

# 上海广奕电子科技股份有限公司对

## 《关于对上海广奕电子科技股份有限公司的

### 年报问询函》（公司一部年报问询函【2023】第 427 号）的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

上海广奕电子科技股份有限公司（以下简称“公司”或者“广奕电子”）于 2023 年 9 月 12 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司一部《关于对上海广奕电子科技股份有限公司的年报问询函》问询函【2023】第 427 号，现将问询函有关事项回复如下：

#### 一、关于经营业绩

你公司报告披露显示，2020 年至 2022 年近三年收入金额分别为 5,647.87 万元、10,701.20 万元、11,783.64 万元，收入增长率为 89.47%、10.12%；近三年毛利率分别为 22.81%、11.20%、16.48%，公司自 2019 年以来连续亏损，近三年净利润分别为-568.29 万元、-624.02 万元、-237.82 万元。

请你公司：

（一）结合产品销量、订单变化、订单获取方式、市场需求、未来业务规划等，说明近三年营业收入大幅增长的原因，并说明收入大幅增长的可持续性；

#### 【回复】

1、从产品订单销量来看，2020 年至 2022 年，公司主要产品系制造芯片必需的光刻机、刻蚀机、清洗机等设备，分别是 2020 年 38 台、2021 年 67 台、2022 年 90 台，2021 年，设备销售数量较 2020 年上涨 76%，2022 年，设备销售数量较 2021 年上涨 34%，主要原因近三年来芯片制造行业的二手设备国内需求爆发式增长。

2、从订单变化来看，2020 年至 2022 年，公司签订半导体设备销售合同金额分别 2020 年 3269.37 万元、2021 年 12294.62 万元、2022 年 26365.05 万元。2021 年，设备销售合同金额较 2020 年上涨 276%，2022 年，设备合同金额较 2021 年上涨 114%，主要原因是公司积极搭建销售团队，在销售团队的努力下，公司积极拓展客户群体，与多数客户建立了长期合作关系，使得公司的订单来源更加稳定。

3、从订单获取方式来看，公司通过多种渠道获取订单，包括线上推广、线下展会、客户推荐等，这些渠道的拓展，使得公司的订单获取效率得到了大幅提升。

4、从市场需求来看，近三年来国内建设独立的半导体产业链，包括芯片设计、制造和封装等环节，以实现自给自足。在数字化发展趋势加速的大背景下，下游消费升级和数字化转型的需求将持续拉动芯片需求，5G、人工智能、物联网、云计算、智能汽车等新兴领域的蓬勃发展，为集成电路的需求带来增量空间，进而为集成电路装备带来巨大市场。因此，未来公司经营的光刻机、刻蚀机、清洗

机等设备的国内市场需求也会不断增长。公司将紧跟市场需求变化，不断优化产品渠道和售后服务，以满足客户的需求。

5、从未来业务规划来看。公司持续拓展半导体相关产品的采购和销售渠道，同时加强自主研发能力，积极推出更多符合市场需求的高品质产品；此外，公司一直注重自身品牌建设与客户服务，从而提升市场竞争力。

综上所述，近三年营业收入大幅增长的原因市场需求的不断扩张，公司的品牌效应、积极的营销政策和良好的服务共同作用的结果。

收入大幅增长的可持续：

1、从宏观政策来看，十四五”规划从中国集成电路装备提出相关推动发展的方式以及措施，明确表明要发展包含集成电路装备与关键材料行业在内的新一代信息技术、新材料等战略性新兴产业并强化国家战略科技力量，发展相关集群的创新发展，政策积极性也将带动中国集成电路装备与关键材料行业的蓬勃发展，通过各种各样的支持性政策工具推动集成电路装备与关键材料行业国产化。

2、从行业前景来看，随着人工智能和物联网等领域的不断发展，芯片的应用场景将越来越广泛，从汽车、家电、医疗等领域的智能化，到工业、城市管理等领域的互联化。因此，半导体设备行业也将随着芯片应用领域的不断扩展而持续增长。

