

**关于湖南华曙高科技股份有限公司
注册环节反馈意见落实函中
有关财务事项的说明**



天健会计师事务所

Pan-China Certified Public Accountants

关于湖南华曙高科技股份有限公司 注册环节反馈意见落实函中有关财务事项的说明

天健函〔2022〕2-176号

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

由西部证券股份有限公司转来的《发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称落实函）奉悉。我们已对落实函所提及的湖南华曙高科技股份有限公司（以下简称华曙高科公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

本说明中若明细项目金额加计之和与合计数有尾差，系四舍五入所致。

除另有标注外，本说明的金额单位为人民币万元。

关于主营业务收入

发行人报告期内对无锡产发及其子公司销售收入分别为 647.21 万元、5,286.75 万元、4,099.22 万元。

请发行人说明无锡产发及其子公司（1）报告期内，该公司从发行人处采购额占其同类产品采购额的比重，2020 年起从发行人处加大采购的原因，入股前后相应产品采购价格定价公允性。（2）从发行人处采购设备数量与其经营规模的匹配性，上述设备实际使用情况，结合使用情况分析说明交易合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见。（落实函问题二）

一、报告期内，该公司从发行人处采购额占其同类产品采购额的比重，2020 年起从发行人处加大采购的原因，入股前后相应产品采购价格定价公允性

（一）报告期内，该公司从公司处采购额占其同类产品采购额的比重

报告期内，无锡产业发展集团有限公司及其子公司（以下简称无锡产发）从公司处采购的商品主要为 3D 打印设备，占其同类产品采购额的比重情况如下：

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
公司向无锡产发确认销售收入金额	1,473.35	4,099.22	5,286.75	647.21

第 1 页 共 7 页

项 目	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
无锡产发与公司签订 3D 打印设备订单金额		9,040.00	3,900.00	4,999.00
无锡产发采购 3D 打印设备订单总金额		*	*	*
无锡产发从公司处采购订单总额占其同类产品采购订单总额的比重		*	*	*

注 1:无锡产发从公司处采购订单总额占其同类产品采购订单总额的比重=无锡产发与公司签订 3D 打印设备订单金额/无锡产发采购 3D 打印设备订单总金额

注 2: 2019 年公司与无锡产发签订设备订单金额大于公司对其销售确认金额,主要系 2019 年上半年该公司向公司少量采购设备,经使用验证并认可后,2019 年 9 月签订大额采购合同,并主要于 2020 年验收确认

如上所示, 2019 年起公司成为无锡产发 3D 打印设备的主要供应商,主要系: 2018 年前,该公司主要采购进口品牌的 3D 打印设备; 2019 年上半年,该公司向公司采购首台设备验收后,经使用验证高度认可公司设备性能和技术研发能力,2019 年 9 月与公司签订大额设备采购合同,2020 年完成安装验收。公司逐步替代进口品牌成为其 3D 打印设备的重要供应商。

(二) 2020 年起从公司处加大采购的原因

报告期内,无锡产发向公司采购的自用 3D 打印设备,均为其子公司飞而康快速制造科技有限责任公司(以下简称飞而康)使用。

根据公司取得的飞而康出具的说明,该公司专注于提供航空航天等领域 3D 打印服务,2018 年以前,其主要通过采购国外品牌 3D 打印设备产品提供打印服务; 2019 年正式与华曙高科公司达成业务合作,2020 年起向华曙高科公司加大采购的主要原因如下:

1. 航空航天领域增材制造行业发展提供了广阔的市场需求。近年来,国内航空航天事业迅猛发展,增材制造的应用不断深化,行业的快速发展为航空航天领域零部件打印,提供了广阔的市场需求。飞而康加大产能规划和布局,提高设备采购的规模。

2. 基于对 2019 年采购的华曙高科公司产品的认可。飞而康自 2019 年上半年在对华曙高科公司进行全面考察后,正式达成战略合作。公司安装的 FS421M 稳定运行,完成了多批次重要工件的加工打印,表现出了较好的稳定性和打印质量,与进口品牌相比,具备一定的价格优势。基于对华曙高科公司设备性能和技

