

(上接B04版)

由上可见,公司于2025年度收到上述客户背书开具的银行承兑汇票2,249.32万张,涉及承兑票面1,171.64万元,合计3,819.96万元。上述承兑汇票共計21张,涉及承兑单位164家,具体情况如下:

Table with columns: 项目, 数量, 收到金额, 开票单位, 承兑金额/期限. Summary of bank acceptance bills received.

公司收到的承兑汇票主要用于背书,到期兑付或贴现,截至2025年4月30日止,已到期承兑汇票未出现兑付异常情况。

(二) 坏账准备计提是否充分, 商业承兑汇票坏账计提比例较上年大幅下降的原因

2024年末,2025年末应收账款余额情况如下:

Table with columns: 项目, 期末余额, 期初余额, 减值准备, 减值比例, 坏账准备, 坏账比例. Comparison of accounts receivable and provisions.

注:上表中商业承兑汇票的账龄为将商业承兑汇票还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末商业承兑汇票余额较2024年末减少976.68万元,坏账准备减少27.17万元;商业承兑汇票坏账准备较未计提应收账款后持续计提的2025年应收账款2024年末减少1,485.96万元所致。

公司商业承兑汇票主要来自高信用等级客户,该部分客户或其票据出票人/承兑人通常信用等级高,截至目前未出现商业承兑汇票到期无法兑付或兑付的情形。

公司在考虑商业承兑汇票的信用减值时,除考虑出票人/承兑人的信用因素外,同时还将商业承兑汇票还原为应收账款并还原为应收账款并持续计提减值损失。

2025年末,公司持有商业承兑汇票余额1,828.91万元,将其还原至应收账款后的账龄分别为1年以内1,250.69万元,1-2年168.22万元,还原后账龄为1-2年应收账款较2024年末减少1,485.96万元。

1.应收账款主要欠款方及账龄在1年以上的欠款方情况

1.应收账款主要欠款方情况

注:1.上表列示了余额前十大客户;

注2:上述客户均为历年前十大客户,交易背景详见前次“关于主要客户及供应商的“一”(二)近三年前十大客户交易背景及变动情况”,下同。

2.应收账款账龄在1年以上情况

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

Table with columns: 客户, 形成时间, 交易内容, 期末余额, 逾期, 逾期金额, 逾期比例. Aging analysis of accounts receivable.

注:1.上表列示了余额前十大客户;

注2:上述客户均为历年前十大客户,交易背景详见前次“关于主要客户及供应商的“一”(二)近三年前十大客户交易背景及变动情况”,下同。

2.应收账款账龄在1年以上情况

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

Table with columns: 客户, 交易内容, 信用政策, 逾期情况. Aging analysis of accounts receivable.

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

2.应收账款账龄在1年以上情况

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

Table with columns: 客户, 交易内容, 信用政策, 逾期情况. Aging analysis of accounts receivable.

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

2.应收账款账龄在1年以上情况

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

Table with columns: 客户, 交易内容, 信用政策, 逾期情况. Aging analysis of accounts receivable.

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

2.应收账款账龄在1年以上情况

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

Table with columns: 客户, 交易内容, 信用政策, 逾期情况. Aging analysis of accounts receivable.

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

2.应收账款账龄在1年以上情况

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

Table with columns: 客户, 交易内容, 信用政策, 逾期情况. Aging analysis of accounts receivable.

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

2.应收账款账龄在1年以上情况

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

Table with columns: 客户, 交易内容, 信用政策, 逾期情况. Aging analysis of accounts receivable.

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

2.应收账款账龄在1年以上情况

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

Table with columns: 客户, 交易内容, 信用政策, 逾期情况. Aging analysis of accounts receivable.

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

2.应收账款账龄在1年以上情况

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

Table with columns: 客户, 交易内容, 信用政策, 逾期情况. Aging analysis of accounts receivable.

