

关于贵州振华风光半导体股份有限公司
2025 年年度报告的信息披露监管问询函的
回复

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

WUYIGE CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP.





大信会计师事务所
北京市海淀区知春路1号
学院国际大厦22层2206
邮编100083

WUYIGE Certified Public Accountants.LLP
Room 2206 22/F,Xueyuan International Tower
No.1 Zhichun Road,Haidian Dist.
Beijing,China,100083

电话Telephone : +86 (10) 82330558
传真Fax : +86 (10) 82327668
网址Internet : www.daxincpa.com.cn

关于贵州振华风光半导体股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复

上海证券交易所科创板公司管理部：

大信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称我们、我所）接受贵州振华风光半导体股份有限公司（以下简称振华风光、公司）的委托，作为振华风光 2025 年年度财务报告及内部控制报告的审计机构，对振华风光 2025 年度的财务报表及内部控制进行了审计，并于 2026 年 4 月 29 日出具了编号为大信审字[2026]第 1-00002 号的无保留意见的审计报告。

根据贵部对贵州振华风光半导体股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函（上证科创公函【2026】0205 号）所述相关事项，现回复如下：

一、关于会计差错更正和业绩预告更正。

公司《关于前期会计差错更正及定期报告更正的公告》《2025 年度业绩预告暨业绩快报更正的公告》显示，2025 年 1 月公司收到客户 A 退货，因客户退货事项存在不确定性，未作为 2024 年期后调整事项处理，导致 2024 年度多计营业收入 5,969.61 万元、多计归母净利润 3,483.75 万元，分别占当期相应指标的 5.62%、10.80%。公司对前述事项进行会计差错更正，并追溯调整 2024 年至 2025 年三季报相关数据。更正事项同时导致 2025 年营业收入、归母净利润相应增加，更正后的营业收入、归母净利润分别为 77,162.30 万元、17,004.08 万元，调增幅度分别为 8.50%、25.82%。

请公司：（1）详细说明客户 A 退货的具体背景、合同条款、退货时间与验收流程等，公司判断该退货“存在不确定性”的具体依据；（2）补充说明上述退货涉及交易的收入确认时点、金额、实物流转情况、回款情况和收入确认依据，上述收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定；（3）论证本次期后退货在 2024 年度财务报表中调整的会计判断合理性，是否存在会计政策执行不一致，是否符合企业会计准则的相关规定；（4）列示 2023-2025 年度销售退回的具体情况，包括前五名客户名称、产品种类、金额、交易发生时间、退货原因、收入确认及冲回情况，以及实际退货金额占对应收入的比例；（5）自查是否存在其他未披露的类似期后退货或调整事项，并自查与财务会计核算相关的内部控制是否健全有效。

公司回复：

（一）详细说明客户A退货的具体背景、合同条款、退货时间与验收流程等，公司判断该退货“存在不确定性”的具体依据。

1. 客户A退货的具体背景。

振华风光主营业务为特种领域高可靠集成电路的设计、封装、销售等相关业务，产品销售规模与特种领域的各项政策息息相关。2021年至2023年2季度，高可靠元器件受特种领域应急采购影响，订货额为“十四五”期间的峰值；2023年3季度至2024年4季度，受客观因素影响，订货额出现回落；2025年1季度，高可靠元器件受国家“十四五”任务收尾影响，订货额出现明显增长，而后回归到正常水平。

2025年初，公司接到各大主要客户保质保供的通知，均要求公司对采购需求提前安排，务必确保按时履约并尽可能提前交付。

客户A为公司最主要的配套单位，其产品应用于多个重点领域。2022年为积极响应A集团公司（客户A的实控人）政策要求，其依据生产大纲和计划进行大批量的集成电路采购。但2023年-2024年由于国内外形势发生变化，导致客户A生产计划发生调整，其纷纷向各集成电路供应商提出退换货要求。公司为切实履行强军首责，服务国家战略，鉴于与客户A多年友好合作关系，同意了客户A的退换货需求。

2. 合同条款。

公司与客户A签订原始的《电子元器件订货合同》时，对订货产品的数量、金额、执行的各项标准、交货周期、付款方式等进行了约定；2024年第四季度，公司与客户A对退货事项达成一致，签订了《合同变更协议》，将原合同产品的数量进行了变更减少，其余条款保持不变，合同条款主要内容如下：

项目	电子元器件订货合同	变更协议具体变化
元器件名称	见附件：合同清单/订单清单	不变
元器件数量	见附件：合同清单/订单清单	减少数量
元器件单价	见附件：合同清单/订单清单	不变
产品执行的技术标准	乙方要保证所提供产品附质量合格证明，并符合甲方相关质量检验标准。	不变
产品的交货地点、方式、费用	甲方所在地、快递费用由乙方承担，货物送达甲方前毁损、灭失的风险由乙方承担。	不变
产品的交货期限	附件，合同清单/订单清单	不变
产品的付款方式	汇票	不变
发票开具要求	甲方收到乙方交付的货物，进行入场复验，乙方根据甲方复验合格后的实际数量开具发票。	不变

注：合同附件清单已履行豁免披露。

2025年1月，受国家“十四五”任务收尾，以及《合同变更协议》在执行过程中存在约定变更与实物退换货型号、数量不一致的影响，公司与客户A签订了《补充纪要》，暂停执行前述合同变更协议，最终具体退货型号、数量和金额以实际退货确认清单确认准确后，再重新执行前述合同变更协议。

2025年12月，公司与客户A对实物退货清单进行确认，并签订了《退货确认单》，退货总数量76,221只，退货总金额6,743.67万元（含税）。

3. 退货时间。

上述退货产品在2024年已收到5,175只，其余71,046只产品在2025年1月由客户A退给公司业务人员，业务人员将产品带回公司销售网点进行清点并核对，发现实物产品的型号和数量与《合同变更协议》存在差异。

2025年三季度，“十四五”任务已基本完成，客户A最终确认其2026年生产任务，确认了退货清单，双方达成一致后，退货产品于2025年12月27-31日陆续完成退货入库。

4. 验收流程。

客户A收到公司交付的货物后，进行复验，复验合格后办理入库手续，通知公司开具发票；公司对收到的退回产品，经市场营销部业务人员核对产品型号、数量等信息后，发起退货流程，将产品实物交接至成品库房；库管员根据审批后的单据，核对单据信息和实物数量，办理入库手续；生产运行部根据生产排产情况，向质量检验部下达产品复验计划，质量检验部根据计划完成产品复验后，对质量不合格的产品按照公司《不合格品管理制度》执行，复验合格后的产品交回成品库房，用于再次对外销售。

截至2026年一季度末，客户A退货产品经复验合格后，部分产品已销售给其他客户。

综上所述，在2025年初特种领域“十四五”任务收尾的背景下，公司与客户A达成一致暂停执行合同变更协议，以及退货实物的型号和数量与协议不一致，且客户A历史合同执行中退货后均以换货补发为主，公司当时判定，此次退货具有不确定性。

（二）补充说明上述退货涉及交易的收入确认时点、金额、实物流转情况、回款情况和收入确认依据，上述收入确认是否符合《企业会计准则》的相关规定。

1. 上述退货涉及交易的收入确认时点、金额、实物流转情况。

上述退货涉及交易的收入确认时点及金额具体如下：

单位：万元

确认收入年度	数量（只）	合同金额	收入金额
2017年	10.00	1.06	1.02

确认收入年度	数量（只）	合同金额	收入金额
2018年	24.00	0.80	0.80
2021年	80.00	4.04	4.04
2022年	31.00	9.78	9.78
2023年	65,270.00	5,645.50	4,996.02
2024年	10,806.00	1,082.49	957.95
合计	76,221.00	6,743.67	5,969.61

截至2025年末，上述退货涉及的产品实物均已退回公司，并完成退货入库手续；截至2026年一季度末，上述退货涉及的产品均已完成复验手续，且部分产品已实现再次销售。

2. 回款情况。

客户A是公司最重要的客户之一，订购我公司产品种类多、数量大，部分合同执行期限较长，回款时按照已验收产品的实际数量、已开具发票金额，结合客户实际情况进行回款。

客户A 2023年至2025年回款情况具体如下：

单位：万元

回款类型	2023年	2024年	2025年	合计
供应链金融账单	3,341.53	8,338.74		11,680.27
商业承兑汇票	4,546.72	978.39	1,209.09	6,734.20
银行承兑汇票			10,017.63	10,017.63
国内信用证			27,288.71	27,288.71
回款合计	7,888.25	9,317.13	38,515.43	55,720.81
销售收入	52,477.03	20,002.21	9,963.86	82,443.10

注：上表供应链金融账单、商业承兑汇票、银行承兑汇票、国内信用证的回款时间按接收日期计算。

3. 收入确认依据。

根据《企业会计准则》及公司内部会计政策规定，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确认收入。公司在判断客户是否取得商品控制权时，综合考量以下核心迹象：一是公司就对应商品享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务；二是公司已将商品法定所有权转移至客户，客户已取得该商品的法定所有权；三是公司已完成商品实物转移交付，客户已实际占有该商品。

公司与客户A的交易模式为产品销售，属于典型的某一时点履行的履约义务。结合公司业务特性及下游客户验收管理要求，公司具体收入确认时点为：公司完成产品生产、发出交付，经客户复验合格并办理入库手续，取得客户出具的验收入库确认单据后确认收入。该收入确认时点严格遵循《企业会计准则》相关规定，收入确认依据充分，符合规定。

（三）论证本次期后退货在2024年度财务报表中调整的会计判断合理性，是否存在会计政策执行不一致，是否符合企业会计准则的相关规定。

客户A涉及此次退货的合同变更协议签订日期为2024年11月28日和2024年12月16日，退货总数量76,221只，退货总金额6,743.67万元（含税）。公司于2024年收到退货5,175只，2025年收到71,046只。虽然振华风光与A公司于2025年1月签订的《补充纪要》中约定变更协议暂停执行，最终具体退货以实际退货确认清单为准后再重新启动，导致退货事项具有不确定性，但鉴于实物已于2025年1月以前陆续收到，应该属于资产负债表日后调整事项，所以基于谨慎性原则，仍应作为资产负债表日后调整事项在2024年度进行账务处理。该事项不涉及收入确认原则等会计政策，不存在与会计政策不一致的情况。根据《企业会计准则第28号—会计政策、会计估计变更和差错更正》等有关规定，公司采用追溯重述法对2024年度财务报表进行会计差错更正，符合企业会计准则的相关规定。

（四）列示2023-2025年度销售退回的具体情况，包括前五名客户名称、产品种类、金额、交易发生时间、退货原因、收入确认及冲回情况，以及实际退货金额占对应收入的比例。

1. 2023-2025年度销售退回的具体情况。

公司销售的产品为特种领域高可靠集成电路，退换货原因主要系行业阶段性调整穿透影响、产品外观差异以及少量尺寸偏差等非重大质量问题，在2023年及以前年度不存在大规模退换货情况，退换货对收入确认的影响较小。2024年起，受外部客观因素影响，下游客户产品采购出现了较大幅度的调整，原有采购订单也出现了较大额度的退货情况。

2023-2025年度销售退回的具体情况如下：

单位：万元

年度	2023年度	2024年度	2025年度	合计
当年退货金额	-134.31	-11,284.06	-2,818.97	-14,237.33
当年换货金额	117.78	5,449.01	1,036.35	6,603.14
对收入的影响	-16.53	-5,835.05	-1,782.62	-7,634.19

注：2024年度退货金额系对2024年度退货追溯调整后金额。

2. 列示2023-2025年度销售退回的前五名客户名称、产品种类、金额、交易发生时间、退货原因、收入确认及冲回情况，以及实际退货金额占对应收入的比例。

2023-2025年度发生销售退回的前五名客户具体情况如下：

单位：万元

单位名称	产品种类	交易发生时间	金额	退货金额占对应收入的比例%	退换货主要原因
客户A	放大器、电源管理器	2023年度	-102.72	-0.11	轻微质量问题。
	放大器、接口驱动、轴角转换器、系统封装集成、电源管理器、其他电路	2024年度	-5,967.44	-5.99	具体情况详见本回复一（一）之说明。
	放大器、电源管理器	2025年度	-14.29	-0.03	轻微质量问题。
小计	/	/	-6,084.45	-2.00	/
客户二	电源管理器	2023年度	0.47	0.00	轻微质量问题。
	放大器、电源管理器	2024年度	4.71	0.01	
	放大器、电源管理器、轴角转换器、接口驱动、系统封装集成、其他电路	2025年度	-594.47	-0.79	客户需求变更。
小计	/	/	-589.29	-0.19	/
客户三	电源管理器、其他电路	2024年度	66.41	0.44	轻微质量问题。
	放大器、电源管理器、接口驱动、其他电路	2025年度	-271.23	-0.42	客户需求变更。
小计	/	/	-204.82	-0.07	/
客户四	接口驱动、其他电路	2023年度	28.72	0.16	轻微质量问题。
	其他电路	2024年度	8.12	0.26	
	放大器、接口驱动、轴角转换器、电源管理器、系统封装集成、其他电路	2025年度	-257.11	-0.34	客户需求变更。
小计	/	/	-220.27	-0.07	/
客户五	系统封装集成	2023年度	-1.64	-0.02	轻微质量问题。
	放大器、电源管理器、系统封装集成	2024年度	-0.58	-0.00	
	放大器、接口驱动、系统封装集成、电源管理器、其他电路	2025年度	-255.79	-0.34	客户需求变更。
小计	/	/	-258.01	-0.08	/
合计	/	/	-7,356.84	-2.41	/

注：退换货金额为年度内发生退货和换货的净额，正数表示年度内换货金额高于退货金额，负数表示换货金额低于退货金额。

2023-2025年，公司与上述客户发生的交易模式为产品销售，根据《企业会计准则》和公司会计政策，属于在某一时刻履行的履约义务。结合公司业务特性及下游客户验收管理要求，公司首次确认收入的时点为：公司完成产品生产、发出交付，经客户复验合格并办理入库手续，取得客户出具的验收收入库确认单据后确认收入。当公司与客户就退换货达成一致时，在公司取得客户退回货物时，冲回前期已确认的收入金额，在换发的产品经客户验收确认后重新确认收入。公司各年度间确认收入的会计政策保持一致，不存在差异。

（五）自查是否存在其他未披露的类似期后退货或调整事项，并自查与财务会计核算相关的内部控制是否健全有效。

公司对报告期及资产负债表日后的退换货进行全面自查，逐笔核验审批单据、实物退回情况和财务记账凭证等资料。经自查，未发现其他未披露的期后退货或调整事项。

公司建立健全了《应收款项和债权管理制度》《销售业务管理办法》《销售产品定价管理办法》《销售合同管理办法》《客户信用管理办法》《样品出库管理办法》《应收账款风险管理办法》等内控制度，并持续优化。

公司建立闭环可控的销售退换货管理体系，按质量问题、非质量问题、特殊情形对退货实行分类管理，严格执行不相容岗位分离、多部门制衡、分级授权审批制度，退换货流程如下：

1. 市场营销部区分质量、非质量及特殊退货场景分类处置，所有退货均需核实退换货原因，收集相关资料，按照制度规定的流程时限完成退换货需求申请的单据录入与初步审核，并按照规范完成产品召回。

2. 公司区分质量与非质量退货，依据退货金额、数量、批次规模设置差异化分级审批权限，由部门负责人、分管领导、总经理逐级审批把关；对期后退货事项从严管控，并报备财务及内审部门。

3. 退换货审批完成后，市场营销部与产品库房在规定时间内完成实物交接，并更新信息化系统产品数据，确保账实相符。

4. 财务资产部依据完整审批及入库凭证，按照会计准则规范账务处理，准确核算损益及应收款项，相关资料归档留存；按月对产品进行盘点，确保账实相符。

公司每年度开展一次内部控制有效性自评工作，截至2025年12月31日（内部控制评价报告基准日），公司财务报告内部控制无重大、重要缺陷。大信会计师事务所（特殊普通合伙）已对公司财务相关内部控制出具标准无保留意见审计报告，确认公司内控健全、执行有效。2026年，公司将持续深化内控提质工作，优化期后退货、跨期调整事项的识别与审批流程，强化业财联动核查机制，常态化开展内控检查与制度培训，压实管控责任，持续提升公司治理及财务核算规范化水平，确保信息披露真实、准确、完整。

年审会计师执行核查程序：

（1）了解及评价与退货相关的合同管理、销售退回、销售折让相关的内部控制，执行穿行测试等程序，对业务流程和相关控制活动的了解，并确定相关控制是否得到执行；

（2）检查退换货相关的原始单据，包括：退货协议、确认单、退货入库单据等；

（3）对涉及退货的客户，函证其交易及未结算余额；通过工商信息查询，确定客户经营状况，识别关联方关系；

(4) 对发生在 2025 年 12 月的退回存货进行专项盘点，检查存货数量、外观、型号与退货确认单是否相符，并对其进行减值测试，检查是否发生减值；

(5) 针对大额退货访谈业务人员，了解退货发生的原因和业务背景。项目组于 2026 年 4 月 15 日，到客户 A 进行了实地走访，共走访了采购中心和财务部两个部门。了解公司与客户 A 的合作情况，协议变更背景，其他供应商的退货情况，以及公司与客户 A 财务部退货的账务处理、对账等情况；

(6) 就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单及其他支持性文件，以确认收入是否被记录于恰当的会计期间。

