

证券代码:688045 证券简称:必易微 公告编号:2026-031

深圳市必易微电子股份有限公司关于2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告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、准确性和完整性承担法律责任。

深圳市必易微电子股份有限公司(以下简称“公司”)于近日收到上海证券交易所科创板公司管理股出具的《关于深圳市必易微电子股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科函[2026]101号)(以下简称“问询函”)。公司于2026年4月29日召开董事会审议问询函(特殊普通合伙)(以下简称“普华永道”)就(问询函)关注的问询问题逐条认真核查,现就有关问题回复如下:

本回复公告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;如特殊说明,本回复及币种为人民币,鉴于本回复涉及币种及商业机密,公司对该部分内容进行豁免披露。

问题一:关于收入和毛利率

年报显示,公司2025年实现营业收入6.83亿元,同比下降0.7%,归母净利润1,207.54万元,扭亏为盈,扣非归母净利润-350.27万元,同比减亏4,277.96万元。(1)公司近三年毛利率分别为23.57%、25.90%、29.90%,持续上升。其中,经销模式毛利率30.16%,直销模式毛利率27.81%,分别上升1.37和6.79个百分点。公司集成电路产品的生产量、销售量、库存量分别下降15,276.10、10,559.32、32.46%。(2)公司第四季度营业收入2.22亿元,占全年的比率为32.48%,归母净利润,扣非归母净利润、经营活动现金流分别为1,486.84万元、996.41万元、4,272.97万元,均高于其他各季度。(3)2025年,公司对深圳同道联科技有限公司的销售额为3,103.84万元,新增成为前五名客户。(4)2025年公司营业总损益为-672万元,母公司实现营业收入7,448.82万元,主要客户均为亏损,母公司在职员工人数99人,主要子公司在职员工人数329人。

请公司:(1)结合销售模式、产品结构、原材料价格、产品价格等,说明毛利率持续上升的原因及合理性,经销业务毛利率高于直销业务的原因,上述两项与同行业公司是否一致;说明产销与收入、利润变动趋势不一致的原因及合理性;(2)补充说明公司各季度收入构成,并结合经销模式、直销模式、购销政策、回款情况等,说明第四季度收入、利润、经营活动现金流大幅增长的原因及合理性,与同行业公司是否一致,并结合公司收入确认政策、合同条款等,说明相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定;(3)分析公司近三年前五大客户变化情况,包括但不限于客户名称、成立时间、合作开始时间、客户类型、销售内容、销售金额、回款情况,是否为关联方;(4)列示各主要客户公司的净利润金额、股权结构,说明主营业务收入、净利润、扣非净利润、经营活动现金流等的计算过程,结合母子公司的关联交易,费用分摊政策,主营业务毛利和子公司亏损的原因。

回复:(一)结合销售模式、产品结构、原材料价格、产品价格等,说明毛利率持续上升的原因及合理性,经销业务毛利率高于直销业务的原因,上述两项与同行业公司是否一致;说明产销与收入、利润变动趋势不一致的原因及合理性

1.毛利率持续上升的原因及合理性

公司近三年毛利率对比收入、成本、毛利率、生产量、销售价格情况如下:

