

北京安博通科技股份有限公司 关于2025年年度报告信息披露监管问询函回复

一、关于贸易业务、年报显示,2025年度公司实现营业收入5.66亿元,其中贸易业务收入为营业收入扣除项目,金额3.31亿元,占比59.35%,同比增加114.56%,主要为安全人工智能(模组产品销售);分产品收入中安全人工智能收入为3.75亿元,同比下滑15.71%,毛利率为99.91%。报告期内前五名供应商采购额为2.29亿元,占比75.33%,供应商一、二、四、五均为新供应商。

请公司:(1)列示安全人工智能收入的具体构成,剔除贸易业务后的主要产品及其收入、成本、毛利率及同比变动,是否存在类似应予进行营收扣除的情形;(2)列示贸易业务涉及的主要合作方、关联关系、合同签订时间、产品交付时间、收入确认时间,说明贸易规模持续扩大的原因及合理性,相关交易是否具有商业实质,会计处理是否合规审慎;(3)列示前五名供应商名称、采购内容、金额,说明前五大供应商变动频繁的原因及合理性。

【回复】

一、公司回复

(1)列示安全人工智能收入的具体构成,剔除贸易业务后的主要产品及其收入、成本、毛利率及同比变动,是否存在类似应予进行营收扣除的情形:

安全人工智能业务是公司2024年新开展的业务,也是在原有业务基础上对安全生态的进一步延伸。该业务主要包括:AI安全软件平台及服务、AI安全硬件组件,安全算力基础设施建设等。

(1)AI安全软件平台

AI安全软件平台是基于公司“鲁班”安全模型开发的网络安全新产品,主要包括:围绕异构网络算力编排调度平台、算力网关及其他在研产品。AI安全软件平台主要是公司将网络安全底座、网络通信基础平台,对算力市场需求深入分析和筛选,经历市场调研、立项、设计、开发、测试、验收与发布等阶段,逐步形成研发。AI安全软件平台产品由公司自己研发,主要销售给电信运营商、互联网厂商、数据通信厂商及大型政企客户,通过一次性销售及后续的年服务费盈利。

(2)AI安全硬件组件

AI安全硬件组件主要为:基于公司“鲁班”安全模型所支撑的服务器、芯片模组,其他相关的通信硬件组件。公司作为“厂商背后的厂商”,在给客户提供AI安全软件平台(系统)的同时也提供相关的芯片模组等硬件组件。

(3)安全算力基础设施建设

公司的安全算力基础设施建设业务(智算中心建设),主要是建设城市中规模边缘侧智算中心,具体业务包括:提供AI算力设备、组网建设、安全设备、算力资源调度平台、管理平台等。公司智算中心建设业务涵盖了从规划、设计,到设备选型、供应、安装调试,再到后期运维管理等全流程工作。公司通过为客户提供所需的基础设施建设环境,从而满足不同行业、不同规模客户对于数据处理、存储和计算的需求。

2024年、2025年,公司安全人工智能收入的具体构成及变动情况如下:

| 收入分类 | 2025年 | | 2024年 | | 2023年 | | 2022年 | | 2021年 | | 2020年 | |
|-------------|-----------|----------|------------|----------|-----------|----------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| AI安全软件平台及服务 | 4,581.50 | 15.46% | 15,460.61 | 70.38% | 3,410.25 | 3,261.23 | 4,578 | 25,565 | 79.0% | - | - | - |
| AI安全硬件组件 | 32,931.21 | 15.427% | 113,647.01 | - | - | - | - | 100.0% | 100.0% | 0.00% | - | - |
| 安全算力基础设施建设 | 13,618.05 | -100.00% | 0.00% | - | - | - | - | 100.0% | 0.00% | 35.81% | -3.8% | 81.1% |
| 合计 | 37,512.71 | 44.5047% | 119,107.61 | 3,410.25 | 12,940.22 | -71.59% | 90.91% | 100.0% | 100.0% | 17.88% | - | - |