年审会计师核查意见：

客户 A 的退货主要是由于 2023 年-2024 年国内外形势发生变化，导致客户 A 生产计划发生调整；客户 A 与公司于 2024 年末开始陆续就前期的销售合同签订了退货合同书，约定原合同中部分产品退货，后期由于实际执行中在退货数量、型号、金额等方面存在理论变更与实际退换货不一致的情况，双方于 2025 年 1 月 31 日签订了补充协议，暂停执行退货协议，最终具体的退货数量和金额以实际退货确认单为准后再重新启动执行，该退货在执行过程中具有一定不确定性；退货产品在取得客户出具的验收入库确认单据后确认收入，符合《企业会计准则》和公司收入确认政策；在出具 2024 年度财务报表时，退货协议尚未最终确定实际退货确认单，公司认为该退货在执行过程中具有一定不确定性，所以未冲减 2024 年度收入；但由于该部分退货实物已于 2025 年 1 月以前陆续收到，公司已实际控制该部分退货实物，该事项应该属于 2024 年度资产负债表日后调整事项，公司在 2025 年度进行了期初数调整，符合《企业会计准则》的相关规定；经过核查，公司无其他未披露的类似期后退货或调整事项。公司在 2025 年 12 月 31 日前已经完善了相关制度，与财务报表相关的内部控制有效。

二、关于经营业绩

近三年年报显示，2023-2025 年公司营业收入分别为 12.97 亿元、10.03 亿元、7.72 亿元，同比变动幅度分别为 66.54%、-22.64%、-23.10%，毛利率分别为 74.50%、67.34%、60.45%。2025 年公司收入呈现一定季节性特征，第四季度收入占比仅为 9%，同时经营性现金流量净额季节波动大，第二、四季度为正，分别达 2.25 亿元、4.68 亿元。从成本构成看，2025 年公司直接材料采购金额 1.62 亿元，占成本比例为 53.27%，上年同期为 70.96%。公司 2026 年一季报显示，第一季度公司营业收入 1.37 亿元，同比下滑 27.45%；归母净利润-1,342.89 万元，同比下滑 166.86%。经营活动现金流量净额 422.15 万元，较上年同期由负转正。

请公司：（1）结合细分行业发展、客户需求、行业竞争以及产品价格变化等情况，分产品类别说明 2023-2025 年营业收入变化的主要原因，分析近年来营业收入下滑原因是否持续及公司的具体应对措施，并进行充分风险提示；（2）结合不同产品市场需求、产品价格、成本构成等情况，分析公司毛利率不断下滑的原因，与同行业可比公司是否存在显著差异；（3）结合 2023-2025 年前五大客户基本情况、是否为关联方、销售内容、合同条款、结算安排、回款比例、收入确认时点和确认依据等，说明相关收入确认是否符合企业会计准则的相关规定；（4）结合所属行业季节性特点、生产经营情况等，说明公司 2025 年各季度收入、经营性现金流量净额大幅波动的原因及合理性；（5）补充直接材料的具体构成，如涉及外采芯片，列示类型、金额及采购对象，结合上述内容说明公司 2025 年直接材料占比下降的原因及合理性，分析公司产品结构和业务模式是否发生较大变化；（6）结合主营业务发展、同行业可比公司情况、减值损失计提情况，说明一季度业绩亏损的原因及合理性，分析业绩下滑但经营性现金流增加的原因及合理性。

公司回复：

（一）结合细分行业发展、客户需求、行业竞争以及产品价格变化等情况，分产品类别说明 2023-2025年营业收入变化的主要原因，分析近年来营业收入下滑原因是否持续及公司的具体应对措施，并进行充分风险提示。

1. 行业发展及客户需求。

公司主营业务为特种领域集成电路产品的研发与销售，下游客户主要为特种领域央企集团及科研院所，行业需求与特种领域政策导向、采购节奏高度相关，呈现阶段性、结构性波动特征。

《“十四五”国家战略性新兴产业发展规划》明确提出强化集成电路产业基础支撑能力、加快关键核心技术攻关，推动高可靠集成电路新产品研发。在国家政策扶持与内需扩容的双重驱动下，国内高可靠半导体产业整体保持稳健发展态势，技术迭代与新产品研发进程持续提速。受专项任务集中落地影响，2021年至2023年上半年，特种领域高可靠集成电路市场需求集中释放，行业订货规模处于“十四五”阶段峰值，行业整体处于高景气扩张周期。

进入“十四五”中后期，行业发展节奏出现阶段性调整。前期集中备货、批量采购带来的透支效应逐步显现，特种领域高可靠集成电路中低端通用产品市场供给趋于饱和，行业整体进入库存消化、需求回调的调整周期，市场订货规模阶段性回落。2023年三季度至2024年末，行业整体订货额持续承压，终端需求增速放缓，对公司营业收入规模形成阶段性压制。2025年初，受“十四五”任务收尾影响，行业订货额短期出现脉冲式增长，后续逐步回归常态化水平，行业需求整体呈现波动调整态势。

2. 行业竞争。

“十四五”期间，国家多部委持续推进特种领域采购市场化改革，通过放宽市场准入、扩大竞争性采购范围、破除行业壁垒等政策导向，鼓励优质民营市场主体参与特种领域配套市场。行业准入门槛持续优化，市场化竞争程度显著提升，行业参与主体数量大幅增加，市场竞争日趋激烈。尤其在“十四五”中后期行业进入调整周期后，中低端模拟类集成电路产品技术门槛相对较低、产品同质化特征显著，大量民营同行企业加速切入细分赛道，普遍采取低价竞争策略抢夺存量市场份额，进一步加剧行业价格内卷，导致公司存量产品售价持续下行、存量订单规模收缩，叠加终端需求波动影响，最终造成公司报告期营业收入出现阶段性下滑。

3. 产品价格变化。

伴随特种领域价格规范化管控政策持续深化落地，下游各大央企集团持续推进产品统型整合、集中采购等专项治理工作，对通用类、标准化型号产品实施归口统型、批量集中采购。通过采购品类整合、采购规模集中，下游客户整体议价能力显著增强，行业通用产品采购价格体系持续下行。为持续维护长期配套合作关系、稳固核心市场份额、保障配套资质及供货连续性，公司针对标准化、通用型成熟产品主动适配行业集采价格趋势，适度下调产品售价，以应对行业规范化降价及集中采购带来的市场变化。此外，部分客户在结算时采取谈判的方式要求对结算清单内产品进行降价。2023-2025年，特种集成电路平均售价分别为860.90元/块、759.90元/块、527.48元/块，单位产品售价不断下降。

2023-2025年销售折让具体情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年	合计
销售折让金额	2,019.27	410.37	3,384.37	5,814.01
营业收入	129,712.44	100,341.13	77,162.30	307,215.87
占比（%）	1.56	0.41	4.39	1.89

综上所述，公司营业收入持续下滑的主要原因，一是随着特种领域集成电路的需求变动，新增订单在2023年处于峰值，2024年、2025年订单回落；二是随着特种领域降价政策的持续延展和市场竞争加剧，平均产品售价不断下降，使得公司营业收入持续下滑。

4. 近年来营业收入下滑原因是否持续。

2026年是“十五五”开局之年，根据公司所处行业发展的特点，结合第一季度新增订单情况，从短期来看，预期2026年上半年公司营业收入同比下滑。影响的主要原因，一是“十五五”开局的订单落地尚需下半年确认；二是央企集团集中采购降价的趋势延续；三是民营企业的持续渗透，中低端产品价格战难以缓解。

2026年下半年起“十五五”部分需求明确，采购启动，新质战斗力带动高端集成电路需求增长；行业进入产能结构优化阶段，低效低端产能加速淘汰，行业集中度稳步提升，具备核心技术与特种领域准入资质的头部企业竞争优势凸显，份额将持续扩张，推动板块毛利率修复并逐步企稳；商业航天、低空经济、AI服务器、新能源汽车等民用市场迎来快速增长期，多元增量落地，有效对冲传统特种领域业务的周期压力，行业增长韧性显著增强；此外，央企集团的集中采购和议价机制将趋于常态化，特种领域集成电路的产品价格逐渐趋于合理，产品售价降幅将放缓，最后趋于平稳。从长期来看，影响公司营业收入下滑的原因不具有持续性。

5. 公司的具体应对措施。

(1) 优化产品结构，加速高端迭代，对冲降价及竞争导致的营收萎缩。

公司主动调整产品布局，逐步出清市场竞争激烈、售价持续走低的通用低端产品，退出低端市场恶性竞争，规避存量产品持续降价带来的营收下滑风险。公司集中资源深耕市场需求稳定、竞争格局优良的高端产品线，重点布局高速ADC芯片、系统集成封装电路、射频微波芯片、RISC-V架构MCU、抗辐照产品等高端产品，以高端产品的市场增量弥补低端产品的营收流失。同时，公司持续推进第二代抗辐射产品、高端MCU、SIP微系统、第四代T/R组件等新一代产品的研发、迭代与定型落地，以差异化新品构建市场竞争优势，打破同质化降价困局，持续培育新的营收增长点。

(2) 深化双市场双轮布局，拓宽市场边界，对冲终端需求不稳引发的营收波动。

公司通过特种领域+民用市场双向扩容，丰富营收来源、平滑收入波动。特种产品领域，公司持续深化与航天、航空、电子等核心集团的深度合作，积极参与行业预研及配套项目，锁定中长期稳定订单资源，稳固核心营收基本盘；同时持续拓展二三线配套客户，丰富特种领域客户矩阵，降低单一客户、单一领域需求波动对整体营收的冲击，提升特种产品业务收入稳定性。民用领域，依托特种产品技术同源优势，加速技术民用化落地，持续落地对应配套产品及业务订单，开辟全新民用营收赛道，以多元市场增量对冲传统业务需求波动带来的营收压力。

(3) 优化订单与产销节奏，改善收入结构，稳步修复营收规模。

公司优化订单承接与经营策略，持续改善营收结构。公司摒弃低价内卷的存量订单，重点承接技术壁垒高、市场价格稳定、持续性强的优质订单，以优质订单增量替代低效存量订单，扭转产品降价带来的营收下滑趋势。同时，公司持续优化产销及收入确认节奏，统筹推进产品集中验收、集中交付，缩短收入确认周期，有效改善终端需求不均衡、市场波动带来的季度营收波动问题，保障营收确认的连续性与稳定性，稳步修复整体营收规模。

(4) 强化市场深耕能力，持续挖掘增量，夯实长期营收增长基础。

公司持续强化市场拓展与客户深耕能力，全方位挖掘营收增量空间。在存量市场，依托技术迭代

与产品升级，深化存量客户合作深度，拓展配套品类与供货比例，提升存量客户营收贡献度；在增量市场，组建专项市场拓展团队，聚焦新兴民用赛道与新增特种领域配套领域，精准对接下游终端客户需求，快速推进产品导入与订单落地。通过持续做大市场规模、拓宽营收来源，持续对冲行业负面因素对营业收入的冲击，保障公司营收长期稳健增长。

(5) 优化应收与经营风控，保障营收真实落地，稳定收入质量。

公司完善客户风控与回款管理体系，保障已实现营收有效落地。公司实施客户信用分级管理，动态优化合作模式，适配不同客户的经营与回款能力，保障订单交付与收入确认的顺畅性。同时强化应收账款专项管理，有序推进逾期款项清理催收，确保当期营收真实、足额转化为有效经营流入，持续稳定公司营收质量与经营稳定性。

6. 风险提示。

近年来，特种领域持续推进采购市场化、价格规范化改革，下游核心央企集团持续开展产品统型整合、集中集采等专项工作，对通用标准化产品实施归口统一、规模化集中采购，显著提升采购议价能力，行业内中低端、标准化通用产品采购价格整体呈持续下行态势。同时，随着行业准入门槛逐步放宽，市场参与主体持续增加，中低端产品同质化竞争加剧，市场低价竞争情形常态化。

2025年公司市场订单同比增长，但营业收入同比下滑。一方面，受限于新产品尚未进入大规模量产阶段，规模效应未充分显现；另一方面，受高可靠领域产品验收周期较长及产品持续降价的影响。2026年，公司将持续加大市场开拓和新产品研发的力度，通过拓展新领域、开发新用户、快速推广新产品获取大量订单。若未来出现市场需求不及预期、行业竞争格局持续恶化、新产品研发进度与市场需求存在差异等情况，将可能导致公司当期的业绩下滑。

(二) 结合不同产品市场需求、产品价格、成本构成等情况，分析公司毛利率不断下滑的原因，与同行业可比公司是否存在显著差异。

1. 结合不同产品市场需求、产品价格、成本构成等情况，分析公司毛利率不断下滑的原因。

公司主营业务为特种领域集成电路设计、制造、销售及相关服务，产品型号较多，且近年来不断推出新产品，各年度的产品价格按照产品大类进行对比不具有可比性。公司持续深耕于特种领域，产品的市场需求、产品价格等情况说明，具体详见“问题二、经营业绩”之“（一）结合细分行业发展、客户需求、行业竞争以及产品价格变化等情况，分产品类别说明2023-2025年营业收入变化的主要原因，分析近年来营业收入下滑原因是否持续及公司的具体应对措施，并进行充分风险提示”之说明。

公司产品成本由直接材料、直接人工和制造费用构成，2023-2025年度成本构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2023年	占比%	2024年	占比%	2025年	占比%
直接材料	26,632.46	80.86	23,200.23	70.96	16,210.23	53.27
直接人工	3,092.00	9.39	4,640.68	14.19	7,264.26	23.87
制造费用	3,212.32	9.75	4,854.72	14.85	6,957.57	22.86
合计	32,936.78	/	32,695.63	/	30,432.06	/

直接材料成本占比逐年下降的主要原因，一是公司持续强化全过程质量管理，着力提升质量问题溯源分析、闭环处置及时效管控能力，通过严控过程质量、减少质量返工损耗，显著提升一次交付合格率和综合成品率；二是公司销售产品中自研芯片的占比逐年提升。

直接人工成本占比逐年上升的原因是，受市场客观因素影响，新增订单减少，生产量下降，单位人工成本增加。同时，因公司产品验收周期较长，2023年度确认收入的产品存在大量以前年度完工产品，生产量较大，摊薄单位成本，2025年确认收入的产品绝大部分为近两年完工的产品，单位人工成本较高。

制造费用占比逐年上升的主要原因，一是受产品产量和结转与生产存在时间差异的影响；二是通过封测项目、募投项目、集成电路产业园等项目新增大量工艺设备、扩大生产厂房等，使折旧费同比大幅增长。

综上所述，公司产品毛利率下滑的主要原因，一是产品销售价格逐年下降；二是新增订单不足和折旧费用的增加，导致单位产品平均人工和制造费用增加。

2. 同行业可比上市公司毛利率比较的情况。

公司与同行业可比上市公司 2023-2025 年毛利率比较情况如下：

公司名称	2023年	2024年	2025年
振芯科技	54.63%	52.91%	54.39%
雷电微力	52.16%	41.62%	36.12%
臻镭科技	83.12%	76.23%	75.88%
景嘉微	60.32%	43.70%	47.36%
平均值	62.56%	53.62%	53.44%
振华风光	74.50%	67.34%	60.45%

由上表可见，公司与同行业可比上市公司不存在重大差异，毛利率多数呈现下降趋势。可比公司中，振芯科技、景嘉微的毛利率在2025年度有所回升，主要系细分业务和产品结构与公司不同所致。公司整体毛利率高于可比公司平均值。

(三) 结合2023-2025年前五大客户基本情况、是否为关联方、销售内容、合同条款、结算安排、回款比例、收入确认时点和确认依据等，说明相关收入确认是否符合企业会计准则的相关规定。

1. 2023-2025年前五大客户基本情况、是否为关联方、销售内容、结算安排、回款比例。

(1) 2023年前五大客户情况

单位：万元、%

单位名称	企业性质	是否为关联方	销售内容	销售金额	合同条款	结算安排	回款比例
客户一	国企	否	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	78,038.17	/	/	35.39
客户二	国企	否	销售放大器、接口驱动、轴角转换器、电源管理器等产品	13,000.42	/	/	57.79
客户三	国企	否	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	12,077.06	/	/	89.71
客户四	国企	否	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	8,581.88	/	/	83.64
客户五	国企	否	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	4,493.43	/	/	76.01
合计		/	/	116,190.96	/	/	48.68

注1：本年回款金额包含商业承兑票据、银行承兑票据、供应链金融账单、国内信用证和现金回款；回款比例=本年回款金额/本年销售金额*100%

注2：合同条款、结算安排等豁免披露。

(2) 2024年前五大客户情况

单位：万元、%

单位名称	企业性质	是否为关联方	销售内容	销售金额	合同条款	结算安排	回款比例
客户一	国企	否	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	60,612.50	/	/	50.52
客户二	国企	否	销售放大器、接口驱动、轴角转换器、电源管理器等产品	9,199.67	/	/	99.26
客户三	国企	否	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	8,034.15	/	/	103.50
客户四	国企	否	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	5,442.52	/	/	81.74
客户六	国企	否	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	4,604.90	/	/	58.63
合计		/	/	87,893.74	/	/	62.82

注1：本年回款金额包含商业承兑票据、银行承兑票据、供应链金融账单、国内信用证和现金回款；回款比例=本年回款金额/本年销售金额*100%

注2：合同条款、结算安排等豁免披露。

(3) 2025年前五大客户情况

单位：万元、%

单位名称	企业性质	是否为关联方	销售内容	销售金额	合同条款	结算安排	回款比例
客户一	国企	否	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	37,839.14	/	/	154.45
客户三	国企	否	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	11,765.80	/	/	110.74
客户四	国企	否	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	5,080.78	/	/	122.75
客户二	国企	否	销售放大器、接口驱动、轴角转换器、电源管理器等产品	4,635.53	/	/	255.93
客户六	国企	否	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	2,857.60	/	/	151.90
合计		/	/	62,178.85	/	/	151.04

注1：本年回款金额包含商业承兑票据、银行承兑票据、供应链金融账单、国内信用证和现金回款，回款比例=本年回款金额/本年销售金额*100%

注2：合同条款、结算安排等豁免披露。

2. 收入确认时点和确认依据。

根据《企业会计准则》及公司内部会计政策规定，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确认收入。公司在判断客户是否取得商品控制权时，综合考量以下核心迹象：一是公司就对应商品享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务；二是公司已将商品法定所有权转移至客户，客户已取得该商品的法定所有权；三是公司已完成商品实物转移交付，客户已实际占有该商品。

