

武汉金运激光股份有限公司 关于对深圳证券交易所年报问询函回复的公告

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。

武汉金运激光股份有限公司（以下简称“公司”、“我公司”或“金运激光”）于 2023 年 5 月 12 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部发出的《关于对武汉金运激光股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2023】第 131 号），针对问询函中所提出的问题，公司董事会进行核查分析后对问询事项书面回复如下：

问题 1. 报告期内，你公司 IP 衍生品运营业务实现营业收入 6,094.00 万元，较 2021 年下降 52.55%。2021 年该业务实现营业收入 12,842.68 万元，较 2020 年增长 162.16%。公司称报告期 IP 衍生品业务下滑主要原因一是线下销售受影响较大，二是公司主动调整产品结构，导致整体产品销售的规模和品类受到限制。

(1) 请你公司分别列示 2020 至 2022 年公司 IP 衍生品运营业务线上与线下收入情况，并进一步列示各报告期线上不同平台与渠道（包括自建销售渠道微信小程序、互联网电商平台、抖音平台等）实现的交易额与营业收入，如较上年同期发生较大比例变动，请进一步结合销售产品规模和品类等解释变动原因与合理性。

(2) 请你公司结合问题（1）及行业变动、同行业上市公司业绩情况等说明 IP 衍生品业务在经历前期快速增长后在报告期出现大幅

下滑的原因与合理性。

请会计师核查并发表明确意见，说明针对 IP 衍生品业务收入真实性所执行的审计程序及所获审计证据的充分性。

【公司回复】

一、2020 至 2022 年公司 IP 衍生品运营业务线上与线下收入情况及各报告期线上不同平台与渠道（包括自建销售渠道微信小程序、互联网电商平台、抖音平台等）实现的交易额与营业收入列示，结合销售产品规模和品类等解释较上年同期发生较大比例变动的原因与合理性。

1、公司 2020 至 2022 年 IP 衍生品运营业务线上与线下收入情况列示如下：

单位：元

主营业务收入	2020 年	2021 年	2022 年
线上	4,115,381.31	8,864,381.22	5,044,634.34
占比	8.40%	6.90%	8.28%
线下	44,873,399.17	119,562,373.60	55,895,358.04
占比	91.60%	93.10%	91.72%
合计	48,988,780.48	128,426,754.82	60,939,992.38

2、公司 2020 至 2022 年线上不同平台与渠道实现的交易额与营业收入情况，以及较上年同期发生较大比例变动的原因说明

(1) 公司线上平台交易额与营业收入情况列示如下：

单位：元

平台	2020 年		2021 年			2022 年		
	交易额①	营业收入	交易额	营业收入	营业收入较上年同期变动%	交易额	营业收入	营业收入较上年同期变动%
小程序	2,292,946.70	1,866,148.52	3,901,129.87	2,974,000.46	59.37	2,513,977.87	1,364,010.52	-54.14
天猫	1,970,325.02	1,525,953.04	6,053,988.99	3,892,157.48	155.06	2,795,195.18	2,481,459.08	-36.24

京东	988,735.00	503,722.75	1,923,091.00	1,510,400.29	199.85	955,245.00	788,723.92	-47.78
抖音②	无法查询	217,059.65	440,067.47	464,603.23	114.04	---	25,780.00	-94.45
得物③	6,392.00	1,099.12	---	22,889.39	1,982.52	---	---	-100.00
拼多多	无法查询	1,398.23	6,647.64	330.37	-76.37	524,581.53	373,748.52	113,030.28
其他	---	---	---	---	---	12,637.07	10,912.30	---
线上合计	5,258,398.72	4,115,381.31	12,324,924.97	8,864,381.22	115.40	6,801,636.65	5,044,634.34	-43.09

注：□：2021年、2022年的“交易额”与公司年度报告中披露的GMV（交易额）数据统计口径一致（即：公司定期报告中所统计的GMV数据为用户实际支付的金额，包括退款金额）。公司2020年年报未披露此数据，现于相关平台查询，因时间和技术等原因未能获取抖音、拼多多平台的数据。

□□：抖音平台店铺2022年交易额、得物平台店铺2021年交易额数据无法获取。

公司线上平台营业收入主要来源于小程序、天猫和京东平台；其他平台营业收入较小，因基数小造成收入波动幅度大，但对线上总收入波动影响较小。

（2）线上平台收入较上年同期较大比例变动的的原因说明：

1) 自有平台“小程序”

小程序2021年营业收入较2020年增长59.37%，主要原因系：2020年公司IP衍生品业务处于起步阶段，市场热度较低；2021年起，公司逐渐增加宣传投入，小程序注册用户数量高速增长，至2021年底累计注册用户数达188.47万，同比增长310.43%，同时IP衍生品热款产品增多，如爱心小熊、睡神晚安好梦系列均实现了较高的销量。

2022年营业收入较2021年下降54.14%，主要系因公司对IP衍生品销售品类进行调整所致。2022年前三季度，公司主推自行研发的NFT BOX系列产品，减少了传统盲盒的产品销售规模，但由于NFT BOX系列产品作为新品类处于推广接受及反馈改进阶段，实际

销量未达预期；另，为推进新产品，公司以降低售价的方式吸引新用户，使得整体商品均价较 2021 年下降 8.73%；此外，2022 年度小程序注册用户数量增速下降，累计注册用户数量增长率为 13.44%，导致 2022 年较 2021 年销售收入降幅较大。

2) 第三方平台“天猫、京东、抖音、得物、拼多多及其他”

