目　　录

一、关于子公司收购相关情况及商誉减值计提充分性…… 第 1—69 页

二、关于客户稳定性及收入真实性……第 69—150 页

三、关于采购与收入匹配性及成本归集准确性…… 第 150—208 页

四、关于研发费用核算准确性…… 第 208—225 页

五、关于股份支付费用确认是否准确…… 第 225—238 页

六、关于应收票据会计处理准确性…… 第 238—244 页

七、关于期间费用…… 第 244—252 页

八、关于期后财务信息披露合规性…… 第 252—255 页

地址：杭州市钱江路1366号
Add: 1366 Qianjiang Road, Hangzhou, China
网址：www.pccpa.cn

关于浙江吉宝智能装备股份有限公司
公开发行股票审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2026〕422 号

北京证券交易所：

我们已对《关于关于浙江吉宝智能装备股份有限公司公开发行股票并在北交所上市申请文件的第一轮审核问询函》（以下简称审核问询函）所提及的浙江吉宝智能装备股份有限公司（以下简称吉宝股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于浙江吉宝智能装备股份有限公司公开发行股票审核问询函中有关财务事项的说明》（天健函〔2026〕168 号）。因吉宝股份公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

一、关于子公司收购相关情况及商誉减值计提充分性

根据申请文件，（1）公司于 2022 年至 2023 收购云顶精密、佳飞链条 100%股权及侨宏机械 70%股权。（2）云顶精密、佳飞链条系同一控制下合并取得，侨宏机械系非同一控制下合并取得，确认商誉 4,603.12 万元。报告期内持续计提商誉减值。（3）侨宏机械主要从事机床铸件的研发、生产和销售，主要铸件产品包括机床床身、法兰盘和主轴箱。2023 年至 2025 年 6 月铸件业务收入大幅增长，分别为 4,920.17 万元、8,087.31 万元、4,877.02 万元，收入占比分别为 14.70%、22.82%、25.57%。

请发行人：（1）说明收购多家子公司的原因、背景，三家公司与发行人业务之间的关系，是否存在协同效应，收购完成后三家公司管理层、核心技术人员的稳定性，是否存在大量流失情形。（2）说明公司收购定价依据，标的资产是否分别经审计、评估，中介机构是否已完成证券服务业务备案；说明标的资产具体评估方法，相关参数的选择依据及合理性，结合相关情形说明收购作价公允性。（3）列示三家公司被收购前后的资产负债表及利润表，说明收购前后

经营情况、盈利水平是否存在重大变化及合理性。（4）说明报告期内标的公司铸件业务与产能及生产设备原值、相关行业及下游客户增长是否匹配；说明收购前后新增客户及收入贡献较大客户相关情况，原有客户销售是否持续下滑，发行人是否存在其他关联企业存在相似业务，是否存在让渡商业机会等利益输送的情形。（5）说明收购后云顶精密收入下滑但净利润增长的原因及合理性，与评估时定价基础是否存在较大差异，收购作价是否公允，是否损害发行人利益，是否构成实控人资金占用；是否追溯调整报表金额，是否恢复合并前标的资产留存收益。（6）说明收购前佳飞链条是否实际投入生产经营，收购目的是否仅为获取房产，是否构成业务合并，按同一控制下合并处理是否符合企业会计准则规定；说明三笔收购相关标的计税基础的变化情况，是否按特殊税务处理申报，是否存在待缴税款。（7）结合前述情况说明收购前相关业务是否满足发行上市条件，是否存在拼凑业绩的情形。（8）说明收购价款的实际支付情况，实控人及少数股东是否利用相关资金构建体外循环，说明实控人、少数股东前五大资金流出交易的具体情况，购买理财产品相关底层资产情况。（9）说明侨宏机械收益法评估收入及利润情况，与评估时点已实现收入及在手订单的匹配性，是否高估标的资产定价；结合所收购企业行业环境、经营基本面收购前后的变化情况，减值测试中相关参数及增长率设置与收购评估时的差异情况，说明相关参数估计是否合理，预测的增长率是否审慎，商誉减值是否充分计提，逐年计提减值的原因及合理性，是否利用商誉调节业绩，结合期后业绩及在手订单说明是否存在进一步减值的风险；说明确认无形资产具体构成、评估方法及具体假设，折现率、收入分成率和收益年限的合理性，结合商誉确认金额说明合并日是否存在应确认未确认的可辨认无形资产。（10）结合前述情况说明未设置业绩补偿的合理性，是否损害发行人利益；结合收购后少数股东对生产、管理、研发、客户维护、开发的贡献，说明未全资控股的原因，少数股权的后续安排。（11）说明收购相关资产的资金来源，申请相关贷款的金额、期限、截至报告期末未归还/续贷的情况，是否设置抵押及担保，本次募集资金是否用于偿还相关贷款及防范措施；说明来自于关联方拆入资金的占比，发行人先向沈江湧借入资金后再购买其下公司佳飞链条厂房的原因，未通过资产认购的合理性。请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，同时：（1）说明在商誉形成过程中能够从协同效应中收益的资产组或资产组组合，以及商誉

的分摊方式。（2）说明是否按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》第三十条的要求在财务报表附注中披露商誉减值评估使用的关键假设及折现率等相关信息。（3）逐一说明对标的资产主要客户销售真实性采取的核查程序、核查证据。（4）说明对标的资产原股东资金流水核查的范围及异常标准。（审核问询函问题 3）

（一）说明收购多家子公司的原因、背景，三家公司与发行人业务之间的关系，是否存在协同效应，收购完成后三家公司管理层、核心技术人员的稳定性，是否存在大量流失情形

1. 说明收购多家子公司的原因、背景

时　间	事　项	收购形式
2022 年 12 月	收购云顶精密	同一控制下企业合并
2022 年 12 月	收购佳飞链条	资产收购
2023 年 5 月	收购侨宏机械	非同一控制下企业合并

公司收购云顶精密、佳飞链条出于资源整合目的，为了避免同一控制下企业存在业务竞争的情况，将公司实际控制人沈江湧控制的、与公司业务存在关联的企业纳入合并报表，便于公司集中管理。

公司的愿景是成为机床功能部件及附件细分行业的领军企业，以优质且品类丰富的功能部件及附件推动中国机床行业的发展。基于以上发展战略，公司经多年经营积累，在具备一定资本实力后，通过收购侨宏机械进一步拓展了公司机床功能部件的产品范围。公司通过收购发展铸造类功能部件产品条线，可以快速切入铸造类机床功能部件领域，加快公司战略规划的实现。

2. 三家公司与发行人业务之间的关系，是否存在协同效应

主　体	收购前主营业务及定位	收购后主营业务及定位	产品品类	与母公司业务的协同性
吉宝股份	主要经营主体，主营机床辅助机械装备、机床功能部件、机床加工废物（液）整体解决方案的研发、生产及销售	主要经营主体，主营机床辅助机械装备、机床功能部件、机床加工废物（液）整体解决方案的研发、生产及销售	机床辅助机械装备、机床功能部件、机床加工废物（液）整体解决方案	
云顶精密	生产和销售拖链等机床功能部件及精密钣焊件喷漆加工	辅助公司主营业务产品生产和销售	拖链、精密钣焊件的喷漆加工	辅助公司主营业务产品生产和销售
佳飞链条	未实际开展经营	未实际开展经营		厂房租赁给吉宝股份、云顶精密使用

主　体	收购前主营业务及定位	收购后主营业务及定位	产品品类	与母公司业务的协同性
侨宏机械	生产和销售铸造机械、模具及其他机床零部件	生产和销售铸造机械、模具及其他机床零部件	铸件	负责公司铸件产品的研发、生产和销售

前述收购完后，云顶精密辅助公司主营业务产品生产和销售；佳飞链条将自有厂房租赁给吉宝股份、云顶精密使用；侨宏机械产品与公司主要产品的细分行业一致，应用领域一致，公司业务与侨宏机械具备协同效应，收购侨宏机械有利于公司进行业务资源整合、进一步扩展未来业务布局，对公司经营具有积极影响。综上，前述被收购主体与公司业务具有协同效应。

3. 收购完成后三家公司管理层、核心技术人员的稳定性，是否存在大量流失情形

收购前后前述被收购主体管理层、核心技术人员变动情况如下所示：

公司名称	岗位情况	收购前	收购后
云顶精密	法定代表人	沈江湧	沈江湧
	执行董事	沈江湧	沈江湧
	监事	严辉	严辉
	经理	沈江湧	沈江湧
	财务负责人	沈江湧	袁丽萍
佳飞链条	法定代表人	罗湘仪	沈江湧
	执行董事	罗湘仪	沈江湧
	监事	沈江湧	严辉
	经理	罗湘仪	沈江湧
	财务负责人	袁丽萍	袁丽萍
侨宏机械	法定代表人	倪海峰	沈江湧
	执行董事	倪海峰	沈江湧
	监事	戴建福	孙娟英
	经理	倪海峰	倪海峰
	财务负责人	孙红英	王景
	核心技术人员	刘宝华、吕杨	刘宝华、吕杨

云顶精密收购前后主要管理层未发生变动，袁丽萍为专业财务人员，由袁丽

萍接任财务负责人；由于罗湘仪年岁已高，佳飞链条实际经营由沈江湧负责，收购后罗湘仪退出佳飞链条，由沈江湧接任法定代表人、执行董事及经理等职，管理层未发生实质性变化；公司收购侨宏机械后，出于加强母公司控制考虑，由沈江湧接任法定代表人及执行董事等职、王景接任财务负责人，倪海峰继续留任经理并负责侨宏机械日常经营。截至本回复出具日，倪海峰及侨宏机械核心技术人员刘宝华、吕杨仍在侨宏机械任职，且刘宝华、吕杨加入员工持股平台杭州吉勇进而间接持有公司股份，侨宏机械管理层及核心技术人员在收购前后保持稳定。

综上，公司收购三家公司前后管理层、核心技术人员稳定，不存在大量流失的情况。

（二）说明公司收购定价依据，标的资产是否分别经审计、评估，中介机构是否已完成证券服务业务备案；说明标的资产具体评估方法，相关参数的选择依据及合理性，结合相关情形说明收购作价公允性

1. 说明公司收购定价依据，标的资产是否分别经审计、评估，中介机构是否已完成证券服务业务备案

（1）收购佳飞链条审计、评估情况

2022 年 5 月 31 日，台州中易达会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《审计报告》（台中易达会审〔2022〕第 094 号），确认截至 2021 年 12 月 31 日，佳飞链条的净资产为 263.36 万元。

2022 年 6 月 1 日，北京国融兴华资产评估有限责任公司出具了《资产评估报告》（国融兴华评报字〔2022〕第 020196 号），确认佳飞链条在评估基准日 2021 年 12 月 31 日的股东全部权益价值为 556.45 万元。最终，以评估价值作为收购定价依据。

截至 2026 年 1 月 9 日，北京国融兴华资产评估有限责任公司已完成证券服务业务备案并名列从事证券服务业务资产评估机构名录。截至本回复出具日，台州中易达会计师事务所（特殊普通合伙）未完成证券服务业务备案。

（2）收购云顶精密审计、评估情况

2022 年 10 月 20 日，台州中易达会计师事务所出具了《审计报告》（台中易达会审〔2022〕第 097 号），确认截至 2022 年 8 月 31 日，云顶精密的净资产为 1,122.26 万元。

2022 年 10 月 22 日，坤元资产评估有限公司出具了《资产评估报告》（坤

元评报〔2022〕810 号），确认云顶精密在评估基准日 2022 年 8 月 31 日的股东全部权益价值为 1,217.66 万元。最终，以评估价值作为收购定价依据。

截至 2026 年 1 月 9 日，坤元资产评估有限公司已完成证券服务业务备案并名列从事证券服务业务资产评估机构名录。截至本回复出具日，台州中易达会计师事务所（特殊普通合伙）未完成证券服务业务备案。

（3）收购侨宏机械审计、评估情况

2023 年 5 月 10 日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具了《审计报告》（天健审〔2023〕6278 号），侨宏机械 2022 年 12 月 31 日经审计的所有者权益合计为 45,558,803.92 元。

2023 年 5 月 10 日，坤元资产评估有限公司出具了《浙江吉宝智能装备股份有限公司拟收购股权涉及的浙江侨宏机械制造有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2023〕441 号，以下简称侨宏机械收购评估报告），侨宏机械 2022 年 12 月 31 日经收益法评估确认的股东全部权益价值为 12,665.60 万元。

在前述审计及评估金额的基础上，经吉宝股份与侨宏机械原股东协商确定，侨宏机械 100%股份的交易总价格为 12,600.00 万元，吉宝股份以 8,820.00 万元收购其 70%的股份。

截至 2026 年 1 月 9 日，坤元资产评估有限公司、天健会计师事务所（特殊普通合伙）已分别完成证券服务业务备案并名列从事证券服务业务资产评估机构名录、从事证券服务业务会计师事务所备案名录。

综上，前述标的资产已分别经审计、评估，除台州中易达会计师事务所（特殊普通合伙）未完成证券服务业务备案，其他中介机构已完成证券服务业务备案。台州中易达会计师事务所（特殊普通合伙）系根据我国法律设立、专业从事审计业务的会计师事务所，其于 2010 年 3 月 25 日批准设立，取得浙江省财政厅颁发的《会计师事务所执业证书》（执业证书编号：33000429），具备出具审计报告的专业能力和资质。前述佳飞链条、云顶精密收购相关审计报告由中国注册会计师胡振宝、胡青松签字并加盖名章，台州中易达会计师事务所（特殊普通合伙）复核后盖章确认，因此佳飞链条、云顶精密收购相关审计报告专业且有效。此外，当前法律法规并未强制要求非上市公司收购所聘请的审计机构须完成证券服务业务备案，因此台州中易达会计师事务所（特殊普通合伙）未完成证券服务业务

备案并不影响其审计报告效力。

2. 说明标的资产具体评估方法，相关参数的选择依据及合理性，结合相关情形说明收购作价公允性

（1）佳飞链条评估情况

1）评估基本情况

评估对象	杭州佳飞链条有限公司的股东全部权益价值
评估范围	杭州佳飞链条有限公司的全部资产及负债，具体包括流动资产、非流动资产（固定资产、无形资产、长期待摊费用）、流动负债，截至评估基准日，佳飞链条申报的全部资产合计账面价值 21,969,808.46 元，负债合计账面价值 19,336,242.35 元，股东权益账面价值 2,633,566.11 元
评估基准日	2021 年 12 月 31 日
价值类型	市场价值
评估方法	资产基础法

截至评估基准日 2021 年 12 月 31 日，佳飞链条主营业务为对外出租厂房，本次评估范围仅包括佳飞链条申报的资产及负债，不包括商誉、客户关系、销售网络等资产负债表外的存在或可能存在的其他资产价值；而收益法是强调企业整体预期获利能力，评估结果往往含有账面不能记录、不能用于出资资产的价值，本次不适用收益法进行净资产价值评估。

我国资本市场上与佳飞链条相同或相似的可比上市公司少，难以获取足够量的可比公司进行市场法评估；同时与本次股权转让行为类似的股权交易案例较少，难以获取足够量的案例样本进行市场法评估，因此市场法评估结果准确性不足，而且市场法基于评估基准日资本市场的时点影响进行估值而未充分考虑市场周期性波动的影响，因此本次评估不采用市场法。

由于佳飞链条各项资产、负债能够根据会计政策、企业经营等情况合理加以识别，评估中有条件针对各项资产、负债的特点选择适当、具体的评估方法，并具备实施这些评估方法的操作条件，本次评估确定采用资产基础法进行评估具有合理性。

2）评估结果

单位：万元

项　目	账面价值	评估价值	增减值	增值率（%）
	A	B	C	D=C/A*100

项　目	账面价值	评估价值	增减值	增值率（%）
	A	B	C	D=C/A*100
一、流动资产	523.86	523.86		
二、非流动资产	1,673.12	1,966.22	293.10	17.52
固定资产	1,003.63	1,172.93	169.31	16.87
无形资产	669.50	793.29	123.79	18.49
资产总计	2,196.98	2,490.08	293.10	13.34
三、流动负债	1,933.62	1,933.62		
四、非流动负债				
负债总计	1,933.62	1,933.62		
净资产	263.36	556.45	293.10	111.29

3）相关参数的选择依据及合理性

①房屋建（构）筑物

以重置成本法进行评估，房屋建（构）筑物评估价值=重置全价*综合成新率。重置全价=含税建安综合造价+含税前期及其他费用+资金成本-可抵扣增值税。综合成新率=现场勘查成新率*50%+理论成新率*50%。

建安综合造价以佳飞链条房屋建筑物建设成本为 1,047.99 元/平方米为基础，经评估后含税单位造价为 1,043.05 元/平方米。

前期费及其他收费包括建设单位管理费、勘察设计费、工程监理费、工程招标投标代理服务费、环境影响评价费，分别根据“财建〔2016〕504 号”“计价格〔2002〕10 号”“发改价格〔2007〕670 号”“发改价格〔2011〕534 号”“计价格〔2002〕125 号”等文件收取，合计含税费率为 7.96%、不含税费率为 7.59%。

资金成本=1/2*（建安工程综合造价+前期及其他费用）*同期银行贷款利率*合理的建设工期。建设工期根据工程量确定为 1 年，同期银行贷款利率为 4.35%。

理论成新率=尚可使用年限/（已使用年限+尚可使用年限）。钢筋混凝土结构生产用房参考年限为 50 年。截至 2021 年 12 月 31 日，佳飞链条房屋建筑物已使用 4 年，尚可使用年限为 46 年，由此确定理论成新率为 92%。经评估师现场勘察，根据结构、装修、设备等部分的观察并评分，确定现场勘察成新率为 83.75%，综合成新率为 88%。

经评估后，房屋建筑物评估价值为 1,146.05 万元，增值额为 161.28 万元，

增值额占本次评估增值额的比例为 55.03%，房屋建筑物增值率为 16.38%。

②土地使用权

根据现场勘察情况，考虑到待估宗地为工业用地，依据评估准则，结合待估宗地的区位、用地性质、利用条件及当地土地市场情况，本次评估选用市场比较法进行评估。待估宗地土地价格=可比实例价格*交易情况修正*交易日期修正*区域因素修正*个别因素修正*土地使用年限修正。

根据杭州市萧山区 2020 年、2021 年挂牌出让的 3 宗土地情况进行对比分析，综合确定佳飞链条土地使用权单价为 1,004.15 元/平方米，土地含税价即评估价值为 793.29 万元，增值额为 123.79 万元，增值额占本次评估增值额的比例为 42.23%，土地使用权增值率为 18.49%。

综上，收购佳飞链条所使用的评估方法、参数选择依据符合评估准则及市场惯例，相关评估结果能够反映佳飞链条资产价值，以评估价值作为定价依据具有合理性，收购佳飞链条作价具有公允性。

（2）云顶精密评估情况

1）评估基本情况

评估对象	杭州云顶精密制造有限公司的股东全部权益价值
评估范围	杭州云顶精密制造有限公司申报的并经过台州中易达会计师事务所（普通合伙）审计的截至 2022 年 8 月 31 日云顶精密全部资产及相关负债。按照云顶精密提供的 2022 年 8 月 31 日业经审计的财务报表反映，资产、负债和股东权益的账面价值分别为 29,400,481.80 元、18,177,882.01 元和 11,222,599.79 元
评估基准日	2022 年 8 月 31 日
价值类型	市场价值
评估方法	资产基础法

根据云顶精密特性，难以在公开市场上收集到与云顶精密相类似的可比上市公司，且由于我国目前市场化、信息化程度尚不高，难以搜集到足够的同类企业产权交易案例，无法在公开正常渠道获取上述影响交易价格的各项因素条件，也难以将各种因素量化成修正系数来对交易价格进行修正，采用市场法评估存在评估技术上的缺陷，所以本次企业价值评估不宜采用市场法。因云顶精密基准日时主要负责吉宝股份的喷漆工艺和产品销售，实际为吉宝股份的加工和销售部门，其收益主要依赖关联方吉宝股份的内部结算确定，故无法单独对云顶精密未来收益进行合理预测，故本次评估不宜用收益法。由于云顶精密各项资产、负债能够

根据会计政策、企业经营等情况合理加以识别，评估中有条件针对各项资产、负债的特点选择适当、具体的评估方法，并具备实施这些评估方法的操作条件，故本次评估适宜采用资产基础法。

2）评估结果

单位：万元

项　目	账面价值	评估价值	增减值	增值率（%）
	A	B	C=B-A	D=C/A*100
一、流动资产	2,815.23	2,862.41	47.18	1.68
二、非流动资产	124.82	173.04	48.22	38.63
固定资产	107.71	155.94	48.22	44.77
无形资产	17.11	17.11		
资产总计	2,940.05	3,035.45	95.40	3.24
三、流动负债	1,707.97	1,707.97		
四、非流动负债	109.82	109.82		
租赁负债	109.82	109.82		
负债总计	1,817.79	1,817.79		
净资产	1,122.26	1,217.66	95.40	8.50

3）相关参数的选择依据及合理性

①流动资产

流动资产一般以核实后的账面值为评估值。本次评估过程中，应收票据、应收账款、其他应收款、合同资产等科目经评估后增值，具体情况如下：

云顶精密应收票据账面价值 3,196,171.70 元，其中账面余额 3,364,391.26 元，坏账准备 168,219.56 元，内容为应收的银行承兑汇票和商业承兑汇票，其中银行承兑汇票 3,260,238.33 元、商业承兑汇票 104,152.93 元，均为无息票据。因基准日商业承兑汇票和银行承兑汇票均不计息，故以账面余额为评估值。公司按规定计提的坏账准备 168,219.56 元评估为零。因此，云顶精密应收票据评估价值为 3,364,391.26 元。

云顶精密应收账款账面价值 8,954,072.02 元，其中账面余额 12,186,112.88 元，坏账准备 3,232,040.86 元，内容均为应收货款。云顶精密按规定计提的坏账准备 3,232,040.86 元评估为零。云顶精密应收账款评估价值为 9,186,377.55 元，与其账面余额相比评估减值 2,999,735.33 元，减值率为 24.62%；与其账面

净额相比评估增值 232,305.53 元，增值率为 2.59%。

其他应收款账面价值 25,005.40 元，其中账面余额 87,321.47 元，坏账准备 62,316.07 元，内容包括应收的押金和社保费等。其中账龄在 1 年以内的有 26,321.47 元，占总金额的 30.14%；账龄在 3 年以上的有 61,000.00 元，占总金额的 69.86%。其他应收款包括应收的社保费和押金，估计发生坏账的风险较小，以其核实后的账面余额为评估值，按规定计提的坏账准备 62,316.07 元评估为零。其他应收款评估价值为 87,321.47 元，与其账面净值相比评估增值 62,316.07 元，增值率为 249.21%。

合同资产账面价值 169,740.48 元，其中账面余额 178,674.19 元，减值准备 8,933.71 元，均为应收的质保金，账龄均在 1 年以内。应收账款账面余额均为应收的质保金，估计发生坏账的风险较小，以其核实后的账面余额为评估值，按规定计提的减值准备 8,933.71 元评估为零。合同资产评估价值为 178,674.19 元，与其账面净值相比评估增值 8,933.71 元，增值率为 5.26%。

②固定资产

根据本次资产评估的特定目的、相关条件、设备的特点和资料收集等情况，主要采用成本法进行评估。成本法是将评估对象的重建或者重置成本作为确定资产价值的基础，扣除相关贬值（包括实体性贬值、功能性贬值、经济性贬值），以此确定资产价值的评估方法。本次评估采用成新折扣的方法来确定待估设备已经发生的实体性贬值，计算公式为：

评估价值＝重置成本-实体性贬值-功能性贬值-经济性贬值

＝重置成本×成新率-功能性贬值-经济性贬值

A 重置成本是指资产的现行再取得成本，由设备现行购置价、运杂费、安装调试费、建设期管理费、资金成本等若干项组成。

a 现行购置价

机器设备：通过直接向生产厂家询价、查阅《机电产品报价手册》等资料获得现行市场价格信息，进行必要的真实性、可靠性判断，并与被评估资产进行分析、比较、修正后确定设备现行购置价；对于不能直接获得市场价格信息的设备，则先取得类似规格型号设备的现行购置价，再用规模指数法、价格指数法等方法对其进行调整。

电脑和其他办公设备等：通过查阅相关报价信息或向销售商询价，以当前市

场价作为现行购置价。

车辆：通过上网查询等资料确定现行购置价。

b 相关费用

根据设备的具体情况分别确定如下：

运杂费以设备现行购置价为基数，一般情况下，运杂费费率参照《资产评估常用数据与参数手册》中的机器设备国内运杂费率参考指标，结合设备体积、重量及所处地区交通条件和运输距离评定费率；对现行购置价已包含运费的设备，则不再另计运杂费。

安装调试费以设备现行购置价为基数，根据设备安装调试的具体情况、现场安装的复杂程度和附件及辅材消耗的情况评定费率。对现行购置价内已包含安装调试费的设备或不用安装即可使用的设备，不再另计安装调试费。一般情况下，安装调试费率参照《资产评估常用数据与参数手册》中的机器设备安装调试费率参考指标，结合实际类似工程的结算资料分析后确定。

资金成本指投资资本的机会成本，计息周期按正常建设期，利率取同期贷款市场报价利率（LPR），资金视为在建设期内均匀投入。

车辆的相关费用包括车辆购置税和证照杂费。

c 重置成本＝现行购置价＋相关费用

B 成新率的确定

根据设备特点、使用情况、重要性等因素，确定设备成新率。

对价值较大、重要的设备，采用综合分析系数调整法确定成新率。综合分析系数调整法，即以年限法为基础，先根据设备的构成、功能特性、使用经济性等综合确定经济耐用年限 N，并据此初定该设备的尚可使用年限 n；再按照现场调查时的设备技术状态，对其技术状况、利用率、工作负荷、工作环境、维护保养情况等因素加以分析，确定各项成新率调整系数，综合评定该设备的成新率。

综合成新率 K=n/N×设备利用系数×设备负荷系数×设备状况系数×环境系数×维修保养系数×100%

对于价值量较小的设备，以及电脑等办公设备，主要以年限法为基础，结合设备的维护保养情况和外观现状，确定成新率，计算公式为：年限法成新率(K1)＝（经济耐用年限－已使用年限）/经济耐用年限×100%

对于已使用年限超过经济耐用年限的委估设备，按其预计的尚可使用年限确

定其年限法成新率，计算公式为：年限法成新率（K）＝尚可使用年限/（尚可使用年限＋已使用年限）×100%

对于车辆，首先按年限法和行驶里程法分别计算理论成新率，采用孰低法确定其理论成新率，以此为基础，结合车辆的维护保养情况和外观现状，确定成新率。计算公式如下：

年限法成新率 K1=尚可使用年限/经济耐用年限×100%

行驶里程法成新率 K2=尚可行驶里程/经济行驶里程×100%

理论成新率=min{K1,K2}

C 功能性贬值的确定

对于设备采用更新重置成本，故不考虑功能性贬值。

D 经济性贬值的确定

设备利用率正常，生产线不存在因外部经济因素影响引起的产量下降、使用寿命缩短等情况，故不考虑经济性贬值。

结合云顶精密固定资产情况及以上评估方式、评估标准、参数取值，本次评估中固定资产账面原值为 4,365,235.56 元，账面净值为 1,077,134.64 元，重置成本为 4,066,480.00 元，评估价值为 1,559,370.00 元，评估增值为 482,235.36 元，增值率为 44.77%。

综上，收购云顶精密所使用的评估方法、参数选择依据符合评估准则及市场惯例，相关评估结果能够反映云顶精密资产价值，以评估价值作为定价依据具有合理性，收购云顶精密作价具有公允性。

（3）侨宏机械评估情况

1）评估基本情况

评估对象	侨宏机械的股东全部权益价值
评估范围	侨宏机械申报的并经过天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计的截至 2022 年 12 月 31 日侨宏机械全部资产及相关负债。按照侨宏机械提供的 2022 年 12 月 31 日业经审计的财务报表反映，资产、负债和股东权益的账面价值分别为 97,700,058.15 元、52,141,254.23 元和 45,558,803.92 元
评估基准日	2022 年 12 月 31 日
价值类型	市场价值
评估方法	根据评估目的、评估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，本次分别采用资产基础法和收益法进行评估

根据现行资产评估准则及有关规定，企业价值评估的基本方法有资产基础法、

市场法和收益法。因国内产权交易市场交易信息的获取途径有限，且同类企业在产品结构和主营业务构成方面差异较大，结合本次评估侨宏机械的特殊性，选取同类型市场参照物的难度极大，故本次评估未采用市场法。

由于侨宏机械各项资产、负债能够根据会计政策、企业经营等情况合理加以识别，评估中有条件针对各项资产、负债的特点选择适当、具体的评估方法，并具备实施这些评估方法的操作条件，故本次评估适宜采用资产基础法。

侨宏机械业务模式已经逐步趋于成熟，在延续现有的业务内容和范围的情况下，未来收益能够合理预测，与企业未来收益的风险程度相对应的折现率也能合理估算，结合本次资产评估的对象、评估目的和所收集的资料，确定分别采用资产基础法和收益法对委托评估的侨宏机械的股东全部权益价值进行评估。

在上述评估基础上，对形成的各种初步价值结论依据实际状况充分、全面分析，综合考虑不同评估方法和初步价值结论的合理性后，确定采用收益法的结论作为评估对象的评估结论。

2）评估结论及差异原因

①资产基础法增值

2022 年末，根据资产基础法评估的各项可辨认资产公允价值情况如下：

单位：元

项　目	账面价值	可辨认资产公允价值	增减值	增值率%
	A	B	C=B-A	D=C/A*100
一、流动资产	53,634,127.75	56,481,852.65	2,847,724.90	5.31
二、非流动资产	44,065,930.40	58,654,831.58	14,588,901.18	33.11
固定资产	34,184,319.66	41,042,890.00	6,858,570.34	20.06
在建工程	2,034,965.16	2,034,965.16		
无形资产	7,100,969.16	14,831,300.00	7,730,330.84	108.86
其中：无形资产-土地使用权	7,100,969.16	8,507,600.00	1,406,630.84	19.81
无形资产-专利权	-	6,323,700.00	6,323,700.00	
递延所得税资产	166,526.42	166,526.42		
其他非流动资产	579,150.00	579,150.00		
资产总计	97,700,058.15	115,136,684.23	17,436,626.08	17.85

根据上表，2022 年末资产评估增值主要为固定资产和无形资产的增值，其

增值率分别为20.06%和108.86%。对于固定资产，主要对建筑物类固定资产和设备类固定资产分别评估。由于建筑物类固定资产的类似交易和租赁市场不活跃，因此使用成本法进行评估，即最终的评估价值＝重置成本×成新率。基于评估的特定目的，设备类固定资产也采用成本法进行评估，即最终的评估价值＝重置成本×成新率-功能性贬值-经济性贬值。对于无形资产，主要对土地使用权和其他无形资产分别进行评估。土地使用权的评估方法为市场法，最终评估增值率为19.81%。其他无形资产原账面未进行确认，系侨宏机械申报的、账面未记录的铸件生产技术，具体为17项专利权（包括2项发明专利和15项实用新型专利）。评估将其视为对公司整体作出贡献的统一的无形资产组合，并采用收益法对其价值进行评估，最终评估价值为6,323,700.00元。

合并日，侨宏机械可辨认净资产公允价值的确定方式如下：在2023年5月末经审计认定的侨宏机械净资产金额基础上，加上2022年末上述长期资产评估增值的金额，同时减去增值部分2023年1-5月的折旧摊销金额及形成的递延所得税负债，最终得出合并日可辨认净资产的公允价值。

②收益法增值

根据《收购评估报告》，在其评估假设基础上，侨宏机械股东全部权益价值采用收益法评估的结果为126,656,000.00元。

③收益法评估参数的取值依据

收益法估值的重要评估参数如下所示：

A 收益期与详细预测期的确定

本次估值采用持续经营假设，即假设侨宏机械将无限期持续经营。因此，收益年限为无限年期，其中2023年至2027年为详细预测期间，2028年及以后为永续期间。

B 未来营业收入预测

侨宏机械收入为销售铸件等机床功能部件的收入，在侨宏机械历史经营统计资料、实际经营情况和经营发展规划的基础上，预计2023年至2027年营业收入分别为9,896.72万元、9,991.37万元、10,262.61万元、10,448.86万元和10,543.85万元，预测期营业收入呈逐年稳定增长趋势。

侨宏机械产品根据客户的具体需求而定制，由于各下游企业间产品功能的差异化、外观的个性化特点，侨宏机械产品具备较强的针对性及专用性，呈现出非

标准化特征。本次 2023 年度收入主要通过分析下游客户期后实际销售情况和在手订单量，结合行业发展现状等，根据谨慎性原则综合分析确定。

2024 年及以后年度的销售收入，结合 2023 年度的收入预测情况、侨宏机械现有客户在不同行业的发展现状，并根据现有趋势分别分析确定。其中：光伏设备行业和数控机床行业收入根据 2023 年度预测增长情况，根据一定增长率进行预测；半导体设备行业收入预计会延续 2022 年度的下降趋势，2024 年后趋于稳定。未来各年收入分行业分析预测如下：