2024年、2025年,公司剔除贸易业务的安全人工智能收入的具体构成及变动情况如下:

| 收入分类 | 2025年 | | 2024年 | | 2023年 | | 2022年 | | 2021年 | | 2020年 | |
|-------------|-----------|----------|-----------|---------|----------|-----------|---------|--------|--------|---------|--------|----|
| | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 | 金额 | 占比 |
| AI安全软件平台及服务 | 4,581.50 | 15.46% | 15,460.61 | 70.38% | 3,410.25 | 3,261.23 | 4,578 | 25,565 | 79.0% | - | - | |
| AI安全硬件组件 | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | - | |
| 安全算力基础设施建设 | 13,618.05 | -100.00% | 0.00% | - | - | - | - | 100.0% | 0.00% | 35.81% | -3.81% | |
| 合计 | 4,581.50 | 29.0776% | 15,460.61 | -84.24% | 3,410.25 | 12,940.22 | -71.59% | 25,565 | 68.72% | -33.16% | - | |

2025年,公司贸易业务主要系AI安全硬件组件,公司剔除贸易业务后的安全人工智能业务整体下降84.24%,主要系:原计划于四季度完成验收的智算中心、算力配套建设项目尚未完成整体性能测试和联调测试最终验收,虽相关产品已完成供货,但尚未达到合同约定的验收标准,不满足收入确认条件,同时,AI安全软件平台及服务收入相关配套软件收入下降,导致其毛利率下降53.34%。

芯片模组等硬件是AI安全硬件组件业务中重要的组成部分。安博通作为“厂商背后的厂商”,在给客户提供安全系统组件(软件)的同时,也同步提供所需芯片模组等硬件组件。当前,这些核心组件尚未由安博通自主设计生产,且国内在该领域的设计生产能力仍存缺口,因此通过进口来补充技术短板成为必要途径。在报告期内的该类业务以贸易的形式体现。基于《企业会计准则第14号——收入》中“实质重于形式”原则,公司深入剖析业务经济实质,采用净额法进行收入核算,以精准反映业务真实水平,确保财务信息的准确性与可靠性,属于准则要求下的营收专项扣除项目。

除AI安全硬件组件以外,安全人工智能其他业务分类均为公司自主提供软件研发,项目实施、整体建设交付服务,自主承担履约风险,拥有与客户协商定价的权力,为交易主要责任人,采用总额法确认收入符合企业会计准则要求,不存在应予进行营收专项扣除的情形。

(2)列示贸易业务涉及的主要合作方、关联关系、合同签订时间、产品交付时间、收入确认时间,说明贸易规模持续扩大的原因及合理性,相关交易是否具有商业实质,会计处理是否合规审慎;

本期贸易业务主要合作客户为公司A,对应销售品类为AI安全硬件组件项下芯片模组。2025年公司主要贸易业务情况如下:

| 客户简称 | 订单日期 | 产品交付时间 | 收入确认时间 | 收入金额 | 是否为关联方 |
|------|--------------------|----------|----------|----------------|--------|
| 公司A | 2024年11月1-2025年1月1 | 2025年1月1 | 2025年1月1 | 123,147,946.03 | 否 |
| | 2025年1月1-2月 | 2025年2月 | 2025年2月 | 134,859,374.44 | 否 |
| | 2025年1月1-3月 | 2025年4月 | 2025年4月 | 47,917,607.05 | 否 |
| | 2025年3月1-2025年4月 | 2025年7月 | 2025年7月 | 21,710,293.36 | 否 |
| | 2025年7月1-2025年7月 | 2025年7月 | 2025年7月 | 14,628.62 | 否 |
| | 2025年10月1-2025年11月 | 2025年11月 | 2025年11月 | 178,572.56 | 否 |

单位:元

芯片模组等硬件是AI安全硬件组件业务中重要的组成部分。安博通作为“厂商背后的厂商”,在给客户提供安全系统组件(软件)的同时,也同步提供所需芯片模组等硬件组件。当前,这些核心组件尚未由安博通自主设计生产,且国内在该领域的设计生产能力仍存缺口,因此通过进口来补充技术短板成为必要途径。公司将继续坚持作为“厂商背后的厂商”,只是在业务范围上进行了拓展,从以往只能提供核心软件系统、组件及服务,逐步延伸到提供核心软件系统、组件及服务。公司已制定相关规划,后续将通过自主研发、采购等多元路径,推动部分甚至大部分核心组件实现国产化替代,逐步构建起具有自主知识产权的产品体系,该交易具备真实、合理的商业目的。目前随着国内算力建设项目投入的增加,客户对芯片模组需求的外部增加,导致芯片模组业务的增加。