年度	产品大类	销量(万颗)		收入(万元)		营业成本(万元)		毛利率(%)		营收占比(%)	营收占比(%)
		生产量	销售量	生产量	销售量	生产量	销售量	生产量	销售量		
2025年	MC-IC	175,689.47	45,821.20	21,742.73	2,566	20,760	20,760	30.76	20.36	20.36	20.36
	MC-IC	175,689.47	21,683.05	20,988.69	1,077	19,914	19,914	26.29	49.30	49.30	49.30
	MC-IC	26,796.53	4,075.00	3,555.14	0.1521	0.1527	1.76	5.96	5.96	5.96	5.96
	其他	7,587.25	1,469.93	1,195.56	0.1942	0.1942	0.1942	2.15	2.15	2.15	2.15
合计	191,162.72	76,943.18	66,543.11	4,817.54	47,534	47,534	29.81	11.13	11.13	11.13	
2024年	MC-IC	155,764.96	35,126.08	22,446.73	0.2358	0.1447	0.1453	34.90	49.68	49.68	49.68
	MC-IC	155,764.96	30,909.33	26,027.72	0.1426	0.1213	1.499	44.33	44.33	44.33	44.33
	MC-IC	16,188.74	2,710.00	2,321.20	0.1654	0.1378	17.67	3.94	3.94	3.94	3.94
	其他	1,487.68	149.63	113.72	0.0066	0.0066	3.65	0.22	0.22	0.22	0.22
合计	173,448.18	38,316.41	51,007.92	0.17	0.17	25.48	10.00	10.00	10.00	10.00	
2023年	MC-IC	124,948.98	28,541.07	18,171.78	0.2300	0.1498	34.90	49.68	49.68	49.68	49.68
	MC-IC	124,948.98	27,771.45	24,603.73	0.1117	0.0909	11.41	48.01	48.01	48.01	48.01
	MC-IC	5,383.38	1,096.73	909.69	0.2043	0.1673	18.02	1.90	1.90	1.90	1.90
	其他	不适用	235.86	-	-	-	-	10.00	0.41	0.41	0.41
合计	37,002.24	57,847.11	44,214.17	-	-	-	13.57	100.00	100.00	100.00	

公司近三年销售模式及毛利率情况如下:

年度	经销模式		直销模式		毛利率(%)	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
2025年	175,689.47	83.54	20,988.69	16.46	30.16	30.16
2024年	155,764.96	83.57	26,027.72	16.43	27.81	27.81
2023年	124,948.98	71.43	21,058.24	28.57	29.90	29.90

注:未计算其他业务收入(技术服务费及其他)

公司近三年其他业务收入(技术服务费及其他)

年度	营业收入	占比
2025年	0.1942	0.1313
2024年	0.1367	0.1313
2023年	0.1367	0.1313

注:未计算其他业务收入(技术服务费及其他)

从上表看出,公司产品销售价格与成本单价呈现逐年上升趋势。2024年,销售价格同比增长16.18%,高于成本单价12.51%的涨幅;2025年,销售价格同比增长10.25%,高于成本单价4.11%的涨幅,故毛利率逐年上升具有合理性。

(2)公司收入成本构成变动情况

指标	2025年		2024年		2023年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料成本	0.0012	0.0012	4.59	0.0117	6.73	0.0117
制造费用	0.0025	0.0025	4.11	0.0050	26.00	0.0050
合计	0.1367	0.1313	4.11	0.1167	12.51	0.1167

可以看出,2025年“客户F”掉出公司前五大客户,主要系报告期内“深圳同道联科技有限公司”上游原材料采购价格下降,与公司合作持续深化,订单规模稳步扩大,于当年成为公司第一大客户;而“客户G”位列2024年前五大客户,主要系报告期内公司产品封装后销售价格提升,导致公司产品材料成本、单位封装测试成本逐年提升。

(3)驱动IC产品毛利率提升,通用MC-IC产品占比下降带动毛利率提升

产品	2025年		2024年		2023年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
通用MC-IC驱动IC	18,067.24	11.38	18,566.44	10.63	19,726.52	11.38
合计	165,481.93	24.13	165,481.93	24.13	165,481.93	24.13

通用MC-IC驱动IC占比下降的原因如下:由2023年的71.22%降至2025年的53.06%,驱动IC整体产品毛利率提升,推出了65nm MC-IC驱动IC产品。

