

## 深圳市好上好信息科技股份有限公司 关于对深圳证券交易所半年报问询函的回复公告

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

深圳市好上好信息科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 10 月 11 日收到了深圳证券交易所《关于对深圳市好上好信息科技股份有限公司 2023 年半年报的问询函》（公司部半年报问询函（2023）第 30 号）（以下简称“问询函”）。公司对问询函提出的问题高度重视，立即组织相关部门及人员共同对问询函所涉问题进行认真的核查与分析，现将有关问题的回复公告如下：

**问题一：你公司于 2022 年 10 月 31 日上市。2022 年，你公司营业收入 63.95 亿元，同比下降 6.52%，归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)0.99 亿元，同比下降 46.79%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(以下简称“扣非后净利润”)为 0.96 亿元，同比下降 48.44%。2023 年上半年，你公司营业收入 27.84 亿元，同比下降 23.51%，净利润 0.18 亿元，同比下降 79.30%，扣非后净利润为 0.16 亿元，同比下降 81.09%。请你公司：**

**（1）结合行业发展状况、主要客户及供应商变动、收入结构及业务模式变化、成本费用控制等因素，详细分析你公司上市后营业收入及净利润持续下滑的原因及合理性，你公司经营情况是否与同行业公司存在重大差异、是否与首发审核报告期相比发生重大变化。**

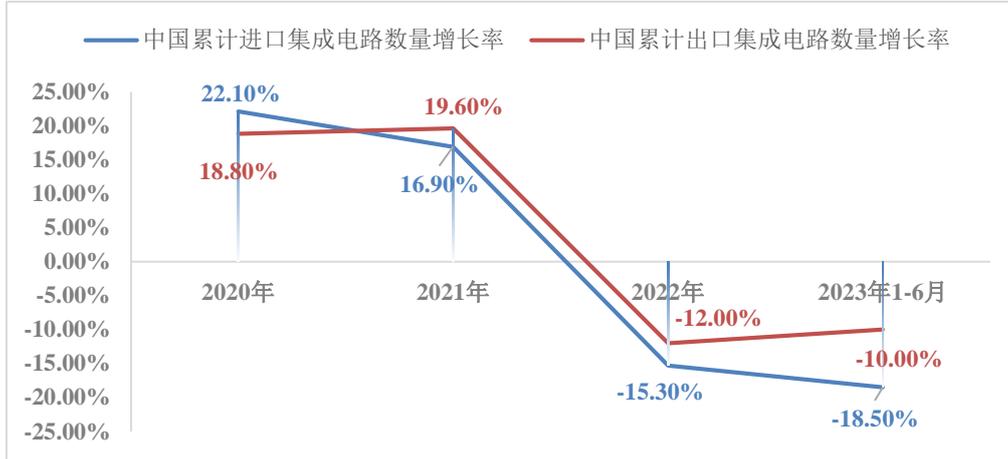
**（2）说明你公司近三年业绩是否真实，并核实招股说明书等前期信息披露文件是否充分提示业绩大幅下滑风险。**

### 【回复】

公司主营业务包括电子元器件分销、物联网产品设计及制造和芯片定制，其中电子元器件分销业务收入为公司主要收入来源。

## （一）行业发展状况

全球消费电子市场经过了 2019 年至 2021 年行业高速发展,从 2022 年开始,受宏观经济疲软、全球消费电子市场周期性低迷等诸多因素影响,近几年来电子元器件分销商的营业收入均存在一定波动性。



根据海关总署统计数据,如上图所示,2020年、2021年中国累计进口集成电路数量较其去年同期增加 22.1%、16.9%,中国累计出口集成电路数量较其去年同期增加 18.8%、19.6%;而 2022 年中国累计进口集成电路数量较去年同期减少 15.3%,中国累计出口集成电路数量较其去年同期减少 12%;2023 年 1-6 月中国累计进口集成电路数量较去年同期减少 18.5%,中国累计出口集成电路数量较去年同期减少 10%。

（二）结合主要客户及供应商变动、收入结构及业务模式变化、成本费用控制等因素,分析公司上市后营业收入及净利润持续下滑的原因及合理性

### 1、主要客户及供应商变动情况

公司作为电子元器件分销商,主要向消费电子、物联网、照明等应用领域的电子产品制造商销售电子元器件,并提供相关产品设计方案和技术支持等服务。同时基于客户的产品需求和多年来的技术积累,逐步开拓了物联网产品设计及制造业务,并开展了芯片定制业务。

