

中信建投证券股份有限公司
关于西安铂力特增材技术股份有限公司 2022 年年度报告的
事后审核问询函回复的核查意见

上海证券交易所：

贵所出具的《关于对西安铂力特增材技术股份有限公司 2022 年年度报告的事后审核问询函》（上证科创公函【2023】0066 号）（以下简称“问询函”）已收悉。中信建投证券股份有限公司（以下简称“中信建投证券”、“保荐机构”）作为保荐机构，与上市公司及上市公司审计机构对问询函所列问题认真进行了逐项落实，现对问询函进行回复（简称“本回复报告”）。

目 录

| | |
|------------------------|----|
| 问题 2：西北地区收入大幅增加。 | 3 |
| 问题 3：客户集中度进一步提高。 | 4 |
| 问题 6：短期借款大幅增加。 | 8 |
| 问题 9：销售费用大幅增加。 | 11 |

问题 2：西北地区收入大幅增加。

年报显示，2022 年，公司西北地区收入 1.96 亿元，同比增长 318.34%。请公司结合客户变动以及订单获取方式、金额、执行情况，说明公司 2022 年西北地区收入大幅增长的原因，是否具有可持续性。请公司保荐机构核查并发表意见。

回复：

一、上市公司说明

2022 年度，公司在西北地区的客户未发生重大变化，公司西北地区收入的增长主要是公司客户客户二下属单位一销售收入大幅增长所致。该公司为公司长期合作客户，目前在大力发展增材制造产业能力，2022 年度通过招投标形式从公司采购 3D 打印设备共计 17,914.90 万元（含税），其中 2022 年度已执行确认收入 15,750.27 万元（不含税），占西北地区销售收入的 80.44%。

由于公司向单位一的设备销售合同的金额较大，且执行时间较为集中，公司 2022 年度在西北地区的营业收入大幅增长。在上述设备销售合同执行完毕后，如果公司没有再次获取同等规模的销售订单，公司在西北地区的营业收入金额可能会发生下滑，但随着公司长期在航空航天领域及公司所在的西北地区深耕，金属 3D 打印技术在西北地区的渗透率及应用广度不断增加，且随着金属 3D 打印技术应用的不断发展，公司将持续通过提供金属 3D 打印服务、金属 3D 打印设备以及金属 3D 打印粉末等多种方式向该地区客户提供长期服务，并不断加强市场推广，大力拓展市场应用领域，力争保持并扩大各区域的市场占有率。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、查看公司 2021 及 2022 年度收入明细；
- 2、获取了单位一的 2022 年设备采购的中标通知书、销售合同；
- 3、对单位一 2022 年度设备收入及 2022 年 12 月 31 日应收账款进行了函证；

4、就西北地区业务情况对公司高级管理人员进行访谈。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

1、公司2022年西北地区收入大幅增加主要原因为单位一通过招投标方式采购3D打印设备所致。

2、如果公司没有再次获取同等规模的销售订单，公司在西北地区的营业收入金额未来可能会发生下滑，但随着公司长期在航空航天领域及公司所在的西北地区深耕，金属3D打印技术在西北地区的渗透率及应用广度不断增加。且随着金属3D打印技术应用的不断发展，公司将持续通过为客户提供金属3D打印服务、为客户提供金属3D打印设备以及金属3D打印粉末等多种方式向该地区客户提供长期服务，并不断加强市场推广，大力拓展市场应用领域，力争保持并扩大各区域的市场占有率。

问题 3：客户集中度进一步提高。

年报显示，2022年，公司前五名客户销售额为6.31亿元，占年度销售总额68.76%，较去年同期增加了10个百分点。其中，客户一、客户二销售额占年度销售总额的比重在20%以上，占比较高；客户五为新增客户。请公司：（1）说明前五名客户集中度进一步提高的原因及合理性；（2）补充客户一、客户二以及客户五的具体名称、成立时间、注册资本、向公司采购的主要产品类型，以及历史过往合作情况；（3）补充向前五大客户销售产品的回款情况，以及目前存在的应收账款金额。请会计师及保荐机构核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司说明