平台	2021 年较 2020 年增长原因	2022 年较 2021 年下降原因
天猫、京东	天猫平台、京东平台 2021 年营业收入同比增长 155.06%、199.85%，主要系公司 2021 年对 IP 衍生品运营业务的整体铺设逐渐完善所致。2020 年下半年开始公司仅在天猫及京东平台分别开设了“玩偶一号模玩专营店”；2021 年分别在天猫及京东平台新增开设“IP 小站旗舰店”及“IP 小站京东自营旗舰店”，同时上架了更为丰富的商品供消费者选择；2021 年度天猫平台累计有 352 款商品实现销售，较 2020 年增长 94.48%；京东平台累计有 243 款商品实现销售，较 2020 年增长 60.93%。此外，2021 年热款产品增多，如“爱心小熊系列”在天猫平台实现了较高的销量。	天猫平台、京东平台 2022 年营业收入同比下降 36.24%、47.78%，主要原因系公司在 2022 年调整线上销售策略，整合线上资源。天猫平台“玩偶一号模玩专营店”在 2022 年 7 月进入闭店程序，仅维持基本运营需求；2022 年 8 月正式关闭了“IP 小站京东自营旗舰店”。同时，公司出于清理存货及吸引客户的考虑，对较多的商品折价处理，前期爆款产品因热度下降而销量减少，且公司主推的 NFT 系列产品销量不及预期，2022 年度天猫平台虽有 871 款商品实现销售，但受价格及单款产品销量下降影响，并未能提升总体销售收入。此外，公司 2022 年受物流不畅影响，商品流动性受阻，导致部分订单流失。
抖音	2021 年营业收入同比增长 114.04%，主要系因抖音平台店铺于 2020 年 9 月开始运营，运营时间较短，而 2021 年实现全年运营，故收入较 2020 年相比有明显增长。	2022 年营业收入大幅下滑，主要系因调整线上平台运营策略，仅在 6、7 两个月运营，故收入同比大幅下滑。
得物	2020 年 11 月在得物平台开设店铺，运营时间较短。2021 年 1-6 月正常开设，之后因销量较低暂停运营。	2022 年得物店铺仅在 9-10 月运营，其余时间暂停运营。
拼多多	---	店铺自 2022 年 7 月起加大营业投入，主要销售清仓商品。
其他	---	其他线上平台的渠道，如小红书等，营收规模较小，主要用于宣传推广。

二、结合问题（一）及行业变动、同行业上市公司业绩情况等说明 IP 衍生品业务在经历前期快速增长后在报告期出现大幅下滑的原

因与合理性。

由于公司 IP 衍生品运营业务收入主要来源于境内线下渠道收入，故引用同行业公司境内线下数据进行对比。

1、2021 年 IP 衍生品业务快速增长的原因与合理性

同行业上市公司 2021 年线下销售收入变动情况如下表所示：

单位：万元

同行业公司	线下门店		智能零售/寄售专柜	
	销售收入	同比增长%	销售收入	同比增长%
泡泡玛特	167,017.00	66.68	46,781.50	42.33
凯知乐	69,968.50	16.66	38,645.30	5.10
金运激光	643.62	--	9,826.85	134.57

2021 年是潮玩盲盒市场规模快速增长的一年，全年线下销售渠道受外部环境影响较小，行业内主要同行均加大投入拓展业务规模并实现较快增长。对比同行业公司泡泡玛特及凯知乐销售数据，公司 2021 年业务快速扩张，销售收入大幅上升与同行业公司增长趋势相符，因公司 2020 年处于业务起步阶段，销售收入较低，故增长幅度高于同行业公司。

2、2022 年 IP 衍生品业务大幅下滑的原因与合理性

同行业上市公司 2022 年线下销售收入变动情况如下表所示：

单位：万元

同行业公司	线下门店		智能零售/寄售专柜	
	销售收入	同比增长%	销售收入	同比增长%
泡泡玛特	169,111.00	1.25	37,883.00	-19.02
凯知乐	60,743.10	-13.19	26,416.40	-31.64
金运激光	249.6	-61.22	4,705.27	-52.12

2022 年受外部环境影响，线下渠道客流量大幅下降、物流不畅；同时叠加宏观经济下行因素，潮玩行业增长放缓，同行业公司整体线下销售收入均呈下降趋势。公司 IP 衍生品业务销售收入出现大幅下滑且下滑幅度大于同行业公司，其原因主要系：1) 为控制成本费用，

陆续关闭了全部线下门店，并对销售业绩不佳的智能零售终端进行回
撤；2) 公司 NFT BOX 系列产品销量未达预期，同时影响了传统盲
盒的销售，致使整体销售规模下降。

【会计师回复】

(一) 核查程序

我们对公司 IP 衍生品运营业务营业收入的真实性、准确性所实
施的审计程序：

(1) 我们了解和评价金运激光与收入确认相关的内部控制设计
及运行有效性；

(2) 我们了解金运激光销售与收款相关的内部控制制度并对其
执行控制测试，复核相关会计政策是否正确且一贯地运用；

(3) 我们实施分析性复核程序，分析其变动趋势是否合理，价
格变动以及毛利率是否合理；

(4) 我们执行细节测试，采取现场抽样的方式检查了 IP 小站后
台管理（指生成交易时间、商品编码、交易订单、交易金额及交易数
量的信息系统）系统客户订单、支付平台流水等支持性文件；

(5) 由于 IP 智能零售终端业务收入确认高度依赖于 IP 小站后
台管理系统，我们聘请了专家对 IP 小站后台管理系统控制环境运行
有效性进行测试；

(6) 对于线上平台销售，采取登录平台账号获取平台对账单对
交易数据进行检查。

(二) 核查结论

基于实施的审计程序，我们认为：

(1) IP 衍生品运营业务收入大幅下降主要因为报告期公司线下
运营点位人流量减少，购买量大幅下降所致；

(2) 公司 IP 衍生品业务收入波动具有合理性，业务情况符合行业变动。

综上所述，我们获取了充分适当的审计证据表明公司 IP 衍生品业务板块营业收入是符合《企业会计准则》相关规定的。

问题 2. 报告期内，你公司各类产品销售收入出现不同程度下滑，仅振镜系列产品、3D 及其他产品收入较 2021 年出现较大幅度增长，其中振镜系列产品报告期实现收入 3,018.56 万元，较 2021 年增长 49.82%；3D 及其他产品报告期实现收入 3,493.73 万元，较 2021 年增长 38.84%。请你公司结合前述两类产品市场价格趋势、下游需求变化、客户结构变化等说明收入大幅增长的原因及合理性。

【公司回复】

1、振镜系列产品收入增长原因及合理性

本期振镜系列产品销售收入分别按照客户类型及下游行业类别划分如下：

(1) 按客户类型划分

单位：元

客户类型	2022 年收入	占收入比重%	2021 年收入	占收入比重	变动比例%
经销	2,762,255.65	9.15	5,446,818.76	27.03	-49.29
直销	27,423,313.55	90.85	14,700,688.61	72.97	86.54
总计	30,185,569.20	100.00	20,147,507.37	100.00	49.82

2022 年振镜系列产品直销客户销售额与上年同期相比增幅为 86.54%，直销收入占比达 90.85%。原因为：1) 2022 年加大了市场营销和落地服务力度，营销及技术人员多批次到海外与客户直面沟通对接取得一定成效；2) 持续加强产品研发、丰富产品配置，将振镜的高速优势与自主研发的自动化、智能化平台结合，提升了客户对产品的认可度从而增加了销售。

