证券代码:601519　　证券简称:大智慧　　公告编号:2025-045

上海大智慧股份有限公司 关于股份回购实施结果暨股份变动的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要内容提示:

回购方案首次披露日	2024/6/7
回购方案实施期限	2024年6月25日~2025年6月24日
预计回购金额	1亿元~1.5亿元
回购价格上限	9.65元/股
回购用途	√减少注册资本 □为维护公司价值及股东权益
实际回购股数	14,705,600股
实际回购股数占总股本比例	0.73%
实际回购金额	101,670,400元
实际回购价格区间	5.20元/股~9.55元/股

一、回购审批情况和回购方案内容

上海大智慧股份有限公司(以下简称“公司”)分别于2024年6月6日、2024年6月25日召开了第五届董事会2024年第五次会议和2024年第一次临时股东大会,审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购股份方案的议案》,同意公司使用自有资金以集中竞价交易方式回购公司股份,并减少注册资本。本次回购资金总额不低于人民币1亿元(含),不超过人民币1.5亿元(含),回购价格不超过9.65元/股(含),回购实施期限自2024年第一次临时股东大会审议通过之日起不超过12个月。具体情况详见公司在上海证券交易所官网及指定信息披露媒体发布的《关于以集中竞价交易方式回购股份的预案》(公告编号:2024-021)和《关于以集中竞价方式回购股份的回购报告书》(公告编号:2024-029)。

二、回购实施情况

(一)公司于2024年6月28日披露了首次回购公司股份的情况,具体内容详见公司在上海证券交易所官网及指定信息披露媒体上发布的《关于推动公司“提质增效重回报”行动方案暨首次回购公司股份的公告》(公告编号:2024-031)。

(二)截至2025年6月24日,公司本次股份回购计划已实施完毕,公司已通过集中竞价方式回购公司股份14,705,600股,占公司目前总股本的比例为0.73%,回购成交的最高价为9.55元/股,最低价为5.20元/股,回购均价6.91元/股,累计支付总金额为人民币101,670,400元(不含印花税、交易佣金等费用)。

(三)本次股份回购过程中,公司严格按照相关法律法规的规定回购股份,公司本次股份回购方案实际执行情况与原披露的回购方案不存在差异,公司已经按照披露的回购方案完成回购。

(四)本次回购方案的实施不会对公司经营活动、财务状况和未来发展产生重大影响,不会影响公司的上市地位,不会导致公司控制权发生变化。

三、回购期间相关主体买卖股票情况

公司于2024年6月7日首次披露了回购股份事项,具体内容详见在上海证券交易所官网及指定信息披露媒体上发布的《关于以集中竞价交易方式回购股份的预案》(公告编号:2024-021)。公司控股股东、实际控制人张长虹先生于2025年3月27日将其持有的100,200,000股公司股票通过协议转让的方式过户给深圳市嘉亿资产管理有限公司-嘉亿价值成长1号私募证券投资基金。公司董事、监事、高级管理人员在本次回购期间内不存在买卖公司股票的情况。

四、股份注销安排

公司已在中国证券登记结算有限责任公司上海分公司开立了股份回购专用证券账户(证券账户号:B885021123),本次已回购股份将于2025年6月25日注销,公司后续将依照法定程序办理相关工商变更登记等手续。

五、股份变动表

本次股份回购及注销前后,公司股份变动情况如下:

股份类别	本次回购前		本次回购股份总数		本次拟注销后	
	股份数量(股)	比例(%)	本次拟注销股份(股)	本次不注销股份(股)	股份数量(股)	比例(%)
有限售条件流通股份	0	0	0	0	0	0
无限售条件流通股份	2,003,865,600	100	14,705,600	0	1,989,160,000	100
其中:回购专用证券账户	0	0	14,705,600	0	0	0
股份总数	2,003,865,600	100	14,705,600	0	1,989,160,000	100

六、回购注销后公司相关股东持股变化

本次注销完成后,公司总股本将由2,003,865,600变更为1,989,160,000股,公司控股股东张长虹及其一致行动人张婷、张志宏持有公司权益变化情况如下:

股东名称	变动前持股数量(股)	变动前持股比例(%)	变动后持股数量(股)	变动后持股比例(%)
张长虹	565,024,457	28.197%	565,024,457	28.405%
张婷	85,025,402	4.243%	85,025,402	4.274%
张志宏	51,238,600	2.557%	51,238,600	2.576%
合计	701,288,459	34.997%	701,288,459	35.256%