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

2.应收账款账龄在1年以上情况

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

Table with columns: 客户, 交易内容, 信用政策, 逾期情况. Aging analysis of accounts receivable.

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

2.应收账款账龄在1年以上情况

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

Table with columns: 客户, 交易内容, 信用政策, 逾期情况. Aging analysis of accounts receivable.

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

2.应收账款账龄在1年以上情况

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

Table with columns: 客户, 交易内容, 信用政策, 逾期情况. Aging analysis of accounts receivable.

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

2.应收账款账龄在1年以上情况

注:上表列示了应收账款账龄在1年以上的欠款方交易内容、信用政策及逾期情况

并构无关联公影响以及个别客户应收账款增加所致,部分客户信用政策变动具有合理性,部分客户因自身经营规模较大、下游客户付款慢、自身的资金规划等因素导致未约定用期付款;根据过合作历史评估,公司回款风险可控,公司应收账款坏账计提具有充分性。

四、持续督导机构检查意见

1.核查程序

(1)获取应收账款明细账,了解主要客户期末其他应收款形成的具体情况;

(2)复核主要客户书面证明函,分析应收账款的余额、应收票据签收金额的合理性、真实性;

(3)对期末余额较大客户检查其信用政策,是否存在逾期,询问销售部门与管理层回款不佳或逾期的原因,应收账款的可收回性,拟采取的催收措施;查看期后收款情况,并评估其信用减值准备的充分性;

(4)获取应收账款及应收票据的信用减值准备计提表,查阅同行业可比公司的坏账准备计提政策,与公司坏账计提政策进行比较,复核并分析公司信用减值准备计提的充分性。

二、核查意见

(1)公司已列示应收账款相关信息,公司应收账款坏账计提具有充分性,商业承兑汇票坏账计提比例较上年大幅下降系商业承兑汇票还原为应收账款后持续计算的一坏账准备余额较2024年末减少所致,具有合理性;

(2)公司已列示应收账款相关信息,公司应收账款增加主要系营业收入增加,并构无关联公影响以及个别客户应收账款增加所致,部分客户信用政策变动具有合理性,部分客户因自身经营规模较大、下游客户付款慢、自身的资金规划等因素导致未约定用期付款;根据过合作历史评估,公司回款风险可控,公司应收账款坏账计提具有充分性。

四、关于其他应收款

年报显示,2025年末公司其他应收款期末余额1,689.28万元,较上年末增长362%,其中1-2年内其他应收款合计1,456.47万元,1年以上其他应收款322.72万元,保证金和押金为1,686.20万元。

请公司:(1)说明其他应收款较上年末大幅增长的原因,主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况;(2)说明押金及保证金的用途、对手与公司的历史合作情况;(3)说明一年以上保证金的用途,相关减值计提是否充分。

公司回复:

一、说明其他应收款较上年末大幅增长的原因,主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

(一)其他应收款较上年末大幅增长的原因

公司近两年其他应收款情况如下:

Table with columns: 项目, 期末余额, 期初余额, 变动金额. Comparison of other receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

(二)主要的交易对手方、交易背景、账龄,期后回款情况

2025年末,公司其他应收款中保证金及押金的主要构成如下:

Table with columns: 单位名称, 款项性质, 期末余额, 期末计提减值准备, 账龄, 期后回款. Breakdown of receivables.

注:上表中其他应收款坏账准备还原为应收账款并持续计提坏账。

由上可见,2025年末其他应收款期末余额1,778.19万元,较上期增加1,393.25万元,主要系本期向供应商支付保证金增加所致。

公司2025年末存货账面余额为23,877.00万元,较上期账面余额16,947.44万元增加4,949.64万元。剔除无关联公本期购入合并范围导致账面余额增加1,373.88万元影响,公司存货账面余额较上期增加5,576.75万元。2025年末库存商品中,公司存货主要形成于2025年,2024年合计存货占比74%。从年以上的库存主要集中在F3C系列存储芯片和平面MOSFET产品。