(2) 按下游行业类别划分

单位：元

按行业归类	2022 年收入	占收入比重%	2021 年收入	占收入比重%	变动比例%
印刷包装行业	17,157,773.58	56.84	9,489,348.70	47.10	80.81
工业柔性行业	4,447,100.07	14.73	4,380,041.85	21.74	1.53
户外行业	2,217,355.73	7.35	---	0.00	100.00
鞋材行业	1,875,168.39	6.21	1,413,857.80	7.02	32.63
服装行业	1,205,724.25	4.00	1,794,967.99	8.91	-32.83
模切行业	932,617.27	3.09	---	0.00	100.00
数码印花	797,425.00	2.64	---	0.00	100.00
其他	688,570.47	2.28	417,553.73	2.07	64.91
家具家纺行业	645,533.56	2.14	1,373,772.69	6.82	-53.01
广告行业	218,300.88	0.72	---	0.00	100.00
过滤行业	---	0.00	557,522.12	2.77	-100.00
汽车行业	---	0.00	720,442.49	3.57	-100.00
合计	30,185,569.20	100.00	20,147,507.37	100.00	49.82

2022 年公司销售产品下游行业主要以印刷包装行业、工业柔性行业、户外行业、鞋材行业及服装行业为主，收入占比达 89.13%。与 2021 年相比，2022 年公司下游行业新增了户外行业，收入占比达 7.35%。在市场需求方面尤其是包装印刷行业，终端客户定制化需求持续升高，以往的大批量订单持续减少，而小批量、多样式、快交付的订单增多，使得包装印刷行业工厂对能适应高效率柔性化生产的振镜设备需求持续增加。因公司的自动化振镜系列产品如多功能激光模切机系列，可与数码印刷机实现无缝衔接，帮助客户缩短生产时间提高生产效率，故本期获得客户认可度较高，销售增幅达 80.81%，使得本期公司振镜系列产品收入明显增长。

2、3D 及其他产品收入增长原因及合理性

公司 2021 年、2022 年 3D 及其他产品收入明细列示如下：

单位：元

产品	2022 年度	2021 年度
----	---------	---------

	销售收入	同比增长%	销售收入
激光管	4,596,384.22	8.71	4,228,258.98
激光熔覆	19,160,178.50	111.15	9,074,065.54
基金管理费	820,000.00	-51.82	1,702,000.00
其他	10,360,736.78	1.98	10,159,277.89
合计	34,937,299.50	38.84	25,163,602.41

3D 及其他产品收入较 2021 年增长 38.84%，主要系激光熔覆加工服务收入的增长所致。激光熔覆业务收入增长的主要原因系：由于全球能源危机持续，在国内能源安全需求迫切的背景下，煤炭价格逆势上涨，受煤炭产能快速释放、产量大幅增加影响，下游煤矿客户对高端智能化开采装备的激光熔覆需求持续增加；受外部环境因素影响，物流运输不便，公司子公司上海金萃激光技术有限公司因前期已应主要客户郑煤机智鼎液压有限公司要求在其位于河南的车间内建立产线，能及时向其提供现场服务，回避了客户远程采购受限不利，则本年获得该主要客户的订单增幅较大。综上，公司本期 3D 及其他产品收入增长合理。

问题 3. 财务报表附注中“固定资产”科目附注显示，因 2022 年度 IP 衍生品销售业绩不佳，公司为控制成本费用，对运营情况较差的智能零售终端机进行回撤，截至 2022 年 12 月 31 日，已退回在库的闲置智能零售终端机共计 822 台，公司已于期末聘请外部资产评估机构对固定资产-智能零售终端机的可回收价值进行评估，并根据资产评估结果计提资产减值准备。报告期内，固定资产中机器设备减值准备金额增加 1,985.21 万元。

(1) 年报第三节第四点“公司实物销售收入是否大于劳务收入”部分显示本报告期智能零售终端系列设备转为自用固定资产 1503 台，故库存量较上年下降。请你公司说明前述内容与固定资产附注中智能零售终端机回撤数量存在差异的原因与合理性，相关内容是否存在错误。

(2)请你公司说明智能零售终端回撤后未在存货科目核算而转入固定资产科目的原因,是否符合企业会计准则的规定,并说明可回收价值的具体计算过程及减值计提的充分性与合规性。请会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、本报告期智能零售终端系列设备转为自用固定资产 1503 台与固定资产附注中智能零售终端机回撤数量存在差异的原因与合理性。

截止 2022 年 12 月 31 日已经退回在库的闲置智能零售终端机 822 台,与公司于固定资产核算的智能零售终端机属于包含关系,年报中列示数量不存在错误,公司期末固定资产-智能零售终端机数量及投放状态见下表。

单位: 台

固定资产	期末退回在库机器	期末投放在外机器	合计
智能零售终端-本期存货转入	582	921	1503
智能零售终端-原有固定资产	240	138	378
合计	822	1059	1881

二、智能零售终端回撤后未在存货科目核算而转入固定资产科目的原因,是否符合企业会计准则的规定,可回收价值的具体计算过程及减值计提的充分性与合规性。

1、回撤的智能零售终端于固定资产科目核算的准确性

公司 2022 年将已投入运营的智能零售终端机器的持有目的转为自用,符合《企业会计准则第 4 号-固定资产》的相关规定。由于本报告期公司回撤的 822 台智能零售终端设备无对外销售计划,回撤的智能零售终端设备未在存货核算而转入固定资产核算是合理的。

2、固定资产可回收价值的具体计算过程及减值计提的充分性与合规性

本报告期公司固定资产中机器设备减值准备金额增加 1,985.21 万元，主要为智能零售终端机及 IP 衍生品模具减值。

智能零售终端根据公司经营计划分为回撤机器及继续投放机器两类进行可回收价值测算，其中回撤机器包含期末已实现回撤的机器及计划于 2023 年陆续完成回撤的机器。IP 衍生品模具根据公司经营计划分为正常使用模具及终止投产模具两类进行可回收价值计算。具体构成如下：

