证券代码:688458　　证券简称:美芯晟　　公告编号:2026-033

美芯晟科技(北京)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。

美芯晟科技(北京)股份有限公司(以下简称“美芯晟”、“上市公司”、“公司”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于美芯晟科技(北京)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】0372号)(以下简称“《问询函》”),根据《问询函》要求,公司与致同会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)对《问询函》所列问题进行了认真核查,并作出如下回复:

一、关于经营情况。年报显示,2023年至2025年,公司分别实现营收4.72亿元、4.04亿元、5.55亿元,归母净利润0.30亿元、-0.67亿元、-0.14亿元。本年度,公司前五名客户的销售金额为3.68亿元,占比66.25%。公司模拟电源芯片业务实现营收1.77亿元,同比下滑6.30%,毛利率14.2%,同比上升1.48个百分点;充电管理芯片业务实现营收2.31亿元,同比增加58.48%,毛利率38.29%,同比上升7.42个百分点;智能传感器业务实现营收1.47亿元,同比增长112.01%,毛利率5.152%,同比上升14.08个百分点。公司境外及境内销售毛利率分别为21.90%及35.70%,直销及经销毛利率分别为11.06%及36.27%。

请公司:(1)列示近三年前五大客户销售情况,包括客户基本情况、合作历史、销售模式、主要销售产品、销售收入、是否存在关联关系,说明经销客户各期采购情况、期末库存情况、终端销售及客户情况,经销客户向公司采购数量是否与其自身销售情况相匹配,是否存在向客户压货等情况;(2)说明近三年销售退回情况,包括退回发生时间及对应产品销售时间,退回原因及相关产品的后续处理安排,并说明销售退回是否为事前可合理估计事项,预估比例及预计负债计提是否充分,公司的收入确认政策及执行情况,销售退回对财务报表的影响;(3)结合终端市场需求变化、直接客户及终端客户销售、产品量价、产品结构、同行业可比公司同类产品情况等,说明公司充电管理芯片及智能传感器收入及毛利率大幅增长的原因,模拟电源芯片业绩变动趋势与其他业务相背离的原因;(4)结合产品结构、主要客户等情况说明公司境内外、直经销毛利率差异较大的原因及合理性。

【回复】

一、公司回复

(一)列示近三年前五大客户销售情况,包括客户基本情况、合作历史、销售模式、主要销售产品、销售收入、是否存在关联关系,说明经销客户各期采购情况、期末库存情况、终端销售及客户情况,经销客户向公司采购数量是否与其自身销售情况相匹配,是否存在向客户压货等情况

1、2025年前五大客户销售情况:

客户名称	客户基本情况	主要销售	销售收入(万元)	是否存在关联关系
客户一	成立时间:2022-09-23	充电管理和智能传感器	23,628.02	否
	注册资本:4000万元			
	首次合作:2023年			
客户二	成立时间:2013-03-18	充电管理和智能传感器	6,181.22	否
	注册资本:200万元			
	首次合作:2024年			
客户三	成立时间:2000-12-29	智能传感器	2,571.22	否
	注册资本:5289.2686万元			
	首次合作:2024年			
客户四	成立时间:2017-12-08	模拟电源	2,377.38	否
	注册资本:500万元			
	首次合作:2018年			
客户五	成立时间:2013-07-18	模拟电源	2,016.74	否
	注册资本:200万元			
	首次合作:2011年			

2、2024年前五大客户销售情况:

客户名称	客户基本情况	主要销售产品	销售收入(万元)	是否存在关联关系
客户一	成立时间:2022-09-23	充电管理和智能传感器	13,461.78	否
	注册资本:4000万元			
	首次合作:2023年			
客户四	成立时间:2017-12-08	充电管理和模拟电源	4,572.79	否
	注册资本:500万元			
	首次合作:2018年			
客户五	成立时间:2013-07-18	模拟电源	3,044.35	否
	注册资本:200万元			
	首次合作:2011年			
客户六(境外)	成立时间:2003-12-25	模拟电源	2,035.35	否
	注册资本:2000万印度卢比			
	首次合作:2014年			
客户七	成立时间:2003-12-25	充电管理和模拟电源	1,224.14	否
	注册资本:700万元			
	首次合作:2013年			

3、2023年前五大客户销售情况:

客户名称	客户基本情况	主要销售产品	销售收入(万元)	是否存在关联关系
客户七	成立时间:2003-12-25	充电管理和模拟电源	9,120.75	否
	注册资本:700万元			
	首次合作:2013年			
客户一	成立时间:2022-09-23	充电管理和智能传感器	8,310.94	否
	注册资本:4000万元			
	首次合作:2023年			
客户四	成立时间:2017-12-08	模拟电源	5,889.85	否
	注册资本:500万元			
	首次合作:2018年			
客户五	成立时间:2013-07-18	模拟电源	4,645.36	否
	注册资本:200万元			
	首次合作:2011年			
客户八	成立时间:2018-05-11	模拟电源	2,829.49	否
	注册资本:500万元			
	首次合作:2022年			

以上客户均为买断式经销商客户。

4、终端销售及客户情况:

公司与经销商之间的销售为买断式销售,公司不对经销商的库存进行管理。经销商自主安排下游销售情况,公司不参与、不干预经销商的库存管控,亦不掌握其终端销售的实时数据,经销商的期末库存数量为公司向经销商询问后得知。

5、经销商采购量与其业务需求量整体匹配及终端销售情况:

公司的智能传感器和充电管理芯片主要终端客户为品牌A,适配于品牌A的M、P等高端旗舰手机、多款手表、耳机、平板。随着品牌A智能终端产品出货量增加,智能传感器和充电管理芯片快速增长。2023年及以前年度,公司主要通过客户七为品牌A供货,客户七在2021-2022年均是公司第一大经销商,但客户七资金有限,且集中度过高,无法独立支撑公司快速发展;因此2023年开始,陆续增加了客户一与客户二作为经销商。客户一、客户二的终端客户均为品牌A,2025年,客户一与客户二的采购量分别为5,715.17万颗和1,629.80万颗;2025年12月31日,客户一与客户二的库存分别为2,692.48万颗和825.60万颗。

品牌A的智能手机中国市场出货量同比下降5%;2025年全年,其智能手表全球出货量同比增长30%,稳居全国第一。客户二经销的美芯晟产品,和客户一经销的部分产品主要应用在品牌A的智能手表上,因此采购量大幅增长。

根据对经销商的访谈核实,2023年及2024年,公司向客户一、客户二销售的产品均于当年实现向品牌A的最终销售。2025年,受芯片行业(尤其是存储芯片)价格上涨影响,品牌A整体成本承压,提货节奏相应放缓。在此背景下,公司向客户一、客户二销售的产品,已于2026年3月31日前全部实现向品牌A的最终销售。

客户四和客户五的终端客户为中山及周边的灯具厂商,规模小且分散,产品出货相对较慢具有行业特性。2025年末,市场预期模拟电源芯片将落价,客户四和客户五基于此判断进行合理采购。2025年,客户四和客户五的采购数量分别为23,054.26万颗和20,976.66万颗;2025年12月31日,客户四和客户五期末库存分别为1,550.48万颗和702.97万颗,截至2026年3月31日,期末库存中客户四已向终端客户销售1,001.66万颗;客户五已向终端客户销售3,110.42万颗。因此,不存在经销商期末大额囤货的情况。

客户三面向品牌B,产品主要包括各类扫地机器人,目前全球出货量第一,需求量与终端销售情况匹配。2025年客户三采购量为696.66万颗,2025年12月31日,客户三的库存为0颗。

(二)说明近三年销售退回情况,包括退回发生时间及对应产品销售时间,退回原因及相关产品的后续处理安排,并说明销售退回是否为事前可合理估计事项,预估比例及预计负债计提是否充分,公司的收入确认政策及执行情况,销售退回对财务报表的影响

公司在日常业务经营中,存在销售退货及客户退换货的调换货情形。公司产品销售退回主要系产品质量瑕疵、合作关系终止、客户需求变更以及产品未满足供货标准所致。除上述常规退货情形外,公司还存在调货与换货的特殊业务场景:调货系因客户临时需求而公司暂无库存或产品已停产时,为保障交付体验与品牌信誉,协调经销商将产品调回后由公司统一向客户出货的应急调配流程;换货则针对已销售产品,当客户对同一型号提出版本变更需求时,公司将原产品收回并更换为指定版本后重新发货。

上述退货、调货及换货场景均基于真实业务需求产生,公司已建立相应的内控制度与会计处理规范,确保相关事项符合《企业会计准则》及监管要求。现将具体情况说明如下:

1、公司产品的销售退回

公司产品销售退回原因主要为:质量原因、结束合作关系、客户需求变更、产品未满足供货需求(如批次太旧/尾数盘不满足送货条件/精度超出范围/漏带受损等)退货。

公司与经销商的协议中给予客户一定期间的异议期,以保证产品质量符合法定标准,属于保护性约定,具体条款如下,

(1)经销商发现产品破损、丢失、数量不符的,可在到货后7日内申请换货。

(2)经销商发现产品型号不符的,可在到货后3日内申请换货。

(3)经销商发现产品质量问题的,可在到货后14日内,与公司协商解决。

(4)除以上3种场景外,公司无其他销售退回条款。

近三年销售退回情况列示如下:

单位:万元

退回原因	2025年金额	2024年金额	2023年金额
退货-质量	76.87	3.41	32.20
退货-其他	20.82	56.19	86.98
小计	97.69	59.60	119.18

本公司在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入。因为退货属于偶发性事件,占收入比例较低,对公司报表影响较小,公司未计提预计负债。

2、除销售退回以外,公司还存在以下场景:

(1)调货:因客户临时需求,而我司暂未有库存或产品已经停产等特殊场景下,为保障客户交付体验,维持公司品牌信誉,公司需要协调经销商将相应产品调回公司,再由公司统一向该客户完成出货的应急调配流程。

经2021-2022年行业供应链快速紧张背景下,客户普遍出现库存高企与计划性采购意识强化的双重困境。在此期间,客户出现“临产下单”的非计划性需求、导致美芯晟自有产能无法及时响应。为保障客户生产连续性,公司不得不进行跨经销商库存调拨,通过供应链协同方式解决客户紧急缺料问题。随着2023-2024年行业库存周期回归理性,客户已逐步重建“预测-采购-生产-安全库存”的良性闭环,计划性采购能力大幅恢复。在此背景下,2025年因非计划性需求引发的调换货金额实现大幅下降。

公司于调换货发生当月对当期营业收入予以冲减;后续重新发出商品且满足收入确认标准的,相应确认当期营业收入。

①近三年跨年调货按照客户性质分类如下:

单位:万元

再出货方式 调货来源		国内经销	国内直销	出口	跨年调货金额
2023年调货	国内经销	-495.72	-206.58	-616.49	-1,318.79
2024年调货	国内经销	-713.13	-407.19	-325.27	-1,445.59
	国内直销	19.62	3.60	68.41	-91.63
2025年调货	国内经销	-144.76	-89.85	-88.66	-323.27
合计		-1,383.61	-703.61	-1,030.42	-3,179.27

按照再次出货客户性质分为三种场景说明:

A.出口客户产品调换:

为规范公司出口业务供货流程、严格把控贸易合规风险、维护国内外销售渠道体系稳定,针对国外终端客户存在采购需求,但合作的国内经销商无出口经营资质的业务场景,公司实施“经销商直货,公司自营出口”的协同运作机制。

具体业务流程为:经公司审核确认业务真实性、合规性后,由原国内合作经销商将对应产品退回公司指定仓储仓库,公司再以自营出口模式直接向海外客户出货。该业务模式可清晰划分内外贸业务边界,有效规避无资质违规出口的经营风险,同时保障海外终端客户供货的合规性、时效性及配套服务质量。2024年度国内转出口调拨的产品,于2026年2月全部完成对外销售,对应销售金额71.02万元;除此批次产品外,公司所有调换货产品基本于调货当期完成全部销售。

2023年,为保障客户九、客户六、YOSUN等境外核心客户的订单交付,公司从客户七、客户五、客户四三家国内合作经销商处调拨部分产品并重新出口。该业务安排的核心原因在于:公司当期自有库存出现阶段性短缺,无法直接满足海外终端客户的紧急采购需求;同时,上述三家国内经销商均不具备出口经营资质,无法直接办理出口报关手续。因此,公司采取“调回自有渠道+合规出口”的供应链协同模式,在解决国内经销商资质限制与海外客户紧急需求矛盾的同时,确保了出口业务的合规性与供应链连续性。

2024年,为应对自有库存阶段性短缺及特定终端订单交付需求,公司实施了两类“国内经销商调拨+合规出口”的供应链协同业务。具体而言:一是从国内经销商客户一、客户二、客户四、客户五、客户七调回部分产品,再以自营出口模式直接向海外客户出货,该业务模式可清晰划分内外贸业务边界,有效规避无资质违规出口的经营风险,同时保障海外终端客户供货的合规性、时效性及配套服务质量。2024年度国内转出口调拨的产品,于2026年2月全部完成对外销售,对应销售金额71.02万元;除此批次产品外,公司所有调换货产品基本于调货当期完成全部销售。

