.00%	100.00%

注:完成交付时间系最终验收时间。

(二)结合信用政策、收入确认政策、期后回款情况等,说明公司第四季度收入集中确认的商业合理性以及同行业公司可比公司是否存在明显差异。

(1)公司的信用政策、收入确认政策及期后回款情况

公司与主要客户的信用政策由双方自主协商谈判确定,通常约定在合同签订日期验收合格后若干节点后,按照合同具体条款约定的期限内双方进行商业往来。2025年至2025年第四季度信用政策较为稳定,未发生重大变动。

公司根据《企业会计准则第14号——收入(2017年修订)》的规定,在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务控制权时,按照分摊至该履约义务的交易价格确认收入。公司具体收入确认政策如下:

1)软件产品与技术服务

公司的软件产品与技术服务主要包括销售具有自主知识产权的软件产品授权及提供技术服务。软件产品授权产生的收入在某一时间点确认。对于无需客户进行安装部署的软件产品授权,公司在软件产品授权交付给客户时确认收入;对于需要安装部署的软件产品授权,公司在相关产品安装部署完成并经客户验收后确认收入。

公司向客户提供特定技术服务以满足客户个性化需求,该类服务的收入为按月计费模式并在一段期间内确认,其收入确认按单位员工费率与实际服务时长计算。公司承担向客户提供服务的履约义务,同时有权就已向客户提供的相关服务收取合同价款。

公司提供的技术服务中包含的运维服务,因其可由公司单独对外提供,构成一项可明确区分的履约义务。根据合同约定,该类运维服务在服务期限内按直线法摊销确认收入。

对于其他以项目计费模式的技术服务,公司于服务完成且客户验收合格时确认收入。

2)应用与解决方案

应用与解决方案主要为根据公司客户的需求,为客户提供大数据存储处理、数据治理、定制开发以及与分析相关的咨询服务。

公司提供的特定应用与解决方案服务以满足客户个性化需求,该类服务的收入为按月计费模式并在一段期间内确认,其收入确认按单位员工费率与实际服务时长计算。公司承担向客户提供服务的履约义务,同时有权就已向客户提供的相关服务而收取合同价款。

对于其他以项目计费模式的应用与解决方案服务,公司于服务完成且客户验收合格时确认收入。

3)软硬一体产品与服务

软硬一体产品销售主要数据一体机硬件、服务器系统或硬件产品销售,一般随软件产品或基础软件服务一同销售。公司在提供产品或服务交付客户时确认收入。

公司收入确认的政策符合会计准则的规定,2023年至2025年各季度收入确认政策未发生重大变化。公司2023年至2025年各季度期后回款情况列示如下:

年度	截至2025年12月31日应收账款余额	截至2025年12月31日营业收入	截至2025年12月31日回款比例
2025年	45,280.75	45,280.75	100.00%
2024年	38,119.29	4,252.87	93.92%
2023年	28,464.88	4,252.87	149.32%

从上表可以看出,公司2023年至2025年各年度期后回款比例均无较大波动。

(2)公司第四季度收入集中确认的商业合理性及与同行业公司可比公司的对比

公司的收入主要来自软件产品与技术服务、应用与解决方案、软硬一体产品及服务,主要面向金融、政府、能源等重要行业客户。该些客户通常实行严格的预算管理和采购审批制度,普遍存在上半年制定预算、采购计划及履行内部审批流程,并通常于第四季度集中验收结算,且因公司收入主要依赖验收合格后进行确认,收入确认也集中于第四季度。2023年至2025年,公司第四季度收入占比分别为54.61%、43.60%和49.71%。

同行业公司可比公司2023年至2025年各季度收入确认情况与公司对比如下:

公司简称	报告期	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第四季度占比
数据港	000020	35,425.64	36,361.94	51,172.62	58,281.13	44.97%
拓尔思	002917	6,422.29	7,726.89	8,406.28	28,463.03	60.02%
宇信科技	300080	13,759.04	19,222.07	14,407.47	44,463.03	46.36%
德信软件	002550	6,469.83	9,429.73	16,313.33	22,866.94	50.96%
数据港	000020	4,252.87	4,252.87	4,252.87	4,252.87	100.00%

