证券代码：688045 证券简称：必易微 公告编号：2026-031

深圳市必易微电子股份有限公司关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

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。

深圳市必易微电子股份有限公司（以下简称“公司”）于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部发出的《关于深圳市必易微电子股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0129号）（以下简称“《问询函》”），公司会同年审会计师事务所等诸会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“容诚所”或“年审会计师”）就《问询函》关注的问题逐项认真核查，现就有关问题回复如下：

本回复公告中所合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致；如无特殊说明，本回复涉及币种为人民币。鉴于本公告部分信息涉及商业秘密，公司针对该部分内容进行脱敏处理。

问题一、关于收入和毛利率

年报显示，公司2025年实现收入6.83亿元，同比下降0.7%，归母净利润1.2075.4万元，扭亏为盈，扣非归母净利润-350.27万元，同比减亏4,277.96万元。（1）公司近三年毛利率分别为23.57%、25.90%、29.90%，持续上升。其中，经销模式毛利率30.16%，直销模式毛利率27.81%，分别上升3.57和6.79个百分点。公司编成电路产品的生产量、销售量、库存量分别下降15.27%、10.55%、32.46%；（2）公司第四季度实现收入2.22亿元，占全年的比为32.48%，归母净利润、扣非归母净利润、经营活动现金流分别为1,486.84万元、590.41万元、4,272.97万元，均属于其他各季度。（3）2025年，公司对深圳市贸联科技有限公司的销售额为3,103.84万元，新增成为前五名客户。（4）2025年少数股东损益为-672万元，母公司实现净利润6,748.82万元，主要子公司均为亏损，母公司在职员工数量99人，主要子公司在职员工数量329人。

请公司：（1）结合销售模式、产品结构、原材料价格、产品价格等，说明毛利率持续上升的原因及合理性，经销业务毛利率高于直销业务的原因，上述两项与同行业公司是否一致；说明产销量与收入、利润变动趋势不一致的原因及合理性；（2）补充说明公司各季度收入确认、成本、毛利率、产品销量、产品价格情况如下：

年度	产品大类	数量（万颗）	收入（万元）	成本（万元）	销售单价（元/颗）	单位成本（元/颗）	毛利率（%）	营收占比（%）
2025年	AC-DC	137,089.47	34,351.20	21,742.72	0.2506	0.1586	36.70	50.26
	驱动IC	175,561.19	27,683.05	20,958.69	0.1577	0.1194	24.29	40.50
	DC-DC	26,796.55	4,075.00	3,555.14	0.1521	0.1327	12.76	5.96
	其他	7,567.25	1,469.93	1,195.36	0.1942	0.1580	18.68	2.15
	其他业务收入（技术服务费及其他）	不适用	769.43	463.15	/	/	39.81	1.13
	合计	347,014.46	68,348.61	47,915.06	/	/	29.90	100.00
2024年	AC-DC	155,764.96	35,126.98	22,546.73	0.2255	0.1447	35.81	51.04
	驱动IC	214,492.85	30,509.33	26,027.72	0.1422	0.1213	14.69	44.33
	DC-DC	16,188.74	2,710.00	2,231.20	0.1674	0.1378	17.67	3.94
	其他	1,487.68	149.63	143.72	0.1006	0.0966	3.95	0.22
	其他业务收入（技术服务费及其他）	不适用	333.16	51.72	/	/	84.48	0.48
	合计	387,934.23	68,829.10	51,001.09	/	/	25.90	100.00
2023年	AC-DC	124,948.98	28,741.07	18,711.75	0.2300	0.1498	34.90	49.68
	驱动IC	248,679.88	27,771.45	24,601.73	0.1117	0.0989	11.41	48.01
	DC-DC	5,383.38	1,098.73	900.69	0.2041	0.1673	18.02	1.90
	其他	-	-	-	-	-	-	-
	其他业务收入（技术服务费及其他）	不适用	235.86	-	/	/	100.00	0.41
	合计	379,012.24	57,847.11	44,214.17	/	/	23.57	100.00

