

证券代码：600850

证券简称：电科数字

公告编号：临2026-032

中电科数字技术股份有限公司

关于 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。

中电科数字技术股份有限公司（以下简称“电科数字”或“公司”）于近日收到上海证券交易所《关于中电科数字技术股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2026】1059 号，以下简称《问询函》），公司高度重视，会同年审会计师、财务顾问和独立董事对《问询函》所列事项逐项认真核实，现就《问询函》的相关问题回复如下：

在本问询函的相关回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，系四舍五入所致。如无特殊说明，本回复涉及币种为人民币。

因部分信息涉及商业秘密和商业敏感信息，根据相关法律法规、规范性文件，公司对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

问题一：年报及前期公告显示，2024年至2025年，公司分别实现营业收入107.06亿元、107.40亿元，综合毛利率分别为19.19%、17.60%，其中收入占比最大的行业数字化解决方案业务毛利率下降0.87个百分点至16.02%，数字化产品业务毛利率下降8.86个百分点至43.49%。同期，公司归母净利润分别为5.51亿元、3.29亿元，同比下降40.28%，其中财务费用由551万元增至3,042万元，主要系利息费用增加1,016.37万元、利息收入减少1,162.58万元。2025年末，公司短期借款余额7.03亿元，同比增长53.33%，货币资金余额22.69亿元，同比增长3.58%，其中存放于关联方财务公司的存款最高发生额为3.32亿元，存款利率为0.05%-0.65%。

请公司补充披露：（一）分业务板块列示主营产品的内容及具体应用领域、成本构成及其变化情况，结合细分行业发展情况、市场竞争格局、可比公司情况等，量化分析数字化产品、行业数字化解决方案等业务毛利率下降的具体原因及合理性，说明与同行业可比公司是否存在显著差异；（二）分别列示在关联方财务公司、非关联方金融机构存放货币资金的具体情况，包括存放地点及金融机构名称、存放类型、月均存款余额等，说明利息收入减少的原因及与存款规模的匹配性；结合日常营运资金需求、长期资产投建情况等，说明在当前货币资金余额充足的情况下，新增短期借款导致利息费用大幅增长的必要性；（三）量化分析除毛利率、财务费用增加外，其他导致归母净利润下滑的主要因素，充分说明前述各项因素对当期净利润的具体影响金额，并进一步说明上述因素是否将持续影响公司未来经营业绩及盈利能力。

一、公司回复：

（一）分业务板块列示主营产品的内容及具体应用领域、成本构成及其变化情况，结合细分行业发展情况、市场竞争格局、可比公司情况等，量化分析数字化产品、行业数字化解决方案等业务毛利率下降的具体原因及合理性，说明与同行业可比公司是否存在显著差异；

1、主营产品的内容及具体应用领域、成本构成及其变化情况。

各业务板块主营产品内容及具体应用领域：

业务板块	主营产品内容	具体应用领域
数字化产品	1) 智能计算产品：高性能数字模块、智能计算平台等智能计算软硬件。主要涵盖信息处理平台、嵌入式模块、记录存储系统、智能计算平台、工业控制平台、轨道交通控制系统、无人平台控制系统等产品； 2) 数智应用产品：人工智能、大数据及行业应用类软件。主要涵盖智算算力管理、数据治理、AI 开发、智能运维等产品。	1) 智能计算产品用于特种行业、高端制造、工业控制、轨道交通、民用航空等行业的数字化与高端电子装备领域； 2) 数智应用产品作为公司行业数字化整体解决方案的自主产品，为行业客户提供数字化、智能化应用支撑。
行业数字化	为行业客户提供行业数字基础设施解决方案与服务，夯实行业数字底座，构建数据智能能力，拓展行业数字化创新场景应用。主要涵盖网络基础设施、行业云、行业信创、数字金融、智能制造、数字交通、数字水利、智	应用于银行、证券、保险等金融行业，制造业、商业等大型企业，水利、交通、医疗、能源等党政与公共服务行业，运营商与互联网企业等，赋能重点行业客户的数字化智能化转型。

	慧医疗、数字能源、智慧园区等数字化解决方案。	
数字新基建	数据中心、楼宇智能领域的咨询设计、总包管理、工程建设、运维保障、行业测评等工程建设与服务。主要涵盖数据中心工程、智能化工程、数据中心运维与运营服务。	数据中心、楼宇智能领域的工程建设与服务。

公司主营产品成本构成及其变化情况如下：

单位：元

业务板块	成本构成项目	2025 年		2024 年	
		成本金额	占业务板块总成本比重(%)	成本金额	占业务板块总成本比重(%)
数字化产品	原材料、软硬件设备及服务	315,393,733.11	84.82	336,570,496.27	90.03
	直接人工	56,453,398.81	15.18	37,286,978.16	9.97
	合计	371,847,131.92	100.00	373,857,474.43	100.00
行业数字化	软硬件设备及服务	7,713,648,914.88	98.93	7,548,434,994.13	99.03
	直接人工	83,810,614.99	1.07	74,130,447.15	0.97
	合计	7,797,459,529.87	100.00	7,622,565,441.28	100.00
数字新基建	软硬件设备	604,781,975.28	84.08	597,941,315.41	83.90
	工程服务	114,504,790.46	15.92	114,705,959.88	16.10
	合计	719,286,765.74	100.00	712,647,275.29	100.00
小计		8,888,593,427.53		8,709,070,191.00	
减：内部抵销数		39,062,648.74		57,752,005.31	
合计		8,849,530,778.79		8,651,318,185.69	

2025年度，公司各业务板块成本结构整体保持稳定，成本归集与核算方法及口径均与上年保持一致。

数字化产品：成本以原材料、软硬件设备及服务为主，占比达84.82%，主要系业务规模下降同时元器件采购价格上升所致；直接人工占比15.18%，变动幅度5.21个百分点，主要系为保持竞争力增加项目研发投入，人工成本相应增加，成本结构基本稳定，成本核算模式未发生变化。

行业数字化：成本中软硬件设备及服务占比为98.93%，直接人工占比为1.07%，变动幅度均不足0.2个百分点，成本结构保持稳定，成本集中于软硬件设备及服务，成本核算模式未发生变化。

数字新基建：成本中软硬件设备占比为84.08%，工程服务占比为15.92%，变动幅度均不足0.2个百分点，成本结构保持稳定，成本集中于工程建设，成本核算模式未发生变化。

2、数字化产品、行业数字化解决方案等业务毛利率下降的具体原因及合理性。

1) 数字化产品毛利率下降原因分析：

行业发展及市场竞争格局：

受成本上升、下游需求波动及市场竞争加剧等多重因素影响，数字化产品毛利率呈下降趋势。下游行业总体单位客户受装备行业需求变化等因素影响，阶段性调整采购计划，行业整体订单获取及交付节奏有所放缓，销售价格通常经过客户的招投标或竞争性谈判等过程，叠加竞争者增多，导致产品的价格水平呈现下降趋势；新产品装备要求持续提升，部分国产元器件相对进口元器件在同性能要求下成本更高，共同导致新产品毛利率较老产品下降幅度较大，拉低了整体毛利率水平。

同行业可比公司情况分析：

2025年度，同行业可比公司数字化产品相近业务毛利率变动情况如下：

证券代码	证券名称	对比业务	2025年毛利率(%)	2024年毛利率(%)	同比变动(%)
002413	雷科防务	计算机、通讯等设备	32.00	33.91	-1.91
688788	科思科技	电子设备	42.10	45.68	-3.57
300253	卫宁健康	软件及服务	35.22	50.10	-14.88
300348	长亮科技	软件开发	22.30	27.60	-5.30
同行业可比公司平均			32.91	39.32	-6.42
600850	电科数字	数字化产品	43.49	52.71	-9.22

数据来源：上述公司2025年年度报告

2025年度，同行业可比上市公司数字化产品的同类业务毛利率整体均呈下降趋势。公司数字化产品毛利率同比下降9.22个百分点，降幅处于可比公司中

正常范围。综上，公司数字化产品毛利率变化属于行业周期性调整下的正常波动。

2) 行业数字化解决方案毛利率下降原因分析：

行业发展及市场竞争格局：行业数字化业务毛利率同比小幅下降，整体降幅处于可控区间。毛利率下降主要系项目竞争加剧，以及上游核心设备价格有所上涨，推高项目整体实施成本。

同行业可比公司情况分析：

2025年度，同行业可比公司行业数字化相近业务毛利率变动情况如下：

证券代码	证券名称	对比业务	2025年毛利率 (%)	2024年毛利率 (%)	同比变动 (%)
002421	达实智能	智慧空间整体解决方案业务	9.79	20.93	-11.14
600728	佳都科技	解决方案	9.16	11.06	-1.90
688631	莱斯信息	信息化系统开发建设	31.70	26.70	5.00
002331	皖通科技	系统集成	4.79	16.35	-11.56
600410	华胜天成	企业IT系统解决方案	8.50	9.62	-1.12
688562	航天软件	信息技术服务与信息系统集成	13.66	10.76	2.90
同行业可比公司平均			12.93	15.90	-2.97
600850	电科数字	行业数字化	16.02	16.89	-0.87

数据来源：上述公司2025年年度报告

2025年度，同行业可比上市公司行业数字化毛利率普遍呈下降趋势。公司行业数字化业务毛利率同比下降0.87个百分点，因客户性质及公司处于行业优势地位，降幅小于可比公司平均降幅。综上，公司行业数字化业务毛利率下滑属于行业共性现象。

（二）分别列示在关联方财务公司、非关联方金融机构存放货币资金的具体情况，包括存放地点及金融机构名称、存放类型、月均存款余额等，说明利息收入减少的原因及与存款规模的匹配性；结合日常营运资金需求、长期资产投建情况等，说明在当前货币资金余额充足的情况下，新增短期借款导致利息费用大幅增长的必要性；

1、关联方财务公司、非关联方金融机构存放货币资金的具体情况，利息收入减少的原因及与存款规模的匹配性。

1) 2025年货币资金存放情况

存放地点	金融机构名称	存放类型	期末余额 (人民币万元)	月度平均存款余额 (人民币万元)
中国大陆	财务公司	协定和活期	5,062.67	3,978.32
	银行1	协定	63,823.80	23,613.42
	银行2	协定	57,420.03	16,533.40
	银行3	协定	20,029.45	9,245.86
	银行4	协定	11,920.88	7,632.62
	银行5	协定	14,786.42	5,950.87
	银行6	协定	773.97	4,537.63
	银行7	协定	12,093.86	4,361.63
	其他银行	活期	2,684.76	1,772.96
	境内人民币合计		188,595.84	77,626.70
中国大陆	银行4等	活期/定期（美元折合人民币）	13,757.45	13,908.63
境外	境外银行	活期/定期（外币折合人民币）	24,550.04	29,187.90
	境内外人民币合计		226,903.33	120,723.23
中国大陆	库存现金		1.24	1.24
	货币资金合计		226,904.57	120,724.47