公司2023-2025年与前五大客户的交易模式为产品销售，属于典型的在某一时点履行的履约义务。结合公司业务特性及下游客户验收管理要求，公司具体收入确认时点为：公司完成产品生产、发出交付，经客户复验合格并办理入库手续，取得客户出具的验收入库确认单据后确认收入。该收入确认时点严格遵循《企业会计准则》相关规定，收入确认依据充分，符合规定。

(四) 结合所属行业季节性特点、生产经营情况等，说明公司2025年各季度收入、经营性现金流量净额大幅波动的原因及合理性。

1. 2025年各季度收入大幅波动的原因及合理性。

公司2025年各季度营业收入情况具体如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	环比变动 (%)	第三季度	环比变动 (%)	第四季度	环比变动 (%)
营业收入	18,922.38	27,543.37	45.56	23,586.11	-14.37	7,110.44	-69.85

公司所处特种领域集成电路配套业务具备显著的行业阶段性、政策性节奏特征，整体经营节奏与客户项目进度高度关联，呈现明显的季度结构性波动特征。客户根据已明确的任务，通常会结合年度经营计划要求提前排产、储备备货。2025年作为“十四五”规划收官之年，为保障各项任务按期落地、闭环完成，客户在一季度下达大量订单，后逐步回归常态化水平。

公司采用以销定产、合理备货的生产模式，特种领域集成电路产品普遍具备多批次、小批量、交付周期长的特点。同时，产品交付后需要经过多级测试、性能验证、定型审核等规范流程，整体验收周期为3-9个月。较长的验收链条导致新增订单、产品交付与收入确认存在显著时间差，进一步放大了各季度收入确认的不均衡性。

结合行业特性和公司经营情况，第一季度的收入绝大部分取决于年初结转在手订单，由于2024年公司整体新增订单不及预期，2025年初结转订单大幅减少，使得第一季度的收入保持在较低水平；第一季度，客户下达了大量订单，因此公司在第二季度、第三季度确认的收入较高；第二季度开始，订单回落，使得第四季度收入大幅减少。公司2025年各季度收入波动情况符合行业特性和实际经营情况，具有合理性。

2. 2025年各季度经营性现金流量净额大幅波动的原因及合理性。

公司2025年各季度经营活动产生的现金流量净额具体情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
销售商品、提供劳务收到的现金	7,879.60	38,947.95	6,740.86	60,586.12
收到其他与经营活动有关的现金	1,219.14	505.87	853.49	1,919.98
经营活动现金流入小计	9,098.74	39,453.82	7,594.35	62,506.10
购买商品、接受劳务支付的现金	5,594.15	5,308.84	5,129.53	4,619.78
支付给职工及为职工支付的现金	7,197.14	5,966.50	6,012.48	7,334.55
支付的各项税费	1,076.74	3,989.40	2,786.16	1,886.48
支付其他与经营活动有关的现金	1,120.04	1,672.53	1,898.08	1,823.82
经营活动现金流出小计	14,988.07	16,937.27	15,826.25	15,664.63
经营活动产生的现金流量净额	-5,889.33	22,516.55	-8,231.90	46,841.47

公司主要客户为央企集团及科研院所，赊销比例极高。公司需自行垫付原材料采购、生产制造、人工投入等各类运营成本，资金占用周期较长。同时，客户回款具备固定的阶段性特征，款项支付多

集中于年中（二季度末）、年末（四季度末）两个关键节点，结算方式多为商业承兑汇票，期限多为3-6个月，使得公司经营现金流入各季节存在较大差异，属于行业常规经营节奏，具备合理性与客观性。

（五）补充直接材料的具体构成，如涉及外采芯片，列示类型、金额及采购对象，结合上述内容说明公司2025年直接材料占比下降的原因及合理性，分析公司产品结构和业务模式是否发生较大变化。

1. 补充直接材料的具体构成，如涉及外采芯片，列示类型、金额及采购对象，结合上述内容说明公司2025年直接材料占比下降的原因及合理性。

公司产品直接材料主要由芯片、外壳、元器件构成，其中芯片分为外采芯片和自产芯片（含晶圆）。公司采购主要材料的比例在年度间不存在重大差异，因年度间销售产品的具体型号存在差异，各主要材料采购占比存在一定的浮动变化。具体情况如下：

项目	2023年	2024年	2025年
外采芯片占比	41.33%	59.03%	41.34%
自产芯片（含晶圆）占比	17.54%	13.03%	20.95%
外壳占比	26.32%	14.25%	21.23%
元器件占比	5.86%	6.84%	6.08%

2023-2025年度外采芯片的主要采购对象如下：

单位：万元

供应商名称	2023年	2024年	2025年	主要用于产品类型	是否关联方	企业性质
供应商一	1,621.93	4,542.17	36.36	放大器	否	民营
供应商二	2,275.04	1,552.24	348.56	放大器、电源管理器	否	国企
供应商三	1,250.62	2,182.53	28.02	放大器、转换器	否	民营
供应商四	1,817.17	811.97	1,409.29	放大器	否	民营
供应商五	513.21	862.80	447.02	放大器	否	民营
供应商六	12.46	552.70	776.42	电源管理器	否	民营
供应商七	196.77	541.10	568.24	放大器	否	民营
供应商八	558.41	362.04	315.14	放大器和其他电路	否	民营
供应商九	351.81	310.41	610.50	放大器	否	民营
供应商十	7.40	22.18	869.99	放大器、电源管理器	是	民营
合计	8,604.82	11,740.14	5,409.54	/	/	/

公司在销售前期已定型的产品型号时，为保证各期供应产品性能一致性、满足客户可靠性需求，则选择向原供应商采购同型号芯片。各年度间外采芯片存在差异系销售订单产品型号存在差异，具有合理性和必要性。

2025年度，公司自产芯片（含晶圆）占比大幅提升。公司通过委托流片、晶圆加工的形式，实现

了科研成果的推广，有效控制了芯片材料成本。2025年公司交付了大量自研芯片生产的新产品，直接材料占营业成本比例下降具有合理性。

2. 分析公司产品结构和业务模式是否发生较大变化。

2023年至2025年，公司主营业务持续聚焦高可靠集成电路设计、封装、测试及销售，经营模式未发生重大变化；研发端延续市场与技术双轮驱动体系、生产端维持晶圆外协加工 + 自有封测的分工模式、销售端坚持面向终端客户的直营直销渠道，仅对各环节配套协同机制、数字化管理工具、线下服务资源进行优化完善；产品结构未发生较大变化，放大器、转换器、接口驱动、系统封装、电源管理五大基础产品品类完整存续，RISC-V架构MCU、存储器、时钟电路等前期布局产品实现商业化落地，新增射频微波芯片品类，并深化系统级微系统解决方案业务，整体为存量产品迭代升级、产品矩阵横向丰富，不存在主营业务切换、核心产品赛道变更等重大结构性调整。

（六）结合主营业务发展、同行业可比公司情况、减值损失计提情况，说明一季度业绩亏损的原因及合理性，分析业绩下滑但经营性现金流增加的原因及合理性。

1. 公司2026年一季度业绩亏损的原因及合理性。

公司所处特种领域集成电路配套业务具备显著的行业阶段性、政策性节奏特征，整体经营节奏与客户项目进度高度关联。2026年是“十五五”开局之年，客户任务部分暂未明确，且公司新产品成果推广的验证阶段较长，转化批量订单、验收入库时间较为滞后，使得公司在2026年第一季度新增订单、销售量同比下降；同时，公司产品验收周期较长，第一季度的收入绝大部分取决于年初结转在手订单，2026年年初结转的订单部分产品平均售价同比下降，导致营业收入同比下降，符合行业特性和实际经营情况，具有合理性。

2026年第一季度销售前五大客户情况明细如下：

单位：万元

单位名称	2026年一季度	销售占比%	2025年一季度	同比变动%	是否新增客户	客户性质
客户三	4,829.95	35.18	2,515.47	92.01	否	国企
客户一	3,486.50	25.40	10,651.48	-67.27	否	国企
客户四	1,429.64	10.41	950.61	50.39	否	国企
客户二	1,372.54	10.00	663.37	106.90	否	国企
客户五	392.71	2.86	726.95	-45.98	否	国企
合计	11,511.34	83.85	15,507.88	-25.77	/	/

2026年一季度，公司销售特种集成电路毛利率为58.07%，同比下降0.23个百分点，基本持平。

此外，公司客户回款具备固定的阶段性特征，第一季度回款较少，应收款项规模增加，账龄延长，根据企业会计准则和公司会计政策计提的信用减值损失同比增加，符合行业的客观情况，具有合理性。

2026年第一季度应收款项计提信用减值准备明细如下：

(1) 应收票据情况

单位：万元

账龄	期末情况			年初坏账准备②	计提比例%	一季度补提坏账准备金额③=①-②
	账面原值	坏账准备金额①	计提比例%			
6个月以内	566.32	5.66	1.00	29.91	1.00	-24.25
7-12个月	2,187.37	109.37	5.00	198.78	5.00	-89.41
1-2年	9,121.85	912.18	10.00	1,309.07	10.00	-396.89
2-3年	1,226.04	367.81	30.00	198.08	30.00	169.73
3-4年	283.52	141.76	50.00	128.33	50.00	13.43
4-5年			60.00	8.25	60.00	-8.25
5年以上	4.29	4.29	100.00	4.29	100.00	-
合计	13,389.39	1,541.07	/	1,876.71	/	-335.64

注：本表数据不包含银行承兑汇票、无追索权的国内信用证，口径与以前年度保持一致。

(2) 应收账款情况

单位：万元

账龄	期末情况			年初坏账准备②	计提比例%	一季度补提坏账准备金额③=①-②
	账面原值	坏账准备金额①	计提比例%			
6个月以内	27,113.90	271.14	1.00	349.75	1.00	-78.61
7-12个月	46,865.22	2,343.26	5.00	2,006.81	5.00	336.45
1-2年	54,447.06	5,444.71	10.00	5,647.49	10.00	-202.78
2-3年	25,060.79	7,518.24	30.00	3,136.40	30.00	4,381.84
3-4年	543.82	271.91	50.00	111.92	50.00	159.99
4-5年	68.08	40.85	60.00	77.46	60.00	-36.61
5年以上	59.50	59.50	100.00	54.76	100.00	4.74
合计	154,158.37	15,949.61	/	11,384.59	/	4,565.02

(3) 其他应收款情况

单位：万元

账龄	期末情况			年初坏账准备②	计提比例%	一季度补提坏账准备金额③=①-②
	账面原值	坏账准备金额①	计提比例%			
6个月以内	111.07	1.11	1.00	1.05	1.00	0.06
7-12个月	0.55	0.03	5.00	-	5.00	0.03
1-2年	32.94	3.29	10.00	3.22	10.00	0.07
2-3年	42.12	12.64	30.00	12.64	30.00	
3-4年	180.01	90.00	50.00	90.00	50.00	
4-5年			60.00		60.00	
5年以上			100.00		100.00	
合计	366.69	107.07	/	106.91	/	0.16

注：本表数据不包含无风险款项，口径与以前年度保持一致。

综上所述，公司2026年一季度业绩下滑主要原因，一是受行业需求回落、产品验收周期较长的影响，产品销量减少，同时因部分产品持续降价，导致营业收入同比下降；二是部分应收账款账龄增加，计提的信用减值损失同比增加，符合行业的客观情况，具有合理性。

2. 业绩下滑但经营性现金流增加的原因及合理性。

2026年一季度经营活动产生的现金流量净额为442.16万元，同比增加6,331.49万元，主要原因，一是销售商品、提供劳务收到的现金同比增加5,352.21万元，使得现金流入同比增加；二是购买商品、接受劳务支付的现金同比减少2,003.17万元，使得现金流出同比减少。

具体情况如下：

单位：万元

项目	2026年 一季度	2025年 一季度	同比 变动额	变动幅度（%）
销售商品、提供劳务收到的现金	13,231.81	7,879.60	5,352.21	67.92
收到其他与经营活动有关的现金	424.72	1,219.14	-794.42	-65.16
经营活动现金流入小计	13,656.53	9,098.74	4,557.79	50.09
购买商品、接受劳务支付的现金	3,590.98	5,594.15	-2,003.17	-35.81
支付给职工及为职工支付的现金	7,834.59	7,197.14	637.45	8.86
支付的各项税费	232.06	1,076.74	-844.68	-78.45
支付其他与经营活动有关的现金	1,556.74	1,120.04	436.70	38.99
经营活动现金流出小计	13,214.37	14,988.07	-1,773.70	-11.83
经营活动产生的现金流量净额	442.16	-5,889.33	6,331.49	-107.51

2026年一季度销售商品、提供劳务收到的现金同比增加，系年初结转的应收票据同比增加，与本季度实现的收入情况无强关联，符合公司所处行业客户回款的特性，具有合理性。应收票据变动情况具体如下：

单位：万元

项目	应收票据期末原值	年初原值	季度内票据到期金额
2026年一季度	25,320.10	34,719.57	-9,399.47
2025年一季度	29,719.35	32,391.61	-2,672.26
同比变动幅度（%）	-14.80	7.19	251.74

2026年一季度购买商品、接受劳务支付的现金同比减少，主要系一季度新增订单同比减少，符合公司采用以销定产、合理备货的生产模式的特性，具有合理性。

综上所述，公司经营现金流入与客户回款周期和回款方式特性强相关，与确认收入的周期存在天然差异，符合公司所处行业的特性和经营模式，具有客观性、合理性。

3. 同行业可比上市公司2026年一季度营业收入、经营性现金流量净额的情况。

2026年一季度，公司与同行业可比上市公司各季度收入、利润、信用减值损失、经营性现金流量

比较情况如下：

单位：万元

公司名称	营业收入		归属于上市公司股东的净利润		经营活动产生的现金流量净额		信用减值损失 (损失以“-”号填列)	
	2026年 一季度	变动 幅度%	2026年 一季度	变动 幅度%	2026年 一季度	变动 幅度%	2026年 一季度	变动 幅度%
振芯科技	12,398.65	-26.62	-407.86	-147.72	-6,832.32	-288.36	-728.73	9.40
臻镭科技	12,129.26	67.01	3,958.11	76.17	-1,339.25	-12.20	-529.9	-3.63
雷电微力	6,426.57	-72.74	-5,933.45	-186.15	-854.23	-102.41	-7,426.97	1,331.32
景嘉微	8,414.45	-17.87	-5,608.73	-2.26	-12,322.15	-191.83	-558.32	48.88
振华风光	13,727.48	-27.45	-1,342.89	-166.86	442.15	107.51	-4,229.53	45.78

由上表可见，公司与同行业可比上市公司不存在重大差异。除臻镭科技外，可比公司营业收入、归属于上市公司股东的净利润多数呈现同比减少的情况；信用减值损失多数呈现同比增加的情况；剔除公司大量应收票据到期的影响后，经营活动产生的现金流量净额为-6,285.06万元，与可比公司情况保持一致。

年审会计师执行核查程序

(1) 了解及评价与营业收入、营业成本有关的内部控制，执行穿行测试等程序，对业务流程和相关控制活动的了解，并确定相关控制是否得到执行；

(2) 了解收入确认时点，分析评估收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

(3) 对营业收入执行月度波动分析和毛利分析，检查异常波动，将本期收入与上期、预算数据对比，分析收入增长趋势、毛利率波动情况；

(4) 分析公司季度收入变化情况，检查公司的业绩收入是否存在季度性波动，并进行同行业对比分析；

(5) 以抽样方式检查与收入确认相关的支持性文件，获取发票、销售合同及出库单、验收单等，检查收入确认的真实性和准确性；

(6) 选取可比公司，获取可比公司收入业绩数据，了解行业市场变动情况，分析对比产品销售数量，单位价格等数据变动情况；

(7) 分析主要产品本期与上期的单位产品销售成本，以及本期各月份的单位产品销售成本，查找异常情况和重大波动，并结合销售成本的分析，确定生产成本的检查重点；

(8) 获取重要产品单位成本计算表，对公司重要产品的单位成本计算表进行复核。抽查成本计算单，检查直接材料、直接人工及制造费用的计算和分配，并与有关佐证文件（如领料记录、生产工时记录、材料费用分配汇总表、人工费用分配汇总表等）相核对；

(9) 比较当年度和以前年度制造费用的增减变动，询问并分析异常波动的原因，并进一步核查

变动的真实性；

(11) 就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对出库单及其他支持性文件，检查期后收入的会计期间；

(12) 对重要客户，函证交易及未结算余额；通过工商信息查询，评价客户运营情况，核查关联方关系。

年审会计师核查意见

公司 2025 年度业绩变动的主要原因是特种领域行业整体需求下行以及单位产品价格下降，导致本期主要产品毛利率不断下滑，与同行业可比上市公司无显著差异；经核查前五大客户的订单、合同、验收单、发票等资料，相关收入确认符合收入确认条件；公司 2025 年度各季度收入波动情况符合行业特性和实际经营情况，具有合理性；客户回款节奏属于行业惯例，具备合理性与客观性；2025 年度直接材料占营业成本比例下降具有合理性；2023 年至 2025 年，公司主营业务经营模式和产品结构均未发生重大变化。

三、关于应收账款

近三年年报显示，2023-2025 年，公司应收账款账面余额分别为 11.90 亿元、17.19 亿元、14.24 亿元，占营业收入比重分别为 91.75%、171.39%、184.46%，计提坏账准备分别为 0.43 亿元、1.21 亿元、1.14 亿元。1 年以上应收账款账面余额占比分别为 10.84%、42.52%、47.26%。

请公司：（1）列示各年度前五大欠款方的具体明细，包括客户名称、销售内容、销售金额、收入确认时点和确认依据、账期、逾期金额、期后回款情况、坏账准备计提情况等，并说明公司应收账款占营业收入比重持续升高的原因及合理性；（2）结合各年度 1 年以上应收账款主要客户及其资信情况和回款情况，说明长账龄应收款增多原因及合理性，是否存在回收风险、相关坏账准备计提是否充分；（3）说明公司对应收账款的催收安排并充分提示相关风险。