单位：元

经营计划	账面原值	累计折旧	减值准备	账面净值
智能零售终端	36,085,850.78	12,068,584.39	16,329,695.80	7,687,570.59
其中：已回撤机器	17,387,796.21	7,018,478.05	9,215,983.35	1,153,334.81
其中：待回撤机器	10,814,765.07	3,251,620.48	6,726,559.39	836,585.20
其中：继续投放机器	7,883,289.50	1,798,485.86	387,153.06	5,697,650.58
IP 衍生品模具	6,149,661.84	696,373.66	5,271,957.51	181,330.67
其中：正常使用模具	130,088.49	12,106.19	16,439.32	101,542.98
其中：终止投产模具	6,019,573.35	684,267.47	5,255,518.19	79,787.69
小计	42,235,512.62	12,764,958.05	21,601,653.31	7,868,901.26
减：未实现内部交易调整	4,124,489.90	2,374,901.54	1,749,588.36	---
合计	38,111,022.72	10,390,056.51	19,852,064.95	7,868,901.26

（1）智能零售终端减值

智能零售终端可回收金额根据公司现有的经营管理计划，以智能零售终端寿命期内预计的未来经营净现金流量的现值与其公允价值减去处置费用后净额的孰高者确认。因公司计划全面收缩 IP 衍生品业务规模，在线下方面分批撤回经营绩效不达标的机器，预计到 2023 年底保留运营的机器为 469 台，故测算分为回撤机器及继续投放机器两大类进行。对于已回撤及计划回撤的机器，预计未来撤场的设备及已经退回的设备再投放市场可能性较小，由于相关终端机为定制设备，专业性较强，需要强大的后台软件支撑相关运营数据，作为二手设备对外出售可能性较小，改造出售也难以实施，所以没有活跃的交易市

场，单一的设备销售较难实现，且公司无智能零售终端机在手订单，本期对回撤机器采取最佳利用原则进行报废处理的公允价值减去处置费用后的净额计算其可回收金额。对于计划继续投放的智能零售终端，公司根据过往的销售情况、现有库存、行业现状对 IP 板块业务进行复盘，因市场环境变化存在不确定性，基于谨慎性原则，公司对继续投放的机器采用重置成本乘以成新率的方式确认公允价值，并根据公允价值减去处置费用后的净额计算其可回收金额。公司已聘请同致信德（北京）资产评估有限公司对智能终端设备的可回收价值进行评估并出具《同致信德评报字（2023）第 010018 号评估报告》，具体方法如下：

A：回撤机器公允价值减处置费用后净额的确定

设备的可收回金额=设备公允价值-处置费用
=智能设备类资产回收价值-税金及运费
=设备重量×回收报价单价-税金及运费

*回收报价单价取值为按废铁回收询价 2800 元/吨计算

B：继续投放机器公允价值减处置费用后净额的确定

设备的可收回金额=设备公允价值-处置费用
=重置成本×成新率-税金及运费

*重置成本以账面原值为基础采用价格变化系数进行调整后求得，本期价格变化系数取值为 1

*成新率采用使用年限法成新率（N1）和技术鉴定法成新率（N2）确定综合成新率（N）

N1=已使用年限/经济寿命年限×100%

N2 的确定方法是经评估人员勘察，在充分了解设备的负荷、维修保养、修理、技术改造、使用环境条件、已完工工作量等情况的基础上，与设备使用单位的技术人员通过监测和分部鉴定的方法判断设备的各种损耗与技术经济指标，并与全新设备进行比较，用打分的方法确定技术鉴定成新率。

N=N1×40%+N2×60%

（2）IP 衍生品模具减值

截至 2022 年末，子公司武汉金运互动传媒有限公司（以下简称“互动传媒”）开发的模具中存在大量闲置，根据公司经营计划，相关 IP 形象的市场热度减退，公司计划不再使用该部分闲置的模具生产新品，故采取与回撤智能零售终端机相同的方式对预计可回收金额进行计算。对于计划继续生产 NFT 系列产品模具，公司采取与继续投放智能零售终端机相同的方式对预计可回收金额进行计算，计算方法同（1）智能零售终端减值中表格列示。

综上，公司本期固定资产是结合了未来经营计划及资产市场情况后对预计可回收价值进行计算，并根据企业会计准则规定对比可收回金额及相关资产的账面价值充分计提减值准备。

【会计师回复】

（一）核查程序

我们对固定资产核算的准确性及固定资产减值准备计提是否充分执行的审计程序包括：

（1）评价管理层对于资产组的识别以及分配在每个资产组中固定资产的金额，评价管理层运用的固定资产确认依据及资产减值方法是否符合企业会计准则的要求；

（2）对固定资产实施监盘程序，检查智能零售终端机的退库数量及状况，对管理层认定的存在减值迹象判断的合理性进行复核；

（3）对管理层聘请的外部评估机构的客观性、独立性及专业胜任能力进行评价；

（4）利用管理层聘请的外部评估机构的工作，对其出具的资产评估报告进行复核，与评估专家进行沟通，讨论其在资产减值测试过程中所采用的评估方法、重要假设和关键参数的合理性；

（5）获取公司 IP 衍生品业务板块经营计划，并对其盈利预测相关假设的合理性、资金安排进行复核。

（二）核查结论

根据《企业会计准则第 4 号-固定资产》规定，固定资产是指企业为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，且使用寿命超过一个会计年度的有形资产，在满足与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业且该固定资产的成本能够可靠地计量时予以确认。本期公司对相关设备持有目的为子公司互动传媒运营，我们认为金运激光

本期将回撤的智能零售终端机调整至固定资产科目进行核算符合准则中固定资产的定义。

同时，根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》规定，当资产已经或者将被闲置，企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额时，表面资产可能发生减值。公司因 IP 衍生品业务连续三年亏损，且计划大规模缩减业务，相关闲置资产预计可回收金额低于账面价值，计提减值准备符合准则规定。我们通过对公司经营计划中对未来盈利预测数据复核，结合资产评估报告中所采用的评估方法、重要假设和关键参数的合理性，确认本期公司计提的固定资产减值准备是充分的。

基于已执行的审计程序，我们认为管理层对固定资产减值准备的确认符合企业会计准则及固定资产确认政策的规定，对相关信息的披露是适当的。

问题 4. 报告期末，你公司递延所得税资产金额为 1,777.44 万元，较期初下降 36.05%，主要原因为可抵扣亏损金额较期初下降 7,818.30 万元。请你公司说明可抵扣亏损确认的标准，本期确认的可抵扣亏损下降的原因，并结合可抵扣亏损确认的递延所得税资产对应主体的经营情况、未来经营预期等，说明未来期间能否产生足够的应纳税所得额弥补亏损，相关递延所得税资产确认是否合理。请会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

公司在资产负债表日，根据经营计划及盈利预测，对未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用于抵扣前期亏损的，确认递延所得税资产。本报告期末公司递延所得税资产较期初相比有明显下降，主要

