

大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于对
武汉金运激光股份有限公司
2021 年年报问询函的回复

大华核字[2022]0011337 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于对
武汉金运激光股份有限公司
2021 年年报问询函的回复

目	录	页 次
一、	大华会计师事务所（特殊普通合伙）关于对武汉金运激光股份有限公司 2021 年年报问询函的回复	1-29

大华会计师事务所（特殊普通合伙）
关于对武汉金运激光股份有限公司
2021年年报问询函的回复

大华核字[2022]0011337号

深圳证券交易所：

武汉金运激光股份有限公司（以下简称“金运激光”或“公司”）
2022年6月28日收到贵所的《关于对武汉金运激光股份有限公司的
年报问询函》（创业板年报问询函【2022】第549号），现就公函中
需要年审会计师发表意见相关事项核查意见如下：

问题 1. 报告期内，你公司实现营业收入 34,692.74 万元，同比
增长 76.27%。其中，激光设备制造业务实现营业收入 19,155.01 万
元，同比增长 57.74%，毛利率为 21.47%，同比下降 4.18 个百分点；
IP 衍生品运营业务实现营业收入 12,842.68 万元，同比增长 162.16%，
毛利率为 44.48%，同比下降 1.17 个百分点。

（1）请你公司结合激光设备制造业务的市场竞争情况及你公司的
行业地位、主要客户变化情况、历年毛利率对比情况、同行业可比公
司情况等，说明你公司激光设备制造业务收入增长但毛利率下滑的原
因及合理性，以及是否与行业趋势一致。

（2）请你公司按 IP 衍生品运营业务的类型及具体产品种类，补

充说明该业务的销售情况以及报告期内营业收入大幅增长的原因及其合理性，并结合定价策略、营业成本构成情况、同行业可比公司情况等，说明该业务毛利率较高的原因及合理性。

【公司回复】

一、结合激光设备制造业务的市场竞争情况及公司的行业地位、主要客户变化情况、历年毛利率对比情况、同行业可比公司情况等，说明公司激光设备制造业务收入增长但毛利率下滑的原因及合理性，以及是否与行业趋势一致。

激光设备行业的周期性主要与制造业周期和终端产品创新周期相关，设备的需求来自于下游企业的资本开支，受企业资本开支能力和意愿影响，具体包括企业利润、产能利用率、企业外部融资环境、对行业未来前景的预期等因素。目前制造业周期处于景气阶段，激光设备行业处于需求旺盛阶段。但，由于上游核心零部件国产化率持续提升，国内激光加工设备行业的进入门槛降低而加剧竞争，产品均价下降；由于激光设备的应用领域不同，使得各设备企业的下游市场规模空间不一；此外，下游客户的定制化需求趋势已显现，对设备企业的产品结构调整、柔性生产能力提出了新的要求。

公司金属激光设备在管材加工领域存在一定先发优势，产品的品类、技术升级及自动化上在同行业中处于较为领先的水平，在管材切割细分市场占有率较高，是金属激光业务的拳头产品；而板材激光设备行业竞争激烈，公司的竞争优势不大，大幅面高功率、小幅面高精度、中高功率高性价比机型等特色产品具有一定竞争力，但市场占有率较低。柔性非金属激光业务是公司多年深耕的领域，在行业内保持一定知名度，适应市场需求的迭代能力较强，在行业细分市场具有一定竞争优势；但由于行业门槛逐步降低，产品同质化趋势明显，公司

已在开拓新的细分市场以保持和加强市场渗透率。激光熔覆业务已在材料、行业应用、加工工艺等方面积累了较丰富经验，在行业细分领域内成为部分龙头企业配套涂层服务供应商，但行业整体规模较小，公司以做深做精客户为目标，暂未追求扩大市场份额。综上，公司所处行业地位未发生重大变化，将在提升柔性化生产能力过程中加大高端产品占比。

1、公司激光设备制造业务收入增长的原因及合理性

2021年度，公司激光设备制造业务销售收入为19,155.01万元，较2020年度增长57.74%，其主要原因是：（1）2021年国内疫情控制得当，国内市场需求呈现恢复性增长趋势，公司加强了国内市场的开拓，国内订单量有所增长，收入同比增长52.13%；（2）境外收入占比较高是公司销售区域分布的特征，2021年，公司克服因海外疫情造成的市场开拓受阻之不利，加强与国外客户的线上沟通（包括线上安装培训等），加强与国外经销商的联系，同时开拓具有营销服务能力的合作伙伴，带动国外市场订单量的增长，收入同比增长了61.21%；（3）受新冠肺炎疫情影响，同比的2020年度销售收入较低，对比基数较小，使得2021年度同比的收入增长规模和增长率都较高。

2020年度及2021年度，公司激光设备制造业务境内外销售情况为：

单位：万元

销售区域	2021 年度			2020 年度			变动情况		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
境内地区	7,053.86	6,431.73	8.82%	4,636.78	3,855.29	16.85%	52.13%	66.83%	-8.03%
境外地区	12,101.15	8,610.81	28.84%	7,506.54	5,173.75	31.08%	61.21%	66.43%	-2.24%
合计	19,155.01	15,042.54	21.47%	12,143.32	9,029.04	25.65%	57.74%	66.60%	-4.18%

2、公司激光设备制造业务毛利率下滑的原因及合理性

公司2020年度及2021年度激光设备制造业务分产品毛利率贡献及变动情况如下表所示：

产品类别	2021 年度			2020 年度			差额
	所占该板块收入比重	毛利率	毛利率贡献	所占该板块收入比重	毛利率	毛利率贡献	
柔性激光产品系列	33.02%	29.34%	9.69%	35.93%	36.49%	13.11%	-3.43%
其中：X-Y 轴系列	12.39%	25.26%	3.13%	10.63%	21.81%	2.32%	0.81%
振镜系列	10.52%	32.2%	3.39%	11.03%	38.57%	4.25%	-0.86%
裁床系列	10.11%	31.34%	3.17%	14.27%	45.82%	6.54%	-3.38%
固体激光产品系列	66.98%	17.59%	11.78%	64.07%	19.56%	12.53%	-0.75%
合计	100.00%	21.47%	21.47%	100.00%	25.65%	25.65%	-4.18%