注:上述数据来自同行业公司上市公司2023年、2024年及2025年年报,第四季度占比以万元为单位、精确到小数点后两位的收入数据为基础计算。

经比较分析同行业公司上市公司2023年至2025年各季度收入确认的分布情况,各公司均在第四季度收入集中确认的行业,公司2023年至2025年第四季度收入确认占比与同行业公司可比公司不存在显著差异。

(三)结合各季度主要销售产品结构、定价调整、成本结构变化等因素,说明公司近三年第四季度收入及利润波动的原因及合理性,是否存在年末突击确认收入、跨期调节利润的情形;

(1)各季度主要销售产品结构

2023年至2025年各季度主要销售产品结构列示如下:

季度	产品类型	2023年	2024年	2025年
第一季度	软件产品与技术	2,801.91	692.49	5,562.23
	应用与解决方案	1,800.00	72.00	1,000.00
	软硬一体产品与服务	200.00	72.00	1,000.00
合计	4,801.91	836.49	7,562.23	
第二季度	软件产品与技术	5,916.22	722.81	5,782.72
	应用与解决方案	3,749.68	262.61	1,565.27
	软硬一体产品与服务	423.99	698.00	933.00
合计	9,879.89	1,683.42	8,281.00	
第三季度	软件产品与技术	4,536.41	770.11	5,346.36
	应用与解决方案	1,136.22	131.71	1,419.75
	软硬一体产品与服务	629.87	92.68	727.66
合计	6,292.50	994.50	7,493.77	
第四季度	软件产品与技术	22,681.32	844.64	11,463.72
	应用与解决方案	3,284.22	120.00	3,473.24
	软硬一体产品与服务	962.07	300.00	760.00
合计	26,927.61	1,264.64	15,697.00	
全年	软件产品与技术	20,000.00	760.11	27,107.78
	应用与解决方案	7,966.13	161.21	7,276.28
	软硬一体产品与服务	5,100.00	424.69	3,188.64
合计	33,066.13	1,346.00	37,572.70	

注:上述占比系根据主营业务营业收入口径统计。

从产品类型构成来看,各软件产品与技术服务存在一定季节性,第四季度收入确认金额高于其他三个季度。应用与解决方案及软硬一体产品及服务收入规模,其在各季度的分布主要取决于个别订单的实际交付时点,季度间波动较为明显,无固定规律。软件产品与技术服务与应用与解决方案的季节性主要受验收周期影响,如同一年(二)中所述,对于公司重要行业客户通常于第四季度完成验收,导致收入确认也集中在第四季度。对于这两类主要产品收入占比高,进而使得公司整体收入在第四季度集中确认。

受到2025年底外部环境及2025年各行业复工复产节奏的影响,2023年上半年客户的招投标启动

及新项目启动仍处于回暖期。随着经济社会运行全面恢复常态,此前受阻的项目在2023年中下旬加速推进。公司在2023年下半年全力保障项目交付,导致该年第四季度收入占比提高。

2024年收入受客户整体验收流程延后影响,软件产品与技术服务验收工作进度偏慢,导致该年第四季度整体收入占比相对较低。

2025年至2025年各季度主要销售产品结构列示如下:

季度	产品类型	2023年	2024年	2025年
第一季度	软件产品与技术	1,447.91	572.00	1,260.00
	应用与解决方案	520.00	21.48	797.71
	软硬一体产品与服务	530.00	21.48	797.71
合计	2,500.00	624.96	3,855.42	
第二季度	软件产品与技术	1,200.00	400.00	1,300.00
	应用与解决方案	1,200.00	400.00	1,300.00
	软硬一体产品与服务	1,200.00	400.00	1,300.00
合计	3,600.00	1,200.00	3,900.00	
第三季度	软件产品与技术	1,200.00	400.00	1,300.00
	应用与解决方案	1,200.00	400.00	1,300.00
	软硬一体产品与服务	1,200.00	400.00	1,300.00
合计	3,600.00	1,200.00	3,900.00	
第四季度	软件产品与技术	1,200.00	400.00	1,300.00
	应用与解决方案	1,200.00	400.00	1,300.00
	软硬一体产品与服务	1,200.00	400.00	1,300.00
合计	3,600.00	1,200.00	3,900.00	