（一）说明前五名客户集中度进一步提高的原因及合理性

2022年度与2021年度前五名客户销售情况对比情况如下：

单位：万元

| 2022年度次序 | 客户名称 | 销售额 | 占比(%) | 2021年度次序 | 销售额 | 占比(%) |
|----------|------|------------------|--------------|----------|------------------|--------------|
| 1 | 客户一 | 23,038.51 | 25.09 | 1 | 12,801.87 | 23.19 |
| 2 | 客户二 | 21,262.03 | 23.16 | 4 | 4,208.67 | 7.62 |
| 3 | 客户三 | 10,409.52 | 11.34 | 2 | 8,195.39 | 14.85 |
| 4 | 客户四 | 5,683.58 | 6.19 | 3 | 4,832.92 | 8.76 |
| 5 | 客户五 | 2,734.51 | 2.98 | - | - | - |
| - | 客户六 | 268.55 | 0.29 | 5 | 1,727.98 | 3.13 |
| 合计 | | 63,396.70 | 69.05 | 合计 | 31,766.84 | 57.55 |

公司前五大客户中，客户二的收入涨幅最大，较上年增长405.20%，主要是该集团下属单位大力发展增材制造能力，增加3D打印设备的采购所致；客户一收入较上年增长79.96%，主要是随着跟研的重点型号装备陆续定型、列装，客户一部分以前试制或小批量生产状态的定制化产品在2022年度陆续转为批量生产。客户五为公司新客户，从公司采购3D打印设备、配件及技术服务。

因此，公司前五名客户集中度进一步提高主要是客户自身需求的增长以及行业应用领域的进一步扩展所致，具备合理性。

公司前五名客户的集中度虽然有了一定程度的提高，但2022年度由其产生的营业收入仅占公司全部营业收入的69.05%，按最终控制方合并口径的第一大客户收入占全部营业收入的25.09%，不存在对单个客户的营业收入超过公司全部营业收入50%以上的情况，因此不构成对单一客户的重大依赖。公司将持续深耕航空航天领域，并且不断开拓包括民用领域在内的各个行业市场，进一步挖掘市场应用空间，扩大公司规模，分散经营风险。

(二) 客户一、客户二以及客户五的具体名称、成立时间、注册资本、向公司采购的主要产品类型，以及历史过往合作情况

| 客户名称 | 成立时间 | 注册资本(万元) | 采购主要产品类型 | 主要合同客户历史合作情况 |
|------|------|----------|----------|--------------|
| | | | | |

| | 客户名称 | 成立时间 | 注册资本 (万元) | 采购主要产品类型 | 主要合同客户历史合作情况 |
|-----|------|------------|--------------|---------------------------------------|--------------|
| 客户一 | 客户一 | 1999年6月29日 | 1,870,000.00 | 3D打印定制化产品及技术服务、3D打印设备、配件及技术服务 | 自2014年开始合作 |
| 客户二 | 客户二 | 1999年6月29日 | 2,000,000.00 | 3D打印设备、配件及技术服务、3D打印定制化产品及技术服务、3D打印原材料 | 自2012年开始合作 |
| 客户五 | 客户五 | 2014年2月24日 | 1,932.10 | 3D打印设备、配件及技术服务 | 自2022年开始合作 |

(三) 前五大客户销售产品的回款情况，以及目前存在的应收账款金额

前五大客户销售产品在2022年1月1日至2023年3月31日期间的回款情况及截至2023年3月31日应收账款情况如下：

单位：万元

| 客户名称 | 2022年度及2023年1-3月回款情况 | 截至2023年3月31日应收账款余额 |
|-----------|----------------------|--------------------|
| 客户一 | 18,640.05 | 19,376.02 |
| 客户二 | 12,140.05 | 12,863.76 |
| 客户三 | 10,381.11 | 8,598.98 |
| 客户四 | 6,341.96 | 5,039.24 |
| 客户五 | 1,854.43 | 1,033.00 |
| 合计 | 49,357.61 | 46,911.01 |

