关于深圳天德钰科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市的
审核中心意见落实函的专项说明

上海证券交易所：

毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“我们”）接受深圳天德钰科技股份有限公司（以下简称“公司”或“发行人”）的委托，按照中国注册会计师审计准则审计了发行人 2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日及 2021 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2019 年度、2020 年度及自 2021 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益/股东权益变动表以及相关财务报表附注（以下简称“财务报表”），并于 2022 年 4 月 18 日出具了无保留意见的审计报告（报告号为毕马威华振审字第 2202200 号）。

本所按照中国注册会计师审计准则 (以下简称“审计准则”) 的规定执行了审计工作。我们的目标是对财务报表整体是否不存在由于舞弊或错误导致的重大错报获取合理保证。我们审计的目的并不是对上述财务报表中的任何个别账户或项目的余额或金额、或个别附注单独发表意见。在按照审计准则执行审计工作的过程中，我们运用职业判断，并保持职业怀疑。同时，我们也执行以下工作：（1）识别和评估由于舞弊或错误导致的财务报表重大错报风险，设计和实施审计程序以应对这些风险，并获取充分、适当的审计证据，作为发表审计意见的基础；（2）了解与审计相关的内部控制，以设计恰当的审计程序，但目的并非对内部控制的有效性发表意见；（3）评价管理层选用会计政策的恰当性和作出会计估计及相关披露的合理性；（4）对管理层使用持续经营假设的恰当性得出结论；（5）评价财务报表的总体列报、结构和内容（包括披露），并评价财务报表是否公允反映相关交易和事项；（6）就发行人中实体或业务活动的财务信息获取充分、适当的审计证据，以对财务报表发表审计意见。

另外，本所按照中国注册会计师协会发布的《内部控制审核指导意见》，对发行人 2021 年 12 月 31 日与财务报表相关的内部控制有效性的认定进行了审

核，我们认为发行人于 2021 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了按照《企业内部控制基本规范》标准建立的与财务报表相关的有效的内部控制。在审核过程中，我们实施了包括了解、测试和评价内部控制设计的合理性和执行的有效性，以及本所认为必要的其他程序，以对与财务报表相关的内部控制有效性发表审核意见。

本所根据公司转来《关于深圳天德钰科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》（上证科审（审核）〔2022〕204 号）（以下简称“上市委落实函”）中下述问题之要求，以及与发行人沟通、在上述审计及审核过程中获得的审计证据和本次核查中所进行的工作，就有关问题作如下说明（本说明除特别注明外，所涉及发行人财务数据均为合并口径）：

一、请发行人进一步说明：（1）按照终端客户的类型，补充报告期的收入构成及境内外收入占比情况；（2）今年上半年疫情对公司经营业绩的影响。

请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

【回复】

（一）按照终端客户的类型，补充报告期的收入构成及境内外收入占比情况

1、发行人终端客户的定义

发行人主要通过代理商向下游模组厂销售芯片产品。代理商并非产品的实际使用者，在交易中主要起到“资金周转及技术服务”的作用。模组厂在生产模组时，将发行人的芯片与其他物料商提供的玻璃、背光、FPC（软性）线路板等一起组装成模组，发行人的芯片在模组厂生产模组的环节被实际耗用并改变了存续形态。模组厂为公司芯片的主要直接使用者，故认定为发行人的终端客户。

方案商（组装厂）收到模组厂的模组产品，按照手机方案及规格组装成成品，交付给终端品牌。以发行人主要产品触控显示驱动芯片（以下简称“TDDI”，下同）产品的销售流程为代表，具体表述如下：

认定模组厂为发行人的终端客户符合发行人业务实际，符合行业实际。同行业上市公司如聚辰股份、普冉股份等公司亦认定模组厂为其终端客户。

2、发行人报告期内的收入构成及境内外收入占比情况

发行人为采用 Fabless 模式的芯片设计企业，采取“代理为主、直销为辅”的销售模式，客户类型主要包括代理模式下的代理商和直销模式下的模组厂；发行人终端客户模组厂中，既包括注册地在境内的模组厂，也包括注册地在境外的模组厂。

现分别针对发行人报告期内的直销、代理收入，按照终端客户注册地位于境内还是境外，将发行人收入区分为境内终端客户收入与境外终端客户收入。

发行人直销模式销售比例较低，其中境内终端客户收入占比相对较高；发行人以代理模式为主，代理模式下，纳入分类范围内的终端客户中境内占比均在 99%以上。故终端客户层面，发行人销售收入主要由境内终端客户收入构成。具体分析如下：

