证券代码:688333

证券简称:铂力特

西安铂力特增材技术股份有限公司 关于2024年报告的信息披露监管 问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事 其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任

西安铂力特增材技术股份有限公司(以下简称"公司")于近日收到上海证券交易所(以下简称"上 交所")出具的《关于西安铂力特增材技术股份有限公司2024年报告的信息披露监管问询函》(上证科 创公函【2025】0120号),以下简称"问询函"),公司会同相关中介机构对问询函所列问题进行了认真研 究和逐项落实,现就有关问题问复如下:

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况,均为四舍五人所致。如无特别说 明,本回复中使用的简称或名词释义与《西安铂力特增材技术股份有限公司2024年年度报告(修订 版)》一致。

基于商业秘密和商业敏感信息,根据相关法律法规、规范性文件及公司《信息披露暂缓与豁免事 务管理制度》,公司已履行相应信息豁免披露程序,对本次问询函回复中关于客户和供应商名称等事 项进行豁免披露处理。

年报显示,报告期公司实现营业收入13.23亿元,同比增长15.02%,销售模式上,收入均来源于直 销。客户所处领域方面,航空航天仍为公司营业收入的主要来源。主要客户变动方面,新增第五大客

户系公司海外客户的贸易商,该海外客户采购公司自研3D打印设备增长较多。 请公司:(1)说明报告期前十大客户的背景、合作历史,所处行业领域、销售内容、销售金额及变动 原因、关联关系、是否为最终客户、期末应收账款等,说明客户采购与其成立时间、主营业务和经营规 模是否匹配,销售设备是否实际安装运行,回款是否存在异常;(2)说明报告期向主要贸易商的销售内 容、终端客户情况、发货模式、安装验收主体、与上市公司的关联关系以及回款情况,终端客户未直接 可公司采购的原因及合理性,并说明其中新合作贸易商的公司背景、是否存在无商业实质交易;(3)结 合贸易商销售情况,说明公司收入均分类为直销的合理性,是否符合行业惯例:(4)分析说明公司近一 年收入连续增长与同行业上市公司、下游客户经营情况变动是否匹配,若否,请说明不匹配的原因及

说明报告期前十大客户的背景、合作历史、所处行业领域、销售内容、销售金额及变动原因、关 联关系、是否为最终客户、期末应收账款等,说明客户采购与其成立时间、主营业务和经营规模是否匹

配,销售设备是否实际安装运行,回款是否存在异常。 (一)报告期前十大客户背景、合作历史及所处行业领域

	(一)排	设告期前	前十大	客户背景、	合作历史及所处	上行业领域			
序号	客户名	客户背景	成立时间	所处行业领 域	合作历史	主营业务	注册资本	是否最 终用户	是否存 在关系
1	中空机有国发集限司	央企集团	2016 年 5 月 31 日	航空航天	2012年与客户A签署合同,开展业务合作。	年民用飞行器动力装置、第二动力装置、燃气烧机、在5年的、10年的、10年的、10年的、10年的、10年的、10年的、10年的、10	5,000, 000 万元 人民币	是	否
2	中国工团公	央金集	2008 年 11 月6日	航空航天	2012年与中国航空 工业集团公司客户 B 签署合同。开展业 务合作。	经营国多股股权范围内的国有资产 军 用航空器 发发动机。制导武器 军用航空器 发发动机。制导武器 军用航空器 发发动机。制导武器 军用统行机 医克里克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克克	6,400, 000 万元 人民市	是	否
3	中天集限	央 企 集	1999 年 6 月 29 日	航空航天	2013年与家户C签署合同,开展业务合作。	国有資产投資。然營管理各型學等武器系统、原天产品、卫星地面與用条件及 系统、原天产品、卫星地面與用条件及 系统、原天产品、卫星地面與用条件及 系统及投資。保安资料。在"国际"的 系统及投资。保安资料。在"国际"的 设备、电子发通明设备;计编制、产品、 设备、电子发通明设备;计编制、产品、 设备、电子发通明设备;计编制、产品、 知程序、设备性证据、数数、几至实本面 发展、现于发通,以下是一个企业 发展、现于发通明设备。并是一个企业 发展、现于发通的。 发展、现于发通的。 发展、现于发通的。 发展、现于发通的。 发展、现于发展、 工程、 发展、 现金、 工程、 工程、 工程、 工程、 工程、 工程、 工程、 工程、 工程、 工程	1,870. 000 万元 人民市	是	否
4	中天集限	央 企 集	2016 年 5 月 31日	航空航天		军民用飞行融动力装置。第二动力装置。统与使机,直升组构动系统的设计。 研制。生产"维修机"直升组构动系统的设计。 对助,生产"维修"(销售和销售间级设计。 发动机及水灯生产品的设计,研制,开 发。上产"维修"(销售"(销售")。 用一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个		是	否
5	客户D	民营企业	2015 年 12 月2日	技术服务与贸易等		根项目:技术服务,势不开少,块个设施。 10次(10%)。技术、设施、设施、设施、设施、设施、设施、设施、设施、设施、设施、设施、设施、设施、	l	香	否
6	泸飞科展贵州航技有任司	国有企业	2017 年 121 月8日	航空航天	2022年与泸州翰飞 能天科技发展者限 亦任公司签为同,开模业多合作。	许可项目、火需发点机研发与刺流、火票放射性及各种发生和显微,使用确定器类似多种发和激态。使用确定器类部件设计和生产。提供原定器体验,多条滤血缘,检验检验测度多、《经验检测度多、《经验检测度多、《经验检测度多、《经验检》、全人推广、"电线上发验者,是人类的一个人类的。" 电对象分离分离分离分离分离分离分离分离分离分离分离分离分离分离分离分离分离分离分离	5,000 万元人民币	是	否
7	成字设造 公都航备有司 企到限	民营上司公司	2013 年 11 月 18	30打印服务	2022年与成都通字 航空设备制造有限 公司签署合同、开 展业务合作。	许可项目。民用航空器零那件设计和生产。《传读那些批准的项目。各相关部门。 从他后行可开始完置活动。具体经常对。 目以相关地位于对于保护和文件设计证件为。 目以相关地位,是一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个	7,200 万克人民	是	否
8	苏晶科限	民营企业	2021 年 4 月 29 日	金属制品品等	2021年与苏州匀品 金属科均和,开展业分 等各合作。 多合作。	一般項目。金属制品研发,铁物进出口, 技术进出口。金属制品研发,铁物进出口, 技术进出口。金属材料制度。金属材料, 数量。 数本开发,技术形发,技术的 技术交通。技术规划。技术用了,机构 制品修理,提供到售,模具制造,排列的 制品修理,模具到售,模具制造,排列 科技术研发。金属成形型水制造。独外 ⁴ 科技术研发。金属成形型水制造。独外 ⁴ 特形,是自己的控制系统装置制造。但实 管理,是自己的控制系统装置制造。但实 被 更是一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个	1,126.4 万 元 人 民币	是	否
9	客户E	境外企业	2015 年4月	金属加工, 机械制造, 贸易与分销	2022年与客户E公司签署合同,开展	金属加工,机械制造,贸易与分销	豁 免 披露	否	否
10	中阳建技公司			受易与分割 金属 3D 打印 成 造等	业务合作 2021年与中科丰阳(福建)科技有限公司签署合同,开展 业务合作。	金属30月四的技术研发,技术服务,技术服务,技术、服务,技术、技术、保急,技术的工作,指密模具研发。生产,销售,其他 603月间产品的生产及销售、工艺品(不会要牙及其制件开发服务,智能任金保整成服务,在实际工程的设计与交通条件,上级电线、发展作业;指数使用头交级操务。工度自由、126条及程件。金额对表现一位气设备及矩件。金额对表现一位国际第上、成绩为行政体制的货物和技术进出口国际第上、成绩为行政体制的货物和技术进出了国际,从企业现场对场的货物和技术进出、企业,并从企业工程、企业工程、企业工程、企业工程、企业工程、企业工程、企业工程、企业工程、		是	否