原因为：子公司武汉金运唯拓光纤激光工程有限公司（以下简称“唯拓光纤”）前期亏损确认的递延所得税资产预计未来期间不能产生足够的应纳税所得额进行弥补，故本期转回唯拓光纤前期确认的递延所得税资产 12,471,938.23 元，确认的可抵暂时性差异减少 83,146,254.87 元，其中可抵扣亏损减少 68,971,005.96 元。截至 2022 年 12 月 31 日，唯拓光纤累计可弥补亏损（按到期年度列示）及预测未来五年应纳税所得额列示如下：

单位：元

年度	期末余额	期初余额	预测净亏损
2022	---	12,557,868.24	---
2023	9,977,359.09	10,046,946.09	(16,074,668.12)
2024	18,597,992.80	18,597,992.80	(16,396,161.48)
2025	17,392,061.24	17,392,061.24	(16,724,084.71)
2026	24,114,315.42	10,376,137.59	(17,058,566.40)
2027	19,946,596.39	---	(17,399,737.73)
合计	90,028,324.94	68,971,005.96	(83,653,218.44)

唯拓光纤主要生产固体激光系列产品，因金运激光具备外销出口资质，固体激光系列产品的外销订单均通过集团内部交易后由金运激光进行出口销售。固体激光产品自 2022 年起，外销占比明显增长，2022 年及 2021 年唯拓光纤外销占比分别为 72.53%及 53.79%。因外销占比增大，唯拓光纤单体公司预留内部利润空间较小，毛利率明显下降，未能达到 2021 年末预计的经营预期，至 2022 年末，唯拓光纤累计亏损持续增加至 9,002.83 万元。因行业竞争日益激烈，国内市场复苏不强劲，且公司计划未来将继续拓展海外市场，唯拓光纤主体边际利润较低，故未来期间预计不能产生足够的应纳税所得额用于抵扣前期亏损。唯拓光纤单体及公司集团层面固体激光系列产品销售毛利率列示如下：

单位：元

主体	2022 年度			2021 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
唯拓光纤	75,913,040.05	76,875,032.04	-1.27%	110,345,474.56	99,085,236.85	10.20%
集团合并	105,239,511.97	79,726,620.43	24.24%	128,310,865.26	105,737,641.27	17.59%

【会计师回复】

（一）核查程序

我们对递延所得税资产的确认是否合理执行的审计程序包括：

（1）我们获取了公司 2023-2027 年可持续性经营计划及未来应纳税所得额预测，并结合公司在手订单、销售计划及过往业绩情况对公司预测的经营数据及运用参数的合理性进行复核；

（2）我们对公司累计可弥补亏损进行复核，结合公司经营预测，判断公司递延所得税资产的确认是否满足《企业会计准则第 18 号-所得税》第十三条中规定的递延所得税资产确认条件；

（二）核查结论

基于我们执行的审计程序，我们认为公司本期对递延所得税资产的确认符合准则中递延所得税资产规定的条件，对相关信息的披露是适当的。

问题 5. 报告期内，你公司实现投资收益 4,467.54 万元，其中权益法核算的投资收益金额为 4,424.88 万元，对净利润影响较大。主要为武汉高投金运激光产业投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“高投基金”）投资的德龙激光项目于 2022 年 4 月 29 日在上海证券交易所科创板挂牌上市，本期末确认了较大的公允价值变动收益所致。年报显示你公司直接及间接合计对高投金运持股 52.20%。请你公司结合高投金运的业务运营模式及重大事项决策程序，说明上市公司对其业务运作是否具有控制及未将其纳入会计报表合并范围的合理性。请会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

公司对高投基金直接及间接持股 52.20%，高投基金委托湖北高投金运激光产业投资管理有限公司（以下简称“管理公司”）对其进行管理及执行合伙事务。根据《关于共同设立武汉高投金运激光产业投资基金合伙企业（有限合伙）及湖北高投金运激光产业投资管理有限公司的发起人协议》约定，高投基金的投资决策需获得管理公司投委会 2/3 投票通过方可有效（投委会共 5 人，其中金运激光派出 3 人，另外 2 人由持股管理公司 30%的湖北省高新技术产业投资集团有限公司派出），金运激光在管理公司投委会的表决权比例为 60%，未超过 2/3，对高投基金不形成控制，故未将高投基金纳入会计报表合并范围。

【会计师回复】

我们通过对公司《关于共同设立武汉高投金运激光产业投资基金合伙企业（有限合伙）及湖北高投金运激光产业投资管理有限公司的发起人协议》进行复核，确认公司虽对高投基金直接及间接持股合计 52.20%，但在投资决策表决权中未超过 2/3，不能形成控制。公司未将高投基金纳入会计报表合并范围符合企业会计准则相关规定。

问题 6. 报告期内，你公司激光设备制造业务收入为 16,704.80 万元，较 2021 年度下降 12.79%。该业务营业成本中人工和制造费用金额为 1,050.95 万元，较 2021 年增长 61.62%。请你公司说明激光设备制造业务营业成本中人工和制造费用变动与收入变动存在较大偏离的原因与合理性。

【公司回复】

2022 年度激光设备制造业务营业成本中的人工和制造费用变动与收入变动存在较大偏离，原因是：2021 年度在填报“营业成本构成”表格时，因在计算中发生原材料数据的位数录入错误，造成列表

中原材料、人工和制造费用项目的金额、占营业成本比重数据有误，从而导致 2022 年的人工和制造费用相比 2021 年出现增长 61.62% 的情形。

公司对 2021 年度人工和制造费用进行更正计算，更正后 2021 年度及 2022 年度人工和制造费用金额分别为 1,148.15 万元及 1,050.95 万元，2022 年较 2021 年实际为下降 8.47%，与收入下降趋势匹配。

公司将 2021 年度激光设备制造业务原材料、人工和制造费用数据更正计算后，同比增减情况如下表：

项目	2022 年		2021 年（更正后）		同比增减%
	金额（元）	占营业成本比重%	金额（元）	占营业成本比重%	
原材料	111,467,422.06	64.02	138,943,974.25	58.80	-19.78
人工和制造费用	10,509,462.84	6.04	11,481,468.83	4.86	-8.47

问题 7. 报告期末，你公司存货中库存商品账面余额为 **4,768.30** 万元，较 2021 年下降 **36.72%**，存货跌价准备计提比例为 **65.41%**，较 2021 年末提高 **39.09** 个百分点。半成品账面余额为 **1,308.54** 万元，存货跌价准备计提比例为 **80.07%**。

