

上海晟矽微电子股份有限公司

关于2023年年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

上海晟矽微电子股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年8月14日贵司下发的《关于对上海晟矽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358号），现回复如下：

1、关于持续经营能力

你公司收入主要来源于集成电路产品销售，采取经销为主、直销为辅的销售模式，2023年实现营业收入193,735,858.80元，同比增长2.68%，归属于母公司股东的净利润-150,888,048.45元，同比下降91.45%，毛利率0.91%，去年同期为21.81%，年报解释称因行业库存较高，产品售价下滑且成本处于高位，导致毛利急剧下滑。2023年末，你公司应收账款账面余额34,004,068.83元，期初余额23,019,761.95元，同比增长47.72%，其中0-6个月应收账款账面余额33,403,929.28元，占比98.24%。报告期内，你公司员工人数由200人减少至158人，其中核心员工离职16人；2023年年初至今，董事、副总经理等董监高人员离职3人。

请你公司：

（1）按照销售模式、产品类型列示最近两年收入、成本、毛利率及利润构成及变动情况，结合行业形势、市场环境、原材料及产品售价变动、在手订单金额及执行情况、期后经营情况等逐项分析主要业绩指标大幅下滑具体原因、下滑趋势是否延续，说明公司持续经营能力是否面临重大不确定性，是否充分揭示相关风险；

（2）说明应收账款增长幅度远高于营业收入的原因，账龄划分是否准确，你公司销售策略、信用政策、下游客户类型、数量及结构等是否发生重大变化，收入确认时点是否准确、依据是否充分，是否存在年底集中确认收入调节业绩情形，是否存在向经销商压货、退换货、合同撤销变更及纠纷事项；

（3）说明离职董监高人员任职背景及履职情况，离职员工涉及的具体业务板块、离职原因、是否为公司辞退，离职相关薪酬福利是否计提充分并结清，

是否存在拖欠工资、劳动纠纷等事项，人员离职是否对公司正常生产经营、业务拓展及研发活动造成不利影响。

【公司回复】：

(1) 按照销售模式、产品类型列示最近两年收入、成本、毛利率及利润构成及变动情况，结合行业形势、市场环境、原材料及产品售价变动、在手订单金额及执行情况、期后经营情况等逐项分析主要业绩指标大幅下滑具体原因、下滑趋势是否延续，说明公司持续经营能力是否面临重大不确定性，是否充分揭示相关风险；

① 按照销售模式分类，公司近两年主营业务收入、成本、毛利率及利润构成及变动情况如下所示：

单位：万元

销售模式	2023年			
	主营业务收入	主营业务成本	销售利润	毛利率
经销	16,242.53	16,813.37	-570.84	-3.51%
直销	2,901.88	2,114.17	787.71	27.14%
合计	19,144.41	18,927.54	216.87	1.13%
销售模式	2022年			
	主营业务收入	主营业务成本	销售利润	毛利率
经销	14,205.01	11,731.79	2,473.21	17.41%
直销	4,451.47	2,788.93	1,662.54	37.35%
合计	18,656.48	14,520.72	4,135.76	22.17%
销售模式	变动情况（2023年与2022年）			
经销	14%	43%	-123%	-21%
直销	-35%	-24%	-53%	-10%
合计	3%	30%	-95%	-21%

② 按产品类型分类公司近两年主营业务收入、成本、毛利率及利润构成及变动情况如下所示：

单位：万元

产品分类	2023年			
	主营业务收入	主营业务成本	销售利润	毛利率
通用微控制器	12,016.43	12,407.64	-391.21	-3.26%
智能家居微控制器	4,716.62	4,310.83	405.80	8.60%
工业控制微控制器	2,286.86	2,162.64	124.22	5.43%
其他	124.50	46.44	78.07	62.70%
合计	19,144.41	18,927.54	216.87	1.13%

产品分类	2022年			
	主营业务收入	主营业务成本	销售利润	毛利率
通用微控制器	10,604.41	8,627.25	1,977.17	18.64%
智能家居微控制器	5,730.69	4,122.96	1,607.73	28.05%
工业控制微控制器	2,235.22	1,708.77	526.45	23.55%
其他	86.16	61.75	24.41	28.33%
合计	18,656.48	14,520.72	4,135.76	22.17%
产品分类	变动情况（2023年与2022年）			
通用微控制器	13%	44%	-120%	-22%
智能家居微控制器	-18%	5%	-75%	-19%
工业控制微控制器	2%	27%	-76%	-18%
其他	45%	-25%	220%	34%
合计	3%	30%	-95%	-21%

