证券代码：688333　　证券简称：铂力特　　公告编号：2025-028

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保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、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，现就有关问题回复如下：

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，均为四舍五入所致。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。

1.关于收入变动合理性。

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；（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。

回复：

一、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

序号	客户名称	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	是否存在关联关系
1	中国航空发动机集团有限公司	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。	军民用飞行器动力装置、第二动力装置、燃气轮机、直升机传动系统的设计、研制、生产、维修、销售和售后服务;航空发动机技术行业产品的设计、研制、开发、生产、维修、销售、售后服务;飞机、发动机、直升机及其他国防科技工业和民用领域先进材料的研制、开发;材料热加工工艺、性能表征与评价、理化测试技术研究;经营国务院授权范围内的国有资产;技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询;货物进出口、技术进出口、代理进出口;经营国家授权、委托的其他业务。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动，依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	5,000.00万元人民币	是	否
2	中国航空工业集团有限公司	央企集团	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。	经营国务院授权范围内的国有资产;军用航空器及发动机、制导武器、军用燃气轮机、武器装备配套系统与产品的研究、设计、研制、试验、生产、销售、维修、保障及服务等业务;金融、租赁、通用航空服务、交通运输、医疗、工程勘察设计、工程承包与施工、房地产开发等产业的投资与管理;民用航空器及发动机、机载设备与系统、燃气轮机、汽车和摩托车及发动机(含零部件)、制冷设备、电子产品、环保设备、新能源设备的设计、研制、开发、试验、生产、销售、维修服务;设备租赁;工程勘察设计;工程承包与施工;房地产开发与经营;与以上业务相关的技术转让、技术服务;进出口业务;船舶的技术开发、销售;工程装备技术开发;新能源产品的技术开发。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动;依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	6,400,000万元人民币	是	否
3	中国航天科工集团有限公司	央企集团	1999年6月29日	航空航天	2013年与客户C签署合同，开展业务合作。	国有资产投资、经营管理;各型导弹武器系统、航天产品、卫星地面应用系统与设备、雷达、数控装置、工业控制自动化系统及设备、保安器材、化工材料(危险化学品除外)、建筑材料、金属制品、机械设备、电子及通讯设备、计量器具、汽车及零配件的研制、生产、销售;航天技术的科技开发、技术咨询;建筑工程设计、监理、勘察;工程承包;物业管理、自有房屋租赁;货运经营;餐饮、娱乐(限分支机构);纺织品、家具、工艺美术品(金银饰品除外)日用品、计算机、软件及辅助设备;技术开发、技术服务;技术进出口、货物进出口、代理进出口;工程管理服务、互联网信息服务;信息系统集成服务;信息处理和储存支持服务。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动;互联网信息服务以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	1,870,000万元人民币	是	否
4	中国航天科技集团有限公司	央企集团	2016年5月31日	航空航天	2014年与中国航天科技集团公司长征机械厂签署合同，开展业务合作。	军民用飞行器动力装置、第二动力装置、燃气轮机、直升机传动系统的设计、研制、生产、维修、销售和售后服务;航空发动机技术行业产品的设计、研制、开发、生产、维修、销售、售后服务;飞机、发动机、直升机及其他国防科技工业和民用领域先进材料的研制、开发;材料热加工工艺、性能表征与评价、理化测试技术研究;经营国务院授权范围内的国有资产;技术开发、技术服务、技术转让、技术咨询;货物进出口、技术进出口、代理进出口;经营国家授权、委托的其他业务。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动，依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	5,000,000万元人民币	是	否
