

浙江京华激光科技股份有限公司
关于 2020 年年度报告信息披露监管工作函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

2021 年 4 月 29 日，浙江京华激光科技股份有限公司（以下简称“京华激光”、“公司”、“本公司”）披露了《2020 年年度报告》。2021 年 7 月 6 日，公司收到上海证券交易所出具的上证公函【2021】0680 号《关于对浙江京华激光科技股份有限公司 2020 年年度报告的信息披露监管工作函》（以下简称“年报信息披露监管工作函”），交易所对公司《2020 年年度报告》进行了事后审核并提出相关问题，本公司和审计机构中汇会计师事务所（特殊普通合伙）对相关问题进行了回复和发表了明确意见，并对 2020 年年度报告信息披露疏漏之处作了重要内容提示说明，具体如下：

一、重要内容提示

公司于 2021 年 4 月 28 日报送的《浙江京华激光科技股份有限公司 2020 年年度报告》部分信息披露有疏漏，现修改如下：

1、第二节公司简介和主要财务指标七、（二）所述“经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降 31.91%，主要系本年应收票据用于支付货款及应收账款用于抵减应付账款增加所致。”信息披露有误。经修正后，经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降 31.91%，主要系本公司下半年新增收入形成的应收账款账期未到且 2020 年受新冠疫情影响客户为提高资金使用效率，以银行承兑汇票方式与公司结算货款有所增加所致。

2、第四节经营情况讨论与分析二、（一）1 所述“经营活动产生的现金流量净额变动原因说明：主要系本年后半年新增收入形成的应收账款账期未到，导致销售商品收到的现金减少所致。”信息披露不准确。经修正后，经营活动产生的现金流量净额变动原因说明：主要系本公司下半年新增收入形成的应收账款账期未到且 2020 年受新冠疫情影响客户为提高资金使用效率，以银行承兑汇票方式与公司结算货款有所增加

所致。

3、第四节经营情况讨论与分析二、(一) 2. (1)所述“主营业务分地区情况”中主营业务成本分区域披露有误导导致区域毛利率错误。

原主营业务分地区情况如下：

单位：人民币元

分地区	营业收入	营业成本	毛利 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
华东地区	385,170,902.25	289,685,098.81	24.79	3.79	13.31	减少 6.32 个百分点
华中地区	129,830,357.35	63,279,341.62	51.26	-12.52	-36.93	增加 18.87 个百分点
华南地区	114,710,582.61	80,566,336.25	29.77	19.5	33.03	减少 7.14 个百分点
西南地区	50,822,753.17	26,986,355.23	46.9	20.32	1.86	增加 9.62 个百分点
华北地区	4,870,061.38	1,916,916.66	60.64	203.64	143.28	增加 9.77 个百分点
西北地区	26,616.03	9,244.75	65.27	-41.55	-49.34	增加 5.34 个百分点
国际地区	2,447,543.05	1,201,650.47	50.9	-60.46	-40.38	减少 16.54 个百分点

经修正后主营业务分地区情况如下：

单位：人民币元

分地区	营业收入	营业成本	毛利 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
华东地区	385,170,902.25	265,266,530.36	31.13	3.79	3.76	减少 0.02 个百分点
华中地区	129,830,357.35	86,145,271.26	33.65	-12.52	-14.14	增加 1.26 个百分点
华南地区	114,710,582.61	75,105,233.57	34.53	19.50	24.01	减少 2.38 个百分点
西南地区	50,822,753.17	33,602,223.59	33.88	20.32	26.83	减少 3.40 个百分点

分地区	营业收入	营业成本	毛利 (%)	营业收入比上年增减 (%)	营业成本比上年增减 (%)	毛利率比上年增减 (%)
华北地区	4,870,061.38	2,111,112.51	56.65	203.64	167.93	增加 5.78 个百分点
西北地区	26,616.03	10,746.06	59.77	-41.55	-41.11	减少 0.23 个百分点
国际地区	2,447,543.05	1,403,826.45	42.64	-60.46	-30.35	减少 24.80 个百分点

二、年报信息披露监管工作函问题回复

(一)年报信息披露监管工作函第 1 条：关于经营业务情况：年报显示，报告期内公司实现营业收入 7.04 亿元、归母净利润 1.08 亿元，分别同比增长 5.03%、2.49%；报告期内经营活动现金流量净额 1.04 亿元，同比降低 31.91%，公司称主要系本年应收票据用于支付货款及应收账款用于抵减应付账款增加所致。请公司补充披露：(1)经营活动现金流量净额同比下降的具体原因、影响金额，以及与本年应收票据用于支付货款之间的联系；(2)应收账款用于抵减应付账款对应的具体业务情况，包括业务开展时间、报告期涉及的交易对象、发生时间及金额、是否存在关联交易，以及以前年度同类业务的相关情况；(3)上述应收账款抵减应付账款的具体会计处理，是否符合企业会计准则规定的相关条件和要求，并提供相关依据。请年审会计师发表意见。

回复：

1、经营活动现金流量净额同比下降的具体原因、影响金额，以及与本年应收票据用于支付货款之间的联系

(1)经营活动现金流量净额同比下降的具体原因、影响金额

2020 年度公司经营性现金流量净额为 10,440.81 万元，较 2019 年度减少 4,893.98 万元，下降幅度为 31.91%，主要原因系 2020 年度“销售商品、提供劳务收到的现金”、“购买商品、接受劳务支付的现金”、“支付其他与经营活动有关的现金”下降所致。报告期内，上述现金流量项目变动情况如下：

单位：人民币万元

项 目	2020 年度	2019 年度	变动金额
销售商品、提供劳务收到的现金	39,574.81	47,384.16	-7,809.35
购买商品、接受劳务支付的现金[注]	-17,025.31	-19,148.18	2,122.87
支付其他与经营活动有关的现金[注]	-2,993.09	-4,024.85	1,031.76

项 目	2020 年度	2019 年度	变动金额
小 计	19,556.41	24,211.13	-4,654.72
经营活动现金流量净额变动金额	—		-4,893.98
影响因素占比	—		95.11%

[注]现金流出项目以负数列示。

2020 年度“销售商品、提供劳务收到的现金”较 2019 年度减少 7,809.35 万元，下降幅度为 16.48%，主要原因如下：公司下半年新增收入形成的应收账款账期未到；公司 2020 年受疫情影响，客户为提高资金使用效率，以银行承兑汇票方式与公司结算货款有所增加，而银行承兑汇票在到期兑付前，并未形成现金流入。

2020 年度“购买商品、接受劳务支付的现金”较 2019 年度减少 2,122.87 万元，下降幅度为 11.09%，主要系受公司与客户结算方式改变的影响，公司以银行承兑汇票方式与供应商结算货款增加，而公司以应收票据背书方式结算供应商货款，并未涉及现金流出。公司 2020 年及 2019 年用银行承兑汇票方式与供应商结算的具体金额如下表

单位：人民币万元

项目	2020 年度	2019 年度	变动金额
票据结算货款	31,843.38	28,105.49	3,737.89

2020 年度“支付其他与经营活动有关的现金”较 2019 年度减少 1,031.76 万元，下降幅度为 25.63%，主要系公司于 2020 年 1 月 1 日执行新收入准则，将因销售商品而支付的运费计入营业成本，导致列报口径不一致。在执行新收入准则前，因销售商品而支付的运费作为销售费用列报属于“支付其他与经营活动有关的现金”；执行新收入准则后，因销售商品而支付的运费作为营业成本属于“购买商品、接受劳务支付的现金”。

综上所述，2020 年度经营活动现金流量净额较 2019 年度减少 4,893.98 万元，同比降低 31.91%，主要系公司下半年新增收入形成的应收账款账期未到且 2020 年受新冠疫情影响客户为提高资金使用效率，以银行承兑汇票方式与公司结算货款有所增加所致。

(2) 经营活动现金流量净额同比下降与本年应收票据用于支付货款之间的联系

公司于 2021 年 4 月 28 日报送的《浙江京华激光科技股份有限公司 2020 年年度报告》第二节公司简介和主要财务指标七、（二）所述“经营活动产生的现

现金流量净额较上年同期下降 31.91%，主要系本年应收票据用于支付货款及应收账款用于抵减应付账款增加所致。” 有误。

2020 年度经营活动产生的现金流量净额较上年同期下降的原因详见本回复（一）1、(1)之说明。

根据证监会会计监管工作通讯 2017 年第 8 期《会计部 2017 年会计监管协调会——具体会计问题监管口径》的规定，对于以票据支付货款、工程款等交易并未涉及现金的流入流出，不应在现金流量表中模拟现金流进行列报。