注：毛利率贡献=产品占业务板块的收入比重*产品毛利率

据上表，公司2021年度激光设备制造业务毛利率同比下降4.18%，主要原因是：（1）柔性激光产品系列是公司毛利率较高的产品，而其中的裁床系列产品所占收入比重和毛利率分别同比下降4.16%和14.48%，导致毛利率贡献下降3.38%。此外，振镜系列产品毛利率下降了6.37%，也影响了整体毛利率；（2）固体激光产品系列是公司毛利率较低的产品，毛利率下降1.97%的同时收入增长仅2.91%，毛利率贡献下降0.75%。

其中：（1）裁床系列产品毛利率贡献下降的原因主要为：客户在2021年度调整了产品结构，对低端裁床产品需求相对增加，相比2020年公司高端裁床产品的销售量有所减少，使得裁床产品销售收入同比减少且毛利率下降较大。（2）固体激光产品毛利率下降是因为激光器、数控系统等核心零部件国产替代进一步加速，国内市场的进入门槛降低从而竞争加剧，产品平均销售单价持续下降；此外，海外出口业务受运费暴涨、代理成本增加等因素影响，综合导致产品毛利率下滑。

3、主要客户变化情况：

单位：万元

时间	序号	客户全称	销售金额	占当期销售收入的比重	是否上年前五
2021 年度	1	第一名	1,008.89	2.91%	否

时间	序号	客户全称	销售金额	占当期销售收入的比重	是否上年前五
	2	第二名	828.08	2.39%	否
	3	第三名	679.82	1.96%	是
	4	第四名	589.05	1.70%	否
	5	第五名	505.86	1.46%	否
	合计		3,611.68	10.41%	--
2020 年度	1	第一名	633.67	3.22%	是
	2	第二名	632.54	3.21%	是
	3	第三名	450.30	2.29%	否
	4	第四名	326.91	1.66%	否
	5	第五名	275.00	1.40%	否
	合计		2,318.42	11.78%	--
2019 年度	1	第一名	973.45	4.44%	否
	2	第二名	871.94	3.98%	是
	3	第三名	731.93	3.34%	是
	4	第四名	699.16	3.19%	否
	5	第五名	692.50	3.16%	是
	合计		3,968.98	18.11%	--

上表列示了公司近三年前五名主要客户的销售情况，可以看到，公司在采用直销和经销的销售模式下，其主要客户会发生变化，但不存在对重大客户的依赖。

4、与同行业对比情况

参看同行业其他公司主要业务或产品：大族激光主要产品为激光及自动化配套设备和PCB及自动化配套设备；华工科技主要产品包括激光加工及系列成套设备、光电器件系列产品、激光全息防伪系列产品和敏感元器件；帝尔激光主营业务产品主要为太阳能电池激光加工设备。

公司的主要产品为柔性激光设备、固体激光设备。固体激光产品主要应用于钢材加工行业，用于金属材料的切割和表面雕刻，主要客户包括健身器材厂、钢制家具厂，汽车管线厂；柔性激光设备，主要

应用于柔性和非金属材料加工行业，主要客户包括服装厂、皮革加工厂、汽车零部件厂、环保滤布厂等，与同行业公司存在较大差异。

从同行业情况来看，由于激光加工设备应用领域存在较大差异，产品不同、客户对象不同、市场规模不同、定制需求不同，而且不同企业的行业地位和特点也差异较大，致使相关产品毛利率变化的可比性不强。但华工科技、大族激光两家公司的2021年年报数据显示其设备的毛利率分别下降4.76%和4.20%。

综上所述，与2020年度相比，公司2021年度激光设备制造业务行业地位未发生明显变化。该业务板块因下游客户需求恢复、公司加大市场开发力度等因素影响，公司销售收入境内外同比均增长较大，实现营业收入19,155.01万元，同比增长57.74%。但收入增长的同时，毛利率同比下降4.18%，主要系（1）相对高毛利率的裁床系列产品高低端产品结构有所变化，导致该产品毛利率贡献下滑3.38%；（2）为稳住海外市场份额，公司提高了海外经销模式的比重，经销模式销售价格低于直销模式，同时受海外运费大幅度上涨因素影响，产品毛利率有所下降。另因公司在客户分布、产品用途、定制化程度、业务规模等多方面与同行业上市公司存在一定区别，导致公司业务情况与同行业上市公司不完全可比，但毛利率下降与行业其他部分公司在2021年的情形相同。

二、公司按 IP 衍生品运营业务的类型及具体产品种类，补充说明该业务的销售情况以及报告期内营业收入大幅增长的原因及其合理性，并结合定价策略、营业成本构成情况、同行业可比公司情况等，说明该业务毛利率较高的原因及合理性。

1、按IP衍生品运营业务的类型及具体产品种类，补充说明该业务的销售情况以及报告期内营业收入大幅增长的原因及其合理性。

公司IP衍生品运营业务主要从事“潮文化”类IP衍生品运营服务，即通过线上线下渠道销售潮玩（盲盒）。公司的潮玩（盲盒）产品为外采和独家两类。

2021年，公司IP衍生品运营业务的销售收入为12,842.68万元，其中线下渠道实现销售收入11,956.24万元，占该板块销售收入93.10%。同比2020年，销售收入增长165.75%。公司2021年度的IP衍生品货品共有2014个品种，下表列示了2021年度销售收入排名前35的货品，共占该板块销售收入的48.39%。该板块销售收入排名前175的货品占到了该板块总收入的80%。

序号	商品名称	销售收入占比
1	商品 1	4.80%
2	商品 2	3.49%
3	商品 3	2.54%
4	商品 4	1.86%
5	商品 5	1.78%
6	商品 6	1.51%
7	商品 7	1.50%
8	商品 8	1.42%
9	商品 9	1.39%
10	商品 10	1.38%
11	商品 11	1.37%
12	商品 12	1.34%
13	商品 13	1.31%
14	商品 14	1.24%
15	商品 15	1.24%
16	商品 16	1.23%
17	商品 17	1.22%
18	商品 18	1.22%
19	商品 19	1.22%
20	商品 20	1.17%
21	商品 21	1.17%
22	商品 22	1.16%
23	商品 23	1.12%
24	商品 24	1.04%

