

常州银河世纪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

证券代码:688689 证券简称:银河微电子 公告编号:2026-048
转债代码:118011 转债简称:银河转债

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。

常州银河世纪微电子股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年6月16日收到上海证券交易所下发的《关于常州银河世纪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〕0341号)。公司对上述问询函提到的问题高度重视,公司与立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”或“会计师”)对问询函所涉及的问题进行了审慎核查,现就相关问题回复如下:

本回复中若出现总计数及数与总数不符的情况,均为四舍五入所致,如无特别说明,本回复内容出现的简称和名称释义与《常州银河世纪微电子股份有限公司2025年年度报告》一致。

基于商业秘密和商业敏感信息,根据相关法律法规、规范性文件,对本次问询回复部分内容进行豁免披露处理。

问题1:关于经营业绩,年报显示,公司2024年、2025年分别实现营业收入9.09亿元、10.5亿元,同比分别增长30.75%、15.46%。(1)分季度看,2024年、2025年第四季度营业收入占全年营收的32.04%、29.81%,净利润占全年净利润的36.58%、42.07%,显著高于其他季度,2025年第四季度毛利率为28.63%,高于2025年前三季度及2025年一季度。(2)分产品看,2025年第四季度消费电子、功率器件、光电器件分别贡献净利润4.21亿元、5.41亿元、0.42亿元,分别增长16.06%、22.41%、53.47%,毛利率分别为26.91%、25.22%、-0.17%。(3)分地区看,2025年内销业务收入7.38亿元,毛利率19.91%,外销业务收入2.70亿元,毛利率38.08%。(4)根据2023、2024年限制性股票激励计划,公司层面业绩考核指标为2024年营业收入不低于8.94亿元、2025年营业收入不低于10.28亿元。

请公司:(1)结合下游市场情况,行业竞争格局,主要客户类型,分产品说明销售收入、毛利率变动的原因,光电器件收入大幅增长与毛利率下降的原因,小信号器件毛利率下降的原因;结合产品类型、销售结构,成本构成,说明外销毛利率显著高于内销的原因,外销主要客户及变动情况,终端销售及回款情况;(3)列示2024年、2025年第四季度主要客户销售情况,包括客户名称、销售内容、客户验证适配、订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款,说明营业收入是否存在季节性波动,相关收入确认是否充分,是否存在为达成业绩条件而放宽信用政策促进销售的情形;(4)说明第四季度主要客户中,是否存在当年新开发的客户;如是,逐一说明客户开发过程,合作背景,订单获取方式,以及信用期和销售定价是否与老客户存在显著差异;(5)结合各季度主要产品的产销情况,价格变化及成本构成,分析2024年、2025年第四季度毛利率高于其他季度的原因,2025年第四季度毛利率大幅高于其他季度的原因;(6)结合年审会计师说明对客户确认所履行的审计程序,相关测试及截止性测试比例,境外销售审计程序,并对上述问题发表明确意见。

【公司回复】

一、结合下游市场情况,行业竞争格局,主要客户类型,分产品说明销售收入、毛利率变动的原因,光电器件收入大幅增长但毛利率下降的原因,小信号器件毛利率下降下降的原因

(一)主要产品收入及毛利情况:

收入类型/产品 名称	主营业务收入		销量		毛利率	
	2025年	2024年	2025年	2024年	2025年	2024年
小信号器件	42,062.46	40,037.61	5,006%	1,182.42	26.56%	28.01%
功率器件	53,007.42	44,097.73	20,206%	49,666	43,954	5,943%
光电器件	1,462.46	2,712.23	624.74%	37.50	26.11	40.34%
其他销售	1,772.12	4,098.68	227%	5.38	31.18	-50.93%
合计	47,804.62	87,941.81	15,474%	6,009.7	1,413.13	18.16%

