

证券代码：300521

证券简称：爱司凯

公告编号：2020-045

爱司凯科技股份有限公司 关于深圳证券交易所年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

爱司凯科技股份有限公司（以下简称“爱司凯”或“公司”），近日接到深圳证券交易所发出的《关于对爱司凯科技股份有限公司的 2019 年年报问询函》（创业板年报问询函【2020】第 191 号），（以下简称《问询函》）后，现将相关问题作出回复说明如下：

问题 1、报告期内，公司对联营企业洛阳易普特智能科技有限公司（以下简称“易普特”）、无锡惠思特快速制造科技有限公司（以下简称“惠思特”）、爱司达智能制造（江苏）有限公司（以下简称“爱司达”）、佛山市迅纬智能制造有限公司（以下简称“佛山迅纬”）实现销售收入分别为 1,610.61 万元、513.27 万元、442.47 万元、442.47 万元，合并报表层面确认利润合计 1,658.51 万元。期末公司应收易普特、惠思特、爱司达、佛山迅纬款项分别为 1,132.44 万元、406 万元、350 万元、350 万元。易普特、惠思特、爱司达、佛山迅纬报告期内的营业收入分别为 318.67 万元、3.59 万元、0 元、0 元。

（1）请说明上述销售的具体内容、交易价格、销售发生时间、付款安排，并结合上述联营企业的主营业务开展情况、财务指标、截至期末对购买产品的安装验收情况、交易价格的公允性等说明交易合理性和真实性，确认收入和利润的会计处理是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

一、2019 年度向联营企业销售情况说明

2019 年度，公司向联营企业销售的内容系公司自行研发、生产的 8 台 3D 砂模打印

机。公司于 2017 年 1 月开始研发 3D 砂模打印机，并于 2017 年 11 月完成 3D 砂模打印机风暴 S800 的样机；2018 年 3 月开始小批生产；随后于 2018 年底在风暴 S800 的基础上推出风暴 S2000。两款产品的主要区别在于成型范围的区别从而带来打印效率和效果的提升。

公司对联营企业的投资，及 2019 年对联营企业的销售明细如下：

单位：台、万元

公司简称	设立时间	公司持股比例	投资额	销售机器型号	台数	销售额（不含税）	交易合同总金额
联营企业 A	2018.10	20%	700.00	风暴 S800	2	283.19	320
				风暴 S2000	3	1,327.42	1,500
联营企业 B	2019.11	20%	125.00	风暴 S2000	1	513.27	580
联营企业 C	2019.09	20%	150.00	风暴 S2000	1	442.47	500
联营企业 D	2019.09	20%	100.00	风暴 S2000	1	442.47	500
合计					8	3,008.82	3,400

公司严格按照《企业会计准则》和公司财务报表附注“三、（二十四）收入”的规定，对联营企业的收入和利润按持股比例进行顺流交易抵销的会计处理，收入确认的时间和收款情况如下：

单位：台、万元

公司简称	机器型号	台数	发货月份	安装验收完成月份	公司收入确认月份	截止到 2019 年 12 月 31 日销售回款金额	已到付款期限应收款回款率
联营企业 A	风暴 S800	2	2019.02	2019.03	2019.06	120.89	70.83%
	风暴 S2000	3	2019.02	2019.06	2019.06	566.67	90.67%
联营企业 B	风暴 S2000	1	2019.11	2019.12	2019.12	174.00	100.00%
联营企业 C	风暴 S2000	1	2019.10	2019.12	2019.12	150.00	100.00%
联营企业 D	风暴 S2000	1	2019.11	2019.12	2019.12	150.00	100.00%
合计		8				1,161.56	91.49%

公司与联营公司的销售合同中约定：①首付款 30%，验收后第 4 个月开始分 18 个月

收取等额余款；②购买方签署设备验收单后，该货物的所有权和风险转移至购买方。据此，公司收取首付款、完成安装并获得客户签署设备验收单后，公司确认该笔合同的销售收入。

截止至 2019 年 12 月 31 日针对以上关联交易回款合计 1,161.56 万元。关联交易合同总金额 3,400.00 万元，其中已到付款期限金额为 1,269.67 万元，已到付款期应收款回款率为 91.49%。

二、联营企业 2019 年度及 2020 年 1-4 月经营情况

上述联营企业的创始人均在 3D 打印、相关铸造、军工等方面有深厚的行业经验，各家联营公司 2019 年度及 2020 年 1-4 月财务指标如下：

单位：万元

公司简称	2019 年度			2020 年 1-4 月		
	订单总额	营业收入	净利润	订单总额	营业收入	净利润
联营企业 A	370.00	318.68	-684.45	382.90	196.15	-182.32
联营企业 B	3.87	3.59	-22.98	13.28	8.79	-62.47
联营企业 C	-	-	-60.82	1,032.47	8.81	-77.63
联营企业 D	-	-	-4.34	6.35	5.62	-49.29

三、交易合理性和真实性的说明

3D 砂模打印机国内市场目前采用“销售机器+打印服务”的商业模式，参与者有美国 ExOne、德国 Voxeljet、广东峰华卓立和宁夏共享。这几家竞争对手的商业模式除了销售机器，同时也涉足打印中心业务。例如：德国的 Voxeljet 投资维捷（苏州）三维打印有限公司；美国的 ExOne 与北京康硕电器集团有限公司合作建立打印中心；宁夏共享自行运营打印中心和协助合作企业取得政府补贴建立打印中心；峰华卓立自行运营打印中心。由此可见，打印服务业务是 3D 打印设备生产商增加收入、提高品牌影响力的重要方式。

同时，公司 3D 砂模打印机的开发和上市销售均晚于竞争对手，且公司多年来立足于设备的研发制造，在打印铸造业务领域缺乏经验。公司认为最快、最佳的途径是与有铸造行业管理经验和资源的单位或个人进行合作，因此公司选择了“销售+参股打印中心企

业”的商业模式。

易普特成立于 2018 年 10 月 26 日，实际控制人赵昶先生曾担任公司董事，任期 2012 年 10 月 8 日到 2018 年 10 月 25 日。赵昶先生于 2018 年 10 月 25 日爱司凯第一次临时股东大会届满时离任，此后不再担任爱司凯任何职务。赵昶先生原来系西门子公司技术和商务部门的高管，后在投资领域对铸造、发电和军工行业有深入了解；基于对 3D 打印行业前景的乐观预期，在做了充分的市场调研后在洛阳设立易普特进入 3D 打印行业，目标设定打造中部地区最大的 3D 砂型打印中心，易普特为洛阳市重点项目，洛阳日报对易普特的生产建设进行了报道，洛阳市委书记对易普特进行了考察调研，易普特参加了第十五届 CSFE 上海国际铸造展。

惠思特由无锡市交大增智增材制造技术研究院有限公司、无锡锡交咨询服务合伙企业（有限合伙）和爱司凯于 2019 年 11 月 6 日投资设立，具有国资背景的陕西工业技术研究院和西安交通大学科技园有限公司对其间接持股，且其他股东无锡市交大增智增材制造技术研究院有限公司已经多年从事其他材料的 3D 打印机经营业务。

爱司达由江苏众创星智能科技有限公司、韩炜和爱司凯于 2018 年 9 月 3 日投资设立，韩炜先生系其家族企业江苏星科冶金机械制造有限公司股东。

佛山迅纬由李磊、陈耀波和爱司凯于 2019 年 9 月 20 日投资设立。陈耀波先生曾任广东峰华卓立科技股份有限公司的高管，有多年 3D 打印行业和铸造行业的丰富经验。

四、交易价格的公允性说明

公司 3D 砂模打印机的主力型号风暴 S2000 定价为人民币 500-600 万元。以下为市场上 3D 砂模打印机公开信息可见的招标案例。

案例 1：根据中国政府采购网，2018 年 8 月太仓黑龙智能工业科技有限公司（设备生产商是国内某制造商）出售给浙江机电职业技术学院的喷墨砂型 3D 打印机中标金额为 765 万人民币。（http://www.ccgp.gov.cn/cggg/dfgg/cjgg/201808/t20180815_10484769.htm）。

案例 2：根据中国政府采购网，中国工程物理研究院机械制造工艺研究所 383 万元的价格购买广东峰华卓立制造的 3D 砂模打印机的主机部分。研究所主要采购目的为中标单位配合研究所开展研发活动，该采购标的物无法实现独立打印。（http://www.ccgp.gov.cn/cggg/dfgg/zb主gg/201811/t20181102_11022878.htm）。

公司统计了与风暴 S2000 对标产品的公开市场报价，如下：

公司简称	对标机器型号	市场报价
生产厂家一	型号 A	100 万欧元左右，不含税
生产厂家二	型号 B	90 万欧元左右
生产厂家三	型号 C	765 万人民币成交价（案例 1）
生产厂家四	型号 D	400 万左右