七、已回购股份的处理安排

公司本次总计回购股份14,705,600股,根据公司股份回购计划安排,公司本次回购股份将依法全部予以注销并减少公司注册资本。后续公司将按相关规定履行决策程序和信息披露义务,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

上海大智慧股份有限公司董事会
2025年6月25日

证券代码:600888　　证券简称:新疆众和　　编号:临2025-054号
债券代码:110094　　债券简称:众和转债

新疆众和股份有限公司 关于注销部分募集资金专项账户的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

一、募集资金基本情况

根据中国证券监督管理委员会(以下简称“中国证监会”)于2023年6月29日出具的《关于同意新疆众和股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券注册的批复》(证监许可(2023)1445号),公司向股权登记日2023年7月17日上海证券交易所收市后登记在册的原股东优先配售,原股东优先配售后余额部分(含原股东放弃优先配售部分)采用网上通过上交所交易系统向社会公众投资者发售的方式进行,共计发行1,375万张可转换公司债券,每张面值100元,募集资金总额为人民币1,375,000,000.00元,扣除承销及保荐费用、发行登记费以及其他交易费用共计人民币15,744,103.77元(不含税金额),募集资金净额为1,359,255,896.23元。

上述募集资金已经希格玛会计师事务所(特殊普通合伙)审验并于2023年7月25日出具了《新疆众和股份有限公司验资报告》(希会验字(2023)0028号)。

二、募集资金管理情况

(一)《募集资金管理制度》的制定和执行情况

2024年8月,根据中国证监会《监管规则适用指引——发行类第7号》《上市公司监管指引第2号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》以及《上海证券交易所上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等相关法律法规及规范性文件并结合公司实际情况,为加强公司募集资金管理、提高使用效益,公司对《公司募集资金使用管理办法》进行了修订,并经董事会、股东大会审议通过。

根据《公司募集资金使用管理办法(2024年8月修订)》,公司已经建立了完备的募集资金使用审批和监督程序,对募集资金使用过程进行控制和监督。通过加强对募集资金的管理,保障了募集资金的安全和使用的规范性,提高了资金的使用效率。

(二)募集资金的存储情况

2023年7月13日,公司第九届董事会2023年第七次临时会议审议通过了《公司关于开立募集资金专项存储账户的议案》。2023年8月,公司及全资子公司乌鲁木齐众航新材料科技有限公司(以下简称“众航公司”)、乌鲁木齐众荣电子材料科技有限公司(以下简称“众荣公司”)、保荐机构分别与募集资金存放银行中国建设银行股份有限公司新疆维吾尔自治区分行营业部、中国银行股份有限公司新疆维吾尔自治区分行签订了《募集资金专户存储三方监管协议》;公司、保荐机构分别与募集资金存放银行招商银行股份有限公司乌鲁木齐分行、交通银行股份有限公司新疆维吾尔自治区分行、中国光大银行股份有限公司乌鲁木齐分行签订了《募集资金专户存储三方监管协议》。上述协议内容与上海证券交易所《募集资金专户存储三方监管协议(范本)》不存在重大差异。上述协议各方均按照《募集资金专户存储三方监管协议》的规定行使权利,履行义务。

募集资金专项账户如下:

序号	开户银行	银行账号	账户状态
1	中国建设银行股份有限公司新疆维吾尔自治区分行营业部	65050161415000003325	本次注销
2	招商银行股份有限公司乌鲁木齐分行营业部	991900001510206	本次注销
3	交通银行股份有限公司乌鲁木齐开发区支行	651651010013001406551	本次注销
4	中国银行股份有限公司新疆维吾尔自治区分行营业部	108297929751	本次注销
5	中国光大银行乌鲁木齐分行营业部	50820188000379378	已注销

三、本次募集资金专项账户注销情况

2025年5月26日,公司2025年第四次临时股东大会、众和转债2025年第一次债券持有人会议审议通过了《关于部分募投项目结项及变更募集资金用途的议案》,公司拟将2022年度向不特定对象发行可转换公司债券募集资金节余(剩余)资金共计35,719.82万元(包含利息收入,具体金额以资金转出当日账户余额为准)的用途进行变更(具体内容详见上海证券交易所网站www.sse.com.cn《新疆众和股份有限公司关于部分募投项目结项及变更募集资金用途的公告》(临2025-032号)),上述募集资金专项账户将不再使用。为便于公司账户管理,公司已办理完毕上述募集资金专项账户的销户手续,公司与保荐机构以及上述银行就募集资金专户签订的《募集资金专户存储三方监管协议》相应终止。