（1）请你公司说明存货中库存商品的种类，并按照类别列示其账面价值、市场/合同价格、库龄，结合公司存货周转情况说明存货跌价准备计提比例大幅提高的原因与合理性，前期库存商品跌价准备计提是否充分。

（2）请你公司结合半成品构成情况说明其跌价准备计提比例较高的合理性。

请会计师核查并发表明确意见，说明针对存货的真实性、准确性以及跌价准备计提的及时性、充分性实施的审计程序及覆盖率、程序有效性和审计结论。

【公司回复】

一、按库存商品种类补充列示账面价值、市场/合同价格、库龄，并结合公司存货周转情况说明存货跌价准备计提比例大幅提高的原因与合理性，前期库存商品跌价准备计提是否充分。

1、公司库存商品按类别列示的账面价值、库龄情况如下表：

单位：万元

库存商品分类	2022 年				库龄			
	账面余额	存货跌价准备余额	账面价值	存货跌价准备计提比例	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
激光设备制造	1,469.22	1,173.52	295.70	79.87%	143.32	134.12	289.72	902.06
智能零售类	1,359.25	1,264.16	95.09	93.00%	0.00	809.90	456.86	92.49
IP 衍生品	1,612.23	458.24	1,153.99	28.42%	1,154.00	277.25	159.02	21.96
3D 及其他	327.60	223.13	104.47	68.11%	104.53	0.00	0.00	223.07
合计	4,768.30	3,119.05	1,649.25	65.41%	1,401.85	1,221.27	905.60	1,239.58
库存商品分类	2021 年				库龄			
	账面余额	存货跌价准备余额	账面价值	存货跌价准备计提比例	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
激光设备制造	1,412.66	1,176.48	236.19	83.28%	65.79	148.56	392.82	805.49
智能零售类	3,769.81	278.59	3,491.21	7.39%	1,682.39	1,930.75	88.84	67.83
IP 衍生品	2,001.88	307.88	1,694.00	15.38%	1,832.62	132.50	0.24	36.52
3D 及其他	351.23	220.47	130.76	62.77%	125.52	0.03	0.68	225.00
合计	7,535.58	1,983.42	5,552.16	26.32%	3,706.32	2,211.84	482.58	1,134.84
库存商品分类	2022 年较 2021 年变化				库龄			
	账面余额	存货跌价准备余额	账面价值	存货跌价准备计提比例变动	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上
激光设备制造	56.56	-2.96	59.51	-3.41%	77.53	-14.44	-103.10	96.57
智能零售类	-2,410.56	985.57	-3,396.12	85.61%	-1,682.39	-1,120.85	368.02	24.66
IP 衍生品	-389.65	150.36	-540.01	13.04%	-678.62	144.75	158.78	-14.56
3D 及其他	-23.63	2.66	-26.29	5.34%	-20.99	-0.03	-0.68	-1.93
合计	-2,767.28	1,135.63	-3,902.91	39.09%	-2,304.47	-990.57	423.02	104.74

因公司设备的价格区间跨度较大，且库存商品存在定制化特征，不同设备单台价格由几万到几十万不等，且大部分设备尚无在手订单，故未按库存商品类别列示市场价总额。

2、结合公司存货周转情况说明库存商品存货跌价准备计提比例大幅提高的原因与合理性，前期库存商品跌价准备计提是否充分

库存商品存货跌价准备计提比例大幅提高的主要原因系因库存商品的账面余额大幅减少的同时存货跌价准备的余额增加所致。公司 2022 年末库存商品账面余额较 2021 年末减少 2,767.28 万元，主要原因系公司部分智能零售设备持有目的由出售转为自用运营，故 2022 年将子公司互动传媒使用的账面余额为 2,111.24 万元的智能零售终端机由库存商品转入固定资产科目核算。另 IP 衍生品类库存商品减少 389.65 万元，系由于 2022 年度公司 IP 衍生品业务受到外部环境的不利冲击，公司减少采购并加大促销力度处理存量库存商品所致。公司 2022 年末库存商品存货跌价准备余额较 2021 年末增加了 1,135.63 万元，主要原因系本期计提智能零售类设备存货跌价准备 985.57 万元及 IP 衍生品类库存商品存货跌价准备 150.36 万元，其余类别库存商品存货跌价准备余额变动不大。

结合智能零售类、IP 衍生品类库存商品存货周转情况说明存货跌价准备的计提原因：

□智能零售类：智能零售设备是根据 IP 衍生品业务运营生产的设备，定制化程度较高，对外出售的可能性较小；同时，因公司 IP 衍生品运营业务销量下滑严重且连续亏损，公司机器已大量闲置，存在明显减值迹象。公司结合目前行业技术和消费市场进行估计，在未来几年内，该部分智能零售设备持续处于闲置状态可能性较大，故公司在本期末聘请外部资产评估机构同致信德（北京）资产评估有限公司对存货中的智能零售类设备进行评估（评估基准日为 2022 年 12 月 31 日），并出具同致信德评报（2023）第 010022 号《资产评估报告》。根据评估报告显示，截止评估基准日智能零售设备存货账面价值 1,080.66 万元，可变现净值 95.09 万元，减值 985.57 万元。故本期对存货中的智能零售设备计提存货跌价准备 985.57 万元。

□IP 衍生品类：结合 IP 衍生品业务的市场销售热度情况及公司 IP 衍生品业务销售状况，公司对库龄在一年以上及库龄在一年以内但期后 3 个月内无销售出库的 IP 衍生品沿用上期的跌价计提政策，全额计提了存货跌价准备。

本期库存商品跌价准备主要为与 IP 衍生品运营业务相关的智能零售类存货及 IP 衍生品存货计提了较大减值准备，激光设备制造类与 3D 及其他类存货计提减值准备金额变化较小。前期 IP 衍生品运营业务实现的销售额较高，公司判断智能零售类存货市场需求较高而计划持续扩张业务，并以存货当时销售状况为基础计提存货跌价准备。

综上所述，公司本期存货跌价准备计提比例大幅提高是合理的，同时前期库存商品跌价准备计提是充分的。

二、结合半成品构成情况说明其跌价准备计提比例较高的合理性。

公司半成品构成情况如下表：

单位：万元

半成品类别	账面余额	存货跌价准备余额	账面价值	存货跌价准备计提比例
固体光纤类	16.38	15.27	1.11	93.22%
柔性非金属类	294.35	34.66	259.69	11.78%
射频类	997.81	997.81	0.00	100.00%
合计	1,308.54	1,047.74	260.80	80.07%

