证券代码：688110 证券简称：东芯股份 公告编号：2026-054

东芯半导体股份有限公司
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。

东芯半导体股份有限公司(以下简称“公司”或“东芯股份”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理部下发的《关于东芯半导体股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0368号,以下简称“《问询函》”)。根据《问询函》的要求,公司会同年审会计师立信会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“年审会计师”)对问询函所提及的事项进行了认真分析与核查,现就问询函所涉及问题回复如下:

特别说明:

1、如无特别说明,本回复使用的简称与公司2025年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。

3、鉴于本公告部分信息涉及商业秘密和商业敏感信息,根据相关法律法规、规范性文件,公司对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

一、关于经营业绩

年报显示,2025年度,公司营业收入9.21亿元,同比增长43.76%,存储板块已实现盈利且毛利率环比提升;扣非归母净利润为-2.22亿元,亏损同比增加2,131.21万元,亏损扩大10.62%,主要系持续高研发投入及联营企业上海砺算科技有限公司(以下简称上海砺算)投资亏损较上年同期增加1.51亿元所致。此外,公司2025年经营活动产生的现金流量净额为-1.58亿元,2024年为-2.78亿元,连续两年大额为负。请公司:(1)列示报告期内主要产品的销量、均价变动情况及对收入增长的贡献度,列式新增客户及新增产品对收入增长的贡献比例;(2)结合前述内容及各类产品的行业周期、可比公司收入变动、市场占有率等因素,说明行业景气度回升、公司自身因素对营收增长的贡献及未来的可持续性;(3)结合各类产品的量价变化、成本构成,各类费用及其他因素的变动情况,说明在核心板块盈利的情况下,公司整体净利润仍大额亏损的原因;(4)本年度公司营业收入大幅增长,但经营性现金流净额仍大额为负,请说明具体原因;(5)结合上海砺算经营业绩、产品研发进展、资金状况及后续融资安排,说明上海砺算对公司当期损益的具体影响,并充分评估其持续亏损对公司财务状况、持续经营能力的影响。

公司回复:

(1)列示报告期内主要产品的销量、均价变动情况及对收入增长的贡献度,列式新增客户及新增产品对收入增长的贡献比例;

报告期内,公司NAND、NOR、DRAM、MCP产品及技术服务等主要产品的销售数量、营业收入、平均售价及变动情况如下:

单位:人民币万元

项目	2025年			2024年			销售数量变动	营业收入变动	平均售价变动
	销售数量(万颗)	营业收入	平均售价(元/颗)	销售数量(万颗)	营业收入	平均售价(元/颗)			
NAND	10,235.68	60,077.11	5.87	8,306.60	36,586.26	4.40	23.22%	23,490.85	33.41%
NOR	2,826.53	3,327.75	1.18	2,191.63	3,944.83	1.80	28.97%	-617.08	-34.44%
DRAM	1,014.69	5,381.11	5.30	1,035.84	6,685.03	6.45	-2.04%	-1,303.92	-17.83%
MCP	1,209.21	23,078.26	19.09	925.74	16,585.87	17.92	30.62%	6,492.39	6.53%
技术服务	/	273.58	/	/	132.21	/	/	141.37	/
合计		92,137.81			63,934.20			28,203.61	

如上表所示,公司营业收入增长呈现出显著的结构性分化,其中,NAND系列产品是营业收入绝对增长核心,其销量增长23.22%、均价提升33.41%,贡献了约23,490.85万元的营业收入增量,占营业收入总增量的83%以上;MCP系列产品销量和售价分别增长30.62%和6.53%,贡献营业收入增量约6,492.39万元。公司DRAM和NOR系列产品品类齐全,品类结构在不同年度变动带动产品售价的变动,但DRAM和NOR产品占比相对较小,整体影响也较小。

报告期内,公司持续深耕存量优质客户,深化与通信、安防、工控领域头部客户的合作深度,提升单客户采购规模;另一方面持续拓展新兴赛道,重点开拓汽车电子、智能终端、工业控制等领域新增客户,渠道覆盖范围持续扩大。同时,公司持续推进产品线丰富与技术升级,完成多款不同容量、高可靠性存储芯片,覆盖NAND, NOR, DRAM等产品。新增客户与新增产品双向发力,有效拉动营收增量,具体贡献情况如下:

营收增长驱动维度	实现营收金额(万元)	占2025年总营收比例	占2025年营收增量比例(贡献度)
新增产品	5,672.21	6.16%	20.11%
新增客户	4,863.21	5.28%	17.24%

(2)结合前述内容及各类产品的行业周期、可比公司收入变动、市场占有率等因素,说明行业景气度回升、公司自身因素对营收增长的贡献及未来的可持续性;

1、行业景气度回升、公司自身因素对营收增长的贡献

2024年、2025年公司营业收入分别为64,095.35万元、92,142.53万元,同比增长43.76%,主要系人工智能技术加速渗透所引发的中小容量存储芯片行业结构性复苏,一方面,由人工智能驱动,公司所面对的网络通信、安防监控、消费电子、工业控制与智能化、汽车电子等下游应用场景对中小容量存储器的需求持续放量,下游客户备货积极性提升;另一方面,上游SLC NAND Flash晶圆产能供给弹性有限,整体供需结构得以持续优化,带动SLC NAND Flash产品平均销售单价稳步回升。综上,量价齐升共同驱动公司收入规模实现较快增长。

同行业可比公司营业收入整体均呈现增长态势,具体情况如下:

单位:人民币万元

同行业可比公司	2025年营业收入	2024年营业收入	营业收入增速
兆易创新	920,346.31	735,597.77	25.12%
普冉股份	231,975.41	180,356.97	28.62%
东芯股份	92,142.53	64,095.35	43.76%

如上表所示,公司营业收入与同行业可比公司增长趋势一致,但增长幅度更为显著,这主要系公司核心产品结构及特定市场供需变化所致。公司核心产品为SLC NAND Flash,自2025年第四季度起,随着海外存储大厂将产能向HBM等高端产品倾斜并逐步退出利基型存储市场,SLC NAND市场供给进一步收缩,供需关系呈现更加紧张的结构性失衡态势,导致产品市场价格快速攀升。受此供需格局优化与价格大幅上行的双重驱动,公司产品销量与平均售价同步提升,进而带动收入实现更高速的增长。

2、公司营业收入增长具有较强的可持续性

(1)半导体行业上行周期有望延续,存储板块迎来高景气度。

受人工智能基础设施、高带宽内存和加速计算平台需求的强劲驱动,半导体行业增长动能充沛,其中存储芯片是引领本轮增长的核心引擎。根据WSTS最新预测数据,2025年全球半导体市场规模约7,956.40亿美元(同比增长约26.2%),其中存储芯片市场规模约2,300.42亿美元(同比增长约39.0%);2026年全球半导体市场规模预计进一步攀升至15,112.48亿美元(同比增长约89.9%),其中存储芯片市场规模预计达到8,039.41亿美元(同比增长约249.5%)。在行业整体规模高速扩张的背景下,下游应用场景对中小容量存储芯片的需求持续释放,公司产品销量与价格均有望直接受益,为收入持续增长奠定了有利的宏观环境。

(2)利基存储市场供需格局优化,核心产品价格趋势向好。

在供给端,海外存储大厂持续将产能向3D NAND、HBM等高附加值高端产品倾斜,导致利基型存储市场的有效供给不断收缩;在需求端,工控、网通、车用电子等下游应用需求稳步复苏,对产品市场价格形成有力支撑。在供需双重共振下,中小容量存储市场呈现结构性紧缺态势,公司核心产品SLC NAND的价格有望继续保持向上趋势,为业绩的持续增长提供坚实的价格支撑。