上表中2022年度及2023年1-3月回款情况是相关客户在该期间的全部回款额，下表中2022年度回款以及期后回款是相关客户针对其上期期末应收账款的回款额，其差额为当年实现收入、当年回款的金额。

单位：万元

| 客户名称 | 截至2021年12月31日应收账款 | 2022年度回款 | 截至2022年12月31日应收账款 | 期后回款 | 截至2023年3月31日应收账款 |
|------|-------------------|----------|-------------------|----------|------------------|
| 客户一 | 7,501.59 | 7,225.00 | 16,908.86 | 2,037.81 | 19,376.02 |
| 客户二 | 2,235.36 | 1,931.07 | 12,320.94 | 280.38 | 12,863.76 |
| 客户三 | 5,865.99 | 5,172.16 | 8,995.92 | 1,803.83 | 8,598.98 |

| 客户名称 | 截至 2021 年 12 月 31 日 应收账款 | 2022 年度 回款 | 截至 2022 年 12 月 31 日 应收账款 | 期后回款 | 截至 2023 年 3 月 31 日 应收账款 |
|------|--------------------------------|------------------|--------------------------------|-----------------|-------------------------------|
| 客户四 | 4,778.43 | 3,827.31 | 5,447.67 | 861.59 | 5,039.24 |
| 客户五 | 0.00 | 0.00 | 1,033.00 | 0.43 | 1,033.00 |
| 合计 | 20,381.37 | 18,155.54 | 44,706.39 | 4,984.04 | 46,911.00 |

公司前五大客户2021年末应收账款在2022年期后回款总金额18,155.54万元，期后回款率为89.07%，并在2023年1-3月继续回款。客户五于2022年签订销售合同、实现销售，并已于当年回款1,854.00万元。2022年12月31日期后三个月回款比例相对较低，主要系相关客户主要为航空航天领域大型军工集团下属单位，其一般于自然年度最后1-2个月进行集中付款，且公司部分应收账款仍在信用期内，期后回款情况正常，不存在较大期后回款风险。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

保荐机构会同上市公司审计机构履行了如下核查程序：

- 1、查看公司2021及2022年度收入明细；
- 2、查看主要客户的销售合同；
- 3、通过企查查、国家企业信用信息公示系统等查询客户成立时间及注册资本；
- 4、主要客户的历史合作情况对公司高级管理人员进行访谈；
- 5、查看公司与主要客户的往来账务记录，并获取公司银行流水。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及上市公司审计机构认为：

- 1、公司前五名客户集中度进一步提高主要是客户自身需求的增长以及行业应用领域的进一步扩展所致，具备合理性，公司不存在对单个客户的营业收入超过公司全部营业收入50%以上的情况，不构成对单一客户的重大依赖；
- 2、公司主要客户客户一下属单位、客户二下属单位以及客户五，成立时间

较长，除客户五为2022年度首次向公司采购外，公司与其余客户合作时间较长；

3、公司前五大客户目前持续回款中，相关客户2022年度回款情况良好，不存在较大期后回款风险。

问题 6：短期借款大幅增加。

年报显示，2022年，公司账面货币资金为2.62亿元；短期借款4.12亿元，同比增加374.01%，主要系产生运营资金需求导致银行借款增加所致。请公司：

(1) 披露主要短期借款的借款对象、借款金额、借款期限、资金利率，以及相关短期借款是否存在资产抵押；(2) 说明前述短期借款目前的具体用途、使用情况、截止期末产生的财务费用，以及未来是否会对公司产生较大的财务负担。请保荐机构核查并发表明确意见。