③ 结合行业形势、市场环境、原材料及产品售价变动、在手订单金额及执行情况、期后经营情况等逐项分析主要业绩指标大幅下滑具体原因、下滑趋势是否延续

公司所处的集成电路行业形势与市场环境如下：

A、全球经济放缓：2023年，全球经济面临下行压力，消费者购买力减弱，导致对消费电子等非必需品的需求下滑。

B、消费电子需求低迷：智能手机、笔记本电脑等消费电子产品的销售量下降，直接影响了集成电路的需求。

C、半导体库存高企：由于前两年市场过度乐观导致的过度备货，以及全球经济放缓带来的需求减少，半导体库存积压严重，产品价格大幅下跌。

面对严峻的行业及市场形势，公司基于长期的发展战略，根据市场情况调整了定价策略，以维持市场份额。成本端，原材料的采购单价虽呈波动下降的趋势，但受原材料备货周期、生产周期、发货及销售周期等因素影响，产品销售结转成本时间滞后于采购入库时间。因此，2023年公司收入维持了收入的小幅增长，但毛利率大幅下滑。

伴随半导体及其下游行业库存清理节奏加快、存储芯片等主要产品价格回升，在经历2023年全球供需低迷后，2024年全球半导体市场有望触底回暖，保持平稳增长，国际研究机构IDC预测，2024年全球半导体营收额将同比增长20%至6,302亿美元。我国作为全球电子信息产品重要的生产和出口基地，在计算机

、通信、消费电子等领域的产能仍处于优势地位，2024年我国集成电路产业也有望逐步复苏。

2023年下半年，公司产品销售单价下滑的趋势放缓。根据公司2023年底的在手订单情况统计，公司在手订单中通用微控制器产品单价基本维持稳定，部分工业控制微控制器及智能家居微控制器产品型号单价出现小幅回升。

截至2023年12月31日，公司在手订单金额（不含税）为人民币6,499万元，目前实际执行交付5,844万元，执行率达90%。

2024年上半年度，公司实现营业收入12,189.74万元，同比增长49.13%，环比增长8.84%；2024年上半年度，公司实际销售出货超过9.5亿颗，同比增长60%，环比增长1%。

④ 说明公司持续经营能力是否面临重大不确定性，是否充分揭示相关风险

综上所述，集成电路行业在2023年面临了严峻的挑战和困难，导致公司主要业绩指标大幅下滑。然而，随着全球经济的逐步复苏和行业的调整优化，集成电路行业有望逐步走出低谷并实现增长。对于公司而言，会进一步加强成本控制、优化产品结构和积极拓展市场，积极应对市场变化和挑战以及充分揭示相关风险。

(2) 说明应收账款增长幅度远高于营业收入的原因，账龄划分是否准确，你公司销售策略、信用政策、下游客户类型、数量及结构等是否发生重大变化，收入确认时点是否准确、依据是否充分，是否存在年底集中确认收入调节业绩情形，是否存在向经销商压货、退换货、合同撤销变更及纠纷事项；

① 应收账款增长幅度远高于营业收入的原因，账龄划分是否准确

2023年度公司应收账款增长幅度远高于营业收入，主要原因系2023年四季度收入较2022年同期有较大幅度的增长，分别为5,843.96万元、3,155.15万元。

2022年度，继续受到全球新冠疫情及国际宏观经济大环境的影响，8位MCU及传统消费类电子产品需求疲软，出货节奏放缓，2022年四季度销量和收入均下滑。2023年下半年，受公司定价政策和行业去库存进入尾声的双重因素影响，公司产品出货量逐渐回升，季度收入也呈现上升趋势。

截至2024年6月30日，2023年末的应收账款回款比例95.59%，回款情况良好。

②公司销售策略、信用政策、下游客户类型、数量及结构等是否发生重大变化

公司作为Fabless设计公司，销售策略的制定紧密围绕市场需求、产品特性以及合作伙伴关系展开。公司会对目标市场进行细分，精准定位自身产品，满足特定市场的需求。公司构建了多元化的销售渠道，包括直销、经销等，通过不同的渠道覆盖更广泛的市场和客户群体，提高产品的市场覆盖率。2023年度，公司的销售策略未发生重大变化。