(3)深耕SLC NAND Flash核心产品,客户粘性强。

公司是国内少数提供NAND Flash、NOR Flash、DRAM全品类存储芯片的设计公司,并深耕SLC NAND Flash领域多年,在制程领先性、高可靠性等核心技术指标上具备显著竞争优势。凭借核心产品稳定的产品品质与持续的本土化服务能力,公司已深度嵌入核心客户的供应链体系,客户认可度高且粘性强。在当前半导体供应链加速国产化、强调供应链安全的背景下,公司凭借先发优势与稳定的产能保障,有望持续承接外溢需求,提升市场份额,从而锁定长期的订单增长。

(4)产品矩阵持续丰富与高端化,多点开花提供增长新动能。

公司在巩固现有优势的基础上,持续深化产品布局,向高附加值领域与先进制程迈进。一方面,公司加速拓展车规级存储市场,多款产品已通过AEC-Q100车规级认证,并成功在国内多家头部整车厂完成白名单导入且实现规模量产,车规市场的逐步放量打开了公司中长期的增长空间;另一方面,公司“1xnm闪存产品研发及产业化项目”已顺利实现量产,成本与性能优势将逐步凸显,为销量扩张提供了强劲的产品力支撑。此外,公司NAND、NOR、DRAM及MCP产品线协同发力,能够为客户提供一站式存储解决方案,有效对冲单一市场波动风险,保障整体营收规模的稳健、可持续扩张。

(3)结合各类产品的量价变化、成本构成,各类费用及其他因素的变动情况,说明在核心板块盈利的情况下,公司整体净利润仍大额亏损的原因;

报告期内,公司各类产品的量价变化详见回复“(1)列示报告期内主要产品的销量、均价变动情况及对收入增长的贡献度,列式新增客户及新增产品对收入增长的贡献比例”,公司各类产品的营业收入、营业成本及毛利情况列示如下:

单位:人民币万元

产品名称	营业收入	营业成本	毛利	毛利率
NAND	60,077.11	43,697.66	16,379.45	27.26%
NOR	3,327.75	1,769.82	1,557.93	46.82%
DRAM	5,381.11	3,605.10	1,776.01	33.00%
MCP	23,078.26	20,434.34	2,643.92	11.46%
技术服务	273.58	43.72	229.86	84.02%
合计	92,137.81	69,550.64	22,587.17	24.51%

2025年度,公司存储主业稳健复苏,实现营业收入92,137.81万元,毛利率24.51%,实现经营毛利22,587.17万元。在剔除新业务战略布局影响后,公司核心存储主业已实现正向盈利,展现出良好的自我造血能力与经营韧性。

2025年度,公司整体净利润为-21,584.10万元,在核心存储板块已实现盈利的情况下,整体净利润仍呈现大额亏损,主要系公司目前正处于“存、算、联”一体化战略转型的投入期。“存”板块基本盘虽已企稳盈利,但“算”与“联”板块尚处于产业化前期,暂未形成规模化收入回报,其高额的前期投入对当期利润产生了较大拖累。具体受以下可量化因素影响:

1、聚焦主业与前瞻布局并重,“存”与“联”板块综合研发投入维持高位。

2025年度,公司围绕“存、算、联”战略,保持高水平研发投入。一方面,公司聚焦存储主业,推进存储产品迭代量产并积极拓展车规等高附加值市场;另一方面,公司重点布局“联”板块(Wi-Fi 7芯片业务),目前该业务尚处产业化前期,暂未形成规模化收入。上述“存”与“联”领域的综合高强度研发投入,导致本期研发费用规模保持在较高水平,合计达2.16亿元,对当期利润形成较大影响。

2、前瞻性战略投资“算”板块,联营企业研发投入转化为阶段性投资损失。

公司通过战略投资上海砺算,前瞻性布局高性能GPU“算”板块。报告期内,因上海砺算首款GPU产品刚流片成功,尚未进入规模化销售及盈利阶段,本期公司按权益法确认对联营企业上海砺算的投资损失1.66亿元。该笔亏损系公司在“算”领域进行战略布局所承受的阶段性损益体现。

综上,公司在核心板块盈利的情况下,整体净利润仍大额亏损具有合理性。

(4)本年度公司营业收入大幅增长,但经营性现金流净额仍大额为负,请说明具体原因;

2024年度、2025年度公司营业收入和主要经营活动现金流量项目变化如下:

单位:人民币万元

项目	2025年度	2024年度	变动幅度
营业收入	92,142.53	64,095.35	43.76%
销售商品、提供劳务收到的现金	94,813.12	62,816.97	50.94%
购买商品、接受劳务支付的现金	91,668.78	78,321.26	17.04%
支付给职工以及为职工支付的现金	21,752.91	20,380.90	6.73%
经营活动产生的现金流量净额	-15,817.85	-27,763.98	43.03%

由上表可见,公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入基本匹配,销售回款正常;2025年度经营活动现金流量净流出虽然有所收窄,但仍表现为大额流出,主要原因包括:

(1)战略性备货

2025年度,随着存储芯片行业景气度回升及市场需求回暖,公司基于对产业趋势及上下游供需格局变化的研判,实施了积极的战略性备货。鉴于上游晶圆代工产能供应趋紧,且NAND Flash等核心产品价格存在上行预期,公司主动增加晶圆采购规模,旨在保障后续订单的稳定交付并锁定相对有利的采购成本。受此策略直接驱动,本期“购买商品、接受劳务支付的现金”达9.17亿元,同比较大幅增长,成为经营活动现金流量净额大额流出的重要因素,短期内对经营性现金流形成一定占用。

(2)持续高研发投入

公司所处芯片设计行业具有技术迭代快、研发周期长的特征,为维持产品竞争力和拓展新兴应用领域,2025年度公司持续保持高强度研发投入,全年研发费用达2.16亿元,其中研发人员薪酬约1.5亿元。另外,由于Wi-Fi 7芯片业务尚处于产业化前期,短期内难以产生规模收入回报,该部分研发投入在当期构成纯粹的现金流出,进一步加剧了经营活动现金流净额为负的局面。尽管高研发投入是芯片设计企业构建长期核心竞争力的必要路径,但在尚未进入商业化变现阶段前,其对公司现金流状况构成了较大的压力。

(5)结合上海砺算经营业绩、产品研发进展、资金状况及后续融资安排,说明上海砺算对公司当期损益的具体影响,并充分评估其持续亏损对公司财务状况、持续经营能力的影响。

1、上海砺算经营业绩、产品研发进展、资金状况、后续融资安排及对公司当期损益的具体影响

报告期内,上海砺算实现营业收入2.48万元、净利润-44,452.25万元,公司对上海砺算具有重大影响,本期按权益法确认对其投资损失16,647.32万元。本期上海砺算实现少量销售,系研发样品形成,截至2026年5月,上海砺算7G100产品已完成从研发、流片、点亮到量产的全流程,并实现消费级显卡正式发售。

截至报告期末,上海砺算净资产-20,915.12万元,其中其他应付款中包括本期融资款50,000.00万元,剔除该因素影响后,上海砺算期末净资产为29,084.88万元,期末货币资金和结构性存款余额合计为25,506.27万元,账面存量资金相对有限,为应对后续产品上市及技术迭代的中长期资金需求,上海砺算拟定的融资安排包括股东增资计划、银行融资安排、引入战略投资者等。

