

深圳大华国际会计师事务所关于对  
武汉金运激光股份有限公司  
2023年年报问询函有关财务事项的说明

大华国际核字第 2400717 号

深圳大华国际会计师事务所(特殊普通合伙)

Shenzhen Dahua International CPAs, LLP

深圳大华国际会计师事务所关于对  
武汉金运激光股份有限公司  
2023 年年报问询函有关财务事项的说明

	目 录	页 次
一、	深圳大华国际会计师事务所关于对武汉金运激光股份有限公司 2023 年年报问询函有关财务事项的说明	1-49

## 深圳大华国际会计师事务所关于 对武汉金运激光股份有限公司 2023 年年报问询函有关财务事项的说明

大华国际核字第 2400717 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”）2024 年 5 月 8 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【2024】第 73 号，以下简称“问询函”），现就问询函中需要年审会计师发表意见相关事项核查说明如下：

问题 1. 报告期内，你公司实现营业收入 27,498.54 万元，同比增长 4.53%，其中激光设备业务收入 22,751.37 万元，同比增长 22.18%，IP 衍生品运营业务收入 2,950.28 万元，同比下降 51.59%，国外地区销售收入 18,403.82 万元，占营业收入的 66.93%，同比增长 36.16%；实现归属于母公司所有者的净利润（以下简称净利润）-3,149.65 万元，同比增长 43.40%，你公司净利润、扣非后净利润自 2020 年以来连续四年为负值。请你公司：

（1）结合你公司各产品下游客户所处行业情况及对你公司产品的市场需求情况，具体说明各产品相关营业收入变动的原因及合理性，是否与同行业可比公司情况一致。

（2）分产品说明境外收入的具体来源，并对比同行业可比公司情况，说明境外销售收入大幅增长的原因及合理性。

（3）分别结合激光设备行业和 IP 衍生品运营业务行业发展前景、市场需求、公司竞争力、历年毛利率变动情况、营业成本构成及变化情况、同行业可比

公司经营情况、主要客户及销售金额变动、业务拓展与客户合作情况、在手订单情况、经营性现金流状况以及未来发展前景预期等因素，分析说明你公司扣非后净利润连续四年亏损的原因，持续亏损的情况是否仍将持续，公司是否面临较大的经营风险，公司持续经营能力是否存在重大不确定性及判断依据。

请年审会计师进一步说明针对境外业务收入真实性实施的审计程序、覆盖范围及比例、审计结论及所获审计证据的充分性；对问题（3）进行核查并发表专项说明。

### 【公司情况说明】

一、结合公司各产品下游客户所处行业情况及对公司产品的市场需求情况，具体说明各产品相关营业收入变动的原因及合理性，是否与同行业可比公司情况一致。

公司营业收入主要来源于激光设备业务（占比 82.74%）和 IP 衍生品运营业务（占比 10.73%），其中激光设备业务具体分为金属激光、柔性非金属激光和激光熔覆三个主要板块。现以业务分类说明所涉产品的相关情况：

#### （一）激光设备业务

激光设备的市场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期。2023 年中国激光设备市场总体稳中向好，我国激光设备市场销售收入达到 910 亿元，同比增长 5.6%，说明了产业的发展活力和市场韧性。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了竞争，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，对设备企业的柔性生产能力提出了新的要求。

##### 1、金属激光业务

该业务产品分类为光纤激光切割机系列、光纤激光切管机系列、光纤激光手持焊接系列，产品可广泛应用于汽车制造、五金制品、厨具、钣金加工、健身器材、航空航天、农用机械、工程机械、钢构建筑、金属对外加工等领域，下游客户主要包括健身器材厂、钢制家具厂、汽车管线厂等。该业务 2023 年实现营业

收入 122,264,780.64 元，同比增长 16.18%，三个系列产品收入均有所增长，如下表：

单位：元

产品类别	2023 年		2022 年		收入同比增减
	收入	占该板块收入比	收入	占该板块收入比	
光纤激光切割机系列	53,737,356.25	43.95%	50,819,578.87	48.29%	5.74%
光纤激光切管机系列	63,252,614.78	51.74%	53,830,296.23	51.15%	17.50%
光纤激光手持焊接系列	5,274,809.61	4.31%	589,636.87	0.56%	794.59%
<b>合计</b>	<b>122,264,780.64</b>	<b>100.00%</b>	<b>105,239,511.97</b>	<b>100.00%</b>	<b>16.18%</b>

光纤激光切管机系列为该业务收入的主要贡献产品，占比 51.74%，收入同比增长 17.50%；光纤激光切割机系列占比 43.95%，收入同比增长 5.74%；光纤激光手持焊接系列本年度在其市场有所突破，打开了市场，占比从 0.56%提至 4.31%，由于去年收入基数较小，本期同比大幅度增长 794.59%。

各系列产品收入均呈增长趋势的原因：（1）光纤激光切割机系列：随着近几年国内高功率激光技术的快速发展，加速取代传统等离子、火焰、水刀金属板材加工方式，获得广泛市场效应；（2）光纤激光切管机系列：作为拳头产品，经过历年对产品质量的打磨、丰富产品矩阵，2023 年已形成圆管专用系列、通用型系列、小管系列、成型管系列、高端数控系列、重载型系列、三维切管系列共 7 大系列化产品，持续扩大公司在激光切管领域的市场竞争优势，以满足不同行业、不同应用场景的需求；（3）光纤激光手持焊接系列：公司开发的新式便携式手持激光焊接机 2023 年推向市场，以其便捷、安全及高效焊接性能获得市场较好反响，相关订单和销售收入有所增加。

## 2、柔性非金属激光业务

该业务产品细分类为 X-Y 轴系列、振镜系列及裁床系列，产品均用于柔性非金属材料加工行业，统称为柔性材料激光切割和雕刻设备，下游客户主要包括环保滤布厂、服装厂、印刷包装厂、汽车零部件厂、电子辅材加工厂、箱包鞋材厂、户外运动品加工厂、教学科研机构、军工厂等。该业务 2023 年实现收入 82,557,487.76 元，同比增长 33.57%，但三个系列产品的收入增减变动呈现差异化，如下表所示：

单位：元

产品类别	2023 年		2022 年		收入同比 增减
	收入	占该板块收入比	收入	占该板块收入比	
X-Y 轴系列	10,779,461.21	13.06%	17,569,950.97	28.42%	-38.65%
振镜系列	56,393,084.41	68.31%	30,185,569.20	48.84%	86.82%
裁床系列	15,384,942.14	18.63%	14,052,965.57	22.74%	9.48%
<b>合计</b>	<b>82,557,487.76</b>	<b>100.00%</b>	<b>61,808,485.74</b>	<b>100.00%</b>	<b>33.57%</b>

该业务 2023 年营业收入增长主要系在公司逐步缩减 X-Y 轴系列产品的销售份额情形下，振镜系列产品连年在其市场取得突破，裁床系列产品稳中有升所致，具体情况详见下文：

(1) X-Y 轴系列：主要为面向鞋材等应用市场的普机，设备进入门槛低，产品毛利率低，公司已逐步降低此类产品的销售占比，使得本期收入有所下滑；

(2) 振镜系列：大幅增长主要是公司的高端产品全自动智能激光模切机销售额快速增长，该产品主要应用于印刷包装行业及电子辅材加工行业，特别是包装印刷行业客户对能适应高效率柔性化生产的振镜设备需求持续增加，国内外市场需求旺盛。公司生产的可与数码印刷机无缝衔接的多功能激光模切机系列，帮助客户缩短生产时间提高生产效率，受到客户较高认可，自 2022 年销售增幅达 80.81% 后，2023 年依托不断整合、创新产品，抓住了市场景气的机遇，收入实现同向增长；(3) 裁床系列：主要应用于汽车零部件制造、环保过滤布切割及各类工业柔性材料的切割，受益于行业需求稳定，该系列产品销售收入小幅增长。

在产品结构调整策略下，三个系列产品的占比逐步变化，新应用市场的高附加值产品比例逐步提高：振镜系列方面，公司前期在激光模切应用领域挖掘需求并开展智能模切机的研发达到了预期目标，开拓了新市场且提升了产品毛利率，使得 2023 年振镜系列产品毛利率提升至 35.75%，同比增长 5.69%。公司围绕上述行业的新应用市场，侧重研发中高端产品，2023 年推出平张激光模切机型、高功率砂纸激光模切系统及配有自动码垛收料系统的激光模切机定制机型以带动销售增长。

### 3、激光熔覆业务

该业务包括激光熔覆系统集成和销售、耐磨耐腐蚀涂层加工服务、矿用设备耐磨零部件制造和销售，主要下游客户为行业内的大型煤矿液压设备制造商、矿山设备制造商、工程机械液压设备制造商、涡轮机械设备制造商等。随着激光器性能稳定及整机价格持续下降，下游客户对激光熔覆的接受度不断提升，尤其在

大型高功率加工设备、核心零部件、应用于特定高精尖领域的加工设备、智能制造生产线等产品上，下游客户对激光熔覆业务的需求处于增长阶段。

该业务 2023 年营业收入 2,271.32 万元，主要来源于煤机行业的涂层加工服务，因新配套煤机客户在现场建立萃耐特高功率大面积激光熔覆生产线，提升了批量生产能力，使 2023 年营业收入较上年同期增长 18.38%。公司是下游部分龙头煤矿客户的配套涂层服务供应商，但行业整体规模较小，2023 年该板块业务已逐步加大非煤业务拓展和新应用开发，并开始着手国际市场开拓。

#### 4、与同行业对比情况

公司的主要产品为金属激光设备、柔性激光设备。金属激光设备主要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，主要客户包括服装厂、印刷包装厂、皮革加工厂、汽车零部件厂、环保滤布厂等。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。

参看同行业其他公司主要业务或产品（摘自公开信息）：大族激光主要业务为通用元件及行业普及产品、行业专机产品、极限制造产品，应用于信息、新能源、半导体、工程机械、建设机械、汽车配件等领域；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，应用在 3C 电子、汽车电子及新能源、PCB 微电子、光通信等行业；帝尔激光主要产品为应用于光伏产业的精密激光加工设备；亚威股份主要产品为金属成形机床、激光加工设备、智能制造解决方案，应用在汽车、家电、显示面板等金属材料加工行业。

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，致使相关产品营业收入变动可比性不强。但从大体上看：1）华工科技、亚威股份 2023 年年度报告数据显示其设备类产品收入分别同比下降 3% 和 5.08%，但境外销售收入分别同比增长 0.34% 和 10.01%；2）华工科技年度报告中提及：“超高功率光纤激光切割智能装备、大幅面高功率激光切割智能装备等高端产品在欧洲、东南亚等海外高端市场销售同比增长 25%，市场份额持续提升”；3）东莞市光博士激光科技股份有限公司（870145.NQ）激光设备应用于柔

性面料，该企业 2023 年主营业务收入同比增长 3.23%；4) 根据《2024 中国激光产业发展报告》数据：“国内激光切割设备厂商持续发力海外市场，2023 年出口总金额为 19.5 亿美元（137 亿元人民币），同比增长 17%。其中，湖北地区出口金额达到 8.4 亿元，显示出该地区激光产业出口的强劲实力”，从而综合说明公司激光各产品营业收入变动、境外收入增长、因境外收入（占激光业务收入 80.89%）推动的激光设备业务收入增长均合理且与行业其他部分公司、行业趋势一致。

## （二）IP 衍生品运营业务

2023 年，该业务主要是销售盲盒（潮玩产品），销售渠道以线下智能零售终端为主，下游客户为个人消费者。随着潮玩从小众爱好转变为时尚潮流，中国潮玩行业市场规模持续增长。消费者的消费意愿受宏观经济环境、消费能力、消费预期及产品热度等多重因素影响。

### 1、营业收入变动的原因及合理性

该业务 2023 年主营业务收入 2,950.28 万元，同比下降 51.59%，主要原因是：为了减少亏损，公司对该业务实施了“收规模调结构”的经营策略：1) 在 2022 年底关闭了全部线下门店；2) 裁撤了 658 台经营绩效不达标的线下智能零售终端，2023 年底在营终端数量较 2022 年底减少 57.12%；3) 公司此前研发的 NFT BOX 系列产品销售未及预期进行了库存清理，同时爆款、独特性商品采购难度较大，综合导致产品丰富度和热度下降，降低了消费者的购买意愿，因此线下销售点位和产品品类双降造成当年营业收入大幅下降。

### 2、与同行业公司对比情况

同行业上市公司 2023 年线下销售收入变动情况如下表所示：

单位：个/万元

同行业公司	线下门店				智能零售/寄售专柜			
	数量	数量同比增长 (%)	销售收入	收入同比增长 (%)	数量	数量同比增长 (%)	销售收入	收入同比增长 (%)
泡泡玛特	363	10.33	247,924.30	46.60	2190	5.95	54,857.20	44.80
凯知乐	155	-9.88	64,795.00	6.67	404	-2.65	25,840.80	-2.18
金运激光	0	-100.00	-9.92	-103.97	494	-57.12	2,488.80	-47.10

