

# 关于成都德芯数字科技股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第二轮审核问询函

成都德芯数字科技股份有限公司并广发证券股份有限公司：

现对由广发证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）保荐的成都德芯数字科技股份有限公司（以下简称“发行人”或“公司”）公开发行股票并在北交所上市的申请文件提出问询意见。

请发行人与保荐机构在 20 个工作日内对问询意见逐项予以落实，通过审核系统上传问询意见回复文件全套电子版（含签字盖章扫描页）。若涉及对招股说明书的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。

经签字或签章的电子版材料与书面材料具有同等法律效力，在提交电子版材料之前，请审慎、严肃地检查报送材料，避免全套材料的错误、疏漏、不实。

本所收到回复文件后，将根据情况决定是否继续提出审核问询意见。如发现中介机构未能勤勉尽责开展工作，本所将对其行为纳入执业质量评价，并视情况采取相应的监管措施。

## 目录

问题 1. 说明微波能量应用产品业务的开展情况.....	3
问题 2. 关于业绩下滑风险.....	4
问题 3. 收入确认准确性及核查充分性.....	7
问题 4. 应收账款周转率持续下降.....	9
问题 5. 其他问题.....	11

## 问题1.说明微波能量应用产品业务的开展情况

根据申请文件及问询回复：（1）公司近年来加大对微波能量应用设备的研发投入，成功研发了以固态功率源、射频电源等微波能量应用产品，该业务 2024 年营业收入达到 2,081.62 万元，占营业收入的比例为 7.7%，截至 2025 年 3 月 24 日，在手订单金额为 7,964.87 万元。（2）微波能量应用领域包括科研领域、医疗领域和工业领域，重点客户主要为大型科研院所、医疗及工业制造领域设备商，公司产品通过下游试样成熟后，主要通过直接销售形成长期性批量销售，公司微波能量产品已应用于多个国家重大科技基础设施。公司与中国科学院近代物理研究所、中国科学院下属重离子治疗产业化公司国科离子已签署战略合作协议，共同推进相关产业合作和资源共享，并参与到国产小型化医用重离子治疗装置的研发，成为其产业化过程中的核心供应商。（3）微波能量应用产品市场长期被国外公司占据垄断份额，国内能够稳定批量供货的企业较少，公司及凯腾四方、英杰电气等属于规模较大的主流厂商。

请发行人：（1）说明公司开展微波能量应用业务的背景及历史、研发过程、主要客户，发行人如何进入该领域并获取客户，说明与中科院近代物理所等客户的合作背景、合作过程及具体合作内容，公司是其核心供应商的依据。（2）按照具体应用领域、销售的主要产品、下游客户等分别列示 2024 年微波能量应用业务的销售情况及当前在手订单情况，公司是否在三个领域均形成销售收入，如否，说明市场拓展情况及具体成果。说明应用于国家重大科技基础设施的产品

是否为专用设备，是否存在相关基础设施建设完毕后市场需求下降的情况，客户采购是否具有连续性，能否形成长期批量销售。(3) 进一步说明微波能量应用产品的市场规模及竞争格局，发行人与可比公司在主要产品、应用领域、经营规模、市场地位、主要客户等方面的比较情况，发行人在该领域是否有竞争优势。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

## **问题2.关于业绩下滑风险**

根据申请文件及公开信息：(1) 公司产品按具体应用领域分为数字电视产品、应急广播产品、专业视听产品及微波能量应用产品。其中，数字电视、应急广播收入均在报告期内下滑，微波能量应用产品为 2024 年度新增主营业务。(2) 2024 年，公司营业收入、扣非后归母净利润分别同比下降 34.19%、37.73%，公司披露主要受“地面数字电视 700 兆赫频率迁移项目”在 2022 年、2023 年结转收入影响，该项目为广电总局将相关频段使用规划由数字电视调整用于移动通信系统，并不直接由数字电视技术升级和补点建设驱动。剔除该项目影响后，公司数字电视业务营业收入仍呈下降趋势，由 2021 年的 10,880.87 万元下降至 2024 年的 7,578.41 万元，其中境外收入减少 2,466.12 万元、境内收入减少 836.34 万元。(3) 公司数字电视产品终端客户为各地广电部门、融媒体中心、广播电视台等。2024 年以来，包括公司主要客户贵广网络在内的下游广电行业企业业绩亏损金额较大。数字电视产品更新换代周期一般为 8-10 年；高清、超高清、5G 广播电视、数字广播等技术升级将带来新的市场需求。(4) 应

