证券代码:001309 证券简称:德明利 公告编号:2024-045

深圳市德明利技术股份有限公司关于深圳证券交易所2023年年报问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

深圳市德明利技术股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到深圳证券交易所下发的《关于对深圳市德明利技术股份有限公司2023年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2024〕第59号),公司董事会对问询函高度重视,组织相关机构和人员,对相关事项进行了逐项核实,现对问询函中关注的问题,结合公司的实际情况回复如下:

问题一、2021年至2023年,你公司营业收入分别为107,978.15万元、119,065.65万元、177,591.28万元,归属于上市公司股东的净利润(以下简称净利润)分别为9,816.89万元、6,749.99万元、2,499.85万元。你公司近三年营业收入持续增长,但利润水平持续下滑,且上市首年(2022年)即出现业绩大幅下滑。请结合你公司主营业务情况、行业景气度、收入和成本构成等因素,分析营业收入与利润变动趋势相背离的原因,与同行业可比公司是否存在重大差异,你公司是否存在盈利能力下降的风险。请保荐机构、年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、公司说明

(一)请结合你公司主营业务情况、行业景气度、收入和成本构成等因素,分析营业收入与利润变动趋势相背离的原因

1、公司主营业务情况

公司为一家专业从事集成电路设计、研发及产业化应用的国家高新技术企业。自设立以来,公司的主营业务主要集中于闪存主控芯片设计、研发,存储模组产品应用方案的开发、优化,以及存储模组产品的销售。公司经过多年积累逐渐形成自主可控的主控芯片与固件方案两大核心技术平台,结合产品方案设计及量产工具开发、存储模组测试等形成完善的存储管理应用方案,高效实现对NAND Flash存储颗粒进行数据管理和应用性能提升。

公司目前已经建立了完整的闪存存储产品矩阵,包括移动存储、固态硬盘、嵌入式存储,相关产品广泛应用于消费电子、工控设备、家用电器、汽车电子、智能家居、物联网、服务器及数据中心等领域。同时,公司通过聚焦应用场景,以全新品牌为智能显示、智能安防、车载应用、数据中心、网络通信、智慧医疗领域行业客户,提供完善的、高质量、高定制化的存储解决方案和存储产品。

2、2021年至2023年三季度存储行业经历下行周期,当前景气度已回升

在经历了2021年初的规模增长后,2021年下半年至2023年三季度,存储行业进入下行周期,终端市场需求下滑叠加企业库存处于高位,整体供大于求。在需求端,由于全球宏观经济环境波动,居民消费观念趋于保守,对智能手机、PC在内的消费电子需求减弱。根据中国闪存市场CFM数据,2022年智能手机出货量较2021年减少9%至12.2亿部,PC出货量较2021年减少13%至3亿台,同时数据中心服务器也面临着库存调整,对数据中心和企业级SSD的需求也在该期间增长放缓。

在该期间,NAND Flash市场综合价格指数由2022年初最高点的1,044.79下滑至2023年三季度最低点的421.57,下滑幅度达59.65%,行业景气度在2023年三季度达到了最低点。

数据来源:中国闪存市场(CFM)

自2023年四季度以来,存储行业规模及存储产品价格已开始呈现上升趋势,上游存储晶圆原厂开始通过减产控制供应量,并带动下游出现涨价迹象。随着原厂控制供应、调整库存,NAND Flash存储晶圆原材料和模组产品市场价格相继上涨。根据CFM的相关数据,代表行业景气度的NAND Flash综合指数也开始快速上行,目前已恢复至2022年中的水平并保持上升态势,行业景气度已逐步恢复并有望持续。

同时在下游需求端,随着宏观经济不断复苏、国家《关于促进电子产品消费的若干措施》等鼓励政策出台,AI大模型涌现、新能源车智能化提速、卫星通讯等新技术刺激各应用领域需求回暖,车规级存储、AI服务器等细分领域持续保持高景气度,消费电子、PC、可穿戴等领域在库存回补、技术迭代、产品存储扩容等因素刺激下呈现复苏迹象,公司业绩下滑的因素已逐渐消除。

总体而言,存储行业经过一年多的行情调整,加上消费需求的逐步回升、库存压力的逐步释放、原厂减产供应,供需关系逐步改善,2023年四季度以来存储产品价格已开始全线上涨,周期拐点已经出现,存储行业已迎来下一轮上行周期。

3、公司营业收入与利润变动趋势相背离的原因

近三年,公司实现营业收入分别为107,978.15万元、119,065.65万元和177,591.28万元,实现归属于母公司股东的净利润分别为9,816.89万元、6,749.99万元和2,499.85万元,营业收入与利润变动趋势背离。影响归母净利润的主要因素及归母净利润情况列示如下:

单位:万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
营业收入	177,591.28	100.00%	119,065.65	100.00%	107,978.15	100.00%
营业成本	148,009.02	83.34%	98,599.06	82.81%	86,069.39	79.71%
毛利	29,582.26	16.66%	20,466.59	17.19%	21,908.76	20.29%
期间费用	23,146.55	13.03%	15,176.59	12.75%	9,881.74	9.15%
资产减值损失	-4,709.79	-2.65%	-3,171.50	-2.66%	-1,401.13	-1.30%
投资收益	-213.91	-0.12%	3,301.60	2.77%	0.00	0.00%
归属于母公司股东的净利润	2,499.85	1.41%	6,749.99	5.67%	9,816.89	9.09%

近三年,影响公司归母净利润变动的主要因素包括营业成本增长率高于营业收入增长率、期间费用快速增长、资产减值损失增加以及投资收益的变动,具体分析如下:

(1)营业收入的变动原因

单位:万元

类别	2023年		2022年		2021年
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
移动存储类产品	103,469.86	46.31%	70,720.11	13.90%	62,088.25
固态硬盘类产品	68,570.84	52.98%	44,823.51	-1.62%	45,560.51
嵌入式存储类产品	4,606.53	1906.24%	229.61	-	-
其他	944.05	-71.33%	3,292.42	899.58%	329.38
合计	177,591.28	49.15%	119,065.65	10.27%	107,978.14

报告期内,公司主营业务收入主要由移动存储类产品、固态硬盘类产品及嵌入式存储类产品构成,总体呈增长趋势,三年复合增长率达到28.25%。

其中,2021年至2023年前三季度,公司营业收入相较同期稳步增长,主要系随着数字经济时代的到来,大数据、云计算、人工智能等领域的兴起,催生了对海量数据存储的需求。公司在上市后借助平台优势积极开拓市场,提高市场占有率,因此销售规模实现稳步增长。2023年第四季度公司营业收入相较去年同期有较大幅度提升,主要系上游收缩供应调整供需关系,下游存力需求也随着AI大模型等新技术不断涌现而显现复苏迹象,公司在此期间抓住需求增长、价格反弹的机遇,积极拓展终端客户和销售渠道,实现销售的快速增长。

(2)营业成本的变动原因

单位:万元

类别	2023年度		2022年度		2021年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
直接材料	121,048.58	52.94%	79,147.48	3.20%	76,691.96
制造成本	26,960.44	38.60%	19,451.58	107.43%	9,377.44
合计	148,009.02	50.11%	98,599.06	14.56%	86,069.39

近三年,公司营业成本复合增长率31.14%,同期营业收入复合增长率28.25%,营业成本增速高于营业收入。因此公司近三年毛利率分别为20.29%、17.19%和16.66%,呈逐年下滑趋势,与营业成本增长速度较快有关。

