

美芯晟科技（北京）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、准确性和完整性依法承担法律责任。

美芯晟科技(北京)股份有限公司（以下简称“美芯晟”、“上市公司”、“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于美芯晟科技(北京)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】0372号）（以下简称“《问询函》”），根据《问询函》要求，公司与致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）对《问询函》所列问题进行了认真核查，并作出如下回复：

一、关于经营情况。年报显示，2023年至2025年，公司分别实现营收4.72亿元、4.04亿元、5.55亿元，归母净利润0.30亿元、-0.67亿元、-0.14亿元。本年度，公司向前五名客户的销售金额为3.68亿元，占比66.25%。公司模拟电源芯片业务实现营收1.77亿元，同比下滑6.30%，毛利率14.2%，同比上升1.48个百分点；充电管理芯片业务实现营收2.31亿元，同比增加58.48%，毛利率38.29%，同比上升7.42个百分点；智能传感器业务实现营收1.47亿元，同比增长112.01%，毛利率51.52%，同比上升14.08个百分点。公司境外及境内销售毛利率分别为21.90%及35.70%，直销及经销毛利率分别为11.06%及36.27%。

请公司：（1）列示近三年前五大客户销售情况，包括客户基本情况、合作历史、销售模式、主要销售产品、销售收入、是否存在关联关系，说明经销客户各期采购情况、期末库存情况、终端销售及客户情况，经销客户向公司采购数量是否与其自身销售情况相匹配，是否存在向客户压货等情况；（2）说明近三年销售

退回情况，包括退回发生时间及对应产品销售时间，退回原因及相关产品的后续处理安排，并说明销售退回是否为事前可合理估计事项，预估比例及预计负债计提是否充分，公司的收入确认政策及执行情况，销售退回对财务报表的影响；（3）结合终端市场需求变化、直接客户及终端客户销售、产品量价、产品结构、同行业可比公司同类产品情况等，说明公司充电管理芯片及智能传感器收入及毛利率大幅增长的原因，模拟电源芯片业绩变动趋势与其他业务相背离的原因；（4）结合产品结构、主要客户等情况说明公司境内外、直经销毛利率差异较大的原因及合理性。

【回复】

一、公司回复

（一）列示近三年前五大客户销售情况，包括客户基本情况、合作历史、销售模式、主要销售产品、销售收入、是否存在关联关系，说明经销客户各期采购情况、期末库存情况、终端销售及客户情况，经销客户向公司采购数量是否与其自身销售情况相匹配，是否存在向客户压货等情况

1、2025 年前五大客户销售情况：

客户名称	客户基本情况	主要销售	销售收入 (万元)	是否存在关 联关系
客户一	成立时间：2022-09-23	充电管理和智 能传感器	23,628.02	否
	注册资本：4000 万元			
	首次合作：2023 年			
客户二	成立时间：2013-03-18	充电管理和智 能传感器	6,181.22	否
	注册资本：200 万元			
	首次合作：2024 年			
客户三	成立时间：2000-12-29	智能传感器	2,571.22	否
	注册资本：5289.2686 万元			
	首次合作：2024 年			
客户四	成立时间：2017-12-08	模拟电源	2,377.38	否
	注册资本：500 万元			
	首次合作：2018 年			
客户五	成立时间：2013-07-18	模拟电源	2,016.74	否

	注册资本：200 万元			
	首次合作：2011 年			

2、2024 年前五大客户销售情况：

客户名称	客户基本情况	主要销售产品	销售收入 (万元)	是否存在关 联关系
客户一	成立时间：2022-09-23	充电管理和智能传感器	13,461.78	否
	注册资本：4000 万元			
	首次合作：2023 年			
客户四	成立时间：2017-12-08	充电管理和模拟电源	4,572.79	否
	注册资本：500 万元			
	首次合作：2018 年			
客户五	成立时间：2013-07-18	模拟电源	3,044.35	否
	注册资本：200 万元			
	首次合作：2011 年			
客户六 (境外)	成立时间：1994-06-22	模拟电源	2,035.35	否
	注册资本：2000 万印度卢比			
	首次合作：2014 年			
客户七	成立时间：2003-12-25	充电管理和模拟电源	1,224.14	否
	注册资本：700 万元			
	首次合作：2013 年			

3、2023年前五大客户销售情况：

客户名称	客户基本情况	主要销售产品	销售收入 (万元)	是否存在关 联关系
客户七	成立时间：2003-12-25	充电管理和模拟电源	9,120.75	否
	注册资本：700万元			
	首次合作：2013年			
客户一	成立时间：2022-09-23	充电管理和智能传感器	8,310.94	否
	注册资本：4000万元			
	首次合作：2023年			
客户四	成立时间：2017-12-08	模拟电源	5,889.85	否
	注册资本：500万元			

	首次合作：2018年			
客户五	成立时间：2013-07-18	模拟电源	4,645.36	否
	注册资本：200万元			
	首次合作：2011年			
客户八	成立时间：2018-05-11	模拟电源	2,829.49	否
	注册资本：500万元			
	首次合作：2022年			

以上客户均为买断式经销商客户。

4、终端销售及客户情况：

公司与经销商之间的销售为买断式销售，公司不对经销商的库存进行管理。经销商自主安排下游销售情况，公司不参与、不干预经销商的库存管控，亦不掌握其终端销售的实时数据，经销商的期末库存数量为公司向经销商询问后得知。

5、经销商采购量与其业务需求量整体匹配及终端销售情况：

公司的智能传感器和充电管理芯片主要终端客户为品牌 A，适配于品牌 A 的 M、P 等高端旗舰手机、多款手表、耳机、平板。随着品牌 A 智能终端产品出货量增加，智能传感器和充电管理芯片快速增长。2023 年及以前，公司主要通过客户七为品牌 A 供货，客户七在 2021-2022 年均是公司第一大经销商。但客户七资金有限，且集中度过高，无法独立支撑公司快速发展；因此 2023 年开始，陆续增加了客户一与客户二作为经销商。客户一、客户二的终端客户均为品牌 A。2025 年，客户一与客户二的采购量分别为 5,715.17 万颗和 1,629.80 万颗；2025 年 12 月 31 日，客户一与客户二的库存分别为 2,692.48 万颗和 825.60 万颗。

品牌 A 的智能手机中国市场出货量同比下降 5%；2025 年全年，其智能手表全球出货量同比增长 30%，稳居全国第一。客户二经销的美芯晟产品，和客户一经销的部分产品主要应用在品牌 A 的智能手表上，因此采购量大幅增长。

根据对经销商的访谈核实，2023 年及 2024 年，公司向客户一、客户二销售的产品均于当年实现向品牌 A 的最终销售。2025 年，受芯片行业（尤其是存储芯片）价格上涨影响，品牌 A 整体成本承压，提货节奏相应放缓。在此背景下，公

公司向客户一、客户二销售的产品，已于 2026 年 3 月 31 日前全部实现向品牌 A 的最终销售。

客户四和客户五的终端客户为中山及周边的灯具厂商，规模小且分散，产品出货相对较慢具有行业特性。2025 年末，市场预期模拟电源芯片将涨价，客户四和客户五基于此判断进行合理采购。2025 年，客户四和客户五的采购数量分别为 23,954.26 万颗和 20,976.66 万颗；2025 年 12 月 31 日，客户四和客户五期末库存分别为 1,550.48 万颗和 3,702.97 万颗，截至 2026 年 3 月 31 日，期末库存中客户四已向终端客户销售 1,001.66 万颗；客户五已向终端客户销售 3,110.42 万颗。因此，不存在经销商期末大额囤货的情况。

客户三面向品牌 B，产品主要包括各类扫地机器人，目前全球出货量第一，需求量与终端销售情况匹配。2025 年客户三采购量为 696.66 万颗，2025 年 12 月 31 日，客户三的库存为 0 颗。

（二）说明近三年销售退回情况，包括退回发生时间及对应产品销售时间，退回原因及相关产品的后续处理安排，并说明销售退回是否为事前可合理估计事项，预估比例及预计负债计提是否充分，公司的收入确认政策及执行情况，销售退回对财务报表的影响

公司在日常业务经营中，存在销售退货及客户要求的调换货情形。公司产品销售退回主要系产品质量瑕疵、合作关系终止、客户需求变更以及产品未满足供货标准所致。除上述常规退货情形外，公司还存在调货与换货的特殊业务场景：调货系因客户临时需求而公司暂无库存或产品已停产时，为保障交付体验与品牌信誉，协调经销商将产品调回后由公司统一向客户出货的应急调配流程；换货则针对已销售产品，当客户对同一型号提出版本变更需求时，公司将原产品收回并更换为指定版本后重新发货。

上述退货、调货及换货场景均基于真实业务需求产生，公司已建立相应的内控制度与会计处理规范，确保相关事项符合《企业会计准则》及监管要求。现将具体情况说明如下：

1、公司产品的销售退回

公司产品销售退回原因主要为：质量原因、结束合作关系、客户需求变更、产品未满足供货需求（如批次太旧/尾数盘不满足送货条件/精度超出范围/编带受损等） 退货。

公司与经销商的协议中给予客户一定期间的异议期，以保证产品质量符合法定标准，属于保护性约定，具体条款如下，

- （1）经销商发现产品破损、丢失、数量不符的，可在到货后 7 日内申请换货。
- （2）经销商发现产品型号不符的，可在到货后 3 日内申请换货。
- （3）经销商发现产品质量问题的，可在到货后 14 日内，与公司协商解决。
- （4）除以上 3 种场景外，公司无其他销售退回条款。

近三年销售退回情况列示如下：

单位：万元

退回原因	2025 年金额	2024 年金额	2023 年金额
退货-质量	76.87	3.41	32.20
退货-其他	20.82	56.19	86.98
小计	97.69	59.60	119.18

本公司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的控制权时确认收入。因为退货属于偶发性事件，占收入比例较低，对公司报表影响较小，公司未计提预计负债。

2、除销售退回以外，公司还存在以下场景：

（1）调货：因客户临时需求，而我司暂未有库存或产品已经停产等特殊场景下，为保障客户交付体验，维持公司品牌信誉，公司需要协调经销商将相应产品调回公司，再由公司统一向该客户完成出货的应急调配流程。

受 2021-2022 年行业性缺货及恐慌性采购影响，客户普遍出现库存高企与计划性采购意识弱化的双重困境。在此期间，客户出现“临产下单”的非计划性需求，导致美芯晟自有产能无法及时响应。为保障客户生产连续性，公司不得不进行跨经销商库存调拨，通过供应链协同方式解决客户紧急缺料问题。随着 2023-

2024 年行业库存周期回归理性，客户已逐步重建“预测-采购-生产-安全库存”的良性闭环，计划性采购能力大幅恢复。在此背景下，2025 年因非计划性需求引发的调换货金额实现大幅下降。

公司于调换货发生当月对当期营业收入予以冲减；后续重新发出商品且满足收入确认标准的，相应确认当期营业收入。

① 近三年跨年调货按照客户性质分类如下：

单位：万元

再出货方式 调货来源		国内经销	国内直销	出口	跨年调货金 额
2023 年调货	国内经销	-495.72	-206.58	-616.49	-1,318.79
2024 年调货	国内经销	-713.13	-407.19	-325.27	-1,445.59
	国内直销	19.62	3.60	68.41	-91.63
2025 年调货	国内经销	-144.76	-89.85	-88.66	-323.27
合计		-1,353.61	-703.61	-1,030.42	-3,179.27