2) 2025年度及2024年度存款利息收入如下：

单位：万元

年份	境内人民币		外币及境外资金		合计	
	月均余额	利息收入	月均余额	利息收入	月均余额	利息收入
2025 年	77,626.70	531.16	43,096.53	863.58	120,723.23	1,394.74
其中：财务公司	3,978.32	15.26			3,978.32	15.26
2024 年	108,244.81	1,426.46	40,007.93	1,130.86	148,252.74	2,557.32
其中：财务公司	14,842.80	155.70			14,842.80	155.70

2025年度，公司货币资金月度平均余额为12.07亿元，年度存款利息收入为1,394.74万元；2024年度，公司货币资金月度平均余额为14.83亿元，年度存款利息收入为2,557.32万元。利息收入同比减少1,162.58万元，主要系月均存款规模下降及市场利率下行所致。

从存放结构来看，2025年度公司存放于关联方财务公司的月度平均存款余额为3,978.32万元，较2024年度月均余额下降10,864.48万元，降幅达73.20%，占2025年度境内人民币月度平均存款总额的5.13%，占比很小；其余的货币资金存放于银行1、银行2、银行3等非关联方金融机构，分布较为分散。该资金调度系公司结合市场利率变化情况做的主动调整。

利率方面，受市场利率定价自律机制引导，2025年度内人民币活期存款利率由年初0.1%下调至年末0.05%，协定存款利率由年初0.65%-1.05%下调至年末

0.2%-0.55%。财务公司存款利率遵循市场化原则，与非关联方金融机构利率变动趋势一致，公司存放于关联方财务公司的存款占比很小，对公司整体利息收入影响有限。

总体上，公司在关联方和非关联方金融机构的利息收入变动与存款规模及利率变化方向一致，两者相匹配。

2、新增短期借款导致利息费用大幅增长的必要性。

单位：万元

2025 年季度资金期末余额	2025 年一季度	2025 年二季度	2025 年三季度	2025 年四季度
境内资金	58,666.12	70,272.39	70,058.76	202,354.53
期间境内回款金额	207,082.07	200,441.86	258,316.08	399,684.75

公司 2025 年末货币资金 22.69 亿元，其中境内资金余额至 20.24 亿元，分季度数据可见，一至三季度境内资金期末余额为 5.87~7.03 亿元，四季度回款大幅增至 39.97 亿元，致使年末货币资金余额明显增多。境内人民币月度平均资金 7.76 亿元，月支出平均8.76亿元，公司可用流动资金存在缺口。

报告期内公司经营活动现金流及借款净额情况如下：

单位：万元

项目	2025 年一季度	2025 年二季度	2025 年三季度	2025 年四季度
经营活动现金流流入	219,895.74	221,334.76	272,997.57	418,493.76
经营活动现金流流出	332,864.19	228,344.00	262,964.25	286,962.27
经营活动现金流净额	-112,968.45	-7,009.24	10,033.32	131,531.50
借款净额	-8,000.00	33,800.00	11,080.00	-13,530.00

- 1) 根据上表可见，公司具有行业特征，回款集中在四季度，上半年现金流持续净流出，自有资金无法覆盖付现需求。二、三季度按需新增借款弥补季节性缺口，具有季节性波动，四季度回款后归还部分借款，融资节奏贴合经营波动，完全匹配实际资金需求，不存在盲目融资。
- 2) 为对冲市场风险、保障经营稳定，公司需保留基础流动性储备。

综上，公司各个季度短期借款新增及偿还安排，均是围绕填补阶段性营运资金缺口、季节性资金波动、防范流动性风险的经营目标开展，由此带来利息费用增长具备合理性与必要性。

（三）量化分析除毛利率、财务费用增加外，其他导致归母净利润下滑的主要因素，充分说明前述各项因素对当期净利润的具体影响金额，并进一步说明上述因素是否将持续影响公司未来经营业绩及盈利能力。

公司2025年相较2024年利润表主要变动科目情况如下：

单位：万元

项目	2025年度	2024年度	变动金额
一、营业总收入	1,074,008.27	1,070,561.82	3,446.45
二、营业总成本	1,037,507.34	1,011,525.89	25,981.45
其中：营业成本	884,953.08	865,133.90	19,819.18
毛利	189,055.19	205,427.92	-16,372.73
税金及附加	2,349.91	2,645.12	-295.21
销售费用	71,833.40	72,455.02	-621.62
管理费用	26,840.81	26,913.84	-73.03
研发费用	48,488.19	43,827.28	4,660.91
财务费用	3,041.96	550.73	2,491.23
加：其他收益	4,039.04	5,065.06	-1,026.02
投资收益	375.94	74.77	301.17
信用减值损失	-6,435.22	-4,242.35	-2,192.87
资产减值损失	-841.01	-921.87	80.86
资产处置收益	-10.63	9.16	-19.79
三、营业利润	33,629.06	59,020.68	-25,391.62
加：营业外收入	974.21	211.76	762.45
减：营业外支出	23.06	292.45	-269.39
四、利润总额	34,580.20	58,939.99	-24,359.79
减：所得税费用	2,361.15	4,359.87	-1,998.72
五、净利润	32,219.05	54,580.12	-22,361.07

数据来源：公司定期报告

剔除毛利率下降、财务费用增加外，期末净利润减少主要系研发费用增加、信用减值损失计提上升所致，两项合计影响净利润6,853.78万元。

1、研发费用增加

2025年度，公司研发费用为48,488.19万元，同比增加4,660.91万元。公司坚持科技创新，持续加大研发投入，聚焦人工智能、大数据、智能计算等方向，围绕行业需求迭代创新自有数字化产品，相关研发费用同比有所增加。

2、信用减值损失增加

2025年度公司信用减值损失为6,435.22万元，较上年同比增加2,192.87万元。主要受宏观经济下行、行业经营环境承压影响，下游客户资金回笼进度放缓，

应收账款账龄整体拉长，公司相应提高坏账准备计提比例，致使本期信用减值损失增加。

综上，公司属于软件与信息技术服务类企业，尽管短期盈利承压，公司仍坚守创新发展战略，通过持续研发投入，进一步夯实行业数字化解决方案的核心技术与产品能力，驱动业务转型升级；与此同时，公司进一步加强信用风险管控，积极落实各类风控举措防范坏账损失，依靠常态化风险管控体系统筹化解短期经营压力，保障公司经营持续稳健，共同推动盈利能力稳步提升。

问题二：年报及前期公告显示，公司于2022年发行股份购买上海柏飞电子科技有限公司（以下简称柏飞电子）100%股权，中电科数字科技（集团）有限公司等业绩承诺方对柏飞电子2022年至2024年扣非后归母净利润作出承诺。2022年至2024年，柏飞电子营业收入分别为5.55亿元、5.77亿元、10.05亿元，其中2024年上半年营业收入仅1.16亿元；同期扣非后归母净利润分别为1.65亿元、1.33亿元、1.92亿元，业绩承诺完成率分别为100.74%、67.33%及80.95%。2025年，柏飞电子实现营业收入5.37亿元、净利润0.20亿元，同比分别下降46.57%、89.49%，公司称主要系行业周期波动影响，下游客户需求节奏放缓，客户端经济性及技术要求提升所致。

请公司补充披露：（一）柏飞电子2022年至2025年主营业务内容、经营模式、收入确认政策、成本构成、毛利率及其变化情况；就变动较大的项目，结合所处细分行业周期波动、客户需求具体变化、同行业可比公司情况等说明具体原因；

（二）柏飞电子2024年至2025年前十大客户、供应商情况，包括成立时间、注册资本、合作年限、购销内容及金额、信用政策及回款情况，说明客户、供应商之间及与上市公司、控股股东及其他关联方之间是否存在关联关系，是否存在客户指定或推荐供应商的情形，如有请说明原因及合理性；（三）分季度说明2024年下半年、2025年上半年、2025年下半年柏飞电子向主要客户的销售情况，包括名称及关联关系、销售产品、金额及同比变动率，以及相应的合同签订、货物发出、客户签收、收入确认、销售回款等具体时点，说明2024年下半年营业收入大幅增长、期后大幅下滑的原因，是否存在提前确认收入、期后大额退货、销售退回或冲减收入等情形，收入确认是否准确；（四）结合前述期间柏飞电子毛利率、成

本费用构成及其变化情况，说明2025年净利润大幅下滑的原因及合理性，是否存在跨期调节成本费用以提高业绩承诺完成率等情形。请年审会计师、财务顾问、独立董事发表意见。

一、公司回复：

（一）柏飞电子2022年至2025年主营业务内容、经营模式、收入确认政策、成本构成、毛利率及其变化情况；就变动较大的项目，结合所处细分行业周期波动、客户需求具体变化、同行业可比公司情况等说明具体原因。

柏飞电子2022-2025年收入、毛利率及变化情况如下：

单位：万元

类型	2022年	2023年	2024年	2025年
数字化产品收入	55,518.82	57,680.27	60,909.14	40,998.25
收入变化	/	3.89%	5.60%	-32.69%
数字化产品毛利率	59.94%	51.65%	52.53%	44.31%
毛利率变化	/	-8.30%	0.88%	-8.22%
行业数字化收入	/	/	39,607.10	12,733.24
收入变化	/	/	/	-67.85%
行业数字化毛利率	/	/	12.55%	12.03%
毛利率变化	/	/	/	-0.51%
总收入	55,518.82	57,680.27	100,516.24	53,731.49
总收入变化	/	3.89%	74.26%	-46.54%
综合毛利率	59.94%	51.65%	36.77%	36.66%
综合毛利率变化	/	-8.30%	-14.87%	-0.12%

收入层面，柏飞电子2025年总收入相比2024年下降46,784.75万元，主要系特种行业处于“十四五”收官、“十五五”规划项目尚在统筹布局阶段，行业整体需求存在周期性特征，柏飞电子作为配套供应商，在产业链中配套层级较低，相比总体单位较早地进入业务峰值。其中，1）2024年确认客户1某特大项目收入33,336.62万元，2025年无类似规模项目交付；2）2025年对客户2确认收入同比下降6,966.04万元；3）2025年对客户4确认收入同比下降4,978.89万元，上述三个客户收入累计下降45,281.55万元，占收入下降金额的96.79%。柏飞电子

2024年总收入相比2023年增加42,835.97万元，增加74.26%，主要系确认某特大项目所致；柏飞电子2023年总收入相比2022年增加2,161.46万元，增加3.89%，相对比较平稳。

