

证券代码:688418 证券简称:震有科技 公告编号:2026-038

深圳震有科技股份有限公司关于上海证券交易所《关于深圳震有科技股份有限公司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本公告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。

深圳震有科技股份有限公司（以下简称“震有科技”或“公司”）于2026年6月10日收到上海证券交易所下发的《关于深圳震有科技股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0325号，以下简称“《问询函》”）。根据《问询函》的要求，现将有关情况回复公告如下：

一、何谓问题一。关于经营业绩。根据披露，2025年公司实现营业收入8.77亿元，同比下降7.96%，实现归属于上市公司股东的净利润-0.66亿元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-0.82亿元，由盈转亏，分季度来看，2025年1-4季度，实现营业收入分别为1.60亿元、1.82亿元、1.59亿元、3.69亿元，第四季度收入显著高于此前三季；实现净利润分别为0.02亿元、-0.50亿元、0.004亿元、-0.19亿元，波动较大。

请公司：（1）结合主营业务结构、主要客户、主要市场、出货量、行业政策及格局变化等因素，说明报告期内公司营业收入、净利润下滑的原因及合理性，是否偏离行业整体趋势；（2）补充说明报告期内第四季度的主要经营情况，包括销售及收入确认规模、收入确认对应的产品及主营业务、涉及客户名称及收入确认金额、相关业务收入确认政策及具体确认过程，按1-3季度和以往年度是否存在差异，并补充说明2025年第四季度营业收入显著高于其他三个季度的具体原因，并说明相关收入确认是否存在真实性存疑、收入跨期、非经常性收入确认等异常情况；（3）结合公司所处行业季节特征、商业模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等，说明报告期内公司各季度经营业绩波动较大的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征，是否与以往年度变动趋势保持一致，是否符合行业惯例。（《问询函第1条》）

公司回复：（一）结合主营业务结构、主要客户、主要市场、出货量、行业政策及格局变化等因素，说明报告期内公司营业收入、净利润下滑的原因及合理性，是否偏离行业整体趋势。

1、营业收入、净利润下滑的原因及合理性

报告期内，公司主要财务指标变动情况如下所示：

项目	2025年度	2024年度	变动额
营业收入	87,683.90	96,166.82	-7,482.92
营业成本	52,667.34	51,707.57	959.77
营业毛利	35,016.56	43,459.24	-8,442.68
毛利率	39.93%	45.27%	减少5.34个百分点
归属于上市公司股东的净利润	-4,164.08	-2,404.03	-1,760.05
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	-6,634.93	2,743.70	-9,378.62
归属于上市公司股东的净利润	-6,170.04	869.69	-6,939.73

公司2025年净利润下滑，主要原因包括：（1）营业收入及毛利率下降，整体导致毛利额减少8,441.68万元。2025年综合毛利率下降，主要系数智网络及智慧业务系统的毛利率下降以及其毛利率较低而本期收入占比上升，具体详见见问询函回复二（一）之说明；（2）2025年子公司杭州晨晓科技股份有限公司（以下简称“杭州晨晓”）业绩下滑，计提了商誉减值损失1,052.27万元。

营业收入下降的原因及合理性

报告期内，公司主营业务收入分产品情况如下：

主要产品类型	2025年度	2024年度
数智网络及智慧业务系统	41,247.94	38,756.12
光网络接入系统	13,749.06	16,090.31
核心系统	13,006.50	15,859.31
技术与维保服务	16,106.96	19,898.76
合计	85,000.30	100,000.00

2025年，公司主营业务收入下降0.12%，主要系光网络及接入系统收入下降所致。光网络及接入系统收入下降主要原因如下：

1）主要市场：出货量

项目	2025年度	2024年度	变动额
境内	5,746.30	10,700.77	-4,954.47
境外	8,003.75	17,598.04	-9,594.29
合计	13,749.06	28,307.81	-14,558.76

公司光网络及接入系统业务主要市场位于亚太地区。根据GSMA发布的《亚太移动通信报告2025》，2019年至2024年间，亚太地区电信运营商资本支出2200亿美元用于网络基础设施建设，随着5G网络实现大规模覆盖，该地区运营商正在缩减网络资本支出。据统计，亚太地区电信运营商资本开支占比在2023年达到26%的峰值后持续下降，预计2025年运营商资本开支占比将下降至18%以上，并长期稳定在17%左右，其中作为运营商传统投资重点的光纤骨干网络 and 接入网络，受到行业降投资影响更为直接。