（1）直销模式

直销模式下，发行人的客户主要为模组厂，也即终端客户，发行人以模组厂的注册地进行境内外收入分类。

直销模式下，报告期内发行人以终端客户注册地划分的境内外终端客户收入情况如下：

单位：万元

直销客户类型		2021年		2020年		2019年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
终端客户	境内	7,257.19	62.18%	4,566.40	46.86%	6,316.69	60.30%
	境外	4,413.17	37.82%	5,179.34	53.14%	4,159.51	39.70%
	小计	**11,670.36**	**100.00%**	**9,745.73**	**100.00%**	**10,476.19**	**100.00%**
其他		11.25	-	766.17	-	732.68	-
合计		**11,681.61**	**-**	**10,511.91**	**-**	**11,208.87**	**-**

注：报告期内，发行人在直销模式下存在少量销售晶圆或半成品等情形，将该类客户收入归类为“其他”。

直销模式下，发行人各期销售中，境内终端客户收入占比分别为 60.30%、46.86%、62.18%，境内终端客户收入占比相对较高，其中 2020 年境内终端客户收入占比较低是因为群创光电内部业务调整，当期佛山群志（属于境内终端客户）的销售额较上期降低 969.42 万元，群创光电（属于境外终端客户）的销售额较上期增加 1,448.25 万元。

（2）代理模式

代理模式下，发行人通过代理商将芯片产品销往终端客户，即模组厂。

1）测算方案

为核查代理模式下终端客户情况，发行人获取了主要代理商客户的进销存。报告期各期，发行人获取进销存的代理商对应收入占各期全部代理销售收入的比例分别为 91.21%、91.87%、91.33%。其他代理商报告期内代理销售发行人产品的金额较小且在报告期内存在变化，因而发行人难以获取报告期内全部代理商的进销存。针对未获取进销存的其他代理商，发行人无法获取其对应的下游终端客户的属地信息，该部分收入不纳入境内外划分。

根据发行人获取的代理商进销存，代理商下游客户数量较多，大部分下游客户采购发行人芯片的数量及金额较低，且该等采购金额较小的下游客户存在贸易公司的情形。为更好体现终端客户模组厂注册地情况，发行人将按当期采购金额大小排序后占比达到一定比例的模组厂纳入境内外终端客户收入划分范围，剩余部分不纳入境内外终端客户收入划分。

报告期各期，纳入境内外终端客户收入划分范围内的终端客户收入占比情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
纳入境内外终端客户收入划分范围的模组厂采购金额	81,762.14	36,851.73	29,472.60
纳入境内外终端客户收入划分范围的模组厂采购金额占已获取进销存的代理销售收入的比例	89.62%	88.00%	91.76%

注：因代理商向模组厂销售价格包含代理商的合理提价利润，因此，采用以下方式测算模组厂当期的采购金额：模组厂的当期采购金额=模组厂的当期采购数量*发行人当期向客户销售的对应型号产品的平均价格，下同。

2）测算结论

根据上述测算逻辑，报告期各期，发行人境内外终端客户收入按终端客户注册地划分情况如下：

单位：万元

纳入核查范围的终端客户	2021 年		2020 年		2019 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内终端客户收入	81,762.14	100.00%	36,764.41	99.76%	29,361.58	99.62%
境外终端客户收入	-	-	87.31	0.24%	111.02	0.38%
合计	**81,762.14**	**100.00%**	**36,851.73**	**100.00%**	**29,472.60**	**100.00%**

注：上表测算时，已将代理商向终端客户销售的单价还原为当期代理商向发行人的平均采购单价；纳入核查范围是指纳入境内外终端客户收入划分的核查。

代理模式下，纳入境内外终端客户收入划分范围的终端客户各期销售占发行人当期全部代理收入的83.70%、80.85%、81.85%。香港作为亚太电子元器件交易集散地，下游代理商通常在香港设立境外采购平台，集中采购包括芯片在内的各类电子元器件，再统一销售给终端客户，因此从代理商层面看，发行人境外收入占比较高；从终端客户层面看，境内终端客户收入占比分别为99.62%、99.76%、100.00%，发行人境内终端客户收入占比较高。

综上，发行人销售以代理模式为主，直销模式为辅。直销模式下，境内终端客户收入占比分别为60.30%、46.46%、62.18%；代理模式下，纳入境内外终端客户收入划分范围的终端客户中，各期境内终端客户收入占比均在99%以上。因而，发行人终端客户收入主要由境内终端客户收入构成。

