

# 深圳市万和科技股份有限公司

## 关于2023年半年报问询函的回复说明

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵司出具的《关于对深圳市万和科技股份有限公司的半年报问询函》（以下简称“半年报问询函”）已收悉，公司正在对2023年半年报部分内容进行更正，并将及时披露。深圳市万和科技股份有限公司（以下简称“公司”）已对半年报问询函所提出的有关问题进行了逐条落实和回复，具体回复情况如下：

### 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；

**【回复说明】：**

受市场供求波动、主要产品售价及成本变化的影响，中小客户受到宏观经济以及市场行情波动的影响较大，在市场行情下行时，中小客户对公司产品的需求量会更容易减少。为了能够更好的应对市场波动对公司业绩造成的不利影响，公司在继续深耕中小客户的前提下，通过原厂对接引入大客户（以下简称“原厂引入大客户”）。

公司在与深圳市汇顶科技股份有限公司（以下简称“汇顶科技”）、深圳宏芯宇电子股份有限公司（以下简称“宏芯宇”）等上游原厂业务合作过程中，获得了其对公司业务水平和技术能力的认可，并已建立了长期且稳定的合作关系。由于这些原厂在行业内具有较高的知名度和认可度，公司通过原厂帮忙向下游大客户引荐的方式，可以更快取得下游大客户的认可并进入其供应体系。

截止2023年6月底，公司已引入的主要大客户有：

芯片原厂	大客户名称	产品类别	下游客户情况
汇顶科技	广东紫文星电子科技有限公司	触控芯片	OPPO、传音控股等知名手机厂商的指纹模组供应商
	广东智芯光电科技股份有限公司		
	景旺电子科技（龙川）有限公司（上市公司景旺电子控股子公司）		上市公司天马微电子股份有限公司的排线厂商，终端客户包括OPPO、传音控股和小米等知名企业
	珠海中京元盛电子有限公司（上市公司中京电子全资子公司）		

芯片原厂	大客户名称	产品类别	下游客户情况
	厦门弘信电子科技集团股份有限公司 (300657.SZ)		
宏芯宇	深圳市百能达电子有限公司	存储芯片	平板方案商，主要客户包括蓝晨、小霸王、读书郎等知名客户
	深圳卓创智能科技有限公司		笔记本电脑方案商，具备较强研发能力，主要客户包括驰为、中柏、海尔以及TCL等
	国民科技（香港）有限公司		上市公司国民技术香港子公司，手机、POS机和平板方案商，主要客户飞利浦、科大以及优博讯等

报告期内，公司向大客户销售情况统计如下表：

大客户名称	销售额（元）	销售成本（元）	毛利率
广东紫文星电子科技有限公司	27,475,829.41	*	*
广东智芯光电科技股份有限公司	15,969,096.81	*	*
景旺电子科技（龙川）有限公司	4,341,523.98	*	*
珠海中京元盛电子有限公司	12,424,125.01	*	*
厦门弘信电子科技集团股份有限公司	28,407,075.36	*	*
深圳市百能达电子有限公司	9,689,987.52	*	*
深圳卓创智能科技有限公司	3,774,285.62	*	*
国民科技（香港）有限公司	14,260,643.75	*	*
小计	116,342,567.46	*	*

注：上表\*数据已申请豁免披露

公司向大客户销售的产品类型大多都是原厂通用型号，只有两个型号是原厂给客户的定制型号，比如GT9916P是原厂给联想定制开发的型号,2023年1-6月销售数量为17.40万PCS，销售金额为156.13万元；GT9916K是原厂给vivo定制开发的型号，此型号尚未批量供货。除此两个型号外，公司销售的其他型号都是原厂通用型号，与其他电子元器件销售产品不存在显著区别。

与电子元器件销售的其他客户比较，该类大客户主要具有以下特点：（1）主要由芯片原厂帮忙对接引入，产品需求量较大且需求较

为稳定；（2）由于产品需求量大，客户议价能力较强，且无需公司提供技术服务，因此该类客户的销售毛利率偏低。

公司未通过降低产品售价来获取客户资源。

（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。

**【回复说明】：**

公司2021年-2023年6月存量客户销售金额分别是7,495.23万元，11,490.07万元，16,079.46万元，逐年持续增长，存量客户销售额占比分别是60.05%，61.04%，74.84%，营收占比也逐年上升，由此可见公司与主要客户的合作是稳定的，可持续的，具体销售数据如下表：

年度	客户属性	销售金额（元）	销售比例	销售成本（元）	平均毛利率
2023年1-6月	存量客户	160,794,626.69	74.84%	152,550,681.68	5.13%
	新增客户	54,058,037.90	25.16%	51,202,801.76	5.28%
2022年	存量客户	114,900,679.38	61.04%	99,287,357.62	13.59%
	新增客户	73,324,071.90	38.96%	68,603,729.57	6.44%
2021年	存量客户	74,952,259.63	60.05%	56,447,146.50	24.69%
	新增客户	49,865,054.28	39.95%	39,473,880.42	20.84%