回复：

一、上市公司说明

(一) 披露主要短期借款的借款对象、借款金额、借款期限、资金利率，以及相关短期借款是否存在资产抵押

截至2022年末，主要短期借款的借款对象、借款金额、借款期限、资金利率，以及资产抵押情况如下：

单位：万元

| 银行机构 | 借款余额 | 借款期限 | 利率 | 是否存在抵押 |
|--------------------|----------|-----------------------|-------|--------|
| 中国工商银行股份有限公司西安土门支行 | 3,000.00 | 2022年3月15日-2023年3月13日 | 3.30% | 否 |
| | 1,800.00 | 2022年4月27日-2023年3月13日 | 3.30% | 否 |
| 交通银行股份有限公司陕西省分行 | 1,000.00 | 2022年7月27日-2023年7月26日 | 3.00% | 否 |
| | 998.90 | 2022年8月24日-2023年8月23日 | 3.00% | 否 |
| | 996.01 | 2022年8月31日-2023年8月30日 | 3.00% | 否 |
| | 990.00 | 2022年9月13日-2023年9月12日 | 3.00% | 否 |
| | 998.00 | 2022年9月16日-2023 | 3.00% | 否 |

| 银行机构 | 借款余额 | 借款期限 | 利率 | 是否存在抵押 |
|--------------------|----------|---------------------------------------|-------|--------|
| | | 年 9 月 15 日 | | |
| | 999.00 | 2022 年 10 月 14 日 -2023 年 10 月 12 日 | 3.00% | 否 |
| 交通银行西安城南支行 | 720.00 | 2022 年 10 月 25 日 -2023 年 10 月 24 日 | 3.00% | 否 |
| | 990.00 | 2022 年 10 月 28 日 -2023 年 10 月 26 日 | 3.00% | 否 |
| | 960.00 | 2022 年 11 月 14 日 -2023 年 11 月 10 日 | 3.00% | 否 |
| 上海浦东发展银行股份有限公司西安分行 | 4,000.00 | 2022 年 4 月 6 日-2023 年 4 月 3 日 | 3.25% | 是 |
| | 4,000.00 | 2022 年 8 月 17 日-2023 年 8 月 11 日 | 2.90% | 是 |
| 兴业银行西安友谊路支行 | 5,000.00 | 2022 年 5 月 30 日-2023 年 5 月 29 日 | 3.00% | 否 |
| 中国建设银行西安劳动路支行 | 980.00 | 2022 年 5 月 13 日-2023 年 5 月 12 日 | 3.30% | 否 |
| | 995.00 | 2022 年 5 月 27 日-2023 年 5 月 26 日 | 3.00% | 否 |
| | 999.00 | 2022 年 8 月 5 日-2023 年 8 月 4 日 | 3.00% | 否 |
| | 880.00 | 2022 年 8 月 5 日-2023 年 8 月 4 日 | 3.00% | 否 |
| | 996.00 | 2022 年 8 月 17 日-2023 年 8 月 16 日 | 3.00% | 否 |
| | 950.00 | 2022 年 12 月 2 日-2023 年 12 月 1 日 | 3.00% | 否 |
| | 995.00 | 2022 年 12 月 14 日 -2023 年 12 月 13 日 | 3.00% | 否 |
| | 990.00 | 2022 年 12 月 14 日 -2023 年 12 月 13 日 | 3.00% | 否 |
| 中国银行西安西工大支行 | 1,000.00 | 2022 年 12 月 15 日 -2023 年 12 月 15 日 | 2.75% | 否 |
| 中信银行股份有限公司西安分行 | 1,000.00 | 2022 年 9 月 23 日-2023 年 9 月 22 日 | 3.00% | 否 |
| | 500.00 | 2022 年 9 月 29 日-2023 年 9 月 20 日 | 3.00% | 否 |
| | 3,500.00 | 2022 年 10 月 10 日 -2023 年 10 月 9 日 | 3.00% | 否 |
| 招商银行西安曲江支行 | 1,081.25 | 2022 年 11 月 4 日-2023 年 11 月 3 日 | 2.20% | 否 |

| 银行机构 | 借款余额 | 借款期限 | 利率 | 是否存在抵押 |
|------|------------------|------|----|--------|
| 合计 | 41,318.15 | | | |

注：上表中借款余额是短期借款合同金额，与年报中短期借款的差异为根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》要求，按照实际利率法计算摊余成本的差额。