公司在综合考量客户财务状况、业务往来情况、经营状况、客户信用记录等因素的基础上，确定不同客户的信用政策。一般情况下，对于新客户以及部分小客户，公司主要采用先款后货的形式进行销售；对于部分合作年限较长的客户以及战略客户、重点客户，公司会给予一定的信用期。2023年度，公司主要客户结算模式以及信用政策基本保持稳定，未发生重大变化。

公司近两年下游客户类型、数量及结构列示如下：

客户类型	2022年		2023年	
	数量	占比	数量	占比
经销	96	90%	96	86%
直销	11	10%	15	14%
合计	107	100%	111	100%

如上表所示，公司下游客户中经销客户的数量没有变化，直销客户增加了4家，下游客户类型、数量及结构未发生重大变化。

③收入确认时点是否准确、依据是否充分，是否存在年底集中确认收入调节业绩情形，是否存在向经销商压货、退换货、合同撤销变更及纠纷事项

公司的收入确认政策如下：

A、收入的总确认原则

公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准。公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。

满足下列条件之一的，公司属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：①客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；②客户能够控制公司履约过程中在建的商品；③公司履约过

程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。当履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，公司考虑下列迹象：①公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

合同中包含两项或多项履约义务的，公司在合同开始日，按照各单项履约义务所承诺商品的单独售价的相对比例，将交易价格分摊至各单项履约义务，按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。交易价格，是公司因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额。公司代第三方收取的款项以及公司预期将退还给客户的款项，作为负债进行会计处理，不计入交易价格。合同中存在可变对价的，公司按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。合同中存在重大融资成分的，公司按照假定客户在取得商品控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格。该交易价格与合同对价之间的差额，在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日，公司预计客户取得商品控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，不考虑合同中存在的重大融资成分。

B、本公司收入的具体确认原则

本公司商品销售收入确认的时点

(a) 直销模式：

公司根据与客户签订的销售合同将相关产品交付给客户，经客户到货签收，公司在确认已完成交货的相关信息并获得收取货款权利后，确认收入。

(b) 经销模式:

公司对经销商的销售系买断方式,根据与经销商签订的销售合同(订单)将相关产品交付给经销商,经经销商到货签收,公司在确认已完成交货的相关信息并获得收取货款权利后,确认收入。

本公司提供服务收入确认的时点为服务完成且客户确认时。

公司严格按照企业会计准则要求制定收入确认政策,符合《企业会计准则》的规定。公司收入确认时点准确、依据充分。2024年上半年年度,公司实现营业收入12,189.74万元,较2023年下半年增长了8.84%。由此可见,2023年下半年的收入增长系受公司定价政策和行业去库存进入尾声的双重因素影响,公司产品出货量逐渐回升,公司不存在年底集中确认收入调节业绩情形。

⑤是否存在向经销商压货、退换货、合同撤销变更及纠纷事项

公司经销商根据预测的下游终端客户需求提前备货,不存在公司向经销商压货的情形。2023年,公司存在少量因质量问题退货的情形,公司制定了明确的退货制度,包括退货的条件、流程等,当客户出现退货需求时,公司需要及时响应并提供相应的售后服务,对退货数量进行分析,找出问题所在,并采取相应的改进措施。

公司2023年底未确认收入的在手订单金额(不含税)人民币6,499万元,实际执行交付5,844万元,剩余655万元的订单主要是由于市场变化与客户协商一致进行撤销变更,不存在已确认收入的订单撤销的情形。综上,公司不存在向经销商压货及纠纷等事项。

(3) 说明离职董监高人员任职背景及履职情况,离职员工涉及的具体业务板块、离职原因、是否为公司辞退,离职相关薪酬福利是否计提充分并结清,是否存在拖欠工资、劳动纠纷等事项,人员离职是否对公司正常生产经营、业务拓展及研发活动造成不利影响。

①2023年年初至今,董事、副总经理等董监高人员离职3人,其中曾雪峰和张文荣仍在公司或公司子公司担任其他职务。以上3人的任职背景及履职情况列示如下:

姓名	任职背景	履职情况
吴一亮	吴一亮,男,1981年出生,中国籍。毕业于北京航空航天大学电子工程专业,本科学历	2019年3月7日至2023年2月27日任公司董

	。2005年起从事集成电路设计业相关工作。2005年至2010年曾任Analogix Inc. 公司销售工程师、客户经理、高级客户经理；2010年至2015年曾任Synopsys Inc. 公司IP销售经理；2015年4月至12月曾任盈方微电子股份有限公司销售总监。2015年12月加入武岳峰资本，任投资总监。	事，期间勤勉尽责，定期参加公司董事会，对公司治理和业务发展给予很多宝贵意见。
曾雪峰	曾雪峰，男，1977年出生，中国国籍，无境外永久居留权，南京理工大学学士学位。1998-2003 年就职于香港骏龙科技有限公司高级应用工程师，南京办事处经理；2003年-2009年就职于中国电子器材深圳有限公司任市场总监，2009年-2011年就职于博道科技有限公司任副总经理；2011 年-2020 年就职于中国电子器材深圳有限公司后混改改制为深圳中电港技术股份有限公司任分销副总经理，萤火工场副总经理。2021年3月加入晟矽微电，目前任无锡晟矽科技有限公司总经理。	2022 年 4 月 11 日 至 2024 年 1 月 18 日 任 公 司 副 总 经 理 ， 勤 勉 尽 责 ， 定 期 参 加 公 司 董 事 会 及 高 级 管 理 层 会 议 ， 积 极 参 与 公 司 重 大 事 项 的 决 策 过 程 。
张文荣	张文荣，男，1977年出生，中国籍，毕业于上海交通大学，硕士，自2002年起从事集成电路设计业，历任上海贝岭股份有限公司研发中心集成电路设计工程师，上海贝岭矽创微电子有限公司设计部经理，上海谋胜微电子有限公司技术总监。2010年作为股东之一创办上海晟矽微电子有限公司，现任本公司首席顾问。	2013 年 1 月 27 日 至 2024 年 8 月 6 日 任 公 司 副 董 事 长 ， 2023 年 1 月 27 日 至 2024 年 7 月 1 日 任 公 司 副 总 经 理 。 任 职 期 间 勤 勉 尽 责 ， 定 期 参 加 公 司 董 事 会 及 高 级 管 理 层 会 议 ， 积 极 参 与 公 司 重 大 事 项 的 决 策 过 程 。

② 报告期内，公司员工人数由200人减少至158人，其中核心员工离职16人，主要涉及研发、工程、IT、人事、销售等业务板块，其中研发9人、工程4人；其中员工主动离职13人，公司主动优化3人。

公司在员工离职时，按照相关法律法规及公司内部规定，对离职员工的薪酬福利进行充分计提；离职员工的薪酬福利在离职时或按照双方约定的时间内皆已结清。公司不存在拖欠工资、劳动纠纷等事项。

公司在员工离职时就已提前做好人才储备和接替计划，因此，以上人员离职不会对公司正常生产经营、业务拓展及研发活动造成不利影响。

2、关于存货

你公司 2023 年末存货账面余额 109,724,293.53 元，去年年末余额 129,473,818.75 元，同比减少 15.25%，分为按库龄、可变现净值两类组合计提

跌价准备，其中库龄组合账面余额5,063,924.12元，全额计提跌价准备，可变现净值组合账面余额 106,813,263.87元，已计提跌价准备32,976,582.17元，计提比例为30.87%，去年同期为7.35%。年报披露称，2023年MCU产品出货量创历史新高，超过15亿颗，同比增长84%。

请你公司：

(1) 列示各存货项目明细构成及期间变动情况，说明按照库龄、可变现净值两类组合划分依据及合理性、是否涉及会计估计变更，结合对应产品售价及销量变动、减值测试的具体方法及过程，说明存货跌价准备本期计提增加的原因、前期是否计提充分；

(2) 补充披露最近两年产能利用率及产销率数据，说明在价格承压、成本高位及毛利大幅下滑的情况下 MCU 产品出货量大幅增长的原因，是否存在库存积压及滞销情况，是否及时结转成本。

【公司回复】：

(1) 列示各存货项目明细构成及期间变动情况，说明按照库龄、可变现净值两类组合划分依据及合理性、是否涉及会计估计变更，结合对应产品售价及销量变动、减值测试的具体方法及过程，说明存货跌价准备本期计提增加的原因、前期是否计提充分；