按照再次出货客户性质分为三种场景说明：

A.出口客户产品调拨：

为规范公司出口业务供货流程、严格把控贸易合规风险、维护国内外销售渠道体系稳定，针对国外终端客户存在采购需求，但合作的国内经销商无出口经营资质的业务场景，公司实施“经销商退货，公司自营出口”的协同运作机制。

具体业务流程为：经公司审核确认业务真实性、合规性后，由原国内合作经销商将对应产品退回公司指定仓储仓库，公司再以自营出口模式直接向海外客户出货。该业务模式可清晰划分内外贸业务边界，有效规避无资质违规出口的经营风险，同时保障海外终端客户供货的合规性、时效性及配套服务质量。2024 年度国内转出口调拨的产品，于 2026 年 2 月全部完成对外销售，对应销售金额 71.02 万元；除此批次产品外，公司所有调换货产品基本于调货当期完成全部销售。

2023 年，为保障客户九、客户六、YOSUN 等境外核心客户的订单交付，公司从客户七、客户五、客户四三家国内合作经销商处调回产品并重新出口。该业务

安排的核心原因在于：公司当期自有库存出现阶段性短缺，无法直接满足海外终端客户的紧急采购需求；同时，上述三家国内经销商均不具备出口经营资质，无法直接办理出口报关手续。因此，公司采取“调回自有渠道+合规出口”的供应链协同模式，在解决国内经销商资质限制与海外客户紧急需求矛盾的同时，确保了出口业务的合规性与供应链连续性。

2024 年，为应对自有库存阶段性短缺及特定终端订单交付需求，公司实施了两类“国内经销商调拨+合规出口”的供应链协同业务。具体而言：一是从国内经销商客户一调回产品，最终出口至境外客户十，该批次产品终端客户为客户十一，终端品牌为品牌 D 的 PAD；二是从国内经销商客户五调回产品，再次出口至客户六、SR 等境外客户，该业务核心原因为公司当期自有库存缺货，无法直接满足海外终端客户采购需求，且客户五不具备直接出口经营资质，因此公司协调将货品调回，补足海外供货缺口并完成出口销售。该模式有效解决了国内经销商资质限制、自有库存短缺与海外客户紧急采购需求之间的矛盾，确保了供应链的连续性与终端订单的合规交付。

2025 年度内销转出口调拨业务优化说明 2025 年，为应对自有库存阶段性短缺及特定终端订单交付需求，公司实施了两类“国内经销商调拨+合规出口”的供应链协同业务。具体而言：一是从国内经销商客户十二调回产品，出口至境外客户 Skynoon，终端品牌为品牌 A 中低端耳机；二是从国内经销商客户七、客户五调回产品，再次出口至客户六、客户十三等境外客户，该业务核心原因为公司当期自有库存缺货，无法直接满足海外终端客户采购需求，因此公司协调将货品从经销商处调回，补足海外供货缺口并完成出口销售。该模式有效解决了国内经销商资质限制、自有库存短缺与海外客户紧急采购需求之间的矛盾，确保了供应链的连续性与终端订单的合规交付

B.国内直销客户产品调拨：

为规范公司直销客户供货流程，保障销售渠道体系合规、稳定运行，针对国内直销客户存在产品采购需求的情形，公司实施“经销商退货，公司建立并执行“经销商退货，公司直销”的协同供货机制。经公司统一审核确认业务合规性、真

实性后，原国内合作经销商将对应产品退回公司指定仓库，公司再以直销模式直接向终端直销客户完成出货。该业务模式可清晰厘清经销业务与直销业务的业务边界，有效规避不同销售渠道之间的业务冲突，保障直销客户供货的合规性、时效性及配套服务质量，契合公司渠道管理及合规经营要求。

2023 年至 2025 年，为应对充电管理芯片、模拟电源芯片等产品的阶段性缺货，保障终端客户供货连续性与正常采购需求，公司持续开展经销商转直销调拨业务。具体而言：

2023 年，针对充电管理芯片缺货，公司从经销商客户七调回产品，直接供货至重庆元衍芯、菲诺克等方案公司；针对模拟电源芯片缺货及 LED 终端客户采购需求，公司从经销商客户五、客户四调回产品，出货至客户十四、客户十七、深创芯等 LED 终端客户。

2024 年，针对充电管理芯片缺货，公司从经销商客户七调回产品，直接供货至客户十五、菲诺克等方案公司；针对模拟电源芯片缺货及 LED 终端客户采购需求，公司从经销商客户十六、客户八调回产品，出货至客户十七、莱廷绍等 LED 终端客户。

2025 年，针对充电管理芯片缺货，公司从经销商客户一调回产品，直接供货至品牌 D；针对模拟电源芯片缺货及 LED 终端客户采购需求，公司从经销商客户四、客户七、祺宇调回产品，出货至依歌智能、通士达、莱廷绍等 LED 终端客户。

该模式有效缓解了自有库存短缺与终端紧急需求之间的矛盾，确保了供应链的连续性与客户满意度。

C.国内跨经销商产品调拨：

在电子元器件分销行业中，国内终端客户资源主要由各经销商独立开拓与维护，对应的合作渠道具有高度的排他性与固定性，是经销商的核心竞争壁垒。由于终端客户有需求，但在公司对应产品停产或库存不足的情况下，为尊重渠道权属，进一步优化终端客户服务体验、提升渠道资源整体利用效率，公司建立了跨

经销商协同调拨机制。该机制严格以终端客户产生实际采购需求为前提触发，其核心流程为：当终端客户产生采购需求，但原出货经销商未与该终端建立合作关系时，公司作为渠道协调方，会与仍持有对应库存的经销商协商，将产品调拨至与该终端客户已有合作关系的经销商，再由后者完成对终端的出货交付。这一流程既严格保障了渠道合作的合规性与经销商利益，又有效解决了终端客户的紧急需求，确保了供货时效与服务质量。

针对模拟电源芯片阶段性缺货、无法直接满足终端采购需求的情形，公司启动了跨经销商协同调拨机制。主要参与库存调出的经销商为客户四与客户五，公司协调其将持有的模拟电源芯片库存调回，并依据渠道匹配原则，调拨至半谷、沃泰、锋宸电子等已与终端客户建立合作关系的经销商。通过该协同调拨，终端客户在原厂缺货期间仍能通过原有合作渠道获得稳定供货，既避免了渠道冲突，又保障了终端客户的正常生产与采购需求，实现了渠道资源的高效复用与终端服务体验的无缝衔接。

在充电管理芯片出现阶段性缺货、自有库存无法足额覆盖终端需求的情况下，公司同样依托跨经销商协同调拨机制保障终端交付。主要参与库存调出的经销商为客户七，公司协调其将充电管理芯片库存调回，并调拨至客户十二等与终端客户存在稳定合作关系的经销商，由客户十二完成对终端的供货交付。该实践有效缓解了充电管理芯片缺货对终端客户的影响，在维护客户七渠道权益的同时，确保了客户十二对终端客户的供货时效，体现了跨经销商协同调拨机制在应对产品缺货、保障终端交付方面的灵活性与有效性。

D.关于调货来源中直销客户的说明：

调货来源中的直销客户为客户十四，该公司系为境外客户提供 LED 照明产品的方案商。客户十四根据下游客户的产品需求，定制 LED 照明产品规格方案，对产品外观、输入输出参数、过压保护功能、电路原理图、电路板布局等核心内容进行详细设计定义，并同步出具对应产品测试报告、整理生产物料清单等全套配套资料，统一交付至下游客户。

报告期内针对客户十四的产品调货行为，主要系产品迭代及终端需求匹配所致：公司部分产品已停止生产，后续无常态化供货能力，但部分下游终端客户仍存在该类停产产品的采购需求。鉴于客户十四持有部分尚未对外销售的公司存量库存，为有效满足终端客户合理刚需、盘活存量库存资源，公司与客户十四协商一致，将其未售出的存量产品全部调回公司，再由公司统一向有对应需求的终端客户完成供货交付。

E. 同一终端客户不同出货渠道的处理

在公司的调货业务中，存在一类由终端客户指定境内外供货渠道引发的特殊调拨情形。此类调拨完全基于终端客户的明确指令与境外交货需求，旨在满足其特定的供应链布局。

具体而言，2024 年，应终端客户客户十八（终端应用品牌为品牌 A）的境外交货需求，公司从国内经销商客户十九调回产品并出口至境外客户客户九。客户十九由客户九 100%控股，且客户十九不具备出口资质，该调拨行为系遵循终端客户对境内外渠道的指定要求而实施。2025 年，应终端客户品牌 E 的境外交货需求，公司从国内经销商客户二十调回产品并出口至境外客户客户二十一。客户二十与客户二十一为同一实控人控制的关联方，客户二十不具备出口资质，该调拨行为同样是响应终端客户明确的渠道指定与境外交付要求。

上述两类调拨行为，本质上是公司为配合终端客户全球化供应链管理、满足其境内外渠道协同与合规交付要求而采取的定向履约举措，与因库存短缺、渠道匹配等常规原因发起的调货存在本质区别，故未计入调货统计数据。

② 近三年跨年调货与首次销售时间对应关系如下：

单位：万元

首次销售 调货	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年	跨年调货金额
2025 年	209.12	69.45	44.70	-	323.27
2024 年	-	692.42	840.13	4.67	1,537.21
2023 年	-	-	1,317.73	1.06	1,318.79

合计	209.12	761.87	2,202.56	5.73	3,179.27
----	--------	--------	----------	------	----------

注：以上数据不包含客户十九与客户九（客户十九由客户九 100%控股）、客户二十与客户二十一（关联方）之间的调货，近三年共涉及金额 297.87 万元。

公司跨年调货业务主要基于两大核心背景展开：一是积极响应终端客户的明确指令与紧急需求，保障供应链连续性与合规交付；二是应对市场波动下经销商采购预期与实际需求的阶段性错配。在部分产品采购周期内，经销商基于当时市场信息对终端出货及需求走势存在一定乐观预判，但后续受宏观环境、行业竞争及终端出货变化等客观因素影响，实际市场需求与初期预期出现偏差，导致渠道端形成阶段性库存沉淀，相关库存量整体可控且占比较小，属于市场动态调整下的正常周转。在此背景下，公司通过跨经销商协同调拨机制，既满足了终端客户的定制化、紧急化需求，又实现了渠道资源的精准匹配与高效流转，确保了业务合规性与客户满意度的双重保障。

A. 充电管理芯片跨年调货说明如下：

2022 年至 2023 年，为响应美国制裁背景下品牌 A 供应链的紧急需求，公司集中产能生产了多款专用充电管理芯片，上述芯片均采用供应商三晶圆，分别应用于品牌 A 耳机、PAD、电容笔及手表等终端产品。受当时市场信息影响，经销商客户七基于对品牌 A 终端出货的乐观预期进行了采购。然而，2022 年品牌 A 受制裁影响，手机及终端出货量大幅下滑，国产芯片库存耗尽且无法获得新芯片代工，实际出货量低于预期。鉴于上述采用供应商三晶圆的芯片在 2022 年后已停止生产，为满足新引入客户的产品采购需求，公司协调客户七将公司已停产产品调回并重新分配：其中，应用于耳机、PAD 等产品的芯片调拨至新拓展经销商客户九，最终流向其他中小客户；应用于手表的芯片调拨至经销商客户十二，最终出货至客户十一，终端应用品牌为品牌 D 的 PAD。该调拨举措既有效盘活了因品牌 A 出货量不及预期形成的存量资源，又保障了客户九、客户十二等新渠道的紧急供货需求，实现了渠道协同与资源高效利用。

