

# 关于对深圳市万和科技股份有限公司的 半年报问询函

公司一部半年报问询函【2023】第 028 号

深圳市万和科技股份有限公司（万和科技）董事会：

我部在挂牌公司 2023 年半年报审查中关注到以下情况：

## 1、关于电子元器件销售业务

电子元器件销售业务是你公司的主要收入来源，以分销国产芯片为主，包括触控芯片、指纹识别芯片、存储芯片以及晶振等，受到芯片供应增加以及终端市场需求减少的影响，公司销售的主要电子元器件产品售价整体呈下滑趋势。

你公司 2021 年、2022 年、2023 年半年度电子元器件销售分别实现收入 1.24 亿元、1.88 亿元、2.15 亿元，较上年同期分别增长 154.47%、50.8%、165.58%，业务毛利率分别为 23.15%、10.8%、5.17%，毛利率逐年下降。

你公司解释报告期内毛利率大幅下降的主要原因是随着公司电子元器件销售业务规模持续增长，在本期获得了与国内几家大客户开展销售业务的机会，这类大客户的业务毛利较低，业务量较大。

请你公司：

(1) 说明进入新增大客户供应体系的过程，说明与新增大客户的销售情况，包括但不限于客户名称、销售金额、毛利率，是否存在定制化产品，与其他电子元器件销售产品是否存在显著区别；并说明是否存在为了扩展客户，降低产品售价的情况；

(2) 结合主要客户新增和退出情况说明与主要客户的合作是否稳定、可持续，说明毛利率下跌的主要原因，毛利率是否存在持续下滑的可能。

## 2、关于射频业务

你公司报告期射频模组实现收入 2303.71 万元，同比下降 51.02%，毛利率 30.13%。射频芯片实现收入 286.56 万元，同比下降 43.25%，毛利率 54.1%，同比下降 19.01 个百分点。你公司解释主要原因是行业下游市场萎缩，造成公司营业收入下降。

根据你公司第三轮回复，2022 年射频模组业务增长主要来源于新增客户珠海奇芯光电(888.52 万元)、深圳西微数字(287.17 万元)。其中珠海奇芯光电系公司原射频芯片客户东研科技的客户，东研科技主要向其销售 FTTH 光模块产品。后来，东研科技因不再生产相关产品将其推荐给公司，公司向其销售 FTTH 光模块产品。公司向该客户所售产品均为新开发的产品型号，毛利率（11.89%）低于向存量客户销售的其他产品型号（35.18%）。

请你公司：

(1) 说明报告期内向珠海奇芯光电、深圳西微数字销售射频模组的销售情况，包括销售金额、主销产品、毛利率，说明公司向珠海奇芯光电销售的产品是否主要为主流产品，是否为附加值较低的低端产品；

(2) 结合射频模组收入大幅下降的情况说明上述两客户是否具

有稳定性和可持续性；

(3) 结合行业下游市场供需情况，主要产品的售价走势，射频芯片报告期内的主要客户销售情况，包括但不限于销售金额、产品型号、销售成本、毛利率等，说明报告期内毛利率大幅下滑的原因及合理性；

(4) 说明你公司 2022 年度射频模组、射频芯片业务收入大幅增加是否存在收入确认跨期的情形、是否存在为了拼凑业务，销售低端产品的情形；说明未来射频模组和射频芯片产品是否存在竞争力，业务收入是否存在增长空间。

### 3、关于应收应付款项

你公司近两年营收水平大幅增长，应收账款增速远超收入增速，但应付账款基本保持不变。2021 年、2022 年、2023 年上半年，你公司实现营收分别为 2.24 亿元、3.16 亿元、2.54 亿元；期末应收账款余额分别为 3900.68 万元、7053.93 万元、9242.14 万元，逐年上升；期末应付账款余额分别为 3739.38 万元、3947.2 万元、3896.3 万元，基本保持稳定。

根据 2023 年半年报，按欠款方归集的期末应收账款第二大为深圳市频实电子科技有限公司(以下简称“频实电子”)，应收金额 557.36 万元，公开信息显示，该公司成立于 2019 年，参保人数 1 人。按预付对象归集的期末预付款第一大为宏芯宇电子有限公司(以下简称“宏芯宇”)，预付金额 1199.48 万元。宏芯宇为你公司 2022 年第四

大供应商，2022 年全年采购金额 1400.62 万元。

请你公司：

(1) 说明报告期内新增下游客户的名称、信用额度、信用期、结算方式，与存量客户相比信用政策是否明显放宽；

(2) 按产品（业务）类别补充本期主要存量客户的销售额及同期比较情况、期后回款情况。说明主要存量客户销售额变化的原因及合理性，是否存在延长信用期突击确认收入的情况；

