

国泰海通证券股份有限公司

关于东芯半导体股份公司

2024年年度报告的信息披露监管问询函的核查意见

上海证券交易所：

据贵所于 2025 年 6 月 10 日出具的《关于东芯半导体股份有限公司 2024 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0250 号，以下简称“年报问询函”）的要求，国泰海通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）会同东芯半导体股份有限公司（以下简称“东芯股份”或“公司”）及相关中介机构，就年报问询函提及的事项逐项进行了认真讨论、核查与落实，并出具了明确的核查意见如下：

特别说明：

- 1、如无特别说明，本回复使用的简称与公司 2024 年度报告中的释义相同。
- 2、在本回复中，若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。

一、关于存货

年报显示，2024 年末公司存货账面余额 11.21 亿元，较上年末增长 2.09%，存货跌价准备/合同履约成本减值准备 2.29 亿元，同比下降 33%，存货账面价值 8.92 亿元，占 2024 年度营业成本的比例为 161.87%，占流动资产的比例为 34.16%。一季报显示，2025 年一季度末公司存货账面价值 9.21 亿元，较 2024 年末继续增加。

请公司：（1）结合存货对应的产品类型、市场需求、生产周期、订单周期等因素，说明存货规模与业务规模的匹配性，存货持续增加的原因及合理性，以及公司存货规模变化是否与同行业可比公司趋势一致；（2）列示本期计提跌价准备/合同履约成本减值准备的存货项目、计提时点的市场价格走势、可变现净值计算过程，说明存货跌价准备计提/合同履约成本减值准备政策是否发生变更，相关假设及关键参数是否与行业实际情况相符；（3）结合存货类别、库龄、市场价格变动、2023 年存货跌价准备/合同履约成本减值准备计提政策、同行业可比公司情况等因素，说明本期存货跌价准备/合同履约成本减值准备下降的具体原因及合理性，相关会计处理是否谨慎。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）结合存货对应的产品类型、市场需求、生产周期、订单周期等因素，说明存货规模与业务规模的匹配性，存货持续增加的原因及合理性，以及公司存货规模变化是否与同行业可比公司趋势一致；

1、公司存货较高的原因及合理性

公司所处的存储芯片属于周期性较高的行业，产品价格及库存规模受供求关系变动幅度较大。对公司生产经营的影响主要表现在存储产品的价格受供求关系变动幅度较大，对于 Fabless 企业，一般情况下上游晶圆厂的生产周期在 4-5 个月，封测厂的生产周期在 2-3 月，同时公司结合市场的需求供给关系、供应商的战略合作等因素，适时调整晶圆及封装测试的采购规模和周期。

2024 年末公司存货账面余额为 112,133.65 万元，较上年同期增加 2,302.09 万元，增幅为 2.09%，主要包括原材料、委托加工物资、库存商品，其中原材料账面余额较上年末增加 8,212.93 万元，委托加工物资和库存商品均有所下降，具体构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动额	变动比例
原材料	85,170.40	76,957.48	8,212.93	10.67%
委托加工物资	10,018.97	12,912.98	-2,894.01	-22.41%
库存商品	15,822.13	19,352.01	-3,529.88	-18.24%
发出商品	827.59	547.96	279.63	51.03%
合同履约成本	294.56	61.13	233.43	381.84%
合计	112,133.65	109,831.56	2,302.09	2.09%

（1）基于产品生产周期、代工厂的战略合作关系，2024 年末公司原材料余额较上年同期增幅 10.67%

2024 年末公司原材料账面余额较上年末增加 8,212.93 万元，增幅为 10.67%，主要系：（1）由于产品需一定的生产周期，公司为保证交货的及时性，根据客户提供的销售预测并结合市场行情，提前 6 个月左右向代工厂下达采购订单，形成备货，以保障及时交付；（2）公司为加深与代工厂的战略合作关系进行战略性备货，原材料库存规模随之提升。

（2）受益于半导体设计行业景气度回升及客户需求上升，公司 NAND 等产品销量大幅提升，相应委托加工物资和库存商品余额减少

客户一般提前 1-3 个月向公司下达正式采购订单，公司需要根据客户需求预测与订单情况、封装测试进度、原材料备料情况等合理安排封装测试，进而形成一定数量的委托加工物资和库存商品。2024 年受益于半导体设计行业景气度回升，网络通信、消费电子等下游市场需求有所回暖等因素影响，客户需求上升，公司 NAND 等产品销量大幅提升，2024 年末公司委托加工物资和库存商品分别较上年末减少 3,529.88 万元、2,894.01 万元，降幅分别为 18.24%、22.41%。

(3) 公司存货规模变化与同行业可比公司的对比情况

2024 年末公司与同行业可比上市公司存货规模均呈上升趋势，变化趋势相同，具体如下：

单位：万元

上市公司	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动比例
兆易创新	271,919.11	233,508.30	16.45%
普冉股份	81,668.46	50,664.97	61.19%
东芯股份	112,133.65	109,831.56	2.09%

注：上表中数据来源于上市公司年度报告。

2、2024 年公司营业收入的增长变动

2024 年伴随着公司下游应用如网络通信、消费电子等市场的逐步回暖，公司积极把握市场机遇，加大市场拓展力度，有效推动了产品销售，营业收入同比增加 20.84%，其中收入占比较高的 NAND 产品同比增幅 54.49%。

2024 年同行业可比上市公司普冉股份、兆易创新存储芯片业务收入，较上年同期分别增长 40.10%、27.39%，与公司的增长趋势一致，增长幅度差异不大，具体如下：

单位：万元

上市公司	类型	2024 年度	2023 年度	变动比率
普冉股份	存储芯片	141,740.59	101,168.60	40.10%
	微控制器及其他	38,596.23	11,535.68	234.58%
	小计	180,336.82	112,704.28	60.01%
兆易创新	存储芯片	519,417.32	407,731.13	27.39%
	MCU 及模拟产品	170,601.48	131,681.35	29.56%
	传感器	44,830.01	35,244.87	27.20%
	技术服务及其他收入	713.97	1,389.45	-48.61%

	小计	735,562.78	576,046.79	27.69%
--	----	------------	------------	--------

3、存货规模与业务规模的匹配性

公司及同行业可比上市公司普冉股份、兆易创新的存货规模及业务规模的情况如下：

单位：万元

年度	上市公司	存货原值	主营业务收入	比例
2024 年度	普冉股份	81,668.46	180,336.82	220.82%
	兆易创新	271,919.11	735,562.78	270.51%
	东芯股份	112,133.65	63,934.20	57.02%
2023 年度	普冉股份	50,664.97	112,704.28	222.45%
	兆易创新	233,508.30	576,046.79	246.69%
	东芯股份	109,831.56	52,908.83	48.17%

由上表可见，普冉股份、兆易创新的业务规模大于存货规模，公司业务规模小于存货规模，主要系：

一是相较于其他存储产品，SLC NAND 的产能相对稀缺。鉴于公司的上游晶圆厂基于战略原因，将 NAND 产能持续向更高制程倾斜，公司预判成熟制程产能未来将趋于紧张，因此进行了前瞻性的策略备货。此外，针对部分特定客户在特定应用场景的需求，其产品生命周期内需持续使用成熟制程方案，为确保此类核心客户的长期供货稳定，公司已锁定相应产能并适度提升了安全库存水平。