毛利率层面，柏飞电子以进口元器件为主的模块和整机产品（简称“老产品”）毛利率较高，以国产元器件为主的模块和整机产品（简称“新产品”）受竞争加剧和元器件国产化材料成本增加等因素影响，新产品的毛利率较老产品下降幅度较大。随着新老产品交替加快，导致2023年综合毛利率同比下降8.30个百分点；2024年起，柏飞电子增加资源投入拓展行业数字化项目，为客户提供软硬件系统集成方案、应用开发和服务，上述项目收入贡献较多但毛利率较低，导致柏飞电子2024年综合毛利率下降14.87个百分点；2025年综合毛利率同比稳定，数字化产品中受元器件涨价并叠加价格竞争影响，毛利率同比下降8.22个百分点；行业数字化毛利率基本稳定。

选取智明达、雷科防务、中科海讯、科思科技作为同行业可比公司，上述公司与柏飞电子在产品体系、特种行业下游应用、技术路径、经营模式、客户构成、行业壁垒等方面业务特征趋同。

柏飞电子2022年-2025年可比上市公司毛利率情况如下：

毛利率	2022年	2023年	2024年	2025年
智明达	51.94%	43.55%	44.84%	44.83%
科思科技	56.64%	46.84%	45.68%	42.10%
雷科防务	28.92%	25.14%	33.74%	31.82%
中科海讯	63.59%	-6.57%	27.40%	23.23%
同行业可比公司均值	50.27%	27.24%	37.92%	35.50%
柏飞电子	59.94%	51.65%	36.77%	36.66%

结合同行业可比公司毛利率数据，整体呈波动下降趋势，柏飞电子的毛利率变动趋势符合行业特征，毛利率水平处于合理区间。

为满足特种行业客户需求，柏飞电子除提供专用模块和整机以外，逐步扩大通用计算设备系统集成及服务的资源投入，除上述主营业务内容变化外，柏飞电

子2022年-2025年经营模式、收入确认政策、成本构成未发生重大变化，具体情况如下：

主营业务内容：数字化产品：各种专用并行计算、信号与数据处理、嵌入式产品的设计、研发及销售，以各类嵌入式板卡模块和刀片服务器整机为主；行业数字化：通用计算设备的系统集成，并提供相关技术服务。客户主要为航空、航天、船舶、电子、轨道交通等行业单位和企业，产品广泛应用于工业控制、轨道交通、航空船舶、雷达通讯等装备领域。

经营模式：主要采用定制研发的模式为客户提供数字化产品和解决方案，“按需定制、以销定产”。

收入确认政策：按与购货方签订的合同金额，于商品交付并经签收或验收确认后确认收入。

成本构成：包括直接材料（主要包括元器件、模组、软硬件设备及服务）、直接人工成本。其中，直接材料占比超90%以上，是主要成本构成。2022年-2025年成本构成具体情况如下：

单位：万元

项目	2022年	2023年	2024年	2025年
直接材料	21,606.63	27,043.65	62,747.19	33,097.79
材料占比	97.16%	96.96%	98.73%	97.24%
直接人工	631.61	847.42	806.45	937.08
人工占比	2.84%	3.04%	1.27%	2.76%
合计	22,238.23	27,891.06	63,553.64	34,034.87

（二）柏飞电子2024年至2025年前十大客户、供应商情况，包括成立时间、注册资本、合作年限、购销内容及金额、信用政策及回款情况，说明客户、供应商之间及与上市公司、控股股东及其他关联方之间是否存在关联关系，是否存在客户指定或推荐供应商的情形，如有请说明原因及合理性。

柏飞电子2024年、2025年前十大客户、供应商情况如下：

2024年前十大客户情况

单位：万元

序号	客户	关联关系	成立时间	注册资本	合作年限	销售内容	销售金额	信用政策	2024年回款金额	截至2026年6月30日 应收余额
1	客户1	非关联方	/	/	1年	销售商品或服务	33,336.62	按合同约定节点支付货款	/	9,841.62
2	客户2	关联方	/	/	10年以上	销售商品或服务	10,049.55	交货验收合格取得发票后，按需方回款同比例支付	9,768.41	16,501.06
3	客户3	非关联方	/	/	1年	销售商品或服务	9,635.62	按合同约定节点支付货款	2,274.18	13,164.29
4	客户4	关联方	2003/6/28	10,000.00	2年	销售商品或服务	8,021.21	货到验收合格后3个月凭票付款	5,816.28	8,180.38
5	客户5	非关联方	2021/11/16	150,000.00	1年	销售商品	5,363.63	交货验收合格取得发票后180天款清	2,420.91	/
6	客户6	关联方	2003/1/8	30,000.00	10年以上	销售商品或服务	2,929.11	货到验收合格并收到发票后付款	759.37	3,894.99
7	客户7	关联方	/	/	10年以上	销售商品或服务	2,768.42	按期到货、验收合格后付款	1,212.00	4,034.68
8	客户8	关联方	2018/9/20	10,000.00	4年	销售商品或服务	2,385.74	货到验收合格后3个月 后付款	3,177.14	2,852.46
9	客户9	关联方	/	/	10年以上	销售商品或服务	2,058.95	货到验收合格并收到 发票后协商付款	2,360.67	2,057.04
10	客户10	非关联方	2014/2/21	12,942.11	5年	销售商品或服务	1,732.16	合同签订后预付30%； 货到验收合格后一周 内支付60%；验收合格 后6个月内支付10%	1,315.64	153.46

2025年前十大客户情况

单位：万元

序号	客户	关联关系	成立时间	注册资本	合作年限	销售内容	销售金额	信用政策	2025年回款金额	截至2026年6月30日应收余额
1	客户3	非关联方	/	/	2年	销售商品或服务	11,079.90	按合同约定节点支付货款	5,741.34	13,164.29
2	客户11	非关联方	1958/11/24	30,000.00	8年	销售商品或服务	5,146.22	合同签订并交货后支付30%；验收合格后1个月内支付60%；质保期结束后支付10%	1,294.58	2,817.92
3	客户12	非关联方	2004/11/8	2,800.00	1年	销售商品或服务	3,176.99	验收合格取得发票并完税后7天内款清	718.00	2,872.00
4	客户2	关联方	1958/10/27	4,483.00	10年以上	销售商品或服务	3,083.51	交货验收合格取得发票后，按需方回款同比例支付	4,366.66	16,501.06
5	客户4	关联方	2003/6/28	10,000.00	3年	销售商品或服务	3,042.32	货到验收合格后3个月凭票付款	6,911.28	8,180.38
6	客户13	非关联方	1999/8/25	10,000.00	7年	销售商品或服务	1,835.60	合同签订后10个工作日支付30%；完成联调后15个工作日内款清	508.03	2,163.20
7	客户14	非关联方	1958/10/15	408.00	10年以上	销售商品或服务	1,784.39	验收合格取得发票并完税后7天内款清	1,321.76	2,399.06
8	客户15	关联方	/	/	1年	销售商品或服务	1,693.52	合同签订后10个工作日支付30%；交付并验收合格取得发票支付67%；剩余在质保期结束后付款	1,630.02	283.65
9	客户8	关联方	2018/9/20	10,000.00	5年	销售商品或服务	1,606.77	货到验收合格后3个月后付款	2,001.56	2,852.46
10	客户9	关联方	/	/	10年以上	销售商品或服务	1,443.58	货到验收合格并收到发票后协商付款	1,131.60	2,057.04

2024年前十大供应商情况

单位：万元

序号	供应商	关联关系	成立时间	注册资本	合作年限	采购内容	采购金额	截至2026年6月30日应付余额
1	供应商1	非关联方	2020/01/13	10,000.00	1年	采购商品	27,504.58	/
2	供应商2	非关联方	2019/12/06	500,000.00	1年	采购商品或服务	4,633.19	155.53
3	供应商3	非关联方	1987/9/15	4,104,113.18	1年	采购商品或服务	1,243.74	/
4	供应商4	非关联方	2014/8/21	74,906.37	10年以上	采购商品	1,228.35	443.50
5	供应商5	非关联方	2002/12/31	211,742.76	10年以上	采购商品	1,049.26	577.08
6	供应商6	非关联方	2008/1/31	15,000.00	10年以上	采购商品	819.58	66.42
7	供应商7	非关联方	2020/6/18	16,980.00	1年	采购商品	768.92	/
8	供应商8	非关联方	2011/3/29	300.00	4年	采购商品	738.35	308.62
9	供应商9	非关联方	2004/5/31	7,537.58	6年	采购商品	662.54	205.24
10	供应商10	非关联方	2022/2/25	1,000.00	2年	采购商品	596.38	51.02

2025年前十大供应商情况

单位：万元

序号	供应商	关联关系	成立时间	注册资本	合作年限	采购内容	采购金额	截至2026年6月30日应付余额
1	供应商11	非关联方	2006/12/29	100,000.00	1年	采购商品	3,737.18	2,616.03
2	供应商3	非关联方	2019/12/6	500,000.00	2年	采购商品或服务	1,905.39	/
3	供应商4	非关联方	2014/8/21	74,906.37	10年以上	采购商品	1,226.72	443.50
4	供应商10	非关联方	2022/2/25	1,000.00	3年	采购商品	1,223.39	51.02
5	供应商12	关联方	/	/	2年	采购商品	973.81	/
6	供应商9	非关联方	2004/5/31	7,537.58	7年	采购商品	820.45	205.24
7	供应商2	非关联方	2019/12/6	500,000.00	2年	采购商品或服务	819.26	155.53
8	供应商8	非关联方	2011/3/29	300.00	5年	采购商品	806.27	308.62
9	供应商5	非关联方	2002/12/31	211,742.76	10年以上	采购商品	603.73	577.08
10	供应商6	非关联方	2008/1/31	15,000.00	10年以上	采购商品	572.39	66.42

柏飞电子2024年前十大客户中，客户2、客户4、客户6、客户7、客户8、客户9与上市公司、控股股东存在关联关系。

柏飞电子2025年前十大客户中，客户2、客户4、客户15、客户8、客户9与上市公司、控股股东存在关联关系。

中国电子科技集团有限公司是中央直接管理的国有重要骨干企业，拥有电子信息领域完备的科研创新体系，在特种行业电子和网信领域占据技术主导地位，肩负着实现国防现代化、支撑数字经济发展、服务社会民生的职责使命，承担了众多重大项目或关键分系统项目，下属多家总体单位长期为重大项目提供研制保障服务。受上述行业产品配套体制的影响，柏飞电子的主要客户包括中国电子科技集团有限公司下属单位。

柏飞电子2024年前十大供应商与上市公司、控股股东及其他关联方均不存在关联关系。

柏飞电子2025年前十大供应商中，供应商12与上市公司、控股股东存在关联关系。柏飞电子向供应商12采购了某型号产品，经核查，确认上述单位为名录内该型号产品的唯一原厂供方，具备不可替代性。除上述单位外，剩余九大供应商与上市公司、控股股东及其他关联方不存在关联关系。

柏飞电子严格遵照内部控制及采购管理制度相关规定，采购环节采用询比价、竞争性谈判等合规采购方式，综合考虑供应商供货周期、历史合作履约情况、产品价格及质量等多种因素择优选择供应商，不存在客户指定、推荐供应商的情形。