综上,近三年公司销售价格高于单位成本涨幅,同时驱动IC中通用MC-IC驱动芯片占比持续提升,产品结构有所优化,共同推动公司毛利率上升。

(4)同行上市公司情况

近三年以来,除微电电子2025年毛利率较2024年稍有回落,公司毛利率变动趋势与同行业公司毛利率变动趋势一致,均呈现上升趋势。

综上所述,公司毛利率近三年呈现上升趋势,与同行业公司可比公司一致,变动具有合理性。

2.经销业务毛利率高于直销业务的原因

(1)近三年,公司各销售模式收入毛利率情况

销售模式	2025年		2024年		2023年	
	营业收入	毛利率(%)	营业收入	毛利率(%)	营业收入	毛利率(%)
经销	56,727.66	83.94	30.16	56,560.36	83.57	30.16
直销	10,851.52	16.06	27.81	11,935.58	17.43	21.02

公司采用“经销为主、直销为辅”的销售模式。经销模式销售数量较多,需求较为分散,客户对公司经营策略的主要实行“主推高毛利、控制低毛利”的产品结构优化策略;而直销模式多为长期合作客户/战略大客户,该类客户采购量大、品类多,议价能力强,因此公司近三年直销业务毛利率高于经销业务。

直销业务毛利率低于经销业务毛利率,是公司基于大规模采购带来的边际成本递减、客户生命周期价值评估以及长期战略协同等因素的综合考量,具有一定的商业合理性。

(2)同行业公司销售模式对比毛利率情况

指标	2025年		2024年		2023年	
	营业收入	毛利率(%)	营业收入	毛利率(%)	营业收入	毛利率(%)
经销毛利率(%)	普华永道	27.12	27.12	27.12	27.12	27.12
	中微公司	32.64	32.64	32.64	32.64	32.64
	北方微电子	35.51	35.51	35.51	35.51	35.51
	芯原股份	37.67	37.67	37.67	37.67	37.67
直销毛利率(%)	普华永道	16.06	16.06	16.06	16.06	16.06
	中微公司	25.69	25.69	25.69	25.69	25.69
	北方微电子	43.14	43.14	43.14	43.14	43.14
	芯原股份	43.14	43.14	43.14	43.14	43.14

由于产品结构、销售模式与客户群体不同等原因,公司及同行业公司经销、直销业务毛利率存在一定差异,具有合理性。微电电子2023-2025年间毛利率变动趋势与公司一致,经销业务毛利率高于直销业务,符合逻辑;2023年,2025年经销业务毛利率高于直销业务,符合逻辑;2024年,直销业务毛利率高于经销业务,符合逻辑。

3.说明产销与收入、利润变动趋势不一致的原因及合理性

公司2024-2025年产销、收入、利润情况如下:

项目	2025年		2024年		同比变化(%)	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	344,661.13	606,281.11	15,525	15.525	-	-
营业成本	147,014.45	387,043.23	18,578	18.578	-	-
毛利	197,646.68	519,237.88	16,947	16.947	-	-
归母净利润	29,906	29,906	10,559	10,559	10,559	10,559
扣非归母净利润	20,436.96	17,828.01	14,611	14,611	14,611	14,611
经营活动现金流净额	1,207.54	-1,217.09	17,023	17,023	17,023	17,023
经营活动现金流净额/营业收入	-350.27	-4,628.23	92.43	92.43	92.43	92.43

2024-2025年,公司“销量与营业收入、利润规模的变动趋势存在一定差异,主要是毛利率逐步提升、期间费用率持续化等因素导致,具有合理性。具体如下如下:

(1)公司产销同比增长,驱动毛利率增长及利润增长

2025年公司生产量、销售量同比分别下降15,276.10、10,559.32,而综合毛利率由25.90%上升至29.90%,提升4个百分点,主要因素系公司优化各大类内部结构,减少部分毛利率较低的通用产品的生产量,综合销售价格的涨幅大于单位成本的涨幅,带动毛利率同比增长14.61%,拉动利润扭亏为盈。

(2)期间费用及资产减值损失同比减少,增厚利润

公司期间费用亦得益于对费用的有效管理:一是2025年确认的股份支付费用较前期有所减少;二是随着公司产销规模的提升,相应存货减值风险降低,2025年确认的资产减值损失有所减少;三是公司通过供应链优化、设计改进等方式持续降低生产成本,提升毛利。上述因素共同推动扣非经常性损益归属后归属于母公司股东的净利润较上年增加4,277.96万元,并实现归属于母公司股东的净利润扭亏为盈。