注：同行业公司数据来源于公开信息。

参看泡泡玛特及凯知乐销售数据，泡泡玛特在线下销售点位增加的同时营业收入大幅增长；凯知乐在 2023 年寄售专柜数量减少 2.65%，销售收入下降 2.18%；



但公司智能零售终端数量下降导致销售收入下降是公司主动调整经营策略的结果，与同行不具备可比性。

**二、分产品说明境外收入的具体来源，并对比同行业可比公司情况，说明境外销售收入大幅增长的原因及合理性。**

公司境外收入主要来源于激光设备中的金属激光业务和柔性非金属激光业务，其他产品境外收入约 110 万左右，金额相对较小，具体来源分别为：

**1、金属激光业务**

**(1) 分产品系列的境外收入来源**

单位：元

产品	2023 年		2022 年	
	境外收入	占比	境外收入	占比
光纤激光切割机系列	52,127,631.60	47.71%	45,319,670.88	52.70%
光纤激光切管机系列	51,374,634.09	47.02%	38,359,021.90	44.61%
光纤激光手持焊接系列	5,223,482.18	4.78%	589,385.53	0.69%
配件及其他	540,419.84	0.49%	1,721,658.76	2.00%
<b>合计</b>	<b>109,266,167.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>85,989,737.07</b>	<b>100.00%</b>

**(2) 分销售模式的境外收入来源**

单位：元

销售模式	2023 年		2022 年	
	境外收入	占比	境外收入	占比
经销	105,198,137.93	96.28%	77,451,548.96	90.07%
直销	4,068,029.78	3.72%	8,538,188.11	9.93%
<b>合计</b>	<b>109,266,167.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>85,989,737.07</b>	<b>100.00%</b>

**(3) 分销售区域的境外收入来源**

单位：元

销售地区	2023 年		2022 年	
	境外收入	占比	境外收入	占比
南美洲	234,572.00	0.22%	1,318,120.66	1.54%
欧洲	52,186,660.71	47.76%	44,173,982.65	51.37%
亚洲	41,590,539.89	38.06%	24,215,742.24	28.16%
北美洲	9,150,993.47	8.37%	13,217,237.59	15.37%
大洋洲	20,206.60	0.02%	28,572.74	0.03%
非洲	6,083,195.04	5.57%	3,036,081.19	3.53%
<b>合计</b>	<b>109,266,167.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>85,989,737.07</b>	<b>100.00%</b>

**(4) 境外销售收入大幅增长的原因**

2023 年该业务的境外销售收入同比增长 27.07%，原因：

1) 境外市场需求变化。国内高功率设备技术的提升和成本下降，推动了海外市场对高功率切割设备的需求增长，其单台销售价格高，2023 年海外高功率设备订单同比增长 62.16%，是境外销售收入的重要增长点。

2) 技术创新与产品研发。重载型激光切管机具有较高的技术门槛，境外竞品价格居高不下。公司 2023 年推向境外市场的重载型光纤激光切管机，获得超过 500 万元订单；此外，公司新式便携式手持激光焊接机上市后，以其高效焊接性能和便捷安全特点获得海外订单同比爆发式增长，在 2022 年收入基数相对较小的基础上，本年度收入同比增长 786.26%，创新产品成为境外销售收入新增长点。

3) 继续扩大境外销售经销渠道建设。2023 年增加经销商所涉国家或地区至 20 个，对提升市场份额和销售额起到了支撑作用。从区域看，欧洲市场占境外总收入比例 47.76%，高端产品销售增加；亚洲市场占境外总收入比例 38.06%，韩国等市场增长迅速；北美洲市场占境外总收入比例 8.37%，以美国、墨西哥为主要销售地。

## 2、柔性非金属激光业务

### (1) 分产品系列的境外收入来源

单位：元

产品系列	2023 年		2022 年	
	境外收入	占比	境外收入	占比
X-Y 系列	9,156,669.03	12.43%	14,050,059.31	28.91%
振镜系列	47,648,552.26	64.69%	20,902,643.18	43.01%
裁床系列	13,305,048.66	18.07%	10,896,098.29	22.42%
配件及其他	3,543,196.90	4.81%	2,754,252.41	5.66%
<b>合计</b>	<b>73,653,466.85</b>	<b>100.00%</b>	<b>48,603,053.19</b>	<b>100.00%</b>

### (2) 分销售模式的境外收入来源

单位：元

销售模式	2023 年		2022 年	
	境外收入	占比	境外收入	占比
经销	6,335,120.07	8.60%	9,413,849.52	19.37%
直销	67,318,346.78	91.40%	39,189,203.67	80.63%
<b>合计</b>	<b>73,653,466.85</b>	<b>100.00%</b>	<b>48,603,053.19</b>	<b>100.00%</b>

### (3) 分销售区域的境外收入来源

单位：元

销售区域	2023 年		2022 年	
	境外收入	占比	境外收入	占比
南美洲	4,440,440.43	6.03%	6,723,024.68	13.83%
欧洲	14,778,360.64	20.06%	7,607,232.02	15.65%
亚洲	11,744,007.10	15.95%	12,339,907.35	25.39%
北美洲	39,734,710.52	53.95%	18,426,225.58	37.91%
大洋洲	1,648,895.48	2.24%	1,695,922.83	3.49%
非洲	1,307,052.68	1.77%	1,810,740.73	3.73%
<b>合计</b>	<b>73,653,466.85</b>	<b>100.00%</b>	<b>48,603,053.19</b>	<b>100.00%</b>

#### (4) 境外销售收入大幅增长的原因

2023 年该业务的境外销售收入同比增长 51.54%，原因：

1) 重点产品不断加强竞争力，中高端产品在境外打开市场。2023 年，公司重点开拓激光模切应用领域，推出了适应市场需求的平张激光模切机型和高功率砂纸激光模切系统，进一步提升了模切领域的自动化、智能化水平；与此同时，为了更好地满足传统标签印刷行业的需求，公司研发生产了配有自动码垛收料系统的激光模切机定制机型，带动了境外销售。

2) 借力国际展会营销，拓展境外经销商。公司 2023 年参加了东南亚国际标签印刷展、墨西哥国际标签展、FESPA 全球印刷博览会、意大利米兰纺织机械展览会、欧洲标签包装印刷展、美国印刷展览会、亚洲国际标签印刷展览会等众多海外行业展会，在新应用领域的国际市场树立和提升品牌知名度，最直接地了解客户需求以快速迭代和丰富产品，增加境外订单和销售。2023 年直销销售占比为 91.40%。在产品打开市场的基础上，公司境外销售团队即着手加强与国外经销商的联系，开拓具有营销服务能力的合作伙伴；另，在欧洲、美洲、亚洲等国际地区建立的展厅和服务网点，有利于增加境外销售、提高国际客户服务能力和加快回款。2023 年的经销商拓展工作将提高该业务未来的经销销售占比。

#### 3、与同行业对比情况

公司境外销售收入大幅增长合理且与行业趋势一致，具体同本问题的“一、（一）之 4、与同行业对比情况”。

三、分别结合激光设备行业和 IP 衍生品运营业务行业发展前景、市场需求、公司竞争力、历年毛利率变动情况、营业成本构成及变化情况、同行业可比公司

经营情况、主要客户及销售金额变动、业务拓展与客户合作情况、在手订单情况、经营性现金流状况以及未来发展前景预期等因素，分析说明你公司扣非后净利润连续四年亏损的原因，持续亏损的情况是否仍将持续，公司是否面临较大的经营风险，公司持续经营能力是否存在重大不确定性及判断依据。

(一) 近四年主要经营情况

1、激光设备制造（主要指金属和柔性激光设备，与年报“主营业务分析”中所示数据口径一致）

(1) 相关情况

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	
行业发展前景	激光加工在加工效率和加工效果等方面优势明显，并且符合智能制造的大方向，制造业转型升级推动激光加工对于传统加工的替代。激光加工设备制造行业处于持续发展阶段，整体行业长期保持较高景气度。				
市场需求	随着制造业高端化、智能化转型和国家政策扶持等因素持续拉动，激光设备市场规模保持稳健增长态势，发展空间广阔，市场增长驱动力强劲。				
公司竞争力	<p>未有不可控风险情况下，公司一直跟随激光应用的发展趋势持续调整产品结构以顺应市场需求，保持着稳定的竞争力，未发生变化；至 2023 年拳头产品竞争力越来越突出。</p> <p>近四年期间，外部环境的复杂性、不确定性及突发性不利因素较之以往明显增多且反复波动，如 2020 年、2022 年受不可抗风险影响大，致使在特定情况及时间段内，竞争力被动有所减弱。</p> <p>从业务规模、产品、市场开拓及运营资金等综合因素看，在近四年宏观经营环境较前期挑战更大的情况下，能灵活调整经营策略，收入回稳渐增、毛利率有所提高且开拓了新的下游市场，充分显示了该业务基础扎实，具有强劲的韧性和进一步发展创利的实力。</p>				
营业收入（万元）	12,143.31	19,155.01	16,704.80	20,482.23	
营业成本（万元）	原材料/成本占比	8,283.84/91.75%	13,894.40/92.37%	11,146.74/91.38%	13,590.09/94.04%
	人工和制造费用/成本占比	745.19/8.25%	1,148.15/7.63%	1,050.95/8.62%	861.35/5.96%
	小计	9,029.03	15,042.55	12,197.69	14,451.44
平均毛利率	25.65%	21.47%	26.98%	29.44%	
同行业可比公司经营情况	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，致使相关产品营业收入、净利润、毛利率变化的可比性不强。但，参考分析同行部分公司及行业趋势，公司年度变化均合理且与行业现状及趋势一致。				
业务拓展与客户合作情况	除遇不可抗风险致流动性受阻之外，公司始终兼顾国内外市场，在参加展会、建设经销商网络基础上，增加线上直播互动，在国内外主要城市设立展厅和服务点以紧贴客户和市场，不断提高服务和产品创新能力，夯实市场地位。				
在手订单	<p>2023 年报告期末，激光设备制造业务未发货的订单金额约 4900 万元；截至 2024 年 3 月末，前述订单已发货约 78%。</p> <p>2024 年 1-3 月新增销售订单金额约 6700 万元，截至 2024 年 3 月末，前述新增订单已发货约 27%。</p>				
未来发展前景预期	2024 年及后续，持续优化产品结构，提升高附加值产品销售收入占比，提高毛利率；继续扩展海外市场销售网络的同时渗透国内新应用行业市场，优化客户质量，提高资金周转率；结合公司经营资源，稳健保持增长速度，控制经营风险，为扭亏为盈提供保障。				

(2) 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
2023 年度	1	第一名	1,561.69	5.68%	是
	2	第二名	1,551.70	5.64%	是
	3	第三名	1,495.95	5.44%	否
	4	第四名	953.84	3.47%	否
	5	第五名	578.36	2.10%	否
		合计		<b>6,141.54</b>	<b>22.33%</b>
2022 年度	1	第一名	1,704.96	6.48%	否
	2	第二名	1,221.88	4.64%	是
	3	第三名	1,061.54	4.04%	否
	4	第四名	774.21	2.94%	否
	5	第五名	499.03	1.90%	否
		合计		<b>5,261.62</b>	<b>20.00%</b>
2021 年度	1	第一名	1,008.89	2.91%	否
	2	第二名	828.08	2.38%	否
	3	第三名	679.81	1.96%	是
	4	第四名	589.05	1.70%	否
	5	第五名	505.85	1.46%	否
		合计		<b>3,611.68</b>	<b>10.41%</b>
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		<b>2,318.42</b>	<b>11.78%</b>

上表显示，近四年公司前五名主要客户会发生变化，但不存在对重大客户的依赖。

## 2、IP 衍生品运营板块

公司于 2020 年 9 月收购玩偶一号（武汉）科技有限公司（以下简称“玩偶一号”）后全面展开 IP 衍生品运营业务的拓展，以期构建第二增长点。

2020 年至 2022 年，该业务处于培育成长期，做了较大的投入。但，投入培育期的不确定性又叠加三年不可抗风险影响致使其发展严重受挫，使经营规划无法实施，销售持续下行使规模性投入未产生对应的预期收益，一直处于亏损状态，IP 运营业务未达预期。

结合自身资源和竞争能力，为了减少亏损，公司 2022 年下半年即开始主动

收缩，在 2023 年进一步实施了“收规模调结构”的经营措施。历经近四年，相关业务资产的前期投入已逐步消化，后继亏损空间进一步收窄，对公司盈利影响越来越小。

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	
行业发展前景	市场规模持续扩大				
市场需求	市场需求保持旺盛，增长空间受经济景气度、消费能力和意愿影响				
公司竞争力	处于起步投入阶段。当年因不可抗力受到一定影响。	经加大投入，线下智能零售终端铺设点位数量占优，收入快速增长，但运营成本上升更快；下半年规划调整实施进度未达预期。	热销产品不占优；开发 NFT BOX 系列产品拟突破产品同质化问题，但预期未达标。受线下人流量下降影响严重，线下点位销售受打击，开始收缩。	大幅收缩，竞争力下降。	
营业收入（万元）	4,898.88	12,842.68	6,094.00	2,950.28	
营业成本（万元）	原材料/成本占比	---	209.17/2.93%	316.46/ 10.14%	34.44 /1.98%
	外采商品/成本占比	2,662.45/100%	6,898.07/96.74%	2,502.10/80.17%	1,633.04/94.03%
	人工和制造费用/成本占比	---	23.18 /0.33%	302.42/9.69%	69.35/3.99%
平均毛利率	45.65%	44.48%	48.79%	41.13%	
同行业可比公司经营情况	同行业公司整体快速增长	同行业公司整体保持增长趋势	受不可抗力风险影响，线下流动性不足，同行业公司整体线下销售收入呈下降趋势	主动调整经营策略，与同行不具备可比性	
主要客户及销售金额变动	以零售业务为主，不存在主要客户				
业务拓展与客户合作情况	择优区域开拓市场，树立品牌	快速扩张，加大线下点位铺设	下半年开始收缩线下点位	大幅收缩线下点位	
在手订单情况	产品销售对象为终端消费者，少量自开发产品主要自产自销，无在手订单执行情况。				
未来发展前景预期	2024 年及后续，继续采取收缩减亏策略，根据线下设备的运营绩效保留在营，扩充产品品类以提升毛利率；在成本费用计划内，现有技术团队结合文旅 IP 整合迭代前期产品，提高人力资源效率，探索文旅应用场景机会。				