序号	商品名称	销售收入占比
25	商品 25	1.02%
26	商品 26	0.98%
27	商品 27	0.95%
28	商品 28	0.94%
29	商品 29	0.92%
30	商品 30	0.88%
31	商品 31	0.86%
32	商品 32	0.79%
33	商品 33	0.79%
34	商品 34	0.79%
35	商品 35	0.78%
合计		48.39%

该业务收入大幅增长的原因主要是加大了线下销售渠道的拓展，增加了市场占有率：（1）新增线下点位、线下设备运营时间增加：公司于2020年9月完成对玩偶一号（武汉）科技有限公司的股权收购，开始加大智能零售终端的铺设力度，截至2020年12月31日，公司在运营智能零售终端较2020年8月31日增加730台；在2021年，公司继续加大点位铺设，在运营智能零售终端顶峰数据较2020年末增加384台；2021年下半年公司累计撤回206台运营绩效不达标的智能零售终端；2021年末公司铺设且在运营的智能零售终端1799台；则公司大部分智能零售终端在2021年是全年持续运营。线下智能零售终端销售是公司主要销售渠道，2021年度实现营业收入9,826.85万元。（2）增加7家直营门店，实现营业收入643.62万元（后因疫情及经营原因关店3家）。（3）于下半年新设立集客荟玩子公司作为分销渠道，实现营业收入1,080.26万元。

2、结合定价策略、营业成本构成情况、同行业可比公司情况等，说明该业务毛利率较高的原因及合理性。

公司 IP 衍生品运营业务的定价策略为“市场跟随者策略”，参考市场上主要潮玩（盲盒）产品的定价标准进行定价。营业成本主要由 IP

衍生品商品采购成本构成。目前，潮玩（盲盒）产品的毛利率水平较高，其中自有产品的毛利率高于外采产品。据参看年报，同行业龙头公司泡泡玛特（HK.09992）的 2021 年度毛利率为 61.40%，公司 IP 衍生品运营业务平均毛利率是 44.48%，毛利率相对较低，原因是公司外采产品销售占比高：2021 年度外采产品销售收入为 9,271.22 万元，销售占比 72.19%。公司该业务的毛利率是合理的，但较行业龙头还有差距，公司下一阶段将调整产品结构，进一步优化销售渠道，以提高毛利率。

【会计师回复】

（一）核查程序

我们对公司营业收入的真实性、营业成本的准确性及营业收入增长但毛利率下滑所采用的审计程序：

1、针对营业收入真实性实施的审计程序：

激光板块：

（1）我们了解和评价公司与收入确认、成本核算相关的内部控制设计及运行有效性；

（2）我们通过选取样本，检查主要客户的销售合同以及对管理层进行访谈，了解以识别与商品或服务控制权相关的条款和条件，并评估收入确认政策是否符合企业会计准则的要求；

（3）我们在选样的基础上执行收入细节测试，细节测试比例占营业收入的 76.94%，检查与收入相关的销售合同、销售订单、发货单、销售发票、对账单、出口报关单、提单等支持性文件，以评价收入是否按照公司的收入确认会计政策予以确认；

（4）我们对本期新增的重要客户已执行销售合同、销售订单检查程序、实施细节测试、回款测试及实施函证程序以及复核其收入确

认方式是否恰当，同时检查了客户工商信息，选取部分客户进行视频访谈，确认是否与公司存在关联方关系；

（5）我们针对重要客户执行函证程序，扣除 IP 零售业务后，回函及替代比例占营业收入发生额的比例为 68.72%，通过与客户核对本期交易额和往来余额以检查收入确认的真实性、准确性；

（6）我们通过检查临近 2021 年 12 月 31 日前后记录的销售交易的相关支持性文件，外销收入我们主要检查包括发货单、对账单、海关出口平台数据、报关单等，内销收入我们检查相关销售合同、对账单、托运单、客户验收单、银行回款等，以评价收入是否已记录于正确的会计期间；

（7）选取部分重大客户实施访谈程序；

（8）选取主要客户检查银行回款及期后回款并与银行对账单进行核对；

（9）对营业收入及毛利率按年度、月度、产品、客户等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

（10）获取同行业毛利率数据，并与公司进行对比分析，核实差异原因；

（11）比较本期和上年同期主要产品的单位成本，同时结合主要原材料价格波动和占成本的比例，分析产成品单位成本波动的合理性。

IP 板块：

（1）我们了解和评价金运激光与收入确认相关的内部控制设计及运行有效性；

（2）我们了解金运激光销售与收款相关的内部控制制度并对其执行控制测试，复核相关会计政策是否正确且一贯地运用；

（3）我们实施分析性复核程序，分析其变动趋势是否合理，价

格变动以及毛利率是否合理；

（4）我们执行细节测试，采取现场抽样的方式检查了 BI（指生成交易时间、商品编码、交易订单、交易金额及交易数量的信息系统）系统客户订单、支付平台流水等支持性文件；

（5）由于 IP 智能零售终端业务收入确认高度依赖于 BI 系统，我们聘请了专家对 BI 系统控制环境实施了审计并进行复核。

2、针对营业成本的准确性所实施的审计程序：

（1）获取主营业务成本明细表，与明细账和总账核对相符，复核主营业务成本明细表的准确性，编制生产成本与主营业成本倒轧表；

（2）了解公司产品的生产流程、成本核算方法，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制运行的有效性；

（3）检查公司产品成本核算政策，成本核算政策合理并得到一贯执行；

（4）对存货发出计价进行测试，检查存货发出计价方法的准确性；

（5）对生产成本执行分析性复核程序，检查各月同一产品的单位成本是否存在异常波动，比较本年度及以前年度直接材料、直接人工、制造费用占生产成本的比例，报告期内产品料、工、费波动情况；