(三)补充说明公司各季度收入构成,并结合经营情况、销售模式、销售政策、回款情况等,说明第四季度收入、利润、经营活动现金流大幅增长的原因及合理性,与同行业公司是否一致,并结合公司的收入确认政策、合同条款等,说明相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

公司第四季度主要财务数据如下:

项目	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度		全年合计		第四季度环比变化(%)	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
营业收入	12,902.98	19,055.31	17,890.50	23,396.86	68,848.61	24.09	-	-	-	-	-	-
扣非归母净利润	-1,315.23	431.79	601.16	1,488.84	1,207.54	146.92	-	-	-	-	-	-
经营活动现金流净额	-1,535.55	83.44	104.42	996.41	-320.27	845.15	-	-	-	-	-	-
经营活动现金流净额/营业收入	-142.88	-1,013.63	1,737.30	4,722.97	6,425.45	145.95	-	-	-	-	-	-

1.公司第四季度收入、利润、经营活动现金流大幅增长的原因及合理性

(1)外延并购落地,合并报表范围直接带来直接增长与协同效应。2025年,公司基于产业链、协同效应落地,完成了对上海海芯半导体有限公司(以下简称“海芯”)的并购,公司整合了双方的市场渠道和客户资源,协同管理、电机驱动、电源管理等芯片与传感器产品组成整体解决方案,提升产品竞争力和客户粘性,增加业务收入,加速了在能源电子、工业自动化、机器人、新能源汽车、航空航天等领域的拓展。自2025年11月起,上海海芯正式纳入公司合并财务报表范围,在第四季度贡献了收入增量。

(2)下游需求旺盛,目标客户群体叠加季节性提升,第四季度销售放量超预期

2025年,电子信息产业全面回暖,尤其是终端、新增消费电子、服务器驱动IC、工业电源等领域下游需求强劲复苏。公司顺应市场趋势,在快充、大功率电源、电机驱动、LED背光驱动及传感器等产品领域加大了客户导入力度,相关产品全年收入大幅增长,同比增长80%。第四季度,受下游需求旺盛影响,产能持续扩充,客户群体持续增加,前述产品持续放量,销售规模在整体结构中体现,提高了第四季度收入,公司第四季度营业收入环比增长趋势与行业保持一致,其中第四季度

所获:

期间/季度	归属于上市公司		2025年前三季度环比变动率(%)	
	金额	占比	金额	占比
营业收入	总产量	24.94	17.40	17.40
	销售量	24.94	24.94	24.94
	销售量	14.76	14.76	14.76
	销售量	10.18	10.18	10.18

(3)毛利率连续六个季度改善,规模效应释放驱动利润与现金流同步提升。2025年公司主营毛利率达到29.78%,较上年同期提升4.16个百分点,且已实现连续六个季度的环比增长。其中,驱动IC毛利率同比提升高达9.60个百分点,AC-DC产品毛利率维持在较高水平,高附加值产品占比提升与工艺降本共同驱动盈利质量改善。进入第四季度,随着销量增长带动收入基数扩大,期间费用率有效摊薄,经营杠杆正向释放,毛利率增长有效传导至净利润,推动第四季度归属于母公司股东的净利润大幅增长。

综上所述,公司第四季度各项财务指标的大幅增长,是外延并购落地、下游市场需求变化、毛利率持续提升等因素共振结果,符合公司实际情况,具备合理性。

2.同行业公司可比公司

公司第四季度营业收入及经营活动现金流净额的环境趋势与同行业公司可比公司一致;归属于母公司股东的净利润变动趋势与同行业公司可比公司存在差异主要系可比公司自身经营因素导致,符合各自生产经营实际情况,该差异具有合理性。

3.收入确认符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第14号——收入》规定:企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入,且需履行了履约义务(其他客户已接受商品)的时点确认收入。