2023 年，应品牌 A 对某款充电管理芯片 FT 参数升级的要求，经销商客户七将相关产品调回公司进行升级处理。在此期间，客户十五对该款芯片产生紧急采购需求，经技术评估，其产品主要应用于中低端充电宝，对参数要求不高，无需

升级即可满足使用标准。为兼顾库存升级进度与终端紧急供货需求，公司统筹协调，将调回待升级的产品优先出货至客户十五，既保障了客户十五的及时交付，也为后续产品升级预留了合理周期，实现了终端需求的精准响应。

2024 年，因品牌 D 出货量超出预期并提出紧急供货需求，公司协调经销商客户一调回部分产品，及时向品牌 D 完成出货交付。同年，客户 Skynoon 急需公司某款充电管理芯片，但该产品暂时缺货。公司协调经销商客户十二调回部分产品，及时向 Skynoon 完成出货交付，该批次产品最终应用于品牌 A 中低端耳机终端。上述调拨举措有效缓解了阶段性缺货对终端客户的影响，在保障核心客户交付的同时，实现了渠道资源的高效协同与终端需求的精准匹配。

B.模拟电源业务跨年调货说明如下：

2021 年至 2022 年，受美国制裁导致的国内供应短缺及市场需求相对旺盛的双重影响，公司与经销商对行业前景普遍持乐观态度，经销商据此维持了数月安全库存并加大采购力度。然而自 2022 年底起，随着半导体国产化替代进程加速，上游产能集中释放，供应端由紧缺转向充足；与此同时，国内房地产市场预冷导致 LED 芯片需求下滑，叠加行业竞争加剧、新品迭代提速，终端客户对老产品的采购量同比大幅下降，渠道库存周转压力显著加剧。进入 2023 年，尽管终端客户对公司部分老产品仍存在阶段性采购需求，但公司基于谨慎排产原则未再安排生产，转而从其他经销商处协调调拨库存货品，以维护终端客户关系并保障供货连续性。

LED 照明驱动芯片（模拟电源芯片）具有型号繁杂、迭代周期短（约 2 年）的显著特征。2022 年，公司模拟电源芯片型号超 700 款，随着具备竞争力的新品陆续推出，老产品市场需求总量虽有所回落，但仍可稳定应用于中低端灯具场景，具备持续的商业价值。与此同时，受限于国内经销商普遍不具备出口经营资质，当海外客户产生采购需求且公司自有库存出现阶段性短缺时，公司会协调国内经销商将产品调回，再由公司出口至海外客户，以此保障海外供应链的连续性与合规性。

在 2022 年首次实现销售的产品中，模拟电源芯片调货金额为 1,180.61 万元，占当年模拟电源芯片总收入的 3.70%。当年经销商采购意愿较为强烈，叠加公司

产品型号众多，部分型号产品在采购当年未能完全消化至终端。经测算，相关调货金额仅相当于模拟电源芯片约半个月的库存量，属于正常的渠道库存周转与供需匹配行为。

(2) 换货：对于已销售产品，部分客户对同一型号产品变更版本需求，公司会将产品退回，更换版本后再次发货。

近三年跨年换货与首次销售时间对应关系如下：

单位：万元

原始销售 换货	2024 年	2023 年	2022 年	跨年换货金额
2025 年	2.71	-	-	2.71
2024 年	-	9.92	0.24	10.16
2023 年	-	-	25.01	25.01
合计	2.71	9.92	25.25	37.88

3、会计准则中关于销售退回的规定

关于产品质量问题的退货，依据《企业会计准则第 14 号——收入》规定，公司应当评估质量保证条款是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。提供额外服务的，应当作为单项履约义务，按照准则规定进行会计处理，否则质量保证责任应当按照《企业会计准则第 13 号——或有事项》规定进行会计处理。

4、公司会计处理

公司依据自身质量体系标准及与购买方商定的技术标准交付产品，不单独提供产品质量保证服务，公司经销协议中对该类质量保证异议期较短。上述质量保证条款属于法定质量保证责任，不构成单项履约义务。公司质量体系持续有效运行，产品质量问题属于偶发事件，质量问题的退换货率较低且金额也较少，相关金额不能可靠计量，因此公司未计提可能因质量问题导致的预计负债。

公司因临时订单需要，综合考虑生产排期、成本、最低产量、经销商库存及经济性等因素，选择从库存经销商处调货，以定向满足其他客户紧急需求，该类非产品质量问题产生的调换货，调货入库及再次对外销售出库一般在短期内完成，

对当期财务报表的影响金额较小。协议中无附有销售退回条款的约定，且调换货业务因终端客户需求产生，具有偶发性，公司事前无法合理预计或进行相应处理。

公司依据企业会计准则及公司收入确认政策，在客户取得相关商品控制权时确认收入，发生退货或调换货事项时在退回商品时冲减当期主营业务收入及成本，并在调换货再次出库时确认相应主营业务收入及成本。

公司针对产品开发和质量控制制定了《质量手册》，其中包括《设计与开发过程控制程序》、《采购与供方控制程序》、《生产和服务提供控制程序》、《不合格品控制程序》、《产品良率控制程序》、《客户满意度测量控制程序》等相关流程制度，明确各级人员的质量管理职责与权限，从而保证了公司质量体系持续有效运行，最终获得顾客满意。报告期内公司因质量问题退换货率较低，且随着公司持续的研发投入、技术积累及更加完善的内控流程逐年下降。

（三）结合终端市场需求变化、直接客户及终端客户销售、产品量价、产品结构、同行业可比公司同类产品情况等，说明公司充电管理芯片及智能传感器收入及毛利率大幅增长的原因，模拟电源芯片业绩变动趋势与其他业务相背离的原因

1、不同类型产品销售收入、销量、平均价格、单位成本、毛利率数据及同比变化情况

智能传感器	2025 年	2024 年	同比变动（%）
收入（万元）	14,657.94	6,913.89	112.01
毛利率（%）	51.52	37.44	14.08
充电管理芯片	2025 年	2024 年	同比变动（%）
收入（万元）	23,147.29	14,605.56	58.48
毛利率（%）	38.29	30.87	7.42
模拟电源芯片	2025 年	2024 年	同比变动（%）
收入（万元）	17,707.68	18,897.33	-6.30
毛利率（%）	14.20	12.72	1.48

2、平均售价、平均成本变动分析

(1) 公司为专注高性能模拟及数模混合芯片的技术驱动型企业，核心业务覆盖智能传感器、充电管理芯片、模拟电源芯片等领域。2025 年，品牌 A 的智能手表全球出货量同比增长 30%；公司表冠芯片（智能传感器）由于技术指标优良，逐渐替代该品类国外芯片在品牌 A 的份额；同期，公司在品牌 B 实现大批量出货，品牌 B 扫地机器人份额稳居全球第一，带动公司激光测距产品大幅增长。因此公司智能传感器出货量同比增长 163.93%，收入同比增长 112.01%；充电管理芯片出货量同比增长 82.54%，收入同比增长 58.48%。其中，经销商客户一主要经销面向品牌 A 的多款充电管理芯片及智能手表所用的光学表冠芯片，其销售额在 2025 年为 23,628.02 万元，同比增长 10,166.24 万元。客户二经销面向品牌 A 手表使用的充电管理芯片，2025 年销售额为 6181.22 万元，同比增长 4,988.93 万元。客户三主要经销面向品牌 B 等扫地机客户的激光测距产品，2025 年销售额为 2571.22 万元，同比增长 2564.65 万元。

虽然房地产较为低迷，模拟电源芯片（LED 驱动芯片）业绩受到一定影响，但公司依旧通过拓展渠道资源，优化价格管理体系等方式提升市场份额。2025 年，虽然模拟电源芯片受市场竞争影响单价持续虚化，导致收入同比下降 6.30%，但公司产品的出货量同比增长 28.82%。

(2) 智能传感器系列收入同比增长 112.01%，毛利率 51.52%，同比提升 14.08 个百分点。毛利率的显著改善，主要得益于高毛利表冠新品在 2025 年实现大批量出货，该产品收入同比增加 7,216.12 万元，有效拉动了整体盈利水平的提升。公司以智能感知为核心发展方向，产品体系涵盖光学传感器、激光测距传感器、多模态视觉融合传感器及磁传感器等，可为智能终端与机器人等产品提供高精度环境感知与距离探测能力。光学传感器属多学科集成方案，融合芯片设计、光学研发、光电工艺与图像处理等核心技术，具有较高的技术壁垒。公司经过多年的研发创新与供应链整合，产品系列不断完善，部分产品技术指标可媲美海外龙头，随着国产替代的深入，光学追踪传感器在品牌 A 侧智能手表等出货量持续增长，进入小米旗舰徕卡版手机，并在 vivo、魅族等智能穿戴设备实现小批量出货。激光测距（DToF）芯片已向品牌 B 等扫地机器人品牌实现量产交付。

(3) 充电管理芯片收入同比增长 58.48%，毛利率 38.29%，同比提升 7.42 个百分点。该业务盈利能力的显著改善，主要受益于品牌 A 智能手表出货量大幅增

长，带动公司某款高毛利接收端无线充电芯片收入同比增加 4,175.05 万元，有效拉动了整体毛利水平。公司聚焦高效能量转换与管控，主要包括无线充电收发芯片、快充协议芯片、电荷泵芯片等，具备高效率、高集成度与高可靠性等特点。公司无线充电产品布局 1-100W 全功率段接收与发射芯片，高功率产品匹配以品牌 A 的 M 和 P 系列为代表的旗舰机型快充需求，中低功率产品逐步覆盖品牌 E 主流中端机型及品牌 C、OPPO、vivo 等多品类品牌配件市场。随着无线充电生态的建立，客户需求的增加，新客户拓展等因素，无线充电芯片销售额大幅增长，此外，公司通过自研工艺技术突破了国产 12 英寸晶圆 90nm 工艺技术瓶颈，大幅优化了生产成本，提升了产品性能和毛利水平。

(4) 公司通过供应链整合与设计优化两方面举措实现成本优化。在直接降本方面，通过产业链投资、工艺设计能力导入等多元化方式深度合作供应链资源，依托集中采购策略与规模化订单谈判，凭借规模效应与国产替代优势有效压降晶圆代工、封装测试等核心环节的单位采购成本；在间接降本方面，通过迭代产品设计架构，以及定制及半定制化工艺开发模式，搭建自研 PD/SPAD、BCD 等光电集成工艺体系，将部分产品从海外 8 寸晶圆 180nm 线宽工艺升级为国产 12 寸晶圆 90nm 线宽工艺，同时降低掩膜版层数与缩小芯片尺寸，使部分芯片面积缩减超 40%，大幅提升单晶圆产出效率，摊薄单位制造与封测成本，部分芯片单颗降本超 50%，良率从 90%提升至 97%，交付稳定性大幅提升，实现了从供应链端到设计端的全链路成本优化与产业链自主可控。

因此，平均成本大幅下降，且下降幅度大于售价下降幅度，叠加整体高毛利产品占比的增加，公司综合毛利率大幅提升。

3、同行比较分析

(1) 智能传感器

在光学传感器领域，市场主要由欧美光学传感器大厂长期垄断，美芯晟经过多年跨学科领域的投入，目前拥有光学追踪传感器、ToF 激光测距传感器、环境光与接近传感器等完善的光学产品矩阵，已经位列国内龙头地位，并且逐步赶超海外巨头。目前 A 股暂无主营光学传感器的上市公司，我们选择了其他传感器