会计师核查回复：

对于 2019 年度向联营企业的销售情况，我们执行了检查爱司凯公司对联营企业的 3D 砂型打印机销售合同、发货单、物流单、安装单、验收单、银行回款单，期后回款情况，现场走访上述联营企业，查看了机器的运行情况以及联营企业目前的经营情况，访谈联营企业实际控制人、获取联营企业章程、部分订单、发货明细、发票等资料，同时现场进行了函证；另外通过查询同行业 3D 砂型打印机的销售情况、商业模式和对期后 3D 砂型打印机外部非关联方销售情况等核实交易价格的公允性；对公司向联营企业销售的会计核算、合并层面顺流交易抵消的会计处理进行复核。

经核查，会计师认为：公司 2019 年度向联营企业 3D 砂模打印机销售业务真实合理，价格公允，收入和利润的会计处理符合《企业会计准则》和公司会计政策的规定。

（2）请说明公司关联自然人在上述联营企业任职情况，公司对上述交易是否及时履行审议程序和信息披露义务。

公司回复：

易普特成立时间为 2018 年 10 月 26 日。易普特的法定代表人、董事长及股东之一赵昶先生为公司第二届董事，于 2018 年 10 月 25 日任期届满离任。

赵昶先生通过公司股东共青城容仕凯投资中心（有限合伙）（以下简称“容仕凯”）间接持股爱司凯。

公司分别于 2019 年 1 月 29 日召开的第三届董事会第五次会议、第三届监事会第四次会议，2019 年 2 月 22 日召开的 2019 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于 2019

年日常关联交易预计的议案》（公告编号：2019-004）。公司因日常经营需要与易普特发生关联交易，主要为向易普特销售设备及零部件、提供售后维修服务，委托易普特加工零部件等，预计发生总额为 6,600 万元人民币。公司独立董事已对此发表了事前认可意见及明确同意的独立意见，保荐机构出具了无异议的核查意见。

之后，公司分别于 2019 年 4 月 19 日召开的第三届董事会第七次会议、第三届监事会第六次会议，2019 年 5 月 28 日召开的 2018 年年度股东大会，审议通过了《关于新增 2019 年度日常关联交易预计的议案》（公告编号：2019-028），因业务发展的实际需求，拟增加公司全资子公司杭州爱数凯科技有限公司（以下简称“爱数凯”）与易普特开展日常业务合作，主要为向易普特销售设备及零部件、提供售后维修服务，委托易普特加工零部件等，公司及爱数凯新增合计金额为 2,700 万元的日常关联交易额度，新增后预计合计金额为 9,300 万元人民币。公司独立董事已对此发表了事前认可意见及明确同意的独立意见，保荐机构出具了无异议的核查意见。

综上所述，公司严格履行关联交易的审议程序和信息披露义务。

问题 2.本期公司实现营业收入 16,489.36 万元，同比下降 5.18%，其中通过经销模式实现营业收入 15,053.50 万元，占比 91.29%；境外销售实现营业收入 6,026.28 万元，占比 36.56%；经营活动现金流量净额为 898.22 万元，同比下降 71.56%。

（1）请说明经销模式和境外业务的前五大客户情况、境外业务的产品和主要出口国家，客户与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东是否存在关联关系，应收账款目前的回收情况，是否存在期后退回，相关坏账准备计提是否充分。

公司回复：

一、经销模式的说明

公司国内市场一直以来采用经销模式来拓展终端市场，形成了经销为主、直销为辅的营销模式，境外市场全部采用经销模式。

公司与主要经销商每年签订框架性协议，确定核心商业条款；各经销商再以订单的方式向公司订货。

公司合作的经销商均为在印刷行业经营时间长、行业经验丰富、区域覆盖率较高的公司。公司与经销商合作时间长，具有较强的品牌粘性。以下为近年来公司主要经销商销售数据：

单位：台

项目	主要覆盖的地区	2019 年	2018 年	2017 年
经销商一	广东、广西、浙江、上海、福建、江西、四川、贵州、重庆、湖南、山东、江苏、安徽	184	196	188
经销商二	北京、天津、河北、山西、河南、内蒙古、辽宁、吉林、黑龙江、甘肃、山东、江苏、安徽	120	112	122
经销商三	广东、四川、浙江、上海、福建、重庆、湖北、江苏、安徽等	56	85	67
经销商四	山东、江苏、安徽	1	29	19
经销商五	陕西、新疆、云南、青海等	3	0	4
经销商六	辽宁、山东	3	2	5
经销商七	河南	5	0	0
公司直销		10	14	28
国内小计		382	438	433
经销商 A	韩国、斯里兰卡、巴基斯坦、泰国、黎巴嫩、阿联酋、新加坡、埃及、迪拜、尼日利亚、菲律宾、欧洲、马来西亚等	120	177	160
经销商 B	印度	35	36	14
经销商 C	阿联酋	12	11	5
经销商 D	印度尼西亚	9	10	0
经销商 E	欧洲、美洲、非洲等	11	21	20
经销商 F	北美洲	4	2	10
经销商 G	俄罗斯	2	4	8
经销商 H	巴西	0	3	9
经销商 I	埃塞俄比亚	0	2	0
经销商 J	印度	5	8	11

项目	主要覆盖的地区	2019 年	2018 年	2017 年
经销商 K	印度尼西亚、孟加拉、黎巴嫩等	0	0	31
经销商 L	巴基斯坦	3	0	0
其他境外经销商		36	43	47
境外小计		<u>237</u>	<u>317</u>	<u>315</u>
销售合计		<u>619</u>	<u>755</u>	<u>748</u>

二、公司 2019 年度销售按地域以及代理商分类如下：

2019 年度，国内销售收入明细如下：

单位：台、万元

国内地区	主要代理商	CTP/3D 砂型打印机 销售数量	收入金额	占比
华东地区	经销商一、经销商二、 经销商三	145	4,002.00	24.27%
华南地区	经销商一、经销商三	87	2,002.39	12.14%
华中地区	经销商七、经销商二、 经销商一	28	1,767.62	10.72%
华北地区	经销商二	66	1,354.60	8.22%
西北地区	经销商二、经销商一	16	433.87	2.63%
西南地区	经销商一、经销商三	23	501.38	3.04%
东北地区	经销商二	17	401.22	2.43%
国内销售合计		<u>382</u>	<u>10,463.08</u>	<u>63.45%</u>

2019 年度，境外销售收入明细如下：

单位：台、万元

出口地区	主要代理商	CTP/3D 砂型打 印机销售数量	收入金额	占比
------	-------	----------------------	------	----

出口地区	主要代理商	CTP/3D 砂型打印机销售数量	收入金额	占比
非洲	经销商 A、C	26	648.88	3.94%
美洲	经销商 E、F	22	417.99	2.54%
欧洲	经销商 A	26	774.00	4.69%
亚洲	经销商 A、C	162	4,157.22	25.21%
大洋洲	其他境外经销商	1	28.19	0.17%
<u>境外销售合计</u>		<u>237</u>	<u>6,026.28</u>	<u>36.55%</u>

三、2019 年度，经销模式下前五大客户

2019 年度经销模式下前五大客户销售收入合计 1.22 亿元，占经销收入 80.84%。其中，洛阳易普特为 3D 砂模打印机的经销商（2019 年度易普特购买的 3D 砂模打印机均为自用），其他均为计算机直接制版机（CTP）的经销商。详细情况如下：

单位：万元

客户名称	2019 年度营业收入		2019-12-31 应收账款			
	销售额	占经销收入比例	期末应收账款余额	占应收账款余额比例	计提的坏账准备	应收账款净额
客户一	4,09 6.42	27.21%	4,651.57	27.43%	455.32	4,196.25
客户二	2,98 0.48	19.80%	2,027.64	11.96%	217.66	1,809.98
客户三	2,52 5.88	16.78%	5,070.17	29.90%	1,424.45	3,645.72
客户四	1,61 0.62	10.70%	1,132.44	6.68%	56.62	1,075.82
客户五	956. 09	6.35%	49.10	0.29%	3.83	45.27
<u>合计</u>	<u>12.1</u> <u>69.49</u>	<u>80.84%</u>	<u>12,930.92</u>	<u>76.26%</u>	<u>2,157.88</u>	<u>10,773.04</u>

四、2019 年度境外业务前五大客户

公司境外销售收入全部为计算机直接制版机及其相关业务，全部采用经销模式，2019 年度境外前五大客户详细信息如下：

单位：万元

客户名称	2019 年度营业收入		2019-12-31 应收账款				
	销售额	占经 销收入比 例	期末应 收账款余额	期末应 收账款余额	占应 收账款余 额比例	计提 的坏账准 备	应收账 款净额
客户一	2,980.48	19.80%	2,027.64	290.65	11.96%	217.66	1,809.98
客户二	956.09	6.35%	49.10	7.04	0.29%	3.83	45.27
客户三	294.32	1.96%	77.86	11.16	0.46%	3.89	73.97
客户四	268.83	1.79%	212.64	30.48	1.25%	13.70	198.94
客户五	208.68	1.39%	144.31	20.69	0.85%	7.22	137.09
合计	<u>4,708.40</u>	<u>31.28%</u>	<u>2,511.55</u>	<u>360.02</u>	<u>14.82%</u>	<u>246.30</u>	<u>2,265.25</u>