公司2025年光网络及接入系统收入下降，主要原因包括：1）主要目标市场当地运营商削减资本开支，且投资重点正在从传统通信网络算力网络、智能网络倾斜。另一方面，智能网络建设投资显著增长，进一步压缩了传统通信网络的建设投资，加剧了运营商市场的竞争；2）公司、公司在海外与运营商合作为主，部分地区如印度、土耳其等销售订单有所延迟，导致2025年海外市场销售不如预期。在土耳其市场，公司于2024年8月与土耳其电信签署合作协议，并承接土耳其电信Vostra SEBA项目，由于合作协议要求采购订单必须与土耳其电信企业合作，造成项目落地有所延迟。在印度市场，印度国有运营商BSNL部分项目招标延期导致项目落地时间较预期计划有所延后。

2）行业政策及格局变化

通信传输行业的行政政策在报告期内未发生重大不利变化。在行业政策市场，华为、中兴通讯凭借成熟的产品体系和本地化服务能力，持续占据市场主导地位。烽火通信、新华三等国内厂商也加大了对东南亚市场的开拓力度，同时，当地运营商为降低成本，在集中采购采用“最低价中标”策略，进一步加剧了厂商的利润空间和市场份额。

3）主要客户

与销售标准产品的企业相比，公司作为通信网络设备及服务解决方案的综合通信系统供应商，提供的产品具有“定制化+项目制”特点，公司与每个客户之间交易额的变动将与客户的需求、合作的项目数量、项目规模密切相关，主要客户特点具体合作内容又有所差异有所波动。

公司2024年、2025年光网络及接入系统的前五大客户收入分别为17,279.76万元、6,591.89万元，占该业务类别收入的比例分别为61.04%、47.94%。2025年光网络及接入系统的前五大客户明显较本期同回复二（一）之说明，前五大客户中仅Infineon两年度均为前五大客户，其收入占比均超过20%，公司对Infineon 2025年的收入较2024年减少3,904.98万元，主要系Infineon于2025年被诺基亚取代所致。由于内部架构调整，Infineon市场推广受到严重影响，因此2025年Infineon业务没有新项目中标，导致其对Infineon的销售大幅下降。诺基亚完成对Infineon的整合之后，2025年下半年重新开始拓展市场。

综上所述，2025年公司光网络及接入系统的收入下降，主要受运营商削减资本开支、市场竞争加剧和部分地区销售订单有所延迟等因素影响，净利润下降主要系营业收入及毛利率下降以及计提商誉减值损失影响，相关原因具有合理性，符合行业整体趋势。

2、是否偏离行业整体趋势

公司与同行业公司可比收入变动情况对比如下：

项目	2025年度	2024年度	变动比例
中兴通讯	628.57	703.27	-10.62%
烽火通信	189.16	223.13	-16.40%
上海通信	5.03	353	-42.23%
辰安科技	14.68	14.01	4.79%
注：中兴通讯	8.77	9.82	-7.98%

注：中兴通讯的业务类型中包括运营商网络、企业业务、消费者业务，此处列示的为运营商网络业务收入；烽火通信的产品类型中包括通信系统设备、光纤及光缆、数据网络产品，此处列示的为通信系统设备的收入。

公司与中兴通讯、烽火通信2025年可比业务的主要收入用于整体运营方向一致；上海通信2025年收入大幅下滑，系其下游客户以军工单位客户为主，产品主要应用于军用车网通信设备，与公司产品的主要应用领域存在较大差异，辰安科技的产品主要应用于城市安全运行监测、应急管理指挥调度系统等领域，与公司的数智网络及智慧业务系统的应用领域更为接近，公司数智网络及智慧业务系统2025年收入有增长，与辰安科技的变动趋势一致。

综上，报告期内公司营业收入下降主要系受运营商削减资本开支、市场竞争加剧和部分地区销售订单有所延迟等因素影响，净利润下降主要系营业收入及毛利率下降以及计提商誉减值损失影响，相关原因具有合理性，符合行业整体趋势。

（二）补充说明报告期内第四季度的主要经营情况，包括销售及收入确认规模、收入确认对应的产品及主营业务、涉及客户名称及收入确认金额、相关业务收入确认政策及具体确认过程，按1-3季度和以往年度是否存在差异，并补充说明2025年第四季度营业收入显著高于其他三个季度的具体原因，并说明相关收入确认是否存在真实性存疑、收入跨期、非经常性收入确认等异常情况。