公司根据《企业会计准则》和其他相关规定，对应收票据背书方式结算的货款未在现金流量表中模拟现金流入与流出，在编制 2020 年度现金流量表时，以票据背书支付货款的金额同时扣减“销售商品、提供劳务收到的现金”和“购买商品、接受劳务支付的现金”，对公司经营活动现金流量净额无影响。

2、应收账款用于抵减应付账款对应的具体业务情况，包括业务开展时间、报告期涉及的交易对象、发生时间及金额、是否存在关联交易，以及以前年度同类业务的相关情况

报告期内，应收账款用于抵减应付账款的主要交易对象相关交易情况列示如下：

单位：人民币万元

交易对象名称	是否关联方	2020 年度			业务说明
		销售金额	采购金额	对冲金额	
浙江甲壳虫印刷包装有限公司	否	2,360.07	1,091.12	1,232.97	为保证产品质量，同时利用对方集采价格优势，公司向其采购原纸；向其销售防伪纸等
青岛锐捷科技包装有限公司	否	67.75	9.09	198.91	订单时间紧迫而生产受限时，委托其进行加工；根据其需求向其销售防伪膜
浙江亚欣包装材料有限公司	否	272.71	163.88	181.24	向其采购的原纸为特供纸；向其销售防伪纸等
武汉华工图像技术开发有限公司	否	152.25	82.99	145.08	订单时间紧迫而生产受限时，委托其进行加工；根据其需求向其提供版权服务
浙江卡游科技有限公司	否	562.17	101.51	114.70	为保证产品质量，同时利用对方集采价格优

					势，公司向其采购原纸；向其销售防伪纸等
小计	—	3,414.95	1,448.59	1,872.90	—
销售/采购/抵减合计	—	70,423.40	45,613.98	2,110.36	—
主要交易对象占比	—	4.85%	3.18%	88.75%	—
交易对象名称	是否关联方	2019年度			业务说明
		销售金额	采购金额	对冲金额	
浙江甲壳虫印刷包装有限公司	否	2,347.64	770.41	528.05	为保证产品质量，同时利用对方集采价格优势，公司向其采购原纸；向其销售防伪纸等
武汉华工图像技术开发有限公司	否	170.33	129.45	438.31	订单时间紧迫而生产受限时，委托其进行加工；根据其需求向其提供版权服务
浙江亚欣包装材料有限公司	否	138.56	26.28	305.75	向其采购的原纸为特供纸；向其销售防伪纸等
上海紫江喷铝环保材料有限公司	否	100.34	1,536.77	195.42	订单时间紧迫而生产受限时，委托其进行加工；根据其需求向其销售防伪膜、提供版权服务
青州华彩包装材料有限公司	否	301.34	66.81	133.30	为保证产品质量，同时利用对方集采价格优势，公司向其采购原纸；向其销售防伪纸等
小计	—	3,058.21	2,529.72	1,600.83	—
销售/采购/抵减合计	—	67,053.71	42,738.97	1,984.47	—
主要交易对象占比	—	4.56%	5.92%	80.67%	—

公司与客户或供应商同时存在采购与销售业务，主要系公司开展业务需要，为了简化资金流转手续，采用应收账款与应付账款对冲后的净额收取或支付款项的方式。该类客户或供应商均为长期合作对象，报告期及以前年度均存在以应收账款抵减应付账款的结算方式。该业务具体可分为两类：

(1) 向交易对象采购原纸，销售激光全息防伪纸等。根据浙江甲壳虫印刷包装有限公司、浙江亚欣包装材料有限公司、浙江卡游科技有限公司、青州华彩包装材料有限公司等客户要求，公司需向其采购指定原纸，同时自行采购原膜、涂料、辅料等其他原材料，待所有材料准备完毕后，公司相关部门组织生产，待激光全息防伪纸完工并检验合格后，向前述客户进行销售。与此类客户交易过程中，

相关采购和销售分开核算，实际结算款项时，公司与交易对象签订对冲协议，按照净额结算。

(2)交易对象为公司提供加工服务，公司向其销售激光全息防伪膜、收取版权服务费等。青岛锐捷科技包装有限公司、武汉华工图像技术开发有限公司、上海紫江喷铝环保材料有限公司等均为公司委托加工服务供应商，仅对公司提供激光全息防伪纸的加工服务；同时，此类供应商根据自身需求向公司采购激光全息防伪膜，或由公司为其制版并收取版权服务费。交易过程中，相关采购和销售分开核算，仅在结算款项时，公司与交易对象签订对冲协议，按照净额结算。

综上，应收账款用于抵减应付账款的具体业务系日常的采购与销售，报告期及以前年度均存在，公司与交易对象系正常购销关系。销售业务均在应收账款核算，采购业务在应付账款中核算，期末余额在报表中按照双方共同协商确认对冲后的金额列示。

3、上述应收账款抵减应付账款的具体会计处理，是否符合企业会计准则规定的相关条件和要求，并提供相关依据

(1)公司对上述应收账款抵减应付账款的具体会计处理

1)向交易对象采购原纸，销售激光全息防伪纸等

①公司向交易对象采购原纸时，会计核算时借记“原材料”、“应交税费-进项税额”，贷记“应付账款”；

②公司向交易对象销售激光全息防伪纸时，会计核算时借记“应收账款”，贷记“主营业务收入”、“应交税费-销项税额”；

③公司与交易对象签订对冲协议将应收账款抵减应付账款时，会计核算时借记“应付账款”，贷记“应收账款”；

④公司与交易对象根据对冲后款项实际结算时，会计核算时借记“银行存款”等，贷记“应收账款”。

2)交易对象提供加工服务，公司向其销售激光全息防伪膜或收取版权服务费

①公司根据需求生成委外加工订单，将所需材料备齐后发往交易对象时，会计核算时借记“委托加工物资”，贷记“原材料”；

②交易对象加工完成，交付其加工产品时，公司根据加工入库单证及加工费发票结转委托加工物资成本，会计核算时，借记“库存商品”等，贷记“委托加工物资”、“应付账款”；

③公司向交易对象销售激光全息防伪膜或收取版权服务费时，会计核算时借记“应收账款”，贷记“主营业务收入”、“应交税费-销项税额”；

④公司与交易对象签订对冲协议将应收账款抵减应付账款时，会计核算时借记“应付账款”，贷记“应收账款”；

⑤公司与交易对象根据对冲后款项实际结算时，会计核算时借记“应付账款”，贷记“银行存款”等。

(2)往来款净额列示的依据和相关规定

报告期末，公司按照其与交易对象双方协商确认的对冲后净额在财务报表中列示往来款，更为合理地反映了报告期末债权债务的真实情况。根据《企业会计准则第 37 号-金融工具列报》第五章之规定，金融资产和金融负债在同时满足“企业具有抵销已确认金额的法定权利，且该种法定权利是当前可执行的”和“企业计划以净额结算，或同时变现该金融资产和清偿该金融负债”两个条件时，应当以相互抵销后的净额在资产负债表内列示。公司对应收账款与应付账款进行抵减时，均与交易对象进行协商，双方共同确认并签署对冲协议，属于金融资产应当以相互抵销后的净额在资产负债表内列示的情形。综上，公司对应收账款抵减应付账款的具体会计处理准确，符合《企业会计准则》的规定。

4、年审会计师意见

针对上述事项，年审会计师执行的程序包括但不限于：

(1)询问了公司财务总监，向其了解 2020 年度经营活动现金流量净额下降的原因，报告期及以前年度应收账款用于抵减应付账款对应的具体业务情况、抵减背景及相关依据；

(2)结合 2020 年报审计，重新复核了公司现金流量表编制过程，检查公司应收票据用于支付货款以及应收账款抵减应付账款的情形，分析经营性现金流量净额变动原因；

(3)查询了 2020 年度及以前年度年报审计对应收账款用于抵减应付账款对应主要交易对象的发函、回函统计情况以及背景调查情况，检查了主要交易对象购销相关合同、销售相关原始凭证、采购相关的原始凭证、往来对冲协议、收付款凭证等资料；