5	客户D	民营企业	2015年12月2日	技术服务与贸易等	2016年与客户D签署合同，开展业务合作	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；仪器仪表销售；电子元器件与机电组件设备销售；环保咨询服务；金属材料销售；日用百货销售；计算机软硬件及辅助设备零售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；建筑材料销售；会议及展览服务；企业管理咨询；企业管理；广告制作；广告设计、代理；数字广告制作；数字广告设计、代理；广告发布；货物进出口；技术进出口。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	1,000万元人币	否	否
6	泸州翰飞航天科技发展有限责任公司	国有企业	2017年12月8日	航空航天	2022年与泸州翰飞航天科技发展有限责任公司签署合同，开展业务合作。	许可项目：火箭发动机研发与制造；火箭发射设备研发和制造；民用航空器（发动机、螺旋桨）生产；民用航空器零部件设计和生产；民用航空器维修；劳务派遣服务；检验检测服务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备研发；机械电气设备制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；船用配套设备制造；机械电气设备销售；机械设备销售；通用设备修理；工程和技术研究和试验发展；货物进出口；进出口代理；技术进出口；国内贸易代理；金属材料销售；有色金属合金销售；金属制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；橡胶制品销售；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；增材制造；增材制造装备制造；增材制造装备销售；3D打印服务；3D打印基础材料销售；金属切割加工服务；喷涂加工；金属表面处理及热处理加工；通用零部件制造。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	5,000万元人民币	是	否
7	成都通宇航空设备制造有限公司	民营企业	2013年11月18日	3D打印服务	2022年与成都通宇航空设备制造有限公司签署合同，开展业务合作。	许可项目：民用航空器零部件设计和生产。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：智能无人飞行器制造；通用零部件制造；增材制造；增材制造装备制造；模具制造；3D打印服务；光电子器件制造；电子测量仪器制造；电子测量仪器销售；集成电路芯片设计及服务；集成电路芯片及产品销售；智能车载设备销售；通讯设备销售；雷达、无线电导航设备专业修理；电子元器件零售；电子元器件批发；计算机软硬件及外围设备制造；齿轮及配套设备制造；信息系统集成服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	7,200万元人币	是	否
8	苏州匀晶金属科技有限公司	民营企业	2021年4月29日	金属制品；模具制造；增材制造等	2021年与苏州匀晶金属科技有限公司签署合同，开展业务合作。	一般项目：金属制品研发；货物进出口；技术进出口；金属材料销售；金属材料制造；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；机械设备租赁；电机及其控制系统研发；金属制品修理；模具销售；模具制造；增材制造装备制造；增材制造装备销售；新材料技术研发；金属成形机床制造；供炉、熔炉及电炉制造；供炉、熔炉及电炉销售；工业自动控制系统装置制造；工业自动控制系统装置销售；电工仪器仪表制造；电工仪器仪表销售；金属成形机床销售；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；软件开发；软件销售；塑料制品销售；通用设备修理；电气设备修理；机械设备研发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	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，开展业务合作	金属加工，机械制造，贸易与分销	豁免披露	否	否
10	中科丰阳（福建）科技有限公司	港澳台资民营企业	2019年4月3日	金属3D打印、模具制造等	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3D打印的技术研发、技术服务、技术转让；精密模具研发、生产、销售；其他3D打印产品的生产及销售；五金交电、日用品、工艺品（不含象牙及其制品）设计研发及技术服务；计算机软件开发服务；智能化系统集成服务；安防工程的设计与安装服务；工业自动化工程安装服务；电子产品、五金机电产品、电气设备及配件、金属材料、机械设备及配件、计算机软硬件、办公设备及耗材销售；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）	1,753.2469万元人民币	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