2025年半导体市场销售情况呈现上涨趋势,主要由于人工智能(AI)需求驱动,消费电子市场企稳回升,汽车电子行业复苏,以及随着电动汽车之采用,软件定义车辆之应用,汽车半导体市场的大幅增加。本期公司销量上升,在“家用电子”“汽车电子”“计算机及周辺设备”应用领域分别上升17.37%、93.23%及5.62%,销量上升亦是本期公司收入增长的主要原因。

其中光电器件主要为功率器件常州银河光电生产,公司于生产爬坡期,设备及人员新增导致的毛利为负。

其中功率器件、小信号器件销量及收入呈上升趋势,产品对应主要应用领域为“家用电子”、“汽车电子”、家电行业下游客户主要系家电行业巨头,拥有较强的议价能力,2025年家电市场陷入内卷式价格战,故通过大量集中采购对上游供应商压价来维持自己的毛利;汽车电子领域销售以张主要系新能源汽车销量持续提升走高,但通过中低电压规TVS管集能并释放,结构性产能过剩,价格低且毛利低,终端需求下降。

综上,功率器件及小信号器件毛利率下降主要系对下游客户产品售价下降,故公司为维持市场份额,采取降价策略。

二、结合产品类型、销售价格、成本构成,说明外销毛利率显著高于内销的原因,外销主要客户及变动情况,终端销售及回款情况

(一)公司相同种类产品在国内、境外销售的平均毛利率差异情况:

产品大项	内销		外销	
	收入	占比	收入	占比
功率器件	40,123.20	82.71%	10,986%	10.98%
小信号器件	28,287.21	59.27%	38,323%	23.16%
光电器件	4,685.36	2.65%	6.35%	0.13%
其他销售	77.12	0.16%	36.08%	0.14%
合计	77,808.24	100.00%	10,919%	100.00%

造成内外销主要产品毛利率差异的原因如下:

1.内外销所销售的产品及终端应用情况有所不同

公司产品主要应用领域为家用电器、汽车电子、其他领域如智能控制、智能器具以及适配器等,而外销收入占比最高的领域为计算机及周边设备、汽车电子,其次是网络与通信、内销、外销所覆盖的应用领域不完全相同,内销家电行业主要应用产品,如空调、冰箱、洗衣机等,市场竞争激烈导致毛利率较低,终端销售情况也较差,客户集中度及账期较长,导致了毛利率下降。

此外,在相同的应用领域计算机及周边设备、网络与通信方面,外销毛利率高于内销。一方面是因为内销、外销所销售的产品并非相同,计算机及周边设备领域外销主要面向台湾地区配套的设备,液晶显示等相关系统使用,内销则主要面向国内设备,最新外接设备的应用,产品要求有所不同;通信领域外销主要是为全知和全知在终端、能源和通信服务商配套,内销则主要是侧重于路由器、固态硬盘等产品,价格区间也有所差异。

2.公司产品定价不同,外销定价一般高于内销

公司产品定价不同,由于产品特性不同,对产品一致性要求较高,且竞争对于为外销企业,其产品定价水平高于内销企业对于的产品,公司在报价时会根据产品性能要求、品质及稳定性要求、客户价格接受程度、竞争对手价格水平等因素综合考虑,因此定价一般高于内销定价。

(二)外销前五大客户及变动情况、终端销售及回款情况

客户名称	2025年外销销售	2024年外销销售	销售内容	终端客户	期末应收账款	截止2026年6月30日回款
客户F1	1	1	直接	终端客户F1	2,493.08	2,981.26
客户F2	2	3	直接	终端客户F2.3	2,093.86	2,860.61
客户F3	3	2	直接	终端客户F4.5	369.38	1,246.80
客户F4	4	1	直接	终端客户F6.7	641.06	1,381.89
客户F5	5	37	直接	终端客户F8	164.31	263.60

公司2025年深化“大客户、大产业、大业务”战略,积极拓展汽车电子和AI数据中心等新兴的增长市场。

在汽车电子领域,银河微电子提供全球知名汽车厂商设备供应商,2025年中期进入产能爬坡阶段。银河微电子提供全球知名汽车厂商设备供应商,2025年中期进入产能爬坡阶段。在消费电子领域,银河微电子与全球OLED龙头企业合作持续稳定,2025年OLED面板生产产能爬坡,功率器件等半导体器件需求旺盛,银河微电子作为其供应链中的元器件供应商,OLED出货量增长带来的采购需求扩大。