单位：万元

名　称	行业分类	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年及以后
机床基础零部件收入	光伏设备行业	5,092.12	5,193.96	5,349.78	5,456.78	5,511.35	5,511.35
	数控机床行业	3,771.77	3,847.21	3,962.63	4,041.88	4,082.30	4,082.30
	半导体设备行业	1,032.83	950.20	950.20	950.20	950.20	950.20
	合　计	9,896.72	9,991.37	10,262.61	10,448.86	10,543.85	10,543.85

C 未来营业成本的预测

侨宏机械历史成本由材料成本、人工成本、加工费、折旧费和其他费用成本等构成，参照历史年度成本构成，结合对未来营业收入的预测，预计 2023 年至 2027 年营业成本分别为 7,085.55 万元、7,210.65 万元、7,471.76 万元、7,658.50 万元和 7,726.07 万元，预测期营业成本呈逐年稳定增长趋势。

对于材料成本，根据近期材料价格波动趋势，根据近两年材料成本占营业收入比例情况，综合考虑未来营业收入和材料价格的增长情况进行测算。

对人工成本，以 2022 年的职工薪酬水平为基础，并根据侨宏机械制定的工资标准和人员配备情况，结合工资水平上涨等因素进行预测。

对折旧费，根据侨宏机械现有的固定资产及未来增加的固定资产预测。

对其他费用根据近两年占营业收入比例情况，综合考虑未来营业收入增长情况进行测算。

D 折现率的确定

本次收购评估采用资本资产定价模型（CAPM）确定折现率，结合无风险报酬率、市场风险溢价、权益资本的系统风险系数、企业特定风险报酬率等，综合确定税后折现率取值为 10.99%，计算数据如下：

项　目	数　值	取数依据
无风险报酬率	3.02%	取得国债市场上剩余年限为 10 年和 30 年国债的到期年收益率，将其平均后作为无风险报酬率
所得税率	15.00%	侨宏机械税收政策
市场风险溢价（Rm-Rf）	6.81%	取沪深 300 成分股的各年算术平均及几何平均收益计算
β系数	0.9552	通过“同花顺 iFinD 金融数据终端”查询沪、深两地行业上市公司含财务杠杆的 Beta 系数
企业特定风险	2.00%	在分析侨宏机械的规模、盈利能力、管理、技术等方面风险及对策的基础上综合确定侨宏机械的特定风险
股东权益要求的回报率	11.52%	股东权益要求的回报率=无风险报酬率+β系数*市场风险溢价+企业特定风险
企业资本结构	6.33%	通过“同花顺 iFinD 金融数据终端”查询上市公司平均资本结构
债务资本成本	3.65%	一年期银行贷款市场利率（LPR）

收购时评估主要基于侨宏机械 2021 年度、2022 年度的财务数据进行预测，重要评估参数取值准确且符合评估一般做法，具有合理性。

侨宏机械股东全部权益价值采用资产基础法的评估结果为 62,995,430.00 元，收益法的评估结果为 126,656,000.00 元，两者相差 63,660,570.00 元，差异率为 50.26%。上述两种评估方法的实施情况正常，参数选取合理。鉴于以资产负债表为基础采用资产基础法评估企业价值，在评估中很难考虑那些未在财务报表上出现的项目如企业的人力资本、管理效率、自创商誉、销售网络等，且资产基础法以企业单项资产的再取得成本为出发点，有忽视企业的获利能力的可能性，由此导致资产基础法与收益法两种方法下的评估结果产生差异。以收益法得出的评估值更能科学合理地反映企业股东全部权益的价值。因此，本次评估最终采用收益法评估结果作为侨宏机械股东全部权益的评估值。

综上，收购侨宏机械所使用的评估方法、参数选择依据符合评估准则及市场惯例，相关评估结果能够反映侨宏机械当时的市场价值，以收益法评估价值作为定价依据具有合理性，收购侨宏机械作价具有公允性。

（三）列示三家公司被收购前后的资产负债表及利润表，说明收购前后经营情况、盈利水平是否存在重大变化及合理性

1.云顶精密

单位：万元

项　目	收购前	收购后

	2022.12.31/ 2022 年度	2023.12.31/ 2023 年度	2024.12.31/ 2024 年度	2025.12.31/ 2025 年度
总资产	2,608.46	1,761.71	1,526.76	1,535.23
总负债	1,453.68	532.23	172.28	122.43
净资产	1,154.78	1,229.48	1,354.48	1,412.79
营业收入	1,397.29	876.44	527.81	291.60
利润总额	-215.43	71.44	124.52	58.31
净利润	-215.43	71.44	123.64	58.31

收购前，云顶精密负责吉宝股份相关产品的油漆喷涂生产作业。2022 年，吉宝股份基于智能集中水处理数字工厂项目建设新购喷涂生产线，由此逐步降低对云顶精密的喷涂业务采购，但云顶精密收购完成前相关人员尚未完成转隶调整工作，由此 2022 年度云顶精密收入减少、成本基本维持导致当年度亏损，随后云顶精密不再开展喷涂业务。云顶精密原名杭州萧山佳吉机械配件厂，成立于 2000 年 9 月，“佳吉”品牌在行业内较为知名，云顶精密较早进入个别客户供应商名录且延续至今，此类客户供应商名录更换程序较为繁琐，因此在收购后云顶精密转型为销售公司，向客户销售吉宝股份相关产品，随着厂房退租后租赁费用下降、前期应收款项收回相应坏账减少，云顶精密净利润由亏转盈。

综上，云顶精密收购前后经营情况、盈利水平变化系其业务定位转变所致，具有合理性。

2.佳飞链条

单位：万元

项　目	收购前	收购后			
	2021.12.31/ 2021 年度	2022.12.31/ 2022 年度	2023.12.31/ 2023 年度	2024.12.31/ 2024 年度	2025.12.31/ 2025 年度
总资产	2,257.32	2,247.53	1,540.05	1,462.79	1,396.11
总负债	1,932.00	1,970.27	1,232.39	1,086.16	942.99
净资产	325.32	277.27	307.66	376.63	453.12
营业收入	176.54	132.41	176.54	176.54	176.54
利润总额	-30.21	-48.06	30.40	72.60	80.51
净利润	-30.31	-48.06	30.40	68.97	76.49

收购前，佳飞链条已不再实际经营，其营业收入主要来自于向吉宝股份租赁厂房。收购前后各期，佳飞链条营业收入基本持平，2022 年相比其他年度较低

主要系根据政策当年可以申请减免 3 个月房租，由此 2022 年度营业收入相应减少。2021、2022 年度，佳飞链条净利润为负值，主要系佳飞链条以前年度形成的资金拆借计提利息所致，2023 年归还相关借款后佳飞链条总资产、总负债相应减少，同期佳飞链条净利润由亏转盈。

综上，佳飞链条收购前后经营情况、盈利水平变化系归还借款所致，具有合理性。

3.侨宏机械

单位：万元

项　目	收购前		收购后		
	2022.12.31/2022 年度	2023.5.31/2023 年 1-5 月	2023.12.31/2023 年度	2024.12.31/2024 年度	2025.12.31/2025 年度
总资产	9,770.01	9,524.39	10,470.47	11,845.35	13,577.79
总负债	5,214.13	4,676.35	4,700.73	5,434.58	5,692.87
净资产	4,555.88	4,848.04	5,769.74	6,410.76	7,884.92
营业收入	9,975.24	3,757.56	8,693.27	8,090.52	10,340.99
利润总额	2,242.96	818.03	1,815.23	614.46	1,670.22
净利润	1,994.48	696.21	1,568.69	571.80	1,454.58

1） 收购前后侨宏机械业绩变动情况

①2023 年度和 2024 年度侨宏机械收入和利润因市场原因大幅下滑

如上表所列，收购基准日前一个会计年度（2022 年），侨宏机械的营业收入为 9,975.24 万元，净利润为 1,994.48 万元。2023 年，即收购当年，营业收入较上年下降 12.86%，净利润较上年下降 21.35%；2023 年当年净利润仅 1,568.69 万元，因侨宏机械 2023 年度的净利润未达预期，当年吉宝股份合并报表层面计提商誉减值损失 1,485.16 万元。2024 年，侨宏机械的营业收入和净利润持续下滑，分别较上年下降 6.93%和 63.55%。收购后，2023、2024 年侨宏机械营业收入、利润总额、净利润出现下滑，主要原因系下游光伏设备行业客户需求减少、专项计提坏账，进而影响侨宏机械经营业绩。

2022 至 2023 年光伏组件价格呈现出先高位震荡后持续大幅下行的特征，2022 年以高位稳定为主，年末开始松动，2023 年 1-4 月呈现震荡下行，5 月-8 月加速下跌，9-12 月断崖式下降。以隆基绿能、晶科能源、天合光能等为代表的光伏组件生产企业 2023 年销售价格相较于 2022 年下降超过 20%，由此导致光

伏产品生产企业投资需求减少、光伏设备采购量下降，进而影响光伏设备铸件产品销售。2023 年至 2025 年，侨宏机械对其 2022 年第一大客户天通日进精密技术有限公司销售金额持续下降，其中 2024 年下降尤为明显，具体情况如下：

客户名称	销售金额（万元）			
	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
天通日进精密技术有限公司	90.63	664.47	4,104.44	5,016.87

2024 年度由于 2023 年度签定协议的客户浙江中孚经营风险导致侨宏机械当期信用减值损失增加 377.56 万元。专项计提坏账结合光伏设备行业客户需求下降的双重负面影响，导致 2024 年净利润出现较大幅度下滑。2023 年和 2024 年是企业并购的管理和技术整合期，侨宏机械在获得吉宝股份赋能效果体现前，业绩随着市场波动持续下滑，是市场风险的合理反映。

②2025 年度，在吉宝股份技术和客户资源赋能侨宏机械的驱动下，侨宏机械的收入和利润大幅增长

收购前，侨宏机械下游客户产品主要应用于光伏设备行业，比较有代表性的客户为天通日进精密技术有限公司，2022 年度其收入占比为 50.29%。并购完成后，经过一年的管理整合和市场调研，由于光伏设备的市场风险，吉宝股份于 2024 年开始逐步向侨宏机械实施技术和客户资源赋能，驱动侨宏机械将主要产品的应用领域由光伏行业转向机床行业。

2） 技术赋能驱动

侨宏机械产品转型，首先需以技术升级为基础。光伏设备对于铸件产品的技术要求相对较低，一般要求在两轴、较短行程内的加工过程中保持稳定即可，但机床整机对铸件产品的技术要求则较高，例如五轴数控机床则需要铸件产品提供多轴、高速、复杂长行程、长时间工况下的动态精度，以此满足数控机床高速高精度的加工要求。

在技术方面，依托吉宝股份对机床行业客户需求的深刻理解和掌握的大量行业应用数据，大幅增加侨宏机械在机床铸件方面的研发投入，为后续客户资源赋能打下技术根基。2024 年度和 2025 年度与机床铸件相关的研发投入具体如下：

单位：万元

实施主体/编号	研发项目	研发模式	项目预算	已投入金额	研发进度	研发目标

实施主体/编号	研发项目	研发模式	项目预算	已投入金额	研发进度	研发目标
侨宏 2025RD01	数控机床高精度铸造件智能化生产工艺的研发	自主研发	65.00	98.58	已完成	为解决传统铸造工艺精度不足，传统铸造中脱模损伤导致的表面缺陷问题
侨宏 2025RD02	高性能可调节数控机床立柱制造技术的研究	自主研发	58.00	54.62	立项阶段	致力于开发新一代高性能可调节立柱，通过创新的结构设计和制造工艺，实现立柱承载能力、精度保持性和功能适应性的全面提升
侨宏 2025RD03	智能温控数控机床主轴箱散热除尘技术研发	自主研发	40.00	43.76	立项阶段	基于新型散热除尘一体化技术，通过创新风冷系统与智能温控策略，重点解决主轴箱在持续加工中的热稳定性与清洁度问题
侨宏 2025RD04	高精度数控机床减震工作台基座的研发	自主研发	108.00	98.40	已完成	通过创新材料和结构设计，研发具有优异减震性能的工作台基座，有效隔离振动，提升机床动态稳定性，使加工精度达到微米级，满足精密模具、光学器件等领域的严苛要求
侨宏 2025RD05	卧式车床主轴箱喷油式润滑结构的优化设计	自主研发	87.00	80.82	试制阶段	通过创新设计喷油式润滑系统，采用精准定向喷射技术优化润滑油路布局，实现关键部位的高效润滑和快速散热
侨宏 2024RD01	光伏设备加工用数控机床铸件制备工艺的研发	自主研发	50.00	45.85	已完成	通过铸造仿真软件优化铸造工艺参数，采用 PLC 控制系统实现铸件热处理过程的自动化控制
侨宏 2024RD02	高精密零部件深孔加工关键技术的研发	自主研发	65.00	60.61	已完成	解决深孔加工中易出现的孔径偏差、轴线偏斜、表面粗糙等问题
侨宏 2024RD03	数控加工机床配套切割零部件的研发	自主研发	45.00	53.53	已完成	通过优化锻造温度和压力参数，实现零部件的近净成形，引入离子注入、激光表面强化等表面改性技术，改善零部件表面的微观结构和性能，通过优化伺服控制算法，减少系统延迟和震动
侨宏 2024RD04	机床零部件生产用高精度车铣复合加工技术的研发	自主研发	60.00	64.23	已完成	通过优化机床结构涉及，采用高刚性材料和高精度制造工艺，提高机床的静态和动态刚度，减少热变形和振动
侨宏 2024RD05	风力发电用齿轮箱配套零部件的研发	自主研发	60.00	57.12	已完成	采用高强度合金钢、陶瓷及复合材料等新型材料，结合先进的热处理与机械加工技术，确保齿轮箱配套零部件具有卓越的耐磨性和抗疲劳

实施主体/编号	研发项目	研发模式	项目预算	已投入金额	研发进度	研发目标
						性
侨宏 2024RD06	数控机床零部件表面抛光精加工技术的优化研究	自主研发	50.00	52.65	已完成	采用真空熔炼、定向凝固等先进铸造技术，减少材料中的缺陷和气孔，提高零部件的致密度和机械性能
侨宏 2024RD07	铸件加工用高效抛丸处理工艺的优化研究	自主研发	60.00	57.74	已完成	通过设置合理的喷丸枪的喷丸参数，以及在丸料清理室进行后续清理，降低铸件表面的粗糙度

由上表可见，收购侨宏机械后，通过吉宝股份技术赋能其在机床铸件加工技术、智能化制造、结构设计和冷却方法等方面取得技术突破，特别是智能温控技术对降低机床铸件形变导致精度下降的作用较为明显，填补了国内功能部件配套领域的空白，提升了机床铸件产品性能，对于提升机床整机精度具有重要作用。同时，侨宏机械已积极就前述研发项目成果申请专利授权，从长期来看将为公司业绩增长提供技术优势。相关技术产品已在新强联等公司的得到有效应用，相关收入将在 2026 年确认。除此之外，经过专项技术研发，公司产品呈现出加工精度提升、产品规格尺寸增加、多种加工方式相结合的技术特点。报告期内，新增铸件中具有代表性的规格型号及与原有铸件产品的对比差异如下：

对比因素	新增铸件产品	原有铸件产品
下游应用领域	磨床	金属切屑机床
类别与规格型号	床身 MKL7120_1001	床身 LA1200-10101
重量（公斤）	2,676.00	1,682.00
加工要求及工序	根据图纸对毛坯铸件进行铣、钻、研磨等精加工，确保满足行位公差 2 微米要求，需要加工 35 小时（不含准备时间）	根据图纸对毛坯铸件进行铣、钻、研磨等精加工，确保满足行位公差 20 微米要求，需要加工 14 小时（不含准备时间）
产品精度要求	加工误差不超过 2 微米	加工误差不超过 20 微米

由上表对比可知，公司新增铸件产品相较于原有产品体积及重量更大，需要熔炼成型的难度更高；原有铸件产品主要应用于金属切削机床，新增铸件主要应用在磨床，由于加工方式的差异，磨床对床身的稳定性要求更高；新增铸件产品行位公差要求更低，且加工面、加工细节、加工工序更为复杂，由此需要耗费的工时更多。整体来看，公司新增铸件产品的加工难度有明显提升，由此带来的附加值更加，应对市场竞争的技术门槛和竞争优势也更为明显。

3） 在技术进步的驱动下，侨宏机械的产品结构相应变化

收购后，侨宏机械铸件产品结构变动情况如下：

单位：万元

分　类	2023 年 6-12 月		2024 年度		2025 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
床身	1,167.12	23.72%	2,240.38	27.70%	2,441.72	23.69%
主轴箱	143.66	2.92%	488.70	6.04%	358.91	3.48%
立柱	668.10	13.58%	1,538.85	19.03%	1,768.16	17.15%
座类	1,471.04	29.90%	2,094.91	25.90%	4,027.32	39.07%
台类	190.29	3.87%	297.30	3.68%	398.74	3.87%
体类	155.91	3.17%	181.64	2.25%	99.42	0.96%
其他铸件	1,124.05	22.85%	1,245.54	15.40%	1,214.69	11.78%
合　计	4,920.17	100.00%	8,087.31	100.00	10,308.96	100.00%

注：上表数据已剔除关联方内部交易。

从上表来看，收购后侨宏机械立柱、座类、主轴箱、台类等机床铸件销售金额增长显著，得益于侨宏机械研发项目带来的技术升级，适配机床整机厂商的技术要求。

4） 在技术赋能和客户资源赋能的双重驱动下，2025 年，侨宏机械的客户结构较收购前发生了有利变化

收购后，侨宏机械新增共享客户宁波海天精工股份有限公司、重庆新润星科技有限公司、深圳市创世纪机械有限公司等，同时带动安徽卓朴智能装备股份有限公司、德扬智能装备（苏州）股份有限公司等客户增加采购，另外新开发客户西安铂力特增材技术股份有限公司等，侨宏机械客户资源融合及新客户开发情况进展良好。由此可见，经过经营调整及客户资源协同，侨宏机械逐步回归正轨，经营业绩预期能够追平、超越收购前水平。具体情况如下：

单位：万元

年　份	客户名称	销售产品类型	收入金额	收入占比
2025 年度	广东润星科技有限公司	机床铸件	1,272.36	12.34%
	德扬智能装备（苏州）股份有限公司	机床铸件	1,240.17	12.03%
	浙江日发精密机械股份有限公司	机床铸件	987.89	9.58%

年　份	客户名称	销售产品类型	收入金额	收入占比
	安徽卓朴智能装备股份有限公司	机床铸件	975.59	9.46%
	西安铂力特增材技术股份有限公司	金属增材设备铸件	948.99	9.21%
	总　计		5,425.01	52.62%
2024年度	德扬智能装备（苏州）股份有限公司	机床铸件	912.19	11.28%
	台钰精机（浙江）有限公司	机床铸件	842.78	10.42%
	安徽卓朴智能装备股份有限公司	机床铸件	702.89	8.69%
	天通日进精密技术有限公司	光伏设备铸件	664.47	8.22%
	浙江日发精密机械股份有限公司	机床铸件	655.49	8.11%
	总　计		3,777.82	46.71%
2023年度	天通日进精密技术有限公司	光伏设备铸件	4,104.44	47.21%
	台钰精机（浙江）有限公司	机床铸件	1,175.84	13.53%
	德扬智能装备（苏州）股份有限公司	机床铸件	473.33	5.44%
	浙江日发精密机床有限公司	机床铸件	430.17	4.95%
	浙江日创机电科技有限公司	机床铸件	405.30	4.66%
	总　计		6,589.08	75.80%
2022年度	天通日进精密技术有限公司	光伏设备铸件	5,016.87	50.29%
	浙江日发精密机床有限公司	机床铸件	1,241.95	12.45%
	德扬智能装备（苏州）股份有限公司	机床铸件	1,132.39	11.35%
	台钰精机（浙江）有限公司	机床铸件	712.70	7.14%
	纽威数控装备（苏州）股份有限公司	机床铸件	381.14	3.82%
	总　计		8,485.05	85.06%

由上表可见，2024 年后侨宏机械机床行业客户开拓效果明显，新增客户为国内知名机床整机厂商，采购金额逐步提升，抵消了光伏行业客户采购下降的部分负面影响。其中，西安铂力特增材技术股份有限公司系上海证券交易所科创板上市公司，2024 年度、2025 年度，该公司的营业收入分别为 132,557.07 万元、185,166.81 万元，是国内外最具产业化规模的金属增材制造创新研发、大规模生产企业，业务覆盖金属增材制造全产业链，涉及粉末原材料、装备、定制化产品、专用软件及技术服务等广泛应用于航空航天、工业机械、能源动力、科研院所、医疗研究、汽车制造、船舶制造及电子工业等领域。在吉宝股份的客户资源

共享和研发技术的保障下，侨宏机械成为西安铂力特增材技术股份有限公司合格供应商，为其供应医疗方面增材设备铸件产品，侨宏机械进军新的设备铸件应用领域，有效拓展了侨宏机械产品的应用场景及下游行业客户。

综上，侨宏机械在收购后业绩向好发展，得益于吉宝股份的技术赋能和客户资源，在机床整机高速度、高精度的要求下，通过技术研发提升铸件产品性能和应用领域，由此带动侨宏机械业绩增长，在原有主要客户需求下降、专项计提坏账的双重负面影响下快速反应、以变求进，于 2025 年度实现营收利润双回升。虽然公司部分新增收入和利润来自于并购资产侨宏机械，但侨宏机械自身经营受到下游客户需求变动的重大不利影响，其收入增长主要源自吉宝股份在技术研发和客户资源方面的重要支持，故公司报告期内的收入增长主要依靠技术研发和产品创新进行驱动，不属于业绩增长主要依靠非创新因素驱动的情形。

2025 年度，侨宏机械营业收入金额为 10,340.99 万元，净利润 1,454.58 万元，2026 年 3 月末铸件产品在手订单金额约为 4,853.06 万元，较上期大幅增加，另外新增共享客户宁波海天精工股份有限公司、重庆新润星科技有限公司、深圳市创世纪机械有限公司等，同时带动安徽卓朴智能装备股份有限公司、德扬智能装备（苏州）股份有限公司等客户增加采购，另外新开发客户西安铂力特增材技术股份有限公司等，侨宏机械客户资源融合及新客户开发情况进展良好。由此可见，经过经营调整及客户资源协同，侨宏机械逐步回归正轨，经营业绩预期能够追平、超越收购前水平。

（四）说明报告期内标的公司铸件业务与产能及生产设备原值、相关行业及下游客户增长是否匹配；说明收购前后新增客户及收入贡献较大客户相关情况，原有客户销售是否持续下滑，发行人是否存在其他关联企业存在相似业务，是否存在让渡商业机会等利益输送的情形

1.说明报告期内标的公司铸件业务与产能及生产设备原值、相关行业及下游客户增长是否匹配

（1）报告期内，铸件产品的产能、产量情况

期　间	产能（吨）	产量（吨）	产能利用率
2025 年度	8,448.00	8,831.48	104.54%
2024 年度	8,448.00	7,499.00	88.77%

期　间	产能（吨）	产量（吨）	产能利用率
2023 年度	8,448.00	7,191.95	85.13%

注 1：依据行业惯例，此处产能仅指毛坯件的生产能力，不包括铸件后续机加工等

注 2：铸件产能根据铸铁车间熔炼能力测算

注 3：产量指自产铸件的毛坯件产量

注 4：2025 年度铸件产品产能利用率超过 100%，主要系客户资源协同性加强，铸件产品订单增加，为消化在手订单公司缩短午间休炉时间，因此产能利用率有所提升

报告期各期，标的公司与铸件业务相关的生产设备原值情况如下所示：

时　间	账面原值（万元）
2025 年 12 月 31 日	3,590.07
2024 年 12 月 31 日	3,280.09
2023 年 12 月 31 日	2,387.14

标的公司铸件产能对应主要机器设备为中频感应电炉，报告期内未发生变化。单台中频感应电炉设备原值为 34.07 万元，主要运行参数如下：电炉额定容量为 2 吨，最大装炉量 2.5 吨，熔炼时间 60-65 分钟/炉次（1,600℃），熔化率 4 吨/小时，辅助时间包含除渣、测温、化验分析、出炉、重新加料等。公司根据中频感应电炉容量、熔化时间、熔化率等参数，按照每年运转 300 天、每天实行单班制（晚 10：00 至早 6：00）测算得出，铸铁毛坯件年产能 8,488 吨，具体测算过程如下：

每天熔炼炉次（A）	每炉平均熔炼量（B）	每天熔炼铁液量（C）	出品率（D）	毛坯件产能/天（E）	毛坯件产能/年（F）
16 炉	2 吨	32 吨	88%	28.16 吨	8,448 吨

注：C=A*B；E=C*D；F=E*300

综上，标的公司铸件业务变动情况与产能及生产设备原值情况相匹配

（2）相关行业及下游客户增长是否匹配

收购后，侨宏机械铸件业务逐渐从以光伏设备行业为主转向以机床设备为主，充分发挥吉宝股份在机床行业的沉淀客户资源，加强吉宝股份与侨宏机械的业务协同及资源对接，有效降低侨宏机械开拓机床行业客户的难度及成本，为侨宏机械消除下游客户需求变动导致的不利影响。

根据中国机床工具工业协会统计数据，2023 年度金属加工机床产量为 76.4 万台，同比增加 1.6%；2024 年度金属加工机床产量为 85.5 万台；2025 年度金属加工机床产量为 104.7 万台。由此可见，自 2023 年以来，我国机床行业产量持续增加，对于机床铸件需求也相应增加，带动侨宏机械机床设备行业客户销售额及占比、产能及产能利用率也持续提高。

综上，公司铸件业务变动情况与相关行业及下游客户增长相匹配。

2.说明收购前后新增客户及收入贡献较大客户相关情况，原有客户销售是否持续下滑

（1）收购前后，侨宏机械主要客户情况

单位：万元

年　份	客户名称	收入金额	收入占比
2025 年度	广东润星科技有限公司	1,272.36	12.34%
	德扬智能装备（苏州）股份有限公司	1,240.17	12.03%
	浙江日发精密机械股份有限公司	987.89	9.58%
	安徽卓朴智能装备股份有限公司	975.59	9.46%
	西安铂力特增材技术股份有限公司	948.99	9.21%
	总　计	5,425.01	52.62%
2024 年度	德扬智能装备（苏州）股份有限公司	912.19	11.28%
	台钰精机（浙江）有限公司	842.78	10.42%
	安徽卓朴智能装备股份有限公司	702.89	8.69%
	天通日进精密技术有限公司	664.47	8.22%
	浙江日发精密机械股份有限公司	655.49	8.11%
	总　计	3,777.82	46.71%
2023 年度	天通日进精密技术有限公司	4,104.44	47.21%
	台钰精机（浙江）有限公司	1,175.84	13.53%
	德扬智能装备（苏州）股份有限公司	473.33	5.44%
	浙江日发精密机床有限公司	430.17	4.95%
	浙江日创机电科技有限公司	405.30	4.66%
	总　计	6,589.08	75.80%
2022 年度	天通日进精密技术有限公司	5,016.87	50.29%

年　份	客户名称	收入金额	收入占比
	浙江日发精密机床有限公司	1,241.95	12.45%
	德扬智能装备（苏州）股份有限公司	1,132.39	11.35%
	台钰精机（浙江）有限公司	712.70	7.14%
	纽威数控装备（苏州）股份有限公司	381.14	3.82%
	总　计	8,485.05	85.06%

1）2023 年度，浙江日创机电科技有限公司成为侨宏机械前五大客户，2022 年度侨宏机械向浙江日创机电科技有限公司实现销售 348.73 万元，对其在 2023 年度销售增加主要是其需求变动所致。浙江日创机电科技有限公司具体情况如下：

公司名称	浙江日创机电科技有限公司
注册资本	2,000.00 万元
注册地址	浙江省湖州市吴兴区红心路 258 号
主营业务及产品	主营五、六轴、七轴数控高速卧式滚齿机、自动上下料数控高速卧式滚齿机、自动上下料数控高速立式滚齿机等产品，拥有年产数控高速滚齿机及配套的桁架式工业机器人三百台套的能力

2）2024 年度，安徽卓朴智能装备股份有限公司成为侨宏机械前五大客户，是吉宝股份长期合作的主要客户，由吉宝股份带动侨宏机械实现对大型机床厂商销售。安徽卓朴智能装备股份有限公司具体情况如下：

公司名称	安徽卓朴智能装备股份有限公司
注册资本	7,038.3333 万元
注册地址	安徽省黄山市徽州区黄山路 269 号汇丰广场 19-3001 号
主营业务及产品	主营加工中心、数控机床、自动化生产线的研发、生产和销售，主要产品包括立式、卧式和门式数控加工中心，以及普通、数控升降台铣床和数控立式、卧式车床等五大系列，公司产品广泛应用于汽车、船舶、工程机械、新能源、模具、3C 电子等领域

3）2025 年度，广东润星科技有限公司、西安铂力特增材技术股份有限公司成为侨宏机械前五大客户。其情况如下：

①广东润星科技有限公司

公司名称	广东润星科技有限公司
注册资本	7,500.00 万元
注册地址	广东省东莞市谢岗镇谢岗银兴路 9 号 1 号楼 101 室
主营业务及产品	从事高端装备研发、制造、销售及服务于一体的高新技术企业，是我国数控机床全产业链领航企业，在消费电子细分应用领域占据龙头地位。主营产品覆盖钻攻加工中心、立式加工中心、龙门加工中心、卧式加工

	中心、雕铣加工中心、及自动化交钥匙工程六大系列。广泛应用于 3C 消费电子、汽车配件、模具制造、钟表仪表、纺织服装、医疗器械、新能源、自动化等领域，年产量过万台。已拥有超 10,000 家客户应用验证，市场存量设备总数超 100,000 台

广东润星科技有限公司是吉宝股份长期合作的主要客户，收购后由吉宝股份协助侨宏机械进入其供应商名单，为其供应机床铸件产品，带动侨宏机械机床行业下游客户的收入增长。

②西安铂力特增材技术股份有限公司

公司名称	西安铂力特增材技术股份有限公司
注册资本	27,432.2174 万元
注册地址	陕西省西安市高新区上林苑七路 1000 号
主营业务及产品	专注于工业级金属增材制造（3D 打印）的国家级高新技术企业，为客户提供金属增材制造全套解决方案，业务涵盖金属 3D 打印设备的研发及生产、金属 3D 打印定制化产品制造、金属 3D 打印原材料的研发及生产、金属 3D 打印结构优化设计开发及工艺技术服务（含金属 3D 打印定制化工程软件的开发等），构建了较为完整的金属 3D 打印产业生态链，整体实力在国内外金属增材制造领域处于领先地位

西安铂力特增材技术股份有限公司系上海证券交易所科创板上市公司，2024 年度、2025 年度营业收入分别为 132,557.07 万元、185,166.81 万元，是国内外最具产业化规模的金属增材制造创新研发、大规模生产企业，业务覆盖金属增材制造全产业链，涉及粉末原材料、装备、定制化产品、专用软件及技术服务等广泛应用于航空航天、工业机械、能源动力、科研院所、医疗研究、汽车制造、船舶制造及电子工业等领域。经过行业展会及业务洽谈，侨宏机械成为西安铂力特增材技术股份有限公司合格供应商，为其供应医疗方面增材设备铸件产品，有效拓展了侨宏机械产品的应用场景及下游行业客户。

（2）原有客户销售是否持续下滑

收购前，2022 年度侨宏机械对前五大客户实现销售收入 8,485.05 万元，占其当年度营业收入的比例为 85.06%，特别是天通日进精密技术有限公司作为侨宏机械第一大客户，侨宏机械对其依赖度较高。收购后，光伏设备行业由于周期性调整，天通日进精密技术有限公司需求减少进而导致侨宏机械业绩下滑。纽威数控装备（苏州）股份有限公司由于其报价持续走低，自收购后逐步减少对其销售，但报告期内仍有持续合作。报告期内，侨宏机械向上述客户销售实现的收入情况如下表：

单位：万元

客户名称	销售金额			
	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年
天通日进精密技术有限公司	90.63	664.47	4,104.44	5,016.87
纽威数控装备（苏州）股份有限公司	130.26	121.40	165.85	381.14

收购侨宏机械后，在吉宝股份的积极协助下，侨宏机械拓展机床行业客户并增加对其销售收入，有效降低侨宏机械对单个客户、单个行业的依赖程度。在引入新客户之后，侨宏机械客户集中度明显降低，有效降低了经营风险。同时，台钰精机（浙江）有限公司、德扬智能装备（苏州）股份有限公司、浙江日发精密机床有限公司仍是侨宏机械收购前后的主要客户，其各年度销售收入波动系其生产需求变动影响，双方的合作关系持续而健康。

综上，侨宏机械原有客户中，除天通日进精密技术有限公司因为行业周期性调整导致销售收入持续下降外，其他主要客户均保持持续合作，其销售收入存在波动系需求变动所致，具有商业合理性。

3.公司是否存在其他关联企业存在相似业务，是否存在让渡商业机会等利益输送的情形

截至本回复出具日，公司主要从事机床辅助机械装备及机床功能部件研发、生产及销售，提供机床加工废物（液）整体解决方案，主要产品包括多种类型的机床排屑装置、过滤系统、拖链、精密钣焊件、铸件等，产品广泛应用于工业机床、工程机械、海工装备、光伏设备等领域。公司关联法人及其经营范围如下所示：

