

关于西安紫光国芯半导体股份有限公司 公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核 问询函

西安紫光国芯半导体股份有限公司并中信建投证券股份有限公司：

现对由中信建投证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）推荐的西安紫光国芯半导体股份有限公司（以下简称“公司”）股票公开转让并在全国中小企业股份转让系统（以下简称“全国股转系统”）挂牌的申请文件提出第二轮问询意见，请公司与主办券商予以落实，将完成的问询意见回复通过全国股转系统公开转让并挂牌审核系统一并提交。

问题 1.堆叠大带宽业务商业合理性及业绩真实性

根据申报材料及问询回复，（1）报告期内，公司大堆叠大带宽产品客户收入分别为 59,501.10 万元、74,758.96 万元及 6.37 万元，毛利率分别为 47.75%、36.51%及 82.57%。可比公司平均毛利率水平分别为 34.64%、27.71%、11.26%。2022 年三季度，由于相关主要区块链加密算法改变共识机制，该细分市场的需求大幅萎缩，2021 年及 2022 年堆叠大带宽客户毛利贡献占比为 61.11%、53.55%。（2）公司无境内可比上市公司经营与公司相同及类似业务，台湾上市公司爱普科技存在经营类似业务情形。（3）公司开展堆叠大带宽业务主要向力积电、中芯国际及武汉新芯采购晶圆及键合服务等进行后续加工，其中武汉新芯为公司关联方，公司向其采购金额为 13,365.06 万元、11,126.94 万元、92.71 万元，且武汉新芯为公司 55nm 逻辑晶圆及晶圆键合服务唯一供应商。逻辑晶圆方面，公司向武汉新芯采购价格高于上市公司晶合集成披露的对外销售价格；键合服务方面，武汉新芯向其他非关联方提供 40nm 服务单价与向公司单价差异不超过 15%，向其他非关联方客户提供 55nm 键合服务的平均单价与向公司单价差异不超过 40%。（4）报告期内，公司堆叠大带宽业务主要向中科声龙、亚米电子、Hong Kong Union Asia Liability 三家企业销售，其中亚米电子、HKUAL 曾为同一自然人李鹏控制，公司 2021、2022 年向亚米电子销售金额分别为 49,966.47 万元、34,552.38 万元，毛利率分别为 53.51%、46.04%；2022 年向 HKUAL 销售金额为 13,023.47 万元，毛

利率为 52.07%。根据公开信息，亚米电子实缴资本 240 万元，参保人数 15 人，2021 年 7 月亚米电子变更经营范围，增加集成电路设计、集成电路芯片设计及服务等经营业务。根据中介机构前期走访情况，亚米电子主要销售以太坊算力服务器，主要负责产品需求调研、与公司在芯片研发方面的对接以及产品的销售，其在算力服务器生产方面有自己的代工厂。HKUAL 成立于 2021 年 6 月，次年即向公司大量采购后，2023 年不再合作。（5）根据申报材料，公司堆叠大带宽芯片产品中逻辑晶圆为公司设计，定制化程度较高。且堆叠大带宽产品与其他产品相比通用性有所降低，主要应用于人工智能、高性能计算等领域，与公司其他产品具有较大的差异性。报告期内，公司对堆叠大带宽存货全额计提跌价准备，计提金额分别为 0、6,321.96 万元、6,935.92 万元。扣除堆叠大带宽业务后，存货计提跌价准备占比为 5.71%、20.13%及 20.98%，2022 年计提比例高于同行业可比公司。

（1）堆叠大带宽业务的商业合理性。①**加密货币市场的发展历史及技术需求。**请公司结合加密货币市场的发展历程，技术需求迭代、市场容量及变化情况，公司关于加密货币相关技术研发及市场开拓的历史情况，说明公司在 DRAM 相关技术积累如何匹配加密货币市场的当时技术需求，公司未在加密货币市场出现时开展相关业务的合理性，但在报告期内判断拥有加密货币市场客户市场基础并开展相关业务的客观依据。②**境内上市企业未开展相同业务。**请公司说明说明台湾爱普科技的相关生产历史及经营业绩情况，目前经营

趋势是否与公司一致，毛利率与公司是否存在差异，爱普科技进入并开展加密货币市场相关业务的历史情况；说明境内主营业务涉及 **DRAM** 技术企业的家数，主要企业的经营业绩、毛利率、技术水平及与公司的对比情况，上述企业开展堆叠大带宽业务是否存在相关壁垒，进一步解释说明同行业可比公司未开展相关业务的合理性。

(2) 堆叠大带宽业务的业绩真实性。①**关联采购价格公允性。**请公司结合武汉新芯向其他非关联方提供相似业务与向公司提供业务的异同，说明两类业务单价差异不超过 15%、不超过 40% 的原因及合理性，是否存在向武汉新芯高价采购、武汉新芯为公司代垫成本费用相关情形。②**主要客户的真实性和合理性。**结合亚米电子、**HKUAL** 无自有生产环节等情况，说明两家企业是否实质为贸易商，两家企业的下游销售客户情况，是否均实现最终销售；说明亚米电子 2021 年转变经营范围至芯片领域、**HKUAL**2021 年新设后即向公司大额采购的合理性，结合两家企业的历史沿革、经营业绩及人员情况说明两家企业是否具备开展芯片相关业务的下游渠道，以及向公司进行大额采购的资金能力；说明亚米电子、**HKUAL** 与公司开展业务合作的历史，亚米电子、**HKUAL** 与公司开展芯片研发对接的具体过程，亚米电子、**HKUAL** 是否具备开展芯片研发对接的技术能力；说明亚米电子、**HKUAL** 是否实际仍受同一方控制，如是，在报告期内于香港新设 **HKUAL** 并开展业务的具体背景及合理性。③**生产模式商业合理性。**请公司说明堆叠大带宽业务的生产模式，是