二是 2024 年公司及普冉股份、兆易创新的业务规模均整体上升，增长幅度差异不大，但整体业务规模低于普冉股份、兆易创新。

综上所述，公司存货规模增长与实际业务发展及市场环境情况相符合，与业务规模基本匹配，公司存货规模变化与同行业可比上市公司趋势一致。

（二）列示本期计提跌价准备/合同履约成本减值准备的存货项目、计提时点的市场价格走势、可变现净值计算过程，说明存货跌价准备计提/合同履约成本减值准备政策是否发生变更，相关假设及关键参数是否与行业实际情况相符；

2024 年末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	存货跌价准备	账面价值
原材料	85,170.40	16,563.36	68,607.04
委托加工物资	10,018.97	1,563.40	8,455.57
库存商品	15,822.13	4,772.69	11,049.44
发出商品	827.59	-	827.59
合同履约成本	294.56	-	294.56
合计	112,133.65	22,899.45	89,234.20

公司保持一贯的处理方式，根据企业会计准则等对存货采用成本与可变现净值孰低原则计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。

2022 年起受多重宏观因素影响，半导体行业进入下行周期，以消费电子市场为代表的部分下游应用市场出现了明显的需求疲软迹象，部分产品市场价格也出现了一定程度的下滑。2023 年市场需求回落，行业竞争激烈，部分产品市场价格下滑明显，2024 年公司产品的市场价格仍处于历史相对低位。近三年公司产品市场价格变化趋势，与存货跌价计提变动比例及变动趋势相一致。

1、存货跌价准备计提政策

报告期内，公司对存货采用成本与可变现净值孰低原则计量，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，具体的减值测试方法如下：

（1）产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费

用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。将上述方法确定的可变现净值与存货账面价值予以比对，确定是否计提存货减值及其金额。

（2）结合存货实际盘点情况，对存在毁损、滞销等不可销售或使用的存货，确定存货可变现净值为零，按照存货账面价值全额计提减值。

（3）在影响存货减值因素已经消失的，在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。

2、存货跌价准备的同行业可比公司对比情况

上市公司	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
兆易创新	13.71%	14.74%	9.60%
普冉股份	12.09%	28.43%	9.55%
东芯股份	20.42%	31.12%	20.05%

由上表可见，受市场周期及行业竞争激烈影响，公司产品的市场价格仍处于历史相对低位。根据企业会计准则规定，经谨慎性考虑后，公司对存在减值迹象的存货计提跌价准备。2024 年随着行业景气度回升，公司存货跌价准备计提比例较 2023 年有所下降，与 2022 年基本持平。

综上，公司存货跌价准备计提政策符合准则规定，保持一贯性，近三年公司计提的存货跌价准备符合业务情况，与同行业可比公司的计提情况趋同。

（三）结合存货类别、库龄、市场价格变动、2023 年存货跌价准备/合同履约成本减值准备计提政策、同行业可比公司情况等因素，说明本期存货跌价准备/合同履约成本减值准备下降的具体原因及合理性，相关会计处理是否谨慎。请年审会计师核查并发表明确意见。

2023 年末、2024 年末公司存货的库龄主要为 2 年以内，占比超过 80%，其

中库龄 1 年以内的存货占比 60%左右，具体情况如下：

单位：万元

年度	项目	期末余额	1 年以内	1-2 年	2 年以上	存货跌价 计提比例
2023 年末	NAND	80,085.44	63,831.09	13,282.34	2,972.01	26.74%
	NOR	16,261.62	3,950.77	10,697.74	1,613.11	56.45%
	DRAM	8,109.15	3,939.97	2,099.79	2,069.38	28.45%
	MCP	5,314.22	3,765.09	196.41	1,352.72	24.03%
	合同履约成本	61.13	34.25	26.88	-	-
	合计	109,831.56	75,521.17	26,303.17	8,007.22	31.12%
	占比	100.00%	68.76%	23.95%	7.29%	-
2024 年末	NAND	82,073.62	51,634.08	24,375.68	6,063.86	14.96%
	NOR	16,883.05	4,754.70	1,568.81	10,559.55	52.17%
	DRAM	7,784.17	5,129.57	410.96	2,243.64	10.38%
	MCP	5,098.25	3,357.66	348.85	1,391.74	19.81%
	合同履约成本	294.56	263.89	30.67	-	-
	合计	112,133.65	65,139.89	26,734.98	20,258.79	20.42%
	占比	100.00%	58.09%	23.84%	18.07%	-

由上表可见，公司采用的存货跌价准备计提政策，不同产品计提的存货跌价准备计提比例与其各自的库龄金额及占比趋势项目具有合理性。NAND 产品库龄 2 年以内的占比超 90%，流动性较好，存货跌价计提比例较低；NOR 产品在 2023 年末 1-2 年库龄及 2024 年末 2 年以上库龄的占比较高，存货跌价计提比例也较高。结合本题第二问的回复，公司计提的存货跌价准备符合业务情况，具有合理性。

（四）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）询问公司管理层，了解各类存货的采购周期、生产周期、订单周期、生产模式、销售模式以及备货方法；

（2）获取公司存货余额构成明细表、库龄表，分析公司期末存货余额、库龄增减变动原因；

（3）获取公司审计报告等，检查公司存货跌价准备计提相关政策，并分析其合理性及与同行业公司差异；

（4）获取公司存货跌价准备计算表，分析其合理性和准确性；

（5）获取同行业公司的年度报告，分析其存货构成、存货跌价准备相关的变动情况。

2、核查意见

（1）公司存货规模增长具有合理性，符合实际业务发展及市场环境情况，与业务规模基本匹配，公司存货规模变化与同行业可比上市公司趋势一致；

（2）公司存货跌价准备计提政策符合准则规定，保持一贯性，近三年公司计提的存货跌价准备符合业务情况，与同行业可比公司的计提情况趋同；

（3）公司 2024 年度计提存货跌价准备相关会计处理谨慎，具备合理性。

二、关于毛利率

年报显示，公司 2024 年综合毛利率 13.99%，同比上升 2.42 个百分点，其中 NAND 产品毛利率 11.58%，同比上升 8.25 个百分点，NOR 产品毛利率 23.77%，同比上升 6.89 个百分点，DRAM 产品毛利率 26.63%，同比下降 7.01 个百分点。分区域看，大中华区业务毛利率 13.02%，同比上升 8.14 个百分点，非大中华地区业务毛利率 17.52%，同比下降 8.50 个百分点。分销售模式看，经销业务毛利率 17.54%，同比上升 13.00 个百分点，直销业务毛利率 12.94%，同比下降 1.67 个百分点。

请公司：（1）结合公司产品类型、应用领域、主要客户、价格及成本变化，说明毛利率波动较大的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在重大差异；（2）结合大中华区和非大中华区销售的具体产品、应用领域、市场需求和竞争格局，说明不同区域毛利率呈现相反变化的原因及合理性；（3）结合直销和经销的具体产品、应用领域、定价模式，说明不同销售模式下毛利率变化情况差异较大的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）结合公司产品类型、应用领域、主要客户、价格及成本变化，说明毛利率波动较大的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在重大差异；

2023 年、2024 年公司毛利率分别为 11.57%、13.99%，2024 年毛利率同比增长 2.42 个百分点，主要系：2024 年公司产品的市场价格仍处于历史相对低位，公司持续优化产品结构和市场策略，提升运营效率；加强采购成本的管理，逐步提高存货周转速度，消纳前期高价存货，逐步降低产品成本。