二)2024年前十大客户销售内容、销售金额及变动原因、期末应收账款、期后回款情况

	(二7804年前1八各广销首约4、销首並领及支列原因、州不应收成款、州加巴默情况 单位:元							
序号	客户名称	销售内容	2024年销售金额	2024年12月31日 应收账款余額	期后回款金額(截至 2025 年 5 月 28 日)	期后回款比例		
1	中国航空发动机集团有限公司	3D打印设备、3D打印定制化产品及3D打印原材料	203,630,229.43	141,539,046.29	33,270,112.63	23.51%		
2	中国航空工业集团有限公司	3D打印设备、3D打印定制化产品及3D打印原材料	192,143,680.40	176,717,102.46	34,723,591.06	19.65%		
3	中国航天科工集团有限公司	3D打印设备、3D打印定制化产品及3D打印原材料	175,827,262.36	242,927,466.23	61,795,034.60	25.44%		
4	中国航天科技集团有限公司	3D打印设备、3D打印定制化产品及3D打印原材料	63,282,036.14	50,639,064.28	4,295,075.00	8.48%		
5	客户D	3D打印设备、3D打印原 材料	43,982,496.52	3,920,519.49	3,920,519.49	100.00%		
6	泸州翰飞航天科技发展有限责任 公司	3D打印设备、3D打印定 制化产品	42,414,047.82	2,397,040.00	30,910.00	1.29%		
7	成都通宇航空设备制造有限公司	3D打印设备、3D打印定制化产品及3D打印原材料	40,456,911.69	33,809,490.82	11,349,345.27	33.57%		
8	苏州勾晶金属科技有限公司	3D打印设备、3D打印定 制化产品	32,184,548.90	33,916,930.85	8,682,796.59	25.60%		
9	客户E	3D打印设备、3D打印原 材料	23,398,084.53	78,888.00				
10	中科丰阳(福建)科技有限公司	3D打印设备、3D打印定 制化产品	19,068,201.19	18,567,222.40				
	合 讠	r	836,387,498.99	704,512,770.82	158,067,384.64	22.44%		

(1)上表前十大客户中,前四大客户均为航空航天央企集团,其应收账款合计为61,182.27万元, 占前十大客户的比例为86.84%,该客户因其自身结算特点,均在陆续回款中;其余客户信用良好,均

不存在回款异常情况。

本报告期前十大客户中,与上年同期相比新出现客户为客户D、泸州翰飞航天科技发展有限责任公司、苏州匀晶金属科技有限公司、中科丰阳(福建)科技有限公司,具体情况为:

客户D为贸易商,因客户E自身原因,自2024年客户E通过客户D向公司采购3D打印设备,使公

司对客户D销售额增加。因此,与客户E合并来看,该客户并非新增前十大客户,变动原因主要是由 于客户E采购公司3D打印设备增加所致。

2024年度,公司对泸州翰飞航天科技发展有限责任公司、苏州勾晶金属科技有限公司及中科丰阳

(福建)科技有限公司销售额增加,主要原因为上述客户在基行业应用3D打印技术,采购公司3D打印 设备与3D打印定制化产品增加。 (三)安户妥购与其成立时间 主营业条和经营扣模是否匹配

公司前十大客户成立时间均较早,除泸州翰飞航天科技发展有限责任公司、苏州匀晶金属科技有 限公司和中科丰阳(福建)科技有限公司外,主要客户成立时间均在10年以上。

公司前十大客户中,除客户D、客户E为贸易商外,其他客户的主营业务主要为航空零部件制造、 航空器制造、武器装备制造、机械设备制造等生产商,在其行业领域内拓展、应用金属3D打印技术,主 营业务与公司销售产品相匹配。

公司的前十大客户包括航天航空领域的国有企业、地方国有企业、民营上市公司等,客户信誉良 好、且涉及业务范围广泛、具有一定的行业地位,其自身业务规模与公司销售金额可以匹配。 综上所述,前十大客户对公司产品的采购情况、采购时间、采购额与其自身业务规模匹配。

(四)销售设备是否实际安装运行

10万期,公	可削工人各户的反首销售效重如下:	
序号	客户名称	2024年销售设备台数
1	中国航空发动机集团有限公司	5
2	中国航空工业集团有限公司	1
3	中国航天科工集团有限公司	11
4	中国航天科技集团有限公司	5
5	客户D	7
6	泸州翰飞航天科技发展有限责任公司	7
7	成都通宇航空设备制造有限公司	3
8	苏州勾晶金属科技有限公司	4
9	客户E	4
10	中科丰阳(福建)科技有限公司	16

报告期公司销售给前十大客户的3D打印设备、除以FXW贸易条款销售至境外的设备、因公司不 负责设备的安装调试而不掌握其最终使用情况以外,公司均取得了客户出具的设备验收报告。公司 销售的上述设备均已实际安装运行。

二、说明报告期向主要贸易商的销售内容、终端客户情况、发货模式、安装验收主体、与上市公司 的关联关系以及回款情况,终端客户未直接向公司采购的原因及合理性,并说明其中新合作贸易商的 公司背景、是否存在无商业实质交易。

(一)报告期向主要贸易商的销售内容、终端客户情况、发货模式、安装验收主体、与上市公司的关 联关系以及同款情况

	单位:元								
序号	贸易商	终端客户	销售内容	2024年销售收入	截至2024年末应 收款	期后回款	发货模式	安 装 验 收主体	是 否 关 联方
1	客户D	注	3D打印设备及3D打印原材料	43,982,496.52	3,920,519.49	3,920,519.49	EXW 模易工 式,留是 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一 一	EXW 贸易客户提控转移	否
2	客户E	注	3D打印设备	23,398,084.53	78,888.00		EXW 模易 式,贸工 货出 行出	EXW 贸易客户提控转移	否
	△	1+		67 380 581 05	3 000 407 40	3 920 519 49			

注:因自身原因,自2024年客户E通过客户D向公司采购3D打印设备,客户E采购公司3D打印 设备后,公司因不负责3D打印设备的安装调试而不掌握设备终端客户及最终使用情况。该客户回款 良好,剩余的尾款正在催收中.