公司的主要业务成本包括人工成本、外采服务及材料和其他项目费用,从成本结构上看,第四季度各成本项目占比与年度内其他季度相比基本一致,未出现重大变动。

(3)公司成本定价策略及调整

公司根据不同业务特点及市场竞争情况综合定价,与客户就具体项目进行沟通磋商。具体按业务类别明细化:

①针对软件产品授权,公司主要通过永久授权模式销售软件产品,产品标准化程度较高,已覆盖金融、政府、能源、交通等多个行业,形成了广泛的客户基础,该业务定价以技术优势为基础,根据具体项目需求协商确定,软件授权价格在各报告期内保持相对稳定;

②针对涉实施、定制开发、现场部署或技术支持等服务的项目,由于该类业务需要满足不同客户定制化、个性化的需求,各项目的工作内容存在较大差异,公司通常根据客户具体需求并结合自身成本情况综合定价;

此外,针对复购客户,一般以历史销售单价或框架协议进行定价;同时也会根据客户扩容规模或服务需求协商价格。

2023年至2025年,公司在各季度的定价策略保持一致,不存在因定价调整对收入及利润波动产生的重大影响。

(4)近三年第四季度收入及利润波动情况

公司2023年至2025年第四季度收入分布情况请参见回复一、(二)。

公司2023年至2025年各季度毛利情况如下:

年份	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第四季度占比
2025年	1,706.48	4,257.84	6,489.09	14,092.20	66.73%
2024年	3,248.12	3,146.22	3,262.52	9,282.27	60.82%
2023年	2,310.91	4,724.58	3,712.52	12,536.21	60.99%

公司2023年至2025年各季度归属于上市公司股东的净利润如下:

年份	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第四季度占比
2025年	200.00	600.00	1,000.00	3,000.00	63.79%
2024年	300.00	200.00	100.00	800.00	54.76%
2023年	300.00	200.00	100.00	800.00	54.76%

如上所述,公司客户主要来自金融、政府、能源等行业,受客户结构等因素影响,公司主营业务收入呈现季节性特征,第四季度收入占比较大。2023年至2025年,公司第四季度主营业务收入占比分别为64.63%、43.63%和49.76%。从产品类型来看,软件产品与技术服务的毛利较高。2023年至2025年第四季度,该类高毛利产品的收入占比均高于前三季度,使得各年度第四季度毛利均处于年内较高水平。同时,公司管理和销售人员工资、研发投入、折旧摊销等期间费用的发生则相对较为均匀,不随收入季节性波动,第四季度收入占比高、费用均发生及高毛利产品收入,占比共同导致公司第四季度净利润占比高于前三季度。

公司2023年至2025年第四季度的净利润占比主要受收入季节性变动的影响,2024年第四季度主营业务收入占比上升,占比2023年下降11个百分点至43.63%,因此占比同比上升幅度显著。2025年第四季度主营业务收入占比2024年上升1.13个百分点至49.76%,但主要受以下因素的影响,导致2025年第四季度占比相较于上年仅下降1.68个百分点:受业绩波动影响,2025年公司第四季度计提年终奖奖金较2024年大幅增加。

综上,近三年公司第四季度收入及利润波动均为正常经营因素导致,与同行业公司可比公司收入确认情况基本一致,主要受客户验收及结算时点的影响,具备充分合理性,属于行业常态化经营特征,不存在年末突击确认收入、跨期调节利润的情形。

(四)结合在手订单、新客户开拓情况,说明主营业务业绩变动趋势是否具有可持续性;作为成长型企业,详细说明公司已采取及拟采取的扭亏为盈的具体措施、实施进度及预期效果。

(1)公司在手订单、新客户及客户拓展情况

截至2025年末,公司已签订未履行合同人民币7.12亿元(不含税,下同),截至2025年9月中旬,2025年在手新项目金额人民币7.12亿元,以上合计人民币7.12亿元。

公司已建立超庞大、多元化且快速增长的客户基础,涵盖众多垂直行业。截至2025年12月31日,公司已为超过1,900家客户提供服务,这些客户遍布国民经济的十多个核心领域,包括金融、政府、能源、医疗、交通及制造业等行业。公司的客户基础持续扩大。

公司已制定专门的管理方法,以加强与公司与现有高价值客户的关系,该等客户对公司的持续性收入及利润贡献显著。公司设置专属管理团队为主要客户进行月度审查并提交业务计划,以监控绩效与风险,同时亦负责确保项目交付质量。2025年,公司老客户复购产生的收入约占主营业务收入的89.23%,2024年和2023年的这一比例分别为78.83%和71.12%。专属客户管理和积极主动的售后支持等举措有效提升了客户留存和复购率。