公司 NAND、NOR、DRAM、MCP 产品（不含技术服务）的平均单价、平均成本及毛利率情况如下：

单位：万元、元/颗

项目	2024 年	2023 年	变动
----	--------	--------	----

项目	2024 年				2023 年				变动趋势
	营业收入	平均单价	平均成本	毛利率	营业收入	平均单价	平均成本	毛利率	
NAND	36,586.26	4.40	3.89	11.58%	23,681.24	5.22	5.05	3.33%	8.25%
NOR	3,944.83	1.80	1.37	23.77%	3,755.73	2.00	1.66	16.88%	6.89%
DRAM	6,685.03	6.45	4.73	26.63%	4,658.54	10.28	6.82	33.64%	-7.01%
MCP	16,585.87	17.92	15.91	11.20%	19,565.86	16.70	14.63	12.38%	-1.18%
合计				13.82%				10.48%	3.34%

注：上表中毛利率系根据相应产品收入和成本计算得出，与根据单位收入和单位成本计算得出略有差异。

1、公司不同产品毛利率变化的原因

（1）NAND 产品

2024 年公司 NAND 产品毛利率 11.58%，较上年同期增加 8.25 个百分点，平均单价及成本分别较上年同期下降 15.71%、22.97%，平均成本下降幅度略高，主要系：

（a）2024 年得益于网络通信下游市场的需求回暖，对部分战略直销客户公司采用竞争性价格策略，提高运营效率，平均单价有所下降，NAND 产品收入实现 3,944.83 万元，较上年同期增加 54.49%，其中 NAND 产品主要客户的产品应用领域及收入实现情况如下：

单位：万元

客户名称	客户类型	产品应用领域	营业收入			毛利率		
			2024 年度	2023 年度	变动比率	2024 年度	2023 年度	变动情况
NAND 产品主要客户 1	直销	网络通信	14,329.76	4,930.55	190.63%	6.57%	1.15%	5.42%
NAND 产品主要	直销	网络通信、	9,035.78	3,472.79	160.19%	12.72%	3.73%	8.99%

客户 2		消费电子						
主要客户小计			23,365.54	8,403.34	178.05%			
NAND 产品收入合计			36,586.26	23,681.24	54.49%	11.58%	3.33%	8.25%
主要客户占比			63.86%	35.49%				

（b）公司加强采购成本的管理，逐步提高存货周转速度，以前年度采购价格相对较高的存货已逐步消化，2024 年产品平均成本 3.89 元/颗，较上年同期降低 1.16 元/颗，降幅大于平均单价。

（2）NOR 产品

2024 年，公司 NOR 产品毛利率 23.77%，较上年同期增加 6.89 个百分点，平均单价及成本分别较上年同期下降 10.00%、17.47%，平均成本下降幅度略高，主要得益于公司加强采购成本的管理，逐步提高存货周转速度，以前年度采购价格相对较高的存货已逐步消化。

2024 年公司 NOR 产品收入金额为 3,944.83 万元，较上年同期增加 5.03%，主要客户的产品应用领域、营业收入情况如下：

单位：万元

客户名称	客 户 类 型	产品应 用领域	营业收入			毛利率		
			2024年度	2023年度	变动比 率	2024 年 度	2023 年 度	变动情 况
NOR 产品主要客户 1	直 销	消费电 子	2,362.68	1,749.48	35.05%	33.07%	14.03%	19.04%
NOR 产品主要客户 2	经 销	消费电 子	280.21	134.51	108.31%	47.10%	23.03%	24.07%
主要客户小计			2,642.89	1,883.99	40.28%			
NOR 产品收入合计			3,944.83	3,755.73	5.03%	23.77%	16.88%	6.89%
主要客户占比			67.00%	50.16%				

(3) DRAM 产品

2024 年公司 DRAM 产品毛利率 26.33%，较上年同期下降 7.01 个百分点，平均单价及成本分别较上年同期下降 37.26%、30.65%。公司 DRAM 系列产品品类齐全，品类结构的不同年度变动带动毛利率略有波动，毛利下降主要系公司为优化产品结构，对部分 DRAM 产品进行了阶段性价值让渡。

2024 年公司 DRAM 产品收入金额为 6,685.03 万元，较上年同期增加 43.50%，主要系可穿戴设备领域产品销量有所提升。DRAM 产品主要客户的产品应用领域、营业收入情况如下：

单位：万元

客户名称	客 户 类 型	产品应 用领域	营业收入			毛利率		
			2024 年度	2023 年度	变动比率	2024 年 度	2023 年 度	变动情 况
DRAM 产品主要客 户 1	直 销	工业控 制	1,666.86	1,195.10	39.47%	47.64%	47.53%	0.11%
DRAM 产品主要客 户 2	直 销	网络通 信、消费 电子	1,185.75	43.42	2630.77%	26.32%	31.50%	-5.18%
DRAM 产品主要客 户 3	直 销	网络通 信	1,100.18	311.34	253.37%	3.47%	-14.73%	18.20%
主要客户小计			3,952.79	1,549.86	155.04%			
DRAM 产品收入合计			6,685.03	4,658.54	43.50%	26.63%	33.64%	-7.01%
主要客户占比			59.13%	33.27%				

(4) MCP 产品

2024 年公司 MCP 产品毛利率 11.20%，较上年同期略有下降，整体较为稳定，平均单价及成本分别较上年同期上升 7.31%、8.75%。公司 MCP 芯片在 M2M

领域的广泛应用，如车联网终端，工业设备联网领域等。终端产品完成部署后，后续维护升级均需与原芯片方案保持兼容，MCP 产品的客户在终端产品后续维护升级时需保持与原方案的兼容，倾向于保持供应链关系的稳定性，公司 MCP 产品毛利率在一定时间内相对稳定。

2024 年公司 MCP 产品收入金额为 16,585.87 万元，较上年同期下降 15.23%。
主要客户的产品应用领域、营业收入情况如下：

单位：万元

客户名称	客户类型	产品应用领域	营业收入			毛利率		
			2024 年度	2023 年度	变动比率	2024 年度	2023 年度	变动情况
MCP 产品主要客户 1	直销	汽车电子、消费电子	7,860.63	8,420.94	-6.65%	21.24%	22.62%	-1.38%
MCP 产品主要客户 2	经销	消费电子、汽车电子	2,317.61	3,197.94	-27.53%	7.20%	1.29%	5.91%
MCP 产品主要客户 3	直销	消费电子、汽车电子	2,094.32	263.32	695.36%	1.28%	13.22%	-11.94%
主要客户小计			12,272.56	11,882.20	3.29%			
MCP 产品收入合计			16,585.87	19,565.86	-15.23%	11.20%	12.38%	-1.18%
主要客户占比			73.99%	60.73%				

2、毛利率与同行业公司对比

公司可比公司产品及毛利率披露情况如下：

公司简称	主要产品	备注
兆易创新	存储芯片、MCU 及模拟产品、传感器	仅披露存储芯片综合毛利率，未细分存储产品具体类型的毛利率
普冉股份	存储芯片、微控制器及其他	仅披露存储芯片综合毛利率，未细分存储产品具体类型的毛利率

公司简称	主要产品	备注
东芯股份	NAND、NOR、DRAM、MCP	-

2023 年、2024 年公司 & 同行业可比公司的存储芯片的综合毛利率对比情况如下：

可比公司	产品	2023 年度	2024 年度	毛利变动
兆易创新	存储芯片	32.99%	40.27%	7.28%
普冉股份	存储芯片	23.99%	34.61%	10.62%
东芯股份	存储芯片	10.48%	13.82%	3.34%

2023 年、2024 年公司的存储芯片的综合毛利率分别为 10.48%、13.82%，毛利率变动与可比公司基本一致，2024 年受市场整体行情影响，出现小幅上升，但公司毛利率低于同行业可比公司，主要系公司发展阶段与规模、产品类型、具体应用领域等方面存在一定差异所致。