2025年,为保障客户九、客户六、YOSUN等境外核心客户的订单交付,公司从客户七、客户五、客户四三家国内合作经销商处调拨部分产品并重新出口。该业务安排的核心原因在于:公司当期自有库存出现阶段性短缺,无法直接满足海外终端客户的紧急采购需求;同时,上述三家国内经销商均不具备出口经营资质,无法直接办理出口报关手续。因此,公司采取“调回自有渠道+合规出口”的供应链协同模式,在解决国内经销商资质限制与海外客户紧急需求矛盾的同时,确保了出口业务的合规性与供应链连续性。

2025年,为应对自有库存阶段性短缺及特定终端订单交付需求,公司实施了两类“国内经销商调拨+合规出口”的供应链协同业务。具体而言:一是从国内经销商客户一、客户二、客户四、客户七调回部分产品,再以自营出口模式直接向海外客户出货;二是从国内经销商客户一、客户二、客户四、客户七、客户九调回部分产品,再以自营出口至海外客户,以此保障海外供应链的连续性与合规性。

在2022年首次实现销售的产品中,模拟电源芯片调货金额为1,180.61万元,占当年模拟电源芯片总收入的3.70%。当年经销商采购意愿较为强烈,叠加公司产品型号众多,部分型号产品在当年未能完全消化至终端。经测算,相关调货金额仅相当于模拟电源芯片约半个月的库存量,属于正常的渠道库存周转与供需匹配行为。

(2)换货:对于已销售产品,部分客户对同一型号产品受更版本需求,公司会将产品退回,更换版本后再次发货。

近二年跨年换货与首次销售时间对应关系如下:

单位:万元

原始销售换货	2024年	2023年	2022年	跨年换货金额
2025年	2.71	-	-	2.71
2024年	-	9.92	0.24	10.16
2023年	-	-	25.01	25.01
合计	2.71	9.92	25.25	37.88

3、会计准则中关于销售退回的规定

关于产品质量问题的退货,依据《企业会计准则第14号——收入》规定,公司应当评估质量保证条款是否在向客户保证所销售商品符合既定标准之外提供了一项单独的服务。提供额外服务的,应当作为单项履约义务,按照准则规定进行会计处理,否则质量保证责任应当按照《企业会计准则第13号——或有事项》规定进行会计处理。

4、公司会计处理

公司依据自身质量体系标准及与购买方商定的技术标准交付产品,不单独提供产品质量保证服务,公司经销协议中对该类质量保证异议期较短。上述质量保证条款属于法定质量保证责任,不构成单项履约义务。公司质量体系持续有效运行,产品质量问题属于偶发事件,质量问题的退换货率较低且金额也较少,相关金额不能可靠计量,因此公司未计提可能因质量问题导致的预计负债。

公司因临时订单需要,综合考虑生产排期、成本、最低产量、经销商库存及经济性等因素,选择从库存经销商处调货,以定向满足其他客户紧急需求,该类非产品质量问题产生的调换货,调货人库及再次对外销售出库一般在短期内完成,对当期财务报表的影响金额较小。协议中无附有销售退回条款的约定,且调换货业务因终端客户需求产生,具有偶发性,公司事前无法合理预计该进行相应处理。

公司依据企业会计准则及公司收入确认政策,在客户取得相关商品控制权时确认收入,发生退货或调换货事项时在退回商品时冲减当期主营业务收入及成本,并在调换货再次出库时确认相应主营业务收入及成本。

公司针对产品开发和质量控制制定了《质量手册》,其中包括《设计与开发过程控制程序》、《采购与供方管理程序》、《生产和服务提供控制程序》、《不合格品控制程序》、《产品良率控制程序》、《客户满意度测量控制程序》等相关流程制度,明确各级人员的质量管理职责与权限,从而保证了公司质量体系持续有效运行,最终获得顾客满意。报告期内公司因质量问题退换货率较低,且随着公司持续的研发投入、技术积累及更加完善的内控流程逐年下降。

(三)结合终端市场需求变化、直接客户及终端客户销售、产品量价、产品结构、同行业可比公司同类产品情况等,说明公司充电管理芯片及智能传感器收入及毛利率大幅增长的原因,模拟电源芯片业绩变动趋势与其他业务相背离的原因

1、不同类型产品销售收入、销量、平均价格、单位成本、毛利率数据及同比变化情况

智能传感器	2025年	2024年	同比变动(%)
收入(万元)	14,657.94	6,913.89	112.01
毛利率(%)	51.52	37.44	14.08
充电管理芯片	2025年	2024年	同比变动(%)
收入(万元)	23,147.29	14,605.56	58.48
毛利率(%)	38.29	30.87	7.42
模拟电源芯片	2025年	2024年	同比变动(%)
收入(万元)	17,707.68	18,897.33	-6.30
毛利率(%)	14.20	12.72	1.48