2、上海砺算持续亏损对公司财务状况及持续经营能力的影响评估

(1)对公司财务状况的影响

截至报告期末,公司对上海砺算的长期股权投资账面价值为9,206.63万元,如上海砺算持续亏损,将导致公司长期股权投资账面价值进一步下降。另外,如上海砺算产品商业化过程受阻,则可能表明公司对其长期股权投资存在减值迹象。

(2)对公司持续经营能力的影响

公司的持续经营能力主要依赖于自身主营业务的稳健发展。当前,随着全球半导体行业景气度的持续回升,以及海外头部厂商战略性缩减利基型存储产能带来的供需格局改善,存储芯片市场已进入上行周期。公司紧抓这一市场机遇,主营的各类存储芯片产品销量与价格均呈现良好增长态势,主营业务收入与毛利率持续修复,经营性现金流充裕,资产负债结构保持稳健,主业向好的趋势明确。在此背景下,上海砺算的亏损对公司整体业绩的冲击相对有限且完全可控。该部分亏损在权益法核算下属于非现金性质,不会直接消耗公司的营运资金,亦不影响公司日常经营的现金流量。面向未来,公司在持续巩固主业的同时,将上海砺算作为公司“存、算、联”一体化战略规划的重要部分进行统筹规划。公司会从整体产业布局的战略高度出发,通过积极的投后赋能与管理协同,推动上海砺算优化业务结构、加快产品商业化进程,实现协同发展。总体而言,上海砺算的短期持续亏损不会对公司整体的持续经营能力产生重大不利影响,公司将继续聚焦主业发展,稳步提升公司的核心价值与整体业绩。

会计师回复:

(一)针对上述事项,我们执行的核查程序包括但不限于:

1、取得报告期内公司销售台账,结合市场行情变化、可比公司收入变动情况,分析销售价格、销售数量、新增客户和产品等因素对报告期内公司收入增长的影响;

2、结合公司各业务板块的盈亏情况,分析整体净利润出现大额亏损的原因及合理性;

3、结合公司各业务板块的扩张情况及与代工厂的战略合作关系,分析经营活动现金流量净额持续为负,与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性;

4、对上海砺算执行全面审计程序,并根据审定净利润复核公司投资收益的计算是否准确,同时分析其持续亏损对公司财务状况、持续经营能力的影响。

(二)核查意见

基于实施的核查程序,我们没有发现上述公司回复与经营业绩相关的信息与我们执行东芯股份2025年度财务报表审计过程中了解的相关情况在所有重大方面存在不一致之处。

二、关于客户

年报显示,公司2025年度前五大客户销售额合计6.10 亿元,占年度销售总额66.17%,其中客户5为首次进入前五名的客户。分销售模式看,经销模式实现营业收入2.61亿元,同比增长78.50%,毛利率为38.88%;直销模式实现营业收入6.61亿元,同比增长33.93%,毛利率为18.84%。分地区看,境内实现营业收入7.92 亿元,同比增长57.91%;境外实现营业收入1.30亿元,同比下降6.03%。分季度看,公司第四季度营业收入3.49亿元,占全年收入37.89%。请公司:(1)列示前五大客户的具体名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作历史、销售内容、信用政策、回款情况及期后退货情况,说明前五大客户变动原因;(2)说明经销模式收入大幅增长且毛利率高于直销模式的原因,说明前五大经销商名称及变动情况,终端销售实现情况、期末库存水平;(3)说明境外销售前五大客户的名称、销售内容、销售金额及同比变动情况、回款情况;(4)说明第四季度收入占比较高的原因,相关收入的季节性特征是否符合行业惯例,列示第四季度前五大客户名称、销售内容、销售金额、信用政策、回款情况及期后退货情况。

公司回复:

(1)列示前五大客户的具体名称、成立时间、注册资本、主营业务、合作历史、销售内容、信用政策、回款情况及期后退货情况,说明前五大客户变动原因;

2025年度公司前五大客户情况列示如下:

项目	客户一	客户二	客户三	客户四	客户五
成立时间	2012年5月8日	2014年5月13日	1997年10月15日	1970年	2008年1月31日
注册资本	10,000万人民币	501万人民币	300万美元	约1.2万亿韩元	2000万美元
主营业务	电子元器件供应链服务,包括采购执行、智慧仓储、物流、融资结算、商检报关等一站式服务。	信息技术研发、电子产品销售、信息系统集成、智能产品研发等。	计算机软硬件、通信设备、电子元器件、安防设备等	高端光学模组、汽车电子组件、封装基板、化合物半导体	消费电子产品代工(iPhone、iPad、服务器等)、物联网模组、CPE设备、电动汽车零部件
建立合作时间	2023年	2021年	2019年	2011年	2023年
销售内容	NAND、NOR	NAND、NOR、DRAM、MCP	NAND、NOR、MCP	NAND、MCP	MCP
信用政策	月结60天	收到货后75天内	月结10天	月结60天	月结60天
回款情况	期后回款比例100.00%	期后回款比例100.00%	期后回款比例100.00%	期后回款比例100.00%	期后回款比例100.00%
期后退货	无	无	无	无	无
新进入前五大客户	-	-	-	-	客户五为新进入前五大客户,其在2024年为第六大客户

(2)说明经销模式收入大幅增长且毛利率高于直销模式的原因,说明前五大经销商名称及变动情况,终端销售实现情况、期末库存水平;

公司产品包括NAND、NOR、DRAM、MCP等,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。2024年、2025年公司不同销售模式下收入金额、占比及毛利情况如下:

单位:人民币万元

销售模式	2025年度			2024年度			销售金额变动	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	66,052.65	71.69%	18.84%	49,320.30	77.14%	12.94%	16,732.35	5.90%
经销	26,085.16	28.31%	38.88%	14,613.90	22.86%	17.54%	11,471.26	21.34%
合计	92,137.81	100.00%	24.51%	63,934.20	100.00%	13.99%	28,203.61	10.52%

由上表可见,2025年度,公司实现经销收入26,085.16万元,同比增长78.50%,毛利率由17.54%提升至38.88%,提升21.34个百分点;实现直销收入66,052.65万元,同比增长33.93%,毛利率由12.94%提升至18.84%,提升5.90个百分点。经销模式在收入增幅及毛利率提升幅度上均明显高于直销模式,主要系公司直销客户为长期合作、采购量大、供货稳定的终端客户,产品应用领域集中在网络通信领域等,受大客户采购节奏和通信设备投资周期的影响较大,弹性不及经销渠道,而经销客户主要应用领域涉及消费电子、安防监控、工业控制等,应用领域多元化,需求驱动较直销模式更为显著,在本期市场上行的情况下,经销渠道凭借其快速响应和灵活定价特性能够及时跟进。

报告期内,公司前五大经销商名称及变动情况列示如下:

单位:人民币万元

经销商名称	2025年度销售额	2024年度销售额	是否为新增前五大经销商
2025年经销商客户一	8,936.66	3,087.05	否
2025年经销商客户二	4,914.37	1,694.65	否
2025年经销商客户三	3,071.30	2,400.18	否
2025年经销商客户四	2,562.84	1,209.82	否
2025年经销商客户五	1,141.86	19.40	是
合计	20,627.03	8,411.10	-

公司2024年度至2025年度前五大经销商客户变化情况列示如下:

单位:人民币万元

经销商名称	2024年度销售额	变化情况
2024年经销商客户一	3,087.05	为2025年度第一大经销客户
2024年经销商客户二	2,400.18	为2025年度第三大经销客户
2024年经销商客户三	1,694.65	为2025年度第二大经销客户
2024年经销商客户四	1,209.82	为2025年度第四大经销客户
2024年经销商客户五	927.08	为2025年度第七大经销客户
合计	9,318.78	-