（6）对期末存货实施监盘程序；

（7）对固定资产进行抽盘，并获取固定资产折旧明细表，核查与生产相关的设备计提的折旧是否准确；

（8）比较本期和上年同期主要产品的单位成本，同时结合主要原材料价格波动和占成本的比例，分析产成品单位成本波动的合理性；

（二）核查结论

基于实施的审计程序，我们认为：

(1) 激光板块设备制造业务营业收入增长但毛利率下滑符合行业趋势，激光板块毛利率下降主要因为产品价格下降、出口运输费用及代理成本增加所致，导致公司毛利率下滑的因素与实际情况相符；

(2) IP 智能零售终端业务收入大幅增长主要因为报告期公司增加线下平均运营点位、新增直营门店及新设子公司所致；

(3) 公司整体营业收入增长具有合理性，毛利率真实反映了公司实际情况，毛利率的变化是符合行业发展趋势的。

综上所述，公司营业收入及营业成本核算符合《企业会计准则》的相关规定，公司财务报表中的营业收入、营业成本是真实合理的。

问题 2.报告期末，你公司存货账面余额为 16,814.72 万元，存货跌价准备余额为 5,209.93 万元，计提比例为 30.98%，存货账面价值为 11,604.79 万元，占总资产的比重为 29.39%。

(1) 请你公司按行业分类补充说明存货的具体构成情况，并结合经营模式、市场需求及其变化、同行业可比公司情况等，说明公司存货占比较高的原因，以及拟采取或已采取的应对措施。

(2) 请你公司结合行业特点、市场需求、产品价格变化趋势、存货库龄、可变现净值测算情况、在手订单及期后销售情况、同行业可比公司情况等，补充说明存货跌价减值准备计提是否谨慎、合理，是否存在利用存货跌价准备进行利润调节的情形

【公司回复】

一、按行业分类补充说明存货的具体构成情况，并结合经营模式、市场需求及其变化、同行业可比公司情况等，说明公司存货占比较高的原因，以及拟采取或已采取的应对措施。

1、2021 年度末，公司按项目及行业分类的存货构成情况如下表：

单位：万元

存货项目	激光设备制造	IP 衍生品运营	智能零售	3D 及其他	合计
原材料	3,533.65	21.73	331.08	173.66	4,060.12
在产品	2,530.71	---	22.26	154.10	2,707.07
库存商品	1,443.28	2,001.87	3,769.81	320.61	7,535.57
发出商品	1,210.75	21.63	---	---	1,232.38
半成品	1,279.58	---	---	---	1,279.58
合计	9,997.97	2,045.23	4,123.15	648.37	16,814.72
存货跌价准备金额	4,323.78	307.88	284.29	293.98	5209.93
存货跌价计提比例	43.25%	15.05%	6.89%	45.34%	30.98%
存货账面价值	5,674.19	1,737.35	3,838.85	354.39	11,604.79

具体来看公司按行业分类的存货构成明细情况：

(1) 激光设备制造行业存货项目主要物料类别汇总如下表

单位：万元

序号	存货项目	物料类别	激光设备制造 存货净值
1	原材料	激光器控制系统等 17 类	1,500.40
2	在产品	柔性及固体光纤激光设备共 5 类	1,842.97
3	库存商品	柔性及固体光纤激光设备共 2 类	377.53
4	发出商品	柔性及固体光纤激光设备共 2 类	1,073.32
5	半成品	自制半成品共 5 类	351.23
合计			5,145.45

上表列示的 5,145.45 万元为激光设备制造行业存货各个项目下主要的物料类别净值。2021 年度末，激光设备制造行业存货净值 5,674.19 万元。

公司激光设备制造行业存货中：A) 原材料为生产经营所需备料及公司为客户提供维修服务所需零配件，公司需保证一定的安全库存；B) 在产品为公司尚在生产中的产品，主要由金属激光业务和柔性非金属激光业务的在产品构成；C) 公司激光设备制造行业库存商品和半成品较少；D) 发出商品主要是由于公司部分出口境外的设备，因船期影响而等待报关，境内发出的部分设备，因疫情影响尚未完成培训验收，导致公司的发出商品较上年有所增加。

(2) IP 衍生品运营业务存货

IP 衍生品运营业务的存货主要是潮玩（盲盒），是公司购进待用于销售的货品。

(3) 智能零售业务存货

智能零售业务的存货主要是公司自产自用的智能零售终端，用途是铺设在运营点位做销售，是服务于业务的经营性资产。

(4) 3D 及其他业务存货

主要是子公司上海金萃及其他子公司在日常生产经营中产生的存货，属于业务常规存货。

2、公司存货占比较高的原因

下表列示了近三年公司存货分类及存货账面价值占资产总额比例情况：

单位：万元

项目	2021 年			2020 年			2019 年		
	账面余额	存货跌价	账面价值	账面余额	存货跌价	账面价值	账面余额	存货跌价	账面价值
原材料	4,060.12	1,756.54	2,303.58	4,786.54	1,622.92	3,163.62	4,330.02	1,040.81	3,289.21
在产品	2,707.07	545.52	2,161.55	2,582.90	582.33	2,000.57	2,023.15	370.02	1,653.13
库存商品	7,535.58	1,983.42	5,552.16	6,133.02	1,749.19	4,383.83	3,171.78	712.57	2,459.21
发出商品	1,232.38	---	1,232.38	1,182.01	---	1,182.01	370.75	164.22	206.53
半成品	1,279.57	924.45	355.12	1,208.41	918.88	289.53	957.48	577.95	379.53
合计	16,814.72	5,209.93	11,604.79	15,892.88	4,873.32	11,019.56	10,853.18	2,865.57	7,987.61
存货较上年增加	921.84	336.61	585.23	5,039.70	2,007.75	3,031.95	---	---	---
资产总额	---	---	39,491.75	---	---	45,260.39	---	---	42,217.35
存货占资产总额比	---	---	29.39%	---	---	24.35%	---	---	18.92%