术研发能力的认可以及双方战略合作的意愿，飞而康决定加快与华曙高科公司的合作，于 2019 年 9 月与公司签订大额设备采购合同，并于 2020 年陆续到厂。

3. 扩充产能满足日益增长的订单需求。为了满足快速增长的订单需求，公司逐步打造“飞而康金属增材制造产业化超级车间”。2020 年起飞而康进一步扩充车间的产能，计划逐步将华曙高科公司金属设备的列装数量扩充至 50 台。新的车间充分满足了日益增长的订单需求，同时效率和质量也得到了显著提升。

(三) 入股前后相应产品采购价格定价公允性

无锡产发入股时间为 2021 年 12 月 29 日。入股前后，公司对其产品销售均依据公司一贯的定价策略及原则，销售价格公允，不存在利益输送的情形。

1. 入股前后，公司对其销售的定价策略及原则一致

无锡产发入股前后，公司向其销售均系依据公司一贯的定价策略及原则，不存在变化，具体如下：

(1) 公司每年在产品生产成本的基础上，综合考虑市场竞品价格情况、产品应用领域范围或场景、产品所处生命周期等因素，制定较为完整的价格体系。一般情况下：技术含量更高的大机型设备产品定价高于小机型设备；产品新上市市场竞争力较强，定价相对较高；销售需求量高的产业化客户，销售价格相对较低。

(2) 销售人员在价格体系文件的指导下，在权限范围内考虑市场竞争情况、客户产业化规模需求、产品应用领域范围或场景等因素与客户协商谈判确定最终销售价格。超过权限范围外的销售合同，需履行相应的审批程序。

2. 入股前后，公司对其销售的信用政策保持一致

公司对无锡产发销售的信用政策与向其他客户销售的信用政策基本一致。其入股前后，公司对其销售的信用政策亦保持一致，不存在变化。

3. 入股前后，公司对其产品的销售价格及毛利率基本不存在差异

无锡产发及其子公司入股前后(2021 年和 2022 年 1-6 月)均存在销售的产品型号为 FS421M、FS621M，其入股前后，销售单价及毛利率接近，不存在重大差异。

4. 入股后，公司不存在向无锡产发突击销售的情况

报告期内，公司向无锡产发及其子公司销售产品(3D 打印设备及辅机配件、3D 打印粉末材料、售后服务及其他)合计销售金额分别为 647.21 万元、5,286.75 万元、4,099.22 万元和 1,473.35 万元。无锡产发及其子公司入股后，即 2022

年起，公司不存在向其突击销售的情形。

5. 根据飞而康出具的说明，入股前后，双方定价公允，不存在利益输送情形

根据飞而康出具的说明，该公司向华曙高科公司采购 3D 打印设备，产品价格系双方根据市场行情情况，双方协商谈判确定的市场价格，定价公允。公司间接入股公司前后，相互之间均不存在利益输送的情形。

综上，无锡产发入股前后，公司向其销售产品遵循一贯的定价策略及原则，销售价格公允，不存在利益输送情形。

二、从发行人处采购设备数量与其经营规模的匹配性，上述设备实际使用情况，结合使用情况分析说明交易合理性

（一）从公司处采购设备数量与其经营规模的匹配性

1. 报告期内，无锡产发向公司采购设备的数量情况

单位：台

项 目	3D 打印设备销售数量			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
自用设备	3	6	14	2
经销设备		9	2	
合 计	3	15	16	2

2. 报告期内，无锡产发经营规模情况

报告期内，无锡产发打印总工时呈现逐年大幅增加，同时增长率有所放缓的趋势，合理推测其提供打印服务的经营规模亦呈现相应趋势。

3. 从公司处采购设备数量与其经营规模的匹配性

(1) 从打印总工时的工时数来看，2019 年-2022 年 1-6 月，无锡产发使用 3D 打印设备打印的总工时呈现逐年大幅增加的趋势，合理推测其提供打印服务的经营规模亦呈现快速增长趋势。与其报告期内向公司采购设备的数量大幅增加的趨勢相匹配。

(2) 从打印总工时的增长率来看，2020 年-2022 年 1-6 月无锡产发打印总工时保持高速增长趋势，但增长率有所放缓。其 2019 年-2022 年 1-6 月向公司采购的自用设备数量在 2020 年达到最高值 14 台，后呈现下降趋势，与其打印总工时的增长幅度趋势匹配。

综上，2019 年-2022 年 1-6 月，根据无锡产发提供的打印工时数据合理推测其在报告期内经营规模呈现大幅增长，但增长率有所放缓，与其从公司采购的设备数量相匹配。