公司回复：

(一) 列示各年度前五大欠款方的具体明细，包括客户名称、销售内容、销售金额、收入确认时点和确认依据、账期、逾期金额、期后回款情况、坏账准备计提情况等，并说明公司应收账款占营业收入比重持续升高的原因及合理性。

1. 公司各年度应收账款前五欠款方的情况。

(1) 2023年度应收账款前五欠款方的具体明细如下：

单位：万元

单位名称	应收账款账面余额	账龄			坏账准备	销售内容	销售金额	营业收入占比	期后回款(注1)	本期逾期金额	上期逾期金额	企业性质
		1年以内	1-2年	2-3年								
客户一	63,282.65	56,826.16	6,456.49		2,378.08	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	52,477.03	40.46	42,231.91			国企
客户二	10,725.42	10,725.42			107.25	销售放大器、接口驱动、轴角转换器、电源管理器等产品	12,875.78	9.93	10,725.42			国企
客户三	5,112.28	5,112.28			55.69	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	7,925.35	6.11	5,112.28			国企
客户四	3,933.96	2,395.12	1,538.84		180.04	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	2,328.52	1.80	3,933.96			国企
客户五	3,543.93	3,543.93			35.44	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	7,381.09	5.69	3,543.93			国企
合计	86,598.24	78,602.91	7,995.33		2,756.50	-	82,987.77	63.98	65,547.50			国企

注1：公司客户回款为滚动回款，期后回款数据时间截至2026年5月27日。

注2：上表为单体法人口径的客户数据。

(2) 2024年度应收账款前五欠款方的具体明细如下：

单位名称	应收账款账面余额	账龄			坏账准备	销售内容	销售金额	营业收入占比%	期后回款(注1)	本期逾期金额	上期逾期金额	企业性质
		1年以内	1-2年	2-3年								
		单位：万元										
客户一	84,840.86	28,258.31	51,120.13	5,462.42	7,943.75	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	20,002.21	19.93	5,661.18			国企
客户二	12,010.22	10,385.73	1,624.49	-	519.90	销售放大器、接口驱动、轴角转换器、电源管理器等产品	9,186.95	9.16	10,228.72			国企
客户六	9,339.72	7,315.17	2,024.55	-	412.17	销售放大器、接口驱动、轴角转换器、电源管理器等产品	6,473.60	6.45	1,360.20			国企
客户三	8,081.91	8,081.91	-	-	321.56	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	10,910.30	10.87	6,019.06			国企
客户七	4,137.03	4,137.03	-	-	135.28	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	4,259.37	4.24	3,120.00			国企
合计	118,409.74	58,178.15	54,769.17	5,462.42	9,332.66	-	50,832.43	50.66	26,389.16			国企

注1：公司客户回款为滚动回款，期后回款数据时间截至2026年5月27日。

注2：上表为单体法人口径的客户数据。

(3) 2025年度应收账款前五欠款方的具体明细如下：

单位名称	应收账款账面余额	账龄			坏账准备	销售内容	销售金额	营业收入占比%	期后回款(注1)	本期逾期金额	上期逾期金额	企业性质
		1年以内	1-2年	2-3年								
		单位：万元										
客户一	49,658.75	14,575.72	28,251.29	6,831.74	5,375.06	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	9,963.86	12.91				国企
客户三	13,612.12	8,801.74	4,810.38		809.18	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	7,751.89	10.05				国企

单位名称	应收账款账面余额	账龄			坏账准备	销售内容	销售金额	营业收入占比%	期后回款(注1)	本期逾期金额	上期逾期金额	企业性质
		1年以内	1-2年	2-3年								
客户六	12,672.34	4,088.02	7,287.59	1,296.73	1,260.25	销售放大器、接口驱动、轴角转换器、电源管理器等产品	3,475.77	4.50				国企
客户七	5,816.45	4,999.59	816.86		261.69	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	4,117.72	5.34				国企
客户四	5,385.18	5,133.87	251.31	0.00	170.83	销售放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品	4,542.86	5.89	463.12			国企
合计	87,144.84	37,598.94	41,417.43	8,128.47	7,877.01	-	29,852.10	38.69	463.12			国企

注1：公司客户回款为滚动回款，期后回款数据时间截至2026年5月27日。

注2：上表为单体法人口径的客户数据。

2. 收入确认时点和确认依据。

根据《企业会计准则》及公司内部会计政策规定，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确认收入。公司在判断客户是否取得商品控制权时，综合考量以下核心迹象：一是公司就对应商品享有现时收款权利，客户就该商品负有现时付款义务；二是公司已将商品法定所有权转移至客户，客户已取得该商品的法定所有权；三是公司已完成商品实物转移交付，客户已实际占有该商品。

公司2023-2025年与前五大客户的交易模式为产品销售，属于典型的某一时点履行的履约义务。结合公司业务特性及下游客户验收管理要求，公司具体收入确认时点为：公司完成产品生产、发出交付，经客户复验合格并办理入库手续，取得客户出具的验收单据后确认收入。该收入确认时点严格遵循《企业会计准则》相关规定，收入确认依据充分，符合规定。

3. 公司应收账款占营业收入比重持续升高的原因及合理性。

公司应收账款占营业收入比例持续升高的主要原因是受行业特性影响，营业收入持续下降，同时，由于客户回款周期长且具有固定的阶段性特征，回款与收入确认时间存在延迟，符合公司所处行业特性和实际经营情况，具有合理性。

(二) 结合各年度1年以上应收账款主要客户及其资信情况和回款情况, 说明长账龄应收账款增多原因及合理性, 是否存在回收风险、相关坏账准备计提是否充分。

1. 公司1年以上应收账款情况。

(1) 2023年度1年以上应收账款情况

2023年末, 公司应收账款账面余额 119, 025. 73 万元, 其中一年以上账龄应收账款账面余额 12, 962. 55 万元, 占应收账款账面余额比例为10. 89%。

主要长账龄应收账款情况如下:

单位: 万元

单位名称	1年以上应收账款 账面余额	账龄情况			一年以上坏账 准备金额	计提坏账准备 比例%	期后回款	企业性质
		1-2年	2-3年	3年以上				
客户一	6,456.49	6,456.49			645.65	10.00	6,456.49	国企
客户四	1,538.84	1,538.84			153.88	10.00	1,538.84	国企
客户六	828.35	828.35			82.83	10.00	828.35	国企
客户八	595.33		448.81	146.52	207.90	34.92	538.99	国企
客户九	455.58	455.58			45.56	10.00	455.58	国企
客户十	266.58	266.58			26.66	10.00	143.44	国企
客户十一	258.56	258.56			25.86	10.00	258.56	国企
客户十二	150.02	150.02			15.00	10.00	150.02	国企
客户十三	137.60	10.34	2.46	124.80	86.28	62.70	137.60	国企
客户十四	132.85	132.85			13.29	10.00		国企
合计	10,820.20	10,097.61	451.27	271.32	1,302.91	12.04	10,507.88	/

注1: 公司客户回款为滚动回款, 期后回款数据时间截至2026年5月27日。

注2: 上表为单体法人口径的客户数据。

(2) 2024年度1年以上应收账款情况

2024年末，公司应收账款账面余额 171,888.79 万元，其中一年以上账龄应收账款账面余额 73,082.72 万元，占应收账款账面余额比例为42.52%。

主要长账龄应收账款情况如下：

单位：万元

单位名称	1年以上应收账款 账面余额	账龄情况			一年以上坏账 准备金额	计提坏账准备 比例%	期后回款	企业性质
		1-2年	2-3年	3年以上				
客户一	56,643.08	51,180.66	5,462.42		6,756.79	11.93	38,575.96	国企
客户四	2,062.95	2,062.95			206.30	10.00	2,062.95	国企
客户六	2,024.54	2,024.54			202.45	10.00	1,360.20	国企
客户二	1,624.50	1,624.50			162.45	10.00	1,624.50	国企
客户十五	1,063.28	1,063.28			106.33	10.00	361.29	国企
客户十六	812.66	812.66			81.27	10.00	525.92	国企
客户十七	768.64	768.32	0.32		76.93	10.01	768.64	国企
客户十八	773.54	773.54			77.35	10.00	456.41	国企
客户八	595.33	-			312.32	52.46	-	国企
客户九	574.69	574.69			57.47	10.00	97.86	国企
合计	66,943.21	60,885.14	5,462.74	595.33	8,039.66	12.01	45,833.72	/

注1：公司客户回款为滚动回款，期后回款数据时间截至2026年5月27日。

注2：上表为单体法人口径的客户数据。

(3) 2025年度1年以上应收账款情况

2025年末，公司应收账款账面余额 142,448.45 万元，其中一年以上账龄应收账款账面余额 67,337.22 万元，占应收账款账面余额比例为47.27%。

主要长账龄应收账款情况如下：

单位：万元

单位名称	1年以上应收账款 账面余额	账龄情况			一年以上坏账 准备金额	计提坏账准备 比例%	期后回款	企业性质
		1-2年	2-3年	3年以上				
客户一	35,083.03	28,251.29	6,831.74		4,874.65	13.89		国企
客户六	8,584.32	7,287.59	1,296.73		1,117.78	13.02		国企
客户三	4,810.38	4,810.38			481.04	10.00		国企
客户十五	2,651.55	1,988.27	663.28		397.81	15.00		国企
客户十九	1,021.27	1,021.27			102.13	10.00		国企
客户十八	1,054.99	640.70	414.29		188.36	17.85		国企
客户二十	973.86	973.86			97.39	10.00		国企
客户七	816.87	816.87			81.69	10.00	10.00	国企
客户九	727.40	727.40			72.74	10.00		国企
客户二十一	618.41	367.36	251.05		112.05	18.12	20.00	国企
合计	56,342.08	46,884.99	9,457.09		7,525.64	13.36	30.00	/

注1：公司客户回款为滚动回款，期后回款数据时间截至2026年5月27日。

注2：上表为单体法人口径的客户数据。

2. 长账龄应收款增多原因及合理性。

公司1年以上应收账款的主要客户均为央企集团下属子公司和科研院所，存在回款周期长且具有固定的阶段性特征，使得回款与收入确认时间存在延迟，客户信用度好，近年来未发生过呆坏账情况。另一方面，公司2025年末回款金额大幅增长，有效控制了应收账款规模的持续增长，同时1年以上账龄应收账款账面余额压降 5,745.50 万元，整体回款趋势向好。公司1年以上账龄应收账款占比符合行业特性，具有合理性。

3. 坏账准备计提充分性。

公司报告期内的主要客户均为央企集团下属子公司和科研院所，产销规模较大，资产实力雄厚，信用普遍较好，回款周期长为行业普遍现象，不能收回货款的风险较小，公司在计提坏账准备时，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，制定了审慎的坏账计提政策。公司已考虑客户信用情况及支付能力，近年来公司未发生过呆坏账情况，坏账准备计提充分。

（三）说明公司对应收账款的催收安排并充分提示相关风险。

为持续提升经营质量，降低经营风险，结合实际经营情况，公司成立了专项工作小组，并制定具体工作方案和重点事项清单，明确专项工作目标，落实重点事项责任领导和具体责任人，通过由领导班子成员对重点客户进行催款、提升销售人员回款考核权重、设置长账龄应收款收回激励机制等具体措施，2025年销售回款同比大幅增长，应收账款规模同比下降，1年以上账龄应收账款规模下降。2026年度，公司将持续开展专项工作，多措并举，持续压降应收账款规模。

由于特种领域行业特性和公司客户回款的固定特征，公司应收账款规模较大，虽然公司客户主要为央企及其子公司，整体信誉较好，支付能力较强，但若公司采取的催款措施不能达到预期目标，将有可能出现应收账款规模持续增长、回款不及时甚至坏账的情形，从而对公司经营成果造成不利影响。

年审会计师执行核查程序

（1）了解与评估公司对应收账款相关的内部控制，通过穿行测试和控制测试，检查内部控制的执行，识别可能存在的控制缺陷；

（2）分析应收账款周转率、周转天数、应收账款与营业收入的比率等财务指标，与公司历史数据进行对比分析，评估应收账款变动的合理性。分析应收账款账龄分布，重点关注账龄较长的款项，评估其回收风险；

（3）获取资产负债表日后应收账款的回款银行回单、承兑汇票等单据，检查期后回款情况，核实应收账款的真实性和可收回性；

（4）抽查应收账款的原始凭证，如销售合同、销售订单、销售发票、发货单、签收单、银行回

单等，核查应收账款的真实性和准确性；

(5) 实施函证程序，选取母子公司前 20 名客户单位发函，发函金额 117,439.79 万元，占应收账款期末余额比例为 82.44%。函证内容包括应收账款余额、交易金额等。编制应收账款函证结果汇总表，对函证不符的项目，查找差异原因，并编制差异调节表；对未回函项目，实施替代程序检查相关支持性文件（如销售合同、销售订单、销售发票、发运凭证及回款单据等）；对函证结果发现的错报进行审计调整；

(6) 识别关联方客户，检查关联方应收账款的余额、交易金额、交易条款等，对关联方交易的真实性和价格公允性进行核查，获取相关合同、发票、发货单等原始凭证。

年审会计师核查意见

公司主要客户回款周期长，且具有固定的阶段性特征，使得回款与收入确认时间存在延迟，应收账款占营业收入比重持续升高是由于特种行业结算模式导致，具有合理性；公司已经严格按照会计政策计提了坏账准备，符合《企业会计准则》的相关规定。

四、关于存货

近三年年报显示，2023-2025 年，公司存货期末账面余额为 7.10 亿元、7.34 亿元、6.71 亿元，占营业成本比重分别为 214.50%、223.78%、220.00%。其中在产品、库存商品、发出商品金额均较大，截至 2025 年末，账面余额分别为 2.17 亿元、1.23 亿元、0.59 亿元，计提存货跌价准备分别为 744.11 万元、395.33 万元、471.49 万元，在产品存货跌价准备逐年递增。

请公司：（1）结合各产品市场需求、生产周期、订单覆盖率和备货策略等，说明 2023-2025 年存货占营业成本比重高，在产品、库存商品、发出商品金额较大的原因及合理性；（2）结合存货构成和库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、产品市场价格变动情况，说明 2023-2025 年存货跌价准备计提是否充分；（3）结合在产品的存在形态、所处生产阶段等，说明在产品跌价准备逐年递增的原因。

公司回复：

（一）结合各产品市场需求、生产周期、订单覆盖率和备货策略等，说明2023-2025年存货占营业成本比重高，在产品、库存商品、发出商品金额较大的原因及合理性。

1. 市场需求情况。

公司所处特种行业具备显著的行业阶段性、政策性节奏特征，在国家政策扶持与内需扩容的双重驱动下，国内高可靠半导体产业整体保持稳健发展态势，技术迭代与新产品研发进程持续提速。受专

项任务集中落地影响，2021年至2023年上半年，特种领域高可靠集成电路市场需求集中释放，行业订货规模处于“十四五”阶段峰值。2023年下半年至2024年末，行业整体订货额持续承压，终端需求增速放缓。2025年初，受“十四五”专项政策收尾影响，行业订货额短期出现脉冲式增长，后续逐步回归常态化水平，行业需求整体呈现波动调整态势。

2023年以来，行业上游晶圆产能阶段性紧张、全球供应链波动加剧，下游终端客户普遍转变采购模式，由以往的按需零星采购转为中长期锁量采购、提前备货采购，客户为保障自身生产连续性，提前下达远期采购意向及框架订单。基于下游确定性刚需及增量市场预期，公司适度储备合理库存，旨在快速响应客户紧急交付、批量交付需求，抢占新产品市场份额，库存规模增长符合市场需求特性。

2. 生产周期情况。

公司主营高可靠特种领域产品，生产全过程分为晶圆定制化加工、精密封装测试、可靠性筛选检验三大核心阶段，整体生产及验证周期较长。其中，晶圆加工需根据客户定制化技术参数开展专属流片与工艺调试，存在必要的工艺磨合周期；封装测试环节对产品精密性、可靠性要求极高，需完成多道精细封装工序，并实施电性性能、老化耐久、环境适应性等多项专业测试；成品检验环节须严格执行特种领域质量体系要求，通过高低温循环、力学震动、防潮防护等专项可靠性筛选，确保产品满足严苛的应用标准。上述多工序、高标准、全流程的生产验证体系，使得公司产品从原材料采购到成品入库需经历较长的完整生产周期。

特种行业较长的生产周期，使得公司各季度、各年度始终存在大量处于生产过程中的在产品、待检测半成品，原材料、备品备件储备，形成常态化库存留存。

3. 订单覆盖率情况。

2023-2025年，公司存货在手订单覆盖情况如下：

单位：万元

项目	2023年	2024年	2025年
存货余额	49,533.70	44,089.68	39,903.14
在手订单对应的存货金额	24,370.26	12,439.97	9,252.90
在手订单覆盖率	49.20%	28.22%	23.19%

注1：存货余额=期末在产品余额+发出商品余额+库存商品余额

注2：在手订单覆盖率=期末在手订单对应的存货金额/存货余额

由上表可知，2023-2025年末，公司存货的在手订单覆盖率分别为49.20%、28.22%、23.19%。各期末公司在手订单覆盖率较低，主要原因：一是为了抓住市场机会，在客户未提供订单的情况下，公司会考虑市场趋势等适当备货，以便更快地完成交付，更好地满足客户的需求；二是公司生产周期较长，且需上游原材料制造供应商协调产能，因此在客户正式订单下达前数月便开始备货。尤其是在销

售规模快速上升或上游产能紧张的情形下，备货量通常会大于销售预期，导致存货的在手订单支持率较低；三是公司为了加快研发项目的推进，储备了部分科研用材料，同时包含科研项目产出的部分新产品，此部分产品部分已通过新产品验证试用，暂未下达正式的订单。综上，2023-2025年各期末公司在手订单覆盖率较低具有合理性。