公司于销售合同及其他产品销售业务收入确认政策:(1)国内产品销售收入,根据合同条款,满足在某一时间点履行履约义务条件的集成电路及其他产品销售,根据发货后取得客户签收或验收,达到销售合同约定的交付条件,在客户取得相关商品控制权时确认收入;而子公司向客户销售的产品,公司在发出产品并办理出口报关手续,且获海关批准,已将商品控制权转移给客户,确认产品销售收入。

公司与客户的销售合同条款约定如下:

合同条款	主要内容
验收合格条款	买方验收合格后,乙方之履约义务即告完成,乙方交付后,货物损毁灭失的风险由买方承担,乙方不承担保修责任,乙方交付后,货物损毁灭失的风险由买方承担,乙方不承担保修责任。

综上所述,公司收入确认符合《企业会计准则第14号——收入》的规定。

(二)分析产品销售近三年前五大客户变化情况,包括但不限于客户名称、成立时间、合作开始时间、客户类型、销售内容、销售金额、回款情况等,是否为关联方?

1.近三年前五大客户基本情况

年度	客户名称	销售内容	成立/注册时间		类型	销售金额(万元)	占比	回款情况	是否关联方
			2025年	2024年					
2025年	1 深圳市同道联科技有限公司	MC-IC, 驱动IC, 其他	2021/9	2021/9	芯片贸易	3,103.84	4.59	1,000.00	否
	2 必易微总部	MC-IC, 驱动IC, 其他	2014/10	2014/10	芯片贸易	2,794.61	4.14	3,402.53	否
	3 客户C	MC-IC, 驱动IC, 其他	2016/6	2016/6	芯片贸易	2,744.45	4.00	3,290.31	否
	4 客户D	MC-IC, 驱动IC, 其他	2021/9	2021/9	芯片贸易	2,475.24	3.66	3,080.79	否
	5 客户E	MC-IC, 驱动IC, 其他	2018/11	2018/11	芯片贸易	2,262.92	3.35	2,503.99	否

2.前五大客户近三年变化情况及原因

年度	客户名称	销售内容	成立/注册时间		类型	销售金额(万元)	占比	回款情况	是否关联方
			2025年	2024年					
2025年	1 客户C	MC-IC, 驱动IC, 其他	2016/6	2016/6	芯片贸易	3,376.56	4.93	3,685.17	否
	2 客户B	MC-IC, 驱动IC, 其他	2014/10	2014/10	芯片贸易	3,258.71	4.76	3,129.00	否
	3 客户F	MC-IC, 驱动IC, 其他	2017/9	2017/9	芯片贸易	2,751.96	4.00	3,290.31	否
	4 客户D	MC-IC, 驱动IC, 其他	2021/9	2021/9	芯片贸易	2,735.17	3.99	2,732.59	否
	5 客户H	MC-IC, 驱动IC, 其他	2019/11	2019/11	芯片贸易	2,561.98	3.74	2,611.97	否

3.公司客户集中度

年度	客户名称	销售内容	成立/注册时间		类型	销售金额(万元)	占比	回款情况	是否关联方
			2025年	2024年					
2025年	1 客户C	MC-IC, 驱动IC, 其他	2016/6	2016/6	芯片贸易	3,376.56	4.93	3,685.17	否
	2 客户B	MC-IC, 驱动IC, 其他	2014/10	2014/10	芯片贸易	3,258.71	4.76	3,129.00	否
	3 客户F	MC-IC, 驱动IC, 其他	2017/9	2017/9	芯片贸易	2,751.96	4.00	3,290.31	否
	4 客户D	MC-IC, 驱动IC, 其他	2021/9	2021/9	芯片贸易	2,735.17	3.99	2,732.59	否
	5 客户H	MC-IC, 驱动IC, 其他	2019/11	2019/11	芯片贸易	2,561.98	3.74	2,611.97	否

4.公司客户集中度

年度	客户名称
----	------