

关于西安铂力特增材技术股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第三轮
审核问询函之专项说明

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇一九年六月



信永中和会计师事务所

ShineWing
certified public accountants

北京市东城区朝阳门北大街
8号富华大厦A座9层

9/F, Block A, Fu Hua Mansion,
No.8, Chaoyangmen Beidajie,
Dongcheng District, Beijing,
100027, P.R.China

联系电话: +86(010)6554 2288
telephone: +86(010)6554 2288

传真: +86(010)6554 7190
facsimile: +86(010)6554 7190

关于西安铂力特增材技术股份有限公司 首次公开发行股票并在科创板上市申请文件 第三轮审核问询函之专项说明

XYZH/2019XAA30316

上海证券交易所:

由中信建投证券股份有限公司转来贵所《关于西安铂力特增材技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的第三轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2019〕255号）（以下简称“第三轮问询函”）奉悉。对此，我们作了认真研究，并根据审核问询函的要求，对西安铂力特增材技术股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”、“铂力特公司”）补充实施了若干检查程序，并对相关事项说明如下：

一、问题 5：关于研发活动

请发行人：（1）明确说明机器设备用于生产制造和研发活动的制度安排和具体情况，是否存在混用情况；（2）对于二轮问询回复 94 页显示各期归属于研发费用的自有 3D 打印设备折旧计提占比均较低的情况，说明公司研究开发活动使用的机器设备机时较少是否足以支撑其研发活动；（3）按照内部研发和客户需求研发的工作性质披露各期研发费用金额，说明公司与区分两者相关的会计核算制度建立健全情况；（4）详细说明未按规定采用专户管理科研经费的瑕疵情况，并说明具体整改情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

（1）明确说明机器设备用于生产制造和研发活动的制度安排和具体情况，是否存在混用情况。

（一）问题回复

公司已根据《固定资产管理制度》建立固定资产卡片对 3D 打印设备进行了部门管理，公司对每台 3D 打印设备的使用部门进行了卡片登记，登记为研发部门使用的设备为研发用设备，完全由研发部门使用并仅用于发行人研发项目，登记为生产部门使用的设备为生产设备，由生产部门使用，主要用于生产活动并在必要时接受研发部门委托进行零件试制工作。公司所从事的部分研发项目需要用到生产部门的设备，生产部门根据研发部门下发的研发生产任务单及工序流转卡进行相应零件的试制工作，财务核算时根据项目编号进行区分。综上所述，公司日常研发过程中，存在使用生产部门设备进行研发试制的情况，但是对于生产项目及研发项目已进行了严格区分，不存在成本费用混同的情况，具体核算流程详见本题第（2）问之回复。

（二）核查程序

1、我们抽查了工序流转卡，核查了生产用的打印设备进行研发试样试制的情况；

2、我们检查固定资产卡片，并对固定资产进行了抽盘和折旧测试，检查折旧费用是否进行了准确的分摊和列报。

（三）核查意见

经核查，我们认为，发行人已制定了《固定资产管理制度》，研发部门、生产部门均有其专有设备分别用于研发及生产，公司日常研发过程中，存在使用生产部门设备进行研发试制的情况，但是对于生产项目及研发项目已进行了严格区分，不存在成本费用混同的情况。

（2）对于二轮问询回复 94 页显示各期归属于研发费用的自有 3D 打印设备折旧计提占比均较低的情况，说明公司研究开发活动使用的机器设备机时较少是否足以支撑其研发活动。

（一）问题回复

发行人披露的各期研发费中的折旧金额未包括研发部门委托生产部门进行

试制的成形零件所包含的共用设备的折旧费用。该部分折旧金额体现在了研发领用成形零件的金额中（归集在研发费用——材料耗用费科目）。公司通过 ERP 系统中项目立项阶段研发及生产不同的项目编号区分并归集不同用途的成形零件成本，但对于销售的成形零件以及公司研发部门委托生产的研发用成形零件，其成本归集与核算方法是一致的。具体如下：1、成形零件的原材料主要为金属粉末，在完成激光成形工序后，取出成形零件称重，同时归集该零件的直接材料；2、当月直接人工和制造费用按照本月入库成形零件的成形机时为权数在入库产成品中进行分配；3、月末在产品成本按所耗用的原料费用计算，人工和制造费用不在完工产品和在产品中进行分配核算。

同时，公司对于销售的成形零件以及公司研发部门委托生产的研发用成形零件分别设立销售成品库及研发零件库，通过项目编号，对成形零件进行不同库别的入库管理。对于当月计入研发零件库的全部成形零件，月末一次性全部领出，按照不同的研发项目编号计入不同项目的研发费用，该部分成形零件中已经包含了根据成形机时为权数合理分配的折旧费用。

综上，公司对于 3D 打印零件成本归集时，根据入库零件的成形机时为权数，对于折旧费用能够合理准确地在研发费用和生产经营费用间分配，但为便于核算，公司不再对研发用成形零件二次拆分料、工、费金额，而是将领用的研发用成形零件成本整体归集在研发费用——材料耗用费科目，符合会计准则的规定及公司实际的业务状况，具有合理性。因此，发行人除研发设备外，还通过委托生产部门进行零件试制的方式进行研发，可节省不必要的固定资产投资，符合企业经营的成本效益原则，在满足生产所需的条件下，足以支撑发行人的研发活动。

（二）核查程序

1、我们抽查了工序流转卡，核查了生产用的打印设备进行研发试制的情况及成本归集流程；

2、我们检查固定资产卡片，并对固定资产进行了抽盘和折旧测试，检查折旧费用是否进行了准确的分摊和列报。

（三）核查意见

经核查，我们认为，发行人除研发设备外，还通过委托生产部门进行零件试制的方式进行研发，可节省不必要的固定资产投资，符合企业经营的成本效益原则，在满足生产所需的条件下，足以支撑发行人的研发活动。公司对于 3D 打印零件成本归集时，根据入库零件的成形机时为权数，对于折旧费用能够合理准确地在研发费用和生产经营费用间分配。

(3) 按照内部研发和客户需求研发的工作性质披露各期研发费用金额，说明公司与区分两者相关的会计核算制度建立健全情况。

(一) 补充披露情况

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“九、发行人的经营成果分析”之“(五) 期间费用分析”之“3、研发费用”中补充披露下述楷体加粗内容。

1、按照内部研发和客户需求研发划分的研发费用情况

报告期内，公司的研发项目按照性质可分为承担科研课题项目研发、内部研发以及客户需求研发，具体情况如下：

单位：万元

性 质	2018 年度	2017 年度	2016 年度
承担科研课题研发	2,010.80	1,518.06	1,163.83
内部研发	399.15	707.50	251.77
客户需求研发	151.04	99.69	99.12
合 计	2,561.00	2,325.25	1,514.71

公司设立技术研发部、产品开发部和设备研发部三个部门，从不同方向负责公司的技术研发工作，形成了内部研发和客户需求研发结合的研发机制。内部研发是公司基于自身对金属增材制造与再制造行业发展趋势和技术发展的判断，对产品和服务进行创新，不断增加产品种类，提升技术水平，满足或创造市场需求，维持业内领先技术水平，方向主要为通用类设备研发及通用类工艺研发；客户需求研发是业务部门或市场部人员获知客户特殊的创新需求，经研发部门进行技术可行性判断，通过技术突破或新产品研发进而满足客户的特定需求。