(二)终端客户未直接向公司采购的原因及合理性,并说明其中新合作贸易商的公司背景、是否存 在无商业实质交易

1、终端客户未直接向公司采购的原因及合理性					
	序号	贸易商名称	是否新合作贸易商	终端客户未直接向公司采购的原因	
	1	客户D	否	客户E,自2024年起因自身原因,通过其贸易商客户D采购公司产品并	
	2	客户E	香	在客户E所在区域进行自用及销售,公司与客户E和客户D按照EXW贸易条款进行产品销售,其自行从公司提货并负责全程运输及终端用户安装调试等工作。	

2. 交易的商业实质

上述两家客户均不是本报告期内与公司首次合作,公司将产品销售给贸易商而不是直接销售给 终端客户具有合理的商业理由,公司与贸易商之间的交易基于真实的商业背景,公司与贸易商之间不 左左无商业宝质的交易.

三、结合贸易商销售情况,说明公司收入均分类为直销的合理性,是否符合行业惯例。 公司与贸易商客户之间是买断式销售,销售后产品所有权归贸易商所有,贸易商并非公司的经销

商。双方未签定任何有约束力的经销协议或具有经销性质的合同条款;贸易商根据其自身经营情况 向公司进行采购,双方未约定年度销售金额,不存在公司委托贸易商代销等情形;贸易商自主对外销 售、自主定价、自负盈亏,公司未制定销售指导价,未对贸易商的销售区域、销售渠道等进行限制。 因此,公司结合具体业务实质,将销售模式披露为直销模式,具有合理性。

通过检索制造业上市公司中,通过贸易商销售的部分案例,其销售方式披露如下:

代码	简称	行业分类	销售模式/收入确认方法	披露直锥占比
688310	迈德医疗	专用设备制造 业	外销收入分为直接销售给高外终端客户和通过贸易高销售给高外终端客 户。其中直接销售给高外终端客户在公司已根据合同约定将产品报关,取得 提单或安装编从单且相关的经济对益限可能流入均编从收入;通过贸易商报 指给海外终端客户在公司根据合同约定将产品运至港口、贸易商报关;出口 运送至保禁定户所在厂区并进行受付,取得安装船从单部从收入。	100%
688616	西力科技	业	海外销售方面,公司还向东南亚、非洲等地区客户出口电表类产品,通过参与 投标、自主开发客户、向海外电表企业及贸易商销售等方式开拓市场。	100%
688239	航宇科技	铁路、船舶、航 空航天和其他 运输设备制造	规外业长亚聚系在限例 NADGAP 等航空原汇上业系根据管理原本系从进行 通过G系统定、普度FeW、3% 统会ARTAN)等等端层产对公司销造,然处理 等特种生产工艺、供货能力和质量按证能力的均均式等。 IR特级外航空发动 机制造商等等级等空间在成高速之一点,需要产化金通量单件可能交换的 核等力定定步等级标应而均匀等供货能力和质量保证的一点是要尽了人会 均低的最低的定义发现代形型。 15 (15 例2)。 20 通过音符电阻中线,每年 需要产价特别。 18 0 通过音符和电阻中线,每年 需要产价特别。 18 0 通过音符和电阻中线,每年 20 0 通过音径和电阻中线,每年 20 0 通过音径,20 0 通过音径和一位音径 20 0 通过音径和一位音径,20 0 通过音径和一位音径,20 0 通过音径 20 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0 0	100%

四、分析说明公司近三年收入连续增长与同行业上市公司、下游客户经营情况变动是否匹配,若 否,请说明不匹配的原因及合理性。

1、公司近三年收入与同行业上市公司对比情况

年度	2024年度	2023年度	2022年度
铂力特	132,557.07	115,244.78	91,807.86
其中:3D打印定制化产品及技术服务	68,943.20	55,821.14	46,768.20
自研3D打印设备、配件及技术服务	54,539.00	51,946.14	41,813.84
华曙高科(688433)	40,103.62	53,965.84	40,269.18
超卓航科(688237)	15,849.03	9,007.28	7,204.10
迈信林(688685)	32,428.20	22,063.12	20,492.69

注:华曙高科主营业务为工业级增材制造设备的研发、生产与销售,上表选取数据为其定期报告 披露的3D打印设备及辅机配件业务收入;超卓航科主营业务为定制化增材制造和机载设备维修业 务,上表选取数据为其定期报告披露的航空航天零部件及耗材增材制造业务收入,2022年度超卓航科 未披露该收入分类,故使用其2023年年度报告披露当年收入及增长率计算得出2022年度数据;迈信 林主营业务为航空航天零部件的工艺研发和加工制造、上表数据为航空航天零部件及工装。

公司主营业务收入主要由3D打印定制化产品及技术服务与自研3D打印设备、配件及技术服务 构成。3D打印定制化产品及技术服务方面,公司下游主要应用领域为航空航天领域,由于国内上市 公司中尚无金属30打印定制化产品及技术服务作为主营业务的企业 拉选取下游应用领域及案户结 构与公司类似的超卓航科、迈信林进行比较。根据上表数据,2022年度至2024年度,公司与超卓航 科、迈信林保持持续增长,公司3D打印定制化产品及技术服务增长趋势不存在异常。自研3D打印设 备、配件及技术服务方面。公司的同行业上市公司为华曜高科、经比较、2023年度较2022年度。公司自 研3D打印设备、配件及技术服务的增长率低于华曙高科;2024年度该业务规模较上年同期略有增加, 与华曙高科业务回落的趋势不同,主要系公司继续深耕航空航天领域,并持续拓展新的应用领域所

2、公司近三年收入与下游客户对比情况

单位:万元			
年度	2024年度	2023年度	2022年度
铂力特	132,557.07	115,244.78	91,807.86
航发动力	4,787,970.07	4,373,388.19	3,709,714.89
中航沈飞	4,283,723.64	4,624,777.86	4,159,774.39
中航西飞	4,321,575.25	4,030,123.21	3,766,002.58