特此公告。

新疆众和股份有限公司董事会
2025年6月25日

证券代码:688107　　证券简称:安路科技　　公告编号:2025-021

上海安路信息科技股份有限公司关于2024年年度报告的信息披露监管问询函回复的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

上海安路信息科技股份有限公司(以下简称“公司”或“安路科技”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的上证科创公函[2025]0223号《关于上海安路信息科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(以下简称“《问询函》”)。公司会同年审会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)就《问询函》有关问题逐项进行核查落实,本回复中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上如存在差异,均为四舍五入原因所致。现将有关问题回复如下:

重要风险提示:

● 业绩下滑或亏损的风险

受部分终端行业客户库存周转速度放缓、下游市场各行业需求复苏进程不一,叠加行业竞争态势持续加剧的综合影响,2022年度至2024年度,公司营业收入分别为104,200.92万元、70,078.59万元及65,181.69万元,公司营业收入近两年同比下降。同时,公司为了进一步加强及巩固自身核心竞争力,丰富公司产品系列以覆盖更多的下游应用领域,继续维持较高的产品研发与团队建设投入。2022年度至2024年度,研发费用金额分别为33,168.72万元、38,415.93万元及36,353.67万元,研发费用占收入比分别为31.83%、54.82%及55.77%。公司核心竞争力、持续经营能力未发生重大变化。

鉴于公司目前依然保持较大的研发投入,未来若出现下游市场复苏不及预期、行业市场竞争加剧等情形,公司可能面临继续亏损的风险。

● 存货跌价风险

公司存货主要由原材料、在产品和库存商品构成,公司每年会根据存货的可变现净值低于成本的金额计提相应的跌价准备。公司2024年末存货账面余额为63,150.87万元,2024年度公司采取措施加大去库存化力度且降低采购规模,存货余额较上年下降20.74%。但由于2024年度收入规模下降,导致以前年度备货尚未完全消化,部分产成品及原材料的库龄持续增长,其中库龄为2年以上的存货上涨133.37%,相对应的存货跌价准备同比上涨,因此存货跌价准备计提比例较上年增加。

若未来市场环境发生变化、竞争加剧将可能导致公司存货周转速度下降,存货跌价风险增加,对公司的盈利能力产生不利影响。

更多相关的风险提示可查阅公司《2024年年度报告》。

1、关于经营业绩。年报显示,2022年-2024年,公司实现营业收入分别为104,200.92万元、70,078.59万元和65,181.69万元,同比变化幅度分别为53.57%、-32.75%和-6.99%;归母净利润分别为5,982.80万元、-19,718.77万元和-20,514.18万元,同比变化幅度分别为293.94%、-429.59%、-4.03%,公司业绩呈持续下滑趋势。请公司:(1)列示按下游应用领域划分的收入构成,包括细分产品类型、金额及近三年的变动情况,并结合行业状况、在手订单量、相关客户情况,补充说明公司近年来收入、利润持续下降的主要原因;(2)补充说明同行业可比公司近三年业绩变动情况,说明公司是否与同行业可比公司变化趋势一致。若否,具体说明原因及合理性;(3)结合市场占有率、行业政策及竞争格局,补充说明公司核心竞争力、主营业务盈利能力是否发生重大不利变化,业绩是否存在持续下滑的风险。若是,请充分提示风险。

回复:

一、公司回复

(一)列示按下游应用领域划分的收入构成,包括细分产品类型、金额及近三年的变动情况,并结合行业状况、在手订单量、相关客户情况,补充说明公司近年来收入、利润持续下降的主要原因

按照产品硬件架构类型划分,公司产品类型主要分为FPGA芯片和FPSoC芯片两类。公司的芯片产品广泛运用于网络通信、工业控制、消费电子、数据中心及其他的诸多应用领域。