公司营业成本主要由存储晶圆等直接材料构成,各期占比均达到80%。存储晶圆的价格变动与下游存储产品的价格会相互影响并呈现一致趋势,通常下游存储产品价格下跌后,将逐步传导至上游原材料价格,因此价格传导存在一定滞后性,叠加生产周期(通常大约1-3个月),导致在存储行业市场价格持续下行期,公司因采用月末一次加权平均法计价,前期的高价位存货进入当期成本,营业成本增长速度高于营业收入增速。

(3)期间费用的变动原因

单位:万元

类别	2023年		2022年		2021年
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
销售费用	1,666.56	144.76%	680.89	45.71%	467.29
管理费用	5,789.54	17.27%	4,936.83	61.33%	3,060.18
研发费用	10,801.34	61.39%	6,692.82	46.19%	4,578.02
财务费用	4,889.09	70.59%	2,866.05	61.35%	1,776.26
合计	23,146.55	52.51%	15,176.59	53.58%	9,881.74

2021年-2023年,公司期间费用整体规模保持增长,且增长幅度高于收入增长。其中,研发费用规模及占比均持续增长,由2021年度的4,578.02万元增长至2023年度的10,801.34万元,主要系公司持续加大研发投入,积极引进研发技术人才,保障了公司持续的研发创新能力,巩固了公司产品的技术领先优势。

财务费用增加较快则主要系公司为进行存货战略性储备,增加了银行借款规模,导致归入财务费用的利息费用增加。

销售费用、管理费用规模亦有所增长,系公司为完善治理架构、实现高质量可持续发展,借助上市平台优势,引进了一批经验丰富、专业程度过硬的管理团队与研发团队并搭建了销售团队,并实施了限制性股票激励计划,人员规模及股份支付费用增加导致。

(4)资产减值损失的变动原因

单位:万元

类别	2023年		2022年		2021年
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
存货跌价损失	-4,709.79	48.50%	-3,171.50	126.35%	-1,401.13
合计	-4,709.79	48.50%	-3,171.50	126.35%	-1,401.13

2021-2023年,公司产生存货跌价损失较多且呈增长趋势,主要系2022年-2023年三季度存储产品价格持续下跌,前期计提了较高的存货跌价准备。

(5)投资收益

2021-2023年,公司各年产生的投资收益分别为0万元、3,301.60万元和-213.91万元。其中2022年投资收益较高主要系公司为集中优势资源,进一步聚焦主业,提升行业竞争力,在当年出售了嘉敏利光电85%的股权,导致当年归入非经常性损益的投资收益较高;2023年,公司投资收益主要为投资嘉敏利光电和华坤德凯等企业产生的权益法核算长期股权投资收益,金额较小。

综合以上分析,从营业收入变动来看,受益于数字经济时代的到来,大数据、云计算、人工智能等领域的兴起,带来存储需求的不断扩大,2021年至2023年,尤其是2023年四季度以来,公司营业收入增长迅速。从营业成本来看,通常下游存储产品价格下跌后,将逐步传导至上游原材料价格,价格传导存在一定滞后性,同时叠加生产周期等因素,导致在存储行业市场价格持续下行期,公司因采用月末一次加权平均法计价,前期的高价位存货进入当期成本,营业成本增长速度高于营业收入增速。同时叠加公司加强研发投入、战略备货,上市后进一步提高管理水平等因素,公司相应的研发费用、财务费用、销售费用、管理费用等期间费用亦随之增加,以及资产减值损失、投资收益的影响,综合导致了公司营业收入与利润变动趋势相背离。

(二)与同行业可比公司相比不存在重大差异

近三年,公司与同行业可比公司群联电子、江波龙、佰维存储和朗科科技的营业收入和净利润变动情况对比如下:

单位:人民币万元、新台币万元

类别	2023年				2022年				2021年	
	营业收入	归属于上市公司净利润	营业收入较上年变化	净利润较上年变化	营业收入	归属于上市公司净利润	营业收入较上年变化	净利润较上年变化	营业收入	归属于上市公司净利润
群联电子	4,822,163.00	346,305.40	-19.97%	-33.01%	6,025,614.20	516,929.90	-3.68%	-38.66%	6,255,719.20	842,712.90
江波龙	1,012,511.19	-82,780.94	21.55%	-1,237.15%	832,993.43	7,279.70	-14.55%	-92.81%	974,881.67	101,304.40
佰维存储	359,075.22	-62,435.89	20.27%	-976.68%	298,569.27	7,121.87	14.44%	-38.91%	260,904.57	11,657.26
朗科科技	108,759.75	-4,376.42	-38.63%	-170.44%	177,214.02	6,213.40	-7.36%	-9.76%	191,286.17	6,885.05
德明利	177,591.28	2,499.85	49.15%	-62.97%	119,065.65	6,749.99	10.27%	-31.24%	107,978.15	9,816.89

注:群联电子财务数据单位为新台币万元,其他公司财务数据单位为人民币万元

由上表可见,同行业可比公司中,佰维存储与江波龙营业收入总体均呈增长趋势,主要系佰维存储与公司在上市前期经营规模均较小,在上市后借助资本市场优势,市场影响力得到显著提升,在行业低谷期稳步增加经营规模并扩大市场份额。江波龙在行业基本面良好的2021年营收创新高后,2022年收入有所下滑,但2023年四季度以来随着行业回暖,其业绩逐渐释放,带动2023年全年营收增长并首次突破百亿。而群联电子除存储模组生产制造外,还对外出售主控芯片;朗科科技产品主要面向终端消费者,与公司经营模式不完全相同。在净利润变动方面,2022年以来受存储行业整体下行、产品销售价格下降的影响,同行业可比公司净利润均呈现逐年下滑趋势。综上,公司与同行业可比公司变动趋势不存在重大差异。

(三)公司不存在盈利能力下降的风险

1、当前存储行业已进入上行周期,价格及需求有望继续提升

经过将近一年的行情调整,加上消费需求的逐步回升、库存压力的逐步释放、原厂减产供应,供需结构逐步改善,存储行业走出周期低谷,当前已由下行周期切换至新一轮的上行周期。

存储行业当前呈现量价齐升的良好趋势,下游需求全面回暖,同时AI生态和新品发布推动手机及PC市场迎来换机潮,存储市场规模有望持续提高。

2、公司上市后抓住机遇,采取一系列措施提升市场竞争力

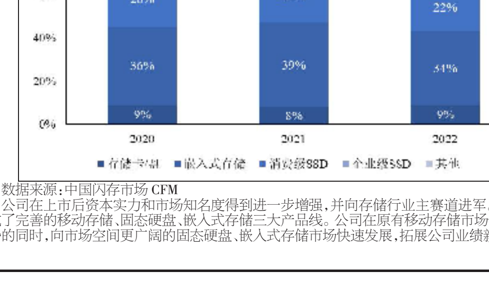
在存储行业周期下行带来的不利影响逐渐消除、上行周期开启的同时,公司已采取一系列措施以提升市场竞争力。