领域的上市公司作为同行可比公司。在传感器领域，公司的营业收入、毛利率与同行可比公司情况对比如下：

单位：万元

公司名称	相关业务	2025 年		2024 年	
		收入	毛利率	收入	毛利率
纳芯微	磁传感器	89,197.68	46.09%	27,398.23	43.80%
灿瑞科技	磁传感器	36,298.26	38.12%	29,698.26	38.98%
敏芯股份	MEMS 传感器	57,986.87	25.78%	47,614.92	23.01%
平均		49,535.19	40.38%	27,906.33	35.81%
美芯晟	光学传感器	14,657.94	51.52%	6,913.89	37.44%

在细分产业规模扩容的背景下，行业营收与毛利率同步向好，公司在智能传感器和充电管理业务财务指标变动趋势均与可比公司相符。美芯晟叠加自身深厚的跨领域技术壁垒、稳固的客户合作体系、领先的供应链整合及工艺能力，营收增长速度与毛利水平均领先同行。

（2）充电管理芯片

在无线充电领域，美芯晟作为业内第一家以无线充电技术上市的公司，具有完善的无线充电产品布局和客户群体。目前 A 股上市公司里没有无线充电产品结构与美芯晟较为相似的公司，为便于同行比较，选取了刚开始进入无线充电领域的南芯科技、无线充电发射端企业英集芯，通用电源管理芯片企业圣邦微及必易微，作为充电领域的可比公司。在充电管理领域，公司的营业收入、毛利率与同行可比公司情况对比如下：

单位：万元

公司名称	相关业务	2025 年		2024 年	
		收入	毛利率	收入	毛利率
南芯科技	有线充电	291,034.09	37.39%	180,024.95	42.76%
英集芯	协议芯片，发射端芯片	106,204.12	34.47%	106,334.02	32.76%
必易微	通用电源管理	68,348.61	29.90%	68,829.10	25.90%
平均		122,183.53	35.01%	92,448.41	33.07%
美芯晟	无线充电收发芯片	23,147.29	38.29%	14,605.56	30.87%

公司充电管理产品线的收入、毛利变动趋势与行业可比企业基本一致。伴随无线充电下游需求增长、产业生态日趋成熟，同时依托持续的工艺优化与技术创新，产品成本得到有效控制、性价比持续提升，最终推动该业务营收与毛利增速均优于行业平均水平。

（3）模拟电源芯片

模拟电源芯片包含的产品大类较多，美芯晟主要聚焦 LED 驱动芯片，可比公司必易微年报披露的“驱动 IC”产品中包括 LED 驱动芯片、电机驱动控制芯片、栅极驱动芯片等产品，明微电子的 LED 产品主要以线性电源产品为主，与美芯晟产品大类有一定差异。公司模拟电源芯片的营业收入、毛利率与同行业可比公司情况对比如下：

单位：万元

公司名称	相关业务	2025 年		2024 年	
		收入	毛利率	收入	毛利率
晶丰明源	LED 照明驱动芯片	77,774.57	33.83%	86,853.60	31.40%
必易微	LED 照明驱动芯片	14,687.24	11.38%	18,566.44	-0.33%
明微电子	线性电源	14,993.30	24.77%	16,515.17	26.02%
平均		31,290.70	21.05%	35,208.14	17.45%
美芯晟	模拟电源芯片	17,707.68	14.20%	18,897.33	12.72%

模拟电源芯片领域，公司模拟电源产品线主要是 LED 照明驱动芯片，终端客户是各类灯具厂商。2025 年受房地产下行趋势影响，公司与可比公司收入变动趋势一致，均有一定下降；公司虽然 2025 年通过有效整合上游供应链和扩充产能以降低成本，增强长期竞争力，但公司整体规模相对较小，无论产品价格还是成本端与供应商议价能力仍有待进一步提升，因此，公司毛利率水平仍与可比公司存在一定差异。2026 年，预计公司模拟电源芯片毛利率大幅提升，与同行毛利率水平逐渐趋同。

（四）结合产品结构、主要客户等情况说明公司境内外、直经销毛利率差异较大的原因及合理性。

公司充电管理芯片、智能传感器的终端客户主要为终端电子消费领域龙头企业，模拟电源芯片终端客户主要为各类 LED 灯具厂、新能源汽车。

1、境内外毛利率差异较大的原因

2025 年，公司境内外分产品线收入及毛利率明细如下：

产品线	收入（万元）	毛利率
境内	49,055.52	35.70%
模拟电源芯片	13,839.35	12.29%
充电管理芯片	20,574.85	40.18%
智能传感器	14,641.32	51.53%
境外	6,457.39	21.90%
模拟电源芯片	3,868.33	21.03%
充电管理芯片	2,572.44	23.11%
智能传感器	16.62	37.27%
合计	55,512.91	34.10%

公司 2025 年境内收入占比 88.37%，境外收入占比 11.63%。境内业务包含模拟电源芯片、充电管理芯片、智能传感器，因充电管理芯片和智能传感器毛利率较高，且营收占比较高，故境内业务毛利率较高，与公司整体毛利率水平相近。公司境外业务以模拟电源芯片（LED 驱动照明芯片）为主，主要出口至印度，该类产品毛利率相对较低。

2、直经销毛利率差异较大的原因

2025 年，公司直销与经销分产品线收入及毛利率明细如下：

产品线	收入（万元）	毛利率
经销	50,734.18	36.27%
模拟电源芯片	14,291.13	14.95%
充电管理芯片	21,909.78	39.94%
智能传感器	14,533.27	51.70%
直销	4,778.73	11.06%
模拟电源芯片	3,416.55	11.07%
充电管理芯片	1,237.51	9.08%
智能传感器	124.68	30.59%

合计	55,512.91	34.10%
----	-----------	--------

公司 2025 年经销收入占比 91.39%，直销收入占比 8.61%。经销模式包含模拟电源芯片、充电管理芯片、智能传感器，因此毛利率与公司整体毛利率相近。由于个别终端客户对价格比较敏感，如印度 LED 驱动照明领域客户，需采用直销模式，避免经销模式带来的中间环节利润损失，比如直销模式中，模拟电源芯片主要客户包括客户十七（首次合作于 2022 年，产品主要销往巴西）、客户二十二（首次合作于 2021 年）、客户十三（首次合作于 2024 年）均为印度经销商；由于行业成品库存较高，但巴西和印度市场低迷，行业竞争激烈，导致价格较低，须通过直销模式来保证一定的利润空间。

或者基于个别客户特定要求，必须以直销模式交易，大客户溢价能力较强，价格和毛利率较低。比如，充电管理芯片的直销客户主要包括客户十五（首次合作于 2023 年）、客户二十三（首次合作于 2021 年）等。针对客户十五，因其采购产品参数规格相对较低，公司相应匹配了较低的销售价格，符合产品定价与性能匹配的市场原则。对于客户二十三，作为品牌 C 智能手表的代工厂，公司为切入品牌 C 供应链体系，在合作初期采取了战略性低价报价策略，以获取关键客户准入资格并建立长期合作关系。

二、会计师核查程序和核查结论

（一）核查程序

1、对收入确认的相关内部控制设计和运行进行了解、测试，并评价关键内部控制流程运行的有效性；

2、获取主要客户的工商登记、营业范围等资料，结合国家企业信用信息公示系统等公开信息渠道，核查销售的真实性和交易实质；

3、检查主要客户合同条款，并评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求，包括但不限于：分析履约义务的识别、交易价格的分摊、在某一时段内履行履约义务或在某一时点履行履约义务的判断和区分、相关商品或服务的控制权转移时点的确定等是否符合行业惯例和公司的经营模式；

4、选取主要客户对营业收入执行函证程序，核查销售的真实性与准确性，其中境外客户发函占境外收入比例 59.23%；

5、抽样选取样本，检查销售订单、物流信息、经客户确认签收的单据、报关单等，评价收入确认时点是否与公司会计政策和收入确认的具体方法一致，核查比例如下所示：

单位：万元

模式	收入金额	样本金额	核查比例
经销	50,734.18	36,891.35	72.71%
直销	4,778.73	1,656.96	34.67%
合计	55,512.91	38,548.31	69.44%

单位：万元

模式	收入金额	样本金额	核查比例
内销	49,055.52	35,946.46	73.28%
外销	6,457.39	2,601.85	40.29%
合计	55,512.91	38,548.31	69.44%

6、获取企业电子口岸系统-中国国际贸易单一窗口板块内的出口退税数据及该板块向下的所有报关单数据，与境外收入记录、境外加工后复进口采购记录对比，并核查申请的免抵退税额与退税银行回单，确认外销收入的真实性，核查比例 100%；

7、对临近资产负债表日前后确认的销售收入，区分内销和外销模式分别执行，按账到单据、单据到账双向执行截止测试，评价收入是否记录在正确的会计期间，结合营业收入真实性核查程序，境外期前核查比例 100%，期后核查比例 94.52%，境内期前核查比例 91.42%，期后核查比例 70.52%；

8、针对销售收入实施延伸检查程序，实地走访新增大额客户，了解新增客户的商业背景与业务基础信息；线上访谈其他重要经销商客户，了解其期末库存与期后销售情况，访谈或核查期末库存较大的经销商期后终端出货情况；

9、获取企业各期及期后退换货明细表及退货原因、企业各期及期后业务系统退换货记录，确认收入是否记录在正确的会计期间以及退换货事项是否得到恰当

的审批，计算分析各期退换货占营业收入比例并评价退换货对财务报表的影响，分析核查比例 100%；

10、对营业收入以及毛利率等实施分析性程序，以客户、产品多维度评价营业收入及毛利率水平是否存在异常波动，并查明波动原因；选取各期重要产品实施三因素分析法，分析各产品销售价格、销售成本及销售结构变动对整体毛利率的影响；结合同行业实际情况，对收入和毛利率变动执行分析性程序，判断变动趋势的合理性。

（二）核查结论

1、公司前五大客户与公司之间不存在关联关系，经销客户向公司采购数量与其终端销售情况匹配，不存在向客户压货情况；

2、公司退换货率整体较低，偶发性较高，不属于事前可合理估计事项，公司销售退回相关会计处理符合《企业会计准则》规定，近三年销售退回对财务报表无重大影响；

3、公司充电管理芯片及智能传感器收入及毛利率大幅增长、模拟电源芯片业绩变动趋势与其他业务相背离符合其实际经营情况，变动原因合理；公司充电管理、智能传感器及模拟电源芯片收入规模与毛利率变动趋势与同行业可比公司不存在重大差异；

4、公司境外业务毛利率与境内业务存在差异，直销毛利率与经销业务存在差异，主要系销售产品具体类型和客户不一致导致，具有商业合理性。

二、关于应收款项。年报显示，（1）2023 年至 2025 年末，公司应收账款账面余额分别为 2.05 亿元、1.94 亿元、2.93 亿元，占营收比重分别为 43.62%、48.50%、52.32%，坏账计提比例分别为 2.73%、1.35%、1.69%。（2）2024 年至 2025 年末，公司长期应收款账面余额分别为 585.23 万元、534.13 万元，主要为员工借款。

请公司：（1）列示 2023 年至 2025 年应收账款前五名客户的基本情况，包括客户名称、注册资本、业务类型、收入确认时点、账龄情况、期后回款情况，说

明应收账款增长幅度高于营收的原因及合理性，是否存在期末集中销售的情形，相关客户的信用政策是否发生变化、对相关客户大额赊销的风险防控措施；（2）说明坏账准备计提政策与同行业可比公司是否具有差异，结合应收账款账龄情况、相关客户经营情况及资信情况、期后回款情况等，说明应收账款坏账准备计提的充分性；（3）列示 2024 年至 2025 年末长期应收款具体情况，包括但不限于欠款方情况、账龄情况、款项用途、回款安排等，并说明长期应收款坏账准备计提的充分性。