(4)查阅了《企业会计准则》的对按净额法列示往来款的处理的规定，以及证监会会计部对会具体会计问题监管口径的指导意见等资料。

综上，我们认为：报告期经营活动现金流量净额同比下降的原因主要系公司下半年新增收入形成的应收账款账期未到且 2020 年受新冠疫情影响客户为提高资金使用效率，与公司增加以银行承兑汇票方式与公司结算所致。应收票据用于支付货款不涉及现金流入流出，对当期经营活动现金流量净额无影响；公司与应收账款用于抵减应付账款对应主要交易对象不存在关联关系，与其发生的交易真实、准确、完整，具有真实的交易背景和商业逻辑；应收账款抵减应付账款的交易符合公司实际业务情况，且符合《企业会计准则》的规定。

(二)年报信息披露监管工作函第 2 条：年报显示，公司前五名客户销售额 38,067.29 万元，占年度销售总额 54.06%，前五名供应商采购额 25,166.32 万元，占年度采购总额 55.18%。上述关联方销售和采购金额均为 0。

请公司补充披露：(1)与主要客户、供应商的具体业务模式，包括订单获取、原材料采购、商品生产及销售模式、信用政策等；(2)公司、控股股东及董监高与前述客户、供应商，以及前述客户、供应商之间是否存在关联关系、业务往来、大额资金往来等情况；(3)报告期内主要供应商、客户是否发生较大变化，并列表说明新增供应商、客户的名称，对应的采购及销售产品名称、金额及占比，新增客户在手订单及占比情况。请年审会计师发表意见。

回复：

1、补充披露与主要客户、供应商的具体业务模式，包括订单获取、原材料采购、商品生产及销售模式、信用政策等。

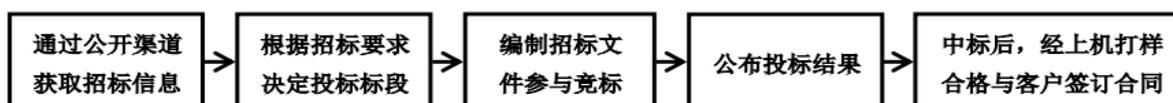
主要客户、主要供应商的业务模式与公司总体的业务模式保持一致。

(1)公司总体业务模式

1)订单获取

公司的业务承揽模式分为两类，一类是通过招投标竞标中标后获取订单，二类是通过老客户介绍、营销部门市场开发获取订单等方式。

①招投标业务流程



②非招投标业务流程

非招投标业务主要为通过老客户介绍、营销部门市场开发等方式承揽业务，根据客户产品标样和要求进行制版试样，经客户上机打样合格后通过商务谈判确定最终产品价格，并与客户签订购销合同。

2) 原材料采购

公司产品的主要原材料为原纸、原膜及涂料，主要在国内市场采购，市场供应充足。公司采购模式流程如下：

①采购申请：使用部门及其他相关部门根据客户订单或公司备库计划，查核仓库库存情况，不足时提出采购申请，经部门主管审核批准，并根据内部管理要求通知供应部。

②采购合同发出：采购合同经审核无误，并由相关责任人签发后，采购员将采购合同发送至供应商确认。

③供应商发货：供应商对采购合同进行确认，采购人员将经供应商确认后的采购合同存档，并通知供应商发货。

④质量检验、物料入库：仓库工作人员根据供应部核对签字的送货单收货，由品管部对物料进行质量检验，检验合格后办理相关入库手续，收货完成后，供应部按合同约定的付款方式及时与财务部联系并办理付款相关事宜。

3) 商品生产模式

公司的主要产品均根据下游客户不同的防伪技术要求进行定制化生产，故公司的生产模式为订单式生产，严格按照以销定产。具体生产流程如下：

①产品要求：由营销部负责对顾客提出的产品要求进行识别，并组织产品技术质量要求的评审。

②策划：依据对产品要求的识别结果，由技术研发中心负责对产品实现过程进行策划、试样、验证。

③产品实现：生产中心根据策划结果、工艺要求和质量控制标准制定生产计划，并按照生产计划安排产品生产，同时对生产过程实施全程控制。

④办理相关入库手续。

4) 商品销售模式

公司产品主要包括激光全息、铂金浮雕光学防伪膜和防伪纸，由营销部门负责产品的销售、推广及客户服务工作。目前，公司主要客户为各中烟工业公司及其指定的印刷企业及酒包、日用品包装等社会包装印刷企业。

依照国家烟草专卖局的要求，报告期内国内各中烟工业公司主要通过公开招标的方式采购烟标等烟用物资，针对此类规模大、实力雄厚的目标客户，公司

营销部门协调各部门编制招标文件参与目标客户发起的公开招投标，中标后，客户与公司签订框架供货合同，具体产品的规格、数量、金额根据客户提交的采购订单确定。技术团队配合销售人员为客户提供设计方案和后续跟踪服务。

此外，针对其他不采用公开招投标方式采购激光全息防伪包装材料的客户，由销售人员通过商业洽谈获取订单，技术团队配合销售人员直接为客户提供定制和跟踪服务。

5) 信用政策

公司针对不同客户的不同情况，制定了较为灵活的信用政策。对于新增客户或交易量较小的客户采取先款后货的方式；对于长期合作客户、销量较大的客户，根据与其多年的合作关系和信誉状况，考虑客户资金临时性周转方面的需要，则给予此类客户开具发票后 30 至 180 天的信用期。

(2) 公司与主要客户、供应商的具体业务模式

1) 主要客户的具体业务模式

主要客户名称	合作时间	订单获取方式	商品生产	产品类型	信用政策
浙江三润新发展有限公司[注]	2012 年 12 月	公开招标	以销定产	激光全息防伪纸	买受人收到有效发票并审核无误之日起 60 天内
浙江中烟工业有限责任公司	2009 年 9 月	公开招标	以销定产	防伪拉线	买受人收到有效发票并审核无误之日起 30 天内
武汉虹之彩包装印刷有限公司	2010 年 6 月	公开招标	以销定产	激光全息防伪纸	买受人收到有效发票并审核无误之日起 60 日内
湖北淡雅香生物科技股份有限公司	2012 年 7 月	商务谈判 公开招标	以销定产	激光全息防伪纸、膜	买受人收到有效发票并审核无误之日起 60 日内
武汉红金龙印务股份有限公司	2012 年 12 月	公开招标	以销定产	激光全息防伪纸	买受人收到有效发票并审核无误之日起 60 日内
珠海市嘉瑞包装材料有限公司	2014 年 8 月	商务谈判	以销定产	激光全息防伪纸	买受人收到有效发票并审核无误之日起 90 天内
浙江甲壳虫印刷包装有限公司	2019 年 1 月	竞争性谈判	以销定产	激光全息防伪纸	授信额度 300 万，发货前付清全款
中荣印刷集团股份有限公司	2014 年 3 月	竞争性谈判	以销定产	激光全息防伪纸、膜	买受人收到有效发票并审核无误之日起 30 日内

2) 主要供应商具体业务模式

主要供应商名称	合作时间	采购内容	订单获取方式	结算方式	采购信用期
宁波三润投资实业有限公司[注]	2012 年 12 月	原纸	指定采购	承兑汇票或 银行转账	收到有效发票并审核无误之日起 30 日内
浙江禄坤纸业有限公司	2012 年 12 月	原纸	商务谈判	承兑汇票	收到有效发票并审核无误之日起 30 日内
绍兴翔宇绿色包装有限公司	2011 年 6 月	原膜	商务谈判	承兑汇票	预付
上海顺灏国际贸易有限公司	2016 年 8 月	原纸	商务谈判	承兑汇票	收到有效发票并审核无误

					之日起 60 日内
常州钟恒新材料股份有限公司	2014 年 6 月	原膜	商务谈判	承兑汇票	收到有效发票并审核无误之日起 30 日内

[注]浙江三润新科技发展有限公司(以下简称杭州三润)作为浙江中烟工业有限责任公司(以下简称浙江中烟)全资子公司,主要负责浙江中烟所需烟包用纸方面的采购、管理等工作。宁波三润投资实业有限公司(以下简称宁波三润)为浙江中烟指定的原纸供应商。