3、从行业格局来看，中国大陆有着全球最大的芯片市场和半导体设备市场，半导体设备国产率较低，芯片制造国产化势必带动设备国产化，国产设备进口替代趋势明显，替代空间巨大。国内客户设备验证意愿强烈，自主可控需求下国产化率有望快速提升，公司清洗设备等产品受益。

4、资源和品牌优势，公司深耕行业多年，拥有全球化的采购及其他信息资源，业务覆盖国内大部分的芯片生产线，公司的资源优势和品牌效应是公司获得稳定订单的基石。

5、公司将通过不断优化产品线和服务，进一步拓展客户群体及多样化订单助力公司营业收入持续增长。

(二) 结合主要原材料采购价格变动、成本构成、产品价格变动及同行业可比公司情况，说明公司毛利率变动的原因及合理性，是否符合行业情况，以及增收不增利的原因；

【回复】

1、毛利率变动的原因及合理性：

(1) 营业收入及成本（单位：万元）

		设备	备件	技术服务	合计
2020年	收入	4733.98	79.49	834.41	5647.87
	成本	3840.66	77.1	441.93	4359.69
	毛利率	18.87%	3.01%	47.04%	22.81%
2021年	收入	9557.32	47.43	1096.45	10701.2
	成本	8601.55	32.33	868.45	9502.33
	毛利率	10.00%	31.84%	20.79%	11.20%
2022年	收入	11600.22	48.73	130.92	11783.64
	成本	9608.03	31.05	202.6	9841.68
	毛利率	17.17%	36.29%	-54.76%	16.48%

(2) 公司2020年度的毛利率是22.81%，2021年度的毛利率是11.20%，

2021年度比2020年度毛利率下降，主要原因是设备销售的毛利率从2020年的18.87%下降至2021年的10.00%，设备销售的毛利率下降的主要原因是国内旧设备采购需求提高导致公司在海外二手设备采购价格大幅上涨，以及二手设备的运输、翻新和维护成本大幅上涨。国外二手设备价格2021年相较于2020年上涨超过20%。受多种环境影响，2021年度二手设备相关运输、翻新和维护成本大幅上升。

(3) 公司2022年的毛利率是16.48%，较2021年的11.20%有所上升，较2020年的22.81%仍有下降，主要原因是2022年设备销售的毛利率为17.17%，高于2021年设备销售10.00%毛利率，但仍低于2020年设备销售18.87%的毛利率。主要原因是2022年公司根据销售订单需求，采购产品结构也随之变化，由设备的单一销售到整线总包业务的拓展，整线总包的价格优势使公司毛利率在逐步回升。

因此，公司2020年至2022年毛利率的变动受海外二手设备市场波动及公司订单业务变化所致，总体向好，具有合理性，符合行业发展情况。

#### 2、增收不增利的原因：

(1) 二手设备市场的价格近两年来变化较大，同样的设备每年涨幅在20%左右，同时设备的翻新维修及其他服务费用也相应的水涨船高，从而使公司虽然收入看起来不断增长，利润率却没有随之增加。

(2) 半导体设备行业2022年开始需求疲软以及行业越来越激烈的竞争等叠加影响导致设备销售的价格处于低位。

(三) 结合市场形势、经营战略、发展规划等，说明公司连续亏损的原因以及公司拟采取的改善业绩的措施。

#### 【回复】

连续亏损的原因：

1、从当前的市场形势来看，据企查查数据，2022年中国吊销、注销的芯片企业超过5700家，比2021年多了70%，少产350亿块芯片。随着市场竞争的不断加剧，半导体许多企业面临着巨大的压力。

2、从公司的经营战略来看(1)公司的产品线尚不完整，竞争力难以保持行业前列；(2)公司在市场拓展方面缺乏有效的策略，未能充分利用现有的资源；

(3)公司的经营团队存在一定的不足，需要加强团队建设和培训。

3、公司的发展规划。公司发展规划实现能力不足。(1)公司规划加强产品研发，推出具有竞争力的新产品，但研发团队实力仍有欠缺；(2)公司需要积极拓展市场，寻找新的业务增长点，但销售团队仍待加强；