2、平均售价、平均成本变动分析

(1)公司专注高性能模拟及数模混合芯片的技术驱动型企业,核心业务覆盖智能传感器、充电管理芯片、模拟电源芯片等领域。2025年,品牌A的智能手表全球出货量同比增长30%;公司表冠芯片(智能传感器)由于技术指标优异,逐渐替代该品类国内供应商,成为品牌A的份额;同时,公司在品牌B实现大批量出货,品牌B扫地机器人份额稳居全球第一,带动公司激光测距产品大幅增长。因此公司智能传感器出货量同比增长163.93%,收入同比增长112.01%;充电管理芯片出货量同比增长82.54%,收入同比增长58.48%。其中,经销商客户一主要经销面向品牌A的多款充电管理芯片及智能手表所用的光学表冠芯片,其销售额在2025年为2,628.02万元,同比增长100.166.24万元。客户二经销面向品牌A手表使用的充电管理芯片,2025年销售额为6181.22万元,同比增长4,988.93万元。客户三主要经销面向品牌B等扫地机客户的激光测距产品,2025年销售额为2571.22万元,同比增长2564.65万元。

虽然房地产较为低迷,模拟电源芯片(LED驱动芯片)业绩受到一定影响,但公司依旧通过拓展渠道资源,优化价格管理体系等方式提升市场份额。2025年,虽然模拟电源芯片受市场竞争影响单价持续走低,导致收入同比下降6.30%,但公司产品的出货量同比增长28.82%。

(2)智能传感器系列收入同比增长112.01%,毛利率51.52%,同比提升14.08个百分点。毛利率的显著改善,主要得益于高毛利表冠新品在2025年实现大批量出货,该产品收入同比增加7,216.12万元,有效拉动了整体盈利水平的提升。公司以智能感知为核心发展方向,产品体系涵盖光学传感器、激光测距传感器、多模态视觉融合传感器及磁传感器等,可为智能终端与机器人等产品提供高精度环境感知与距离探测能力。光学传感器属多学科集成方案,融合芯片设计、光学封装、光电工艺与图像处理等核心技术,具有较高的技术壁垒。公司经过多年的研发创新与供应链整合,产品系列不断完善,部分产品技术指标可媲美海外龙头,随着国产替代的深入,光学追踪传感器在品牌A侧智能手表等出货量持续增长,进入小米旗舰体卡版手机,并在vivo、魅族等智能穿戴设备实现小批量出货。激光测距(DToF)芯片已向品牌B等扫地机器人品牌实现量产交付。

(3)充电管理芯片收入同比增长58.48%,毛利率38.29%,同比提升7.42个百分点。该业务盈利能力的显著改善,主要受益于品牌A智能手表出货量大幅增长,带动公司某款高毛利接收端无线充电芯片收入同比增加4,175.05万元,有效拉动了整体毛利水平。公司聚焦高效能量转换与管控,主要包括无线充电收发芯片、快充协议芯片、电荷泵芯片等,具备高效率、高集成度与高可靠性等特点。公司无线充电产品布局1-100W全功率段接收与发射芯片,高功率产品匹配以品牌A的M和P系列为代表的旗舰机型快充需求,中低功率产品逐步覆盖品牌E主流中端机型及品牌C、OPPO、vivo等多品类品牌配件市场。随着无线充电生态的建立,客户需求的增加,新客户拓展等因素,无线充电芯片销售额大幅增长,此外,公司通过自研工艺技术突破了国产12英寸晶圆90nm工艺技术瓶颈,大幅优化了生产成本,提升了产品性能和毛利水平。

(4)公司通过供应链整合与设计优化两方面举措实现成本优化。在直接降本方面,通过产业链投资、工艺设计能力导入等多元化方式深度合作供应链资源,依托集中采购策略与规模化订单谈判,凭借规模效应与国产替代优势有效压降晶圆代工、封装测试等核心环节的单位采购成本;在间接降本方面,通过迭代产品设计架构,以及定制及半定制化工艺开发模式,搭建自研PD/SPAD、BCD等光电集成工艺体系,将部分产品从海外8寸晶圆180nm线宽工艺升级为国产12寸晶圆90nm线宽工艺,同时降低掩膜版层数与缩小芯片尺寸,使部分芯片面积缩减超40%,大幅提升单晶圆产出效率,摊薄单位制造与封测成本,部分芯片单颗降本超50%,良率从90%提升至97%,交付稳定性大幅提升,实现了从供应链端到设计端的全链路成本优化与产业链自主可控。