【回复】

一、公司回复

（一）列示 2023 年至 2025 年应收账款前五名客户的基本情况，包括客户名称、注册资本、业务类型、收入确认时点、账龄情况、期后回款情况，说明应收账款增长幅度高于营收的原因及合理性，是否存在期末集中销售的情形，相关客户的信用政策是否发生变化、对相关客户大额赊销的风险防控措施；

1、应收账款前五大客户基本情况

（1）客户一基本情况

成立日期	2022-09-23
注册资本	4000万元
主要经营业务	电子专用材料研发；集成电路设计；新材料技术研发；软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子元器件零售；集成电路芯片及产品销售；集成电路销售；电子产品销售；电力电子元器件销售；计算机软硬件及辅助设备零售；电子专用材料销售；电池销售；自有房地产经营活动；信息系统集成服务；人工智能基础资源与技术平台。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
首次合作建立时间	2023年

（2）客户二基本情况

成立日期	2013-03-18
注册资本	200万元
主要经营业务	一般经营项目是：电子元器件、电子产品的购销及其他国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）。

首次合作建立时间	2024年
----------	-------

(3) 客户四基本情况

成立日期	2017-12-08
注册资本	500万元
主要经营业务	一般经营项目是:电子产品、电子元器件的销售及技术开发。（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外,限制的项目须取得许可后方可经营）
首次合作建立时间	2018年

(4) 客户五基本情况

成立日期	2013-07-18
注册资本	200万元
主要经营业务	销售电子元件、电子器件、研发设计电子产品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动。）
首次合作建立时间	2011年

(5) 客户三基本情况

成立日期	2000-12-29
注册资本	5289.2686万元
主要经营业务	兴办实业（具体项目另行申报）；商务服务；经营进出口业务。机械设备、特种设备（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）、五金产品、电子产品类:农业机械、汽车零配件、摩托车及其零配件、电力照明设备、电动机的销售；（以上法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）^电子产品、集成电路、蓝牙、WiFi模；扫地机模组的研究、生产与销售。
首次合作建立时间	2024年

(6) 客户七基本情况

成立日期	2003-12-25
注册资本	700万元
主要经营业务	第二类医疗器械销售（需取得二类医疗器械经营备案后方可经营）。电子产品、集成电路的技术研发应用、设计与销售，国内商

	业、物资供销业。自有物业租赁。（以上不含限制项目及专营、专控、专卖商品）。经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。新兴能源技术研发；储能技术服务；电池销售；太阳能热利用产品销售；机械设备销售；金属材料销售。新型膜材料销售；新型陶瓷材料销售；非电力家用器具销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
首次合作建立时间	2013年

（7）客户八基本情况

成立日期	2018-05-11
注册资本	500万元
主要经营业务	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子产品销售；灯具销售；集成电路销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；互联网销售（除销售需要许可的商品）；软件开发；网络与信息安全软件开发；物联网技术服务；数据处理服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
首次合作建立时间	2022年

（8）客户十六基本情况

成立日期	2018-07-04
注册资本	500万元
主要经营业务	许可项目：第一类增值电信业务；第二类增值电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：电子专用设备销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；集成电路销售；电子产品销售；人工智能行业应用系统集成服务；互联网数据服务；物联网技术服务；物联网技术研发；电力行业高效节能技术研发；电子元器件批发；电力电子元器件销售；电子元器件零售；电子元器件与机电组件设备销售；电工器材销售；电气设备销售；机械设备研发；物联网设备销售；照明器具制造；照明器具销售；照明器具生产专用设备制造；照明器具生产专用设备销售；教学专用仪器销售；灯具销售；五金产品批发；五金产品研发；五金产品零售；实验分析仪器制造；电子元器件制造；机械设备销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。
首次合作建立时间	2020年

近三年公司前五大客户均为买断式经销商，公司在按合同约定将产品转移给客户后，产品控制权转移给客户，公司依据经客户确认签收的单据，在客户签收时点确认收入。

2、应收账款前五大客户近三年回款：

（1）2025 年应收账款前五大客户明细

单位：万元

客户简称	2025 年应收账款期末余额	期后回款率（%）
客户一	15,566.69	60.34
客户二	4,266.63	82.29
客户四	2,596.77	58.48
客户五	1,092.34	99.06
客户三	833.62	71.07

（2）2024 年应收账款前五大客户明细

单位：万元

客户简称	2024 年应收账款期末余额	期后回款率（%）
客户一	7,982.13	100
客户四	2,863.43	100
客户五	1,818.01	100
客户二	955.73	100
客户七	630.36	100

（3）2023 年应收账款前五大客户明细

单位：万元

客户简称	2023 年应收账款期末余额	期后回款率（%）
客户四	5,054.68	100
客户五	4,173.08	100
客户一	2,834.69	100
客户八	2,636.95	100
客户十六	1,077.26	100

以上为截止 2026 年 6 月 30 日期后回款率。

3、2025 年应收账款前五大客户账龄结构及期后回款：

（1）账龄结构及期后回款情况

单位：万元

客户简称	2025 年应收 期末余额	账龄		截至 6 月 30 日期 后回款
		6 个月以内	6 个月至 1 年	
客户一	15,566.69	13,428.52	2,138.16	9,393.55
客户二	4,266.63	3,383.79	882.84	3,511.08
客户四	2,596.77	1,521.45	1,075.32	1,518.52
客户五	1,092.34	1,092.34	-	1,082.11
客户三	833.62	833.62	-	592.42

2025 年末以来，存储芯片供需趋紧、价格上行，对消费电子行业形成明显冲击。受此影响，消费电子终端厂商普遍备货锁货，资金周转压力上升，行业整体回款效率下降。客户一除经销美芯晟产品外，亦布局存储品类，受本轮行情影响，客户一对我司的回款速度有所延缓。

客户四、客户五为我司模拟电源芯片合作经销商，核心深耕广东中山及周边照明产业带。该区域集聚大量中小型照明生产企业，客户布局分散。受地产行业持续下行影响，模拟电源芯片市场需求走弱，行业整体销售规模有所收缩。区域内终端厂商普遍面临订单不足、资金周转紧张的困境，致使其付款周期拉长，进而传导至经销商，对经销商向我司回款造成一定影响。

客户三的终端客户为品牌 B，产品主要包括各类扫地机器人，2025 年全球出货量第一。公司主要向品牌 B 出售激光测距产品。由于公司量产节奏不及预期，错过品牌 B 在 2025 年 7 月向终端消费者出货的高峰期，导致其回款节奏放缓。激光测距芯片是公司新开发的重要产品，处于市场拓展的关键时期，品牌 B 作为扫地机龙头企业，是公司激光测距芯片的重要客户，为保障双方良好合作和公司新产品的快速市场导入，公司基于商业规划未加紧对客户账款的催收力度，进而导致期末应收账款较高。

公司按照客户实际需求发货，前五大客户信用政策无变化，其中客户一、客户二、客户四、客户五的账期为月结 60 天，客户三账期为月结 30 天。应收账款账龄均未超过 1 年，虽然存在一定的逾期欠款，但目前经销商发展态势良好，终端客户资质良好且经营稳健，叠加双方长期稳定的合作关系，整体赊销风险处于可控范围，且公司的现金流状况良好，因此公司暂未采取激进的催款措施。

(2) 应收管控流程

① 公司经销商考核流程

为进一步管控应收账款回款风险，公司建立了全流程的风控机制：一方面，公司持续跟踪终端市场需求变化，动态评估客户经营状况；另一方面，公司制定并严格执行《客户管制制度》，每年末会结合经销商业绩、合作情况，评估是否继续合作或调整合作范围；协议到期续签前须对经销商财务状况进行专项评估。

相关评估标准如下：

客户类型	考核内容	权重	评分标准	考核周期	评分人
经销商	年度销售额	50%	A.大于等于1000万，得分率100% B.1000万>销售额≥800万，得分率80% C.800万>销售额≥500万，得分率60% D.500万>销售额≥200万，得分率40% E.小于200万，得分率20% 备注：取值滚动前12个月，或不足12月交易额的取月平均值*12个月	每年度12月考核	销售副总
	付款及时性	30%	A.按财务输出的计算公式为准； B.现金结算客户为满分		财务总监
	1、客户开发主动性 2、客户服务主动性 3、原厂配合度	20%	满意度调查形式： A.经销责任销售打分，分数占比25% B.销售BD总监打分，分数占比25% C.销售副总打分，分数占比25% D.销售助理打分（针对各项报告提供及时性），分数占比25%		销售助理/销售/ 销售BD总监/ 销售副总
直销客户	年度销售额	70%	规则档位： A.大于等于200万，得分率100% B.200万>销售额≥100万，得分率80% C.100万>销售额≥50万，得分率60% D.50万>销售额≥10万，得分率40% E.小于10万，得分率20% 备注： A.取值滚动前12个月，或不足12月交易额的取月平均值*12个月 B.年度销售额小于10万的直销客户，需建议销售沟通，尽量通过经销商交付	每年度12月考核	销售副总
	付款及时性	30%	A.按财务输出的计算公式为准； B.现金结算客户为满分		财务总监

经销商考核及续签建议如下：

客户大类	客户细分	考核等级	分数范围	续签建议
经销商	经销商	A	80<分数≤100	优秀经销，符合经销标准，正常续签；账期有谈判空间
		B	60≤分数≤80	及格经销，符合经销标准，正常续签。
		C	分数<60	考核一年，观察是否改善，如未采取任何改善措施，则取消经销资格。实际续签情况，依评审建议决定。
直销客户	分销商	A	80<分数≤100	优秀分销，如后续发展为经销商，分数大于80分为重要参考指标。
		B	60≤分数≤80	及格分销，符合分销标准，正常续签。
		C	分数<60	重点关注客户付款情况，如年度付款及时性总分数小于60，需邮件发起内部评审账期、协议事宜，进行确认。
	直销客户	/	/	重点关注客户付款情况，如年度付款及时性总分数小于60，需邮件发起内部评审账期、协议事宜，进行确认。

经销商的准入评估标准及年度考核结果作为与该经销商下一年度合作的重要参考。

② 公司逾期发货管控流程

发货环节实行逾期欠款审批制，存在逾期欠款时须经市场总监、销售总监、财务总监、法务人员、总经理等多重审批后方可发货，并定期核查合作经销商的财务状况、资产状况、资信状况，视实际情况采取发货管控等风控措施。目前相关经销商经营状况稳定，发展态势良好，无实质应收风险。相关审批流程如下：

目前相关经销商经营状况稳定，发展态势良好，无实质应收风险。

防控大类	防控等级	触发场景	发货防控审批流
在信用额度内，但逾期欠款	一级	逾期总金额≤20万	一级防控： 统筹交付申请→销售→销售BD总监审批，通过才可发货
	二级	20万<逾期总金额≤100万	二级防控： 统筹交付申请→销售→销售BD总监→销售副总→产品市场总监→财务总监审批，通过才可发货
	三级	逾期总金额>100万	三级防控： 统筹交付申请→销售→销售BD总监→销售副总→产品市场总监→财务总监审批→总经理审批，通过才可发货
超出信用额度	销售部评估后，如需变更账期，则发起信用额度调整流程：销售副总/法务/财务→总经理审批，通过后才可调整信用额度		