近年来,公司的授权分销业务模式较为稳定,公司目前已取得授权的供应商(原厂)数量超过 100 家,公司向境内外原厂采购的元器件产品主要应用于消费电子、物联网、照明等应用领域,该等元器件属于产业通用型芯片,公司与主要

上游原厂的合作也较为稳定，业务的可持续性较强。

2020年度至2023年上半年各期间，公司前五大客户包括四川长虹、康冠、兆驰股份、小米集团、移远通信、华曦达等知名电子产品制造商，前五大客户涉及6家公司，平均合作年限在10年以上，合作关系长期稳定。

公司近三年前五大客户及供应商整体合作情况较前期保持稳定，但受宏观经济变动以及终端需求下降的因素影响，导致公司营业收入较前期下降。公司也在不断开拓新的上下游市场资源，进一步丰富公司的产品结构及销售渠道。

## 2、收入结构及业务模式变化情况

公司最近三年及一期的营业收入构成如下：

单位：万元

项目	2020年度	2021年度	2022年度	2023年上半年
主营业务收入	526,060.59	684,093.50	639,490.09	278,435.51
其他业务收入	4.31	0	28.65	11.00
<b>合计</b>	<b>526,064.90</b>	<b>684,093.50</b>	<b>639,518.74</b>	<b>278,446.51</b>

同时，公司最近三年及一期的主营业务收入按业务类型分类情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2021年度	2022年度	2023年上半年
电子元器件分销	524,734.26	681,392.12	637,462.95	277,573.27
物联网产品设计及制造	1,221.09	2,270.11	1,895.88	837.02
芯片定制	105.24	431.26	131.25	25.23
<b>合计</b>	<b>526,060.59</b>	<b>684,093.50</b>	<b>639,490.09</b>	<b>278,435.51</b>

公司主营业务为电子元器件分销、物联网产品设计及制造和芯片定制，以上各年度，公司主营业务收入占营业收入的比重均超过99%，公司主营业务突出，其中电子元器件分销业务为公司主要的收入来源。公司主营业务及业务模式在近几年内没有发生重大变化。

## 3、毛利率情况

公司近三年毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度上半年
营业收入	526,064.90	684,093.50	639,518.74	278,446.51
营业成本	497,101.15	643,509.23	607,419.40	264,580.74
毛利率	5.51%	5.93%	5.02%	4.98%

2022 年度较 2021 年度，公司毛利率有所下降，主要是受电子元器件分销业务各产品的毛利率变化影响所致。公司分销的产品主要是 SoC 芯片、无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件、存储器，2022 年度，受下游消费电子市场需求持续萎缩的影响，市场竞争加剧，市场需求发生一定程度的分化。毛利率相对较高的无线芯片及模块、电源及功率器件、模拟/数字器件等手机及周边领域产品的下游需求较上年下降，故此部分产品的销售收入减少；而毛利率相对较低的电视 SoC 芯片销售收入略有上升，2022 年度毛利率相对较低的产品销售占比增加，公司销售结构的变化导致了公司综合毛利率下滑。2023 年上半年销售结构较 2022 年未发生明显变化，但受分销业务毛利率波动的影响，2023 年上半年毛利率较上年同期有所下降。

#### 4、成本费用情况

公司近三年期间费用的构成及变动情况如下：

单位：万元

项目	2021 年度	2022 年度	2023 年度上半年
销售费用	4,821.99	5,815.37	3,384.16
管理费用	4,816.00	5,669.27	2,942.71
研发费用	4,110.30	4,292.32	1,886.20
财务费用	2,536.10	4,825.66	1,615.96
合计	16,284.39	20,602.62	9,829.03
公司年化人数	471	510	524

2022 年度较 2021 年度，公司经营费用有所上升，主要是销售费用与管理费用的增长，其中职工人数增加、上调员工工资、市场差旅招待等费用有所增加是主要影响因素。另外公司 2022 年度财务费用较 2021 年度增加明显，主要受美元加息导致利息支出增加、汇兑损益的影响，其中利息支出增加 1,315.53 万元、汇兑损益增加 1,092.24 万元。