从主要存货类别分析,公司库存集中在F3C系列存储芯片、电源管理IC、SiC MOSFET、MCU、MCU MCU、AI驱动芯片等,前述产品系列合计占库存余额70%。下游市场销售情况良好,“一买于经营规模较大”公司的销售情况是否发生变化,是否与下游主要客户经营规模及经营业态相匹配(3)中的销售情况。

从期后结转情况来看,截至2026年1季度已结转存货4,711.05万元,占库存总体比重为29.8%,占一年以上库存占比达38%,考虑春节假期影响,公司存货周转情况良好。

(二)公司经营及存货策略

公司按照客户的订单或客户计划执行采购策略,每周提前上报前一个月,但随着上游产业的调整,不排除需要提前半年甚至更长时间采购,会出现产品集中采购。另一方面,2025年公司新产品推出较多,行业竞争加剧,为了保障客户验证后供货能力,部分产品也必须提前备货。此外,高可靠性产品由于行业的特殊性,大部分客户没有固定计划性的提前备货,因此,高可靠性产品,虽然数量少,但涉及产品多,要求保持库存,因此公司需要进一步的安全备货。

(三)存货周转情况对比

公司按照客户的订单或客户计划执行采购策略,每周提前上报前一个月,但随着上游产业的调整,不排除需要提前半年甚至更长时间采购,会出现产品集中采购。另一方面,2025年公司新产品推出较多,行业竞争加剧,为了保障客户验证后供货能力,部分产品也必须提前备货。此外,高可靠性产品由于行业的特殊性,大部分客户没有固定计划性的提前备货,因此,高可靠性产品,虽然数量少,但涉及产品多,要求保持库存,因此公司需要进一步的安全备货。

(三)存货周转情况对比

公司按照客户的订单或客户计划执行采购策略,每周提前上报前一个月,但随着上游产业的调整,不排除需要提前半年甚至更长时间采购,会出现产品集中采购。另一方面,2025年公司新产品推出较多,行业竞争加剧,为了保障客户验证后供货能力,部分产品也必须提前备货。此外,高可靠性产品由于行业的特殊性,大部分客户没有固定计划性的提前备货,因此,高可靠性产品,虽然数量少,但涉及产品多,要求保持库存,因此公司需要进一步的安全备货。

(三)存货周转情况对比

公司按照客户的订单或客户计划执行采购策略,每周提前上报前一个月,但随着上游产业的调整,不排除需要提前半年甚至更长时间采购,会出现产品集中采购。另一方面,2025年公司新产品推出较多,行业竞争加剧,为了保障客户验证后供货能力,部分产品也必须提前备货。此外,高可靠性产品由于行业的特殊性,大部分客户没有固定计划性的提前备货,因此,高可靠性产品,虽然数量少,但涉及产品多,要求保持库存,因此公司需要进一步的安全备货。

(三)存货周转情况对比

公司按照客户的订单或客户计划执行采购策略,每周提前上报前一个月,但随着上游产业的调整,不排除需要提前半年甚至更长时间采购,会出现产品集中采购。另一方面,2025年公司新产品推出较多,行业竞争加剧,为了保障客户验证后供货能力,部分产品也必须提前备货。此外,高可靠性产品由于行业的特殊性,大部分客户没有固定计划性的提前备货,因此,高可靠性产品,虽然数量少,但涉及产品多,要求保持库存,因此公司需要进一步的安全备货。

(三)存货周转情况对比

公司按照客户的订单或客户计划执行采购策略,每周提前上报前一个月,但随着上游产业的调整,不排除需要提前半年甚至更长时间采购,会出现产品集中采购。另一方面,2025年公司新产品推出较多,行业竞争加剧,为了保障客户验证后供货能力,部分产品也必须提前备货。此外,高可靠性产品由于行业的特殊性,大部分客户没有固定计划性的提前备货,因此,高可靠性产品,虽然数量少,但涉及产品多,要求保持库存,因此公司需要进一步的安全备货。