五、主要客户背景

除了洛阳易普特，其他主要经销商与公司不存在关联关系，详见以下经销商背景资料：

①深圳市克伦特印刷设备有限公司：

深圳市克伦特印刷设备有限公司成立于 2006 年，是具有丰富行业经验的打印设备和环保材料供应商，国家高新技术企业，是公司在南方区域的重要经销商。

②Uni Supplies Limited 裕力材料有限公司：

裕力材料注册于香港，主要从事印前设备分销及直销。目前，业务范围包括亚太、欧洲和南美洲地区。裕力的管理层皆为业内资深人士，他们在 CTP 行业（如柯达和 ECRM）有超过 30 年市场销售及技术支持经验。

EVER RELIANCE LIMITED 是裕力材料实控人下属的另一家贸易公司。2019 年 9 月到 10 月初期间，裕力材料的主要收款银行恒生银行的账户被暂停，为了不影响境外客户的订单和公司回款，公司与 EVER RELIANCE LIMITED 签署了 8 单机器销售合同。裕力材料的银行账户经审核后于 10 月中旬恢复正常，此后公司继续和裕力材料签署销售合

同。

③北京时先九恒科技有限公司：

北京时先九恒科技有限公司成立于 1999 年，是具有丰富行业经验的打印设备和环保材料供应商，是公司在北方区域的重要经销商。

④洛阳易普特智能科技有限公司：

详见第 1 题回复。

⑤Technova：

Technova 是印度最大的印刷版材制造商，在版材业务上占有超过 70%的市场份额。在印度拥有完善的销售网络，并在中东地区设有海外销售处。目前，与 Amsky 合作，使用自己品牌 Technova。目前 Technova 不仅是 Amsky 代理商，还是 Screen 网屏和 Krause CTP 的代理商。

⑥Fujifilm Middle East：

Fujifilm 是一家国际影像产品公司，业务涉及图像和医学影像方面，总部位于日本，并在世界各地设有分公司。在图像方面，提供全系列柯式印版、水洗柔性版，油墨和喷墨印刷设备。目前与 Amsky 合作主要覆盖亚太、中东、非洲和南美地区。2019 年，合作范围将扩大至欧洲。

⑦P.D.KALIBAR：

P D Kalibar 在印尼市场的主要业务是销售中国的各种图像和医疗产品。在图像业务方面，除 Amsky CTP 和印刷胶印机外，还代理销售中国的喷墨打印机和激光切割机。

⑧杭州印科数码科技有限公司：

印科成立于 2012 年初，主营产品 CTP 设备，CTP 版材，油墨，橡皮布，印后模切烫金设备，书刊印后装订设备相关的销售，技术服务和咨询服务。目前已拥有国外、国内最终用户 300 家。

六、2019 年度，主要客户应收账款目前的回收情况

截止至 2020 年 4 月 30 日，2019 年销售收入不存在销售退回情况。

以下为公司 13 家主要客户的销售收入、应收账款以及期后回款的明细。这 13 家主

要客户 2019 年应收账款合计 1.57 亿元，占期末应收账款总余额的比例为 92.78%；截止 2020 年 4 月 30 日，合计回款 1,877.41 万元，低于往年回款比率，主要受新冠疫情影响所致。

单位：万元

客户名称	2019 年期末应收账款余额	期末应收账款占总余额比例	2020-1-1 至 2020-4-30 收款金额	回款占应收账款余额比例
客户一	5,070.17	29.90%	337.68	6.66%
客户二	4,651.57	27.43%	344.93	7.42%
客户三	2,027.64	11.96%	670.89	33.09%
客户四	1,132.44	6.68%	141.56	12.50%
客户五	673.74	3.97%	47.86	7.10%
客户六	406.00	2.39%	22.50	5.54%
客户七	350.00	2.06%	19.50	5.57%
客户八	350.00	2.06%	-	0.00%
客户九	291.90	1.72%	61.43	21.05%
客户十	270.25	1.59%	113.00	41.81%
客户十一	212.64	1.25%	46.82	22.02%
客户十二	151.62	0.89%	36.48	24.06%
客户十三	144.30	0.85%	34.77	24.09%
<u>合计</u>	<u>15,732.27</u>	<u>92.78%</u>	<u>1,877.41</u>	<u>11.93%</u>

接上表：

客户名称	截止至 2020 年 4 月 30 日，2019 年末应收账款未收回情况			
	尚未收回款项金额	已到付款期限未收回的金额	未到付款期限的收款金额	已到期金额占 2020 年 4 月 30 日应收余额比例
注 ¹ 客户一	4,732.49	3,279.76	1,452.73	69.30%

注 ² 客户二	4,306.64	1,845.20	2,461.44	42.85%
注 ³ 客户三	1,362.72	1,173.84	188.88	86.14%
注 ⁴ 客户四	990.89	249.67	741.22	25.20%
注 ⁵ 客户五	625.88	581.71	44.17	92.94%
注 ⁶ 客户六	383.50		383.50	-
注 ⁷ 客户七	330.50		330.50	-
注 ⁸ 客户八	350.00	19.50	330.50	5.57%
注 ⁹ 客户九	230.47	162.09	68.38	70.33%
注 ¹⁰ 客户十	157.25	39.37	117.88	25.03%
注 ¹¹ 客户十一	166.89	21.06	145.83	12.62%
注 ¹² 客户十二	115.76	87.45	28.31	75.54%
注 ¹³ 客户十三	109.57	73.34	36.23	66.93%
合计	13,862.56	7,532.99	6,329.57	54.34%

注 1、注 2、注 3：客户一、客户二和客户三是公司的前三大客户，同时也是应收账款前三名。2020 年第一季度由于国内印刷厂大部分处于停工状态，客户一及客户二的回款较差，均低于 10%。客户三的回款 1-3 月处于正常，但随着 4 月境外国家开始受到疫情影响后，回款出现延后的情况。客户三总体的回款比率为 33.08%。

注 4、注 6、注 7 和注 8：客户四、客户六、客户七和客户八为公司的联营公司，应收款项系 2019 年公司向其销售 3D 砂模打印机形成（详见第 1 题回复）。截止 2020 年 4 月 30 日，合同付款执行的较好，已到付款期限应收款回款率为 83.33%。

注 5：客户五是公司在北美地区的主要代理商。之前公司一直希望能打开美、加市场，扩大品牌知名度，因此给与客户五一定比例的信用额度，导致未回款的应收账款金额较高。

注 9：2019 年 1 月起，公司不再与客户九签订代理协议，即客户九不再是公司的代

理商，公司正加紧收回以前合同的应收款项。

注 10：客户十，是公司的柔性制版机经销商，期后回款比例为 41.81%，情况较好。

注 11：客户十一，是公司印尼经销商，根据合同付款执行情况较好。其截止 2020 年 4 月 30 日应收账款 166.89 万元中 80%以上为尚未到期的款项。

注 12：客户十二，期后回款率 23.98%，主要由于疫情印度封城所致。公司在 5 月 11 日-15 日这周，收到客户十二 21,205 美元。

注 13：客户十三，期后回款率 24.40%。主要是由于其中两台高端机型的机器，总价占比高，于 10 月签订协议、11 月下旬发货，调试安装完成后遇到中国春节和疫情，导致收款延误。

期末公司对应收账款可收回性进行了充分合理评估，已按照公司既定会计政策充分计提坏账准备。公司执行严格的经销商管理制度，且在完成销售后，公司结合机器充值和服务的记录对应收账款进行管理，具体论述请见第 7 题。

（2）请说明经营活动现金流量净额大幅下降的原因及合理性。

请年审会计师说明对收入真实性执行的审计程序和获取的审计证据，并对公司收入真实性发表明确意见。

公司回复：

经营性活动现金流量净额减少 2,260.21 万元，系经营活动现金流入减少 3,086.57 万元，经营活动现金流出减少 826.36 万元，合计影响 2,260.21 万元。

一、经营现金流入减少 3,086.57 万元，主要原因如下：

① 当年度营业收入减少 900.67 万元，CTP 产品系列销量下降导致收入减少约 3,200.00 万元，3D 砂型打印机系列带来新增收入 2,300.00 万元，两项合计减少约 900.00 万元。

② 应收票据增加 1,365.64 万，主要由于期末 1,100.00 万元系代理商终端客户的散票，不便于贴现。2018 年末同期应收票据主要系代理商开具的大额票据，期末已贴现。

③ 应收账款、预收账款减少流入约 635.02 万，主要系收款放缓，订单减少所致。

二、经营现金流出减少约 826.36 万元，主要原因如下：

经营现金流出减少约 826.36 万元，主要系支付的各项税费减少 789.46 万元。其中，国家税收政策变更新增增值税增量留抵退税导致增值税减少 571.22 万元，企业所得税减少 349.93 万元。

综上，经营性现金流净额减少 2,260.21 万元。

会计师核查回复：

由于收入容易导致舞弊的重大错报风险发生，根据《中国注册会计师执业准则》和我所业务规范的规定，年报中我们将收入确认评估为重大会计审计事项，作为特别风险进行应对，采用较低的重要性水平。在 2019 年度财务报表审计过程中，我们以风险导向审计为原则，整个审计过程中时刻保持职业怀疑态度，对收入确认执行了内部控制了解、评估和测试，分析性审计程序和实质性细节测试审计程序。针对收入的真实性我们执行了如下具体审计程序：