（二）近四年合并层面经营性现金流情况：

单位：元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
经营活动现金流入小计	262,086,834.83	357,222,341.12	291,819,515.58	290,721,125.16
经营活动现金流出小计	301,474,225.97	418,358,123.77	301,891,406.10	269,501,717.86
经营活动产生的现金流量净额	-39,387,391.14	-61,135,782.65	-10,071,890.52	21,219,407.30

2021年经营性现金流量净额负值同比扩大55.22%；

2022年经营性现金流量净额负值同比减少83.53%；

2023 年经营性现金流量净额由负 1,007.19 万元转为正 2,121.94 万元，同比增长 310.68%，明显改善。

### （三）公司连续四年扣非后净利润亏损的原因分析

公司 2020 年-2023 年营业收入、净利润、非经常性损益、扣非后净利润情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年	2022 年	2021 年	2020 年
营业收入	27,498.54	26,307.61	34,692.74	19,682.06
净利润	-3,149.65	-5,565.07	-6,375.00	-5,552.57
非经常性损益	-207.08	3,919.51	312.65	-166.89
扣非后净利润	-2,942.58	-9,484.58	-6,687.65	-5,385.68

注：1、上表中净利润、扣非后净利润均为归属于母公司净利润；2、公司自 2023 年 1 月 1 日起执行财政部 2022 年发布的《企业会计准则解释第 16 号》“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”，上述 2021 及 2022 净利润及扣非后净利润均为追溯调整后的金额。

结合前述激光和 IP 两个业务板块近四年的诸多经营因素，分析公司连续四年扣非后净利润亏损的主要原因如下：

#### （1）2020 年扣非后净利润亏损原因

2020 年营业收入 19,682.06 万元，同比下降 11.30%，扣非后净利润-5,385.68 万元：

##### 1) 受不可抗力影响，总体营业收入下滑

公司地处武汉，停工停产时间长，加之后继的管控出行不便，致使公司上半年基本无法开展生产和销售工作，只能以线上方式维护客户；下半年全力抢夺丢失市场和开拓新客户。

①激光设备制造收入较上年同期下降较大，减少了 27.25%，其中：收入占比较大的裁床系列、X-Y 轴系列及金属激光产品出现了 15-35%的下滑；与此同时，由于在此期间未裁员且外销业务受阻全部反抢国内市场，而国内市场竞争加剧使产品价格下降，造成平均毛利率比上年同期减少 8.48%，使当年利润减少。

②智能零售终端产品，在当年未产生销售，同比无收入。智能零售设备主要配套 IP 运营业务，其产销量受 IP 业务扩张进度需求影响。客观环境因素使线下零售业务受阻，无智能机器人新增销售。

##### 2) 收购的标的公司亏损

公司收购的玩偶一号处于投入期，建立市场的销售费用较大，2020 年亏损，

合并报表后对公司业绩产生影响。

3) 其他：①期间费用增加：新增存货报废损失、新增非公开发行的中介费用、汇兑损失增加。②存货减值计提、其他非流动资产损益调整：经公司及下属子公司对有关存货实施资产减值测试，计提各项存货减值准备；武汉高投金运激光产业投资基金合伙企业（有限合伙）所投资的标的企业本年度经营出现较大变化，进行估值测试后对其他非流动资产进行损益调整。

#### (2) 2021 年扣非后净利润亏损的原因

2021 年营业收入 34,692.74 万元，同比增长 76.27%，但扣非后净利润亏损，亏损同比增加 24.17%：

##### 1) 激光设备制造毛利率下滑较大

激光设备制造实现营业收入 19,155.01 万元，同比增长 57.74%，较 2019 年度增长 14.75%，营业收入恢复至 2020 年前水平。但，2021 年度激光设备制造平均毛利率为 21.47%，较 2020 年度 25.65% 的平均毛利率下滑 4.18%，降幅较大。主要系：金属激光业务销售收入大幅增长，营收占比大，但：A、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；B、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较大，从而影响了激光设备制造的整体毛利率水平，压缩了公司利润空间。

##### 2) IP 衍生品运营业务亏损较大

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%，平均毛利率 44.48%，与 2020 年度相比下降 1.17%。该业务收入增长较大的原因为：①IP 潮玩行业整体增长；②2020 年度业绩基数较低。但：①由于该业务仍处于培育期，公司需加大投入以抢占市场份额，持续扩张销售渠道及产品品类过程中销售费用快速增长；②线下机器人销售渠道是该业务收入的主要来源，外部环境因素对线下流动性的限制直接影响了收入；③第三和第四季度的业务规划调整实施进度未达预期，从而综合导致该业务亏损较大，造成公司整体亏损。

#### (3) 2022 年扣非后净利润亏损的原因

2022 年受外部环境影响，整体收入下滑，实现营业收入 26,307.61 万元，同比下滑 24.17%；扣非后净利润亏损，亏损同比扩大 41.82%：

##### 1) 激光设备制造收入有所下滑



激光设备制造营业收入 16,704.80 万元，同比下降 12.79%；平均毛利率 26.98%，同比增长 5.51%。营业收入下滑主要是因为 2022 年受外部因素影响，下游客户需求减弱，加之产品外运不畅，影响了产品订单和交付。毛利率增长系公司此前在中高端产品的研发布局初见成效，实现了产品销售结构优化，如三维五轴摆头切管机、高速智能激光模切系统、大幅面高速高精度激光裁床等高毛利率产品销售收入占比有所提升。

2) IP 衍生品运营业务收入大幅下降，同时导致相关资产减值损失大幅增加  
IP 业务实现营业收入 6,094.00 万元，同比下降 52.55%，原因是受外部环境因素影响，物流、线下人流量及开工率下降，严重影响了该板块的线下销售业务，营业收入明显下滑。但公司仍需支付点位租金、人员工资等刚性支出，导致该板块亏损加大。

IP 业务收入下降导致相关资产减值损失大幅增加：下半年该板块较多点位不能正常营业，公司主动收缩了该板块业务的线下布局，导致与该板块业务相关的智能零售终端、存货、模具等资产做了大幅减值处理。

### 3) 递延所得税影响

因子公司前期确认递延本期不满足确认条件，增加所得税费用 1,247.19 万元导致净利润减少。

### (4) 2023 年扣非后净利润亏损的原因

公司 2023 年营业收入 27,498.54 万元，同比增长 4.53%；扣非后净利润亏损，但亏损同比减少 68.98%：

#### 1) 盈利业务增收增效

激光设备制造 2023 年实现收入 20,482.23 万元，同比增长 22.61%，毛利率同比增长 2.46%。其增长原因见本问题的“一、(一)之 1、和 2、”及“二”所述内容。

#### 2) 收缩亏损业务以减少亏损

鉴于公司持续亏损主要是 IP 运营业务所致，公司 2023 年对该业务继续实施“收规模调结构”措施，销售点位和产品品类的减少导致营业收入同比下降 51.59%，平均毛利率同比下降 7.66%；与该板块业务相关的固定资产、存货、无形资产、其他应收款等均进行了减值损失计提，综合影响 2023 年亏损但亏损收窄。

### (四) 持续亏损的情况是否仍将持续，公司是否面临较大的经营风险，公司

持续经营能力是否存在重大不确定性及判断依据。

2020 年至 2023 年的四年，公司从主营激光设备业务变成经营激光和 IP 运营两个业务，近四年的经营情况上述已做回顾和说明，归纳表现为：

(1) 2020 年至 2022 年，综合原因造成 IP 运营业务经营效果未达预期，持续亏损且亏损较大，主要导致了公司整体亏损，也影响了经营性现金流状况。

(2) 为了保障持续经营能力，2023 年公司大力度收缩 IP 业务以减少亏损。在现有总体业务规模下，调整两块业务的结构，增加优势业务贡献占比，缩小亏损业务影响。2023 年同比前期，在未有增量利好因素的情况下，公司管理层及全员切实落实董事会制定的经营措施，取得了显著成效：(1) 公司实现营业收入 27,498.54 万元，同比增长 4.53%；(2) 公司亏损规模显著缩小，由 2022 年度的 -5,414.11 万元缩小至 -2,734.70 万元，同比减亏 49.49%；(3) 公司 2023 年度经营活动现金流量净额由负转正，由 2022 年度的 -1,007.19 万元增加至 2023 年度的 2,121.94 万元，2023 年末公司流动资产高于流动负债 90.02 万元，较 2022 年末流动负债高于流动资产 1,075.28 万元，公司流动性风险显著下降。

其中，激光板块作为优势业务，运营状态良好稳定：销售规模上升 23.33%，综合毛利率上涨 1.48%，且应收账款周转率、存货周转率均较上期小幅度增加，经营活动现金流保持稳定。另外，2023 年度，亏损的 IP 板块营业收入仅占公司整体营业收入的 10%左右，与该业务相关的资产已谨慎合理计提减值损失和信用损失，后续该板块的盈利情况对公司整体盈利能力的影响下降至较小。

在前期较大亏损基础上，实现扭亏为盈需要时间和过程。公司在 2023 年内取得的经营成果同比改善明显，减亏措施奏效，盈利预期较强。

(3) 2024 年第一季度，公司净利润 312.53 万元（扭亏为盈），经营性现金流量净额 779.37 万元，净资产收益率 5.09%（2024 年第一季度数据未经审计，以下同），且公司在手订单充足。2024 年度公司将继续收缩 IP 衍生品业务规模，预计线下铺设的智能零售终端数量将由 2023 年底的约 494 台回撤减少至 302 台左右，预计 IP 衍生品业务将在现有成本费用基础上，继续有效减少 IP 衍生品业务的租金等固定运营成本 50%左右。公司未来无大额资本开支规划，短期内无偿债安排，也不存在其他可能的债务逾期风险，不存在有影响的货币资金受限情形，未来一年内流动性风险有所保证。

综上所述，2023 年度公司持续缩减亏损的 IP 衍生品业务规模，激光业务稳

中有升，经营性现金流量净额、经营业绩、总体盈利能力明显改善，公司不存在影响持续经营的重大不利事项，公司持续经营能力不存在重大不确定性。公司未面临较大经营风险，如非遭遇重大突发事件或不可抗力因素，预计亏损将不再持续。

### 【会计师核查情况】

#### 四、请年审会计师进一步说明针对境外业务收入真实性实施的审计程序、覆盖范围及比例、审计结论及所获审计证据的充分性；

我们对于境外收入真实性所实施的重要审计程序包括：

(1) 我们了解和评价金运激光公司销售与收款相关的内部控制制度设计及运行有效性，并对收入确认、销售回款等重要控制节点，执行控制测试，复核相关会计政策是否正确且一贯地运用；

(2) 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，复核营业收入的合理性，与上期同类指标进行比较，识别和调查异常波动；

(3) 我们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；

(4) 我们在选样的基础上执行收入细节测试，对于本年度境外销售收入共计 17,939.53 万元，我们选取了金额为 13,982.84 万元的样本量，占比为本期境外销售收入的 77.94%，检查与收入相关的销售合同、销售订单、发货单、销售发票、出口报关单、提单、运输服务结算记录、海运记录等支持性文件，以评价收入是否按照金运激光公司的收入确认会计政策予以确认；

(5) 我们对本期新增的 14 家国外重要客户检查了客户工商背景信息或其他公开信息，确认是否与金运激光公司存在关联方关系；

(6) 我们针对重要国外客户执行函证程序并对其中 7 家重要客户执行了访谈程序，其中对境外销售收入的函证金额为 15,668.94 万元，占当期境外销售收入总额的比例为 87.34%，回函相符金额销售收入为 11,851.78 万元、不符经调节后可确认的销售收入为 487.44 万元，合计占境外销售收入总额的比例为 68.78%，未回函执行替代后可确认的销售收入为 2,682.37 万元，占境外销售收入总额的比

例为 14.95%。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；

(7) 我们通过检查临近 2023 年 12 月 31 日前后记录的重要销售交易的相关支持性文件，其中 2023 年 12 月的检查比例为 84.44%，2024 年 1 月的检查比例为 76.56%，包括发货单、海关出口平台数据、报关单等，以评价收入是否已记录于正确的会计期间。