上述芯片模组业务对外呈现贸易业务形态,公司完整留存相关原始支撑凭证,从业务模式穿透识别、单项履约义务划分、商品控制权转移时点判断、收入计量方式选择等均严格按照标准条款,对芯片模组业务考虑公司不具备自主定价权且不承担存货风险,基于此情况对该类交易采用净额法核算确认收入符合《企业会计准则第14号——收入》的规定。

(3)列示前五名供应商名称、采购内容、金额,说明前五大供应商变动频繁的原因及合理性。

2025年,公司前五大供应商明细情况如下:

| 供应商名称 | 采购内容 | 采购额 | 是否为本期新增前五大 |
|----------------------|------------------|----------------|------------|
| 上海西摩克算力科技有限公司 | 服务器 | 141,844,247.78 | 是 |
| 武汉思创智控技术有限公司 | 内存条 | 38,093,097.36 | 否 |
| 福州创实讯信息技术技术有限公司 | 网络设备 | 32,996,672.06 | 否 |
| 北京鑫慧智数科技有限公司 | 服务器及网络设备平台软件 | 7,938,053.13 | 否 |
| 中译语通信息科技有限公司(上海)有限公司 | 算力网关运营、运维服务,系统平台 | 7,170,384.58 | 是 |
| 合计 | | 228,541,464.89 | |

2025年公司安全人工智能硬件、算力集成大力拓展,新增服务器、内存条、算力配套软件大额采购需求;2024年公司尚未大规模开展硬件集采,对应供应商采购金额较低,未进入前五大。随算力业务放量,主营算力业务供应的上海西摩克雷、武汉思创智控、中译语通信息本期采购额大幅提升,成为新增供应商。上述供应商中,上海西摩克雷、武汉思创智控的服务器和内存主要用于公司安全人工智能业务,详见本回复问题三-关于存货第(3)问回复;福州创实及北京鑫慧智,主要采购的是公司安全产品中安全网关产品所需要的硬件载体,灌装软件后整体对外销售;中译语通为公司本年度安全人工智能业务项目提供相关运维、数据及配套服务。

公司算力基础设施建设项目为定制化集成业务,不同项目硬件型号、配套服务需求差异较大;大型智算项目集中采购服务器、存储硬件,对应硬件供应商采购额冲高;小型软件服务项目仅采购技术开发、运维服务,对应软件服务商采购额提升。

公司采购体系深度匹配自身业务发展实际,可结合业务体量、项目实施进度动态灵活调配各类硬件采购资源。现阶段市场中服务器、内存条等硬件整体货源供给偏紧,对此公司已搭建多元化、多渠道采购布局:一是能够有效分散单一货源集中依赖带来的供应链断供、涨价风险;二是丰富的供应商储备为公司有效分险、采购成本管控、硬件品质筛选提供充足空间,该采购模式整体可控,不会对公司日常经营产生不利影响。

公司合作供应商均为综合实力突出的优质厂商,相关合作方具备成熟完备的供应链管理體系与交付能力,可稳定保障订单交付周期与持续供货能力,使其提供的服务器、网络设备等硬件产品品质稳定可靠,产品质量稳定可靠。从业务转化效果来看,本期向贸易供应商采购的硬件货物绝大部分已完成终端销售交付,有力支撑公司AI安全一体化解决方案业务稳步落地,持续为公司贡献经营收益。

综上,报告期内公司前五大供应商结构出现变动,主要系安全人工智能业务拓展,各期硬件产品采购需求、采购规模存在差异所致。后续公司将持续跟踪上下游客户、供应商经营状况,持续优化运营能力,迭代优化供应链采购策略,筑牢供应链安全底座,保障公司业务持续、稳定、健康运营。