（二）结合大中华区和非大中华区销售的具体产品、应用领域、市场需求和竞争格局，说明不同区域毛利率呈现相反变化的原因及合理性；

2024 年公司大中华地区（不含技术服务，下同）收入金额占比为 78.38%，总体占比较高，主要集中在国内及港澳台地区；非大中华地区（不含技术服务，下同）收入金额占比为 21.62%，主要集中在日韩地区。公司产品主要应用于通讯行业、安防监控、消费电子、汽车电子等领域，大中华地区及非大中华地区的客户均涉及上述应用领域。

公司大中华地区及非大中华地区的毛利率存在差异，主要系产品及客户需求存在差异所致，具体如下：

单位：万元

地区	产品类型	2024 年度			2023 年度			毛利率
		销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	变动
大中华地区	NAND	35,530.61	55.69%	12.04%	21,625.07	41.86%	1.61%	10.43%
	NOR	3,633.17	5.69%	22.19%	2,607.01	5.05%	14.57%	7.62%
	DRAM	3,152.97	4.94%	18.75%	1,039.09	2.01%	21.42%	-2.67%
	MCP	7,690.98	12.05%	9.38%	9,655.86	18.69%	1.10%	8.28%
	小计	50,007.73	78.38%	12.79%	34,927.03	67.61%	3.03%	9.76%
非大中华地区	NAND	1,055.64	1.65%	-3.86%	2,056.17	3.98%	21.42%	-25.28%
	NOR	311.66	0.49%	42.19%	1,148.72	2.22%	22.11%	20.08%
	DRAM	3,532.06	5.54%	33.67%	3,619.45	7.01%	37.15%	-3.48%
	MCP	8,894.89	13.94%	12.78%	9,910.00	19.18%	23.36%	-10.58%
	小计	13,794.25	21.62%	17.52%	16,734.34	32.39%	26.02%	-8.50%

1、大中华地区

公司大中华地区收入以 NAND 和 MCP 产品为主。2024 年公司大中华地区产品毛利率 12.79%，较上年同期增加 9.76 个百分点，主要系：（1）受益于网络通信、消费电子等市场的回暖，公司 NAND 销售数量实现较大增长，NAND 产品收入规模及毛利率均有上升；（2）MCP 产品调整细分产品结构，大容量产品占比上升，毛利率有所提升。

2、非大中华地区

公司非大中华地区收入以 MCP 和 DRAM 产品为主。2024 年公司非大中华地区产品毛利率 17.52%，较上年同期降低 8.50 个百分点，主要系：（1）MCP 产品为适应当地下游市场环境变化，公司采取了更具竞争力的价格策略以维持和拓展市场，导致产品毛利率有所下降；（2）DRAM 系列产品品类齐全，品类结构的不同年度变动带动毛利率略有波动，毛利下降主要系公司为支持技术迭代，对部分 DRAM 产品进行了阶段性价值让渡；（3）公司拓展非大中华地区的 NAND 产品市场，收入金额和毛利率较低。

（三）结合直销和经销的具体产品、应用领域、定价模式，说明不同销售模式下毛利率变化情况差异较大的原因及合理性。

公司产品包括 NAND、NOR、DRAM、MCP 等，产品线广。公司产品主要应用于通讯行业、安防监控、消费电子、汽车电子等领域，直销客户及经销客户均涉及上述应用领域。而各产品在下游应用领域、市场竞争、终端客户集中度等均存在较大差异，因此公司采用“经销、直销相结合”的销售模式，根据不同产品的特点并结合客户合作意愿，选择不同的销售策略。

公司产品主要为标准化产品，市场化程度高、竞争较充分，产品定价时要关注同类产品的市场价格。通常来说，对于长期合作、采购量大、需求稳定的终端客户，公司采用竞争性价格策略，通过直销与终端客户保持紧密联系，可以更好地直接服务客户，提高客户粘性。经销商作为上下游产业的纽带，助力公司迅速打开销售渠道，尤其是终端较为零散的下游市场，公司会根据经销商所处区域市场容量，市场潜力，同业竞争状况以及经销商自身实力等确定交易价格。2023 年、2024 年公司不同销售模式下各产品（不含技术服务，下同）收入金额，占比及毛利情况如下：

单位：万元

销售模式	产品类别	2024 年度			2023 年度			毛利率
		销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	变动
直销	NAND	27,821.67	43.61%	10.11%	14,593.19	28.25%	6.72%	3.39%
	NOR	3,373.78	5.29%	22.44%	3,090.00	5.98%	20.90%	1.54%
	DRAM	6,354.95	9.96%	25.93%	3,930.62	7.61%	31.92%	-5.99%
	MCP	11,637.69	18.24%	8.88%	14,056.26	27.21%	12.84%	-3.96%
	小计	49,188.09	77.09%	12.71%	35,670.08	69.05%	13.14%	-0.43%
经销	NAND	8,764.58	13.74%	16.26%	9,088.05	17.59%	-2.12%	18.38%
	NOR	571.05	0.90%	31.63%	665.73	1.29%	-1.78%	33.41%

销售 模式	产品类 型	2024 年度			2023 年度			毛利率
		销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	变动
	DRAM	330.08	0.52%	40.21%	727.92	1.41%	42.97%	-2.76%
	MCP	4,948.18	7.76%	16.67%	5,509.60	10.66%	11.20%	5.47%
	小计	14,613.89	22.91%	17.54%	15,991.29	30.95%	4.54%	13.00 %

由上表可见，直销模式下，2024 年公司 NAND 和 DRAM 产品金额和占比均有所提升，NOR 产品和 MCP 产品金额和占比略有下降；经销模式下公司产品以 NAND 和 MCP 产品为主。不同模式下产品构成比例的变化，而不同产品的毛利率的差异，引起直销和经销综合毛利率的变化。

1、NAND 产品

2023-2024 年，公司 NAND 产品的不同销售模式下收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

销售模式	2024 年度			2023 年度			毛利率变
	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	动
直销	27,821.67	76.04%	10.11%	14,593.19	61.62%	6.72%	3.39%
经销	8,764.58	23.96%	16.26%	9,088.05	38.38%	-2.12%	18.38%
合计	36,586.25	100.00%	11.58%	23,681.24	100.00%	3.33%	8.25%

公司 NAND 产品销售以直销模式为主，主要直销客户为长期合作、采购量大、供货稳定的终端客户，产品应用领域为网络通信、消费电子、安防监控等。2024 年得益于网络通信下游市场的需求回暖，对部分战略直销客户公司采用竞争性价格策略，直销模式毛利率低于经销模式。

2、NOR 产品

2023-2024 年，公司 NOR 产品的不同销售模式下收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

销售模式	2024 年度			2023 年度			毛利率变动
	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	
直销	3,373.78	85.52%	22.44%	3,090.00	82.27%	20.90%	1.54%
经销	571.05	14.48%	31.63%	665.73	17.73%	-1.78%	33.41%
合计	3,944.83	100.00%	23.77%	3,755.73	100.00%	16.88%	6.89%

公司 NOR 产品的直销客户收入占比较高。近年来，随着消费电子的持续技术迭代和消费场景的拓宽，其市场迎来明显增长，得益于可穿戴设备市场销售的增长，2024 年公司 NOR 产品的直销客户收入有所增长，随着 NOR 产品成本逐渐优化，毛利率逐步上升，公司采用的定价策略使得直销模式毛利率略低。