(1)持续加大研发投入,稳步提升公司产品竞争力

公司以自研主控芯片为核心,主控芯片量产后导入公司模组产品,不断夯实公司模组产品的竞争力。公司在移动存储、固态硬盘、嵌入式存储主控芯片方面均持续投入,成功自研国内首款搭载4K LDPC纠错技术的SD 6.0标准存储卡主控芯片(TWSC2985),SATA SSD主控芯片完成回片认证,嵌入式存储主控芯片研发亦在持续研发中。随着自研主控芯片研发成功后未来进一步量产导入,公司存储模组产品中主控芯片自给率有望提升,并持续提高公司模组产品的稳定性和成本优势。

(2)完善产品矩阵,切入NAND Flash存储行业主赛道

根据产品形态及用途,NAND Flash市场可分为存储卡/盘、嵌入式存储、消费级SSD(cSSD)、企业级SSD(eSSD)和其他。2022年,嵌入式存储和固态硬盘(消费级和企业级)市场规模合计占比超80%,是NAND Flash存储行业主赛道。



数据来源:中国闪存市场CFM

公司在上市后资本实力和市场知名度得到进一步增强,并向存储行业主赛道进军。目前,公司已形成了完善的移动存储、固态硬盘、嵌入式存储三大产品线。公司在原有移动存储市场保持资源、技术优势的同时,向市场空间更广阔的固态硬盘、嵌入式存储市场快速发展,拓展公司业绩新增长点。

(3)积极拓展销售渠道,推动行业市场覆盖

公司持续完善国内外销售网络体系,深耕原有客户和开拓新客户齐头并进。一方面,公司深耕原有客户,积极探索新业务机会,提高了部分客户的单客户价值量。报告期内,公司产品已导入多家知名存储卡、存储盘或固态硬盘品牌商,并成功进入车载应用、平板电脑、智能手机等多个领域知名企业的供应链体系。另一方面,公司就高端固态硬盘和嵌入式存储新产品线搭建销售团队,聚焦消费电子、汽车电子、服务器及数据中心等应用领域,大力开拓行业客户。另外,公司积极寻求海外市场的业务机会,进一步拓宽了公司产品的市场覆盖面。报告期内,公司与具有产业背景的合资方新设了华坤德凯和治洋存储等公司,推动了公司行业市场和海外市场的业务开拓,具体应用领域包括PC OEM、手机、汽车电子、消费电子、智能家居、智慧终端等。目前,部分客户的验证和产品的导入已经取得初步成效。

3、公司2024年一季度业绩已实现大幅增长

公司在2024年一季度已实现归母净利润19,549.23万元、扣除非经常性损益后的净利润19,255.42万元,同比均实现大幅增长,盈利能力得到了较大提升。随着宏观经济环境的不断改善,以及公司技术实力和抗风险能力的不断增强,公司经营业绩有望持续改善。

随着存储行业稳步向好,公司持续加大研发投入、完善产品矩阵、拓展销售渠道以增强市场竞争力,自2023年四季度以来已实现业绩持续增长,不存在盈利能力下降的风险。

二、保荐机构、年审会计师核查情况

(一)保荐机构华泰联合证券核查情况

1、核查程序

保荐机构华泰联合证券有限责任公司(以下简称“华泰联合证券”)履行了以下核查程序:

(1)获取近三年公司分产品类别的收入成本明细表,执行分析性程序,分析毛利率下滑的原因;

(2)查询同行业可比上市公司近三年一期的营业收入与净利润波动趋势;

(3)获取中国闪存市场等行业机构发布的行业研究报告,分析公司业绩下滑的合理性;

(4)查阅公司近三年的审计报告、财务报表,向公司了解报告期内业绩变化情况及原因;

(5)获取公司按项目归集的研发费用明细表,向公司了解研发项目进展情况。

2、核查结论

经核查,保荐机构华泰联合证券认为,公司营业收入与净利润变动主要系受行业波动因素影响,具有合理性。变动情况与行业趋势保持一致,与同行业可比公司相比不存在重大差异;当前公司所处行业景气度已逐步恢复,导致业绩下滑的不利因素已逐渐消除,公司业绩已实现增长,不存在盈利能力大幅下降的风险。

(二)保荐机构东莞证券核查情况

1、核查程序

针对上述事项,保荐机构东莞证券股份有限公司(以下简称“东莞证券”)履行了以下核查程序:

(1)获取近三年公司分产品类别的收入、成本明细表,分析公司毛利率下滑的原因;

(2)查阅同行业可比上市公司的业绩变化趋势,对比分析公司业绩波动的合理性;

(3)获取中国闪存市场等行业机构发布的行业研究报告,分析公司业绩下滑的合理性;

(4)查阅公司近三年的审计报告、财务报表,了解公司报告期内业绩变化情况及原因;

(5)获取公司按项目归集的研发费用明细表,了解公司研发项目进展情况。

2、核查结论

经核查,保荐机构东莞证券认为,公司营业收入与净利润变动主要系受行业波动因素影响,具有合理性;公司业绩变动情况与行业趋势保持一致,与同行业可比公司相比不存在重大差异。随着公司所处行业景气度逐步恢复,导致业绩下滑的不利因素已逐渐消除,目前公司业绩已实现增长,不存在盈利能力大幅下降的风险。

(三)年审会计师核查情况

1、核查程序

(1)了解公司所处行业近三年以来的总体变化趋势,分析行业变化对公司经营的影响;

(2)获取公司的收入、成本明细表,具体分析近三年以来公司销售产品结构、区域等分布的变化及销售盈利水平的影响;

(3)查阅同行业可比公司的业绩变化趋势,对比分析公司变化的合理性;

(4)结合营业收入变动,分析成本、费用在各期间的变化及对利润、盈利能力变动的影响及变动的合理性。

2、核查结论

经核查,我们认为:

营业收入与利润变动趋势主要受所处行业变化的影响所致,具有合理性;变动情况与行业趋势保持一致,与同行业可比公司不存在重大差异。

问题二、报告期内,你公司经营活动产生的现金流量净额为-101,541.35万元,同比减少207.02%,且与当年净利润差异较大。你公司解释主要系大幅增加存货储备,使得购买商品、接受劳务支付的现金比上年同期大幅度增加所致。请结合大幅增加存货储备原因、各类业务收款模式、信用政策、应收应付款项变化、收入确认政策等因素,详细说明你公司经营活动产生的现金流量净额较上年大幅减少且与净利润不匹配的原因。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、公司说明

(一)报告期,公司经营活动现金流量净额的构成变动情况

项目	本期发生额(万元)		上期发生额(万元)		变动	
	金额	占收入比例	金额	占收入比例	金额	比例
营业收入	177,591.28	–	119,065.65	–	58,525.63	49.15%
经营活动现金流入小计	194,942.03	109.77%	107,954.33	90.67%	86,987.70	80.58%
其中:销售商品、提供劳务收到的现金	189,793.80	106.87%	104,240.37	87.55%	85,553.43	82.07%
经营活动现金流出小计	296,483.38	166.95%	141,028.04	118.45%	155,455.34	110.23%
其中:购买商品、接受劳务支付的现金	279,507.67	157.39%	126,296.00	106.07%	153,211.68	121.31%
经营活动产生的现金流量净额	-101,541.35	-57.18%	-33,073.71	-27.78%	-68,467.64	207.02%

从上表分析可见,2023年销售活动收到的现金占当期营业收入的比例为106.87%,2022年销售活动收到的现金占当期营业收入的比例为87.55%,2023年度销售回款较上期有较明显改善,回款情况良好,销售回款并非导致2023年经营活动现金流量为负的主要原因。