二、年审会计师核查程序及核查意见:

(一)核查程序

1、查阅公司安全人工智能业务相关合同,收入、成本明细及相关记账凭证,对各项业务数据进行比较,分析其变动的合理性;

2、了解公司安全人工智能业务的具体业务模式、经营模式和盈利模式,公司人工智能业务发展战略、行业政策、市场趋势及业务的可持续性;

3、检查与安全人工智能业务收入相关的支持性文件,包括与客户签订的合同、客户签收记录、结算单、销售发票等,了解该业务收入确认、成本核算方式,评价公司贸易业务的收入确认政策是否符合《企业会计准则第14号——收入》的规定;

4、针对公司AI安全硬件组件贸易业务收入32,931.00万元、毛利率100%(成本为0.00),检查了公司在该业务中是否未承担存货风险、未取得自主定价权、未承担主要责任人责任,检查了是否均按照净额法确认收入;

5、结合应收账款函证,抽查收入安全人工智能业务相关的主要客户实施函证程序,函证内容包括交易金额等,以验证营业收入的真实性、准确性;

6、抽取重要客户进行实地走访或视频访谈(访谈十一家,合计销售金额39,607万元,占营业收入的71%),了解双方交易背景、合作历史、业务模式、验收情况等,确认交易的真实性及商业合理性;

7、结合应付账款函证,对上海西摩克雷算力科技有限公司、武汉思创智控科技有限公司、福州创实讯信息技术有限公司和北京鑫慧智数数码科技有限公司(占前五大采购比例96.63%)执行了交易额函证程序,并取得回函;针对2025年11月30日已处于度于公司的供应商中译语通信息科技有限公司(上海)有限公司,通过查阅供应商采购合同,核对采购合同对应的验收单据、付款凭证及发票等支持性文件的替代程序,验证采购业务的真实性和准确性;

8、通过公开信息查询贸易业务的客户及供应商是否与公司、公司董事、监事、高级管理人员、实际控制人之间在关联关系,查询供应商和客户是否存在为同一主体的情况;

9、检查期末回款及期后退换货情况,评价是否存在期后大额退回或异常情形。

(二)核查结论

经核查,公司2025年度安全人工智能产品贸易业务具有真实的商业背景和业务实质,贸易业务收入已作为营业收入专项扣除项目予以扣除,收入确认政策符合《企业会计准则第14号——收入》的相关规定,收入确认金额准确、时点恰当;未发现主要客户、供应商与公司存在未披露的关联关系。

二、关于销售费用。年报显示,报告期内,公司销售费用金额为3.94亿元,同比增加72.83%,占收入比例大幅增加122.45%,销售费用金额占营业收入的比重为69.07%。其中渠道咨询费占比85%,金额3.28亿元,系为拓展业务发生。

请公司:(1)补充说明渠道咨询费的支付对象名称、金额、计算方式、与拓展业务的具体关联、付款安排及实际进展,是否具有商业合理性或构成重大依赖;(2)说明渠道咨询费资金流向是否涉及与公司直接或间接客户、供应商、控股股东、实际控制人、关联方或其他利益相关方,是否存在垫付资金、承担费用等变相利益输送的情况;(3)说明销售费用与营业收入规模是否匹配,销售费用占比是否符合行业惯例及可比公司同类业务开展情况。请年审会计师对渠道咨询费实质、资金是否最终流向关联方发表明确意见,说明对渠道咨询费及其资金流向执行的审计程序,包括但不限于分析性程序、资金流水核查,往来主体穿透查询、函证、多方访谈、实地走访等,说明获取的关键审计证据及覆盖比例,是否采取延伸或替代性程序。

【回复】

一、公司回复

(1)补充说明渠道咨询费的支付对象名称、金额、计算方式、与拓展业务的具体关联、付款安排及实际进展,是否具有商业合理性或构成重大依赖;