公司半成品存货跌价准备余额为 1,047.74 万元，其中射频类跌价准备余额为 997.81 万元，占比 95.23%。射频类半成品全额计提跌价准备的原因主要系：公司早期研发和生产的部分 CO2 射频激光器及与之配套的配件已无使用价值，公司在近几年陆续对其计提减值，截止本期末已全额计提存货跌价准备。固体光纤类半成品计提 93.22% 的跌价准备，是公司经梳理固体光纤的生产销售计划，对部分淘汰型号设备的半成品进行清理所致。

【会计师回复】

（一）核查程序

我们对公司存货的真实性、准确性及跌价准备计提的及时性、充分性所实施的重要审计程序包括：

（1）评估并测试与存货跌价准备相关的关键内部控制；

（2）对存货实施监盘程序，检查了存货的数量及状况，抽盘比例为 76%，并重点对存在呆滞迹象的存货进行了检查；

（3）获取存货跌价准备计算表，抽取部分型号产品，比较其在该表中记载的状态和库龄是否与存货监盘获取的情况相符；

（4）获取产品跌价准备计算表，执行存货减值测试，获取存货的期末售价以及预计生产销售成本对存货的可变现净值进行复核，并获得期后的存货销售价格和销量，分析检查存货跌价计提的合理性。

（5）检查是否按金运激光相关会计政策执行，检查以前年度已计提跌价准备的存货在本期的变化情况，分析存货跌价准备计提是否充分；

（6）对管理层聘请的外部评估机构的客观性、独立性及专业胜任能力进行评价；

（7）利用管理层聘请的外部评估机构的工作，对其出具的资产评估报告进行复核，与评估专家进行沟通，讨论其在资产减值测试过程中所采用的评估方法、重要假设和关键参数的合理性。

（二）核查结论

基于已实施的审计程序以及审计程序覆盖率，我们认为公司对存货的记录是真实、准确的。存货跌价准备的计提符合存货账面价值与可变现净值孰低的会计准则规定，存货跌价准备已得到及时且充分的计提，与公司存货相关的披露是充分的。

问题 8. 年报显示，公司于 2019 年 1 月 18 日与关联方武汉金运云智能网络有限公司（以下简称“金运云”）签订《合作建房协议》（以

下简称“协议”)。根据协议,双方在金运云拥有的位于黄陂区横店街川龙大道以西、后湖北路以北的一宗国有建设用地使用权的土地上合作建房。截止 2022 年 12 月 31 日,公司建设、购买房屋附属设施的费用金额为 3,331.08 万元。请你公司说明合作建房项目目前的项目进展与建设计划,并说明该项目会计处理情况。请会计师对该项目会计处理的合规性发表明确意见。

【公司回复】

公司分别于 2019 年 1 月 18 日和 2019 年 7 月 12 日与金运云签订《合作建房协议》,协议约定由公司出资在金运云拥有国有建设用地使用权的土地上建造标的厂房(详见 2019-002、2019-041 号公告)。截至 2022 年 12 月 31 日,公司已披露的与金运云合作建设厂房计划已完成,项目规划中涉及合作的 3、4、6 号车间已建成并投入使用。

因产权不属于公司,公司相关资金投入在其他非流动资产科目进行核算,同时按照 4.35%的利率确认应收金运云资金占用利息,并根据协议约定的租金(15 元/平方米/月)及租赁期限(10 年)确认使用权资产并核算相关成本费用。

【会计师回复】

(一) 核查程序

我们对公司合作建房项目相关项目进展及会计核算是否准确所实施的重要审计程序包括:

(1) 我们对公司合作建房项目进行实地检查,对相关建设厂房及设施是否完工及使用情况进行核查;

(2) 我们对公司与金运云签订的《合作建房协议》进行复核,确认公司与金运云对相关建设项目的合作模式、权属关系、结算条款与公司对合作建房项目的会计处理是否匹配。

(3) 基于合作建房中的租赁条款,我们根据租赁期限、租金费

用对公司确认的使用权资产进行复核计算，确认是否符合《企业会计准则第 21 号-租赁》的相关规定。

（二）核查结论

基于我们已执行的审计程序，我们确认公司合作建房项目相关会计处理与协议约定、实际项目进展、公司使用情况相匹配，10 年合作期限届满时，公司有选择将建造成本抵做购买厂房产权的权利，公司将合作建房成本以摊余成本列报在其他非流动资产科目是符合会计准则相关规定的。

问题 9. 报告期末，你公司应收账款账面余额为 3,368.37 万元，其中期末余额前五名的欠款方应收账款余额占比为 52.41%。请你公司补充报备期末应收账款金额前五名客户名称，说明客户明细情况，包括但不限于销售内容、账龄结构、期后回款及是否与上市公司或大股东存在关联关系或任何形式的业务和资金往来。

【公司回复】

报告期末公司应收账款金额前五名客户名称、销售内容、账龄结构及期后回款情况列示如下：

单位：元

客户名称	期末余额	销售内容	账龄结构	期后回款金额
北京广顺惠佳科技有限公司	6,700,000.00	智能零售终端机	3 年以上	---
郑煤机智鼎液压有限公司	6,684,569.89	激光熔覆加工服务	1 年以内	6,684,569.89
WTM CO.,LTD.	1,731,901.01	激光设备	1 年以内	734,684.02
温州瀚海机电科技有限公司	1,398,840.00	激光设备	1-2 年	---
GOLDEN LASER INDIA (PVT) LTD	1,137,038.92	激光设备	1 年以内	566,917.25
合计	17,652,349.82	---	---	7,986,171.16

应收账款前五名客户中，北京广顺惠佳科技有限公司向金运激光采购设备的事项为关联交易，交易中的关联人为公司实控人梁伟及其一致行动人肖璇（可见公司 2021-014 号公告）。其余客户均为公司合作多年的客户，与上市公司及上市公司大股东不存在关联关系或任

何形式的业务和资金往来。

问题 10. 报告期末，你公司其他应收款中往来款金额为 **1,653.55** 万元，较期初增长 **57.41%**。请你公司说明上述往来款的具体情况，包括形成的时间、背景、交易对象名称、还款安排与履约情况、交易对象与公司、**5%**以上股东、实际控制人、控股股东及董监高人员之间是否存在关联关系、公司采取的催款措施、是否存在资金占用或财务资助情形，并说明以前期间计提坏账准备的充分性与本期计提坏账准备的合理性。请会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

