

浙江屹晶微电子股份有限公司、开源证券股份有限公司对 《关于浙江屹晶微电子股份有限公司股票公开转让并挂牌 申请文件的第二轮审核问询函》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

贵公司于 2025 年 8 月 22 日出具的《关于浙江屹晶微电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》，我公司于 2025 年 8 月 22 日已收悉。感谢贵公司对我公司推荐的浙江屹晶微电子股份有限公司挂牌申请文件的审查。我公司已按要求组织浙江屹晶微电子股份有限公司及其他中介机构对反馈意见进行了认真讨论，对反馈意见中所有提到的问题逐项落实并进行书面说明，涉及需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改。

（除非另有指明，本回复中释义与公开转让说明书中释义相同）

本回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露部分

如无特别说明，本问询意见回复中所使用的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。

本问询意见回复财务数据保留两位小数，若出现总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

目 录

1. 关于收入与毛利率	3
2. 关于其他事项	25
3. 其他说明事项	29

1. 关于收入与毛利率

根据申报文件及前次问询回复，2023年、2024年，公司通过分销商销售的金额分别为3,723.28万元、5,694.75万元，占比分别为29.78%、37.13%；2023年、2024年，公司综合毛利率分别为44.89%、44.52%，高于同行业可比公司。

请公司：（1）说明公司分销模式占比较高的原因及合理性，分销模式与贸易商销售模式或经销模式的具体区别，是否符合行业惯例；说明公司分销模式的合理性及必要性，是否存在多级分销商的情形，如有，说明具体情况；（2）说明公司向分销商销售毛利率与向终端客户销售毛利率的差异原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排；说明公司报告期内分销商客户家数及其变动情况、各期主要分销商客户的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、分销商从公司采购的金额与其业务的匹配性、报告期各期对主要分销商的销售收入及其终端销售情况、与非分销商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性、公司与主要分销商客户的合作稳定性；（3）结合公司技术水平及路线、公司与同行业可比公司在经营情况、主要产品、下游应用领域、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况等，说明公司核心竞争力的具体体现，量化分析公司持续保持较高毛利率的原因及合理性；（4）结合同行业可比公司经营情况、产品结构、销售模式、成本构成、下游应用领域、市场景气度、公司市场地位等，说明公司综合毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；结合公司产品下游应用领域、主要产品分类等，进一步选取同行业可比公司，说明公司综合毛利率或同类产品毛利率与同行业可比公司是否存在差异及差异原因。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见，说明对分销客户、直销客户销售收入真实性的核查情况、样本选取方法及核查结论。

一、 说明公司分销模式占比较高的原因及合理性，分销模式与贸易商销售模式或经销模式的具体区别，是否符合行业惯例；说明公司分销模式的合理性及必要性，是否存在多级分销商的情形，如有，说明具体情况；

【公司回复】

（一）公司分销模式占比较高的原因及合理性

2023年、2024年，公司通过分销商销售的金额分别为3,723.28万元、5,694.75万元，占比分别为29.78%、37.13%，公司分销模式收入占比较高，主要系公司下游行业客户特征决定。电源管理芯片应用场景广泛且分散，覆盖多行业细分领域，公司下游客户采购规模小且需求高度定制化，难以形成规模化集中采购。

分销商一方面通过本地化服务与行业深耕，帮助公司实现市场渗透，另外一方面分销商通过规模效应与专业化运营，帮助上下游降低交易成本与运营成本，分销商作为连接上游芯片供应商与下游终端用户（如消费电子、汽车、工业设备厂商等）的重要桥梁，成为公司客户重要组成部分之一。

（二）分销模式与贸易商销售模式或经销模式的具体区别，是否符合行业惯例

从广义上讲，分销模式包含贸易商销售和经销商销售，指产品从生产者转移到最终消费者的所有流通环节，涵盖所有参与商品所有权转移或促进交易的中间角色，包括贸易商、经销商、代理商、零售高等，其核心目标是构建从生产端到消费端的完整流通网络。公司所指的分销模式属于广义上的概念，因为公司销售体系中不存在经销商，因此公司下文所指的公司分销商即为公司贸易商。

根据2023-2024年年度报告显示，同行业可比公司经销收入占比如下：

公司名称	销售模式	2024年度	2023年度
晶丰明源	经销	77.28%	78.08%
	直销	22.72%	21.92%
南芯科技	经销	76.39%	83.99%
	直销	23.61%	16.01%
芯朋微	经销	92.82%	92.99%
	直销	7.18%	7.01%
杰华特	经销	88.83%	91.10%
	直销	11.17%	8.90%

由上表可知，同行业可比公司销售收入中 70%以上为经销收入（等同于广义上的分销收入），公司分销收入占比低于同行业可比公司，系公司主要未组建相关经销商体系，公司客户主要以直接终端客户为主。

从狭义上讲，分销商与贸易商、经销商存在显著差异，主要体现在授权关系、管理强度等维度：

维度	分销商（狭义）	贸易商	经销商
授权关系	厂商直接授权，签订长期协议	无授权，自由采购	部分授权（区域/产品），协议约束
管理强度	厂商主导渠道管理（价格、返利等）	无管理，交易松散	厂商部分管理（如价格管控）
库存风险	分销商承担	贸易商承担	经销商承担
目标导向	品牌渗透与市场覆盖	短期利润最大化	区域市场稳定销售

由上表可知，狭义上的分销商是厂商主导的高度管控型渠道，与贸易商、经销商的核心差异在于授权关系和管理强度。贸易商销售属于松散交易模式，而经销商销售是授权与管控的中间形态，三者共同构成供应链中的流通网络。

公司销售体系中不存在经销商，也不存在狭义上分销商，公司所指的广义上的分销商为狭义口径下的贸易商。由前文可知，同行业可比公司普遍采用经销商体系，而公司未采用同行业可比公司惯用的经销模式，主要基于公司自身规模、经销模式可行性、经销成本等多方面考量后的选择。

公司名称	营业收入规模	是否采用经销模式
晶丰明源	13-15 亿元	是
南芯科技	17-25 亿元	是
芯朋微	7-10 亿元	是
杰华特	12-17 亿元	是
同行业可比公司平均值	10 亿元以上	/
屹晶微	1-2 亿元	否

注：同行业可比公司的相关数据均来自于年度报告等公开披露信息。

由于芯片单位价格较低，一般客户采购量不大，因此收入规模越大的公司，客户数量越多，越趋向于采取经销模式（可以降低管理客户成本等），但经销模式不属于该行业必然的销售模式。因为销售体量越小的芯片设计公司，越难以组建自身的经销商体系，且相对规模体量较大的公司来说，体量较小的公司组建经销体系的成本较高而收益较小。

公司销售未采用经销模式，主要系屹晶微体量较小，市场知名度相对较低，号召其他经销商为公司组建经销商体系成本较高而收益较小。虽然公司总体客户数量较多，但绝大部分客户销售额在 50 万元以下，公司销售人员主要针对销售额较大的客户进行维护联系，对于销售额较小的客户日常维护联系频率较低、工作量较小，公司目前销售人员的配置可以应对公司日常销售运营，如要组建经销商体系，需要公司额外给经销商让利，平时还要对经销商进行库存管理等日常工作，但并不一定能给公司带来明显的收益。综上，屹晶微未采用经销的销售模式主要基于自身规模、经销模式可行性、经销成本等多方面考量后的选择。