4、最近三年公司采购及销售的运输成本，给客户id提供相关维护服务的周期和人力成本大幅增加。

公司拟采取的改善业绩的措施如下：

1、加强产品研发：加大研发投入，引入先进的技术和人才，推出更具竞争力的新产品。

2、拓展市场：通过线上线下的渠道，拓展市场渠道，寻找新的业务增长点。

3、优化管理团队：加强团队建设和培训，提高团队的稳定性、执行效率和协作能力。

## 二、关于主要客户和供应商

近三年你公司主要客户和供应商集中度较高。2020年至2022年，前五大客户销售金额分别为3,639.63万元、8,233.08万元、10,453.38万元，年度销售占比分别为64.45%、76.94%、88.73%；前五大供应商采购金额分别为3,247.59万元、6,460.12万元、13,847.37万元，年度采购占比分别为66.87%、70.29%、80.09%。其中，仅华芯设备有限公司为近三年稳定客户，其余均为当期新增；各期主要供应商均变动较大。2022年，公司向第一大供应商深圳方正微电子有限公司采购金额10,499.80万元，年度采购占比60.44%。

请你公司：

（一）说明主要客户和供应商集中度持续增加的原因及合理性；结合行业特点、销售模式等说明公司销售集中度、采购集中度与同行业可比公司相比是否存在重大差异，如是，请说明差异原因及合理性；

【回复】

1、公司客户集中度持续增加的原因及合理性

（1）2020年-2022年，前五大客户及第一大客户的销售金额及占比情况：

	2020	2021	2022
前五大客户销售金额(单位:万元)	3639.63	8233.07	10453.38
前五大客户销售占比	64.45%	76.94%	88.73%
第一大客户销售金额(单位:万元)	2370.50	5044.20	6984.61
第一大客户销售占比	41.97%	47.14%	59.29%

2020年，前五大客户销售金额为3,639.63万元，其中第一大客户的销售金额为2370.50万元，第一大客户销售占比41.97%；2021年，前五大客户销售金额为8233.07万元，其中第一大客户的销售金额为5044.20万元，第一大客户销售占比47.14%；2022年，前五大客户销售金额为10453.38万元，其中第一大客户的销售金额为6984.61万元，第一大客户销售占比59.29%。

因此公司2020年-2022年公司第一大客户的销售金额和占比持续增长。

（2）公司2021年-2022年公司第一大客户及相关合同详情

2021年公司与第一大客户共签署4份销售合同，其中一份销售合同的金额为4630.10万元，销售产品为3台光刻机及相关技术服务。

2022年公司与第一大客户共签署2份销售合同，其中一份销售合同的金额为7331.59万元，销售产品为10台注入机及相关附属配件。

公司2021年第一大客户为2020年成立的国有背景的公司。

公司2022年第一大客户为行业内知名企业，与公司保持了长期稳定的合作关系。

（3）公司客户集中度持续增加的原因及合理性

由此可见：近三年公司客户集中度增加的主要原因是公司在2021年和2022年均获得大额订单，公司2021年大订单的获取是公司在2021年成功开发新客户的体现，公司2022年大订单的获得是公司一直维系良好客户关系积累的成果。并且这两家公司的主营业务及向公司采购的产品均不相同，在公司营收持续增长的前提下，公司2020-2022年客户集中度持续增加具有合理性，且不存在对大客户的依赖。

2、公司供应商集中度持续增加的原因及合理性

（1）2020年-2022年，前五大供应商及第一大供应商的采购金额及占比情况：

	2020年	2021年	2022年
前五大供应商采购金额(单位:万元)	3247.59	6460.12	13847.37
前五大供应商采购占比	66.87%	70.29%	80.09%
第一大供应商采购金额	2224.68	3280	10449.8
第一大供应商采购占比	45.81%	35.69%	60.44%