1、销售及收入确认规模、收入确认对应的产品及主营业务

2025年分季度的收入和对应的产品及业务类型情况如下：

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
数智网络及智慧业务系统	7,094.93	7,446.09	4,900.48	21,887.76	41,247.94
光网络接入系统	2,797.17	3,091.13	3,757.28	3,253.12	13,749.06
核心系统	2,152.48	1,651.22	2,631.84	1,717.16	13,006.50
技术与维保服务	4,719.66	4,410.62	4,148.39	3,717.23	16,985.50
其他	176.04	767.27	411.59	739.69	2,064.59
合计	16,840.26	18,166.42	15,858.26	36,800.67	87,683.90

公司主要从事通信系统的设计、设计、生产和销售并提供定制化通信系统解决方案，产品主要有核心网系统、光网络及接入系统、数智网络及智慧业务系统与技术及维保服务，第四季度收入确认对应的产品及业务均系公司常规业务，与其他三个季度和以往年度无差异。2025年第四季度收入较高，主要系数智网络及智慧业务系统和核心网系统的收入较高，各季度收入波动受具体项目交付验收情况影响。

（2）主要客户情况

2025年第四季度确认收入的前五大客户情况如下：

客户名称	收入金额	占营业收入比例	主要产品类型	收入对应的主要项目及收入确认情况
超讯通信股份有限公司（以下简称“超讯通信”）	9,315.32	25.31%	数智网络及智慧业务系统	公司通过超讯通信于2025年签订了《兰斯南大厦数据网络二期项目工程验收报告》，超讯通信于2025年11月为甲方交付并验收确认，超讯通信向公司交付的货物已完成安装调试并验收合格，公司应确认收入。
ECI Telecom LTD	2,706.41	7.26%	技术与维保服务	公司向ECI Telecom LTD存在售后服务提供验收，双方于2025年12月完成验收并验收确认，超讯通信向公司交付的货物已完成安装调试并验收合格，公司应确认收入。
客户A	2,502.27	6.80%	核心网系统	公司与客户A签订核心网系统采购合同，该采购项目于2025年12月完成验收并验收确认。
EASTERN TELECOMMUNICATIONS PHILIPPINES, INC.	2,426.02	6.59%	数智网络及智慧业务系统	公司与EASTERN TELECOMMUNICATIONS PHILIPPINES, INC.签订合作，于2024年12月完成DARAGA 2.1项目验收并验收确认，该采购项目于2025年12月完成验收并验收确认。
中国电信集团卫星通信有限公司	2,159.29	5.97%	核心网系统	公司与中国电信集团卫星通信有限公司签订核心网系统采购合同，该采购项目于2025年12月完成验收并验收确认。
合计	19,108.03	53.91%		

公司一贯按照上述收入确认政策来确认收入，2025年第四季度确认收入的具体方法与之前三个季度和以往年度无差异。

2、2025年第四季度营业收入显著高于其他三个季度的具体原因，相关收入确认是否存在真实性存疑、收入跨期、非经常性收入确认等异常情况

（1）各季度收入分布情况

2023年-2025年，公司各季度的收入情况如下所示：

项目	2025年度	2024年度	2023年度
第一季度	16,849.26	19,222%	17,094.39
第二季度	18,166.42	20,728%	19,822.22
第三季度	15,858.26	18.08%	20,093.31
第四季度	36,800.67	41.98%	37,466.20
合计	87,683.90	100.00%	87,466.20

由上表可知，公司2023年-2025年不同年度相同季度的收入占比较为稳定，且均存在在二季度的收入占比相对较低，第四季度收入占比显著高于其他三个季度的具体原因，主要系因公司：公司的终端客户主要集中在电信运营商、政府、国企、上市公司、特种通信等领域，上述客户通常实行预算管理且集中采购。

购制项目，审批通常集中在上半年，订单量从年中开始增多，产品交付和验收多集中在下半年，尤其是第四季度项目验收及收入确认较为集中。

（2）与同行对比情况

公司与同行业公司2025年各季度收入占比的对比情况如下：

项目	中兴通讯	烽火通信	上海通信	辰安科技	震有科技
第一季度	24.62%	16.26%	24.96%	13.06%	19.22%
第二季度	28.82%	28.37%	9.54%	24.33%	20.72%
第三季度	21.63%	23.90%	26.09%	14.30%	18.08%
第四季度	24.93%	31.49%	39.39%	47.71%	41.98%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