上表可见，公司 2021 年末存货的账面余额和账面价值较 2020 年末分别增加 921.84 万元、585.23 万元，增幅较小，未发生较大变化；但较 2019 年度，其存货占比大幅提高，主要是因为：2019 年，公司在 IP 衍生品运营业务的投入较少，于 2020 年后加大投入所致。此外，

由于公司 2021 年末总资产较 2020 年末下降幅度较大（总资产下降源于公司 2021 年度净利润亏损），致使公司 2021 年末存货占比较高。

具体来看，（1）公司激光设备制造行业存货净值 5,674.19 万元，占 2021 年度公司激光设备制造行业营业成本的比重为 37.72%，存货构成情况如下：

单位：万元

存货项目	期末余额	跌价准备余额	存货净值	占存货净值比重
原材料	3,533.65	1,694.45	1,839.20	32.41%
在产品	2,530.71	500.84	2,029.87	35.77%
库存商品	1,443.28	1,204.04	239.24	4.22%
发出商品	1,210.75	-	1,210.75	21.34%
半成品	1,279.58	924.45	355.13	6.26%
合计	9,997.97	4,323.78	5,674.19	100.00%

激光设备制造存货净值分库龄情况如下：

单位：万元

激光存货库龄	1 年	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
原材料	1,374.18	340.58	20.25	104.19	1,839.20
半成品	224.71	24.91	35.05	70.46	355.13
库存商品	18.97	169.45	32.36	18.46	239.24
发出商品	1,210.75	---	---	---	1,210.75
在产品	1,821.92	5.51	9.95	192.49	2,029.87
总计	4,650.53	540.45	97.61	385.60	5,674.19

如上表所示，公司在 2021 年末对激光设备制造板块的存货计提跌价准备后，公司 2 年以上库龄的存货净值为 483.21 万元，占该板块存货净值的 8.52%，即使未来产生呆滞，对公司不形成重要影响。

公司激光设备制造板块 2021 年度营业收入较上年增加 57.74%，同时期末激光板块尚有 3000 万元在手订单，不考虑已计提存货跌价的存货，激光板块中几个主要经营部门存货情况如下：子公司唯拓 2021 年实现销售收入 11,340.82 万元，存货 2,390.01 万元；柔性事业部 2021 年实现销售收入 6,671.87 万元，存货 2,372.29 万元；子公司

斯利沃 2021 年实现销售收入 630.61 万元，存货 196.45 万元。这些存货是各经营部门生产必需的存货库存，存货量合理。

(2) 公司为开拓 IP 衍生品运营业务，自 2020 年开始加大投入力度，在 2020-2021 年间，累计生产近 2000 台智能零售设备，以作为 IP 衍生品运营业务的硬件支撑，这些智能零售设备列入存货的库存商品科目，故在 2020 年度存货余额有大幅增长；至 2021 年，公司新生产智能零售设备数量减少，故存货同比 2020 年增长幅度减小。

公司的 IP 衍生品运营业务尚处在成长期，虽然营业收入增长较快，但由于资本投入较大，加之新冠肺炎疫情影响，该板块业务尚未达到盈亏平衡点，给公司造成较大亏损，使公司资产总额下降幅度较大，导致存货账面价值占资产总额比重提高。

综上，2021 年末，公司的存货是正常合理的，是公司开展正常生产经营所需的存货。

3、公司对存货采取的应对措施

(1) 公司在 2022 年度将持续加强存货动态管理工作，及时对存在呆滞风险的存货进行清理变现，寻找存货的利用和变现价值；加快产品生产销售周转速度，以提高存货利用率周转率，降低存货减值风险。

(2) 提高 IP 运营业务的线上运营效率，增加线上销售。

但至目前，因国际国内形势不确定因素较多，且疫情不断反复，境内外的物流运输通畅程度、线下零售场所开张营业存在不确定性，可能影响交货率和销售，从而降低公司存货周转速度，未来销售订单的成交率也可能受到不同程度的影响。

二、结合行业特点、市场需求、产品价格变化趋势、存货库龄、可变现净值测算情况、在手订单及期后销售情况、同行业可比公司情

况等，补充说明存货跌价减值准备计提是否谨慎、合理，是否存在利用存货跌价准备进行利润调节的情形。

1、公司存货库龄、可变现净值测算情况说明

公司存货分项目、分行业类别的库龄情况表

单位：万元

存货类别	期末余额	库龄			
		1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
原材料	4,060.12	1,828.77	411.38	305.82	1,514.15
激光设备制造	3,533.65	1,530.81	404.67	230.13	1,368.04
智能零售	331.08	224.84	3.46	73.16	29.63
IP 衍生品运营	21.73	19.60	0.00	0.00	2.13
3D 及其他	173.66	53.53	3.25	2.53	114.35
半成品	1,279.57	236.86	78.62	53.66	910.43
激光设备制造	1,279.57	236.86	78.62	53.66	910.43
智能零售	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
IP 衍生品运营	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3D 及其他	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
在产品	2,707.07	1,953.60	85.46	53.27	614.74
激光设备制造	2,530.71	1,821.93	85.46	53.27	570.05
智能零售	22.26	22.26	0.00	0.00	0.00
IP 衍生品运营	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
3D 及其他	154.10	109.42	0.00	0.00	44.68
库存商品	7,535.58	3,698.08	2,209.14	495.64	1,132.71
激光设备制造	1,443.28	64.04	187.33	406.46	785.45
智能零售	3,769.80	1,682.14	1,930.91	88.91	67.83
IP 衍生品运营	2,001.87	1,876.34	90.90	0.24	34.39
3D 及其他	320.63	75.56	---	0.03	245.04
发出商品	1,232.38	1,232.38	---	---	---
激光设备制造	1,210.75	1,210.75	---	---	---
智能零售	---	---	---	---	---
IP 衍生品运营	21.63	21.63	---	---	---
3D 及其他	---	---	---	---	---
合计	16,814.72	8,949.70	2,784.60	908.38	4,172.04

公司 2021 年存货跌价准备的情况表

单位：万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转销	转回	
原材料	1,622.92	430.56	---	296.94	---	1,756.54
在产品	582.33	116.84	---	153.65	---	545.52
库存商品	1,749.19	272.31	---	9.47	28.62	1,983.41
半成品	918.88	14.75	---	9.17	---	924.46
合计	4,873.32	834.46	---	469.23	28.62	5,209.93