2024年度至2025年度,公司前五大经销客户基本保持稳定,重要客户群体未发生重大变化。报告期内,公司对各主要经销商的销售规模与其自身的业务体量及终端市场需求相匹配,交易具有真实的商业背景,业务情况健康。

在经销模式下,公司将商品销售给经销商后,商品的所有权及主要风险报酬即转移至经销商,属于买断式销售,经销商后续自主向下游终端客户进行销售。虽然公司在法律层面不直接管控终端销售,但公司建立并执行了完善的经销商管理体系,定期与经销商沟通并跟踪其终端销售情况。报告期内,公司主要经销商的终端去化情况良好,能够实现最终销售,不存在通过经销商压货虚构收入的情形。

针对经销商的期末库存情况,根据公司客户管理制度的相关规定,公司要求经销商根据终端客户实际需求进行合理备货,以保障供应链顺畅运转,避免因备货不足导致无法及时为终端客户提供产品供应。另一方面,为防范市场风险,公司严格禁止经销商囤货、炒货等行为,原则上要求经销商备货的数量不超过终端客户最近三个月的平均月用量。

2025年以来,伴随存储市场步入上行周期,市场供需关系呈现结构性紧张态势,部分产品呈现供不应求的局面。在此背景下,为保障有限的产品能够优先满足终端客户的真实需求,防止渠道囤货,公司对下游经销商实行了更为严格的分货政策。在此机制下,经销商需严格根据下游终端客户近期的实际采购订单需求向我司采购,无法脱离终端实际需求超额拿货。

在公司严格的分货管控下,公司经销商的库存周转快,库存均控制在上述合理备货区间内,产品流转顺畅。2025年期末,公司前五大经销商库存维持在较低水平,不存在产品积压或滞销的情形,期后均能顺利实现终端销售。

(3)说明境外销售前五大客户的名称、销售内容、销售金额及同比变动情况、回款情况;

公司非大中华区销售前五大客户的名称、销售内容、销售金额及同比变动情况和回款情况如下:

单位:人民币万元

客户名称	2025年度销售及回款情况						2024年度销售情况	同比变动
	NAND	NOR	DRAM	MCP	合计	回款金额		
非大中华区客户一	33.88	-	-	7,887.10	7,920.98	7,920.98	7,969.69	-48.71
非大中华区客户二	-	-	-	1,434.97	1,434.97	1,434.97	-	1,434.97
非大中华区客户三	-	-	672.29	185.68	857.97	857.97	1,704.61	-846.64
非大中华区客户四	-	-	621.42	-	621.42	621.42	110.32	511.10
非大中华区客户五	55.99	86.53	2.29	431.64	576.45	576.45	627.61	-51.16
合计	89.87	86.53	1,296.00	9,939.39	11,411.79	11,411.79	10,412.23	999.56

注:上表中回款金额包括当期回款和期后回款。

如上表所示,公司非大中华区前五大客户以采购MCP产品为主,回款情况良好,两期销售规模整体保持稳定,主要系MCP产品所面向的工业控制、车规及物联网模组等嵌入式应用领域需求增长相对平缓,尚未充分受益于AI算力投资所引发的爆发式增量驱动。同时,本期新增非大中华区客户二为全球M2M通讯领导者,主营物联网模组业务,其母公司为英国上市公司,有助于本公司进一步拓展境外布局,增强品牌影响力。

(4)说明第四季度收入占比较高的原因,相关收入的季节性特征是否符合行业惯例,列示第四季度前五大客户名称、销售内容、销售金额、信用政策、回款情况及期后退货情况。

公司2025年第四季度营业收入为34,888.38万元,占全年37.86%,主要系行业上行周期的背景下,公司产品所面对的网络通信、安防监控、消费电子、工业控制与智能化、汽车电子等下游应用领域需求整体呈现复苏与结构性增长所致。

一般情况下,公司收入不存在明显的季节性波动。2025年第四季度,同行业可比上市公司营业收入整体均呈现同比增长态势(详见下图所示),公司第四季度的增长趋势与行业惯例相符。但在与同行业可比公司趋势保持一致的同时,公司第四季度收入的增长幅度更为显著,这主要系公司核心产品结构及特定市场供需变化所致。公司核心产品为SLC NAND Flash,自2025年第四季度起,随着海外存储大厂将产能向HBM等高端产品倾斜并逐步退出利基型存储市场,SLC NAND市场供给进一步收缩,供需关系呈现更加紧张的结构性失衡态势,导致产品市场价格快速攀升。受此供需格局优化与价格大幅上行的双重驱动,公司第四季度产品销量与平均售价同步提升,进而带动该季度收入实现更高速的增长。

单位:人民币万元

上市公司	Q1		Q2		Q3		Q4	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
普冉股份	40,630.98	19.25%	50,039.10	23.71%	52,660.62	24.96%	67,687.80	32.08%
东芯股份	14,225.38	15.44%	20,073.78	21.79%	22,954.99	24.91%	34,888.38	37.86%

注:1、普冉股份第四季度营业收入已剔除报告期新纳入合并范围的珠海诺亚长天存储技术有限公司的收入;

2、同行业可比公司兆易创新未披露分季度的存储芯片营业收入情况。

2025年第四季度,公司前五大客户及相关销售内容、销售金额、信用政策、回款情况及期后退货情况如下:

单位:人民币万元

客户名称	销售内容及销售金额				信用政策	应收账款余额	期后回款	期后退货
	NAND	NOR	DRAM	MCP				
第四季度客户一	7,109.98	43.57	0.00	0.00	月结60天	5,492.20	5,492.20	0.00
第四季度客户二	3,966.88	63.73	753.33	72.81	到货后75天内	3,643.33	3,643.33	0.00
第四季度客户三	3,002.23	243.49	0.00	0.00	月结10天	223.29	223.29	0.00
第四季度客户四	2,533.26	7.23	0.00	0.00	先款后货	0.00	0.00	0.00
第四季度客户五	0.00	0.00	0.00	2,058.33	月结60天	1,289.50	1,289.50	0.00
合计	16,612.35	358.02	753.33	2,131.14		10,648.32	10,648.32	0.00

如上表所示,公司第四季度前五大客户采购产品以NAND系列产品为主,与年度情况保持一致,同时公司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,期后回款情况良好且无期后退货情况。综上,公司不存在年末突击确认收入的情形。

会计师回复:

(一)针对上述事项,我们执行的核查程序包括但不限于:

1、取得报告期内公司销售台账,统计合并口径及境外销售前五大客户的销售情况,并就客户销售金额变动、销售回款情况等事项向公司业务部门、财务负责人进行询问;

2、通过公开网站查询主要客户的注册资本、成立时间、经营范围等信息;

3、结合公司主要产品的应用领域、客户需求及销售策略,比较分析两期不同销售模式下收入和毛利率的变动原因及合理性;

4、采用分层抽样方法,就客户的交易额及期末余额进行函证,对于未回函的客户,执行检查销售出库单、货物签收单、销售发票及期后收款等替代性程序;

5、抽样检查客户订单、发票、发货单、物流运输单或结算单、客户签收单、出口报关单等内、外部证据;

6、检查资产负债表日后应收账款的回款记录,验证期末应收款项的可收回性及坏账准备计提的充分性;

7、由项目组亲自去银行打印主要账户对账单,对资金流水按照交易日期、交易金额、交易对手等维度分类核查;