（三）分季度说明2024年下半年、2025年上半年、2025年下半年柏飞电子向主要客户的销售情况，包括名称及关联关系、销售产品、金额及同比变动率，以及相应的合同签订、货物发出、客户签收、收入确认、销售回款等具体时点，说明2024年下半年营业收入大幅增长、期后大幅下滑的原因，是否存在提前确认收入、期后大额退货、销售退回或冲减收入等情形，收入确认是否准确；

柏飞电子2024年下半年、2025年上半年、2025年下半年收入变化情况如下：
单位：万元

类型	2024年上半年	2024年下半年	2025年上半年	2025年下半年
数字化产品收入	11,647.91	49,261.22	8,213.85	32,784.40
同期变化%	/	/	-29.48%	-33.45%
行业数字化收入	/	39,607.10	3,782.34	8,950.91

同期变化%	/	/	/	-77.40%
总收入	11,647.91	88,868.33	11,996.18	41,735.31
同期变化%	/	/	2.99%	-53.04%

柏飞电子的主要客户为航空、航天、船舶、电子等特种行业总体单位和科研院所，受客户年度预算编制和下达、配套商响应、交货、结算习惯以及上半年传统节日相对集中因素影响，常态化表现为下半年的销售收入总体好于上半年，第四季度的销售收入占全年比重较高。柏飞电子2024年下半年营业收入大幅增长、期后大幅下滑，主要系2024年确认某特大项目而2025年无类似规模项目，以及特种行业需求阶段性走弱与新老产品交替影响所致。

2024年-2025年前十大客户分季度的销售情况，包括名称、关联关系、销售产品、金额及同比变动率以及合同签订、货物发出、客户签收、收入确认、销售回款等具体时点详情如下：

2024年度前十大客户在2024年下半年分季度销售收入情况

单位：万元

序号	客户	关联关系	销售产品	2024 年三季度	2024 年四季度	合计	占当年收入比	同比增长率
1	客户 1	非关联方	销售商品或服务	/	33,336.62	33,336.62	33.17%	当年新增客户
2	客户 3	非关联方	销售商品	15.04	6,886.83	6,901.87	6.87%	当年新增客户
3	客户 2	关联方	销售商品或服务	2,301.66	6,563.41	8,865.07	8.82%	13.06%
4	客户 4	关联方	销售商品	1,759.54	5,146.61	6,906.15	6.87%	3.00%
5	客户 5	非关联方	销售商品	/	5,363.63	5,363.63	5.34%	当年新增客户
6	客户 6	关联方	销售商品或服务	253.62	2,617.91	2,871.53	2.86%	138.88%
7	客户 8	关联方	销售商品	899.95	1,401.25	2,301.19	2.29%	103.99%
8	客户 7	关联方	销售商品	888.18	252.75	1,140.93	1.14%	72.55%
9	客户 9	关联方	销售商品	676.12	813.50	1,489.62	1.48%	1.00%
10	客户 10	非关联方	销售商品	270.80	363.85	634.65	0.63%	1.75%
合计				7,064.91	62,746.36	69,811.27	69.45%	/

客户	签订日期	发货日期	签收日期	收入日期	销售收入 (不含税)	截至 2026 年 6 月 30 日回款金额及时间
客户 1	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	33,336.62	累计回款 23,495 万元，其中 2025 年三季度回款 11,782.5 万元，2025 年四季度回款 11,712.5 万元。
客户 3	2024 年二季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	15.04	累计回款 10,249.21 万元，其中 2024 年三季度回款 933.88 万元，2024 年四季度回款 1,340.3 万元，2025 年二季度回款 1,777.46 万元，2025 年三季度回款 2,706.93 万元，2025 年四季度回款 1,256.95 万元，2026 年一季度回款 2,233.68 万元。
	2024 年三季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	551.58	
	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	6,335.25	
客户 2	2024 年二季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	302.65	累计回款 18,487.67 万元，其中 2024 年三季度回款 533.62 万元，2024 年四季度回款 9,026.73 万元，2025 年一季度回款 6.92 万元，2025 年二季度回款 69.85 万元，2025 年三季度回款 16.36 万元，2025 年四季度回款 4,273.53 万元，2026 年一季度回款 1.46 万元，2026 年二季度回款 4,559.20 万元。
		2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2.21	
	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	1,999.01	
		2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2,127.71	
	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	4,433.49	
客户 4	2017 年四季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	6.49	累计回款 13,857.93 万元，其中 2024 年三季度回款 2.59 万元，2024 年四季度回款 5,807.49 万元，2025 年二季度回款 1,292.77 万元，2025 年三季度回款 1,490.59 万元，2025 年四季度回款 4,127.93 万元，2026 年一季度回款 1.01 万元，2026 年二季度回款 1,135.57 万元。
	2022 年二季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	14.87	
	2023 年一季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	11.86	
	2023 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	18.14	
	2024 年一季度	2024 年一季度	2024 年一季度	2024 年四季度	0.77	
		2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	576.95	
		2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	58.65	
	2024 年二季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	258.65	
		2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	430.14	
	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	884.45	

		2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	398.28	
	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	4,246.90	
客户 5	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	5,363.63	累计回款 6,060.91 万元，其中 2024 年四季度回款 2,420.91 万元，2025 年三季度回款 1,900 万元，2025 年四季度回款 1,740 万元
客户 6	2024 年一季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	206.43	累计回款 1,545.52 万元，其中 2024 年四季度回款 751.09 万元，2025 年一季度回款 46.56 万元，2025 年二季度回款 37 万元，2025 年四季度回款 261.43 万元，2026 年二季度回款 449.44 万元。
		2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	511.59	
	2024 年二季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	43.49	
		2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	1,513.07	
	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	3.70	
		2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	31.36	
客户 8	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	561.89	累计回款 4,990.64 万元，其中 2024 年三季度回款 382.76 万元，2024 年四季度回款 2,606.32 万元，2025 年一季度回款 364.1 万元，2025 年二季度回款 160.7 万元，2025 年四季度回款 1,476.76 万元。
	2023 年四季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	208.32	
	2024 年二季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	15.93	
	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	691.63	
		2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	554.36	
客户 7	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	830.96	累计回款2,517.95万元，其中2024年三季度回款220.65万元，2024年四季度回款492万元，2025年一季度回款216.89万元，2025年三季度回款282.47万元，2025年四季度回款341.23万元，2026年一季度回款527.44万元，2026年二季度回款437.28万元。
	2023 年四季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	157.69	
	2024 年一季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	68.39	
	2024 年二季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	433.93	
		2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	228.17	
	2024 年三季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	124.16	
客户 9	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	128.59	累计回款 3,492.27 万元，其中 2024 年四季度回款 2,360.67 万元，2025 年四季度回款 1,131.6 万元。
	2024 年一季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	18.41	
	2024 年二季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	485.36	
		2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	192.88	

	2024年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	172.35	
		2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	363.06	
	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	257.57	
客户 10	2024 年二季度	2024 年三季度	2024 年三季度	2024 年三季度	270.80	累计回款 1,765.84 万元，其中 2024 年三季度回款 153.6 万元，2024 年四季度回款 320.16 万元，2025 年一季度回款 382.58 万元，2025 年二季度回款 391.21 万元，2025 年三季度回款 126.33 万元，2025 年四季度回款 117.96 万元，2026 年一季度回款 157.13 万元，2026 年二季度回款 116.88 万元。
	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	2024 年四季度	363.85	

2025年度前十大客户在2025年全年分季度销售收入情况

单位：万元

序号	客户	关联关系	销售产品	2025年一季度	2025年二季度	2025年三季度	2025年四季度	合计	占当年收入比	同比变化率
1	客户3	非关联方	销售商品	752.63	3,337.35	984.20	6,005.71	11,079.90	20.62%	14.99%
2	客户11	非关联方	销售商品	/	/	2,186.61	2,959.61	5,146.22	9.58%	1,554.54%
3	客户12	非关联方	销售商品	/	/	3,176.99	/	3,176.99	5.91%	当年新增客户
4	客户2	关联方	销售商品或服务	69.04	1,931.35	463.45	619.67	3,083.51	5.74%	-69.32%
5	客户4	关联方	销售商品	/	568.23	732.16	1,741.93	3,042.32	5.66%	-62.07%
6	客户13	非关联方	销售商品		/	481.81	1,353.79	1,835.60	3.42%	307.59%
7	客户14	非关联方	销售商品	14.07	391.33	307.04	1,071.95	1,784.39	3.32%	28.75%
8	客户15	关联方	销售商品	/	1,394.69	/	298.83	1,693.52	3.15%	当年新增客户
9	客户8	关联方	销售商品	12.04	36.76	619.14	938.84	1,606.77	2.99%	-32.65%
10	客户9	关联方	销售商品	75.22	254.17	343.04	771.16	1,443.58	2.69%	-29.89%
合计				923.00	7,913.89	9,294.44	15,761.47	33,892.80	63.08%	/

客户	签订日期	发货日期	签收日期	收入日期	销售收入 (不含税)	截至 2026 年 6 月 30 日回款金额及时间
客户 3	2024 年四季度	2025 年一季度	2025 年一季度	2025 年一季度	78.32	累计回款 10,249.21 万元，其中 2024 年三季度回款 933.88 万元，2024 年四季度回款 1,340.3 万元，2025 年二季度回款 1,777.46 万元，2025 年三季度回款 2,706.93 万元，2025 年四季度回款 1,256.95 万元，2026 年一季度回款 2,233.68 万元。
		2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	150.14	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	157.52	
	2025 年一季度	2025 年一季度	2025 年一季度	2025 年一季度	674.31	
	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	3,187.21	
				2025 年三季度	984.21	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	91.26	
	2025 年三季度	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	5,219.09	
客户 11	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	537.85	累计回款 4,318.85 万元，其中 2024 年四季度回款 179.24 万元，2025 年二季度回款 105.56 万元，2025 年三季度回款 175.44 万元，2025 年四季度回款 1,013.59 万元，2026 年一季度回款 153.07 万元，2026 年二季度回款 2,691.96 万元。
	2025 年一季度	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	8.01	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	475.12	
	2025 年二季度	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	173.56	
				2025 年四季度	1,703.50	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	126.28	
	2025 年三季度	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	1,841.37	
				2025 年四季度	818.40	
客户 12	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	818.40	2025 年四季度回款 718 万元。
客户 2	2025 年一季度	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	3,176.99	累计回款 18,487.67 万元，其中 2024 年三季度回款 533.62 万元，2024 年四季度回款 9,026.73 万元，2025 年一季度回款 6.92 万元，2025 年二季度回款 69.85 万元，2025 年三季度回款 16.36 万元，2025 年四季度回款 4,273.53 万元，2026 年一季度回款 1.46 万元，2026 年二季度回款 4,559.20 万元。
	2024 年四季度	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	23.18	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	45.87	
	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	6.64	
		2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	1,924.72	
		2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	242.21	
			2025 年四季度	2025 年四季度	4.17	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	17.68	
	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	221.23	
				2025 年四季度	3.54	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	27.78	