① 公司近两年的存货项目明细构成及期间变动情况列示如下：

单位：万元

项 目	2023年12月31日			2022年12月31日			账面余额变动情况
	账面余额	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备或合同履约成本减值准备	账面价值	
原材料	4,269.23	1,743.92	2,525.30	6,841.78	665.89	6,175.89	-37.60%
库存商品	3,853.85	1,178.47	2,675.38	4,314.50	285.7	4,028.80	-10.68%
委托加工物资	2,734.62	881.65	1,852.97	1,548.07	-	1,548.07	76.65%
发出商品	-	-	-	215.29	-	215.29	-100.00%
在产品	61.59	-	61.59	27.73	-	27.73	122.11%
合同履约成本	53.14	-	53.14	-	-	-	--
合 计	10,972.43	3,804.05	7,168.38	12,947.38	951.59	11,995.79	-15.25%

注：尾差系四舍五入所致

② 说明按照库龄、可变现净值两类组合划分依据及合理性、是否涉及会计估计变更

公司存货跌价准备的确认标准和计提方法为：

资产负债表日，公司存货采用成本与可变现净值孰低计量。存货可变现净值是按存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。在确定存货的可变现净值时，以取得的确凿证据为基础，同时考虑持有存货的目的以及资产负债表日后事项的影响，除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，本期期末存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定，其中：

A、产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；

B、需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

期末按照单个存货项目计提存货跌价准备；但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或者类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。

计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

同时，公司结合产品研发周期、生产周期、产品生命周期等因素综合考虑，出于谨慎性，对于库龄达到或超过2年的存货，将可变现净值确定为零。该类存货同样采用成本与可变现净值孰低计量，库龄组合系为预估准确而单独列示，具有合理性。综上，公司存货跌价准备的确认标准和计提方法未发生变化，不涉及会计估计变更，具有合理性。

③结合对应产品售价及销量变动、减值测试的具体方法及过程，说明存货跌价准备本期计提增加的原因、前期是否计提充分；

公司本期存货跌价准备计提增加，主要原因系受外部市场环境影响，存货的估计售价降低。

2022年至2023年，公司主要产品销售单价的变动情况列示如下：

单位：元/颗

产品分类	2022年	2023年	变动幅度（%）
通用微控制器	0.16	0.10	-42.16%
智能家居微控制器	0.48	0.25	-47.43%
工业控制微控制器	0.31	0.26	-16.14%

注：变动幅度数据按照四舍五入前的精确数值计算

从上表可以看到，2023年公司主要产品销售单价大幅下降。公司本期存货跌价准备增加具有合理性，前期计提充分。

（2）补充披露最近两年产能利用率及产销率数据，说明在价格承压、成本高位及毛利大幅下滑的情况下 MCU 产品出货量大幅增长的原因，是否存在库存积压及滞销情况，是否及时结转成本。

公司近两年主要产品的产销率列示如下：

产品分类	产销率	
	2023年度	2022年度
通用微控制器	86%	112%
智能家居微控制器	60%	102%
工业控制微控制器	85%	111%

受到2022年下半年以来全球经济下行、终端市场需求萎靡的影响，行业库存较高，去库存慢，产品销售价格承压大幅下滑，且产品成本处于高位。面对严峻的市场形势，公司基于长期的发展战略，为了减少库存积压和降低库存成本，公司根据市场情况实时调整定价策略，特别是2023年下半年度，尽管MCU市场价格承压，但市场需求仍然存在，公司为了抓住市场机会，选择加大出货量以满足市场需求，也借此释放库存资金，提高资产周转率，从而缓解现金流压力，同时保持竞争优势和维持市场份额。

公司2023年底仍有部分库存尚未消化，少部分历史库存产品随着技术的不断进步和产品的更新迭代，可能面临滞销或淘汰的风险，公司已出于谨慎考虑计提减值。公司也已严格按照会计准则和相关法规要求及时结转成本。

3、关于偿债能力

你公司2023年末货币资金57,490,281.67元，同比下降35.14%，其中26,082,064.00元为受限资金，受限原因为银行承兑汇票保证金，同比增加272.77%；短期借款、一年内到期的非流动负债合计64,033,979.14元，同比增加327.18%，应付账款期末余额46,108,860.40元，同比增加67.85%，流动负债合计171,115,245.98元，占负债比例98.57%，2023年末资产负债率62.25%，去年为28.00%。