8、结合行业发展趋势,分析公司第四季度收入占比较高的原因。

(二)核查意见

基于实施的核查程序,我们没有发现上述公司回复与客户相关的信息与我们执行东芯股份2025年度财务报表审计过程中了解的相关情况在所有重大方面存在不一致之处。

三、关于存货

年报显示,公司2025年末存货账面余额为11.42亿元,占当期营业成本的比重为164.20%,存货跌价准备余额为7,648.09 万元,较上年末减少66.60%,本期存货跌价准备转回/转销金额为3.66亿元,新增计提存货跌价准备2.18亿元。其中,原材料账面余额8.11亿元,占存货账面余额的比例约为71%。请公司:(1)结合2025年度不同类型存储芯片市场价格走势、主要产品毛利率变动,说明对前期已计提跌价准备的存货在本期大额转回或转销的具体时点、判断依据及测算过程,是否存在通过存货跌价准备跨期转回调节利润的情形;(2)结合存货的库龄结构、分产品类型的生产周期、在手订单覆盖率及期后销售情况,说明存货金额较大的原因,原材料占比较高的原因及具体构成,存货跌价准备计提是否充分,与同行业可比公司计提比例是否存在显著差异。

公司回复:

(1)结合2025年度不同类型存储芯片市场价格走势、主要产品毛利率变动,说明对前期已计提跌价准备的存货在本期大额转回或转销的具体时点、判断依据及测算过程,是否存在通过存货跌价准备跨期转回调节利润的情形;

2024年度、2025年度,公司存货跌价准备的变动情况如下:

单位:人民币万元

年度	上年期末余额	本期增加		本期减少		期末余额
		计提	其他	转回或转销	其他	
2024年度	34,180.02	16,318.42	25,378.62	27,543.56	25,434.06	22,899.45
2025年度	22,899.45	21,804.76	13,488.86	36,590.09	13,954.90	7,648.09

注:存货跌价准备“其他”增减变动系以下因素形成:① 随着生产环节推进,存货形态发生变更,存货跌价准备在原材料、委托加工物资和库存商品之间进行流转重分类所致;② 汇率变动所致,二者均不影响当期损益。

公司保持一贯的处理方式,根据《企业会计准则》的规定,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;对于已计提跌价准备的存货当期实现销售后,相应的跌价准备当期同步转销,冲减当期主营业务成本。

1、存货跌价准备会计政策及测算过程

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。

公司严格遵循上述会计政策,在每个报告期末对存货进行减值测试。在测算过程中,公司分产品将存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、销售费用和相关税费后的金额,确定为可变现净值,并将其与存货的账面成本(原值)进行比对。其中,估计售价主要参考同类产品的市场价格、公司近期签订的销售订单价格等进行综合判断。

对于可变现净值低于账面成本的存货,公司按其差额计提存货跌价准备,确认为资产减值损失;对于前期已计提存货跌价准备的存货,若本期受存储芯片市场价格回升等因素影响,导致减值影响因素已经部分消除,且该存货的可变现净值高于其账面成本,公司将在原已计提的金额内转回存货跌价准备;对于前期已计提存货跌价准备的存货在本期实现对外销售或领用出库的,公司同步结转其对应的存货跌价准备,进行转销处理。

2、公司存货跌价准备及毛利率变动情况

单位:人民币万元

项目	2024年12月31日	2025年12月31日
毛利率	13.99%	24.51%
存货原值	112,133.65	114,204.73
存货跌价准备	22,899.45	7,648.09
计提比例	20.42%	6.70%

根据公开资料,2025年人工智能驱动的新一轮行业上升周期,供需结构持续优化,公司所处专用型存储产品价格呈上涨趋势,SLC NAND Flash价格自第三季度开始迎来显著上涨,NOR Flash价格温和上涨。基于此,公司所处的中小容量存储芯片产品销售价格稳步回升,整体毛利率较上年同期有所提高,存货跌价准备计提比例有所下降。

综上所述,公司存货跌价准备计提充分、恰当,不存在通过存货跌价准备跨期转回调节利润的情形。

(2)结合存货的库龄结构、分产品类型的生产周期、在手订单覆盖率及期后销售情况,说明存货金额较大的原因,原材料占比较高的原因及具体构成,存货跌价准备计提是否充分,与同行业可比公司计提比例是否存在显著差异。

1、公司期末存货金额较大的原因、原材料占比较高的原因及具体构成

2025年末公司存货余额为114,204.73万元,存货金额较大且以原材料为主,具体构成及原因如下:

单位:人民币万元

项目	2025年12月31日	占比
原材料	81,075.51	70.99%
委托加工物资	21,605.86	18.92%
库存商品	10,390.12	9.10%
发出商品	719.53	0.63%
合同履约成本	413.71	0.36%
合计	114,204.73	100.00%

2025年末公司存货库龄结构分别为1年以内67,237.03万元、1-2年24,111.37万元、2年以上22,856.33万元,主要集中在2年以内,占比约为80%,整体周转较快。

公司不同产品的生产周期主要由晶圆制造和封装测试两个环节组成,实际耗时受上游代工厂产能饱和程度的影响而存在一定波动。在一般情况下,公司产品的晶圆制造周期与封测加工周期如下表所示:

产品类型	晶圆制造周期	封测加工周期
NAND	4-5个月	2-3个月
NOR	4-5个月	2-3个月
DRAM	4-5个月	2-3个月
MCP	MCP由NAND与DRAM组成,晶圆制造周期与上述NAND与DRAM相同	2-3个月

一方面,从业务模式与行业特点来看,公司采用Fabless经营模式,晶圆制造与封装测试环节均委外加工。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个月,且产能排期需提前沟通确认。原材料在整体存货流转中停留的时间最长,因此其在存货结构中占比最高。另一方面,从市场背景与商业策略来看,公司所处的存储芯片行业存在周期性,产品价格及库存规模受供求关系影响较大。2025年存储芯片行业进入新一轮上行周期,在AI浪潮驱动下,NAND Flash等价格持续攀升。同时,海外头部存储IDM厂商为满足AI算力激增的需求,将产能向HBM等高端存储产品转移,导致全球利基型存储市场的传统制程产能显著缩减。为保障供货的及时性与连续性、避免未来供应紧缺和成本进一步上涨的风险,公司结合市场供需关系研判、供应商战略合作安排及库存情况,适时加大采购力度,提前锁定产能。公司的原材料主要为晶圆产品,在合理的保存条件下不易随着储存而产生物理或性能损耗,具有可长期储存的特点。这种基于对市场趋势判断的战略性备货,是应对行业周期波动的必要举措,具备充分的商业合理性。

2、公司存货期后销售良好,存货跌价准备计提比例充分且与同行业可比公司相比具有一致性。

(1)库存商品和委托加工物资的期后销售情况

公司通常根据下游客户订单情况及需求预测提前安排生产,将晶圆进一步委托加工为芯片产成品(即库存商品),生产周期通常为2-3个月。针对期末库存商品和委托加工物资,期后结转情况具体如下:

单位:人民币万元

2025期末存货原值①	2026年一季度因销售结转的成本原值②	期后结转金额占期末存货原值比例③ =② ÷ ①
31,995.97	23,369.12	73.04%

公司报告期末库存商品已于期后实现较快流转,销售去化进度良好,同时期末委托加工物资于期后陆续完工入库,保障了期后销售订单的及时交付。整体来看,公司存货结构合理、期后去化情况良好,不存在滞销、积压的情形。

(2)与同行业可比公司存货跌价准备计提比例的比对情况

单位:人民币万元

上市公司	存货原值	存货跌价准备	计提比例
兆易创新	336,498.07	29,900.63	8.89%
普冉股份	143,494.11	17,912.40	12.48%
东芯股份	114,204.73	7,648.09	6.70%