	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	566.48	
客户 4	2024 年三季度	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	15.88	累计回款 13,857.93 万元，其中 2024 年三季度回款 2.59 万元，2024 年四季度回款 5,807.49 万元，2025 年二季度回款 1,292.77 万元，2025 年三季度回款 1,490.59 万元，2025 年四季度回款 4,127.93 万元，2026 年一季度回款 1.01 万元，2026 年二季度回款 1,135.57 万元。
	2025 年一季度	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	0.34	
	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	552.01	
		2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	493.01	
			2025 年四季度	2025 年四季度	92.48	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	74.87	
	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	239.15	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	634.63	
	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	939.95	
客户 13	2025 年二季度	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	468.67	累计回款 1,254.15 万元，其中 2024 年三季度回款 180.02 万元，2024 年四季度回款 200.6 万元，2025 年一季度回款 79.8 万元，2025 年二季度回款 54.72 万元，2025 年三季度回款 283.81 万元，2025 年四季度回款 89.7 万元，2026 年一季度回款 57.5 万元，2026 年二季度回款 308 万元。
	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	13.14	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	251.46	
	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	1,102.33	
客户 14	2024 年四季度	2025 年一季度	2025 年一季度	2025 年一季度	14.07	累计回款 2,412.89 万元，其中 2024 年三季度回款 80.11 万元，2024 年四季度回款 904.93 万元，2025 年三季度回款 247.71 万元，2025 年四季度回款 1,074.04 万元，2026 年二季度回款 106.09 万元。
	2025 年一季度	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	153.35	
			2025 年三季度	2025 年三季度	109.91	
	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	237.98	
			2025 年三季度	2025 年三季度	9.82	
		2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	11.01	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	247.79	
	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	176.30	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	48.50	
	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	775.66	
客户 15	2025 年一季度	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	1,394.69	

	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	298.83	累计回款 1,630.02 万元，其中 2025 年二季度回款 472.8 万元，2025 年四季度回款 1,157.22 万元。
客户 8	2024 年四季度	2025 年一季度	2025 年一季度	2025 年一季度	12.04	累计回款 4,990.64 万元，其中 2024 年三季度回款 382.76 万元，2024 年四季度回款 2,606.32 万元，2025 年一季度回款 364.1 万元，2025 年二季度回款 160.7 万元，2025 年四季度回款 1,476.76 万元。
			2025 年二季度	2025 年二季度	17.42	
	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	19.35	
		2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	250.44	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	19.34	
	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	368.69	
			2025 年四季度	2025 年四季度	107.04	
	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	168.76	
客户 9	2025 年一季度	2025 年一季度	2025 年一季度	2025 年一季度	643.70	累计回款 3,492.27 万元，其中 2024 年四季度回款 2,360.67 万元，2025 年四季度回款 1,131.6 万元。
		2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	75.22	
	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	145.58	
		2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	108.58	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年三季度	309.94	
				2025 年四季度	64.16	
	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年四季度	224.78	
				2025 年三季度	33.10	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	12.83	
	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	89.75	
客户 9	2025 年一季度	2025 年一季度	2025 年一季度	2025 年一季度	379.64	累计回款 3,492.27 万元，其中 2024 年四季度回款 2,360.67 万元，2025 年四季度回款 1,131.6 万元。
		2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	75.22	
	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	2025 年二季度	145.58	
		2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	108.58	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年三季度	309.94	
				2025 年四季度	64.16	
	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年三季度	2025 年四季度	224.78	
				2025 年三季度	33.10	
		2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	12.83	
	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	2025 年四季度	89.75	

柏飞电子严格按照《企业会计准则》的相关规定，依据销售合同，按照产品交付并在收到客户签收或验收材料时点确认收入，不存在提前确认收入、期后大额退货、销售退回或冲减收入等情形，收入确认准确、完整、及时。

（四）结合前述期间柏飞电子毛利率、成本费用构成及其变化情况，说明2025年净利润大幅下滑的原因及合理性，是否存在跨期调节成本费用以提高业绩承诺完成率等情形。

1、2025年净利润大幅下滑的原因及合理性

柏飞电子2025年实现净利润2,020.24万元，较上年同期19,220.63万元下降17,200.39万元，降幅89.49%，具体变动情况如下：

单位：万元

类型	2024年	2025年	变动情况
收入	100,516.24	53,731.49	-46,784.75
成本	63,553.64	34,034.87	-29,518.77
直接材料	62,747.19	33,097.79	-29,649.40
直接人工	806.45	937.08	130.63
毛利额	36,962.60	19,696.63	-17,265.97
毛利率	36.77%	36.66%	-0.12%
期间费用	15,267.24	17,772.60	2,505.35
研发费用	10,149.64	11,175.04	1,025.40
管理费用	3,063.77	3,556.71	492.94
销售费用	1,163.24	1,251.80	88.56
财务费用	890.59	1,789.05	898.46
利润总额	21,244.33	2,016.06	-19,228.27
净利润	19,220.63	2,020.24	-17,200.39

2025年度柏飞电子主营业务收入53,731.49万元，较上年同期下降46,784.75万元，降幅46.54%，其中行业数字化收入下降26,873.86万元，主要系2025年无特大型行业数字化项目实现确认收入。数字化产品收入下降19,910.89万元，从装备周期来看，主要系特种行业整体需求阶段性走弱及价格竞争加剧，下游客户的采购计划和价格阶段性调整并向产业链上游传导，进而影响数字化产品收入下

滑；叠加新老产品处于交替阶段，老产品进入装备后期，需求下降明显，新产品处于装备初期，市场订单需求暂未充分释放，进一步加剧收入下降压力。成本上，根据收入成本配比原则，依靠信息化系统结转收入对应的成本，将成本费用进行系统化归集。2025年成本相比2024年下降29,518.77万元，其中直接材料成本下降29,649.40万元，主要系2025年同期无特大型行业数字化项目结转成本；直接人工增加130.63万元，主要系客户平均订单规模下降导致生产频次增加，2025年直接员工数量同期增加所致。综合毛利率同比下降0.12%，变动不大。在收入规模大幅收缩、产品结构承压的共同影响下，2025年度毛利额同比减少17,265.97万元，降幅46.71%。

2025年度柏飞电子期间费用较上年同期增加2,505.35万元，同比增长16.41%，其中研发费用增加1,025.40万元，主要系国产化发展需求加大了研发投入；财务费用增加898.46万元，主要系过往业务规模扩张抬升了营运资金需求；办公场所搬迁、经营场地扩容等，使得管理与销售费用合计增加581.50万元。

综上所述，2025年度柏飞电子因无特大项目、特种行业需求阶段性走弱与新老产品交替影响导致主营业务收入降幅46.54%；因收入规模大幅收缩，特种行业国产化替代及部分直接材料涨价，导致柏飞电子2025年度毛利额同比减少降幅46.71%；同时，叠加为保持竞争能力增加研发费用投入，以及财务、管理与销售费用抬升，使得利润进一步承压。柏飞电子2025年净利润大幅下滑系业务层面综合影响所致，合理反映了实际经营结果。

2、是否存在跨期调节成本费用以提高业绩承诺完成率等情形

柏飞电子2024年、2025年严格遵循《企业会计准则》的相关规定，按照产品交付并在收到客户签收或验收材料时点确认收入，同步按照配比的直接材料（主要包括元器件、模组、软硬件设备及服务）、直接人工等结转营业成本，净利润下滑主要系当期业务收入下降所致。

柏飞电子严格执行制定的收入确认政策，区分业务类别，以产品收到客户签收或验收材料作为确认收入的依据，2024年、2025年每笔收入均取得关键材料，依据签收或验收落款日期，严格区分收入确认期间。

容诚会计师事务所（特殊普通合伙）于2025年4月12日出具《重大资产重组业绩承诺实现情况说明的审核报告》（容诚专字[2025]200Z0288号），说明收购资产即柏飞电子2022年-2024年业绩承诺的实现情况，柏飞电子2022年-2024年累计实现扣除非经常性损益后归属于母公司所有者权益的净利润48,935.83万元，累计业绩承诺为59,781.66万元，累计业绩承诺完成率81.86%，未实现业绩承诺，应当进行业绩承诺补偿。

综上，柏飞电子2024年度和2025年度客户基本稳定，收入确认政策保持一贯性，严格区分收入、成本确认期间，不存在跨期调节成本费用以提高业绩承诺完成率等情形。

二、年审会计师意见：

针对公司2025年收入确认、会计处理，年审会计师履行的核查程序及核查意见如下：

（一）核查程序

1、取得柏飞电子 2022-2025 年度分业务收入、成本、毛利率明细表，分析产品收入、数量、销售单价及毛利率的同比变动情况，分析各因素对毛利率的影响；

2、获取柏飞电子 2024-2025 年前十大客户、供应商完整清单，核查工商信息、购销合同、结算单据、回款流水，识别关联方，向公司管理层核实是否存在客户指定或推荐供应商情形；

3、获取柏飞电子 2024 年下半年、2025 年全年销售收入明细表，分析收入季节性变动的合理性，并抽取大额销售样本，核对合同签订、发货、签收或验收、收入确认、回款时点凭证，执行资产负债表日前后收入截止测试；

4、获取柏飞电子成本费用明细账，复核成本结转匹配性，核查是否存在跨期调节成本、费用情形；

5、查阅业绩承诺相关协议，对比承诺期各年度利润、毛利数据，访谈财务、业务负责人核实 2025 年收入、利润大幅下滑行业及项目原因；

6、查阅同行业可比公司的经营情况，对比公司与同行业可比公司的经营发展情况。

（二）核查意见

柏飞电子 2025 年主营业务收入确认符合企业会计准则相关规定，在上述核查范围内不存在提前确认收入、期后大额退货、冲减收入情形；当年毛利率下降、净利润大幅下滑系特种行业需求阶段性走弱、订单变化、核心元器件采购价格上涨所致，具备合理性；在所有重大方面，公司不存在跨期调节成本费用、调节业绩承诺完成率的情形；已对前十大客户、供应商关联关系进行核查，未发现客户指定供应商情形，购销交易真实公允。

针对公司2024年收入确认、会计处理，年审会计师履行的核查程序及核查意见如下：

（一）核查程序

1、了解、评价并测试了管理层与收入确认和采购管理相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、选取样本检查销售合同，识别与商品控制权相关的合同条款与条件，评价柏飞电子的收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；

3、我们针对确认收入金额，选取主要客户执行函证程序，以佐证收入确认的真实性；

4、我们取得柏飞电子 2022 年度至 2024 年度分业务收入成本表，分析产品收入、数量、销售单价及毛利率的同比变动情况，分析各因素对毛利率的影响；同时编制同行业上市公司的毛利率对比表，分析柏飞电子与同行业上市公司间毛利率差异及变动趋势是否一致；