1、按下游应用领域划分的收入构成

单位:万元

项目	产品类别	2024年度		2023年度		2022年度
		金额	变动情况	金额	变动情况	金额
网络通信	FPGA产品	24,823.56	-39.55%	41,063.44	-38.32%	66,576.19
	FPSoC产品	43.50	203.42%	14.34	-85.42%	98.34
	小计	24,867.06	-39.46%	41,077.77	-38.39%	66,674.52
工业控制	FPGA产品	23,376.49	50.83%	15,498.65	-30.65%	22,347.12
	FPSoC产品	304.35	169.50%	112.93	-66.36%	335.66
	小计	23,680.85	51.69%	15,611.58	-31.17%	22,682.78
消费电子	FPGA产品	3,561.43	118.67%	1,628.67	-55.44%	3,654.86
	FPSoC产品	3,643.63	-13.25%	4,200.30	36.21%	3,083.70
	小计	7,205.07	23.61%	5,828.98	-13.50%	6,738.56
数据中心	FPGA产品	3,241.68	81.21%	1,788.86	-41.87%	3,077.12
	FPSoC产品	0.86	-	-	-	-
	小计	3,242.55	81.26%	1,788.86	-41.87%	3,077.12
其他	FPGA产品	2,932.60	40.72%	2,083.94	-35.44%	3,228.00
	FPSoC产品	283.90	131.24%	122.77	-69.16%	398.05
	技术服务收入	2,505.16	-27.20%	3,440.97	254.42%	970.87
	其他业务收入	464.52	275.48%	123.71	-71.30%	431.02
	小计	6,186.17	7.19%	5,771.40	14.79%	5,027.94
合计		65,181.69	-6.99%	70,078.59	-32.75%	104,200.92

2、公司所处行业状况及在手订单量

2022年度受芯片供应链紧张的影响,国内FPGA市场需求旺盛,公司销售收入处于较高水平,2023年度消费电子需求疲软、库存积压及全球经济不确定性影响,全球半导体市场规模出现下滑,公司FPGA产品在各细分领域销售额均出现下滑态势。2024年度随着库存消化及下游需求回暖,市场逐步复苏,但受部分终端行业客户库存周转速度放缓、下游市场各行业需求复苏进程不一,叠加行业竞争态势持续加剧的综合影响,公司2024年度销售额较上年仍有所下降。

从各下游应用领域的收入占比来看,公司2022年度-2024年度来自网络通信行业的收入占比分别为63.99%、58.62%、38.15%,来自网络通信行业终端客户的销售额下降,是影响公司收入变动趋势的主要因素。与此同时,公司产品在工业控制、消费电子及数据中心等领域销售收入有较为明显的增长。2024年度,全球人工智能与高性能计算需求爆发式增长,智能可穿戴设备、智能家居等新兴消费电子产品市场繁荣发展,推动半导体产业规模提升。面对行业发展的新态势,公司加速推进产品矩阵的多元化化和迭代升级,进一步完善“FPGA/FPSoC芯片+专用EDA软件+IP/System解决方案+技术支持”的一站式服务体系,在工业控制、汽车电子、数据中心、消费电子等领域保持了较高的业务增速,并成功开拓了机器视觉、智慧医疗、高端显示等应用领域的新客户,在国内多个细分领域保持了较高的市场占有率。

公司2024年末在手订单金额为10,684.69万元(不含税),其中FPGA产品在手订单金额为10,569.53万元(不含税),FPSoC产品在手订单金额为110.85万元(不含税)。公司2024年末在手订单金额相对较小,主要系FPGA领域竞争激烈,客户下单较为谨慎,提前下单时间相对较短。

3、主要客户销售情况

公司2022年度至2024年度各年度营业收入金额前五的客户情况如下:

单位:万元

客户	2024年度		2023年度		2022年度
	金额	变动情况	金额	变动情况	金额
A	22,353.12	-8.72%	24,489.07	-46.36%	45,653.48
B	18,119.94	-31.75%	26,547.76	-31.94%	39,008.67
C	4,031.79	-2.50%	4,135.31	-33.58%	6,225.70
D	3,314.20	100.00%	-		-
E	3,027.08	410.13%	593.40	21.31%	489.16
F	2,774.39	19.69%	2,317.98	-56.99%	5,389.57
G	2,502.19	-41.91%	4,307.77	24.19%	3,468.79
H	2,306.94	-30.61%	3,324.46	100.00%	-
合计	58,429.65	-11.09%	65,715.74	-34.44%	100,235.36

公司2022年度至2024年度各年度销售收入金额前五的客户变动情况较小,大客户相对较为集中,上述客户合计销售金额分别占2022年度至2024年度销售收入的96.19%、93.77%及89.64%。除G客户及H客户,其他主要客户均为经销商,经销商销售收入金额受终端客户的影响较为明显。