基于已执行的审计工作及已获取的审计证据，我们认为金运激光公司的境外销售收入确认符合企业会计准则的规定。

### 五、对问题（3）进行核查并发表专项说明。

在 2023 年年度审计中，我们按照审计准则的要求，将评估持续经营作为重点审计事项，了解公司及其经营环境，并评估存在的可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况，相关财务及经营详细分析详见本问询回复“问题 3、三”。我们履行的主要程序及判断依据如下：

(1) 向公司了解可能导致对持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况以及相关经营风险，与管理层讨论并复核其针对已识别的持续经营问题制定的应对计划；

(2) 结合宏观经济变动趋势、激光设备行业和 IP 衍生品运营业务行业发展前景、市场需求、公司竞争力、历年毛利率变动情况、主要客户及销售金额变动，分析公司扣非后净利润连续四年亏损的原因；

(3) 与管理层分析和讨论现金流及盈利预测，结合公司业务拓展与客户合作情况、在手订单情况、经营性现金流状况以及未来发展前景预期等因素，分析持续亏损的情况是否仍将持续，复核管理层编制的 2023 年财务报表日之后的 12 个月可预见未来期间的现金流及盈利预测及其各项假设基础是否合理；

(4) 检查相关借款合同、展期合同、财务支持的承诺函，核实公司关键债权人是否存在提前收回借款的迹象；

(5) 核查公司流动性资产的真实性及变现能力、资产受限情况、信用减值损失及减值准备计提的充分性；检查流动性负债的完整性及预计到期期限，复核长期债务是否有提前到期的风险，评估公司履行以交付现金或其他金融资产结算的义务时是否可能出现流动资金短缺的风险；

(6) 分析公司编制的 2024 年 3 月 31 日资产负债表、2024 年 1-3 月利润表

及现金流量表,复核公司编制的未来盈利预测及现金流预测与实际完成情况是否出现明显差异,进一步了解公司持续经营假设合理性的事项或情况,以及这些事项或情况的发展变化;

(7) 对公司董事会出具的《关于带“与持续经营相关的重大不确定性”事项段的无保留意见涉及事项影响已消除的说明》所涉事项进行核查,包括评价管理层作出评估时遵循的程序、评估依据的假设、管理层的未来应对计划以及管理层的计划在具体情况下是否可行。

(8) 针对涉及或有事项的未决诉讼,我们通过向公司管理层了解、获取并检查相关诉讼的裁定书、调解书、判决书等;我们通过实施银行函证程序,检查是否存在因诉讼事项冻结的货币资金;我们通过公开信息检索以确保诉讼资料的完整性;通过上述程序评估公司对于或有事项的披露是否真实、完整;

(9) 复核公司期后事项,并考虑其是否可能改善或影响公司持续经营能力。

在 2023 年度审计过程中,通过上述程序及获取的证据,公司前期虽连续四年亏损但经营状况已在 2023 年得到明显改善,公司 2023 年度采取积极应对及改善措施,持续缩减亏损的 IP 衍生品业务规模,激光业务稳中有升,经营性现金流量净额、经营业绩明显改善,公司总体盈利能力和现金流状况明显改善,公司不存在影响持续经营的重大不利事项,2022 年度审计报告中带“与持续经营相关的重大不确定性”事项的影响已经消除。

**问题 2. 年报显示,你公司报告期内经营活动产生的现金流量净额为 2,121.94 万元,经营性现金净额由负转正且同比增长 310.68%,主要原因是报告期销售收现增加、采购款及点位租赁费付现减少所致。合并现金流量表中销售商品、提供劳务收到的现金金额为 26,514.06 万元,同比减少 4.78%。请你公司:**

(1) 结合本期销售商品、提供劳务收到的现金流量和购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系,公司各类主营业务的销售结算政策和周期、采购结算模式和周期,量化分析经营活动产生的现金流量净额较 2022 年大幅增长的原因及合理性。

(2) 具体分析说明报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因。

(3) 补充说明销售商品、提供劳务收到的现金同比变动趋势与营业收入变动

趋势不一致的原因及合理性。

请年审会计师核查并发表专项说明。

### 【公司情况说明】

一、结合本期销售商品、提供劳务收到的现金流量和购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系，公司各类主营业务的销售结算政策和周期、采购结算模式和周期，量化分析经营活动产生的现金流量净额较 2022 年大幅增长的原因及合理性。

(一) 本期销售商品、提供劳务收到的现金流量和购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系，公司各类主营业务的销售结算政策和周期、采购结算模式和周期

1、销售商品、提供劳务收到的现金流量与各对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系、各主营业务的销售结算政策和周期以及营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金流量的匹配性

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金与对应资产负债表、利润表项目的勾稽关系如下：

单位：万元

项目	说明	金额
营业收入	A	27,498.54
应交税费销项税额	B	1,223.67
合同负债增加	C	79.09
其他流动负债增加	D	121.86
其中：待转销项税增加	---	-11.19
已背书未终止确认的应收票据增加	---	133.05
应收账款减少	E	137.08
其中：应收账款-坏账准备计提	F	32.61
应收账款-坏账准备核销及其他减少	G	-4.49
应收账款原值减少	H=E-F-G	108.96
应收票据减少	I	-211.19
其中：应收票据-坏账准备计提	J	-1.14
应收票据-背书转让支付货款	K	452.35
应收票据-背书转让支付长期资产款	L	98.90
应收票据减少对经营性现金流的影响	M=I-J-K-L	-761.30
应收款项融资减少	N	-60.30

项目	说明	金额
其中：应收款项融资-背书转让支付货款	O	1,528.70
<b>应收款项融资减少对经营性现流的影响</b>	<b>P=N-O</b>	<b>-1,589.00</b>
合同资产减少	Q	-140.02
其中：合同资产-坏账准备计提	R	6.85
<b>合同资产原值减少</b>	<b>S=Q-R</b>	<b>-146.87</b>
其他影响	T	-16.39
<b>销售商品、提供劳务收到的现金</b>	<b>U=A+B+C+D+G+H+M+P+S+T</b>	<b>26,514.06</b>

由上表可见，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入、应交税费销项税额、合同负债、其他流动负债、应收账款、应收票据、应收款项融资、合同资产等报表项目相勾稽。

公司本年度销售结算模式和周期情况如下：

(1) 金属激光业务

该板块销售结算政策周期主要有：①发货前全款结算（周期 2 个月内）；②发货前结算 50%-70%，尾款 6 个月结算（周期 6 个月内）；③发货前结算 80%-90%，尾款 12 个月结算（周期 12 个月内）三种模式。

(2) 柔性金属激光业务

柔性金属激光业务销售结算方式主要采取四种结算政策：①首付款 30%+发货前 60%+发货后 1 个月内 10%；②首付款 50%+到港后 50%；③全款支付；④信用证支付。

(3) IP 衍生品运营业务

该业务销售客户主要为终端零售客户，线下点位销售结算主要为现销现结的模式，无结算周期；线上主要是在第三方电商平台销售，结算政策根据电商平台的要求制定，结算周期与买家主动点击确认收货或系统默认确认收货周期相关。

2022 至 2023 年度，公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金分业务板块的匹配情况如下图所示：

单位：万元

项目	营业收入	销售收现
<b>2023 年</b>	<b>27,498.54</b>	<b>26,514.06</b>
激光板块	24,497.85	23,199.48
IP 板块	3,000.69	3,314.58
<b>2022 年</b>	<b>26,307.61</b>	<b>27,850.62</b>

项目	营业收入	销售收现
激光板块	20,127.29	20,902.31
IP 板块	6,180.32	6,948.31
<b>同比增减</b>	<b>4.53%</b>	<b>-4.80%</b>
激光板块	21.71%	10.99%
IP 板块	-51.45%	-52.30%

如上表所示，激光板块的营业收入与销售收现同比均为增长，变动趋势一致，分别为 21.71%、10.99%；其营业收入涨幅高于销售收现涨幅，主要系①本期激光板块境内销售收入较同期有所下降，收到的增值税销项税额随之下降，进而减少销售收现上涨幅度；②公司本期应收票据背书转让支付供应商货款情形增加，但其不影响经营活动产生的现金流量净额；③应收票据的解兑、合同负债的收取与结转等正常经营活动对销售收现产生的时间性影响。而 IP 衍生品运营业务的营业收入与销售收现同比变动趋势一致，且下降幅度基本可以匹配。

综合两个业务板块匹配情况来看，受激光业务外销收入上涨、收到的销项税额减少以及票据背书的影响，公司销售商品、提供劳务收到现金同比变动趋势与营业收入变动趋势不一致。

2、购买商品、接受劳务支付的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系、各主营业务的采购结算政策和周期以及营业成本与购买商品、接受劳务支付的现金流量的匹配性

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金与对应资产负债表、利润表项目的勾稽关系如下：

单位：万元		
项目	说明	金额
营业成本	A	18,759.90
其中：营业成本-职工薪酬	B	949.99
营业成本-折旧及摊销费用	C	572.82
<b>营业成本-材料/加工费</b>	<b>D=A-B-C</b>	<b>17,237.09</b>
应交税费进项税额	E	2,468.60
存货原值增加	F	-516.28
存货跌价准备转销或报废	G	808.17
预付款项增加	H	-71.78
其中：预付款项-其他	I	-10.80
<b>预付款项-材料/加工费</b>	<b>J=H-I</b>	<b>-60.98</b>
应付账款减少	K	-751.67



项目	说明	金额
其中：应付账款-长期资产	L	---
应付账款-其他	M	43.28
<b>应付账款-材料/加工费</b>	<b>N=K-L-M</b>	<b>-794.95</b>
<b>应付票据减少</b>	<b>O</b>	<b>-1,107.79</b>
其他货币资金增加	P	484.75
其中：其他货币资金-其他增加额	Q	5.36
<b>其他货币资金-票据保证金到期划转至供应商</b>	<b>R=P-Q</b>	<b>479.40</b>
<b>应收票据/应收款项融资-背书转让</b>	<b>S</b>	<b>-1,981.06</b>
<b>其他费用科目-材料领用</b>	<b>T</b>	<b>37.27</b>
购买商品、接受劳务支付的现金	<b>U=D+E+F+G+J+N+O+R+S+T</b>	<b>16,569.48</b>

由上表可见，公司购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本、应交税费进项税额、存货、预付款项、应付账款、应付票据等报表项目相勾稽。

公司本年度采购结算模式和周期情况如下：

(1) 金属激光业务

该板块的采购结算模式主要有 3 种：①全额预付，款到发货，主要为光学定制器件（占比 5%），交货周期一周内，无结算周期；②30%预付款+70%工厂验收合格支付，主要为机械自动化外购装置（占比 10%），结算周期 30 天左右；③信用账期发货，主要为激光器、床体、机加工件关键部件（占比 85%），结算周期 3 至 6 个月。其中，激光器结算周期为 6 个月、床体结算周期为 3 个月、裸机设备结算周期为 4 个月。

(2) 柔性非金属激光业务

①全额预付，款到发货，主要为定制机特殊配件（占比 4%），交货周期一周内，无结算周期；②30%预付款+70%工厂验收合格支付，主要为部分激光器和定制机特殊的机械配件（占比 4.6%），结算周期为 90 天左右；③信用账期发货，主要为激光器、床体、控制卡、镜片、机加工件关键部件（占比 91.4%），通常为工厂验收合格后 30-90 天结算。其中激光器为授信额度内月结、床身为货到验收合格后 30-60 天结算、机加工件为货到验收合格后 90 天结算、其它供应商材料为 30 天结算。

(3) IP 衍生品运营业务

该业务采购主要是外采盲盒，结算模式主要分为：月结、现货现款、先款后货、代销 4 种模式，其中月结模式的周期是 1-2 个月不等。

2022 至 2023 年度，公司营业成本与购买商品、接受劳务支付的现金的匹配情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比率
营业成本	18,759.90	17,410.74	1,349.16	7.75%
购买商品、接受劳务支付的现金	16,569.48	16,215.74	353.74	2.18%

2023 年度，公司营业成本上涨 1,349.16 万元，涨幅 7.75% 的情形下，购买商品、接受劳务支付的现金上涨 353.74 万元，涨幅 2.18%，涨幅小于营业成本上涨幅度，主要系两方面原因所致：

(1) 通过与供应商协商，合理延长账期

2023 年度，金属激光业务与主要供应商积极协商并达成共识，结算周期有所延长，如激光器的结算周期由 3 个月延长至 6 个月、床体的结算周期由 45 天延长至 3 个月。2023 年末应付票据、应付账款-材料款年末余额较上期分别上涨 1,107.79 万元、794.95 万元，剔除到期直接划转至供应商的票据保证金后，应付款项的增加对本期购买商品、接受劳务支付的现金流量的影响为 1,423.34 万元，系本期营业成本涨幅与购买商品、接受劳务支付的现金涨幅匹配性存在差异的主要原因。

(2) 应收票据背书转让支付供应商货款情形增加

本年度应收票据和应收款项融资背书转让支付至供应商情形的增加，同样使得当期购买商品、接受劳务支付的现金有所减少，但其不影响经营活动产生的现金流量净额。

**(二) 结合上文所述，量化分析经营活动产生的现金流量净额较 2022 年大幅增长的原因及合理性**

公司经营活动产生的现金流量净额较 2022 年大幅增长的原因主要系两方面原因：

1、本期营业成本上升的情形下，购买商品、接受劳务支付的现金的上涨幅度小于营业成本涨幅。结合上文所述，该情形主要系供应商账期有所加长所致。其对本期经营性现金流量净额的影响为 1,423.34 万元。