最近三年,下游已上市主要客户业务规模稳步增长,公司主营业务保持持续增长趋势,与下游已 上市主要客户趋势相同。 综上所述,公司收入增速与同行业上市公司、下游客户经营情况相比不存在异常。

五、核查情况: (一)保荐人核查程序

1、访谈年审会计师,了解2024年度收入、应收账款的审计情况,上市公司财务处理是否符合会计 准则规定、抽查上市公司已销售设备的验收报告。 2、获取上市公司关于前十大客户销售金额变动的说明、上市公司关于前十大客户的背景、合作历

史、所处行业领域、销售内容、关联关系的说明、上市公司关于通过贸易商交易的说明; 3. 获取上市公司关于主要客户期后回款情况;

4、获取上市公司与主要贸易商签订的合同;

5. 检索上市公司前十大客户和主要贸易商工商资料: 6、通过公开渠道查询上市公司同行业企业及主要已上市客户定期报告。

(二)保荐人核查意见

1、公司前十大客户向上市公司采购规模与其成立时间、主营业务和经营规模相匹配,与上市公司 不存在关联关系:除以EXW贸易条款向境外销售的设备外,公司对外销售设备均已安装运行;回款不

2、报告期内,公司的主要贸易商与公司不存在关联关系;终端客户通过贸易商向公司采购具有合 理性;公司与主要贸易商之间不存在无商业实质的交易;

3、结合公司的具体业务实质,将销售模式披露为直销具有合理性; 4、公司收入增长趋势与同领域上市公司、下游客户经营情况基本匹配。

(三)年审会计师核查程序

1. 取得公司销售明细,核查前十大家户的销售情况及变动原因,访谈公司管理人员和销售人员 了解前十大客户的合作历史、所处行业领域、销售内容、变动原因等情况,评价前十大客户采购与其成 立时间、主营业务和经营规模匹配情况;通过互联网公开渠道检索及获取资信报告,核查报告期内主要贸易商基本情况和公司背景、与公司是否存在关联方关系;取得公司与前十大客户签订的合同、发 货单据、物流单据、验收报告、设备调试报告、设备服务报告等,核查前十大客户是否为终端客户,核查 销售设备是否实际安装运行:取得前十大客户的期后回款情况,评价回款是否存在异常:

2、取得公司销售明细.统计报告期贸易商客户的数量及变动情况;访谈公司管理人员和销售人 员,了解贸易商对应的终端客户、发货模式、安装验收主体等情况,评价终端客户未直接向公司采购的 原因及合理性,评价公司将收入均分类为直销是否具有合理性;通过互联网公开渠道检索及获取资信 报告,核查报告期内主要贸易商基本情况和公司背景,与公司是否存在关联方关系;取得公司与贸易 商签订的合同、发货单据、物流单据、验收报告、银行回款回单等。核查贸易商销售的回款情况及交易 的商业实质;

3、取得同行业上市公司、下游客户经营数据,与公司近三年收入增长情况进行对比分析,分析公 司经营数据是否与同行业变动情况相匹配;评价公司将收入均分类为直销是否符合行业惯例。 (四)年审会计师核查意见

1、公司前十大客户采购与其成立时间、主营业务和经营规模相匹配;销售设备除以EXW贸易条 款销售的设备外均已安装运行;回款情况良好,不存在异常情况;

2、报告期内,公司的主要贸易商与公司不存在关联关系;回款不存在重大异常;终端客户未直接 向公司采购具有合理原因;公司与主要贸易商之间不存在无商业实质交易;

3、结合公司的具体业务实质,将销售模式披露为直销具有合理性,符合行业惯例; 4、由于公司金属3D打印技术产业化程度不断加深,市场渗透率不断增加,对于客户采购锻造、铸 造等传统制造服务或装备有一定替代作用,公司主营业务保持持续增长趋势。公司收入增速与同行 业上市公司、下游客户经营情况相比不存在异常。

2.关于收入确认合规性。 年报显示,(1)报告期公司新增收入确认政策适用情形,对于3D打印设备销售,在收到客户验收 报告确认收入的基础上,新增"客户在本集团现场验收并签署验收报告后,由于客户要求暂未发货并 取得双方签署的代管协议,且收入的金额能够可靠计量后,确认收入"以及"本集团在3D打印设备发 出,虽未取得客户的验收报告,但已收取除质保金以外的全部合同款项,确认收人";对于3D打印定制 化产品及3D打印原材料销售,在收到客户签收的交付单确认收入的基础上,新增"客户在本集团现场 验收要求暂不发货并取得双方签署的代管协议,且收入的金额能够可靠计量后,确认收入":(2)公司 对2023年年报、2024年一季报、半年报、三季报以及2024年业绩快报进行会计差错更正,主要涉及收 人、成本、利润、应收账款、存货等报表项目;(3)公司收入集中于第四季度,2024年第四季度收入占比 提升至40.21%。请公司:(1)逐一说明报告期新增收入确认政策适用情形的原因,是否符合企业会计 准则规定,是否符合行业惯例,代管模式下货品存放是否符合规定,在未取得客户验收报告的情况下 仅通过收到合同款项能否确认商品控制权已发生实质转移,并说明各类收入确认情形下的收入金额 及占比,与往年相比是否发生显著变化;(2)说明本次对各定期报告及业绩快报进行会计差错更正的 具体情况,包括涉及的客户名称、合同签订情况、销售内容、收入确认方式、往期不予确认的原因、更正 后予以确认的时点及依据,并说明收入确认内部控制是否已完善,相关报告期是否还存在其他类似情 形,是否需要进一步更正;(3)说明2024年第四季度前五大客户销售情况,包括名称、销售金额、各主 要订单收入确认金额、时点及依据,是否符合合同约定及企业会计准则规定,是否存在发货至验收历 时显著较短、合同晚干发货时点签订、未发货即确认收入、期后产品退回等情形、是否构成提前确认收

一、逐一说明报告期新增收人确认政策适用情形的原因,是否符合企业会计准则规定,是否符合 行业惯例,代管模式下货品存放是否符合规定,在未取得客户验收报告的情况下仅通过收到合同款项 能否确认商品控制权已发生实质转移,并说明各类收入确认情形下的收入金额及占比,与往年相比是

(一)报告期新增收入确认政策适用情形的原因

1、公司代管已售并经客户验收商品的必要性

公司在和客户合作过程中,客户的部分定制化不可替代的产品已完成现场交接但因客户原因包 括但不限于避免重复运输、不具备接收条件及其他客户的计划安排,应客户要求需单独存放、随时发 货车指定地点故未及时发出的产品,签署售后代管相关协议,产品享受代管服务以及代管期限均取决