2023年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入的比例为157.39%,2022年购买商品、接受劳务支付的现金占当期营业收入的比例为106.07%,2023年度购买商品支付的现金较上期明显增加,且明显高于当期营业收入,购买商品支付现金增加是导致2023年度经营活动现金流为负的主要原因。

具体分析如下:

1、2023年度,公司各类业务收款模式、信用政策、收入确认政策相比2022年未发生改变,销售回款良好

(1)各类业务收款模式未发生改变

根据行业特点和下游客户需求,公司销售主要采用“直销和渠道分销相结合”的销售模式。在直销模式下,公司产品直接销售给终端客户或下游贴牌加工厂商,依靠对客户需求的快速响应能力和稳定可靠的产品质量,公司获得了较好的行业口碑及细分领域内较强的产品竞争力。在渠道分销模式下,公司通过渠道客户,向下游市场提供各类存储产品。公司已建立了成熟完善的渠道客户管理制度,通过比较信誉、资金实力、市场影响力、客户服务水平、行业背景、终端资源等因素,择优选择渠道客户。

2023年度公司两种模式的销售收入情况如下:

项目	2023年度		2022年度		变动比例
	金额	收入占比	金额	收入占比	
品牌直销	80,424.67	45.29%	65,547.77	55.05%	22.70%
渠道分销	97,166.61	54.71%	53,517.88	44.95%	81.56%
合计	177,591.28	100.00%	119,065.65	100.00%	49.15%

2023年度公司总体业务模式未发生重大变化,公司积极拓展销售渠道,持续完善国内外销售网络体系,深耕原有客户和开拓新客户齐头并进。一方面,公司深耕原有客户,积极探索新业务机会,提高了部分客户的单客户价值量。另一方面,公司就高端固态硬盘和嵌入式存储新产品线搭建销售团队,聚焦消费电子、汽车电子、服务器及数据中心等应用领域,大力开拓行业客户。另外,公司积极寻求海外市场的业务机会,充分利用渠道分销售客户的海外辐射功能,进一步拓宽了公司产品的市场覆盖面。2023年度销售收入同比增长49.15%,其中:品牌直销收入增长22.70%、渠道分销收入增长81.56%。

在直销模式和渠道分销模式下,公司的收款模式主要针对不同信用等级的客户确定,与业务模式不存在直接关系。公司一般根据客户采购规模、经营状况、存储市场竞争情况、历史交易情况等对主要客户进行授信审批,确定客户授信额度及信用期,公司对于信誉较好、合作时间较长的客户或购买了商业保险的客户一般给予1-3个月不等的信用期及一定信用额度,该授信额度及信用期可能结合行业周期性变动情况进行调整;对于其他客户,一般采取现款现货或先款后货的方式结算。2023年度,直销模式和渠道分销模式下的收款模式未发生变化。

(2)2023年主要客户信用政策未发生改变

序号	客户名称	2023年信用政策	2022年信用政策
1	客户1之一	先货后款,信用期90天	先货后款,信用期90天
	客户1之二		
2	客户2	先款后货	——
3	客户3	先款后货	——
4	客户4	先款后货	先款后货
5	客户5	先款后货	——
6	客户6之一	先货后款,货到后7天付款	先货后款,货到后7天付款
	客户6之二		
	客户6之三		
	客户6之四		
7	客户7	先货后款,信用期30天	先货后款,信用期30天
8	客户8之一	先货后款,信用期60天	先货后款,信用期60天
	客户8之二	先货后款,信用期90天	先货后款,信用期90天
9	客户9	先货后款,货到后10天付款	先货后款,货到后10天付款

由上表可见,2023年度公司合作主要客户的信用政策未发生变化,新增主要客户在合作初期为保证资金收回的可靠性采用预收款模式销售,信用政策总体未发生变化。

(3)公司应收应付款项变化对经营活动产生现金流量的影响

报告期内,公司经营活动现金流量净额与净利润调节过程如下所示:

单位:万元

项目	2023年	2022年
净利润	2,582.34	6,742.73
信用减值损失	606.75	749.15
资产减值准备	4,709.79	3,171.50
固定资产折旧、使用权资产折旧	3,309.73	1,766.79
无形资产摊销	555.24	391.11
长期待摊费用摊销	1,830.63	1,626.53
处置固定资产、无形资产和其他长期资产损失(收益以“-”填列)	173.17	-79.50
财务费用(收益以“-”填列)	2,927.31	2,588.81
投资损失(收益以“-”填列)	213.91	-3,301.60
递延所得税资产减少(增加以“-”填列)	-2,200.49	-1,883.80
递延所得税负债增加(减少以“-”填列)	414.26	1,811.02
存货的减少(增加以“-”填列)	-116,979.82	-21,523.55
经营性应收项目的减少(增加以“-”填列)	430.69	-37,672.37
经营性应付项目的增加(减少以“-”填列)	-1,932.35	12,265.64
其他	1,817.48	273.82
经营活动产生的现金流量净额	-101,541.35	-33,073.71

2023年,公司经营活动产生的现金流量净额为-101,541.35万元,主要受存货增加金额的影响,当年存货增加金额为116,979.82万元,应收、应付款项的变化影响较小。应收、应付款项具体变化情况如下:

1)应收款项变化的影响

单位:万元

项目	期末余额	期初余额	当期变动情况
应收账款	43,620.29	40,701.47	2,918.82
预付账款	10,639.28	15,521.19	-4,881.92
其他应收款	1,496.61	2,956.92	-1,460.32
其他流动资产	10,772.97	7,780.24	2,992.73
小计	66,529.15	66,959.82	-430.69
应收票据	1,178.98	0.00	1,178.98
合计	67,708.13	66,959.82	748.29

由上表可见,公司应收款项期末余额较期初余额基本稳定,期末余额较期初余额略有下降,各项目的具体变化情况及对经营活动现金流的影响如下:

①应收账款均为公司经营活动应收客户的款项,应收账款期末余额43,620.29万元,较期初40,701.47万元,增加2,918.82万元,应收账款变动减少当期经营活动现金流入2,918.82万元;

②预付账款系货物采购、委外加工预付的货款、加工费,预付账款期末余额10,639.28万元,较期初余额15,521.19万元,减少4,881.92万元,预付账款变动减少当期经营活动现金流出4,881.92万元;

③其他应收账款主要由出口退税款、押金保证金等,其他应收账款期末余额1,496.61万元,较期初2,956.92万元,减少1,460.32万元;其他应收款余额的变动增加经营活动现金流入1,460.32万元;

④其他流动资产系公司支付的进项税额、预缴税金、支付的分期服务费,该项目期末余额10,772.97万元较期初余额7,780.24万元,增加2,992.73万元,其他流动资产余额变动增加经营活动现金流出2,992.73万元。

⑤应收票据系公司销售过程收到客户开具的票据,公司当期销售通过应收票据收回货款,期末应收票据金额较期初增加1,178.98万元。因期末应收票据金额1,178.98万元系属于公司已贴现但不符合终止确认条件的票据,该票据贴现产生的现金流归属于筹资活动,因此当期应收票据的变化不影响经营活动现金流;截至本回复公告日该票据所涉相关款项已结清。