(2) 2020年-2022年前五大供应商及第一大供应商采购具体情况

①2020年公司前五大供应商采购占比为66.87%，第一大供应商采购占比为45.81%。

②2021年公司前五大供应商采购占比为70.29%，第一大供应商采购占比为35.69%，公司向第一大供应商（境外）采购的产品为3台光刻机。

③2022年公司前五大供应商采购金额为13847.37万元，占比为80.09%，第一大供应商采购金额为10449.8万元，占比为60.44%，该采购设备为供应商整线生产且采用招标方式，不可拆分，公司中标并与其达成采购协议。采购原因为该笔采购可满足公司对两大客户的意向订单的供货（其中一个订单为整线订单），且整线购买具有采购价格优势。该第一大供应商为行业内知名国有企业，招投标过程公开透明，合法合规。

(3) 公司供应商集中度持续增加的原因及合理性

①公司2021年较2020年供应商集中度增加的原因：

2021年，公司为满足国内客户关于光刻机采购及安装调试服务订单需求，向第一大供应商（境外）采购了3台光刻机，相关采购金额为3280万元，第一大供应商采购占比35.69%。近几年，国内光刻机需求持续增长，但全世界光刻机产品都集中在美日荷等国家的少数厂家手中。

②公司2022年较2021年供应商集中度增加的原因：

2022年，公司为满足两大客户意向订单的需求，出于成本、品质控制的考虑，通过投标方式中标了第一大供应商的整线招标。

综上所述，公司2020年-2022年供应商集中度持续增加的原因是2021年、2022年公司对第一大供应商的采购金额持续增加，持续增加是由客户订单要求、产品特点、品质控制、采购成本等多种因素决定，公司不存在对单一供应商依赖的情形，相关供应商与公司控股股东、实际控制人及董监高等均不存在关联关系或其他可能导致利益倾斜的情形。

(二) 说明公司近三年主要客户和供应商变化较大的原因，你公司供销渠道是否稳定；

**【回复】**

公司近三年主要客户和供应商变化较大的原因如下：

1. 客户变化较大的原因：

(1) 公司近三年主要客户的订单均来自于新建芯片厂或改造及扩建芯片厂形成的设备或整线采购需求，上述需求一般的采购周期为三年以上，三年内一般不会发生新的大量的采购需求。

(2) 市场需求不断变化：近三年来，半导体设备行业市场的发展迅速，国家及地方政策扶持力度持续加大，导致国内光刻机、注入机等芯片制造设备（包括二手设备）的需求爆发式增长，公司应对国内用户需求的变化导致主要客户在近三年内变化较大。

2. 供应商变化较大的原因：

(1) 供应链风险：近两年虽然行业热度不断升温，但国内供应链的波动性

增加，一些供应商面临资金、政策变动、技术迭代等风险导致供应能力下降或丧失，从而导致合作关系中止。

(2) 成本控制：一些供应商的成本压力增加，丧失价格优势。

(3) 下游客户需求的变化、对品质控制的要求以及整线订单模式导致公司需要选择有供应能力、价格优质、品质保障及整线供应能力的供应商。

(三) 结合深圳方正微电子有限公司经营规模、主营业务、你公司与其交易内容、交易价格等说明与该供应商发生的采购规模与你公司生产经营的匹配性，你公司对其是否有重大依赖。

#### 【回复】

深圳方正微电子有限公司是一家专注于微电子领域的高新技术企业，国有背景，主要经营集成电路、传感器等产品，是国内第一批进入6英寸碳化硅器件领域进行制造工艺研究开发的厂商之一，是中国十强最具成长性半导体企业。深圳方正微电子有限公司2022年下线一条6寸生产线，公司通过投标以总价14,760万元取得了此6寸线的采购订单，共包含131台设备，此采购订单的取得，为公司争取到了国内某新建芯片厂的整线业务订单，与其签订了61台设备的整线安装合同，交易金额超过1亿元。深圳方正微电子有限公司的本次整线招标的相关设备除保障新建芯片厂之外，也为公司其他订单做出了重要贡献，因此，该笔交易与公司业务匹配度很高。