科研课题项目研发是公司根据科技部、工信部以及其他部门发布的相关科研

项目信息并结合公司业务发展方向及研发实力，进行科研项目的申报，通过相关部门科研课题立项后，利用科研经费及自有配套资金开展研发活动，一定程度上类似于公司的内部研发；部分由外部单位牵头，公司参与的科研项目在形成公司研发成果的基础上也可能带来后续牵头或参研单位的业务订单，一定程度上亦类似于客户需求研发。由于金属增材制造属于新兴产业，研发投入巨大，国家科研经费的支持有利于公司加快研发进程及产业化发展。

2、说明公司与区分两者相关的会计核算制度建立健全情况

发行人已经建立产品研发及科研项目管理等相关内控制度以及成本费用核算办法等会计核算制度，发行人对于每一个研发项目在立项时需确定研究内容，并对不同类型的研发项目制定了单独的项目编号，根据项目编号归集各类成本费用，能够合理准确区分内部研发和客户需求研发。

（二）核查程序

- 1、我们查阅了公司研发相关的内部控制制度；
- 2、我们获取了发行人研发费用明细账，并对研发费用进行了凭证抽查。

（三）核查意见

经核查，我们认为，公司已建立了区分内部研发和客户需求研发项目的会计核算制度。

（4）详细说明未按规定采用专户管理科研经费的瑕疵情况，并说明具体整改情况。

（一）问题回复

根据《国家重点研发计划资金管理办法》第三十二条的规定：“承担单位应当将项目资金纳入单位财务统一管理，对中央财政资金和其他来源的资金分别单独核算，确保专款专用”。根据发行人目前已承接科研项目的任务书、合同等文件，相关部门对于专项经费的使用要求为专款专用，虽然未明确要求必须对国家重点研发计划资金实行专户管理，但专户管理是确保科研专项经费专款专用的重要手段。

报告期内，发行人未对科研经费进行专户核算，公司在财务核算系统中设置独立的项目核算代码和辅助核算模块以及设置支出备查台账等方式确保科研经费专款专用，由于未采用专户对科研经费进行管理，科研经费与发行人自有资金一同储存在银行账户中，专项经费与自筹经费的使用不易区分，增加了资金管理难度。公司的部分科研项目专项经费结题时需要经有相应资质的会计师事务所对专项经费使用情况进行审计，未专户管理增加了会计师取得审计证据的难度，使得公司科研项目无法通过外部会计师事务所审计的风险增加。

公司整改情况如下：

- 1、公司已经建立了专项经费台账制度，对于研发经费的使用进行台账管理；
- 2、公司已在财务系统中建立辅助核算项目，对科研项目进行分项管理，对专项经费和自筹经费进行单独核算；
- 3、对国家重点研发计划资金单独开设银行账户与自筹资金隔离，同时加强财务核算，确保专项经费专款专用。

（二）核查程序

- 1、核查了专项经费的银行回单及相关会计凭证；
- 2、查阅了公司专项经费的批复、任务书、审计报告等相关文件；
- 3、查相关研发费用的会计凭证；
- 4、检查了研发人员及生产人员的花名册及工资表；
- 5、查阅了《国家重点研发计划资金管理办法》等政策性文件。

（三）核查意见

经核查，我们认为，根据《国家重点研发计划资金管理办法》第三十二条的规定：“承担单位应当将项目资金纳入单位财务统一管理，对中央财政资金和其他来源的资金分别单独核算，确保专款专用”。根据发行人目前已承接科研项目的任务书、合同等文件，相关部门对于专项经费的使用要求为专款专用，虽然未明确要求必须对国家重点研发计划资金实行专户管理，但专户管理是确保科研专

项经费专款专用的重要手段。发行人已对该事项制定了相应的内控制度并积极进行了整改，确保科研经费专款专用。

二、问题 6. 关于发行人的业务模式

发行人在二轮问询回复中称，“对于 S600 等大设备成形打印满高甚至需要 1 吨金属粉储备，连续打印需要更多的储备量，故公司需储备一定量的金属粉末以满足生产需求”。

请发行人：（1）结合公司使用金属粉末的类型和生产排期方式，定量分析说明公司各期末库存粉末与生产安排之间的关系，说明未来生产安排中粉末储量及资金占用情况；（2）结合与铺粉相关的资金成本与业务风险，说明 3D 打印定制化产品未采取以预收为主的收款方式的原因及合理性，说明销售定制化产品采取先货后款的方式是否符合行业惯例；（3）在供应商介绍中明确披露公司通过阿帕奇（北京）光纤激光技术有限公司采购的光纤激光器生产商名称和数量，说明向其他供应商采购光纤激光器的具体情况；（4）说明公司开始由向代理商采购粉末转为直接向最终供应商采购粉末的具体体现，主要供应商中未出现原陕西伯仲和信贸易有限公司作为代理商的 TLS Technik GmbH & Co. Spezialpulver KG 公司的原因。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。请中介机构提高对发行人 3D 打印设备及配件（自研）2018 年销售业务的核查比例，并说明未进行走访或函证的主要客户情况及原因。

（1）结合公司使用金属粉末的类型和生产排期方式，定量分析说明公司各期末库存粉末与生产安排之间的关系，说明未来生产安排中粉末储量及资金占用情况。

（一）问题回复

公司金属粉末的库存备货量与下列因素相关：

一是公司 3D 打印定制化产品业务量的增长。公司 3D 打印定制化产品销售收入由 2016 年的 6,477.59 万元增长至 2018 年的 12,245.14 万元，复合增长率达到 37.49%，随着业务量的增加，所需的金属粉末原材料逐年增加。

二是 3D 打印的工艺特点决定了打印一定量的定制化产品所需的金属粉末周转用量较大。公司在金属 3D 打印成形过程中特别是 SLM 成形过程中，其原理为逐层铺粉烧结，最终直至整个物体成形。即需要先在工作平台上铺一层金属粉末材料，当一层烧结完成后，再铺一层粉末，进行下一层烧结，此过程逐层循环直至整个物体成形，虽然 3D 打印设备的激光束只对选区内的金属粉末根据产品构型进行加热成形，最终成形的产品实际使用的金属粉末也只是选区内熔化的金属粉末，但铺粉需填满对应零件高度的打印仓以满足 3D 打印的整体构型成形生产需要，因此，与传统制造方式不同，3D 打印的工艺特点决定了所需的金属粉末周转用量较大。公司不同型号的单台设备不同材料的开机粉末需求量如下表所示：

主要生产设备类型	设备成形尺寸	钛合金需求量（千克/台）	高温合金需求量（千克/台）	铝合金需求量（千克/台）	不锈钢需求量（千克/台）
EOS-M280	250×250×300mm	80	140	40	130
EOS-M400	400×400×360mm	230	430	120	400
BLT-S300/S310/S320	250×250×400 mm	100	180	50	180
BLT-S400	250×400×400 mm	160	300	80	280
BLT-S500	400×400×1500 mm	1000	1800	500	1700
BLT-S600	600×600×600 mm	870	1600	450	1500