注:上述公开数据取自上市公司年报。

由上表可见,公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司兆易创新比较接近;普冉股份2025年存货周转率有所下降,计提相应的存货减值,存货跌价准备计提比例高于公司。总体看,公司存货跌价计提比例合理。

会计师回复:

(一)针对上述事项,我们执行的核查程序包括但不限于:

1、了解和评价与存货管理以及存货跌价准备计提相关的内部控制设计和运行的有效性;

2、复核管理层与存货跌价准备计提、转回和转销相关的会计政策是否符合《企业会计准则》的相关规定并一贯执行;

3、取得并复核管理层编制的存货跌价准备计算表;

4、结合产成品市场价格、毛利率等因素变动情况,分析本期存货跌价准备下降的原因;

5、结合公司各类存货的生产模式及相关市场背景与商业策略,分析存货规模较大和原材料占比较高的原因;

6、取得并复核公司期后销售台账,统计期后销售成本的结转情况;

7、复核公司对于可变现净值估计的重要参数及假设,包括售价、及至完工时估计将要发生的成本、销售费用以及相关税费等;

8、获取公司期末存货库龄分布情况表,分析公司存货跌价准备的计提金额是否合理,与市场行情是否匹配;

9、对存货进行监盘,了解存货情况,识别库龄较长和残次冷背的产品,判断存货跌价准备计提是否充分。

(二)核查意见

基于实施的核查程序,我们没有发现上述公司回复与存货及存货跌价准备相关的信息与我们执行东芯股份2025年度财务报表审计过程中了解的相关情况在所有重大方面存在不一致之处。

四、关于韩国子公司

年报显示,公司对韩国子公司FidelixCo.,Ltd.(以下简称 Fidelix)持股比例30.18%,将其纳入合并报表范围,本期该子公司净利润-1,798.88万元。请公司:(1)补充Fidelix的股权结构、董事会表决机制,公司派驻董事及参与日常经营管理决策情况,说明是否存在其他特殊表决权安排等,说明公司控制Fidelix的判断依据及具体管控情况;(2)列示Fidelix 近三年主要财务数据(包括营业收入、净利润、总资产、净资产、经营活动现金流量净额),并结合主要产品类型、应用领域、客户结构、市场竞争格局等,分析其亏损的原因及后续影响;(3)请年审会计师说明对Fidelix收入的审计程序及其充分性、有效性,包括但不限于客户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、走访比例等,重要海外客户长期未走访或新增海外客户未走访的,请说明原因及采取的替代性审计措施)等。

公司回复:

(1)补充Fidelix的股权结构、董事会表决机制,公司派驻董事及参与日常经营管理决策情况,说明是否存在其他特殊表决权安排等,说明公司控制Fidelix的判断依据及具体管控情况;

2025年末公司对韩国子公司Fidelix Co., Ltd.(以下简称“Fidelix”)持股比例为30.18%,为Fidelix的第一大股东、控股股东,通过提名全部董事的方式控制Fidelix董事会,同时通过委派代表理事等方式取得Fidelix经营的决策权,实现对Fidelix符合企业准则规定的“控制”,将Fidelix纳入合并范围。

1、公司在股东会、董事会、经营决策层面全面控制Fidelix

(1)截至2025年末公司为持有Fidelix 30.18%股份的第一大股东、实际控制人,其他股权极其分散

截至2025年末Fidelix的股东名册及持股比例情况如下:

序号	股东名称	持股比例	股份种类
1	东芯半导体股份有限公司	30.18%	普通股
2	第二名股东	小于3%	普通股
3	第三名股东	小于2%	普通股
4	第四名股东	小于2%	普通股
5	第五名股东	小于2%	普通股

(2)公司提名全部董事会成员,控制Fidelix董事会

截至2025年末,Fidelix的4名董事均由公司提名,具体情况如下:

董事姓名	提名人	任免情况
AHN SEUNG HAN(安承汉)	公司	2015年6月30日继续担任Fidelix董事、代表理事; 2017年3月25日连任董事、代表理事; 2019年5月9日被选任为共同代表理事; 2020年3月25日连任董事、共同代表理事; 2023年3月29日连任董事、共同代表理事。
李美玲	公司	2021年3月25日被选任为Fidelix董事; 2023年1月11日被选任为共同代表理事; 2024年3月25日连任董事、共同代表理事。
蒋雨舟	公司	2023年1月11日被选任为Fidelix董事。
Jeong Chang Rok(郑昌录)	公司	2021年3月25日被选任为Fidelix独立董事; 2024年3月25日连任独立董事。

根据韩国《商法》及Fidelix公司章程的规定,任命董事需要发行股份总数的1/4通过,公司系Fidelix唯一持股超过25%的单一股东,且其他股权极其分散,因而公司实质控制了董事会所有成员的选任。

根据韩国《商法》的规定,除相关法律、Fidelix公司章程项下的股东大会权限事项以外,Fidelix董事会有权决定有关执行公司重要业务的全部事项,如选任和解聘公司代表理事;处置及转让重要资产;发行新股(有偿增资);发行公司债;盈余公积转增资本等。除董事与公司之间交易等事项外,均以全体董事过半数出席,出席董事过半数通过。

因而,公司通过提名并选任全部董事会成员,控制Fidelix董事会,从而控制Fidelix公司的重大经营决策。

(3)公司通过提名代表理事等方式对Fidelix的经营决策形成有效控制

在公司治理层面,Fidelix的战略方向与重大经营决策由代表理事负责把控。为完善内部治理结构并强化对海外子公司的风险控制与业务协同,Fidelix目前实行共同代表理事体制,由公司提名的人员担任共同代表理事。

共同代表理事负责把控Fidelix的发展大方向,诸如制定年度经营计划、研发战略及方向、整体销售与采购规划、年度财务预算和决算方案、对外融资等重大事项。在制定年度经营计划时,由共同代表理事讨论并达成一致意见后提交董事会审议,由董事会决议后方可实行。

综上,公司通过在股东会、董事会层面行使表决权,以及通过委派共同代表理事掌握经营决策权,全面控制Fidelix,并将其纳入合并报表。

2、公司通过行使股东表决权,控制Fidelix董事会、委派代表理事、取得与Fidelix经营有关的所有重大事项的审批权等方式对Fidelix的重大事项决策及经营管理,获得除股利以外的其他可变回报,进而对Fidelix实现企业会计准则规定的“控制”

公司目前持有Fidelix30.18%的股份,系Fidelix第一大股东,同时其他股东的持股比例十分分散。公司通过行使股东表决权,控制Fidelix的董事会、委派代表理事、取得与Fidelix经营有关的所有重大事项的审批权等方式对Fidelix的重大事项决策及经营管理,获得除股利以外的其他可变回报,满足企业会计准则中“控制”的定义,综合认为公司将Fidelix纳入合并报表范围具有合理性,具体分析如下:

(1)企业会计准则对“控制”的定义

《企业会计准则第33号—合并财务报表》第七条规定合并财务报表的合并范围应当以控制为基础予以确定。控制,是指投资方拥有对被投资方的权力,通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报,并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。

控制的定义包含三项基本要素:一是投资方拥有对被投资方的权力,二是因参与被投资方的相关活动而享有可变回报,三是有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。在判断投资方是否能够控制被投资方时,当且仅当投资方具备上述三要素时,才能表明投资方能够控制被投资方。