（二）说明前述短期借款目前的具体用途、使用情况、截止期末产生的财务费用，以及未来是否会对公司产生较大的财务负担

单位：万元

| 借款对象 | 借款金额 | 具体用途 | 使用情况 | 截止期末产生的财务费用 |
|-----------------|------------------|--------------|-------------|---------------|
| 交通银行西安城南支行 | 8,651.91 | 采购原材料、支付职工薪酬 | 已全部支付 | 71.04 |
| 上海浦东发展银行西安分行营业部 | 8,000.00 | 采购原材料 | 已全部支付 | 139.76 |
| 兴业银行西安友谊路支行 | 5,000.00 | 采购原材料 | 已全部支付 | 88.77 |
| 招商银行西安曲江支行 | 1,081.25 | 采购原材料 | 已全部支付 | 3.64 |
| 中国工商银行西安土门支行 | 4,800.00 | 采购原材料 | 已全部支付 | 119.72 |
| 中国建设银行西安劳动路支行 | 7,785.00 | 采购原材料、支付职工薪酬 | 结余 176.09 万 | 77.80 |
| 中国银行西安西工大支行 | 1,000.00 | 采购原材料 | 已全部支付 | 1.30 |
| 中信银行西安雁塔西路支行 | 5,000.00 | 采购原材料、支付职工薪酬 | 已全部支付 | 35.96 |
| 合计 | 41,318.15 | | | 537.99 |

公司根据日常经营需要以及现金状况，合理安排借款计划，2022年末，公司货币资金26,210.85万元，应收票据账面余额11,040.15万元，应收账款账面余额58,978.18万元。公司在保持较高货币资金余额的同时大幅增加短期借款主要系公司的经营收款主要集中在自然年度最后1-2个月，此前的经营资金则需要靠短期借款筹集。截至报告期末，公司收到的客户回款较多，而短期借款尚未到期，因而货币资金与短期借款余额均较大；另一方面系公司金属增材制造创新能力建设项目、金属增材制造大规模智能生产基地项目等建设项目已经开工，公司需要储备一定自有资金支持上述项目建设，而通过短期流动资金借款支付采购原材料、人员工资等款项所致。

截止2023年4月20日，累计期后回款15,029.47万元。公司2022年息税前利润6,924.33万元，利息支出1,276.59万元，利息保障倍数为5.42倍。根据公司的历史

回款及应收账款回款计划，以上借款未来不会对公司造成较大财务负担。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

保荐机构会同上市公司审计机构履行了如下核查程序：

- 1、查看主要短期借款合同合同条款；
- 2、查询银行流水，确认短期借款使用用途；
- 3、测算短期借款截止期末产生的财务费用。

（二）核查结论

经核查，保荐机构及上市公司审计机构认为：

- 1、公司短期借款主要用于采购原材料、支付职工薪酬，截至本回复报告出具日除中国建设银行西安劳动路支行短期借款尚有部分款项未使用外，已经全部用于采购原材料、支付职工薪酬，用途合理；
- 2、短期借款未来不会对公司产生较大的财务负担；
- 3、公司在保持较高货币资金余额的同时短期借款增幅较大，一方面与公司收款集中在自然年度最后1-2个月，而短期借款尚未到期有关；另一方面与公司建设项目已经开工，公司需要储备一定自有资金支持有关，具有合理性。

问题 9：销售费用大幅增加。

年报显示，2022 年，公司销售费用 0.70 亿元，同比增长 78.51%。同期，公司管理费用 2.21 亿元，同比增长 1.58%；研发费用 1.63 亿元，同比增长 42.33%。公司销售费用相对同比增幅较大。请公司结合渠道建设、销售人员变动、销售人员薪酬与可比公司的差异、在手订单等，说明公司销售费用大幅增长的原因及合理性。请保荐机构核查并发表明确意见。

一、上市公司说明

（一）公司销售人员变动及渠道建设情况

随着行业的发展及公司规模的扩张和销售额的增长，公司销售费用也相应增长，2022年度销售费用占营业收入比例为7.58%，2021年度占比7.06%。公司销售费用增长与营业收入增长基本匹配。