因此,平均成本大幅下降,且下降幅度大于售价下降幅度,叠加整体高毛利产品占比的增加,公司综合毛利率大幅提升。

3、同行比较分析

(1)智能传感器

在光学传感器领域,市场主要由欧美光学传感器大厂长期垄断,美芯晟经过多年跨学科领域的投入,目前拥有光学追踪传感器、ToF激光测距传感器、环境光与接近传感器等完善的光学产品矩阵,已经位列国内龙头地位,并且逐步赶超海外巨头。目前A股哲无智光学传感器的上市公司,我们选择了其他传感器领域的上市公司作为同行可比公司。在传感器领域,公司的营业收入、毛利率与同行可比公司情况对比如下:

单位:万元

公司名称	相关业务	2025年		2024年	
		收入	毛利率	收入	毛利率
纳芯微	磁传感器	89,197.68	46.09%	27,398.23	43.80%
敏芯科技	磁传感器	36,298.26	38.12%	29,698.26	38.98%
敏芯股份	MEMS传感器	57,986.87	25.78%	47,614.92	23.01%
平均		49,535.19	40.38%	27,906.33	35.81%
美芯晟	光学传感器	14,657.94	51.52%	6,913.89	37.44%

在细分产业规模扩容的背景下,行业营收与毛利率同步向好,公司在智能传感器和充电管理业务财务指标变动趋势均与可比公司相符。美芯晟叠加自身深厚的跨领域技术壁垒、稳固的客户合作体系、领先的供应链整合及工艺能力,营收增长速度与毛利水平均领先同行。

(2)充电管理芯片

在无线充电领域,美芯晟作为业内第一家以无线充电技术上市的公司,具有完善的无线充电产品布局和客户群体。目前A股上市公司里没有无线充电产品结构与美芯晟较为相似的公司,为便于同行比较,选取了顺开始进入无线充电领域的南芯科技、无线充电发射端企业英集芯,通用电源管理芯片企业圣邦股份及必易微,作为充电领域的可比公司。在充电管理领域,公司的营业收入、毛利率与同行可比公司情况对比如下:

单位:万元

公司名称	相关业务	2025年		2024年	
		收入	毛利率	收入	毛利率
南芯科技	有线充电	291,034.09	37.39%	180,024.95	42.76%
英集芯	协议芯片,发射端芯片	106,204.12	34.47%	106,334.02	32.76%
必易微	通用电源管理	68,348.61	29.90%	68,829.10	25.90%
平均		122,183.53	35.01%	92,448.41	33.07%
美芯晟	无线充电收发芯片	23,147.29	38.29%	14,605.56	30.87%

公司充电管理产品线的收入、毛利变动趋势与行业可比企业基本一致,伴随无线充电下游需求增长,产业生态日趋成熟,同时依托持续的工艺优化与技术创新,产品成本得到有效控制、性价比持续提升,最终推动该业务营收与毛利增速均优于行业平均水平。

(3)模拟电源芯片

模拟电源芯片包含的产品大类较多,美芯晟主要聚焦LED驱动芯片,可比公司必易微年报披露的“驱动IC”产品中包括LED驱动芯片、电机驱动控制芯片、栅极驱动芯片等产品,明微电子的LED产品主要以线性电源产品为主,与美芯晟产品大类有一定差异。公司模拟电源芯片的营业收入、毛利率与同行业可比公司情况对比如下:

单位:万元

公司名称	相关业务	2025年		2024年	
		收入	毛利率	收入	毛利率
晶丰明源	LED 照明驱动芯片	77,774.57	33.83%	86,853.60	31.40%
必易微	LED 照明驱动芯片	14,687.24	11.38%	18,566.44	-0.33%
明微电子	线性电源	14,993.30	24.77%	16,515.17	26.02%
平均		31,290.70	21.05%	35,208.14	17.45%
美芯晟	模拟电源芯片	17,707.68	14.20%	18,897.33	12.72%

模拟电源芯片领域,公司模拟电源产品线主要是LED照明驱动芯片,终端客户是各类灯具厂商。2025年受房地产下行趋势影响,公司与可比公司收入变动趋势一致,均有一定下降;公司虽然2025年通过有效整合上游供应链和扩充产能以降低成本,增强长期竞争力,但公司整体规模相对较小,无论产品价格还是成本端与供应商议价能力仍有待进一步提升,因此,公司毛利率水平仍与可比公司存在一定差异。2026年,预计公司模拟电源芯片毛利率大幅提升,与同行毛利率水平逐渐趋同。