除了加强与现有客户的长期合作关系外,公司也在不断拓展新客户群体。公司采用多种方式获取客户,例如组织行业交流会及定期拜访客户,公司还会邀请客户参加公司举办的技术研讨会,并及时分享最新的产品及培训信息。2025年,新客户带来的收入占公司主营业务收入的约10.77%,且随着客户基础的不斷扩大,新客户将成为未来收入增长的重要增量来源。

在手订单及老客户的挖掘,为2026年的业绩提供了充足的保障。

(2)公司已采取及拟采取的扭亏为盈的具体措施、实施进度及预期效果

公司在国内拥有广泛的AI基础设施软件市场开发业务,预计未来几年,伴随着行业加速采用AI技术,数字化战略将重点关注:在更广泛的行业领域深化核心人工智能及大数据基础设施软件产品的采用,扩大高毛利软件及维护服务收入,通过战略合作伙伴关系及生态系统协作拓展销售渠道。与此同时,公司在行政、销售及研发方面保持严格的成本控制,并实施协调运营资金管理措施,提升收款效率和流动性管理

公司的毛利由2024年人民币1.81亿元增至2025年人民币2.42亿元,毛利率由50.64%上升至54.09%。2025年上半年,公司的毛利及毛利率逐季企稳回升,反映出项目交付效率提升及业务组合优化。其中,技术服务中高毛利软件产品及维护服务贡献的收入占比上升,对毛利率提升起到重要作用。预计随着核心人工智能及大数据基础设施软件的贡献进一步增加,客户对维护及经常服务的采用加深,以及推行更标准化、可扩展的应用与解决方案交付模式,这一积极趋势将持续。

与此同时,公司保持了合理的成本管理,公司的管理费用、销售费用及研发费用共占其中50%与人力成本占比的绝对水平有所下降。随着收入增长及经营效率提升,费用占比仍保持下降,使公司有望获得更高的经营杠杆。2025年,公司的管理费用占收入的百分比由2024年的31.01%降至24.82%,销售费用由54.90%降至35.70%,研发费用由61.19%下降至45.60%。研发投入下降主要得益于公司在上半年进一步聚焦核心产品,提升研发投入使用效率,销售费用及管理费用的下降则得益于运营效率的持续提升。公司通过收入结构优化带来的毛利率提升与成本结构改革改善相结合,为盈利能力持续改善提供了支持。

2.持续督导机构核查情况及核查结论

(一)持续督导机构核查程序

1.查阅不同销售模式下的主要销售合同,结合各类模式的业务特征,评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;

2.结合产品构成、定价调整及成本构成对收入、毛利及利润情况进行分析,评估其变动合理性;从本年收入清单中选取样本,检查销售合同、签收单、验收单等支持性文件,检查收入确认的准确性、真实性;

3.复核年审会计师执行的收入截止性测试,验证收入是否计入恰当期间;

4.复核年审会计师对主要客户执行的背景调查及函证程序,获取2025年前十大客户的招投标文件,验证收入真实性;

5.查阅同行业公司可比公司定期报告,分析公司收入季节性分布与同行业公司是否存在明显差异,评价公司第四季度收入集中确认的合理性;

7.获取客户在手订单及新签订单明细,向管理层了解扭亏为盈的具体措施。

(二)持续督导机构核查结论

经核查,持续督导机构认为:

1.公司2025年前十大收入项目收入确认真实、准确。

2.公司第四季度收入集中确认具有商业合理性,与同行业公司可比公司不存在显著差异。

3.公司近三年第四季度收入及利润波动主要受客户验收及结算时点的影响,均为正常经营因素导致,不存在年末突击确认收入、跨期调节利润的情形;

4.公司主营业务业绩变动趋势具有可持续性的基础,公司已采取及拟采取的扭亏为盈具体措施并贯彻执行,目前取得初步成效。

(三)年审会计师事务所核查程序

1.了解和评价与收入确认相关的关键内部控制的设计和执行,并测试其运行有效性;

2.查阅不同销售模式下的主要销售合同,结合各类模式的业务特征,评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;