(1) 公司既向宁波三润采购又向杭州三润销售的原因

1995 年公司通过市场开发的方式与浙江中烟取得合作,根据其业务需求成功研制烟用多层次综合防伪拉线,并在长嘴利群、蓝天利群等产品上使用,2000 年,公司将自行开发的激光全息防伪纸推荐给浙江中烟,并在长嘴利群等利群系列产品上使用,进一步加深了与浙江中烟的合作。

2005 年以前,在满足浙江中烟质量要求的前提下,相关产品所需的原纸均由公司自行采购;自 2005 年开始,为保证烟用材料产品质量稳定性、安全性、适应性,浙江中烟指定公司生产烟用条/盒包装激光全息防伪纸所需的原纸由宁波三润/杭州三润统一采购供应。此后,公司与浙江中烟激光全息防伪纸方面的业务合作,所需原纸均向杭州三润/宁波三润采购。

综上,公司与杭州三润之间的销售业务,系市场化公开行为所产生;向宁波三润的采购,主要系受到浙江中烟指定采购的影响。

(2) 公司既向宁波三润采购又向杭州三润销售的合理性

公司与浙江中烟激光全息防伪纸业务方面的合作,生产所需原纸均系向宁波三润采购,浙江中烟对与其合作的所有激光全息防伪纸供应商均采取统一的模式。由于浙江中烟集中采购量大,在集中采购时能形成较强的议价能力,同时,在原纸质量稳定性和供货及时性上也能得到较有效的保障,也为公司生产所需原纸提供了有力保障。公司免去了原纸采购的相关环节,节约了原纸采购方面的人力及时间成本,可将更多精力集中于具体生产运营,进一步保障了向浙江中烟供货质量的可靠性以及交货的及时性,为双方长期合作奠定了良好基础,不存在利益输送的情形。

(3) 公司既向宁波三润采购又向杭州三润销售的具体业务模式

报告期内,公司主要向宁波三润采购维什维克纸、太阳黑卡纸和联邦白卡纸等;主要向杭州三润销售利群品牌相关的激光全息防伪纸。具体合作业务模式如下:

1) 杭州三润下达采购订单,确定生产技术方案

在接到杭州三润订单时,公司技术部门先向浙江中烟技术中心了解与磋商产品的技术需求,随后根据具体需求进行设计打样,并确定该产品的工艺质量标准。初步打样完成后,公

司相关部门对所设计打样产品进行评审,评审通过后与浙江中烟技术中心沟通进行样品确认并进行生产安排。

2) 组织安排生产

公司与浙江中烟技术中心确定技术方案后,即下达生产计划,相关部门检查库存原料结存情况,不足时发出采购订单。生产所需原材料主要包括原纸、原膜及涂料等,浙江中烟为保证产品的质量,并利用其集中采购原材料的价格优势降低产品成本,要求包括公司在内的九家复合转移纸生产企业以统一的价格向宁波三润采购生产其产品所需主要原材料原纸,其他主要原材料原膜、涂料等则均由公司自行采购,产品生产过程中使用的技术均系公司自主研发的激光全息防伪技术。相关原纸采购价格按照商业谈判方式,并以同类产品市场价格为基础最终协商确定。待所有材料采购完毕后组织生产,生产完成后将宽幅激光全息防伪纸产品进行切边处理成不同规格型号后最终检验入库。

3) 根据合同协议发货

公司生产完成后,将相关产品均直接发送至杭州三润指定的印刷企业处,杭州三润对其合作的所有激光全息防伪纸供应商,均采用此种模式进行交货。货物送达之后,印刷企业仓库人员检验无误后负责签收,后续的保管责任由各印刷企业负责。

4) 对账确认收入及应收账款

每月末,公司营销部门会同财务部门与杭州三润指定印刷厂就其生产领用的产品数量与质量进行对账确认,双方对生产领用的产品数量与质量无异议后,将双方确认的对账单交由杭州三润,待其确认无误后开具发票确认收入及应收账款。

5) 款项结算

根据双方签订的销售合同,双方每月按订单操作,根据经杭州三润确认的公司与杭州三润指定的印刷厂核对一致的对账单开具增值税专用发票,在开具发票后 60 天内以转账等方式结清货款。

浙江中烟与所有激光全息防伪纸供应商均采用上述合作模式和业务流程,非公司一家所特有。

2、补充披露公司、控股股东及董监高与前述客户、供应商,以及前述客户、供应商之间是否存在关联关系、业务往来、大额资金往来等情况。

(1) 前述客户、供应商基本情况

供应商或客户名称	法定代表人	注册资本	成立日期	注册地址	主要股东
前五大供应商					
宁波三润投资实业	邵国良	3,000 万	2004-04-23	浙江省宁波高新区院	杭州中维歌德

供应商或客户名称	法定代表人	注册资本	成立日期	注册地址	主要股东
有限公司		人民币		士路 66 号创业大厦 2 号楼 3-108 室	大酒店有限公司
浙江禄坤纸业有限公司	吴洋州	2,688 万人民币	2000-06-30	浙江省杭州市江干区九和路 19 号 1 幢三层 318 室	浙江海州宝实业有限公司
绍兴翔宇绿色包装有限公司	马越波	5,740 万美元	2000-12-19	浙江省绍兴市越城区群贤路以北	浙江华天实业有限公司
上海顺灏国际贸易有限公司	倪立	10,000 万人民币	2011-12-27	上海市普陀区绥德路 889 弄 5 号一层 195 室	上海顺灏新材料科技股份有限公司
常州钟恒新材料股份有限公司	刘秋英	20,000 万人民币	2003-10-21	常州钟楼区桂花路 28 号	申达集团有限公司

前五大客户

浙江三润新科技发展有限公司	邵国良	2,000 万人民币	2009-03-16	浙江省杭州市西湖区转塘科技经济区块 16 号 3 幢 509 室	浙江中烟投资管理有限公司
浙江中烟工业有限责任公司	许明忠	97,600 万人民币	1993-02-09	杭州市中山南路 77 号	中国烟草总公司
武汉虹之彩包装印刷有限公司	程庆华	20,000 万人民币	1992-08-31	东西湖区金山大道 1355 号(12)	黄鹤楼科技园(集团)有限公司
湖北淡雅香生物科技股份有限公司	赵安心	4,500 万人民币	2010-09-27	武汉市东西湖区金银湖办事处海口二路 1 号(张柏公路东、金山大道北)第 3 层 303	武汉黄鹤楼香精香料有限公司
武汉红金龙印务股份有限公司	何桂申	10,439 万人民币	1994-07-15	武汉经济技术开发区沌阳大道 321 号	黄鹤楼科技园(集团)有限公司
珠海市嘉瑞包装材料有限公司	王成阳	480 万人民币	2014-08-13	珠海市金湾区三灶镇星汉路 15 号办公楼及台干宿舍三层 303 房	中丰田光电科技(珠海)有限公司
浙江甲壳虫印刷包装有限公司	李奇斌	10,000 万人民币	2008-04-14	浙江省开化县城关镇茶园路 16 号	甲壳虫动漫有限公司
中荣印刷集团股份有限公司	黄焕然	14,482.756 万人民币	1990-04-25	中山市火炬开发区沿江东三路 28 号	中荣印刷集团有限公司

(2) 公司、控股股东及董监高与前述客户、供应商是否存在关联关系、业务往来、大额资金往来等情况

经向前述客户、供应商访谈确认，公司、控股股东及董监高同上述客户、供应商不存在关联关系，除公司同上述客户以及供应商存在正常业务和资金往来外，公司控股股东及董监高同上述客户和供应商均不存在业务和资金往来。

(3) 前述客户、供应商之间是否存在关联关系、业务往来、大额资金往来等情况

(1) 前述客户、供应商之间是否存在关联关系

经查询国家企业信用信息公示系统以及前述客户、供应商访谈确认，除供应商宁波三润投资实业有限公司同客户浙江三润新科技发展有限公司、浙江中烟工业有限责任公司存在关联关系外，其余客户、供应商之间不存在关联关系。宁波三润投资实业有限公司、浙江三润新科技发展有限公司均由浙江中烟工业有限责任公司控制。

(2) 前述客户、供应商之间是否存在业务往来、大额资金往来等情况

经访谈，除宁波三润投资实业有限公司、浙江三润新科技发展有限公司、浙江中烟工业有限责任公司存在集团内部业务和资金往来外，其余存在业务、资金往来主要客户、供应商情况如下：