2023 年受宏观经济疲软、消费电子市场持续低迷影响，公司的营收受到一定的冲击和影响。在此大环境下，公司着眼于战略布局，未对销售人员数量作出对应缩减，而是更进一步加大对新市场、新客户的资源投入，为未来的发展奠定基础。同时公司也在积极做开源节流的管理措施，努力缩减不必要的其他开支，提升公司的盈利水平。

综上所述，公司自 2022 年 10 月上市后，公司与上下游客户及供应商合作稳定，收入结构及业务模式未发生重大变化。2022 年度较 2021 年度、2023 年上半

年较上年同期营业收入及净利润的下滑，主要是因受宏观经济变化及全球消费电子市场周期性低迷、终端客户需求放缓等外部因素影响；同时受公司 2022 年公司毛利率较前期下降、财务费用增加以及 2023 年加大市场销售投入导致销售费用增加等因素叠加影响所致。

**(三) 说明你公司经营情况是否与同行业公司存在重大差异、是否与首发审核报告期相比发生重大变化**

同行业 2021 年度、2022 年度及 2023 年上半年分销业务收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2023 年上半年	2023 年上半年 较 2022 年同期 收入变动率	2022 年度	2021 年度	2022 年收入较 2021 年收入变 动率
	收入		收入	收入	
润欣科技	94,382.82	-6.59%	210,153.45	185,760.63	13.13%
睿能科技	55,987.32	-26.82%	148,522.33	143,970.60	3.16%
雅创电子	83,676.41	-5.72%	196,775.78	133,546.33	47.35%
深圳华强	751,289.83	-30.97%	1,951,787.85	1,909,686.13	2.20%
中电港	1,564,300.97	-37.61%	4,320,444.52	3,835,962.46	12.63%
英唐智控	209,902.10	-14.71%	469,769.91	568,107.77	-17.31%
力源信息	248,014.11	-42.26%	754,545.13	1,005,486.69	-24.96%
好上好	277,573.27	-23.58%	637,462.95	681,392.12	-6.45%

由上表可见，同行业可比公司 2023 年上半年分销业务收入均较 2022 年同期下降，公司与同行业可比公司在 2023 年上半年经营上面临的外部影响因素趋同；力源信息和英唐智控的产品结构与公司较为相似，均以电子元器件分销为主业，其销售收入均较上年下降，公司与二者的营收规模接近，在 2022 年的业绩变动趋势相似，均受手机、安防等消费类电子市场下行的影响较大。

综上所述，2022 年至 2023 年上半年，受宏观经济变动、全球消费电子市场周期性低迷影响，集成电路行业 2022 年至 2023 年上半年呈下滑状态，同行业可比公司 2023 年上半年业绩均有所下降，公司虽然在 2022 年度、2023 年上半年营业收入及净利润也均较上年同期有一定下降，但客户及供应商上下游合作稳定，与首发审核报告期相比，公司经营模式及收入结构未发生重大变化，与同行业可比公司相比销售趋势情况类似。同时，公司也在积极开拓新的市场及销售渠道，做好相关成本费用控制，努力提升公司的盈利水平。

**（四）说明你公司近三年业绩是否真实，并核实招股说明书等前期信息披露文件是否充分提示业绩大幅下滑风险**

公司近三年业绩真实，均经天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）审核并出具无保留意见的审计报告。公司已在招股说明书中对下游市场需求下滑、分销业务毛利率变动、汇率波动、国际贸易纷争等可能导致公司业绩大幅下滑的风险进行了风险提示，具体内容如下：

序号	风险因素	主要提示内容	是否提示业绩下滑风险
1	下游市场需求下滑的风险	如果公司下游市场发生不利变化，将可能会导致公司出现客户需求下降、电子元器件库存上升、资金压力加大等情况，从而对公司的经营业绩产生重大不利影响。	是
2	电子元器件分销业务毛利率变动的风险	如果未来公司电子元器件产品下游应用领域、产品结构、市场供求情况以及下游销售价格、上游采购成本发生重大不利变化，则可能导致公司电子元器件分销业务的毛利率进一步下降，进而影响公司的盈利能力。	是
3	汇率波动风险	如果未来美元对港币和人民币对港币汇率波动较大，则公司可能会产生汇兑损失，进而导致公司利润下滑，这将会对公司经营业绩造成不利影响。	是
4	国际贸易纷争风险	如果相关国家在未来加大对中国半导体产业的限制，将贸易制裁领域进一步扩大，则公司可能面临无法从相关国家和地区进口芯片的风险，从而对公司的生产经营带来严重的负面影响。	是
5	固定资产折旧、人员费用增加导致利润下滑的风险	根据公司可行性论证，首次公开发行股票募集资金投资项目建成投产后，新增固定资产折旧、人员费用增加将被新增收入消化，公司整体盈利水平将得到提升。但是，若市场环境出现不利变化导致项目的预期收益下降，公司存在固定资产折旧、人员费用增加导致利润下滑的风险。	是