于客户的计划安排,待客户下发发货计划后再组织发运。上述业务符合行业惯例,具备合理性。 2、本报告新增此项收入确认具体适用是为了财务报告使用者更好地理解财务信息而新增的披 露,并非首次适用。

(二)代管模式准则规定

1. 会计准则相关规定 根据《应用指南(2018)》中针对"售后代管"情形下"控制权"转移的具体规定:"售后代管商品是指 根据企业与客户签订的合同,已经就销售的商品向客户收款或取得了收款权利,但是直到在未来某一 时点将该商品交付给客户之前,仍然继续持有该商品实物的安排。实务中,客户可能会因为缺乏足够 的仓储空间或生产进度延迟而要求与销售方订立此类合同。在这种情况下,尽管企业仍然持有商品 的实物,但是,当客户已经取得了对该商品的控制权时,即使客户决定暂不行使实物占有的权利,其依 然有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。因此,企业不再控制该商品,而只是向

在售后代管商品安排下,除了应当考虑客户是否取得商品控制权的迹象之外,还应当同时满足下 列四项条件,才表明客户取得了该商品的控制权:一是该安排必须具有商业实质,例如,该安排是应客 户的要求而订立的;二是属于客户的商品必须能够单独识别,例如,将属于客户的商品单独存放在指 定地占:三县该商品可以随时交付给客户:四县企业不能白行使用该商品或将该商品提供给其他客 户。实务中,越是通用的、可以和其他商品互相替换的商品,越有可能难以满足上述条件。"

2、公司以售后代管确认收入具有商业合理性,符合收入确认条件 (1)公司已完成了合同约定的履约义务,符合企业会计准则的相关规定

根据收入准则,公司售后代管安排属于某一时点履行的履约义务,在产品单独存放保管后,公司 便履行了合同中约定的履约义务,客户亦取得相关商品的控制权,此时确认收入符合准则规定。具体

分析如下: 业就该商品或服务享有现时收款权利,即客户 该商品或服务负有现时付款义务 企业已将该商品的控制权转移给客户

企业已接受该商品或服务等 (2)符合《应用指南(2018)》的相关规定

企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移 以产,即客户已取得该商品所有权上的主要风险

结合公司产成品人库后的暂存情况,对照上述"售后代管"控制权转移的具体条件分析如下 同执行过程中,客户基于其自身的因素要求公司代管产品,30打印设备销售现场验 印记制化产品根据客户要求完成核对后,收到代管通知函,双方签署代管协议或暂在 议后确认收入,该业务具有商业实质。 公司将相关商品单独存放,标识清楚,公司可随时间客户转移相关产品。 公司将相关商品单独存放,标识清楚,公司可削时间客户转移相关产品。 客户在签署代曾协议,代曾通知函或暂存协议员,公司将相关商品单独存放保管,接到客户, 货报令后可以顺时交付给客户。

对于售后代管产品,客户已对产品的质量标准、数量等进行了验证 接受了该产品。客户签署代管协议,代管通知庭或暂存协议的行 基明度,包户接受法查点

入司的产品具有高度定制化特征,产品具有不可替换性,公司亦无法将上述产品自行使用 提供给其他客户。 绘上,对于客户要求公司暂存的产品,在产品人成品库专门区域并取得客户出具的代管协议,代 管通知函或暂存协议后,客户已经取得了对该商品的控制权,即使客户决定暂不行使实物占有的权 利,其依然有能力主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益,满足收入确认要求,公司据此 确认相关产品的收入符合企业会计准则的要求。

(三)代管模式行业惯例

部分行业案例中有关售后代管确认收入的描述具体情况如下:

	公司名称	售后代管确认收入的披露情况
	上汽集团	针对售质代管商品安排。结合该安排是否具有商业实质、对属于客户的产品能否单独识别、该产品是否可以随时交付给客户、本集团是否不能自行使用该产品或将该产品提供合其他客户等因素判断客户取得控制权的时点。
	三角防务	存在售后代管业务的,客户验收完毕且出具《产品验收合格确认单》,双方签订代管协议列明产品清单后,产品 单独存放于公司指定库房且有清晰标识,同时确认收入;
	成电光信	本公司对于客户要求下厂验收的产品,在满足售后代管商品安排并且客户取得商品控制权,经客户验收通过 后确认收入的实现。
	太阳纸业	售后代管商品以货物转移到代管仓、客户在产品出库单签字确认后为确认收入实现标准。
Г	龙泉股份	公司预应力钢筒混凝土管(PCCP)等混凝土管道产品、金属管件产品符合售后代管商品安排的,在符合售后代

代管模式下,公司为客户生产的产品为定制化产品,其他客户无法使用,客观上不存在转售或挪 作他用的可能性;从客户角度,公司亦不能自行使用该产品或提供给其他客户。公司将相关商品单独 存放,标识清楚,产品实物相关信息——对应,可对售后代管产品单独识别和区分,公司可随时向客户 转移相关产品。售后代管货品存放管理,参考行业惯例,确认收入符合《应用指南(2018)》的规定

(四)在未取得客户验收报告的情况下仅通过收到合同款项能否确认商品控制权已发生实质转 在未取得客户验收报告但已收到合同款项则表明客户已依据双方所签订的业务合同,按照其内

部有关采购商品的管理流程履行完成商品的验收并达到合同约定的支付款项条件,故虽未收到客户 书面验收报告,依照合同约定,实际付款则能充分说明公司已将所售商品控制权转移至客户,客户已 经取得相应商品的控制权,达到了14号准则第五条、第十三条有关在某一时点履行的履约义务所规 定收入确认条件。 具体如下:

1、控制权转移的实质判断:根据合同条款及实际履约情况,设备已交付并完成安装调试(运输单 据、安装调试报告、服务报告佐证),客户已实际占有并使用设备,表明商品所有权上的主要风险和报 酬已转移至客户;

2、款项支付作为履约认可:客户已按合同约定支付除质保金外的全部约定节点款项(包括发货、 安装调试、验收进度款等),且未对设备性能提出异议或主张退货/索赔,可合理推断客户已接受设备 并履行了付款义务;

3、替代性证据支持:在验收报告缺失的特殊情况下,物流签收单、安装调试报告、服务报告等文件 已形成完整证据,足以证明公司已履行合同履约义务:

综上,公司收入确认并非仅依赖收款,而是基于控制权转移的实质,结合合同履行、替代证据及客 户付款行为做出的综合判断,符合企业会计准则规定

(五)报告期新增收入确认政策适用情形的基本情况

単位:力:	兀				
产品类型	新增收人确认政策适用情形	原因	2024年该情形的收 人确人金额	2023 年该情形的收 人确认金额	
3D 打印设备销售	署的代管协议,且收入的金额能够可靠计	公司在业务实际执行过程中 存在该种情况,因此公司新增 收入确认政策适用情形	2,509.69	5,175.18	
3D 打印定制化 产品及 3D 打印 原材料销售	管协议,且收入的金额能够可靠计量后确 认收入		8,642.70	4,307.49	
3D 打印设备销售	本集团在3D打印设备发出, 虽未取得客户的验收报告, 但已收取除质保金以外的 全部合同款项后确认收入	公司未来业务实际执行过程 中存在发生此类情况的可能 性	无	无	
注:上表中代管模式下在确认收入时尚未交付给客户的产品,截至2024年12月31日均已交付至					

报告期公司的收入确认存在上述情形,与往年相比未发生显著变化

二、说明本次对各定期报告及业绩快报进行会计差错更正的具体情况,包括涉及的客户名称、合同签订情况、销售内容、收入确认方式、往期不予确认的原因、更正后予以确认的时点及依据,并说明 收入确认内部控制是否已完善,相关报告期是否还存在其他类似情形,是否需要进一步更正。 (一)会计差错更正的具体情况

1	客户F	2023 年 8 月、2023 年 10 月,签订业务 合同	3D打印定制化 产品	1,663,368.00	章的验收报告、客户的签收单、入库单等等。	管协议》,收入确 认存在瑕疵	在3D打印定制化 产品发出,在客户 F供应商管理平台 上查到相关收货 记录
2	客户G	2024年3月,签订 业务合同	3D打印定制化 产品	3,352,539.82	在3D打印出, 在产品的有效。 在产品的有效。 在产品的一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个一个	产品尚未发出, 未获得纸质《代	在3D打印定制化 产品发出,收到客 户签字件移 交清单
3	客户A	2024年1月,签订 业务合同	3D打印定制化 产品	803,637.17	在3D打印 無知 和 化 中 产	产品尚未发出, 未获得纸质《代 管协议》,收入确 认存在瑕疵	在3D打印定制化 产品发出,收到客 户签收的交付单 后确认收入
4	客户H	2023年12月27日 客户向公司发出 《确认函》,确认向 公司采购相关产 品;2024年1月,签 订业务合同	3D打印定制化 产品	2,806,202.58	在3D打出 排化代产 20 打印 20 打印 20 大小 20 打印 20 大小	管协议》客户只	在3D打印定制化 产品发出,收到客 户签收的交付单 后确认收入
5	客户I	2023 年 4 月, 签订业务合同	技术服务及生产3D打印定制 化产品	813,805.31	收且产表性活体之类。 中国 电影收制 化代单位 化电子 电影收制 化电子 电影收制 化电子 电影收制 化电子 电影	按技术服务进度确认收入,依据确不充分,收入确不 认存在瑕疵	收到客户针对该 技术服务自会 3D 打 股份 1
6	成都通字备限公司	2023年12月,签订	3D打印设备	9,336,283.19	在3D打印设备给 出,获取代表控制的 大块收入。 在1000000000000000000000000000000000000	未获得纸质《代	在3D打印设备发 出,收到客户3D 打印设备验收报 告后确认收入
7	客户J	2023 年 12 月客户 出具《确认函》; 2024 年 5 月,签订 业务合同	研发及生产3D 打印定制化产 品	61,163,481.15	在3D打印出租 在产轻期和 大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大大	合同识别错误, 产品尚未发制。 未获得纸质《代管协议》,收入确 认存在瑕疵	在3D打印定制化 产品发出,与客户 对账,客户人库时 确认收入
		合 计		79,939,317.22			

出现上述会计差错的主要原因是公司财务人员对会计准则的理解不到位,对合同识别错误,以及 收入确认的依据存在瑕疵,导致部分收入确认出现差错。

(二)收入确认内部控制完善情况

针对收入确认存在的上述情况,公司已采取相应措施进行整改,包括对公司相关人员进行培训强 化规范财务核算的意识、完善公司内部信息传递机制、完善收入确认内部控制制度的设计、加强内部

完善内部控制,强化内部审计监督职责,审计部将收入跨期确认纳入重点审计范围,逐月进行内 部审计,以确保收入确认的准确性。 完善销售合同管理机制,在合同中明确与收入确认相关的条款,要求业务部门在签订合同前后及 时提交财务中心审核与备案,后续对合同中的上述条款修改时,销售部门应与财务中心及时沟通,财

务中心根据修改后的条款准确判断是否符合收入确认标准,如果条款难以判断,财务中心应及时与会 计师事务所等外部专业机构进行沟通,从内部和外部双管齐下,确保收入确认准确、规范。 同时公司进一步完善了收入确认的相关会计政策,后续将严格按照更新后的政策确认收入。

(三)相关报告期是否还存在其他类似情形,是否需要进一步更正 公司于2025年1月24日收到中国证券监督管理委员会陕西监管局下发的《关于对西安铂力特增 材技术股份有限公司采取责令改正并对薛蕾、梁可晶采取出具警示函措施的决定》(陕证监措施字 [2025]5号)后高度重视,公司成立了自查小组实施自查工作,结合公司实际情况,对公司内控制度、对 业务流程及合同、重要的交易会计处理方式等方面进行全面检查。除已披露的会计差错更正事项外, 相关报告期不存在因其他类似情形需要进一步更正的事项。

E、说明2024年第四季度前五大客户销售情况,包括名称、销售金额、各主要订单收入确认金额、 时点及依据,是否符合合同约定及企业会计准则规定,是否存在发货至验收历时显著较短、合同晚于 发货时点签订、未发货即确认收入、期后产品退回等情形,是否构成提前确认收入。

(一)2024年第四季度前五大客户销售情况 1、2024年第四季度前五大客户的名称、销售金额

提前确认收入

公司2024年为四手反前几八台广下的百亚顿八丁	1,000 /J [1] [H] [H] [H] [K] [-427]/J
(1)客户一:中国航空发动机集团有限公司	
单位,元	

1	单位:元									
合同	合同签订 时间	收人确认金 額	收入确认时点	收入确认依据	销售内容	发 货 至 验是	是否存在 行 后 同 的 的 的 时 份 同 尺 行 尺 行 尺 行 尺 行 尺 行 尺 行 尺 行 尺 行 尺 行 尺	是否存在 未发货收入 情况	是 在 期 品 回	特殊情况说明
合同1	2024/12/ 10	14,742, 289.68	2024/12	签订合同,完成交付并取得 客户签收的交 付单	3D打印定 制化产品 及3D打印 原材料	发客的即 货户交确人 和签付认人	是	否	否	合同签订时间晚 于发货时间,航空 航天行业,存在先 投产、交付,后签 订合同的惯例。
合同2	2024/4/26	10,333, 798.37	2024/10- 2024/12	签订合同,完成交付并取得客户签收的交付单	3D打印定制化产品及3D打印原材料	发客的即 货户交确 将字单收		否	否	不存在