主体 1	主体 2	交易内容
宁波三润投资实业有限公司	浙江禄坤纸业有限公司	宁波三润投资实业有限公司向浙江禄坤纸业有限公司采购铜版纸、黑卡等原纸

3、报告期内主要供应商、客户是否发生较大变化，并列表说明新增供应商、客户的名称，对应的采购及销售产品名称、金额及占比，新增客户在手订单及占比情况

(1) 公司报告期内主要客户情况如下：

单位：人民币万元

主要客户名称	2020 年			2019 年			本期是否新增
	销售金额	占比(%)	排名	销售金额	占比(%)	排名	
浙江三润新科技发展有限公司	23,750.32	33.73	1	24,537.70	36.59	1	否
浙江中烟工业有限责任公司							否
武汉虹之彩包装印刷有限公司	6,046.09	8.59	2	6,386.71	9.52	2	否
湖北淡雅香生物科技股份有限公司							否
武汉红金龙印务股份有限公司							否
湖北黄鹤楼特色包装材料有限公司							否
珠海市嘉瑞包装材料有限公司	3,974.81	5.64	3	3,696.81	5.51	3	否
浙江甲壳虫印刷包装有限公司	2,360.07	3.35	4	2,347.64	3.50	4	否
中荣印刷集团股份有限公司	1,935.99	2.75	5	947.42	1.41	9	否
云南吉人包装科技有限公司	497.44	0.71	非前	1,196.50	1.78	5	否

(2) 公司报告期内主要供应商情况如下：

单位：人民币万元

主要供应商名称	2020年			2019年			本期是否新增
	采购金额	占比(%)	排名	采购金额	占比(%)	排名	
宁波三润投资实业有限公司	14,016.60	30.73	1	13,944.91	32.63	1	否
浙江禄坤纸业有限公司	4,327.11	9.49	2	3,497.07	8.18	2	否
绍兴翔宇绿色包装有限公司	3,424.09	7.51	3	2,187.23	5.12	4	否
上海顺灏国际贸易有限公司	1,800.07	3.95	4	1,215.75	2.84	8	否
常州钟恒新材料股份有限公司	1,598.44	3.50	5	2,732.26	6.39	3	否
上海维凯光电新材料有限公司	1,308.06	2.87	8	1,699.25	3.98	5	否

由上可见，公司报告期内主要客户与供应商均未发生较大变化且均为公司历年合作对象，无新增客户及供应商。

4、年审会计师意见

针对上述事项，会计师执行了以下审计程序：

(1) 结合年报审计数据复核企业上述列示数据是否准确；

(2) 通过管理层访谈，了解公司的主要经营模式，包括采购模式、生产模式、销售模式、对客户的信用期等情况；

(4) 对上述主要客户、供应商进行访谈，询问上述客户、供应商与公司是否存在关联方关系、业务往来以及大额资金往来的情形，并形成访谈纪要；

(4) 在年报审计过程中，获取本期新增的合同、预决算文件、与客户对账单等资料，分析本期新增客户、供应商原因。

综上，年审会计师认为：

(1) 供应商宁波三润投资实业有限公司与客户浙江三润新科技发展有限公司、浙江中烟工业有限责任公司存在关联关系，宁波三润投资实业有限公司、浙江三润新科技发展有限公司均由浙江中烟工业有限责任公司控制。

宁波三润投资实业有限公司与浙江禄坤纸业有限公司存在业务往来。

除上述情况外，公司、控股股东及董监高与其余主要客户、供应商，以及主要客户、供应商之间不存在关联关系、业务往来、大额资金往来等情况；

(2) 报告期内主要供应商和客户未发生较大变化。

(三)年报信息披露监管工作函第3条：年报显示，公司产品的主要原材料为原纸、原膜及涂料。报告期内，公司主要原材料占主营业务成本的比例平均在80%以上，其价格大幅上涨直接影响公司盈利水平。公司造纸及纸制品业毛利率32.60%，比上年减少0.41%。请公司补充披露：(1)主营业务成本项目明细、金额、同比变动情况及原因；(2)结合公司原材料价格变动情况，量化分析报告期内公司毛利率变动的原因及合理性；(3)结合公司原材料采购及库存管理政策，说明原材料上涨对公司成本及经营业绩的具体影响，并充分提示风险。

回复：

1、主营业务成本项目明细、金额、同比变动情况及原因

2020年度，受新冠疫情影响，公司主营业务收入较上年度小幅增长3.35%，主营业务成本随主营业务收入同步增长4.11%，主营业务收入与主营业务成本保持匹配。

报告期内，公司主营业务成本明细项目未发生重大变化，具体成本项目明细构成如下：

单位：人民币万元

成本项目	2020年度		2019年度		同比增减 变动(%)
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	
直接材料	38,598.12	83.25	37,501.89	84.21	2.92
直接人工	1,444.99	3.12	1,539.61	3.45	-6.15
制造费用	6,321.39	13.63	5,494.43	12.34	15.05
合计	46,364.50	100.00	44,535.93	100.00	4.11

如上表所示，报告期内，主营业务成本中直接材料、直接人工、制造费用构成基本保持稳定，未发生重大变化。其中：公司主营业务成本中直接材料占比两年均在80%以上，为主营业务成本的主要构成部分，本期直接材料成本较上年小幅增长2.92%，增加金额为1,096.23万元，主要系本期销售小幅增长所致；本期直接人工较上年下降6.15%，较上年减少94.62万元，主要原因系2020年度因新冠疫情影响减免了社保费用；制造费用支出较上年增长15.05%，增长金额为826.95万元，主要原因系公司于2020年1月1日执行新收入准则，将销售商品发生的运费由销售费用重分类至主营业务成本列示所致，本期运费重分类金额为975.97万元，剔除该部分影响后，本期制造费用支出较上期减少2.71%，变动较小。

2、结合公司原材料价格变动情况，量化分析报告期内公司毛利率变动的原因及合理性

(1) 报告期公司主要原材料价格变动情况

公司产品主要原材料为原纸、原膜及涂料，上述材料最近两期采购占比及单价变动明细如下：

单位：元/KG

主要原材料	2020 年度		2019 年度		平均采购单价变动比例(%)
	采购占比(%)	平均采购单价	采购占比(%)	平均采购单价	
原纸	52.58	8.41	50.61	8.57	-1.87
原膜	16.47	12.53	17.04	12.92	-3.02
涂料	18.92	19.57	18.64	18.91	3.49

如上表，本期原纸采购单价较上期下降 1.87%，原膜采购单价较上期下降 3.02%，涂料采购单价较上期增加 3.49%，主要材料采购单价较上期未发生重大变动。

(2) 量化分析报告期内公司毛利率变动的原因及合理性

2020 年度公司主营业务毛利率较上期下降 0.41%，主要系：(1)2020 年执行新收入准则将销售商品发生的运费计入主营业务成本，影响金额为 975.97 万元，导致主营业务毛利率下降 1.42%；(2)因原材料价格变动导致主营业务毛利率上升 0.43%；(3)受 2020 年度新冠疫情影响减免了社保费用，直接人工下降 94.72 万元，导致主营业务毛利率上升 0.14%。上述因素综合影响导致 2020 年度公司主营业务毛利率下降 0.85%。具体测算过程如下：

1) 直接人工和制造费用对主营业务毛利率的影响

单位：人民币万元

项目	计算过程	金额	备注
主营业务收入	①	68,787.88	
直接人工影响数	②	94.62	直接人工下降导致毛利上升
直接人工毛利率影响	③=②/①	0.14%	
制造费用影响数	④	-975.97	运费计入主营业务成本导致毛利下降
制造费用毛利率影响	⑤=④/①	-1.42%	

2) 原材料价格波动对主营业务毛利率的影响

① 原材料价格波动对成本的影响

单位：人民币万元

项目	计算过程	原纸	原膜	涂料	小计
----	------	----	----	----	----

主要原材料采购占比	①	52.58%	16.47%	18.92%	87.97%
主要原材料采购价格变动比例	②	-1.81%	-3.02%	3.47%	-
直接材料占主营业务成本的比重	③	83.25%			
原材料价格变动对主营业务成本的影响比例	④=①*②*③	-0.79%	-0.41%	0.55%	-0.65%