上述应收款项的变动导致经营活动现金流净额增加430.69万元,总体经营活动应收款项的期末余额较期初余额的变动对经营活动现金流净额影响较小。

2)应付款项变化的影响

单位:万元

项目	期末余额	期初余额	当期变动情况
应付票据	9,022.21	19,072.46	-10,050.24
应付账款	14,216.92	12,932.68	1,284.24
合同负债	1,880.52	662.47	1,218.05
应付职工薪酬	1,944.84	1,139.57	805.27
应交税费	423.54	121.03	302.51
其他应付款项	3,164.72	437.63	2,727.09
递延收益	3,197.24	1,416.51	1,780.73
合计	33,849.99	35,782.35	-1,932.35

由上表可见,公司应付款项期初、期末余额总体变化不大,期末余额较期初余额略有下降,各项目的具体变化情况及对经营活动现金流的影响如下:

①应付票据系公司采购过程开具的银行承兑汇票及信用证,期末余额9,022.21万元,较期初余额19,072.46万元,减少10,050.24万元,应付票据变动增加经营活动现金流出金额10,050.24万元;

②应付账款期末余额15,269.33万元,较期初余额14,009.87万元,增加1,259.46万元;其中:经营性应付账款期末余额14,216.92万元,较期初余额12,932.68万元,增加1,284.24万元,经营性应付账款变动减少当期经营活动现金流出金额1,284.24万元;

③预收账款系根据合同约定收到客户的货款,期末余额1,880.52万元,较期初余额662.47万元,增加1,218.05万元,预收账款变动增加当期经营活动的现金流入金额1,218.05万元;

④应交税费期末余额423.54万元,较期初余额121.03万元,增加302.51万元,应交税费变动减少当期经营活动现金流出金额302.51万元;

⑤应付职工薪酬期末余额1,944.84万元,较期初余额1,139.57万元,增加805.27万元,应付职工薪酬余额变动减少当期经营活动的现金流出金额805.27万元;

⑥其他应付款项期末余额3,164.72万元,较期初余额437.63万元,增加2,727.09万元,其他应付款变动减少当期经营活动现金流出金额2,727.09万元;

⑦递延收益均系公司收到的政府补助,期末余额3,197.24万元,较期初余额1,416.51万元,增加1,780.73万元,递延收益变动减少当期经营活动现金流出金额1,780.73万元。

综上,应付款项的变动使经营活动现金流出金额增加1,932.35万元,总体经营活动应付款项的变化对经营活动现金流净额的影响较小。

(4)收入确认政策未发生变化

公司根据《企业会计准则第14号——收入》的相关规定确认收入,报告期收入确认的具体方法如下:

1)销售商品收入

公司与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务。公司通常在综合考虑了下列因素的基础上,以按约定向客户交付产品时点确认收入:取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。

收入确认的具体方法如下:

①由公司负责将货物送达客户或客户指定交货地点的,在货物已运抵客户或客户指定地点,经客户确认签收,已收取货款或取得收取货款的凭证时,确认销售收入;

②由客户自提货物时,在客户提取货物并签收确认,已收取货款或取得收取货款的凭证时确认销售收入;

③如根据合同约定涉及报关出口且不属于①、②情形的,在完成产品报关、货物装运离港,取得海关报关单、货运提单时确认收入。

2)提供劳务收入

公司对外提供的劳务收入,根据已完成劳务的进度在一段时间内确认收入,其中,已完成劳务的进度按照已发生的成本占预计总成本的比例确定。于资产负债表日,公司对已完成劳务的进度进行重新估计,以使其能够反映履约情况的变化。

公司收入确认政策及具体确认方法、时点较上期未发生变化。

综上,公司2023年度销售模式、信用政策、收入确认政策较上期未发生变化,应收款项的变化增加经营活动现金流量净额430.69万元,占当期经营活动现金流入金额的比例0.22%,应收项目变动对经营活动现金流量净额的影响较小,2023年销售活动收到的现金高于当期营业收入,回款情况良好,销售回款并非导致2023年经营活动现金流量为负的主要原因;应付款项的变动减少经营活动现金流量净额1,932.35万元,占当期经营活动现金流出金额的比例0.65%,应付项目变动对经营活动现金流量净额的影响较小。

2、2023年度,公司大幅增加存货储备,导致当期购买商品支付的现金明显增加,高于当前销售回款

随着公司2023年度产品线丰富、完善,对原材料的需求进一步增加,加之2023年面对行业周期波动,公司坚持采取积极应对策略,持续聚焦存储主业,加大高端存储产品及细分领域存储产品开发,持续推动客户验证与海外渠道拓展工作,营业收入规模大幅增长,下游客户验证与渠道拓展工作顺利开展,公司结合实际经营需要,适时提升战略储备,以降低库存成本和应对未来市场变化,导致2023年度购买商品、接受劳务支付的现金大幅增加,经营活动现金流量净额大幅下降,2023年度购买商品、接受劳务支付的现金、销售商品、提供劳务收到的现金较上期变动情况如下:

单位:万元

项目	本期金额	上期金额	影响金额(万元)
销售商品、提供劳务收到的现金	189,793.80	104,240.37	85,553.43
占当期营业收入的比例	106.87%	87.55%	19.32%
购买商品、接受劳务支付的现金	279,507.67	126,296.00	153,211.67
占当期营业收入的比例	157.39%	106.07%	51.32%
对经营活动现金流量净额的影响	-89,713.87	-22,055.63	-67,658.24

从上表分析可见,从上表分析可见,

(1)2023年度销售回款情况良好,销售商品、提供劳务收到的现金189,793.80万元占当期营业收入的106.87%,较上期明显改善,但是由于公司2023年度存货采购大幅增加,2023年度购买商品、接受劳务支付的现金279,507.67万元,占当期营业收入的157.39%,当期购买商品、接受劳务支付的现金较销售商品、提供劳务收到的现金占当期营业收入的比例高50.52%,购买商品、接受劳务支付的现金较销售商品、提供劳务收到的现金多89,713.87万元;

(2)提供劳务收到的现金189,793.80万元,较上期增加85,553.43万元,但是由于公司2023年度存货采购大幅增加,2023年度购买商品、接受劳务支付的现金279,507.67万元,较上期增加153,211.67万元;导致经营活动现金流量净额的较上期减少67,658.24万元。

综上所述,公司2023年度销售模式、信用政策、收入确认政策较上期末发生变化,应收款项、应付款项的变化对经营活动现金流量的影响较小,2023年度经营活动产生的现金流量净额仍较上期大幅减少主要为当期存货储备增加以致当期购买商品、接受劳务支付的现金大幅增长,具体原因如下:

(1)2023年面对行业周期波动,公司坚持采取积极应对策略,持续聚焦存储主业,加大高端存储产品及细分领域存储产品开发,公司规模扩张产品线进一步丰富生产加工需求增长,增加日常存货储备;

(2)公司抓住行业周期波动特点,在本轮周期的低谷阶段,结合公司实际经营需要,适时提升战略储备,以降低库存成本和应对未来市场变化,增加战略性存货储备。

(二)公司经营活动现金流量净额与净利润差异分析

1、公司经营活动现金流量净额与净利润差异

项目	本期发生额(万元)
1、净利润	2,582.34
2、经营活动产生的现金流量净额	-101,541.35
差异(1-2)	104,123.69

2、公司经营活动现金流量净额与净利润差异影响主要因素分析

项目	本期发生额(万元)
净利润	2,582.34
加:信用减值损失	606.75
资产减值准备	4,709.79
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧、投资性房地产折旧	825.20
使用权资产折旧	2,484.54
无形资产摊销	555.24
长期待摊费用摊销	1,830.63
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失(收益以“-”号填列)	173.17
财务费用(收益以“-”号填列)	2,927.31
投资损失(收益以“-”号填列)	213.91
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	-2,200.49
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	414.26
存货的减少(增加以“-”号填列)	-116,979.82
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	430.69
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	-1,932.35
其他	1,817.48
经营活动产生的现金流量净额	-101,541.35