（三）说明公司分销模式的合理性及必要性，是否存在多级分销商的情形，如有，说明具体情况

电源管理芯片应用场景广泛且分散，覆盖多行业细分领域，客户规模小且需求高度定制化，难以形成规模化集中采购。公司销售的芯片单位价格较低，均价小于 1 元/个，客户采购之后用于生产其产品，一般来说，1 个电源芯片可以用于生产 1 件电源产品，1-3 个驱动芯片（3 个半桥驱动芯片或者 1 个全桥驱动芯片）可以用于生产 1 件产品，正常终端客户采购量不大，导致公司 98%以上的客户年均采购额小于 50 万元，公司产品所面向的客户群体广泛且以中小型客户为主，导致公司客户较为分散。分销商作为连接上游芯片供应商与下游终端用户（如消费电子、汽车、工业设备厂商等）的桥梁，导致公司客户存在部分分销商。分销商对公司存在如下用处：

1、公司受限于自身规模及销售成本等原因，难以直接触达所有客户。分销商通过本地化服务与行业深耕，帮助公司实现市场渗透；

2、分销商通过规模效应与专业化运营，帮助上下游降低交易成本与运营成本。对于公司来说，减少直销团队的组建与维护成本，降低物流成本（分销商通过批量采购与统一配送，实现规模经济）；对于客户来说，提供账期支持（如 30-90 天的付款周期），缓解客户的资金压力；通过“整单配齐”服务（如一站式采购电阻、电容、芯片等元器件），降低客户的采购成本与时间成本。

综上，公司存在广义上的分销模式主要系公司下游客户特征决定的，分销商可以帮助公司拓展销售渠道以及降低下游交易成本与运营成本，具有合理性及必要性。公司所指的分销模式为广义角度下的说法，公司不存在狭义上分销商和经销商，均为贸易商，不存在多级分销商的情形。

二、说明公司向分销商销售毛利率与向终端客户销售毛利率的差异原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排；说明公司报告期内分销商客户家数及其变动情况、各期主要分销商客户的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形、分销商从公司采购的金额与其业务的匹配性、报告期各期对主要分销商的销售收入及其终端销售情况、与非分销商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性、公司与主要分销商客户的合作稳定性；

【公司回复】

（一）说明公司向分销商销售毛利率与向终端客户销售毛利率的差异原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排；

客户类型	2024 年毛利率	2023 年毛利率
直销客户	44.50%	44.97%
分销客户	44.57%	44.72%

公司向分销商销售毛利率与向终端客户销售毛利率基本无差异，系公司未对分销商与终端客户做区分管理，公司与分销商客户、终端客户均按照市场定价，销售模式为买断式销售，不存在返利政策，不存在利益输送或其他利益安排。

（二）说明公司报告期内分销商客户家数及其变动情况、各期主要分销商客户的基本情况、是否存在实缴资本及参保人数较少的情形；

分销商客户收入区间	2023 年家数	2024 年家数	变动家数
0-50 万元	347	452	105
50 万元-100 万元	10	6	-4
100 万元以上	10	16	6
分销客户	367	474	107

报告期内，公司分销商客户数量分别为 367 家和 474 家，2024 年数量增加 107 家，主要集中在 0-50 万元销售收入的分销商客户，增加了 105 家。公司按收入金额分层的客户结构较为稳定，收入贡献来自于各种交易金额的客户。

报告期内，公司主要分销商基本情况见下表：

主要分 销商	成立时间	开始 合作 时间	合作 年限	注册 资本	实缴 资本	参保 人数	经营 规模	交易规模（万 元）	
								2024 年度	2023 年度
杭州洪祺电子有限公司	2015/6/3	2022年	3年	100万元	0万元	5人	800万元	326.81	59.07
深圳市鼎诚宇科技有限公司	2011/4/18	2013年	12年	50万元	50万元	6人	800万元	295.99	148.70
深圳市建鑫达电子有限公司	2016/2/29	2022年	3年	100万元	0万元	1人	3000万元	291.07	298.51
深圳市高辉创科技有限公司	2015/12/24	2021年	4年	500万元	0万元	9人	2500万元	286.36	189.08
深圳市坚诚威科技有限公司	2013/3/5	2016年	9年	600万元	216.25万元	5人	5000万元	285.92	66.41
深圳市森利威尔电子有限公司	2012/3/29	2019年	6年	1000万元	450万元	15人	6500万元	246.37	284.04
杭州迈峰电子科技有限公司	2018/6/12	2019年	6年	100万元	0万元	7人	2000万元	238.98	180.60

注：上表中的主要分销商筛选标准为与公司报告期内任一年度交易规模在 200 万元以上的分销商，开始合作时间起始计算含和公司业务前身万胜电子间的合作，经营规模来自于客户走访问卷

报告期内，公司部分分销商客户存在实缴资本或参保人数较少的情况，主要系分销商客户采取的经营模式一般为通过采购上游产品后向下游销售以赚取中间差价利润。分销商客户一般采用轻资产运营方式，业务开拓大部分依赖于渠道及客户资源，不需要投入大量固定资产，也不涉及大量人力投入，因此部分分销商客户实缴资本和参保人数较少，符合贸易行业企业的常规特征，具有合理性。

(三) 分销商从公司采购的金额与其业务的匹配性、报告期各期对主要分销商的销售收入及其终端销售情况、与非分销商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性、公司与主要分销商客户的合作稳定性。

1、说明分销商从公司采购的金额与其业务的匹配性

报告期内，主要分销商经营规模、与公司交易规模、主营业务、采购产品的具体情况如下：

贸易商	经营规模	交易规模（万元）		主营业务	采购产品
		2024 年度	2023 年度		
杭州洪祺电子有限公司	800 万元	326.81	59.07	电子元器件贸易	驱动芯片、电源芯片、芯片方案
深圳市鼎诚宇科技有限公司	800 万元	295.99	148.70	电子元器件贸易	其他芯片
深圳市建鑫达电子有限公司	3000 万元	291.07	298.51	电子元器件贸易	驱动芯片、电源芯片、其他芯片
深圳市高辉创科技有限公司	2500 万元	286.36	189.08	电子元器件贸易	驱动芯片、电源芯片、其他芯片
深圳市坚诚威科技有限公司	5000 万元	285.92	66.41	电子元器件贸易	驱动芯片、电源芯片、其他芯片
深圳市森利威尔电子有限公司	6500 万元	246.37	284.04	电子元器件贸易	驱动芯片、电源芯片
杭州迈峰电子科技有限公司	2000 万元	238.98	180.60	电子元器件贸易	驱动芯片、电源芯片、其他芯片

报告期内，公司上述分销商客户主营业务为电子元器件贸易，向公司采购产品包括驱动芯片、电源芯片、芯片方案、其他芯片等，上述客户的经营规模均大于或远大于与公司的交易规模。

综上所述，主要分销商客户从公司采购的产品及金额与其业务及经营规模相匹配。

2、报告期各期对主要分销商的销售收入及其终端销售情况

报告期内，对主要分销商的销售收入及其终端销售情况见下表：

分销商	交易规模（万元）		采购产品	终端销售情况
	2024 年度	2023 年度		
杭州洪祺电子有限公司	326.81	59.07	驱动芯片、电源芯片、芯片方案	终端客户主要为工业领域，从屹晶微购买的产品部