请你公司：

(1) 说明货币资金余额大幅减少、银行承兑汇票保证金期末余额大幅增长的原因及合理性，是否存在未披露的受限情形，银行承兑汇票的主要开具对象以及相应的用途，保证金规模是否与票据规模及经营业绩相匹配；

(2) 结合货币资金储备及受限情况、营运资金周转情况、流动资产变现能力、有息负债结构及偿还安排、资金筹措渠道及计划等，说明公司是否存在资金断链风险及应对措施。

【公司回复】：

(1) 说明货币资金余额大幅减少、银行承兑汇票保证金期末余额大幅增长的原因及合理性，是否存在未披露的受限情形，银行承兑汇票的主要开具对象以及相应的用途，保证金规模是否与票据规模及经营业绩相匹配；

① 2023年末公司货币资金余额大幅减少主要是因为集成电路行业处于下行周期，行业库存较高，去库存慢，产品销售价格承压大幅下滑，且产品成本处于高位，毛利急剧下滑；

② 银行承兑汇票保证金期末余额大幅增长主要是出于优化资金预算控制及资金成本管理的考虑，公司以票据方式与供应商进行结算的规模逐渐增加，因此存入相应票据保证金导致使用权受限的货币资金余额增幅较大。公司开具的是全额保证金银行承兑汇票，不存在未披露的受限情形。

③ 公司银行承兑汇票的主要开具对象为公司的封测加工供应商，主要用于支付委外封测加工费用。

④ 公司近两年保证金规模与公司营收的情况列示如下：

单位：元

摘要	2022年12月31日/2022年度	2023年12月31日/2023年度
银行承兑保证金	6,996,773.00	26,082,064.00
银行承兑汇票	6,996,773.00	26,082,064.00
营业收入	188,686,751.02	193,735,858.80
保证金占营业收入比	3.71%	13.46%

由上表可见，①银行承兑汇票与票据规模是一致的，以确保银行在承兑汇票到期时能够有足够的资金进行兑付；②2023年的保证金规模及占营业收入的比例与2022年相比有一定的增长，主要是因为面对严峻的市场环境，公司的主要供应商在信用期、付款条件上给予了一定的支持。

(2) 结合货币资金储备及受限情况、营运资金周转情况、流动资产变现能力、有息负债结构及偿还安排、资金筹措渠道及计划等，说明公司是否存在资金断链风险及应对措施。

公司2023年末及2024年6月底的货币资金、受限资金情况列示如下：

单位：元

项目	2023年12月31日	2024年6月30日	增长情况
货币资金	57,490,281.67	102,485,664.79	78.27%
受限资金	26,082,064.00	37,287,936.62	42.96%
受限资金占比	45.37%	36.38%	-8.98%

由上表可见，公司2024年6月底的货币资金储备和受限情况有较大的改善，货币资金余额与2023年末相比增长了78.27%，而受限资金占货币资金的比例下降了8.98%。

公司营运资金周转情况如下：

项目	2023年	2024年1-6月
存货周转天数	179.69	102.14
应收款项周转天数	51.81	57.14
应付款项周转天数	62.81	70.75
营运资金周转天数	168.69	88.53

注：应收款项=应收账款-预收账款；应付款项=应付账款-预付款项；营运资金周转天数=存货周转天数+应收款项周转天数-应付款项周转天数

由上表可见，2024年1-6月，公司营运资金周转天数有明显的下降，现金流情况有明显的改善，主要是受益于公司优化了供应链管理，提高了销售速度以减少库存积压，存货的流动性增强，存货周转天数显著下降，资金占用减少。

2023年末，公司的有息负债主要为银行贷款。截至目前，公司的到期银行贷款均已偿还完毕。

公司于2024年上半年度已经完成了员工持股计划的实施，共募集资金3,379.53万元；同时，公司的控股子公司无锡晟轶科技有限公司于今年也完成了一轮融资，共募集资金2,500万元。公司根据年初制定的预算计划，每月会制定详细的资金计划，合理安排资金使用，提高资金使用效率。

综上所述，公司目前不存在资金链断链的风险。

上海晟矽微电子股份有限公司

2024年8月28日