(三)存货周转情况对比

公司按照客户的订单或客户计划执行采购策略,每周提前上报前一个月,但随着上游产业的调整,不排除需要提前半年甚至更长时间采购,会出现产品集中采购。另一方面,2025年公司新产品推出较多,行业竞争加剧,为了保障客户验证后供货能力,部分产品也必须提前备货。此外,高可靠性产品由于行业的特殊性,大部分客户没有固定计划性的提前备货,因此,高可靠性产品,虽然数量少,但涉及产品多,要求保持库存,因此公司需要进一步的安全备货。

(三)存货周转情况对比

公司按照客户的订单或客户计划执行采购策略,每周提前上报前一个月,但随着上游产业的调整,不排除需要提前半年甚至更长时间采购,会出现产品集中采购。另一方面,2025年公司新产品推出较多,行业竞争加剧,为了保障客户验证后供货能力,部分产品也必须提前备货。此外,高可靠性产品由于行业的特殊性,大部分客户没有固定计划性的提前备货,因此,高可靠性产品,虽然数量少,但涉及产品多,要求保持库存,因此公司需要进一步的安全备货。

(三)存货周转情况对比

公司按照客户的订单或客户计划执行采购策略,每周提前上报前一个月,但随着上游产业的调整,不排除需要提前半年甚至更长时间采购,会出现产品集中采购。另一方面,2025年公司新产品推出较多,行业竞争加剧,为了保障客户验证后供货能力,部分产品也必须提前备货。此外,高可靠性产品由于行业的特殊性,大部分客户没有固定计划性的提前备货,因此,高可靠性产品,虽然数量少,但涉及产品多,要求保持库存,因此公司需要进一步的安全备货。

(三)存货周转情况对比

公司按照客户的订单或客户计划执行采购策略,每周提前上报前一个月,但随着上游产业的调整,不排除需要提前半年甚至更长时间采购,会出现产品集中采购。另一方面,2025年公司新产品推出较多,行业竞争加剧,为了保障客户验证后供货能力,部分产品也必须提前备货。此外,高可靠性产品由于行业的特殊性,大部分客户没有固定计划性的提前备货,因此,高可靠性产品,虽然数量少,但涉及产品多,要求保持库存,因此公司需要进一步的安全备货。

(三)存货周转情况对比

公司按照客户的订单或客户计划执行采购策略,每周提前上报前一个月,但随着上游产业的调整,不排除需要提前半年甚至更长时间采购,会出现产品集中采购。另一方面,2025年公司新产品推出较多,行业竞争加剧,为了保障客户验证后供货能力,部分产品也必须提前备货。此外,高可靠性产品由于行业的特殊性,大部分客户没有固定计划性的提前备货,因此,高可靠性产品,虽然数量少,但涉及产品多,要求保持库存,因此公司需要进一步的安全备货。

(三)存货周转情况对比

公司按照客户的订单或客户计划执行采购策略,每周提前上报前一个月,但随着上游产业的调整,不排除需要提前半年甚至更长时间采购,会出现产品集中采购。另一方面,2025年公司新产品推出较多,行业竞争加剧,为了保障客户验证后供货能力,部分产品也必须提前备货。此外,高可靠性产品由于行业的特殊性,大部分客户没有固定计划性的提前备货,因此,高可靠性产品,虽然数量少,但涉及产品多,要求保持库存,因此公司需要进一步的安全备货。

(三)存货周转情况对比

公司按照客户的订单或客户计划执行采购策略,每周提前上报前一个月,但随着上游产业的调整,不排除需要提前半年甚至更长时间采购,会出现产品集中采购。另一方面,2025年公司新产品推出较多,行业竞争加剧,为了保障客户验证后供货能力,部分产品也必须提前备货。此外,高可靠性产品由于行业的特殊性,大部分客户没有固定计划性的提前备货,因此,高可靠性产品,虽然数量少,但涉及产品多,要求保持库存,因此