				分发送到分销商，再由分销商安排运送至终端客户；另一部分从屹晶微购买的产品直接运送至终端客户
深圳市鼎诚宇科技有限公司	295.99	148.70	其他芯片	终端客户主要为消费电子、照明领域，从屹晶微购买的产品全部发送到分销商，再由分销商安排运送至终端客户
深圳市建鑫达电子有限公司	291.07	298.51	驱动芯片、电源芯片、其他芯片	终端客户主要为工业、消费电子领域，从屹晶微购买的产品全部发送到分销商，再由分销商安排运送至终端客户
深圳市高辉创科技有限公司	286.36	189.08	驱动芯片、电源芯片、其他芯片	终端客户主要为工业、消费电子领域，从屹晶微购买的产品部分发送到分销商，再由分销商安排运送至终端客户；另一部分从屹晶微购买的产品直接运送至终端客户
深圳市坚诚威科技有限公司	285.92	66.41	驱动芯片、电源芯片、其他芯片	终端客户主要为工业、消费电子领域，从屹晶微购买的产品全部发送到分销商，再由分销商安排运送至终端客户
深圳市森利威尔电子有限公司	246.37	284.04	驱动芯片、电源芯片	终端客户主要为工业、消费电子领域，从屹晶微购买的产品全部发送到分销商，再由分

				销商安排运送至终端客户
杭州迈峰电子科技有限公司	238.98	180.60	驱动芯片、电源芯片、其他芯片	终端客户主要为工业、消费电子领域，从屹晶微购买的产品部分发送到分销商，再由分销商安排运送至终端客户；另一部分从屹晶微购买的产品直接运送至终端客户
合计	1,971.50	1,226.40	/	/

报告期内，上述分销商销售额占分销商总销售额的比重分别为 32.94%和 34.62%。主要分销商按照终端客户采购指令及自身经营安排向公司进行采购，终端客户主要为工业、消费电子领域，各期向公司采购的产品基本实现终端销售，不存在压货情形。

3、与非分销商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异原因及合理性

报告期内，公司直销客户和分销商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的情况见下表：

项目		直销客户	分销商客户（贸易商）
合同条款	合同形式	主要为订单模式	
	销售模式	均为买断式销售	
	物流安排	参考合同签订情况及客户实际情况约定物流承担方，公司承担与客户承担相结合	
	结算模式	银行转账或者银行承兑汇票结算	
销售定价		综合考虑产品具体规格、订单规模、市场供需情况、与客户协商情况等因素进行定价。	
回款周期		一般为款到发货，重点客户会给予 1-3 个月信用期	

由上表可知，公司对于直销客户和分销商客户的销售合同条款、销售定价、回款周期均不存在明显差异。

4、公司与主要分销商合作的稳定性

公司与分销商客户的合作稳定性较高，报告期内，公司与主要分销商客户合作年限、报告期内交易金额如下：

分销商	成立时间	开始合作时间	合作年限	交易规模（万元）	
				2024 年度	2023 年度
杭州洪祺电子有限公司	2015/6/3	2022 年	3 年	326.81	59.07

深圳市鼎诚宇科技有限公司	2011/4/18	2013 年	12 年	295.99	148.70
深圳市建鑫达电子有限公司	2016/2/29	2022 年	3 年	291.07	298.51
深圳市高辉创科技有限公司	2015/12/24	2021 年	4 年	286.36	189.08
深圳市坚诚威科技有限公司	2013/3/5	2016 年	9 年	285.92	66.41
深圳市森利威尔电子有限公司	2012/3/29	2019 年	6 年	246.37	284.04
杭州迈峰电子科技有限公司	2018/6/12	2019 年	6 年	238.98	180.60

注：开始合作时间起始计算含和公司业务前身万胜电子间的合作

由上表可知，公司凭借优良的产品质量、对客户需求的快速反应能力，赢得了客户的认可并建立了稳定的合作关系。主要分销商客户与公司的交易规模存在波动，主要原因系分销商客户采购时根据其终端销售情况，通常选择在接到销售订单后进行采购，因此分销商客户向公司采购的金额存在波动具有合理性。根据访谈记录显示，公司主要分销商客户表示会与公司保持未来的合作关系。

综上所述，公司与主要分销商合作具有稳定性。

三、 结合公司技术水平及路线、公司与同行业可比公司在经营情况、主要产品、下游应用领域、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况等，说明公司核心竞争力的具体体现，量化分析公司持续保持较高毛利率的原因及合理性；

【公司回复】

（一）技术水平及路线

序号	技术名称	技术特色	技术来源	技术应用情况	是否实现规模化生产
1	大电流高效率同步整流降压芯片设计技术	支持宽输入电压范围（15-150V），输出电流可达 10A 以上，满载效率超过 96%	自主研发	已完成阶段性目标，技术已在项目中使用	是

2	半桥 LLC 谐振控制芯片设计技术	基于高效软开关控制技术，集成高压大电流半桥驱动器、高速自举二极管，具备完善的保护与控制功能	自主研发	已完成阶段性目标，技术已在项目中使用	是
3	基于 3p3Z 的数字电源环路控制算法及芯片设计技术	融合 3P3Z 控制算法与优化电压电流双环竞争机制，实现高精度、快速响应的数字电源控制，穿越频率超过 2kHz，相位裕度充足，过冲小于 5%	自主研发	已完成阶段性目标，技术已在项目中使用	是
4	基于电流模式 DC-DC 电源控制器及芯片设计技术	基于电感电流采样与算法控制，实现峰值电流模式 DC-DC 转换，无需传统模拟比较器和 DAC，适配通用 MCU 平台	自主研发	已完成阶段性目标，技术已在项目中使用	是
5	基于电流模式 DC-AC 逆变器源控制器及芯片设计技术	通过新型逆变器电流内环控制算法，实现峰值电流精确控制，具备较强的短路抑制能力	自主研发	已完成阶段性目标，技术已在项目中使用	是

在技术水平方面，公司在数字芯片的设计、模拟芯片的设计、数字电源算法的研究、模拟电源的应用领域均有一定技术积累，并掌握行业相关前沿技术。此外，公司的技术能力不仅体现在标准产品的开发上，还体现在强大的非标产品设计能力，能够为客户提供定制化的产品，满足多样化的市场需求。公司始终将产品质量和可靠性置于研发全流程的核心位置。

从技术路线角度来看，公司目前已形成涵盖模拟电源、数字电源、高压驱动等多个方向的核心技术体系，形成了“一专多元”的技术发展路径，即专注深耕数字电源领域，多元探索电源管理技术。其中，在模拟电源与数字电源技术方面，通过自主研发算法与电路设计技术，实现了电源芯片在不同工况下的精准控制与高效运行；在高压驱动技术方面，通过技术攻关，保障了产品在高压环境下的可靠性与稳定性。