除中兴通讯存在消费者业务且销售规模较大、无明显明显的季节性波动外，其他同行业公司可比公司均存在第四季度的收入占比比较高的情况，公司与同行业公司相比不存在重大差异。

综上，公司2025年第四季度收入较高主要系公司收入存在一定的季节性波动特征，与公司以往年度和同行业公司可比公司无明显差异，不存在真实性存疑、收入跨期、非经常性收入确认等异常情况。

（三）结合公司所处行业季节特征、商业模式、主要客户各季度收入确认政策及回款情况等，说明报告期内公司各季度经营业绩波动较大的原因及合理性，公司收入是否存在季节性特征、是否与以往年度变动趋势保持一致，是否符合行业惯例。

1、2025年各季度经营业绩波动的原因及合理性

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	16,849.26	18,166.42	15,858.26	36,800.67
归属于上市公司股东的净利润	2,022.82	-4,962.24	40.90	-1,016.40
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	196.63	-5,692.96	-709.16	-1,093.05
毛利率	8,428.10	7,748.94	7,256.39	11,958.16
营业成本	50,026	40,606	46,705	32,492
营业毛利	4,077	-1,023.72	1,399.57	-817.29
归属于上市公司股东的净利润	-61.14	-3,081.38	164.74	-1,190.73

公司2025年第二季度和第四季度归属于上市公司股东的净利润相对较低，主要受各季度的收入、毛利率、信用减值损失、资产减值损失等因素影响。具体分析如下：

（1）营业收入

2025年各季度的营业收入分别为16,849.26万元、18,166.42万元、15,858.26万元和36,800.67万元。

公司所处行业多采用项目制交付模式，通信网络及行业应用系统的建设以项目为载体，涵盖方案设计、设备供货、系统集成、技术服务等多个环节，具有合同金额大、实施周期长的特点，收入确认通常与项目进度相关，受季度性波动及客户交付验收周期影响较大。公司前三季度各季度营业收入整体变动不大，第四季度收入较高，主要系收入存在一定的时间季节性特征，具体情况详见本回复二（二）之说明。

2025年前五大客户(按集团口径)各季度的收入和回款情况如下：

单位:万元

客户名称(注)	收入金额				回款金额			
	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
Ribbon Communications	3,048.35	2,889.97	2,570.93	2,748.04	2,662.45	3,361.83	2,720.13	2,698.00

[注]Ribbon Communications包含ECI Telecom LTD及格洛博特系统（上海）有限公司；中国电信科技集团包含客户A等；中国联通网络集团包含联通数字科技有限公司、联通数字科技有限公司

陕西分公司等；中国电信网络集团包含中国网信创新中心等；中国电信集团包含中国电信集团卫星通信有限公司、中国电信电子科技有限公司等。

如上表所示，除Ribbon Communications子公司ECI Telecom LTD系按照服务期限分期摊销确认收入及各季度收入基本稳定外，其他客户各季度的收入存在一定波动，主要系具体项目交付验收进度影响。超讯通信本期确认收入金额较大且回款较少，主要系公司已于以前年度预收了该项目约80%的款项所致。

（2）毛利率

2025年公司各季度毛利率分别为50.02%、40.60%、46.75%和42.49%，季度波动主要源于项目交付结构差异。自研配套器件的综合解决方案毛利率通常更高，纯硬件产品因原材料成本高、毛利水平一般偏低。2025年营业收入环比一季度实现增长，但同期交付项目中硬件占比提升，综合毛利率率下降，毛利总额环比有所下降；第四季度营业收入虽然实现大幅增长，当期部分大型项目如超讯通信等硬件收入占比显著提升，带动季度综合毛利率大幅走低。

（3）信用减值损失

2025年各季度的信用减值损失分别为0.07万元、-1,023.72万元、1,399.57万元、-817.39万元，主要受各季度销售回款和应收账款计提率变动影响。

（4）资产减值损失

2025年各季度的资产减值损失分别为-61.14万元、-3,061.85万元、154.74万元、-1,196.73万元。第二季度资产减值损失较大主要系由于与超讯通信、五治集团等涉及诉讼仲裁，公司基于谨慎性原则计提了存货跌价损失2,043.31万元；第四季度资产减值损失较大主要系计提子公司杭州晨晓商誉减值损失1,052.27万元。