从上表分析可见,公司2023年度经营活动现金流量净额与净利润匹配的差异主要受以下方面的影响:

(1)非付现成本、费用对当期净利润的影响

项目	金额(万元)
信用减值损失、资产减值准备	5,316.54
长期资产的折旧与摊销	5,695.61
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失	173.17
递延所得税资产、负债变动的影响	-1,786.23
其他(股份支付费用)	1,817.48
合计	11,216.57

(2)非经营活动损益对净利润的影响

项目	金额(万元)
财务费用(归属当期的利息支出、汇率变动对现金流的影响)	2,927.31
投资损失(收益以“-”号填列)	213.91
合计	3,141.22

(3)经营性资产、负债变动对现金流的影响

项目	金额(万元)
存货的减少(增加以“-”号填列)	-116,979.82
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	430.69
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	-1,932.35
合计	-118,481.48

综上,公司经营活动产生的现金流量净额较上年大幅减少且与净利润不匹配主要系2023年度行业周期趋势变化,公司抓住行业周期变化机遇结合公司经营发展策略,增加了存货战略储备,使得购买商品、接受劳务支付的现金比上年同期大幅度增加所致,符合行业变化特点及公司经营策略的需求。

二、年审会计师核查情况

(一)核查程序

1、复核现金流量表的编制过程,核查现金流量表中各项目与资产负债表、利润表的勾稽关系,确认编制的准确性;

2、分析经营活动现金流量波动及与净利润之间存在差异的原因及合理性;

3、了解公司所处行业的变化情况及存货储备大幅增长的原因,分析存货增长的合理性;

4、了解公司报告的业务模式、收入确认、信用政策、结算方式等是否发生重大变化,分析对公司现金流的影响。

(二)核查结论

经核查,我们认为:

1、公司经营活动产生的现金流量净额较上年大幅减少主要系公司存货战略性储备采购支付的现金流增加所致,符合行业变化特点及公司经营战略需求,具有合理性;

2、公司经营活动产生的现金流量净额与净利润不匹配主要受非付现成本费用、非经营活动损益对净利润影响以及经营性资产、负债项目的变动对现金流的影响所致,具有合理性。

问题三、报告期内,你公司第四季度实现营业收入79,965.97万元,同比增长124.60%;净利润13,619.01万元,同比增长1,468.38%。请你公司说明第四季度营业收入、净利润同比大幅增长的原因及合理性,与行业特征和可比公司趋势是否存在重大差异。请年审会计师核查并发表明确意见。

回复:

一、公司说明

(一)第四季度营业收入、净利润同比大幅增长的原因及合理性

1、所处行业变化对公司收入、净利润的影响

(1)第四季度以来行业进入新一轮上涨周期

2022年至2023年三季度,在全球宏观经济不确定性增加的影响下,消费需求下降,存储产业链普遍面临着“高库存、低需求”的问题,在“去库存”的压力下,行业内公司普遍出现了业绩显著下滑或亏损的情况。在该期间,NAND Flash市场综合价格指数由2022年初最高点的1,044.79下滑至2023年三季度最低点的421.57,下滑幅度达59.65%。

2023年四季度以来,存储行业规模及存储产品价格已开始呈现上升趋势。随着产业链去库存目标的逐步完成,国际形势的缓和,我国经济的全面复苏,以及人工智能等新一代信息技术实现突破,存储下游需求不断回升。根据CFM的相关数据,代表行业基本面的NAND Flash市场综合价格指数目前已恢复至2022年中的水平并保持上升态势,行业价格及需求已逐步恢复并有望持续。

随着经济不断复苏,国家《“十四五”数字经济发展规划》《关于促进电子产品消费的若干措施》等鼓励存储相关产业的政策出台,政府工作报告中进一步鼓励发展新质生产力,在积极政策的促进下,AI大模型、新能源车智能化、卫星通讯等新技术刺激各应用领域需求回暖,车规级存储、AI服务器等细分领域持续保持高景气度,消费电子、PC、可穿戴等领域在库存回补、技术迭代、产品存储扩容等因素刺激下呈现复苏迹象,公司业绩下滑的因素已逐渐消除。

总体而言,存储行业经过了下行周期,加上下游需求的逐步回升、库存压力的逐步释放,供需关系逐步改善,2023年四季度以来存储产品价格已开始全线上涨,存储行业已进入新一轮上行周期。

数据来源:CFM

(2)存储原材料和产品价格变动情况

报告期内,公司主要原材料主要为存储晶圆,在产品成本中占比接近80%,其价格波动对公司成本存在直接影响。公司主要产品为存储模组,由存储晶圆和闪存主控芯片通过封装、测试后形成。存储产品具有大宗商品的属性,有标准化、通用性特点,具有公开市场参考价格。报告期内,市场上存储晶圆原材料及存储模组产品价格与存储周期变动情况基本相同。

①存储晶圆原材料市场价格情况

根据中国闪存市场数据,2021年以来各容量存储晶圆价格变动情况如下:

数据来源:CFM

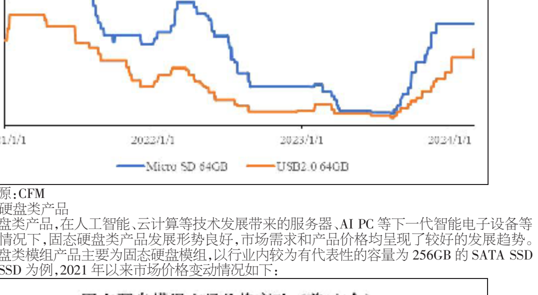
注:CFM自2022年6月8日开始更新1Tb TLC存储晶圆价格数据

2021年初,存储晶圆价格随市场需求增加而呈上涨趋势;但2022年以来,随着周期下行,各容量规格的存储晶圆价格均出现不同程度的下跌。随着行业回暖、供需结构逐步优化,2023年四季度以来晶圆价格开始呈现回升态势。

②存储模组市场价格情况

A、移动存储类产品

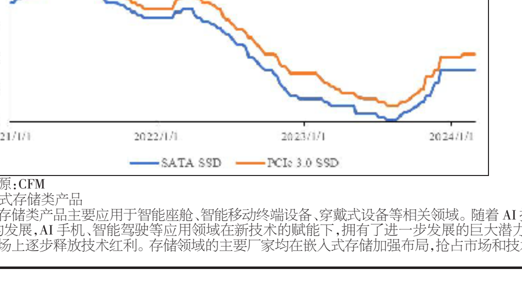
移动存储类产品价格的变动基本跟随了存储行业的整体变动情况,目前移动存储类产品需求持续改善趋势明显,市场活力不断变强,产品价格也进入上升通道。公司移动存储类模组产品主要为存储卡、存储盘,以行业内较为有代表性的容量为64GB的存储卡和存储盘(USB2.0)为例,2021年以来市场价格变动情况如下:



数据来源:CFM

B、固态硬盘类产品

固态硬盘类产品,在人工智能、云计算等技术发展带来的服务器、AI PC等下一代智能电子设备等需求激增的情况下,固态硬盘类产品发展形势良好,市场需求和产品价格均呈现了较好的发展趋势。公司固态硬盘类模组产品主要为固态硬盘模组,以行业内较为有代表性的容量为256GB的SATA SSD和PCIe 3.0 SSD为例,2021年以来市场价格变动情况如下:



数据来源:CFM

C、嵌入式存储类产品

嵌入式存储类产品主要应用于智能座舱、智能移动终端设备、穿戴式设备等相关领域。随着AI技术、物联网的发展,AI手机、智能驾驶等应用领域在新技术的赋能下,拥有了进一步发展的巨大潜力,且已经在市场上逐步释放技术红利。存储领域的主要厂家均在嵌入式存储加强布局,抢占市场和技术高地。嵌入式存储产品的价格,在细分领域行业需求不断向好的形势下,也得到了进一步的修复。公司嵌入式存储类模组产品主要为嵌入式存储模组,以行业内较为有代表性的容量为128GB的eMMC 5.1产品为例,2021年以来市场价格变动情况如下:

数据来源:CFM

从上述三类主要存储模组产品价格变动可见,存储晶圆的价格变动与下游存储产品的价格会相互影响并呈现一致趋势,但受价格传导的滞后性以及生产周期等因素影响,在存储行业市场价格持续下行期,公司采购成本的下降滞后于销售单价的下降。

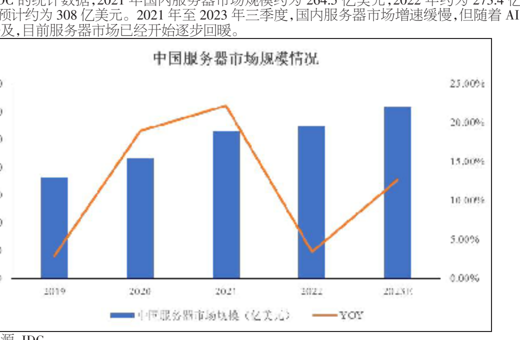
(3)存储行业下游需求变动情况

2021年至2023年三季度,下游市场需求回调,2023年四季度以来行业已经开始回暖。

根据CFM数据,NAND Flash存储市场主要的下游市场为服务器、智能终端设备、PC等。2023年,上述三大市场消耗了约87%的NAND Flash存储产能。2021年至2023年三季度,各下游市场需求出现了不同程度的回调,导致存储行业整体出现下滑,2023年四季度以来,行业已经开始逐步回暖,产品需求逐步回升,行业内企业的盈利情况亦开始逐步改善。

①服务器市场

根据IDC的统计数据,2021年国内服务器市场规模约为264.5亿美元,2022年约为273.4亿美元,2023年预计约为308亿美元。2021年至2023年三季度,国内服务器市场增速缓慢,但随着AI技术的不断普及,目前服务器市场已经开始逐步回暖。



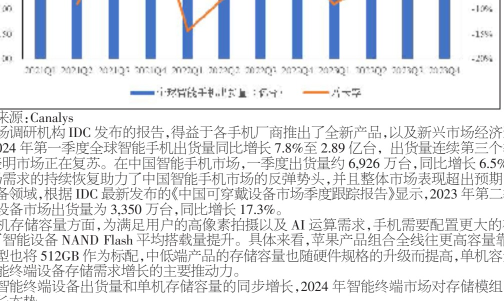
数据来源:IDC

以AI、云计算等为主的下一代信息技术逐步普及,同时随着前期库存逐步完成消化,2023年四季度以来服务器市场已经开始复苏。根据TrendForce最新研究预计2024年全球服务器整机出货量将达1,365.4万台,同比增加2.05%,其中,受益于人工智能的加速发展、数据中心的订单带动,AI服务器需求有望保持高增长态势,2024年出货量有望实现同比双位数的增长,预计2024年AI服务器出货量占整体服务器比例可达12.1%左右。

根据《算力基础设施高质量发展行动计划》的规划,到2025年,我国算力规模目标超过300EFlops,较2023年增长率达36.36%。其中,智能算力占比达到35%。算力建设将成为未来基础设施的重点发力方向,政府、运营商纷纷加速采购AI服务器进行部署。

②智能手机、智能穿戴设备等智能终端设备市场

受宏观环境走弱、消费者需求下降等因素影响,全球智能手机市场规模在2021年至2023年间经历了连续下滑,直到2023年下半年才出现复苏迹象。随着搭载AI技术的智能手机等产品不断推出,智能终端设备领域已开始逐步回暖。根据Canalys发布的统计数据,2021年全球智能手机出货量为13.5亿部,2022年下降至11.9亿台,2023年下降至11.4亿台,但2023年第三季度以来,智能手机出货量结束了连续多季度的下滑,环比大幅增长。



数据来源:Canalys

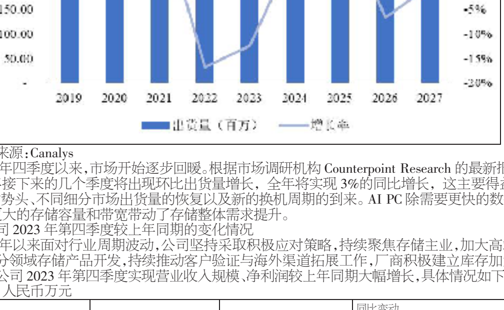
据市场调研机构IDC发布的报告,得益于各手机厂商推出了全新产品,以及新兴市场经济形势趋于稳定,2024年第一季度全球智能手机出货量同比增长7.8%至2.89亿台,出货量连续第三个季度增长,有力表明市场正在复苏。在中国智能手机市场,一季度出货量约6,926万台,同比增长6.5%。IDC指出,市场需求的持续恢复助力了中国智能手机市场的反弹势头,并且整体市场表现超出预期。在智能穿戴设备领域,根据IDC最新发布的《中国可穿戴设备市场季度跟踪报告》显示,2023年第二季度中国可穿戴设备市场出货量为3,350万台,同比增长17.3%。

在单机存储容量方面,为满足用户的高像素拍摄以及AI运算需求,手机需要配置更大的存储容量,驱动了智能设备NAND Flash平均搭载量提升。具体来看,苹果产品组合全线往更高容量靠拢,安卓高端机型也将512GB作为标配,中低端产品的存储容量也随硬件规格的升级而提高,单机容量提升将成为智能终端设备存储需求增长的主要推动力。

随着智能终端设备出货量和单机存储容量的同步增长,2024年智能终端市场对存储模组的需求将保持增长态势。

③PC市场

因前期居家办公、网课学习等对PC需求量较大,PC市场储备库存较多。从2022年初开始全球PC出货量明显下降,处于库存出清阶段;直到2023年下半年才出现复苏迹象。根据市场调研机构的统计数据,2021年全球PC出货量为3.47亿台,2022年下降至2.91亿台,2023年下降至2.54亿台。



数据来源:Canalys

2023年四季度以来,市场开始逐步回暖。根据市场调研机构Counterpoint Research的最新报告,预计2024年接下来的几个季度将出现环比出货量增长,全年将实现3%的同比增长,这主要得益于AI PC的强劲势头、不同细分市场出货量的恢复以及新的换机周期的到来。AI PC除需要更快的数据传输速度外,更大的存储容量和带宽带动了存储整体需求提升。