①我们对爱司凯公司的收入确认相关内部控制设计和运行的有效性进行了了解和评估，并在此基础上对销售定价审批、销售合同审批、出入库审批、记账、款项催收、售后服务等关键控制点进行了控制测试，未发现重大内部控制缺陷，爱司凯公司收入确认相关内部控制设计合理，并得到有效执行。

②我们对爱司凯公司 2019 年度收入执行了同期、季度、经销商变动情况的分析性审计程序：

a.收入同期对比分析情况

单位：台、万元

项目	2019 年度		2018 年度		变动情况	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
热敏制版机	374.00	7,373.98	370.00	7,245.93	4.00	128.05
UV 制版机	93.00	2,253.42	199.00	4,767.82	-106.00	-2,514.40
印铁制版机	47.00	1,359.34	61.00	1,955.96	-14.00	-596.62
柔性制版机	97.00	1,378.38	125.00	1,597.73	-28.00	-219.35
3D 砂型打印机	8.00	2,287.12	-		8.00	2,287.12
周边设备	-	839.64	-	884.05	-	-44.41

其他	-	997.49	-	938.54	-	58.95
合计	619.00	16,489.37	755.00	17,390.03	-136.00	-900.66

注：以上 2019 年度 3D 砂型打印机收入金额系在合并报表抵消联营企业顺流交易后的销售收入金额，顺流交易抵销前的销售收入金额为 3,008.85 万元。

2019 年度收入较 2018 年度总体变化较大，制版机销量减少 136 台，销售收入减少 900.66 万元，主要系近年因中美贸易摩擦、市场竞争激烈、电子媒体的普及、华北地区环保政策等因素所导致。其中 UV 制版机变动最大，较上年销量减少 106 台，销售收入减少 2,514.40 万元，除受上述大环境影响外，还因公司本年主推新产品 256 热敏制版机，导致热敏制版机销量不降反增、UV 制版机销量急剧减少。

本年新产品 3D 砂型打印机实现销售 8 台，销售收入 2,287.12 万元。

b.收入季度分析情况

单位：台、万元

项目	2019 年度			2018 年度			变动情况	
	数量	金额	占比	数量	金额	占比	数量	金额
第 1 季度	130.00	3,156.94	19.15%	136.00	3,173.41	18.25%	-6.00	-16.47
第 2 季度	186.00	5,321.23	32.27%	206.00	4,432.03	25.49%	-20.00	889.20
第 3 季度	170.00	3,804.32	23.07%	216.00	4,916.85	28.27%	-46.00	-1,112.53
第 4 季度	133.00	4,206.89	25.51%	197.00	4,867.74	27.99%	-64.00	-660.85
合计	619.00	16,489.37	100.00%	755.00	17,390.03	100.00%	-136.00	-900.66

从总体分析，爱司凯公司两期各季度销售变动较大，其中第 3、4 季度变动尤为明显，较上年减少 110 台。第 3、4 季度境内机器销量减少 39 台，收入增加约 21.01 万元，主要系 3D 砂型打印机销售增加金额基本覆盖制版机的销售减少金额所致；第 3、4 季度境外机器销量减少 71 台，收入减少约 1,794.39 万元，主要系 2019 下半年美元持续升值，多数出口国货币兑美元汇率持续下降，客户购机成本增加，造成销售额大幅减少。

c.前五大经销商销售变动分析

单位：台、万元

项目	2019 年度			2018 年度			变动情况	
	数量	金额	总收入占比	数量	金额	总收入占比	数量	金额
经销商一	187.00	4,096.42	24.84%	200.00	4,470.84	25.71%	-13.00	-374.42
经销商二	120.00	2,980.48	18.08%	177.00	4,699.95	27.03%	-57.00	-1,719.47
经销商三	120.00	2,525.88	15.32%	112.00	2,189.51	12.59%	8.00	336.37
经销商四	5.00	1,610.62	9.77%			0.00%	5.00	1,610.62
经销商五	35.00	956.09	5.80%	36.00	803.49	4.62%	-1.00	152.60
经销商六	56.00	663.61	4.02%	85.00	955.26	5.49%	-29.00	-291.65
合计	523.00	12,833.10	77.83%	610.00	13,119.05	75.44%	-87.00	-285.95

除洛阳易普特智能科技有限公司作为新产品 3D 砂型打印机经销商跻身本期前五大经销商外，另外四家经销商较上期没有发生变动，合作时间均较长。

公司两期的销售基本上来源于前五大经销商，其中境内销售收入主要来源于深圳市克伦特印刷设备有限公司（以下简称克伦特），境外销售收入主要来源于 Uni Supplies Limited（以下简称 Uni），以上两家经销商收入合计占比本期收入约 50%。

公司对克伦特本期销量较上期减少 13 台，销售收入减少 374 万元，主要受国内经济环境影响，变动较小；公司对 Uni 本期销量较上期减少 57 台，销售收入减少 1,719.47 万元。由于 Uni 为海外经销商，属于香港公司，2019 年受中美贸易摩擦、最大出口国印度市场需求下降，美元汇率持续上升等因素影响，公司对 Uni 销售收入大幅减少。

除以上两大经销商收入变动外，变动较大的还有上海澳珞拉印刷器材有限公司，本期销量减少 29 台，销售收入减少 291.64 万元，主要系柔板机器市场趋于成熟，价格趋于稳定，意向客户减少所致。

综上，我们通过对爱司凯公司销售收入执行的分析程序，爱司凯销售收入的变动情况合理，主要系受市场环境、客户需求的变化影响。

③我们选取样本对 2019 年度销售收入的确认依据进行了检查，包括合同、发运凭证、安装单、验收单、海关报关单、境外货运提单、记账凭证、回款单据、发票，以评价销售收入的发生。2019 年度母公司层面销售收入 17,218.68 万元，我们检查的样本销售收入金额 16,482.38 万元，检查比例为 95.72%，销售的单据流和物流未见异常，收入确认依

据充分。

④由于自 2017 年度起广州海关不再接受外部函证且海关系统升级的原因，我们未能于网上海关系统获取进出口数据和执行海关函证程序。我们对境外销售收入亲自从国家外汇管理局网上服务平台 (<http://zwfw.safe.gov.cn/asone>) 查询导出爱司凯公司出口数据，并与账面记录及报关单数据进行一一核对。

爱司凯公司 2019 年度境外销售收入 6,026.28 万元，其中公司自行报关出口的销售收入 5,814.50 万元，由境外客户自行报关出口的销售收入 208.70 万元，未报关出口但归属于境外的收入 3.08 万元。由于外汇管理平台只能查询爱司凯自行报关出口的数据，故此我们只针对 2019 年度由爱司凯公司自行报关出口的销售收入 5,814.50 万元进行核对，占全年报关出口销售金额的 96.49%。

经核对，外汇管理平台爱司凯公司报关出口的销售金额为 5,814.50 万元（剔除运保费及赠机金额），与账面一致，无差异。

⑤我们对客户报告期和期后销售回款的银行流水进行抽样检查，选取了 2019 年度回款金额 11,516.82 万元、2020 年 1-4 月回款金额 3,479.10 万元的银行收款单据、银行承兑汇票进行检查，除 2 家经销商通过其下属子公司回款 420.03 万元，2 家直销客户通过其股东回款 23.00 万元外，销售回款均来源于签约客户。

⑥我们对爱司凯公司 2019 年度境外销售的制版机后台充值使用数量情况进行了核查，以佐证销售收入的真实性。2019 年度爱司凯公司销售的制版机 619 台，存在 180 台在 2019 年度尚未充值使用数量，占销售数量的 29.08%。未充值使用数量的机器系由于机器销售时本身自带了使用数量（国内销售为 200-500 张，海外较国内多，但不超过 2000 张）和客户使用量大小的因素导致，属于正常现象。

⑦我们选取样本对客户进行函证，函证内容包括本期交易产品规格型号、机身编号、交易数量、交易金额、终端使用者、信用期和发票号，及期末往来款项等信息进行了函证。本次审计函证情况统计如下：

项目	函证情况
销售收入发函金额（万元）	16,150.03

项目	函证情况
销售收入总金额（万元）	16,489.37
发函比例	97.94%
销售收入回函金额（万元）	13,810.07
回函比例	85.51%

已经收到回函的均无差异，对于未能收到回函的客户，我们执行了检查销售合同、发货单、报关单、境外货运提单、充值使用情况、销售回款情况等替代测试，未发现异常情况。

⑧我们通过浏览资产负债表日后公司销售明细账，及选取样本对资产负债表日后销售产品的收入确认单据进行检查，未发现 2019 年度销售存在退货和跨期确认的情况。

⑨我们抽取部分终端客户进行电话访谈，以确定销售的真实性、机器期末状态、使用情况等信息，未发现异常情况。

⑩我们现场走访本期与爱司凯公司发生关联交易的联营企业，现场查看机器的运行情况以及联营企业目前的经营情况，访谈联营企业实际控制人、获取联营企业章程、部分订单、发货明细、发票等资料，同时对关联交易等信息进行函证，未发现异常情况。