公司近三年新销模式及毛利率情况如下：

销售模式	销售模式	营收占比（%）	毛利率（%）
2025年	经销	83.94	30.16
	直销	16.06	27.81
2024年	经销	82.57	26.59
	直销	17.43	21.02
2023年	经销	76.82	24.13
	直销	23.18	20.37

注：未计算其他业务收入（技术服务费及其他）。

公司近三年以来，销售模式及不同产品对应收入占比基本保持稳定，毛利率持续上升主要受到产品销售价格上涨超过成本单价影响，具有合理性。具体分析如下：

（1）公司产品销售单价变动情况

单位：元/颗

指标	2025年	2024年	2025年同比变动率（%）	2023年	2024年同比变动率（%）
销售单价	0.1947	0.1766	10.25	0.1520	16.18
成本单价	0.1367	0.1313	4.11	0.1167	12.51

注：未计算其他业务收入（技术服务费及其他）。

从上表看出，公司产品销售单价与成本单价均呈现逐年上涨趋势，2024年，销售单价同比增长16.18%，高于成本单价12.51%的涨幅；2025年，销售单价同比增长10.25%，高于成本单价4.11%的涨幅，故毛利率逐年上涨具有合理性。

（2）公司单位成本构成变动情况

单位：元/颗

指标	2025年	2024年	2025年同比变动率（%）	2023年	2024年同比变动率（%）
原材料成本	0.0912	0.0872	4.59	0.0817	6.73
封装测试成本	0.0455	0.0441	3.17	0.0350	26.00
合计	0.1367	0.1313	4.11	0.1167	12.51

公司产品成本分为原材料成本和封装测试成本，2023年以来，公司所处半导体产业整体处于周期下行阶段，原材料晶圆采购价格上涨，公司主要晶圆代工厂、封测厂等供应商产能利用率持续提升，导致公司单位原材料成本、单位封装测试成本逐年提升。

（3）驱动IC产品结构持续优化，通用LED驱动芯片占比下降推动毛利率提升

单位：万元

产品	年份	营业收入	毛利率（%）	占驱动IC营收的比例（%）
通用LED驱动芯片	2025年	14,687.24	11.38	53.06
	2024年	18,566.44	-0.33	60.85
	2023年	19,771.62	2.53	71.22

通用LED驱动芯片占驱动IC营收的比例逐年下降，由2023年的71.22%降至2025年的53.06%，驱动IC整体产品结构得到优化，推动了驱动IC毛利率的提升。

综上，近三年公司销售单价逐年上涨，同时驱动IC中通用LED驱动芯片营收占比持续下降，产品结构有所优化，共同推动公司毛利率上升。

（4）同行业上市公司情况

近三年以来，除时微电子2025年毛利率较2024年稍有回落，公司毛利率变动趋势与同行业可比公司毛利率变动趋势一致，均呈现上升趋势。

指标	同行业上市公司	2025年	2024年	2023年
综合毛利率（%）	晶丰明源	38.80	37.13	25.67
	富满微	11.45	10.23	7.30
	明微电子	21.40	24.36	14.64
	平均值	23.88	23.90	15.87
	必易微	29.90	25.90	23.57

综上所述，公司毛利率近三年呈现上升趋势，与同行业可比公司一致，变动具有合理性。

2.结合业务毛利率高于直销业务的原因

（1）近三年，公司各销售模式收入毛利率情况

销售模式	2025年			2024年			2023年		
	营业收入	营收占比（%）	毛利率（%）	营业收入	营收占比（%）	毛利率（%）	营业收入	营收占比（%）	毛利率（%）
经销	56,727.66	83.94	30.16	56,860.36	82.57	26.59	44,256.63	76.82	24.13
直销	10,851.52	16.06	27.81	11,935.58	17.43	21.02	13,355.63	23.18	20.37

公司采用“经销为主，直销为辅”的销售模式，经销模式覆盖数量较多，需求较为分散的下游客户，公司对经销商通过的主要定位“主推高毛利、控制低毛利”的产品结构优化销售策略；而直销模式多为长期合作客户或战略客户，该类客户采购规模大、品类多，议价能力强，因此公司近三年直销业务综合毛利率相对较低。