(四)结合产品结构、主要客户等情况说明公司境内外、直经销毛利率差异较大的原因及合理性。

公司充电管理芯片、智能传感器的终端客户主要为终端电子消费领域龙头企业,模拟电源芯片终端客户主要为各类LED灯具厂、新能源汽车。

1、境内外毛利率差异较大的原因

2025年,公司境内外分产品线收入及毛利率明细如下:

产品线	收入(万元)	毛利率
境内	49,055.52	35.70%
模拟电源芯片	13,839.35	12.29%
充电管理芯片	20,574.85	40.18%
智能传感器	14,641.32	51.53%
境外	6,457.39	21.90%
模拟电源芯片	3,868.33	21.03%
充电管理芯片	2,572.44	23.11%
智能传感器	16.62	37.27%
合计	55,512.91	34.10%

公司2025年境内收入占比88.37%,境外收入占比11.63%。境内业务包含模拟电源芯片、充电管理芯片、智能传感器,因充电管理芯片和智能传感器毛利率较高,且营收占比较高,故境内业务毛利率较高,与公司整体毛利率水平相近。公司境外业务以模拟电源芯片(LED驱动照明芯片)为主,主要出口至印度,该类产品毛利率相对较低。

2、直经销毛利率差异较大的原因

2025年,公司直销与经销分产品线收入及毛利率明细如下:

产品线	收入(万元)	毛利率
经销	50,734.18	36.27%
模拟电源芯片	14,291.13	14.95%
充电管理芯片	21,909.78	39.94%
智能传感器	14,533.27	51.70%
直销	4,778.73	11.06%
模拟电源芯片	3,416.55	11.07%
充电管理芯片	1,237.51	9.08%
智能传感器	124.68	30.59%
合计	55,512.91	34.10%

公司2025年经销收入占比91.39%,直销收入占比8.61%。经销模式包含模拟电源芯片、充电管理芯片、智能传感器,因此毛利率与公司整体毛利率相近。由于个别终端客户对价格比较敏感,如印度LED驱动照明领域客户,需采用直销模式,避免经销模式带来的中间环节利润损失,比如直销模式中,模拟电源芯片主要客户包括客户十七(首次合作于2022年,产品主要销往巴西)、客户二十二(首次合作于2021年)、客户十三(首次合作于2024年)均为印度经销商;由于行业成品库存较高,但巴西和印度市场低迷,行业竞争激烈,导致价格较低,须通过直销模式来保证一定的利润空间。

或者基于个别客户特定要求,必须以直销模式交易,大客户溢价能力较强,价格和毛利率较低。比如,充电管理芯片的直销客户主要包括客户十五(首次合作于2023年)、客户二十三(首次合作于2021年)等。针对客户十五,因其采购产品参数规格相对较低,公司相应匹配了较低的销售价格,符合产品定价与性能匹配的市场原则。对于客户二十二,作为品牌C智能手表的代工厂,公司为切入品牌C供应链体系,在合作初期采取了战略性低价报价策略,以获取关键客户准入资格并建立长期合作关系。

二、会计师核查程序和核查结论

(一)核查程序

1、对收入确认的相关内部控制设计和运行进行了解、测试,并评价关键内部控制流程运行的有效性;

2、获取主要客户的工商登记、营业范围等资料,结合国家企业信用信息公示系统等公开信息渠道,核查销售的真实性和交易实质;

3、检查主要客户合同条款,并评价收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的要求,包括但不限于:分析履约义务的识别、交易价格的分摊、在某一时段内履行履约义务或在某一时点履行履约义务的判断和区分、相关商品或服务的控制权转移时点的确定等是否符合行业惯例和公司的经营模式;

4、选取主要客户对营业收入执行函证程序,核查销售的真实性与准确性,其中境外客户发函占境外收入比例59.23%;

5、抽样选取样本,检查销售订单、物流信息、经客户确认签收的单据、报关单等,评价收入确认时点是否与公司会计政策和收入确认的具体方法一致,核查比例如下所示:

单位:万元

模式	收入金额	样本金额	核查比例
经销	50,734.18	36,891.35	72.71%
直销	4,778.73	1,656.96	34.67%
合计	55,512.91	38,548.31	69.44%

单位:万元

模式	收入金额	样本金额	核查比例
内销	49,055.52	35,946.46	73.28%
外销	6,457.39	2,601.85	40.29%
合计	55,512.91	38,548.31	69.44%