电子元器件销售毛利率呈下降趋势的原因主要有两个方面，第一是2021年全球缺芯，相关芯片价格及毛利率都有提升，从2022年开始，芯片行情回归市场，价格、毛利率都回到原来的市场行情；第二是公司于2022年第四季度开始与大客户合作业务，大客户整体毛利率较低、销售额较大，从而拉低了整体毛利率。

如果未来宏观经济环境持续稳定向好，公司仍将扩大中小客户的业务，进而恢复公司电子元器件销售业务的整体毛利率；否则，公司将继续扩展大客户业务，并存在拉低该业务整体毛利率的可能性。

报告期内退出客户中，主要是客户公司放弃原有业务，比如深圳恒通新电子有限公司；或者更改公司继续合作，比如深圳市恒达无限通信设备有限公司、安徽探未光电科技有限公司。退出的客户均不是当年或者上一年度的前5大客户，对公司整体销售额及毛利率影响不大。

## **2、关于射频业务**

你公司报告期射频模组实现收入2,303.71万元，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流产品，是否为附加值较低的低端产品；

**【回复说明】：**

报告期内，公司向珠海奇芯光电科技有限公司（以下简称“奇芯光电”）、深圳市西微数字技术有限公司（以下简称“西微数字”）销售情况如下表：

客户名称	销售金额（元）	毛利率	主销产品
奇芯光电	5,741,977.03	*	QMAW51系列产品
西微数字	221,238.94	*	MOD6320-T-CH

注：上表\*数据已申请豁免披露

公司向奇芯光电所售FTTH光模块系公司新开发的产品型号。因最终用户使用的网络环境不同，公司在做前述产品设计的时候采用了不同的设计方案，主要表现在公司常规型号的FTTH光模块采用的是推挽电路，销售给奇芯光电的光模块是单端的电路。推挽电路结构的FTTH光模块在射频失真指标如CTB和CSO等指标表现更优，因此产品售价一般会相对较高。

公司与奇芯光电的交易主要源于奇芯光电原供应商东研科技的推荐。在与奇芯光电进行商务谈判时，公司发现其与原供应商东研科技的交易价格偏低，且奇芯光电并不愿意上调产品价格，因此经双方协商最后决定延用了东研科技和奇芯光电的交易价格。

根据东研科技公开转让说明书，有线电视基础传输网设备收入包括光发射机、光接收机（含FTTH）、光放大器等，经查阅东研科技的2021年、2022年报，有线电视基础传输网设备收入的毛利率分别为13.83%、10.47%，公司销售给奇芯光电的毛利率与东研科技类似产品毛利率差异较小，具有合理性。

综上，公司向奇芯光电所售产品不是公司的常规型号，毛利率低于FTTH光模块产品平均毛利率水平的原因主要系产品差异和定价过程双重影响所致。

**（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；**

**【回复说明】：**

公司的射频模组主要应用于海外的广电和电信运营商。由于我国整体的生产、经营、运输已全面恢复正常，2023年，运营商改变了备货策略，将备货周期恢复到了正常水平，并以优先消耗库存为主，导致公司2023年上半年的收入大幅下降。

截止到2023年10月，公司向珠海奇芯光电销售金额已超过2022年全年的销售额；公司向西微数字销售的产品为毫米波图传模组，主要应用于无线投屏产品，其销售额虽未超过去年同期，但基于公司与客户的紧密度，以及该技术在商用市场领域的不断推进，该客户的采购额预计会持续增长。

所以，公司认为与奇芯光电、西微数字的合作是稳定的、可持续的。

(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；

**【回复说明】：**

公司射频芯片主要应用于国外广电和电信运营商，与上述射频模组情况类似，报告期内公司射频芯片收入下降主要是运营商调整备货周期，并以优先消耗库存为主，引起的需求减少所致，射频芯片销售价格稳定，未有大幅变化。

报告期内，射频芯片的主要客户销售情况如下表：

客户名称	2023年1-6月射频芯片				2022年射频芯片			
	销售金额 (元)	成本金额 (元)	毛利率	主要产品 型号	销售金额 (元)	成本金额 (元)	毛利率	主要产品 型号
长飞光纤光缆股份有限公司	866,371.68	*	*	IC-AVG1009	649,556.60	*	*	IC-AVG1009
轩乐贸易（上海）有限公司	317,946.90	*	*	IC-SG101	334,743.37	*	*	IC-SG101
深圳市西迪特科技股份有限公司	316,916.41	*	*	IC-AGC1011	514,544.26	*	*	IC-AGC1011
深圳创维数字技术有限公司	223,893.76	*	*	IC-AGC1011	323,672.52	*	*	IC-AGC1011