3、DRAM 产品

2023-2024 年，公司 DRAM 产品的不同销售模式下收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

销售模式	2024 年度			2023 年度			毛利率变动
	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	
直销	6,354.95	95.06%	25.93%	3,930.62	84.37%	31.92%	-5.99%
经销	330.08	4.94%	40.21%	727.92	15.63%	42.97%	-2.76%
合计	6,685.03	100.00%	26.63%	4,658.54	100.00%	33.64%	-7.01%

公司 DRAM 产品品类齐全，品类结构的不同年度变动带动毛利率略有波动。DRAM 产品应用领域主要为工业模块、消费电子、网络通信等，产品销售模式集中在直销模式；经销客户销售规模较低，DRAM 产品毛利率较高。

4、MCP 产品

2023-2024 年，公司 MCP 产品的不同销售模式下收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元

销售模式	2024 年度	2023 年度	毛利率变动
------	---------	---------	-------

	销售金额	占比	毛利率	销售金额	占比	毛利率	动
直销	11,637.69	70.17%	8.88%	14,056.26	71.84%	12.84%	-3.96%
经销	4,948.18	29.83%	16.67%	5,509.60	28.16%	11.20%	5.47%
合计	16,585.87	100.00%	11.20%	19,565.86	100.00%	12.38%	-1.18%

公司 MCP 产品应用领域主要为汽车电子、消费电子等。2024 年受下游应用更新迭代影响，公司调整 MCP 产品结构及市场价格策略，部分细分产品收入及毛利率均有所下降；2024 年直销模式下公司长期合作、供货稳定的终端客户包括韩国知名电子工业企业，毛利率略低。

综上所述，直销模式确保销售规模，而经销模式则通过灵活调整结构成功捕捉了市场价值提升的机遇，共同构成了公司整体销售模式的规划布局，与市场实际情况相符，具有商业合理性。

（四）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

- （1）获取公司销售台账、采购台账，分析不同销售模式、不同销售区域、不同客户的主要销售产品、成本及毛利率变化情况；
- （2）访谈公司财务总监，了解公司主要客户、销售模式下毛利率变化的主要原因并分析其合理性；
- （3）通过公开渠道查询同行业可比公司产品类型、毛利率等信息，比较分析同行业可比公司与公司的毛利率差异

2、核查意见

- （1）公司毛利率的变化，是客户结构和市场策略等共同作用的结果，符合市场情况和公司经营策略，具有合理性；与同行业公司毛利率的差异主要系发展阶段与规模、产品类型、具体应用领域等方面因素所致，具备合理性；
- （2）公司各类产品的销售占比和毛利率的变化，反映出了大中华区的销售

的主要产品、客户结构及市场景气度差异，符合两个地区市场的情况，具有合理性；

（3）公司直销模式和经销模式共同构成了公司整体销售模式的规划布局，不同模式下产品结构变化带来毛利率变化，与市场实际情况和公司市场策略相符，具有商业合理性。

三、关于应收账款

年报显示，公司 2024 年末应收账款账面余额 1.59 亿元，较上年末增长 67.86%，高于营业收入增速 20.8%，坏账准备 2,996.46 万元，较上年末 2,959.56 万元微增 1.25%。应收账款账面余额占营业收入的比为 24.80%，较上年 17.85% 提高 6.95 个百分点。

请公司：（1）结合主要应收款项客户的类型、信用政策及变化情况、收入确认时间，说明应收款项大幅增加的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，与同行业可比公司是否存在较大差异；（2）结合账龄分布、计提政策、客户资信、历史回款、期后回款等情况，分析坏账准备增幅远小于应收账款账面余额增幅的原因，说明应收账款坏账计提的充分性。请年审会计师核查并发表明确意见。

公司回复：

（一）结合主要应收款项客户的类型、信用政策及变化情况、收入确认时间，说明应收款项大幅增加的原因及合理性，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况，与同行业可比公司是否存在较大差异；

公司应收账款客户结构为以直销客户为主，经销客户占比较小，直销客户销售金额及占比的上升会进一步提高应收账款占收入的比重。2024 年末公司应收账款金额为 12,897.54 万元，较上年末增幅 98.15%，其中直销客户增加 121.59%，经销客户减少 20.57%。

公司产品销售采用“经销、直销相结合”的销售模式。经销模式下，公司与经销商之间采用买断式销售；直销模式下，终端客户直接向公司下订单。公司根据各应用领域的终端客户情况，重点开发战略性客户，与其直接签订合同，实现销售，同时通过直销，进一步提升客户黏性，改善客户体验。

公司经销模式和直销模式执行相同的收入确认政策，即内销业务，公司根据与客户签订的销售合同或订单发货，商品送到客户指定地点，客户签收后确认收

入；外销业务，公司根据客户要求将货物运达海关，凭出口发票、箱单、运单等进行出口申报，待完成出口报关手续，控制权转移确认收入。

公司积极做好客户的开发与管理工作，按照既定的客户信用政策确定方式给予不同客户合理的信用期，并保持既定信用政策的一贯性与灵活性。按不同销售模式分类的结算方式、信用政策具体如下：

销售模式	结算方式及信用期
直销	通常为公司交货后 30-90 天或月结 25-60 天内客户完成付款；以银行转账方式付款。
经销	通常为预付货款后公司向其交货，部分为交货后 30 天或月结 10-30 天内客户完成付款；以银行转账方式付款。

1、2024 年末公司应收账款增长的原因

公司 2024 年末、2023 年末的应收账款构成情况如下：

单位：万元

类型	2024 年末/2024 年度			2023 年末/2023 年度		
	应收账款 余额	应收账款 结构占比	应收账款/客 户类型收入 占比	应收账款 余额	应收账款 占比	应收账款/ 客户类型 收入占比
直销客户	12,045.08	93.39%	24.42%	5,435.82	83.51%	14.72%
经销客户	852.46	6.61%	5.83%	1,073.19	16.49%	6.71%
合计	12,897.54	100%	20.17%	6,509.00	100%	12.30%

注：以上比例系以万元为单位的金额对比计算得出。

（1）直销客户形成的应收账款

2024 年末公司对直销客户的应收账款余额为 12,045.08 万元，较上年增幅 121.59%，主要系报告期内公司部分直销客户下游景气度上升，公司直销收入占比显著增长。公司对直销客户的信用政策基本保持稳定，主要客户不同期间的信用政策对比如下：

单位：万元

客户名称	2024 年末应收 账款余额	信用政策		
		2024 年度	2023 年度	是否存在 差异
应收账款主要直销客户 1	4,332.66	票到 60 天 付款	票到 60 天付款	否
应收账款主要直销客户 2	3,781.19	收货后 75 天内付款	收货后 75 天内 付款	否
应收账款主要直销客户 3	702.30	收货后 60 天内付款	收货后 60 天内 付款	否
应收账款主要直销客户 4	622.52	发票日期后 60 天付款	发票日期后 60 天付款	否
应收账款主要直销客户 5	527.88	发票日期后 60 天付款	发票日期后 60 天付款	否
小计	9,966.55			
占直销模式下应收账款 金额的比重	82.73%			

（2）经销客户形成的应收账款

2024 年末公司对经销客户的应收账款余额为 852.46 万元，较上年降幅 20.57%，主要系公司加强收款管理及报告期内经销收入略有下降所致。公司对经销客户的信用政策基本保持稳定，主要客户不同期间的信用政策对比如下：

单位：万元

客户名称	2024 年末应收 账款余额	信用政策		
		2024 年度	2023 年度	是否存在差异
应收账款主要 经销客户 1	321.27	每月 10 日前 付清上月款	每月 25 日前 付清上月款	是