注：1、钛合金密度取 4.5g/cm³、高温合金密度取 8.2 g/cm³，铝合金密度取 2.3 g/cm³，不锈钢密度取 7.8g/cm³。

2、根据设备成形尺寸，满高尺寸产品的粉末需求量估算公式为：单台设备粉末需求量=设备成形仓体积×材料密度×粉末松装系数 0.6×供粉量系数 1.5。

三是生产排期对金属粉末的周转用量影响较大，理论情况下，如不考虑产品交货期，所有零件均在一台设备打印，所需的金属粉末周转量最小，公司所需的金属粉末备货库存量也最小。但公司 3D 打印定制化产品的下游客户大部分为中航工业、航发集团、航天科工、航天科技等大型国有企业集团下属单位，且军品比例相对较高，具有短交期、定制化、小批量的特点。报告期各期末，公司 3D 打印设备的保有量分别为 41 台、62 台、90 台，且报告期内产能利用率分别为 96.56%、86.42%及 92.03%，公司需采购较大的粉来满足客户交货期所带来的 3D 打印设备同时开机所需的粉末量。公司生产部门会根据各批次订单零件的成形尺寸、客户交货期等因素估算该批次零件生产所需的用粉量，从而要求采购

部门合理保持粉末的安全库存量。

第四，公司金属粉末单独对外销售、金属粉末价格走势等因素均影响公司各期末粉末的库存备货量。

综上，公司采购部门一般结合生产部门生产排期所需的粉末量，进一步区分预测持续订单储备、临时性订单储备及粉末单独销售储备，对于持续订单储备，由于公司金属粉末需结合所生产产品的性能要求定制不同参数的金属粉末原材料，采购有一定的周期性，因此公司会储备 3-4 月的金属粉末以应对日常生产所需，临时订单以及粉末销售方面，公司采购部门会结合前期销售情况以及安全库存情况合理储备一定量的安全库存。

报告期内，公司主要类型的金属粉末，即高温合金、钛合金、铝合金及不锈钢粉末情况如下：

单位：公斤

年度	粉末类型	期初数量	采购数量	生产领用数量	单独销售数量	随设备销售	期末数量
		A	B	C	D	E	F=A+B-C-D-E
2016 年	高温合金	1,140.60	13,033.50	3,774.44	1,349.40	-	9,050.26
	钛合金	4,390.48	5,270.00	2,594.13	762.00	-	6,304.35
	铝合金	200.07	2,470.00	995.14	765.33	20.00	889.60
	不锈钢	5,021.70	4,240.00	2,401.92	541.00	200.00	6,118.78
	其他	2,371.23	802.58	183.31	5.00	-	2,985.50
	合计	13,124.08	25,816.08	9,948.94	3,422.73	220.00	25,348.49
2017 年	高温合金	9,050.26	11,062.30	7,047.86	2,500.43	3.00	10,561.27
	钛合金	6,304.35	9,385.00	5,900.84	3,041.12	82.00	6,665.38
	铝合金	889.60	4,200.00	1,739.82	1,227.17	-	2,122.62
	不锈钢	6,118.78	6,240.00	1,215.44	1,300.00	200.00	9,643.34
	其他	2,985.50	500.00	195.07	2,106.95	-	1,183.48
	合计	25,348.49	31,387.30	16,099.03	10,175.67	285.00	30,176.09
2018 年	高温合金	10,561.27	28,791.60	12,092.39	5,904.06	90.00	21,266.42
	钛合金	6,665.38	8,500.00	3,718.91	1,984.50	125.00	9,336.98
	铝合金	2,122.62	4,837.50	2,084.36	1,306.00	30.00	3,539.76
	不锈钢	9,643.34	6,800.00	3,153.45	1,259.00	190.00	11,840.89

年度	粉末类型	期初数量	采购数量	生产领用数量	单独销售数量	随设备销售	期末数量
	其他	1,183.48	295.00	374.89	160.00	-	943.59
	合计	30,176.09	49,224.10	21,423.99	10,613.56	435.00	46,927.64

由于上述的公司金属 3D 打印定制化产品服务“逐层铺粉烧结，最终直至整个物体成形”的特点，虽然未被烧结成形部分的金属粉末其物理及化学性质不发生任何改变，在打印完成后可完全回收筛分后进行下次使用，但上述主要类型的金属粉末均需要较大量地备货才能实现上述实际生产领用（即打印成形的实际消耗量）的粉末数量，因此在进行金属粉末备货时，需要对累计周转领用量与生产领用量（实际耗用量）的倍数关系予以考虑。报告期内各期，上述主要类型金属粉末的累计领用数量与实际生产领用量的对比如下：

单位：公斤

年度	粉末类型	累计周转领用量	生产领用量 (实际耗用量)	倍数
		A	B	C=A/B
2016 年	高温合金	13,609.17	3,774.44	3.61
	钛合金	6,120.11	2,594.13	2.36
	铝合金	1,877.49	995.14	1.89
	不锈钢	4,943.45	2,401.92	2.06
	其他	827.2	183.31	4.51
	合计	27,377.43	9,948.94	2.75
2017 年	高温合金	27,568.70	7,047.86	3.91
	钛合金	13,355.32	5,900.84	2.26
	铝合金	4,029.80	1,739.82	2.32
	不锈钢	5,242.54	1,215.44	4.31
	其他	688.75	195.07	3.53
	合计	50,885.11	16,099.03	3.16
2018 年	高温合金	50,765.31	12,092.39	4.20
	钛合金	14,168.44	3,718.91	3.81
	铝合金	7,855.09	2,084.36	3.77
	不锈钢	15,524.86	3,153.45	4.92
	其他	672.25	374.89	1.79

年度	粉末类型	累计周转领用量	生产领用量 (实际耗用量)	倍数
	合计	88,985.95	21,423.99	4.15

根据上表可知，报告期内，上述金属粉末的累计周转领用量与实际耗用量的倍数从 2016 年的 2.75 倍上升至 2018 年的 4.15 倍，系随着公司金属 3D 打印定制化产品服务收入的不断增长以及生产设备的不断增加，累计领用量与生产领用量的倍数逐年增长，即公司报告期内不断加大粉末的储备，与公司报告期各期末粉末库存逐期增长的趋势一致。

公司对于 2018 年末的金属粉末库存的测算方式如下：假设 2019 年各类金属粉末的实际领用量的增长率按照报告期内各类金属粉末实际领用量的复合增长率预测；2019 年各类金属粉末累计领用量与生产领用量的倍数关系按 2016 年至 2018 年倍数关系的均值预测；采购周期按 4 个月预测（即各类粉末 2018 年末库存量=预计的 2019 年实际领用量×预计的 2019 年累计领用量与实际领用量的倍数÷3）；销售用粉末及安全库存按各类粉末合计备货量的 20% 预计，2018 年末的粉末预计库存为 48,166.35 公斤，高于实际库存量。