客户名称	2023年1-6月射频芯片				2022年射频芯片			
	销售金额 (元)	成本金额 (元)	毛利率	主要产品 型号	销售金额 (元)	成本金额 (元)	毛利率	主要产品 型号
杭州万隆通讯技术有限公司	189,896.02	*	*	IC-SG101	491,940.69	*	*	IC-SG101
武汉光迅科技股份有限公司	0	0	0		4,273,784.03	*	*	SL21
合计	<b>1,915,024.77</b>	*	*		<b>6,588,241.47</b>	*	*	

注：上表\*数据已申请豁免披露

上表可以看出，公司射频芯片的毛利率大幅度下降主要是因客户消耗库存，高毛利芯片的需求减少所致。从2023年10月份开始，武汉光迅科技股份有限公司已恢复射频芯片的采购。

(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。

**【回复说明】：**

① 销售情况

公司严格按照会计制度确认收入，不存在收入确认跨期的情形。公司射频芯片、射频模组销售情况如下表所示：

产品类别	2022年		2021年	
	收入金额（元）	毛利率	收入金额（元）	毛利率
射频模组	90,249,042.14	29.18%	72,067,219.30	27.31%
射频芯片	9,098,204.68	71.03%	10,811,109.84	75.45%
合计	<b>99,347,246.82</b>	<b>33.01%</b>	<b>82,878,329.14</b>	<b>33.59%</b>

射频芯片主要产品各档次销售情况如下表所示：

产品档次	2022年		2021年	
	收入金额（元）	占比	收入金额（元）	占比
高	4,265,467.29	46.88%	5,180,530.95	47.92%
中	4,757,787.59	52.29%	5,339,300.89	49.39%
低	74,949.80	0.82%	120,171.82	1.11%
合计	<b>9,098,204.68</b>	<b>100.00%</b>	<b>10,640,003.66</b>	<b>98.42%</b>

射频模组主要产品各档次销售情况如下表所示：

产品档次	2022年		2021年	
	收入金额（元）	占比	收入金额（元）	占比
高	63,646,943.81	70.52%	52,435,788.83	72.76%
中	23,153,307.92	25.65%	16,126,588.74	22.38%
低	1,257,116.03	1.39%	3,362,699.24	4.67%
合计	<b>88,057,367.76</b>	<b>97.57%</b>	<b>71,925,076.81</b>	<b>99.80%</b>

根据上表所示，公司以销售中、高端产品为主。2022年，公司收入增长，主要来自射频模组的高、中端产品。公司并未为拼凑业绩，销售低端产品的情况。

## ② 公司竞争力及成长空间

公司射频芯片及射频模组与同类竞品在技术路线和迭代进程方面相匹配，尽管公司在推出DOCISIS4.0系列产品时间落后于主要竞争对

手，鉴于DOCSIS4.0尚未大规模商用，公司已布局该系列产品，因此公司未明显落后于主要竞争对手，处于细分行业主流技术水平，在细分领域具备相对竞争优势。

公司的射频芯片和射频模组主要应用于海外的广电和电信运营商，海外市场仍有较大的市场空间。如北美的有线电视运营商持续升级网络；欧洲的电信运营商通过推动融合宽带网络的光纤到户，提升网络的速度。根据Dell'Oro2022年7月份披露的报告预测，由于运营商希望将其固定宽带服务的覆盖范围扩大到客户家中，并提升这些服务在客户家中的质量和可靠性，预计从2022年至2026年，用于FTTH部署的PON设备、Cable宽带接入设备和固定无线CPE的销售收入都将增长。

在北美、EMEA（欧洲、中东和非洲）和CALA（加勒比海和拉美）等市场的XGS-PON部署的驱动下，全球PON设备收入预计将从2021年的93亿美元增长到2026年的136亿美元。随着运营商扩大DOCSIS4.0和光纤部署，到2026年，有线分布式接入设备的收入预计将达到13亿美元。

2023年上半年的需求减少，主要是海外运营商消耗库存，调整备货周期所致。未来，公司的射频芯片和模组仍有较大的增长空间。

### **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细放宽；

【回复说明】：

报告期内，新增前五大客户与存量前五大客户信用政策对比如下表：

2023年1-6月存量前5大客户信用政策			
客户名称	信用额度	信用期	结算方式
厦门弘信电子科技集团股份有限公司	未约定	*	银承
广东紫文星电子科技有限公司	未约定	*	电汇
广东智芯光电科技股份有限公司	未约定	*	电汇
珠海中京元盛电子科技有限公司	未约定	*	电汇
Ultranet Technology Limited	未约定	*	电汇
2023年1-6月新增前5大客户信用政策			
新增客户名称	信用额度	信用期	结算方式
国民科技（香港）有限公司	未约定	*	电汇