		项	项	
应收账款主要 经销客户 2	260.39	发票日期后 30 天付款	发票日期后 30 天付款	否
应收账款主要 经销客户 3	174.70	发票日期后 30 天付款	发票日期后 30 天付款	否
小计	756.36			
占经销模式下 应收账款金额 的比重	88.73%			

2、公司的收入确认及信用政策

报告期内，公司与同行业可比公司应收款项规模变化趋势相同，具体如下：

单位：万元

上市公司	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	变动比例
兆易创新	21,260.03	11,414.74	86.25%
普冉股份	41,292.55	32,692.67	26.31%
东芯股份	12,897.54	6,509.00	98.15%

注：上表中数据来源于上市公司年度报告。

综上所述，公司应收款项大幅增加具有合理性，符合实际业务情况，不存在放宽信用政策刺激销售的情况；公司应收账款规模变化趋势与同行业可比公司不存在较大差异。

（二）结合账龄分布、计提政策、客户资信、历史回款、期后回款等情况，分析坏账准备增幅远小于应收账款账面余额增幅的原因，说明应收账款坏账计提的充分性。

2023 年末、2024 年末公司应收账款坏账准备余额分别为 2,959.56 万元、2,996.46 万元。公司应收账款坏账准备区分为组合计提和单项计提，2024 年末，组合计提坏账准备金额为 1.33 万元，较上年末减少 24.16 万元，降幅为 94.79%，

主要系账龄为 3-12 个月的应收账款余额减少所致；单项计提坏账准备金额为 2,995.14 万元，由于汇率变动余额较上年增加 61.07 万元，增幅为 2.08%，公司单项计提坏账比例为 100%，期后无回款。

1、公司应收账款坏账计提政策

除已单独计量损失准备的应收账款外，公司根据以前年度与之相同或相类似的、按账龄段划分的具有类似信用风险特征的应收账款组合的预期信用损失为基础，计提应收账款坏账准备。

公司保持一贯的应收账款坏账准备计提政策，应收账款坏账计提比例与同行业可比上市公司相比不存在重大差异，具体对比如下：

账龄	兆易创新	普冉股份	公司
1 年以内		5.00%	
其中：0-3 个月	0.00%		0.00%
3-12 个月	5.00%		5.00%
1-2 年	10.00%	20.00%	20.00%
2-3 年	20.00%	50.00%	50.00%
3-4 年	50.00%	100.00%	80.00%
4-5 年	80.00%	100.00%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%

按组合计提坏账准备的应收款项

截至 2024 年末，公司按组合计提坏账准备的应收款项情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比	坏账准备	计提比例	账面价值
1 年以内					
其中：0-3 个月	12,872.32	99.79%	-	-	12,872.32
3-12 个月	26.55	0.21%	1.33	5.00%	25.22
合计	12,898.87	100.00	1.33	-	12,897.54

项目	账面余额	占比	坏账准备	计提比例	账面价值
		%			

由上表可知，公司按组合计提坏账准备的应收款项，账龄在 0-3 个月的应收账款余额为 12,872.32 万元，占当期按组合计提坏账的应收账款余额的比例为 99.79%，应收账款账龄较短，与实际业务相符。

公司与按组合计提坏账准备的应收款项客户历史期回款较好。截止 2024 年末，按组合计提坏账准备的前五大应收账款客户对应的应收账款余额、坏账准备、资信情况及期后回款如下：

单位：万元

客户名称	应收账款 余额	坏账准 备金额	资信情况	期后回款 情况	期后回款 占期末应 收款项比 例
应收账款主 要客户 1	4,332.66	-	注册资本和实收资本 均为 1 亿元，合作年限 2 年，历史回款正常， 未发生坏账。	4,332.66	100.00%
应收账款主 要客户 2	3,781.19	-	注册资本为 501 万元， 合作年限 4 年，历史回 款正常，未发生坏账。	3,781.19	100.00%
应收账款主 要客户 3	702.30		注册资本为 3623 万元， 合作年限 3 年，历史回 款正常，未发生坏账。	627.78	89.93%
应收账款主 要客户 4	622.52		全球知名电子制造代 工厂，合作年限 2 年， 历史回款正常，未发生 坏账。	622.52	100.00%

客户名称	应收账款 余额	坏账准 备金额	资信情况	期后回款 情况	期后回款 占期末应 收款项比 例
应收账款主 要客户 5	527.88		韩国知名电子工业企 业，合作年限 10 年， 历史回款正常，未发生 坏账。	527.88	100%

综上所述，公司应收账款坏账计提充分，坏账准备增幅远小于应收账款账面余额，符合业务实际情况。

（三）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）获取公司应收账款明细表、账龄分析表，分析公司应收账款坏账准备计提的准确性和合理性；

（2）获取公司主要客户的销售合同，分析其信用政策及变化情况；

（3）访谈公司管理层，了解公司应收账款增加的具体原因、合理性等，同时关注公司坏账准备计提政策的情况。

2、核查意见

（1）公司应收款项大幅增加具有合理性，符合实际业务情况，变化趋势与同行业可比公司不存在较大差异，不存在放宽信用政策刺激销售的情况；

（2）公司应收账款坏账计提充分，坏账准备增幅小于应收账款账面余额主要系新增应收账款整体账龄较短，符合业务实际情况。

四、关于其他非流动资产

年报显示，公司 2024 年末其他非流动资产 4.79 亿元，其中大额存单 3.54 亿元，一年内到期的非流动资产 4.79 亿元，均为大额存单。2023 年末大额存单 5.76 亿元，一年内到期的非流动资产 8,931.95 万元，其中大额存单 4,084 万元。2024 年利息收入 2,572.63 万元，较 2023 年 5,001.89 万元下降 48.57%。

请公司：（1）结合大额存单的增减变动、利率变化等，说明利息收入大幅下降的原因及合理性；（2）请年审会计师结合大额存单的存放单位、协议约定，说明大额存单的权属状态、利率合理性。

公司回复：

（一）结合大额存单的增减变动、利率变化等，说明利息收入大幅下降的原因及合理性；

为提高自有资金的使用效率和收益，在确保不影响公司日常经营活动所需资金的情况下，公司会对于闲置自有资金进行资金管理，配置的资金管理产品包括存款类产品（协定存款、通知存款、定期存款和活期存款），和安全性高、流动性好、风险低的结构性存款和大额存单。公司将协定存款、通知存款、定期存款产生的收益计入利息收入核算，大额存单的收益计入投资收益核算，结构性存款的收益在到期之前计入公允价值变动损益核算。

1、协定存款、通知存款、定期存款和活期存款的利息收入

2024 年公司协定存款、通知存款、定期存款产生的利息收入金额为 2,572.63 万元，较上年同期减少 2,429.25 万元，主要系市场利率下降、存款规模减少所致。具体情况如下：

单位：万元

年份	期间	金额	利息收入	年化利率
2023 年	第一季度	257,431	1,672.39	2.60%
	第二季度	189,993	1,113.46	2.34%

年份	期间	金额	利息收入	年化利率
	第三季度	180,405	1,046.10	2.32%
	第四季度	173,430	1,169.93	2.70%
	年平均	200,315	5,002.00	2.50%
2024 年	第一季度	162,064	816.36	2.01%
	第二季度	145,257	812.11	2.24%
	第三季度	101,630	540.93	2.13%
	第四季度	72,953	403.23	2.21%
	年平均	120,476	2,573.00	2.14%