如上表所示，经过多年技术积累，公司围绕相关高压、大电流及中大功率芯片产品自主研发了一系列技术，并已投入应用实现规模化生产。公司在大电流 DC-DC、高压半桥驱动芯片、大电流 AC-DC 芯片领域已形成一定技术优势，且已获得行业内知名客户的认可和广泛使用，如雅迪科技集团有限公司、爱玛科技集团股份有限公司、深圳拓邦股份有限公司、创科实业有限公司、深圳市正浩创新科技股份有限公司等。

（二）公司与同行业可比公司在经营情况、主要产品、下游应用领域、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的比较情况等，说明公司核心竞争力的具体体现，量化分析公司持续保持较高毛利率的原因及合理性

公司与同行业可比公司在经营情况、主要产品、下游应用领域、技术实力比较情况如下：

公司名称	经营状况	主要产品	下游应用领域	技术实力
屹晶微	2023、2024年营业收入分别为1.25亿元、1.53亿元	驱动芯片、电源芯片、芯片方案	工业领域、消费电子领域	经过多年技术积累，公司在大电流DC-DC、高压半桥驱动芯片、大电流AC-DC芯片领域已形成一定技术优势，且已获得行业内知名客户的认可和广泛使用。
晶丰明源	2023、2024年营业收入分别为13.03亿元、15.04亿元	LED照明驱动芯片、AC/DC电源芯片、电机控制驱动芯片	LED照明领域、家电与工业领域、GPU供电领域	公司在LED照明行业发展的各个阶段均率先掌握了多项核心技术。领先的技术及研发实力保证了公司在LED照明驱动芯片领域具有一定的市场领先优势。
南芯科技	2023、2024年营业收入分别为17.80亿元、25.67亿元	移动设备电源管理芯片、通用电源管理芯片、智慧能源电源管理芯片	消费电子领域、工业与汽车领域	公司的显示电源管理芯片、锂电管理芯片、无线充电管理芯片和高集成度的有线充电管理芯片获得市场高度认可，在智能手机领域各大客户出货量增长迅速，进一步巩固公司在消费电子领域电源管理芯片国内领先的行业地位。
芯朋微	2023、2024年营业收入分别为7.80亿元、9.65亿元	家用电器类芯片、标准电源类芯片、工控功率类芯片	家电领域、标准电源领域、工业驱动领域	拥有97项国内外专利、137项集成电路版图设计，率先量产700V单片高低压集成开关电源芯片、1500V/1700V高压芯片等，技术覆盖家电、通信、汽车等领域，2024年推出超高压理想二极管控制器、ASIL-D车规主驱芯片等，新增专利申请超百项。
杰华特	2023、2024年营业收入分别为12.97亿元、16.79亿元	电源管理芯片	通讯与消费电子领域、工业与汽车领域	公司基于先进的半导体工艺，卓越的系统架构和芯片设计，具备开发各类高品质产品的能力。在工艺设计方面，公司组建了工艺研发团队，基于下游需求进行针对性的BCD工艺研发，以提升产品的性能效率。在产品方面，公司基于自身经验丰富的研发团队，可向市场提供行业领先的模拟芯片产品，在业内形成了一定的知名度。

公司与同行业可比公司主要产品均为电源管理芯片。电源管理芯片包括稳压器(LDO)、电池管理芯片、DC-DC开关稳压器、AC-DC转换器和控制器、LED驱动等，主要负责电子设备系统中的电能监控、保护和分配等，电源管理芯片种类繁多，广泛应用于汽车、工业、消费电子、家电等多个领域，如显示电源芯片、电池充电及保护管理芯片、高压工业开关电

源芯片等。由于电源管理芯片下游应用广泛，且不同终端客户对于产品的型号、参数等需求不同，电源管理芯片型号众多，如公司拥有一百多种型号的电源管理芯片，其他同行业可比公司营业收入规模较大，因此理论上拥有更多的型号的电源管理芯片产品。

不同型号的电源管理芯片由于不同细分领域的市场竞争程度不同，因此毛利率差异较大。经过多年积累，经过多年技术积累，公司在大电流 DC-DC、高压半桥驱动芯片、大电流 AC-DC 芯片领域已形成一定技术优势，公司驱动芯片主要为大电流、高电压芯片（电流大于等于 2A，电压大于等于 600V），电源芯片主要为中大功率芯片（主要功率区间在 100W 以上，电压大于等于 100V）。2023 年、2024 年公司大电流、高电压产品及中大功率产品占公司收入比重分别为 83.64%、88.56%，主要应用于工业领域，该领域对应的电源管理芯片相关产品通常需要处理高电压、大电流等大功率的情况，对芯片的功率驱动能力和稳定性要求较高，且需满足高可靠性、低功耗等要求，并存在一定的定制化需求如客户对方案设计、认证周期要求严格，进入门槛较高，因此毛利率相对偏高。

公司在大电流、高电压及中大功率领域产品优势列举部分如下：

产品类型	公司代表产品型号	产品优势
驱动芯片	EG2187、EG3118、EG6288、EG2165	拥有高压工艺（其中 EG2187、EG3118、EG6288、EG2165 分别对应 1200V、600V、200V 和 60V 高压工艺），内部集成低压，中压和高压的元器件，主要采用 LDMOS 器件（EG2165 主要采用 HVNMOS 器件）。上述芯片主要特点有耐压高，抗负压能力强，驱动电流大，产品性价比高。
AC-DC 芯片	EG1155	集成运放、比较器、600V 高压大电流驱动，3p3z 环路算法，多功能充电管理，串口通信等功能。EG1155 充电机方案最大程度降低了客户的开发难度，提升产品的可靠性。
DC-DC 芯片	EG5101、EG1156	数字峰值电流模式算法，无需模拟比较器和外置硬件斜坡补偿电路，实现同等的逐周期电流模式快速动态响应、高可靠性、高鲁棒性。
DC-DC 芯片	EG1192	内置功率 MOS 管，实现 10-120V 宽输入电位范围，输出最大电流 3A，集成输入电压检测功能，实现零关闭功耗，非常适合电池场合使用。
DC-DC 芯片	EG1162、EG1163	600V 降压同步整流开关电源控制芯片，集成 2A 半桥驱动电路、MOS 管内阻取样限流保护，在 12V、40A 及 5V、60A 大电流场合具有明显优势。
DC-AC 芯片	EG8010, EG8015, EG8025, EG8020	主控与驱动集成，外围电路更简洁，更加适用小体积场合。电压电流双闭环控制算法，带感性、容性负载，特性更优。正弦输出频率可调，具备恒功率、恒电流输出功能。支持串口通讯，可以在线升级固件，修改配置参数，电压电流校准，电压电流有效值显示、有功功率显示。
DC-AC	EG8062	电压电流双闭环控制算法，带感性、容性负载，特性更优。

芯片		集成油门与转速控制，单课芯片实现发动机控制与逆变器控制。支持无线并机模式，多台发电机可在无通讯线的基础上直接实现输出并联，并能实现有功功率和无功功率均衡。
DC-AC 芯片	EG8013	采用数字电流模式的逆变器控制芯片。对输出电流精准控制，取消硬件电流保护。逆变器突载或者短路，始终以最大电流能力输出，在启动电机、感性负载、整流负载时表现更优的负载能力。当逆变器输出不小心接入电网时，具备限流与保护功能。
DC-AC 芯片	EG8023	采用三桥臂输出，L1、L2 可带不平衡负载，L1、L2 在其中一相短路时，另一相仍能够正常运行。采用数字电流模式