②原材料价格波动对主营业务毛利率的影响

单位：人民币万元

项目	计算过程	金额	备注
主营业务收入	①	68,787.88	
上年主营业务成本	②	44,535.93	
原材料价格变动对主营业务成本的影响比例	③	-0.65%	
原材料价格变动对主营业务成本的影响	④=②*③	-289.48	主营业务成本下降导致毛利上升
原材料价格变动对主营业务毛利率的影响	⑤=④/①	0.42%	

综上，报告期内公司毛利率变动主要系销售产品发生的运费重分类列报、新冠疫情疫情影响减免社保费用及原材料价格小幅波动所致，符合公司实际生产经营情况，存在合理性。

3、结合公司原材料采购及库存管理政策，说明原材料上涨对公司成本及经营业绩的具体影响，并充分提示风险

公司实行以销定产、以产定购的经营模式，在保证生产供应等合理储备的前提下，尽量减少库存量。原材料价格上涨对公司成本及经营业绩影响相对不大，主要原因系：

(1) 公司一般与客户及供应商签订年度框架合同，约定产品销售单价及原材料采购单价，在原材料价格发生较大幅度的情况下，与客户、供应商协商调整产品售价及原材料采购价格，故公司经营业绩受当期原材料价格变动影响相对平缓。

(2) 公司下游客户主要系烟厂包装配套供应商，烟厂为保证产品的质量，并利用其集中采购原材料的价格优势降低产品成本，一般会指定公司采购原纸，采购指定原纸，同时自行采购原膜、涂料、辅料等其他原材料，待公司将产品生产完工并检验合格后，向烟厂的配套供应商进行销售产品，故即使原纸价格大幅上涨亦不会公司经营业绩产生较大影响。

如本题回复 2 所述，报告期内，主要原材料采购价格波动较小，对 2020 年度公司产品成本的影响为 0.65%，影响金额为 289.48 万元，主营业务毛利率影响为 0.42%，故报告期内原材料价格变动对公司产品成本及经营业绩的影响不大。

公司于2021年4月28日报送的《浙江京华激光科技股份有限公司2020年年度报告》第四节经营情况讨论与分析三、(四)3所述“今年以来，主要原材料原纸的价格成倍上涨，原膜与涂料大幅上涨，直接影响公司的盈利水平，对公司的生产经营造成风险。”表述不准确。经修订后表述为“2021年1月以来，主要原材料原纸的价格成倍上涨，原膜与涂料大幅上涨，直接影响公司的盈利水平，对公司的生产经营造成风险。”

(四)年报信息披露监管工作函第4条：年报显示，公司报告期内主营业务分地区毛利率水平差异较大，其中销售收入排名前二位的华东地区与华中地区毛利率分别为24.79%、51.26%，分别较上年同期减少6.32%、增加18.87%。请公司：(1)结合公司经营策略、商品销售变化情况，说明报告期内不同区域毛利率同比变动存在较大差异的主要原因；(2)结合同行业可比公司区域销售毛利率差异分布情况，说明公司毛利率存在区域较大差异是否符合行业情况。

回复：

1、结合公司经营策略、商品销售变化情况，说明报告期内不同区域毛利率同比变动存在较大差异的主要原因

2020年度，公司销售收入排名前两名的华东地区与华中地区毛利率分别为24.79%、51.26%，分别较上年同期减少6.32%、增加18.87%，不同区域毛利率变动较大，原因系公司《2020年度报告》中主营业务成本分区域披露有误导致区域毛利率错误所致。经修正后，2020年度华东地区与华中地区毛利率分别为31.13%、33.65%，分别较上年同期增加0.02%、1.26%，基本保持稳定。

经修正后，公司报告期内不同区域毛利率情况如下：

单位：人民币万元

区域	2020年度			2019年度			同比增减(%)
	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)	
华东	38,517.09	26,526.65	31.13	37,111.69	25,564.96	31.11	0.02
华中	12,983.04	8,614.53	33.65	14,840.32	10,032.90	32.39	1.26
华南	11,471.06	7,510.52	34.53	9,598.98	6,056.26	36.91	-2.38
西南	5,082.28	3,360.22	33.88	4,223.81	2,649.29	37.28	-3.40
华北	487.01	211.11	56.65	160.39	78.79	50.87	5.78
西北	2.66	1.07	59.77	4.55	1.82	60.00	-0.23
国际	244.75	140.38	42.64	618.96	201.56	67.44	-24.80
合计	68,787.88	46,364.49	32.60	66,558.71	44,585.59	33.01	-0.41

如上表所示，报告期公司不同区域间毛利率存在一定的波动，除国际地区外，2020年度公司其他各区域毛利率较2019年度各区域毛利率变动均较小。导致公司不同区域间毛利率小幅波动的原因主要系不同区域客户结构及产品结构不同所致。

公司区域销售主要集中在华东跟华中，合计销售占比为74.87%，报告期内区域毛利率基本保持稳定，主要系公司集中精力服务于浙江中烟、湖北中烟两大客户，定位于两家公司利群及黄鹤楼等中高端品牌，利群和黄鹤楼为国内销售前五的知名品牌，报告期销量、售价及成本稳定。具体分析如下：

(1) 华东地区2020年度毛利率为31.13%较2019年度上升0.02%，系该区域主要客户为杭州三润实业投资有限公司(以下简称杭州三润)，对其销售的产品为最终面向浙江中烟旗下的利群中高档卷烟，该品牌为国内知名品牌，销售形势良好。同时，浙江中烟为保证产品的质量，并利用其集中采购原材料的价格优势降低产品成本，要求公司及其他复合转移纸生产企业以统一的价格向杭州三润采购生产其产品所需主要原材料原纸。使得公司产品成本与销售价格相对稳定，毛利率较为稳定。

(2) 华中地区2020年度毛利率33.65%较2019年度上升1.26%，系该区域主要客户为黄鹤楼科技园(集团)有限公司及下属企业，对其销售的产品为黄鹤楼系列产品，该品牌为国内知名品牌，销售形势良好，销售价格较为稳定。同时客户需求稳定使得公司对生产该产品所需的主要原材料原纸的采购量大且较为稳定，具有较高的议价能力，原纸采购成本较为稳定。综上所述，公司生产黄鹤楼系列产品的销售价格与采购成本相对稳定，从而使毛利率也较为稳定。

2、结合同行业可比公司区域销售毛利率差异分布情况，说明公司毛利率存在区域较大差异是否符合行业情况

(1) 同行业可比公司区域销售毛利率差异分布情况

报告期内，同行业可比上市公司的不同地区毛利率变化情况如下：

单位：人民币万元

公司名称	区域	2020年度			2019年度		
		营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)
顺灏股份	华东	54,471.34	43,878.14	19.45	63,234.54	48,397.50	23.46
	华中	-	-	-	17,622.81	13,298.40	24.54
	华南	19,526.03	13,811.44	29.27	27,587.06	20,352.26	26.23
	西南	28,160.72	20,211.47	28.23	26,566.36	17,071.83	35.74

公司名称	区域	2020 年度			2019 年度		
		营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)
	海外	-	-	-	21,043.80	15,821.70	24.82
万顺新材	华东	129,324.74	115,153.39	10.96	117,707.27	99,470.66	15.49
	华中	31,289.56	25,027.67	20.01	33,367.95	27,025.37	19.01
	华南	183,126.96	174,224.52	4.86	137,030.39	127,538.37	6.93
	西南	21,010.84	15,592.38	25.79	20,664.59	17,226.40	16.64
	国内其他	11,896.99	10,504.94	11.70	14,086.24	11,967.84	15.04
	国外	130,209.40	117,921.42	9.44	122,359.13	107,402.57	12.22
劲嘉股份	华东	172,149.53	114,177.44	33.68	178,657.66	93,459.80	47.69
	华南	63,967.52	37,162.90	41.90	-	-	-
	西南	80,478.49	50,758.12	36.93	101,968.20	61,261.01	39.92
	其他	-	-	-	79,758.64	53,429.74	33.01
本公司	华东	38,517.09	26,526.65	31.13	37,111.69	25,564.96	31.11
	华中	12,983.04	8,614.53	33.65	14,840.32	10,032.90	32.39
	华南	11,471.06	7,510.52	34.53	9,598.98	6,056.26	36.91
	西南	5,082.28	3,360.22	33.88	4,223.81	2,649.29	37.28
	华北	487.01	211.11	56.65	160.39	78.79	50.87
	西北	2.66	1.07	59.77	4.55	1.82	60.00
	国际	244.75	140.38	42.64	618.96	201.56	67.44