6、获取企业电子口岸系统-中国国际贸易单一窗口板块内的出口退税数据及该板块内下的所有报关单数据,与境外收入记录、境外加工后复进口采购记录对比,并核查申请的免抵退税额与退税银行回单,确认外销收入的真实性,核查比例100%;

7、对临近资产负债表日前后确认的销售收入,区分内销和外销模式分别执行,按账到单据、单据到账双向执行截止测试,评价收入是否记录在正确的会计期间,结合营业收入真实性核查程序,境外期前核查比例100%,期后核查比例94.52%,境内期前核查比例91.42%,期后核查比例70.52%;

8、针对销售收入实施延伸检查程序,实地走访新增大额客户,了解新增客户的商业背景与业务基础信息;线上访谈其他重要经销商客户,了解其期末库存与期后销售情况,访谈或核查期末库存较大的经销商期后终端出货情况;

9、获取企业各期及期后退换货明细表及退货原因、企业各期及期后业务系统退换货记录,确认收入是否记录在正确的会计期间以及退换货事项是否得到恰当的审批,计算分析各期退换货占营业收入比例并评价退换货对财务报表的影响,分析核查比例100%;

10、对营业收入以及毛利率等变动情况进行分析性程序,以客户、产品多维度评估营业收入及毛利率水平是否存在异常波动,并查明波动原因;选取各期重要产品实施三因素分析法,分析各产品销售价格、销售成本及销售结构变动对整体毛利率的影响;结合同行业实际情况,对收入和毛利率变动执行分析性程序,判断变动趋势的合理性。

(二)核查结论

1、公司前五大客户与公司之间不存在关联关系,经销客户向公司采购数量与其终端销售情况匹配,不存在向客户压货情况;

2、公司退换货率整体较低,偶发性较高,不属于事前可合理估计事项,公司销售退回相关会计处理符合《企业会计准则》规定,近三年销售退回对财务报表无重大影响;

3、公司充电管理芯片及智能传感器收入及毛利率大幅增长、模拟电源芯片业绩变动趋势与其他业务相背离符合其实际经营情况,变动原因合理;公司充电管理、智能传感器及模拟电源芯片收入规模与毛利率变动趋势与同行业可比公司不存在重大差异;

4、公司境外业务毛利率与境内业务存在差异,直销毛利率与经销业务存在差异,主要系销售产品具体类型和客户不一致导致,具有商业合理性。

三、关于应收款项。年报显示,(1)2023年至2025年末,公司应收账款账面余额分别为2.05亿元、1.94亿元、2.93亿元,占营收比重分别为43.62%、48.50%、52.32%,环账计提比例分别为2.73%、1.35%、1.69%。(2)2024年至2025年末,公司长期应收款账面余额分别为585.23万元、534.13万元,主要为员工借款。

请公司:(1)列示2023年至2025年应收账款前五名客户的基本情况,包括客户名称、注册资本、业务类型、收入确认时点、账龄情况、期后回款情况,说明应收账款增长幅度高于营收的原因及合理性,是否存在期末集中销售的情形,相关客户的信用政策是否发生变化、对相关客户大额验销的风险防控措施;(2)说明环账准备计提政策与同行业可比公司是否具有差异,结合应收账款账龄情况、相关客户经营情况及资信情况、期后回款情况等,说明应收账款环账准备计提的充分性;(3)列示2024年至2025年末长期应收款具体情况,包括但不限于欠款方情况、账龄情况、款项用途、回款安排等,并说明长期应收款环账准备计提的充分性。

【回复】

一、公司回复

(一)列示2023年至2025年应收账款前五名客户的基本情况,包括客户名称、注册资本、业务类型、收入确认时点、账龄情况、期后回款情况,说明应收账款增长幅度高于营收的原因及合理性,是否存在期末集中销售的情形,相关客户的信用政策是否发生变化、对相关客户大额验销的风险防控措施;

1、应收账款前五大客户基本情况

(1)客户一基本情况

成立日期	2022-09-23
注册资本	4000万元
主要经营业务	电子专用材料研发;集成电路设计;新材料技术研发;软件开发;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;电子元器件零售;集成电路芯片及产品销售;集成电路销售;电子产品销售;电力电子元器件销售;计算机软硬件及辅助设备零售;电子专用材料销售;电池销售;自有房地产经营活动;信息系统集成服务;人工智能基础资源与技术平台。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)
首次合作建立时间	2023年

(2)客户二基本情况