直销业务毛利率低于经销业务毛利率，是公司基于大规模采购带来的边际成本递减、客户全生命周期价值评估以及长期战略协同考量后的综合商业安排，具有一定的商业合理性。

（2）同行业可比公司销售模式对应毛利率情况

指标	同行业上市公司	2025年	2024年	2023年
经销毛利率（%）	晶丰明源	37.64	35.11	23.77
	富满微	12.32	9.39	7.07
	明微电子	27.12	25.70	19.15
	平均值	25.69	23.40	16.66
	必易微	30.16	26.59	24.13
直销毛利率（%）	晶丰明源	43.14	43.97	32.43
	富满微	8.75	13.58	6.41
	明微电子	13.83	24.10	10.29
	平均值	21.91	27.22	16.38
	必易微	27.81	21.02	20.37

由于产品结构、销售模式覆盖客户群体不同等因素，公司及同行业公司经销、直销业务毛利率存在一定差异，具有合理性。明微电子2023-2025年间毛利率变动情况与公司一致，经销业务毛利率高于直销业务；富满微2023年、2025年经销业务毛利率高于直销业务；晶丰明源则由于其销售政策特点导致直销业务毛利率一直高于经销业务。

3.说明产销量与收入、利润变动趋势不一致的原因及合理性

公司2024-2025年产销量、收入、利润情况如下：

指标	2025年	2024年	同比变动率（%）
产量	344,061.13	406,085.21	-15.27
销售量	347,014.46	387,934.23	-10.55
营业收入	68,348.61	68,829.10	-0.70
毛利率	29.90%	25.90%	增加4.00个百分点
毛利额	20,433.56	17,828.01	14.61
归属于母公司股东的净利润	1,207.54	-1,717.09	170.32
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	-350.27	-4,628.23	92.43

2024-2025年，公司产销量与营业收入、利润规模的变动趋势存在一定差异，主要系毛利率逐年提升，期间费用持续优化等因素导致，具有合理性。具体分析如下：

（1）公司毛利率同比提升，驱动毛利额增长及利润扭亏

2025年公司产品生产量、销售量同比分别下降15.27%、10.55%，而综合毛利率由25.90%上升至29.90%，提升4个百分点，主要原因系公司优化各产品大类内部结构，减少部分毛利率较低的通用产品的生产销售，综合销售单价的涨幅大于单位成本的涨幅，带动毛利额同比增长14.61%，推动利润扭亏为盈。

（2）期间费用及资产减值损失同比减少，增厚利润

公司利润改善的直接原因为营业利润较期初所减少；二是随着公司产品销售单价的提升，相应存货跌价风险降低，2025年确认的资产减值损失有所减少；三是公司通过供应链优化、设计改进等方式持续降低生产成本上升的影响。上述因素共同推动扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润同比减亏4,277.96万元，并实现归属于母公司净利润的净额扭亏为盈。

（二）补充说明公司各季度收入确认、成本、毛利率、产品销量、产品价格情况如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	全年合计	第四季度环比变动率（%）
营业收入	12,302.95	15,965.31	17,890.50	22,199.96	68,348.61	24.09
归属于母公司股东的净利润	-1,313.25	431.79	602.16	1,486.84	1,207.54	146.92
扣除非经常性损益后归属母公司股东的净利润	-1,535.55	83.44	105.42	996.41	-350.27	845.15
经营活动产生的现金流量净额	1,428.80	-1,013.63	1,737.30	4,272.97	6,425.45	145.96

1.公司第四季度收入、利润、经营活动现金流大幅增长的原因及合理性

（1）外延并购落地，合并报表范围变更带来直接增量与协同赋能。2025年，公司基于产业融合、协同发展战略，完成了对上海兴感半导体有限公司（以下简称“上海兴感”）的并购，公司充分整合了双方的市场渠道和客户资源，将电源管理、电机驱动、电池管理等芯片与传感器产品组成整体解决方案，提升产品价值和客户粘性以增加营收收入，加速了在能源与电力、工业自动化、机器人、新能源汽车、航空航天等领域的拓展。自2025年11月1日起，上海兴感正式纳入公司合并财务报表范围，在第四季度贡献了收入增量。