综上,银河微电子2025年业绩增长的核心逻辑在于深度嵌入头部客户供应链,顺应客户战略转型与产能扩张节奏,实现业务协同与收入共振。

3.列示2024年、2025年第四季度主要客户销售情况,包括客户名称、销售内容,客户验证适配、订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款,说明营业收入是否存在季节性波动,相关收入确认依据是否充分,是否审慎,是否存在为达成业绩条件而放宽信用政策促进销售的情形

(一)2025年第四季度主要客户销售情况

1.销售数据变动情况

(1)本期第四季度销售前五大:

客户名称	第四季度销售	占第四季度销售比例	销售内容	终端客户	期末应收账款	截止2026年6月30日回款
客户F6	3,031.65	47.29%	10.41%	直接	终端客户F6.7	1,092.70
客户F1	1,638.61	31.63%	6.63%	直接	终端客户F1	2,493.08
客户F7	1,665.27	24.31%	6.27%	直接	终端客户F7.8	3,314.40
客户F8	1,401.68	32.09%	4.81%	直接	终端客户F8	1,577.51
客户F9	1,105.49	36.19%	3.88%	直接	终端客户F9	1,119.12
合计	8,742.70	30.02%				9,489.52

上述销售数据将同一实际控制人控制下属于同一集团公司的客户合并披露。

(2)本期第四季度销售前五大:

客户名称	第四季度销售	占第四季度销售比例	销售内容	终端客户	期末应收账款	截止2026年6月30日回款
客户F6	3,031.65	47.29%	10.41%	直接	终端客户F6.7	1,092.70
客户F1	1,638.61	31.63%	6.63%	直接	终端客户F1	2,493.08
客户F7	1,665.27	24.31%	6.27%	直接	终端客户F7.8	3,314.40
客户F8	1,401.68	32.09%	4.81%	直接	终端客户F8	1,577.51
客户F9	1,105.49	36.19%	3.88%	直接	终端客户F9	1,119.12
合计	7,838.19					9,489.52

2.2025年第四季度主要客户产品销售情况

其中划分产品应用领域分类:

集团客户	第四季度销售	占第四季度销售比例	销售内容	终端客户	期末应收账款	截止2026年6月30日回款
客户F6	3,031.65	47.29%	10.41%	直接	终端客户F6.7	1,092.70
客户F1	1,638.61	31.63%	6.63%	直接	终端客户F1	2,493.08
客户F7	1,665.27	24.31%	6.27%	直接	终端客户F7.8	3,314.40
客户F8	1,401.68	32.09%	4.81%	直接	终端客户F8	1,577.51
客户F9	1,105.49	36.19%	3.88%	直接	终端客户F9	1,119.12
合计	7,838.19					9,489.52

(二)2024年第四季度主要客户产品销售情况

其中划分产品应用领域分类:

集团客户	第四季度销售	占第四季度销售比例	销售内容	终端客户	期末应收账款	截止2026年6月30日回款
客户F6	3,031.65	47.29%	10.41%	直接	终端客户F6.7	1,092.70
客户F1	1,638.61	31.63%	6.63%	直接	终端客户F1	2,493.08
客户F7	1,665.27	24.31%	6.27%	直接	终端客户F7.8	3,314.40
客户F8	1,401.68	32.09%	4.81%	直接	终端客户F8	1,577.51
客户F9	1,105.49	36.19%	3.88%	直接	终端客户F9	1,119.12
合计	7,838.19					9,489.52

(三)2024、2025年第四季度主要客户的客户验证适配、订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,订单签订、发货、签收或验收、收入确认时点、信用政策及变化,应收账款及期后回款情况

集团客户销售情况,是否新客户,客户验证适配过程,