主要经销商A客户及B客户2022年度至2024年度销售金额分别占2022年度至2024年度销售总收入的81.25%、72.83%及62.09%,其终端销售客户主要涉及网络通信、工业控制、消费电子等。其中网络通信客户销售收入占比较高,2022年度、2023年度销售收入均占两家经销客户合计销售收入70%以上,2024年收入占比亦超过50%。网络通信终端客户受行业需求放缓的趋势影响,2023年度销售收入较2022年度下降41.76%,2024年度销售收入较2023年度下降41.01%,该行业终端客户收入下降系A和B客户销售收入大幅度下降的主要原因。2024年度随着工业控制领域的复苏,终端客户销售收入大幅度提升,2024年度销售收入较2023年度上升58.79%,从一定程度上缓解了由网络通信行业终端销售收入下降对营收的冲击。

G客户2024年度销售收入大幅度下降主要系该公司属于网络通信领域,由于5G通信市场布局已相对完善,相关行业复苏缓慢,其向公司采购金额有所下降。H客户于2023年度降身销售收入前五,公司主要向其提供技术服务并根据实际验收情况确认收入。D客户与E客户于2024年度降身销售收入前五,主要系其终端客户相关产品主要应用于消费电子及工业控制等领域,本年度相关领域市场复苏,其对应销售收入大幅度上升。D客户于2024年度首次与公司合作便跻身销售前五,主要系2024年度消费电子行业复苏明显,公司在行业复苏阶段调整市场经营策略,积极推进新兴市场布局,通过增加新的经销商来扩大新的客户群体。

综上所述,受部分终端行业客户库存周转速度放缓、下游市场各行业需求复苏进程不一,叠加行业竞争态势持续加剧的综合影响,公司销售收入结构动态调整,整体营收规模同比下降。与此同时,公司为了进一步加强及巩固自身核心竞争力,丰富公司产品系列以覆盖更多的下游应用领域,继续维持较高的产品研发与团队建设投入。2022年度-2024年度研发费用金额分别为33,168.72万元、38,415.93万元及36,353.67万元,研发费用占收入比分别为31.83%、54.82%及55.77%。由于公司报告期内营业收入持续下降,但研发投入仍维持较高水平,导致报告期内归属于母公司所有者的净利润持续下降。

(二)补充说明同行业可比公司近三年业绩变动情况,说明公司是否与同行业可比公司变化趋势一致。若否,具体说明原因及合理性

2022年度-2024年度公司及同行业上市公司经营业绩变动比较情况如下:

单位:万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	
营业收入								
景嘉微	46,634.24	-34.62%	71,324.82	-38.19%	115,393.49	5.56%	109,320.05	
兆易创新	735,597.77	27.69%	576,082.34	-29.14%	812,999.24	-4.47%	851,022.35	
紫光国微	551,107.39	-27.26%	757,601.59	6.41%	711,990.52	33.28%	534,211.51	
复旦微电	359,022.38	1.53%	353,625.94	-0.07%	353,890.89	37.31%	257,726.23	
平均值	423,090.45	-3.77%	439,658.67	-11.82%	498,568.54	13.81%	438,070.04	
安路科技	65,181.69	-6.99%	70,078.59	-32.75%	104,200.92	53.57%	67,852.02	
归母净利润								
景嘉微	-16,511.95	-376.67%	5,968.11	-79.35%	28,896.40	-1.29%	29,274.08	
兆易创新	110,254.28	584.21%	16,114.12	-92.15%	205,288.43	-12.15%	233,679.35	
紫光国微	117,931.85	-53.43%	253,247.79	-3.78%	263,189.13	34.71%	195,378.58	
复旦微电	57,259.51	-20.42%	71,949.44	-33.18%	107,684.33	109.31%	51,446.68	
平均值	67,233.42	-22.56%	86,819.87	-42.60%	151,264.57	18.69%	127,444.67	
安路科技	-20,514.18	-4.03%	-19,718.77	-429.59%	5,982.80	293.94%	-3,084.91	

公司2022年度营业收入大幅度上升,2023年度营业收入大幅度下降与同行业可比公司变动趋势大致相同。2022年度受芯片供应链紧张的影响,国内半导体行业销售大幅度上升,2023年度半导体行业进入下行周期,客户库存水平上升,国内半导体市场需求逐渐低迷,由此导致上述变动趋势。

2024年度公司收入规模持续下降,而部分同行业可比公司收入逆势增长,主要系公司与同行业可比公司主营业务存在较大差距,所处细分赛道下游需求不同所致。公司主要产品为FPGA产品及FPSoC产品且主要应用于通信领域,由于5G通信市场进入成熟期,而新一代网络的技术研发与商业化发展规划推进节奏较预期有所延缓,2024年度需求恢复较为缓慢;景嘉微主要产品包括图形显控领域产品、小型专用化需达领域产品、芯片领域产品和其他;兆易创新主要产品包括存储产品、MCU产品及传感器产品;紫光国微主要产品包括特种集成电路和智能安全芯片;复旦微电主要产品包括安全与识别芯片、非挥发存储器、智能电表芯片、FPGA芯片和集成电路测试服务等。