2024年,公司启动安全人工智能业务。鉴于AI安全硬件如芯片组件市场面临货源紧张的现状,叠加国际贸易环境的复杂影响,经多轮商务沟通与评估,由于公司C在国际市场具备的供应链资源及行业动态洞察能力,可在跨境采购渠道搭建、商业谈判策略支持等多方面为公司提供专业化供应链服务,因此,公司与公司C建立了合作关系,以助力公司安全人工智能业务更高效地落地运营,缩短市场拓展周期并提升资源获取效率。公司与其开展合作具备商业合理性。

公司C为香港注册企业,核心业务聚焦于围绕信息与通信基础设施模组产品的咨询业务,公司C与安博通不存在任何关联关系。该事项属于为公司拓展安全人工智能业务而发生的服务定价,计费标准结合项目采购难度、供应链稳定性、交付周期等供货相关因素进行双方平等协商确定,与其他合作方无关,定价公允、依据充分。根据公司决策、审批、交易办结后服务提供结算单据,我方在约定期限内完成审核确认并支付。

2025年,公司销售费用总额38,402.97万元,主要为支付给公司C的渠道咨询费32,789.62万元。截至报告期末,本期32,789.62万元渠道咨询费已全部完成支付。

公司C仅为公司安全人工智能单一业务板块提供配套咨询类服务,并未参与公司传统网络安全产品的市场推广工作,亦无权干预企业整体经营决策。按照企业整体发展规划,待安全人工智能业务运营成熟后,公司将逐步自主承接该板块相关业务,持续缩减对外合作渠道的依存度,不存在对该渠道商重大依赖情形。

(2)说明渠道咨询费资金流向是否涉及与公司直接或间接客户、供应商、控股股东、实际控制人、关联方或其他利益相关方,是否存在垫付资金、承担费用等变相利益输送的情况;经国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息渠道查询,2025年度渠道咨询费的支付对象为香港注册信息公司C,该公司与公司直接或间接客户、供应商、控股股东、实际控制人、关联方及其他利益相关方均不存在关联关系。公司与公司C签订了框架合同,明确约定了服务内容、服务期限、费用支付等条款,交易过程遵循公平、公开的原则。相关销售费用主要用于公司AI组件业务拓展,与主要客户及供应商的业务规模相匹配,具有真实的业务背景。

公司严格执行财务管理制度,每笔销售费用支出均依据合同约定及结算单据,经内部审核确认后通过公司银行账户直接支付,相关合同、发票、结算凭证等原始凭证齐全完整,资金流向清晰,可追溯,不存在资金流向控股股东、实际控制人、关联方或其他利益相关方的情形,亦不存在为公司直接或间接客户、供应商及其他第三方垫付资金、承担费用等变相利益输送的情况。

(3)说明销售费用与营业收入规模是否匹配,销售费用占比是否符合行业惯例及可比公司同类业务开展情况。

2025年,公司与同行业公司销售费用占比情况如下:

| 证券简称 | 销售费用 | 收入 | 销售费用占比 |
|------------------|------------------|------------------|--------|
| 创耀信息 | 985,799,153.69 | 2,287,579,163.34 | 20.94% |
| 绿盟科技 | 685,000,912.27 | 2,541,477,293.97 | 26.95% |
| 安恒信息 | 769,649,902.74 | 2,181,443,960.34 | 32.81% |
| 山石网络 | 310,297,803.46 | 911,495,334.74 | 34.04% |
| 深信服 | 898,033,980.00 | 7,740,682,438.17 | 11.59% |
| 奇安信 | 1,338,679,485.19 | 4,291,689,037.25 | 30.41% |
| 平均 | 800,039,863.68 | 3,348,683,012.29 | 23.91% |
| 安博通 | 384,029,680.10 | 565,987,282.25 | 60.97% |
| 安博通剔除安全人工智能业务-中值 | 56,133,533.46 | 226,675,120.26 | 24.76% |

2025年度,公司发生渠道咨询费32,789.62万元,对应依托渠道拓展完成合同总额429,913.07万元,渠道综合费率7.63%。上述同行业可比上市公司公开信息中无对应渠道拓展、居间咨询类支出等信息,根据公开市场信息查询,对于高毛利行业渠道费率一般大于10%,考虑到交易规模、公司渠道综合费率7.63%,渠道费用与对应收入规模具备合理匹配关系,具有合理性。