单位：元

序号	客户名称	销售内容	2024年销售金额	2024年12月31日应收账款余额	期后回款金额（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	苏州匀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　计			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。

（2）前十大客户两期变动原因如下：

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、苏州匀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其行业应用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）客户采购与其成立时间、主营业务和经营规模是否匹配

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

报告期，公司前十大客户的设备销售数量如下：

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	苏州匀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EXW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回款情况

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式，贸易商工厂提货自行出口	EXW贸易条款，客户工厂提控制权转移即可	否
2	客户E	注	3D打印设备	23,398,084.53	78,888.00	–	EXW式，贸易商工厂提货自行出口	EXW贸易条款，客户工厂提控制权转移即可	否
合　计				67,380,581.05	3,999,407.49	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	客户E	否	

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存在无商业实质的交易。

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	披露直销占比
688310	迈德医疗	专用设备制造业	外销收入分为直接销售给海外终端客户和通过贸易商销售给海外终端客户，其中直接销售给海外终端客户在公司已根据合同约定将产品报关，取得提单或安装确认单且相关的经济利益很可能流入时确认收入；通过贸易商销售给海外终端客户在公司根据合同约定将产品送至港口，贸易商报关、出口运送至终端客户所在广区并进行交付，取得安装确认单时确认收入。	100%
688616	西力科技	仪器仪表制造业	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业	境外业务主要系在海外NADCAP等航空航天工业系统质量管理体系认证后，通过CK验空、普惠（PaCW）、麦峰（SAFRAN）等终端客户对公司锻造、热处理等特种生产工艺、供货能力和质量保证能力的持续考察，取得境外航空发动机制造商等终端客户的供应商资质，之后，下游客户还会通过单件首件包审核等方式逐步考察供应商的持续供货能力和质量保证能力，满足要求后才会与供应商就部分航空发动机型号签订长期协议，公司通过首件包审核，与终端客户的指定机加商（含上述终端客户从事机加业务的子公司）进行直接交易。公司境外业务的销售模式为直销，同时还存在非直接使用公司产品的客户（贸易商）受机加商委托向公司直接购买产品的情形。	100%

根据上表检索情况，公司与上述科创板上市公司披露方式相同，不存在明显异常。

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

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
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3D打印定制化产品及技术服务作为主营业务的企业，故选取下游应用领域及客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曙高科，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致。

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	3,766,020.58

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；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，核查前十大客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，确认收入”；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，主要涉及收入、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。

回复：

一、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。

（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、随时发货至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，而只是向客户提供了代管服务。

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点；三是该商品可以随时交付给客户；四是企业不能自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：

序号	准则内容	公司具体情况
1	企业就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务	产品单独存放保管、客户签署代管协议、代管通知函或暂存协议后，公司便可凭借双方确认产品数量和服务成果开具销售发票，主张收款权利，因此，公司就该售后代管产品享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务。
2	企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权	产品单独存放保管、客户签署代管协议、代管通知函或暂存协议之后，所有权便已经转移至客户，客户已拥有该商品的法定所有权。
3	企业已将该商品的控制权转移给客户	公司通过售后代管安排将商品的控制权转移给客户，该行为具有四项特征，具体分析参见下述“符合《应用指南（2018）》的相关规定”。以上特征表明在售后代管产品入库、客户签署的代管协议、代管通知函或暂存协议之后，客户已经取得了对该商品的控制权，即使客户决定暂时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取几乎全部的经济利益。因此，公司不再控制该商品。
4	企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬	根据合同约定，在客户完成验收后，公司已完成并交付了合同约定的产品，相关所有权便已经转移至客户。此后，对于产品除保管不善之外的其他原因导致的损失，公司概不负责。故公司将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方。
5	企业已接受该商品或服务等	对于售后代管产品，客户已对产品的质量标准、数量等进行了验收，接受了该产品。客户签署代管协议、代管通知函或暂存协议的行为表明客户已接受该商品。

（2）符合《应用指南（2018）》的相关规定

结合公司产成品入库后的暂存情况，对照上述“售后代管”控制权转移的具体条件分析如下：

序号	《应用指南（2018）》规定	公司是否符合	公司具体情况
1	该安排必须具有商业实质	是	在合同执行过程中，客户基于其自身的因素要求公司代管产品，3D打印设备销售现场验收，3D打印定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存协议后确认收入，该业务具有商业实质。
2	客户的商品必须能够单独识别	是	公司将相关商品单独存放，标识清楚，公司可随时向客户转移相关产品。
3	该商品可以随时交付给客户	是	客户在签署代管协议、代管通知函或暂存协议后，公司将相关商品单独存放保管，接到客户发货指令后可以随时交付给客户。
4	企业不能自行使用该商品或将该商品提供给其他客户	是	公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或提供给其他客户。

综上，对于客户要求公司暂存的产品，在产品入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	针对售后代管商品安排，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给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。
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，在符合售后代管商品条件时确认销售收入的实现。

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