公司在大电流、高电压及中大功率领域的代表产品相对于友商优势部分列举如下：

产品类型	半桥驱动芯片	
公司名称	屹晶微	友商
产品型号	EG3118	IR2181S
输入电压范围	5-20V	10-20V
输出电压范围	600V	600V
最高频率	1MHz	500KHz
驱动电流	2.5A	2A
说明	高速半桥驱动芯片 EG3118，开关频率支持 1MHz，同行是 500KHz。	
产品类型	DC-DC 同步降压电源芯片	
公司名称	屹晶微	友商
产品型号	EG1162	LM5116
输入电压范围	4-600V	6-100V
输出电压范围	1.2-500V	1.2-80V
驱动能力	2A	2A
最高效率	>95%	
说明	EG1162 芯片内部集成基准电源、振荡器、误差放大器、限流保护、短路保护、半桥驱动等功能，非常适合大电流场合应用，尤其 5V 输出场合。	

综上，公司营业收入规模相对于同行业可比公司较小，主要销售的芯片及相关产品型号为大电流、高电压或中大功率产品，该部分产品主要应用在工业领域，对技术及产品、定制化要求较高，毛利率相对较高；同行业可比公司营业收入规模较大，电源管理芯片产品型号众多，应用领域广泛，而在通讯与消费电子、家电领域、标准电源等领域，由于参与者众多，价格战频繁，通用型产品同质化严重，议价空间小，客户对价格敏感，导致处于该领域的电

源管理芯片毛利率普遍低。即便同行业可比公司也有毛利率相对较高的电源管理芯片型号，但由于其规模体量较大，相对低毛利率产品占比较多，导致其综合毛利率相对较小。

四、 结合同行业可比公司经营情况、产品结构、销售模式、成本构成、下游应用领域、市场景气度、公司市场地位等，说明公司综合毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；结合公司产品下游应用领域、主要产品分类等，进一步选取同行业可比公司，说明公司综合毛利率或同类产品毛利率与同行业可比公司是否存在差异及差异原因；

【公司回复】

（一）结合同行业可比公司经营情况、产品结构、销售模式、成本构成、下游应用领域、市场景气度、公司市场地位等，说明公司综合毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

公司名称	经营状况	下游应用领域	销售模式	公司市场地位
屹晶微	2023、2024 年营业收入分别为 1.25 亿元、1.53 亿元	工业领域、消费电子领域	直销为主，贸易商销售为辅	具有较高的市场知名度和行业地位
晶丰明源	2023、2024 年营业收入分别为 13.03 亿元、15.04 亿元	LED 照明领域、家电与工业领域、GPU 供电领域	经销为主，直销为辅	LED 照明驱动芯片全球龙头
南芯科技	2023、2024 年营业收入分别为 17.80 亿元，25.67 亿元	消费电子领域、工业与汽车领域	经销为主，直销为辅	电荷泵充电管理芯片市占率全球第一、升降压充电管理芯片位列全球第二
芯朋微	2023、2024 年营业收入分别为 7.80 亿元，9.65 亿元	家电领域、标准电源领域、工业驱动领域	经销为主，直销为辅	上交所科创板的第一家高压电源花片设计企业
杰华特	2023、2024 年营业收入分别为 12.97 亿元，16.79 亿元	通讯与消费电子领域、工业与汽车领域	经销为主，直销为辅	2024 年中国电源管理芯片市场排名全球第八、本土第四

（续表）

公司名称	产品结构			成本构成		
	主要产品	2024 年度收入占比	2023 年度收入占比	构成项目	2024 年度	2023 年度
屹晶微	驱动芯片	49.38%	48.58%	材料成本	77.03%	79.53%

	电源芯片	30.78%	36.31%	封测成本	19.21%	17.92%
	芯片方案	12.26%	9.60%	其他成本	3.76%	2.55%
晶丰明源	LED 照明驱动芯片	57.76%	72.30%	材料成本	61.89%	66.09%
	AC/DC 电源芯片	18.17%	15.01%			
	电机控制驱动芯片	21.14%	12.46%	封测成本	38.11%	33.91%
南芯科技	移动设备电源管理芯片	70.24%	77.56%	材料成本	71.11%	72.54%
	通用电源管理芯片	12.90%	11.49%	委外加工	27.95%	26.57%
	智慧能源电源管理芯片	13.53%	9.22%	其他成本	0.94%	0.90%
芯朋微	家用电器类芯片	64.65%	62.38%	晶圆	72.92%	75.14%
	标准电源类芯片	18.15%	18.93%	封装	21.60%	20.58%
	工控功率类芯片	17.21%	18.69%	其他	5.49%	4.28%
杰华特	电源管理芯片	98.21%	98.54%	材料成本	62.81%	62.99%
				封测成本	36.60%	37.01%
				其他	0.59%	0%

报告期内，整体电源管理芯片行业的景气度较好，公司与同行业可比公司均在 2024 年实现了较大的增长，增长情况如下表所示：

公司	2023 年度收入	2024 年度收入	增长率
晶丰明源	13.03 亿元	15.04 亿元	15.38%
南芯科技	17.80 亿元	25.67 亿元	44.19%
芯朋微	7.80 亿元	9.65 亿元	23.61%

公司	2023 年度收入	2024 年度收入	增长率
杰华特	12.97 亿元	16.79 亿元	29.46%
同行业可比公司平均增速			28.16%
屹晶微	1.25 亿元	1.53 亿元	22.69%

公司与同行业可比公司在销售模式和产品结构、下游应用领域上存在较大不同，是导致公司与同行业可比公司毛利率存在差异的主要原因之一。

1、销售模式

从销售模式讲，同行业可比公司经销为主，直销为辅，而公司直销为主，贸易商销售为辅。在经销模式下，企业将产品销售给经销商，经销商再将产品销售给终端客户。虽然企业可以借助经销商的渠道和资源，扩大市场覆盖范围，降低销售成本，但需要给予经销商一定的利润空间，这会导致产品销售价格相对较低，从而影响毛利率，经查询同行业可比公司定期报告，同行业可比公司给予经销商的商业折扣比例未直接体现在其公开信息中，因此无法具体量化分析其对毛利率的影响。

即便不考虑同行业可比公司给予经销商额外的商业折扣，将其视同为普通的分销商或贸易商，由于同行业可比公司非直销比例较高，该部分也会对毛利率产生较大影响。经查询，主营业务为电子元器件分销的上市公司相关定期报告，其毛利率情况如下：

公司名称	主营业务情况	2024 年毛利率	2023 年毛利率
商络电子 (300975.SZ)	主营电子元器件分销，2024 年分销业务收入占比 100%	11.78%	11.91%
润欣科技 (300493.SZ)	无线通信 IC、射频 IC 和传感器件的分销、应用设计及技术创新，2024 年分销业务收入占比 100%	9.13%	9.57%
力源信息 (300184.SZ)	电子元器件代理分销（模组）业务为主，2023、2024 年分销业务收入占比分别为 94.93%和 94.54%	9.24%	9.47%