2023年1-6月存量前5大客户信用政策			
深圳市百能达电子有限公司	未约定	*	电汇
深圳市伯捷诺实业有限公司	*	*	电汇
深圳市易连汇通科技有限公司	未约定	*	电汇
深圳市舟鸿半导体科技有限公司	未约定	*	电汇

注：上表\*数据已申请豁免披露

如上表所示，公司的主要新增客户与存量客户相比信用政策没有明显放宽。

(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；

**【回复说明】：**

公司主要产品分为电子元器件销售、射频芯片、射频模组、晶圆代理四大类别，公司按照销售额前5大存量客户统计销售额及同期比较情况、期后回款情况如下：

①电子元器件销售：

存量客户名称	2023年1-6月销售金额（元）	去年同期销售金额（元）	截止2023年6月末应收账款余额（元）	期后回款金额（截止10月末）（元）
厦门弘信电子科技集团股份有限公司	28,407,075.36	0.00	15,613,135.42	15,613,135.42
广东紫文星电子科技有限公司	27,475,829.41	0.00	4,221,795.03	4,221,795.03
广东智芯光电科技股份有限公司	15,969,096.81	0.00	4,975,604.99	4,975,604.99
珠海中京元盛电子科技有限公司	12,424,125.01	0.00	2,057,396.40	2,057,396.40
深圳市华信科科技有限公司	5,926,865.43	0.00	0.00	0.00
<b>合计</b>	<b>90,202,992.03</b>	<b>0.00</b>	<b>26,867,931.84</b>	<b>26,867,931.84</b>

②射频芯片：

存量客户名称	2023年1-6月 销售金额（元）	去年同期销售 金额（元）	截止2023年6月 末应收账款余额 （元）	期后回款金额 （截止10月末 ）（元）
长飞光纤光缆股份有限公司	866,371.68	649,556.60	254,000.00	254,000.00
轩乐贸易（上海）有限公司	317,946.90	0.00	0.00	0.00
深圳市西迪特科技股份有限公司	316,916.41	179,690.27	327,515.50	327,515.50
深圳创维数字技术有限公司	223,893.76	109,513.26	178,117.50	86,267.50
杭州万隆通讯技术有限公司	189,896.02	158,017.69	298,806.50	298,806.50
<b>合计</b>	<b>1,915,024.77</b>	<b>1,096,777.82</b>	<b>1,058,439.50</b>	<b>966,589.50</b>

③射频模组：

存量客户名称	2023年1-6月 销售金额（元）	去年同期销售 金额（元）	截止2023年6月 末应收账款余 额（元）	期后回款金额 （截止10月末 ）（元）
珠海奇芯光电科技有限公司	5,741,977.03	892,777.73	5,238,443.29	3,554,618.40
上海剑桥科技股份有限公司	4,463,646.78	5,091,363.50	3,871,108.89	3,632,210.03
Alpha Networks(Changshu)Ltd	2,632,624.60	10,188,159.23	384,377.88	384,377.88
深圳迈威数字电视器材有限公司	1,230,921.24	392,862.83	841,329.60	478,441.36
新坪电子ChoungHwaTechCo.,Ltd	1,139,329.46	652,142.83	687,383.85	687,383.85
<b>合计</b>	<b>15,208,499.11</b>	<b>17,217,306.12</b>	<b>11,022,643.51</b>	<b>8,737,031.52</b>

④晶圆代理：

存量客户名称	2023年1-6月 销售金额（元）	去年同期销 售金额（元）	截止2023年6月 末应收账款余额 （元）	期后回款金额 （截止10月末 ）（元）
Ultranet Technology Limited	8,248,398.55	1,521,943.24	0.00	0.00
ERA Spread Limited	1,911,488.39	751,705.96	0.00	0.00
上海亿脑电子有限公司	679,042.27	7,905,566.37	0.00	0.00
上海励仕电子有限公司	191,570.24	913,579.80	0.00	0.00
<b>合计</b>	<b>11,030,499.43</b>	<b>11,092,795.37</b>	<b>0.00</b>	<b>0.00</b>

从上表数据可以看出，电子元器件销售的存量前5大客户在上年同期均未形成销售，主要原因是公司2022年第四季度引进大客户，所

以同期未产生销售；奇芯光电销售额相较上年同期上升484.92万元，主要原因是公司与奇芯光电于2021年底开始合作，产品研发及生产需要一定周期；Alpha Networks(Changshu)Ltd客户销售额较上年同期下降755.55万元，主要原因是运营商消耗库存，调整备货周期，导致市场需求下降。除此之外，公司与存量客户基本合作稳定，大部分客户销售额同期比较未出现异常变动。晶圆代理业务按照预付结款方式，不存在期后回款问题。