序　号	关联方名称	关联关系	经营范围	业务情况
1	杭州萧山佳吉机械配件厂	陈群持股 100%并担任投资人的个人独资企业	一般项目：机械零件、零部件加工；塑料制品制造；金属加工机械制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；金属切割及焊接设备制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	未实际经营，设立仅为保留“佳吉”商号
2	杭州萧山华淞油脂制冷设备厂	陈群持股 69.50%并担任执行事务合伙人的合伙企业	一般项目：制冷、空调设备制造（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	不存在相同或相似业务
3	杭州新佳驰自动化机械有限公司（2026 年 3 月 4 日已注销）	沈江湧哥哥沈江洪持股 52%并担任执行董事兼总经理的企业；沈江湧哥哥沈江洪配偶金祝仙持股 48%并担任监事的企业	一般项目：轴承、齿轮和传动部件制造；机械零件、零部件加工；通用设备制造（不含特种设备制造）；五金产品制造；轴承、齿轮和传动部件销售；五金产品批发；金属制品销售；金属工具销售；机械零件、零部件销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	存在相似业务，已注销

序　号	关联方名称	关联关系	经营范围	业务情况
4	杭州萧山佳驰拖链厂	沈江湧哥哥沈江洪配偶金祝仙持股 100%的企业	一般项目：金属链条及其他金属制品制造；金属链条及其他金属制品销售；五金产品研发；机械设备销售；机械设备研发；轴承、齿轮和传动部件制造；轴承、齿轮和传动部件销售；货物进出口；技术进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	存在相似业务
5	杭州呱佳呱进出口有限公司	沈江湧哥哥沈江洪配偶金祝仙持股 1%并担任监事的企业	一般项目：货物进出口；技术进出口；食用农产品批发；食用农产品零售；日用百货销售；电子产品销售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；金属材料销售；橡胶制品销售；塑料制品销售；软件销售；电器辅件销售；办公用品销售；日用品销售；有色金属合金销售；家用电器销售；服装辅料销售；机械零件、零部件销售；建筑陶瓷制品销售；纸制品销售；化工产品销售（不含许可类化工产品）；通讯设备销售；消防器材销售；母婴用品销售；户外用品销售；家具销售；竹制品销售；供应用仪器仪表销售；机械电气设备销售；服装服饰批发；服装服饰零售；鞋帽批发；鞋帽零售；劳动保护用品销售；箱包销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：食品销售（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，具体经营项目以审批结果为准）	不存在相同或相似业务
6	杭州启尔特科技有限公司	夏萍持股 45%并担任经理的企业	生产：LED 照明灯。研发：节能技术，LED 灯具，节能电子产品；销售：LED 灯具，电子产品。	不存在相同或相似业务
7	杭州启鹰化工有限公司	夏萍配偶蒋秀英持股 100%并担任总经理的企业	许可项目：危险化学品经营（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，具体经营项目以审批结果为准)。一般项目：玻璃仪器销售；劳动保护用品销售；五金产品批发；建筑材料销售；生态环境材料销售；针纺织品及原料销售；塑料制品销售；通信设备销售；模具销售；日用百货销售；文具用品批发；体育用品及器材批发；环保咨询服务；园林绿化工程施工；家用电器销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	不存在相同或相似业务
8	杭州市滨江区易制毒化学品协会	夏萍儿子夏启超担任法定代表人	加强与政府主管部门联系沟通,接受政府主管部门指导,承办政府主管部门交办的任务,积极配合有关部门查处违反易制毒化学品管理的行为,积极向政府主管部门提出工作意见、建议；组织业务培训和交流,提供法律、政策咨询,加强调查研究,培育、推广先进典型。（法律法规规定必须办理审批许可才能开展的业务活动，必须在取得相关审批许可后方能进行）	不存在相同或相似业务

序　号	关联方名称	关联关系	经营范围	业务情况
9	杭州合虾餐饮有限公司	夏萍儿子夏启超持股66%	服务：餐饮服务（凭许可证经营）。（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）	不存在相同或相似业务，已吊销
10	乳山市老孙铝合金门窗门市	孙雪峰父亲孙惟秋作为经营者的企业	铝合金门窗制造加工。（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）	不存在相同或相似业务
11	绍兴仁业建筑劳务有限公司	孙雪峰配偶的父亲沈利土持股90%并担任监事、孙雪峰配偶的妹妹沈芦燕持股10%并担任执行董事兼总经理的企业，2025年12月5日沈利土、沈芦燕已不再持股、担任职务	一般项目：劳务服务（不含劳务派遣）；建筑材料销售；轻质建筑材料销售；建筑装饰材料销售；建筑物清洁服务；普通机械设备安装服务；机械设备租赁；园林绿化工程施工；市政设施管理；土石方工程施工；建筑用金属配件销售；建筑用钢筋产品销售；工程造价咨询业务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。许可项目：建筑劳务分包；建设工程施工；建设工程勘察；测绘服务；建设工程监理；建设工程设计；住宅室内装饰装修；建筑智能化系统设计；施工专业作业；建筑物拆除作业（爆破作业除外）（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，具体经营项目以审批结果为准）。	不存在相同或相似业务
12	荣成市人和臻美化妆品店（2025年10月13日已注销）	孙雪峰弟弟孙雪平担任经营者	一般项目：化妆品零售；化妆品批发；个人卫生用品销售；家用电器销售；日用百货销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：生活美容服务。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	不存在相同或相似业务，已注销
13	绍兴浩帆科技有限公司	孙雪峰配偶的父亲沈利土持股25%的企业，2021年4月前沈利土曾担任董事	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；住宅水电安装维护服务；普通机械设备安装服务；专用设备修理；水泥制品销售；金属材料销售；五金产品批发；五金产品零售；电子产品销售；建筑材料销售；表面功能材料销售；建筑装饰材料销售；保温材料销售；机械设备销售；机械零件、零部件销售；金属制品销售；金属矿石销售；涂料销售（不含危险化学品）；风机、风扇销售；建筑装饰、水暖管道零件及其他建筑用金属制品制造；建筑防水卷材产品销售；密封用填料销售；密封件销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	不存在相同或相似业务
14	杭州余杭区鸬鸟镇文彩农家乐	王景配偶的父亲盛培源为经营者的企业	住宿服务。（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）	不存在相同或相似业务
15	灌南县新安镇久润食品经营部	王景父亲王应国为经营者	许可经营项目：预包装食品零售。一般经营项目：无。	不存在相同或相似业务

序　号	关联方名称	关联关系	经营范围	业务情况
16	绍兴市越城区联谊装饰材料商店	陈琪耀父亲陈文标担任经营者的企业	零售：装饰材料（除危险化学品）、小五金。	不存在相同或相似业务
17	南京联迪信息系统股份有限公司	丁晓峰担任董事会秘书、财务总监的企业	设计、开发、生产计算机应用软件及相关硬件配套产品、系统集成、售后技术服务；销售自产产品；信息系统集成及物联网技术服务；运行维护服务；信息处理和存储支持服务；信息技术培训及咨询服务（不含国家统一认可的职业证书类培训）；数据及数字内容服务；自营和代理各类商品和技术的进出口业务（国家限定企业经营或禁止进出口的商品和技术除外）。（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）	不存在相同或相似业务
18	南京智圆行方管理技术有限公司	丁晓峰的配偶吴光凤持股 67%并担任执行公司事务的董事、总经理的企业	一般项目：办公服务；企业形象策划；会议及展览服务；税务服务；咨询策划服务；软件开发；网络与信息安全软件开发；人工智能应用软件开发；信息系统集成服务；信息系统运行维护服务；智能控制系统集成；物联网技术研发；软件销售；软件外包服务；大数据服务；互联网数据服务；数据处理服务；物联网技术服务；社会经济咨询服务；企业管理咨询；财务咨询；经济贸易咨询；信息技术咨询服务；国内贸易代理；销售代理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；云计算设备销售；物联网设备销售；互联网设备销售；可穿戴智能设备销售；网络设备销售；办公设备销售；家具销售；家居用品销售；金属制品销售；门窗销售；金属工具销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	不存在相同或相似业务
19	南京光辉互动网络科技股份有限公司	尚兴年持股 2.88%并担任董事的企业	许可项目：第二类增值电信业务（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，具体经营项目以审批结果为准）一般项目：软件开发；软件销售；软件外包服务；互联网数据服务；信息系统运行维护服务；数据处理和存储支持服务；音响设备制造；音响设备销售；电子元器件制造；电子元器件零售；体育赛事策划；体育竞赛组织；体育保障组织；体育健康服务；体育消费用智能设备制造；体育用品及器材零售；体育场地设施工程施工；组织文化艺术交流活动；第二类医疗器械销售；教学专用仪器制造；教学专用仪器销售；教学用模型及教具制造；教学用模型及教具销售；教育教学检测和评价活动；计算机软硬件及外围设备制造；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；教育咨询服务（不含涉许	不存在相同或相似业务

序　号	关联方名称	关联关系	经营范围	业务情况
			可审批的教育培训活动）；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；信息系统集成服务；技术进出口；会议及展览服务；人工智能基础软件开发；动漫游戏开发；玩具、动漫及游艺用品销售；文艺创作；艺（美）术品、收藏品鉴定评估服务（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	
20	杭州吉勇企业咨询合伙企业（有限合伙）	直接持有公司 5%以上股份的法人	一般项目：企业管理咨询(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)。	不存在相同或相似业务
21	海南圣港投资有限公司	直接持有公司 5%以上股份的法人	一般经营项目：以自有资金从事投资活动；创业投资（限投资未上市企业）（经营范围中的一般经营项目依法自主开展经营活动，通过国家企业信用信息公示系统（海南）向社会公示）	不存在相同或相似业务
22	深圳市久统生物科技有限公司	严辉配偶柳明芳的弟弟柳建国持股 90%并担任执行董事、总经理的企业	一般经营项目是：生物技术的研发；家装建材、厨房卫浴、水暖管件、卫生设备、化妆品、洗浴用品及护肤品的技术研发与销售，电子产品、通讯产品、数码产品、文化用品（不含出版物）、办公用品、户外用品、体育用品、计算机软硬件、日用品、服装服饰、工艺礼品（象牙及其制品除外）、五金制品、贵金属制品、家居用品、家用电器、机械设备的销售；化工原料（不含危险化学品、易爆易制毒化学品、成品油）、纺织品、塑料制品、卫生材料、服装辅料、口罩（非医用）的销售；国内贸易；经营电子商务；经营进出口业务。（法律、行政法规、国务院决定规定在登记前须批准的项目除外）	不存在相同或相似业务
23	深圳市晴国贸易有限公司	严辉配偶柳明芳的弟弟柳建国持股 50%并担任监事的企业	国内贸易，经营进出口业务（以上项目法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）。	不存在相同或相似业务，已吊销
24	杭州萧山柴姐姐小卖部	袁丽萍母亲柴美娟担任经营者	许可项目:烟草制品零售(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,具体经营项目以审批结果为准）。一般项目:日用百货销售;新鲜蔬菜零售;小食杂店（三小行业）(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动）。	不存在相同或相似业务
25	杭州久邦机械有限公司	沈江湧哥哥沈江洪配偶金祝仙持股 100%并担任执行董事兼总经理，已于 2021 年 2 月 8 日注销	经销：塑料制品、机电设备及配件、轴承及配件、玻璃制品、金属构件、汽摩配件、焊接设备、电动机、五金机械、电器、电子产品、拖链、链条、机床护罩**	已注销
26	杭州和茂机电有限公司	陈群曾持股 30%并担任监事的企业，陈群已于 2022 年 11 月将其持有的杭州和茂机电有限公	一般项目：机械零件、零部件销售；泵及真空设备销售；风动和电动工具销售；气体压缩机械销售；电器辅件销售；五金产品零售；五金产品批发；液压动力机械及元件销售；	不存在相同或相似业务

序　号	关联方名称	关联关系	经营范围	业务情况
		司股权全部转让并不再担任杭州和茂机电有限公司监事	金属链条及其他金属制品销售；有色金属合金销售；阀门和旋塞销售；高速精密齿轮传动装置销售；气压动力机械及元件销售；机床功能部件及附件销售；电力电子元器件销售；电子元器件批发；炼油、化工生产专用设备销售；电线、电缆经营；光缆销售；工业工程设计服务；电子元器件与机电组件设备销售；制冷、空调设备销售；消防器材销售；输变配电监测控制设备销售；齿轮及齿轮减、变速箱销售；金属成形机床销售；数控机床销售；电工仪器仪表销售；仪器仪表销售；机械电气设备销售；机械设备销售；电子产品销售；电工器材销售；发电机及发电机组销售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；日用百货销售；办公用品销售；文具用品零售；文具用品批发；体育用品及器材零售；劳动保护用品销售；建筑用金属配件销售；塑料制品销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；计算器设备销售；金属材料销售；润滑油销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；化工产品销售（不含许可类化工产品）；货物进出口；技术进出口；政府采购代理服务；采购代理服务；贸易经纪；国内贸易代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	
27	浙江经睿科技发展有限公司	夏萍曾担任董事兼经理的企业，已于 2022 年 1 月 10 日注销	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让：智能技术、智慧城市方案集成；服务：商务信息咨询；承接：智慧城市工程（凭资质经营）。（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）	已注销
28	浙江洛克物流有限公司	夏萍曾担任董事长的企业，夏萍自 2021 年 9 月起不再担任浙江洛克物流有限公司董事长一职	货运：经营性危险货物运输（2.1 项）（剧毒化学品除外）（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）	不存在相同或相似业务
29	浙江夏伟智能科技有限公司	夏萍曾持股 20%并担任监事的企业，已于 2022 年 5 月 7 日注销	许可项目：货物进出口；技术进出口（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，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；汽车零配件零售；塑料制品销售；母婴用品销售；电子产品销售；物联网技术研发；计算机软硬件及辅助设备零售；机械设备销售；金属包装容器及材料销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	已注销
30	浙江莱茵达新能源集团	夏萍担任总经理、董事的企业，已于 2024 年 6	不带储存经营其他危险化学品（范围详见《危险化学品经营许可证》）。新能源的技术开	不存在相同或相似业务

序　号	关联方名称	关联关系	经营范围	业务情况
	有限公司	月 7 日卸任	发、技术咨询服务，焦炭、燃料油（不含成品油）、润滑油、化工原料及产品（不含危险品及易制毒化学品）、金属材料、五金交电、机械设备、汽车配件、建筑装饰材料、纺织品、工艺美术品、电子产品的销售，投资管理，资产管理，实业投资，经营进出口业务。	
31	湖州莱茵达宏业燃气有限公司	夏萍担任董事长的企业，已于 2024 年 7 月 11 日注销	燃气母站项目的筹建（不得从事生产经营活动）	已注销
32	宁波梅山保税港区七舍和山创业投资合伙企业（有限合伙）	严辉担任合伙人的企业，已于 2022 年 6 月 29 日注销	创业投资及相关咨询服务。（未经金融等监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）	已注销
33	渭南市鑫秀源实业有限公司	严辉配偶柳明芳的弟弟柳建国持股 100%担任总经理、柳明芳的姐姐柳聪芳担任财务负责人的企业，已于 2024 年 8 月 30 日注销	网上经营预包装食品、散装食品、南北干货、土特产、日用百货、电子商务计算机软硬件、电子原器件、数码产品、通讯产品、五金化工，汽车零配件、机械及材料、皮具箱包、床上用品、钟表、珠宝、玉器*（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）	已注销
34	艾必信（杭州）财务咨询有限责任公司	王景持股 100%并担任执行董事兼总经理的企业，已于 2022 年 10 月 11 日注销	许可项目：代理记账（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，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：工商登记代理代办；商务代理代办服务；财务咨询；税务服务；商标代理（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	已注销
35	灌南县新安镇王应国道路运输服务部	王景父亲王应国持股 100%并担任负责人的企业，已于 2023 年 11 月 3 日注销	道路普通货物运输服务（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）。	已注销
36	灌南县聚盛家庭农场	王景父亲王应国持股 100%的企业，已于 2025 年 2 月 21 日注销	许可项目：水产养殖（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，具体经营项目以审批结果为准） 一般项目：谷物种植；蔬菜种植；花卉种植；园艺产品种植（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	已注销
37	杭州侨宏机械配件有限公司	倪海峰持股 46.67%并担任执行董事兼总经理的企业，已于 2025 年 6 月 17 日注销	生产：机械配件	已注销
38	浙江子铭精密机械有限公司	倪海峰持股 20%并担任监事、倪海峰姐姐倪郑红持股 80%并担任执行董事监经理的企业	一般项目：金属成形机床制造；数控机床制造；汽车零部件及配件制造；金属成形机床销售；数控机床销售；汽车零配件批发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	不存在相同或相似业务

序　号	关联方名称	关联关系	经营范围	业务情况
39	杭州力凯机械制造有限公司	倪海峰持股 75%并担任执行董事监经理的企业	制造、加工：五金机械配件，汽车配件，经销：金属材料、生铁	不存在相同或相似业务，已歇业
40	杭州恒坚机械有限公司	戴建福持股 67.50%并担任执行董事兼总经理的企业	制造、加工、销售、修理：机械零配件	不存在相同或相似业务

公司关联法人中杭州新佳驰自动化机械有限公司、杭州萧山佳驰拖链厂存在与公司主营业务相似的情况，截至本回复出具日，杭州新佳驰自动化机械有限公司已注销。公司与前述关联法人在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面相互独立；公司与前述关联法人销售渠道、主要客户及供应商不存在重叠情况；除报告期初公司向前述关联法人少量采购小车等配件的情况，公司及其控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员与前述关联法人及其股东不存在其他资金或业务往来。

综上，公司关联法人中存在经营相似业务的情形，但不存在让渡商业机会等利益输送的情形。

（五）说明收购后云顶精密收入下滑但净利润增长的原因及合理性，与评估时定价基础是否存在较大差异，收购作价是否公允，是否损害发行人利益，是否构成实控人资金占用；是否追溯调整报表金额，是否恢复合并前标的资产留存收益

1. 云顶精密经营情况

单位：万元

期　间	总资产	净资产	营业收入	净利润
2025 年度	1,535.23	1,412.79	291.60	58.31
2024 年度	1,526.76	1,354.48	527.81	123.64
2023 年度	1,761.71	1,229.48	876.44	71.44
2022 年度	2,608.46	1,154.78	1,397.29	-215.43

收购前，云顶精密负责吉宝股份相关产品的油漆喷涂生产作业。2022 年，吉宝股份基于智能集中水处理数字工厂项目建设新购喷涂生产线，由此逐步降低对云顶精密的喷涂业务采购，由此 2022 年度云顶精密收入减少导致当年度亏损，随后云顶精密不再开展喷涂业务。云顶精密原名杭州萧山佳吉机械配件厂，成立于 2000 年 9 月，“佳吉”这一品牌在行业内较为知名，因此云顶精密较早进入

个别客户供应商名录且延续至今，此类客户供应商名录更换程序较为繁琐，因此在收购后云顶精密转型为销售公司，向客户销售吉宝股份相关产品，随着厂房退租后租赁费用下降、前期应收款项收回相应坏账减少，云顶精密净利润由亏转盈。

综上，云顶精密收购后收入下滑但净利润增长系其业务定位转变所致，具有合理性。

2. 与评估时定价基础是否存在较大差异，收购作价是否公允，是否损害发行人利益，是否构成实控人资金占用

收购云顶精密以资产基础法评估结果作为定价依据，其具体评估情况详见本回复“问题一、子公司收购相关情况及商誉减值计提充分性”之“（二）说明公司收购定价依据，标的资产是否分别经审计、评估，中介机构是否已完成证券服务业务备案；说明标的资产具体评估方法，相关参数的选择依据及合理性，结合相关情形说明收购作价公允性”之“1.说明标的资产具体评估方法，相关参数的选择依据及合理性，结合相关情形说明收购作价公允性”之“（2）云顶精密评估情况”。收购评估基准日云顶精密净资产账面价值为1,122.26万元，经评估后流动资产、固定资产增值共95.40万元，评估后净资产账面价值为1,217.66万元，增值率为8.50%。收购云顶精密后，2023年末、2024年末及2025年末，云顶精密的净资产分别为1,229.48万元、1,354.48万元和1,412.79万元，与评估时定价基础不存在较大差异。

综上，收购云顶精密以资产基础法评估价值作为定价依据具有公允性，不存在损害公司利益的情形，不构成实控人资金占用。

3. 是否追溯调整报表金额，是否恢复合并前标的资产留存收益

《企业会计准则第33号——合并财务报表（2014）》第三十二条规定母公司在报告期内因同一控制下企业合并增加的子公司以及业务，编制合并资产负债表时，应当调整合并资产负债表的期初数，同时应当对比较报表的相关项目进行调整，视同合并后的报告主体自最终控制方开始控制时点起一直存在；《企业会计准则第33号——合并财务报表（2014）》应用指南及相关解释规定：对于被合并方在企业合并前实现的留存收益（盈余公积和未分配利润之和）中归属于合并方的部分，应当按照合并方的资本公积（资本溢价或股本溢价）的贷方余额为限，将被合并方在企业合并前实现的留存收益中归属于合并方的部分自“资本公积”转入“盈余公积”和“未分配利润”。

公司基于上述准则在2022年合并报表追溯调整报表金额，并恢复合并前标的资产留存收益，影响如下：

单位：元

项　目	期初追溯调整前	其他调整	期初追溯调整后
资本公积		8,000,000.00	8,000,000.00
盈余公积	7,542,019.29	923,936.84	8,465,956.13
未分配利润	68,355,837.36	5,102,385.51	73,458,222.87

（六）说明收购前佳飞链条是否实际投入生产经营，收购目的是否仅为获取房产，是否构成业务合并，按同一控制下合并处理是否符合企业会计准则规定；说明三笔收购相关标的计税基础的变化情况，是否按特殊税务处理申报，是否存在待缴税款

1. 说明收购前佳飞链条是否实际投入生产经营，收购目的是否仅为获取房产

收购前佳飞链条未实际开展生产经营，其建成后的厂房长期租赁给吉宝股份，且为吉宝股份核心生产经营场所。公司收购佳飞链条，一方面可获取该房产资产，将核心经营场所纳入合并报表；另一方面，因佳飞链条与公司经营范围存在重叠，本次收购亦系解决同业竞争的考量。

2. 是否构成业务合并，按同一控制下合并处理是否符合企业会计准则规定

《企业会计准则解释第13号》（二）构成业务的判断条件规定：“合并方在合并中取得的组合应当至少同时具有一项投入和一项实质性加工处理过程，且二者相结合对产出能力有显著贡献，该组合才构成业务。合并方在合并中取得的组合是否有实际产出并不是判断其构成业务的必要条件。企业在判断组合是否构成业务时，应当从市场参与者角度考虑可以将其作为业务进行管理和经营，而不是根据合并方的管理意图或被合并方的经营历史来判断”。

2017年，佳飞链条“年产一万吨高强度链条及链条锁具”工程通过竣工验收，并开展租赁业务，将相关厂房土地租赁给吉宝股份，同时聘任罗湘仪、沈江湧作为佳飞链条公司的管理人员。但未通过佳飞链条投入设备、人员等投入产出所必须的生产要素，收购前佳飞链条未实际投入生产经营，收购目的为获取房产，因此该收购事项不构成业务合并，按同一控制下合并处理不符合企业会计准则规定。公司于2025年11月6日召开第二届董事会第二次会议，审议通过了《关于

公司前期会计差错更正的议案》，公司收购杭州佳飞链条有限公司不构成业务，错误适用企业合并准则，按照资产认购处理，进行了会计差错更正，具体影响如下：

项　目	2022 年 12 月 31 日 /2022 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度
固定资产	1,582,983.51	1,470,582.31	1,358,181.11
无形资产	1,208,865.86	1,179,794.94	1,150,724.02
资本公积	2,564,500.00	2,564,500.00	2,564,500.00
盈余公积	-55,635.52	-55,635.52	-55,635.52
未分配利润	282,984.89	141,512.77	40.65
营业成本	389,988.93	112,401.20	112,401.20
税金及附加	-7,786.55		
销售费用	2,770.30		
管理费用	-169,477.18	29,070.92	29,070.92
研发费用	4,848.02		
财务费用	-749,978.74		
其他收益	-7,430.01		
信用减值损失	-17.44		

3. 说明三笔收购相关标的计税基础的变化情况，是否按特殊税务处理申报，是否存在待缴税款

《关于企业重组业务企业所得税处理若干问题的通知》（财税〔2009〕59 号）四(三)、企业股权收购、资产收购重组交易，相关交易应按以下规定处理：被收购方应确认股权、资产转让所得或损失；收购方取得股权或资产的计税基础应以公允价值为基础确定；被收购企业的相关所得税事项原则上保持不变。前文之六(二)股权收购，收购企业购买的股权不低于被收购企业全部股权的 75%，且收购企业在该股权收购发生时的股权支付金额不低于其交易支付总额的 80%，可以选择按特殊性税务处理规定处理；(三)资产收购，受让企业收购的资产不低于转让企业全部资产的 75%，且受让企业在该资产收购发生时的股权支付金额不低于其交易支付总额的 85%，可以选择按特殊性税务处理规定处理。

（1）收购佳飞链条

2022 年，公司以现金 5,564,518.87 元收购沈江湧和罗湘仪合计持有的佳飞链条 100%股权。根据北京国融兴华资产评估有限责任公司出具的《杭州吉宝传动设备有限公司拟股权收购涉及的杭州佳飞链条有限公司股东全部权益价值项目资产评估报告》（国融兴华评报字〔2022〕第 020196 号），佳飞链条净资产评估价值为 5,564,518.87 元。2022 年 12 月，沈江湧和罗湘仪以 5,564,500 元作为受让股权价格，300 万元为股权转让成本已申报缴纳个人所得税合计 512,621.78 元。

（2）收购云顶精密

2022 年，公司以现金 12,176,610.02 元收购沈江湧持有的云顶精密 100%股权。根据坤元资产评估有限公司出具的《浙江吉宝智能装备股份有限公司拟收购股权涉及的杭州云顶精密制造有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2022〕810 号），云顶精密净资产评估价值为 12,176,610.02 元。2022 年 12 月，沈江湧以 12,176,610.02 元作为受让股权价格，800 万元为股权转让成本，已申报缴纳个人所得税合计 834,713.17 元。

（3）收购侨宏机械

2023 年，公司以现金 8,820 万元收购侨宏机械 70%的股权，其中，倪海峰转让的侨宏机械 580 万元注册资本（占侨宏机械注册资本的 29%）的交易对价为 3,654 万元；戴建福转让的侨宏机械 700 万元注册资本（占侨宏机械注册资本 35%）的交易对价为 4,410 万元；孙娟英转让侨宏机械 120 万元注册资本（占侨宏机械注册资本 6%）的交易对价为 756 万元。根据坤元资产评估有限公司出具的侨宏机械收购评估报告，以 2022 年 12 月 31 日为基准日，侨宏机械 100%股份的评估值为 12,665.60 万元。经各方协商认定，侨宏机械 100%股份的交易总价格为 12,600 万元。2023 年 5 月，倪海峰、戴建福、孙娟英分别以 3,654 万元、4,410 万元、756 万元作为受让股权价格，以 580 万元、700 万元、120 万元为股权转让成本，已申报缴纳个人所得税 6,146,173.00 元、7,417,795.00 元、1,271,622.00 元

上述三笔收购收购方均为现金支付，不适用特殊税务处理申报，收购涉及的个人所得税均已缴纳，不存在待缴税款。

（七）结合前述情况说明收购前相关业务是否满足发行上市条件，是否存在

拼凑业绩的情形

吉宝股份自 2013 年成立以来，持续经营、主营业务稳定。吉宝股份聚焦机床辅助机械装备、机床功能部件的研发、生产和销售，最近 24 个月内主营业务未发生变化；另外，最近 24 个月内吉宝股份实际控制人未发生变化，吉宝股份董事、高级管理人员未发生重大不利变化。假设仅以吉宝股份单体申报北交所，其财务数据等情况与北交所上市条件对比情况如下：

1. 具有持续经营能力

吉宝股份 2023 年度、2024 年度和 2025 年度营业收入分别为 28,580.00 万元、27,520.91 万元和 28,638.95 万元，实现净利润分别为 4,907.88 万元、3,502.62 万元和 3,816.27 万元，扣除非经常性损益后净利润分别为 4,557.40 万元、3,362.46 万元和 3,339.44 万元。

2. 最近一年期末净资产不低于 5,000 万元

截至 2025 年 12 月 31 日，吉宝股份净资产为 37,517.01 万元，不低于 5,000 万元，符合《上市规则》2.1.2 条第（三）项规定。

3. 公开发行后，公司股本总额不少于 3,000 万元

本次发行前，公司总股本为 3,870.00 万股，本次拟公开发行的股份数量不超过 1,290.00 万股（含本数，不含超额配售选择权），发行后股本不超过 5,160.00 万股，每股面值为人民币 1 元。本次公开发行后，公司股本总额不少于 3,000 万元，符合《上市规则》2.1.2 条第（五）项规定。

4. 市值及财务指标符合北交所规定的标准

根据可比公司的估值水平及公司最近市值情况，公司预计市值不低于 2 亿元；吉宝股份 2024 年净利润、2025 年净利润（扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者净利润孰低计量）分别为 3,362.46 万元、3,339.44 万元，最近两年净利润均不低于 1,500 万元；加权平均净资产收益率（扣除非经常性损益前后归属于母公司股东的净利润孰低计算）分别为 11.31%、9.46%，最近两年加权平均净资产收益率平均不低于 8%。综上，公司市值及财务指标符合《上市规则》2.1.3 条第（一）项规定的市值及财务指标和第 2.1.2 条第（七）项的规定。

5. 创新性及北交所定位要求

（1）吉宝股份最近三年研发投入合计占营业收入比例为 4.69%，最近三年平均研发投入金额为 1,325.70 万元。吉宝股份最近一年末研发人员 61 人，占员

工总数的比例 13.56%。吉宝股份符合北交所创新性量化指标要求；

（2）吉宝股份核心技术均已运用至生产经营，相关核心技术均已获得专利。截至 2026 年 3 月末，吉宝股份已取得授权专利共 122 项，其中发明专利共 45 项。吉宝股份是高新技术企业、专精特新“小巨人”企业，吉宝股份获得了一定的创新认可；

（3）吉宝股份与多家国内优质客户建立了长期稳定的合作关系，产品获得了众多客户的认可；

（4）吉宝股份主要从事机床辅助机械装备及机床功能部件的研发、生产和销售，主要产品和服务为排屑装置、过滤系统、拖链、精密钣焊件、铸件及机床加工废物（液）整体解决方案，主营业务及主要产品属于国家产业政策鼓励的领域；

（5）公司不属于业绩增长主要依靠非创新因素驱动、主营业务地域集中、市场空间狭小且缺乏拓展能力、下游应用领域需求持续萎缩、特定行业领域企业等情形；

综上，剔除吉宝股份收购相关业务的影响，吉宝股份仍可以满足发行上市条件，不存在拼凑业绩的情形。

（八）说明收购价款的实际支付情况，实控人及少数股东是否利用相关资金构建体外循环，说明实控人、少数股东前五大资金流出交易的具体情况，购买理财产品相关底层资产情况

1. 收购价款的实际支付情况

（1）收购佳飞链条、云顶精密

公司收购佳飞链条根据评估价值作为定价依据，佳飞链条 100%股权作价 556.45 万元。按照所持股权比例，沈江湧所得资金总额为 472.98 万元，罗湘仪所得资金总额为 83.47 万元。以上款项支付情况如下：

支付日期	支付金额（元）	支付对象
2022.12.21	225,000.00	罗湘仪
2022.12.21	1,275,000.00	沈江湧
2023.2.1	609,700.00	罗湘仪
2023.2.1	3,454,800.00	沈江湧

公司收购云顶精密根据评估价值作为定价依据，云顶精密 100%股权作价

1,217.66 万元，以上款项支付情况如下：

支付日期	支付金额（元）	支付对象
2022.12.21	3,500,000.00	沈江湧
2023.2.23	8,676,600.00	沈江湧

综上，收购佳飞链条、云顶精密股权相关款项已按照约定全部支付完毕。

（2）收购侨宏机械

2023 年 5 月，吉宝股份与侨宏机械签署《浙江吉宝智能装备股份有限公司与倪海峰、戴建福、孙娟英关于浙江侨宏机械制造有限公司之股权收购协议》（以下简称《收购协议》），约定吉宝股份以现金作为对价收购侨宏机械 70%的股权。根据《收购协议》，侨宏机械 70%的股权的转让价格依据根据侨宏机械收购评估报告，以 2022 年 12 月 31 日为基准日，侨宏机械 100%股份的评估值为 12,665.60 万元。经各方协商认定，侨宏机械 100%股份的交易总价格为 12,600 万元，本次收购的交易价格为 8,820.00 万元。其中，倪海峰拟转让的侨宏机械 580 万元注册资本（占侨宏机械注册资本的 29%）的交易对价为 3,654.00 万元；戴建福拟转让的侨宏机械 700 万元注册资本（占侨宏机械注册资本 35%）的交易对价为 4,410.00 万元；孙娟英拟转让侨宏机械 120 万元注册资本（占侨宏机械注册资本 6%）的交易对价为 756.00 万元。本次交易现金支付的具体情况如下：