由上表可知，上述上市公司电子元器件分销毛利率为 9-12%，平均为 10%。同行业可比公司 2023 年-2024 年经销收入占比在 77%-93%，假设以 10%作为经销商毛利率平均值，则同行业可比公司因经销模式降低了 7.7%-9.3%的毛利率。

2、产品结构及下游应用领域

从产品结构讲，公司主要产品驱动芯片主要为大电流、高电压功率驱动芯片，电源芯片主要为中大功率芯片，2023 年、2024 年公司大电流、高电压产品及中大功率产品占公司收入比重分别为 83.64%、88.56%，主要应用在工业领域，毛利率相对较高。同行业可比公司

晶丰明源毛利率相对较低，主要系其低毛利产品 LED 照明驱动芯片占比较大（2023 年度占收入比为 70.64%，毛利率为 22.47%，2024 年度占收入比为 57.80%，毛利率为 31.40%），LED 照明市场规模大且进入门槛相对较低，吸引了众多厂商参与竞争，且 LED 照明驱动芯片技术含量和产品附加值相对较低，导致 LED 照明驱动芯片毛利率较低。

同行业可比公司芯朋微毛利率较低，主要系其产品结构主要集中在家用电器类芯片和标准电源类芯片（2023 年度、2024 年度占收入比重超 80%，其中家用电器类芯片毛利率分别为 38.38%和 38.65%，标准电源类芯片毛利率分别为 26.73%和 24.12%），与公司产品较相近的工控功率类芯片占比相对较低（2023 年度、2024 年度毛利率分别为 49.09%和 44.36%），因此导致其综合毛利率较低。

同行业可比公司杰华特毛利率相对较低，主要系其主要产品 AC-DC 芯片和 DC-DC 芯片主要应用在消费及通讯电子领域，市场竞争激烈且对产品工况要求较低，因此导致其综合毛利率相对于同行业偏低，而公司相关芯片主要应用于高压大电流下的工业领域，产品工况要求高，因此毛利率同比相对较高。

（二）结合公司产品下游应用领域、主要产品分类等，进一步选取同行业可比公司，说明公司综合毛利率或同类产品毛利率与同行业可比公司是否存在差异及差异原因；

2023 年、2024 年公司大电流、高电压产品及中大功率产品占公司收入比重分别为 83.64%、88.56%，主要应用于工业领域，该领域对应的电源管理芯片相关产品通常需要处理高电压、大电流等大功率的情况。公司产品中 LED 照明驱动芯片极少，因此与晶丰能源的 LED 照明驱动芯片产品不具有可比性，与产品以消费及通讯电子领域为主的杰华特不具有可比性，应与公司产品相近的同行业可比公司南芯科技汽车电子电源管理芯片产品以及芯朋微中的工控功率类芯片产品进行比较，比较情况如下：

公司和相关产品	2024 年度	2023 年度
屹晶微：驱动芯片、电源芯片	46.72%	44.80%
晶丰能源：AC-DC 芯片、DC-DC 芯片	44.76%	37.40%
南芯科技：汽车电子电源管理芯片	45.66%	45.74%
芯朋微：工控功率类芯片	44.36%	49.09%

由上表可知，公司主要产品毛利率与同行业可比公司相近产品毛利率差异较小，上市公司圣邦股份也有相关电源管理产品，其 2023 年、2024 年毛利率分别为 46.10%和 47.81%，与公司毛利率接近，综上所述公司毛利率无异常情况。

五、 请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见，说明对分销客户、直销客户销售收入真实性的核查情况、样本选取方法及核查结论。

【券商回复】

(一) 请核查上述事项，并发表明确意见：

1、核查程序

(1) 访谈公司销售负责人，了解公司分销模式占比较高的原因、分销模式的合理性及必要性；查阅同行业可比公司相关销售模式数据，分析判断公司分销模式是否符合行业惯例；

(2) 取得公司收入成本大表，计算公司向分销商销售毛利率与向直销客户销售毛利率；查阅访谈记录、关联方列表及公司银行流水及控股股东、实际控制人、公司主要自然人股东、公司董事、监事、高级管理人员、公司关键岗位人员流水，核查公司与客户之间是否存在利益输送或其他利益安排；取得公司分销商清单，并通过公开信息及访谈记录了解主要分销商客户的基本情况，对分销商进行终端核查包括取得其收发存及终端客户情况，了解分销商销售情况；访谈公司销售负责人，查阅相关合同及访谈记录，了解分销商与非分销商客户在销售合同条款、销售定价、回款周期的差异情况，以及与主要分销商客户的合作稳定性；

(3) 访谈公司业务负责人，了解公司技术水平及路线、行业内知名终端客户情况；查阅同行业可比公司公开数据，对比了解公司与同行业可比公司在经营情况、主要产品、下游应用领域、技术实力等方面的差异；取得公司收入成本大表，计算了解公司主要型号产品情况，并访谈公司业务负责人相关型号产品毛利率较高的原因；

(4) 查阅同行业可比公司公开数据，对比了解公司与同行业可比公司在经营情况、产品结构、销售模式、成本构成、下游应用领域、市场景气度、公司市场地位的差异；对比分析同行业可比公司主要产品情况后，进一步选取同行业可比公司同公司产品毛利率进行比较。

2、核查结论

(1) 公司的分销模式占比较高主要系公司下游客户特点导致，合理必要且符合行业惯例，实质上属于贸易商销售模式，不存在多级分销商的情形；

(2) 公司向分销商销售毛利率与向终端客户销售毛利率基本无差异，主要系公司未对二者作区分对待，不存在利益输送或其他利益安排；公司存在主要分销商存在实缴资本及参保人数较少的情形，主要系主要分销商为贸易公司，不需要投入资产和人力，符合贸易行业企业的常规特征，具有合理性；主要分销商从公司采购的金额与其业务具有匹配性，终端销

售情况较好，公司对分销商和非分销商在销售合同条款、销售定价、回款周期等方面不存在差异，与主要分销商客户合作稳定性较好；

(3) 经过多年技术积累，公司在大电流 DC-DC、高压半桥驱动芯片、大电流 AC-DC 芯片领域已形成一定技术优势，且已获得行业内知名客户的认可和广泛使用，属于公司的核心竞争力；公司目前主销的电源管理芯片为高压大电流或者中大功率芯片，主要应用于工业领域，该领域对芯片要求较高，进入门槛较高，因此毛利率相对较高；

(4) 公司与同行业可比公司在销售模式和产品结构、下游应用领域上存在较大不同，是导致公司与同行业可比公司毛利率存在差异的主要原因之一；通过进一步选取同行业可比公司相近产品，公司产品毛利率与同行业可比公司无明显差异，公司毛利率处于正常区间。

(二) 说明对分销客户、直销客户销售收入真实性的核查情况、样本选取方法及核查结论。

1、核查程序

报告期各期，公司按照销售金额分层的客户数量、销售金额及占比情况如下：

单位：家、万元

2024 年度客户收入分层情况				
收入金额分层	客户数量(家)	占公司客户数量比例	金额(万元)	占公司收入比例
0-50 万元	2789	98.00%	6,647.79	43.34%
50-100 万元	31	1.09%	2,215.74	14.45%
100 万元以上	26	0.91%	6,475.08	42.21%
合计	2846	100.00%	15,338.61	100.00%
2023 年度客户收入分层情况				
收入金额分层	客户数量(家)	占公司客户数量比例	金额(万元)	占公司收入比例
0-50 万元	2508	98.08%	5,493.56	43.94%
50-100 万元	27	1.06%	1,910.50	15.28%
100 万元以上	22	0.86%	5,097.88	40.78%
合计	2557	100.00%	12,501.94	100.00%