公司严格按照会计制度确认收入，不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；**

**【回复说明】：**

公司在市场耕耘多年，与客户、供应商都建立良好的合作关系，彼此之间都是严格按照相关框架协议或者订单合同条款执行。根据公司近三年来对主要供应商、客户信用额度、信用期的变化情况，公司存量客户以及新增客户基本按照公司原有的信用政策执行，未有大的改变。

针对主要供应商，我们也在积极争取更好的信用政策及信用额度，随着公司相关产品销售的大幅增长，相关供应商也相应调整信用额度，比如汇顶科技信用额度由2022年2,594.36万元提升到2023年

3,454.36万元；宏芯宇信用额度从2022年未约定额度到2023年的500.00万元。主要供应商信用政策如下表：

2021年前五大供应商信用情况		
供应商名称	信用额度（元）	信用期
深圳市汇顶科技股份有限公司	*	*
海贸云商信息科技有限公司	未约定	*
深圳市舒伯特科技有限公司	未约定	*
基合半导体（宁波）有限公司	未约定	*
厦门贝莱信息科技有限公司	未约定	*

2022年前五大供应商		
供应商名称	信用额度（元）	信用期
深圳市汇顶科技股份有限公司	*	*
基合半导体（宁波）有限公司	未约定	*
海贸云商信息科技有限公司	未约定	*
深圳宏芯宇电子股份有限公司	未约定	*
天马微电子股份有限公司	未约定	*

2023年前五大供应商		
供应商名称	信用额度（元）	信用期
深圳市汇顶科技股份有限公司	*	*
海贸云商信息科技有限公司	未约定	*
深圳宏芯宇电子股份有限公司	*	*
无锡有容微电子有限公司	未约定	*
基合半导体（宁波）有限公司	未约定	*

注：上表\*数据已申请豁免披露

针对主要客户，公司也严格执行原有信用政策，对境外客户主要采取预付及款到发货的方式；针对境内客户，公司将根据客户的实际经营情况制定不同的信用方式，对订单稳定、回款良好的客户严格控

制额度上限，同时制定了销售人员回款指标以保证资金回流。主要客户信用政策如下表：

2021年前五大客户		
客户名称	信用额度（元）	信用期
HONGKONG HONESTAR TECHNOLOGYCO.,LIMITED	未约定	*
Alpha Networks(Changshu)Ltd	*	*
联创电子	未约定	*
蒙奇数字技术（深圳）有限公司	*	*
达沃斯	*	*

2022年前五大客户		
客户名称	信用额度（元）	信用期
HONGKONG HONESTAR TECHNOLOGYCO.,LIMITED	未约定	*
Alpha Networks(Changshu)Ltd	*	*
深圳市频实电子科技有限公司	*	*
深圳市台冠科技有限公司	未约定	*
上海剑桥科技股份有限公司	*	*

2023年前五大客户		
客户名称	信用额度	信用期
厦门弘信电子科技集团股份有限公司	未约定	*
广东紫文星电子科技有限公司	未约定	*
广东智芯光电科技股份有限公司	未约定	*
国民科技（香港）有限公司	未约定	*
珠海中京元盛电子科技有限公司	未约定	*

注：上表\*数据已申请豁免披露

从2021年以来，销售额大幅增长，公司在客户端跟供应商端的信用政策没有大幅变化，公司在上下游产业链中承担的资金压力会有明显增加，公司会根据资金情况，积极采取催收、控制额度上限、信用

政策调整等方式来缓解资金压力，同时也会及时向银行申请授信额度以解决临时资金短缺的问题。

(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。

**【回复说明】：**

公司报告期末应收账款前五大客户期后回款情况如下表：

客户名称	应收账款余额（元）	账龄	期后回款金额（截止10月末）（元）	回款比例
厦门弘信电子科技集团股份有限公司	15,613,135.42	1年以内	15,613,135.42	100.00%
深圳市频实电子科技有限公司	5,573,569.75	1年以内	3,006,006.27	53.93%
赣州市江元电子有限公司	5,397,420.80	1年以内	5,397,420.80	100.00%
珠海奇芯光电科技有限公司	5,238,443.29	1年以内	3,554,618.40	67.86%
广东智芯光电科技股份有限公司	4,975,604.99	1年以内	4,975,604.99	100.00%
合计	<b>36,798,174.25</b>		<b>32,546,785.88</b>	<b>88.45%</b>

根据前五大客户的回款情况，整体回款较好，其中频实电子跟公司申请延迟付款，安排付款计划，预计12月底结清到期款项；珠海奇芯光电月结方式为开票后月结90天，其未结款项已于2023年11月初转入我司账户。