急广播领域，公司披露县级应急广播系统是主要建设部分；已建成应急广播系统更新周期为 8 年。根据广电总局发布信息，截至 2024 年 11 月，全国建成县级应急广播系统 1,825 个，占比 64.19%。2022 年 5 月印发的相关政策要求，到 2025 年县级以上应急广播平台建设覆盖率要达到 65%。该领域可比公司 2024 年业绩大幅下滑，主要受验收项目减少影响。

(5) 截至 2025 年 3 月 24 日，公司在手订单约 1.20 亿元（2024 年 5 月末约 1.49 亿元），其中数字电视 504.05 万元、应急广播 2,485.12 万元、微波能量应用 7,964.87 万元。

请发行人：(1) 分析说明公司数字电视业务（剔除“地面数字电视 700 兆赫频率迁移项目”影响后，下同）报告期内和期后最新业绩情况及变动趋势，与主要客户、主要下游广电行业企业经营状况和业绩变动趋势是否一致，导致广电行业、应急广播行业相关企业业绩大幅下滑的主要原因，相关因素是否会传导至发行人。(2) 说明发行人各类业务的收入和在手订单区域分布。说明发行人主要业务区域的数字电视系统的市场饱和率，结合如高清、超高清、5G 广播电视等技术升级部署政策及进度、发行人现有在手订单和技术储备等，说明公司主要业务区域的存量产品技术升级、补点建设的市场增量空间，分析说明数字电视业务市场空间是否受限。数字电视境外销售收入大幅减少的原因，是否为境外市场饱和导致。(3) 说明在应急广播系统主要建设的县级领域在 2024 年 11 月已基本完成 2025 年建设目标的情况下，新政策推出情况，2025 年发行人该类业务收入、新增订单的主要来源（如县级、行政村等），一反回复中对应急广播市场空间测

算依据是否充分。(4) 说明发行人数字电视业务主要产品的终端应用领域(如有线电视、IPTV、互联网电视、移动设备视频软件等),电视开机率下降等数字电视消费习惯变化、移动设备视频行业发展等对发行人数字电视产品市场需求的影响,下游需求是否持续萎缩,对发行人持续经营能力是否构成重大不利影响。(5) 区分各类业务,列表说明报告期各期末和最新在手订单金额、同比及环比变动情况及原因,微波能量应用在手订单主要构成,原有各类业务是否存在新增订单金额减少的情况,各类业务在手订单的可执行性,是否存在推迟验收等执行异常的情况。说明 2024 年末发出商品金额大幅下降的原因。(6) 说明披露截至 2025 年 3 月 24 日数字电视业务“在手订单储备合计金额 8,468.92 万元(含微波能量应用业务)”与招股说明书对主要产品类型划分不一致的原因,信息披露是否准确,是否可能对投资者产生误导。

(7) 结合最新业绩情况、在手订单、验收确认收入预计等情况,进一步分析说明 2025 年经营业绩预计情况具体计算过程。结合前述问题等,说明各类主要业务是否存在期后业绩大幅下滑风险,是否存在影响发行人持续经营能力的重大不利事项,针对性完善风险揭示和重大事项提示。

请保荐机构核查上述事项,请申报会计师核查问题(1)(4)(5)(7),说明核查依据、核查过程并发表明确意见。请保荐机构核查发行人在手订单的真实性及可执行性,说明核查方法、范围、依据和结论,并提供相关核查底稿。

请保荐机构、发行人律师及申报会计师按照《北京证券

交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》2-13 境外销售的相关要求核查，说明采取的核查程序、核查比例、核查情况及结论。