报告期各期，与公司发生交易往来的客户数量分别为 2557 家和 2846 家，客户数量相对较多，销售金额在 50 万元以下的客户数量占比分别为 98.08%和 98.00%，各年销售收入占

比分别为 43.94%和 43.34%，而 50 万元以上的客户数量占比分别为 1.92%和 2.00%，销售收入占比分别为 56.06%和 56.66%。

针对公司收入具备长尾分布特征的情况，中介机构在核查过程中，总体思路为对销售收入金额较高的客户重点核查、重点覆盖，对于金额较小的客户随机抽查，并针对公司分销商客户履行了补充核查程序。具体核查手段如下：

①实地走访

根据重要性水平首先选取各期销售收入金额较大的客户作为访谈样本(其中对于报告期各期前十大客户，除非对方明确表示拒绝访谈，中介机构均已访谈)，选取完成后针对不同收入分层的剩余客户样本，分不同层级随机选取一定数量的客户计入访谈样本，形成最终的客户访谈清单，实地走访的家数及比例如下：

2024 年度客户走访情况				
收入金额分层	客户数量(家)	占公司分层客户数量比例	金额(万元)	占公司分层收入金额比例
0-50 万元	5	0.18%	126.92	1.91%
50-100 万元	14	45.16%	1,079.17	48.70%
100 万元以上	19	73.08%	4,662.91	72.01%
合计	38	1.34%	5,869.00	38.26%
2023 年度客户走访情况				
收入金额分层	客户数量(家)	占公司分层客户数量比例	金额(万元)	占公司分层收入金额比例
0-50 万元	12	0.48%	175.93	3.20%
50-100 万元	14	51.85%	1,039.40	54.40%
100 万元以上	12	54.55%	2,657.28	52.13%
合计	38	1.49%	3,872.61	30.98%

②函证

选取标准：将报告期任意期销售金额大于重要性水平以上的客户全部纳入函证范围，其余客户随机抽取，使得整体抽样客户收入金额覆盖各期收入 70%以上。报告期各期通过函证对营业收入的核查情况根据分层统计情况如下：

单位：家、万元

年度	项目	0-50 万元	50-100 万元	100 万元以上	合计
2024	客户数量	2,789	31	26	2,846

年度	收入总额	6,647.79	2,215.74	6,475.08	15,338.61
	发函客户数量	105	30	25	160
	发函金额	2,622.48	2,134.26	6,133.08	10,889.82
	发函客户数量占比	3.76%	96.77%	96.15%	5.62%
	发函客户收入金额占比	39.45%	96.32%	94.72%	71.00%
	回函客户数量	65	24	22	111
	回函金额	1,690.12	1,331.04	5,027.09	8,048.25
	回函客户数量占比	2.33%	77.42%	84.62%	3.90%
	回函客户收入金额占比	25.42%	60.07%	77.64%	52.47%
	替代测试客户数量	40	6	3	49
	替代测试金额	932.36	803.22	1,105.99	2,841.57
	替代测试客户数量占比	1.43%	19.35%	11.54%	1.72%
	替代测试客户收入金额占比	14.03%	36.25%	17.08%	18.53%
2023 年度	客户数量	2,508	27	22	2,557
	收入总额	5,493.56	1,910.50	5,097.88	12,501.94
	发函客户数量	113	27	20	160
	发函金额	2,030.81	1,910.50	4,827.88	8,769.20
	发函客户数量占比	4.51%	100.00%	90.91%	6.26%
	发函客户收入金额占比	36.97%	100.00%	94.70%	70.14%
	回函客户数量	73	22	16	111
	回函金额	1,328.88	1,479.20	3,114.58	5,922.66
	回函客户数量占比	2.91%	81.48%	72.73%	4.34%
	回函客户收入金额占比	24.19%	77.42%	61.10%	47.37%
	替代测试客户数量	40	5	4	49
	替代测试金额	701.93	431.30	1,713.30	2,846.54
	替代测试客户数量占比	1.59%	18.52%	18.18%	1.92%
替代测试客户收入金额占比	12.78%	22.58%	33.61%	22.77%	

③控制、细节测试及期后回款

了解公司销售与收款的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性。对收入实施穿行、细节和截止性测试，核查与收入确认相关的会计凭证、销售合同/订单、出库单、送货单、销售发票、收入回款记录等，确认收入的真实性、准确性以及是否存在跨期的情况。

核查客户销售收入的回款情况，以验证收入真实性。截至 2025 年 7 月 31 日，公司 2024

年末的应收账款基本已回款，回款比例达到 98.39%。

④针对贸易商的核查程序

通过对贸易商进行实地走访、取得其收发存、终端销售情况等方式，核查贸易商存货和终端销售情况。在访谈过程中实地对参与访谈的人员信息进行核实，查看了被访谈单位的经营场所、人员规模、仓储规模的整体情况，获取了贸易商的经营规模、销售公司产品的下游客户类型的总体情况，分析贸易商最终销售情况和库存水平的合理性，向被访谈人访谈确认是否与公司存在关联关系，报告期内与公司的合作情况，并对其部分终端客户进行终端穿透核查。

⑤资金流水核查

中介机构对公司履行了资金流水核查程序，选取单笔金额 5 万元标准以上的银行流水发生额和银行存款日记账发生额进行双向比对，并编制大额银行流水核查表，复核款项对手方账面记录名称及银行流水对手方记录名称是否一致、是否存在真实交易背景、交易金额是否存在异常等事项，经核查，未发现重大异常情况。

中介机构对公司的控股股东、实际控制人、公司主要自然人股东、公司董事、监事、高级管理人员、公司关键岗位人员履行了资金流水核查程序，选取上述人员单笔金额超过 5 万元人民币的转账、消费、现金(取现)、理财等交易记录进行核查，关注其交易对方是否存在交易对手方为公司高管、员工、公司关联方、客户及供应商相关人员等异常情形，经核查，未发现重大异常情况。

2、核查结论

报告期内，公司对于分销商、直销客户的销售收入具有真实性、准确性、完整性。

【会计师回复】

会计师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于浙江屹晶微电子股份有限公司股票公开转让并挂牌第二轮审核问询函中有关财务事项的说明》。

2. 关于其他事项

一、关于万胜电子。根据申报文件及前次问询回复，万胜电子已向公司转让芯片设计及

相关业务的资产、人员，目前仅从事厂房出租；公司租赁万胜电子房产用作生产及办公场所。

请公司：说明万胜电子房产租赁业务的开展情况，包括但不限于房产总面积，出租面积、出租对象及租金定价情况，公司的租金定价与其他出租对象是否存在差异及合理性，是否存在损害公司利益的情形。请主办券商、律师、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