我司实际发生信用损失，认定相关应收账款无法收回，经批准予以核销的，根据批准的核销金额，借记“坏账准备”，贷记“应收账款”。若核销金额大于已计提的损失准备，按其差额借记“信用减值损失”。

基于应收票据、应收账款的信用风险特征，将其划分为不同组合：

## 1) 应收票据

项目	确定组合的依据
银行承兑汇票	承兑人为信用风险较低的银行
商业承兑汇票	根据承兑人的信用风险划分，与“应收账款”组合划分相同

## 2) 应收账款

项目	确定组合的依据	计提方法
组合 1	除已单独计量损失准备的应收账款外，本集团根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收账款组合的预期信用损失为基础，考虑前瞻性信息，确定损失准备	预期信用损失率
组合 2	本集团合并报表范围内主体之间的应收账款	除存在客观证据表明本集团无法按相关合同条款收回款项外，不计提预期信用减值损失

采用组合1计提预期信用损失准备的计提方法：

账龄	商业承兑汇票、信用等级较低的银行承兑汇票应收账款及其他应收款预期信用损失率（%）
1年以内（含1年，下同）	5
1-2年	20
2-3年	50
3年以上	100

我司严格按照坏账的计提原则计提坏账准备，充分计提坏账准备

。

（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。

【回复说明】：

频实电子成立于2019年，团队主要成员为华商龙（英唐控股旗下公司）前车载部门员工，在车载行业深耕多年，拥有优质的车载客户资源。频实电子在成立初期就主动与汇顶科技接洽，表达了想成为汇顶车载产品线代理商的意愿。但其作为初创公司，人员配备不完善、体系不健全、公司资金实力不足的特点导致其无法成为汇顶科技的合格代理商。后经汇顶科技引荐与公司建立合作关系，由公司向频实电子提供产品备货和技术服务。2023年1-6月，公司向频实电子销售额548.14万元。频实电子目前已成为汇顶科技、移柯等品牌的代理商，并与比亚迪、华阳、上海天宝等多家行业知名汽车客户建立了合作关系。综上，公司与频实电子的合作是匹配的。

公司向宏芯宇采购存储芯片。2023年1-6月，公司向其采购金额2,272.07万元,采购金额增加主要是由其引入一些中大型客户以及公司本身客户端的增长，加上存储芯片单价本身较高。其中百能达为其引入客户，起步销售额在100万元以上。2023年，存储芯片行情总体属于波动上涨趋势，公司多年耕耘的客户开始起量、交易新增客户变多、原有客户份额增加，故而造成预付款大额上升。

#### 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；**

**【回复说明】：**

**①合作情况**

稳懋半导体是全球第一家以六英寸晶圆生产砷化镓晶圆的专业晶圆代工服务公司。目前，全球砷化镓晶圆代工市场份额主要由稳懋半导体（WIN）、环宇通信（GCS）和宏捷科技（AWSC）占据。目前稳懋半导体在砷化镓晶圆代工领域占据了接近七成的市场占有率。

公司自研射频芯片的晶圆均系由稳懋半导体代工，公司因射频芯片业务2015年起与稳懋半导体建立了业务合作并持续至今。2019年12月，稳懋半导体原有两家微波射频通讯类晶圆代理商因不能及时响应稳懋半导体及境内客户的需求，稳懋半导体希望新开拓一家代理商开

展晶圆代理业务，以便能及时响应客户及自身需求。鉴于稳懋半导体与公司已有长期的合作基础，认可公司的客户服务态度及技术能力，经过双方协商，最终公司子公司RFTDC与稳懋半导体签订了代理授权合作协议，成为其在境内第3家晶圆代理商。

## ②协议情况

公司与稳懋半导体最初于2021年2月1日签署《代理授权合约书》，有效期为2021.02.01-2021.12.31，于2021年12月20日续签了《代理授权合约书》，有效期为2022.01.01-2024.12.31。协议同时约定：授权期满三十天之前，双方应就授权内容、期限、续约等事项做进一步的协商并签订续约，以确保双方的权利与义务。此《代理授权合约书》系稳懋半导体的固定内容文本，协议中未设置到期自动续期条款，未约定考核目标。

## ③采购份额

稳懋半导体未披露另外2家代理商的采购金额。经向稳懋半导体访谈了解，2022年，在三家拥有中国境内晶圆代理权的公司中，公司的采购份额约为22.84%。

公司自开展晶圆代理业务以来，向稳懋半导体代理采购晶圆的金额呈现持续增长趋势，具有较好的未来预期，能扩大稳懋半导体业务规模，这保障了公司与稳懋半导体合作的可持续性和稳定性。