（2）下游景气度延续，结构性需求叠加季节性备货，第四季度销售集中放量。

2025年，电子信息产业全面回暖，尤其是AI终端、新型消费电子、服务器/数据中心电源、工业能源等领域下游需求强劲复苏，公司顺应市场趋势，在快充、大功率电源、电机驱动、LED背光驱动及传感器等产品领域加快了客户导入进程，相关产品全年收入同比增长均超过80%。第四季度，受下游终端客户年度采购预算执行、产业链补充库存等多重因素影响，前述产品产生释放，销售增量在单季集中体现，推高了四季度收入规模，公司第四季度营收环比增长趋势与同行业保持一致，具体情况如下表所示：

第四季度指标	同行业上市公司	2025年第四季度环比变动率（%）
营业收入	晶丰明源	17.40
	富满微	24.94
	明微电子	14.76
	行业平均	19.03
	必易微	24.09

（3）毛利率连续六季度改善，规模效应释放驱动利润与现金流同步攀升。2025年公司主营毛利率达到29.78%，较上年同期提升4.16个百分点，且已实现连续六个季度的环比增长。其中，驱动IC毛利率同比提升高达9.60个百分点，AC-DC产品毛利率维持在较高水平，高附加值产品占比提升与工艺降本共同推动盈利质量改善。进入第四季度，随着新量增长带动收入基数扩大，期间费用率被有效摊薄，经营杠杆正向释放，毛利额增长有效传导至净利润，推动第四季度归属于母公司股东的净利润大幅攀升。

综上所述，公司第四季度各项财务指标的大幅增长，是外延并购并表、下游市场需求变化、毛利率连续修复等因素共振结果，符合公司实际经营情况，具备合理性。

2.同行业上市公司比较

公司第四季度营业收入及经营活动现金流净额的环比趋势与同行业可比公司一致，归属于母公司股东的净利润变动趋势与同行业可比公司存在差异主要系可比公司自身经营因素影响导致，符合各自生产经营实际情况，该差异具有合理性。

第四季度指标	同行业上市公司	2025年第四季度环比变动率（%）
营业收入	晶丰明源	17.40
	富满微	24.94
	明微电子	14.76
	行业平均	19.03
	必易微	24.09
归属于母公司股东的净利润	晶丰明源	62.18
	富满微	-422.37
	明微电子	-325.54
	行业平均	-228.58
	必易微	146.92
经营活动产生的现金流量净额	晶丰明源	-36.06
	富满微	442.77
	明微电子	590.87
	行业平均	332.53
	必易微	145.95

3.公司收入确认符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第14号——收入》规定：企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入，且需在履行了履约义务（即客户已接受该商品）的时点确认收入。

公司对于集成电路及其他产品销售业务收入确认政策：（1）国内产品销售收入：根据合同条款，满足在某一时点履行履约义务条件的集成电路及其他产品销售，公司根据发货后取得客户签收或验收，达到销售合同约定的交付条件，在客户取得相关商品或服务控制权时点，确认销售收入的实现；（2）出口产品销售收入：根据销售订单或合同，通过在某一时点履行履约义务条件的集成电路及其他产品销售，公司在发出产品并办理出口报关手续，且获得关税缴库后，已将商品控制权转移给购货方，确认相关产品销售收入。

公司与客户的销售合同条款约定如下：

合同条款	主要内容
收货与验收条款	甲方将货物运送至交货地点，乙方或乙方指定的人签收之后，货物毁损灭失的风险责任由乙方承担。发货后甲方将发货通知单发送给乙方，乙方应及时反馈货物签收情况。如乙方无故拖延反馈签收情况，甲方有权停止供货且不承担任何责任。