对于 2019 年末的金属粉末库存，按 2020 年金属粉末整体实际领用量增长率为 30%，2020 年累计领用量与生产领用量的倍数关系为金属粉末整体 2016 年至 2018 年倍数关系的均值预测；采购周期按 4 个月预测；销售用粉末及安全库存按各类粉末合计备货量的 20% 预计，2019 年末金属粉末的库存预计为 58,036.94 公斤，按 2018 年金属粉末均价预计，2019 年末金属粉末的期末余额为 3,680.17 万元，不考虑流动负债变动的情况下，新增营运资金 704.45 万元。

（二）核查程序

我们了解影响发行人金属粉末备货的因素，取得了报告期内各类金属粉末的收发存明细，复核了各类粉末累计领用量与实际领用量的倍数关系的计算过程以及 2018 年与 2019 年末金属粉末库存的测算过程。

（三）核查意见

我们认为，影响发行人金属粉末备货的因素包括 3D 打印定制化产品业务量的增长、3D 打印的工艺特点、生产排期以及对外销售情况与价格走势等，发行

人结合了各类粉末累计领用量与实际领用量的倍数关系等因素对期末库存及营运资金占用情况的预测具有合理性。

(2) 结合与铺粉相关的资金成本与业务风险，说明 3D 打印定制化产品未采取以预收为主的收款方式的原因及合理性，说明销售定制化产品采取先货后款的方式是否符合行业惯例；

(一) 问题回复

报告期各期末，公司金属粉末的数量为 25,348.49 公斤、30,176.09 公斤及 46,927.64 公斤，金属粉末余额分别为 1,751.61 万元、2,325.77 万元及 2,975.72 万元，公司每年末库存数量较大原因主要为在金属 3D 打印成形过程中特别是 SLM 成形过程，需逐层铺粉烧结最终直至整个物体成形，因此需较多备货。公司的金属粉末均从行业内知名的金属粉末生产厂商处采购，且每年周转情况较好，用于自身生产经营的同时亦可用于对外销售，因此虽然公司对金属粉末的备货占用了公司一定的营运资金，但是不存在较大的业务风险。

报告期内，公司 3D 打印定制化产品的下游客户主要为航空航天领域的大型国有集团企业客户，公司一般会在客户进行产品研发时介入，客户产品研发成功后，公司通常成为定型生产阶段的供应商，由于行业特点，公司与下游该类客户结算一般约定先货后款，经客户验收合格确保货物正常使用后双方据实结算或货到验收合格后支付部分款项，待质保期满后付清质保金。因此，公司 3D 打印定制化产品未采取以预收为主的收款方式具有一定的合理性。

公司同行业公司先临三维预收款项占总资产的比例分别为 7.44%、1.99%及 4.22%，占比较低；主要从事军用飞机和民用客机零部件的精密加工业务的成都爱乐达航空制造股份有限公司（以下简称“爱乐达”）2016 年末至 2018 年末不存在预收款项，因此公司 3D 打印定制化产品采取先货后款的方式符合行业惯例。

(二) 核查程序

我们了解发行人金属粉末备货较大的原因，对业务的影响情况；查阅了 3D 打印定制化产品的主要销售合同，了解采用先货后款作为结算方式的原因；查阅了同行业公司以及从事军用飞机和民用客机零部件的精密加工业务的爱乐达的

公开披露文件。

（三）核查意见

我们认为虽然公司对金属粉末的备货占用了公司一定的营运资金，但是不存在较大的业务风险。公司 3D 打印定制化产品未采取以预收为主的收款方式是由下游客户所在行业特点决定的，具有一定的合理性。公司 3D 打印定制化产品采取先货后款的方式符合行业惯例。

（3）在供应商介绍中明确披露公司通过阿帕奇（北京）光纤激光技术有限公司采购的光纤激光器生产商名称和数量，说明向其他供应商采购光纤激光器的具体情况。

（一）补充披露情况

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“四、主要原材料及能源供应情况”之“（二）主要供应商情况”之“1、主要供应商采购情况”中补充披露下述加粗内容。

阿帕奇（北京）光纤激光技术有限公司为 IPG Photonics Corporation 在中国境内的全资子公司。报告期各期，公司向阿帕奇（北京）光纤激光技术有限公司采购光纤激光器数量分别为 45 台、67 台以及 130 台，全部由 IPG Photonics Corporation 生产。

除阿帕奇（北京）光纤激光技术有限公司外，公司于 2017 年度与 2018 年度各向南京中科煜宸激光技术有限公司采购光纤激光器 1 台，由 IPG Photonics Corporation 生产；2018 年度通过恩耐激光技术（上海）有限公司向其母公司 NLIGHT, INC.（纳斯达克上市公司，股票代码：LASR）采购单模激光器 5 台，由 NLIGHT, INC.生产，用于公司 3D 打印设备生产。

（二）核查程序

发行人及申报会计师访谈了发行人管理层，对公司主要设备部件采购情况进行了解；获取了发行人采购明细表，并抽取了发行人主要设备部件采购合同、采购单据及会计凭证进行核查；实地走访了发行人主要供应商，对其与发行人合作

情况进行了解。

（三）核查意见

经核查，我们认为，公司向阿帕奇（北京）光纤激光技术有限公司采购光纤激光器数量分别为 45 台、67 台以及 130 台，全部由 IPG Photonics Corporation 生产，此外，公司 2018 年度向恩耐公司采购单模激光器 5 台，于 2017 年度与 2018 年度各向南京中科煜宸激光技术有限公司采购光纤激光器 1 台。

（4）说明公司开始由向代理商采购粉末转为直接向最终供应商采购粉末的具体体现，主要供应商中未出现原陕西伯仲和信贸易有限公司作为代理商的 TLS Technik GmbH & Co. Spezialpulver KG 公司的原因。

（一）问题回复

1、报告期内向代理商采购粉末转为直接向最终供应商采购粉末的具体体现

报告期内，公司向代理商采购粉末逐步转为向生产同类型粉末的生产商直接采购，以降低采购成本及保证供应的及时性，相关向代理商采购粉末转为直接向同类型粉末最终生产供应商采购粉末的具体情况如下：

单位：万元

粉末类别	原供应商（代理商）					现供应商（直接生产供应）			
	代理商名称	最终制造商	年度采购额			生产供应商	年度采购额		
			2016 年	2017 年	2018 年		2016 年	2017 年	2018 年
钛合金粉末	陕西伯仲和信贸易有限公司	TLS Technik GmbH&Co . SpezialpulverKG	476.23	698.03	214.96	泰克纳	234.55	589.41	747.39
高温合金粉末	世泰科化工贸易（上海）有限公司	H.C.Starck	122.50	-	-	PRAXAIR SURFACE TECHNOLOGIES. INC	408.4	468.39	1,158.07
	陕西伯仲和信贸易有限公司	TLS Technik GmbH&Co	80.13	-	-				