4. 备货策略情况。

2023-2025年公司实施稳健审慎、风险可控的常态化备货策略，库存规模较高为战略性合理备货，符合公司长期经营利益。

一是适配特种领域交付刚性要求。特种领域配套业务具有交付零延误、质量零缺陷的刚性要求，为规避因上游晶圆、特种材料供货波动、物流延期等不可抗力带来的无法按期交付，对公司供应商资质造成影响，公司针对核心原材料、主力型号成品进行安全备货，保障全年交付稳定。

二是加快科研成果转化推广进程。为抢抓中高端特种产品国产化机遇，满足客户逐年增长的批量采购需求，公司适度提前布局产能、储备库存，提升快速交付能力，巩固市场份额与核心客户合作关系。

三是优化供应链成本管控。2023年以来，半导体上游原材料价格、晶圆代工价格存在阶段性波动，公司结合价格走势，在合理区间锁定原材料采购、适度备货，有效对冲原材料涨价风险，稳定产品生产成本，提升整体盈利稳定性。

综上所述，公司存货规模符合特种行业特性，具有合理性。

（二）结合存货构成和库龄结构、存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、产品市场价格变动情况，说明2023-2025年存货跌价准备计提是否充分。

1. 存货构成和库龄结构情况。

（1）2023年末存货构成情况如下：

单位：万元

存货分类	2023年末余额	占比%	库龄情况				主要内容
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	
原材料	19,301.73	27.20	11,080.40	7,329.46	267.28	624.59	晶圆、芯片、元器件、外壳等
在产品	22,018.49	31.03	15,088.15	5,088.46	1,026.70	815.18	待封装/测试的集成电路产品
库存商品	11,862.48	16.72	6,436.27	3,181.41	1,991.22	253.58	集成电路产品
委托加工物资	2,124.38	2.99	1,440.26	385.58	298.54	-	晶圆、芯片、外壳、未完成封装/测试的集成电路等
发出商品	15,652.73	22.06	11,295.09	3,039.64	938.29	379.71	集成电路产品
合计	70,959.81	100.00	45,340.17	19,024.55	4,522.03	2,073.06	/

(2) 2024年末存货构成情况如下:

单位: 万元

存货分类	2024年末余额	占比%	库龄情况				主要内容
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	
原材料	27,925.58	38.06	13,049.67	7,228.43	6,754.68	892.80	晶圆、芯片、元器件、外壳等
在产品	23,774.74	32.41	12,257.67	5,524.58	3,423.55	2,568.94	待封装/测试的集成电路产品
库存商品	12,806.89	17.46	4,045.90	3,694.50	2,884.42	2,182.07	集成电路产品
委托加工物资	1,344.41	1.83	497.76	231.75	374.89	240.01	晶圆、芯片、外壳、未完成封装/测试的集成电路等
发出商品	7,511.64	10.24	4,169.72	908.29	1,746.69	686.94	集成电路产品
合计	73,363.26	100.00	34,020.72	17,587.55	15,184.23	6,570.76	/

(3) 2025年末存货构成情况如下:

单位: 万元

存货分类	2025年末余额	占比%	库龄情况				主要内容
			1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	
原材料	25,715.51	38.35	5,713.95	8,274.65	5,255.77	6,471.14	晶圆、芯片、元器件、外壳等
在产品	21,676.82	32.32	9,352.68	1,883.91	3,802.98	6,637.25	待封装/测试的集成电路产品
库存商品	12,314.79	18.36	3,881.20	2,259.99	2,485.72	3,687.88	集成电路产品
委托加工物资	1,446.06	2.16	545.16	135.81	227.60	537.49	晶圆、芯片、外壳、未完成封装/测试的集成电路等
发出商品	5,911.53	8.81	4,086.50	511.82	321.48	991.73	集成电路产品
合计	67,064.71	100.00	23,408.04	13,186.45	12,035.21	18,435.01	/

(4) 2023-2025年发出商品3年以上前五大客户具体情况如下:

单位: 万元

客户名称	2023年末	占比%	2024年末	占比%	2025年末	占比%	企业性质
客户二十五	0.25	0.07	0.25	0.04	177.48	17.90	国企
客户一	111.90	29.47	106.17	15.89	129.62	13.07	国企
客户二十三	20.23	5.33	32.92	4.93	45.02	4.54	国企
客户三	3.33	0.88	9.12	1.36	44.55	4.49	国企
客户二十六	0.12	0.03	11.35	1.70	37.06	3.74	国企
合计	135.83	35.78	159.81	23.92	433.73	43.74	/

注: 上表中占比=单一客户发出商品3年以上库龄金额/发出商品3年以上库龄总金额

公司发出商品对应客户主要为央企集团及科研院所, 客户资信状况良好、履约能力稳定。公司严格按照收入确认准则执行核算, 产品交付客户后, 需取得客户复验合格及入库佐证资料, 方可确认收入、结转发出商品。公司产品型号品类多、生产批次分散, 客户依据自身科研生产安排分批次开展到货复验; 若客户阶段性调整科研排产计划, 将延后对已交付产品的验收流程, 进而形成部分库龄较长的发出商品。客户每年依据实际生产需求分批完成验收, 存量发出商品库龄可实现年度滚动消化。

公司发出商品库龄偏长系下游客户科研验收周期差异所致, 具备行业合理性, 相关款项回收风险

可控，不会对公司资产质量及经营业绩构成重大不利影响。

2. 存货跌价准备计提政策、存货减值测试的方法、产品市场价格变动情况。

(1) 存货跌价准备计提政策。

公司存货按照成本与可变现净值孰低计量，当期可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备，并按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。以前减记存货价值的影响因素已经消失的，存货跌价准备在原已计提的金额内转回。

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。

存货可变现净值的确定依据：①产成品可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额；②为生产而持有的材料等，当用其生产的产成品的可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为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确定。③持有待售的材料等，可变现净值为市场售价。

(2) 存货减值测试的方法。

报告期内，公司对存货采用成本与可变现净值孰低原则计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，具体的减值测试方法如下：

发出商品以确定的合同价格或订单价格，减去估计的相关税费后的金额，确定其可变现净值；库存商品和用于出售的材料等直接用于销售的商品存货，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净额，确定其可变现净值；需要加工的在制品、委托加工物资和原材料等存货，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。

结合存货实际盘点情况，对存在毁损、滞销等不可销售或使用的存货，确定存货可变现净值为零，按照存货账面价值全额计提减值。

在影响存货减值因素已经消失的，在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

(3) 产品市场价格变动情况。

由于公司所处特种行业，具有小批量、多品种特点，同时，存在大量成熟型产品与新产品同时供应，且不同竞争对手的产品性能、参数等存在差异，市场价格不透明。公司在进行存货减值测试时，按照最新取得的同型号产品销售合同或订单确认的平均价格作为估计售价，充分考虑市场价格的变动情况。

2023-2025年存货减值准备情况具体如下：

单位：万元

存货分类	2023年末存货跌价准备	计提比例%	2024年末存货跌价准备	计提比例%	2025年末存货跌价准备	计提比例%
原材料	268.33	1.39	311.43	1.12	384.28	1.49
在产品	185.01	0.84	453.83	1.91	744.11	3.43
库存商品	309.87	2.61	666.93	5.21	395.33	3.21
委托加工物资	-	-	1.48	0.11	7.59	0.52
发出商品	594.86	3.80	600.60	8.00	471.49	7.98
合计	1,358.07	1.91	2,034.27	2.77	2,002.80	2.99

(4) 同行业可比上市公司存货跌价准备情况。

公司与同行业可比上市公司2023-2025年存货跌价准备比较情况如下：

单位：万元

项目		振芯科技	景嘉微	雷电微力	臻镭科技	振华风光
2023年	存货余额	60,474.32	69,962.25	184,924.45	11,055.92	70,959.81
	存货跌价准备	8,959.86	6,248.41	943.17	449.68	1,358.06
	计提比例%	14.82	8.93	0.51	4.07	1.91
2024年	存货余额	68,985.99	74,489.20	133,395.13	9,735.75	73,363.26
	存货跌价准备	10,808.95	9,769.77	1,804.55	1,029.09	2,034.27
	计提比例%	15.67	13.12	1.35	10.57	2.77
2025年	存货余额	60,034.03	63,532.22	111,321.70	13,875.25	67,064.72
	存货跌价准备	12,544.96	13,465.25	6,323.72	2,545.02	2,002.80
	计提比例%	20.90	21.19	5.68	18.34	2.99

由上表可见，公司与同行业可比上市公司存货跌价准备计提比例均呈现为上升趋势。可比公司中，振芯科技、景嘉微计提比例高于公司，主要是产品结构、终端市场存在较大差异，振芯科技布局了北斗类民用通用芯片等，景嘉微布局了民用信创通用GPU等，民用市场技术迭代快、市场竞争激烈，存量芯片易技术贬值；雷电微力、臻镭科技计提比例高于公司，主要是对前期备货材料较大且受各种因素影响形成的呆滞物料计提跌价增加，公司每年根据生产排产计划，对长库龄的存货进行复验核查，确保产品性能可靠，同时，长库龄的产品在报告期内仍然正常对外销售。

公司与同行业可比上市公司2023-2025年毛利率比较情况如下：

公司名称	2023年	2024年	2025年
振芯科技	54.63%	52.91%	54.39%
雷电微力	52.16%	41.62%	36.12%
臻镭科技	83.12%	76.23%	75.88%
景嘉微	60.32%	43.70%	47.36%
平均值	62.56%	53.62%	53.44%

公司名称	2023年	2024年	2025年
振华风光	74.50%	67.34%	60.45%

由上表可见，2023-2025年公司产品整体毛利率高于可比公司平均值，存货预计可变现净值远高于存货成本，存货跌价的风险较低。

2023-2025年，公司以成本与可变现净值孰低开展存货减值测试，结合特种行业属性、产品价格、存货库龄及客户验收节奏审慎计提跌价准备。

综上所述，公司存货跌价计提政策、减值测试的方法，符合《企业会计准则》的规定，存货跌价准备计提充分，具有合理性。

（三）结合在产品的存在形态、所处生产阶段等，说明在产品跌价准备逐年递增的原因。

公司在产品的存在形态主要有：封装阶段各工序间流转的产品、测试阶段各工序间流转的产品、可靠性筛选与检验入库阶段各工序间流转的产品，以及已完成筛选测试待进行出厂检验和标识打印的暂存在产品等。公司在资产负债表日进行减值测试时，覆盖所有形态的存货，生产阶段各年度间保持一致，跌价准备逐年递增的原因主要是受特种行业产品降价影响，估计售价逐年递减所致。

年审会计师执行核查程序

（1）了解评估公司存货相关的内部控制，通过穿行测试和控制测试，检查内部控制的执行，识别可能存在的控制缺陷。

（2）执行存货实物监盘程序；

①审计期间项目组安排6人对振华风光本部在白云高新区高纳路819号103厂房的原材料库、半成品、产成品库进行监盘；安排6人对成都环宇芯在成都汇顶科技大厦4层原材料库、半成品、产成品库进行监盘。针对委托加工物资与发出商品通过发函的形式进行确认存货的数量。

②项目组抽盘盘点存货金额46,096.60万元，抽盘比例为62.64%，抽盘过程中未发现异常。

（3）了解存货跌价准备的计提方法，评价减值准备的计提依据、主要参数和使用公式的恰当性；

（4）检查存货跌价准备计提的依据和方法的一致性，抽查和验算存货跌价准备的计算过程；

（5）对管理层计算的可变现净值所涉及的重要参数进行复核，包括：销售价格和至完工时发生的成本、销售费用以及相关税金等；

（6）对存货出入库执行截止性测试，判断是否存在跨期调整事项；

（7）针对第三方库保存的发出商品、委托加工物资实施函证程序，由企业提供第三方单位信息，通过函证中心进行统一发函，编制函证结果汇总表，检查回函情况。

年审会计师核查意见

公司期末存货金额较大主要是由于产品生产周期与客户备货所致，公司存货规模符合特种行业特性，具有合理性；公司 2023-2025 年存货跌价减值准备符合《企业会计准则》的规定，减值计提充分；在产品存货跌价准备逐年增加的主要原因是产品单位销售估计价格下降所致。

五、关于固定资产

近三年年报显示，2023-2025 年，公司固定资产期末账面价值分别为 2.28 亿元、3.39 亿元、5.73 亿元，同比增加 179.19%、48.62%、69.29%，累计计提折旧分别为 1.15 亿元、1.55 亿元、1.95 亿元，计提减值准备分别为 1,662.15 万元、1,662.15 万元、1,080.87 万元。

请公司：（1）结合固定资产基本情况、在建工程建设进度和转固时点，说明 2023-2025 年固定资产持续增加的原因，累计折旧增长是否与固定资产规模扩张相匹配；（2）列示减值资产的明细，并结合减值测试过程和依据，说明减值计提是否充分、2025 年减值准备计提金额较前期减少的原因、是否符合企业会计准则相关规定；（3）结合产能利用率、固定资产周转率等指标，说明是否存在闲置或技术落后的固定资产，是否存在应计提减值而未计提或少计提的情形。

公司回复：

（一）结合固定资产基本情况、在建工程建设进度和转固时点，说明2023-2025年固定资产持续增加的原因，累计折旧增长是否与固定资产规模扩张相匹配。

1. 固定资产基本情况。

公司固定资产由房屋及建筑物、机器设备、运输工具、电子设备和办公设备五类构成。“十四五”以来，公司布局大量新品研制，抢抓新品成果转化机遇，经营规模快速增长，为保障生产经营需要，不断开展工艺攻关、提升生产线自动化能力、扩充产能，使得机器设备和电子设备快速增长。2022年公司在上交所科创板挂牌上市，募投项目的实施补充大量科研生产设备，使得机器设备和电子设备进一步增长。

另一方面，为确保公司未来生产经营及办公场所的独立性和完整性，提高超募资金使用效率，经公司第一届董事会第十九次会议、第一届监事会第十二次会议、2023年第二次临时股东大会，审议通过了《关于使用部分超募资金受让控股股东土地使用权及在建工程暨关联交易的议案》，同意使用超募资金34,688.47万元用于购买控股股东中国振华电子集团有限公司所拥有的位于贵州省贵阳市白云区沙文生态科技产业园C地块的土地使用权及101#封测办公楼、102#食堂、103#封测厂房等土建工程。为确保该项目包含的土建工程达到可使用状态，公司投入了大量的资金进行适应性改造，使得房屋及建筑物、办公设备等在2023-2025年持续大幅增加。

2023-2025年度固定资产增长具体情况如下：

单位：万元

资产分类	期末账面原值					
	2023年	同比增幅%	2024年	同比增幅%	2025年	同比增幅%
房屋及建筑物	6,269.47	1,839.57	13,545.80	116.06	36,219.49	167.39
机器设备	28,161.08	63.22	36,043.31	27.99	37,015.80	2.70
运输工具	538.66	28.81	515.16	-4.36	515.16	-
电子设备	635.63	63.36	639.66	0.63	3,341.75	422.43
办公设备	321.03	16.49	325.61	1.43	829.75	154.83
合计	35,925.87	92.53	51,069.54	42.15	77,921.95	52.58

2. 在建工程建设进度和转固时点。

2023-2025 年度，公司在建工程主要项目包含封测项目、研发中心建设项目、高可靠模拟集成电路晶圆制造及先进封测产业化项目和集成电路产业园项目。其中，封测项目和研发中心项目建设内容含厂房适应性改造和新增工艺设备，截至 2025 年度已完成所有建设内容，形象进度已确认，对单项资产已全部完成单项验收工作，并根据达到可使用状态的时间完成确认固定资产和无形资产；高可靠模拟集成电路晶圆制造及先进封测产业化项目根据计划完成了部分工艺设备的购置，对单项设备全部完成了单项验收，并根据达到可使用状态的时间完成确认固定资产；集成电路产业园项目即受让控股股东在建工程转化项目，包含办公楼、生产厂房、研发大楼、宿舍楼等，公司根据经营计划对土建工程开展适应性改造，改造工程完成并通过单项验收，确认可使用时，将土建工程与改造工程一同确认为固定资产，截至 2025 年末，集成电路产业园项目所有工程均已完成转固。截至 2025 年末，上述项目暂未完成整体验收，在建工程结余金额主要包含“三同时”费用、允许列支的管理费等，待项目完成竣工结算后，按照标准结转。

2023-2025年，公司在建工程变动情况具体如下：

单位：万元

项目名称	期初余额	本期增加			转入固定资产			其他减少			期末余额
		2023年	2024年	2025年	2023年	2024年	2025年	2023年	2024年	2025年	
封测项目	3,894.98	10,858.52	1,794.53	2,588.38	13,137.84	2,912.32	2,862.30	165.93			58.02
研发中心建设项目		2,237.31	1,957.34	5,780.17	814.36	1,927.82	5,762.70	1,422.08			47.86
高可靠模拟集成电路晶圆制造及先进封测产业化项目		1,141.69	1,392.59	8.79	1,108.85	1,362.25					71.96
集成电路产业园项目			24,892.16	346.56		7,774.06	17,361.10				103.56
其他合计	101.04	71.89	1,081.97			914.14			225.98		114.77
合计	3,996.02	14,309.41	31,118.59	8,723.90	15,061.05	14,890.60	25,986.10	1,588.01	225.98		396.17

3. 累计折旧增长是否与固定资产规模扩张相匹配。

(1) 固定资产折旧政策。

公司从固定资产达到预定可使用状态的次月起按年限平均法计提折旧，按固定资产的类别、估计的经济使用年限和预计的净残值率分别确定折旧年限和年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率	年折旧率
房屋及建筑物	年限平均法	40	5%	2.38%
机器设备	年限平均法	5-12	5%	7.92%-19.00%
运输设备	年限平均法	5-10	5%	9.50%-19.00%
电子设备	年限平均法	5	5%	19.00%
办公设备	年限平均法	5	5%	19.00%

(2) 固定资产规模与累计折旧变化对比。

2023-2025年，公司固定资产规模、累计折旧均同比增长。其中，运输工具变化存在差异的原因是公司在2024年对部分老旧车辆进行处置，同时又新购入车辆。固定资产原值增幅与累计折旧增幅的比较情况具体如下：