③ 逾期发货管控案例

2025年11月27日，因客户十七临时资金问题，产生逾期欠款558,849.96元，向我司申请逾期发货流程。公司考虑到客户十七是公司重要客户，且历史付款情况较好，综合评估后，在客户十七2025年底前支付所有逾期欠款的前提下，同意发货。2025年12月15日，客户十七支付逾期欠款558,849.96元；2025年12月

25 日，客户十七又支付 1,299,102.97 元到期款，至 2025 年底，客户十七无逾期欠款。

（二）说明坏账准备计提政策与同行业可比公司是否具有差异，结合应收账款账龄情况、相关客户经营情况及资信情况、期后回款情况等，说明应收账款坏账准备计提的充分性；

1、同行业可比公司最新预期损失率如下：

单位：%

账龄	南芯科技	英集芯	晶丰明源	必易微	美芯晟
6 个月以内	1.00	5.00	1.00	1.00	1.10
6 个月至 1 年（含 1 年）	5.00		5.00	5.00	5.00
1 年至 2 年（含 2 年）	20.00	10.00	20.00	20.00	20.00
2 年至 3 年（含 3 年）	50.00	50.00	50.00	50.00	50.00
3 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

公司应收账款预期损失率与行业基本相同，不存在明显差异。

2、2025 年 12 月 31 日，公司账龄分布如下：

单位：万元

账龄	应收账款余额	应收账款占比	计提比例	坏账准备
6个月以内	24,922.77	85.3%	1.10%	274.15
6个月至1年	4,263.47	14.6%	5.00%	213.17
1至2年	35.42	0.1%	20.00%	7.08
2至3年	-	-	-	-
3年以上	-	-	-	-
合计	29,221.66	100.0%	1.69%	494.41

截止 2025 年 12 月 31 日，公司应收账款账龄基本都在 1 年以内，客户整体经营及资信情况良好，公司根据账龄，严格按照预期损失率进行计提，坏账准备计提充分。截止 2026 年 6 月 30 日，公司期后回款率 70.24%。

（三）列示 2024 年至 2025 年末长期应收款具体情况，包括但不限于欠款方情况、账龄情况、款项用途、回款安排等，并说明长期应收款坏账准备计提的充分性。

1、长期应收款具体情况

公司主要办公地点集中在北上深等中心城市，近年来该等区域的房价上涨较快，而公司员工普遍较为年轻，面临较大的置业安居压力。为稳定员工队伍，协助员工置业安居，公司对内部员工实施房贷借款福利，在 2023 年底对外发布了《员工借款管理办法》，向满足《员工借款管理办法》的员工提供购房贷款。公司向员工提供借款，主要目的是稳定员工、吸引人才，不是以借出资金获利为目的，而是公司对内部员工提供的房贷借款福利。

公司的长期应收款下的欠款方均为公司员工，款项用途基本为员工购房借款或者房贷还款。2024 年中长期应收款余额为 2,375.5 万元，2024 年末长期应收款余额为 687.5 万元，2025 年末长期应收款余额为 585.23 万元。2024 年中公司财务将员工借款记录在“其他应收款”科目，2024 年底经审计调整为“长期应收款”科目，主要原因系其他应收款科目属于流动资产项目，长期应收款属于非流动资产项目。员工借款的还款周期在 1-5 年，从周期看属于长期应收款，调整后的科目更符合会计准则。截止 2025 年末，借款账龄均在 2 年以内。回款安排按照《员工借款管理办法》及个人签署的借款协议约定陆续执行，最晚在 2029 年完成还款。

2024 年内的长期应收款余额下降系 2024 年初，部分员工曾计划在京购置首套或二套住房，但受期间房价波动较大影响，经审慎观望后最终放弃购房计划，并于 2024 年末将此前向公司拆借的款项全额归还。

该事项系员工个人购房决策调整所致，拆借款项已按期清偿，未对公司资金周转及财务状况造成不利影响，相关资金往来清晰、合规，不存在占用公司资金或损害公司利益的情形。

2、同行业公司长期应收款信用损失率：

公开信息中，同行业公司员工借款信用损失率如下：

单位：元，%

公司	长期应收款-2025年期末余额			长期应收款-2024年期末余额		
	账面余额	坏账准备		账面余额	坏账准备	
	金额	金额	计提比例	金额	金额	计提比例
美芯晟	5,341,333.67	267,066.68	5	5,852,333.99	292,616.70	5

晶晨股份	1,812,900.00	1,649.75	0.09	5,232,740.00	6,685.01	0.13
新相微	4,103,330.00	205,166.50	5	2,832,850.00	141,642.50	5
广立微	400,000.00	20,000.00	5	-	-	-

参考同行业长期应收款的预期信用损失，公司选择计提比率为 5%，与行业基本相同，不存在明显差异。

3、长期应收款余额及减值情况如下：

单位：元

分类	2025年12月31日			2024年12月31日		
	期末余额	账龄情况	坏账准备	期末余额	账龄情况	坏账准备
员工借款	5,852,333.99	1-2年	292,616.70	6,874,999.95	1年以内	343,750.00
减：一年内到期的长期应收款	511,000.32	1年以内	25,550.02	1,022,665.96	1年以内	51,133.30
合计	5,341,333.67		267,066.68	5,852,333.99		292,616.70

公司当前的员工借款均未逾期，2024 年坏账准备计提 343,750.00 元，2025 年坏账准备计提 292,616.70 元。

公司严格按照会计准则要求谨慎计提长期应收款坏账准备，与同行业可比公司不存在显著差异，公司的长期应收款坏账计提具备充分性。

二、会计师核查程序和核查结论

（一）核查程序

1、对客户导入、信用管理、退换货、坏账准备计提及员工借款的相关内部控制设计和运行进行了解、测试，并评价关键内部控制流程运行的有效性；

2、获取公司应收账款明细表、账龄分布数据、收入明细表与重要客户账期协议，依据协议约定的最新信用政策，评价应收账款期末余额的赊销风险；

3、获取公司收入成本明细表，分析重要客户的季度销售情况与 12 月销售占全年收入比例，并针对 12 月销售比例较高的经销商实施访谈程序，了解具体采购原因并评价合理性；

4、获取期后银行对账单与银行承兑汇票台账，对客户期后回款进行实质性检查，以评价相关交易的真实性，对于重要应收账款客户实施访谈程序，确认还款计划；

5、对重要应收账款实施函证程序，结合客户背景核查、合同检查、收入真实性核查及收入延伸检查等程序，确认应收账款的真实性、准确性与期后终端出货情况；

6、获取并复核应收账款账龄历史数据、迁徙率、历史损失率和预期信用损失率的计算过程，评价应收账款坏账准备的充分性；

7、获取员工借款审批表、还款计划、借款合同、担保合同等借款资料与银行回单，访谈借款员工了解借款资金流向情况，检查审批程序及约定借款用途是否符合公司借款相关规定，相关资金是否转至借款人，访谈提前还款员工了解提前还款原因，检查提前还款相关凭证。

8、针对 2024 年大额员工借款执行访谈程序，了解款项支付情况、借款安排、借款实际使用用途、还款资金来源等信息，核查 2024 年董监高任职期间的个人账户流水并获取了公司董监高的银行账户承诺函，2024 年对重要客户及供应商访谈确认是否存在其他非经营性往来或资金支持事项；

9、核查各期实际还款情况是否与还款计划一致，是否存在违约情况，按照新金融工具准则“三阶段”模型复核坏账准备的充分性。

（二）核查结论

1、应收账款增长幅度高于营业收入的原因具有商业合理性，公司不存在期末集中销售的情形；主要客户信用政策未发生变化，公司已建立风控措施应对客户大额赊销风险；

2、坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在差异，应收账款坏账准备计提充分；

3、长期应收款已按照公司政策充分计提坏账准备。

三、关于预付款项。年报显示，2025 年末公司预付款项余额为 0.31 亿元，较上年末增加 353.88%。2023 年至 2024 年末，预付款项余额为 664.61 万元、690.78 万元，季度末预付款项金额波动较大。

请公司：（1）列示 2025 年末预付款项主要支付对象的名称、主营业务及经营情况、是否与公司及控股股东、实际控制人、董高人员存在关联关系或其他利益安排，结合预付对象与公司的历史合作情况、采购内容、账龄情况及期后结转情况，说明预付款项增幅较大的原因；（2）结合 2023 年至 2024 年各季度预付款项的变动情况，说明对前述预付对象近三年是否存在预付情形及结转情况，是否存在预付款项对应采购未按期交货或退货的情形。

【回复】

一、公司回复

（一）列示 2025 年末预付款项主要支付对象的名称、主营业务及经营情况、是否与公司及控股股东、实际控制人、董高人员存在关联关系或其他利益安排，结合预付对象与公司的历史合作情况、采购内容、账龄情况及期后结转情况，说明预付款项增幅较大的原因；

预付款前五名详细信息：

单位：万元

供应商名称	主营业务	经营情况	预付期末金额	款项性质	服务交付周期覆盖	期后结转金额
供应商一	封装	持续经营中	1,143.81	服务费	2026 年全年	680.60
供应商二	封装	持续经营中	967.51	服务费	2026 年全年	553.92
供应商三	晶圆加工	持续经营中	376.86	货款	2026 年 3 月	376.86
供应商四	晶圆加工	持续经营中	169.53	货款	2026 年 4 月	169.53
供应商五	测试	持续经营中	138.02	服务费	2026 年全年	107.20
小计			2,795.73			1,888.11

2025 年 下半年开始，半导体行业原材料涨价、产能趋紧，为确保正常经营，公司与部分晶圆厂、封装厂约定通过预付款协议进行产能锁定，因此预付款大幅增加。

公司的供应链预付款基于与供应商的商业约定，覆盖未来较长周期的预估交易金额，预付款的期后结转是自 2026 年 1 月 1 日至 2026 年 6 月 30 日的结转金额，基于实际采购需求计算得出。当前供应商一、供应商二、供应商五的预付款还在执行中，该预付款会根据实际采购结账，直至全部抵扣完毕。

公司期末预付款项前五名交易对手与公司、控股股东、实际控制人及其他关联方均不存在关联关系。

（二）结合 2023 年至 2024 年各季度预付款项的变动情况，说明对前述预付对象近三年是否存在预付情形及结转情况，是否存在预付款项对应采购未按期交货或退货的情形。

1、上述对象 2023 年至 2024 年各季度预付款情况详细情况如下：

单位：万元

供应商名称	2024 第四季度余额	2024 第三季度余额	2024 第二季度余额	2024 第一季度余额	2023 第四季度余额	2023 第三季度余额	2023 第二季度余额	2023 第一季度余额
供应商一	265.36	358.15	-	-	-	-	-	-
供应商二	-	531.75	843.18	-	-	-	-	-
供应商三	128.51	89.78	151.16	75.64	136.21	675.90	4,537.84	1,416.97
供应商四	-	-	-	-	-	-	-	-
供应商五	-	-	-	-	-	-	-	-
小计	393.87	979.67	994.34	75.64	136.21	675.90	4,537.84	1,416.97

2、上述对象 2023 年至 2024 年预付款，截止 2026 年 6 月 30 日结转详细情况如下：

单位：万元

供应商名称	2025 年度预付期末金额	2025 年期后结转金额	2024 年度预付期末金额	2024 年期后结转金额	2023 年度预付期末金额	2023 年期后结转金额
供应商一	1,143.81	680.60	265.36	265.36	-	-
供应商二	967.51	553.92	-	-	-	-
供应商三	376.86	376.86	128.51	128.51	136.21	136.21
供应商四	169.53	169.53	-	-	-	-
供应商五	138.02	107.20	-	-	-	-
合计	2,795.73	1,888.11	393.87	393.87	136.21	136.21