综上，我们对爱司凯公司收入真实性执行了有效的审计程序，获取了充分、适当的审计证据，公司销售收入真实。

问题 3.年报披露募投项目“MEMS 打印头生产线建设项目”本期投入金额 1,896.55 万元，累计投入 8,329.28 万元，投资进度为 81.51%，合并财务报表项目注释显示在建工程“MEMS 打印头生产线建设项目”本期增加金额 3,886.71 万元。公司 2020 年一季报披露该项目累计投入 8,507.46 万元，于 3 月 31 日达到预定可使用状态。公司 2020 年 4 月 2 日披露公告称，截至 2020 年 2 月 29 日，该项目累计投入 8,346.78 万元，投资进度为 81.86%，已基本达到预定可使用状态，已对该项目结项。

（1）请说明该项目本报告期投入的具体投向和明细，与在建工程本期增加金额存在差异的原因，相关数据是否准确。

公司回复：

一、“MEMS 打印头生产线建设项目”2019 年投入的具体投向和明细如下：

①机器设备款 1,020.90 万元+②基建款项 591.76 万+③净化车间、工程材料等其它款项 283.90 万元=本期投入金额 1,896.55 万元。

由于年报披露募投项目本期投入金额与在建工程该项目附注本期增加金额披露数据口径不同，募投项目本期投入金额 1,896.55 万元，具体是指本期募投资金在该项目中的现金支出（收付实现制）；而在建工程发生的金额按权责发生制披露，该项目在建工程本期增加金额 3,886.71 万元，除了以上募投项目的现金支出外，调节项如下：

单位：万元

调节项说明	金额
①年报披露募投项目“MEMS 打印头生产线建设项目”本期投入金额	1,896.55
②2019 年支付的 1896.55 万元中已有 798.65 万元在 2018 年转入固定资产，798.65 万全部为与厂方相关的基建支出（厂方等基建部分已在 2018 年 6 月达基本达到预定可使用状态）	798.65
③2018 年支付的 MEMS 设备款项，首付款在预付科目中核算、设备于 2019 年到货，并计入在建工程科目	1,604.90
④厂方相关部分的已于 2018 年 6 月转固，募投项目于 2018 年 10 月有变更，出于谨慎性考虑，装修支出和增项由自有资金支付	1,322.93
⑤尚未支付（已计提）MEMS 设备尾款和净化车间工程尾款	292.56
⑥税金差异：募投资金投入金额为含税金额，在建工程金额为不含税金额	402.57
⑦耗材：募投项目使用耗材，不计入在建工程核算，计入存货	29.01
①-②+③+④+⑤-⑥-⑦	3,886.71

综上，年报中涉及该项目的数据准确，差异为口径差异。

（2）请说明募集资金投入的具体投向和明细，涉及的财务报表科目，判断该项目“基本达到预定可使用状态”的依据及合理性，项目达到预定可使用状态并结项的日期，相关信息披露前后存在差异的原因，相关数据是否准确。

请保荐机构发表明确意见。

公司回复：

公司在 2018 年 10 月发布关于变更部分募集资金投资项目的公告，将 CTP 设备生产建设项目变更为 MEMS 打印头生产线建设项目，即新募投资项目 MEMS 打印头生产线建设项目利用原 CTP 设备生产建设项目大楼，采购 MEMS 技术加工所需设备等组建 MEMS 技术加工打印头生产线。

截至 2019 年 12 月 31 日，“MEMS 打印头生产线建设项目”累计投入 8,329.28 万元。项目累计投入 8,329.28 万元包含了该募投资项目两个阶段的支出，具体投向、金额和涉及财务报表科目如下：

单位：万元

投向内容	投入金额	涉及财务科目
原 CTP 设备生产建设项目大楼-厂房基建	5,618.36	计入在建工程，竣工后转入固定资产-房屋
原 CTP 生产设备项目-从研发到制造标准化费用	48.40	计入研发费
MEMS 打印头生产线建设项目-MEMS 机器设备	2,068.79	计预付账款，完成安装验收后转入固定资产-机器设备
MEMS 打印头生产线建设项目-MEMS 净化车间工程	559.39	计预付工程款，后转入在建工程
MEMS 打印头生产线建设项目-净化车间办公设备	5.33	计入在建工程，竣工后转入固定资产-办公设备
MEMS 材料	29.01	借计存货，贷计应付账款-货款
合计	8,329.28	

截至 2020 年 2 月末，“MEMS 打印头生产线建设项目”累计募集资金投入 8,346.78 万元，投资进度为 81.86%，募投项目的实体建造、安装工作已经基本完成，生产线完成初步调试，尚需支付的工程尾款较少且该项目与设计要求基本相符，因此公司以房屋建筑物符合公司的设计要求以及对生产线及相关设备初步操作可使用等方面的要求判断基本达到预定可使用状态。

截至 2020 年 3 月末，“MEMS 打印头生产线建设项目”累计募集资金投入 8,507.46 万元，生产线等相关设备在 3 月末完成最终调试且与生产管理等符合试运行状态，为此判断该项目达到预定可使用状态。

综上所述，因公司判断基本达到预定可使用状态和达到预定可使用状态的依据不同导致信息披露的差异，但该差异不影响公司“MEMS 打印头生产线建设项目”的实施与结项，相关数据准确。

【保荐机构核查意见】

经核查，本保荐机构认为：公司募投项目“MEMS 打印头生产线建设项目”具体投向和明细，与在建工程本期增加金额存在差异，是由于统计口径的差异造成，年报中涉及该项目的数据准确；该项目募集资金的使用符合法律法规的要求，信息披露符合要求，相关数据准确无误。

问题 4.在建工程“数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线项目之厂房建设”期末余额为 4,597.04 万元，累计投入达预算的 105.68%，工程进度为 80%，本报告期末转入固定资产。请说明累计投入占预算的比例与工程进度存在较大差异的原因及合理性，本报告期末转固的原因，是否存在不当调节利润情形。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

根据爱司凯科技股份有限公司《关于变更部分募集资金投资项目的公告》（公告编号：2018-088）第三条第 2 项说明：“《数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线项目》总投资额为 15,000 万元，拟投入募集资金 4,496.29 万元（含募集资金专户的利息净收入及现金管理收益 209.54 万元），差额由公司自筹资金补足。”截止 2019 年 12 月 31 日，该项目账面累计投入 4,597.04 万元，累计投入达到预算的 30.65%。审计报告中“期末余额为 4,597.04 万元，累计投入达预算的 105.68%”，因目前该项目尚处于前期厂房建设，审计报告披露的仅为该项目的厂房建设，将公司与总包单位华汇建设集团有限公司签署的厂房建设合同金额 4,350.00 万元作为预算金额后得到的百分比。

截止至 2019 年 12 月 31 日厂房建设已完成地面浇筑、主体结构工程、外装饰工程，并已通过验收，占总体工程进度的 80.00%，该厂房建设尚未达到预定可使用状态。截止 2020 年 4 月 30 日完成室外幕墙安装工程；公司工程部预计将在 2020 年 5 月完成市政管线、内部道路、景观绿化工程。2020 年 8 月底完成内部装修工程，预计于 2020 年 9 月达到可使用状态，正式投入使用。

综上所述，该项目在 2019 年 12 月 31 日尚未达到可使用状态，公司不存在通过延迟转固调节利润的情况。

会计师核查回复：

我们获取“数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线项目之厂房建设”项目全部合同、发票、付款单据等进行检查，对在建工程的建设情况进行了现场观察，访谈了监理方、承包建设方，选取样本对供应商、监理方等进行函证。

经核查，会计师认为：公司“数字制版机、工业用压电喷墨打印头生产线项目之厂房建设”在 2019 年 12 月 31 日尚未达到可使用状态，会计核算符合企业会计准则的相关规定，不存在通过延迟转固调节利润的情形。

问题 5.年报披露期末公司应收关联方杭州上池科技有限公司 41.73 万元，分别预付关联方洛阳易普特智能科技有限公司、唐敏 54.13 万元和 4.32 万元，前述往来事项未在《2019 年度控股股东及其他关联方资金占用情况汇总表》披露。请说明应收款项的发生原因、交易的合理性与定价公允性、是否逾期，是否为资金占用或财务资助，并核实《2019 年度控股股东及其他关联方资金占用情况汇总表》内容是否完整、准确。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

一、公司应收杭州上池 41.73 万元的说明

公司分别于 2017 年 10 月、2017 年 12 月与杭州上池科技有限公司（以下简称“杭州上池”）签订《销售合同》，双方约定，就公司向杭州上池销售紫外线安全灯及紫外线灯相关材料事宜达成协议：公司向杭州上池出售紫外线安全灯 65.00 个，单价 2,800.00 元/个（含税），总金额为 18.20 万元（含税）；公司向杭州上池出售紫外线灯相关材料一批，金额为 23.53 万元（含税），两项交易合计金额 41.73 万元。