资产分类	固定资产原值增幅%			累计折旧增幅%		
	2023年	2024年	2025年	2023年	2024年	2025年
房屋及建筑物	1,839.57	116.06	167.39	611.81	186.93	110.58
机器设备	63.22	27.99	2.70	27.42	32.13	19.46
运输工具	28.81	-4.36	-	21.47	12.36	15.33
电子设备	63.36	0.63	422.43	36.32	35.92	68.43
办公设备	16.49	1.43	154.83	8.41	7.81	10.09
合计	92.53	42.15	52.58	29.90	35.43	25.54

由上表可见，公司固定资产原值、累计折旧呈现上升的情况，具有匹配性。

(二) 列示减值资产的明细，并结合减值测试过程和依据，说明减值计提是否充分、2025年减值准备计提金额较前期减少的原因、是否符合企业会计准则相关规定。

1. 计提减值准备的资产明细。

公司涉及计提减值准备的固定资产，为2013年及以前年度购置的机器设备、电子设备和办公设备，在2017年已全部完成减值测试并计提，后根据公司资产处置相关规定，对部分已计提减值准备的资产进行处置，减值准备逐步减少。

2023-2025年计提减值准备的资产明细如下：

单位：台（套）、万元

分类	2023年末		2024年末		2025年末	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
机器设备	120	1,658.09	62	1,079.55	62	1,079.55
电子设备	29	4.01	15	1.32	15	1.32
办公设备	1	0.05				
合计	150	1,662.15	77	1,080.87	77	1,080.87

2. 减值测试情况。

根据公司长期资产减值测试政策，固定资产于资产负债表日存在减值迹象的，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。

可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

2023-2025年度，除已计提减值准备和已足额计提折旧后的固定资产，绝大部分为2017年以后新购置，存在少量前期购置的低价值仪器仪表和办公设备，上述固定资产均在正常使用中，公司每年对科研生产设备正常进行维护、升级，结合公司实际经营情况，判断公司固定资产不存在减值迹象。

3. 2025年减值准备计提金额较前期减少的原因。

2025年，公司办公楼、综合楼等已改造完毕，公司整体自贵阳市乌当区搬迁至贵阳市高新区，对搬迁过程中无法拆卸、拆卸后不具备使用价值、已提完折旧及计提减值准备、闲置的办公设备和家具等后续无使用价值的固定资产进行处置。

2025年度，处置固定资产原值共计1,795.10万元，其中已计提减值准备的固定资产原值为1,225.13万元，对应清理累计折旧1,076.35万元，清理减值准备581.28万元。所有资产通过直企拍平台公开处置，处置价格公允，处置固定资产产生损失5.79万元，已全部计入当期非经常性损益。

综上，公司计提固定资产减值准备，以及2025年减值准备金额减少账务处理，符合企业会计准则相关规定。

（三）结合产能利用率、固定资产周转率等指标，说明是否存在闲置或技术落后的固定资产，是否存在应计提减值而未计提或少计提的情形。

1. 固定资产利用情况。

制造能力方面，公司已完成构建覆盖厚膜陶瓷基板、气密性封装、塑封器件及SMT贴片的规模化

制造能力，可提供从晶圆进料到成品交付的全流程封装解决方案。在设计与仿真层面，具备电性能、热管理、结构优化及可制造性分析能力，支持6吋至12吋晶圆加工服务。封装形式涵盖CDIP/CLCC/CBGA等多品种陶瓷封装、金属腔体/圆柱/法兰等多类型金属封装、SOP/SOT/QFP/BGA等高可靠塑封，以及FCBGA/BGA/SiP等系统级封装。产品可靠性满足B/H级至S级/K/N1级等严格等级要求，并可依据客户需求提供高频、高导热等场景下的定制化封装服务。

测试能力方面，公司已构建了覆盖测试、应用验证、激光修调及失效分析的全方位测试技术体系。在模拟与混合信号测试领域，攻克了旋变解码器全参数自动化测试及高压差分放大器共模电压400V理论提升等关键技术，开发了32位MCU全维度自动化测试平台，核心代码复用率超60%，并将射频测试频段拓展至6GHz。应用验证方面，突破20V_{pp}/100MHz功率噪声合成及4500V/us高压摆率信号源生成技术，研制的16通道板级测试系统预计提升效率20倍以上。激光修调实现±420V高压晶圆自动测试与uA级电流精准测量，完成J750与UF2000平台互联。失效分析领域自主研发通用运放SPICE模型，建模效率提升一倍，FIB电路编辑超80项，外观检测通过5T图像数据库实现效率提升70%以上，一次校验合格率达99%，形成了从晶圆级测试到系统级验证、从物理分析到仿真建模的自主掌握技术体系。

公司近年来新增大量的工艺设备，一是为了扩大产能，满足大量新增订单的交付需求；二是为了加大科研新品成果落地，实现批产并快速推广市场，实现新的收益增长。

2023-2025年，公司整体产能利用率呈现下降趋势，系受特种领域阶段性调整影响，不存在设备处于闲置状态。现阶段设备主要同步开展多项前置工作和技术升级，均保持常态化运转：一是新设备完成装机与产线对接后，需经历完整产能爬坡周期，完成全线联调，不断优化生产流程、提升产品良率与运行稳定性，投料从小批量试产逐步向标准量产过渡，设备需持续运转，受产线磨合，良率提升进度限制，实际产出低于设计产能，待工艺稳定后产能将逐步提升。二是新设备重点支撑“新技术，新工艺，新材料”产品的研发与试样工作，新产品导入需依托新设备开展大量工艺匹配与稳定性验证，以工艺攻关、技术验证为核心，设备始终处于有效使用状态，暂无法承接大规模量产订单。三是新设备整体技术架构先进、集成度高，对标行业前沿技术水平，开展设备功能深挖，配套技术迭代、应用场景拓展等工作，同步配合下游客户需求开展小批量定制化生产与复验，暂无大额量产订单。

综上所述，2023年-2025年新增机器设备虽产能利用率较低，但不存在闲置状态，技术也处于行业前沿水平，短期量产出有限属于阶段性特征，各项前置工作与技术升级完成后，设备产能利用率、生产效能与综合价值将逐步释放。

2. 同行业上市公司固定资产周转率情况。

公司与同行业可比上市公司固定资产周转率比较情况如下：

单位：次

公司名称	2023年	2024年	2025年
景嘉微	1.58	0.91	1.36
雷电微力	4.44	5.82	3.80
臻镭科技	5.53	1.94	1.78
振芯科技	5.28	5.46	7.84
平均值	4.21	3.53	3.70
振华风光	8.38	3.54	1.69

由上表可见，公司固定资产周转率与同行业可比上市公司存在一定差异，主要系各公司固定资产规模、业务模式及资产结构不同所致。2023年度公司固定资产周转率较高，主要系公司办公场所为租赁方式取得，固定资产规模相对较小；2024年、2025年随着公司募投项目实施，固定资产规模大幅增加，周转率相应下降。该变动趋势与臻镭科技等可比公司随着固定资产规模扩大导致固定资产周转率下降的情形一致，符合行业特征，公司固定资产周转率水平具有合理性。

年审会计师执行核查程序

(1) 了解固定资产管理与财务报表编制相关的内部控制，执行穿行测试和控制测试，核实相关控制是否得到有效执行；

(2) 实地查看重要的固定资产，关注是否存在闲置或已报废但仍未核销的情况，对固定资产进行监盘和抽盘，检查固定资产的真实性；

(3) 抽查累计折旧的计提，关注已计提减值准备的固定资产的折旧情况，检查折旧费用的分配方法的一致性；分析折旧费用分配方法和比例的一致性；

(4) 检查固定资产的减值准备计提依据，验算计提金额；

(5) 检查固定资产的所有权或控制权，获取重要固定资产的权属资料，对本期外购的机器设备等固定资产，审核采购发票、采购合同等；对于房地产类固定资产，查阅有关的合同、产权证明、财产税单、抵押借款的还款凭据、保险单等书面文件；对汽车等运输设备，检查有关运营证件等；

(6) 通过对银行借款等的检查，了解固定资产是否存在重大的抵押、担保情况。

年审会计师核查意见

公司固定资产增加主要是新厂房、办公楼、综合楼、研发中心等在建工程转固投入导致；公司按照会计政策规定，对固定资产进行折旧摊销，期末固定资产折旧摊销金额与固定资产增长规模保持一致；2023-2025年度，计提减值准备的资产主要是2013年以前购置的资产，目前公司存在少量2013

年前期购置的低价值仪器仪表和办公设备，相应部分固定资产均在正常使用中，不存在闲置或技术落后的固定资产未计提减值的情况，2023-2025年固定资产减值准备计提充分。

六、关于关联交易

年报显示，2025年度公司向关联方中国电子信息产业集团有限公司及其下属公司采购商品849.56万元、销售商品1,237.09万元、租赁房屋87.59万元；向深圳市正和兴电子有限公司采购商品869.99万元、销售商品396.95万元；向成都思科瑞微电子股份有限公司及下属公司采购商品48.36万元、销售商品26.18万元；向浙江环宇融合科技集团有限公司采购商品49.56万元。

请公司：（1）列示2023-2025年日常关联交易对方、金额、采购或销售内容、应收、应付及预付等往来情况，并结合双方主营业务说明对同一关联方同时存在采购和销售的必要性和合理性；

（2）结合上述交易涉及商品类别、交易量、交易价格，并对比公司向其他方销售、采购同类商品的价格，说明关联交易定价是否公允。

公司回复:

(一) 列示2023-2025年日常关联交易对方、金额、采购或销售内容、应收、应付及预付等往来情况,并结合双方主营业务务说明对同一关联方同时存在采购和销售的必要性和合理性。

1. 列示2023-2025年日常关联交易对方、金额、采购或销售内容、应收、应付及预付等往来情况。

2023-2025年日常关联交易具体情况如下:

单位:万元

关联方名称	采购商品及劳务				销售商品及劳务			
	关联交易内容	2025年	2024年	2023年	关联交易内容	2025年	2024年	2023年
深圳市振华微电子有限公司	采购商品	7.11	2.42	11.17	销售商品	1,052.83	224.97	3,194.84
深圳市正和电子有限公司	采购商品	869.99	22.18	7.40	销售商品	396.95	70.25	54.05
成都华微电子科技股份有限公司	采购商品、外协加工	191.32	658.79	557.33	销售商品、外协加工	6.94	4.62	
中国振华集团永光电子有限公司(国营第八七三厂)	采购商品、外协加工	3.54	275.68	494.04	销售商品	3.74		
成都思科瑞微电子股份有限公司	外协检测、加工	24.27	33.05	317.17	外协加工	23.42		
西安环宇芯微电子有限公司	外协检测	23.78	9.66	204.79	外协加工	1.83	2.82	-
贵州振华群英电器有限公司(国营第八九一厂)	采购商品、外协检测	0.66	0.17	0.74	销售商品	29.47	0.88	34.95
江苏七维测试技术有限公司	采购商品、外协加工	0.30	-	39.45	销售商品	0.93	0.46	0.07
深圳振华富电子有限公司	采购商品	5.79	17.48	6.07	销售商品	0.28		
中国电子系统工程第三建设有限公司	工程施工	220.14	-	1,702.43				
中国振华电子集团新天动力有限公司	采购商品、运维费	162.26	178.40	175.37				
中国振华电子集团有限公司	采购商品	-	-	474.46				
振华集团深圳电子有限公司	物业费、装修工程	172.01	119.92	78.67				
中国振华集团云科电子有限公司	采购商品	14.28	131.65	206.06				

关于贵州振华风光半导体股份有限公司
2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复

关联方名称	采购商品及劳务					销售商品及劳务				
	关联交易内容	2025年	2024年	2023年	关联交易内容	2025年	2024年	2023年		
中国振华（集团）新云电子元器件有限责任公司（营第四三二六厂）	采购商品	9.41	46.30	94.64						
振华研究院（贵阳）有限公司	系统运维	23.73	34.39	5.71						
浙江宇芯集成电路有限公司	技术服务	49.56								
北京中瑞高科技产业服务有限公司	采购劳务	6.13	10.19	20.75						
中电商务（北京）有限公司	接受劳务	27.45	4.08	-						
中电会展与信息传播有限公司	展位费	2.04	3.06	2.04						
中国电子国际展览广告有限责任公司	会展服务	2.51								
贵州振华华联电子有限公司	采购商品	0.20	1.06	0.54						
中电云计算技术有限公司	运维费	0.97								
南京熊猫汉达科技有限公司					销售商品	104.27	37.07	5.61		
南京科瑞达电子装备有限责任公司					销售商品	13.69	20.78	29.94		
中电防务科技股份有限公司					销售商品		30.32	20.91		
桂林长海发展有限责任公司					销售商品		1.52	18.05		
南京熊猫电子股份有限公司					销售商品			16.59		
中电新元科技股份有限公司					销售商品	9.66	4.23	2.50		
中国振华（集团）科技股份有限公司					资产处置	11.36				
甘肃长风电子科技有限公司					销售商品	3.35	2.48	4.82		
南京长江电子信息产业集团有限公司					销售商品	0.45		5.17		
成都锦江电子系统工程有限责任公司					销售商品	1.06		1.81		
武汉中电通信有限责任公司					销售商品			2.85		
南京熊猫电子制造有限公司					销售商品		0.31			
成都国光电气股份有限公司					销售商品	0.13				

2023-2025年日常关联交易应收项目往来情况具体如下：

项目名称	关联方名称	2025年		2024年		2023年	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
应收票据	贵州振华群英电器有限公司(国营第八九一厂)	27.46	0.27	5.49	0.46	42.77	1.58
应收票据	南京科瑞达电子装备有限责任公司	-	-	-	-	22.77	0.23
应收票据	南京熊猫汉达科技有限公司	25.95	1.77	27.66	1.38	-	-
应收票据	深圳市振华微电子有限公司	935.00	89.50	460.00	46.00	242.83	12.14
应收票据	深圳市正和兴电子有限公司	100.00	5.46	-	-	208.50	20.85
应收票据	中电防务科技股份有限公司	-	-	-	-	18.30	0.91
应收票据	中电新元科技股份有限公司	5.00	0.05	-	-	-	-
应收票据	中国振华集团云科电子有限公司	-	-	-	-	5.00	0.25
应收账款	成都华微电子科技股份有限公司	40.27	28.32	37.76	19.68	32.71	16.35
应收账款	成都思科瑞微电子股份有限公司	24.82	0.25	-	-	-	-
应收账款	甘肃长风电子科技有限公司	7.87	0.85	4.09	0.16	6.29	1.56
应收账款	贵州振华群英电器有限公司(国营第八九一厂)	-	-	-	-	9.50	0.09
应收账款	江苏七维测试技术有限公司	1.58	0.11	0.53	0.01	5.33	0.53
应收账款	南京科瑞达电子装备有限责任公司	0.18	0.01	-	-	11.07	0.11
应收账款	南京熊猫电子股份有限公司	-	-	-	-	18.75	0.19
应收账款	南京熊猫汉达科技有限公司	101.37	1.38	7.63	0.08	6.33	0.32
应收账款	南京长江电子信息产业集团有限公司	0.51	0.01	-	-	5.85	0.24
应收账款	深圳市振华微电子有限公司	1,147.91	18.09	1,078.21	72.13	1,732.37	34.59
应收账款	深圳市正和兴电子有限公司	357.72	8.82	36.16	0.81	74.95	0.95
应收账款	西安环宇芯微电子有限公司	5.13	0.34	3.19	0.03	-	-

单位：万元

关于贵州振华风光半导体股份有限公司
2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复

项目名称	关联方名称	2025年		2024年		2023年	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
应收账款	中电防务科技股份有限公司	-	-	34.26	1.48	5.33	0.27
应收账款	中电新元科技股份有限公司	5.91	0.06	4.78	0.22	2.34	0.12
预付账款	浙江宇芯集成电路有限公司	-	-	56.00	-	32.00	-
预付账款	中电商务（北京）有限公司	6.29	-	-	-	-	-

2023-2025年日常关联交易应付项目往来情况具体如下：

项目名称	关联方名称	2025年		2024年		2023年	
		账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
合同负债	湖南中电星河电子有限公司	24.50	-	-	-	-	-
合同负债	中国振华集团永光电子有限公司(国营第八七三厂)	6.34	-	-	-	-	-
合同负债	中国振华集团云科电子有限公司	-	-	-	-	-	5.00
应付票据	成都华微电子科技股份有限公司	190.00	-	275.17	-	307.62	-
应付票据	成都思科瑞微电子股份有限公司	29.18	-	61.00	-	207.94	-
应付票据	江苏七维测试技术有限公司	-	-	-	-	16.04	-
应付票据	深圳市正和兴电子有限公司	-	-	34.94	-	14.37	-
应付票据	深圳振华富电子有限公司	-	-	-	-	2.96	-
应付票据	西安环宇芯微电子有限公司	-	-	10.24	-	179.54	-
应付票据	中国振华（集团）新云电子元件有限责任公司（国营第四三二六厂）	-	-	-	-	100.82	-
应付票据	中国振华集团永光电子有限公司(国营第八七三厂)	-	-	-	-	274.44	-
应付票据	中国振华集团云科电子有限公司	16.07	-	-	-	229.73	-
应付账款	成都华微电子科技股份有限公司	548.52	-	771.78	-	640.23	-
应付账款	成都思科瑞微电子股份有限公司	29.35	-	144.83	-	285.43	-
应付账款	贵州振华群英电器有限公司(国营第八九一厂)	0.55	-	-	-	-	-