公司参与深圳方正微电子的招标并中标采购是公司出于保障下游新建芯片厂用户对品质控制和服务保障的要求，同时公司结合自身其他订单，从采购成本等方面优化后的选择，公司对其不存在重大依赖。

### 三、关于存货

你公司期末存货账面余额为8,275.33万元，较期初增加165.66%，其中库存商品7,141.40万元，较期初增加203.83%；发出商品1,116.19万元，较期初增加160.29%。你公司解释存货增加的原因为2022年下半年增加了采购订单，加大了库存量。报告期末库存商品计提跌价准备501.51万元，占库存商品金额的比重期末为7.02%。

请你公司：

(一) 结合在手订单、发出商品出库时间、配送周期、期后验收时间等，说明期末发出商品大幅增加的原因、合理性以及期后收入确认情况；

#### 【回复】

公司的产品在市场上受到广泛欢迎，订单数量持续攀升。2022年公司签订销售订单总额26,365.05万元，收回货款17,918.40万元，货款回收率67.96%，公司订单分三种情况，一是库存非自我研发订单，这种情况订单签订后，根据订单条件即可发货，并且不需要验收时间；二是根据客户需求采购设备，需要一定的时间和资金支持，配送周期大约在一个月左右，视合同条款确定是否需要验收时间，一般验收时间三个月左右；三是公司自我研发的清洗设备，从订单签订后到发货、验收，周期在半年左右。期末发出商品增加的原因是公司从深圳方正微电子有限公司购入的11台注入机（库存价值为6079.31万元），销售给了国内某知名半导体股份有限公司。

(二) 结合订单变化、市场需求等说明期末库存商品大幅增加的原因以及期后结转情况，并结合库龄、库存状态、期后售价等，说明存货跌价准备计提

是否充分。

**【回复】**

2022年，公司存货比2021年增长了5160.38万元，增长率为165.66%，其中库存商品增量较大，比2021年增加了4944.49万元，增长率225.07%，2022年下半年，公司与深圳方正微电子有限公司签订6寸整线采购订单1.476亿元，从订单签订到公司进行设备解体、拆包运至公司入库已是年底，公司于11月入库1.073亿元，同时向国内某知名半导体股份有限公司发货6079.31万元，同时，2022年末，公司向深圳方正微电子有限公司采购设备使库存增加4652.87万元。这部分设备中有61台系为与国内某新建芯片厂签订的整线整包合同而采购，已于2023年陆续发货，但该新建芯片厂尚未验收，还未实现收入，未结转成本。

2022年，公司期末库存总额为82,753,279.47元，关于存货跌价准备的计提如下：

(1) 已发出商品11,161,879.77元，不计提存货跌价准备。

(2) 2022年11月入库设备余额46,562,342.52元，因尚未超过6个月，可不计提存货跌价准备。

(3) 剩余库存额25,029,057.18元，共计提存货跌价准备5,015,089.11元，计提比率为20.04%，

以芯片前端制造设备的未来销售市场预估，此计提比率是比较充分合理的。

#### 四、关于会计师事务所变更

你公司从2020年以来，连续三年变更聘用的会计师事务所，年审费用从10万元提升至20万元。

请你公司说明频繁变更会所及审计费用大幅增长的原因及合理性，与前任会计师就年报审计相关事项是否存在重大分歧。

**【回复】**

1、关于频繁变更会所的原因：

(1) 2021年2月26日，公司第二届董事会第十三次会议审议通过了《关于变更公司2020年度财务审计机构的议案》，2021年3月17日，公司2021年第一次临时股东大会审议通过了《关于变更公司2020年度财务审计机构的议案》。因前任会计师事务所审计团队更换所在的会计师事务所，为了更好地推进公司审计工作，经综合评估，公司决定将年度审计机构由瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）变更为大信会计师事务所（特殊普通合伙），由大信会计师事务所负责公司2021年度财务报告审计工作。