（二）今年上半年疫情对公司经营业绩的影响

2019 年 12 月以来，新冠疫情逐步在国内外爆发。报告期内，公司持续优化业务布局，提升整体经营效率，快速适应市场动态变化，不断克服新冠疫情带来的不利影响。报告期内，公司整体经营情况良好，尤其是 2021 年先后推出具有市场竞争力的 TDDI、AMOLED DDIC 等新产品，取得了较好的业绩水平。

2022 年上半年，国内疫情在局部地区反复。本次新冠疫情对公司的生产经营影响主要体现在以下几个方面：

1、在下游需求方面：受疫情兼消费淡季影响，2022年一季度下游手机出货量有所下降，加大了上游芯片市场的竞争。一季度属于传统消费淡季，又兼疫情影响，消费者购买欲望降低，对手机的消费需求减弱。日前，数据分析机构 Canalys 公布了 2022 年一季度全球智能手机出货量数据，受不利的经济形势和典型的季节性需求低迷等多方因素影响，全球智能手机出货量下降了 11%。

2、在供应链方面，公司的供应商包括晶圆厂、封测厂所在地未因疫情出现停工停产，保持正常的生产节拍。各地为应对疫情采取的管控措施，对产品的供应、物流运输等方面造成一定影响。在交通不便导致的运输周期加长情况下，公司积极安排员工对客户密切沟通，并采取必要的解决措施，全力保障生产与物流。总体来看，疫情导致的物流不通畅对公司产品销售的影响较小。

3、公司统筹经营发展与疫情防控。公司产品品类相对丰富，应用场景较为广泛，覆盖消费电子、零售、办公等物联网诸多领域，长期服务品牌客户，应对突发疫情冲击具有一定的韧性和基础。为应对消费淡季、市场竞争加剧的局面，公司积极研发新产品、提出新方案，持续提升客户服务能力。公司产品销售规模实现同比增长，主要受益于 TDDI、AMOLED DDIC 不断推出新款产品、ESL（电子标签）驱动芯片销售持续增长。

公司研发 ESL（电子标签）驱动芯片产品主要应用于商超等场景。工作人员根据需要一键编辑电子标签内容，大幅降低工作量，快速取代商超传统的纸质标签。新冠疫情爆发以来，由于 ESL（电子标签）产品能有效减少商超等场景下人与生鲜、冷链物品的接触，减少接触病毒风险，有助于疫情防控。2020 年以来先后在欧美、日本及中国等国内外的商超得到大量应用，市场需求快速上升。

根据公司未经审计或审阅的财务报表，2022 年 1-3 月公司总体收入、毛利额、净利润均实现同比增长。营业收入约 28,972.16 万元，同比增长 63.65%；毛利额 11,746.71 万元，同比增长 29.43%；扣非净利润 5,905.85 万元，同比增长 10.74%。公司克服疫情等不利因素，实现了持续增长，充分体现了企业的竞争力和持续发展力。

综上，今年上半年的新冠疫情对发行人的经营业绩影响有限，不存在影响持续经营能力的情形。

（三）保荐机构及申报会计师核查程序

保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

1、收集、研读行业资讯、研究报告，访谈发行人业务、研发、销售等部门人员，了解发行人业务现状、产品销售及终端应用情况；

2、访谈发行人下游代理商、模组厂、终端品牌商等产业链主体，了解天德钰产品销售及终端应用情况；

3、取得发行人主要代理商提供的进销存，获得终端客户的信息，并通过企查查、全国企业信用信息公示系统等公开渠道查询其基本工商信息；

4、查阅了数据分析机构 Counterpoint、Canalys 近期发布的相关报告，确认当前手机等电子消费品的需求变化趋势；

5、查阅了公司提供的未经审计或审阅的财务报表，了解公司 2022 年第一季度的业绩及同比变动情况；

6、询问发行人相关人员，了解 2022 年上半年新冠疫情对发行人经营业绩的影响。

（四）保荐机构及申报会计师核查意见

经核查，我们认为：

1、发行人已按照终端客户的类型，补充说明报告期的收入构成及境内外收入占比情况。

2、截至本回复出具日，今年上半年的新冠疫情对发行人的经营业绩影响有限，不存在影响持续经营能力的情形。

本专项说明仅为深圳天德钰科技股份有限公司向上海证券交易所提交就《关于深圳天德钰科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心意见落实函》的回复提供说明之用，未经本所的书面同意，不得用于任何其他目的。

毕马威华振会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师

周永明

陈子民

中国 北京

2022年 5 月 14 日