因受 2022 年第四季度下游消费电子等市场需求进一步疲软、毛利率下降、汇率波动导致汇兑损失增加等因素叠加影响，导致公司在上市公告书中的 2022

年度业绩预计数据产生一定的偏差，公司已于 2023 年 1 月 20 日披露了《2022 年度业绩预告修正公告》；此外，公司于 2023 年 7 月 15 日披露了《2023 年半年度业绩预告》，提示公司 2023 年上半年经营业绩相比 2022 年同期有所下降，并提醒广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

综上，公司已在招股说明书等前期信息披露文件中充分提示业绩大幅下滑风险。

**问题二：**你公司自 2023 年 7 月 1 日起对应收款项（包含应收账款和其他应收款）中按信用风险特征组合一账龄组合计提坏账准备的各账龄区间坏账准备计提比例等会计估计予以变更，对账龄半年以内（含半年）的预计信用损失率由 5% 变更为 0.5%，对账龄 1~2 年（含 2 年）的预计信用损失率由 20% 变更为 50%，对账龄 2~3 年（含 3 年）的预计信用损失率由 50% 变更为 70%。你公司披露的调整原因为：你公司客户主要是消费电子、物联网、照明等应用领域的知名电子产品制造商，应收款项信用损失风险较低。从 2018 年至 2022 年应收账款坏账核销情况分析，核销比例远低于计提比例，应收款项坏账风险极低；且与同行业上市公司的预期信用损失计量方法进行对比，你公司 6 个月以内（含 6 个月）账龄的计提比例高于同行。请你公司量化说明按信用风险特征组合一账龄组合计提坏账准备的各账龄区间坏账准备计提比例变更对你公司最近一个会计年度经审计净利润及最近一期经审计的净资产的影响，预计对 2023 年净利润的影响，并说明变更后的坏账准备计提比例与同行业可比公司是否存在较大差异。

**【回复】**

（一）公司 2022 年按信用风险特征组合一账龄组合计提坏账准备的各账龄区间坏账准备计提比例变更对最近一个会计年度经审计净利润及最近一期经审计的净资产的影响情况

（1）应收账款坏账准备

单位：万元

名称	2022 年 12 月 31 日账面余额	变更前坏账准备计提金额	变更前坏账准备计提比例	变更后坏账准备计提金额	变更后坏账准备计提比例
----	----------------------	-------------	-------------	-------------	-------------

6个月以内(含6个月)	97,553.53	4,877.68	5.00%	487.77	0.50%
6个月-1年(含1年)	1,082.52	54.13	5.00%	54.13	5.00%
1-2年(含2年)	19.87	3.97	20.00%	9.94	50.00%
2-3年(含3年)	20.26	10.13	50.00%	14.18	70.00%
3年以上	230.16	230.16	100.00%	230.16	100.00%
合计	98,906.34	5,176.07		796.18	

(2) 其他应收款坏账准备

单位：万元

名称	2022年12月31日账面余额	变更前坏账准备计提金额	变更前坏账准备计提比例	变更后坏账准备计提金额	变更后坏账准备计提比例
6个月以内(含6个月)	45.08	2.25	5.00%	0.23	0.50%
6个月-1年(含1年)	286.32	14.32	5.00%	14.32	5.00%
1-2年(含2年)	16.72	3.34	20.00%	8.36	50.00%
2-3年(含3年)	5.58	2.79	50.00%	3.91	70.00%
3年以上	34.13	34.13	100.00%	34.13	100.00%
合计	387.83	56.83		60.94	