2、大额存单的投资收益

2024 年公司大额存单产生的投资收益为 2291.45 万元，较上年同期增加 912.5 万元，主要系大额存单的收益率高于协定存款、通知存款、定期存款对应的利率，2024 年公司资金管理结构上配置的大额存单有所增加所致。具体情况如下：

单位：万元

年份	期间	金额（万元）	收益（万元）	年化收益率
2023 年	第一季度	50,800.00	338.07	3.01%
	第二季度	57,000.00	318.48	2.36%
	第三季度	52,000.00	319.25	2.34%
	第四季度	62,000.00	403.16	2.83%
	年平均	55,450.00	1,378.95	2.49%
2024 年	第一季度	65,431.80	419.94	2.64%
	第二季度	61,456.60	486.45	3.07%
	第三季度	75,962.80	479.60	2.79%
	第四季度	81,962.80	905.45	4.59%
	年平均	71,203.50	2,291.45	3.22%

3、结构性存款的投资收益

2024 年公司结构性存款产生的投资收益为 533.36 万元，较上年同期减少 139.22 万元，主要系 2024 年结构性存款收益率整体下行，公司资金管理结构上配置的结构性存款有所下降所致。具体情况如下：

单位：万元

年份	期间	金额（万元）	收益（万元）	年化收益率
2023 年	第一季度	10,000.00	34.95	1.40%
	第二季度	25,000.00	34.90	0.80%
	第三季度	26,800.00	262.30	4.05%
	第四季度	10,000.00	340.42	7.40%
	年平均	17,950.00	672.58	3.75%
2024 年	第一季度	14,000.00	150.69	5.02%
	第二季度	19,000.00	104.66	2.54%
	第三季度	19,000.00	103.87	2.19%
	第四季度	25,000.00	174.15	3.17%
	年平均	19,250.00	533.36	2.77%

（二）请年审会计师结合大额存单的存放单位、协议约定，说明大额存单的权属状态、利率合理性。

大额存单系公司为提高资金利用效率、合理利用暂时闲置资金进行现金管理所购买的固定利率产品，收回方式为到期一次还本付息，但可以提前支取或转让，方式灵活多变，兼顾高收益和公司偶发性资金使用需求。

公司大额存单主要存放于境内和境外的大型商业银行，根据存款单位、大额存单金额、持有期限等因素不同，利率介于 1.9%-3.55%之间，符合资金利率市场水平，具有合理性。

1、境内大额存款

截至 2024 年末，公司大额存单情况如下：

单位：万元

存放单位	存款余额	起息日期	到期日期	利率	权属状态
中国民生银行股份有限公司苏州分行	30,000.00	2022/1/6	2025/1/6	3.55%	不存在使用限制
中国民生银行股份有限公司苏州分行	10,000.00	2024/9/20	2026/9/20	1.90%	不存在使用限制
中国民生银行股份有限公司苏州分行	2,000.00	2024/7/23	2027/5/20	2.30%	不存在使用限制
中国民生银行股份有限公司苏州分行	1,000.00	2024/7/19	2027/4/19	2.30%	不存在使用限制
中国民生银行股份有限公司苏州分行	1,000.00	2024/7/19	2027/3/21	2.30%	不存在使用限制
华夏银行股份有限公司苏州分行	10,000.00	2023/11/16	2025/2/16	2.70%	不存在使用限制
宁波银行青浦分行	3,000.00	2023/5/26	2026/5/26	3.30%	不存在使用限制
宁波银行青浦分行	3,000.00	2024/12/23	2027/7/23	2.90%	不存在使用限制
民生银行上海吴中银行	1,000.00	2023/2/20	2025/1/20	2.70%	不存在使用限制
民生银行上海吴中银行	1,000.00	2023/2/20	2025/1/20	2.70%	不存在使用限制
民生银行上海吴中银行	1,000.00	2023/2/20	2025/1/20	2.70%	不存在使用限制
民生银行上海吴中银行	1,000.00	2023/3/20	2025/1/20	2.70%	不存在使用限制
民生银行上海吴中银行	1,000.00	2024/9/20	2026/9/20	1.90%	不存在使用限制

存放单位	存款余额	起息日期	到期日期	利率	权属状态
					用限制
民生银行上海吴中银行	3,000.00	2024/7/11	2026/2/27	2.15%	不存在使 用限制
中信银行盛泽支行	3,000.00	2024/12/3	2027/12/3	2.05%	不存在使 用限制
广发银行吴江支行	3,000.00	2024/12/10	2027/12/10	2.15%	不存在使 用限制
中国工商银行股份有限公司苏州 长三角一体化示范区分行	5,000.00	2024/12/30	2027/12/30	1.90%	不存在使 用限制
合计	79,000.00				

注：上表中存款余额为本金，不包含计提利息金额。

2、韩国子公司的大额存款

截至 2024 年末，公司大额存单情况如下：

单位：万元

存放单位	存款余额	起息日期	到期日期	利率	权属状态
우리은행(예금)友利银行	493.80	2024/6/12	2025/6/25	3.38%	不存在使 用限制
우리은행(예금)友利银行	493.80	2024/11/21	2025/11/21	3.39%	不存在使 用限制
국민은행(예금)国民银行	987.60	2024/12/30	2025/6/30	3.25%	不存在使 用限制
국민은행(예금)国民银行	987.60	2024/12/30	2025/12/30	3.20%	不存在使 用限制
合计	2,962.80				

注：上表中存款余额为本金，不包含计提利息金额。

（三）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）获取公司 2023、2024 年度银行理财、大额存单及相应收益明细，复核其理财收益及利息收入的金额及会计处理；

（2）获取 2023 年末、2024 年末大额存单的存单，检查其利率及利息结算周期等；

（3）获得 2024 年度公司银行询证函及回函，复核相关回函情况。

2、核查意见

（1）公司利息收入大幅下降主要系市场利率下行及存款规模下降所致，具备合理性；

（2）年审会计师认为大额存单权属状态清晰，不存在使用限制，符合利率市场水平。

五、关于境外资产及收入

年报显示，公司 2024 年末境外资产 5.52 亿元，占比 15.64%；2024 年度公司非大中华地区实现收入 1.38 亿元，占比 21.58%。

请公司：（1）说明境外资产的具体内容、分布、目前状态，境外收入的实现主体、销售内容、客户类型、收入确认模式；（2）请年审会计师说明对境外收入的审计程序及其充分性、有效性，包括但不限于境外客户的函证与走访具体情况（包括函证比例、回函比例，走访形式、走访对象等）、与出口退税、外管局收汇数据、中信保数据等第三方数据的验证及匹配情况等；对境外经销（如有）是否实现最终销售的核查情况，包括核查方法、比例、数据来源、结果和结论意见。