2、收到其他与经营活动有关的现金流以及支付其他与经营活动有关的现金流，受本期 IP 衍生品业务的缩减影响，公司收到退回的场地保证金以及支付场

地租赁费用减少，使得当期经营性现金净额有所上升，主要情况如下：

(1) 收到其他与经营活动有关的现金：

单位：万元

项目	本期发生额	变动比例	上期发生额	备注
政府补助	292.07	110.73%	138.60	①
利息收入	11.04	122.33%	4.96	
其他	726.53	399.97%	145.32	②
<b>合计</b>	<b>1,029.64</b>	<b>256.42%</b>	<b>288.88</b>	

本期收到其他与经营活动有关的现金大幅增加，主要系①本期收到的政府补助较上年增加 153.47 万元；②其他项目中，公司本期按照经营计划有序撤回智能零售终端，收回前期缴纳的相关场地租赁保证金 308.17 万元。

(2) 支付其他与经营活动有关的现金：

单位：元

项目	本期发生额	变动比例	上期发生额
销售费用	35,767,128.39	-40.19%	59,805,627.71
管理费用	4,981,133.89	-5.87%	5,291,823.48
研发费用	4,519,843.72	32.32%	3,415,799.36
银行手续费	357,461.31	-14.39%	417,533.14
其他	564,568.51	-87.59%	4,550,329.42
<b>合计</b>	<b>46,190,135.82</b>	<b>-37.14%</b>	<b>73,481,113.11</b>

本期支付其他与经营活动有关的现金大幅减少主要系本期公司付现的销售费用减少，本年度公司主动缩减 IP 业务，撤回投放在外的智能零售终端，其对应的场地租赁费用减少 14,381,374.46 元。

综上所述，公司本期经营活动产生的现金流量净额较 2022 年大幅增长的原因主要系供应商账期延长，且因持续缩减 IP 衍生品运营业务的智能零售终端的投放规模，其相关的固定成本费用支出减少，并收到前期缴纳的场地租赁保证金，使得本年度经营性活动产生的现金流量净额大幅上升，具备合理性。

二、具体分析说明报告期内公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因。

公司 2023 年度将净利润调节为经营活动现金流量情况如下表所示：

单位：万元

项目	本期金额	说明
净利润	-2,734.70	

项目	本期金额	说明
加：信用减值损失	406.56	其中对其他应收款单项计提坏账损失 588.43 万元
资产减值准备	1,267.76	其中计提存货跌价损失 775.89 万元、计提固定资产减值损失 378.44 万元、计提无形资产减值损失 106.58 万元、计提合同资产减值损失 6.85 万元
各项折旧及摊销	1,254.30	其中：固定资产折旧 766.17 万元，无形资产摊销 196.77 万元，使用权资产折旧 245.92 万元，长期待摊费用摊销 45.44 万元
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	9.28	
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-12.38	
财务费用（收益以“-”号填列）	303.77	
投资损失（收益以“-”号填列）	-152.12	
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-12.28	
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-657.93	
存货的减少（增加以“-”号填列）	516.28	
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-1,043.99	
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	2,977.39	其中：主要有应付票据和应付账款增加 1,859.45 万元，应交税费增加 539.53 万元，应付职工薪酬增加 248.38 万元
经营活动产生的现金流量净额	2,121.94	

根据上表列示情况，公司 2023 年度计提各项资产减值损失 1,674.32 万元、各项摊销与折旧 1,254.30 万元、计提股东及自然人借款利息 303.77 万元，三项合计减少利润总额 3,232.39 万元；同时，公司在报告期末尚未支付的应付款项较上年末增加 2,977.39 万元；上述两方面影响，使得公司报告期内经营活动现金净流量同本年度净利润存在差异。

### 三、补充说明销售商品、提供劳务收到的现金同比变动趋势与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性。

请参见本问询函回复“第 2 题”之“一、（一）1、销售商品、提供劳务收到的现金流量与对应的资产负债表项目、利润表项目的勾稽关系、各主营业务的销售结算政策和周期以及营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金流量的匹配性”。

#### 【会计师核查情况】

### 四、请年审会计师核查并发表专项说明。

我们对于报告期销售商品、提供劳务收到的现金流量和购买商品、接受劳务支付的现金流量；公司各类主营业务的销售结算政策和周期、采购结算模式和周

期；以及经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异原因所实施的重要审计程序包括：

（1）复核公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入、应收账款、合同负债等经营性应收项目之间的勾稽关系，分析销售商品、提供劳务收到的现金同比变动趋势与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性；

（2）复核公司购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本、应付账款、预付款项等经营性应付项目之间的勾稽关系；

（3）了解公司业务模式、信用政策与结算方式等情况，分析上述事项对经营活动产生的现金流量净额变动的影响；

（4）获取公司 2023 年度现金流量表，分析净利润与经营活动产生的现金流量净额变动趋势不一致的原因及合理性。

基于已执行的审计程序，我们认为报告期内公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入、应收账款、合同负债等科目勾稽一致，购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本、应付账款、预付款项等科目勾稽一致。经营活动产生的现金流量净额较 2022 年大幅增长的原因具备合理性。公司经营活动产生的现金净流量与本年度净利润存在重大差异的原因具备合理性。销售商品、提供劳务收到的现金同比变动趋势与营业收入变动趋势不一致的原因具备合理性。

**问题 3. 2023 年 4 月 26 日，因你公司自 2020 年以来连续三年经营亏损，2022 年度发生净亏损-5,418.22 万元，公司经营现金净流出 1,007.19 万元，且截至 2022 年 12 月 31 日流动负债高于流动资产 1,075.28 万元，年审会计师事务所对你公司 2022 年财务报告出具了带有持续经营能力存在重大不确定性段落的无保留意见审计报告。2024 年 4 月 26 日，年审会计师出具《武汉金运激光股份有限公司出具带“与持续经营相关的重大不确定性”事项段的无保留意见涉及事项影响已消除的审核报告》。报告期末，你公司流动资产为 15,659.35 万元，流动负债为 15,569.33 万元，流动资产高于流动负债 90.02 万元。期末资产负债率为 76.01%，自 2019 年以来已连续 5 年增长。期末净资产为 5,986.67 万元，自 2019 年以来已连续 5 年减少。请你公司：**

（1）具体说明近五年来资产负债率连续增长的原因及合理性，是否与同行可比公司趋势一致，是否对你公司持续经营能力产生重大影响。

(2) 具体说明近五年来净资产持续下滑的原因及合理性，是否对你公司持续经营能力产生重大影响，并结合公司净利润变动情况，说明公司是否存在净资产为负的风险。若存在，请提示相关风险。

请年审会计师：

(1) 详细说明公司仍处于亏损状态、流动资产仅高于流动负债 90.02 万元，资产负债率持续增长，净资产持续减少的情况下，认为公司“与持续经营相关的重大不确定性”事项段的无保留意见涉及事项影响已消除，并出具无保留意见审计报告的判断依据。

(2) 结合非标意见所涉事项实施的审计程序、获取的审计证据、形成的审计结论等情况，说明非标事项的影响是否已消除，公司持续经营能力是否仍存在重大不确定性，审计程序是否充分、适当、有针对性，审计意见是否审慎。

#### 【公司情况说明】

一、近五年来资产负债率连续增长的原因及合理性，是否与同行可比公司趋势一致，是否对公司持续经营能力产生重大影响。

公司近五年来资产负债率连续增长主要是因 2020 年至 2023 年连续四年亏损导致公司资产持续下降，在负债总体基本不变的情况下，资产负债率比值不断增高：

注：表 3-1

单位：万元

项目	2024年3月31日/ 2024年1-3月 (未经审计)	2023.12.31/ 2023年度	2022.12.31/ 2022年度	2021.12.31/ 2021年度	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度
流动资产合计(A)	16,812.34	15,659.35	14,027.09	19,946.89	27,515.73	25,478.62
非流动资产合计	14,033.40	14,311.06	21,770.70	19,785.97	19,509.63	16,738.73
资产总计(B)	30,845.74	29,970.41	35,797.78	39,732.86	47,025.36	42,217.35
流动负债合计(C)	16,107.43	15,569.33	15,102.37	22,156.30	23,178.67	12,560.17
其中：无需短期归还的其他应付关联方款项①	713.98	713.98	713.98	---	---	---
非流动负债合计	7,179.31	7,209.87	10,385.01	1,853.84	1,698.95	104.00
负债合计(D)	23,286.74	22,779.20	25,487.38	24,010.14	24,877.62	12,664.16
其中：无需短期归还的长期应付关联方款项②	5,112.75	5,112.75	6,115.31	---	---	---
<b>剔除无需短期归还的应付关联方款项后负债合计 (J=D-①-②)</b>	<b>17,460.02</b>	<b>16,952.47</b>	<b>18,658.09</b>	<b>24,010.14</b>	<b>24,877.62</b>	<b>12,664.16</b>
股东权益合计	7,559.00	7,191.21	10,310.40	15,722.72	22,147.75	29,553.18
负债和股东权益总计	30,845.74	29,970.41	35,797.78	39,732.86	47,025.36	42,217.35
净利润(注)	<b>367.66</b>	<b>-2,734.70</b>	<b>-5,414.11</b>	<b>-6,424.67</b>	<b>-5,762.63</b>	<b>377.10</b>
资产负债率(E=D/B)	75.49%	76.01%	71.20%	60.43%	52.90%	30.00%
<b>剔除无需短期归还的应付关联方款项后资产负债率 (K=J/B)</b>	<b>56.60%</b>	<b>56.56%</b>	<b>52.12%</b>	<b>60.43%</b>	<b>52.90%</b>	<b>30.00%</b>
流动资产负债率(F=C/A)	95.81%	99.43%	107.67%	111.08%	84.24%	49.30%
流动资产减流动负债差额 (G=A-C)	704.91	90.02	-1,075.28	-2,209.41	4,337.07	12,918.45

注：1、上表中净利润为合并财务报表净利润；2、公司自 2023 年 1 月 1 日起执行财政部 2022 年发布的《企业会计准则解释第 16 号》“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”，上表中 2021 及 2022 净利润为追溯调整后的金额；3、公司 2024 年 1-3 月（末）财务数据未经审计，以下同。

由上表可知，公司资产负债率持续增长主要源于 2020-2023 年度自身经营亏损，与同行业未持续亏损公司的资产负债率趋势不具可比性。

受外部环境影响，公司 2020-2023 年对主营业务的维护及拓展受到较大影响，连续四年扣非后净利润亏损，其原因主要是 IP 衍生品运营业务亏损所致，详见本问询函回复“问题 1、三、（三）公司连续四年扣非后净利润亏损的原因分析”。在此期间，公司积极应对，持续落实 IP 运营业务收规模调结构的措施，使公司在 2023 年取得经营上的显著成效，2024 年第一季度实现扭亏为盈，公司不存在持续经营的重大不确定因素，详见本问询函回复“问题 1、三、（四）公司持续经营能力不存在重大不确定性及判断依据”。

**二、近五年来净资产持续下滑的原因及合理性，是否对公司持续经营能力产生重大影响，并结合公司净利润变动情况，说明公司是否存在净资产为负的风险。若存在，请提示相关风险。**

由本问询函回复“问题 3、一”的回复内容及表 3-1 以及公司净利润、净资产的变动趋势可知，公司近五年来净资产持续下滑主要是 2020 至 2023 年连续四年亏损致公司股东权益减损所致。公司积极应对不利影响，2024 年第一季度净利润已经实现扭亏为盈，如非遭遇重大突发事件或不可抗力因素所致，公司持续亏损的情况将不会持续，公司净资产持续下降的风险将会随之降低，截止本问询函回复日，公司不存在净资产为负的风险。

**【会计师核查情况】**

**三、详细说明公司仍处于亏损状态、流动资产仅高于流动负债 90.02 万元，资产负债率持续增长，净资产持续减少的情况下，认为公司“与持续经营相关的重大不确定性”事项段的无保留意见涉及事项影响已消除，并出具无保留意见审计报告的判断依据。**

公司 2023 年度净亏损 2,734.70 万元，公司经营活动现金流净流入 2,121.94 万元，2023 年末，公司流动资产高于流动负债 90.02 万元。公司 2023 年度净利润、经营活动现金流量净额、流动资产高于流动负债金额相比 2022 年度均有所增加，具体如下：

单位：万元



项目	2023 年度/末①	2022 年度/末②	增长金额③=①-②	变动率④= ③/②
净利润	-2,734.70	-5,414.11	2,679.41	49.49%
经营活动现金流量净额	2,121.94	-1,007.19	3,129.13	310.68%
流动资产高于流动负债金额	90.02	-1,075.28	1,165.30	108.37%

注：1、公司自 2023 年 1 月 1 日起执行财政部 2022 年发布的《企业会计准则解释第 16 号》“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”，上述 2022 年净利润、归母净利润及扣非后归母净利润均为追溯调整后的金额。2、变动率，分母为负数已取绝对值