FPGA芯片作为一款基础的通用类芯片,广泛应用于网络通信、工业控制、消费电子等诸多应用领域。公司目前FPGA产品的下游应用领域收入构成中,来自网络通信类终端客户的收入占比最高,该行业客户的需求下滑对公司收入的影响也最大。公司与同行业可比公司产品内容及应用领域存在较大差距,毛利率水平不尽相同,由此导致公司与同行业可比公司归母净利润变动趋势存在一定的差异。

(三)结合市场占有率、行业政策及竞争格局,补充说明公司核心竞争力、主营业务盈利能力是否发生重大不利变化,业绩是否存在持续下滑的风险。

自成立以来,公司始终专注于FPGA/FPSoC芯片和专用EDA软件的研发、设计和销售,是国内领先的FPGA产品供应商。经过多年发展,公司已经实现了覆盖主流工艺节点的FPGA芯片多系列产品量产,持续完善和升级全流程自主可控的FPGA专用EDA软件,拥有超过200个应用IP和参考设计,向广泛客户提供高质量的产品组合与技术支持。公司产品累计出货量和应用领域覆盖面在国内FPGA厂商中处于领先地位,累计服务客户超2,000家,与多个应用领域头部客户建立了长期战略合作关系。

FPGA芯片具有高度可编程性、硬件级并行处理能力和纳秒级低延迟特性,既可以满足传统应用场景中多协议转换、接口扩展、运算加速、实时控制以及升级迭代等需求,又可以为众多新兴场景提供快速实现技术和产品创新的芯片平台,广泛应用于网络通信、工业自动化、消费电子、汽车电子、医疗设备、数据中心、智能电网、边缘计算等领域,市场前景广阔,存在长期需求。然而,受半导体行业周期性波动、新兴技术应用发展节奏因素影响,近两年FPGA芯片市场规模和增速处于动态调整期。

2024年,全球FPGA芯片行业整体仍然处于深度调整态势,国际三大FPGA公司AMD(Xilinx)、Altera、Lattice销售收入分别同比下滑33.23%、46.37%、30.90%。在国内市场,下游应用需求复苏进程不一,部分行业客户库存周转速度放缓,且中低端市场竞争加剧,高端市场客户验证周期拉长,行业整体利润空间收窄。面对上述形势,报告期内,公司果断调整市场经营策略,提高对更多细分市场的技术支持与参考设计开发,拓展新客户群体,加快客户侧产品设计导入,并积极布局新兴市场。通过一系列举措,公司在工业控制、汽车电子、数据中心、消费电子等领域保持了较高的业务增速,并成功开拓了机器视觉、智慧医疗、高端显示等应用领域的新客户,实现全年产品销售量同比增长46.14%,在国内多个细分领域保持了较高的市场占有率。

随着国际半导体产业链的重新塑造和人工智能等技术带来的广泛行业创新,国内市场将催生新的国产替代与创新应用机会,为国内FPGA企业的快速发展提供了重要机遇。2025年《政府工作报告》明确指出,本年度政府工作任务包括培育壮大新兴产业与未来产业、推动传统产业改造提升、激发数字经济创新活力等。FPGA芯片凭借其在快速迭代场景下可灵活编程实现功能升级、支持多协议或标准场景中能高效适配不同通信协议或接口、新兴应用领域中可快速响应定制化需求等独特优势,将受益于上述行业发展趋势及政府政策导向,获得持续发展动力。

为在不断发展的应用需求及复杂多变的国际环境中准确抓住市场机会,进一步提升企业优势地位,公司持续在产品技术先进性、市场与品牌建设、人才队伍建设、产品质量管理、产业合作生态等核心竞争力方面加大投入,坚持高标准严要求,为公司主营业务的长期盈利能力提供坚实的保障。报告期内,公司系统性推进产品矩阵优化升级,布局FPGA新架构、高速接口IP、EDA算法等先进技术预研,进一步提升产品功能性能、可靠性等指标,拓展更多应用领域;加大国内外市场开拓力度,提高市场需求响应速度与技术支持质量,在多个细分市场实现重要突破;加强人才梯队建设,开展高校前瞻性科研合作和博士后工作站运营,有效保障公司持续实现技术创新与市场认可;强化集成产品开发体系和全生命周期质量管理体系,为广泛应用场景提供高质量、高性价比、具有市场竞争力的产品组合与服务;积极构建高效协同、可持续发展的生态体系,加深与上下游企业的技术与产业合作,提高新产品定义、产品质量提升、供应链保障等方面的水平。通过以上举措,保持和扩大公司在民品市场的综合竞争力。