综上所述，公司收入确认符合《企业会计准则第14号——收入》的规定。

（三）分产品列示最近三年前五大客户变化情况，包括但不限于客户名称、成立时间、合作开始时间、客户类型、销售内容、销售金额、回款情况，是否为关联方等

1.近三年公司前五大客户基本情况

单位：万元

年度	序号	客户名称	销售内容	成立时间	开始合作时间	类型	产业链情况	2025年销售金额	占比（%）	回款金额	是否关联方
2025年	1	深圳市宜联科技有限公司	AC-DC、驱动IC、DC-DC、其他	2021/3/2	2021年	经销商	芯片贸易	3,103.84	4.59	3,098.63	否
	2	客户B	AC-DC、驱动IC、DC-DC、其他	2014/5/26	2015年	经销商	芯片贸易	2,794.61	4.14	3,402.53	否
	3	客户C	AC-DC、驱动IC、DC-DC	2014/9/10	2016年	经销商	芯片贸易	2,744.45	4.06	3,290.31	否
	4	客户D	AC-DC、驱动IC、DC-DC	2016/1/7	2021年	经销商	芯片贸易	2,475.24	3.66	3,080.79	否
	5	客户E	AC-DC、驱动IC、DC-DC、其他	2017/3/15	2018年	直销客户	芯片 生产与销售	2,262.92	3.35	2,503.99	否
	合计		/	/	/	/	/	13,381.06	19.80	15,376.25	/
2024年	1	客户C	AC-DC、驱动IC、DC-DC	2014/9/10	2016年	经销商	芯片贸易	3,376.56	4.93	3,685.17	否
	2	客户B	AC-DC、驱动IC、DC-DC、其他	2014/5/26	2015年	经销商	芯片贸易	3,258.71	4.76	3,129.60	否
	3	客户E	AC-DC、驱动IC、DC-DC、其他	2017/3/15	2018年	直销客户	芯片 生产与销售	2,751.96	4.02	2,903.22	否
	4	客户D	AC-DC、驱动IC、DC-DC	2016/1/7	2021年	经销商	芯片贸易	2,736.17	3.99	2,732.59	否
	5	客户F	AC-DC、驱动IC、DC-DC、其他	2019/1/15	2019年	经销商	芯片贸易	2,561.98	3.74	2,611.97	否
	合计		/	/	/	/	/	14,684.38	21.44	15,062.55	/
2023年	1	客户G	AC-DC、DC-DC	2015/4/8	2016年	直销客户	芯片 生产与销售	5,514.75	9.57	6,531.31	否
	2	客户C	AC-DC、驱动IC、DC-DC	2014/9/10	2016年	经销商	芯片贸易	4,015.01	6.97	4,170.28	否
	3	客户H	AC-DC、驱动IC、DC-DC、其他	2009/6/22	2017年	经销商	芯片贸易	2,896.18	5.03	3,232.70	否
	4	客户B	AC-DC、驱动IC、DC-DC、其他	2014/5/26	2015年	经销商	芯片贸易	2,529.37	4.39	2,698.32	否
	5	客户D	AC-DC、驱动IC、DC-DC	2016/1/7	2021年	经销商	芯片贸易	2,312.27	4.01	2,631.91	否
	合计		/	/	/	/	/	17,267.58	29.97	19,264.52	/

2.前五大客户近三年变化情况及原因

项目	2025年	2024年	2023年
当期第一大客户	深圳市宜联科技有限公司	客户C	客户G
当期第二大客户	客户B	客户B	客户C
当期第三大客户	客户C	客户E	客户H
当期第四大客户	客户D	客户D	客户B
当期第五大客户	客户E	客户F	客户D

上表可以看出，2025年“客户F”新进公司前五大客户，主要系报告期内“深圳市宜联科技有限公司”因电原类客户的需求提升，与公司合作持续深化，订单规模稳步扩大，于当年成为公司第一大客户；而“客户G”跌出2024年前五大客户，主要系其原向公司采购晶圆产品并封装后销售给特殊客户，2024年公司改为直接向该终端客户销售成品，相应减少了晶圆产品的销售。

（四）列示各控股子公司的净利润金额、股权结构、主营业务及人员数量，说明少数股东损益的计算过程，结合母子公司间交易定价、费用归集分摊等，说明母公司盈利而子公司亏损的原因