2、公司2023年第四季度较上年同期的变化情况

2023年以来面对行业周期波动,公司坚持采取积极应对策略,持续聚焦存储主业,加大高端存储产品及细分领域存储产品开发,持续推动客户验证与海外渠道拓展工作,厂商积极建立库存加大采购量。因此公司2023年第四季度实现营业收入规模、净利润较上年同期大幅增长,具体情况如下:

单位:人民币万元

项目	2023年第四季度	2022年第四季度	同比变动	
			金额	比例
营业收入	79,965.97	35,604.23	44,361.74	124.60%
净利润	13,619.01	868.35	12,750.66	1468.38%

(5)同行业可比公司情况

同行业可比公司除朗科科技外,在2023年四季度均实现了营业收入的不同程度增长,营业收入同比变动情况如下:

单位:人民币万元、新台币万元

公司名称	2023年第四季度	2022年第四季度	同比变动
群联电子	1,574,800.00	1,229,026.00	28.13%
江波龙	354,620.44	170,234.50	108.31%
佰维存储	146,829.78	80,034.92	83.46%
朗科科技	5,402.88	49,172.94	-89.01%
公司	79,965.97	35,604.23	124.60%

注:群联电子财务数据单位为新台币万元,其他公司财务数据单位为人民币万元。

根据上表,2023年第四季度,除朗科科技外,大部分同行业可比公司营业收入相较上年同期均呈现不同程度的增长,公司变动趋势与行业保持一致。

2023年第四季度市场价格回暖,毛利率得到修复,公司加大销售力度实现量价齐升,弥补前三季度周期波动带来的不利影响,由于公司在行业价格低点时进行了战略储备,有效控制了存货成本,当前行业已全面复苏,产品价格进入快速上升通道,因此公司四季度净利润回升情况良好,业绩增长较快,带动全年归母净利润整体增长。同时,同行业可比公司在2023年四季度均实现了单季度经营业绩的不同程度改善,净利润同比变动情况如下:

单位:人民币万元、新台币万元

公司名称	2023年第四季度	2022年第四季度	同比变动
群联电子	208,362.40	21,721.70	859.24%
江波龙	1,497.91	-13,652.03	140.30%
佰维存储	-15,440.56	-482.43	2809.16%
朗科科技	-712.46	2,304.77	-130.22%
公司	13,353.86	868.35	1468.38%

注:群联电子财务数据单位为新台币万元,其他公司财务数据单位为人民币万元。

2023年第四季度,公司归母净利润变动与江波龙、群联电子等同行业可比公司变动趋势亦保持一致,均同比大幅增长。同时根据同行业可比公司的相关公告,2023年第四季度行业整体呈现向好趋势是存储企业的共识,其中佰维存储因股份支付、存货减值等原因未实现当季度盈利,但同期经营情况相较前三季度亦有所改善。同行业可比公司相关公告情况具体如下:

公司名称	描述内容	文件来源
群联电子	群联电子表示,2023年第4季营收的年成长率(YoY)显著上升,显示NAND储存市场最辛苦的情况已经过去了	《群联电子股份有限公司2023年12月营收公告》
江波龙	随着全球半导体存储市场受存储晶圆原厂减产以及下游需求逐步复苏的积极影响,行业于2023年三季度末开始步入上行周期,公司经营成效在四季度逐步体现,2023年第四季度公司实现营业收入35.46亿元,并带动公司全年营收历史首次突破百亿元,同时也实现了当季盈利,避免了亏损进一步扩大	《深圳市江波龙电子股份有限公司2023年年度报告》
佰维存储	2023年四季度以来,存储器市场出现复苏,手机等领域需求有所恢复,公司积极拓展国内外一线客户,2023年Q4实现营业收入149,589.04万元,同比增长86.90%,环比增长53.56%;毛利率环比回升13.51个百分点。公司四季度业绩亏损主要受股份支付、存货减值等影响,其中股份支付费用超过8,000万元	《深圳佰维存储科技股份有限公司2023年度业绩快报的公告》
朗科科技	2023年第四季度以来,存储价格产品全面上涨,价格重回上升轨道,面对行业周期波动,公司积极调整经营策略,努力控制成本,维持产品毛利率	《深圳市朗科科技股份有限公司2023年年度报告》

总体而言,公司与同行业可比公司2023年四季度行业回暖后均呈现利润回升趋势,公司与同行业可比公司的业绩变动情况不存在重大差异。

综上所述,公司在2023年第四季度营业收入、净利润同比大幅增长主要与行业景气度回升、销售规模扩大、经营业绩逐步释放有关,具备合理性;且变动趋势与行业特征和可比公司趋势相比不存在重大差异。

二、年审会计师核查情况

(一)核查程序

1、获取销售收入明细表,了解第四季度的营业收入具体构成,分析合理性;

2、了解公司所处行业特点,分析2023年度销售、利润变化趋势与行业是否一致;

3、查阅同行业可比公司信息,对比分析营业收入增长的合理性;

4、了解公司的收入确认政策,分析是否存在不当收入确认的情形;

5、检查与销售业务相关的原始凭证,包括:销售合同/订单、出库、报关、送货、收款等,确认销售的真实性、完整性;

6、实施截止测试,确认收入确认期间的恰当性;

7、结存存货检查程序,分析营业成本结转完整性、准确性、与收入匹配性;

8、结合期间费用确认的完整性、期间的恰当性检查,分析是否存在费用确认不当导致利润虚增的情形。

(二)核查结论

经核查,我们认为:

公司第四季度营业收入、净利润同比大幅增长符合公司实际经营特点,真实、合理,与行业、可比公司趋势不存在重大差异。

问题四、报告期末,你公司资产负债率65.84%,流动负债余额为191,982.09万元,占负债总额的比例为88.68%,其中短期借款157,952.62万元,较上年末增长339.40%。此外,你公司货币资金余额仅27,435.72万元。报告期内,你公司财务费用发生额4,889.09万元,同比增长70.59%,其中利息支出3,793.20万元。

(1)请你公司说明短期借款大幅增加的原因、用途及合理性,并结合行业特征和同行业可比公司情况,说明你公司短期债务规模占比是否合理、截至目前短期负债的偿还情况。

(2)量化分析你公司目前的货币资金状况对你公司的偿债能力和正常运营能力是否存在影响,是否存在偿债风险,如是,请进行风险提示。

(3)请结合同行业融资成本平均水平、你公司债务状况等因素,量化分析有息负债与利息支出的匹配性。

请年审会计师对上述事项进行核查并发表明确意见。

回复:

一、公司说明

(一)报告期短期借款大幅增加的原因、用途及合理性,公司短期债务规模占比的合理性,截至目前短期负债的偿还情况

1、短期借款的变动情况

单位:万元

借款类型	期初余额	本期新增	本期归还	期末余额
保证借款	30,947.04	218,157.60	97,331.00	151,773.64
保证借款+质押借款	5,000.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
建信融通	0.00	1,178.98	0.00	1,178.98
合计	35,947.04	224,336.58	102,331.00	157,952.62

报告期公司新增短期借款224,336.58万元,归还短期借款102,331.00万元,短期借款期末余额较期初增加122,005.58万元,均为满足日常经营所需的营运资金借款。

(下转D55版)