5、我们获取柏飞电子 2024 年前十大客户、供应商完整清单，核查工商信息、购销合同、结算单据、回款流水，识别关联方，向公司管理层核实是否存在客户指定或推荐供应商情形，并选取主要供应商执行函证程序、访谈程序，核实交易背景、以佐证相关业务的真实性；

6、获取柏飞电子 2024 年下半年销售收入明细表，分析收入季节性变动的合理性，并抽取大额销售样本，核对合同签订、发货、签收或验收、收入确认、回款完整时点凭证及相关支持性文件，执行资产负债表日前后收入截止测试；

7、查阅同行业可比公司的经营情况，对比公司与同行业可比公司的经营发展情况。

（二）核查意见

2024 年度柏飞电子不存在客户指定、推荐供应商的情形；柏飞电子公司会计政策保持一贯执行，收入确认时点、依据准确，符合《企业会计准则》的规定。2024 年度不存在提前确认收入、期后大额退货、销售退回或冲减收入等情形，收入确认准确、完整、及时。

三、财务顾问意见：

经核查，柏飞电子的毛利率、成本费用、净利润等变动主要受到2025年度收入下降影响以及业务结构变化导致的利润率波动影响，与特种行业周期、市场竞争和自身实际经营状况相关，具有合理性；柏飞电子按照企业会计准则及合同约定确认收入和成本，收入确认政策在历史期内保持稳定，不存在提前确认收入、期后大额退货、销售退回或冲减收入等情形，不存在跨期调节成本费用以提高业绩承诺完成率的情况。

四、独立董事意见：

公司独立董事经认真审阅柏飞电子主营业务内容、财务数据及会计师核查情况等资料，了解柏飞电子经营情况、重大项目及主要客户、供应商情况等，认为，柏飞电子收入、毛利率、利润的变动趋势与特种行业周期、市场竞争和自身实际经营情况相符，具有合理性；柏飞电子与主要客户、供应商之间的交易均具有真实商业背景，符合业务发展需要，交易定价公允，关联交易具有合理性、必要性，不存在损害公司及全体股东利益的情形；柏飞电子按照企业会计准则及合同约定确认收入和成本，不存在提前确认收入、期后大额退货、销售退回或冲减收入、跨期调节成本费用或其他调节经营业绩的情形，财务核算真实、准确、合规，不存在损害公司及全体股东利益的情形。

问题三、年报显示，2025年末公司应收账款账面余额为26.30亿元，其中账龄1年以上的应收账款余额合计10.28亿元，以账龄1至3年的款项为主；公司对账龄1-2年、2-3年、3-4年的应收账款的坏账计提比例分别为4.92%、12.54%、28.36%，报告期内计提信用减值损失0.64亿元，同比增长51.71%。合同资产期末余额为9.92亿元，本期计提坏账准备0.03亿元，累计计提0.35亿元，计提比例为3.49%。

请公司补充披露：（一）结合公司信用政策、行业结算惯例、主要客户回款周期及期后回款情况，说明账龄1年以上应收账款余额的形成原因及合理性，并分析长账龄应收款项的回收风险及对坏账准备计提的潜在影响；（二）账龄1年以上的应收账款前十大欠款方名称及关联关系、销售内容及金额、信用政策、欠款余额、账龄、坏账计提比例及期后回款情况，说明是否存在款项逾期但持续销售的情况及原因，结合其资信情况说明相关坏账计提是否及时、充分，相关计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异；（三）分账龄列示合同资产的期末余额、坏账计提比例，与同行业可比公司是否存在显著差异；列示报告期内应收账款、合同资产减值损失的具体测算过程，说明本期计提金额大幅增长的原因，前期计提是否及时、充分。请年审会计师发表意见。

一、公司回复：

（一）结合公司信用政策、行业结算惯例、主要客户回款周期及期后回款情况，说明账龄1年以上应收账款余额的形成原因及合理性，并分析长账龄应收款项的回收风险及对坏账准备计提的潜在影响；

公司业务主要通过招投标或竞争性谈判方式获取，未执行统一标准化信用政策，各项目付款节点、付款比例及结算周期根据项目类型、合作客户差异单独约定，整体回款符合行业及主要客户结算特征。公司主要面向金融、大型企业、党政与公共服务、运营商和互联网等各类行业客户，在合同阶段开展资信管理，商务环节适配行业结算惯例与客户付款情况，差异化确定结算方式与授信额度。同时，公司持续关注信用政策执行的内控实效，统筹管控回款节奏与信用风险。

主要客户的期末应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

前十大客户	2025年末 应收账款余 额	其中：1 年以上应收 账款余额	1年以 上应收 账款余 额占比	期后回款 金额	其中：1年 以上应收期 后回款	1年以 上应收 期后回 款占比
客户3	15,397.97	6,036.07	39%	2,233.68	2,233.68	37%
客户16	2,479.22	56.19	2%	522.71	46.50	83%
客户17	2,471.67	/	0%	1,223.93	/	/
客户18	2,434.09	34.32	1%	313.22	34.32	100%
客户19	2,415.35	/	0%	2,415.35	/	/
客户20	2,085.24	/	0%	1,718.03	/	/

客户21	1,554.73	/	0%	1,554.73	/	/
客户22	994.69	/	0%	357.25	/	/
客户23	332.37	312.69	94%	/	/	/
客户24	/	/	/	/	/	/
合计	30,165.33	6,439.27	21%	10,338.90	2,314.50	36%

注1：客户24为公司前十大客户，截至2025年12月31日无应收账款余额。

注2：期后回款统计至2026年6月30日

公司前十大客户均依法存续且正常经营，未发现停产、破产、重大诉讼或行政处罚等异常情形；报告期内公司与上述客户的交易均按合同约定正常执行，未发生重大违约或纠纷事项；期末前十大客户应收账款余额合计3.02亿元，占公司年末应收账款总额比例为11%，应收账款客户集中度处于较低水平；前十大客户账龄一年以上应收款项0.64亿元，占公司全部一年以上应收账款总额6%，占该前十大客户自身应收余额21%，大客户账龄管理成效良好。截至期后回款统计时点，前述前十大客户累计回款1.03亿元，其中一年以上应收款项回款占比36%，大客户整体回款情况平稳正常。

公司选取达实智能、佳都科技、莱斯信息、皖通科技、华胜天成、航天软件作为同行业可比上市公司。上述企业同属于软件和信息技术服务业，核心业务均为信息系统集成与行业数字化服务。本次可比公司的筛选不仅综合考量了经营规模、客户分布、行业覆盖、商业模式等业务特征，还兼顾了财务对标口径、经营质量等运营特征。

公司2025年末整体应收账款账龄结构与同行业可比公司对比如下：

同行业可比公司	1年以上应收账款余额占比	2年以上应收账款余额占比	3年以上应收账款余额占比
达实智能（002421）	63.15%	45.89%	38.65%
佳都科技（600728）	27.12%	17.42%	12.95%
莱斯信息（688631）	59.33%	28.55%	12.76%
皖通科技（002331）	51.02%	28.69%	10.28%
华胜天成（600410）	51.84%	47.32%	41.20%
航天软件（688562）	55.28%	35.94%	24.67%
同行业可比公司平均	51.29%	33.97%	23.42%
电科数字（600850）	39.11%	16.13%	7.35%

数据来源：上述公司2025年年度报告

公司1年以上应收账款整体规模合理，余额占比低于同行业可比公司平均水平12.18个百分点，且绝大部分应收账款在2至3年内陆续完成回收；公司2年以上、3年以上应收账款余额占比也显著优于同行业可比公司均值，整体回收节奏正常，不存在账款长期沉淀问题。

公司1年以上应收账款形成主要有三方面原因：①公司客户以金融、大型企业、党政与公共服务、运营商和互联网等重点行业客户为主，客户的资金拨付审批层级多、内控管理严格，付款审批与结算周期较长，属于行业普遍现象。②政企类客户受区域财政预算调整、项目审价、资金分批拨付等客观因素影响，出现阶段性付款延迟，但客户经营状况稳定、履约意愿良好，不存在拒付、逃废债务行为。③部分项目受项目实施进度、统一验收安排、审计结算滞后等因素影响，回款周期有所拉长。

2025年12月31日应收账款按账龄组合计提坏账准备的明细如下：

单位：万元

账龄区间	2025年12月31日	余额占比	坏账计提比例
1年以内（含1年）	160,182.48	61.57%	3.32%
1至2年	60,419.38	23.22%	4.92%
2至3年	23,072.53	8.87%	12.54%
3至4年	8,240.51	3.17%	28.36%
4至5年	3,227.72	1.24%	70.32%
5年以上	5,017.24	1.93%	100.00%
合计	260,159.86	100.00%	8.00%

截至2025年末，公司3年以上应收款项账面余额16,485.47万元，占应收账款总额比例6.34%，其中5年以上占比1.93%，且已全额计提减值准备，相关存量坏账风险已充分释放。综合考量公司的应收账款账龄结构、合作客户优质资信及历史坏账核销数据，公司长账龄应收账款实际发生坏账损失的概率较低，整体款项回收风险可控、风险水平保持平稳。

报告期内，公司严格遵循《企业会计准则》及自身既定会计披露政策，保持应收账款坏账计提政策、会计估计的连续性与稳定性。公司采用迁徙率模型测算各应收款组合的整个存续期预期信用损失率，结合账龄分析法与单项评估法多维开展坏账计提工作，通过科学、审慎的计提比例足额覆盖应收账款潜在信用风险，后续因存量应收款项产生的额外坏账计提压力较小，对公司未来经

营业绩的影响有限。

(二) 账龄1年以上的应收账款前十大欠款方名称及关联关系、销售内容及金额、信用政策、欠款余额、账龄、坏账计提比例及期后回款情况, 说明是否存在款项逾期但持续销售的情况及原因, 结合其资信情况说明相关坏账计提是否及时、充分, 相关计提比例与同行业可比公司是否存在显著差异;

账龄1年以上的应收账款前十大欠款方情况如下:

单位: 万元

序号	客户	关联关系	销售内容	含税收入金额	1年以上应收账款余额	2025年末应收账款余额	账龄区间	坏账计提比例	期后回款金额
1	客户2	关联方	数字化产品	22,061.03	17,424.29	20,913.01	3年以内	4.36%	4,657.91
2	客户1	非关联方	数字化产品、行业数字化	33,336.62	9,841.62	9,841.62	1-2年	3.42%	0
3	客户3	非关联方	数字化产品、行业数字化	22,020.95	6,036.07	15,397.97	2年以内	2.33%	2,233.68
4	客户4	关联方	数字化产品、行业数字化	8,158.43	4,469.20	7,889.08	2年以内	2.64%	1,136.57
5	客户7	关联方	数字化产品、行业数字化	5,913.47	3,864.78	4,922.73	3年以内	3.78%	964.72
6	客户6	关联方	数字化产品、行业数字化	4,777.95	3,489.34	4,274.71	3年以内	3.29%	449.44
7	客户25	关联方	数字化产品、行业数字化	3,199.82	2,492.08	2,718.38	4年以内	10.38%	84.80
	政企类客户小计			99,468.27	47,617.37	65,957.49		3.67%	9,527.12
8	客户26	非关联方	数字新基建	10,670.72	2,382.73	2,434.89	3年以内	22.73%	150.00
9	客户27	非关联方	行业数字化	3,841.48	2,075.35	2,188.50	4年以内	12.64%	480.19
10	客户28	非关联方	行业数字化	2,429.14	2,066.93	2,066.93	3年以上	81.16%	0
	其他企业小计			16,941.33	6,525.01	6,690.32		37.48%	630.19
	合计			116,409.60	54,142.38	72,647.81		6.79%	10,157.31

账龄一年以上应收账款的前十大客户以政企单位为主, 受行业结算特点、项

目整体进度等客观因素影响，该类客户回款周期普遍超过一年，但款项形成坏账、无法收回的风险整体较低。

上述欠款单位中，客户2、客户4、客户7、客户6、客户25与公司构成关联方关系。

以上客户坏账准备计提及时、充分，符合《企业会计准则》的相关规定，不存在逾期但持续销售的情形。

公司2025年末应收账款按组合计提坏账比例与同行业可比公司对比如下：

账龄区间	达实智能 (002421)	佳都科技 (600728)	莱斯信息 (688631)	皖通科技 (002331)	华胜天成 (600410)	航天软件 (688562)	同行业可比 公司平均	电科数字 (600850)
1年以内	3.00%	1.33%	5.00%	1.24%	2.57%	2.00%	2.52%	3.32%
1至2年	5.00%	11.24%	10.00%	10.00%	22.84%	10.00%	11.51%	4.92%
2至3年	10.00%	17.06%	30.00%	27.99%	39.29%	30.00%	25.72%	12.54%
3年以上	50.00%	64.08%	63.41%	53.79%	87.09%	76.57%	65.82%	58.38%
综合计提比例	8.55%	9.67%	17.66%	13.29%	33.56%	24.56%	17.88%	8.00%
1年以上应收账款占比	43.14%	25.12%	59.08%	50.74%	44.62%	54.81%	46.25%	38.43%
3年以上应收账款占比	9.44%	10.57%	12.22%	9.76%	32.36%	23.88%	16.37%	6.34%
坏账计提总额占3年以上应收账款余额比	90.52%	91.52%	144.48%	136.23%	103.72%	102.85%	111.55%	126.21%

数据来源：上述公司2025年年度报告

经对比分析，公司应收账款坏账准备按组合计提比例与同行业可比公司不存在显著、不合理差异，具体依据如下：

1、公司按组合各账龄段坏账计提比例以自身应收账款历史迁徙数据为基础独立测算确定。与同行业可比公司计提比例存在小幅差异，主要源于公司客户结构、信用资质、历史回款节奏等经营特征存在客观区别，差异系迁徙率减值模型测算的客观结果，不存在人为调节计提比例情形。

2、公司按组合综合坏账计提比例略低于同行业可比公司平均，核心原因为公司的应收账款账龄结构更优：公司3年以上按组合应收账款占比仅6.34%，低于同行业可比公司平均水平10.03个百分点；公司1年以上按组合应收账款占比38.43%，低于同行业可比公司平均水平7.82个百分点，良好的账龄结构直接拉低按组合的综合计提比例，并非公司坏账计提政策宽松、计提不充分导致。

3、针对回收风险较高的长账龄应收款项，公司坏账准备计提覆盖程度充足。公司组合计提坏账准备总额占3年以上应收账款余额比例达126.21%，显著高于同行业可比公司平均水平14.66个百分点，现有计提金额可足额覆盖长账龄应收账款潜在信用损失，减值计提风险缓冲充足。

综上所述，公司应收账款坏账计提政策制定依据充分、执行审慎合理，坏账准备计提金额充分，会计处理符合《企业会计准则》相关要求。

（三）分账龄列示合同资产的期末余额、坏账计提比例，与同行业可比公司是否存在显著差异；列示报告期内应收账款、合同资产减值损失的具体测算过程，说明本期计提金额大幅增长的原因，前期计提是否及时、充分。

1、2025年12月31日合同资产账龄表如下：

单位：元

账龄区间	原值	原值占比	减值	计提比例
1年以内	657,998,812.99	66.36%	6,487,507.59	0.99%
1-2年	70,456,656.97	7.11%	1,538,219.51	2.18%
2-3年	53,149,311.68	5.36%	854,375.01	1.61%
3年以上	209,955,268.61	21.17%	25,794,390.05	12.29%
合计	991,560,050.25	100.00%	34,674,492.17	3.50%

合同资产为公司履行履约义务后形成、收款权利附有除时间流逝外其他履约条件的债权，其款项收回需以完成竣工审价、满足质保约定等特定事项为前提，与具备无条件收款权利的应收账款存在本质差异。账龄较长的合同资产，主要来源于尚未完成审价决算、尚处于履约周期的项目。

公司2025年末合同资产按组合计提减值计提比例与同行业可比公司对比如下：

同行业可比公司	2025年末合同资产减值计提比例
达实智能（002421）	2.00%
佳都科技（600728）	3.36%
莱斯信息（688631）	5.00%
皖通科技（002331）	5.00%
华胜天成（600410）	0.56%

航天软件（688562）	2.00%
同行业可比公司平均	2.99%
电科数字（600850）	3.49%

数据来源：上述公司2025年年度报告

公司合同资产减值计提比例略高于同行业可比公司平均水平。其中合同资产按组合计提预期信用损失比例为3.49%，与公司1年以内应收账款3.32%的计提比例基本接近，主要因公司对合同资产及短期应收账款判断预期信用风险水平相近，减值计提政策保持逻辑一致。

2、报告期内应收账款、合同资产减值损失的具体测算过程如下：

1) 应收账款迁徙率模型测算过程：

公司按照《企业会计准则》及相关规定，对应收账款坏账计提政策及会计估计保持审慎性和一致性。公司采用迁徙率模型确定组合在整个存续期预期信用损失率，结合账龄分析法与单项评估法计提坏账准备。

报告期内，公司及子公司均采用迁徙率模型计算各账龄段的预期信用损失，模型计算逻辑一致；同时，各主体依据自身历史数据独立计算适用的预期信用损失率，确保反映各自的风险特征。

报告期内，以母公司的应收账款预期信用损失率为例，其具体测算过程如下：

第1步：确定应收账款账龄

第2步：计算上年各账龄期末余额向下一年各账龄段迁徙金额

第3步：计算各账龄段上年期末余额向下一年各账龄段迁徙率(PD)

账龄/期末余额		T-3年至T-2年 迁徙率	T-2年至T-1年 迁徙率	T-1年至T 年迁徙率	三年平均 迁徙率
1年（含）以内	A	5.79%	14.08%	13.41%	11.09%
1-2年（含）	B	38.27%	93.28%	80.41%	70.65%
2-3年（含）	C	86.28%	63.65%	28.10%	59.34%
3-4年（含）	D	97.02%	30.10%	68.44%	65.19%
4-5年（含）	E	100.00%	16.51%	88.80%	68.44%
5年以上	F	100.00%	99.93%	98.68%	99.54%

第4步：基于第3步各年平均迁徙率估计（账龄余额）历史损失率

账龄	账龄余额历史损失率	
	LGD	ECL=PD*LGD

1年（含）以内	$G=A*H$	2.08%
1-2年（含）	$H=B*I$	18.71%
2-3年（含）	$I=C*J$	26.48%
3-4年（含）	$J=D*K$	44.61%
4-5年（含）	$K=E*M$	68.44%
5年以上	$M=F$	100.00%

第5步：评估当前情况、前瞻性信息并调整第4步计算的历史损失率

报告期内，公司主要客户群体、行业分布及信用状况未发生重大变化，历史信用损失经验能够合理反映当前及未来的预期信用损失，因此未再额外设置前瞻性调整系数。

第6步：基于第5步计算的预期损失率计算预期信用损失

单位：元

账龄	当年末应收账款余额	预期损失率 (取自第5步)	预期信用损失准备
	I	M	$N=M*I$
1年（含）以内	201,092,227.71	2.08%	4,173,080.90
1-2年（含）	21,508,786.41	18.71%	4,023,438.68
2-3年（含）	24,879,878.96	26.48%	6,587,058.80
3-4年（含）	2,981,849.19	44.61%	1,330,325.87
4-5年（含）	2,154,826.07	68.44%	1,474,712.90
5年以上	14,574,393.01	100.00%	14,574,393.01
总计	267,191,961.35	12.04%	32,163,010.16

2) 合同资产减值损失测算过程：

公司基于预期信用损失模型对合同资产计提减值准备，采用简化方法按整个存续期预期信用损失计量。结合历史回款、现时情况及未来经济预判，以风险敞口匹配存续期损失率测算减值。合同资产不具备无条件收款权，结转前无逾期情形，公司减值政策保持一贯执行。

报告期内，合同资产减值准备的测算流程如下：

第1步：分层划分风险资产

① 高风险合同资产：筛选客户经营恶化、回款纠纷、失信涉诉等存在明显回收风险的项目，逐项单独评估未来可收回现金流及回款风险水平。

② 常规低风险合同资产组合：剔除上述单项高风险项目后剩余合同资产统一归集为低风险组合。

第2步：常规低风险合同资产组合按性质划分为以下三类：

① 已完工未结算款项：项目已完工、实物已交付客户，但尚未走完竣工决算、第三方决算审价流程的款项。

② 质量保证金：项目完成后依合同暂扣、待质保期满且无质量缺陷后方可收回的款项。

③ 尚在履约款项：采用时段法确认收入的项目，已按履约进度确认收入，尚未达到合同约定阶段性结算节点形成的款项。

第3步：测算组合预期信用损失率

公司结合历史合同资产实际损失历史数据，综合考量客户现时资信状况、行业通行结算模式及宏观经济未来走势等多重因素进行测算，针对前述识别的高风险合同资产，采用单项、迁徙率确定各项目的预期损失；常规低风险资产组合长期预期损失水平约为1%，并以此作为该组合整个存续期的预期信用损失计提比率。

第4步：计算减值金额

公司合同资产减值测算涵盖风险识别、资产分层归类、历史损失数据测算、宏观及行业形势预判、同行业对标校验各环节，采用预期信用损失简化计量方法，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》规定，测算依据充分，会计处理审慎合理。

综上，公司应收账款、合同资产减值计提金额审慎合理，严格遵循《企业会计准则》相关规定，不存在利用坏账计提调节利润的情形。2025年度计提信用减值损失大幅增加主要系部分客户回款周期拉长影响，公司5年以上账龄应收账款余额同比增加2,394万元。公司根据迁徙率模型按100%预期信用损失率全额计提坏账准备。