		. SpezialpulverKG							
--	--	-------------------	--	--	--	--	--	--	--

报告期内，主要金属粉末供应商相关性质如下：

单位：万元

年度	供应商名称	供应商性质	采购金额	占当年粉末采购比例
2016年	陕西伯仲和信贸易有限公司	代理商	626.19	33.33%
	PRAXAIR SURFACE TECHNOLOGIES.INC.	最终生产供应商	408.40	21.74%
	泰克纳	最终生产供应商	263.41	14.02%
	EOS	最终生产供应商	90.18	4.8%
	合计		1,388.18	73.88%
2017年	陕西伯仲和信贸易有限公司	代理商	924.08	36.48%
	泰克纳	最终生产供应商	639.91	25.27%
	PRAXAIR SURFACE TECHNOLOGIES.INC.	最终生产供应商	468.39	18.49%
	EOS	最终生产供应商	342.74	13.53%
	合计		2,375.13	93.78%
2018年	PRAXAIR SURFACE TECHNOLOGIES.INC.	最终生产供应商	1,158.07	39.50%
	泰克纳	最终生产供应商	760.21	25.93%
	陕西伯仲和信贸易有限公司	代理商	282.10	9.62%
	EOS	最终生产供应商	168.84	5.76%
	合计		2,369.22	80.80%

报告期内，随着公司生产规模的逐渐扩大，公司采购议价能力提升，直接向最终生产供应商采购粉末原材料，降低了向国外品牌的国内代理商采购粉末的数量，从而降低采购成本及保证供应的及时性。报告期内，公司从主要代理商陕西伯仲和信贸易有限公司采购金属粉末占比从2016年的33.33%降低到2018年的9.62%，并逐步加大从钛合金粉末供应商泰克纳和高温合金粉末供应商PRAXAIR的采购额。

2、主要供应商中未出现 TLS Technik GmbH & Co. Spezialpulver KG 公司的主要原因为：

(1) TLS 公司销售体系管理较为严格，陕西伯仲作为其国内代理受到 TLS 权益保护，在未经陕西伯仲同意的前提下，公司作为最终用户无法越过代理商直接向 TLS 进行采购。

(2) 公司在金属粉末供应商选择方面，采用“三比”原则，即比质量、比价格、比交付服务能力。持续根据与金属粉末供应商的采购价格及产品交付质量情况等进行供应商选择，报告期内由于公司陆续开发 PRAXAIR、泰克纳等产品更具竞争力供应商，于 2018 年度开始减少陕西伯仲（即 TLS 产品）的采购。

(二) 核查程序

发行人及申报会计师访谈了发行人副总经理，获取了发行人采购明细表，并抽取了相关采购合同、对采购单据及会计凭证进行核查；实地走访了发行人主要供应商，对其与发行人合作情况进行了解。

(三) 核查意见

经核查，我们认为，公司开始由向代理商采购粉末转为直接向最终供应商采购粉末主要体现为报告期内增加泰克那、PRAXAIR 等最终供应商的采购额，减少陕西伯仲等代理商的采购额，通过向最终生产供应商采购粉末原材料，能够降低采购成本并保证原材料供应的及时性；主要供应商中未出现原陕西伯仲和信贸易有限公司作为代理商的 TLS Technik GmbH & Co. Spezialpulver KG 主要系由于 TLS 公司销售体系管理较为严格，公司无法在未经陕西伯仲同意的前提下直接向 TLS 公司采购，同时公司陆续开发 PRAXAIR、泰克纳等产品更具竞争力供应商，对 TLS 公司产品进行替代所致。

请中介机构提高对发行人 3D 打印设备及配件（自研）2018 年销售业务的核查比例，并说明未进行走访或函证的主要客户情况及原因。

(一) 问题回复

发行人提交上市申请材料前，中介机构对发行人收入的整体函证或走访比例超过了 80%。对于报告期内，3D 打印设备及配件（自研）业务的函证或走访比例分别为 89.98%、89.48%及 68.87%，2018 年度，发行人自研 3D 打印设备及配件销量增长较快，其中 A100、A300 及 S200 等单价较低的型号设备销量增长较

大且销售客户较为分散。基于收入核查的重要性水平，中介机构未逐一对 3D 打印设备及配件（自研）进行走访或函证，使 2018 年度对发行人 3D 打印设备及配件（自研）走访或函证比例偏低，但对于未进行走访或函证的客户，中介机构进行了相应的替代程序，核查了相关的销售合同、出库单、销售发票、验收报告及会计凭证等文件。

针对上述走访或函证比例偏低情况，中介机构在进行第三轮问询回复期间对发行人 3D 打印设备及配件（自研）的部分客户采取视频访谈、实地走访以及函证的方式新增核查客户 13 家，截至本第三轮问询回复出具日，2018 年度，3D 打印设备及配件（自研）的走访核查比例已达到 89.73%。

截至本第三轮问询回复出具日，新增补充核查完毕后依旧存在未进行走访或函证且 3D 打印设备及配件（自研）收入超过 100.00 万元的客户情况及原因如下：

1、宁波诺丁汉大学

名称	宁波诺丁汉大学
统一社会信用代码	1233000077647510XG
开办资金	73,803 万元
类型	中外合作大学
住所	浙江省宁波市泰康东路 199 号
法定代表人	杨福家
宗旨和业务范围	加强中英两国教育合作，促进国际化人才培养。高等学历教育。
成立日期	2005 年 06 月 16 日
举办单位	浙江省教育厅
2018 年度 3D 打印设备及配件（自研）收入金额	131.90 万元
未走访及函证原因	相关负责人不方便接受访谈；已发送函证，截至本第三轮反馈回复出具日，客户尚未回函
是否执行替代程序	是

2、格特拉克（江西）传动系统有限公司

名称	格特拉克(江西)传动系统有限公司
----	------------------

统一社会信用代码	913600007928030385
注册资本	13,127.923211 万欧元
类型	有限责任公司(中外合资)
住所	江西省南昌市经济技术开发区梅林大街 169 号
法定代表人	Peter Seidl
经营范围	研究和开发、制造和销售变速箱及其备件、轴和齿轮以及为有缺陷的变速箱提供售后服务;房屋租赁;物流配套设施设备租赁;机械试验服务、网络信息服务;变速箱及其零部件再制造。(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)
成立日期	2006 年 9 月 13 日
股权结构	GETRAG Asia Pacific GmbH & Co.KG 66.67%; 江铃汽车集团有限公司 33.33%
董监高信息	董事: 黄平辉、Peter Seidl、Andrew Peter Galley、Mohammad Amer Mushtaq、Uwe Pfeiffer、邱天高, 高级管理人员: Massimiliano Trantini
2018 年度 3D 打印设备及配件(自研)收入金额	193.97 万元
未走访及函证原因	相关负责人出差, 不方便接受访谈; 已发送函证, 截至本第三轮反馈回复出具日, 客户尚未回函
是否执行替代程序	是

三、问题 7. 关于发行人的经营成果

请发行人:(1) 结合与客户签订合同中各产品的销售单价、成本及毛利率, 说明 2017 年公司代理销售 P396 型号产品毛利率为-45.16%的原因及合理性;(2) 请发行人结合业务模式、客户类型、获取客户方式、产品结构、研发活动性质等, 进一步分析说明公司与先临三维各项期间费用金额及费用率存在较大差异的原因, 发行人是否存在少计费用的情形, 是否存在政府或其他第三方为发行人承担成本、费用的情形。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