经测算，按信用风险特征组合—账龄组合计提坏账准备的各账龄区间坏账准备计提比例变更，减少应收账款坏账准备 4,379.89 万元，增加其他应收款坏账准备 4.10 万元，考虑所得税等的影响，共计增加净利润 3,542.54 万元，增加净资产 3,658.08 万元。坏账准备计提比例变更增加的净利润，占公司 2022 年度经审计净利润的 35.70%；坏账准备计提比例变更增加的净资产，占公司 2022 年末经审计净资产的 2.43%，不会对公司经营业绩产生重大不利影响。

虽然公司 2023 年上半年受宏观经济影响，营业收入较去年同期有所下降，公司正在努力开拓市场销售，同时积极回笼资金，加强现金流管理。同时，公司主要客户较为稳定，回款情况良好。综上，变更坏账准备计提比例预计不会对公司 2023 年净利润构成重大影响。

(二) 变更后的坏账准备计提比例与同行业可比公司相比情况

公司变更后的坏账准备计提比例与同行业可比公司对比如下：

应收账款账龄	好上好	深圳华强	英唐智控	睿能科技	中电港	力源信息	润欣科技	雅创电子
6个月以内(含6个月)	0.50%	-	-	5.00%	0.50%	0.18%	-	-
6个月-1年(含1年)	5.00%	5.00%	3.00%	5.00%	5.00%	9.11%	10.00%	10.00%
1-2年(含2年)	50.00%	10.00%	10.00%	10.00%	30.00%	49.52%	50.00%	50.00%

2-3年(含3年)	70.00%	20.00%	20.00%	50.00%	50.00%	79.83%	100.00%	100.00%
3-4年(含4年)	100.00%	50.00%	50.00%	100.00%	80.00%	100.00%	100.00%	100.00%
4-5年(含5年)	100.00%	80.00%	80.00%	100.00%	90.00%	100.00%	100.00%	100.00%
5年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

如上表所示，公司变更后的坏账准备计提比例与同行业上市公司不存在重大差异。账龄6个月以内（含6个月）的坏账准备计提比例为0.5%，高于润欣科技、深圳华强、力源信息、英唐智控和雅创电子，低于睿能科技，与中电港持平；账龄1-2年（含2年）的坏账准备计提比例为50.00%，与润欣科技、雅创电子一致，高于深圳华强、中电港、力源信息、英唐智控和睿能科技；账龄2-3年（含3年）的坏账准备计提比例为70.00%，高于深圳华强、中电港、英唐智控和睿能科技，低于润欣科技、力源信息、雅创电子。综上，公司变更后的坏账准备计提比例与同行业可比公司相比不存在较大差异。

**问题三：半年报显示，报告期内，你公司销售费用3384.16万元，同比增长41.36%，主要因为你公司报告期内增加对销售市场的资源投入以及职工薪酬增加所致。报告期内，你公司销售费用中职工薪酬2757.53万元，同比增长39.64%。请你公司结合员工结构、人均工资变动情况，说明销售费用中职工薪酬增长的原因及合理性，与你公司销售规模的变动是否匹配。**

**【回复】**

2023年上半年公司销售费用较去年同期增长41.36%，主要是受职工薪酬、招待费、差旅费等影响因素，2022年上半年，公司部分销售区域的市场活动受不可控因素影响受限，而2023年市场活动开展正常，与去年同期相比部分项目费用增长较快。

同时2023年度公司销售人员数量有所增加，2023年上半年销售人员年化平均人数201人，而2022年同期销售人员年化平均人数171人，人员增长17.55%。同时2023年员工工资较上年也有所上调，以上因素综合导致公司2023年上半年销售费用中的职工薪酬较2022年度增长39.64%。

2023年度上半年与2022年度同期，公司销售人员的年度平均薪酬情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度上半年	2022 年度同期
销售费用--工资、奖金、福利费、社会保险费及公积金	2,757.53	1,974.70
销售人员月平均人数	201	171
人均薪酬（万元）	13.72	11.54

上图所示，公司 2023 年上半年与 2022 年同期相比，人均薪酬有一定增幅。

2023 年度，宏观经济疲软、消费电子市场持续低迷，公司的营收受到一定的冲击和影响。在此大环境下，公司着眼于战略布局没有对销售人员数量作出对应缩减，而是更进一步加大对新市场、新客户的开拓，增加销售部门的人力资源投入及市场投入，为未来的发展奠定基础。

综上，2023 年上半年销售费用的支出在合理范围内，符合公司实际经营需求。

特此公告。

深圳市好上好信息科技股份有限公司

董事会

2023 年 10 月 16 日