客户二:中国航空工业集团有限公司

	1 100.00									
合同	合同签订时间	收入确认金 额	以八明八四元				情况	是否存 在未即 价 情况 情况	是否存后 在期品回	特殊情况说明
合同	2024/11/13	30,677, 453.93		签订合同,完成交付并取得 成交付并取得 客户签收的交 付单	原材料	收人		否	否	不存在
合同 2	2024/11/7	16,292, 409.31	2024/12	签订合同,完成交付并取得 成交付并取得 客户签收的交 付单	3D 打印定制化产品及3D打印原材料	发货取得客 户签字的交 付单即确认 收入	否	否	否	不存在
合同	2024/3/4	16,182, 996.37	2024/10- 2024/ 12	签订合同,完成交付并取得客户签收的交	制化产品	户签字的交		否	否	不存在

客户三:泸州翰飞航天科技发展有限责任公司

	单位:元									
合同	合同签订时间	收人确认金额	收入确认时 点	收入确认依据	销售内容	发验间历 著 致 股 是 时 短 短 足 时 短 短	是否存在合 同签订时间 晚于发货时 间情况	是 否 存 在 即 人 情况	是否存在 期后产品 退回	特殊情
合同	2024/9/19	37,345,132.76	2024/12	签订合同,完 成验收并收到 客户签章的验 收报告	3D 打印设备	否	否	否	否	不存

客户四:客户D

	里位:元									
合同	合同签订时 间	收人确认金	收入确认时点	收人确认依据	相当內谷	著较短	发货时间	是在货认 香未即收 情况	是 存	特殊况说
合 同1	2024/8/28	13,125, 369.26	2024/11	EXW 贸易条款,客户工 厂提货即控制权转移, 提货时在物流签收单 上签字	3D 打印设备	EXW 贸 易 条 条 工 即 转 移 校 移 校 移 校 移 校 移 校 移 移 移 移 移 移 移 移 移	香	否	否	不存
合同2	2024/9/3	10,009, 661.28	2024/11	EXW 贸易条款,客户工 厂提货即控制权转移, 提货时在物流签收单 上签字	3D.打印	EXW 贸客层 条款,提制 工控移 转移	否	否	否	不存

客户五,中国航天科丁集团有限公司

	単位:ラ	Ċ								
合同	合同签订 时间	收入确认金额	收人确认 时点	收入确认依据	销售内容	发货至验 收时间时显 否好短	是否有签证 存签证 是 合同间 货 时 形 况	是在货认 香未即收 情况	是 在 期 品 回	特殊情况说明
合 同 1	2024/12/ 29	17,680,752.26	2024/12	签订合同,完成交付并取 成交付并取 得客户签收 的交付单	3D打印定制 化产品及3D 打印原材料	发客的即 股票 等 的 等 的 。	是	否		合同签订时间晚于发货 时间,航空航天行业,存 在先投产、交付,后签订 合同的惯例。

综上所述,公司第四季度主要订单收入确认方式符合合同约定及企业会计准则的规定,不存在提 前确认收入的情况。

四、核查情况:

(一)保荐人核查程序

1、获取公司关于新增收人确认政策适用情形及差错更正的说明;

2.取得年审会计师出具的审计报告、内部控制审计报告及上市公司的内控自评报告; 3、访读年审会计师了解新增收人确认政策适用情形及差错更正的披露是否恰当、新增收人确认 政策是否符合企业会计准则规定,是否符合行业惯例;

1、公司根据其业务情况,在本报告期新增收入确认政策适用情形符合企业会计准则规定:根据上

4、获取按照新增收入确认政策适用情形确认收入的明细表、定期报告差错更正明细表: 5、获取上市公司关于第四季度主要客户的合同情况、发货情况、验收情况及期后退货情况。

7公司提供的内控自评报告,年审会计师出具内控审计报告,代管模式下货品存放符合规定;在未取 得客户验收报告的情况下,公司取得其他替代证据表明控制权已实质转移;公司按各类新增收人确认

政策适用情形下的合计收入金额及占比整体与上一年度未发生显著变化。 2、公司对出现的会计差错事项按照准则规定进行追溯调整,不存在需要进一步更正的其他类似 重大会计差错情形。公司对会计差错事项进行自查和整改,收入确认按照公司相关内控制度规定执

3、公司2024年四季度前五大客户收入确认符合合同约定及企业会计准则规定,不构成提前确认 (三)年审会计师核查程序

1、访谈公司管理层,了解公司新增收入确认政策的原因,结合年报审计所获取到的资料和信息, 评价公司各类型销售业务的开展历史、主要内容、业务模式、客户交易信息以及新增收入确认政策的

披露是否恰当,是否符合企业会计准则规定,是否符合行业惯例; 2、访谈公司管理层并检查相关资料,了解上述会计差错更正事项的原因、追溯调整、自查及整改

3、评价前会计差错更正事项在所有重大方面符合《企业会计准则第28号一会计政策、会计估计

变更和差错更正》的规定;

4、了解并评价公司收入确认相关的关键内部控制设计及执行有效性; 5、结合年报审计所获取到的资料和信息,核查公司四季度主要客户的合同情况、发货情况、验收 情况及期后退货情况等。评价公司四季度主要客户的销售业务是否符合合同约定及企业会计准则规

定,是否构成提前确认收入 (四)年审会计师核查意见 1、公司报告期新增收入确认政策适用情形的原因,符合企业会计准则规定,符合行业惯例。

2、公司对会计差错事项的相关说明,在所有重大方面与我们在审计过程中所获取的资料及了解 的情况一致。公司对出现的全计差错事所按昭准则规定进行追溯调整。公司上述前期差错更正事所 在所有重大方面符合《企业会计准则第28号一会计政策、会计估计变更和差错更正》的规定,不存在 需要进一步更正的其他类似重大会计差错情形。公司对会计差错事项进行自查和整改,收入确认按 照公司相关内控制度规定执行。

3、公司四季度部分客户存在合同晚于发货时点签订的情况,主要系航空航天行业,存在先投产、 交付,后签订合同的惯例;公司的3D打印定制化产品及3D打印原材料销售,发货取得客户签字的交付单即确认收入;3D打印设备不存在发货至验收历时显著较短的情形;四季度主要客户不存在未发 货即确认收入、期后产品退回等情形,不构成提前确认收入。收入确认符合合同约定及企业会计准则