2、与公司及以前年度和同行业分季度的经营业绩对比情况

（1）公司与以往年度经营业绩对比情况

2023年-2025年，公司各季度归属于上市公司股东的净利润情况如下所示：

项目	2025年度	2024年度	2023年度
第一季度	2,022.82	690.30	476.26
第二季度	-4,962.24	73.88	-4,976.41
第三季度	40.90	187.73	289.80
第四季度	-1,016.40	1,093.05	-4,466.51
合计	-6,634.93	2,743.70	-8,696.86

由上表可知，公司以往年度各季度的经营业绩波动存在一定的波动，与以往年度变动趋势总体一致。

（2）与同行对比情况

公司与同行业公司2025年各季度归属于上市公司股东的净利润对比情况如下：

项目	中兴通讯	烽火通信	上海通信	辰安科技	公司
第一季度	246,317.20	6,510.69	1,222.20	-3,389.71	302.62
第二季度	260,429.00	23,127.19	-4,197.25	-6,928.14	-4,962.24
第三季度	26,441.40	2,611.62	-1,951.71	-3,625.44	40.90
第四季度	29,576.00	-7,686.06	-7,327.22	-11,126.21	-1,916.40
合计	561,774.50	43,583.46	-12,099.29	-22,106.40	-6,634.91

由上表可知，同行业公司可比公司各季度的经营业绩波动也较大，公司与同行业公司不存在显著差异。

综上所述，报告期内公司各季度经营业绩波动主要受收入、毛利率和减值损失等多重因素影响，公司收入存在一定的季节性波动，与公司以往年度变动趋势总体一致，符合行业惯例。

年审会计师核查程序及意见：

针对上述事项，我们实施了如下核查程序：

1、访谈公司管理层，了解2025年营业收入和净利润下降的原因，分析合理性，并与同行业公司对比，分析趋势是否一致；

2、取得公司收入明细表，了解2025年第四季度确认收入的客户、产品和主要项目的情况，分析第四季度经营情况与公司其他季度和以往年度是否存在差异，是否存在主要客户或项目真实性存疑、非经常性收入等情况；

3、了解公司收入确认政策和具体确认过程，分析第四季度确认的收入是否按照公司相关会计政策一贯执行；实施截止测试，检查是否存在收入跨期的情况；

4、统计公司分季度的收入占比情况，分析各季度各季度收入占比是否存在较大差异，同时与同行业公司可比公司进行对比，了解公司第四季度收入占比较高的原因及合理性，分析是否与同行业公司存在较大差异；

5、了解公司2025年各季度经营业绩波动的原因，分析其合理性，同时与公司以前年度和同行业分季度的经营业绩情况进行对比，分析是否存在重大差异，是否符合行业惯例。

经核查，我们认为：

1、公司营业收入下滑主要系受运营商削减资本开支、市场竞争加剧和部分地区销售订单有所延迟等因素影响，净利润下降主要系营业收入及毛利率下降以及计提商誉减值损失影响，相关原因具有合理性，符合行业趋势；

2、公司2025年第四季度收入较高主要系公司收入存在一定的季节性波动特征，与公司以往年度和同行业公司可比公司无明显差异，不存在真实性存疑、收入跨期、非经常性收入确认等异常情况；

3、报告期内公司各季度经营业绩波动主要受收入、毛利率和减值损失等多重因素影响，公司收入存在一定的时间季节性波动，与公司以往年度变动趋势总体一致，符合行业惯例。

（二）补充说明报告期内数智网络及智慧业务系统、光网络及接入系统业务的开展情况，包括各业务对应的客户、产品类型、涉及产品/服务名称及类型、提供产品/服务的商业模式、销售价格、定价方法及依据、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况，对应应收账款规模及截至目前回款情况，并进一步说明数智网络及智慧业务系统毛利率大幅减少的原因及合理性、光网络及接入系统业务营业收入规模大幅减少的原因及合理性；（2）补充说明报告期内核心网系统业务的开展情况，包括销售价格、服务的产品/服务类型、用途、应用前景，是否涉及公司核心技术应用，该类业务中产品/服务的销售价格、定价方法及依据、收入确认方法、营业成本的核算方法、归集过程、明细构成及变动情况，以及报告期内前五大客户及供应商名称、性质、销售和采购规模、结算方式及信用政策，是否与公司存在关联关系，并结合报告期内公司业务拓展情况、市场需求，截至目前在订单及推进情况等说明该业务收入报告期内大幅增长的原因及合理性、该业务的高毛利率是否具有可持续性。（《问询函第2条》）