上表中，本期减少的存货跌价金额包含转回金额 28.62 万元，转销金额 469.23 万元。2021 年度公司存货跌价减值损失金额为 805.83 万元(计提金额 834.45 万元扣除转回 28.62 万元的差额)。

2021 年度，存货跌价准备净增加额 336.61 万元。其中，激光板块存货跌价净增加 102.83 万元，IP 衍生品存货跌价净增加 233.78 万元。

(1) 激光板块存货跌价情况：

单位：万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转销	转回	
原材料	1,622.92	428.43	--	296.94	--	1,754.41
在产品	582.33	116.84	--	153.65	--	545.52
库存商品	1,675.09	40.66	--	9.47	28.62	1,677.66
半成品	918.88	14.75	--	9.17	--	924.46
合计	4,799.22	600.68	--	469.23	28.62	4,902.05

激光板块存货跌价计提的原因：近年来激光设备制造行业竞争激烈，更新换代较快，且公司生产的设备已逐步从标准化转向定制化，故公司组织销售、技术、生产、采购、仓储、质检等部门，针对可能产生减值的存货进行测试，综合考虑使用情况后计提了相应的存货跌价准备。

(2) IP 板块存货跌价情况:

单位: 万元

项目	期初余额	本期增加金额		本期减少金额		期末余额
		计提	其他	转销	转回	
原材料	---	2.13	---	---	---	2.13
在产品	---	---	---	---	---	---
库存商品	74.10	231.65	---	---	---	305.75
半成品	---	---	---	---	---	---
合计	74.10	233.78	---	---	---	307.88

针对 IP 衍生品零售业务, 考虑到 IP 衍生品的销售热度情况, 基于谨慎性原则, 公司对库龄在一年以上的 IP 衍生品计提了存货跌价准备; 对未来预计销售折价的货品计提存货跌价准备; 针对 2022 年国内新一波疫情, 线下 IP 衍生品销售可能面临销售热度降低的情况, 基于更谨慎的原则, 公司对 2022 年 1-3 月无出入变动的存货全额计提了存货跌价准备。

(3) 存货可变现净值的测算:

除了上述计提存货跌价的情形外, 按会计准则要求, 公司对报告期末存货按照成本与可变现净值孰低进行了可变现净值的测算, 并补充计提了相应的存货跌价准备。可变现净值, 是指在日常活动中, 存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。公司原材料、库存商品、半成品、在产品、发出商品如为执行销售合同持有的存货, 其可变现净值以合同中约定的销售价格为基础计算, 如无销售合同则以市场价格为基础计算。

结合公司的存货库龄情况及可变现净值测算的结果, 公司的存货跌价减值准备是合理的。

2、公司在手订单及期后销售情况

2021 年报告期末, 公司激光板块在手订单 3000 万元。截止 2022 年 5 月末, 2021 年度末在手订单已实现销售 70%左右; 加上 2022 年

新增销售订单，截止 2022 年 5 月末累计已消耗年初库存金额 3,735 万元，消耗比例达到 65.80%。

综上所述，公司 2021 年度末计提的存货跌价准备是谨慎且合理的，不存在利用存货跌价准备进行利润调节的情形。

【会计师回复】

（一）核查程序

（1）了解并测试与存货管理相关的关键财务报告内部控制的设计和运行有效性；

（2）选取样本检查原材料及库存商品的采购合同、入库单、领用单等，确认期末原材料及库存商品的准确性；

（3）了解公司期末存货构成、备货用途等，分析期末存货占比较高的合理性；

（4）获取公司存货库龄明细表，分析长库龄存货的合理性；

（5）了解公司存货跌价准备的计提方法，获取公司 2021 年存货跌价准备计提表并重新计算；

（6）了解公司存货的市场需求、销售情况、在手订单等情况，结合存货库龄，对比同行业可比公司存货减值情况，分析公司期末存货是否存在减值迹象；

（7）执行了存货监盘程序，了解存货实际结存情况以及结存的存货的状态；

（8）测算存货跌价准备计提的准确性。

（二）核查结论

基于我们执行的审计程序，我们认为公司报告期相关的原材料、库存商品等存货的相关情况列报准确，存货跌价准备计提充分，存货可变现净值测算合理。

问题 3.报告期末，你公司应收账款账面余额为 3,119.36 万元，坏账准备余额为 1,176.96 万元，计提比例为 37.73%。其中，按单项计提坏账准备的应收账款账面余额为 784.69 万元，计提比例为 100%，余额较期初增长 755.07 万元；按组合计提坏账准备的应收账款中，一年以内账龄应收账款的坏账准备计提比例为 3%。

(1)请你公司补充说明按单项计提坏账准备的应收账款的具体情况，包括但不限于欠款方基本情况、业务背景、期末余额、账龄、对应已确认的收入、以前年度已计提坏账准备情况、尚未回款的原因，并说明欠款方与你公司、持股 5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系或者其他利益往来，以及你公司采取的催收、追偿措施及实施效果。

(2)请你公司结合应收账款账龄分布、客户信用状况、行业特点，往年应收账款基于迁徙模型所测算的历史损失率、前瞻性信息调整情况及依据，近三年报告期末应收账款逾期情况、期后回款情况，以及同行业可比公司坏账计提情况等，说明应收账款坏账准备计提是否合理、充分。

【公司回复】

一、补充说明按单项计提坏账准备的应收账款的具体情况，包括但不限于欠款方基本情况、业务背景、期末余额、账龄、对应已确认的收入、以前年度已计提坏账准备情况、尚未回款的原因，并说明欠款方与你公司、持股 5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系或者其他利益往来，以及你公司采取的催收、追偿措施及实施效果。