支付日期	支付金额（元）	支付对象
2023.5.26	3,780,000.00	孙娟英
2023.5.26	22,050,000.00	戴建福
2023.5.26	18,270,000.00	倪海峰
2023.6.2	18,270,000.00	倪海峰
2023.6.2	22,050,000.00	戴建福
2023.6.2	3,780,000.00	孙娟英

综上，本次收购对价款项已按照《收购协议》约定全部支付完毕。

2. 实控人、少数股东前五大资金流出交易的具体情况，购买理财产品相关底层资产情况

前述收购事项当事方收取股权转让款后，其所得资金处置情况如下：

（1）沈江湧

收购云顶精密、佳飞链条股权交易中沈江湧所得款项总计 1,690.64 万元，

其资金主要去处如下所示：

序　号	资金去处	资金规模（万元）	依据及说明
1	购买银行理财产品、基金产品及资产管理计划	1,367.12	资产证明，固收类公募基金为主
2	银行储蓄	235.46	银行账户资产证明
3	缴纳个人所得税	127.04	完税证明
合　计		1,729.62	

沈江湧所得资金主要通过银行端口购买其公开发行销售的理财产品、资产管理计划，截至 2026 年 2 月 26 日，理财产品投资的具体情况如下：

类　别	产品名称	产品类型	产品风险等级	底层资产情况
理财产品	半年鑫最短持有期 2 号 A	公募开放式固定收益	R2 较低风险	固定收益类资产（符合监管要求的标准化债权类资产）≥80% 权益类资产（上市银行优先股）≤20%
	月月鑫稳利 9 号 A	公募开放式固定收益	R2 较低风险	固定收益类资产（符合监管要求的标准化债权类资产）≥80% 权益类资产（上市银行优先股）≤20%
	（安享+）安盈象固收稳利十四个月封闭 134 号 E AF247683E	公募封闭式固定收益	R2 较低风险	债权类资产 80%-100% 商品及金融衍生品类资产 0%-20%
	平安理财天天成长 3 号 70 期现金管理类理财产品	公募开放式固定收益	R1 低风险	存款、债券等债权类资产占组合总资产的比例不低于 80%
	招银理财-招赢天天鑫	公募开放式固定收益	R1 低风险	固定收益类资产不低于 80%
	（安心+）安盈象固收稳益日开 188 号 E AF252548E	公募开放式固定收益	R1 低风险	债权类资产投资比例为 100%
	（闲钱+）安盈象固收稳益封闭式 324 号 A（3 个月）AF252148A	公募开放式固定收益	R1 低风险	债权类资产投资比例为 100%
资产管理计划	东方红丰泰稳嘉 7 号集合资产管理计划（OW8219）	固定收益类	-	-

此外，沈江湧通过普发宝、活钱宝购入少量的货币市场基金产品，相关产品在保持本金低风险前提下，力求实现高流动性和高于业绩比较基准的收益，主要底层产品包括：（1）现金；（2）期限在 1 年以内（含 1 年）的银行存款、债券回购、中央银行票据、同业存单；（3）剩余期限在 397 天以内（含 397 天）的

债券、非金融企业债务融资工具、资产支持证券；（4）中国证监会、中国人民银行认可的其它具有良好流动性的货币市场工具。

综上，沈江湧收购云顶精密、佳飞链条股权交易中所得资金主要用于投资固定收益类公募理财产品，相关资金使用不存在违反法律法规的情形。

（2）罗湘仪

收购云顶精密、佳飞链条股权交易中罗湘仪所得款项总计 83.47 万元，其资金主要去处如下所示：

序　号	资金去处	资金规模（万元）	依据及说明
1	购买银行大额存单	86.50	银行存单
2	缴纳个人所得税	7.69	完税证明
合　计		94.19	

（3）倪海峰

收购侨宏机械股权交易中倪海峰所得款项总计 3,654.00 万元，其资金主要去处如下所示：

序　号	资金去处	资金规模（万元）	依据及说明
1	银行储蓄	1,637.33	银行账户存储记录
2	购买房屋	913.46	银行转账记录
3	缴纳个人所得税	614.62	完税证明
4	股票理财	244.88	股票账户资产证明
合　计		3,410.29	

（4）戴建福

收购侨宏机械股权交易中戴建福所得款项总计 4,410.00 万元，其资金主要去处如下所示：

序　号	资金去处	资金规模（万元）	依据及说明
1	银行储蓄	2,042.98	银行账户存储记录
2	缴纳个人所得税	741.78	完税证明
3	购买商铺款项	733.00	转账记录及不动产权证书
4	家庭婚礼及汽车消费	200.00	转账记录及当事人说明
5	保险理财	65.11	保险购买记录

序　号	资金去处	资金规模（万元）	依据及说明
合　计		3,782.87	经与戴建福及其配偶孙红英确认，其剩余款项主要用于近三年的日常生活及个体店面经营

（5）孙娟英

收购侨宏机械股权交易中孙娟英所得款项总计 756.00 万元，其资金主要去处如下所示：

序　号	资金去处	资金规模（万元）	依据及说明
1	归还个人借款	314.32	转账记录及还款人账户储蓄记录
2	缴纳个人所得税	127.16	完税证明
3	银行储蓄	558.13	银行账户存储记录
合　计		999.61	

3. 实控人及少数股东是否利用相关资金构建体外循环

公司已建立并有效执行《采购事务管理制度》《财务管理制度》《销售与收款管理制度》《防范控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用管理制度》《关联交易管理制度》《内部审计制度》及《独立董事工作制度》等内控制度，通过规范采购与销售流程业务、强化资金收支与会计核算管理、严格关联方识别及关联交易审批、严控控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用、强化内部审计与独立董事监督等措施，对资金流转、交易真实性、定价公允性及资金使用合规性实施流程管控。

综上，公司收购佳飞链条、云顶精密、侨宏机械所支付给被收购主体原股东的相关款项具有合法合规的明确用途，不存在与公司客户、供应商等异常资金往来，不存在利用相关资金构建体外循环的情形。

（九）说明侨宏机械收益法评估收入及利润情况，与评估时点已实现收入及在手订单的匹配性，是否高估标的资产定价；结合所收购企业行业环境、经营基本面收购前后的变化情况，减值测试中相关参数及增长率设置与收购评估时的差异情况，说明相关参数估计是否合理，预测的增长率是否审慎，商誉减值是否充分计提，逐年计提减值的原因及合理性，是否利用商誉调节业绩，结合期后业绩及在手订单说明是否存在进一步减值的风险；说明确认无形资产具体构成、评估方法及具体假设，折现率、收入分成率和收益年限的合理性，结合商誉确认金额说明合并日是否存在应确认未确认的可辨认无形资产

1. 侨宏机械收益法评估收入及利润情况，与评估时点已实现收入及在手订单的匹配性，是否高估标的资产定价

根据侨宏机械收购评估报告，侨宏机械收益法评估收入及利润情况如下：

单位：万元

项目/年份	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
营业收入	9,896.72	9,991.37	10,262.61	10,448.86	10,543.85	10,543.85
其中：光伏行业	5,092.12	5,193.96	5,349.78	5,456.78	5,511.35	5,511.35
营业利润	1,703.23	1,628.16	1,625.89	1,596.59	1,600.88	1,600.88
净利润	1,512.26	1,449.44	1,449.45	1,426.07	1,430.77	1,430.77

收购评估的基准日为 2022 年 12 月 31 日，上述评估的收入是基于评估时点取得的历史数据以及在手订单预测形成，历史数据和在手订单情况如下所述：

（1） 收购前侨宏机械收入和业绩实现、市场行情等情况

收购前，侨宏机械历史分行业销售收入构成如下：

单位：万元

类　别	2022 年度	2021 年度	销售增长率
光伏设备行业	5,016.87	1,772.77	183.00%
数控机床行业	3,703.01	3,597.41	2.94%
半导体设备行业	1,255.36	1,919.80	-34.61%
合　计	9,975.24	7,289.98	36.83%

由上表可见，侨宏机械 2022 年营业收入增长 36.83%，主要系侨宏机械下游光伏设备行业发展较快，侨宏机械相关光伏设备行业零部件销售大幅增长所致。侨宏机械 2022 年数控机床行业零部件销售基本与 2021 年保持稳定，半导体设备行业零部件销售有一定幅度下降。从收入结构分析，侨宏机械光伏设备行业零部件占比从 24.32%提升至 50.29%，数控机床行业和半导体设备行业零部件销售占比均有所下降。

（2）在手订单情况

侨宏机械光伏设备行业零部件收入主要来源于天通日进精密技术有限公司。根据 2023 年 1-3 月已实现收入 1,128.50 万元（未经审计）和尚未执行完毕的合同 949.64 万元，截至 2022 年 12 月 31 日，侨宏机械对天通日进精密技术有限公司的在手订单金额为 2,078.14 万元。基于已实现收入及存量合同情况，预计该

业务销售具备持续性，因此 2023 年度光伏设备行业营业收入参照 2022 年全年相关数据进行预测。

半导体及数控机床行业方面，截至 2022 年 12 月 31 日，侨宏机械对应在手订单金额为 1,873.65 万元，其中尚未执行完毕的合同约 1,100.00 万元，2023 年 1-3 月已实现收入 773.65 万元（未经审计）。与上期相比，半导体行业收入有所下降，数控机床行业因客户结构差异整体保持稳定，因此 2023 年度半导体及数控机床行业营业收入基于 2023 年 1-3 月已实现收入进行预测。

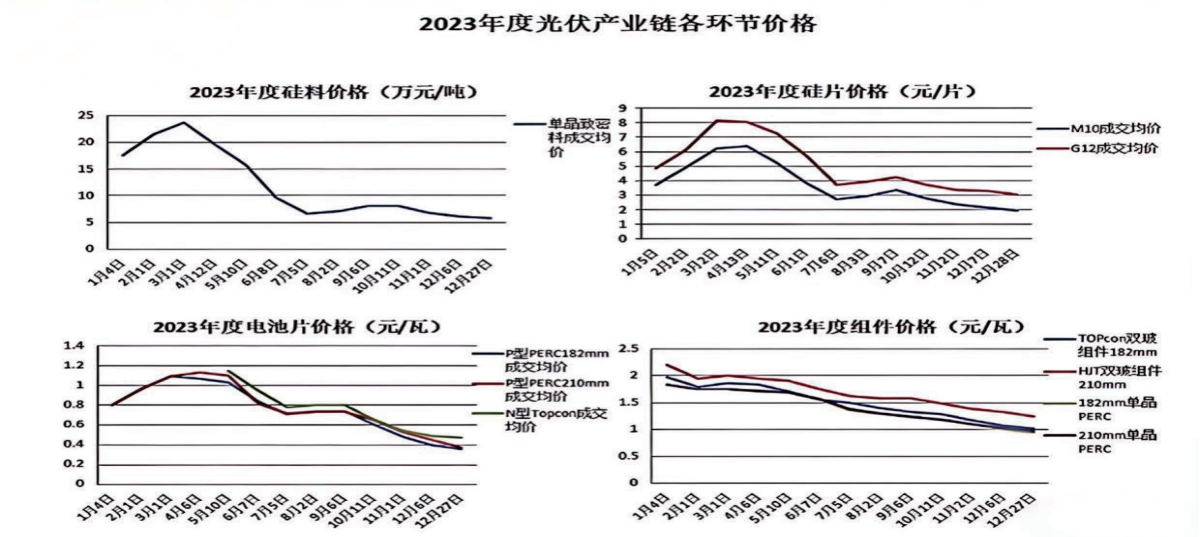
综上，基于评估时点当时取得的历史数据和在手订单数据，在收益法下不存在对于资产高估标的资产定价的情况。

2. 结合所收购企业行业环境、经营基本面收购前后的变化情况，减值测试中相关参数及增长率设置与收购评估时的差异情况，说明相关参数估计是否合理，预测的增长率是否审慎，商誉减值是否充分计提，逐年计提减值的原因及合理性，是否利用商誉调节业绩，结合期后业绩及在手订单说明是否存在进一步减值的风险

(1) 收购企业行业环境、经营基本面收购前后的变化情况

侨宏机械属于通用设备制造行业，主要生产铸件等机床功能部件。收购前后其所属行业环境未出现重大变化，但是其下游客户光伏行业产生重大变化，导致其经营基本面发生变化。

2022 至 2023 年光伏组件价格呈现出先高位震荡后持续大幅下行的特征，2022 年以高位稳定为主，年末开始松动，2023 年 1-4 月呈现震荡下行，5 月-8 月加速下跌，9-12 月断崖式下降。



数据来源：硅业分会、InfoLink、21 世纪经济报道整理

(2) 减值测试中相关参数及增长率设置与收购评估时的差异情况

单位：万元

项　目	2022 年末第一次评估	2023 年末第二次评估
折现率（税后口径）	10.99%	10.20%
增长率	-0.79%-2.71%	1.04%-2.69%
预测 2023 年收入	9,896.72	
预测 2023 年息税前利润	1,703.23	
预测 2024 年收入	9,991.37	7,751.17
预测 2024 年息税前利润	1,628.16	1,181.97
预测 2025 年收入	10,262.61	7,951.67
预测 2025 年息税前利润	1,625.89	1,180.52
预测 2026 年收入	10,448.86	8,165.58
预测 2026 年息税前利润	1,596.59	1,213.24
预测 2027 年收入	10,543.85	8,333.66
预测 2027 年息税前利润	1,600.88	1,245.75
预测 2028 年收入	10,543.85	8,420.03
预测 2028 年息税前利润	1,600.88	1,304.92

注：2022 年末第一次评估是指收购时对侨宏机械所作的资产评估，由坤元资产评估有限公司出具了《浙江吉宝智能装备股份有限公司拟收购股权涉及的浙江侨宏机械制造有限公司股东全部权益价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2023〕441 号）；2023 年末第二次评估是指由于侨宏机械业绩未达预期，公司对商誉进行评估，由坤元资产评估有限公司出具了《浙江吉宝智能装备股份有限公司拟对收购浙江侨宏机械制造有限公司股权形成的商誉进行减值测试涉及的相关资产组价值评估项目资产评估报告》（坤元评报〔2024〕700 号）

如上所示，前后两次评估均主要采用了收益法评估，影响收益法评估价值的关键参数一是折现率，二是未来年度收益的预测。财务预测是基于企业当前的经营状况及所面临的内外部环境对未来一段期间内的经营结果进行的预测。由于受到各种条件的限制，财务预测的结果合理性不能以准确与否来进行衡量，而是需要分析预测与实际的偏差大小以及出现偏差的原因

(3) 说明相关参数估计是否合理，预测的增长率是否审慎，商誉减值是否充分计提

前后两次评估计算的折现率差异较小，存在差异的主要原因是受到市场整体情况变化、贷款市场报价利率变动和可比公司资本结构变动等因素综合影响。

1) 预测收入和息税前利润的差异

项　目	评估预测值	实际值	差额
2023 年侨宏机械营业收入	9,896.72	8,691.24	-12.18%
2023 年侨宏机械息前税后利润	1,512.26	1,681.39	11.18%

根据上表，侨宏机械 2023 年度实际收入较评估值降低 12.18%，息前税后利润数实际值高于预期，预测差异较小。

未来年度收入和息税前利润的两次评估预测差异基本在 20%左右的幅度范围内，差异原因主要是 2023 年下半年以来，侨宏机械下游应用的光伏设备行业市场行情大幅下跌。该等情况系前次评估，即 2022 年 12 月 31 日评估基准日的时点无法预测的。光伏设备的主要产品为光伏组件，光伏组件的价格走势对光伏设备的需求影响较大。根据 InfoLink 发布，2022 年全球组件出货排名前六企业分别为晶科能源、隆基绿能、天合光能、晶澳科技、阿特斯和东方日升，其 2023 年全球组件出货排名分别为 1、2、2（并列第 2）、4、5、8，仍为全球主要组件出货企业，上述企业 2021 年至 2023 年组件销售价格情况如下：

单位：万元/MW

序　号	名　称	2023 年	2022 年	2021 年
1	隆基绿能	140.59	175.51	152.42
2	晶科能源	145.67	180.00	169.40
3	天合光能	140.28	180.23	163.14
4	晶澳科技	147.10	184.61	163.94
5	阿特斯	137.78	205.81	177.79
6	东方日升	148.48	173.82	149.59

如上表所列，2022 年，光伏组件价格较 2021 年大幅上升，2023 年，光伏组件价格较 2022 年大幅下降，因此，资产评估机构在前次评估的时点（2022 年 12 月 31 日）对未来收入和利润的预测具有合理性。第二次评估的时点（2023 年 12 月 31 日）对未来收入和利润的预测有所下滑，主要原因系已取得下游行业的相

关数据，以此为依据调减预测收入和利润也具有合理性。

综上所述说明相关参数估计具有合理性，预测的增长率基于收购评估时点和减值评估时点较为审慎，商誉减值充分计提。

(4) 逐年计提减值的原因及合理性，是否利用商誉调节业绩

公司商誉分为核心商誉和非核心商誉。核心商誉发生减值主要是由于光伏行业发生变化导致对未来收入和利润的预测有所下滑，公司基于此对商誉进行了减值测试并根据测试结果计提了商誉减值。非核心商誉为公司 2023 年 5 月末收购侨宏机械时，相关长期资产发生评估增值金额 13,836,003.27 元，同时按照 15%的税率确认递延所得税负债 2,075,400.49 元。2023 年对于该部分递延所得税负债的转回，公司计提相应持股比例部分的商誉减值准备 110,675.99 元。2024 年及 2025 年，分别计提相应持股比例部分的商誉减值准备 189,730.28 元、195,487.27 元。

因此逐年计提减值主要是由于长期资产发生评估增值金额确认的递延所得税负债的转回导致，不存在利用商誉调节业绩的情况。

如上，公司在 2023 年末发现减值迹象（光伏行业发生重大变化）即执行第二次评估，并根据资产评估结果计提大额商誉减值；后续各期末计提商誉减值的原因符合企业会计准则的规定，具有合理性。公司在新三板挂牌申请前和北交所上市申请前分别按照规定足额计提商誉减值，减少了申报期报表的净利润水平，如实反映了公司的业绩水平。

(5) 结合期后业绩及在手订单说明是否存在进一步减值的风险

2025 年度，侨宏机械营业收入金额为 10,340.99 万元，净利润 1,454.58 万元，2026 年 3 月末铸件产品在手订单约 4,853.06 万元，较上期大幅增加，不存在进一步减值风险。

3. 说明确认无形资产具体构成、评估方法及具体假设，折现率、收入分成率和收益年限的合理性，结合商誉确认金额说明合并日是否存在应确认未确认的可辨认无形资产

（1） 无形资产具体构成

构　成	账面原值	评估增值	评估价值
土地使用权	7,100,969.16	1,406,630.84	8,507,600.00

专利权		6,323,700.00	6,323,700.00

（2） 无形资产评估方法及具体假设，折现率、收入分成率和收益年限的合理性

构　成	评估方法	具体假设	折现率	收入分成率	收益年限
土地使用权	市场法	公开市场假设、交易假设、替代假设、市场有效性假设、可比性假设	不适用	不适用	不适用
专利权	收益法	持续经营假设、外部环境稳定假设、法律法规与政策稳定假设、管理层稳定与合规假设、不可抗力假设等	14.37%	0.53%-2.64%	5年，评估基准日起至2027年底为止

1）合理性分析

①评估方法的合理性

土地使用权使用市场法进行评估，主要是由于其所在地基准地价多年未进行更新，工业用地基准地价及其修正体系已不能准确反应目前的土地市场情况，故本次评估不宜采用基准地价系数修正法；委估宗地类似的租赁市场不活跃，收益情况难以获取故本次评估也不宜采用收益还原法；评估师考虑到委估宗地是已开发建设的工业熟地，同类地段相似土地市场交易较活跃，故本次采用市场法进行评估。

铸件生产技术使用收益法进行评估，主要是由于成本法是把现行条件下重新形成或取得被评估资产在全新状况下所需承担的全部成本(包括机会成本)、费用等作为重置价值，然后估测被评估资产业已存在的各种贬值因素，并将其从重置价值中予以扣除而得到被评估资产价值的评估方法。对无形资产而言，由于其投入与产出具有弱对应性，有时投入较低而带来的收益却很大。相反，有时投入很高，但带来的收益却不高。因此成本法一般很少在无形资产的评估中使用；市场法是指利用市场上同类或类似资产的近期交易价格，经直接比较或类比分析以估测资产价值的评估方法。其采用替代原则，要求充分利用类似资产成交的价格信息，并以此为基础判断和估测被评估资产的价值。对无形资产而言，由于其单一

性，能作参照物比较的同类资产少有存在。从国内无形资产交易情况看，交易案例较少，因而很难获得可用以比照的数个近期类似的交易案例，市场法评估赖以使用的条件受到限制，故目前一般也很少采用市场法评估无形资产；收益法是通过估算被评估资产未来预期收益的现值来判断资产价值的评估方法。对无形资产而言，其之所以有价值，是因为资产所有者能够通过销售使用无形资产进行生产的产品从而带来收益。因而在我国目前市场情况下，收益法是评估无形资产较合适的方法。

②折现率、收入分成率和收益年限的合理性

A 土地使用权

土地使用权使用市场法，不存在折现率、收入分成率和收益年限。评估师根据替代原则，将待估土地与在较近时期内已经发生交易的类似土地交易实例进行对照比较，并依据后者已知的价格，参照该土地的交易情况、期日、区域、个别因素、使用年期、容积率等差别，修正得出待估土地的评估基准日地价的方法。土地使用权评估价值=不含契税的土地使用权价值×（1+契税税率）。本次评估中，选择侨宏机械附近三个样本 ABC 的比准地价分别为 329.70 元每平方、333.00 元每平方、329.700 元每平方，取平均值为 331.00 元每平方。土地使用权的面积为 24,954.00 平方，合计含税金额为 8,507,600.00 元。

B 专利权

专利权使用收益法评估，具体参数合理性如下所述

专利权作为一个无形资产组合整体考虑，无形资产组合的收益年限主要考虑专利技术的经济寿命，根据管理层的发展规划，综合考虑技术进步、产品更新换代以及公司运营、市场竞争等因素，确定专利权的经济寿命约为 5 年，具体为基准日起至 2027 年底为止。

收入分成率是将资产组合中无形资产对收入的贡献分割出来。本次评估收入分成率通过综合评价法确定，主要是通过对影响分成率的诸多因素，包括技术水平、成熟度、经济效益、市场前景、投入产出比、社会效益、产业政策吻合度、技术保密程度等因素进行评测，确定各因素对分成率取值的影响度，最终结合经验数据确定分成率。

评估中专利权分成率的取值范围是根据国际技术贸易中已被众多国家认可的提成比率范围确定的。因为随着国际技术市场的发展，提成率的大小已趋于一

个规范的数值，联合国工业发展组织对各国的技术贸易合同的提成率作了大量的调查统计，结果显示，提成率的取值范围为0.5%--10%（分成基数为销售收入），其中机械制造业的技术分成率为1.5%-3%，故本次评估技术分成率的取值范围取为1.5%-3%。同时通过对无形资产技术水平、成熟度、经济效益、市场前景、社会效益、政策吻合度、投入产出比、保密程度等多项经济指标赋予相应权重，并逐个打分综合确定收入分成率，经评测，分成率调整系数=76/100=0.76。根据待估无形资产的取值范围和调整系数，可最终得到分成率，确定待估无形资产分成率＝分成率的取值下限＋（分成率的取值上限-分成率的取值下限）×调整系数＝1.5%+（3%－1.5%）×0.76＝2.64%。考虑到随着时间的推移，现有的无形资产对于收入的贡献将趋向减弱，故分成率将会有一定的下降。从2023年开始技术分成率按收益期每年下降，直至2027年技术分成率为0.53%。

折现率是将未来收益折算为现值的比率，根据本次评估特点和收集资料的情况，评估采用加和法确定折现率。计算公式为：折现率＝无风险报酬率＋风险报酬率

a.无风险报酬率的确定

无风险报酬率一般采用评估基准日交易的长期国债品种实际收益率确定。本次评估选取 2022年12月31日国债市场上到期日距评估基准日5年的交易品种的平均到期收益率2.64%作为无风险报酬率。

b.风险报酬率的确定

风险报酬率的确定运用综合评价法，即按照技术风险、市场风险、资金风险、管理风险和政策五个风险因素量化求和确定，具体测算过程如下所示：

	权重	因素	打分说明	分值	得分（权重X分值）	技术风险率
（1）技术风险	0.2	技术转化风险	相关技术已投入运营	40	8	2.2
	0.4	技术替代风险	存在一定数量替代产品	50	20	
	0.2	技术权利风险	主要技术已取得专利证书	40	8	
	0.2	技术整合风险	整体技术已基本成熟，部分需要进一步调整	40	8	
	小计				44	
(2)市场风险	0.3	市场容量风险	市场容量一般，行业发展平稳	40	12	2.28
	0.5	市场现有竞争风险	存在若干竞争者，其中部分存在一定优势	50	25	

	0.2		市场潜在竞争风险		43	8.6	
		0.3	规模经济性	存在一定的规模经济	40	12	
		0.4	投资额及转换费用	投资额及转换费用中等	40	16	
		0.3	销售网络	产品的销售在一定程度上依赖固有销售网络	50	15	
	小计					45.6	
(3)资金风险	0.5		融资风险	项目的投资额中等	50	25	2.5
	0.5		流动资金风险	项目的流动资金中等	50	25	
	小计					50	
(4)管理风险	0.4		销售服务风险	除利用现有网点外，还需要建立一部分新销售服务网点	50	20	2.5
	0.3		质量管理风险	质量控制体系基本完善	50	15	
	0.3		技术开发风险	技术力量一般，有一定 R&D 投入	50	15	
	小计					50	
（5）政策风险	0.5		政策导向	基本符合行业政策导向	40	20	2.25
	0.5		政策限制	可能会受到政策影响	50	25	
	小计					45	
合计							11.73%

c.风险报酬率的确定

折现率＝无风险报酬率＋风险报酬率＝2.64%+11.73%＝14.37%

综上无形资产组合评估值计算如下所示

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
销售收入	9,896.72	9,991.37	10,262.61	10,448.86	10,543.85
技术分成率	2.64%	2.11%	1.58%	1.06%	0.53%
分享收益	261.27	210.82	162.15	110.76	55.88
折现率	14.37%	14.37%	14.37%	14.37%	14.37%
折现期（期中）	0.5	1.5	2.5	3.5	4.5
折现系数	0.9351	0.8176	0.7149	0.6250	0.5465
净现值	244.31	172.37	115.92	69.23	30.54
评估值(取整)	632.37				

综上，无形资产评估方法及具体假设，折现率、收入分成率和收益年限的具

有合理性。

（3） 结合商誉确认金额说明合并日是否存在应确认未确认的可辨认无形资产

1）合并日，商誉确认金额计算过程

2023 年 5 月末，侨宏机械可辨认净资产的公允价值为 6,024.10 万元，公司将其支付价款 8,820.00 万元与取得的可辨认净资产公允价值的份额 4,216.87 万元之间的差额 4,603.13 万元确认为商誉，具体过程如下

单位：元

项　目	金额
合并成本	
现金	88,200,000.00
合并成本合计	88,200,000.00
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	42,168,721.53
商誉	46,031,278.47

侨宏机械可辨认净资产的公允价值较账面金额增值部分为固定资产和无形资产，固定资产增值 6,858,570.34 元，无形资产增值 7,730,330.84 元。

2）是否存在应确认未确认的可辨认无形资产

《企业会计准则第 20 号——企业合并》规定，非同一控制下的企业合并中购买方取得的无形资产应以其在购买日的公允价值计量，且合并中确认的无形资产并不仅限于被购买方原已确认的无形资产，只要该无形资产的公允价值能够可靠计量，购买方就应在购买日将其独立于商誉确认为一项无形资产。

根据上述规定，本次收购交易中已充分辨认和合理判断侨宏机械拥有的但未在其财务报表中确认的无形资产，截至评估基准日，侨宏机械申报的账面未记录的无形资产系铸件生产技术，具体为 17 项专利权（包括 2 项发明专利和 15 项实用新型专利）侨宏机械专利账面价值为零，通过对专利进行评估，根据坤元资产评估有限公司出具的侨宏机械收购评估报告，评估值为 632.37 万元。

本次评估中，侨宏机械未对商标、特许经营权、客户关系等进行申报，侨宏机械也无商标和特许经营权。客户关系离开企业难以单独存在，无法单独为侨宏机械带来经济利益，离不开侨宏机械整个公司的专业团队与经营运作，须作为侨宏机械整个公司生产经营的有机组成要素存在，无法脱离侨宏机械整个公司而单

独发挥其价值。侨宏机械客户关系的价值难以单独体现并合理分离计量，不能够单独分离或划分并用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。因此本次交易中未将客户关系确认为可辨认无形资产。

因此合并日不存在应确认未确认的可辨认无形资产。

（十）结合前述情况说明未设置业绩补偿的合理性，是否损害发行人利益；结合收购后少数股东对生产、管理、研发、客户维护、开发的贡献，说明未全资控股的原因，少数股权的后续安排

1. 结合前述情况说明未设置业绩补偿的合理性，是否损害发行人利益

收购价格系参考收益法评估价值确定，虽然较其可辨认净资产公允价值溢价较多，但如果按资本市场常用的市场法计算，则价格位于合理区间的低位值。2022至2023年，铸件行业收购市盈率呈现明显的区间分布特征，根据铸件类型、应用领域、标的规模与盈利能力的不同，整体范围在8-25倍之间，其中主流区间为10-18倍，新能源汽车相关的精密压铸标的估值相对更高，传统通用铸件标的估值相对较低，具体如下：

2023年度长龄液压收购江阴尚驰，以3.36亿元收购江阴尚驰70%股权，标的主营精密铸件与光伏设备零部件，按2022年净利润计算为15.43倍；按三年业绩承诺期平均净利润计算为9.79倍；新强联收购圣久锻件，以9.72亿元收购圣久锻件51.15%股权，标的涉及风电铸件业务，标的估值19亿元，可比上市公司市盈率平均值为24.60倍。

综上，侨宏机械收购前一年度（2022年）的净利润为1,994.47万元，收购价格对应的评估价值为12,665.60万元，对应的市盈率为6.35倍，处于并购市场平均市盈率的低位值，这也说明了本次交易未高估该项资产的价值。

收购中设置业绩补偿的核心原因是解决信息不对称、控制估值风险、平衡交易双方利益，同时起到激励约束与投资者保护的作用。公司主营机床功能部件冷加工业务，侨宏机械则专注于机床铸件热加工领域，二者同属机床功能部件制造行业，客户具备重叠性，公司凭借对行业盈利模式、成本结构、客户合作体系的深度理解，可通过行业渠道快速验证侨宏机械经营数据的真实性，从而减少了信息不对称的风险。同时考虑侨宏机械整体规模较小，基于当时的营业收入、评估结果和行业收购数据，收购的价格也不存在明显溢价，整体估值也较低。公司基于对于机床功能部件行业的了解，认为收购评估时点侨宏机械整体营收、利润具有可持续性，且基于收购时点侨宏机械原有光伏收入以及在手订单可观，收购后

光伏行业的剧烈波动并非公司当时可以预测的情形；本期交易非全资收购，收购后原股东仍持有 30%的股份，侨宏机械原控股股东总经理倪海峰仍在侨宏机械作为经理任职，需要继续承担其经理的职责，深度参与侨宏机械日常经营管理，继续承担维护、开发原有客户、新客户的职责，虽然未在本次收购中设置业绩补偿，但侨宏机械的经营业绩为其担任经理薪酬的考核范围之一，起到了平衡交易双方利益和约束与投资者保护的作用。

综上，本次收购未设定业绩补偿具有合理性。

2. 结合收购后少数股东对生产、管理、研发、客户维护、开发的贡献，说明未全资控股的原因，少数股权的后续安排

收购前后，少数股东倪海峰均担任侨宏机械总经理，深度参与公司日常经营管理，全面负责生产运营、内部管理、技术研发及客户的维护与开发等核心工作，是侨宏机械经营发展中的关键核心人员。基于倪海峰在上述核心经营环节的重要贡献，本次收购未实施全资控股，此举既能充分发挥其在生产、管理、研发及客户运营等方面的专业能力与资源优势，保障侨宏机械经营发展的连续性与稳定性，也能有效平衡交易双方的利益，同时形成对公司经营管理的有效约束，切实实现投资者权益保护的目的。

截至本说明出具日，侨宏机械少数股权暂无后续安排。

（十一）说明收购相关资产的资金来源，申请相关贷款的金额、期限、截至报告期末未归还/续贷的情况，是否设置抵押及担保，本次募集资金是否用于偿还相关贷款及防范措施；说明来自于关联方拆入资金的占比，发行人先向沈江湧借入资金后再购买其下公司佳飞链条厂房的原因，未通过资产认购的合理性