### 问题3.收入确认准确性及核查充分性

根据申请文件及问询回复：（1）报告期内，公司通过集成商销售收入占比分别为 75.20%、85.63%、62.39%。集成商订单金额较小，且地域分布较广。中介机构对于集成商终端销售采取三种方式进行穿透核查，各期合计比例分别为 59.98%、66.92%、44.66%。（2）公司披露软硬件一体设备商品发出至签收/验收的平均时长约为 20 天，系统集成项目平均时长为接近 1 年。报告期内较多主要客户收入确认实际执行情况与合同约定存在差异，例如，2024 年软硬件一体设备的前五大客户均存在差异，发行人未说明具体情况。公司 2024 年 12 月确认收入金额为 8,394.38 万元、占比 31.07%，去年同期为 1,968.32 万元、占比 4.79%。（3）公司对集成商的销售以软硬件一体设备为主，到货后由集成商对产品的品种、质量进行验收，若不符合规定，在一周之内提出书面异议，如客户未按规定期限提出书面异议的，视为公司所交付产品符合要求。（4）发行人存在向昆明发定通商贸有限公司等多个客户销售产品同时采购劳务及配套件的情况，各期客户供应商重合采购金额分别为 2,195.26 万元、923.66 万元、498.25 万元，同类产品重叠与非重叠客户售价差异率较大。（5）保荐机构、申报会计师基于样本选取的重要性原则，采用金额重大加随机选样的方式选择访谈样本。

请发行人：（1）说明报告期内收入确认时点与合同约定存在差异的总体销售金额及占比，其中跨期的金额及占比。区分各类业务，列表比较报告期内主要客户及项目的收入确认时点与合同约定的验收时间、实际验收（初验和终验）时间，相关时间点是否存在较大差异、产生差异的主要原因，是否存在延迟或提前验收的情形。（2）分别列示经集成商签收、验收两种方式下确认收入的各期销售金额、比例及变化原因，未保留客户签收/验收凭证的销售金额及占比。说明未按规定期限提出书面异议时视同签收/验收的各期销售金额、比例及变化原因，确认收入后是否后续取得客户签收/验收凭证并留存，对集成商客户收入确认依据是否充分。说明直接客户是否存在类似视同签收/验收的情形及具体情况。（3）说明 2024 年 12 月确认收入金额及占比大幅提高的原因，业务类型、主要客户及产品结构，列示当月确认收入的主要项目合同全部节点对应的具体日期，是否存在临近期末大额发货、提前确认收入情形。（4）对于昆明发定通商贸有限公司等向发行人提供劳务的相关客户，说明客户供应商重叠的具体情况，包括销售及采购的具体内容、金额及占比、对应的具体项目名称，重叠供应商是否具备集成服务能力，是否存在对同一项目同时进行销售采购的情形，相关会计处理合规性。说明中宇电子等其他劳务供应商提供劳务人员数量明显高于其人员规模合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见，说明核查程序、核查比例、核查结论。（2）请说明函证、走访、细节测试、终端销售核查等核查程序的样本选

取，是否科学合理，是否充分考虑业务类型、客户类别、层级、数量、规模、区域分布、典型特征、异常变动等具体特点，并说明对异常客户的具体核查情况。(3) 说明各期客户函证不符及未回函的金额及占比，按照客户名称、函证项目、发函及回函金额、发货时点、收入确认时点、开票时点、客户入账时点逐项列示销售回函不符事项，回函不符的调节过程、调节依据。(4) 单独说明销售合同及验收单据为复印件或扫描件的函证、走访、细节测试、物流核查的核查方式、核查比例。(5) 区分境内外销售、业务类型，补充说明客户走访中实地走访、视频走访、电话访谈的客户数量、交易金额及比例，是否存在未实地走访的情形。说明各期前五大客户同一集团不同主体构成及收入占比，其中对境外客户 DIGI GROUP LLC 的函证、走访的具体对象与招股说明书披露客户名称是否一致。(6) 说明 2024 年集成商终端销售穿透核查比例下降较多的原因；各类穿透核查方式的有效性。区分进行访谈或查看发行人产品使用情况具体核查方式（如实地走访、视频走访、电话访谈、查看发行人产品）说明核查金额及比例；说明访谈对象身份的确认方式、支撑证据及充分性。(7) 说明细节测试、终端销售核查中对于物流运输记录的具体核查情况。(8) 说明对供应商采购真实性的核查程序、核查过程、核查比例、核查结论。

#### **问题4.应收账款周转率持续下降**

根据申请文件及问询回复：(1) 报告期内，发行人应收账款周转率持续下降，分别为 14.48 次/年、6.63 次/年和 2.88 次/年，主要系 2023 年末及 2024 年末应收账款余额较大，各