在 2023 年度审计过程中，我们将评估持续经营作为重点审计事项，了解公司及其经营环境，评估公司存在的可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况，相关财务及经营状况分析如下：

### 1、公司 2023 年度仍然亏损，但亏损幅度逐年缩小

由本问询回复“问题 3、一”表 3-1 所示，公司 2020 至 2023 年净利润分别为 -5,762.63 万元、-6,424.67 万元、-5,414.11 万元及 -2,734.70 万元，公司亏损幅度持续缩小，2024 年第一季度净利润 367.66 万元已经实现扭亏为盈。

**(1) 公司 2023 年度净利润为负，但亏损规模与 2022 年度相比有所减小，公司 2023 年度净利润相比 2022 年度增加 2,679.41 万元，公司激光业务稳中有升且盈利，持续缩减亏损的 IP 衍生品业务规模，经营业绩及总体盈利能力明显改善**

公司 2022 及 2023 年营业收入及净利润情况如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年①	2022 年②	2021 年	2023 年增长额③= ①-②	2023 年相对 2022 年变动率④=③/ ②
营业收入	27,498.54	26,307.61	34,692.74	1,190.93	4.53%
合并净利润	-2,734.70	-5,414.11	-6,424.67	2,679.41	49.49%
归母净利润	-3,149.65	-5,565.07	-6,375.00	2,415.42	43.40%
非经常性损益	-207.08	3,919.51	312.65	-4,126.59	-105.28%
扣非后归母净利润	-2,942.58	-9,484.58	-6,687.65	6,542.00	68.98%

注：1、公司自 2023 年 1 月 1 日起执行财政部 2022 年发布的《企业会计准则解释第 16 号》“关于单项交易产生的资产和负债相关的递延所得税不适用初始确认豁免的会计处理”，上述 2022 年净利润、归母净利润及扣非后归母净利润均为追溯调整后的金额。2、变动率，分母为负数已取绝对值

由上表可知，公司 2022 年营业收入及扣非后归母净利润相比 2021 年有所下降，2023 年度相比 2022 年度营业收入及扣非后归母净利润均有所上升。

#### 1) 2022 年扣非后净利润亏损的原因

2022 年受外部环境影响，整体收入下滑，实现营业收入 26,307.61 万元，同

比下滑 24.17%；扣非后净利润亏损，亏损同比扩大 41.82%：

① 激光设备制造收入有所下滑

激光设备制造营业收入 16,704.80 万元，同比下降 12.79%；平均毛利率 26.98%，同比增长 5.51%。营业收入下滑主要是因为 2022 年受外部因素影响，下游客户需求减弱，加之产品外运不畅，影响了产品订单和交付。毛利率增长系公司此前在中高端产品的研发布局初见成效，实现了产品销售结构优化，如三维五轴摆头切管机、高速智能激光模切系统、大幅面高速高精度激光裁床等高毛利率产品销售收入占比有所提升。

② IP 衍生品运营业务收入大幅下降，同时导致相关资产减值损失大幅增加

IP 业务实现营业收入 6,094.00 万元，同比下降 52.55%，原因是受外部环境因素影响，物流、线下人流量及开工率下降，严重影响了该板块的线下销售业务，营业收入明显下滑。但公司仍需支付点位租金、人员工资等刚性支出，导致该板块亏损加大。

IP 业务收入下降导致相关资产减值损失大幅增加：下半年该板块较多点位不能正常营业，公司主动收缩了该板块业务的线下布局，导致与该板块业务相关的智能零售终端、存货、模具等资产做了大幅减值处理。

③ 递延所得税影响

因子公司前期确认递延本期不满足确认条件，增加所得税费用 1,247.19 万元导致净利润减少。

2) 2023 年扣非后净利润亏损的原因

公司 2023 年营业收入 27,498.54 万元，同比增长 4.53%；扣非后净利润亏损，但亏损同比减少 68.98%：

① 盈利业务增收增效

激光设备制造 2023 年实现收入 20,482.23 万元，同比增长 22.61%，毛利率同比增长 2.46%，实现盈利约 377 万元。

② 收缩亏损业务以减少亏损

有上述分析可知，公司持续亏损主要是由于 IP 运营业务所致，公司 2023 年对该业务继续实施“收规模调结构”措施，销售点位和产品品类的减少导致营业收入同比下降 51.59%，平均毛利率同比下降 7.66%；与该板块业务相关的固定资产、存货、无形资产、其他应收款等均进行了减值损失计提，综合影响 2023 年

亏损但亏损收窄，激光业务稳中有升，经营业绩及总体盈利能力明显改善。

**(2) 公司针对 2022 年度“可能导致对集团持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定事项”制定经营计划及措施以减轻运营资金压力及改善经营状况，公司在 2023 年内取得的经营成果同比改善明显**

经审阅公司 2022 年度审计报告财务报表附注“二、(二)持续经营”，公司管理层在评估公司持续经营能力时，针对“表明可能存在对本集团持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性的事项”制定了经营计划及措施以减轻运营资金压力及改善经营状况。

2020 年至 2022 年，公司从主营激光设备业务变成经营激光和 IP 运营两个业务，综合原因造成 IP 运营业务经营效果未达预期，持续亏损且亏损较大，主要导致了公司整体亏损，也影响了经营性现金流状况。为了保障持续经营能力，2023 年公司大力度收缩 IP 业务以减少亏损。在现有总体业务规模下，调整两块业务的结构，增加优势业务贡献占比，缩小亏损业务影响。2023 年同比前期，在未有增量利好因素的情况下，公司管理层及全员切实落实董事会制定的经营措施，取得了显著成效：(1) 公司实现营业收入 27,498.54 万元，同比增长 4.53%；(2) 公司亏损规模显著缩小，由 2022 年度的-5,414.11 万元缩小至-2,734.70 万元，同比减亏 49.49%；(3) 公司 2023 年度经营活动现金流量净额由负转正，由 2022 年度的-1,007.19 万元增加至 2023 年度的 2,121.94 万元，2023 年末公司流动资产高于流动负债 90.02 万元，较 2022 年末流动负债高于流动资产 1,075.28 万元，公司流动性风险显著下降。

其中，激光板块作为优势业务，运营状态良好稳定：销售规模上升 23.33%，综合毛利率上涨 1.48%，且应收账款周转率、存货周转率均较上期小幅度增加，经营活动现金流保持稳定。另外，2023 年度，亏损的 IP 板块营业收入仅占公司整体营业收入的 10%左右，与该业务相关的资产已谨慎合理计提减值损失和信用损失，后续该板块的盈利情况对公司整体盈利能力的影响下降至较小。

在前期较大亏损基础上，实现扭亏为盈需要时间和过程。公司在 2023 年内取得的经营成果同比改善明显，减亏措施奏效，盈利预期较强。

**(3) 公司 2024 年第一季度财务状况、经营成果和现金流量相比 2023 年度进一步改善**

最近一期财务报表可反映最近期间公司的财务状况、经营成果和现金流量。

通过对公司最近一期财务报表的分析,进一步了解影响公司的经营假设合理性的事项或情况,以及这些事项或情况的发展变化。

经查阅公司 2024 年第一季度财务报表(2024 年第一季度数据未经审计,以下同),公司净利润 312.53 万元(扭亏为盈),经营性现金流量净额 779.37 万元,净资产收益率 5.09%,且公司在手订单充足。2024 年度公司将继续收缩 IP 衍生品业务规模,预计线下铺设的智能零售终端数量将由 2023 年底的约 494 台回撤减少至 302 台左右,预计 IP 衍生品业务将在现有成本费用基础上,继续有效减少 IP 衍生品业务的租金等固定运营成本 50%左右。公司未来无大额资本开支规划,短期内无偿债安排,也不存在其他可能的债务逾期风险,不存在有影响的货币资金受限情形,未来一年内流动性风险有所保证。

**(4) 公司净资产 2023 年度持续下降,下降幅度相比 2022 年度有所减小**

公司净资产(股东权益合计)随着 2020-2023 年度的亏损持续下降,公司 2020 至 2023 年净利润分别为-5,762.63 万元、-6,424.67 万元、-5,414.11 万元及-2,734.70 万元,亏损幅度持续缩小,公司 2023 年净资产下降幅度相比以前年度亦有所减小,且在 2024 年第一季度公司盈利的情况下,公司净资产出现增长,公司经营状况明显改善,如非遭遇重大突发事件或不可抗力因素所致,公司净资产持续下降的风险将会随之降低。

综上所述,2023 年度公司持续缩减亏损的 IP 衍生品业务规模,激光业务稳中有升,经营性现金流量净额、经营业绩、总体盈利能力明显改善,公司不存在影响持续经营的重大不利事项,公司持续经营能力不存在重大不确定性。公司未面临较大经营风险,如非遭遇重大突发事件或不可抗力因素,预计亏损将不再持续。

**2、公司 2023 年度经营活动现金流量净额增加 3,129.13 万元**

公司 2023 年经营活动产生的现金流量净额较 2022 年增长的主要影响因素及原因分析如下:

**(1) 2023 年度公司收入变化影响经营活动现金流情况如下**

单位: 万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动金额	变动比率
营业收入	27,498.54	26,307.61	1,190.93	4.53%
销售商品、提供劳务收到的现金	26,514.06	27,850.62	-1,336.55	-4.80%

公司 2023 年度营业收入同比增长 4.53%、销售收现同比下降 4.80%，变化趋势相反，主要是由于公司激光板块造成营业收入涨幅高于销售收现涨幅，原因为：①公司本期应收票据背书转让支付供应商货款情形有所增加，但不影响经营活动产生的现金流量净额；②应收票据的解兑、合同负债的收取与结转等正常经营活动对销售收现产生的时间性影响。

### **(2) 公司 2023 年度采购付款周期增加一定程度减少了经营活动现金流量的流出**

宏观经济背景下，市场主体会对上下游的采购/销售政策据情进行灵活应对调整，从而在控制风险基础上保障经营活动的活力，2023 年，公司与金属激光业务主要供应商积极协商并达成共识，结算周期有所延长，如激光器的结算周期由 3 个月延长至 6 个月、床体的结算周期由 45 天延长至 3 个月，应付款项的增加对本期购买商品、接受劳务支付的现金流量的影响为 1,423.34 万元。公司实施的上述采购政策是市场运行中形成的，不存在单方面延长付款周期进而调节经营活动现金流。

### **(3) 公司 2023 年度持续缩减 IP 衍生品运营业务、收回前期支付的经营流动现金流**

因持续缩减 IP 衍生品运营业务的智能零售终端的投放规模，其相关的固定成本费用支出减少，并收到部分前期缴纳的场地租赁保证金；两方面综合影响所致。

综上所述，2023 年度公司按照经营计划稳步推行相关业务的开展与收缩，公司经营活动现金流量变动趋势与公司收入及采购付款政策变化情况相符，公司与客户及供应商的销售及采购的政策基于市场运行变化，不存在单方面改变付款周期进而调节经营活动现金流的情形，公司经营活动现金流量相比于 2022 年度有所改善。

### **3、公司 2023 年末资产负债率相比 2022 年末有所增长、流动资产负债率有所下降，公司流动性风险逐步改善**

表 3-1 所示，公司 2022 年末至 2024 年第一季度末，公司资产负债率分别为 71.20%、76.01%及 75.49%，流动资产负债率分别为 107.67%、99.43%及 95.81%，公司资产负债率有所增长，流动资产负债率逐步下降，流动性风险呈现逐步降低的趋势。公司 2022 及 2023 年末存在应付实控人及其一致行动人其他应付款及长

期应付款，其中其他应付款余额分别为 713.98 万元及 713.98 万元，长期应付款余额分别为 6,115.31 万元及 5,112.75 万元，该部分款项已分别取得公司实控人及其一致行动人的财务支持承诺函，并承诺：从承诺签署日起 1 年内不会要求公司归还，且在公司出现财务短缺时将给予公司财务支持。在考虑该部分因素并将该部分扣除后，公司 2022 及 2023 年末资产负债率分别为 52.12%及 56.56%，2024 年第一季度末，该比例为 56.60%，公司流动性风险在实控人及其一致行动人的财务支持下有所降低。

2022 及 2023 年末，公司流动资产高于流动负债金额分别为-1,075.28 万元、90.02 万元，2024 年第一季度末公司流动资产高于流动负债 704.91 万元。其中：公司流动负债中，2022 及 2023 年末其他应付款中应付公司实控人及其一致行动人的其他应付关联方款项 713.98 万元，根据公司实控人及其一致行动人 2024 年 4 月 25 日出具的财务支持承诺函：从承诺签署日起 1 年内不会要求公司归还前述款项。考虑该部分其他应付款项的非流动性因素并将该部分从流动负债中扣除后，公司 2022 及 2023 年末，流动资产高于流动负债金额分别为-361.30 万元及 804.00 万元，2024 年第一季度末，公司流动资产高于流动负债 1,418.89 万元，相比于 2022 年度末，公司流动性风险在 2023 年末及 2024 年第一季度末呈现逐步改善的趋势。

#### 4、对公司持续经营其他经营方面的考虑

根据《中国注册会计师审计准则第 1324 号持续经营》指南第九条列举的被审计单位在经营方面存在的可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况，我们注意到，公司在 2023 年 2 月 16 日的公告（公告编号：2023-007）中披露如下：