**(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；**

**【回复说明】：**

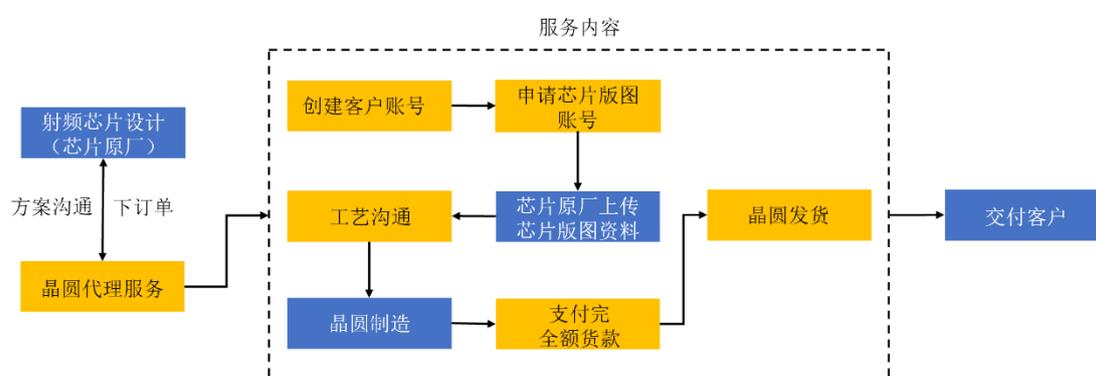
本期新增晶圆代理服务中，稳懋半导体的业务占比100%，因此，晶圆代理服务业务对稳懋半导体存在重大依赖。

(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；

**【回复说明】：**

公司取得了稳懋半导体的境内代理权，为境内芯片设计公司提供晶圆代理服务，即接受境内芯片设计公司的委托，向稳懋半导体采购晶圆，晶圆生产后发货给客户指定的地点或指定的第三方公司完成交付，晶圆交付后，公司确认收入。该业务的实质属于为客户提供代理服务。具体服务内容如图所示：

注：橙色部分为公司所提供的服务内容



公司从业务模式、存货风险、信用风险、客户选择以及销售定价权等几个纬度来看，根据相关会计准则，晶圆代理服务业务不能按照总额法核算。因此，公司将这部分的收入和采购采用净额法核算的方式。具体如下表所示：

项目	说明
业务模式	公司取得了稳懋半导体的境内代理权，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，晶圆生产后发货给客户指定的地点或指定的第三方公司完成交付。该业务的实质属于为客户提供代理服务
存货风险	公司在收到客户盖章确认的订单后，才会向稳懋半导体下单采购。且公司在收到稳懋半导体发出的产品后，会直接将其转发往客户指定地点，仅在运输途中有短暂过渡性的控制权，公司未承担相关商品市场价格变动和滞销积压等风险；晶圆的质量及售后问题由稳懋半导体负责。
信用风险	一般情况下，公司向稳懋半导体下订单前，会预收客户100%货款；因此，公司未承担相关产品销售的信用风险。
客户选择	公司不得代理未经稳懋半导体授权的客户，无法自主选择客户进行交易
销售定价权	稳懋半导体会提供相关产品的指导价，公司在指导价的基础上制定对外销售价格，公司不具备完全自主的产品定价权
收入确认方法	净额法

因晶圆代理服务业务按照净额法核算，所以未将稳懋半导体列在公司的主要客户和主要供应商名单中。

**(4) 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。**

**【回复说明】：**

2020年底，公司电子元器件业务持续发展，资金实力显著提升，受到上游原厂汇顶科技的关注，恰逢台冠科技（蓝黛科技集团股份有限公司（股票代码002765）全资子公司）提出更换代理商的诉求，经双方沟通后正式合作。2021年-2023年公司向台冠科技销售情况如下表：

年份	销售金额(元)	主要销售产品
2021年度	891,860.55	触控芯片GT9,GA6571/6572
2022年度	13,859,062.21	触控芯片GT9,GA6571/6572
2023年1-6月	1,429,388.42	触控芯片GT9,GA6571/6572

公司向台冠科技销售额下滑的主要原因是终端客户订单需求减少，其中部分终端客户订单转移到公司其他客户所致。

## 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4,576.91万元，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；

**【回复说明】：**

报告期内，根据调整后的库存商品期末账面价值6,267.77万元，占存货总额79.29%，在手订单金额5,675.25万元，订单覆盖率达90.55%，截止到2023年10月末已实现收入2,927.21万元。存货周转天数117天，与2022年存货周转天数100天相差不大。库存商品中电子元器件账面价值4,889.88万元，占比78.02%，在手订单3,626.78万元，订单覆盖率74.17%，截止到2023年10月末已实现收入2,521.78万元。