(2)公司拥有对Fidelix相关的实质性权利

企业会计准则要求投资方需要识别被投资方并评估其设立目的和设计、识别被投资方的相关活动以及对相关活动进行决策的机制,确定投资方及涉入被投资方的其他方拥有的与被投资方相关的权利等,以确定投资方当前是否有能力主导被投资方的相关活动。结合企业会计准则规定和Fidelix实际业务开展情况,经以下分析,认为公司对Fidelix具有控制。

① 识别被投资单位被收购的目的

Fidelix成立于1990年,是韩国第三大存储芯片设计公司,具备较为齐全的存储芯片产品线及自主的知识产权且具备较强的自主研发能力,但2014年以来受全球半导体供应链及下游电子产业链转移影响,Fidelix面临较大经营及资金压力。

公司于2015年收购Fidelix,主要基于双方在技术、市场、供应链等方面高度契合,便于加快实现新产品的产业化进程、市场的全球化布局,供应链溢价能力的提升。

② 设计、识别被投资方的相关活动以及对相关活动进行决策的机制

A、单一最大股东,其他股权极其分散

截至2025年末,公司持有Fidelix30.18%的股份,系Fidelix第一大股东。根据《商法》及Fidelix《公司章程》规定,公司所持股权是Fidelix唯一可满足董事选任表决权的单一股东。

B、选任全部董事会成员,控制其董事会

Fidelix董事会系其经营重大事项的决策机构。截至2025年末,公司已提名安承汉、李美玲、蒋雨舟为董事,郑昌录为独立董事,而作为Fidelix唯一持有比例超过四分之一的股东,结合以往历次Fidelix股东大会其他股东的出席情况,公司实际上使自身表决权在董事会选任中发挥了实质性的决定作用。

C、通过提名代表理事对Fidelix的经营决策形成有效控制

为完善内部治理结构并强化对海外子公司的风险控制与业务协同,Fidelix目前实行共同代表理事体制。公司通过向Fidelix提名代表理事候选人,经其依法定程序选举产生现任共同代表理事。

共同代表理事主要负责把控Fidelix的发展大方向,诸如制定年度经营计划、研发战略及方向、整体销售与采购规划、年度财务预算和决算方案、对外融资等重大事项。公司通过提名董事会成员及代表理事等管理层人选,实现了对Fidelix重大经营活动与决策机制的有效介入和把控。综上,Fidelix执行由集团制定的发展战略,公司能够对Fidelix董事会及管理层的构成及经营决策起到实质性决定作用,从而制定Fidelix与经营业务相关的重大决策。

③ 投资方拥有的权力是否使其目前有能力主导被投资方的相关活动

根据韩国相关法律、Fidelix《公司章程》等规定,公司能够通过股东大会、董事会及管理层,控制Fidelix的经营决策,包括但不限于生产经营、技术研发、市场开拓、财务管理、外部融资等。

因此,公司能够主导控制Fidelix的相关活动。

(3)公司因参与Fidelix的相关活动而享有可变回报

公司按照其持有的Fidelix的股权比例分享和承担净利润或净亏损,以上回报是非固定的。同时通过控制Fidelix的经营决策,与公司实现协同发展,从而对Fidelix的经营业绩产生影响。

(4)公司有能力运用对Fidelix的权力影响其回报金额

根据Fidelix的股东大会及董事会议事规则,依据经审计并经董事会认可的财务报表进行的利润分配,可由董事会决议实施。其他情况下需要进行的利润分配,由Fidelix股东大会以普通决议事项表决,即经出席股东持有的表决权过半并达到公司总股本1/4以上通过即可。因此,公司依据所持股份以及提名的董事人员可决定Fidelix的利润分配方案。

另外公司是Fidelix的实际控制方,主要体现为公司负责Fidelix芯片设计业务的经营管理,包括但不限于生产经营、技术研发、市场开拓、财务管理、外部融资等,能够对Fidelix的生产经营活动进行统筹安排、统一调配。

综上,根据《企业会计准则》相关规定,公司在前述时点对Fidelix实现控制以及纳入合并报表范围具备合理性。

(2)列示Fidelix 近三年主要财务数据(包括营业收入、净利润、总资产、净资产、经营活动现金流量净额),并结合主要产品类型、应用领域、客户结构、市场竞争格局等,分析其亏损的原因及后续影响;

Fidelix 近三年主要财务数据列示如下:

单位:人民币万元

项目	2025年度	2024年度	2023年度(调整后)
营业收入	26,606.43	22,941.01	28,132.20
净利润	-1,798.88	-1,095.28	817.36
总资产	27,392.33	26,848.62	30,852.89
净资产	21,011.24	23,015.38	26,964.49
经营活动产生的现金流量净额	-1,342.18	-1,333.02	2,334.53

Fidelix的主要产品涵盖闪存芯片(NAND Flash、NOR Flash)、内存芯片(DRAM)以及多芯片封装产品(MCP,主要为NAND Flash +DRAM组合)。从营收构成来看,MCP是Fidelix的核心收入来源,占比最大。Fidelix下游应用领域主要包括在物联网、汽车电子、工业控制及网络通信等。客户结构上,Fidelix作为韩国企业,其销售市场以韩国本土以外的海外地区为主,且多采用美元进行结算。从宏观背景看,2024年全球存储市场整体需求持续疲软,行业处于周期底部;而进入2025年,受AI、HBM需求爆发及海外头部IDM大厂战略性退出2D NAND等市场,将产能向高端存储倾斜的双重影响,通用型及利基型存储供需格局发生结构性改变,价格开始快速复苏。

Fidelix在2024年的亏损主要系行业周期下行及宏观环境不利所致。当年全球存储需求持续疲软,Fidelix下游消费电子等市场不振,导致产品销量与价格均承压,毛利率受到严重侵蚀,最终导致全年录得亏损。

2025年Fidelix收入端已实现同比增长,但全年净利润仍录得亏损,主要原因系来自成本端的压力,头部大厂缩减2D NAND等利基型存储产能导致其上游晶圆代工成本攀升,由于Fidelix多数为大型国际知名客户,产品提价速度较缓,产品提价难以完全覆盖成本的快速上升,挤压了利润空间。

展望未来,Fidelix的经营基本面已呈现逐步改善与修复的态势。首先,存储行业已进入上行周期,大厂退出2D NAND等利基型存储市场造成的供给缺口预计将持续延续较长时间,产品市场价格有望维持高位,Fidelix产品的销量与平均售价均有望直接受益,从而带动收入和毛利率的改善。其次,Fidelix前期的业务布局成效有望逐步显现,随着5G通信设备加速渗透,Fidelix主力产品从4G向5G车规及通讯模块的升级将带动产品容量和售价的提升;同时,大厂退出的市场空间为Fidelix这类海外品牌Fabless企业提供了扩大份额的契机,Fidelix正在车载电子和IoT领域的客户粘性持续增强,基本盘相对稳固。最后,随着整体电子行业需求的逐步回暖,Fidelix正在进行新客户导入和新业务场景的拓展。整体来看,前期影响Fidelix盈利的周期性及汇率因素正在逐步消除,为其未来业绩的改善提供良好的支撑。

会计师回复:

针对上述事项,我们执行的核查程序包括但不限于:

1、查阅Fidelix股东名册、董事会成员及其组织架构和分工情况,并结合《企业会计准则》中关于“控制”的定义,评价公司是否能够对Fidelix实施有效控制。

2、结合主要产品类型、应用领域、客户结构、市场竞争格局等因素,分析Fidelix 近三年发生亏损的原因及后续影响。

(3)请年审会计师说明对Fidelix收入的审计程序及其充分性、有效性,包括但不限于客户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、走访比例等,重要海外客户长期未走访或新增海外客户未走访的,请说明原因及采取的替代性审计措施)等。