“武汉金运激光股份有限公司（以下简称“公司”）近日收到淮安市公安局出具的《逮捕通知书》淮公（经）捕通字[2023]1 号，获悉公司实际控制人梁伟先生因涉嫌操纵证券市场罪，经江苏省淮安市中级人民法院批准，于 2023 年 2 月 15 日被淮安市公安局执行逮捕。梁伟先生未担任公司董事、监事、高级管理人员，公司目前生产经营活动正常。”

针对该事项，结合对公司管理层访谈了解、前文对公司 2023 年度经营性现金流量净额、经营业绩、总体盈利能力明显改善的分析可知，该事项并未导致对

公司的经营活动产生重大不利影响，从而使持续经营能力存在重大的不确定性。

#### **5、针对持续经营执行的审计程序、审计证据及核查结论**

在 2023 年年度审计中，我们按照审计准则的要求，将评估持续经营作为重点审计事项，了解公司及其经营环境，并评估存在的可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况。我们执行的审计程序及审计证据详见本问询回复“问题 1、五、对问题（3）进行核查并发表专项说明”。

综上所述，结合对公司 2023 年度净利润、经营活动现金流量、资产负债率、流动资产及流动负债等财务指标分析，公司经营方面的分析，所执行的审计程序及获取的审计证据，我们认为：公司 2023 年度采取积极应对及改善措施，持续缩减亏损的 IP 衍生品业务规模，激光业务稳中有升，经营性现金流量净额、经营业绩明显改善，公司总体盈利能力和现金流状况明显改善，公司不存在影响持续经营的重大不利事项，公司持续经营能力不存在重大不确定性，2022 年度审计报告中带“与持续经营相关的重大不确定性”事项的影响已经消除。

**四、结合非标意见所涉事项实施的审计程序、获取的审计证据、形成的审计结论等情况，说明非标事项的影响是否已消除，公司持续经营能力是否仍存在重大不确定性，审计程序是否充分、适当、有针对性，审计意见是否审慎**

在 2023 年年度审计中，我们按照审计准则的要求，将评估持续经营作为重点审计事项，了解公司及其经营环境，并评估存在的可能导致对持续经营假设产生重大疑虑的事项或情况。我们针对持续经营是否存在重大不确定性执行的审计程序及获取的证据详见本问询函回复“问题 1、五、对问题（3）进行核查并发表专项说明”及“问题 3、三、详细说明公司仍处于亏损状态……出具无保留意见审计报告的判断依据”。

我们认为，结合我们执行的审计程序及获取的审计证据，公司 2023 年度现金流量净额为 2,121.94 元，截止 2023 年财务报告报出日库存现金充足，流动资产质量良好且足够偿付随时到期的流动负债，公司无重大的外债纠纷诉讼等或有事项，此外，管理层预测未来 12 个月期间经营现金流量充足，筹资活动产生的净现金流可控，公司持续亏损情况已在 2023 年得到明显改善，没有明显迹象表明公司在未来可预测期间存在持续经营能力重大疑虑的事项或情况。我们认为管理层在编制报表时运用持续经营假设是恰当的，公司 2022 年度审计报告中带“与

持续经营相关的重大不确定性”事项段的无保留意见涉及事项影响已消除，我们获取的审计证据是充分、适当、有针对性，审计意见审慎。

问题 5. 你公司在年报中称，公司“IP 业务营收明显下降，固定成本分摊较大，与业务相关的资产计提减值损失和其他应收款减值均有所增加”“将研发方向由虚实一体化产品调整为与场景共振的产品，利用 AR 实景等技术在文旅方向做探索。”请你公司：

(1) 补充说明对各项 IP 衍生品运营业务相关资产（包括固定资产、无形资产、应收账款等）计提减值准备的具体情况，对你公司经营业绩的影响金额，并结合你公司计提减值准备测算过程及依据，说明本年度减值准备计提是否谨慎、合理。请年审会计师核查并发表专项说明。

**【公司情况说明】**

一、对各项 IP 衍生品运营业务相关资产（包括固定资产、无形资产、应收账款等）计提减值准备的具体情况，对你公司经营业绩的影响金额，并结合你公司计提减值准备测算过程及依据，说明本年度减值准备计提是否谨慎、合理。请年审会计师核查并发表专项说明。

2023 年度各项 IP 衍生品运营业务相关资产计提减值准备的具体情况如下表：

单位：元

项目	IP 衍生品业务		
	本期计提	本期转回或收回	2023 年减值损失
应收账款-坏账准备	6,471.37	20,641.06	-14,169.69
其他应收款-坏账准备	5,884,289.04	1,594,853.54	4,289,435.50
应收票据-坏账准备	---	---	---
存货跌价准备	5,096,529.25	1,646,303.98	3,450,225.27
合同资产减值准备	---	---	---
固定资产减值准备	3,784,389.18	---	3,784,389.18
无形资产减值准备	1,065,836.92	---	1,065,836.92
<b>合计</b>	<b>15,837,515.76</b>	<b>3,261,798.58</b>	<b>12,575,717.18</b>

(1) 应收款项计提坏账准备

坏账损失测试依据：公司对单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值或能以合理成本评估预期信用损失的应收账款单独确定其信用损失。当在单项工



具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

2023 年度，IP 衍生品运营业务应收款项具体坏账准备计提情况如下：

单位：元

应收账款						
项目	账面余额	坏账准备	账面价值	本期计提	本期转回	本期核销
按单项计提坏账准备应收账款	---	---	---	---	---	---
按组合计提坏账准备应收账款	18,271.87	2,740.78	15,531.09	6,471.37	---	5,000.00
<b>小计</b>	<b>18,271.87</b>	<b>2,740.78</b>	<b>15,531.09</b>	<b>6,471.37</b>	<b>---</b>	<b>5,000.00</b>
其他应收款						
项目	账面余额	坏账准备	账面价值	本期计提	本期转回	本期核销
按单项计提坏账准备其他应收款	6,147,707.04	6,147,707.04	---	5,884,289.04	---	---
按组合计提坏账准备其他应收款	3,530,800.86	926,674.23	2,604,126.63	---	1,615,494.60	27,300.00
<b>小计</b>	<b>9,678,507.90</b>	<b>7,074,381.27</b>	<b>2,604,126.63</b>	<b>5,884,289.04</b>	<b>1,615,494.60</b>	<b>27,300.00</b>

其中，本期重要的应收款项坏账准备计提或转回的情况如下：

单项重大坏账准备计提：2020 年 3 月，玩偶一号与“上海土拔鼠网络科技有限公司”签订期限两年的“可转股债权投资协议”，截至 2022 年 12 月 31 日，协议期限已满，转股条件未达成，玩偶一号要求上海土拔鼠网络科技有限公司偿还该款项本息合计 580.96 万元，截止 2023 年 12 月 31 日，公司预计无法收回该款项，故单项全额计提坏账准备。

坏账准备转回：公司因裁撤智能零售终端，收到退回的相关场地保证金，转回原计提坏账准备金额 161.55 万元。

综合考虑上述事项，且在账龄组合的基础上计提或转回坏账准备后，公司 IP 衍生品运营业务本期期末应收账款净值为 1.55 万元，净值较小主要系该业务板块主要采用线下现结的结算模式。本期期末其他应收款净值为 260.41 万元，主要系剩余投放在外智能零售终端的场地租赁保证金等，预计随智能零售终端的有序回撤，将陆续收回剩余场地租赁保证金。

综上所述，公司应收款项减值准备计提谨慎，具备合理性。

(2) 存货计提跌价准备

单位：元

存货分类	期末账面余额	期末存货跌价准备	期末账面价值	本期计提跌价准备	本期转回跌价准备
原材料	4,034,332.27	3,861,205.91	173,126.36	2,599,588.68	129,116.17
库存商品	22,817,547.90	18,203,654.83	4,613,893.07	2,496,940.57	1,517,187.81
在产品	100,914.17	100,914.17	---	---	---
小计	<b>26,952,794.34</b>	<b>22,165,774.91</b>	<b>4,787,019.43</b>	<b>5,096,529.25</b>	<b>1,646,303.98</b>

存货跌价损失测算依据：期末对存货进行全面清查后，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备；与在同一地区生产和销售的产品系列相关、具有相同或类似最终用途或目的，且难以与其他项目分开计量的存货，则合并计提存货跌价准备。除有明确证据表明资产负债表日市场价格异常外，存货项目的可变现净值以资产负债表日市场价格为基础确定。2023 年度，对 IP 业务存货各项目计提存货跌价情况如下：

原材料：公司生产的智能零售设备及自主研发的 NFT 系列产品专属性较强，根据收缩经营计划，公司预计未来不会再生产同类型设备及 NFT 系列产品，原库存专用于生产智能零售设备及 NFT 系列产品的原材料存在明显减值迹象。故公司对库存的此类原材料计提存货跌价准备 259.96 万元。

IP 衍生品：结合 IP 衍生品业务的市场销售热度及公司 IP 衍生品业务销售状况，公司对库龄在一年以上及库龄在一年以内但期后 3 个月内无销售出库的 IP 衍生品沿用上期的存货跌价计提政策，计提存货跌价准备 249.69 万元；同时，受益于公司 2023 年对部分滞销产品采取折价促销的销售模式，部分已计提存货跌价准备的 IP 衍生品实现销售，转回存货跌价准备 151.72 万元。

综上所述，由于 IP 衍生品运营业务持续亏损，经营状况不佳，导致商品滞销，使得该业务存货的可变现净值较低，公司对该板块存货计提了较高比例的存货跌价损失。剩余存货主要系期后 3 个月内已实现销售或其他活跃销售的库存商品。公司 IP 衍生品业务的存货相关减值准备计提谨慎，具备合理性。

(3) 固定资产计提减值准备

单位：元

经营计划	期末数量	账面原值	累计折旧	期初计提减值准备	本年度固定资产清理	本年度计提减值准备	账面净值	期末平均单位净值 (注 1)	期初数量	期初账面净值	期初平均单位净值
<b>1) 智能零售终端</b>	<b>1881</b>	<b>36,085,850.78</b>	<b>14,564,527.44</b>	<b>16,329,695.80</b>	<b>94,481.11</b>	<b>3,414,920.01</b>	<b>1,682,226.42</b>	<b>917.74</b>	<b>1881</b>	<b>7,687,570.59</b>	<b>4,086.96</b>
其中：已回撤机器	1416	28,162,939.45	11,076,682.78	15,303,524.70	---	500,982.83	1,281,749.14	905.19	822	1,153,334.81	1,403.08
其中：已处置机器	48	911,769.42	357,482.11	459,806.20	94,481.11	---	---	---	---	---	---
其中：期末在运营机器	417	7,011,141.91	3,130,362.55	566,364.90	---	2,913,937.18	400,477.28	960.38	1059	6,534,236.00	6,170.19
<b>2) IP 衍生品生产设备</b>	<b>12</b>	<b>514,247.77</b>	<b>137,578.60</b>	<b>0.00</b>	<b>---</b>	<b>369,469.17</b>	<b>7,200.00</b>	<b>600.00</b>	<b>12</b>	<b>474,371.30</b>	<b>39,530.94</b>
减：未实现内部交易调整	---	4,124,489.90	2,374,901.54	1,749,588.36	---	---	0.00	---	---	---	---
<b>合计</b>	<b>---</b>	<b>32,475,608.65</b>	<b>12,327,204.50</b>	<b>14,580,107.44</b>	<b>94,481.11</b>	<b>3,784,389.18</b>	<b>1,689,426.42</b>	<b>---</b>	<b>---</b>	<b>8,161,941.89</b>	<b>---</b>

注 1：期末单位净值的智能零售终端数量不考虑已处置机器。

固定资产减值损失测算依据：本公司在资产负债表日判断固定资产是否存在可能发生减值的迹象。如果固定资产存在减值迹象的，以单项资产为基础估计其可收回金额；难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组为基础确定资产组的可收回金额。资产可收回金额的估计，根据其公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

1) 智能零售终端：因公司 IP 衍生品运营业务销量仍在下滑且连续四年亏损，按公司“收规模、调结构”的经营策略，公司回撤智能零售机器，闲置设备数量从 2022 年末 822 台增加到 1416 台，机器减值迹象明显。公司结合目前行业技术和消费市场进行估计，在未来几年内，该部分智能零售设备重新投放市场可能性不大，故以上年资产评估计提减值后的闲置设备期末账面价值为基准，将高于此基准的设备账面价值计提减值金额 341.49 万元。计算方法如下：

期末账面价值基准=（年初经营计划中撤场和在库设备期末账面价值）/（年初经营计划中撤场和在库设备数量）

期末计提减值金额=年初计划继续投放机器账面价值-期末账面价值基准\*数量

根据上述测算方法计提折旧后，公司年末智能零售设备的平均单位净值为 917.74 元/台，该金额低于上期经评估机构测算的回撤机器平均单位净值 1,403.08 元/台，主要系本期 IP 衍生品业务持续收缩，已回撤智能零售设备重新投放市场可能性较小，继续投放设备可收回金额较小所致。