否为以销定产；结合与堆叠大带宽业务客户的合同具体条款，说明与堆叠大带宽业务客户的合作模式，结合堆叠大带宽业务定制化程度较高且客户集中在三家的相关情况，说明是否提前进行生产及商业合理性；结合与同行业可比公司主营业务的异同，说明存货跌价准备计提比例高于同行业的具体原因及合理性。**④采购-生产-销售循环的真实性。**请公司结合上述情况说明公司是否存在虚构采购销售交易，虚增利润后利用当前市场环境通过计提大额存货跌价准备进行盈余管理、调节利润的行为。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表意见，说明对业绩真实性采取的核查方式、核查手段及核查结论。请主办券商质控、内核对上述事项出具专项说明。

问题 2.经营业绩是否依赖关联销售

根据回复材料，公司对紫光集团等关联方销售占比逐年上升，除堆叠大带宽业务外，公司向关联方销售产品毛利率高于向非关联方销售产品毛利率。报告期各期公司对紫光集团等关联方销售金额为 13,298.24 万元、30,113.80 万元、13,615.74 万元，销售占比为 5.49%、13.00%、22.57%。

请公司：（1）说明报告期内对关联方相关采购规模是否匹配关联方生产经营业绩变动情况，未来是否持续。除堆叠大带宽业务外，向关联方销售产品毛利率整体高于非关联方销售毛利率的商业合理性及具体原因。（2）结合目前行业周期、下游客户需求变化以及生产经营实际，说明在剔除堆叠大带宽业务及关联销售业务后，公司其他业务的开展基本情

况，及对应经营业绩及毛利率水平，结合同行业可比公司关联销售情况说明公司是否具有独立面对市场生产经营能力，是否存在关联交易对经营业绩影响较大，生产经营是否依赖集团内关联交易的情形，并视情况作重大事项提示。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表意见。

问题 3.业绩大幅下滑及可持续经营能力

根据申报材料、公开信息及回复，（1）各期公司扣非净利润分别为 24,044.31 万元、10,471.23 万元、-13,478.92 万元。经营活动现金流量净额分别为 33,704.25 万元、-7,100.73 万元、-21,951.10 万元。（2）2021 年、2022 年堆叠大带宽产品毛利占比约为 61.11%、53.55%，堆叠大带宽客户毛利率分别为 47.75%、36.51%；非堆叠大带宽客户毛利率分别为 9.90%、15.11%，低于可比公司平均毛利率水平（34.64%、27.71%）。公司系统产品各期收入占比约为 30%，各期毛利率分别为 5.61%、3.65%、-3.55%，且存在部分主要客户报告期毛利率持续为负。（3）公司主要客户中电港 2022 年收入同比增长 12.79%，2023 年 1-9 月收入同比下降 30.29%。公司非堆叠大带宽业务收入 2022 年同比下降 14.18%，2023 年 1-9 月（如年化）同比下降 48.68%。（4）2023 年 9 月以来，根据存储大宗商品市场报价，NAND 模组价格出现上涨，并逐渐传导至 DRAM、Nor 及接口芯片等，综合迹象判断，存储芯片领域市场已开始回暖。

（1）非堆叠大带宽业务毛利率低于可比公司及产品竞争力。请公司：①说明同行业可比公司的选取方式及合理性，

结合可比公司开展堆叠大带宽业务情况、公司与可比公司在行业地位、具体细分产品构成、销售定价方式及成本构成、客户群体、技术路线及水平差异等，分析公司非堆叠大带宽业务毛利率显著低于同行业平均水平的具体原因，并分析公司产品与技术在同行业中是否具有竞争力。②结合市场供需、定价模式、原材料采购及成本情况分析系统产品毛利率水平低于其他业务且报告期内部分主要客户毛利率持续为负的原因及合理性，相关资产减值是否充分，系统产品相关业务的市场空间及发展前景。③说明原材料价格传导机制，针对主要原材料价格上涨对毛利率、利润的影响作敏感性分析。

(2) 业绩持续下滑风险。请公司：①结合市场规模、行业竞争格局、主要客户经营情况、销售规模、主要客户市场份额说明主要客户市场地位。②说明主要客户的供应商管理体系和质量控制制度，公司进入供应商采购体系的情况，结合与主要客户的合作历史、客户同类产品供应商数量、供货份额及频率、可替代性等，分析说明公司在客户供应商中的地位。③说明公司业绩与同行业可比公司变化趋势是否存在明显差异及原因。按照关联方、非关联方分类说明公司来自客户的收入情况与客户经营情况、业绩变动趋势的匹配性。是否存在公司业绩与下游客户或终端客户经营情况不一致情形，公司对主要客户供货份额及产品竞争力下降情形。④结合在手订单、合作协议续签情况等，说明公司与主要客户的合作是否具有稳定性、可持续性，公司是否具备获取新客户的能力。⑤结合下游客户生产活动及经营业绩回暖情况、

公司报告期内及期后各季度订单量变化情况、主要产品售价变动、原材料、代工等成本变动、期后业绩等情况，说明公司业绩下滑趋势是否得到扭转，是否仍存在对持续经营能力产生重大不利影响的事项，风险揭示是否充分。⑥结合公司资金及受限状况、资金需求、筹资能力、回款安排及负债情况等，分析说明报告期内经营净现金流下降对公司持续经营能力的影响，公司资金情况能否满足开展业务需求。

请主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表意见。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第1号—公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《指引1号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

请你们在20个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

我们收到你们的回复后，将根据情况决定是否再次向你们发出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，我们将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的自律监管措施。

挂牌公司管理二部
二〇二四年二月一日