(1) 结合与客户签订合同中各产品的销售单价、成本及毛利率, 说明 2017 年公司代理销售 P396 型号产品毛利率为-45.16%的原因及合理性。

(一) 问题回复

公司 2017 年度代理销售的 P396 型号产品毛利率为-45.16%, 该产品与公司代理销售的 EOS 设备 M290 在同一个合同中进行定价销售, 该合同整体毛利率

情况如下：

单位：万元

项目	收入	成本	毛利	毛利率
P396	124.77	181.11	-56.34	-45.16%
M290	363.76	241.48	122.28	33.62%
配件	152.12	82.97	69.15	45.46%
合计	640.65	505.56	135.09	21.09%

公司在该合同报价过程中采取灵活的价格策略，该合同整体毛利率 21.09%，公司 2017 年度代理销售设备及配件毛利率 22.04%，与公司当年代理业务毛利率相匹配。

（二）核查过程

- 1、我们查阅了公司的采购合同与销售合同；
- 2、我们对该客户进行现场访谈及函证对交易金额进行核查，了解是否存在异常情况。

（三）核查意见

经核查，我们认为，公司在相关合同报价过程中采取灵活的价格策略，该合同整体毛利率 21.09%，公司 2017 年度代理销售设备及配件毛利率 22.04%，与公司当年代理业务毛利率相匹配。

（2）请发行人结合业务模式、客户类型、获取客户方式、产品结构、研发活动性质等，进一步分析说明公司与先临三维各项期间费用金额及费用率存在较大差异的原因，发行人是否存在少计费用的情形，是否存在政府或其他第三方为发行人承担成本、费用的情形。

（一）问题回复

公司围绕金属增材制造产业链，开展金属 3D 打印原材料、金属 3D 打印设备、金属 3D 打印定制化产品的研发、生产、销售，同时亦向客户提供 3D 打印工艺设计开发及相关技术服务，公司采用公司研发导向型的直销模式，主要客户集中于航空航天领域，客户集中度较高；先临三维的打印服务模式主要是通过线

上云平台，并在全国多个城市设立线下 3D 打印服务中心，通过云平台制定技术方案，完成成品交付，客户较为分散，并且先临三维的全球化运营模式，在海外设立子公司并且本地化经营，公司与先临三维的业务模式存在较大差异。

发行人与先临三维的各项期间费用及费用率情况如下：

单位：万元

项目	单位	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		金额	费用率	金额	费用率	金额	费用率
销售费用	本公司	1,835.51	6.30%	1,238.42	5.63%	948.12	5.70%
	先临三维	10,207.31	25.49%	7,491.48	20.65%	5,281.40	16.87%
管理费用	本公司	2,711.15	9.30%	1,676.51	7.62%	1,554.33	9.34%
	先临三维	5,956.56	14.87%	4,975.41	13.72%	2,772.99	8.86%
研发费用	本公司	2,561.00	8.79%	2,325.25	10.57%	1,514.71	9.11%
	先临三维	9,594.55	23.96%	6,948.20	19.15%	6,106.54	19.50%
财务费用	本公司	683.42	2.34%	100.44	0.46%	160.82	0.97%
	先临三维	434.08	1.08%	367.36	1.01%	-33.07	-0.11%
合计	本公司	7,791.08	26.73%	5,340.62	24.28%	4,177.98	25.12%
	先临三维	26,192.50	65.40%	19,782.44	54.53%	14,127.86	45.12%

①销售费用分析

报告期内，公司销售费用率三年平均值为 5.93%，先临三维三年平均销售费用率为 21.35%，公司与先临三维销售费用及销售费用率差异较大的主要原因是由于销售人员数量差异以及业务模式所引起的。

报告期内，公司与先临三维的销售人员情况如下：

单位：万元

项目	单位	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
		期末销售人员数量	销售人员薪酬	期末销售人员数量	销售人员薪酬	期末销售人员数量	销售人员薪酬
销售费用	本公司	41	657.65	30	484.97	30	336.59
	先临三维	251	5,404.09	218	4,250.62	157	2,831.04

截至 2018 年末，先临三维的销售人员数量为公司 6.12 倍，先临三维销售人员的规模明显大于本公司，使得销售费用中销售人员薪酬及相关的差旅费明显高

于本公司。先临三维销售人员规模显著高于公司的原因系由于先临三维海外销售业务规模及客户结构所引起的，报告期内先临三维的海外销售金额与收入占比情况如下：

单位：万元

单位	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	海外销售金额	海外销售占比	海外销售金额	海外销售占比	海外销售金额	海外销售占比
本公司	267.38	0.92%	40.22	0.18%	92.71	0.56%
先临三维	13,449.25	33.61%	8,321.43	22.95%	5,455.63	17.44%

先临三维的业务模式为全球化运营模式，已在德国斯图加特、美国旧金山等地设立子公司，海外业务拓展所支付的人员薪酬、场地租金等其他费用金额均较高。从客户结构分析，公司的主要客户为航空航天领域，客户集中度较高，主要由于我国航空航天领域高度集中的经营模式，其自身具有较大的集中性和垄断性所导致，公司研发导向型的直销模式对于销售人员的数量要求较低，先临三维的客户结构和客户数量较为分散，且境外业务金额和占比较高，使得先临三维销售费用及销售费用率明显高于本公司。

②管理费用分析

报告期内，公司管理费用率三年平均值为 8.77%，先临三维三年平均管理费用率为 12.73%，公司与先临三维管理费用及管理费用率差异较大的主要原因是由于管理人员数量差异以及股份支付薪酬所引起的。

截至 2018 年 12 月 31 日，本公司管理人员 52 人，先临三维管理人员 121 人，先临三维管理人员数量明显高于本公司的主要原因系由于先临三维纳入合并报表范围的子公司数量明显高于本公司数量所致，报告期内，本公司与先临三维的纳入合并报表范围的子公司数量情况如下：

单位：个

单位	2018 年末	2017 年末	2016 年末
本公司	4	3	2
先临三维	35	28	20

子公司数量的差异使得先临三维管理人员数量明显高于本公司，相应的管理

人员薪酬明显高于本公司。同时，由于先临三维在德国斯图加特、美国旧金山设立了海外子公司并且本地化经营，海外经营的业务模式增加了管理成本。

报告期内，先临三维对公司员工实施股权激励计划，2016年度至2018年度计入管理费用的股份支付金额分别为123.57万元、1,315.87万元和1,559.15万元，本公司已于报告期前完成相关股权激励并计提股份支付薪酬，减少了报告期内管理费用的发生。

③研发费用分析

报告期内，公司研发费用率三年平均值为9.44%，先临三维三年平均研发费用率为21.04%，公司与先临三维研发费用及研发费用率差异较大的主要原因是由于研发项目及其侧重点差异所引起的。