单位：万元

项目名称	关联方名称	2025年	2024年	2023年
应付账款	深圳市振华微电子有限公司	8.36	0.33	23.04
应付账款	深圳市正和兴电子有限公司	952.81	-	10.43
应付账款	深圳振华富电子有限公司	8.45	-	-
应付账款	西安环宇芯微电子有限公司	-	-	17.09
应付账款	振华集团深圳电子有限公司	47.87	47.87	4.27
应付账款	振华研究院（贵阳）有限公司	20.35	35.33	-
应付账款	中国电子系统工程第三建设有限公司	258.85	-	-
应付账款	中国振华（集团）新云电子元件有限责任公司（国营第四三二六厂）	11.08	0.34	-
应付账款	中国振华电子集团新天动力有限公司	-	-	3.52
应付账款	中国振华电子集团有限公司	-	37.27	47.85
应付账款	中国振华集团永光电子有限公司(国营第八七三厂)	4.19	152.83	1.89
应付账款	中国振华集团云科电子有限公司	12.77	7.50	17.63

2. 结合双方主营业务说明对同一关联方同时存在采购和销售的必要性和合理性。

2023-2025年度，按照单体法人口径统计，公司与关联方同时存在采购和销售的具体单位共9户。具体情况如下：

关联方名称	主营业务	采购具体内容	采购商品用途	销售具体内容
深圳市振华微电子公司	超薄膜集成电路及网络块开发生产销售	芯片	新品研发、产品制造	放大器、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器等产品
深圳市正和兴电子有限公司	IC芯片、计算机软硬件及配件、电子产品的技术开发及销售；仪器仪表（不含医疗器械）的销售；投资兴办实业；经营进出口业务。	芯片	产品制造	自研芯片
成都华微电子科技股份有限公司	特种集成电路的研发、生产、检测、销售和服务（数字集成电路产品和模拟集成电路产品）	温度传感器等商品、产品检测试验	新品研发、产品制造	放大器类产品，产品加工
中国振华集团永光电子有限公司(国营第八七三厂)	半导体分立器件的开发、生产、销售及售后服务	二极管、三极管等元器件、产品加工	新品研发、产品制造	放大器类产品
成都思科瑞微电子股份有限公司	电子元件可靠性检测服务和特种设备及分系统的环境可靠性试验服务	产品检测试验	/	产品加工

关联方名称	主营业务	采购具体内容	采购商品用途	销售具体内容
西安环宇芯微电子有限公司	检测服务	产品检测试验	/	产品加工
贵州振华群英电器有限公司(国营第八九一厂)	电子元器件和控制组件生产及销售	结构外壳、产品检测筛选	/	放大器、轴角转换器等产品
江苏七维测试技术有限公司	检测服务	产品检测试验	/	时基电路
深圳振华富电子有限公司	片式电感开发生产销售	滤波器、磁珠、电感等元器件	新品研发、产品制造	放大器类产品

由上表可见，公司与关联方不存在针对同一项具体商品和服务同时存在采购和销售的情况，向关联方采购的具体内容与对应单位的主营业务一致，用途均为新品研发和产品制造；向关联方销售的具体内容均为公司主营业务。

公司主营业务为特种领域集成电路设计、制造、销售及相关服务，对产品的可靠性要求较高。公司2025年向深圳市正和兴电子有限公司（以下简称“正和兴”）采购芯片，该芯片为前期已向特定客户供应产品的主要材料，市面合规货源较少；另一方面，根据特种产品质量可靠的要求，若更换供应商则需要重新验证产品性能，周期长、风险高，为保证满足合同产品交付周期和性能一致性，公司依托市场化向正和兴进行采购；公司向正和兴销售的产品为自研芯片，系加快新产品市场推广的经营策略，且为长期合作关系。公司与中国电子下属子公司共5户发生的关联交易，不存在同时发生大额采购和大量销售的情况，公司部分产品系振华微、振华群英主营产品的主要材料，且振华微终端产品最终供应特种领域，保持产品性能一致性具有必要性；公司向成都华微采购内容主要是子公司成都环宇芯产品的检测试验，因成都环宇芯与成都华微同处于成都市区，技术标准等对接快速，有利于缩短产品测试周期；向振华永光、振华富购买的电子元器件是公司产品的构成材料，为长期合作关系，有利于公司对产品质量的控制和性能一致性。公司向思科瑞合并口径内三家公司采购的主要是产品检测试验服务，因部分产品公司暂无检测能力，以及部分紧急订单需缩短交付周期，公司将部分产品委托三家公司单位进行检测试验。

综上所述，公司与9户关联单位同时存在采购和销售业务，具有合理性和必要性。

(二) 结合上述交易涉及商品类别、交易价格、交易量、交易金额，并对比公司向其他方销售、采购同类商品的价格，说明关联交易定价是否公允。

1. 公司向关联方采购商品的具体情况。

(1) 2023 年度公司向关联方采购商品与向其他方采购同类商品的价格对比情况具体如下：

关联方名称	商品类别	交易量 (只)	交易金额 (万元)	平均单价 (元/只)	向其他方采购同类型相近型号产品的平均单价 (元/只)
深圳市振华微电子有限公司	基片	1,460	11.17	76.49	78.14
深圳市正和兴电子有限公司	芯片	3,070	7.40	24.11	17.43
中国振华集团永光电子有限公司(国营第八七三厂)	二极管、三极管等元器件	111,649	494.04	44.25	44.77
深圳振华富电子有限公司	滤波器、磁珠、电感等元器件	2,226	6.07	27.28	29.78
中国振华电子集团新天动力有限公司	液氮	510	0.36	7.08	/
中国振华集团云科电子有限公司	电阻	304,793	206.06	6.76	7.32
中国振华(集团)新云电子元件有限责任公司(国营第四三二六厂)	电容	172,640	94.64	5.48	11.85
贵州振华华联电子有限公司	连接器等元器件	44	0.54	121.68	/

(2) 2024 年度公司向关联方采购商品与向其他方采购同类商品的价格对比情况具体如下：

关联方名称	商品类别	交易量 (只)	交易金额 (万元)	平均单价 (元/只)	向其他方采购同类型相近型号产品的平均单价 (元/只)
深圳市振华微电子公司	芯片	400	2.42	60.51	76.49
深圳市正和兴电子有限公司	芯片	7,942	22.18	27.93	41.62
成都华微电子科技股份有限公司	温度传感器	1,515	82.94	547.45	550.44
中国振华集团永光电子有限公司(国营第八七三厂)	二极管、三极管等元器件	67,368	275.85	40.95	36.26
贵州振华群英电器有限公司(国营第八九一厂)	结构外壳	5	0.17	340.71	/
深圳振华富电子有限公司	滤波器、磁珠、电感等元器件	5,015	17.48	34.86	36.24
中国振华电子集团新天动力有限公司	液氮	-	-	-	/
中国振华集团云科电子有限公司	电阻	207,689	136.79	6.59	17.21
中国振华(集团)新云电子器件有限责任公司(国营第四三三六厂)	电容	87,050	46.30	5.32	10.40
贵州振华华联电子有限公司	连接器等元器件	209	1.06	50.65	/

(3) 2025年度公司向关联方采购商品与向其他方采购同类商品的价格对比情况具体如下：

关联方名称	商品类别	交易量 (只)	交易金额 (万元)	平均单价 (元/只)	向其他方采购同类型相近型号产品的平均单价 (元/只)
深圳市振华微电子公司	基片	1,500	7.11	47.40	43.90
深圳市正和兴电子有限公司	芯片	56,368	869.99	154.34	217.79
成都华微电子科技股份有限公司	温度传感器	22	1.13	513.27	/
中国振华集团永光电子有限公司(国营第八七三厂)	二极管、三极管等元器件	4,711	3.54	7.51	8.09
贵州振华群英电器有限公司(国营第八九一厂)	结构外壳	24	0.49	203.54	/
深圳振华富电子有限公司	滤波器、磁珠、电感等元器件	1,635	5.79	35.41	48.15
中国振华电子集团新天动力有限公司	液氮	-	-	-	/
中国振华集团云科电子有限公司	电阻	36,131	20.84	5.77	6.29
中国振华(集团)新云电子元件有限责任公司(国营第四三二六厂)	电容	10,656	9.81	9.20	8.26
贵州振华华联电子有限公司	连接器等元器件	100	0.20	20.35	25.06

公司2023-2025年度向关联方采购的芯片、元器件等商品，按照类别与向其他方采购价格不具有可比性，主要原因是公司采购的芯片、元器件等种类较多，质量等级较多，同类型商品采购的结构存在较大差异。按照同类型同型号或相近型号商品来看，平均采购价格与向其他方采购价格相近，不存在重大差异，交易价格公允。

公司向关联方采购的定价政策对比情况具体如下：

关联方名称	商品类别	关联方定价政策	非关联方交易定价政策
深圳市振华微电子有限公司	基片	新增物料型号：经过询比价或者谈判，综合性价比择优定价。已定型物料型号：历史延续项目，在原合规价格基础上每年开展议价与价格公允性复核。	新增物料型号：经过询比价或者谈判，综合性价比择优定价。已定型物料型号：历史延续项目，在原合规价格基础上每年开展议价与价格公允性复核。
深圳市正和兴电子有限公司	芯片	无固定单价，受原材料市场价格波动影响。	无固定单价，受原材料市场价格波动影响。
成都华微电子科技股份有限公司	温度传感器	无固定单价，受原材料市场价格波动影响。	无固定单价，受原材料市场价格波动影响。
中国振华集团永光电子有限公司(国营第八七三厂)	二极管、三极管等元器件	新增物料型号：经过询比价或者谈判，综合性价比择优定价。已定型物料型号：历史延续项目，在原合规价格基础上每年开展议价与价格公允性复核。	新增物料型号：经过询比价或者谈判，综合性价比择优定价。已定型物料型号：历史延续项目，在原合规价格基础上每年开展议价与价格公允性复核。
贵州振华群英电器有限公司(国营第八九一厂)	结构外壳	定制外壳，议价采购。	议价采购。
深圳振华富电子有限公司	滤波器、磁珠、电感等元器件	新增物料型号：经过询比价或者谈判，综合性价比择优定价。已定型物料型号：历史延续项目，在原合规价格基础上每年开展议价与价格公允性复核。	新增物料型号：经过询比价或者谈判，综合性价比择优定价。已定型物料型号：历史延续项目，在原合规价格基础上每年开展议价与价格公允性复核。
中国振华电子集团新天动力有限公司	液氮	无固定单价，受原材料市场价格波动影响。	无固定单价，受原材料市场价格波动影响。
中国振华集团云科电子有限公司	电阻	新增物料型号：经过询比价或者谈判，综合性价比择优定价。已定型物料型号：历史延续项目，在原合规价格基础上每年开展议价与价格公允性复核。	新增物料型号：经过询比价或者谈判，综合性价比择优定价。已定型物料型号：历史延续项目，在原合规价格基础上每年开展议价与价格公允性复核。
中国振华(集团)新云电子元件有限责任公司(国营第四三二六厂)	电容	新增物料型号：经过询比价或者谈判，综合性价比择优定价。已定型物料型号：历史延续项目，在原合规价格基础上每年开展议价与价格公允性复核。	新增物料型号：经过询比价或者谈判，综合性价比择优定价。已定型物料型号：历史延续项目，在原合规价格基础上每年开展议价与价格公允性复核。
贵州振华华联电子有限公司	连接器等元器件	新增物料型号：经过询比价或者谈判，综合性价比择优定价。已定型物料型号：历史延续项目，在原合规价格基础上每年开展议价与价格公允性复核。	新增物料型号：经过询比价或者谈判，综合性价比择优定价。已定型物料型号：历史延续项目，在原合规价格基础上每年开展议价与价格公允性复核。

综上所述，公司向关联方采购商品的定价政策与非关联方交易定价政策不存在明显差异，定价公允。

2. 公司向关联方销售商品的具体情况。

(1) 2023年度公司向关联方销售商品与向其他方销售同类商品的价格比对情况具体如下：

关联方名称	主要商品类别	交易量 (只)	交易金额 (万元)	平均单价 (元/只)	同类型相近型号产品的平均 售价 (元/只)
深圳市振华微电子有限公司	放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角 转换器、电源管理器	54,392	3,194.84	587.37	860.90
深圳市正和兴电子有限公司	其他电路	12,120	54.05	44.60	44.93
贵州振华群英电器有限公司 (国营第八九一厂)	放大器	278	34.95	1,257.34	1,150.44
江苏七维测试技术有限公司	放大器、电源管理器	2	0.07	353.98	228.46
南京熊猫汉达科技有限公司	放大器、接口驱动	104	5.61	538.96	526.86
南京科瑞达电子装备有限责任公司	电源管理器	367	29.94	815.82	535.53
中电防务科技股份有限公司	放大器、接口驱动	401	20.91	521.35	521.84
桂林长海发展有限责任公司	放大器、电源管理器	356	18.05	507.02	549.61
南京熊猫电子股份有限公司	放大器、接口驱动	174	16.59	953.73	722.83
中电新元科技股份有限公司	放大器	44	2.50	567.18	586.25
甘肃长风电子科技有限公司	放大器、电源管理器	198	4.82	243.45	277.32
南京长江电子信息产业集团有限公司	放大器、接口驱动	69	5.17	749.90	793.14
成都锦江电子系统工程有限责任公司	接口驱动	16	1.81	1,132.74	1,388.60
武汉中电通信有限责任公司	放大器、接口驱动	43	2.85	663.72	725.04

(2) 2024年度公司向关联方销售商品与向其他方销售同类商品的价格比对情况具体如下：

关联方名称	主要商品类别	交易量 (只)	交易金额 (万元)	平均单价 (元/只)	同类型相近型号 产品的平均售价 (元/只)
深圳市振华微电子有限公司	放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角 转换器、电源管理器	4,630	402.93	870.26	759.90
深圳市正和兴电子有限公司	其他电路	21,297	70.25	32.99	53.10
贵州振华群英电器有限公司（国营第八九一厂）	放大器	7	0.88	1,256.64	1,291.01
江苏七维测试技术有限公司	其他电路	5	0.46	929.20	384.96
南京熊猫汉达科技有限公司	放大器、接口驱动	706	37.07	525.07	429.89
南京科瑞达电子装备有限责任公司	电源管理器	265	20.78	784.00	400.48
中电防务科技股份有限公司	放大器、接口驱动	599	30.32	506.12	931.88
桂林长海发展有限责任公司	放大器	32	1.52	474.83	345.19
中电新元科技股份有限公司	放大器	81	4.23	522.23	556.38
甘肃长风电子科技有限公司	其他电路	100	2.48	247.79	247.75
南京熊猫电子制造有限公司	放大器	4	0.31	778.76	818.05

(3) 2025年度公司向关联方销售商品与其他方销售同类商品的价格对比情况具体如下：

关联方名称	主要商品类别	交易量 (只)	交易金额 (万元)	平均单价 (元/只)	同类型相近型号 产品的平均售价 (元/只)
深圳市振华微电子有限公司	放大器、接口驱动、系统封装集成、轴角转换器、电源管理器	14,509	1,052.83	725.64	527.48
深圳市正和电子有限公司	其他电路	86,100	396.95	46.10	59.66
成都华微电子科技股份有限公司	放大器	47	4.56	970.82	760.37
中国振华集团永光电子有限公司（国营第八七三厂）	放大器	100	3.74	373.90	146.94
贵州振华群英电器有限公司（国营第八九一厂）	放大器、接口驱动	496	29.47	594.24	328.01
江苏七维测试技术有限公司	其他电路	10	0.93	929.20	342.50
深圳振华富电子有限公司	放大器	20	0.28	141.59	498.88
南京熊猫汉达科技有限公司	放大器、接口驱动	3,091	104.27	337.33	297.11
南京科瑞达电子装备有限责任公司	电源管理器	245	13.69	558.63	566.70
中电新元科技股份有限公司	放大器	225	9.66	429.20	448.72
甘肃长风电子科技有限公司	其他电路	135	3.35	247.79	493.22
南京长江电子信息产业集团有限公司	其他电路	5	0.45	907.96	896.73
成都锦江电子系统工程有限公司	接口驱动	10	1.06	1,061.95	913.71
成都国光电气股份有限公司	其他电路	3	0.13	429.20	404.28

公司 2023-2025 年度向关联方销售的产品，按照类别与其他方销售价格不具有可比性，主要原因是公司产品型号、封装形式、质量等级较多，同时存在为客户定制化产品的情形，不同性能的产品销售价格存在差异，同类型产品销售的结构差异较大。按照同类型产品相近型号商品来看，绝大部分销售价格不存在重大差异，交易价格合理。

销售商品定价政策方面，公司每年根据产品实际成本，结合市场情况，制定产品销售指导价，市场部依据指导价开展市场推广工作，最终成交价与产

品是否有定制化功能、是否额外增加可靠性测试、订货量等情况，与客户进行议价确定，超过业务员权限范围内的价格波动，按照公司内控制度审批权限进行审批，经批准后签订销售合同或订单。关联方与非关联方销售定价政策一致。

综上所述，公司向关联方销售商品的价格具有合理性，定价政策公允。

年审会计师执行核查程序

- (1) 了解与关联方及其交易相关的控制，了解关联方及其交易的会计处理和披露；
- (2) 获取管理层编制的关联方关系及其交易的清单，将以前审计中形成的有关关联方的工作底稿与管理层提供的信息进行比较；
- (3) 对大额关联方往来余额、发生额独立发函，核实交易金额、余额；
- (4) 检查股东会 and 治理层会议的纪要等文件，网络查询股权关系，确定关联方识别的完整性；
- (5) 检查与关联方之间的重要合同、合同主要条款、对比非关联方同期交易价格以及对关联交易的真实性与合理性进行判断分析；
- (6) 核对关联方披露的完整性。

年审会计师核查意见

公司基于实际生产经营需要，对同一关联方同时存在采购和销售的交易行为，交易行为符合市场交易，具备必要性与合理性；经核查公司与关联方之间的合同、发票、运单、验收单、出入库单据等资料，对比关联方与非关联方的交易价格，公司与关联方交易价格公允。

七、关于期间费用

年报显示，公司 2025 年度销售费用为 4,990.45 万元，同比增长 49.06%，其中职工薪酬 3,616.21 万元，同比增长 58.08%，而年末销售人员仅增加 3 人。研发费用 17,165.30 万元，同比增长 19.24%，其中工资费用 10,694.19 万元、外协费 2,581.67 万元。