紫外线安全灯，主要用于医疗行业。公司于 2017 年初立项，组织相关人员进行生产和销售紫外线灯。公司经过实践后发现该产品的市场空间不大，并非作为切入医疗行业的最佳产品，且医疗行业并非公司擅长领域，因此将紫外线安全灯的成品和剩余材料一

次性卖给杭州上池。杭州上池的实控人有多年医药产品销售的经验。

公司按照已有机器设备类商品的毛利率进行定价。公司 2019 年度机器设备、配件材料的毛利率分别为 48.45%、16.76%，紫外线安全灯及紫外线灯相关材料的毛利率分别为 48.03%、25.63%，因此，该笔交易的价格公允合理。

该应收款项已发生逾期，是由于前期杭州上池在市场开拓中遇到一些困难。2020 年新冠疫情引起紫外线安全灯销售激增，双方达成一致，该应收款项预计将于 2020 年 6 月 30 前收回。该笔交易金额小，同时公司意在与杭州上池达成医疗行业的战略合作（如果紫外线灯产品可以打开市场局面），因此不存在资金占用或财务资助。

2019 年 2 月 22 日，唐敏和本公司员工李维受让杭州上池原股东股权，本次股权转让后，两人各持有杭州上池 18.00%的股权，唐敏担任杭州上池董事，由于唐敏系共同实际控制人之一唐晖的妹妹，故在 2019 年度将杭州上池作为关联方披露。公司与杭州上池的交易系以前年度形成，不属于关联交易。

二、公司预付洛阳易普特 54.13 万元的说明

易普特地处工业重镇洛阳，易普特的大多数员工具有大型机械装配的工作经验。易普特为洛阳重点招商项目，为了尽快在洛阳建立打印中心、占领 3D 砂模打印市场，公司在 2019 年 1-2 月将零件和部分组件发至易普特厂区，委托易普特提供加工装配服务和相关零星配件费用。期末预付的金额系尚未结算约定后续机器加工装配服务和相关零星配件费用。

交易价格以市场公允价原则制定，双方约定 3D 砂型打印机 S2000，组装费 30 万元/台，按照公司同类型产品计算得出该加工业务的毛利率约 35%，双方交易价格公允合理。该交易具有商业实质，因此不存在资金占用或财务资助。

三、公司预付唐敏 4.32 万元的说明

2019 年，本公司和唐敏签订了《租房协议》，协议约定：唐敏将位于浙江省杭州市滨江区东和时代 2709 室，面积共 51.00 平方米，租给本公司杭州分公司作为员工宿舍，租赁日期自 2019 年 9 月 1 日至 2020 年 8 月 31 日止，每月租金 5,000.00 元，每月车位费租金 400.00 元，即每日每平方米建筑面积租金约为 3.27 元。

目前该地段的房子在链家租房网上的价格（元/日/m²）为 2.41 元/日/m²— 3.03 元/日/m²这个区间内，主要系受疫情的影响，相比 2019 年 9 月，目前该地段的房子租金有所回落，双方交易价格公允合理。该交易具有商业实质，因此不存在资金占用或财务资助。

四、《2019 年度控股股东及其他关联方资金占用情况汇总表》披露范围

根据《上市公司定期报告工作备忘录（2011 年年度报告）第三号上市公司非经营性资金占用及其他关联资金往来的专项说明》文件的披露指引，非经营性资金占用是指：上市公司为大股东及其附属企业垫付的工资、福利、保险、广告等费用和其他支出；代大股东及其附属企业偿还债务而支付的资金；有偿或无偿、直接或间接拆借给大股东及其附属企业的资金；为大股东及其附属企业承担担保责任而形成的债权；其他在没有商品和劳务对价情况下提供给大股东及其附属企业使用的资金。

根据上述定义，公司应收关联方杭州上池科技有限公司 41.73 万元，分别预付关联方洛阳易普特智能科技有限公司、唐敏 54.13 万元和 4.32 万元，不属于《2019 年度控股股东及其他关联方资金占用情况汇总表》的披露范围内。

会计师核查回复：

经核查，会计师认为：以上应收款项的发生原因和交易合理，定价公允性、不存在逾期和资金占用或财务资助，《2019 年度控股股东及其他关联方资金占用情况汇总表》内容符合《上市公司定期报告工作备忘录（2011 年年度报告）第三号上市公司非经营性资金占用及其他关联资金往来的专项说明》的要求。

问题 6.公司应收账款期末账面余额为 16,957.15 万元，坏账准备期末余额为 2,703.95 万元，前五名客户应收账款期末余额合计占比为 79.94%，对 13 名客户应收账款单项全额计提坏账准备 169.20 万元。

（1）请说明前五名应收账款客户名称、账龄、对应坏账准备计提依据及计提充分性、期后回款情况，与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东是否存在关联关系。

公司回复：

一、2019 年应收账款前五大客户应收账款情况

2019 年应收账款前五大客户应收账款余额 1.36 亿元，占应收账款总额 79.94%，坏账准备合计 2,251.75 万元。明细如下：

单位：万元

客户名称	2019 年度营业收入		2019-12-31 应收账款			
	销 售 额 人民币	占 经 销 收 入 比 例	期 末 应 收 账 款 余 额	占 应 收 账 款 余 额 比 例	计 提 的 坏 账 准 备	应 收 账 款 净 额
客户一	2,525.88	15.32%	5,070.17	29.90%	1,424.45	3,645.72
客户二	4,096.42	24.84%	4,651.57	27.43%	455.32	4,196.25
客户三	2,980.48	18.08%	2,027.64	11.96%	217.66	1,809.98
客户四	1,610.62	9.77%	1,132.44	6.68%	56.62	1,075.82
客户五	259.07	1.57%	673.74	3.97%	97.70	576.04
合计	11,472.47	69.57%	13,555.56	79.94%	2,251.75	11,303.81

洛阳易普特为公司参股公司，与实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上股东不存在关联关系；其他四名前五大应收账款客户与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上股东不存在关联关系。客户的行业背景介绍详见“第 2 题（5）回复”。

二、2019 年应收账款前五大客户的期后回款

单位：万元

客户名称	2019 年期末应 收账款余额	占比%	2020-1-1 至 2020-4-30 回款金额	回款占应收账款余额比例
客户一	5,070.17	29.90%	337.67	6.66%
客户二	4,651.57	27.43%	344.93	7.42%
客户三	2,027.64	11.96%	670.89	33.09%
客户四	1,132.44	6.68%	141.56	12.50%
客户五	673.74	3.97%	47.86	7.10%
合计	13,555.56	79.94%	1,542.91	11.38%

接上表：

客户名称	2020 年 4 月 30 日的余额	已到付款期限未收回的金额	未到付款期限的收款金额	已到期金额占 2020 年 4 月 30 日应收余额比例
客户一	4,732.49	3,279.76	1,452.73	69.30%
客户二	4,306.64	1,845.20	2,461.44	42.85%
客户三	1,362.72	1,173.84	188.88	86.14%
客户四	990.89	212.33	778.56	21.43%
客户五	625.88	581.71	44.17	92.94%
合计	12,018.62	7,092.84	4,925.78	59.02%

第一季度由于国内印刷厂大部分处于停工状态，深圳克伦特、北京时先九恒的回款较差，均低于 10.00%。

UNI Supplies Limited 的 2020 年 1-3 月回款处于正常状态，但随着 2020 年 3 月下旬境外国家开始受到疫情影响后，回款出现延后。截止至 2020 年 4 月 30 日，UNI Supplies Limited 总体的回款比率为 33.08%。

洛阳易普特按合同约定 2020 年 1-4 月应回款合计 283.11 万元，由于疫情影响，实际回款 141.56 万元，占截止至 2020 年 4 月 30 日到期货款总额 50.00%。

三、2019 年应收账款前五大客户的账龄明细

单位：万元

计提比例		5%	10%	30%	50%	80%	100%	合计
账龄		1 年以内 (含 1 年)	1-2 年 (含 2 年)	2-3 年 (含 3 年)	3-4 年 (含 4 年)	4-5 年 (含 5 年)	5 年以上	
客户一	余额	1,625.69	653.73	1,231.01	1,179.58	345.62	34.53	5,070.16
	坏账	81.28	65.38	369.3	597.46	276.5	34.53	1,424.45
	净值	1,544.41	588.36	861.71	582.12	69.12		3,645.72
客户二	余额	2,748.15	1,575.29	217.73	10	51.7	48.7	4,651.57
	坏账	137.41	157.53	65.32	5	41.36	48.7	455.32
	净值	2,610.74	1,417.76	152.41	5.00	10.34		4,196.25
客户三	余额	1,270.12	459.44	204.17	93.91			2,027.64