3、上述预付供应商近三年均为正常业务合作，货物交付后预付款及时结转原材料、不存在长期挂账情形；各供应商均按合同约定按期供货，不存在大额逾期交货、全额退货情形。

二、会计师核查程序和核查结论

（一）核查程序

1、获取预付账款明细表，抽取重要预付账款的采购合同，核实是否具有真实交易背景、商业实质、服务内容、合同金额、付款安排及后续结算方式等信息；

2、访谈公司管理层，了解大额预付款项的业务交易背景与商业实质；

3、通过国家企业信用信息公示系统等公开信息渠道，查询重要预付账款供应商的股权结构、实际控制人、注册资本与经营范围等信息，并与公司提供的关联方清单比对，确认是否存在关联关系或提供服务与经营范围不一致；

4、针对 2024 年开始新增的预付产能锁定事项，获取了 2024 年与各家封装厂结算对账单，汇总并对锁定产能的相关产品线各封装厂的封装量分布进行分析，确认锁定产能需求的合理性；

5、获取期后供应商结算对账单与产品入库列表，核查预付账款的结转情况；

6、对重要预付账款实施函证程序，核查期末余额的准确性。

（二）核查结论

1、预付款项主要支付对象与公司及控股股东、实际控制人、董高人员不存在关联关系或其他利益安排，预付款项增幅较大具有商业合理性；

2、2023、2024 年预付款项期后已结转完毕，2025 年预付账款期后按合同约定正常根据实际采购结算，近三年不存在预付款项对应采购未按期交货或退货的情形。

四、关于对外投资与受限资产。年报显示，2025 年末公司其他非流动资产 0.31 亿元，较上年末增加 197.51%，主要系本期大额存单投资金额增加所致。受

限货币资金 0.60 亿元，其中申购结构性存款被银行圈存冻结资金 0.59 亿元。其他非流动金融资产 0.60 亿元，其中权益工具投资 0.50 亿元系投向安义龙昌创业投资合伙企业（有限合伙），债务工具投资 0.1 亿元。

请公司：（1）列示大额存单、结构性存款的开户银行、产品期限、到期日，说明是否存在质押、担保或其他权利受限情形，是否存在为公司控股股东、实际控制人、董高人员及其关联方提供担保或资金支持等情况；（2）说明相关资金受限的原因、起始日及预计解除日，资金存放状态及权属是否清晰，是否存在为公司控股股东、实际控制人、董高人员及其关联方提供担保或资金支持等情况，请年审会计师说明对大额存单及受限资金权利状态履行的审计程序及结论；（3）列示私募股权基金的底层标的及经营情况、与公司主营业务的协同关系、合伙企业的其他合伙人及关联关系、运作方式、退出机制及盈利模式、出资缴纳情况、公司投资所占比例及影响力。

【回复】

一、公司回复

（一）列示大额存单、结构性存款的开户银行、产品期限、到期日，说明是否存在质押、担保或其他权利受限情形，是否存在为公司控股股东、实际控制人、董高人员及其关联方提供担保或资金支持等情况；

其他非流动资产 0.31 亿元，由大额存单投资增加所致，详细情况如下：

单位：元

名称	开户银行	起算日	到期日	产品期限 (天)	期末余额
大额存单	招商银行	2024/03/01	2027/03/01	1095	10,519,871.34
大额存单	湖南银行	2025/12/26	2028/12/26	1096	20,005,917.81
合计					30,525,789.15

公司购买大额存单，属于正常经营行为，不存在为公司控股股东、实际控制人、董高人员及其关联方提供担保或资金支持等情况。

（二）说明相关资金受限的原因、起始日及预计解除日，资金存放状态及权属是否清晰，是否存在为公司控股股东、实际控制人、董高人员及其关联方提供

担保或资金支持等情况，请年审会计师说明对大额存单及受限资金权利状态履行的审计程序及结论；

资金受限原因为公司申购结构性存款，款项预先圈存暂未实际扣款，详细情况如下：

单位：元

银行	金额	起息日	到期日
中信银行	24,000,000.00	2026 年 1 月 1 日	2026 年 1 月 30 日
兴业银行	35,000,000.00	2026 年 1 月 4 日	2026 年 1 月 30 日

该两笔结构性存款权属清晰，不存在为公司控股股东、实际控制人、董高人员及其关联方提供担保或资金支持等情况。

（三）列示私募股权基金的底层标的及经营情况、与公司主营业务的协同关系、合伙企业的其他合伙人及关联关系、运作方式、退出机制及盈利模式、出资缴纳情况、公司投资所占比例及影响力。

其他非流动金融资产 0.60 亿元，其中 0.50 亿元投资向私募股权基金，该基金底层唯一投资标的为晶圆厂供应商六。该私募基金中，海南东方丰海私募基金管理有限公司为普通合伙人，深圳英集芯科技股份有限公司为管理人、杭州拓尔微电子有限公司、美芯晟科技（北京）股份有限公司、上海灿瑞科技股份有限公司和智慧星空（上海）企业管理有限公司为有限合伙人。公司以认缴出资额为上限承担有限责任。详细情况如下：

名称	安义龙昌创业投资合伙企业（有限合伙）
统一社会信用代码	91360123MAEX0QP02T
执行事务合伙人	海南东方丰海私募基金管理有限公司（委派代表：李文星）
成立日期	2025-09-16
注册资本	28,050万元
注册地址	江西省南昌市安义县新经济产业园内
主要经营业务	创业投资、投资管理，聚焦半导体产业领域投资
公司持股情况	公司于2025年10月投资4,999.32万元，持有17.83%份额
基金存续期	投资期5年，退出期3年，普通合伙人可延期存续期不超过2年
投资背景	半导体产业基金投资，目的是与上游供应链展开长期战略合作，并非单纯财务性投资

是否最终流向控股股东、实际控制人或其他关联方	否
------------------------	---

供应商六是晶圆厂，公司与该基金其他合伙人不存在任何关联关系。公司通过投资基金的方式入股，与供应商六深度合作，公司能够获取更优惠的价格以及更充分的产能配额，同时供应商六也可获取稳定的销售订单，形成产业协同。

二、会计师事务所核查程序和核查结论

（一）核查程序

1、对大额存单及本期银行账户实施函证程序，核实大额存单账户余额、产品期限及权利受限情况，核实受限货币资金的准确性与完整性；

2、登录企业网上银行或获取纸质大额存单，对电子及柜台大额存单实施盘点程序，确认大额存单真实性与权利受限情况；

3、访谈公司管理层，了解本期受限货币资金的具体原因；

4、获取期后银行账户划转结构性存款的银行回单、结构性存款协议与期后银行账户对账单，核对受限资金用于认购结构性存款的产品信息、期限，核查结构性存款是否按照协议期限正常赎回与结息；

5、获取私募股权基金协议、注资银行回单及 2025 年度审计报告，核实私募股权基金的成立目的、运作方式、退出机制、盈利模式、合伙人构成及实缴情况，核实基金投资底层标的与成立目的是否一致；

6、通过国家企业信用信息公示系统等公开信息渠道，查询私募股权基金合伙人的股权结构，与公司关联方清单比对，确认是否存在关联关系；

7、获取底层标的供应商六与公司签署的加工框架协议、报价单、采购合同及结算对账单，核实底层标的与公司主营业务的协同关系。

（二）核查结论

1、大额存单、结构性存款不存在质押、担保或其他权利受限情形，不存在为公司控股股东、实际控制人、董高人员及其关联方提供担保或资金支持等情况；

2、受限资金因申购结构性存款被银行圈存，资金权属清晰，不存在为公司控股股东、实际控制人、董高人员及其关联方提供担保或资金支持等情况；

3、私募股权基金投资具备商业合理性；公司与私募股权基金其他合伙人不存在关联关系。

五、关于经营活动现金流。年报显示，2025 年公司经营活动产生的现金流量净额为-1.20 亿元，同比下滑 55.12%，本期实现归母净利润-0.14 亿元，同比减亏 78.86%。销售商品、提供劳务收到的现金为 4.32 亿元，同比增加 8%，本期实现收入 5.55 亿元，同比增加 37.35%。各季度经营活动产生的现金流量净额分别为-378.43 万元、-0.35 亿元、-0.43 亿元、-0.37 亿元，与当季度净利润差异较大。公司收到其他与经营活动有关的现金 0.27 亿元，支付其他与经营活动有关的现金 1.34 亿元。2024 年至 2025 年分别收到员工借款 1,950 万元、90.27 万元，2024 年支出员工借款 2,653 万元。

请公司：（1）结合相关指标的勾稽关系，说明全年及分季度经营活动产生的现金流量净额变动与净利润不匹配的原因及合理性；（2）结合结算模式及结算周期，说明销售商品、提供劳务收到的现金与收入金额及变动趋势差异较大的原因及合理性；（3）说明收到、支付其他与经营活动有关现金的具体内容，是否符合行业惯例，往来对象的具体情况，是否与公司及控股股东、实际控制人、董高人员等具有关联关系；（4）说明 2024 年至 2025 年大额员工借款的借款人、具体用途及资金去向、还款周期。

【回复】

一、公司回复

（一）结合相关指标的勾稽关系，说明全年及分季度经营活动产生的现金流量净额变动与净利润不匹配的原因及合理性；

单位：万元

名称	2025年Q1 发生额	2025年Q2 发生额	2025年Q3 发生额	2025年Q4 发生额	2025年累计 发生额	2024年累计 发生额
经营活动现金流入	14,651.37	10,550.44	8,509.96	11,320.23	45,032.01	44,397.85

经营活动现金流出	15,029.85	14,088.51	12,842.61	15,027.66	56,988.62	52,105.96
经营活动产生的现金流量净额	-378.47	-3,538.07	-4,332.65	-3,707.43	-11,956.62	-7,708.11
净利润	367.11	133.57	531.29	-2,438.92	-1,406.94	-6,656.71

2025 年，净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致，主要受购买原材料增加及部分客户回款延迟所致。

2025 年上半年，公司预判模拟电源芯片产能即将趋紧，通过现金支付晶圆厂采购款及预付部分款项锁定晶圆厂、封装厂产能，导致存货占用增加，购买商品、接受劳务支付的现金同比大幅增加 7,252.84 万元。受益于公司 2025 年在供应链侧提前布局与产能锁定，预计 2026 年模拟电源芯片收入将同比大幅增长。各季度采购量相对平稳，各季度间没有明显波动。

2025 年公司收入和净利润增量主要来源于表冠新品和某款接收端无线充电芯片，终端客户是品牌 A。受行业大环境影响，自 2025 年起，存储芯片价格快速上行，市场对其余芯片品类也形成涨价预期，导致下游客户资金周转压力加大，货款回收出现一定延迟。受此影响，销售商品、提供劳务收到的现金同比仅增加 3,087.82 万元，现金流增速低于收入和利润增速。根据公司业务特性，一季度回款占比较高，二季度至四季度相对平稳。

上述因素共同导致报告期内净利润与经营活动现金流量净额变动趋势暂时不一致，该差异具有阶段性经营特征，符合公司实际业务开展情况与行业普遍规律。

（二）结合结算模式及结算周期，说明销售商品、提供劳务收到的现金与收入金额及变动趋势差异较大的原因及合理性；

销售商品、提供劳务收到的现金与收入之间的差异，可用回款与收入的差异来解释。

1、前五大客户收入、回款变动趋势及原因：

单位：万元

客户	信用政策	2025年收入	2024年收入	收入同比变动	2025年回款	2024年回款	回款同比变动
客户一	月结60天	23,628.02	13,461.78	10,166.24	19,115.11	10,302.26	8,812.85