公司销售人员变动情况如下：

| 人员类别 | 2022 年度 | 2021 年度 | 增长 | 增幅 |
|--------------|----------|----------|----------|--------|
| 销售人员（人） | 72 | 44 | 28 | 63.64% |
| 售后支持人员（人） | 50 | 31 | 19 | 61.29% |
| 市场营销及商务人员（人） | 48 | 39 | 9 | 23.08% |
| 人数合计（人） | 170 | 114 | 56 | 49.12% |
| 销售人员薪酬（万元） | 2,653.72 | 1,473.60 | 1,180.12 | 80.08% |
| 平均人数（人） | 142.00 | 101.50 | 40.50 | 39.90% |
| 平均薪酬（万元/人） | 18.69 | 14.52 | 4.17 | 28.72% |

随着市场对金属3D打印的认知不断加深，以及公司规模的扩大，为进一步增强市场开拓和应用领域挖掘的力度，公司加强了销售力量，销售人员及售后人员数量增加较多。因公司销售业务的增长，2022年度销售奖金有所增加，且部分新增销售人员在北、上、深等一线城市，相对薪酬水平较高，加之售后人员的整体薪酬有所提升，因此，销售人员平均薪酬增加，相应的整体薪酬及业务招待费用、差旅费用均有所增长，相应的市场应用领域及客户均有所增长，公司的销售额也大幅增长。同时，随着公司设备销售数量的增长，所需要的售后安装调试及维保人员数量及其薪酬也增长较大。

（二）展会、宣传费用的增长情况

2021年度由于受到宏观经济的影响，公司参加展会较少，且规模较小。2022年度，公司参加了中国航展、TCT Asia、From next德国、空天动力展等大型展会，并首次参加了TCT Japan、上海粉末冶金展等展会，展会数量、规模均不同幅度增长。因而公司2022年度展会、宣传费用增长较大。

（三）可比公司销售费用及销售费用数量、情况

公司可比公司华曙高科销售费用变动及销售费用情况如下：

| 人员类别 | 2022年1-6月 | 2021年度 | 2020年度 |
|------------|-----------|-----------|-----------|
| 销售费用（万元） | 2,051.05 | 4,142.91 | 3,332.58 |
| 营业收入（万元） | 17,620.48 | 33,405.74 | 21,727.34 |
| 销售费用占收入比例 | 11.64% | 12.40% | 15.34% |
| 销售人员薪酬（万元） | 1,327.15 | 2,587.82 | 2,310.16 |
| 平均人数（人） | 100 | 94 | 82 |
| 平均薪酬（万元/人） | 13.27 | 27.53 | 28.17 |

注：华曙高科未披露2022年全年平均人数，故列示2020年度、2021年度及2022年1-6月数据展示变动趋势

公司2022年上半年销售人员平均薪酬为7.44万元。

公司销售费用占收入比例及销售人员人均薪酬均低于可比公司。

（四）在手订单情况

截至2023年3月31日，公司已获取在手订单36,410.73万元。公司在手订单持续增长，与公司销售费用增长趋势相匹配。

综上，随着市场应用的扩大及公司规模的扩张，公司销售费用的增长是合理的，与营业收入的增长是相匹配的。

二、中介机构核查情况

（一）核查过程

保荐机构履行了如下核查程序：

- 1、查看公司销售费用台账，核查大额销售费用合同及发票；
- 2、获取公司2021年度及2022年度员工花名册；
- 3、获取公司在手订单情况；
- 4、通过公开渠道查询可比公司华曙高科销售模式。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：


公司销售费用增长与营业收入增长基本匹配，公司销售费用的增长主要由于

销售人员人数及平均薪酬的变动，以及展会、宣传费用的增长，公司销售费用的增长具有合理性。

（以下无正文）

(本页无正文，为《中信建投证券股份有限公司关于西安铂力特增材技术股份有限公司 2022 年年度报告的事后审核问询函回复的核查意见》之签章页)

保荐代表人签名： 
陈彦斌


李旭东