综上所述,公司的行业地位、核心竞争力和主营业务盈利能力未发生重大不利变化。随着新的国产替代和创新应用机会逐渐落地,公司新产品规模上量、新业务策略完善和新市场拓展推进,公司主营业务收入及毛利水平将恢复增长态势。

二、年审会计师核查程序及核查意见

(一)年审会计师核查程序

年审会计师履行的核查程序包括但不限于:

1、获取公司2022年度至2024年度主要产品营业收入明细及变动原因说明;

2、与公司管理层进行访谈,了解半导体行业各领域2022年至2024年行业变动情况对公司的影响,了解公司核心竞争力、主营业务盈利能力是否发生重大不利变化;

3、查阅公司截至2024年12月31日在手订单,与销售部门进行访谈了解期末在手订单及期后销售情况;

4、查阅同行业可比公司2022年度至2024年度营业收入同比变化情况,分析营业收入变化及利润持续下滑的原因及合理性。

(二)年审会计师核查意见

经核查,年审会计师认为:

1、公司上述关于近年来收入、利润持续下降原因的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面不存在重大差异;

2、公司上述关于2024年度业绩变动是否与同行业可比公司变化趋势一致的说明与我们在核查过程中了解的情况在所有重大方面不存在重大差异;

3、公司在2024年年度报告中披露的公司核心竞争力、主营业务盈利能力是否发生重大不利变化,业绩是否存在持续下滑风险情况与我们在2024年度财务报表审计中了解到的情况不存在重大不一致。

2、关于重要客户变动。年报显示,公司前五名客户销售额50,846.13万元,占年度销售总额78.00%,较上年下降11.62个百分点。请公司补充说明近三年前五大客户名称、主营业务、合作年限、销售内容、销售金额及占比,并说明近三年前五大客户变动较大的原因及合理性,是否存在大客户流失的风险。

回复:

一、公司回复

(一)补充说明近三年前五大客户名称、主营业务、合作年限、销售内容、销售金额及占比

2024年度公司前五大客户具体情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	销售内容	销售金额	销售占比	合作年限	主营业务
1	A	FPGA芯片、FPSOC芯片、技术服务等	22,353.12	34.29%	从2018年开始合作	电子元器件批发;电子元器件零售;集成电路芯片及产品销售。
2	B	FPGA芯片、FPSOC芯片、技术服务等	18,119.94	27.80%	从2021年开始合作	电子产品的技术开发、购销。
3	C	FPGA芯片、FPSOC芯片等	4,031.79	6.19%	从2020年开始合作	电子产品的批发、网上零售、佣金代理、进出口及其他相关配套业务。
4	D	FPGA芯片、FPSOC芯片等	3,314.20	5.08%	从2024年开始合作	电子产品销售;电器辅件销售;电子元器件批发;电子元器件零售。
5	E	FPGA芯片、FPSOC芯片等	3,027.08	4.64%	从2022年开始合作	销售仪器仪表、电子产品、计算机、软件及辅助设备。
合计			50,846.13	78.00%		

2023年度公司前五大客户具体情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	销售内容	销售金额	销售占比	合作年限	主营业务
1	B	FPGA芯片、FPSOC芯片等	26,547.76	37.88%	从2021年开始合作	电子产品的技术开发、购销。
2	A	FPGA芯片、FPSOC芯片、技术服务等	24,489.07	34.95%	从2018年开始合作	电子元器件批发;电子元器件零售;集成电路芯片及产品销售。
3	G	FPGA芯片等	4,307.77	6.15%	从2019年开始合作	电子产品及其配件、集成电路产品的设计、生产、销售。
4	C	FPGA芯片、FPSOC芯片等	4,135.31	5.90%	从2020年开始合作	电子产品的批发、网上零售、佣金代理、进出口及其他相关配套业务。
5	H	FPGA芯片、FPSOC芯片、技术服务等	3,324.46	4.74%	从2019年开始合作	集成电路芯片及产品制造;集成电路销售;集成电路芯片及产品销售。
合计			62,804.37	89.62%		