由上表可见，报告期内，同行业可比上市公司的不同区域毛利率因不同区域销售客户结构不同，毛利率存在高低之分，且均存在高低波动，公司的区域毛利率变动趋势与同行业可比上市公司的变动趋势基本一致。

(2) 同行业可比上市公司与公司相同区域的毛利率变动情况

报告期，同行业可比上市公司与公司相同区域的毛利率变动情况如下：

公司	期间	华东	华中	华南	西南	华北	西北	国际
顺灏股份	2020 年度	19.45		29.27	28.23			
	2019 年度	23.46	24.54	26.23	35.74			24.82
	变动	-4.01	-	3.04	-7.51			-
万顺新材	2020 年度	10.96	20.01	4.86	25.79			9.44
	2019 年度	15.49	19.01	6.93	16.64			12.22
	变动	-4.53	1.00	-2.07	9.15			-2.78
劲嘉股份	2020 年度	33.68		41.9	36.93			
	2019 年度	47.69			39.92			
	变动	-14.01	-		-2.99			
本公司	2020 年度	31.13	33.65	34.53	33.88	56.65	59.77	42.64
	2019 年度	31.11	32.39	36.91	37.28	50.87	60.00	67.44
	变动	0.02	1.26	-2.38	-3.40	5.78	-0.23	-24.80

由上表可见，公司与同行业可比上市公司类似的区域有华东、华中、华南、西南，除华东区域外公司各区域变动基本与同行业上市公司相似。同行业可比上

市公司华东区域报告期内呈下降趋势，而公司基本保持稳定，主要系公司华东区域主要客户杭州三润的销售价格及采购价格较为稳定，导致毛利率较为稳定。

综上，报告期内，公司与同行可比上市公司区域销售毛利率因客户销售结构不同均在在高低之分，公司与同行可比上市公司相同区域销售毛利率变动保持趋同，不存在显著差异，符合行业特征。

(五)年报信息披露监管工作函第 5 条：年报显示，公司报告期末商誉账面价值为 1.22 亿元，其中对瑞明科技公司期末余额为 9699.84 万元。瑞明科技公司报告期内实现净利润 1871.91 万元，同比下滑 29.06%。2019 年、2020 年瑞明科技公司包含整体商誉的资产组的可收回金额分别为 1.57 亿元、2.09 亿元。请公司补充披露：(1)瑞明科技公司 2020 年业绩同比出现较大下滑的主要原因，相关因素后续是否具有持续性；(2)公司期末商誉减值测试详细计算过程，具体指标选取情况、选取依据及合理性，包括营业收入、收入增长率、净利润、毛利率、费用率、净利率水平、自由现金流、折现率等重点指标的来源及合理性，与前期是否存在显著差异；(3)在瑞明科技公司业绩下滑的情况下，资产组测算的可收回金额同比提升的主要原因及合理性。请年审会计师发表意见。

回复：

1、瑞明科技公司 2020 年业绩同比出现较大下滑的主要原因，相关因素后续是否具有持续性

瑞明科技公司 2020 年度实现净利润 1,871.91 万元,较上年同期净利润减少 766.77 万元，下滑 29.06%，主要原因为：一方面，因疫情影响，2020 年度销售收入较上年同期减少，从而引起净利润的减少；另一方面，公司对 3 年以上其他应收款 100%计提坏账，期末账龄 3 年以上其他应收款金额增加，信用减值损失增加，从而使得净利润减少。

从营业收入角度来看，瑞明科技公司 2020 年度实现营业收入较上年下滑 3.81%。一方面，受国外疫情影响，瑞明科技公司 2020 年度外销较上年减少较多；另一方面，受国内疫情影响，2020 年第一季度瑞明科技公司复工较晚，一定程度上影响了业务的正常开展，后随着国内疫情管控良好，全面复工后瑞明科技公司收入正常变动。

对 2020 年第一季度收入与 2021 年第一季度已实现的销售收入进行对比如下：

单位：人民币万元

项 目	2020 年第一季度	2021 年第一季度	增长率
1-3 月营业收入	3,899.76	4,601.46	17.99%
全年营业收入/预测全年营业收入	16,663.55	17,496.73	5.00%
1-3 月占全年比重	23.40%	26.30%	

由上表可知，2021 年第一季度营业收入较 2020 年同期增长 17.99%，2021 年一季度已实现营业收入占预测的全年营业收入比重略高于 2020 年同期，符合实际情况，因此，根据已实现收入判断，2021 年预测收入可实现性较强。综上，2020 年度业绩下滑主要客观原因为疫情带来的一系列影响，而随着国内疫情管控加强，瑞明科技公司得以正常开展业务，结合 2021 年度已实现的收入来看，导致 2020 年业绩下滑的主要原因不具有持续性；账期变动引起的信用减值增加，因计提比例已达 100%，后续对业绩不具有可持续性影响。

2、公司期末商誉减值测试详细计算过程，具体指标选取情况、选取依据及合理性，包括营业收入、收入增长率、净利润、毛利率、费用率、净利率水平、自由现金流、折现率等重点指标的来源及合理性，与前期是否存在显著差异

(1)瑞明科技公司资产组商誉测试详细计算过程如下：

单位：万元

项 目	金 额
商誉账面余额①	9,699.84
商誉减值准备余额②	-
商誉的账面价值③=①-②	9,699.84
未确认归属于少数股东权益的商誉价值④	-
包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑤=④+③	9,699.84
拆分后分摊至各资产组的包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值⑥	9,699.84
资产组的账面价值⑦[注 1]	7,422.71
包含整体商誉的资产组的账面价值⑧=⑥+⑦	17,122.55
资产组或资产组组合可收回金额 ⑨ [注 2]	20,850.00
商誉减值损失(⑩大于 0 时)⑩=⑧-⑨	-

[注 1]资产组的账面价值=营运资金+长期资产+公允价值调整及递延所得税负债影响。

[注 2]瑞明科技公司资产组的可收回金额参考利用天源资产评估有限公司于 2021 年 4 月 15 日出具的天源评报字[2021]第 0209 号《浙江京华激光科技股份有限公司对合并珠海市欧科创盈文化创意有限公司、珠海市瑞敏包装材料有限公司和珠海市瑞明科技有限公司形成的商誉进行减值测试涉及的资产组(包含商誉)预计未来现金流量的现值资产评估报告》评估报告，按其预计未来现金流量的现值确定。

(2)具体指标选取情况、选取依据及合理性：

1)收入增长率：瑞明科技资产组可回收金额预测期为2021年至2025年，后续为稳定期。根据管理层对收入情况的预测，结合历史经营业绩，对公司盈利能力、资产质量状况、债务风险状况、经营增长状况等绩效进行分析，最终确定瑞明科技公司2021年至2025年预计销售收入增长率分别为5.00%、3.00%、2.00%、2.00%、1.00%，稳定期销售收入增长率为0.00%。根据天源资产评估有限责任公司于2020年4月15日出具的天源评报字[2020]第0115号《浙江京华激光科技股份有限公司对合并珠海市欧科创盈文化创意有限公司、珠海市瑞敏包装材料有限公司和珠海市瑞明科技有限公司形成的商誉进行减值测试涉及的资产组(包含商誉)预计未来现金流量的现值资产评估报告》评估报告，预测2020年至2024年销售收入增长率分别为0.00%、3.00%、2.00%、1.00%、0.50%。预测期营业收入增长率变动情况如下：

项 目	2020年度	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	2025年度
2020年报 预测增长率	-3.81%[注]	5.00%	3.00%	2.00%	2.00%	1.00%
2019年报 预测增长率	0.00%	3.00%	2.00%	1.00%	0.50%	0.00%
差 异	-3.81%	2.00%	1.00%	1.00%	1.50%	1.00%