报告期末公司其他应收款-往来款主要构成列示如下：

单位：元

交易对象名称	期末余额	账龄	占比 (%)	已计提坏账准备	是否存在关联关系
武汉金运加科技孵化器有限公司	2,644,264.99	2 至 3 年	15.99	2,644,264.99	否
	4,299,973.37	3 年以上	26.01	4,299,973.37	
上海土拔鼠网络科技有限公司	5,809,589.04	1 年以内	35.14	174,287.67	否
Vinwin Trading FZE	1,329,930.74	3 年以上	8.04	1,329,930.74	否
东莞市汇樾科技有限公司	73,275.86	2 至 3 年	0.44	36,637.93	否
	523,893.15	3 年以上	3.17	523,893.15	
武汉高投金运激光产业投资基金合伙企业（有限合伙）	523,000.00	1 年以内	3.16	15,690.00	是
造物家（武汉）文创产业有限公司	500,000.00	3 年以上	3.02	500,000.00	是
北京广顺惠佳科技有限公司	220,653.90	1 年以内	1.34	6,619.62	是
	190,875.62	1 至 2 年	1.15	28,631.34	
	4,195.07	2 至 3 年	0.03	2,097.54	
合计	16,119,651.74	---	97.49	9,562,026.35	---

本期其他应收款中往来款较期初增长 **57.41%**，主要原因系：子公司玩偶一号（武汉）科技有限公司（以下简称“玩偶一号”）与上海土拔鼠网络科技有限公司签订期限两年的《可转股债权投资协议》期限已满但转股条件未达成，玩偶一号已致催款函予对方要求其偿还

借款本息，并将相关款项从其他非流动金融资产转入其他应收款核算。

武汉金运加科技孵化器有限公司（以下简称“武汉金运加”）于 2016 年起与公司签订《房屋租赁协议》，租赁房屋是用于开展科技产业孵化器业务。由于武汉金运加大股东曾任公司监事，故前期武汉金运加曾为公司关联方。该监事自 2017 年 5 月 18 日（即离任届满 12 个月）起不再是公司关联自然人，则武汉金运加自 2017 年 5 月 18 日起不再为公司关联方，后续租赁交易为非关联交易。因武汉金运加经营情况不佳，自 2020 年 9 月后未再支付房租款项，公司于 2020 年末终止与其的房屋租赁合同。经公司多次催收，武汉金运加均表示暂无力偿还欠款，公司前期已将该笔款项进行单项全额计提坏账准备。

Vinwin Trading FZE 为公司阿联酋供应商，2011 年至 2013 年间公司向该供应商采购进口激光器及相关软件并支付货款 261.6 万元，后因供应商无法及时供货收到退回货款 128.6 万元，至 2014 年形成预付账款余额 133 万元。因公司一直未收到相关采购货物，于 2017 年末将该款项转入其他应收款科目进行核算，同时按账龄计提坏账准备。

东莞市汇樾科技有限公司（原名为东莞市金运汇研激光科技有限公司），曾系公司持有 51% 股权的控股子公司。2018 年 10 月公司将上述 51% 股权转让，11 月完成工商变更登记，自 2018 年度起不再纳入公司合并范围。由于该公司是我公司供应商，公司于 2018 年 11 月支付该公司货款 60 万元用于采购材料，但对方因产品结构变化及模切机市场应用方向变化而一直未予供货。基于谨慎性原则考虑，公司已对该笔款项按账龄计提了坏账。经过多次协商，目前对方已承诺最迟于今年年底前予以解决。

武汉高投金运激光产业投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“高投基金”）为公司合营企业，自 2017 年起委托金运激光子公司

湖北高投金运激光产业投资管理有限公司（以下简称“管理公司”）对其进行管理及执行合伙事务，期末其他应收款项为管理公司应收高投基金管理费，已于期后完成回款。

造物家（武汉）文创产业有限公司原为公司合并范围内子公司，自 2016 年处置部分股权后丧失控制权，现为公司联营企业落地创意（武汉）科技有限公司之子公司。公司账面对造物家其他应收款为 2016 年形成的关联方往来款，由于该公司经营情况不佳，至今尚未偿还借款，公司已根据账龄全额计提坏账准备，并持续对相关款项进行催收。

北京广顺惠佳科技有限公司(以下简称“广顺惠佳”)相关其他应收款为与金运激光、玩偶一号的设备采购交易利息费用及 IP 小站代运营服务产生的代垫租金。由于公司实控人及其一致行动人为广顺惠佳支付货款提供了财务资助，根据实质重于形式原则，广顺惠佳与金运激光、玩偶一号的相关往来形成关联方往来。公司已按账龄计提坏账准备，并持续对相关款项进行催收。

【会计师回复】

（一）核查程序

我们对公司其他应收款核算的准确性、预期信用损失的计提充分性与合理性及交易对象与公司是否存在关联关系所实施的重要审计程序包括：

（1）我们对本期大额转入其他应收款的上海土拔鼠网络科技有限公司相关可转股债权投资协议进行复核，确认相关会计核算是否恰当，同时公司相关催款记录进行核查；

（2）我们了解和评价金运激光其他应收款管理以及坏账准备计提相关的内部控制设计及运行有效性；

（3）我们复核了金运激光管理层在计算预期信用损失时对其他

应收款交易对象的分组方法是否与会计政策一致；

(4) 我们复核了金运激光管理层所统计的历史违约数据，并评估其考虑当前经济状况及前瞻性信息对历史数据所进行调整的合理性，进而评价管理层对于坏账准备估计的合理性；

(5) 我们取得了管理层编制的其他应收款账龄明细及预期信用损失计提表，通过分析其他应收款的账龄、交易对象结算账期、信誉情况以及结合预期信用损失计提方法，重新计算并评价其他应收款预期信用损失计提的合理性；

(6) 我们通过选取样本执行函证程序以及执行其他应收款期后回款检查程序，进一步评价管理层其他应收款预期信用损失计提的合理性；

(7) 我们对其他应收款中的交易对象股权结构进行穿透检查，确认交易对象与公司股东、实际控制人、控股股东及董监高人员之间是否存在关联关系，并确认是否存在上市公司资金占用或财务资助情形。

(二) 核查结论

基于已执行的审计程序，我们确认公司已本期其他应收款进行准确披露，坏账准备已充分、合理计提，对涉及关联方交易的相关款项已在年报中进行充分披露，除已披露的关联方款项外，不存在金运激光被资金占用或对外提供财务资助情况。

武汉金运激光股份有限公司董事会

2023年5月24日