瑞华自担任公司审计机构以来，在执业过程中坚持独立审计原则，客观、公正、公允、高效地完成了公司各项审计及相关工作，切实履行了审计机构应尽的职责，从专业角度维护了公司及全体股东的合法权益。公司对瑞华在担任公司审计机构期间提供的专业、严谨、负责的审计服务表示衷心感谢。

公司已就上述变更会计师事务所的事项与瑞华、大信进行充分沟通，瑞华、大信均对本次更换无异议。

(2) 2021年12月29日，公司第三届董事会第四次会议审议通过了《关于变更公司2021年度财务审计机构的议案》，2022年1月17日，公司2022年第一次临时股东大会审议通过了《关于变更公司2021年度财务审计机构的议案》。根据公司经营发展需要，为了更好的推进公司审计工作，经综合评估，公司决定

将年度审计机构由大信会计师事务所（特殊普通合伙）变更为上海孜荣会计师事务所（特殊普通合伙），由上海孜荣会计师事务所负责公司 2021 年度财务报告审计工作。

大信担任公司审计机构期间，在执业过程中坚持独立审计原则，客观、公正、公允、高效地完成了公司各项审计及相关工作，切实履行了审计机构应尽的职责，从专业角度维护了公司及全体股东的合法权益。公司对大信在担任公司审计机构期间提供的专业、严谨、负责的审计服务表示衷心感谢。

公司已就上述变更会计师事务所的事项与大信、上海孜荣进行充分沟通，大信、上海孜荣均对本次更换无异议。

(3) 2022 年 11 月 15 日，公司第三届董事会第十次会议审议通过了《关于变更公司 2022 年度财务审计机构的议案》，2022 年 12 月 2 日，公司 2022 年第四次临时股东大会审议通过了《关于变更公司 2022 年度财务审计机构的议案》。根据公司经营发展需要，为了更好的推进公司审计工作，经综合评估，公司决定将年度审计机构由上海孜荣会计师事务所（特殊普通合伙）变更为中兴财光华会计师事务所（特殊普通合伙），由中兴财光华会计师事务所负责公司 2022 年度财务报告审计工作。

公司已就上述变更会计师事务所的事项与上海孜荣、中兴财光华进行充分沟通，上海孜荣、中兴财光华均对本次更换无异议。

## 2、关于审计费用大幅增长的原因：

(1) 上海孜荣会计师事务所（普通合伙）对公司 2021 年度财务报告出具保留意见，原因是山西恒光微电子集成科技有限公司（以下简称“山西恒光公司”）因其内部原因无法在询证函上盖章，但是，公司已配合审计机构执行了相应替代程序并提供了审计机构所需的资料，审计机构已前往山西恒光公司现场查验设备，同时，山西恒光公司该笔业务的对接人亦配合审计机构履行了访谈等程序，但审计机构仍认为其未能就山西恒光公司对设备的验收确认获得充分、适当的审计证据，因此出具保留意见。为核实公司与山西恒光公司交易的真实性，公司 2022 年度审计机构中兴财光华会计师事务所派出审计人员对山西恒光进行现场访谈。

(2) 中兴财光华会计师事务所为保证审计的独立性和严谨性，要求实施更多的业务穿透及对过去历年财务数据、合同、凭证等进行独立复核，对公司历年的供应商和客户重新筛查并发出询证函，审计工作量有所上升，年审事务所团队人员较往年大大增加，

综上，公司经与年审会计师协商确定了 2022 年度的审计费用，审计费用的增加合理。

## 3、关于与前任会计师就年报审计相关事项是否存在重大分歧：

公司与瑞华、大信、上海孜荣等会计师事务所及相关前任会计师之间不存在任何重大的意见分歧或工作分歧。我们尊重并接受了前任会计师的专业意见，并与其保持了良好的沟通。我们对他们的服务表示感谢。