报告期内，本公司主要的研发基于3D打印的工艺应用及相关产品的开发，先临三维除产品类研发外，大量研发费用投入于3D打印云平台，云平台是先临三维打印服务的业务平台，而本公司金属3D打印定制化产品及技术服务是研发导向型的直销模式，报告期内无需对业务平台进行研发投入，研发项目及侧重点的差异使得公司研发费用率低于先临三维。

④财务费用分析

报告期内，公司财务费用率三年平均值为1.39%，先临三维三年平均财务费用率为0.71%，公司与先临三维财务费用及财务费用率的差异主要是由于融资规模以及先临三维较多海外销售所产生的汇兑损益所引起的。

本公司主营业务为向客户提供金属增材制造与再制造全套解决方案，拥有从事该等业务完整独立的生产及辅助系统、采购和销售系统，独立开展生产经营活动，业务完全独立于股东及其他关联方，不存在政府或其他第三方为本公司承担成本、费用的情形。

（二）核查过程

- 1、我们对公司期间费用进行了财务凭证抽查；
- 2、我们对公司固定的期间费用按照权责发生制进行了测算，检查是否存在

跨期或少记费用的情况；

3、我们查阅了先临三维科技股份有限公司在首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿），并与公司报告期内的期间费用进行了比较分析；

（三）核查意见

经核查，我们认为公司与先临三维各项期间费用金额及费用率存在较大差异的原因合理，与实际情况一致，公司不存在少计费用的情形，不存在政府或其他第三方为公司承担成本、费用的情形。

四、问题 8. 关于其他相关事项的说明

（1）关于政府补助的 3D 打印设备

1、陕西增材制造研究院的设立背景

为推进陕西省渭南市高新区 3D 打印产业培育基地的建设，推进增材制造技术创新和产业化进程，2014 年 2 月 22 日，渭南市高新技术产业开发区管委会（以下简称“渭南市高新区管委会”）与铂力特有限签订《陕西增材制造（3D 打印）研究院有限责任公司合作共建协议书》（以下简称“共建协议”），约定由铂力特有限与渭南高新区火炬科技发展有限责任公司（以下简称“火炬公司”）共同出资成立陕西增材制造研究院有限责任公司，2014 年 4 月，陕西增材制造研究院注册成立，其中铂力特现金出资 800 万元，股权占比 60.02%，火炬公司现金出资 533 万元，股权占比 39.98%，截至本第三轮问询回复出具日，上述股权结构未发生变更。

火炬公司原为渭南市高新区管委会通过陕西威楠高科（集团）实业有限公司（以下简称“威楠高科”）下属子公司陕西威楠房地产开发有限责任公司和渭南高新技术产业开发区市政工程管理处共同设立的公司，其中陕西威楠房地产开发有限责任公司持股 90%，渭南高新技术产业开发区市政工程管理处持股 10%。威楠高科原为渭南市高新区管委会及渭南高新技术产业开发区市政工程管理处共同设立的公司。2008 年 10 月，根据渭南市人民政府《渭南市人民政府关于划转陕西威楠高科（集团）实业有限责任公司股权的通知》（渭政函（2008）117 号）的规定，渭南市高新区管委会持有的威楠高科的国有股权被无偿划转至渭南

市城市投资集团有限公司（以下简称“渭南城投”）。根据对渭南市高新区管委会副主任的访谈以及查询渭南市高新区管委会常务会议纪要、渭南高新区管委会对威楠高科董事长、总经理提名任职的文件等，渭南高新区管委会持有的威楠高科的国有股权被无偿划转至渭南城投后，威楠高科及火炬公司的管理权（包括发展规划、日常运营、投资、人事任免等）依然保留在渭南市高新区管委会。

2、3,500 万元设备的采购来源以及相关对手方情况

根据共建协议的约定，渭南市高新区管委会拟购置 3,500 万元 3D 打印公共及专用设备，该批设备由陕西增材制造研究院使用，产权归渭南市高新区管委会所有，并约定自陕西增材制造研究院设立后，资产总额、年收入等符合一定条件时，渭南市高新区管委会将购置的 3,500 万元设备奖励给陕西增材制造研究院；奖励前，陕西增材制造研究院可以免费使用该批设备，并承诺不收回使用权。

由于铂力特代理销售 EOS 设备，2014 年 4 月，渭南市高新区管委指定火炬公司与铂力特签订《销售合同》，并以渭南高新区财政局拨付的专项资金向西安铂力特购买了 M280 设备两台、M400 设备一台，以及铂力特自研设备 BLT-LSF-IVC 一台，合计 3,500 万元，具体情况如下：

型号	台数	金额（万元）	最终供应商
EOS-M280	2	1,400.00	德国 EOS
EOS-M400	1	1,600.00	德国 EOS
BLT-LSF-IVC	1	500.00	铂力特自研
合计	4	3,500.00	

根据渭南市高新区管委会及渭南高新区财政局出具的“关于《陕西增材制造（3D 打印）研究院有限责任公司合作共建协议书》涉及相关事项的确认证函”以及火炬公司、威楠高科以及渭南城投出具的“确认证函”，确认“渭南高新区管委会通过渭南高新区财政局专户向火炬公司拨付 3,500 万元设备购置款并指定火炬公司购置 3,500 万元 3D 打印公共及专用设备，建设研发生产平台，属于政府投资项目，火炬公司仅根据渭南高新区管委会的要求代为收付资金及设备购买，该政府投资项目形成的资产权属归属于渭南市高新区管委会，渭南市高新区管委会拥有对该 3,500 万元设备资产的最终处置权。陕西增材制造研究院按照《合作共

建协议书》享受的各项优惠政策合法有效”。

上述事项的具体财务处理如下：

(1) 在母公司铂力特层面，根据《销售合同》的约定，该 4 台设备已实现真实销售，所有权已发生转移，且铂力特公司已收到该笔销售的款项，设备所有权归属于渭南高新区管委会所有。因此，母公司以销售业务进行账务处理确认设备收入 3,500 万元并相应结转成本；

(2) 在子公司陕西增材制造研究院层面，按照共建协议的约定，陕西增材制造研究院拥有对该 4 台设备的无偿使用权，该笔业务实质上满足于①来源于政府的经济资源，②无偿性的特征，因此，陕西增材制造研究院将其作为与资产相关的政府补助处理。账面核算确认为固定资产和递延收益，并计提折旧且在资产使用年限内进行摊销和确认其他收益；

(3) 在合并层面，考虑该设备最终来源于母公司铂力特的销售，且子公司一直拥有对该设备的无偿使用权，出于谨慎性及实质重于形式的原则，在合并层面视同合并范围内的关联交易进行抵销。

渭南高新区管委会出资购买增材制造设备且无偿提供陕西增材制造研究院使用目的是进行产业引导，加速高新区 3D 打印产业培育基地的建设，上述会计处理，真实反应了该业务为政府补助的性质，且在合并层面的处理具有谨慎性及合理性。

3、研发生产平台的建设情况及奖励约定条件

截至 2018 年 12 月 31 日，陕西增材制造研究院总资产为 4,181.31 万元、净资产为 1,580.99 万元，2018 年度实现净利润 201.40 万元。