二、年审会计师意见：

（一）核查程序

- 1、取得公司应收账款、合同资产账龄明细表，复核账龄划分的准确性；
- 2、抽取并检查大额长账龄应收账款客户合同、验收单、回款银行流水，向管理层了解长账龄形成客观原因；
- 3、取得应收账款迁徙率测算表、合同资产预期信用损失测算表，复核预计信用损失率计算逻辑、前瞻性调整参数是否发生变化及合理性；

4、查阅同行业公司坏账计提政策并进行对比，分析公司与同行业可比公司坏账计提政策是否存在较大差异；

5、抽取账龄 1 年以上前十大客户销售合同、对账资料、回款流水等，核查是否存在逾期、当期新增订单与持续合作客户情况；通过企查查、裁判文书等平台查询客户经营情况及涉诉、失信信息等，评估客户偿债能力；复核坏账准备计提的充分性；

6、访谈公司财务负责人、销售负责人，了解对长账龄客户的催收措施、回款计划、风险预判，形成签字访谈记录。

（二）核查意见

一年以上应收账款主要因政企类客户审批流程长、项目审价滞后、分期拨付预算形成，符合行业结算惯例，形成原因合理；主要客户大多为政企，资信状况良好，对其持续开展业务具备合理商业背景；公司采用预期信用损失模型对应收账款及合同资产计提减值，测算过程合规，符合企业会计准则的规定。

问题四、年报及相关公告显示，2025年末公司预付款项余额8.12亿元，其中向前五名付款方合计预付4.50亿元，占比55.39%。2026年一季度末，公司预付款项进一步增至12.48亿元，较2025年末增长53.69%。

请公司补充披露：（一）结合公司采购模式、业务结构变化、在手订单执行情况，说明2025年末及2026年第一季度末预付款项持续大幅增長的具体原因及商业背景，预付款项增长幅度与同期营业收入、营业成本变动是否匹配，是否存在与主营业务无关的大额预付款项；（二）2025年末、2026年一季度末前五名预付款项对应的供应商名称、注册资本及人员规模、预付金额及业务背景、相关采购金额及具体预付政策、期后结转情况等，说明相关交易对方与公司、公司董事及高级管理人员、控股股东及其他关联方之间是否存在关联关系，如有请说明具体情况；（三）结合2026年第一季度末预付款项进一步大幅增長的实际情况，说明该类大额预付款项所形成的采购是否已落实到具体项目订单及合同，对应的项目执行进度是否符合预期，是否存在预付款项长期挂账而未结转的情形。请年审会计师发表意见，请独立董事对问题（2）发表意见。

一、公司回复：

（一）结合公司采购模式、业务结构变化、在手订单执行情况，说明2025年末及2026年第一季度末预付款项持续大幅增长的具体原因及商业背景，预付款项增长幅度与同期营业收入、营业成本变动是否匹配，是否存在与主营业务无关的大额预付款项

2025年末公司预付款项余额8.12亿元，2026年一季度末预付款项12.48亿元，环比增加4.36亿元，主要系子公司华讯网络2026年一季度新签订单环比新增6.1亿元、2026年一季度末公司在手订单环比提升10.56亿元所致，预付增长具备真实业务支撑。

预付账款上升主要因公司在手订单增加，并且信创国产化业务规模持续扩容，行业上游产能紧缺，供应商要求全额预付才能优先排产供货，公司为保障正常履约，预付账款投放进一步走高。

营业收入、营业成本变动如下：

指标	2025年	同比变动	2026年一季度	同比变动
营业收入	107.40亿元	+0.32%	20.42亿元	+2.00%
营业成本	88.50亿元	+2.29%	16.88亿元	+2.65%

2026年一季度末预付账款较2025年末同比增长 53.65%，预付账款增速大幅高于同期营收、成本增速属于正常现象。预付款为项目前期的采购支出，而收入、成本需待项目交付验收后确认，两者存在核算时间差；本期预付采购但对应项目尚未验收结转，因此指标增速出现分化，核算符合企业会计准则。

经全面核查，公司所有预付款项均用于主营业务所需信创软硬件、配套原材料及生产设备采购，款项均支付给主营业务上游供应商，不存在资金拆借、理财、对外投资、非主业物资采购等无关大额预付支出。

综上，期末预付账款余额增加系手持订单增加及信创国产化业务供应链紧张，全部为保障在手订单履约采购物资形成，符合业务实际；预付与营收、成本增速差异由核算时点错位及行业采购特性导致，属于正常现象；预付资金均用于主营业务，不存在与主营业务无关的大额预付款项。

(二) 2025年末、2026年一季度末前五名预付款项对应的供应商名称、注册资本及人员规模、预付金额及业务背景、相关采购金额及具体预付政策、期后结转情况等，说明相关交易对方与公司、公司董事及高级管理人员、控股股东及其他关联方之间是否存在关联关系，如有请说明具体情况；

1、2025年末预付账款前五名情况如下：

单位：万元

供应商	关联关系	2025年末余额	注册资本及人员规模	2025全年预付金额合计	2025全年采购金额合计	合同约定预付政策	年末余额在2026年一季度结转金额
供应商3	非关联方	29,032.88	注册资本：410.41亿 人员规模：5万以上	152,695.64	152,695.64	100%预付	15,763.31
供应商2	非关联方	6,485.58	注册资本：50亿 人员规模：2千以上	12,003.18	12,003.18	100%预付	1,748.82
供应商13	非关联方	3,803.56	注册资本：1亿 人员规模：50以下	5,236.22	5,236.22	100%预付	1,696.37
供应商14	非关联方	3,193.39	注册资本：5千万 人员规模：50以下	3,193.39	3,193.39	100%预付	/
供应商15	非关联方	2,487.60	注册资本：14.31亿 人员规模：500以上	14,017.83	14,017.83	100%预付	2,466.88
合计		45,003.01		187,146.25	187,146.25		21,675.37

2、2026年一季度末预付账款前五名情况如下：

单位：万元

供应商	关联关系	2026年一季度末余额	注册资本及人员规模	2026年一季度末预付金额	2026年一季度采购金额	合同约定预付政策	2026年一季度末余额在二季度结转金额
供应商3	非关联方	43,806.95	注册资本：410.41亿 人员规模：5万以上	30,537.38	30,537.38	100%预付	23,087.65
供应商2	非关联方	10,746.57	注册资本：50亿 人员规模：2千以上	6,009.80	6,009.80	100%预付	3,878.08

供应商13	非关联方	3,265.89	注册资本：1亿 人员规模：50以下	1,158.70	1,158.70	100%预付	2,107.19
供应商14	非关联方	3,193.39	注册资本：5千万 人员规模：50以下	/	/	100%预付	3,193.39
供应商16	非关联方	3,039.78	注册资本：2千万 人员规模：200以上	2,967.02	2,967.02	100%预付	72.76
合计		64,052.58		40,672.91	40,672.91		32,339.07

公司预付账款前五名中，供应商3、供应商2、供应商13、供应商15为公司长期稳定合作供应商；供应商14对应项目已全部完工，相关预付款已于2026年二季度核销；供应商16对应项目目前正常推进，预计2026年下半年项目完工后完成预付款核销。

综上，2025年末、2026年一季度末预付款项前五名对应的供应商与公司、公司董事及高级管理人员、控股股东及其他关联方之间不存在关联关系。

（三）结合2026年第一季度末预付款项进一步大幅增长的实际情况，说明该类大额预付款项所形成的采购是否已落实到具体项目订单及合同，对应的项目执行进度是否符合预期，是否存在预付款项长期挂账而未结转的情形。

公司执行以销定产的采购管控模式，预付形成的采购已落实到具体项目订单及合同，预付款项的发生具备合理商业实质。

2026年第一季度末预付账款余额前五名供应商，其在该季度内新增预付账款对应的销售合同及当期收入确认情况如下：

单位：万元

供应商	2026年1-3月新增预付账款对应的销售合同金额	新增预付在当期确认收入金额（不含税）
供应商3	89,539.60	23,267.57
供应商2	46,816.87	23,666.15
供应商13	1,514.22	/
供应商14	2026年一季度无新增预付账款	/
供应商16	3,186.20	/

注：2026年一季度末预付账款余额较2025年末余额的净增加额系2026年1-3月新增的预付账款减去已核销金额，以上表格中的新增预付账款对应销售合同仅针对新增的预付账款，不包含已核销金额对应的销售合同。

上表可见，预付账款前五名新增预付款项均有对应的销售合同支撑。其中，供应商3及供应商2当期已确认部分收入，对应项目执行进度正常；供应商13、供应商16当期尚未确认收入，主要系相关项目尚未达到验收确认时点，符合项目正常执行周期，不存在预付款项长期挂账的情形。2026年第一季度供应商14无新增预付账款。

综上，公司2026年第一季度末预付款项所对应的采购均已落实到具体项目合同，相关项目执行进度符合预期，不存在预付款项长期挂账而未结转的情形。

二、年审会计师意见：

（一）核查程序

- 1、取得 2025 年末、2026 年一季度末预付账款明细账、大额预付银行回单、入库结转凭证，确认能否匹配对应销售项目合同；
- 2、复核 2025 年、2026 年一季度营业收入、营业成本、各期末预付账款变动数据，分析差异是否具备合理性；
- 3、查询期末前五名供应商工商档案、股权穿透资料，核查与公司、公司董事及高级管理人员、控股股东等是否存在关联关系；
- 4、跟踪期末大额预付对应期后原材料入库、项目领用、成本结转进度，核查是否存在预付款项长期挂账无对应订单的情形；
- 5、访谈采购负责人、财务负责人，核实预付上游厂商排产的行业供应链现状，核查预付业务是否均对应主业采购，是否存在无关主业的资金预付。

（二）核查意见

2025年末至2026年一季度预付款持续大幅增长具备合理商业背景，系信创国产化业务扩张、上游厂商产能紧张，供应商要求预付锁产、在手订单增加导致，预付款投放均围绕主业开展；前五名供应商与公司、控股股东、董事及高级管理人员不存在关联关系；本期大额预付款项对应采购均已落实到具体项目订单及合同，未发现预付款项长期挂账、项目停滞无交付、无按期结转成本的

异常情形，预付款项会计核算符合企业会计准则规定。

三、独立董事意见：

公司独立董事经认真审阅公司2025年末、2026年一季度末前五名预付款项供应商的基本情况、业务背景、采购金额、预付金额、预付政策及期后结转情况等，认为，前述供应商与公司、公司董事及高级管理人员、控股股东及其他关联方之间不存在关联关系，公司相关预付安排是基于商业实质和业务发展需求所做出的合理决策，不存在损害公司及全体股东利益的情形。

特此公告。

中电科数字技术股份有限公司董事会

二〇二六年七月二十一日