（一）说明万胜电子房产租赁业务的开展情况，包括但不限于房产总面积，出租面积、出租对象及租金定价情况

1、万胜电子房产总面积为 8,704.00 平方米，具体情况如下：

序号	楼栋	楼层	建筑面积
1	1 号楼	1 层	1,408.00
		2 层	1,408.00
		3 层	1,408.00
		4 层	1,408.00
2	3 号楼	1 层	320.00
		2 层	320.00
		3 层	320.00
		4 层	320.00
3	4 号楼	1 层	448.00
		2 层	448.00
		3 层	448.00
		4 层	448.00
合计			8,704.00

注：因万胜电子尚未取得房产证，建筑面积系万胜电子自行测量所得。

2、报告期内，万胜电子房产租赁业务开展情况如下：

期间	序号	出租对象	租赁地址	租赁面积 (m ²)	租赁期间	租金定价 (元/m ² /月)
2024 年	1	屹晶微	4 号楼 4 层	232.00	2024.1.1-2024.12.31	15
	2		4 号楼 4 层及 3 号楼 3、4 层	856.00	2024.1.1-2024.12.31	15
	3	屹能洁	1 号楼 3-4 层, 3 号	3,360.00	2024.1.1-2024.12.31	15

			楼2层,4号楼3层			
	4	弘胜电子	3号楼1层	270.00	2024.1.1-2024.12.31	13
	5		1号楼2层	800.00	2024.1.1-2024.12.31	13
2023 年	6	屹晶微	1号楼3层	832.00	2023.1.1-2023.5.31	15
	7		1号楼3层	576.00	2023.1.1-2023.12.31	15
	8		3号楼1层、3号楼2层	450.00	2023.1.1-2023.12.31	15
	9		3号楼2层	120.00	2023.5.1-2023.12.31	15
	10		4号楼4层及3号楼3、4层	856.00	2023.1.1-2023.12.31	15
	11	屹能洁	1号楼3层	832.00	2023.6.1-2023.12.31	15
	12		4号楼3层、4号楼4层	512.00	2023.3.1-2023.12.31	15
	13		弘胜电子	1号楼2层	800.00	2023.1.1-2023.12.31

注：上述租金定价均为含税价格。

(二)公司的租金定价与其他出租对象是否存在差异及合理性，是否存在损害公司利益的情形

如上表所示，弘胜电子承租的价格略低于公司的租金定价，原因主要是弘胜电子自2017年开始承租万胜电子的房产，彼时因周边尚未发展，且弘胜电子承租的房产为毛坯状态，故当时的厂房租赁价格略低于现在的租赁价格，弘胜电子基本一直按照前期的价格持续承租；通过查询第三方公开网站(久久厂房网等)确认附近厂房租赁价格为12-18元/平米/月左右，弘胜电子承租价格在上述区间内，无明显异常。

综上，公司的租金定价与其他出租对象、周边房屋租赁价格不存在显著差异，公司租赁价格低于弘胜电子具有合理性，不存在损害公司利益的情形。

请主办券商、律师、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

【券商回复】

1、核查程序

(1) 查阅万胜电子出具的关于房产租赁业务开展情况相关事项的说明，万胜电子对外出租房屋的房屋租赁合同、租赁发票等资料，并访谈万胜电子的实际控制人，了解报告期内万胜电子房产租赁业务的开展情况，了解公司的租金定价与其他出租对象租金差异的原因，分析租赁价格是否具有公允性；

(2) 登录58同城、久久厂房网等网站查询公司周边同类型房屋租赁信息，分析租赁价

格是否具有公允性。

2、核查结论

公司的租金定价与其他出租对象、周边房屋租赁价格不存在显著差异，公司租赁价格低于弘胜电子具有合理性，不存在损害公司利益的情形。

【会计师回复】

会计师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《关于浙江屹晶微电子股份有限公司股票公开转让并挂牌第二轮审核问询函中有关财务事项的说明》。

【律师回复】

律师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见浙江天册律师事务所出具的《关于浙江屹晶微电子股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的补充法律意见书（二）》。

二、关于关于减资。根据申报文件及前次问询回复，屹晶微有限股东于 2023 年 6 月 6 日做出决定，同意就减资事项相应修订公司章程。请公司：说明减资事项是否经全体股东一致表决同意，是否存在相关纠纷。请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【公司回复】

屹晶微有限于 2021 年 12 月 27 日登记成立，其设立时的注册资本为 1,000 万元，杭州屹晶微认缴上述全部 1,000 万元注册资本并持有屹晶微有限 100% 股权。自设立后至 2023 年 6 月减资前，屹晶微有限未发生股东与股权结构变动，至 2023 年 6 月减资时，杭州屹晶微仍持有屹晶微有限 100% 股权。

基于上述，屹晶微有限 2023 年 6 月减资时，杭州屹晶微持有屹晶微有限 100% 股权，为屹晶微有限唯一股东，与减资事项有关的股东决定均由杭州屹晶微盖章签署作出，公司不存在与前述减资事项相关的纠纷。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。

【券商回复】

1、核查程序

查阅公司的工商登记资料，以及截至 2023 年 6 月减资时的公司章程、股东名册，确认屹晶微有限截至 2023 年 6 月的全体股东，并对照减资相关内部决策文件确认减资安排是否经全体股东同意；查询国家企业信用信息公示系统（www.gsxt.gov.cn）、中国裁判文书网（wenshu.court.gov.cn）、中国执行信息公开网（zxgk.court.gov.cn）等网站平台公开信息，查阅公司出具的相关书面说明，了解公司是否存在与减资事项相关的纠纷。

2、核查结论

屹晶微有限 2023 年 6 月减资事项已获其时持有公司 100%股权的股东杭州屹晶微同意，截至本回复出具日，不存在相关纠纷。

【律师回复】

律师已针对该反馈问题出具相应的核查说明并就上述问题发表明确意见，详细回复见浙江天册律师事务所出具的《关于浙江屹晶微电子股份有限公司申请股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌的补充法律意见书（二）》。

3. 其他说明事项

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》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 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；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

经对照《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》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，截至本反馈回复出具日，公司不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。

公司财务报告审计截止日为 2024 年 12 月 31 日，截至公开转让说明书签署日已超 7 个月，公司已在公开转让说明书“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“(四)提请投资者关注的其他重要事项”补充披露期后 6 个月的主要经营情况和重要财务信息，主办券商已更

新《开源证券股份有限公司关于推荐浙江屹晶微电子股份有限公司股票在全国中小企业股份转让系统公开转让并挂牌之推荐报告》。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

截至本回复报告签署日，公司尚未在浙江证监局进行北交所辅导备案，故不适用《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的相关要求。

（本页无正文，为浙江屹晶微电子股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于浙江屹晶微电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》回复的签章页）



浙江屹晶微电子股份有限公司（盖章）

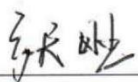
法定代表人（签字）：

黄米龙

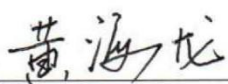
2025年 9 月 9 日

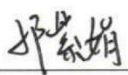
(本页无正文,为开源证券股份有限公司对全国中小企业股份转让系统有限责任公司《关于浙江屹晶微电子股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》回复的签章页)

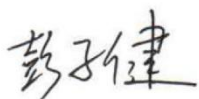
项目负责人签字:


张 旺

项目组成员签字:


黄海龙


郭紫娟


彭子健

司公限有
21