1.各控股子公司的2025年度净利润金额、股权结构，主营业务及人员数量

单位：万元

序号	子公司名称	子公司类型	主营业务	注册资本	母公司持股比例	期末人员数量（人）	净利润
1	必易微厦门	全资子公司	芯片产品研发与销售	5,000.00	100%	73	-2,880.01
2	必易微杭州	全资子公司	芯片产品研发与销售	5,000.00	100%	108	69.47
3	必易微成都	全资子公司	芯片产品研发与销售	5,000.00	100%	52	-221.23
4	崛芯海南	全资子公司	股权投资	10,000.00	100%	0	-0.18
5	必易微上海	全资子公司	芯片产品研发与销售	5,000.00	100%	0	-9.37
6	上海兴感	全资子公司	芯片产品研发与销售	802.2362	100%	50	-26.08
7	单原深圳	控股子公司	芯片产品研发与销售	100.00	70%	18	-1,564.14
8	动芯微成都	控股子公司	芯片产品研发与销售	811.7647	60.1449%	28	-456.54
9	必易微香港	全资子公司	芯片产品研发与销售	1,000.00（美元）	100%	0	0

注：1.必易微上海成立于2025年5月21日；

2.上海兴感于2025年11月纳入公司合并报表范围，上表中仅包含并表后数据。

2.少数股东损益的计算过程

报告期内，合并利润表确认“归属于少数股东的综合收益总额”为-672.50万元，其中确认单原深圳的少数股东损益为-469.24万元，确认动芯微成都的少数股东损益为-203.26万元，公司依据《企业会计准则第33号——合并财务报表》的规定，以各非全资子公司经合并调整后的净利润为基数，乘以该子公司的少数股东持股比例，计算确认少数股东损益。具体计算过程如下：

（1）单原深圳的少数股东损益=-469.24万元，系该公司净利润-1,564.14万元，乘以少数股东持股比例30%计算得出。

（2）动芯微成都的少数股东损益为-203.26万元。该公司单体财务报表的净利润为-456.54万元，由于合并日资产评估增值，本期在合并报表层面补充确认折旧摊销金额-53.16万元。调整后净利润为-510.00万元，再乘以少数股东持股比例39.85%计算得出。

3.母公司盈利而子公司亏损的原因

截至报告期末，公司控股的各子公司，除必易微杭州盈利外，其他子公司均处于亏损状态。

（1）必易微母子公司之间主要交易及费用归集和分摊方式如下：

1）原材料采购交易：由于部分晶圆供应商对采购主体的资质存在限制，公司仅能以上市公司主体必易微深圳作为采购主体向供应商采购晶圆，再通过内部交易形成成本转售给相应产品线所属的生产子公司；

2）成品芯片采购交易：因部分直销客户对其供应链企业存在资质要求，公司仅能以必易微深圳作为销售主体对外销售。对于子公司生产的料号，会由生产子公司按销售给首销客户的价格内部销售至必易微深圳，再由必易微深圳平价对外销售。

3）委托研发服务：公司各产品线的研发人员分散于不同的子公司，各公司立项的研发项目，可能存在委托其他子公司研发人员承担部分开发工作的情况。受托研发公司按合同约定，以实际发生的研发成本为基础，加成10%的成本加成率确定结算的研发服务收入。

4）委托企业管理服务：必易微集团层面职能人员（如销售人员、采购人员）分散于各子公司，各子公司向必易微深圳公司提供集团性企业管理服务，按合同约定，以实际发生成本为基础，加成10%的成本加成率确定结算的企业管理服务收入。

（2）母公司盈利而子公司亏损的原因

目前各子公司所属产品线多数产品仍处于研发及客户导入阶段，产品销售实现的毛利暂无法覆盖当期研发投入支出，同时子公司属地运营产生固定成本费用，导致各子公司呈现阶段性经营亏损。未来随着各子公司对应产品逐步实现客户上量与规模化销售，营收及盈利规模有望稳步提升，经营业绩将得到持续改善。

其中：子公司动芯微成都的业务为公司电机驱动线产品的研发、生产和销售，子公司单原深圳的业务为公司DC-DC电源管理线产品的研发、生产和销售，目前绝大部分现阶段的原因是电机驱动线和DC-DC电源管理线的产品收入在整个公司占比相对较低，相应业务在当期带来的毛利无法覆盖当期对应业务的研发投入和固定运营成本。