会计师回复:

针对Fidelix的营业收入和客户情况,我们执行的核查程序包括但不限于:

(1)了解和评价与Fidelix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Fidelix客户清单及收入明细,分析主要客户的区域分布、销售规模及变动情况、毛利率变动情况等信息,识别是否存在异常波动;

(3)比对Fidelix两期客户清单,识别本期新增客户,了解其拓展过程,并通过函证、细节测试及检查回款等审计程序确认交易的真实性;

(4)查验Fidelix与主要客户签署的业务合同,比较关于定价、交付、验收、退换货及付款等核心条款,评估是否存在重大不一致或特殊约定,据此判断交易实质及收入确认时点的恰当性;

(5)采用分层抽样方法选取样本对报告期内的主要客户进行函证,以核实Fidelix营业收入的真实性、准确性。报告期内Fidelix营业收入的回函及替代测试确认比例为89.00%;

(6)取得Fidelix营业收入明细,结合销售合同条款和收入确认政策,采用分层抽样方法选取样本检查客户订单、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;

(7)检查Fidelix资产负债表日后应收账款的回款记录,验证期末应收款项的可收回性及坏账准备计提的充分性;

(8)对Fidelix营业收入实施截止性测试程序;

(9)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。

核查意见

基于实施的核查程序,我们没有发现上述关于公司对Fidelix的相关回复中与财务报表相关的信息与我们在2025年度财务报表审计中了解的相关情况在所有重大方面存在不一致之处。

五、其他

年报显示,(1)公司2025年末交易性金融资产中结构性存款5.35亿元,较上年末增加113.81%,其他非流动资产中大额存单4.86亿元,较上年末增加37.22%。(2)2025年度公司管理费用0.89亿元,同比增加14.17%,其中“其他”支出799.45万元,同比增长286.66%。请公司:(1)列示大额存单、结构性存款的开户银行、产品期限、到期日、利率,说明是否存在质押、担保或其他权利受限情形,是否存在为公司控股股东、实际控制人及其关联方提供担保或资金支持的情况,请年审会计师说明对大额存单权利状态履行的审计程序及结论;(2)说明管理费用“其他”的具体内容,本期大幅增加的原因及合理性。

公司回复:

(1)列示大额存单、结构性存款的开户银行、产品期限、到期日、利率,说明是否存在质押、担保或其他权利受限情形,是否存在为公司控股股东、实际控制人及其关联方提供担保或资金支持的情况,请年审会计师说明对大额存单权利状态履行的审计程序及结论;

大额存单和结构性存款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理财产品,主要存放于境内和境外的大型商业银行,不存在关联方资金占用或通过理财投资进行体外资金循环的情形,具体情况列示如下:

单位:人民币万元

项目	开户银行	存款余额	起息日期	到期日期	利率	是否受限
大额存单	宁波银行上海青浦支行	3,000.00	2024/12/23	2027/7/23	3.00%	否
大额存单	农业银行西虹桥支行	1,000.00	2025/5/6	2028/5/6	2.00%	否
大额存单	浙商银行上海分行	1,000.00	2025/3/12	2028/3/12	2.00%	否
大额存单	浙商银行苏州吴中支行	3,000.00	2025/3/17	2028/3/17	2.00%	否
大额存单	中国民生银行股份有限公司上海吴中支行	3,000.00	2025/12/5	2028/12/5	2.00%	否
大额存单	中国民生银行股份有限公司上海吴中支行	5,000.00	2025/12/30	2028/12/30	2.00%	否
大额存单	中国民生银行股份有限公司苏州长三角一体化示范区支行	1,000.00	2024/3/21	2027/3/21	2.00%	否
大额存单	中国民生银行股份有限公司苏州长三角一体化示范区支行	1,000.00	2024/4/19	2027/4/19	2.00%	否
大额存单	中国民生银行股份有限公司苏州长三角一体化示范区支行	2,000.00	2024/5/20	2027/5/20	2.00%	否
大额存单	中国民生银行股份有限公司苏州长三角一体化示范区支行	8,000.00	2025/8/11	2028/8/11	2.00%	否
大额存单	中国民生银行股份有限公司苏州长三角一体化示范区支行	20,000.00	2025/12/19	2028/12/19	2.00%	否
大额存单	宁波银行上海青浦支行	3,000.00	2023/5/26	2026/5/26	3.00%	否
大额存单	中国民生银行股份有限公司上海吴中支行	3,000.00	2024/2/27	2026/2/27	2.00%	否
大额存单	中国民生银行股份有限公司上海吴中支行	1,000.00	2024/9/20	2026/9/20	2.00%	否
大额存单	中国民生银行股份有限公司苏州长三角一体化示范区支行	10,000.00	2024/9/20	2026/9/20	2.00%	否
结构性存款	平安银行上海长宁支行	1,000.00	2025/12/19	2026/4/1	1.00%/1.77%/1.87%	否
结构性存款	浙商银行苏州吴中支行	400.00	2025/8/29	2026/3/4	1.0%-2.65%	否
结构性存款	浙商银行苏州吴中支行	500.00	2025/11/28	2026/5/28	1.2%-2.4%	否
结构性存款	浙商银行苏州吴中支行	600.00	2025/12/5	2026/6/4	1.2%-2.4%	否
结构性存款	中国民生银行股份有限公司苏州长三角一体化示范区支行	32,600.00	2025/11/5	2026/2/2	1.0%-1.87%	否
结构性存款	中国民生银行股份有限公司苏州长三角一体化示范区支行	10,000.00	2025/12/19	2026/1/5	1.2%-1.9%	否
结构性存款	中国民生银行股份有限公司苏州长三角一体化示范区支行	8,300.00	2025/12/26	2026/1/9	1.2%-1.9%	否
合计		118,400.00				

注:上表中存款余额为本金,不包含计提利息金额。

(2)说明管理费用“其他”的具体内容,本期大幅增加的原因及合理性。

报告期内,管理费用中"其他"项目主要包含公司前期研发及工程验证阶段产生的工程批次晶圆在项目结项后的专项处置费用。本期该项费用较上期大幅增加,本期大幅增加的主要原因系:随着公司多条产品线研发顺利推进并陆续转入量产阶段,前期用于工程测试与试产的工程批次晶圆已完成其阶段性使命。为保障量产产品质量的稳定性和一致性,同时优化库存结构、提升资产周转效率,公司于本期对该类已结项的工程晶圆进行了集中规范的专项清理与处置。相应报废已履行必要的审批程序,会计处理符合企业会计准则的规定,具备商业合理性。

会计师回复:

(一)针对上述事项,我们执行的核查程序包括但不限于:

1、了解和评价管理层与货币资金管理相关的内部控制设计和运行的有效性;

2、查验大额存单和结构性存款协议约定,分析其权属状态和利率合理性,并根据协议约定的利率测算相关收益额;

3、实施银行函证程序,核实大额存单、结构性存款是否真实存在,是否存在使用限制。

4、亲自去银行打印企业征信报告,以检查是否存在质押、担保等情况;

5、了解管理费用“其他”的具体内容及大幅增加的原因和合理性。

(二)核查意见

基于实施的核查程序,我们没有发现公司上述关于2025年末大额存单、结构性存款及管理费用“其他”的说明中与财务报表相关的信息与我们执行东芯股份2025年度财务报表审计过程中了解的相关情况在所有重大方面存在不一致之处。

特此公告。

东芯半导体股份有限公司董事会

2026年7月31日