1. 说明收购相关资产的资金来源，申请相关贷款的金额、期限、截至报告期末未归还/续贷的情况，是否设置抵押及担保

公司收购云顶精密、佳飞链条的资金均来源于公司日常经营活动形成的自有资金，并非通过银行借款支付。公司于 2022 年 12 月、2023 年 2 月分批支付股权转让款共计 17,741,128.89 元。

公司收购侨宏机械的资金的来源于银行借款，借款情况如下：

单位：万元

借款银行	借款期限	贷款金额	贷款性质	是否设置抵

	借款日	约定还款日			押及担保
中国农业银行萧山分行所前支行	2023/5/24	2024/5/23	4,500.00	信用借款	否
中国农业银行萧山分行所前支行	2023/5/29	2024/5/28	4,000.00	信用借款	否
合　计			8,500.00		

公司已于约定还款日前偿还上述短期借款共计 8,500.00 万元。截至报告期末，公司在中国农业银行萧山分行所前支行不存在借款尚未归还/续贷的情况。

收购侨宏机械的资金最终来源于银行借款，由于股权转让款金额较大，一次性集中支付会导致公司 2023 年度经营现金流承担较大压力。公司通过银行借款的形式支付股权转让款后，通过经营所得现金流用于偿还资金，具有商业合理性。截至本回复出具日公司已按期归还了上述借款。

2. 本次募集资金是否用于偿还相关贷款及防范措施

截至本说明出具日，公司已按期归还收购侨宏机械所取得的银行借款，因此本次募集资金不会用于偿还相关借款。公司本次发行股份所募集资金除补充流动资金外主要投资于衢州智能装备部件生产基地项目。本次发行股票募集资金拟使用情况如下表所列：

序号	项目名称	投资金额（万元）	备案文件编码
1	衢州智能装备部件生产基地项目	14,000.00	2409-330825-07-01-420503
2	智能制造产线升级技术项目	4,000.00	2508-330109-07-02-972123
3	补充流动资金	4,000.00	
合　计		22,000.00	

公司已经制定《浙江吉宝智能装备股份有限公司募集资金管理制度》，根据规定募集资金应当存放于董事会决定的专项账户中，专款专用。《浙江吉宝智能装备股份有限公司募集资金管理制度》对募集资金专户存储、使用、变更和责任追究进行了明确规定。公司将按照《浙江吉宝智能装备股份有限公司募集资金管理制度》来安排与使用募集资金。

3. 说明来自于关联方拆入资金的占比，发行人先向沈江湧借入资金后再购买其下公司佳飞链条厂房的原因，未通过资产认购的合理性

（1）说明来自于关联方拆入资金的占比，发行人先向沈江湧借入资金后再

购买其下公司佳飞链条厂房的原因

报告期内，佳飞链条和云顶精密存在对沈江湧的其他应付款，相关资金情况如下：

单位：元

拆借方	拆入方	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31	款项性质
沈江湧	佳飞链条		15,885,801.49	15,209,964.56	拆借款
沈江湧	吉宝股份				
沈江湧	云顶精密		7,293,755.14	8,620,408.25	拆借款
合　计			23,179,556.63	23,830,372.81	

公司收购云顶精密、佳飞链条、侨宏机械的资金不存在关联方资金，均为自有资金和银行借款。沈江湧与佳飞链条、云顶精密形成的资金拆借本金部分主要形成于 2017 年之前，由于当时经营规模相对较小，融资渠道有限，佳飞链条和云顶精密发展需要资金，由沈江湧使用自有资金进行拆借。

2022 年度，佳飞链条应付沈江湧款项增加 675,836.93 元为计提的借款利息。2022 年度，云顶精密应付沈江湧款项减少 1,326,653.11 元为偿还本金 1,646,700.00 元以及计提借款利息 320,046.89 元。公司已于 2023 年底前清理前述资金拆借事项。

（2）公司采取现金收购佳飞链条，未通过资产认购的合理性

1）资产认购将进一步增加实际控制人的持股比例，当时公司拟引入外部投资者，为公司发展筹集资金并降低实际控制人持股比例，优化股权结构及公司治理，资产认购方式与公司发展规划的初衷相悖。2022 年 12 月，员工持股平台杭州吉勇完成对公司增资，参考此次增资定价为 2.90 元/股，则佳飞链条 100%股权作价为 556.45 万元可认购公司约 191.88 万股股份，其中沈江湧可以资产认购 163.10 万股、罗湘仪可以资产认购 28.78 万股。假设以资产认购佳飞链条，则公司股本结构变动如下：

股东姓名/名称	资产认购前		资产认购后	
	持股数量（万股）	持股比例	持股数量（万股）	持股比例
沈江湧	2,970.00	83.90%	3,133.10	83.96%
杭州吉勇	370.00	10.45%	370.00	9.91%
陈群	200.00	5.65%	200.00	5.36%

股东姓名/名称	资产认购前		资产认购后	
	持股数量（万股）	持股比例	持股数量（万股）	持股比例
罗湘仪	-	-	28.78	0.77%
合　计	3,540.00	100.00%	3,731.88	100.00%

如上表所示，杭州吉勇增资后，沈江湧及其配偶陈群合计持有公司股份为3,170.00万股，占公司总股本的比例为89.55%；资产认购后沈江湧及其亲属合计持有公司股份为3,531.88万股，占资产认购后公司总股本的比例为94.80%。由此导致实际控制人持有股份比例过高，影响公司引入外部投资者及公司治理结构优化。

2）公司如以资产认购佳飞链条，涉及新增股份，程序较为复杂。采取现金收购则能够在以下方面简化程序：

①公司无需履行增资程序，与此相应的注册资本也无需变更，也不需要出具验资报告；

②只需完成佳飞链条相应的工商登记变更，公司则无需办理工商变更登记手续；

③税务处理更简单。如以资产认购视同“非货币性资产投资”，虽可申请特殊性税务处理，但申请条件严格、备案程序复杂。如以现金认购，则仅需佳飞链条原股份承担所得税，税务规则简单、无复杂备案。

3）公司收购佳飞链条，本质上是为了解决公司关联方同业竞争问题。如与杭州吉勇同期采用相同定价完成资产认购事项，沈江湧作为公司董事长及总经理，则资产认购可能会叠加确认对沈江湧进行股份支付，二者不可混为一谈。因此，采用现金认购更能反映本次交易实质，且不会影响员工持股平台增资。

综上，公司不存在先向沈江湧借入资金后再购买其名下公司佳飞链条厂房的情况，相关资金拆借款形成于2017年之前，收购佳飞链条的资金由公司自有资金支付，未采用资产认购主要系优化吉宝股份股权及治理结构、简化交易程序和聚焦交易目的的综合考虑，具有合理性。

（十二）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，同时：（1）说明在商誉形成过程中能够从协同效应中收益的资产组或资产组组合，以及商誉的分摊方式。（2）说明是否按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》第三十条的要求在财务报表附注中披露商誉减值评估使用的关键假设及折现率等

相关信息。（3）逐一说明对标的资产主要客户销售真实性采取的核查程序、核查证据。（4）说明对标的资产原股东资金流水核查的范围及异常标准。

1. 核查程序

（1）查阅佳飞链条、云顶精密、侨宏机械的工商登记资料；

（2）查阅台州中易达会计师事务所（特殊普通合伙）、北京国融兴华资产评估有限责任公司、坤元资产评估有限公司证券服务业务备案公示，及其出具的关于收购佳飞链条、云顶精密、侨宏机械的审计报告、评估报告；

（3）查阅佳飞链条、云顶精密、侨宏机械报告期内的资产负债表及利润表；

（4）取得侨宏机械固定资产登记表及收入成本表，查阅中国机床工具工业协会统计数据 2023 年至 2025 年机床产量数据；

（5）查阅公司关联方名单及其经营范围等资料；

（6）获取了《关于公司前期会计差错更正的议案》董事会决议，复核了《关于重要前期差错更正情况的说明》，查阅了《关于前期会计差错更正后的 2022 年度、2023 年度、2024 年度财务报表和附注》；

（7）取得并核查吉宝股份支付给沈江湧、罗湘仪、倪海峰、戴建福、孙娟英等人的股权转让款项记录，取得并核查前述五人的完税证明、银行账户储蓄记录、购买理财及基金产品记录等能够证明所得资金去向的资料；

（8）获取公司及子公司各报告期内的所有已开立银行账户交易流水明细，选取其中大额交易进行抽查，包括核对银行存款日记账、检查记账凭证、银行回单等资料，核查其业务真实性及公司账务处理的准确性，确认是否存在异常情况；对控股股东、实际控制人及其直系亲属、董监高及关键岗位人员、关联方已开立银行账户交易流水明细，对于实际控制人及其直系亲属选取其中大额交易（核查标准为单笔 5 万元人民币以上）进行核查，对于其他人员（含少数股东）选取其中大额交易（核查标准为单笔 5 万元人民币以上）进行核查。通过检查交易对手、交易摘要、访谈当事人等程序确认是否存在异常情况；

（9）查阅公司与中国农业银行萧山分行所前支行签署的借款协议及清偿记录。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）收购佳飞链条、云顶精密和侨宏机械，其与公司业务具有协同效应。

公司收购三家公司前后管理层、核心技术人员稳定，不存在大量流失的情况；

（2）收购佳飞链条、云顶精密和侨宏机械以资产评估结果作为定价依据，被收购主体资产已分别经审计、评估。除台州中易达会计师事务所（特殊普通合伙）未完成证券服务业务备案，其他中介机构已完成证券服务业务备案。台州中易达会计师事务所（特殊普通合伙）系根据我国法律设立、专业从事审计业务的会计师事务所，佳飞链条、云顶精密收购相关审计报告由中国注册会计师胡振宝、胡青松签字并加盖名章，台州中易达会计师事务所（特殊普通合伙）复核后盖章确认，因此佳飞链条、云顶精密收购相关审计报告专业且有效。另外，当前法律法规并未强制要求非上市公司收购所聘请的审计机构须完成证券服务业务备案，因此台州中易达会计师事务所（特殊普通合伙）未完成证券服务业务备案并不影响其审计报告效力；

（3）收购云顶精密及佳飞链条评估使用资产基础法、收购侨宏机械评估使用资产基础法及收益法，使用的评估方法、参数选择依据符合评估准则及市场惯例，相关评估结果能够反映被收购主体当时的市场价值，以评估价值作为定价依据具有合理性、作价具有公允性；

（4）收购云顶精密、佳飞链条前后经营情况发生变化主要系业务调整所致，收购侨宏机械前后经营情况发生变化主要系下游光伏设备行业客户需求变动及专项计提坏账事项所致，相关变动具有合理性；

（5）铸件业务与产能及生产设备原值、相关行业及下游客户增长能够匹配。基于公司调整销售策略及开拓机床行业客户，导致公司铸件业务客户集中度下降、机床行业客户销售增加，符合商业运行逻辑。公司其他关联企业存在相似业务，但公司与前述关联企业在历史沿革、资产、人员、业务、技术、财务等方面相互独立，不存在让渡商业机会等利益输送的情形；

（6）云顶精密收购后收入下滑但净利润增长系其业务定位转变所致，具有合理性。收购云顶精密以资产基础法评估价值作为定价依据具有公允性，不存在损害公司利益的情形，不构成实控人资金占用。本次收购云顶精密已按照《企业会计准则》相关规定追溯调整报表金额，恢复合并前标的资产留存收益；

（7）公司收购佳飞链条前其已未实际投入生产经营，错误适用企业合并准则，已按照资产认购处理。公司收购云顶精密、佳飞链条、侨宏机械对应款项均为现金支付，不适用特殊税务处理申报，不存在待缴税款的情形；

（8）剔除吉宝股份收购相关业务的影响，吉宝股份仍可以满足发行上市条件，不存在拼凑业绩的情形；

（9）公司收购佳飞链条、云顶精密、侨宏机械所支付给被收购主体原股东的相关款项具有合法合规的明确用途，不存在与公司客户、供应商等异常资金往来，不存在利用相关资金构建体外循环的情形；

（10）收购侨宏机械收益法评估收入及利润情况与评估时点已实现收入及在手订单具有匹配性，不存在高估标的资产定价的情况；收购前后的相关评估参数估计合理，预测的增长率审慎，商誉减值已充分计提，逐年计提减值主要系非核心商誉即长期资产评估增值部分递延所得税负债转回所致，不存在利用商誉调节业绩的情况，不存在进一步减值的风险；无形资产评估的折现率、收入分成率和收益年限具有合理性，合并日不存在应确认未确认的可辨认无形资产；

（11）侨宏机械收购前一年度（2022 年）的净利润为 1,994.47 万元，收购价格对应的评估价值为 12,665.60 万元，对应的市盈率为 6.35 倍，处于并购市场平均市盈率的低位值，整体估值较低。评估时点侨宏机械营业收入利润总额情况符合双方意向，光伏行业在收购后剧烈波动不属于公司基于收购时点可预测的情形。故在此情况下，同时结合该次收购系公司为拓展产业链及获取技术的原因，所以此次收购未设定业绩补偿具有合理性，不存在损害公司利益的情况；

（12）未对侨宏机械实施全资控股，原因系少数股东倪海峰在收购前后均担任公司经理，深度参与日常经营管理，全面负责生产、管理、研发及客户维护与开发等核心工作，是公司经营发展的关键核心人员；保留其少数股东身份，既能充分发挥其专业能力与资源优势，保障公司经营发展的连续性和稳定性，也能有效平衡交易双方利益，同时形成经营管理层面的有效约束，切实保护投资者权益；少数股权的后续安排暂无安排；

（13）公司收购云顶精密、佳飞链条的资金均来源于公司日常经营活动形成的自有资金，收购侨宏机械的资金的最终来源于银行借款，相关借款系信用借款，未设置抵押及担保，截至报告期末相关借款已归还。公司已制定《浙江吉宝智能装备股份有限公司募集资金管理制度》来安排与使用募集资金，专款专户专用，防止本次募集资金用于非募投项目用途。

公司不存在先向沈江湧借入资金后再购买其下公司佳飞链条厂房的情况，相关资金拆借款形成于 2017 年之前，收购佳飞链条的资金由公司自有资金支付。

未采用资产认购主要系优化吉宝股份股权及治理结构、简化交易程序和聚焦交易目的的综合考虑，具有合理性。

3. 说明在商誉形成过程中能够从协同效应中收益的资产组或资产组组合，以及商誉的分摊方式

（1）《企业会计准则第 8 号——资产减值》第十八条规定，资产组的认定，应当以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，在认定资产组时，应当考虑企业管理层管理生产经营活动的方式（如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等）和对资产的持续使用或者处置的决策方式等。收购日，侨宏机械的资产主要为经营性资产（包括货币资金、应收款项、预付款项、存货等）和长期资产，长期资产均为满足公司日常生产经营使用，无法单独作为产生现金流入的资产，因此与经营性资产共同作为一个资产组。因此，购买日，公司将侨宏机械的全部资产作为商誉相关的一个资产组。

《企业会计准则第 8 号——资产减值》第二十三条规定相关的资产组或者资产组组合应当是能够从企业合并的协同效应中受益的资产组或者资产组组合，不应当大于按照《企业会计准则第 35 号——分部报告》所确定的报告分部。公司在购买日将侨宏机械全部资产认定为与商誉相关的资产组组合，即表明其对商誉监控的最低水平是上述资产组。

4. 说明是否按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》第三十条的要求在财务报表附注中披露商誉减值评估使用的关键假设及折现率等相关信息

《企业会计准则第 8 号——资产减值》第三十条分摊到某资产组的商誉（或者使用寿命不确定的无形资产，下同）的账面价值占商誉账面价值总额的比例重大的，应当在附注中披露下列信息：（1）分摊到该资产组的商誉的账面价值；（2）该资产组可收回金额的确定方法：1）可收回金额按照资产组公允价值减去处置费用后的净额确定的，还应当披露确定公允价值减去处置费用后的净额的方法。资产组的公允价值减去处置费用后的净额不是按照市场价格确定的，应当披露：①企业管理层在确定公允价值减去处置费用后的净额时所采用的各关键假设及其依据。②企业管理层在确定各关键假设相关的价值时，是否与企业历史经验或者外部信息来源相一致；如不一致，应当说明理由。2）可收回金额按照资产组预计未来现金流量的现值确定的，应当披露：①企业管理层预计未来现金流量

的各关键假设及其依据;②企业管理层在确定各关键假设相关的价值时，是否与企业历史经验或者外部信息来源相一致；如不一致，应当说明理由;③估计现值时所采用的折现率。

公司已在 2023 年、2024 年及 2025 年财务报表附注中披露商誉减值评估使用的关键假设及折现率等相关信息，具体内容如下 1）商誉所在资产组或资产组组合的相关信息：

年　度	资产组或资产组组合名称	资产组或资产组组合的构成和依据	所属经营分部和依据	资产组或资产组组合是否与购买日、以前年度商誉减值测试时所确定的资产组或资产组组合一致
2023 年度	侨宏机械公司资产组	与侨宏机械公司购买日相关的资产组	不适用	是
2024 年度	侨宏机械公司资产组	与侨宏机械公司购买日相关的资产组	不适用	是
2025 年度	侨宏机械公司资产组	与侨宏机械公司购买日相关的资产组	不适用	是

2）可收回金额的具体确定方法

可收回金额按预计未来现金流量的现值确定

年　度	项　目	包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值	可收回金额	本期归属于本公司计提减值金额
2023 年度	侨宏机械公司资产组	154,226,904.99	133,168,500.00	14,740,883.49
2024 年度	侨宏机械公司资产组	135,021,267.46	136,250,100.00	
2025 年度	侨宏机械公司资产组	135,517,665.83	144,279,700.00	

（续上表）

项　目	预测期年限	预测期内的收入增长率、利润率等参数及其确定依据	稳定期增长率、利润率等参数及其确定依据	折现率及其确定依据
侨宏机械公司资产组	5	增长率 1.04%-2.69%，毛利率 24.73%-26.00%，公司根据历史实际经营数据、行业发展趋势、预期收入增长率、毛利率等指标确定依据	增长率 0%，毛利率 26.00%，公司根据历史实际经营数据、行业发展趋势、预期收入增长率、毛利率等指标确定依据	11.28%，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
侨宏机械公司资产组	5	增长率-1.70%-3.17%，毛利率 23.57%-24.92%，公司根据历史实际经营数据、行业发展趋势、预期收入增长率、毛利率等指标确定依据	增长率 0%，毛利率 24.92%，公司根据历史实际经营数据、行业发展趋势、预期收入增长率、毛利率等指标确定依据	10.57%，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
侨宏机械公司资产组	5	增长率 0.99%-2.95%，毛利率 23.34%-24.04%，公司根	增长率 0%，毛利率 24.04%，公司根据历史	10.70%，反映当前市场货

项　目	预测期年限	预测期内的收入增长率、利润率等参数及其确定依据	稳定期增长率、利润率等参数及其确定依据	折现率及其确定依据
		据历史实际经营数据、行业发展趋势、预期收入增长率、毛利率等指标确定依据	实际经营数据、行业发展趋势、预期收入增长率、毛利率等指标确定依据	币时间价值和相关资产组特定风险的税前利率

5. 逐一说明对标的资产主要客户销售真实性采取的核查程序、核查证据

针对销售真实性我们履行了如下核查程序，取得如下核查证据：

（1） 查询侨宏机械主要客户的工商信息资料，将主要客户的法定代表人、董监高名单、主要股东等与公司关联方名单进行对比，并通过走访主要客户，确定公司控股股东、董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员与主要客户和特殊情形客户不存在关联关系；自 2023 年 5 月收购后报告期内，侨宏机械的客户走访比例为 74.91%、61.78%和 84.63%；

（2） 取得公司报告期内各期收入成本明细表，对销售收入进行分析性复核，了解各期主要客户销售金额及变动原因；

（3） 检查公司与主要客户之间的销售合同，了解并评估公司收入确认的会计政策是否符合企业会计准则的规定。比较同行业可比上市公司同类业务的收入确认政策，判断公司所采用的收入确认方法与可比公司是否存在差异；

（4） 对主要客户进行函证，就报告期内公司与主要客户的交易金额、付款及开票情况向客户函证，验证双方交易的真实性，侨宏机械的发函及回函比例为 86.12%、77.94%、94.44%；

（5） 执行销售测试，检查发票、发货单、签收单、销售合同等是否异常。报告期内，侨宏机械的销售测试比例为 54.69%、74.12%、49.76%。

6. 说明对标的资产原股东资金流水核查的范围及异常标准

我们对公司及其控股股东和实际控制人、罗湘仪、倪海峰、孙娟英的银行账户往来记录进行核查，核查前述主体名下全部银行账户，并陪同当事方现场调取银行账户往来记录，保证所获取的银行账户往来记录真实性、完整性。同时，取得戴建福处置所得股权转让款项的证明材料。针对已取得的前述银行账户往来记录，我们采取以下标准进行核查：

（1）公司及其子公司重要性水平及核查程序

我们获取公司及子公司各报告期内的所有已开立银行账户交易流水明细，选取其中重要账户执行双向核对，包括核对银行存款日记账、检查记账凭证、银行

回单等资料，核查其业务真实性及公司账务处理的准确性，确认是否存在异常情况。

（2）控股股东、实际控制人、董监高及其直系亲属、关联方以及公司关键岗位人员重要性水平及核查程序

报告期内，我们对控股股东、实际控制人及其直系亲属、董监高及关键岗位人员、关联方已开立银行账户交易流水明细，对于相关人员选取其中大额交易（核查标准为单笔 5 万元人民币以上）进行核查。通过检查交易对手、交易摘要、访谈当事人等程序确认是否存在异常情况。

二、关于客户稳定性及收入真实性

（1）客户合作模式及销售稳定性。根据申请文件，①发行人主营业务为机床辅助机械装备及机床功能部件研发、生产及销售，下游客户主要为机床整机生产厂商。②公司对前五大客户销售收入金额占当期收入总金额的比例分别为 47.48%、39.89%、37.36%和 37.44%，客户集中度持续下降。请发行人：①按照客户性质对客户分类（机床厂商、贸易商等），说明各类客户销售占比；分别列示各期主要客户的基本情况，含成立时间、合作历史、股东结构、主营业务、销售内容、金额及占比、毛利率、市场地位、经营规模与主要财务数据、关联关系，是否存在成立不久即成为发行人客户的情形，如是请说明商业合理性。②说明报告期内持续与发行人存在业务往来客户的数量、合作年限、销售金额及占比；结合客户需求及采购频次说明与客户持续合作的原因、未来是否仍会持续。③结合上述情况，说明客户集中度下降的原因，收入增长的主要驱动因素，中小客户数量或销售额增加的原因及合理性。④说明主要获客途径，取得的主要客户认证或进入合格供应商体系情况，包括但不限于进入条件、过程、时长、合作的主要权利义务等；说明在主要机床厂商客户中供应商份额的变化情况，是否存在较大份额被竞争对手替代的情形。⑤说明报告期各期发行人新增、减少客户情况，是否具有稳定性；已注销过往关联方的原因及交易情况，是否存在为发行人承担成本、费用或调节利润的情形；发行人接受中石化四机代辽宁和裕委托付款的原因及合理性，辽宁和裕和中石化四机与发行人及其实际控制人、董监高之间是否存在关联关系。（2）收入大幅增长同时净利润持续下滑。根据申请文件，①发行人各期主营业务收入分别为 24,865.89 万元、

33,477.14 万元、35,433.02 万元及 19,073.35 万元，招股说明书披露系受益于机床功能部件及附件制造行业发展及政策影响及整体解决方案提供能力提高。②报告期各期发行人归属于母公司股东的净利润分别为 4,678.62 万元、4,059.42 万元、3,890.16 万元及 2,363.48 万元。③发行人机床辅助机械装备销售报告期内增幅较小，其中过滤系统最近一年增长 29.70%。报告期内业绩增长主要来自铸件销售增长，其中外购铸件占比较高。④报告期内机床辅助机械装备毛利占比由 50.60%下降至 23.50%。请发行人：①分析报告期内收入增长的驱动因素，是否主要来自收购新业务后铸件收入增长，招股说明书对收入增长原因的披露是否准确客观；结合下游客户机床销售的终端应用领域金额及占比，说明是否与相关行业增长趋势及终端客户扩产安排匹配。②说明外购铸件销售是否同比大幅增长，结合外购铸件销售货物流及资金流流转过程，说明是否适用总额法确认收入；说明自产铸件产销量变动情况，与产能变动是否匹配。③说明各期排屑装置及过滤系统销量变化情况，下游客户机床整机生产过程中排屑装置及过滤系统是否合并采购及配比情况，过滤系统销售大幅波动的合理性。④说明细分产品销售数量、单价、单位成本、毛利率的变动情况，收购子公司前原有业务毛利率是否持续下滑及原因，是否对持续盈利能力产生重大不利影响。⑤说明主要机床厂商客户销售额或出货量变动情况，与采购发行人设备数量是否匹配；主要客户是否存在产能利用率不足或存货周转率下降的情况，结合在手订单变动说明期后对发行人设备采购额是否存在下降迹象；说明主要贸易商客户终端销售情况，发行人是否对接终端客户需求及留存证据，收入确认时点是否获取终端客户验收证明。⑥结合生产周期、收入确认周期、客户后续需求及已中标项目情况、新客户拓展情况等，说明发行人收入增长是否可持续、期后是否存在下滑风险，并视情况作风险揭示。⑦说明机床辅助机械装备毛利占比大幅下滑的原因，结合相关情况说明报告期内主营业务是否由设备生产变更为机床零部件生产及贸易，相关信息披露是否准确；排屑装置及过滤系统生产销售单价是否持续下降，相关业务开展是否具备可持续性。（3）收入确认合规性。根据申请文件，①发行人产品销售于取得客户签收单时确认收入，解决方案业务为取得客户验收单时确认收入。②报告期各期末发行人发出商品分别为 66.18 万元、95.88 万元、1,751.57 万元和 2,200.40 万元。请发行人：①说明产品销售业务与解决方案业务在合同义务、产品交付形式、安装调试流程等

方面是否存在差异，排屑装置及过滤系统销售是否需配合机床整体安装调试，测试后是否需经客户确认，结合上述情况说明上述设备销售在客户签收时点控制权是否转移，各期签收后安装调试及测试过程成本支出情况及会计处理方式。②说明各期前十大客户的收入确认情况，包括销售内容、数量、金额及占比、合同签订至发货时间、发货至签收时间、回款情况等，发货至签收周期是否稳定；是否存在跨期确认收入的情况。③结合上述情形说明报告期内发出商品大幅增长的原因，相关业务为设备销售还是解决方案，结合履约过程说明上述分类的合理性，是否存在调节收入确认时点的情形。④结合回款情况说明是否存在发出商品长期挂账的情况，减值准备是否计提充分。⑤辽宁和裕、中石化四机新增净额法收入业务的背景、原因、发货后长期未确认收入的原因。（审核问询函问题 4）

（一）客户合作模式及销售稳定性

1. 按照客户性质对客户分类（机床厂商、贸易商等），说明各类客户销售占比；分别列示各期主要客户的基本情况，含成立时间、合作历史、股东结构、主营业务、销售内容、金额及占比、毛利率、市场地位、经营规模与主要财务数据、关联关系，是否存在成立不久即成为发行人客户的情形，如是请说明商业合理

（1）按照客户性质对客户分类（机床厂商、贸易商等），说明各类客户销售占比

报告期各期，按客户性质分类公司的销售情况如下表：

单位：万元、%

行业分类	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机床厂商	27,782.64	71.18	25,695.83	72.09	22,352.93	66.39
机械零部件生产制造企业	5,396.35	13.83	3,262.56	9.15	3,045.22	9.04
高空作业设备制造企业	4,218.50	10.81	4,282.85	12.02	5,881.04	17.47
石油钻探设备制造企业	608.29	1.56	1,282.58	3.60	1,386.01	4.12
贸易商	249.21	0.64	259.45	0.73	169.29	0.50
机器人制造企业	9.49	0.02	15.77	0.04	35.02	0.10

行业分类	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他企业	765.96	1.96	843.17	2.37	799.45	2.37
合计	39,030.43	100.00	35,642.20	100.00	33,668.97	100.00

注：机械零部件生产制造企业是指主要从事各类机械结构零件研发、加工、组装、销售的工业生产企业，具体包括生产金属增材（3D 打印产品）的西安铂力特增材技术股份有限公司、生产大型回转支承产品的洛阳新强联回转支承股份有限公司、生产轴承套圈的衢州佳沃精密智造有限公司、生产紧固件的舟山市正山智能制造科技股份有限公司、生产切割装备部件的常州比优特机械科技有限公司、生产前后轮毂轴承的浙江众盈汽车零部件有限公司、从事汽车制动系统和智能驾驶系统产品的芜湖伯特利汽车安全系统股份有限公司等

报告期内，公司主要客户集中在机床厂商、机械零部件生产制造企业及高空作业设备制造企业，报告期各期上述类型的客户销售金额合计占营业收入总额的比重均超过 90%。

（2）分别列示各期主要客户的基本情况，含成立时间、合作历史、股东结构、主营业务、销售内容、金额及占比、毛利率、市场地位、经营规模与主要财务数据、关联关系，是否存在成立不久即成为发行人客户的情形，如是请说明商业合理性

报告期各期公司前五大客户基本情况如下表：

1）2025 年

客户名称	成立时间	合作历史	股东结构	主营业务	销售内容	销售金额（万元）	占比（%）	市场地位	经营规模与主要财务数据	是否存在关联关系
纽威集团	1997 年 4 月 29 日	纽威集团因业务需要向公司采购排屑装置、水箱、拖链，双方于 2012 年建立业务往来	席超、王保庆、陆斌、程章文各持股 15.18%，杨溟持股 4.90%，姚毓明持股 4.82%，苏州新有威投资管理合伙企业（有限合伙）持股 4.45%	数控机床研发生产及销售	主要为排屑装置	3,550.09	9.10	科创板上市公司，数控金属切削机床细分行业排名前列	营业收入 289,342.25 万元，扣非归母净利润 26,402.03 万元	否
友嘉国际数控机床有限公司	1993 年 9 月 23 日	友嘉国际数控机床有限公司因业务需要向公司采购机床辅助机械装备、机床功能部件，双方于 2004 年建立业务往来	杭州博昇精密机械有限公司持股 52.4759%，天盛香港实业有限公司持股 12.7529%，永达香港发展有限公司持股 11.0000%，永元投资有限公司持股 8.00%，丽伟国际有限公司持股 7.1781%，浙江深改产业发展合伙企业（有限合伙）持股 3.2965%，珠海横琴和利管理咨询合伙企业（有限合伙）持股 2.0000%，嘉善县善智创业投资有限公司持股 1.6483%，杭州泰兰股权投资合伙企业（有限合伙）持股 1.6483%	数控机床研发生产及销售	主要为排屑装置、精密钣焊件	3,229.86	8.28	1993 年成立，涵盖近二十个行业知名品牌，在欧美和亚洲地区拥有二十一个生产基地	客户未透露	否
德扬智能装备（苏州）股份有限公司	2010 年 9 月 3 日	2018 年及 2019 年间通过展会及行业间朋友介绍开始合作	苏州德扬企业管理有限公司持股 46.8165%，林卫斌持股 28.1060%，郑维娜持股 11.7041%，苏州顺扬创业投资合伙企业（有限合伙）持股 6.3670%，宁波苏迪扬企业管理合伙企业（有限合伙）持股 5.0000%，常熟声谷高新投资基金合伙企业（有限	数控机床的研发生产及销售	主要为排屑装置和铸件	2,790.74	7.15	行业知名企业	客户未透露	否

客户名称	成立时间	合作历史	股东结构	主营业务	销售内容	销售金额（万元）	占比（%）	市场地位	经营规模与主要财务数据	是否存在关联关系
			合伙）持股 2.0064%							
安徽卓朴智能装备股份有限公司	2024年1月5日	双方业务开始于安徽新诺精工股份有限公司（以下简称“安徽新诺”），安徽新诺成立于2017/08/25。安徽新诺因业务需要向公司采购拖链，双方于2018年建立业务往来。安徽卓朴智能装备股份有限公司成立后将安徽新诺业务转移至此公司	上海喆辉承渊科技有限公司持股29.9720%，上海仁合鸿博电子科技有限公司持股14.9860%，方建辉持股12.6050%，黄山卓立企业管理中心（有限合伙）持股9.9440%，王欣持股7.0028%，周万意持股7.0028%，黄山卓特企业管理中心（有限合伙）持股4.6218%，方彦艳持股2.8011%，汪爱萍持股2.8011%，余文斌持股2.8011%，周天明持股2.1008%，黄山卓朗企业管理中心（有限合伙）持股1.9608%，叶淑群持股1.4006%	数控机床的研发生产及销售	主要销售过滤系统、排屑装置和铸件	2,624.97	6.73	2025年营业收入在154家机床工具行业重点联系企业中排名第10名	客户未透露	否
徐州徐工物资供应有限公司	2016年2月14日	徐州徐工物资供应有限公司为徐工集团工程机械股份有限公司的集采公司，因业务需要向公司采购拖链，双方于2004年建立业务关系	徐工集团工程机械股份有限公司持股100%	应急救援车、高机行业车等产品的研发生产与销售	主要为拖链	2,155.53	5.52	母公司徐工集团为上市公司，为工程机械行业具有全球竞争力、影响力的千亿级龙头企业	客户未透露，徐工集团2025年度营业收入10,082,290.35万元，扣非归母净利润655,026.89万元	否