公司回复：

（一）分别补充说明报告期内数智网络及智慧业务系统、光网络及接入系统业务的开展情况，包括各业务对应的客户、产品类型、涉及产品/服务名称及类型、提供产品/服务的商业模式、销售价格、定价方法及依据、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况，对应应收账款规模及截至目前回款情况，并进一步说明数智网络及智慧业务系统毛利率大幅减少的原因及合理性、光网络及接入系统业务营业收入规模大幅减少的原因及合理性；（2）补充说明报告期内核心网系统业务的开展情况，包括销售价格、服务的产品/服务类型、用途、应用前景，是否涉及公司核心技术应用，该类业务中产品/服务的销售价格、定价方法及依据、收入确认方法、营业成本的核算方法、归集过程、明细构成及变动情况，以及报告期内前五大客户及供应商名称、性质、销售和采购规模、结算方式及信用政策，是否与公司存在关联关系，并结合报告期内公司业务拓展情况、市场需求，截至目前在订单及推进情况等说明该业务收入报告期内大幅增长的原因及合理性、该业务的高毛利率是否具有可持续性。（《问询函第2条》）

（二）补充说明报告期内数智网络及智慧业务系统、光网络及接入系统业务的开展情况，包括各业务对应的客户、产品类型、涉及产品/服务名称及类型、提供产品/服务的商业模式、销售价格、定价方法及依据、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况，对应应收账款规模及截至目前回款情况，并进一步说明数智网络及智慧业务系统毛利率大幅减少的原因及合理性、光网络及接入系统业务营业收入规模大幅减少的原因及合理性；（2）补充说明报告期内核心网系统业务的开展情况，包括销售价格、服务的产品/服务类型、用途、应用前景，是否涉及公司核心技术应用，该类业务中产品/服务的销售价格、定价方法及依据、收入确认方法、营业成本的核算方法、归集过程、明细构成及变动情况，以及报告期内前五大客户及供应商名称、性质、销售和采购规模、结算方式及信用政策，是否与公司存在关联关系，并结合报告期内公司业务拓展情况、市场需求，截至目前在订单及推进情况等说明该业务收入报告期内大幅增长的原因及合理性、该业务的高毛利率是否具有可持续性。（《问询函第2条》）

（三）补充说明报告期内数智网络及智慧业务系统、光网络及接入系统业务的开展情况，包括各业务对应的客户、产品类型、涉及产品/服务名称及类型、提供产品/服务的商业模式、销售价格、定价方法及依据、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况，对应应收账款规模及截至目前回款情况，并进一步说明数智网络及智慧业务系统毛利率大幅减少的原因及合理性、光网络及接入系统业务营业收入规模大幅减少的原因及合理性；（2）补充说明报告期内核心网系统业务的开展情况，包括销售价格、服务的产品/服务类型、用途、应用前景，是否涉及公司核心技术应用，该类业务中产品/服务的销售价格、定价方法及依据、收入确认方法、营业成本的核算方法、归集过程、明细构成及变动情况，以及报告期内前五大客户及供应商名称、性质、销售和采购规模、结算方式及信用政策，是否与公司存在关联关系，并结合报告期内公司业务拓展情况、市场需求，截至目前在订单及推进情况等说明该业务收入报告期内大幅增长的原因及合理性、该业务的高毛利率是否具有可持续性。（《问询函第2条》）

（四）补充说明报告期内数智网络及智慧业务系统、光网络及接入系统业务的开展情况，包括各业务对应的客户、产品类型、涉及产品/服务名称及类型、提供产品/服务的商业模式、销售价格、定价方法及依据、收入确认方法、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况，对应应收账款规模及截至目前回款情况，并进一步说明数智网络及智慧业务系统毛利率大幅减少的原因及合理性、光网络及接入系统业务营业收入规模大幅减少的原因及合理性；（2）补充说明报告期内核心网系统业务的开展情况，包括销售价格、服务的产品/服务类型、用途、应用前景，是否涉及公司核心技术应用，该类业务中产品/服务的销售价格、定价方法及依据、收入确认方法、营业成本的核算方法、归集过程、明细构成及变动情况，以及报告期内前五大客户及供应商名称、性质、销售和采购规模、结算方式及信用政策，是否与公司存在关联关系，并结合报告期内公司业务拓展情况、市场需求，截至目前在订单及推进情况等说明该业务收入报告期内大幅增长的原因及合理性、该业务的高毛利率是否具有可持续性。（《问询函第2条》）