客户二	月结60天	6,181.22	1,192.29	4,988.93	3,673.88	391.56	3,282.32
客户四	月结60天	2,377.38	4,572.79	-2,195.41	3,013.31	7,362.70	-4,349.39
客户五	月结60天	2,016.74	3,044.35	-1,027.61	2,997.53	5,808.13	-2,810.60
客户三	月结30天	2,571.22	6.57	2,564.65	2,043.05	7.20	2,035.85
公司整体		55,512.91	40,416.79	15,096.13	52,111.60	46,168.88	5,942.73

公司信用政策主要为月结 30 天或月结 60 天，与同行基本一致。公司 2025 年收入同比增加 15,096.13 万元，回款同比增长 5,942.73 万元，主要因为：

(1) 客户一和客户二受益于品牌 A 智能手表等终端出货量同比大幅增加，收入同比增长较快。但自 2025 年底起，存储芯片价格快速上行，市场对其余芯片品类也形成涨价预期，受行业大环境影响，货款回款出现一定延迟。

(2) 受房地产不景气影响，华南地区的客户四和客户五出货量同比大幅减少，收入和回款同比下降。

(3) 客户三为公司对接品牌B的合作经销商。受下半年消费电子行业影响，现阶段品牌B部分终端产品销量未达预期，导致其回款节奏放缓。

2、前五大客户信用政策、期后回款情况：

单位：万元

客户	2025 年 销售金额	信用政策	期末余额	6 个月以内	6 个月至 1 年	期后回款
客户一	23,628.02	月结 60 天	15,566.69	13,428.52	2,138.16	9,393.55
客户二	6,181.22	月结 60 天	4,266.63	3,383.79	882.84	3,511.08
客户四	2,377.38	月结 60 天	2,596.77	1,521.45	1,075.32	1,518.52
客户五	2,016.74	月结 60 天	1,092.34	1,092.34	-	1,082.11
客户三	2,571.22	月结 30 天	833.62	833.62	-	592.42

上述期后回款金额截止 2026 年 6 月 30 日。虽然存在一定的逾期欠款，但考虑到公司与经销商及终端客户的长期合作，目前经销商发展态势良好，公司暂未采取激进的催款措施。此外，考虑到上述经销商赊销账期均在 90 天以内，应收账款的账龄未超过 1 年，且终端客户资质良好，经营稳健，整体赊销风险处于可控范围。为进一步管控应收账款回款风险，公司持续跟踪终端市场需求变化，定期核查合作经销商的财务状况，并视实际情况采取发货管控等风控措施。目前相关经销商经营状况稳定，发展态势良好，预计公司可全部收回相关款项。

（三）说明收到、支付其他与经营活动有关现金的具体内容，是否符合行业惯例，往来对象的具体情况，是否与公司及控股股东、实际控制人、董高人员等具有关联关系；

1、2025 年收到的其他与经营活动有关的现金详细情况如下：

单位：元

项目	本期发生额	具体内容
利息收入	4,618,749.96	银行存款利息收入
政府补助	4,091,520.61	均为与收益相关的政府补助，其中流片项目补贴 374 万元
员工借款	902,666.00	员工购房借款
其他往来款	426,786.97	员工备用金借款及其他往来单位款
押金及保证金等	11,320.00	房租押金及保证金
合计	10,051,043.54	

2、2025 年支付的其他与经营活动有关的现金

单位：元

项目	本期发生额	具体内容
付现费用	35,445,788.55	销售费、管理费、研发费中的：差旅费、办公费、研发材料测试费、中介服务费、快递费、专利代理费等付现费用。
其他往来款	463,949.57	员工备用金借款及其他往来单位款
合计	35,909,738.12	

3、公司收到其他与经营活动有关现金主要为：政府补助、保证金退回、员工还款，往来方为政府部门、供应商及员工；支付其他与经营活动有关现金为研发、管理、销售等各类经营杂项费用、租赁保证金、员工备用金，往来对象为第三方服务商及公司内部员工。

以上收支均为企业日常经营常规资金往来，资金往来符合行业惯例；除实控人与董高人员正常业务型费用报销外，资金往来对象与公司控股股东、实控人、董监高及其关联方不存在关联关系。

（四）说明 2024 年至 2025 年大额员工借款的借款人、具体用途及资金去向、还款周期。

2024 年大额员工借款请参考第二问相关回复内容；2025 年公司未发生大额员工借款。

二、会计师核查程序和核查结论

（一）核查程序

1、获取公司各期销售明细表及回款明细表，取得公司销售回款管理及经销商管理相关制度文件，并访谈公司管理层，了解公司销售回款变化情况；

2、获取公司各期大额支出明细表、研发费用明细表、应收票据明细表、存货余额明细表，并就大额支出事项取得对应合同及项目资料；并访谈公司管理层，了解公司经营活动产生的现金流量净额持续为负的原因，评价合理性；

3、取得授信、发货管控、催收管理、成本管理、采购管理、销售管理等制度文件，取得公司各年就回款及采购降本等相关的工作任务文件，并访谈公司管理层，了解采取的改善经营性现金流量的措施及效果，评价其合理性；

4、获取期后银行对账单与银行承兑汇票台账，对客户期后回款进行实质性检查，以评价相关交易的真实性，对于重要应收账款客户实施访谈程序，确认还款计划；

5、获取收到、支付其他与经营活动现金流量明细表与关联方清单，检查其他列示的具体内容是否与同行业一致，将收、付款对象与关联方清单比对；

6、获取员工借款审批表、还款计划、借款合同、担保合同等借款资料与银行回单，检查审批程序及约定借款用途是否符合公司借款相关规定，相关资金是否转至借款人，核查实际还款情况是否与还款计划一致；

7、针对 2024 年大额员工借款执行访谈程序，了解款项支付情况、借款安排、借款资金流向、还款资金来源等信息，核查 2024 年董监高任职期间的个人账户流水并获取了公司董监高的银行账户承诺函，2024 年对重要客户及供应商访谈确认是否存在其他非经营性往来或资金支持事项。

（二）核查结论

1、经营活动产生的现金流量净额变动与净利润不匹配主要系收付款周期影响，具有合理性；

2、销售商品、提供劳务收到的现金与收入金额及变动趋势差异较大的原因符合公司经营情况，具有合理性；

3、收到、支付其他与经营活动有关现金具体内容符合行业惯例，除日常报销款涉及实际控制人与董高人员外，其他款项的往来对象与公司及控股股东、实际控制人、董高人员等不存在关联关系；

4、2024 年至 2025 年大额员工借款的借款人、具体用途及资金去向、还款周期与借款协议及公司《员工借款管理办法》一致。

六、关于期间费用。年报显示，2025 年度，公司销售费用、管理费用、研发费用分别为 0.29 亿元、0.43 亿元、1.73 亿元，同比增长 8.88%、14.14%、3.81%，其中，“其他”类费用分别为 178.33 万元、82.69 万元、357.20 万元，研发费用中，材料及测试费 0.27 亿元。

请公司：（1）说明期间费用中，“其他”类费用的具体内容、支付对象，是否存在大额支付情形；（2）结合研发材料的具体内容、主要采购对象、用途及与生产领料的区分依据，说明是否存在将生产成本或资本性支出列入研发费用的情形。

【回复】

一、公司回复

（一）说明期间费用中，“其他”类费用的具体内容、支付对象，是否存在大额支付情形；

“其他”类费用，均属于经营类费用，不存在大额支付的情形，详细情况如下：

单位：元

一级科目	具体内容	本年累计发生额	支付对象
研发费用-其他	差旅费	2,318,504.25	供应商和公司员工
研发费用-其他	专利费	484,057.87	国家知识产权局/北京市知识产权保护中心等专利代理机构

研发费用-其他	通讯费	345,473.41	公司员工
研发费用-其他	交通费	296,103.66	公司员工
研发费用-其他	其他	127,869.94	公司员工
	小计	3,572,009.13	
管理费用-其他	办公费	526,416.14	提供企业日常办公服务或办公软件的供应商
管理费用-其他	通讯费	227,962.23	公司员工
管理费用-其他	快递费	69,953.91	供应商
管理费用-其他	残保金	2,580.95	供应商
	小计	826,913.23	
销售费用-其他	仓储费	690,407.67	供应商
销售费用-其他	市场推广费	569,237.84	为市场推广、展会宣传等提供免费产品的费用
销售费用-其他	办公费	232,999.84	供应商
销售费用-其他	通讯费	140,029.98	公司员工
销售费用-其他	会议费	90,734.60	供应商
销售费用-其他	商业保险费	59,891.27	供应商
	小计	1,783,301.21	

（二）结合研发材料的具体内容、主要采购对象、用途及与生产领料的区分依据，说明是否存在将生产成本或资本性支出列入研发费用的情形。

1、研发材料及测试费具体内容、主要采购对象、使用用途

报告期公司研发材料及测试费 0.27 亿元，全部服务于芯片新产品预研、样品验证、性能迭代等研发活动，具体分类如下：

（1）研发材料具体内容：芯片研发专用晶圆电阻电容等电子元器件；

主要采购对象：晶圆代工供应商。

（2）测试费具体内容：芯片电性测试、高低温可靠性测试等测试服务。

主要采购对象：专业测试认证机构；

2、研发领料与生产领料的区分依据

（1）业务实质区分：

研发材料：产生于新产品设计开发、工程流片（晶圆、光罩）、芯片功能及可靠性验证、封装样品等研发活动阶段，其目的是验证技术方案、获取测试数据，不以直接销售为目的，属于研发活动的必要投入。

生产领料：发生于已定型产品的量产阶段，依据销售预测进行规模化生产，最终形成可对外销售的库存商品。

（2）需求申请部门及实物流向不同

研发领料由研发部门依据研发项目计划发起，物料用于工程流片、样品试制及测试验证，最终形成研发样品或废料，研发领料计入费用化开发支出，期末结转至研发费用。

生产领料由运营生产部门依据量产工单发起，经生产主管审批后出库，最终形成可对外销售的成品芯片并办理产成品入库，产品销售的同时结转主营业务成本。

3、公司全程采用 Fabless 轻资产代工模式，研发与生产领料流程完全隔离，不存在将生产成本或资本性支出列入研发费用的情形。

二、会计师核查程序和核查结论

（一）核查程序

1、获取期间费用明细表，检查各类期间费用二级明细项目设置是否合理，实际执行时归集是否准确，确认附注披露费用类型各期划分口径是否一致；

2、对期间费用执行分析性程序，了解期间费用的变动原因及合理性，检查归集费用的准确性；

3、抽取期间费用合同与凭证，检查合同、凭证后附件与账面记账费用的一致性，复核期间费用会计处理是否正确；

4、对研发领料的相关内部控制设计和运行进行了解、测试，并评价关键内部控制流程运行的有效性；

5、获取企业库存管理系统研发出库记录与研发费用材料费明细表，核对账面费用与库存管理系统出库记录的对应关系；

6、比对库存管理系统中研发领料与生产领料出库记录中出库单类型、编号及说明内容，确认是否有严格的规则区分。

（二）核查结论

1、期间费用中，“其他”类费用不存在大额支付情形；

2、公司研发领料与生产领料区分合理，不存在将生产成本或资本性支出列入研发费用的情形。

特此公告。

美芯晟科技（北京）股份有限公司董事会

2026年8月6日