注1：客户名称为披露口径，上表列示的成立时间、股东结构、经营规模与主要财务数据信息为与公司发生交易往来金额较大的单个主体，其中纽威集团为纽威数控装备（苏州）股份有限公司，徐州徐工物资供应有限公司/徐工集团工程机械股份有限公司为徐工消防安全装备有限公司，合作历史以披露口径范围内所有客户中最早与公司开展合作的时间，下同

注2：毛利率数据详见本回复“问题三（四）1.向同一客户的销售价格及毛利率变动”

2）2024年

客户名称	成立时间	合作历史	股东结构	主营业务	销售内容	销售金额（万元）	占比（%）	市场地位	经营规模与主要财务数据	是否存在关联关系
纽威集团	1997 年 4 月 29 日	纽威集团因业务需要向公司采购排屑装置、水箱、拖链，双方于 2012 年建立业务往来	席超、王保庆、陆斌、程章文各持股 15.18%，杨溟持股 4.90%，姚毓明持股 4.82%，苏州新有威投资管理合伙企业（有限合伙）持股 4.45%	数控机床研发生产及销售	主要为排屑装置	3,607.57	10.12	科创板上市公司，数控金属切削机床细分行业排名前列	营业收入 246,213.81 万元，扣非归母净利润 27,932.57 万元	否
友嘉国际数控机床有限公司	1993 年 9 月 23 日	友嘉国际数控机床有限公司因业务需要向公司采购机床辅助机械装备、机床功能部件，双方于 2004 年建立业务往来	杭州博昇精密机械有限公司持股 52.4759%，天盛香港实业有限公司持股 12.7529%，永达香港发展有限公司持股 11.0000%，永元投资有限公司持股 8.00%，丽伟国际有限公司持股 7.1781%，浙江深改产业发展合伙企业（有限合伙）持股 3.2965%，珠海横琴和利管理咨询合伙企业（有限合伙）持股 2.0000%，嘉善县善智创业投资有限公司持股 1.6483%，杭州泰兰股权投资合伙企业（有限合伙）持股 1.6483%	数控机床研发生产及销售	主要为排屑装置、精密钣焊件	2,658.32	7.46	1993 年成立，涵盖近二十个行业知名品牌，在欧美和亚洲地区拥有二十一个生产基地	根据走访文件，杭州萧山厂区营业收入约为 7 亿	否
安徽卓朴智能装备股份有限公司	2024 年 1 月 5 日	双方业务开始于安徽新诺精工股份有限公司（以下简称“安徽新诺”），安徽新诺成立于 2017/08/25。安徽新诺因业务需要向公司采购拖链，双方于 2018 年建立业务往来。安徽卓朴智能装备股份有限公司成立后将安徽新诺业务转移至此公司	上海喆辉承渊科技有限公司持股 29.9720%，上海仁合鸿博电子科技有限公司持股 14.9860%，方建辉持股 12.6050%，黄山卓立企业管理中心（有限合伙）持股 9.9440%，王欣持股 7.0028%，周万意持股 7.0028%，黄山卓特企业管理中心（有限合伙）持股 4.6218%，方彦艳持股 2.8011%，汪爱萍持股 2.8011%，余文斌持股 2.8011%，周天明持股 2.1008%，黄山卓朗企业管理中心（有限合伙）持股 1.9608%，叶淑群持股 1.4006%	数控机床的研发生产及销售	主要销售过滤系统、排屑装置和铸件	2,592.11	7.27	2025 年营业收入在 154 家机床工具行业重点联系企业中排名第 10 名	根据走访文件，营业收入约为 8 亿元，净利润约为 8,000 万元	否
徐州徐工物资供应有限公司	2016 年 2 月 14 日	徐州徐工物资供应有限公司为徐工集	徐工集团工程机械股份有限公司持股 100%	应急救援车、高机行业车等产品	主要为拖链	2,412.71	6.77	母公司徐工集团为上市公	客户未透露，徐工集团营业收入	否

客户名称	成立时间	合作历史	股东结构	主营业务	销售内容	销售金额（万元）	占比（%）	市场地位	经营规模与主要财务数据	是否存在关联关系
		团工程机械股份有限公司的集采公司，因业务需要向公司采购拖链，双方于 2004 年建立业务关系		的研发生产与销售				司，为工程机械行业具有全球竞争力、影响力的千亿级龙头企业	9,165,976.38 万元，扣非归母净利润 576,221.00 万元	
德扬智能装备（苏州）股份有限公司	2010 年 9 月 3 日	2018 年及 2019 年间通过展会及行业间朋友介绍开始合作	苏州德扬企业管理有限公司持股 46.8165%，林卫斌持股 28.1060%，郑维娜持股 11.7041%，苏州顺扬创业投资合伙企业（有限合伙）持股 6.3670%，宁波苏迪扬企业管理合伙企业（有限合伙）持股 5.0000%，常熟声谷高新投资基金合伙企业（有限合伙）持股 2.0064%	数控机床的研发生产及销售	主要为排屑装置和铸件	2,044.61	5.74	行业知名企业	根据走访问卷，营业收入约为 7.8 亿	否

3）2023 年

客户名称	成立时间	合作历史	股东结构	主营业务	销售内容	销售金额（万元）	占比（%）	市场地位	经营规模与主要财务数据	是否存在关联关系
纽威集团	1997 年 4 月 29 日	纽威集团因业务需要向公司采购排屑装置、水箱、拖链，双方于 2012 年建立业务往来	席超、王保庆、陆斌、程章文各持股 15.18%，杨溟持股 4.90%，姚毓明持股 4.82%，苏州新有威投资管理合伙企业（有限合伙）持股 4.45%	数控机床研发生产及销售	主要为排屑装置	3,591.43	10.67	科创板上市公司，数控金属切削机床细分行业排名前列	营业收入 232,103.69 万元，扣非归母净利润 27,589.29 万元	否
徐州徐工物资供应有限公司	2016 年 2 月 14 日	徐州徐工物资供应有限公司为徐工集团工程机械股份有限公司的集采公司，因业务需要向公司采购拖链，双方于 2004 年建立业务关系	徐工集团工程机械股份有限公司持股 100%	应急救援车、高机行业车等产品的研发生产与销售	主要为拖链	3,184.52	9.46	母公司徐工集团为上市公司，为工程机械行业具有全球竞争力、影响力的千亿级龙头企业	客户未透露，徐工集团营业收入 9,284,822.05 万元，扣非归母净利润 449,683.40 万元	否

客户名称	成立时间	合作历史	股东结构	主营业务	销售内容	销售金额（万元）	占比（%）	市场地位	经营规模与主要财务数据	是否存在关联关系
友嘉国际数控机床有限公司	1993 年 9 月 23 日	友嘉国际数控机床有限公司因业务需要向公司采购机床辅助机械装备、机床功能部件，双方于 2004 年建立业务往来	杭州博昇精密机械有限公司持股 52.4759%，天盛香港实业有限公司持股 12.7529%，永达香港发展有限公司持股 11.0000%，永元投资有限公司持股 8.00%，丽伟国际有限公司持股 7.1781%，浙江深改产业发展合伙企业（有限合伙）持股 3.2965%，珠海横琴和利管理咨询合伙企业（有限合伙）持股 2.0000%，嘉善县善智创业投资有限公司持股 1.6483%，杭州泰兰股权投资合伙企业（有限合伙）持股 1.6483%	数控机床研发生产及销售	主要为排屑装置、精密钣焊件	2,327.02	6.91	1993 年成立，涵盖近二十个行业知名品牌，在欧美和亚洲地区拥有二十一个生产基地	根据走访文件，杭州萧山厂区营业收入约为 7 亿	否
天通日进精密技术有限公司	2014 年 1 月 10 日	通过行业推荐且侨宏机械具备相应生产资质，双方于 2019 年开始合作	天通吉成机器技术有限公司持股 100%	半导体、新能源材料专用设备的研发、生产与销售	铸件	2,180.53	6.48	产品技术指标达到国际同类产品先进水平，国内领先地位	根据走访问卷，营业收入约为 36.82 亿元，净利润约为 3.2 亿元	否
安徽新诺精工股份有限公司	2017 年 8 月 25 日	安徽新诺因业务需要向公司采购拖链，双方于 2018 年建立业务往来	方建辉持股 63.8298%，黄山徽州众诺企业管理中心（有限合伙）持股 7.0922%，周少乐持股 7.0922%，方建平持股 2.8369%，胡明洪持股 2.8369%，胡明炜持股 2.8369%，姚学军持股 2.8369%，余文斌持股 2.8369%，胡健持股 2.1277%，万志芳持股 2.1277%，章琦持股 1.4184%，周涛持股 1.4184%，苏晖持股 0.7092%	数控机床的研发生产及销售	主要销售过滤系统、排屑装置和铸件	2,147.85	6.38	2025 年营业收入在 154 家机床工具行业重点联系企业中排名第 10 名	根据走访问卷，营业收入约为 9.3 亿元，净利润约为 7,000 万元	否

由上可知，公司报告期各期主要客户相对稳定，且均为规模较大的公司，成立时间较长，且与公司合作时间较长，安徽卓朴智能装备股份有限公司于 2024 年成立并于当年与公司开展业务合作，主要系该客户为公司原客户安徽新诺精工股份有限公司根据自身经营安排成立的新公司，承接了公司与安徽新诺精工股份有限公司之间的业务，公司与主要客户均不存在关联关系，不存在成立不久即成为公司客户的情形

2. 说明报告期内持续与发行人存在业务往来客户的数量、合作年限、销售金额及占比；结合客户需求及采购频次说明与客户持续合作的原因、未来是否仍会持续

（1）说明报告期内持续与发行人存在业务往来客户的数量、合作年限、销售金额及占比

报告期内持续与公司存在业务往来的客户数量为171家，报告期各期销售金额分别为27,268.05万元、28,023.75万元以及28,445.46万元，占比分别为80.99%、78.63%以及72.88%，占比呈下降趋势主要系公司在报告期内持续拓展新客户。持续合作的客户按照合作年限划分情况如下表：

单位：万元、%

合作年限	数量	2025年		2024年		2023年	
		金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重
3年	34	719.23	1.84	651.71	1.83	663.11	1.97
4-9年	100	15,839.84	40.58	15,520.26	43.54	13,958.16	41.46
10年及以上	37	11,886.38	30.45	11,851.78	33.25	12,646.78	37.56
合计	171	28,445.46	72.88	28,023.75	78.63	27,268.05	80.99

注1：合作年限为2025减去开始合作年份

注2：持续合作客户为报告期内各期均与公司存在业务往来的客户，但存在较多客户虽然与公司保持持续合作关系，但由于自身需求的有限性，未在报告期内持续向公司采购，未纳入持续合作客户的统计

注3：客户与公司的开始合作年限从与公司合并范围内的任一主体产生交易孰早起算

（2）结合客户需求及采购频次说明与客户持续合作的原因、未来是否仍会持续

1）客户需求分析

①多元采购需求

机床配套产品呈现出品类丰富的特点，公司主营业务为机床辅助机械设备和机床功能部件的研发生产及销售，拥有完善的产业链布局，可提供排屑装置、过滤系统、精密钣焊件、铸件、拖链等全品类机床配套产品，能够满足客户对机床

相关部件的一站式采购需求，有效降低客户分别对接多个供应商的谈判、物流、管理等隐性采购成本，提升客户采购效率。

②高端化采购需求

随着下游机床行业产品向高端数控机床转型升级，客户对配套部件的定制化要求持续提升，公司具备较强的研发能力，可及时捕捉客户高端化升级需求，针对性开展定制化产品研发与生产，精准匹配客户高端数控机床的装配要求，进一步强化合作粘性。

③成本控制需求

受机床行业整体毛利率下滑影响，客户成本控制需求日益凸显，公司通过优化生产流程、增强柔性生产能力，提升产能利用率，降低产品成本，使产品具备显著的价格优势，在保障产品质量的前提下帮助客户降低采购成本，契合客户成本管控目标，为持续合作奠定基础。

④及时响应、快速交付需求

部分客户对于产品的交付周期有着较强的要求，且存在突发性产品需求，公司具备较强的柔性生产能力，可灵活调整生产计划，高效响应客户各类订单的交期要求，尤其针对交期紧张的订单能够实现快速交付，匹配客户生产排产节奏，进一步提升客户合作意愿。

⑤品牌效应需求

公司主要客户均为机床行业知名企业，拥有自主品牌，看重品牌的市场影响力，公司产品经过长期市场验证，具备良好的客户口碑及品牌影响力，可与客户高端机床产品的品质定位相匹配，能够提升客户的长期采购意愿。

⑥客户所在行业市场需求持续回暖

公司持续开展业务合作的主要客户所在的机床行业转型升级、高端化进口替代加速，高空作业设备行业规模高速扩张、电动化智能化转型深化，两大行业均处于需求增长通道；从客户层面看，纽威数控、创世纪等机床客户持续推进高端产品研发与产能扩张，徐工机械、中联重科、浙江鼎力等高空作业设备客户加速全球化布局与产品升级，均将带动对客户对配套零部件的采购需求持续增长。

2）采购频次分析

报告期各期，持续与公司存在业务往来的主要客户采购金额及频次统计情况如下：

①2025 年

单位：万元，下同

客户名称	开始合作年份	销售金额	采购频次
纽威集团	2012 年	3,550.09	1187
友嘉国际数控机床有限公司	2004 年	3,229.86	1205
德扬智能装备（苏州）股份有限公司	2018 年-2019 年期间	2,790.74	601
安徽卓朴智能装备股份有限公司	2024 年	2,624.97	695
徐州徐工物资供应有限公司	2004 年	2,155.53	331
合　计		14,351.19	

②2024 年

客户名称	开始合作年份	销售金额	采购频次
纽威集团	2012 年	3,607.57	1,127
友嘉国际数控机床有限公司	2004 年	2,658.32	2,124
安徽卓朴智能装备股份有限公司	2024 年	2,592.11	1,023
徐州徐工物资供应有限公司	2004 年	2,412.71	354
德扬智能装备（苏州）股份有限公司	2018 年-2019 年期间	2,044.61	587
合　计		13,315.33	

③2023 年

客户名称	开始合作年份	销售金额	采购频次
纽威集团	2012 年	3,591.43	1,161
徐州徐工物资供应有限公司	2004 年	3,184.52	254
友嘉国际数控机床有限公司	2004 年	2,327.02	1,965
安徽新诺精工股份有限公司	2018 年	2,147.85	665
湖南中联重科智能高空作业机械有限公司	2020 年	2,009.12	133
合　计		13,259.94	

注：采购频次为当年签订合同/订单次数

告期内，公司与主要客户合作稳定，客户下单频次较高，因此公司与主要客户大多采用“框架协议+订单”的合作模式，通过长期框架协议约定双方权利义务，在框架协议的有效期内，客户根据自身业务需求向公司下达采购订单。报告

期各期，公司主要客户的订单数量较多、采购频次较高。其中友嘉国际数控机床有限公司每年下单频次显著较高，主要系该客户通过供应商管理系统，以自身生产工单为基础进行需求下达，每一个生产工单对应一个订单，因此该客户的下单频次明显较高。2025 年该客户下单频次下降较多，主要系客户对生产下单模式进行调整，合并部分订单，因此向供应商下单频次减少。

公司产品定制化特点突出，能够根据不同客户的个性化需求提供定制化设计、生产服务，下游客户因机床型号、生产工艺、配套设备差异，对产品的规格、尺寸、性能等存在个性化定制需求，公司依托专业的研发设计团队，可快速响应客户定制化诉求，完成方案设计、样品试制及批量生产，同时公司持续提升产线柔性生产能力，可高效完成小批量、高定制化订单的生产及交付，针对客户高频采购特点，优化订单处理流程，将定制化产品生产周期缩短，确保每批次高频采购订单均能按时交付，满足不同规模客户的采购需求，产品质量及交付效率获得客户广泛认可，形成了良好的合作粘性。

公司主要客户多为国内知名的数控机械、工程机械或其他机械设备生产制造商，客户内部对供应商的管理较为严格，供应商通常需要通过一定的认证周期，符合其供应商标准后方可进入企业的合格供应商库，且客户向公司采购的产品多为定制化产品，需要较高的前期沟通及试样成本，为了保证产品质量、供货稳定高效，客户通常不会轻易更换长期合作的供应商，报告期内，公司与主要客户的合作保持稳定，且公司产品持续优化升级，市场反馈良好，在行业内积累了良好的口碑，使得公司能够持续的开发新客户，实现业绩的增长。

综上，公司可持续满足客户全品类采购、高端定制、成本控制、快速交付等核心需求，且下游机床行业需求具备持续性，客户产能扩张与产品迭代将持续带动配套部件采购，公司与持续合作客户的合作基础稳固，客户采购频次将持续贴合自身生产需求，未来合作预计保持稳定。公司具备的高度定制化生产能力能够快速交付客户所需的定制化产品，使得公司与客户保持持续合作，且合作时间较久，每年采购频次较高，根据公司下游市场未来需求情况，预计未来公司与客户仍会保持持续高频的合作。

3. 结合上述情况，说明客户集中度下降的原因，收入增长的主要驱动因素，中小客户数量或销售额增加的原因及合理性

（1）结合上述情况，说明客户集中度下降的原因

报告期各期，公司客户集中度情况如下表：

单位：万元、%

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
前五大客户	14,351.20	36.77	13,315.33	37.36	13,431.34	39.89
其他客户	24,679.23	63.23	22,326.87	62.64	20,237.63	60.11
其中：1,000 万及以上	6,031.08	15.45	5,549.65	15.57	6,855.64	20.36
1,000 万以下	18,648.15	47.78	16,777.23	47.07	13,381.98	39.75
营业收入	39,030.43	100.00	35,642.20	100.00	33,668.97	100.00

注 1：其他客户指前五大客户外的客户

注 2：受同一企业控制的客户合并统计

报告期内，公司前五大客户销售金额整体呈增加趋势，销售金额占比呈下降趋势，主要系公司前五大客户以外的客户收入增长贡献率超过前五大客户。报告期各期，公司主要客户基本为机床整机厂商，基于公司下游机床行业整体需求波动的考虑，公司持续积极开拓新客户，并于 2023 年收购侨宏机械，增加了产品矩阵，进一步优化提升公司的产品结构，增加服务客户的能力，为公司带来了新的收入来源。上述因素叠加使得 2023 年公司前五大客户收入占比降低较大。2024 年及 2025 年公司客户集中度水平趋于稳定，变动幅度较小。公司在致力于服务好主要客户的同时，积极发展更多的新客户，挖掘客户需求，降低对大客户的依赖程度，在个别大客户需求受到行业影响有所波动时，公司能够通过发展新的客户寻求新的收入增长，保证公司的收入来源，体现出公司较强的风险抵御能力。

公司深耕机床辅助机械装备及机床功能部件领域，凭借突出的产品定制化特点形成核心竞争力，区别于标准化生产模式，能够精准匹配下游不同类型客户的个性化需求，即下游机床整机生产厂商及高空作业设备配套厂商，因机床型号、生产工艺、配套设备的差异，对排屑装置、过滤系统、拖链等产品的规格、尺寸、性能及适配性均存在独特定制需求，而中小客户群体的定制化需求更为分散、多样，对供应商的定制化响应能力和柔性生产能力要求更高。为满足各类客户的定制化诉求，公司持续投入研发创新，组建专业研发设计团队，聚焦定制化产品的结构优化、性能提升及适配性改进，形成了快速响应、高效研发的创新体系，可在短时间内完成客户定制化需求对接、方案设计、样品试制及批量转化，体现了

公司较强的创新能力。同时，公司凭借研发创新持续提升产线柔性生产能力，通过生产设备升级、生产流程优化等创新举措，突破了传统生产线难以高效处理小批量、多规格定制订单的瓶颈，能够高效承接不同规模客户的定制化订单，尤其是中小客户小批量、多批次的采购需求，解决了中小客户定制化采购中“订单量小、响应慢、交付周期长”的行业痛点。公司的定制化优势与创新能力形成了明显的差异化竞争力，使其不仅能够稳固与现有核心大客户的合作关系，更能有效拓展需求分散、数量众多的中小客户群体，随着中小客户数量及销售额的持续增长，其销售占比逐步提升，进而稀释了前五大客户的销售占比，推动客户集中度持续下降。

（2）收入增长的主要驱动因素

收入增长的主要驱动因素详见本部分“二、说明报告期内持续与发行人存在业务往来客户的数量、合作年限、销售金额及占比；结合客户需求及采购频次说明与客户持续合作的原因、未来是否仍会持续”以及本回复之“问题二（二）1.分析报告期内收入增长的驱动因素，是否主要来自收购新业务后铸件收入增长，招股说明书对收入增长原因的披露是否准确客观；结合下游客户机床销售的终端应用领域金额及占比，说明是否与相关行业增长趋势及终端客户扩产安排匹配”。

报告期各期，从客户角度来看，公司前五大客户收入增长额小于其他客户收入增长额，前五大客户以外的其他客户贡献了更多的收入增长。公司一方面于2023年完成了“智能集中水处理数字工厂项目”的建设并投入使用，增加了公司机床辅助机械装备及机床功能部件产品的产能；另一方面通过收购侨宏机械实现从“冷加工”到“热加工”的跨越，切入机床铸件细分市场，为客户提供更多产品选择，增强公司为客户提供综合解决方案的能力。通过扩大核心产品产能、丰富产品矩阵、提升创新能力、增加专利储备、提升解决方案服务能力及柔性生产能力，全面契合并满足了客户的多元化、个性化需求，保持在大客户处的较高渗透率，扩大公司在其他已有客户及新客户的供应商份额，实现了中小客户数量及销售额的增长，进而实现报告期内的收入增长。

（3）中小客户数量或销售额增加的原因及合理性

报告期各期，收入金额小于1,000万的客户数量及销售额情况如下表：

项目	2025年度	2024年度	2023年度

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
客户数量（名）	904	750	676
销售金额（万元）	21,564.71	19,874.69	13,530.86
销售金额占比	55.25%	55.76%	40.19%

注 1：客户数量及对应金额按照单体客户口径统计

注 2：各期收入金额小于 1000 万的客户数量以当期与公司存在交易的客户为基础进行统计

由上表可知，报告期内公司中小客户数量及销售额逐年增加，其中 2023 年包括收购侨宏机械带来的影响。公司中小客户主要为机床厂商及机械零部件生产制造企业，中小客户数量及销售额增加的具体原因如下：

①公司产能增加

公司于 2023 年完成了“智能集中水处理数字工厂项目”的建设并投入使用，增加了公司机床辅助机械装备及机床功能部件产品的产能，柔性生产能力不断升级，打破了传统生产线难以承接小批量、多批次订单的局限，具备了高效服务中小客户的产能基础，随着产线优化升级及产能释放，公司可灵活适配中小客户单次采购量小、采购频次高、交付周期紧的需求，高效处理各类中小客户定制化订单，大幅提升了服务中小客户的效率与能力，为中小客户拓展提供了坚实的产能保障。

②公司创新能力显著提升

公司创新能力持续提升，专利技术储备不断丰富，研发投入持续增加，聚焦机床辅助机械装备及功能部件的定制化技术优化与创新，累计获得多项核心专利，通过技术创新优化产品性能、提升产品适配性，能够精准匹配不同中小客户的个性化、差异化定制需求，同时依托专利技术降低生产制造成本，提升产品性价比，形成了区别于同行业企业的技术优势，显著增强了对中小客户的吸引力。

③扩大产品矩阵

公司收购侨宏机械后，成功实现产品矩阵的拓展延伸，在原有排屑装置、过滤系统、拖链等产品的基础上，丰富了相关配套产品品类，进一步覆盖了中小客户的多元化采购需求，减少了中小客户多渠道、多供应商采购的成本与繁琐流程，通过一站式服务提升了客户合作粘性，同时借助侨宏机械既有的客户资源与渠道优势，快速切入更多中小客户市场，进一步扩大了中小客户群体规模，推动中小

客户销售额稳步增长。

④产业政策推动中小企业升级生产设备需求增长

对于生产制造企业来说，数控机床是企业的主要生产工具，在制造业转型升级背景下，国内数控机床渗透率持续提升，除大型龙头制造企业外，汽车零部件、工程机械、精密五金、模具加工等领域的中小制造企业为提升生产效率、实现精细化生产，对数控机床的更新换代和新增配置需求持续增加。而公司排屑装置、过滤系统、拖链等产品作为数控机床的核心配套部件，是机床正常运行的必备基础装备，中小制造企业的机床采购与升级需求直接带动了对公司产品的配套采购需求，为公司中小客户数量增长奠定了行业市场基础。

⑤公司开展多元化销售策略

对于机床厂商来说，数控机床是该类企业的产品，客户向公司采购机床配套部件并安装在自身产品上统一对外销售，该类客户中存在部分规模体量相对较小的客户，但对公司的产品亦存在需求，公司积极主动的配合客户的采购需求并为客户提供相应的产品服务。另外，公司的中小客户中有部分规模体量较大的机床厂商，该类客户自身对公司产品的需求较大，但公司在其供应商中份额占比较低，公司将该类客户视作潜在的大客户，积极开发并挖掘该类客户对公司产品的需求，以期提高该类客户的供应商份额，为公司带来收入增长。

综上，公司中小客户数量及销售额增加具有合理性。

4. 说明主要获客途径，取得的主要客户认证或进入合格供应商体系情况，包括但不限于进入条件、过程、时长、合作的主要权利义务等；说明在主要机床厂商客户中供应商份额的变化情况，是否存在较大份额被竞争对手替代的情形

（1）说明主要获客途径

公司主要通过参与行业产品展会、原有客户转介绍、营销人员主动拜访等方式获得客户，报告期各期前五大客户获客途径如下：

客户名称	获客途径
纽威集团	客户主动寻求合作
友嘉国际数控机床有限公司	原有客户转介绍
徐州徐工物资供应有限公司	营销人员主动拜访
德扬智能装备（苏州）股份有限公司	行业展会及转介绍

客户名称	获客途径
安徽卓朴智能装备股份有限公司	承接公司与安徽新诺精工股份有限公司的业务
天通日进精密技术有限公司	客户主动寻求合作
安徽新诺精工股份有限公司	营销人员主动拜访

（2）取得的主要客户认证或进入合格供应商体系情况，包括但不限于进入条件、过程、时长、合作的主要权利义务等

公司的主要客户均为国内知名机床制造企业或工程机械制造企业，对供应商有严格的准入标准和程序，公司和主要客户展业均需获取客户的合格供应商认证，报告期内公司前五大客户的供应商进入条件、过程、时长、合作的主要权利义务等情况如下表：

客户名称	进入条件	供应商准入程序	认证周期
纽威集团	企业年销售额超过 1 个亿、产品质量符合要求、设备满足要求等	采购部组织相关部门对供应商进行审批，针对重要的货物、服务等进行供应商现场走访，审批通过后供应商进入本公司合格供应商名录	3 个月
友嘉国际数控机床有限公司	企业年销售额超过 1 个亿、产品质量符合要求、设备满足要求等	采购部组织相关部门对供应商进行审批，针对重要的货物、服务等进行供应商现场走访，审批通过后供应商进入本公司合格供应商名录	3 个月
徐州徐工物资供应有限公司	企业年销售额超过 1 个亿、产品质量符合要求、设备满足要求等	采购部组织相关部门对供应商进行审批，针对重要的货物、服务等应当进行供应商现场走访，审批通过后供应商进入本公司合格供应商名录	4 个月
德扬智能装备（苏州）股份有限公司	企业年销售额超过 1 个亿、产品质量符合要求、设备满足要求等	采购部组织相关部门对供应商进行审批，针对重要的货物、服务等进行供应商现场走访，审批通过后供应商进入本公司合格供应商名录	3 个月
安徽卓朴智能装备股份有限公司	企业年销售额达到 1 个亿、产品质量符合要求、设备满足要求等	采购部组织相关部门对供应商进行审批，针对重要的货物、服务等应当进行供应商现场走访，审批通过后供应商进入本公司合格供应商名录	3 个月
天通日进精密技术有限公司	产能优先供应、产品质量符合要求、设备满足要求等	采购部组织相关部门对供应商进行审批，针对重要的货物、服务等进行供应商现场走访，审批通过后供应商进入本公司合格供应商名录	3 个月
安徽新诺精工股份有限公司	企业年销售额接近 1 个亿	采购部组织相关部门对供应商进行审批，针对重要的货物、服务等应当进行供应商现场走访，审批通过后供应商进入本公司合格供应商名录	3 个月

由上表可知，公司主要客户对供应商管理较为严格，合格供应商认证门槛较高，周期较长，公司与主要客户合同中关于权利义务的要求主要为买卖商品相关

的权利义务，公司权利主要为要求客户根据合同约定支付价款、要求客户根据合同约定的交货时间地点接收产品并配合完成入库签收手续、要求客户按照合同约定的控制权（所有权）转移方式后承担产品毁损、灭失的风险等；主要义务为生产符合质量要求或技术标准的产品、根据约定的交货时间和地点交付产品、提供质量保证等，不存在具有排他性条款或优先权，以及其他超出正常商业买卖合同以外的权利和义务。

（3）说明在主要机床厂商客户中供应商份额的变化情况，是否存在较大份额被竞争对手替代的情形

报告期各期，公司主要机床厂商客户向公司采购的金额及份额情况如下：

1）纽威集团

产品	项目	2025 年	2024 年	2023 年
排屑装置	采购额（万元）	3,322.46	3,393.34	3,414.60
	占同类产品采购比重	约 60%，各年度占比保持相对稳定		

注：上表数据列举了该客户采购额较大的产品销售金额，并非是该客户的各年度销售总额，下同

纽威集团主要向公司采购排屑装置产品，公司在该客户的供应商份额相对较为稳定，且占比约为 60%，2024 年度纽威集团销售收入有所增长，对公司的排屑装置产品采购金额小幅下降，主要系客户优化供应商结构，降低对单一供应商的依赖度，但公司仍为同类产品最主要的供应商。

2）友嘉国际数控机床有限公司

产品	项目	2025 年	2024 年	2023 年
排屑装置	采购额（万元）	1,035.39	911.43	922.86
	占同类产品采购比重（%）	客户未透露具体比例，占绝大多数，比重稳定		
精密钣焊件	采购额（万元）	1,605.92	1,272.97	1,214.67
	占同类产品采购比重（%）	占四成左右，比重略有下滑		

友嘉国际数控机床有限公司主要向公司采购排屑装置及精密钣焊件，报告期内公司为该客户排屑装置产品最主要的供应商，供应商份额远超同类产品其他供应商，且占比稳定；该客户向公司采购的精密钣焊件产品占同类产品采购比重约为四成，报告期内占比略有下滑，但整体相对稳定，2023 年采购额有所下降，主要系客户自身订单减少。

3）德扬智能装备（苏州）股份有限公司

产品	项目	2025 年	2024 年	2023 年
排屑装置	采购额（万元）	918.35	707.87	540.74
	占同类产品采购比重（%）	80%左右	较 2025 年相比较为稳定，客户未提供具体比例	
铸件	采购额（万元）	1,240.17	912.19	264.79
	占同类产品采购比重（%）	15%左右	较 2025 年相比较为稳定，客户未提供具体比例	

德扬智能装备（苏州）股份有限公司主要向公司采购排屑装置及铸件。报告期内，其向公司采购的排屑装置产品份额占同类供应商的比重为 80%左右，且份额稳定。

4）安徽卓朴智能装备股份有限公司/安徽新诺精工股份有限公司

产品	项目	2025 年	2024 年	2023 年
过滤系统	采购额（万元）	597.18	573.61	516.37
	占同类产品采购比重（%）	客户未透露，占比较高，且未发生较大变化		
排屑装置	采购额（万元）	563.29	774.48	968.89
	占同类产品采购比重（%）	客户未透露，占比较高，且未发生较大变化		
铸件	采购额（万元）	975.59	702.89	121.41
	占同类产品采购比重（%）	客户未透露，占比较高		

报告期内，公司主要向安徽卓朴智能装备股份有限公司及安徽新诺精工股份有限公司销售过滤系统、排屑装置及铸件产品，出于内部管理制度及保密因素，客户未向公司透露供应商份额的具体比例，但表示其向公司采购的各类产品在其同类产品供应商份额中占比均较高，且不存在大幅下降的情况。

5）津上精密机床（浙江）有限公司

产品	项目	2025 年	2024 年	2023 年
排屑装置	采购额（万元）	1,331.66	1,680.41	1,431.54
	占同类产品采购比重（%）	48.19	82.00	91.33

津上精密机床（浙江）有限公司与公司开始合作年限较早，随着公司产品逐渐丰富，质量和技术水平逐步提升，该客户逐步增加对公司的采购，提升公司在同类产品的采购份额，但由于近年来该客户的采购策略发生变化，要求同一产品的供应商不得少于两家，单一供应商的份额不得过高，因此该客户引入了新的排