1、报告期单项计提坏账准备的应收账款情况如下表

单位：万元

客户名称	与公司关系	应收账款余额	以前年度已计提坏账准备	本报告期补计提	主要账龄	已确认的收入	业务背景	尚未回款原因
北京广顺惠佳科技有限公司	非关联方	670.00	100.50	569.50	2 年以上	973.45	向公司购买智能零售终端	受疫情影响，经营困难，暂无还款能力
温州市鹿城区双屿耀日印花厂	非关联方	49.30	48.96	0.34	8 年以上	42.14	向公司购买激光设备	公司已注销
卓卓依（江苏）服饰有限公司	非关联方	35.77	5.96	29.81	2 年以上	190.58	向公司购买激光设备	公司已注销
造物家（武汉）文创产业有限公司	公司联营公司的全资子公司	29.62	29.62	---	4 年以上	26.53	向公司购买 3D 打印服务及材料	2017 年已单项全额计提坏账准备，公司已诉讼
合计		784.69	185.04	599.65	---	1,232.70	---	---

2、欠款方与公司、持股 5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系或者其他利益往来，以及公司采取的催收、追偿措施及实施效果。

（1）公司遵照应收账款计提坏账准备的相关会计政策，对北京广顺惠佳科技有限公司应收账款按账龄组合计提坏账准备 50%。2021 年末，我们根据经济形势及疫情情况认为：该设备出售交易属于关联交易，此款项最终支付人是实控人梁伟（参见公司 2021-014 号公告），而实控人在涉案事项未了结前无支付能力，将 670 万应收账款全额计提了坏账准备。后续公司将向实控人催收，督促拟定回款计划，尽早收回。

（2）造物家（武汉）文创产业有限公司为公司联营公司的全资子公司，与公司持股 5%以上股东、董监高人员不存在关联关系或其他利益往来。

除上述之外，其他的欠款方与我公司、持股 5%以上股东、董监高人员不存在关联关系或者其他利益往来。

3、公司采取的催收、追偿措施及实施效果

对于付款期限内的应收账款，督促销售人员及时追收；对于超过付款期限的应收账款，通过销售人员及订单管理员、法务人员、司法诉讼三种不同方式追收；对于已起诉审结但无及时偿付能力的欠款方，密切跟踪企业动态以寻找执行机会。实施催收、追偿措施后，账龄在一年内的款项收回加快；一年以上的欠款总额整体呈下降趋势；近三年逾期应收账款逐期递减。但欠款方若停止营业注销公司登记的，时限越来越长的，其催收可能性越来越小。

二、结合应收账款账龄分布、客户信用状况、行业特点，往年应收账款基于迁徙模型所测算的历史损失率、前瞻性信息调整情况及依据，近三年报告期末应收账款逾期情况、期后回款情况，以及同行业可比公司坏账计提情况等，说明应收账款坏账准备计提是否合理、充分。

1、账龄分布

单位：万元

项目	2020 年		2021 年	
	应收账款余额	占比	应收账款余额	占比
1 年以内（含 1 年）	2,072.92	53.35%	1,771.88	56.80%
1 至 2 年（含 2 年）	1,426.45	36.71%	189.12	6.06%
2 至 3 年（含 3 年）	70.57	1.82%	830.33	26.62%
3 年以上	315.57	8.12%	328.03	10.52%
合计	3,885.50	100.00%	3,119.36	100.00%

2、报告期末应收账款坏账准备计提及期后回款情况

单位：万元

坏账计提分类	账面余额	计提坏账	计提比例	账面净值	截止 2022/5/31 回款金额
单项计提	784.69	784.69	100.00%	0.00	0.00
组合计提	2,334.67	392.27	16.80%	1,942.40	1,190.96
其中：1 年以内	1,771.88	53.16	3.00%	1,718.72	1,083.20
1-2 年	189.12	28.37	15.00%	160.75	63.70

坏账计提分类	账面余额	计提坏账	计提比例	账面净值	截止 2022/5/31 回款金额
2-3 年	125.86	62.93	50.00%	62.93	39.67
3 年以上	247.81	247.81	100.00%	0.00	4.39
合计	3,119.36	1,176.96	37.73%	1,942.40	1,190.96

在 2021 年末应收账款计提坏账准备后,公司的应收账款 1,942.40 万元主要来自于激光设备制造业务板块,该板块下游客户多为在细分领域内具有一定规模的企业,大多和公司有多年的业务往来,因此公司会给客户不超过 1 年的信用账期。同行业公司大多也会给客户一定的信用周期。此外,公司在签订新客户时会提前在信用中国、天眼查、裁判文书网等第三方平台查询公司的信用状况,也会在客户群体中做商圈调查,评估客户的信用情况和履约能力。截止 2022 年 5 月 31 日,公司期后回款金额 1,190.96 万元,占报告期末应收账款余额的比例为 38.18%。

公司目前的坏账计提比例要略高于同行业相关公司,主要是因为公司激光设备应用的细分领域客户规模较小,其抗风险能力较差,则根据谨慎原则设定较高的坏账计提比例。

3、公司对应收账款基于迁徙模型测算坏账准备情况

(1) 应收账款账龄明细表

单位: 万元

账龄	2018/12/31	2019/12/31	2020/12/31	2021/12/31
1 年以内	1,807.03	3,909.62	2,072.92	1,771.88
1~2 年(含 2 年)	330.62	197.40	1,426.45	189.12
2~3 年(含 3 年)	628.30	167.28	70.57	125.86
3 年以上	651.07	621.98	285.94	247.81
合计	3,417.02	4,896.28	3,855.88	2,334.67

(2) 应收账款迁徙率

账龄	2018-2019	2019-2020	2020-2021	三年平均
1 年以内	10.92%	36.49%	9.12%	18.84%
1~2 年(含 2 年)	50.60%	35.75%	8.82%	31.72%

账龄	2018-2019	2019-2020	2020-2021	三年平均
2~3 年(含 3 年)	-4.63%	170.94%	-54.03%	37.42%
3 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

(3) 应收账款历史损失率

账龄	三年平均迁徙率	历史损失率
1 年以内	18.84%	2%
1~2 年(含 2 年)	31.72%	12%
2~3 年(含 3 年)	37.42%	37%
3 年以上	100.00%	100%