综上所述，公司库存商品不存在囤积滞销的情况，电子元器件也不存在分销压货风险。具体数据如下表：

库存商品金额	在手订单金额	期后实现收入金额	订单覆盖率	电子元器件金额	电子元器件占比	存货周转天数
62,677,702.87	56,752,450.90	29,272,105.94	90.55%	48,898,836.97	78.02%	117

(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；

**【回复说明】：**

公司电子元器件的备货库存基本属于稳定型的通用料，受生命周期，产品迭代的影响很小，半导体产业从去年第四季度开始，因去库存出现需求下滑以来，已于今年的第四季度出现回暖迹象，部分芯片的价格已经出现了不同程度的涨幅，尤其是以存储芯片的涨幅最大。公司电子元器件的备货为滚动备货，备货的整体价格水平处于低位，跌价的风险较小。

公司按照企业会计准则的相关规定并结合生产特点执行存货跌价准备计提政策：资产负债表日，根据存货成本与可变现净值的差额计提存货跌价准备。电子元器件的跌价计提具体为：

①原材料

报告期内，在进行存货减值测试时，公司根据原材料的库存价格、市场平均销售单价、期末在手订单情况，综合考虑原材料最近采购单价，在进行存货减值测试时，对于可用于直接销售的原材料，原材料按照预计售价减去预计销售税费金额确定其可变现净值。对于库龄超过2年的原材料，若无可参考的市场平均销售价格且无在手订单匹配，出于谨慎性，公司全额计提跌价准备。

## ②库存商品

对于电子元器件销售业务的库存，公司以备货模式为主。报告期内，在进行存货减值测试时，公司根据库存商品的库存价格、市场平均销售单价、期末在手订单情况，综合考虑库存商品的生产或入库日期，对于有订单匹配的库存商品，公司按照订单价格减去销售税费等计算可变现净值；对于无订单匹配的库存商品，公司按照最近市场平均销售单价减去销售税费等计算可变现净值；对于库龄超过2年的库存商品，若无可参考的市场平均销售价格且无在手订单匹配，出于谨慎性，公司全额计提跌价准备。

公司在计提存货跌价准备时已充分考虑芯片市场供求关系变化、电子元器件产品售价及毛利率变动情况等，因此公司存货跌价准备计提不存在跌价风险。

### (3) 结合生产计划，说明原材料大幅增长的合理性。

#### 【回复说明】：

公司子公司RM仓库的存货物料本期末都在原材料中进行披露，但这部分产品无需经生产加工，系直接销售，根据产品的实质应将其划分为库存商品，调整后，原材料本期期末账面金额为1,423.68万元，较上年期末1,608.33万元，下降11.48%；库存商品本期期末账面金额6,267.77万元，较上年期末变动31.85%，变动原因系电子元器件销售大幅增长，为满足客户的需求，公司增加了库存数量。

调整前后各存货分类如下表：

项目	期末余额（调整后）			期末余额（调整前）		
	账面余额	存货跌价准备/ 合同履约成本 减值准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备/ 合同履约成本 减值准备	账面价值
原材料	14,236,768.12	2,244,888.19	11,991,879.93	29,907,571.82	2,245,800.42	27,661,771.40
在产品	2,923,403.17	0.00	2,923,403.17	2,923,403.17	0	2,923,403.17
库存商品	62,677,702.87	1,238,709.60	61,438,993.27	47,006,899.17	1,237,797.37	45,769,101.80
周转材料	92,904.40	0.00	92,904.40	92,904.40	0	92,904.40
委托加工物资	2,251,455.74	0.00	2,251,455.74	2,251,455.74	0	2,251,455.74
发出商品	375,445.88	0.00	375,445.88	375,445.88		375,445.88
<b>合计</b>	<b>82,557,680.18</b>	<b>3,483,597.79</b>	<b>79,074,082.39</b>	<b>82,557,680.18</b>	<b>3,483,597.79</b>	<b>79,074,082.39</b>

公司正在对2023年半年报相关内容进行更正，并将及时披露。

## 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。

### 【回复说明】：

公司销售费用主要是电子元器件销售业务的销售费用，从2022年年底以来，电子元器件销售业务引入大客户陆续开始交易，销售额有提升，公司根据此情况对销售人员的分工做了相应调整，提升了工作效率，从而无需增加太多销售人员；销售额大幅增长，但毛利率有所

下滑，公司对业务奖励是以整体利润作为考量，所以销售费用不会大幅增长。

## 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。

### 【回复说明】：

2023年半年报数据截止期是2023年6月30日，我司在2023年7月6日收到的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》，收到正式通知的时间点是在报告期后，此事项在《公司2023年半年度报告》财务附注第十四条、资产负债表日后事项中有披露说明。

(以下无正文)

（本页无正文，为《深圳市万和科技股份有限公司关于 2023 年半年报  
问询函的回复说明》之盖章页）

深圳市万和科技股份有限公司



2023 年 11 月 29 日