3.关于应收款项变动。

年报显示,报告期末公司应收账款余额10.4亿元,其中,1-2年账龄应收账款余额2.13亿元,同比 增加148亿元·2-3 年账龄应收账款全额2 971 12 万元 同比增加1 978 56 万元。截至报告期末 公司 应收票据余额1.32亿元,其中商业承兑票据余额1.24亿元,按组合计提坏账准备的比例8.63%。请公 策、欠款金额及时长、是否存在关联关系、并结合上述欠款方合同签订、验收时点和依据、信用期变化、 经营风险等情况,说明相关交易是否具备商业实质,是否存在放宽信用期刺激销售情形,回款是否存 在重大不确定性;(2)说明期末商业承兑票据的主要出票方背景、销售内容及合同签订情况、票据期 限、账龄等,是否存在票据无法兑付的情形,是否存在无商业实质的票据往来,并根据减值准备计算过 程,说明减值准备计提是否充分。

一、说明报告期末公司1年以上账龄应收账款合并口径下主要欠款方名称、应收账款余额、信用 政策、欠款金额及时长、是否存在关联关系,并结合上述欠款方合同签订、验收时点和依据、信用期变 化、经营风险等情况、说明相关交易是否具备商业实质,是否存在放宽信用期刺激销售情形,回款是否

(一)报告期末1年以上账龄主要应收账款情况 报告期末公司应收账款合并口径1年以上账龄情况如下:

	单位:元					
序号	欠款方归属集团名称	1年以上应收账款 余額	1-2年应收账 款金额	2-3年应收账款余额	3年以上应 收账款金额	是否存在关联关
1	中国航天科工集团有限公司	109,091,912.24	106,948,914.24	1,482,700.00	660,298.00	否
2	中国航空发动机集团有限公司	18,638,348.60	16,010,855.60	475,061.00	2,152, 432.00	否
3	武汉数字化设计与制造创新中心有限公司	15,050,000.00	2,414,800.00	12,635,200.00	-	否
4	中国航天科技集团有限公司	13,144,617.00	13,144,617.00	-	-	否
5	中国航空工业集团有限公司	10,996,212.05	8,605,720.05	2,171,607.00	218,885.00	否
	合计	166,921,089.89	147,124,906.89	16,764,568.00	3,031,	_

(1)中国航天科工集团有限公司1年以上帐龄应收帐款

	单位:元					
I	欠款方名称	1年以上应收账款	1-2年应收账款			是否存在关联关
ı	740074397	余额	余額	余額	账款余额	糸
ı	客户C	96,629,617.10	96,629,617.10	-	-	否
ı	客户K	7,596,784.64	7,596,784.64	-	-	否
ı	其他	4,865,510.50	2,722,512.50	1,482,700.00	660,298.00	
	(2)中国航空发动机集团有限公	公司1年以上账	龄应收账款			

(3)武汉数字化设计与制造创新中心有限公司1年以上账龄应收账款

15,050,000.00 2,414,800.00 12,635,200.00 (4)中国航天科技集团有限公司1年以上账龄应收账款

put. 7 u					
欠款方名称	1年以上应收账款余	1-2年应收账款余			是否存在关联为
700034301	額	額	余额	款余額	系
客户M	8,100,877.00	8,100,877.00	-	-	否
客户N	4,812,700.00	4,812,700.00	-	-	否
其他	231,040.00	231,040.00	-	-	
(5)中国航空工业集团有	限公司1年以上则	长龄应收账款			

欠款方名称	1年以上应收账款余	1-2年应收账款余	2-3年应收账款	3年以上应收账	是否存在关联关						
大畝刀名称	额	额	余額	款余额	系						
客户0	3,214,680.00	3,214,680.00	-	-							
客户G	3,088,163.38	3,088,163.38	-	-							
其他	4,693,368.67	2,302,876.67	2,171,607.00	218,885.00							
上述1年以上账龄应收账	上述1年以上账龄应收账款的客户,均为国有大中型企业,公司均与其签订了相关合同,并将产										
品交付给客户,取得了客户签号	之一之一,取得了客户签字的交付单及设备验收报告。公司未主动放宽信用政策,但由于公司航										

空航天领域客户自身结算具有较强的行业特点,一般按照其资金预算安排向公司陆续支付货款,回款 周期较长。公司与上述客户的交易具有真实的交易背景和商业实质。上述客户经营正常,不存在经 营风险,且与公司无诉讼纠纷,经评估上述客户仍具备偿债能力。综上所述,公司与上述客户的相关 交易均具备商业实质,不存在放宽信用期刺激销售情形,回款不存在重大不确定性。公司将不断加强 应收账款管理,促进应收款项回款的及时性。针对长账龄应收账款,公司结合市场公开信息了解客户 经营情况,评估信用风险是否显著上升,并与客户保持持续有效的沟通,针对其欠款症结制定专门的 清收策略,促进长帐龄应收款项的收回。

(二)公司账龄结构与同行业上市公司不存在明显差异 截至2024年末,公司与同行业上市公司账龄结构如下:

MP shi	华曙高科		超卓航科		迈信林		公司			
账龄	金額	占比	金額	占比	金額	占比	金額	占比		
1年以内	18,035.93	57.88%	17,093.12	81.58%	49,315.31	92.39%	78,340.92	75.31%		
1-2年	10,590.34	33.98%	1,984.07	9.47%	3,231.18	6.05%	21,339.91	20.51%		
2-3年	375.33	1.20%	1,410.70	6.73%	699.29	1.31%	2,971.12	2.86%		
3年以上	977.29	3.14%	359.48	1.72%	40.81	0.08%	1,192.16	1.15%		
2024年	2024年度,华曙高科,超卓航科、迈信林及公司的营业收入分别为49.196.68万元、40.358.03万元、									

47.676.54万元及132.557.07万元、公司收入规模远高于同行业上市公司。公司与其他同行业上市公

航科基本一致,低于华曙高科,高于迈信林,账龄结构与同行业公司不存在明显差异。 二、说明期末商业承兑票据的主要出票方背景、销售内容及合同签订情况、票据期限、账龄等,是 否存在票据无法兑付的情形,是否存在无商业实质的票据往来,并根据减值准备计算过程,说明减值

2、各主要订单收入确认金额、时点及依据,是否符合合同约定及企业会计准则规定,是否存在发 货至验收历时显著较短、合同晚于发货时点签订、未发货即确认收入、期后产品退回等情形,是否构成 准备计提是否充分。

司下游主要客户均为我国航空航天领域主要央企集团下属单位,下游客户回款周期较长。经比较公 司与其他同行业上市公司账龄结构,公司账龄超过一年以上的应收账款占比与同行业上市公司超卓