屑装置产品供应商，逐步控制对公司的采购份额，但由于公司与该客户合作年限较久，建立了高效的沟通与交付渠道，公司仍是该客户在排屑装置产品领域最重要的供应商。

综上，根据公司在主要机床厂商客户的同类产品供应商份额情况来看，公司与大多数主要机床厂商保持稳定持续的合作，且在同类产品的供应商中采购份额较大，国内数控机床核心配件市场虽存在多家供应商，但头部机床厂商对配套零部件的精度、稳定性、交付周期及技术适配性要求严苛，准入后不会轻易调整核心供应商的份额占比。相较于行业内竞争对手，公司产品在精度、稳定性、使用寿命等核心指标上具备显著优势，部分指标达到国内同类产品先进水平。同时，公司与客户保持良好沟通，根据机床发展趋势和使用痛点确定研发方向，报告期内持续增加研发投入，形成了多项专利技术组成的技术工具箱。在专利技术的基础上，结合客户需求，公司的工艺改进小组能够快速定制化开发产品，实现定制化水平高、快速响应的效果，因此主要客户对公司的产品及服务认可度整体较高。综上，报告期内，公司在主要机床厂商客户中供应商份额未发生重大变化，不存在较大份额被竞争对手替代的情形。

5. 说明报告期各期发行人新增、减少客户情况，是否具有稳定性；已注销过往关联方的原因及交易情况，是否存在为发行人承担成本、费用或调节利润的情形

（1）说明报告期各期发行人新增、减少客户情况，是否具有稳定性

1）报告期内公司客户新增情况

报告期各期，公司新增客户情况如下表：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
新增客户数量	447	337	383
新增客户对应收入金额	3,526.85	5,054.76	7,208.98
新增客户收入金额占比	9.04%	14.18%	21.41%

注 1：当期新增客户为当期有销售收入，前期均无销售收入的客户

注 2：2023 年新增客户包括收购侨宏机械所带来的客户数量变动

注 3：客户数量及对应金额按照单体客户口径统计

新增客户中销售金额大于 200 万元的客户具体情况如下表：

单位：万元

客户名称	销售内容	2023 年度	
		销售金额	占比
天通日进精密技术有限公司	铸件	2,178.59	6.47%
徐州徐工物资供应有限公司	拖链	1,787.45	5.31%
中国通用咨询投资有限公司	排屑装置、过滤系统、塑料拖链	335.56	1.00%
无锡市晟然智能装备有限公司	解决方案	265.49	0.79%
上海搏硕机电设备商行	解决方案	230.09	0.68%
四川宏华石油设备有限公司	拖链	209.99	0.62%
合　计		5,007.17	14.87%
客户名称	销售内容	2024 年度	
		销售金额	占比
安徽卓朴智能装备股份有限公司	排屑装置、过滤系统、塑料拖链、精密钣焊件、铸件	2,152.91	6.04%
江苏普拉迪数控科技有限公司	排屑装置、过滤系统	242.17	0.68%
安升重工有限公司	拖链	218.45	0.61%
宝石电气设备有限责任公司	拖链	317.70	0.89%
中石化四机石油机械有限公司	拖链	223.01	0.63%
合　计		3,154.24	8.85%
客户名称	销售内容	2025 年度	
		销售金额	占比
洛阳新强联回转支承股份有限公司	解决方案	462.83	1.19%
伯乐智能装备股份有限公司	解决方案	216.81	0.56%
浙江迪一智能装备有限公司	铸件	259.47	0.66%
新昌高莱高瑞自动化控制有限公司	解决方案	210.62	0.54%
合　计		1,149.73	2.95%

注：安徽卓朴智能装备股份有限公司为安徽新诺精工股份有限公司成立的新公司，2024 年开始承接安徽新诺精工股份有限公司与公司之间的业务往来，因此根据新增客户的统计规则，安徽卓朴智能装备股份有限公司为 2024 年新增客户；徐州徐工物资供应有限公司系徐工集团的集采平台，公司与徐工集团业务往

来中主要交易对象为徐工消防安全装备有限公司，根据徐工集团要求，2023 年以前结算对象为徐工消防安全装备有限公司，2023 年以后结算对象为徐州徐工物资供应有限公司，因此根据新增客户的统计规则，徐州徐工物资供应有限公司为 2023 年新增客户

2）报告期内公司客户减少情况

报告期各期，公司减少客户情况如下表：

单位：万元

项　目	2025 年	2024 年	2023 年
减少客户数量	342	262	209
减少客户在上期的收入金额	1,264.59	1,292.43	758.13
减少客户上期收入金额占上期收入比重	3.55%	3.84%	3.03%
其中：小微客户数量	303	235	182
小微客户上期收入金额合计	229.90	177.18	140.79
小微客户上期收入金额占上期收入比重	0.65%	0.53%	0.56%

注 1：当期减少客户为上期有销售收入，当期及后期没有销售收入的客户，小微客户是指销售额在 5 万以下的客户

注 2：客户数量及对应金额按照单体客户口径统计

由上表可知，报告期各期，公司减少的客户呈现出客户规模小、客户需求频次低、与公司交易金额小的特点。

减少客户中上期销售金额大于 200 万元的客户具体情况如下表：

单位：万元

客户名称	销售内容	2024 年	
		销售金额	占比
宝石电气设备有限责任公司	解决方案	317.70	0.89%
合计		317.70	0.89%
客户名称	销售内容	2023 年	
		销售金额	占比
无锡市晟然智能装备有限公司	解决方案	265.49	0.79%
上海搏硕机电设备商行	解决方案	230.09	0.68%
四川宏华石油设备有限公司	拖链	209.99	0.62%

合计		705.57	2.09%
客户名称	销售内容	2022 年	
		销售金额	占比
浙江前进暖通科技股份有限公司	解决方案、排屑装置	211.33	0.84%
合计		211.33	0.84%

由上可知，公司报告期内新增及减少客户数量基本稳定，由于公司在行业内有较高的知名度，且客户口碑较好，因此能够实现持续的客户增长，报告期各期公司客户减少数量较高，主要系部分小客户由于自身需求本身较低，且非机床生产厂家，采购公司产品用于自用，因此存在报告期内与公司仅交易一次的情况，2024 年减少客户在上期对应的收入金额较大，主要系减少客户大多为解决方案客户，公司为客户提供客户自有生产线升级改造服务，该类产品与机床整机生产厂商不同，不需要持续采购机床配套产品，其需求主要取决于其生产线的升级规划。整体而言，报告期内公司与主要客户之间的合作稳定且可持续，存在部分小客户及解决方案类产品客户与公司在报告期内仅交易一次，具有合理性，公司主要客户具有稳定性。

（2）已注销过往关联方的原因及交易情况，是否存在为发行人承担成本、费用或调节利润的情形

报告期内，公司已注销过往关联方情况如下表：

序号	名称	关联关系及解除情况	注销原因	与公司是否存在交易往来
1	杭州久邦机械有限公司	沈江湧哥哥沈江洪配偶金祝仙持股 100%并担任执行董事兼总经理，已于 2021 年 2 月 8 日注销	根据自身经营情况自行决定注销	否
2	浙江经睿科技发展有限公司	夏萍曾担任董事兼经理的企业，已于 2022 年 1 月 10 日注销	无实际经营业务开展，因此注销	否
3	浙江夏伟智能科技有限公司	夏萍曾持股 20%并担任监事的企业，已于 2022 年 5 月 7 日注销	作为浙江经睿科技发展有限公司的持股公司，因经睿科技不再经营，故而注销	否
4	湖州莱茵达宏业燃气有限公司	夏萍担任董事长的企业，已于 2024 年 7 月 11 日注销	因母公司浙江莱茵达新能源集团有限公司战略调整注销	否
5	宁波梅山保税港区七舍和山创业投资合伙企业（有限合伙）	严辉担任合伙人的企业，已于 2022 年 6 月 29 日注销	作为投资主体，因项目退出故而注销	否

序号	名称	关联关系及解除情况	注销原因	与公司是否存在交易往来
6	渭南市鑫秀源实业有限公司	严辉配偶柳明芳的弟弟柳建国持股 100%担任总经理、柳明芳的姐姐柳聪芳担任财务负责人的企业，已于 2024 年 8 月 30 日注销	经营不善决定注销	否
7	艾必信（杭州）财务咨询有限责任公司	王景持股 100%并担任执行董事兼总经理的企业，已于 2022 年 10 月 11 日注销	因王景在吉宝公司任职，无更多精力开展咨询业务，故而注销	否
8	灌南县新安镇王应国道路运输服务部	王景父亲王应国持股 100%并担任负责人的企业，已于 2023 年 11 月 3 日注销	自身经营发展方向变更决定注销	否
9	灌南县聚盛家庭农场	王景父亲王应国持股 100%的企业，已于 2025 年 2 月 21 日注销	自身经营发展方向变更决定注销	否
10	杭州侨宏机械配件有限公司	倪海峰持股 46.67%并担任执行董事兼总经理的企业，已于 2025 年 6 月 17 日注销	减少关联方同业竞争决定注销	否

报告期内，公司与上述已注销过往关联方均不存在交易往来，且上述已注销关联方与公司的主要客户及供应商、公司实际控制人、董监高及其他关键人员亦不存在交易往来，不存在为公司承担成本、费用或调节利润的情形。

6. 发行人接受中石化四机代辽宁和裕委托付款的原因及合理性，辽宁和裕和中石化四机与发行人及其实际控制人、董监高之间是否存在关联关系

（1）业务背景

公司与辽宁和裕及中石化四机的业务背景详见本回复“二、关于客户稳定性及收入真实性”之“（三）收入确认合规性”之“5.辽宁和裕、中石化四机新增净额法收入业务的背景、原因、发货后长期未确认收入的原因”。公司和辽宁和裕同为中石化四机的供应商，由于公司存在对辽宁和裕的债权，辽宁和裕存在对中石化四机的债权，辽宁和裕出于整合债权债务的目的，将对公司的债务转移给中石化四机，三方签订了委托付款协议，由中石化四机代辽宁和裕向公司支付剩余未支付的货款，三方签订的虽然是委托付款协议，但是本质是出于简化支付流程的三方债权债务整合。

（2）公司接受中石化四机代辽宁和裕委托付款的原因及合理性

1）付款主体信用与实力提升，大幅降低回款风险

中石化四机是中石化体系下属企业，为国企背景，企业现金流稳定，履约能力极强，辽宁和裕经营规模、资金实力、抗风险能力远低于中石化四机。对公司

而言，债权的“价值”不仅在于金额，更在于付款方的履约能力，将付款方从辽宁和裕更换为中石化四机，相当于将“普通企业债权”升级为“国企优质债权”，有效降低辽宁和裕可能存在的资金链断裂、拖延付款、经营不善等回款风险。

2）缩短回款链路，加快资金回笼效率

若无委托付款协议，公司的回款依赖辽宁和裕先从中石化四机收回 1,000 万货款，再向公司支付，回款链路为“中石化四机→辽宁和裕→公司”，存在多重不确定性，委托付款直接将链路缩短为中石化四机→公司，跳过中间环节，回款节奏由公司直接与中石化四机对接，资金回笼的及时性和可控性大幅提升，符合企业资金周转的核心需求。

3）降低催款与维权的成本，减少后续运营消耗

若辽宁和裕长期拖欠货款，公司需向其开展催款工作，若进入法律维权阶段，需以辽宁和裕为被告，普通企业的资产查封、资金执行效率远低于国企，面临诉讼周期长、执行难度大的问题。更换为中石化四机作为付款方后，一方面国企的履约意识更强，无需频繁催款；另一方面若后续发生付款纠纷，中石化四机的资产规模大、执行渠道清晰，维权成本和时间成本会显著降低。

综上，公司认为中石化四机从公司背景、资金实力、公司信用等各方面均优于辽宁和裕，从公司角度来看，通过债权转换能够降低回款风险、加快回款效率、减少运营成本，因此接受中石化四机代辽宁和裕委托付款，具有合理性。截至 2025 年 11 月，中石化四机已向公司全额支付相关款项。

（3）辽宁和裕和中石化四机与公司及其实际控制人、董监高之间是否存在关联关系

辽宁和裕及中石化四机的企业基本情况如下表：

公司名称	成立日期	股东情况	主营业务	注册地址
辽宁和裕实业有限公司	2014.04.21	李睿明持股 75%，宋朴玲持股 25%	石油钻采设备设计制造、液压及电气设备设计制造，石油钻机及配套设备技术服务	辽宁省盘锦市兴隆台区高新技术产业开发区石油装备制造基地二期 7#标准厂房
中石化四机石油机械有限公司	2012.12.26	中石化石油机械股份有限公司持股 100%	石油钻机、固井设备	荆州市荆州区龙山寺街一号

由上，辽宁和裕的主营业务为石油钻机相关产品，为中石化四机的供应商，中石化四机为公司在石油钻井平台领域的拖链产品客户，公司与辽宁和裕、中石

化四机之间均为正常的业务合作关系，辽宁和裕和中石化四机与公司及其实际控制人、董监高之间不存在关联关系。

（二）收入大幅增长同时净利润持续下滑

1. 分析报告期内收入增长的驱动因素，是否主要来自收购新业务后铸件收入增长，招股说明书对收入增长原因的披露是否准确客观；结合下游客户机床销售的终端应用领域金额及占比，说明是否与相关行业增长趋势及终端客户扩产安排匹配

（1）分析报告期内收入增长的驱动因素，是否主要来自收购新业务后铸件收入增长，招股说明书对收入增长原因的披露是否准确客观

报告期内，公司分产品主营业务收入构成情况具体如下：

单位：万元

项　目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例（%）	金额	比例（%）	金额	比例（%）
机床辅助机械装备	17,295.07	44.57	17,220.86	48.60	15,817.19	47.25
其中：过滤系统	2,869.18	7.39	3,456.49	9.76	2,664.93	7.96
排屑装置	14,207.69	36.62	13,764.37	38.85	13,152.26	39.29
冷却装置	218.20	0.56				
机床功能部件	19,327.50	49.81	17,697.97	49.95	16,255.65	48.56
其中：金属拖链	4,689.90	12.09	5,580.23	15.75	7,344.07	21.94
塑料拖链	1,601.34	4.13	1,482.57	4.18	1,657.00	4.95
精密钣焊件	2,727.30	7.03	2,547.85	7.19	2,334.41	6.97
铸件	10,308.96	26.57	8,087.31	22.82	4,920.17	14.70
机床加工废物（液）整体解决方案	1,874.42	4.83	514.19	1.45	1,404.30	4.19
其他	305.89	0.79				
合计	38,802.89	100.00	35,433.02	100.00	33,477.14	100.00

公司报告期内的收入增长主要由机床辅助机械装备和铸件的收入增长所致，主要得益于核心技术竞争力加强、收购侨宏机械和政策影响及市场需求增长三项因素，具体分析如下：

1）公司核心竞争力提升、柔性生产和综合制造能力增强是收入持续增长的核心驱动力

机床功能部件及附件行业呈现企业数量多、竞争激烈的特点，在下游行业市

场未呈现大幅度增长的情况下，要能维持并提高市场份额并增加收入，公司的产品质量及性能是关键。公司凭借多年在机床辅助机械设备及功能部件领域的研发和生产积累，形成了包括产业链高覆盖、技术优势、成本优势、快速交付、柔性生产等多项核心竞争力，使得公司在激烈的市场竞争中能够实现市场份额的提升，拉动收入实现增长，具体如下：

①产业链齐全，构建一体化综合竞争优势

公司已形成从研发设计、核心零部件自制、精密加工、总成装配到检测验证、售后技术支持的全产业链布局，现阶段已实现排屑装置、过滤系统、精密钣焊件、拖链以及铸件等机床关键部件的生产，覆盖的产品成本占立式加工中心成本的比重约为 30%，实现关键环节自主可控。全产业链模式有效提升了公司对产品质量、交付周期、供应链稳定性的综合管控能力，降低对外依存度，增强快速响应能力与整体解决方案交付能力，综合制造能力有效降低了客户采购的隐形成本，增强了客户粘性，为收入持续增长奠定坚实基础。以公司主要客户德扬智能装备（苏州）股份有限公司及安徽卓朴智能装备股份有限公司为例，该等客户向公司采购的产品种类丰富，基本覆盖公司全类型产品，出于对公司产品及综合服务能力的认可，报告期内公司向该等客户销售产品的收入持续增长。

②研发能力突出，技术创新驱动产品迭代与收入提升

公司坚持以研发创新为核心发展战略，持续保持较高强度的研发投入，构建专业化、稳定化的研发团队，围绕高端化、智能化、可靠性提升方向开展技术攻关与产品升级。依托持续的技术成果转化及规模化生产积累的现场应用经验，公司产品性能、精度、稳定性不断优化，高附加值产品占比稳步提高。公司坚持“生产一代、研发一代、储备一代”的技术发展路线，围绕行业前沿技术、高端装备发展趋势、智能化与绿色化方向开展前瞻性预研，提前布局下一代产品与技术方案。预研成果的持续转化，使公司始终保持技术领先性，有效满足下游客户产业升级与进口替代需求，推动收入规模与盈利水平同步提升。因此，公司机床辅助机械装备得以在激烈的市场和价格竞争中通过定制化的迭代升级，保持主要客户的市场份额，并通过以该产品为核心的机床加工废物（液）整体解决方案增收和增利。铸件产品也能快速研发定型设计，进入公司原有机床客户渠道，实现产业链协同和客户协同，从而带动收入的增长。

③精细化成本控制，增强市场竞争力与盈利稳定性

公司建立全流程、精细化成本管控体系，通过集中采购、精益生产、工艺优化、数字化管理、能耗管控等措施，有效控制原材料成本、制造成本与运营成本。稳定的成本控制能力使公司在市场竞争中具备更强的性价比优势，能够灵活应对市场价格波动，保障规模扩张过程中的盈利质量，为收入持续增长提供支撑。例如，公司机床辅助机械装备近年来因价格竞争，整体价格呈下行趋势，公司通过工艺优化，减少了钢材投入，提升了生产效率，故能在保持合理利润空间的情况下让利于客户，保持了市场份额。

④产能充足与交期保障能力，满足客户批量订单需求

公司持续优化产能结构，提升柔性化生产与规模化交付能力，能够高效响应客户大批量、紧交期订单，也能对中小客户的小批量订单进行快速响应。在下游行业需求稳步释放的背景下，公司凭借稳定的产能规划、高效的生产组织与成熟的供应链协同体系，保障订单按期履约，持续抢占市场份额，报告期内客户数量及中小客户数量持续增加，成为收入增长的重要支撑。

⑤品牌影响力持续提升，优质客户资源不断扩容

凭借稳定可靠的产品品质、快速高效的交付能力与专业完善的服务体系，公司在行业内树立了良好的品牌形象与市场口碑，逐步进入多家头部优质客户的合格供应商体系，并建立长期稳定的战略合作关系。品牌影响力的提升为公司持续获取优质订单、拓展新领域、新客户提供有力支撑，推动收入稳步增长。

2）收购侨宏机械增加铸件产品，实现供应链协同，是公司报告期内收入增长的重要原因

报告期内，公司于 2023 年 5 月收购子公司侨宏机械，2023 年合并报表并入侨宏机械 6-12 月营业收入，新增铸件产品收入 4,920.17 万元，2024 年合并报表并入侨宏机械全年营业收入，对应金额为 8,087.31 万元，2025 年对应金额为 10,308.96 万元，表面上是公司收入增长的主要原因。但是，铸件产品的生产主体侨宏机械在 2023 年下半年开始即因原主营产业—光伏产业的需求大幅萎缩而出现下滑，最近两年，侨宏机械收入得以恢复，主要系侨宏机械的铸件产品已转向以机床行业为主要供应对象，这是公司并购侨宏机械后产业协同、产品协同产生的良好协同效果，公司收购侨宏机械后，原有的主要机床客户如友嘉国际数控机床有限公司、安徽卓朴智能装备股份有限公司均在一定程度上增加了对铸件产品的采购，使得侨宏机械的收入在第一大客户需求显著萎缩的情况下未发生较大

幅度的下降。同时，如前所述，铸件产品的收入增长也得益于行业政策的支持及市场需求的稳定增长，为其收入恢复增长打下良好基础。

更重要的是，公司并购侨宏机械后，发挥公司自身的研发核心优势和市场经验，扩大对侨宏机械生产设备投资进而增强其生产能力，通过研发为机床行业客户提供符合其技术需求的铸件产品，并在此基础上实现进一步定制化生产，是机床铸件产品销售收入增长的核心动力。

3）政策利好机床行业，下游客户需求回暖

机床行业在装备制造业中具有基础性和战略性地位，是衡量国家工业发展水平的重要标志，我国高度重视机床行业的发展。2026 年 3 月 12 日，十四届全国人大四次会议表决通过《关于国民经济和社会发展第十五个五年规划纲要的决议》（以下简称“十五五”规划纲要），是从 2026 年到 2030 年实施的国家经济和社会发展规划纲要。该规划建议旨在推进国民经济和社会发展的现代化，加强经济结构调整，提高科技创新能力，以及推进可持续发展等目标。“十五五”规划纲要在“第四章优化提升传统产业”部分明确提出：“完善优质企业梯度培育体系，促进中小企业专精特新发展。合理降低制造业综合成本，加大中长期贷款和信用贷款对制造业技术创新、数智化转型、绿色发展等支持力度。”“专栏 2 产业基础能力和竞争力提升”中明确指出工业母机行业的发展方向，即“重点研制具备高速、高精度、复合一体化特征的高端数控机床等加工装备，提升智能数控系统、精密测量、功能部件配套能力”。

《2035 年远景目标纲要》明确要实施制造强国战略，坚持推进产业基础高级化、产业链现代化，推进制造业高质量发展，推动集成电路……工程机械、高端数控机床等产业创新发展。2024 年 2 月 1 日，《产业结构调整指导目录（2024 年本）》发布实施，首次将数控机床从机械类中提级出来，列于鼓励类目录；2024 年 3 月 27 日，工业和信息化部等七部门联合印发《推动工业领域设备更新实施方案》，在需求端为机床行业创造了良好的应用环境；2024 年 7 月 26 日，工信部部署开展“工业母机+”百行万企产需对接活动，推动创新产品推广应用，促进相关产业链企业融通发展；2024 年 9 月 2 日，工信部印发 2024 版“首台（套）重大技术装备推广应用指导目录”，第一项是“高端工业母机”，涉及数控机床主机、核心系统、关键零部件等。

在国家支持高端装备制造、工业母机、智能制造、绿色低碳等产业政策持续

推动下，下游行业更新改造、产能扩张、自动化升级需求集中释放，行业景气度持续提升。公司紧抓政策机遇与市场需求复苏窗口，深化与核心客户合作，扩大市场份额，实现订单与收入同步增长。

综上，公司收入增长的驱动因素包括以下几点：首先，公司的持续研发投入、核心技术优势、高效的产品定制能力和产品协同能力是公司产品能在激烈市场竞争脱颖而出，抢占市场份额的核心驱动因素；其次，侨宏机械铸件产品的收入并表，与公司形成协同效应，是发行人收入增长的重要驱动因素；最后，行业政策支持和市场需求稳定增长是公司主要产品销售增长的基础。

如上分析，公司收入增长的驱动因素与招股说明书披露的“受益于机床功能部件及附件制造行业发展及政策影响，公司主营业务收入整体呈增长趋势”不存在矛盾之处，但不够完整，公司已在招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“三、盈利状况分析”之“（一）营业收入分析”之“8.营业收入整体分析”补充修订了营业收入增长的原因，具体情况如下：

“报告期各期，公司主营业务收入分别为 33,477.14 万元、35,433.02 万元及 38,802.89 万元受益于核心技术竞争力加强、收购侨宏机械以及机床功能部件及附件制造行业发展及政策影响，公司主营业务收入整体呈增长趋势。首先，公司的持续研发投入、核心技术优势、高效的产品定制能力和产品协同能力是公司产品能在激烈市场竞争脱颖而出，抢占市场份额的核心驱动因素；其次，侨宏机械铸件产品的收入并表，与公司形成协同效应，是公司收入增长的重要驱动因素；最后，行业政策支持和市场需求稳定增长是公司主要产品销售增长的基础。2025 年公司营业收入实现同比增长，主要系公司致力于提升机床加工废物（液）整体解决方案的提供能力，逐步实现从设备制造企业向解决方案服务商的转变，使得高附加值的解决方案类项目进一步落地，且公司并购侨宏机械的协同效应进一步显现，带动铸件产品收入增长。公司不断提升产品研发设计能力及服务能力，积极拓展市场及客户，增强产品竞争力，提升客户满意度，实现收入持续增长。”

（2）结合下游客户机床销售的终端应用领域金额及占比，说明是否与相关行业增长趋势及终端客户扩产安排匹配

报告期各期，公司主要机床客户及其终端应用领域情况如下表：

单位：万元

客户名称	销售额	终端应用领域

	2025 年	2024 年	2023 年	
纽威集团	3,550.09	3,607.57	3,591.43	新能源汽车、航空航天
友嘉国际数控机床有限公司	3,229.86	2,658.32	2,327.02	军工、新能源汽车
德扬智能装备（苏州）股份有限公司	2,790.74	2,044.61	1,031.45	3C、汽车、航空航天、半导体
安徽卓朴智能装备股份有限公司/安徽新诺精工股份有限公司	2,624.97	2,592.11	2,147.85	机械制造、汽配
津上精密机床（浙江）有限公司	1,390.25	1,694.72	1,449.94	通讯、汽配、医疗

注：公司未能获取下游客户机床销售的终端应用领域金额及占比情况，该表格列示的销售额为公司向该客户销售的金额

公司下游客户机床销售的终端应用较为广泛，集中在汽车、航空航天、机械制造、3C、军工、半导体等领域，相关行业增长趋势及产能扩张情况具体如下：

新能源汽车行业：2022 年是中国汽车工业的关键转折点。全年产销分别完成 2,702.1 万辆和 2,686.4 万辆，同比微增 3.4%和 2.1%，终结了 2019 至 2021 年连续三年的负增长惯性。这一复苏主要系购置税减征政策在下半年集中释放消费潜力，叠加新能源车渗透率跃升至 25.6%（2022 年新能源汽车销量 688.7 万辆，同比增长 93.4%），共同托起产销量底部。2023 年进入加速上行通道，产销量达 3,016.1 万辆和 3,009.4 万辆，同比激增 11.6%和 12%，首次突破三千万辆大关。2024 年在“以旧换新”补贴加码下再攀高峰，产销量分别达 3,128.2 万辆和 3,143.6 万辆，同比增长 3.7%和 4.5%，连续两年创历史新高。截至 2025 年 11 月，行业仍维持双位数同比增长，出口同比增幅超 25%，经销商库存预警指数自 4 月起持续回落，供需关系趋于理性平衡。2022 至 2023 年汽车行业投资增速显著反弹，2024 年投资完成额再创新高，虽增速略有回落，但仍维持高位，凸显资本正坚定投向技术升级与新能源转型。重点企业工业总产值也从 2013 年的 25,105 亿元跃升至 2024 年的 44,521 亿元，反映产业升级带来的价值提升。

航空航天：2022 年以来，中国航空航天行业已实质性跨越“技术验证期”，进入以产能释放为标志的工业化成长新阶段。商业航天产值从 2022 年的约 1.3 万亿元攀升至 2024 年的 2.3 万亿元，2025 年预计达 2.8 万亿元，2026 年进一步增至 3.1 万亿元。

机械制造：2022 年是机械制造行业全年收入维持在约 2 万亿元水平，但同

比增速骤降至 0.1%，几乎持平，为近十年来最低。这一停滞是下游需求传导滞后、固定资产投资节奏放缓与前期产能集中释放三重压力叠加的结果。从产业链定位看，机械设备作为中游制造业最大板块，其营收高度依赖下游扩产带来的设备投资需求，而房地产深度调整、基建投资前置效应减弱、汽车与 3C 消费电子需求转弱，直接拖累了通用设备与专用设备订单落地节奏；尽管短期面临周期性压力，但支撑机械行业长期向上的底层逻辑并未动摇，产业升级与自主可控仍是国家战略核心。

3C：根据 Canalys 数据显示，2023 年全球智能手机出货量整体下降 4%，各大厂商放缓固定资产投资进度；且受到地缘政治影响，国外部分厂商将消费电子领域产能转移出中国。2024 年 3C 行业复苏明显，以 MR 为代表的智能穿戴市场高速发展，下游客户固定资产投资意愿有所增加。

光伏行业：2023 年上半年中国新能源产业投资金额已达 5.2 万亿元，行业已明确进入“阶段性全面过剩”阶段。当前，光伏行业正处于转型升级的关键阶段，供需结构失衡与技术快速迭代相互交织，使部分企业陷入低价无序竞争的困境，多数光伏企业正处于极限经营和普遍亏损的阶段。光伏行业破解“内卷式”恶性竞争的关键，在于从“价格战”转向“价值战”，以技术创新驱动产业质变。截至 2025 年第三季度，光伏行业的资本支出正处于显著收缩的通道中。2024 年以来，隆基绿能、晶澳科技、天合光能等光伏组件龙头企业业绩承压明显，合计亏损额巨大，光伏组件产品价格一度低于生产成本。在这种背景下，光伏企业首要任务是降本增效、保有现金流，而非盲目扩张。当前，光伏行业的资本支出正处于显著收缩的通道中，在当前严峻的经营压力下，资本开支的锐减意味着未来新增产能将大幅减少，光伏企业主动放缓扩张步伐

受到客户配合程度的影响，公司未能获取下游客户机床销售的终端应用领域金额及占比的具体数据，从终端应用领域的分布及行业发展趋势来看，光伏行业及 3C 消费行业 2023 年整体较为低迷，2024 年 3C 行业复苏明显，而光伏行业持续走低，与侨宏机械被收购前第一大客户天通日进精密技术有限公司经营业绩及向侨宏机械采购规模大幅下跌相匹配，除上述行业外，新能源汽车、航空航天等行业持续发展，行业企业普遍存在扩产安排。综上，公司报告期内的收入增长与下游主要终端应用领域的发展趋势及客户扩产安排存在结构性匹配关系，公司 2023 年部分机床厂商客户销售金额及向公司采购产品的金额有所下降，2024 年

有所回升，2025 年进一步提升，与其产品终端应用领域行业增长趋势及产能扩张情况基本相匹配，终端客户减产或扩产的安排直接影响公司下游客户机床出货量及销售额，进而影响公司客户对公司产品的采购，使得公司 2023 年主要机床厂商客户采购额有所下降，2024 年实现回升。

2. 说明外购铸件销售是否同比大幅增长，结合外购铸件销售货物流及资金流流转过程，说明是否适用总额法确认收入；说明自产铸件产销量变动情况，与产能变动是否匹配

（1）报告期内自产及外购铸件情况

报告期内，侨宏机械自产铸件及外购铸件的销售情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
自产铸件销售金额	7,512.03	6,936.89	4,537.90
外购铸件销售金额	2,796.93	1,150.42	382.28
铸件收入金额	10,308.96	8,087.31	4,920.17
外购铸件占铸件收入比重	27.13%	14.22%	7.77%

由上表可知，报告期内侨宏机械外购铸件销售收入逐渐提升，主要系随着业务量的增长及客户定制化需求的增多，侨宏机械自身的铸造产能已无法完全满足生产需求，尤其面对大型铸件订单时，侨宏机械需要通过外购铸件组件来弥补产能缺口，确保订单按时交付。2024 年侨宏机械铸件产品产能利用率为 88.77%，但外购铸件销售金额及占比有较大幅度的增长，主要系侨宏机械结合自身产能结构、产品定制化特点、成本效益及客户需求等多方面因素综合考量的结果，具体说明如下：

铸件产品产能系针对核心定制化铸件的标准化产能规划，闲置产能具有结构性限制，无法高效适配部分特殊需求铸件毛坯件的生产。公司主营业务聚焦机床辅助机械装备及机床功能部件的研发、生产及销售，铸件产品主要为定制化产品，不同客户对铸件的材质、规格、精度、结构复杂度等要求差异较大，其中部分中小客户及特殊订单需求的铸件毛坯件，存在材质特殊（如高强度合金铸件）、结构复杂、单批次订单量极小（多为单件、小批量）的特点。该类特殊铸件毛坯件的生产，需要额外投入专用模具、调整生产工艺、配备专项检测设备，且生产周期长、废料率较高，侨宏机械现有剩余闲置产能为常规标准化产能，若用于生产

该类特殊铸件毛坯件，将大幅增加生产投入、降低生产效率、提高单位生产成本，不符合产能高效利用及成本管控的经营原则。

外购铸件毛坯件精加工，能够精准匹配客户定制化、高频次、短周期的采购需求，弥补自有产能在柔性适配性上的补充不足。报告期内，随着中小客户数量及销售额的增加，铸件产品的采购需求呈现出“多品种、小批量、短交付”的特点，部分客户订单交付周期远短于铸件毛坯件的自有生产周期（含模具准备、熔炼、浇注、时效处理等环节）。若全部依赖自有产能生产毛坯件，难以满足客户对交付周期的刚性要求，可能导致订单流失；而通过外购成熟的铸件毛坯件，侨宏机械可快速投入精加工环节，充分发挥自身在精加工领域的技术优势，缩短整体生产周期，精准匹配客户交付需求，同时保障产品精加工精度及质量稳定性，进一步提升客户合作粘性。