请公司：（1）结合销售人员薪酬方案情况，说明在营业收入下降情况下，销售人员平均薪酬大幅增长的原因及合理性；（2）结合研发项目内容和进展、人均薪酬、外协费用构成及支付对象等，说明研发费用增长、外协费用较高的原因及合理性，以及对研发创新能力的影

公司回复：

（一）结合销售人员薪酬方案情况，说明在营业收入下降情况下，销售人员平均薪酬大幅增长的原因及合理性。

1. 销售费用整体情况。

2025年，公司销售费用为4,990.46万元，同比增长49.06%，主要是考核发放的薪酬同比增加，以及为大力推广市场发生的业务费、差旅费等增加。销售费用具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	同比变动幅度%
职工薪酬	3,616.21	2,287.57	58.08
样品及产品损耗	451.78	289.10	56.27
业务招待费	364.05	298.68	21.89
差旅费	262.57	217.64	20.64
房租费	133.49	141.76	-5.83
折旧费	27.92	28.14	-0.78
物料消耗	11.15	11.17	-0.18
办公费	19.69	13.01	51.35
业务宣传费	14.57	9.44	54.34
其他	89.03	51.53	72.77
合计	4,990.46	3,348.04	49.06

2. 销售人员薪酬方案和平均薪酬大幅增长的原因及合理性。

2025年，受特种领域需求变化下行和回款特征的影响，公司结合应收账款规模、市场订单、新产品成果转化等专项工作的具体目标，制定了《2025年度销售目标及考核办法》（以下简称“考核办法”）。考核办法中销售目标包括营业收入确认、销售回款、“三新”（新客户、新产品、新领域）产品新增订单、现金回款（包含银行承兑汇票，当年收到并在年内实现现金流入的商业承兑汇票、供应链金融账单和国内信用证，不含期初结转票据到期）专项激励等，根据实际完成情况，阶梯式计算

年度销售费用总额。

考核办法所指的销售费用总额包含销售人员的绩效奖金、业务经费、差旅费、市场推广费、销售网点费用（含房租、物业、水电等）等，销售人员的基本工资、五险两金、基本职工福利、产品包装费、产品运输费和办公用品不在考核办法所列销售费用内。

公司按照季度完成情况测算全年销售费用计提金额，预发季度绩效奖金，年终根据全年实际各项指标完成情况，计算销售费用总额，扣除考核办法所指已发生的销售费用金额，剩余部分按照销售人员绩效考核制度计算人员奖励，经公司审批后，发放给销售人员。2025年销售人员平均薪酬（含单位缴纳的社保、工会经费、培训教育费、职工福利等）同比增长50.18%。

2025年度考核办法所指主要目标完成情况具体如下：

单位：万元

项目	销售订单	“三新”领域订单	销售回款	其中：现金回款
变动幅度%	67.28	81.82	62.93	273.98

由上表可知，考核办法所指各项目标完成情况同比大幅增长，按照考核办法计算的销售费用同比大幅增长，因其他费用同比变动较小，年末确认应发放的销售人员薪酬同比大幅增长。公司销售人员薪酬发放符合考核办法规定，具有合理性。

（二）结合研发项目内容和进展、人均薪酬、外协费用构成及支付对象等，说明研发费用增长、外协费用较高的原因及合理性，以及对研发创新能力的影

1. 研发费用同比变化情况。

2025年度，研发费用17,165.30万元，同比增长19.24%。费用构成具体如下：

单位：万元

项目	2025年	2024年	同比变动幅度%
工资费用	10,694.19	9,581.81	11.61
外协费	2,581.67	1,508.91	71.10
物料消耗	2,549.84	2,047.32	24.55
折旧与摊销费	656.90	564.83	16.30
租赁费	281.11	370.50	-24.13
差旅费	156.57	139.03	12.62
办公费	79.36	7.33	982.67
物业费	67.47	65.09	3.66
水电费	20.31	37.95	-46.48
其他	77.88	72.85	6.90
合计	17,165.30	14,395.62	19.24

公司研发费用增长，主要系公司为了持续提升公司长效竞争力，公司研发人员规模和在研项目数量同比增加，导致薪酬、材料、验证、外协等费用同比增加。

2. 研发项目内容和进展情况。

报告期内，公司坚持以市场需求和技术驱动为牵引，夯实以单片集成电路为核心的基础产品，包括放大器、专用转换器、接口驱动、电源管理器、RISC-V架构MCU、射频微波芯片等，构建以信号调理、电机控制、射频微波为顶层系统的模拟信号链全域解决方案，并加快抗辐照技术的赋能。通过开展新产品的自主研制和关键技术攻关，新增IC设计、封装、测试等多项关键技术，持续巩固并提升产品竞争优势。

2025年度，公司持续完善科研项目相关管理制度，强化项目进度管控，项目管理成果显著。2025年成功推出100余款性能更优、适配性更强的新产品，提交专利授权申请154个。

2025年，公司在研项目及产出新产品情况具体如下：

单位：万元

序号	项目大类	期末在研项目情况				报告期推出新产品数量 (款)
		预计总投资规模	本期投入金额	累计投入金额	进展或阶段性成果	
1	放大器	9,283.49	2,450.40	5,713.88	方案阶段7项，样品阶段15项， 鉴定阶段5项，定型阶段5项	50.00
2	转换器	3,401.19	1,954.30	2,662.11	样品阶段5项，鉴定阶段2项， 定型阶段1项	2.00
3	接口驱动	9,779.35	2,390.24	6,450.38	方案阶段3项，样品阶段14项， 鉴定阶段9项，定型阶段4项	27.00
4	电源管理器	3,438.76	469.15	1,936.53	方案阶段2项，样品阶段6项， 鉴定阶段1项，定型阶段1项	27.00
5	系统专用集成	6,728.51	2,272.94	4,181.13	方案阶段4项，样品阶段11项， 鉴定阶段5项，定型阶段2项	17.00
6	射频微波芯片	3,891.10	2,460.64	3,369.33	方案阶段1项，样品阶段4项	2.00
7	RISC-V架构MCU	5,148.60	1,353.90	4,536.82	鉴定阶段2项，样品阶段1项	1.00
8	工艺攻关	2,842.64	66.26	234.67	方案设计阶段4项，鉴定阶段2项。	-
合计	/	44,513.64	13,417.83	29,084.85	/	126.00

2025年，公司申请专利权的情况具体如下：

	本年新增		同比增加	
	申请数(个)	获得数(个)	申请数(个)	获得数(个)
发明专利	61	18	16	8
实用新型专利	2	2	-1	-2
外观设计专利	-	-	-	-
软件著作权	5	5	2	2

	本年新增		同比增加	
	申请数（个）	获得数（个）	申请数（个）	获得数（个）
其他	86	83	43	25
合计	154	108	60	33

公司作为国内模拟集成电路产业的先驱企业，始终坚持市场需求与技术创新双轮驱动，持续加大研发投入，推动技术体系不断丰富升级。依托自主建设的集成电路研发设计平台，已在模拟、数模混合及系统集成领域形成深厚技术积累，产品谱系持续丰富。2025年末，公司在研项目共计116项，同比增加18项，此外，公司成功中标4项国家重大项目，研发创新能力不断提升。

3. 科研人员人均薪酬情况。

2025年度，公司研发人员数量264人，同比增加14人，其中新增博士研究生1人、硕士研究生6人、本科7人。研发人员平均薪酬为39.91万元/人，同比基本持平。具体情况如下：

单位：万元

	本期数	上期数	同比变动幅度%
公司研发人员的数量（人）	264	250	5.60
研发人员数量占公司总人数的比例（%）	30.88	29.07	6.23
研发人员薪酬合计	10,536	9,883	6.61
研发人员平均薪酬	39.91	39.53	0.96

由上表可见，研发费用中职工薪酬费用同比增长主要是因研发人员人数增长所致。

4. 外协费用构成及支付对象。

为应对日趋激烈的行业市场竞争，加速新产品研发迭代与市场落地推广，公司构建了贵阳、成都、西安、南京、上海五地协同的“多中心研发网络”，并与复旦大学、哈尔滨工业大学、西安电子科技大学、贵州大学等高校，黑龙江省原子能研究院等科研院所深化产学研融合，通过共建联合实验室和专项合作。同时，公司积极与成都、广州、上海、苏州、深圳、重庆等地的知名企业及科研机构开展技术协同创新，构建优势互补、资源共享的集成电路产业生态链。

公司研发费用中外协费主要以设计费、加工费、测试鉴定费用为主。2025年外协费用构成情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年	占比%	2024年	同比变动幅度
产品设计	1,256.72	48.68	760.60	65.23
测试验证程序设计	77.26	2.99	22.64	241.25
加工	948.23	36.73	545.85	73.72
测试鉴定	252.63	9.79	160.92	56.99

关于贵州振华风光半导体股份有限公司
2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复

项目	2025年	占比%	2024年	同比变动幅度
其他	46.83	1.81	18.90	147.78
合计	2,581.67	100.00	1,508.91	71.10

公司外协费模式以合作开发为主。

(1) 2025年主要的外协单位情况具体如下：

单位：万元

单位名称	业务内容	2025年发生额	占比%	2024年发生额	变动幅度%	是否关联方
外协单位一	产品/程序设计	686.16	26.58	72.25	849.70	否
复旦大学	产品/程序设计	360.00	13.94	-	-	否
外协单位二	产品设计、测试鉴定	311.32	12.06	-	-	否
外协单位三	产品设计、测试鉴定	218.86	8.48	-	-	否
外协单位四	外协加工	107.23	4.15	55.09	94.65	否
外协单位五	电路分析	106.31	4.12	129.49	-17.90	否
外协单位六	外协加工	82.79	3.21	63.77	29.83	否
电子科技大学	产品/程序设计	46.12	1.79	140.45	-67.16	否
合计		1,918.79	74.33	461.05	/	/

(2) 2024年主要的外协单位情况具体如下：

单位：万元

单位名称	业务内容	2024年发生额	占比%	2023年发生额	变动幅度%	是否关联方
外协单位七	产品/工艺设计	141.51	5.48	235.85	-40.00	否
电子科技大学	产品/工艺设计	140.45	5.44	-	-	否
外协单位五	电路分析	129.49	5.02	127.02	1.94	否
外协单位八	测试/鉴定	111.32	4.31	96.23	15.68	否
外协单位九	测试/鉴定	83.49	3.23	40.09	108.26	否
外协单位十	产品设计、测试/鉴定	73.85	2.86	77.67	-4.92	否
外协单位一	产品设计、测试/鉴定	72.25	2.80	89.34	-19.13	否
外协单位十一	产品设计、测试/鉴定	72.17	2.80	208.68	-65.42	否
外协单位十二	测试/鉴定	66.04	2.56	-	-	否
外协单位六	外协加工	63.77	2.47	7.50	750.27	否
合计		954.34	36.97	882.38	/	/

公司对外合作相关知识产权权属均在合作合同中清晰约定：与外协单位联合设计开发的新产品，专利权以双方共同共有为主要模式；仅委托外协开展测试程序开发、产品鉴定、加工等配套服务的，不产生专利权属划分事宜。公司引入外协开发仅作为补充手段，用于缩短产品研发周期、抢抓市场先机。公司核心产品以自主研发为主，依托资源整合、产学研协同、工艺持续迭代，自研新品产出

规模逐年提升。综上，外协合作不会削弱公司自主研发核心能力，亦不会对日常生产经营及经营业绩造成不利影响。

2025年度，公司通过与多方外协单位的合作，加速科研成果转化落地，年度内推出的新产品数量、专利申请等均同比增长，符合公司现阶段发展的实际情况，研发费用、外协费用增长具有合理性。

年审会计师执行核查程序

(1) 了解公司销售费用、研究开发与财务报表编制相关的内部控制，通过穿行测试和控制测试，检查内部控制的执行，识别可能存在的控制缺陷；

(2) 计算分析各个月份销售费用中主要项目发生额及占销售费用总额的比率，并与上一年度进行比较，判断其变动的合理性，对比本期、上期、同期各月度费用总额及明细项目波动，分析变动原因；

(3) 获取研发项目台账、研发人员花名册、专利清单、研发项目立项申请书、可行性研究报告、评审记录、结项报告等资料。核对研发项目台账与财务记录，检查研发人员的工时记录、薪酬分配。审查研发项目的立项资料，；检查结项报告，确认项目是否达到预期目标；

(4) 检查研发费用的归集范围是否准确，是否存在将非研发费用计入研发费用的情况。检查研发费用的核算方法，如人员人工费用、直接投入费用、折旧与摊销费用等的核算；

(5) 抽查大额销售费用、研发费用的记账凭证，检查支持性文件（如合同、发票、付款单、领料单等）的真实性、完整性和准确性；

(6) 抽取资产负债表日前后会计凭证，实施截止测试。

年审会计师核查意见

销售人员平均薪酬大幅增长主要是由于 2025 年公司签订的销售订单增加以及 2025 年应收账款回款比例较高，给予的销售人员业绩提成较上年度增加，增加具有合理性；2025 年度研发费用较上期增加 19.24%，主要是研发人员工资与科研项目投入增加导致。研发费用核算符合《企业会计准则》的相关规定。

八、关于商誉减值

年报显示，公司主要控股子公司为成都环宇芯科技有限公司，持股比例 55%，该子公司 2025 年营业收入 1.36 亿元，净利润-2,829.24 万元，由盈转亏。公司商誉系 2016 年收购该子公司形成，各年度均为 376.15 万元。

请公司：补充说明商誉减值测试的参数、具体方法，并结合该标的 2025 年经营业绩下滑，以及对报告期和未来期间经营业绩的影响，说明本年度未计提商誉减值准备的依据是否充分。

公司回复：

（一）补充说明商誉减值测试的参数、具体方法，并结合该标的2025年经营业绩下滑，以及对报告期和未来期间经营业绩的影响，说明本年度未计提商誉减值准备的依据是否充分。

1. 商誉减值测试的参数、具体方法。

（1）商誉减值测试的具体方法。

公司按照《企业会计准则第8号》规定，于每年末对包含商誉的资产组进行减值测试。采用收益法测算资产组可收回金额。预测期现金流基于历史运营数据、行业前景及管理层计划审慎估计，折现率参考同行业可比公司资本成本确定。当可收回金额低于含商誉资产组账面价值时，计提商誉减值损失。减值损失金额先抵减分摊至该资产组或资产组组合的商誉的账面价值，再根据资产组或资产组组合中除商誉以外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

（2）商誉减值测试的参数。

①营业收入增长率。

成都环宇芯2024年营业收入增长率-43.54%，2025年营业收入增长率为-0.50%，系特种领域产品持续降价所致。结合整个芯片行业的发展趋势和特种领域未来实际情况，公司预计现有类别的产品未来五年内收入持续增长6%，MCU系列新产品在未来五年内持续大幅增长，至2030年达到1,100万元销售收入。

②毛利率。

成都环宇芯销售毛利率按照各产品类别的历史数据，MCU系列新产品毛利率按照历史数据46.00%，其他类别产品的毛利率按照历史数据45.82%。

③各种期间费用率。

税金及附加：按照现行税率进行测算；

管理费用：按照现行的薪酬制度、租赁合同等进行测算；

销售费用：按照现行的薪酬制度、样品管理制度、租赁合同等进行测算；

研发费用：按照现行的薪酬制度、科研经费管理制度、租赁合同等，以及未来科技投入的战略目标进行测算；

④折现率10.39%（税后）

2. 结合该标的2025年经营业绩下滑，以及对报告期和未来期间经营业绩的影响，说明本年度未计提商誉减值准备的依据是否充分。

本次商誉减值测试，以成都环宇芯2025年度亏损的实际情况，结合其2026年度经营计划和年度预算为基础，通过分析宏观经济形势，结合企业发展规划、市场发展状况，以确定合理的预计增长率，并推算得到未来5年的财务预测数据，并以此估算出所得税前预计未来的现金流，5年之后假设为稳定期。

经测试，预计未来现金净流量的现值为16,050万元，同比减少8,370万元，但仍高于包含商誉的资产组或资产组组合账面价值。

商誉减值测试的具体情况如下：

项目	2025年	2024年
预测期间	2026年-2030年	2025年-2029年
预测期营业收入增长率	6.63%-10.52%	7.46%-10.87%
预测期利润率	1.63%-10.61%	3.73%-12.88%
预测期净利润（万元）	246.02-2,107.90	549.21- 2,712.48
稳定期间	2030年以后	2029年以后
稳定期营业收入增长率		
稳定期利润率	10.61%	12.88%
稳定期净利润（万元）	2,107.90	2,712.48
折现率	10.39%	10.39%
预计未来现金净流量的现值（万元）	16,050.00	24,420.00
包含商誉的资产组或资产组组合账面价值（万元）	14,902.12	17,646.36

年审会计师执行核查程序

- （1）了解、评价与商誉减值相关的内部控制设计的有效性，并测试关键控制运行的有效性；
- （2）了解各资产组的历史业绩情况及发展规划，以及宏观经济和所属行业的发展趋势；
- （3）评估商誉减值测试方法的合理性，将企业合并形成的商誉的账面价值分摊至各资产组或资产组组合，并评估商誉资产组或资产组组合认定的合理性；
- （4）评价管理层估算资产组可收回金额时采用的假设和方法；
- （5）复核现金流量预测数据和所采用折现率的合理性，包括所属资产组的预计产量、未来销售价格、增长率、预计毛利率以及相关费用等，并与相关资产组的历史数据进行比较分析；
- （6）检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

年审会计师核查意见

经核查，公司商誉减值测试所使用的关键参数合理，由于子公司为成都环宇芯科技有限公司2025年度经营亏损，包含商誉在内的资产组未来现金流量现值较2024年度减少了8,370.00万元，公司2025年度商誉的减值测算符合《企业会计准则》的相关规定，计提充分。

大信会计师事务所(特殊普通合伙)
2026年6月26日