（五）年审会计师核查并发表意见

1.核查程序

（1）了解公司各销售模式管理、产品定价、采购定价、成本归集分摊等业务环节相关内部控制流程，访谈各环节负责人，评价内部控制设计的有效性，并选取样本测试关键控制运行的有效性；

（2）选取不同销售模式下前五大客户及本期新增客户作为样本，获取并检查双方签订的销售合同，并对合同中约定的资金支付、交货安排等关键条款进行分析，评价公司销售收入确认是否符合企业会计准则的要求；

（3）获取公司近三年按销售模式、产品维度、客户维度的收入成本明细表，计算各模式、各产品的毛利率及变动情况，执行分析性复核程序，分析毛利率上升、经销模式毛利率高于直销模式的变动趋势，对比同行业上市公司公开披露的分模式、分产品类别毛利率数据，分析差异及合理性；

（4）获取公司近三年主要产品单位售价、单位成本明细表，结合产品结构调整对毛利率变动的影响；

（5）对本年记录的收入交易选取样本，检查交易过程中的相关单据，包括出库单、客户签收记录、销售发票、资金收款凭证等，确认交易的真实性；

（6）向重要客户及供应商实施函证程序，询问本期发生的销售金额、采购金额及往来款项余额，以确认相关业务的真实性与完整性；

（7）针对资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，执行截止性测试，检查收入确认是否记录在恰当的会计期间；

（8）获取公司现金流量表明细，分析公司经营业绩与经营性应收、应付项目变动之间的关系，了解经营活动现金流增加的具体原因；

（9）获取并复核公司合并财务报表的编制过程及计算逻辑，检查内部交易的定价政策是否公允，以及母子公司间费用归集与分摊政策的合理性及一致性。

2.核查意见

经核查，年审会计师认为：

（1）近三年，公司销售模式结构及各类产品收入占比整体保持稳定，综合毛利率逐年稳步上升，主要系产品销售均价逐幅高于单位营业成本增幅所致，变动逻辑具备商业合理性，且毛利率变动趋势与同行业可比公司趋势保持一致。受产品结构差异、销售模式类型及客户群体不同等因素影响，公司与同行业可比公司在经营规模、盈利业务毛利率层面存在合理差异，符合行业经营特性。2024至2025年度，公司产销量变动趋势与营业收入、利润规模变动存在一定差异，主要系产品毛利率显著提升及期间费用持续优化等因素导致，具有合理性。

（二）结合销售模式、产品结构、原材料价格、产品价格等，说明毛利率持续上升的原因及合理性，经销业务毛利率高于直销业务的原因，上述两项与同行业公司是否一致；说明产销量与收入、利润变动趋势不一致的原因及合理性

1.毛利率持续上升的原因及合理性

公司近三年产品结构对应收入、成本、毛利率、产品销量、产品价格情况如下：

年度	产品大类	数量（万颗）	收入（万元）	成本（万元）	销售单价（元/颗）	单位成本（元/颗）	毛利率（%）	营收占比（%）
2025年	AC-DC	137,089.47	34,351.20	21,742.72	0.2506	0.1586	36.70	50.26
	驱动IC	175,561.19	27,683.05	20,958.69	0.1577	0.1194	24.29	40.50
	DC-DC	26,796.55	4,075.00	3,555.14	0.1521	0.1327	12.76	5.96
	其他	7,567.25	1,469.93	1,195.36	0.1942	0.1580	18.68	2.15
	其他业务收入（技术服务费及其他）	不适用	769.43	463.15	/	/	39.81	1.13
	合计	347,014.46	68,348.61	47,915.06	/	/	29.90	100.00
2024年	AC-DC	155,764.96	35,126.98	22,546.73	0.2255	0.1447	35.81	51.04
	驱动IC	214,492.85	30,509.33	26,027.72	0.1422	0.1213	14.69	44.33
	DC-DC	16,188.74	2,710.00	2,231.20	0.1674	0.1378	17.67	3.94
	其他	1,487.68	149.63	143.72	0.1006	0.0966	3.95	0.22
	其他业务收入（技术服务费及其他）	不适用	333.16	51.72	/	/	84.48	0.48
	合计	387,934.23	68,829.10	51,001.09	/	/	25.90	100.00
2023年	AC-DC	124,948.98	28,741.07	18,711.75	0.2300	0.1498	34.90	49.68
	驱动IC	248,679.88	27,771.45	24,601.73	0.1117	0.0989	11.41	48.01
	DC-DC	5,383.38	1,098.73	900.69	0.2041	0.1673	18.02	1.90
	其他	-	-	-	-	-	-	-
	其他业务收入（技术服务费及其他）	不适用	235.86	-	/	/	100.00	0.41
	合计	379,012.24	57,847.11	44,214.17	/	/	23.57	100.00