根据共建协议的约定“自研究院设立后，凡符合下列条件之一的：总资产规模达到 1 亿元以上；年营业收入实现 3 亿元以上；引进国内大型知名企业集团合作设立 3D 打印相关工程中心 3 家以上。甲方（渭南市高新区管委会）将购置的 3,500 万元设备奖励给研究院，支持其创新发展，奖励前，研究院可免费使用该批设备，并承诺不收回使用权”。

截至 2018 年 12 月 31 日，陕西增材制造研究院尚未达到上述约定的条件，但根据共建协议，陕西增材制造研究院可免费使用该批设备。

4、相关设备的管理及使用情况

截至本第三轮问询回复出具日，该 4 台增材制造设备均由陕西增材制造研究院管理及使用，陕西增材制造研究院的业务大部分均来自于母公司铂力特，主要利用增材制造设备完成 3D 打印定制化产品的激光成形工序，铂力特向其支付加工费用，该委托加工业务在合并范围内进行抵销处理。

5、其他附加协议等相关情况及目前设备现状

渭南市高新区管委会与铂力特不存在签署其他附加协议的情况。2019 年 2 月，渭南市高新区管委会及渭南高新区财政局出具“关于《陕西增材制造（3D 打印）研究院有限责任公司合作共建协议书》涉及相关事项的确认函”，确认渭南高新区管委会通过渭南高新区财政局专户向火炬公司拨付 3,500 万元设备购置款并指定火炬公司购置 3,500 万元 3D 打印公共及专用设备，建设研发生产平台，属于政府投资项目，火炬公司仅根据渭南高新区管委会的要求代为收付资金及设备购买，该政府投资项目形成的资产权属归属于渭南市高新区管委会，渭南市高新区管委会拥有对该 3,500 万元设备资产的最终处置权。陕西增材制造研究院按照《合作共建协议书》享受的各项优惠政策合法有效。渭南高新区管委会出资购买增材制造设备且无偿提供陕西增材制造研究院使用目的是进行产业引导，加速高新区 3D 打印产业培育基地的建设，投资事项已经履行集体决策程序，因此，不存在利益输送的情况。

截至本第三轮问询回复出具日，上述设备使用状况良好。

6、核查过程

(1)取得《陕西增材制造(3D 打印)研究院有限责任公司合作共建协议书》、关于《陕西增材制造（3D 打印）研究院有限责任公司合作共建协议书》涉及相关事项的确认函、火炬公司章程、渭南高新区管委会常务会议纪要等文件并进行核查；

(2)对渭南高新区管委会负责人进行访谈；

(3) 实地查看设备运行情况。

7、核查意见

经核查，我们认为：为推进陕西省渭南市高新区 3D 打印产业培育基地的建设，推进增材制造技术创新和产业化进程，火炬公司与铂力特共同设立了陕西增材制造研究院，根据共建协议的约定，渭南市高新区管委会购置 3,500 万元 3D 打印公共及专用设备，该批设备由陕西增材制造研究院使用，产权归渭南市高新区管委会所有，并约定自陕西增材制造研究院设立后，资产总额、年收入等符合一定条件时，渭南市高新区管委会将购置的 3,500 万元设备奖励给陕西增材制造研究院；奖励前，陕西增材制造研究院可以免费使用该批设备，并承诺不收回使用权。截至 2018 年 12 月 31 日，陕西增材制造研究院尚未达到共建协议约定的奖励条件。该 3,500 万元设备由火炬公司向铂力特采购，相关会计处理符合会计准则及公司业务实质，具有谨慎性和合理性。截至本第三轮问询回复出具日，该 4 台增材制造设备均由陕西增材制造研究院管理及使用，陕西增材制造研究院的业务大部分均来自于母公司铂力特，主要利用增材制造设备完成 3D 打印定制化产品的激光成形工序，铂力特向其支付加工费用，该委托加工业务在合并范围内进行抵销处理。渭南市高新区管委会与铂力特不存在签署其他附加协议的情况，不存在利益输送的情况，截至本第三轮问询回复出具日，上述设备使用状况良好。

(2) 关于第二轮审核问询函问题 13 中第 (4) 问回复中发行人管理费用及销售费用与海外同行业公司的说明

第二轮审核问询函问题 13 中第 (4) 问：“结合各期间费用的具体构成对比，说明与同行业可比公司的销售费用率、管理费用率、研发费用率的差异原因”，由于境外公司会计准则与国内准则的差异，为使得投资者能够更加清晰得了解相关信息，公司备注相关说明口径并添加说明，具体情况如下：

1、同行业公司销售费用占收入比数据如下：

单位：%

公司名称	证券代码	2018 年度	2017 年度	2016 年度
先临三维	830978.OC	25.49	20.65	16.87
3D Systems	DDD.N	39.60	40.89	41.04

公司名称	证券代码	2018 年度	2017 年度	2016 年度
STRATASYS	SSYS.O	35.40	38.50	45.70
SLM Solutions	AM3D.F	29.08	21.93	20.98
平均数		32.39	30.49	31.15
本公司		6.30	5.63	5.70

注：由于 3D Systems、STRATASYS 和 SLM Solutions 为境外公司，国外会计准则与国内存在差异，将销售费用与管理费用等各项费用在财务报表中进行了合并列报，故上述数据中三家境外公司的比例为销售费用与管理费用合并计算占收入的比例。

2、同行业公司管理费用占收入比数据如下：

单位：%

公司名称	证券代码	2018 年度	2017 年度	2016 年度
先临三维	830978.OC	14.87	13.72	8.86
3D Systems	DDD.N	39.60	40.89	41.04
STRATASYS	SSYS.O	35.40	38.50	45.70
SLM Solutions	AM3D.F	29.08	21.93	20.98
平均数		29.74	28.76	29.15
本公司		9.30	7.62	9.34

注：由于 3D Systems、STRATASYS 和 SLM Solutions 为境外公司，由于国外会计准则差异，将销售费用与管理费用进行合并作为费用口径披露，故上述数据中三家境外公司的比例为销售费用与管理费用合并计算占收入的比例。

3、境外同行业公司销售费用与管理费用合并金额占收入比数据如下：

单位：%

公司名称	证券代码	2018 年度	2017 年度	2016 年度
3D Systems	DDD.N	39.60	40.89	41.04
STRATASYS	SSYS.O	35.40	38.50	45.70
SLM Solutions	AM3D.F	29.08	21.93	20.98
平均数		34.69	33.77	35.91
本公司		15.60	13.25	15.04

报告期内，公司销售费用与管理费用合并计算占收入的比重低于境外可比公司，主要是由于所处的宏观环境、海外商业环境、业务模式等的差异等原因所致。

4、核查过程

我们核查了公司销售费用率、管理费用率及研发费用率与同行业可比公司各

项费用率差异原因。

5、核查意见

经核查，我们认为：报告期内，公司销售费用与管理费用合并计算占收入的比重低于境外可比公司，主要是由于所处的宏观环境、海外商业环境、业务模式等的差异等原因所致。

（以下无正文）

(本页无正文，为《信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）关于西安铂力特增材技术股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件第三轮审核问询函之专项说明》之签字盖章页)

注册会计师：    

田阡 卫婵

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）



2019年6月12日