(二) 上述设备实际使用情况，结合使用情况分析说明交易合理性

1. 无锡产发向公司采购的设备连续稳定运行，设备开机率始终保持在较高水平。具体情况如下：

(1) 设备现场实际使用情况

根据对飞而康及无锡产发金服集团有限公司的走访情况，确认其采购的设备存放于飞而康生产场地，现场核实设备数量与销售记录一致，且设备处于正常使用状态。飞而康的金属增材制造产业化超级车间已列装若干台华曙高科公司超大型、大型、中型金属设备，自采购华曙高科公司 3D 打印设备以来，设备连续稳定运行，设备开机率始终保持在较高水平。华曙高科公司设备成功参与批量装机应用或支持多项国家重点型号工程的研制，涉及数十个航空航天器型号任务，完成了多批次重要工件的加工打印。

(2) 公司对设备进行售后维护、服务的相关单据，了解报告期内设备在客户处的售后服务情况如下：

客户(合并口径)	报告期内售后服务情况(次数)			
	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
无锡产发	2	11	8	13

2. 结合使用情况分析说明交易合理性

(1) 无锡产发具备产能扩张的业务需求

根据该公司出具的说明，其专注于提供航空航天等领域 3D 打印服务，随着国内航空航天事业迅猛发展，增材制造的应用不断深化，行业的快速发展为航空航天领域零部件打印提供了广阔的市场需求，因而其加大产能规划和布局，增加 3D 打印设备的投入。

同时，根据飞而康官网披露信息，其“计划部署金属增材制造产业化超级车间，应用于数十个航空航天器型号任务”、“为了满足快速增加的订单需求，公司将进一步扩充车间的产能，布局更多 3D 打印设备，打造世界一流的增材制造超级车间，为中国的航空航天事业，做出更大贡献”可知，其具备真实的产能扩张规划及需求。

(2) 无锡产发为满足产能扩张及业务需求，增加设备采购投入具备合理性

2019 年-2022 年 1-6 月，无锡产发使用 3D 打印设备打印的总工时呈现逐年上升的趋势，合理推测其销售业务需求亦不断增长，其根据产能规划，增加设备采购投入具备合理性。

(3) 无锡产发设备使用率高，与其日益增长的业务订单需求相匹配

无锡产发设备连续稳定运行，设备开机率始终保持在较高水平，不存在闲置未启用的情况，与其日益增长的业务订单需求相匹配，向公司采购 3D 打印设备的交易具备合理性。

综上，无锡产发具备产能扩张和业务需求，向公司采购的 3D 打印设备使用率高，与其日益增长的业务订单需求相匹配，与公司的交易具备合理性。

三、 核查程序及核查结论

(一) 核查程序

1. 复核及统计报告期内无锡产发从公司处采购 3D 打印设备明细情况；取得并复核飞而康报告期内采购 3D 打印设备订单总金额的说明；取得飞而康关于 2020 年起从公司处加大采购的原因说明；获取增材制造行业发展报告，了解行业近几年在航空航天领域发展状况；通过官网查询，了解飞而康金属增材制造产业化超级车间产能规划情况；检查无锡产发入股前后的信用政策及相应产品采购价格情况；取得飞而康关于采购华曙高科 3D 打印设备价格的情况说明，分析入股前后定价公允性。

2. 取得并复核报告期内飞而康打印总工时统计情况，分析其经营规模变化趋势；通过取得飞而康出具的关于采购的华曙高科 3D 打印设备使用情况的说明；通过查询公开信息，查询了解客户产能规划需求；通过现场实地走访，了解客户设备实际使用情况；查看公司对设备进行售后维护、服务的相关单据，了解报告期内设备在客户处的售后服务情况；获取该客户现场设备烧结时间数据。

(二) 核查结论

经核查，我们认为：

1. 2019 年-2021 年，无锡产发向公司采购的 3D 打印设备金额占其同类采购总额的比例较高；其 2020 年起从公司处加大采购主要系基于对 2019 年采购的公

司产品的认可，同时为满足其产能规划和日益增长的订单需求。入股前后相应产品采购价格及定价公允。

2. 无锡产发从公司处采购设备数量与其经营规模相匹配。其采购的公司设备连续稳定运行，设备开机率始终保持在较高水平，与公司的交易具备合理性。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

李新
印

中国注册会计师：

张红
印

二〇二二年十二月十五日