(4) 应收账款按公司账龄分析法组合计算的坏账准备与按照历史损失率计算的坏账准备，对比差异如下表所示：

账龄	应收账款余额	坏账计提比例	坏账准备计提金额	历史损失率	按历史损失率计算的坏账准备	差异
1 年以内	1,771.88	3.00%	53.16	2%	35.44	17.72
1~2 年(含 2 年)	189.12	15.00%	28.37	12%	22.69	5.68
2~3 年(含 3 年)	125.86	50.00%	62.93	37%	46.57	16.36
3 年以上	247.81	100.00%	247.81	100%	247.81	---
合计	2,334.67	---	392.26	---	352.51	39.75

公司对应收账款基于迁徙模型测算了历史损失率，公司账龄分析法组合计提的坏账准备金额较按照历史损失率计算的坏账准备金额仅多 39.75 万元。

综上，公司应收账款坏账准备计提是合理、充分的。

【会计师回复】

(一) 核查程序

我们对应收账款的真实性、坏账准备计提及时性和充分性所实施的审计程序包括：

(1) 我们了解和评价公司与收入确认相关的内部控制设计及运行有效性；

(2) 我们在选样的基础上执行收入细节测试，检查与收入相关

的销售合同、销售订单、发货单、销售发票、对账单、出口报关单、提单等支持性文件，以评价收入是否按照公司的收入确认会计政策予以确认；

（3）我们针对客户执行应收账款函证程序，回函及替代程序占公司应收账款余额的比例为 75.33%，通过与客户核对本期交易额和往来余额以检查收入确认的真实性、准确性，对于未回函的我们执行了替代性程序；

（4）我们取得了管理层编制的应收账款账龄明细及预期信用损失计提表，通过分析应收账款的账龄、客户结算账期、信誉情况以及结合预期信用损失计提方法，重新计算并评价应收账款预期信用损失计提的合理性；

（5）我们通过执行应收账款期后回款检查程序，进一步评价管理层应收账款预期信用损失计提的合理性；

（6）对于单独计提坏账准备的应收账款，通过检查已发生减值的客观证据，并结合相关客户历史回款情况分析等情况测试，复核管理层对应收账款可收回金额评估的合理性并检查坏账准备是否在恰当的期间计提。

（二）核查结论

基于我们所实施的审计程序，我们认为公司应收账款是真实存在的，坏账准备计提是充分的。

问题 4.报告期末，你公司预付款项余额为 2,242.63 万元，较期初增长 14.13%，占流动资产的比例为 11.24%。其中，一年以上账龄的预付款项合计 343.62 万元，占比为 15.32%。

（1）请公司补充说明预付款项增长的原因以及报告期内预付款项的结转情况。

(2) 请你公司补充说明一年以上账龄预付款项的具体情况，包括但不限于交易对方基本情况、形成原因、形成时间、账龄、采购内容及截至目前进展情况等，并说明交易对方与你公司、持股 5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系或者其他利益往来，交易对方是否具备履约能力，相关预付安排是否符合市场惯例，是否构成关联方非经营性占用你公司资金的情形。

【公司回复】

一、预付款项增长的原因以及报告期内预付款项的结转情况

2021 年度预付款项较期初增长的主要原因是：报告期内，IP 衍生品运营业务的点位租金增加。点位租金年初余额 1,113.91 万元、占比 56.69%，期末余额 1,686.17 万元、占比 75.19%。租金增长一方面是点位增多导致总额增长，另一方面是部分经营点位的租金上涨使预付租金增加。

报告期末，公司预付款项结转总额 1,506.54 万元，截止 2022 年 5 月 31 日，预付款项在 2022 年初基础上结转金额为 1,266.77 万元。

二、一年以上账龄预付款项的具体情况，包括但不限于交易对方基本情况、形成原因、形成时间、账龄、采购内容及截至目前进展情况等，并说明交易对方与你公司、持股 5%以上股东、董监高人员是否存在关联关系或者其他利益往来，交易对方是否具备履约能力，相关预付安排是否符合市场惯例，是否构成关联方非经营性占用你公司资金的情形。

公司一年以上预付款项具体情况如下：

单位：万元

款项性质	户数	与公司关系	期末余额	款项主要内容	截止目前结转金额
IP 业务点位租金	166 户	非关联方	231.49	点位租金	77.28
激光业务货款	42 户	非关联方	58.26	材料款	0.10

款项性质	户数	与公司关系	期末余额	款项主要内容	截止目前结转金额
预付费用	34 户	非关联方	53.87	展会费用	1.78
---	---	合计	343.62	---	79.16

IP 业务点位租金、激光业务货款，均为对方尚未开具发票所致；预付费用的原因是因为提前预付了国外的展会费用，但展会因疫情延后所致。公司后续可以督促完成发票结算事宜。

以上交易对方与公司、持股 5%以上股东、董监高人员均不存在关联关系或其他利益往来，不构成关联方非经营性占用公司资金的情形。

【会计师回复】

（一）核查程序

（1）我们获取了预付账款明细表，结合应付账款等往来项目的明细余额，调查有无同挂的项目、异常余额或与购货无关的其他款项（如关联方账户或雇员账户）并进行相应调整；

（2）我们通过访谈了解公司期末预付账款较上期期末上涨的主要原因，并检查至付款银行回单、采购合同等原始资料凭证；

（3）我们复核期末预付账款明细，检查对应的合同中相关的约定是否与账面记录一致；同时与行业惯例、以往的交易模式是否一致；

（4）我们检查了公司重要的预付款项的工商信息等资料，核查是否存在关联关系。

（5）我们对于重要部分的预付账款实施了积极式函证程序，以确认期末预付款项余额是否正确。

（二）核查结论

基于我们执行的审计程序，我们认为报告期内预付账款的增长具有合理性，交易对方与公司、持股 5%以上的股东、董监高人员不存在关联关系或者其他利益往来，相关预付安排符合市场惯例，不构成

关联方非经营性占用公司资金的情形。

(本页以下无正文)

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国 北京

中国注册会计师：_____
李轶芳

中国注册会计师：_____
陈建平

二〇二二年七月六日