

关于对陕西亚成微电子股份有限公司的 年报问询函

公司一部年报问询函【2024】第 230 号

陕西亚成微电子股份有限公司（亚成微）董事会：

我部在挂牌公司 2023 年年报审查中关注到以下情况：

1、关于营业收入和毛利率

报告期内，公司实现营业收入 208,181,223.38 元，同比增长 43.78%，所有收入来源产品均为芯片。公司解释收入增长原因为市场布局进一步优化，基于战略布局持续研发投入的功率集成系列产品规模化量产交付，该产品报告期内导入特定客户达 300 余家，致使报告期营业收入增长。前五大客户销售金额为 92,832,462.42 元，占总收入比例为 39.53%，前五大供应商采购金额为 138,037,002.95 元，占总采购金额比例为 57.70%。

公司本年实现毛利率 42.80%，较上年同期增长 5.2 个百分点；归属于挂牌公司股东的净利润为 27,504,035.31 元，同比增长 126.24%。

请你公司：

(1) 结合销售产品的具体类别、数量、单价、主要客户的交付验收情况及报告期内导入特定客户的情况等，说明本期收入大幅增长的原因及合理性；

(2) 结合产品构成、销售定价、营业成本构成等影响因素，说明本年毛利率上升的主要原因，与同行业公司变动趋势是否一致，是否具备合理性；

(3) 用统一标识列示近 3 年前五大客户及供应商的变动情况，并说明主要客户及供应商是否为本年新增、之间是否存在关联关系。

2、关于应收账款

报告期末，公司应收账款余额为 155,806,020.02 元，同比增长 92.73%，占营业收入的比重为 74.84%，上期末为 55.84%；按欠款方归集的期末余额前五名的应收账款合计金额 88,652,957.46 元，占比 56.89%，计提坏账金额为 1,409,815.69 元，计提比例为 1.6%。

请你公司：

(1) 结合业务模式、结算模式、信用政策、主要欠款客户信用状况等，说明本期应收账款占营业收入比重大幅增长的原因及合理性，是否存在延长信用期限扩大销售的情况；

(2) 列示按欠款方归集的应收账款前五名对象的基本情况、对应的应收账款账龄以及期后回款情况。

3、关于存货

报告期末，公司存货账面余额为 144,145,649.05 元，同比增长 47.04%，其中自制半成品及在产品为 84,562,670.92 元，同比增长 24.82%，库存商品为 59,582,978.13 元，同比增长 96.73%，均未计提存货跌价准备；报告期内存货周转率为 0.98，上年为 1.15。公司解释存货增长原因为产品线增加导致备货品类增加。

请你公司结合自制半成品及在产品 and 库存商品的存放地点、构成、库龄、是否为通用或定制产品、是否有订单支撑、期后销售等情况，说明期末存货余额较高的原因及合理性，是否存在积压或过时风险，未计提跌价准备依据是否充分。

4、关于预付账款

报告期末，公司预付款项余额为 84,246,624.17 元，其中按预付对象归集的期末余额前五名的预付款合计为 82,242,524.78 元，占比 97.62%；按账龄来看，1 年以内、1 至 2 年、2-3 年、3 年以上的预付账款期末余额分别为 59,861,726.40 元、21,583,928.88 元、2,745,325.94 元、55,642.95 元。

请你公司列示期末预付款前五名的情况，包括但不限于交易对方名称、关联关系、采购产品、预付时间、预付金额、期末账龄等，结合采购政策及合同约定的付款条件说明相关合同是否存在未按期履行的情形，是否存在非经营资金占用或对外提供财务资助的情形。

5、关于销售费用

年报显示，你公司本年发生销售费用 18,326,858.08 元，同比增长 128.26%，公司解释主要原因为营业收入增加致销售工资奖金增加。销售费用中工资金额为 12,257,770.34 元，同比增长 90.5%；招待费为 3,002,275.74 元，同比增长 442.78%；差旅费为 1,142,059.32 元，同比增长 310.82%。

你公司年初销售人员 43 人，本年新增 8 人，年末 51 人。

请你公司：

（1）结合报告期内业务拓展情况、销售人员数量变化及薪酬奖励机制等，说明销售费用中本年工资大幅增长的原因，是否存在跨期计提及发放的情况，增长是否具备合理性。

（2）结合公司营销策略、同行业可比公司情况、实际效果等说明本期招待费、差旅费大幅增长的原因及合理性。

请就上述问题做出书面说明，并在 8 月 14 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

2024 年 7 月 31 日