(3) 结合市场地位变化情况、你公司在供应商端和客户端的话语权变化情况、供应商及客户的账期变化情况，说明 2021 年至今你公司在上下游产业链中承担的垫资压力是否明显增加，说明你公司采取了哪些催收政策，主要垫资来源以及如何缓解垫资压力；

(4) 你公司期末计提坏账准备 488.35 万元，计提比例 5.28%，请你公司结合终端客户的回款情况，说明坏账准备计提是否充分。

(5) 说明你公司和频实电子之间的合作历史，半年度销售额，客户资质和销售规模是否相匹配；说明与宏芯宇之间的采购内容、采购金额，报告期内预付款项大额上升的原因。

#### 4、关于供应商及客户

根据半年报，你公司自研射频芯片的晶圆均系由稳懋半导体生产供应；同时，公司亦是稳懋半导体的授权代理商，接受境内芯片原厂的委托，向稳懋半导体采购晶圆。公司射频芯片的生产及晶圆代理服务业务的供应商集中于稳懋半导体，并对该供应商存在一定的依赖。

2022 年，稳懋半导体与万和科技新加坡全资子公司 RFTDC 签署了代理授权合作协议，授权 RFTDC 为其在境内的代理商，为境内芯片原厂提供晶圆代理服务，即接受境内芯片原厂的委托，向稳懋半导体采购晶圆、当期晶圆代理服务业务收入较上期增长了 146.89%。报告期内你公司晶圆代理服务实现收入 2.4 亿元，毛利率 100%，收入同比增长 146.89%。

你公司 2022 年第四大客户为深圳市台冠科技有限公司（以下简称“台冠科技”），全年销售金额 1385.91 万元，2023 年半年报未披露主要客户情况，根据公开信息，台冠科技于 2017 年 8 月起在新三板终止挂牌。

请你公司：

（1）说明与稳懋半导体建立合作的过程、背景、商业合理性，代理协议是否存在自动续期条件，到期后安排，在稳懋半导体主要代理商中的地位及采购份额占比情况；

（2）说明本期新增晶圆代理服务中稳懋半导体的业务占比，是否对稳懋半导体存在重大依赖；

（3）结合你公司和稳懋之间的业务模式，收入确认方式，说明稳懋未出现在你公司主要客户和主要供应商名单中的原因及合理性；

（3）说明报告期内向台冠科技的销售情况，包括合作历史、销售金额、主要销售产品。

## 5、关于存货

报告期末，公司存货账面价值为 7,904.71 万元，占期末流动资产比例为 32.84%，同期存货跌价准备为 348.36 万元，占存货账面余额比例为 4.41%。存货中原材料期末账面价值 2766.27 万元，较期初增长 101.99%，库存商品期末账面价值 4576.91 万元，占存货总额的 57.88%。

请你公司：

(1) 说明库存商品中客户订单覆盖的产品金额及比例，结合存货周转天数和期后销售情况等说明是否存在囤积滞销情况；说明库存商品中电子元器件的金额和占比，是否存在分销压货风险；

(2) 结合主要电子元器件的生命周期、迭代速度、半导体产业周期影响、芯片市场价格波动情况等，说明存货跌价准备计提是否充分，是否能够覆盖公司产品的跌价风险；

(3) 结合生产计划，说明原材料大幅增长的合理性。

## 6、关于销售费用

你公司报告期内发生销售费用 336.3 万元，上年同期 318.05 万元。请你公司说明收入大幅增长但是销售费用基本保持不变的原因。

## 7、关于其他流动资产

你公司其他流动资产-上市相关费用期初余额 275.81 万元，期末余额 332.41 万元。根据公开信息，你公司已于 2023 年 7 月 6 日收到北京证券交易所出具的《关于终止深圳市万和科技股份有限公司公开

发行股票并在北京证券交易所上市审核的决定》，你公司于 8 月 30 日披露半年报。

请你公司说明上市费用仍列入其他流动资产的合理性，你公司于半年报披露前终止上市审核，你公司未将其列入期后事项的原因。

请就上述问题做出书面说明，并在 11 月 29 日前将有关说明材料报送我部（nianbao@neeq.com.cn），同时抄送监管员和主办券商；如披露内容存在错误，请及时更正。

特此函告。

挂牌公司管理一部

2023 年 11 月 15 日