公司近三年新销售模式及毛利率情况如下：

销售模式	2025年			2024年			2023年		
	营业收入	营收占比（%）	毛利率（%）	营业收入	营收占比（%）	毛利率（%）	营业收入	营收占比（%）	毛利率（%）
经销	56,727.66	83.94	30.16	56,860.36	82.57	26.59	44,256.63	76.82	24.13
直销	10,851.52	16.06	27.81	11,935.58	17.43	21.02	13,355.63	23.18	20.37

经销为公司“以直销为辅”的销售模式，经销模式覆盖数量较多，需求较为分散的下游客户，公司对经销商通过的主要定位“主推高毛利、控制低毛利”的产品结构优化销售策略；而直销模式多为长期合作客户或战略客户，该类客户采购规模大、品类多，议价能力强，因此公司近三年直销业务综合毛利率相对较低。

直销业务毛利率低于经销业务毛利率，是公司基于大规模采购带来的边际成本递减、客户全生命周期价值评估以及长期战略协同考量后的综合商业安排，具有一定的商业合理性。

2.同行业可比公司销售模式对应毛利率情况

指标	同行业上市公司	2025年	2024年	2023年
经销毛利率（%）	晶丰明源	37.64	35.11	23.77
	富满微	12.32	9.39	7.07
	明微电子	27.12	25.70	19.15
	平均值	25.69	23.40	16.66
	必易微	30.16	26.59	24.13
直销毛利率（%）	晶丰明源	43.14	43.97	32.43
	富满微	8.75	13.58	6.41
	明微电子	13.83	24.10	10.29
	平均值	21.91	27.22	16.38
	必易微	27.81	21.02	20.37

由于产品结构、销售模式覆盖客户群体不同等因素，公司及同行业公司经销、直销业务毛利率存在一定差异，具有合理性。明微电子2023-2025年间毛利率变动情况与公司一致，经销业务毛利率高于直销业务；富满微2023年、2025年经销业务毛利率高于直销业务；晶丰明源则由于其销售政策特点导致直销业务毛利率一直高于经销业务。

3.说明销量与收入、利润变动趋势不一致的原因及合理性

公司2024-2025年产销量、收入、利润情况如下：

指标	2025年	2024年	同比变动率（%）
产量	344,061.13	406,085.21	-15.27
销售量	347,014.46	387,934.23	-10.55
营业收入	68,348.61	68,829.10	-0.70
毛利率	29.90%	25.90%	增加4.00个百分点
毛利额	20,433.56	17,828.01	14.61
归属于母公司股东的净利润	1,207.54	-1,717.09	170.32
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	-350.27	-4,628.23	92.43

2024-2025年，公司产销量与营业收入、利润规模的变动趋势存在一定差异，主要系毛利率逐年提升，期间费用持续优化等因素导致，具有合理性。具体分析如下：

（1）公司毛利率同比提升，驱动毛利额增长及利润扭亏

2025年公司产品生产量、销售量同比分别下降15.27%、10.55%，而综合毛利率由25.90%上升至29.90%，提升4个百分点，主要原因系公司优化各产品大类内部结构，减少部分毛利率较低的通用产品的生产销售，综合销售单价的涨幅大于单位成本的涨幅，带动毛利额同比增长14.61%，推动利润扭亏为盈。

（2）期间费用及资产减值损失同比减少，增厚利润

公司利润改善的直接原因为营业利润较期初所减少；二是随着公司产品销售单价的提升，相应存货跌价风险降低，2025年确认的资产减值损失有所减少；三是公司通过供应链优化、设计改进等方式持续降低生产成本上升的影响。上述