期末应收账款余额分别为 2,230.51 万元、10,176.97 万元、8,586.39 万元。(2) 发行人对于集成商主要采用先款后货的信用政策，仅对少数客户给予一定的信用账期及信用额度。

(3) 2024 年，公司 1-2 年账龄应收账款余额由 2023 年的 307.9 万元增长至 4,151.03 万元。公司披露 2024 年末账龄 1 年以上的应收账款占比较高主要系受“地面数字电视 700 兆赫频率迁移项目”客户尚未支付项目尾款所致。根据与客户合同约定的结算条款，该项目于设备安装调试全部终验（标包终验）合格（包括调配数量和增加数量）应累计收取的合同款项为调整后合同价款的 95%，与实际收款比例 85% 存在一定差异。

请发行人：(1) 说明应收账款周转率持续下降、应收账款余额变动的原因，量化分析主要受哪类业务、哪类客户、哪类项目影响（数字电视业务请区分“地面数字电视 700 兆赫频率迁移”项目与其他项目）。(2) 结合报告期内各类客户（区分集成商、直接客户类型）信用政策、结算政策及变化情况，新增客户与存量客户信用政策差异情况，说明是否存在放宽信用政策或变更结算方式刺激销售的情形。(3) 列示 1 年以上账龄应收账款的主要构成，截至最新日期应收账款期后回款情况。说明除“地面数字电视 700 兆赫频率迁移项目”外，是否存在其他回款进度晚于合同约定节点的项目，相关债务人的经营情况、回款能力、期后回款进度，是否存在应单项计提而未单项计提情形，坏账准备计提是否充分。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，说明核查程序、核查比例、核查结论。

## 问题5.其他问题

**(1) 客户集中度较低与销售费用匹配性。**根据申请文件及问询回复：①2021年至2024年，各期公司的客户数量分别为971个、880个、841个和857个。在客户集中度较低的情况下，各期公司的销售费用率分别为6.43%、5.27%、4.50%和5.64%，明显低于同行业可比公司平均值，发行人披露主要原因包括以集成商销售为主的销售模式，应急广播和数字电视产品用户群体相同的业务协同特点等。②公司实控人存在向销售人员等公司员工大额借款情况。请发行人：①说明各期销售费用是否与新增客户数量、获客方式、合作稳定性、地域分布相匹配。结合销售人员岗位职责、负责销售订单或客户的具体情况，说明销售人员规模与客户分散度的匹配性，销售人员激励方式，人员薪酬与销售业绩的匹配性。结合上述情况说明销售费用率明显低于可比公司平均水平的合理性。②说明销售人员推广业务的具体开展情况，订单获取方式及合规性，发行人对销售人员推广活动开展、报销、发票管理等的内控措施及执行情况、风险防范措施。③说明公司实控人向销售人员等员工借款总体情况、用途及还款时间。说明销售人员是否与客户及其相关人员存在资金往来，结合资金流水情况说明是否存在为发行人代垫成本费用、通过销售人员进行商业贿赂或其他利益安排。④说明各期兼职和全职研发人员数量，研发人员认定标准，是否符合相关法律法规规定。

**(2) 集成商销售毛利率高于直接销售的合理性。**根据问询回复：①集成商客户销售的综合毛利率高于直销客户，发

行人披露主要原因为“受产品结构、交付形式、区域分布和销售策略等因素的影响”。②同类产品或相同交付形式下，2022年至2024年的集成商毛利率仍持续高于直销客户。例如，2022年至2024年数字电视产品的集成商毛利率分别为68.63%、57.50%、60.86%，直销毛利率分别为34.27%、41.06%、37.44%。请发行人：①分别说明在产品类型均为数字电视、交付形式均为系统集成项目的情况下，向集成商销售内容与直销客户的具体差异。进一步分析集成商销售毛利率高于直销的原因及合理性，与同行业公司同类产品、同种交付形式是否可比。②说明专业视听毛利率变动趋势与数字电视不一致、2024年度该类业务毛利率高于数字电视的原因及合理性，同一销售模式下是否存在类似情况及原因。

**(3) 其他信息披露问题。**请发行人：①对照招股说明书准则要求，披露报告期内各期前五名供应商情况。②在招股说明书中进一步明确发行人选择的具体上市标准。③全面梳理“重大事项提示”、“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见。请保荐机构提供资金流水核查的专项说明，并提供问题(1)的核查工作底稿。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。