公司全年综合销售费用率26.97%,显著高于网络安全行业可比公司平均销售费用率23.91%,主要系公司安全人工智能存储模组贸易业务,产生大额渠道咨询费,而上述可比上市公司并未布局安全人工智能存储模组相关硬件贸易业务,无对应渠道拓展、居间咨询类支出,不存在大额渠道咨询费分摊,因此整体销售费用率偏低。

剔除安全人工智能存储模组贸易业务的人员,对应渠道咨询费用,公司原有网络安全业务销售费用率为24.76%,与同行业公司平均销售费用率23.91%基本持平,与同行业同类软件、安全解决方案业务的销售费用率水平保持一致,符合网络安全行业经营惯例。

二、年审会计师核查程序及核查意见:

(一)核查程序

1、了解并评价公司与销售费用相关的内部控制制度,包括费用结算、费用审批、资金支付等环节的控制情况;

2、对公司管理层进行业务访谈,检查渠道咨询费的支出是否合理,审批手续是否健全,是否取得有效的原始凭证;

3、获取并检查了公司与公司C签订的合同,核实服务内容、服务期限、结算方式等核心条款;核实供应商是否已根据合同条款履行了相应的合同义务;根据合同条款,检查支付渠道咨询费的进度、付款单据、审批单据等;对渠道费的计价和核算与对应业务规模、收入确认的时间点进行匹配分析,核算费用计列的完整性和准确性;

4、对渠道费涉及的资金流水进行核查:与公司银行对账单发出,逐笔追溯付款路径,结合实际控制人、控股股东、董事、监事及高管个人流水核查是否存在资金流向控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员的情况和其他第三方的情况;

5、通过公开信息查询公司C是否与公司、公司董事、监事、高级管理人员、实际控制人之间在关联关系;

6、对公司C实施了函证程序(函证覆盖比例为100%),函证内容包括期末应付账款余额、年度累计交易金额等,并取得了回函确认(回函确认比例为100%);

7、抽查销售费用进行截止性测试,并复核费用是否归属正确期间。

(二)核查结论

经核查,公司2025年度销售费用——渠道咨询费的具体核算准确,业务背景真实;未发现公司C与公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及关联方存在关联关系;对渠道费相关的资金流水核查未发现资金流向公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关联方的情形;未发现构成利益输送或变相资金占用的情形。

三、关于存货。年报显示,公司存货期末余额为2.21亿元,其中库存商品2,168.66万元、发出商品1.99亿元,期末账面价值为2.20亿元,同比增加363.34%,主要系项目尚未验收,相

关成本计入发出商品所致,未计提跌价准备。

请公司:(1)列示发出商品前五大项目名称,对应客户名称、合同签订时间、合同总额、发货时间、发出商品余额,已确认收入金额、预计验收时点,收入确认具体条件,说明是否存在延迟或提前确认收入的情形;(2)说明发出商品大幅增加的具体原因、期后验收及收入确认情况,是否存在已发货但超期未验收、客户拒绝验收或退货、存在纠纷及潜在终止风险,并进一步说明未计提跌价准备的合理性。请年审会计师说明对发出商品的监盘、计量准确性和存货跌价准备计提充分性执行的审计程序、获取的审计证据和结论。

【回复】

一、公司回复

(1)列示发出商品前五大项目名称,对应客户名称、合同签订时间、合同总额、发货时间、发出商品余额,已确认收入金额、预计验收时点,收入确认具体条件,说明是否存在延迟或提前确认收入的情形;