2) IP 衍生品生产设备：主要系 2022 年公司自主研发的 NFT BOX 系列产品上线，购买 12 台设备用于生产加工该系列产品。后因该系列产品滞销，导致固定资产使用频率很低，预计设备可收回的金额为 0.72 万元，按期末净值 37.67 万元扣减其处置残值后，计提固定资产减值准备 36.95 万元。

综上所述，公司固定资产减值准备计提谨慎，具备合理性。

#### （4）无形资产计提减值准备

公司 IP 衍生品运营业务 2023 年计提减值准备的无形资产情况见下表：

单位：元

无形资产名称	原值	累计摊销	无形资产减值准备	账面净值
玩偶一号互动智慧零售系统	1,823,030.47	840,000.31	983,030.16	---
上帝之眼	146,129.75	63,322.99	82,806.76	---

无形资产名称	原值	累计摊销	无形资产 减值准备	账面净值
合计	1,969,160.22	903,323.30	1,065,836.92	---

无形资产减值损失测算依据：公司如无法预见无形资产为企业带来经济利益期限的，视为使用寿命不确定的无形资产。期末，对使用寿命不确定的无形资产的使用寿命进行复核，如果有证据表明该无形资产为企业带来经济利益的期限是可预见的，则估计其使用寿命并按照使用寿命有限的无形资产的摊销政策进行摊销。

公司上述两项无形资产，系自主研发的非专利技术，于 2019 年用于公司生产的智能零售设备软件系统中，至 2023 年末，已经使用近五年。公司考虑到 IP 衍生品运营业务收缩规模，回撤大量智能零售设备，未来使用该非专利技术能否为公司带来足够的经济利益存在很大的不确定性。基于谨慎性原则考虑，公司对该无形资产全额计提了减值准备。

综上所述，2023 年度计提 IP 衍生品相关减值准备事项，真实反映了企业财务状况，符合会计准则和相关政策要求，符合公司的实际情况，计提减值准备是谨慎且合理的。

### 【会计师核查情况】

我们对于与 IP 衍生品运营业务相关资产（包括固定资产、无形资产、应收账款等）计提减值准备所实施的重要审计程序包括：

#### （1）固定资产及无形资产减值准备

我们对于固定资产及无形资产减值准备所实施的重要审计程序包括：

- 1) 评估并测试与固定资产及无形资产减值准备相关的关键内部控制；
- 2) 获取并复核公司管理层评价固定资产及无形资产减值是否存在减值迹象所依据的资料，评估对该资产所属资产组的认定和进行固定资产及无形资产减值测试时采用的关键假设的合理性；
- 3) 了解相关资产的使用情况，检查固定资产及无形资产减值是否已按照规定在财务报表中作出恰当列报和披露。

基于已执行的审计程序，我们认为金运激光管理层对固定资产、无形资产的减值准备计提符合企业会计准则及存货确认政策的规定，对相关信息的披露是适当的。

## (2) 应收款项减值准备

1) 通过了解、穿行和测试分析应收账款坏账准备内控制度是否合理健全，公司回款催收管理机制是否健全，相关内部控制设计及运行有效性；

2) 复核公司管理层在计算预期信用损失时对应应收账款客户的分组方法是否与会计政策所披露一致；

3) 复核公司管理层所统计的历史违约数据，并评估其考虑当前经济状况及前瞻性信息对历史数据所进行调整的合理性。进而评价管理层对于坏账准备估计的合理性；

4) 对于涉及诉讼事项的应收账款，我们查阅了相关文件评估应收账款的可收回性，获取了相关诉讼文件，考虑了诉讼事项对应收账款可收回金额的估计；

5) 通过对选取样本对应收账款期后回款情况进行检查程序，进一步评价了管理层坏账准备计提的完整性及整体合理性。

## (3) 存货跌价准备

1) 评估并测试与存货跌价准备相关的关键内部控制；

2) 了解并评估管理层所采用的存货跌价准备计提的测算方法及所作出的重大判断和估计，复核相关计算过程和结果及其账务处理；

3) 对存货实施监盘程序，检查了存货的数量及状况，并重点对存在呆滞迹象的存货进行了检查；

4) 获取存货跌价准备计算表，抽取部分型号产品，比较其在该表中记载的状态和库龄是否与存货监盘获取的情况相符；

5) 获取产品跌价准备计算表，执行存货减值测试，检查是否按金运激光公司相关会计政策执行，检查以前年度已计提跌价准备的存货在本期的变化情况等，分析存货跌价准备计提是否充分。

基于已执行的审计程序，我们认为金运激光管理层对固定资产及无形资产、应收款项、存货的减值准备计提符合企业会计准则的规定，对相关信息的披露是适当的。

**问题 8. 你公司因 2020 年至 2022 年连续三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值且 2022 年度审计报告显示公司持续经营能力存在重大不确定性，公司股票交易实施其他风险警示。2024 年 4 月 26 日，你公司提出撤**

销其他风险警示的申请。请你公司：

(1)结合前述问题回复,核查说明公司是否符合撤销其他风险警示的条件。

(2)逐项自查公司是否存在本所《创业板股票上市规则(2024年修订)》第9.4条规定的股票交易应当被实施其他风险警示的情形。

请年审会计师核查并发表意见。

### 【公司情况说明】

#### 一、对公司是否符合撤销其他风险警示的条件的核查说明。

综合本问询函前述回复内容,2023年度公司采取积极应对及改善措施,持续缩减亏损的IP衍生品业务规模,激光业务稳中有升,经营性现金流量净额、经营业绩明显改善。并且通过对外投资项目退出所得的相关资金,在保障公司营运资金的前提下,偿付了部分长期负债,融资利息负担有所减少。剩余长期借款已获得债权人的承诺支持,公司短期内不存在偿债压力。2023年度,公司总体盈利能力和现金流状况明显改善,公司不存在影响持续经营的重大不利事项,公司持续经营能力不存在重大不确定性,2022年度审计报告中带“与持续经营相关的重大不确定性”事项的影响已经消除。具体判断及分析依据可详见本问询函回复“第1题”之“三、(四)持续亏损的情况是否仍将持续,公司是否面临较大的经营风险,公司持续经营能力是否存在重大不确定性及判断依据。”

深圳大华国际会计师事务所(特殊普通合伙)对公司2023年度财务报告进行了审计,出具了标准无保留意见的审计报告,并出具了大华国际核字第2400361号《武汉金运激光股份有限公司出具带“与持续经营相关的重大不确定性”事项段的无保留意见涉及事项影响已消除的审核报告》,认为公司2022年度审计报告中“持续经营能力存在不确定性”的影响已经消除。

故,公司符合《创业板股票上市规则(2024年修订)》第9.9条规定的撤销其他风险警示的条件。

#### 二、对《创业板股票上市规则(2024年修订)》第9.4条规定的股票交易应当被实施其他风险警示的情形的逐项自查情况。

对照《创业板股票上市规则(2024年修订)》第9.4条,逐项自查如下:

(一)生产经营活动受到严重影响且预计在三个月以内不能恢复正常;

经查：公司目前生产经营活动正常，不存在上述情形。

（二）主要银行账号被冻结；

经查：公司目前主要银行账号正常使用，未被冻结。

（三）董事会、股东大会无法正常召开会议并形成决议；

经查：公司董事会、股东大会正常运转，并于 2024 年 5 月 20 日召开的 2023 年年度股东大会选举产生第六届董事会成员。

（四）最近一个会计年度财务报告内部控制被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告，或者未按照规定披露财务报告内部控制审计报告；

经查：公司 2023 年度不适用。

（五）向控股股东（无控股股东，则为第一大股东）或者其关联人提供资金或者违反规定程序对外提供担保且情形严重；

经查：公司不存在上述情形。

（六）最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一个会计年度审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性；

经查：公司最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，2023 年度公司审计机构深圳大华国际会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2023 年度财务报表出具了标准无保留意见审计报告，并出具了《武汉金运激光股份有限公司出具带“与持续经营相关的重大不确定性”事项段的无保留意见涉及事项影响已消除的审核报告》，公司 2022 年度审计报告中“持续经营能力存在不确定性”的影响已经消除。

（七）根据中国证监会行政处罚事先告知书载明的的事实，公司披露的年度报告财务指标存在虚假记载，但未触及第 10.5.2 条第一款规定情形，前述财务指标包括营业收入、利润总额、净利润、资产负债表中的资产或者负债科目；

经查：截至本报告披露日，公司不存在上述情形。

（八）最近一个会计年度净利润为正值，且合并报表、母公司报表年度末未分配利润均为正值的公司，其最近三个会计年度累计现金分红金额低于最近三个会计年度年均净利润的 30%，且最近三个会计年度累计现金分红金额低于 3000 万元，但最近三个会计年度累计研发投入占累计营业收入比例超过 15%或者最近三个会计年度累计研发投入金额超过 3 亿元的除外；

经查：公司不适用上述情形。



(九) 投资者难以判断公司前景，投资权益可能受到损害的其他情形。

经查：公司经营情况已按规定进行披露，且通过业绩说明会、互动易等方式与投资者保持交流，在信息披露范围内进一步介绍解说经营情况；公司经营合法，不存在业绩造假行为；公司与控股股东及其他关联方之间不存在违规占用资金的情况，至回复之日，公司未有损害投资者权益的其他情形。

### 【会计师核查情况】

#### 三、请年审会计师核查并发表意见。

##### 核查程序及结论

1、根据《创业板股票上市规则（2024 年修订）》第 9.4 条规定（六）最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一个会计年度审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性，公司因 2020 年至 2022 年连续三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值且 2022 年度审计报告显示公司持续经营能力存在重大不确定性，公司股票交易实施其他风险警示。

2024 年 4 月 26 日，公司提出撤销其他风险警示的申请，经核查：公司最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，2024 年 4 月 25 日，我们出具了大华国际审字第 2400358 号《武汉金运激光股份有限公司 2023 年度标准无保留意见的审计报告》，并出具了大华国际核字第 2400361 号《武汉金运激光股份有限公司出具带“与持续经营相关的重大不确定性”事项段的无保留意见涉及事项影响已消除的审核报告》，公司 2022 年度审计报告中“持续经营能力存在不确定性”的影响已经消除。

公司符合撤销《创业板股票上市规则（2024 年修订）》9.4 条规定（六）规定的其他风险警示的条件。

2、我们逐项核对《创业板股票上市规则（2024 年修订）》第 9.4 条规定的股票交易应当被实施其他风险警示的情形及公司实际情况：

(一) 生产经营活动受到严重影响且预计在三个月以内不能恢复正常；

经查：公司目前生产经营活动正常，不存在上述情形。

(二) 主要银行账号被冻结；

经查：公司目前主要银行账号正常使用，未被冻结。

(三) 董事会、股东大会无法正常召开会议并形成决议；

经查：公司董事会、股东大会正常运转，并于 2024 年 5 月 20 日召开的 2023 年年度股东大会选举产生第六届董事会成员。

（五）最近一个会计年度财务报告内部控制被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告，或者未按照规定披露财务报告内部控制审计报告；

经查：公司 2023 年度不适用。

（五）向控股股东（无控股股东，则为第一大股东）或者其关联人提供资金或者违反规定程序对外提供担保且情形严重；

经查：公司不存在上述情形。

（六）最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者均为负值，且最近一个会计年度审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性；

经查：2024 年 4 月 25 日，我们出具了大华国际审字第 2400358 号《武汉金运激光股份有限公司 2023 年度标准无保留意见的审计报告》，并出具了大华国际核字第 2400361 号《武汉金运激光股份有限公司出具带“与持续经营相关的重大不确定性”事项段的无保留意见涉及事项影响已消除的审核报告》，公司 2022 年度审计报告中“持续经营能力存在不确定性”的影响已经消除。

（七）根据中国证监会行政处罚事先告知书载明的事实，公司披露的年度报告财务指标存在虚假记载，但未触及第 10.5.2 条第一款规定情形，前述财务指标包括营业收入、利润总额、净利润、资产负债表中的资产或者负债科目；

经查：截至本报告披露日，公司不存在上述情形。

（八）最近一个会计年度净利润为正值，且合并报表、母公司报表年度末未分配利润均为正值的公司，其最近三个会计年度累计现金分红金额低于最近三个会计年度年均净利润的 30%，且最近三个会计年度累计现金分红金额低于 3000 万元，但最近三个会计年度累计研发投入占累计营业收入比例超过 15%或者最近三个会计年度累计研发投入金额超过 3 亿元的除外；

经查：公司不适用上述情形。

（九）投资者难以判断公司前景，投资权益可能受到损害的其他情形。

经查：公司经营情况已按规进行披露，且通过业绩说明会、互动易等方式与投资者保持交流，在信息披露范围内进一步介绍解说经营情况；公司经营合法，不存在业绩造假行为；公司与控股股东及其他关联方之间不存在违规占用资金的情况，至回复之日，公司未有损害投资者权益的其他情形。

经逐项核对《创业板股票上市规则（2024 年修订）》第 9.4 条规定的股票交易应当被实施其他风险警示的情形及公司实际情况，我们未发现公司存在其他应当被实施其他风险警示的情形。

专此说明，请予察核。

深圳大华国际会计师事务所  
(特殊普通合伙)

中国·深圳

中国注册会计师：\_\_\_\_\_

徐强

中国注册会计师：\_\_\_\_\_

丁月明

二〇二四年六月七日