2022年度公司前五大客户具体情况如下:

单位:万元

序号	客户名称	销售内容	销售金额	销售占比	合作年限	主营业务
1	A	FPGA芯片、FPSOC芯片、技术服务等	45,653.48	43.81%	从2018年开始合作	电子元器件批发;电子元器件零售;集成电路芯片及产品销售。
2	B	FPGA芯片、FPSOC芯片等	39,008.67	37.44%	从2021年开始合作	电子产品的技术开发、购销。
3	C	FPGA芯片、FPSOC芯片等	6,225.70	5.97%	从2020年开始合作	电子产品的批发、网上零售、佣金代理、进出口及其他相关配套业务。
4	F	FPGA芯片、FPSOC芯片等	5,389.57	5.17%	从2019年开始合作	电子产品、通信设备、软件及器件(音像制品除外)的研发、生产、销售。
5	G	FPGA芯片等	3,468.79	3.33%	从2019年开始合作	电子产品及其配件、集成电路产品的设计、生产、销售。
合计			99,746.20	95.72%		

(二)说明近三年前五大客户变动较大的原因及合理性,是否存在大客户流失的风险

公司2022年度至2024年度前五大客户总体销售金额合计分别为99,746.20万元、62,804.37万元及50,846.13万元,分别占年度产品销售总额95.72%、89.62%及78.00%。

公司主要从事FPGA、FPSoC芯片及专用EDA软件研发、设计和销售的企业,公司前五大客户的主营业务虽有差异但本质上均围绕集成电路产品的研发与销售展开。

2022年度至2024年度,A客户、B客户连续三年位列产品销售收入前两名,其合计销售额占比分别为81.25%、72.83%及62.09%。公司与这两家核心客户合作关系稳固,是公司芯片产品销售的重要支撑。

A和B这两家核心客户,2022年度至2024年度销售金额分别占2022年度至2024年度销售总收入的81.25%、72.83%及62.09%,作为经销商,其终端客户中来自于网络通信领域客户的销售收入占比相对较高,2022年度、2023年度销售收入均占两家经销客户合计销售收入70%以上,2024年收入占比亦超过50%。尽管与下游终端客户的合作关系保持稳定且良好,客户数量近年来稳中有升。但是,受到通信行业需求放缓的影响,来自通信行业终端客户采购金额的下降,系A和B客户销售收入大幅度下降的主要原因。

C客户在连续三年进入产品销售前五,年销售额均超过4,000万元,产品销售占比维持在6%左右,销售收入及占比较为稳定。

1、2023年度与2022年度相比前五大客户变动原因及说明

2023年度新增前五大客户H客户,公司以前年度通过经销商A向其销售产品,因其自身业务规模不断扩大,公司为增强客户黏合度及长期合作关系,与其签订直销协议,由经销商终端客户改为直销客户。

2023年度,公司对F客户销售额为2,317.98万元,客户销售排名第六名,虽然退出前五大客户,但公司与F客户保持持续良好的合作关系。

2、2024年度与2023年度相比前五大客户变动原因及说明

由于FPGA芯片行业呈现集中度较高,市场竞争较为激烈,为应对不断变化的市场环境,公司进一步拓展产品应用领域及客户群体。

2024年度新增2家前五大客户分别为D客户与E客户,其中E客户2023年度销售额为593.40万元,客户销售排名第九名;D客户为本年新增经销商,销售额占比达5.08%,相关产品主要应用于消费电子及工业控制等领域。

2024年度G客户退出前五大客户,主要系该公司属于网络通信领域,由于5G通信市场布局已相对完善,相关行业复苏缓慢,其向公司采购金额有所下降。2024年度G客户销售额为2,502.19万元,客户销售排名第七名,公司与G客户保持持续良好的合作关系。

2024年度,公司向H客户销售芯片907.10万元,并向其提供技术服务收入1,399.84万元,客户销售排名第九名,虽然退出前五大客户,但公司与H客户保持持续良好的合作关系。

2023年度及2024年度,部分客户退出前五大客户行列,但其销售规模并未出现大幅下滑,与公司持续维持良好的业务合作关系,公司不存在大客户流失的风险。

二、年审会计师核查程序及核查意见

(一)年审会计师核查程序

年审会计师履行的核查程序包括但不限于:

1、查阅国家企业信用信息公示系统,获取主要客户的主营业务范围等相关信息;

2、获取公司编制的2022年度至2024年度收入成本明细表,检查报告期内前五大客户的销售内容、销售金额及占比