截至2025年末,公司发出商品前五大项目明细如下:

| 客户名称 | 合同签订时间 | 合同总额 | 发货时间 | 发出商品余额 | 当期已确认收入金额 | 预计验收时点 |
|--------------------|-----------|-----------|------------|-----------|-----------|----------|
| 北京神州绿盟科技有限公司 | 2025-12-5 | 17,440.00 | 2025-12-30 | 13,833.92 | - | 2026年3月 |
| 北京中译语通网络科技有限公司 | 2025-12-5 | 14,630.00 | 2025-12-30 | 1,994.68 | - | 2026年6月 |
| 华尊数据科技(浙江)有限公司 | 2025-12-2 | 3,600.00 | 2025-12-31 | 2,996.41 | - | 2026年6月 |
| 大连连达房地产开发有限公司 | 2023-4-20 | 954.86 | 2023-11-1 | 390.42 | - | 预计2026年末 |
| 中国联合网络通信有限公司南京市分公司 | 2025-4-30 | 277.01 | 2025-11-28 | 248.26 | - | 2026年6月 |

截止2025年末,公司前五大发出商品项目余额合计19,463.69万元,占期末发出商品总额比例为97.57%,是公司发出商品的核心构成部分。

公司严格遵照《企业会计准则第14号——收入》相关规定执行收入确认工作,核心收入确认条件为:产品交付客户后,客户签收且控制权转移,并满足合同约定的验收条件,取得客户验收确认文件后,进行收入的确认。

报告期内,公司所有项目收入确认均以真实业务为基础,严格遵循《企业会计准则第14号——收入》的规定,取得相关收入确认凭证,从业务模式判断、履约义务识别、控制权转移时点确认、收入计量方法选择等方面均符合准则要求,相关原始凭证完整、准确,收入确认合规合理,报告期内不存在提前确认收入、延迟确认收入的情形。

(2)说明发出商品大幅增加的具体原因、期后验收及收入确认情况,是否存在已发货但超期未验收、客户拒绝验收或退货、存在纠纷及潜在终止风险,并进一步说明未计提跌价准备的合理性。

2025年末,公司发出商品余额显著增长,主要系:年末集中交付的项目受客户现场沟通、内部审批流程等因素影响,未能按资产负债表日前完成合同约定验收程序。未达到收入确认条件,对已发出产品成本按照企业会计准则要求列“发出商品”核算,导致期末发出商品余额大幅增加。

2025年前五大发出商品期后确认情况如下:

| 客户名称 | 合同签订时间 | 合同总额 | 销售主要品名 | 发货时间 | 发出商品余额 | 期后已确认收入金额 |
|--------------------|-----------|-----------|------------|------------|-----------|-----------|
| 北京神州绿盟科技有限公司 | 2025-12-5 | 17,440.00 | 服务器、安全网关设备 | 2025-12-30 | 13,833.92 | 15,433.63 |
| 北京中译语通网络科技有限公司 | 2025-12-5 | 14,630.00 | 服务器及安全网关 | 2025-12-30 | 1,994.68 | - |
| 华尊数据科技(浙江)有限公司 | 2025-12-2 | 3,600.00 | 内存条 | 2025-12-31 | 2,996.41 | 189.44 |
| 大连连达房地产开发有限公司 | 2023-4-20 | 954.86 | 智能家居及安防系统 | 2023-11-1 | 390.42 | - |
| 中国联合网络通信有限公司南京市分公司 | 2025-4-30 | 277.01 | 软件平台及网络服务 | 2025-11-28 | 248.26 | - |

单位:万元

公司针对期末发出商品对应项目均有序推进履约及验收工作,整体履约风险可控。

其中,北京神州绿盟科技有限公司是我司战略客户,双方在网络安全领域保持长期稳定合作。2025年12月5日,双方签署人工智能服务器及异构AI计算管理平台项目合同,合同总额17,440.00万元,供货内容包括算力服务器、虚拟化网关、下一代防火墙及配套安全防护平台软件等。其中部分服务器为公司前五大供应商上海西摩克雷算力科技有限公司采购。本合同为双方在算力业务领域的进一步深化,项目位于湖北省宜昌市三峡东岳庙数据中心,终端客户为广州某公司,该客户主营集成电路制造设计,云计算和人工智能,计算机硬件和设备销售,工业机器人制造和销售等。项目已于2026年3月完成验收,并全额结转收入。

本项目公司提供设计规划、设备选型、物资供应、安装调试全流程服务。本次采购的服务器为通用标准化外观