计提比例		5%	10%	30%	50%	80%	100%	合计
账龄		1 年以内 (含 1 年)	1-2 年 (含 2 年)	2-3 年 (含 3 年)	3-4 年 (含 4 年)	4-5 年 (含 5 年)	5 年以上	
	坏账	63.51	45.94	61.25	46.96			217.66
	净值	1,206.61	413.49	142.92	46.96			1,809.98
客户四	余额	1,132.44						1,132.44
	坏账	56.62						56.62
	净值	1,075.82						1,075.82
客户五	余额	204.47	266.50	202.77				673.74
	坏账	10.22	26.65	60.83				97.70
	净值	194.25	239.85	141.94				576.04
合计	余额	<u>6,980.87</u>	<u>2,954.96</u>	<u>1,855.68</u>	<u>1,283.49</u>	<u>397.32</u>	<u>83.23</u>	<u>13,555.56</u>
	坏账金额	<u>349.04</u>	<u>295.50</u>	<u>556.70</u>	<u>649.42</u>	<u>317.86</u>	<u>83.23</u>	<u>2,251.75</u>
	合 计 数 占 总额比例	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>	<u>0.00</u>
	净值	<u>6,631.83</u>	<u>2,659.46</u>	<u>1,298.98</u>	<u>634.08</u>	<u>79.46</u>		<u>11,303.81</u>

注：上表北京时先九恒 3-4 年应收账款中包含一笔全额计提坏账款项 15.34 万元。

2019 年应收账款前五大客户应收账款余额 1.36 亿元，占 2019 年 12 月 31 日应收账款余额 79.94%；其中账龄在 1 年以内占比 41.17%，1-2 年和 2-3 年合计占比 28.37%，3 年以上占比 10.4%。

四、公司坏账政策和计提充分性的说明

① 公司坏账准备会计政策

公司的应收账款坏账计提政策主要为根据账龄计提，公司参考历史信用损失经验，并考虑当期事项和前瞻性信息，按照以下比例计提坏账准备：

账龄	预期信用损失率(%)
1 年以内 (含 1 年)	5
1 至 2 年 (含 2 年)	10

账龄	预期信用损失率(%)
2至3年(含3年)	30
3至4年(含4年)	50
4至5年(含5年)	80
5年以上	100

② 前五大客户应收账款逾期情况

公司采取分期收款的政策，按照合同约定收取一定比例的首付款、在未来的时间段（一般是 12-24 个月）分期付清余款。因此应收账款中有一部分尚未到付款时间，但公司依然根据账龄计提坏账。如下图明细所示：

单位：万元

客户名称	尚未到合同约定付款期限的应收账款			逾期的应收账款			合计应收账款	合计坏账准备	计提坏账比例
	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例			
客户一	1,967.46	122.78	6.24%	3,102.71	1,301.67	41.95%	5,070.17	1,424.45	28.09%
客户二	3,433.59	229.59	6.69%	1,217.98	225.73	18.53%	4,651.57	455.32	9.79%
客户三	645.94	44.91	6.95%	1,381.70	172.75	12.50%	2,027.64	217.66	10.73%
客户四	1,107.55	55.38	5.00%	24.89	1.24	5.00%	1,132.44	56.62	5.00%
客户五	144.06	6.69	4.65%	529.68	91.01	17.18%	673.74	97.70	14.50%
<u>合计</u>	<u>7,298.60</u>	<u>459.35</u>	<u>6.29%</u>	<u>6,256.96</u>	<u>1,792.40</u>	<u>28.65%</u>	<u>13,555.56</u>	<u>2,251.75</u>	<u>16.61%</u>

前五大客户合计应收账款总额 1.36 亿元，其中尚未到付款期限的应收账款 7,298.60 万元，占比 53.84%，计提了 459.35 万元的坏账准备。

已逾期应收账款账龄及坏账准备计提明细如下：

客户名称	1 年以内			1-2 年			2-3 年			3 年以上		
	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例	金额	坏账准备	计提比例
客户一	664.36	141.64	21.32%	1,291.69	471.45	36.50%	1,047.64	603.63	57.62%	99.01	84.94	85.79%
客户二	1,029.31	115.26	11.20%	67.67	16.14	23.85%	29.35	12.66	43.13%	91.65	81.66	89.10%
客户三	896.58	49.08	5.47%	253.43	37.56	14.82%	228.60	84.57	36.99%	3.10	1.55	50.00%
客户四	24.89	1.24	5.00%									
客户五	107.91	10.58	9.80%	353.26	59.88	16.95%	42.51	12.75	30.00%	26.00	7.80	30.00%
合计	<u>2,723.05</u>	<u>317.80</u>	<u>11.67%</u>	<u>1,966.05</u>	<u>585.03</u>	<u>29.76%</u>	<u>1,348.10</u>	<u>713.61</u>	<u>52.93%</u>	<u>219.76</u>	<u>175.95</u>	<u>80.06%</u>

单位：万元

综上，前五大应收客户中尚未达到收款条件的应收账款占比 53.84%以上，综合坏账计提率为 6.29%。逾期应收账款为 6,256.96 万元中、逾期一年以内的占比 43.52%，逾期 1-2 年占比 31.42%，逾期 2-3 年占比 21.55%，逾期 3 年以上 3.51%，综合坏账计提率为 28.65%。

③ 公司应收账款账龄按照单台机器的销售回款进行划分，比按照客户回款的先后划分谨慎。

公司采用了经销为主、直销为辅的商业模式。公司与经销商签订合同，经销商与终端客户签订合同。由于公司采取分期收款的模式，公司考虑应收账款风险较高，公司在机器系统里设定了充值计数软件，代理商每月发需求向公司申请充值。同时，公司要求经销商在回款时必须提供单台机器分期款回款明细，便于公司核对终端客户的收款和充值数量是否匹配，及早发现存在经营隐患的终端客户，以便公司对单台设备回款情况进行跟进，正确按单台设备回款情况划分应收账款账龄。

如公司按照客户回款划分账龄即根据经销商总应收账款回款的先后划分，那么坏账准备比现有政策减少 1,445.62 万元，计算情况如下表：

单位：万元

客户名称	多计提坏账准	2019 年 12 月 31 日
------	--------	------------------

	备	账面原值	坏账准备 金额	1 年以内	1-2 年	重新计算的坏账 准备
	b-f	a	b	c	d	f=c*5%+d*10%
客户一	1,061.49	5,070.17	1,424.45	2,881.10	2,189.07	362.96
客户二	222.73	4,651.57	455.31	4,651.57	-	232.58
客户三	116.28	2,027.64	217.66	2,027.64	-	101.38
客户四		1,132.44	56.62	1,132.44	-	56.62
客户五	45.12	673.74	97.70	295.89	377.85	52.58
合计	1,445.62	13,555.56	2,251.74	10,988.64	2,566.92	806.12

由上表可见，现有的坏账计提方法是谨慎的，比按照回款先后时间冲销应收账款的计算结果要保守。前五大应收客户的具体说明如下：

北京时先九恒是公司的北方区代理，由于近年来环保整顿、各项运营成本升高的影响，北京时先九恒业绩下滑、资金周转有所影响，从而一定程度上拖延支付应收账款。公司从 2018 年初采取如下措施：（1）南北方采取差异化代理价格，与南北方市场的经济环境相匹配；（2）与时先九恒达成未来付款协议，逐渐收回拖欠的款项；（3）更加严格的执行终端客户审核，以保证正常回款。

深圳克伦特的应收账款逾期率 26.18% 较低，且逾期款中占比 84.50% 的应收账款账龄在一年以内。2020 年 1-4 月受疫情影响导致回款较差，公司已与深圳克伦特沟通，在 2020 年未来 8 个月中逐渐收回 1-3 月拖欠分期款。

UNI Supplies Limited 的应收账款逾期率较高，但占比 64.89% 的逾期款在一年以内。在 2020 年疫情的情况下，UNI Supplies Limited 的回款率是 33.08%，公司认为总体风险可控。

洛阳易普特的应收账款分析详见第 1 题第（1）回复。

杭州印科应收账款分析详见第 2 题第（6）回复。

综上，公司对应收账款坏账的计提是谨慎且充分的。同时，公司采取各种措施确保应收账款按时收回。

（2）请逐一说明单独计提坏账准备的应收账款形成的原因、账龄、销售是否真实、

已采取的催款措施、预计无法收回的原因及合理性、以前年度计提坏账准备的合理性、充分性，是否存在不当会计调节情形。

请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

一、单独计提的应收账款详细情况如下：

单位：万元

客户名称	计提理由/无法收回的原因	合同总额	期末余额	坏账金额	计提比例(%)	账龄
客户一	公司刚推出 128 路高端机器，客户认为性能和价格不匹配，拒绝支付余款	124.00	40.00	40.00	100	5 年以上
客户二	机器无法达到客户的要求，客户声称造成其版材损失，故不同意支付机器分期款。	95.00	30.50	30.50	100	18 万 3-4 年，12.5 万 4-5 年
客户三	老板涉及刑事犯罪、机器灭失	40.00	19.00	19.00	100	5 年以上
客户四	老板失踪、机器灭失	22.50	15.34	15.34	100	3 年至 4 年
客户五	老板涉及刑事犯罪、机器灭失	38.00	14.65	14.65	100	4 年至 5 年
客户六	当时机器无法达到客户的要求，故客户不同意支付租金	租赁收入，无总价	11.00	11.00	100	5 年以上
客户七	客户经营不善、破产	35.00	10.00	10.00	100	5 年以上
客户八	客户经营不善、破产	52.00	9.70	9.70	100	5 年以上
客户九	机器无法达到客户的要求，客户声称造成其版材损失，故不同意支付版材款	版材款	5.35	5.35	100	5 年以上
客户十	机器无法达到客户的要求，客户声称造成其版材损失，故不同意支付版材款	版材款	4.43	4.43	100	5 年以上
客户十一	机器无法达到客户的要求，客户声称造成其版材损失，故不同意支付版材款	版材款	3.74	3.74	100	5 年以上
客户十二	客户经营不善、破产	28.00	3.50	3.50	100	5 年以上