（一）说明境外资产的具体内容、分布、目前状态，境外收入的实现主体、销售内容、客户类型、收入确认模式；

公司回复：

1、2024 年末公司境外资产的具体内容、分布、目前状态

2024 年末公司境外资产主要分布在中国香港和韩国，目前处于正常经营使用状态，按照非合并口径的财务报表列示的境外资产具体内容、分布、目前状态如下：

单位：万元

核算主体	香港子公司				韩国子公司				合计	
	账面价值	账面价值 占比	主要内容	所在地	账面价值	账面价值 占比	主要内容	所在地	账面价值	账面价值 占比
货币资金	862.73	3.10%	美元存款、港币存款	香港	4,611.41	16.82%	美元存款、韩元存款、台币存款	韩国	5,474.14	9.91%
应收账款	2,408.28	8.66%	销售形成的应收款	香港	3,790.29	13.82%	销售形成的应收款	韩国	6,198.57	11.23%
预付款项					37.77	0.14%	预付手续费	韩国	37.77	0.07%
其他应收款	253.11	0.91%	代采固定资产款	香港					253.11	0.46%
存货	23,482.38	84.48%	芯片与晶圆	韩国，台湾，浙江，上海，香港。	12,789.02	46.65%	芯片、晶圆、合同履约成本	韩国，台湾	36,271.40	65.70%
其他流动资产	6.59	0.02%	预缴企业所得税	香港	3,374.59	12.31%	待抵扣进项税额、定期存款、预交税费	韩国	3,381.17	6.12%
其他非流动金融资产					80.00	0.29%	保险理财产品	韩国	80.00	0.14%
固定资产	781.93	2.81%	机器设备	韩国，台湾，上海。	675.81	2.46%	机器设备、运输设备、办公及电子设备	韩国，台湾	1,457.73	2.64%
使用权资产					744.83	2.72%	长期租赁合同	韩国	744.83	1.35%
无形资产					203.37	0.74%	专利权、商标权、	韩国	203.37	0.37%

核算主体	香港子公司				韩国子公司				合计	
							软件			
长期待摊费用					38.99	0.14%		韩国	38.99	0.07%
递延所得税资产					585.08	2.13%	可抵扣暂时性差异、可抵扣亏损形成	韩国	585.08	1.06%
其他非流动资产					485.49	1.77%	预付购建长期资产款、保证金、离职养老金	韩国	485.49	0.88%
合计	27,795.02	100.00%			27,416.64	100.00%			55,211.66	100.00%

2、公司境外收入实现的主体及业务内容

公司境外收入产品类型基本为存储芯片，按照时点法确认收入，其中实现主体、销售内容、客户类型如下：

单位：万元

境外收入类型	实现主体	实现方式	产品类型	客户类型	销售收入	
					2024 年	2023 年
境外子公司产品销售收入	东芯香港	境外经营	存储芯片	直供客户，经销商	8,636.51	9,188.22
	Fidelix	境外经营			22,838.07	27,478.58

（二）请年审会计师说明对境外收入的审计程序及其充分性、有效性，包括但不限于境外客户的函证与走访具体情况（包括函证比例、回函比例，走访形式、走访对象等）、与出口退税、外管局收汇数据、中信保数据等第三方数据的验证及匹配情况等；对境外经销（如有）是否实现最终销售的核查情况，包括核查方法、比例、数据来源、结果和结论意见。

年审会计师回复：

（一）针对境外收入和境外经销商终端销售情况，我们执行的核查程序包括：

1、关于境外收入，我们实施的主要核查程序和核查情况如下：

- （1）了解和评价与境外销售相关的关键内部控制设计和运行的有效性；
- （2）获取报告期内公司客户清单及收入明细，查验与境外主要客户签署的业务合同、销售订单等文件，了解公司开展境外业务经营主体、区域分布、销售规模及变动情况、毛利率等；
- （3）选取样本对报告期内境外主要客户进行函证，以核实公司对客户销售收入的真实性、准确性。报告期内境外收入的回函及替代测试确认比例为 85.07%；
- （4）取得公司境外收入明细，结合销售合同条款和收入确认政策，选取样本抽样检查客户订单、发票、发货单、物流运输单、客户签收单、出口报关单、

银行回款单据等内、外部证据，判断收入确认的准确性；

- (5) 对境外收入实施截止性测试程序；
- (6) 取得出口退税申报表，核对申报表上的出口销售情况与账面记录是否匹配，具体情况如下：

①东芯上海向东芯香港出口销售产生的收入与出口退税信息核对情况

基于公司提供的资料，我们核对了 2024 年度东芯上海向东芯香港出口销售产生的收入与相关出口退税信息，二者具有匹配性，东芯上海单体出口退税与账面收入具体对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度
收到的出口退税金额①	543.80
申报的免、抵、退应退税额②	672.71
东芯上海境外销售收入③	5,174.66
出口退税申报境外销售商品收入④	5,174.66
免、抵、退应退税额占出口退税申报境外销售商品收入的比例⑤=②/④	13%
东芯上海境外销售收入与申报境外销售商品收入差异额	0.00

②Fidelix 出口免税收入与出口退税信息核对情况

基于公司提供的资料，我们核对了 2024 年度 Fidelix 财务报表中确认的境外收入与相关增值税申报表中填列的申报出口收入，核对结果显示在增值税申报表中填列的申报出口收入，与 2024 年度 Fidelix 财务报表中确认的境外收入存在差异，主要系根据合同规定及收入确认政策，公司对部分出口收入跨期调整所致，具体核对情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度
Fidelix 财务报表中确认的境外收入①	12,401.25
申报出口收入②	13,135.89
Fidelix 财务报表中确认的境外销售收入与申报出口收入差异额③=①-②	-734.64

(7) 与外管局收汇数据或电子口岸数据核对情况

①东芯上海向东芯香港出口销售产生的收入与外管局收汇数据核对情况

基于公司提供的资料，我们核对了 2024 年度东芯上海向东芯香港出口销售产生的收入与外管局收汇数据，二者的差异主要系外币折算差异及收回前期货款所致，具体对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度
报告期外销总金额①	5,174.66
出口报关单总金额②	5,870.53
差异额①-②	-695.87

②Fidelix 境外收入与出口报关单核对情况

基于韩国当地情况，我们核对了 2024 年度 Fidelix 财务报表中确认的境外收入与出口报关单的匹配性，具体对比情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度
已核查出口报关单的收入金额①	7,394.92
Fidelix 财务报表中确认的境外收入②	12,401.25
核查比例③=①/②	59.63%

2、关于境外经销业务，我们实施的主要核查程序和核查情况如下：

(1) 了解公司对境外经销商的管控措施，包括经销商准入资格、业务支持、库存管理等；

(2) 对境外经销商实施函证程序，报告期内境外经销收入的回函及替代确认比例为 94.27%；

(3) 分析各个季度经销收入情况，各个季度经销收入占比较为均匀，不存在报告期末突击销售收入的情形；

(4) 检查境外经销商应收账款期末回款情况，报告期末境外经销商应收账款均已收回。

(二) 核查意见

基于实施的核查程序，就 2024 年度财务报表整体公允反映而言，我们没有发现公司对境外销售收入相关的会计处理与披露在所有重大方面存在不符合企业会计准则相关规定的情况。

（三）保荐机构核查程序及核查意见

1、核查程序

（1）获取公司 2023 年度、2024 年度审计报告，检查公司主要境外资产的相关披露情况；

（2）检查年审会计师就境外收入审计程序的相关说明，复核其审计程序的合理性。

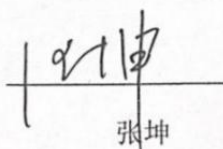
2、核查意见

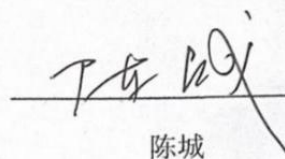
（1）公司境外收入和资产主体主要为东芯香港和韩国 Fidelix，境外销售真实、收入确认准确；

（2）年审会计师针对境外收入执行了包括询问、检查、函证等审计程序，报告期内出口退税情况与部分主体的出口收入相匹配。

（本页无正文，为《国泰海通证券股份有限公司关于东芯半导体股份有限公司
2024 年年度报告的信息披露监管问询函的核查意见》之签章页）

保荐代表人：


张坤


陈城


国泰海通证券股份有限公司
2025 年 7 月 7 日