[注]2020年度预测增长率为实际增长率。

由上表可知，2020年实际增长率为-3.81%，同预期的0.00%存在差异，具体差异原因见三、年报问询函第5条(一)之回复；2020年对2021年至2024年销售收入增长率的预测较2019年预测存在不同程度的小幅增加，主要原因为：一方面，2019年报预测时考虑疫情这一不可持续因素影响，对预测期收入增长率的预估更为谨慎，2020年，随着国内疫情管控的加强，疫情对瑞明科技公司影响减小，结合实际业务开展，更新了对预测期的收入预测，更符合瑞明科技公司实际情况；另一方面，随着2020年11月份瑞明科技公司新厂房投入使用，瑞明科技公司产能得到提升，在疫情管控得当，影响减小的情况下，瑞明科技公司正常开展业务，可以带来更多的收入增长。综上所述，2020年报预测收入增长率较2019年报变动符合瑞明科技公司实际情况，更为合理。

2)预测期营业收入：根据预测的销售收入增长率计算得出；

3)成本及费用率：根据成本费用性质，将其分类为固定成本费用和变动成本费用。其中：对于固定成本费用(折旧、摊销等)一般按照历史金额列示，若管理层有意向新增，固定成本费用按照预测金额变更；对于变动成本费用，按照本期成本费用占营业收入比重与上期平均值作为成本费用率，按照预测期营业收入计

算变动成本费用。业务模式不变的情况下，瑞明科技公司成本费用与其销售收入关联性相对稳定，历史成本费用占收入比重波动较小，成本费用率的确认符合瑞明科技实际业务情况，比较合理；

4) 毛利率、净利润、净利率水平按照预测期营业收入扣除预测期成本、费用计算得出；

5) 折现率：瑞明科技公司预测采用的折现率是反映当前市场货币时间价值和相关资产组特定风险的税前利率，具体方法为计算出加权平均资本成本后，再将其折算为税前折现率。首先获取 2020 年 12 月 31 日 1 年期 LPR(3.85%)，作为行业债务成本；获取近十年国债利率平均值，作为无风险利率(3.70%)；瑞明科技无需借款，目标资本结构为 0，计算 Beta 系数为 0.9836，根据 2005 年至 2020 年超额风险率计算平均值(6.13%)；考虑瑞明科技公司自身规模较小以及客户集中的风险，确认个别风险 2.00%，计算出加权平均资本成本为 11.73%，折算成税前为 12.75%，与上年 12.78%差异较小。

6) 自由现金流量：根据前述预测方法预测的未来现金流量，按照折现率计算得出。具体计算列示如下：

单位：人民币万元

项 目	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	稳定年度
一、营业收入	16,830.42	17,335.33	17,682.04	18,035.68	18,216.04	18,216.04
减：营业成本	14,617.82	15,076.95	15,423.16	15,777.52	15,995.72	15,969.07
其中：主营业务成本	11,194.72	11,535.60	11,781.26	12,032.83	12,180.13	12,180.13
减：税金及附加	123.26	126.56	128.81	131.12	132.30	132.30
减：营业费用	886.42	917.93	944.70	970.99	989.66	987.57
减：管理费用	756.82	783.04	806.03	829.90	850.27	830.24
减：研发费用	1,656.60	1,713.82	1,762.36	1,812.68	1,843.36	1,838.83
二、息前营业利润	2,212.60	2,258.38	2,258.88	2,258.16	2,220.32	2,246.97
加：营业外收入	-	-	-	-	-	-
减：营业外支出	-	-	-	-	-	-
三、息税前利润总额	2,212.60	2,258.38	2,258.88	2,258.16	2,220.32	2,246.97
减：所得税费用	138.27	138.45	132.85	126.86	117.60	229.58
四、息前税后净利润	2,074.33	2,119.93	2,126.03	2,131.30	2,102.72	2,017.39
加：折旧与摊销	422.99	422.99	422.99	422.99	422.99	385.52
减：资本性支出（资本金追加）	58.85	-	-	-	-	-
减：资本性支出（更新）	160.31	160.31	160.31	160.31	160.31	160.31
减：营运资金增加	-354.82	72.38	46.73	47.31	18.42	-
五、未来现金流量	2,632.98	2,310.23	2,341.98	2,346.67	2,346.98	2,242.60

折现率	11.73%	11.73%	11.73%	11.73%	11.73%	11.73%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	-
折现系数	0.9461	0.85	0.76	0.68	0.61	5.18
折现额	2,491.10	1,956.10	1,774.80	1,591.70	1,424.90	11,606.80
现值	20,850.00					

综上，报告期瑞明科技公司商誉计算过程中选取的关键指标符合其实际业务情况，与上年相比，预测期营业收入增长率小幅提升，符合实际情况，其余指标与上期相比无明显变动，因此瑞明科技资产组商誉计算合理，不存在减值迹象。

3、在瑞明科技公司业绩下滑的情况下，资产组测算的可收回金额同比提升的主要原因及合理性

瑞明科技公司 2020 年业绩下滑主要原因为第一季度疫情影响，该影响不具有持续性；而报告期在对资产组测算可回收金额时，弱化了疫情这一不具持续性的影响因素，因此 2020 年报预测的未来现金流量较 2019 年报有所增加，从而导致了资产组测算的可收回金额同比提升。

综上，资产组测算的可回收金额同比增长原因主要系预测期及稳定期收入增长带来的现金流量增加，更贴近瑞明科技实际情况，测算合理。

4、年审会计师意见

针对瑞明科技公司业绩下滑，我们在营业收入的审计中，实施了如下程序：访谈瑞明科技总经理、财务负责人，了解 2020 年度收入变动原因；检查了瑞明科技公司重大客户销售相关合同、相关原始凭证、收款凭证等资料；对重要客户的交易金额及往来余额进行函证，验证收入的准确性、完整性。

针对瑞明科技公司商誉及相关指标合理性，我们实施了如下程序：评价管理层确定商誉可收回金额相关的关键内部控制的设计和运行有效性；根据商誉资产组行业发展状况及经营环境变化情况，复核公司计提商誉减值的原因及合理性；评价管理层聘请的独立第三方评估机构的资质、独立性及专业胜任能力；复核第三方评估机构商誉减值测试过程及关键参数是否与宏观经济及资产组的实际经营情况相符；重新计算商誉减值金额。

经检查，我们认为瑞明科技公司 2020 年度业绩下滑符合客观情况，且该影响不具有持续性，后续预测期及稳定期收入增长可实现性较高；同时，我们认为瑞明科技公司对商誉的减值测算是恰当的，公允反映了资产组在 2020 年 12 月

31 日的价值，商誉减值测算中采用的关键指标与实际经营情况相符，与前期变动较小。

(六)年报信息披露监管工作函第 6 条：根据公司披露的非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项审核说明，公司报告期内对关联自然人 Vitali Prisacar、Vladimir Vacariu 非经营性资金往来期初余额合计 138.60 万元，报告期内累计新增 125.28 万元，期末资金占用余额 263.88 万元。请公司补充披露：**(1)对境外关联自然人形成非经营性资金往来的商业背景及合理性；(2)公司收回上述款项的具体计划和时间安排，是否存在无法收回的风险，若存在，请充分提示风险。请年审会计师发表意见。**

回复：

1、对境外关联自然人形成非经营性资金往来的商业背景及合理性

公司境外关联自然人系子公司美国菲涅尔公司的少数股东，也是美国菲涅尔公司的核心技术人员，公司原先与自然人约定其自主研发尚处于研究阶段未形成研发成果的项目，研发所产生的任何费用都由其个人自行承担。前期因其个人资金紧张，公司代其垫付了部分研发费用，形成了非经营性资金往来。

2、公司收回上述款项的具体计划和时间安排，是否存在无法收回的风险，请充分提示风险

公司已于 2021 年 5 月 13 日收到境外自然人归还的款项，因此不存在无法收回的风险。

同时公司已变更与境外关联自然人的研发合作模式，后期所有自主研发项目均纳入子公司美国菲涅尔核算，由公司与子公司美国菲涅尔签订整体研发服务合同，分期支付款项以作为研发使用，子公司每季度提交工作计划，每年提交至少一项研究报告，若形成研发成果均由公司享有。美国菲涅尔公司每年支出均需在上一年末提交预算经公司批准，预算若发生变动或用于预算未注明的用途的，需由董事长同意后方可支出。

3、年审会计师意见

我们按照注册会计师审计准则的规定，执行了相关审计程序后，认为公司与境外关联自然人非经营性资金往来款均已收回，不存在无法收回的风险。

特此公告。

浙江京华激光科技股份有限公司

董 事 会

二〇二一年七月二十四日