客户名称	计提理由/无法收回的原因	合同总额	期末余额	坏账金额	计提比例 (%)	账龄
客户十三	该客户曾介绍新客户给公司，要求公司将余款当成佣金	9.00	2.00	2.00	100	4 年至 5 年
<u>合计</u>			<u>169.20</u>	<u>169.20</u>	<u>100.00</u>	

以上 13 家单独 100%计提坏账的销售真实，系历史以来公司评估可能无法收回的客户销售款项，公司一直未核销的多年累积。部分无法收回的原因系不可抗力，例如客户失踪或涉嫌刑事犯罪，导致机器灭失、或客户经营不善导致破产。部分是由于在早期，极少数客户借口机器质量拒绝支付款项。

在上题中提及，公司在机器系统里设定了充值计数软件，跟踪记录终端客户的机器使用情况。当公司商务部发现终端客户同时出现收款和充值为 0 的情况时，会要求经销商或公司销售人员前往实地勘察，确认情况并持续追踪。当公司预计该笔款项确实无法收回时，全额计提 100%坏账。

会计师核查回复

经核查，会计师认为：前五名应收账款客户对应应收账款坏账准备计提充分，未发现与公司、实际控制人、控股股东、董事、监事、高级管理人员及其亲属和持股 5%以上的股东存在关联关系；单独计提坏账准备的应收账款合理且充分，系多年未核销的累积，不存在不当会计调节情形。

问题 7.公司存货期末账面余额为 6,764.94 万元，计提存货跌价准备 424.71 万元。请结合存货的类别、库龄和成新率、存货跌价准备计提的方法和测试过程、可变现净值等补充说明本报告期存货跌价准备计提是否充分。请年审会计师发表明确意见。

公司回复：

一、存货的分类

单位：万元

序号	库存类别	存货描述	计提跌价准备的方法	账面余额	占账面余额比例	跌价准备	账面价值
1	生产原材料	生产用原材料、低值易耗品等	根据存货的可变现净值，结合存货的流动性计提跌价准备	2,354.55	34.78%	302.68	2,051.87
2	工具	各类工具	定期检查、根据存货的可变现净值，计提跌价准备	176.41	2.61%		176.41
3	服务配件类	服务总仓和各大区申请的维修配件		161.72	2.39%		161.72
4	供应商返修物料			86.55	1.28%		86.55
5	外协仓库	底座、转鼓等需要预处理并沉降 3 个月的铸件类物料		196.61	2.90%		196.61
6	委外加工物资	委外加工物料		195.38	2.89%		195.38
7	研发类物料	研发项目所需物料	定期检查、根据期末各研发项目的实际进度和预期后续项目计划评估作为计提跌价的依据	1,907.61	28.18%	122.04	1,785.57
8	在产品	产线在制品	定期检查，根据存货的可变现净值计提存货跌价准备	489.15	7.23%		489.15
9	库存商品	已有订单、尚未发货的机器产成品		546.57	8.07%		546.57
10	发出商品	已发往客户处、尚未获得验收单据的机器		654.85	9.67%		654.85
	合计			<u>6,769.40</u>	<u>100.00%</u>	<u>424.72</u>	<u>6,344.68</u>

公司存货主要分为以上十大类，财务部每季度末都会对期末进行盘点、库龄分析、关注呆滞毁损的情况，根据存货状况、性质和公司的产品市场情况，按照公司会计政策计提存货跌价准备（如需）。

二、按照存货分类计提跌价准备的详细说明：

① 生产原材料

生产原材料包括制造机器设备的原材料和低值易耗品，占期末库存余额的 34.78%。

公司依据适用产品的生产、销售情况判断原材料是否存在减值迹象，报告期末，公司的原材料均为机器设备的通用物料，因公司产品毛利率较高，且产品不存在保质期要求，在公司保管条件下也不存在残次、破损的情况，成新率情况较好。但为防范库龄较长可能带来存货毁损跌价风险，出于谨慎原则结合物料的流动计提存货跌价准备，具体方法如下：若某一物料期末库龄一年以上物料的个数/期初物料的结果大于等于 50%，说明该物料使用率低，则将该物料库龄一年以上的存货全额计提跌价准备。如结果低于 50%，则说明该物料正常周转，不计提跌价准备。

按照上述方法，报告期末存货跌价准备计提明细如下：

单位：万元

使用用途	账面余额	库龄		跌价准备	账面价值
		1 年以内	1 年以上		
生产材料	2,354.55	1,998.57	355.98	302.68	2,051.87

② 工具库

公司工具库存货主要为辅助机器设备生产制造组装的器具，用作辅助生产。公司对于工具管理制定了严格的管理要求，规定工具发生损毁、灭失时应立即申请报废。报告期末该类仓库存货不存在跌价情况。

③ 服务配件类

服务仓的物料包括服务总仓的物料和各大区工程师的维修配件。公司对于服务配件仓制定了严格的管理要求，规定维修工程师必须根据客户签字确认的配件单向服务仓库申请配件，服务仓根据当月实际耗用情况向原材料仓库申请补充库存，因此服务类配件仓处于低库存、库龄短的特点。报告期末该类仓库存货不存在跌价情况。

④ 供应商返修物料

供应商返修物流仓材料是公司因来料存在质量问题返回给供应商代管进行维修的材料。由于该供应商的来料质量问题，公司具有追索权，报告期末该类仓库存货不需计提跌价。

⑤ 外协物料

外协物料仓材料主要系被审计单位根据未来 3 个月的订单预测向原材料供应商订货后直接寄存至委外加工供应商处由其代管，该仓库材料主要是底座、铝管（转鼓的毛坯）等需要预处理、体积大、并沉降 3 个月以上的铸件类。

因公司采购该批采购与订单直接挂钩，且该批物料存在沉降时间越长产品性能越稳定的关系，报告期末该类仓库存货不需计提跌价。

⑥ 委外加工物资

委外加工物资系被审计单位根据生产订单预测需求向委外加工供应商按需下单发料，存在库龄短、生产周期短的特点，报告期末该类仓库存货不需计提跌价。

⑦ 研发类物料

研发类物料的采购主要系由研发项目需求产生的，同时物料进行分仓管理的。规定研发物料若发生毁损、灭失应立即申请报废。公司出于谨慎性原则，结合期末各研发项目的最新进展状态和预期研发项目计划评估，对期末处于中止状态的项目，或后续研发项目和生产不需用的材料全额计提存货跌价准备。2019 年 12 月 31 日，研发类物料的跌价准备为 1,220,382.69 元，主要是 3 个研发项目暂停产生。

⑧ 在产品、库存商品和发出商品

公司的生产模式为按客户订单排产，因此绝大部分在产品、库存商品和发出商品有着库龄短的特点。CTP 生产周期为两周，3D 砂模打印机的生产周期为一个月，因此从排生产订单到客户验收期间时间短，不易发生价格波动。

期末公司对该类存货按照成本与可变现净值孰低计量。存货成本高于其可变现净值的，计提存货跌价准备，计入当期损益。产成品和用于出售的其他存货，以其估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；在产品以其所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

单位：万元

类别	账面金额	继续加工成本	预计销售费用	预计税金	达到可售状态成本及预计销售费用税金合计	预计售价	跌价金额
在产品-3D 配件	119.06						-
在产品-CTP 配件	195.74						-
在产品-CTP 机架	174.35	77.80	10.94	56.86	319.95	411.90	-
库存商品	546.57		20.94	118.64	686.13	923.39	-
发出商品	654.85		31.23	154.81	840.90	1,170.13	-

上表中配件系公司为了提高后续生产效率而对部分零件进行简单的组装，该部分配件周转时间短，且为合格品，不存在减值情形。期末公司在产品-CTP 机架、库存商品和发出商品的可变现净值均高于成本，无需计提存货跌价准备。

综上分析，公司 2019 年度按会计政策计提的存货跌价准备 424.71 万元，符合公司的实际情况，计提合理。

会计师核查回复：

我们在存货监盘过程中观察存货的数量、状况、出入库记录等，对公司存货跌价准备计提政策进行了评估，获取库龄和存货跌价计提的依据进行检查，选取样本对可变现净值的计算过程及关键假设进行复核和测试，按照公司的政策重新计算了存货跌价准备，未见重大异常情况。

经核查，会计师认为：公司报告期末存货跌价准备计提方法恰当，计算金额准确，存货跌价准备计提依据充分。

（以下无正文）

（本页无正文，为《爱司凯科技股份有限公司关于深圳证券交易所<关于对爱司凯科

技股份有限公司的 2019 年年报问询函>回复》之签章页)

爱司凯科技股份有限公司

2020 年 5 月 22 日