综上，侨宏机械外购铸件销售呈增长趋势，产品产能利用率未达 100%但仍外购铸件具备充分的商业合理性，既有效弥补了自有产能的结构性不足，满足了客户短周期交付需求，又实现了成本管控及经营效益的优化，未对公司的生产经营、产品质量及财务状况产生不利影响，符合公司的长远发展规划及行业发展惯例。

（2）侨宏机械外购铸件的货物流及资金流流转过程

侨宏机械外购铸件存在两种模式，第一种为采购精加工件，由供应商直发客户，该种采购类型规模较小，发生较少，第二种为采购铸铁毛胚件，由侨宏机械进行精加工后发往客户。

供应商直接发货给客户的外购铸件，相关采购情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
供应商直发客户的外购铸件对应采购金额	9.35	27.83	16.73
外购铸件采购金额	2,147.74	1,524.28	408.49
占　比	0.44%	1.83%	4.10%

上述两种采购模式对应的货物流有所区别,区别如下：

1）外购铸件由供应商直接发送给客户：

外购铸件完工后，侨宏机械质检人员会到供应商厂房对外购铸件的数量、规

格、质量等进行检验，确保符合内部质量标准后，由供应商直接发货至客户指定交货场所，侨宏机械根据合同约定支付供应商相关货款，向客户收取销售款。

2）外购铸件由公司精加工后发送给客户：

①到货检验与入库与付款

外购铸件到货后，侨宏机械质检人员会对外购铸件的数量、规格、质量等进行检验，确保符合内部质量标准后方可入库，后续公司根据合同约定支付相关货款。

②精加工及表面处理

领料生产时，侨宏机械根据客户需求，利用加工中心等机床设备，对外购铸件进行车、铣、钻、磨等精加工，确保产品满足客户要求的严格公差和光洁度。

③产成品质量检验

产品完工入库前，侨宏机械会对精加工件进行检测，确保每一个产品的质量可靠。

④向客户销售并收款

侨宏机械将合格品运输至客户指定交货场所，同时与客户根据合同约定结算货款。

根据《企业会计准则第 14 号——收入（2017）》（以下简称“收入准则”）第三十四条相关规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人。其中，企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：自第三方取得商品或其他资产控制权后再转让给客户、能够主导第三方代表本企业向客户提供服务、自第三方取得商品控制权后通过提供重大服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（1）企业承担向客户转让商品的主要责任。（2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（3）企业有权自主决定所交易商品的价格。（4）其他相关事实和情况。

结合侨宏机械外购铸件的实际销售业务，侨宏机械基于产能限制及成本效益

等因素自主选择铸件供应商，不存在客户指定供应商的情况。且侨宏机械独立签订采购协议，独立决定采购价格，独自承担铸件存货的毁损、灭失和价格波动等主要风险。外购铸件的供应商仅负责具体生产环节，在产品满足侨宏机械采购需求前不能对外销售，其开模要求、尺寸、生产数量及交期等均由侨宏机械主导，供应商按侨宏机械确定的方案进行生产，并非提供标准产品，后续侨宏机械还需承担产品质量不合格和交货延误的全部责任。同时侨宏机械对大部分外购铸件实施了复杂且专业的精密加工，投入设备、技术、人力和管理等资源，使其在形态和功能上发生本质性变化，赋予产品更高附加值，符合生产制造的特征。因此，结合上述外购铸件销售的货物流及资金流流转过程，侨宏机械在向客户转让外购铸件前已拥有对该商品的控制权，属于主要责任人，公司该业务适用总额法确认收入。

（4）报告期各期，侨宏机械自产铸件的产销量变动情况以及产能的变动情况如下：

	2025 年度	2024 年度	2023 年 6-12 月[注]
产量（吨）	8,831.48	7,499.00	4,218.03
产能（吨）	8,448.00	8,448.00	4,928.00
产能利用率	104.54%	88.77%	85.59%
销量（吨）	9,133.57	7,659.89	3,908.70
产销率	103.42%	102.15%	92.67%

[注]铸件系公司 2023 年 6 月收购侨宏机械后新增产品线，该年度产能、产量、销量统计均采用并入公司后的口径

由于侨宏机械主要产品高度定制化，一般采取“以销定产”的销售模式，因此侨宏机械产品的产销率较高，侨宏机械产销率情况与侨宏机械销售模式相符合。

综上，从收购侨宏机械时至 2025 年度，侨宏机械自产铸件产量、销量均上涨，在自有产能未发生变化的情况下，通过调整生产计划及外购铸件粗坯及机加工服务解决产能不足的情况，自产铸件产销量变动情况与产能利用率变动相匹配，具有商业合理性。

3. 说明各期排屑装置及过滤系统销量变化情况，下游客户机床整机生产过程中排屑装置及过滤系统是否合并采购及配比情况，过滤系统销售大幅波动的合理性

（1）说明各期排屑装置及过滤系统销量变化情况

报告期各期，公司排屑装置及过滤系统的销量情况如下表：

单位：台、%

产品	2025 年		2024 年		2023 年	
	销售数量	变动比例	销售数量	变动比例	销售数量	变动比例
排屑装置	18,897	13.88	16,594	1.43	16,360	3.87
过滤系统	5,934	-6.21	6,327	36.33	4,641	-8.03

报告期内，公司排屑装置产品销量整体呈上升趋势，客户需求相对稳定，销量增长主要得益于公司柔性生产能力提升，承接中小客户及新客户的需求能力增加，拓展了较多的新客户，另外部分客户海外业务增加较大，且公司尝试与部分海外客户开展合作，综合影响客户增加对公司采购；过滤系统销售数量在报告期内波动较大，主要系客户需求变动较大。

（2）下游客户机床整机生产过程中排屑装置及过滤系统是否合并采购及配比情况

公司排屑装置产品用于收集机床加工过程中产生的各类废屑，过滤系统产品主要使用切屑液对机床刀头进行降温保护，截断并带走加工过程中产生的废屑，通过过滤环节滤除切屑液中杂质并循环使用。排屑装置作为各类机床的通用配套部件，应用场景广泛，而过滤系统主要应用于立式加工中心、龙门加工中心等特定类型的高端机床，其采购决策更多依赖于下游终端客户的具体工艺需求。因此下游客户在机床整机生产过程中，对排屑装置和过滤系统主要采用独立采购模式，两者并无强制合并采购的要求，根据经验来看，大约有 20%-30%的排屑装置会配置过滤系统，随着高端机床自动化水平的提升，未来机床产品配置过滤系统的比例预计会进一步提升。

（3）过滤系统销售大幅波动的合理性

2022 年至 2025 年，公司过滤系统产品销售情况如下表：

项目	2025 年	变动率（%）	2024 年	变动率(%)	2023 年	变动率	2022 年
销售数量（台）	5,934	-6.21%	6,327	36.33	4,641	-8.03%	5,046
销售单价（元/台）	4,835.16	-11.49%	5,463.08	-4.86	5,742.16	0.00%	5,742.18
销售金额（万元）	2,869.18	-16.99%	3,456.49	29.70	2,664.93	-8.03%	2,897.50

过滤系统产品的主要客户情况如下表：

单位：台、万元

年　份	客户	销售数量	销售金额
2025 年	安徽卓朴智能装备股份有限公司	1,685.00	597.18
	深圳市创世纪机械有限公司	569.00	583.76
	德扬智能装备（苏州）股份有限公司	1,059.00	407.34
	友嘉国际数控机床有限公司	616.00	204.31
	大连光洋自动化系统有限公司	16.00	118.14
2024 年	深圳市创世纪机械有限公司	1,038.00	1,005.30
	安徽卓朴智能装备股份有限公司	1,724.00	573.61
	德扬智能装备（苏州）股份有限公司	852.00	287.65
	中国通用咨询投资有限公司	250.00	231.79
	友嘉国际数控机床有限公司	950.00	215.68
2023 年	深圳市创世纪机械有限公司	504.00	538.23
	安徽新诺精工股份有限公司	1,315.00	516.37
	巨冈精工（广东）股份有限公司	211.00	221.84
	中国通用咨询投资有限公司	224.00	215.33
	友嘉国际数控机床有限公司	874.00	164.08

公司过滤系统产品主要用于立式加工中心、龙门加工中心，需求与下游立式加工中心、龙门加工中心的产量高度相关。报告期内，过滤系统的销售数量整体呈波动上升趋势，2023 年较 2022 年下降 8.03%，主要原因系房地产深度调整、基建投资前置效应减弱、汽车与 3C 消费电子需求转弱，直接拖累了通用设备与专用设备订单落地节奏，直接造成公司过滤系统销量下滑；2024 年过滤系统产品的销售数量较 2023 年大幅增长 26.65%，主要原因详见本回复“问题 4”之第二部分“收入增长驱动因素”，从而带动过滤系统销量出现反弹。另外，公司柔性生产能力的提升也为公司产品扩大生产提供了保证。2025 年较 2024 年相比销售数量及金额均有所下降，主要系主要客户深圳市创世纪机械有限公司减少了对公司产品的采购。

以公司过滤系统的主要客户深圳市创世纪机械有限公司为例，其主营产品种

类包括五轴联动加工中心、卧式加工中心、钻铣加工中心、立式加工中心、龙门加工中心、数控车床、精雕机、走心机以及型材机等，向公司采购过滤系统主要用于其立式加工中心、龙门加工中心产品的废屑废液处理，该客户向公司采购产品的数量及金额受到客户自身需求的影响较大，根据该客户披露的2023年年度报告，该客户下游3C领域应用较为广泛，主要客户集中于高端消费电子产业链，并以国内作为主要市场，受下游固定资产投资不确定性增加的影响，导致2023年业绩不及预期，2023年度实现营业收入352,921.14万元，同比下降22.04%；实现归属于上市公司股东净利润19,449.30万元，同比下降41.96%；2024年3C行业复苏明显，以MR为代表的智能穿戴市场高速发展，下游客户固定资产投资意愿有所增加，促进了该客户3C业务增长；从客户披露的数据来看，其向公司采购的过滤系统产品数量及金额变动与其产品的客户需求变动高度一致；另外，公司过滤系统产品整体销售规模较小，应用领域较排屑装置相比范围较小，客户数量较少，客户集中度相对更高，因此受到下游机床厂商客户的需求变动影响的程度更大。

综上，公司过滤系统产品的销售大幅波动具有合理性。

4. 说明细分产品销售数量、单价、单位成本、毛利率的变动情况，收购子公司前原有业务毛利率是否持续下滑及原因，是否对持续盈利能力产生重大不利影响

（1）说明细分产品销售数量、单价、单位成本、毛利率的变动情况

公司细分产品销售数量、单价、单位成本、毛利率的变动情况系公司核心商业秘密，相关数据与公司主要客户销售政策高度关联，由于指向性明显，将导致公司核心商业秘密泄露，客户可能因此压低公司产品价格，进而可能严重损害公司利益，因此公司已申请豁免披露该部分具体情况。

（2）收购子公司前原有业务毛利率是否持续下滑及原因，是否对持续盈利能力产生重大不利影响

公司收购的侨宏机械主营产品为铸件，报告期内公司的铸件产品收入全部来源于子公司侨宏机械，2022年至2025年公司收购子公司前原有业务综合毛利率分别为32.01%、32.64%、30.22%及29.60%，整体高于收购子公司后主营业务毛利率水平，且收购当年公司原有业务综合毛利率较去年同期相比有所增长。公司

原有业务的综合毛利率同时受到细分产品毛利率变动及产品收入结构变动的共同影响。

2023 年公司原有业务综合毛利率呈增长趋势，主要系高毛利率的金属拖链产品收入占比增加；2024 年原有业务综合毛利率有所下降，主要系高毛利率的金属拖链产品收入占比下降；2025 年公司原有业务综合毛利率有小幅下降，主要系排屑装置产品毛利率下降；细分产品的毛利率变动原因具体详见“问题二、客户稳定性及收入真实性（二）4.（1）说明细分产品销售数量、单价、单位成本、毛利率的变动情况”。

综上，公司收购侨宏机械前原有业务综合毛利率未持续下滑，在机床行业整体价格承压的情况下，公司能够通过降低原材料采购价格、优化工艺实现部分产品毛利率稳定，同时公司积极拓宽产品矩阵，拓展新的客户，以高质量的产品和服务维护并开拓市场份额，大力发展高毛利产品，发展机床行业以外的行业客户，拓宽利润来源，降低对单一下游行业的依赖程度，并在 2025 年实现毛利率降幅大幅收窄，体现出公司产品多样化、风险抵抗能力较强、持续盈利能力较强的特点；另外，公司收购子公司侨宏机械，并非简单地并购无关联业务，而是通过并购整合优化了公司产品矩阵，增加了公司向客户提供综合解决方案的能力，实现了协同效应，为公司带来了新的利润增长点。因此，即使公司部分产品受到市场行情波动影响存在价格承压，公司能够从成本角度以及产品矩阵角度寻找新的利润来源，对公司持续盈利能力不存在重大不利影响。

5. 说明主要机床厂商客户销售额或出货量变动情况，与采购发行人设备数量是否匹配；主要客户是否存在产能利用率不足或存货周转率下降的情况，结合在手订单变动说明期后对发行人设备采购额是否存在下降迹象；说明主要贸易商客户终端销售情况，发行人是否对接终端客户需求及留存证据，收入确认时点是否获取终端客户验收证明

（1）说明主要机床厂商客户销售额或出货量变动情况，与采购发行人设备数量是否匹配

报告期内，公司主要机床厂商客户销售额、出货量及向公司采购设备情况如下表：

1）纽威集团

项目	2025 年	2024 年	2023 年
销售额（亿元）	28.93	24.62	23.21
出货量（台）	客户未透露		
向公司采购排屑装置数量（台）	3,049	2,915	2,979

2024 年，纽威集团销售额较 2023 年小幅增长，向公司采购排屑装置数量小幅下降，虽未同向变动，但仍属于合理变动范畴，主要系纽威集团自身采购政策各年度小幅微调所致。2025 年收入较 2024 年相比有所增长，向公司采购排屑装置数量同比小幅增长。根据纽威集团提供的信息，公司仍为其排屑装置这一机床附件的第一大供应商，占比约 60%，各年度根据配套机型结构、客户需求，会有一定微调。

2）友嘉国际数控机床有限公司

项目	2025 年	2024 年	2023 年
销售额	客户未透露具体金额，根据行业协会数据显示，2023 年至 2025 年该客户收入波动较小		
出货量（台）	客户未透露具体数量，根据行业协会显示，2023 年至 2025 年该客户出货量波动较小		
向公司采购排屑装置数量（台）	1,234	1,280	1,227
向公司采购精密钣焊件数量（套）	140,100	121,687	106,703

报告期内，受到机床行业下游客户产能变动的影响，友嘉国际数控机床有限公司 2023 年至 2025 年营业收入及出货量整体波动较小，呈增长趋势，该客户主要向公司采购排屑装置和精密钣焊件产品，报告期内采购数量与该客户的销售收入变动具有匹配性。

3）德扬智能装备（苏州）股份有限公司

项目	2025 年	2024 年	2023 年
销售额（亿元）	客户未透露，根据走访问卷该客户 2025 年 1-6 月收入约为 5.5 亿，推算全年大约为 11 亿	约 7.8	约 4.2
出货量（台）	客户未透露具体数量		
向公司采购排屑装置数量（台）	1,821	1,362	1,096
向公司采购铸件数量（件）	1,485	1,650	289

2023 年至 2025 年，德扬智能装备（苏州）股份有限公司呈增长趋势，与其

向公司采购的产品数量变化趋势保持一致，且由于公司收购侨宏机械后产生的协同效应，该客户向公司采购的铸件产品有较大幅度的增长。

4）安徽卓朴智能装备股份有限公司

项目	2025 年	2024 年	2023 年
销售额（亿元）	客户未透露，根据行业协会数据显示较 2024 年有较大增长	约 8.0	约 9.3
出货量（台）	客户未透露具体数量		
向公司采购过滤系统数量（台）	1,685	1,724	1,315
向公司采购排屑装置数量（台）	883	1,046	1,369
向公司采购铸件数量（件）	1,971	1,617	260

基于产业链协同及为客户降本增效的考虑，公司向安徽卓朴智能装备股份有限公司销售的过滤系统产品价格呈下降趋势，因此客户采购数量逐年增加；报告期内该客户对公司排屑装置产品的采购数量逐年减少，主要系该客户自身需求变动，另外该客户所需的特大型排屑机运输成本较高，客户出于对成本的考虑就近选择供应商替代部分向公司采购的份额。由于协同效应，2024 年该客户采购的铸件销售数量大幅上升，与该客户销售额变动具有匹配性。

5）津上精密机床（浙江）有限公司

项目	2025 年	2024 年	2023 年
销售额（亿元）	42.62	31.20	40.47
出货量（台）	客户未透露		
向公司采购排屑装置数量（台）	2,080	2,277	1,918

津上精密机床（浙江）有限公司与公司开始合作年限较早，随着公司产品逐渐丰富，质量和技术水平逐步提升，该客户逐步增加对公司的采购，提升公司在同类产品的采购份额，但由于近年来该客户的采购策略发生变化，要求同一产品的供应商不得少于两家，单一供应商的份额不得过高，因此该客户引入了新的排屑装置产品供应商，逐步控制对公司的采购份额，2024 年客户销售额有所下降，但向公司采购排屑装置数量有所上升，主要系该客户机床排屑装置配置率有所提升，增加了对公司产品的需求。

综上，主要机床厂商向公司采购排屑装置及过滤系统产品的数量受到客户自身机床出货量、机床排屑过滤装置配置率以及排屑过滤装置供应商份额的共同影

响，由于机床出货量为机床厂商较为核心的经营数据，客户未向公司透露具体数据，且部分未上市客户未向公司透露其具体的销售额数据，公司也无法从公开渠道获取其相关数据，但从客户销售额变动情况来看，公司主要机床厂商客户的销售额的变动趋势与其向公司采购排屑过滤设备的数量的变动趋势基本一致，具有匹配性。

（2）主要客户是否存在产能利用率不足或存货周转率下降的情况，结合在手订单变动说明期后对公司设备采购额是否存在下降迹象

报告期各期，通过访谈及书面确认主要客户的产能利用率及存货周转率情况如下表：

客户名称	项目	2025 年	2024 年	2023 年
纽威集团	产能利用率	客户未透露		
	存货周转率	2.08	1.93	1.89
友嘉国际数控机床有限公司	产能利用率	客户未透露具体数据，表示产能利用率和存货周转率企稳回升		
	存货周转率			
徐州徐工物资供应有限公司	产能利用率	客户未透露		
	存货周转率	2.18	2.19	2.14
德扬智能装备（苏州）股份有限公司	产能利用率	客户未透露具体数据，表示产能利用率和存货周转率有所上升		
	存货周转率			
安徽卓朴智能装备股份有限公司/安徽新诺精工股份有限公司	产能利用率	客户未透露具体数据，表示产能利用率和存货周转率有所上升		
	存货周转率			
天通日进精密技术有限公司	产能利用率	客户未透露		
	存货周转率	1.93	1.94	2.32
津上精密机床（浙江）有限公司	产能利用率	客户未透露具体数据，表示各时间段基本保持一致		
	存货周转率	3.19	2.33	2.88

注：上表中的存货周转率根据上市公司公开披露的财务数据计算得出

由于产能利用率和存货周转率为客户生产经营较为核心的数据，除上市公司公开披露的数据以外，公司未能获取主要客户的产能利用率及未上市客户的存货周转率具体数据，但根据客户书面回复以及公开查询的数据情况，公司主要客户产能利用率和存货周转率基本处于较高水平，且较为稳定，除天通日进精密技术

有限公司受到所在光伏行业产能过剩的影响，业绩下滑较多，存货周转率有所下降以外，其他主要客户不存在产能利用率明显不足或存货周转率显著下降的情况，公司主要客户均为业内知名的机床整机制造商或特种设备制造商，其生产经营与下游行业扩产情况、宏观经济及制造业投资周期相关。部分客户因自身产品结构升级或新产线投产，存在产能扩张的情况，从而对公司产品形成了持续需求。

从在手订单来看，截至 2025 年 12 月 31 日公司在手订单合计金额为 10,936.20 万元，截至 2026 年 3 月 31 日公司在手订单合计金额为 13,489.27 万元，在手订单金额增长 23.35%。根据中国机床工具工业协会发布的 2025 年度机床工具行业经济运行报告，2025 年，机床工具行业完成营业收入 10,571 亿元，同比增长 1.6%，其中金属切削机床和金属成形机床分行业的营业收入同比分别增长 10.8%、9.6%，根据协会重点联系企业统计数据，2025 年，金属加工机床新增订单、在手订单同比分别增长 7.9%、2.5%，其中金属切削机床新增订单、在手订单同比分别增长 9.3%、7.9%，相较上年度，新增订单增幅扩大；金属成形机床新增订单同比增长 4.9%，较上年度增幅扩大，在手订单同比下降 7.4%。公司在手订单变动与下游机床行业产量及收入持续回暖趋势一致，预计期后主要客户对公司的设备采购额将会有所上升。

（3）说明主要贸易商客户终端销售情况，公司是否对接终端客户需求及留存证据，收入确认时点是否获取终端客户验收证明

报告期内，公司贸易商客户的销售收入较少，占比较低，公司向该类贸易商客户销售产生的收入占当期营业收入的比例分别为 0.50%、0.73%及 0.64%，对公司整体经营影响极小。公司对贸易商客户的销售不属于代理或经销模式，仍属于直销模式，系该部分客户主动求购。

上述类型的客户属性为贸易商，但公司与其开展的销售业务同样严格遵循买断式销售原则。公司具备较强的产品定制化能力和成本控制能力，贸易商客户在获得其自有客户产品需求后，基于其客户的需求，主动向公司定制少量产品供应给其客户。贸易商客户为其商业利益，不会向公司透露其下游客户情况，公司也无法对接终端客户需求并留存证据。也因此，公司不对该类客户采购产品后的后续销售流向、销售方式、销售价格及相关经营风险承担任何责任。如上，公司在取得该类贸易商客户的签收或验收文件时，即表明公司销售的产品控制权已转移给客户，公司即确认收入，在收入确认时点未获取终端客户验收证明。综上，基

于以上交易模式的特点，公司未取得终端客户验收证明即确认收入符合企业会计准则的要求。

6. 结合生产周期、收入确认周期、客户后续需求及已中标项目情况、新客户拓展情况等，说明发行人收入增长是否可持续、期后是否存在下滑风险，并视情况作风险揭示

（1）生产周期、收入确认周期

细分产品	生产周期（投料到生产完成或方案落地）	收入确认周期（合同签订到收入确认账务处理）
过滤系统	一般 7 天左右，个别定制需要 10-15 天	1-3 个月
排屑装置	一般 7 天左右，个别定制需要 10-15 天	
金属拖链	平均 7-10 天	
塑料拖链	平均 1-2 天	
精密钣焊件	平均 4-5 天	
铸件	平均 3-5 天	
机床加工废物（液）整体解决方案	30 天-90 天，根据实际情况进行调整	根据具体项目情况而定

（2）客户后续需求及已中标项目情况

截至 2025 年 12 月 31 日，公司在手订单合计金额为 10,936.20 万元，截至 2026 年 3 月 31 日公司在手订单合计金额为 13,489.27 万元，在手订单金额增长 23.35%，公司订单获取方式主要为商业谈判，招投标项目相对较少。

（3）新客户拓展情况

由于公司产能限制，当前主要产能系为保障存量主要客户的订单交付。如能安排出间歇性空档期，则适当承接新客户的小订单。截至 2025 年 12 月 31 日，公司在手订单存量客户及新客户拓展具体情况如下：

项　目	数量	订单金额（万元，不含税）	金额占比
存量客户	231	10,707.66	97.91%
新增客户	24	228.54	2.09%
合　计	255	10,936.20	100.00%

注：新增客户是指在报告期内和公司不存在业务往来的客户

由上可知，除机床加工废物（液）整体解决方案涉及方案设计、与客户反复确认需求等环节，生产周期较长以外，其余产品生产周期均较短，公司产品生产

完毕后，发货时间取决于客户的距离，公司大多数客户集中在华东区域，其次是华南及华中，大多数产品能够在发货后 1-3 天内送达客户指定地点，对于机床加工废物（液）整体解决方案以外的产品，产品送达客户处后客户进行签收确认，产品控制权随之转移，公司在收到客户出具的签收单后在当月确认收入，对于机床加工废物（液）整体解决方案，需要安装调试试运行后，由客户出具验收报告，公司在收到客户出具的验收报告后在当月确认收入。

根据上述流程，公司大部分期末在手订单预计会在 3 个月内实现收入。截至 2026 年 3 月 31 日公司在手订单合计金额为 13,489.27 万元，在手订单金额较 2025 年 12 月 31 日增长 23.35%，在原有客户需求持续增长的情况下，公司通常优先满足现有客户对产品的需求，减少对新客户的拓展，因此 2025 年 12 月 31 日的在手订单中新客户的占比较低；公司整体在手订单数量及金额呈增长趋势，在手订单实现收入周期较短，下游客户行业需求持续回暖，对公司产品的需求持续增加，根据 2026 年 1-3 月审阅报告，公司 2026 年 1-3 月营业收入为 9,986.27 万元，较去年同期增长 14.89%。同时，公司已在招股说明书“重大事项提示”中披露市场竞争风险，可能会给公司业绩带来负面影响，具体内容如下：

“（二）市场竞争风险

在国家产业政策及全球巨大市场空间的推动下，机床行业产能快速增加。随着全球机床产能的大规模释放，市场供求关系发生深刻变化。一方面，市场供给增加较快导致机床行业各环节产品价格承压，另一方面，越来越多的具备一定竞争力的厂商参与到了行业的竞争。市场竞争的进一步加剧，对公司的产品研发、人才储备、管理能力、售后服务等各方面提出更高的要求。若未来公司不能在核心技术、市场声誉、品牌建设、管理能力等方面形成竞争优势，则面临被其他竞争对手抢占市场份额、盈利能力下降的风险。”

综上，随着现有客户需求持续增长、新客户拓展开发、公司产品及服务质量不断提升，预计未来公司收入将实现持续增长，期后业绩大幅下滑风险较小。

7. 说明机床辅助机械装备毛利占比大幅下滑的原因，结合相关情况说明报告期内主营业务是否由设备生产变更为机床零部件生产及贸易，相关信息披露是否准确；排屑装置及过滤系统生产销售单价是否持续下降，相关业务开展是否具备可持续性

（1）说明机床辅助机械装备毛利占比大幅下滑的原因，结合相关情况说明

报告期内主营业务是否由设备生产变更为机床零部件生产及贸易，相关信息披露是否准确

1）机床辅助机械装备毛利占比大幅下滑的原因

报告期内，公司主营业务各产品毛利及占比情况如下表：

单位：万元

项　目	2025 年		2024 年		2023 年	
	毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比
机床辅助机械装备	2,759.48	25.27%	3,453.80	33.75%	3,227.23	29.85%
机床功能部件	6,770.62	62.01%	6,588.07	64.38%	6,985.82	64.62%
机床加工废物（液）整体解决方案	1,083.11	9.92%	192.01	1.88%	597.27	5.52%
其他	305.89	2.80%				
合　计	10,919.10	100.00%	10,233.88	100.00%	10,810.32	100.00%

报告期内公司机床辅助机械装备毛利占比从 2022 年的 50.60%逐步变动至 2023 年 29.85%、2024 年 33.75%、2025 年 25.27%，整体大幅下滑系外部市场环境影响与内部产品结构调整两大因素共同导致，各期核心影响因素存在阶段性差异，具体如下：

①2023 年：产品结构多重变化导致毛利占比大幅下降

公司收购子公司侨宏机械新增铸件业务，在公司管理协同和研发能力的支撑下，成为新的收入与毛利来源，机床功能部件的细分产品结构发生显著变化，原有机床辅助机械装备的毛利占比被结构性稀释；机床加工废物（液）整体解决方案业务当年完成项目较多，毛利占比提升，进一步分流了机床辅助机械装备的毛利占比，排屑装置因市场竞争原因毛利率下降，毛利总额下降。

② 2024 年：机床辅助机械装备毛利修复，毛利占比小幅回升

公司排屑装置、过滤系统产品收入规模扩大，毛利随之增加，带动机床辅助机械装备整体毛利实现增长，毛利占比较 2023 年小幅回升至 33.75%，但受铸件等新业务持续发展、毛利占比稳步提升的影响，机床辅助机械装备毛利占比未恢复至 2022 年水平。

③ 2025 年：机床辅助机械装备毛利分化，毛利占比再度下滑

虽公司通过改进生产工艺推动过滤系统毛利率大幅提升，其毛利占比相应上升，但排屑装置受市场竞争加剧影响，销售价格进一步下行，毛利率大幅下滑，

即便收入实现增长，毛利仍有所下降；叠加铸件等业务持续贡献毛利，机床辅助机械装备整体毛利占比再度下滑至 25.27%。

从长期来看，机床辅助机械装备毛利占比下滑的核心原因可归结为两方面：一方面，公司通过产业协同拓展的铸件业务收入规模快速增长，毛利贡献占比持续提升，对原有机床辅助机械装备板块的毛利占比形成持续性结构性稀释；另一方面，受机床辅助及机械装备市场竞争的影响，机床辅助机械装备的销售价格和毛利率报告期内呈下降趋势，产品毛利水平被挤压，但随着公司不断优化生产工艺、生产能力和客户服务水平，并基于公司在本细分行业的整体竞争优势，当前的毛利率水平可以维持。

公司主营业务始终围绕机床配套行业客户的应用场景和定制化需求，聚焦机床辅助机械装备、机床功能部件、机床加工废物（液）整体解决方案三大系列产品服务，其中机床加工废物（液）整体解决方案的核心产品仍为机床辅助机械装备下的排屑装置和过滤系统，报告期内排屑装置、过滤系统及机床加工废物（液）整体解决方案合计毛利占比超 30%、收入占比接近 50%，核心产品的研发、生产、销售仍是公司业务的核心构成，业务布局未发生本质变化。

公司外购铸件产品主要为弥补产能的不足，所购铸件的设计及材料配置方案由公司提供；此外，外购的铸件绝大部分为毛坯铸件，外购后公司会独立完成核心的加工环节，再将成品出售给客户。因此，公司外购铸件并非单纯的外购外销贸易行为。

报告期内公司的毛利与收入均主要来源于机床辅助机械装备、机床功能部件、机床加工废物（液）整体解决方案三大业务，即便铸件等新业务逐步发展，也未改变公司以机床配套产品研发、生产为核心的盈利模式，未出现向贸易业务转型的迹象。

综上，公司机床辅助机械装备毛利占比大幅下滑系产品结构调整带来的结构性稀释，叠加机床辅助机械装备市场竞争加剧、毛利水平承压所致，属于公司业务发展过程中的产品结构优化调整，并非主营业务变更；报告期内公司主营业务未发生由设备生产向机床零部件生产及贸易的实质性变更，相关信息披露真实、准确。

2）报告期内主营业务是否由设备生产变更为机床零部件生产及贸易，相关信息披露是否准确

①报告期内公司主营业务未发生变更

根据招股说明书主营业务披露：“公司作为国内先进的机床辅助机械装备及机床功能部件研发、生产及销售企业，主要围绕机床配套行业客户的应用场景和定制化需求，提供包括技术研发、定制化方案设计、关键部件研制、安装调试、售后技术支持等环节在内的产品配套服务，形成了机床辅助机械装备、机床功能部件及包括供液、过滤、净化、排屑及再生利用在内的机床加工废物（液）整体解决方案三大系列产品服务。根据国家统计局发布的《国民经济行业分类（GB/T4754-2017）》，公司所处行业为‘C 3425-机床功能部件及附件制造’行业；根据《战略性新兴产业分类（2018）》，‘3425-机床功能部件及附件制造’行业为‘2.1.3 智能测控装备制造’略性新兴行业。其中，‘其他数控机床附件’为该行业重点产品。”

根据招股说明书“主要产品应用领域及其优势”披露：“公司主要为机床制造行业客户提供类别丰富、功能及规格多样化、定制化的‘机床功能部件及其附件’产品，成为机床行业客户‘功能部件及其附件’的解决方案提供商。因此，机床制造行业是公司产品的主要应用领域。此外，公司产品还具有应用领域广的特性，除机床行业外，还可以应用在工程机械、海上石油钻井平台、光伏制造设备、芯片电子设备等领域。”

公司以机床功能部件及附件产品的研发、生产及销售为主营业务，报告期内公司产品应用在机床领域的收入占比分别为66.39%、72.09%和71.18%，占比较高，因此报告期内公司主营业务行业归属认定准确且未发生变更。

②同一细分行业内的不同产品品类的收入和毛利结构变化不会导致公司主营业务变更

机床功能部件和机床附件均为公司报告期内主营产品，同一细分行业的细分品类产品的收入和毛利结构变动，系公司提供类别丰富、功能及规格多样化、定制化“机床功能部件及其附件”产品的经营战略反映，不会导致公司的主营业务变更。

机床功能部件指实现机床核心功能的关键零件和部件，是机床性能和精度的核心保障；机床附件指为扩大机床加工性能和使用范围而配套的附属装置，用于改善机床的工作环境和操作便利性。该行业是机床产业链的重要组成部分，其产品性能和质量直接影响机床的整体性能、加工精度和生产效率，是推动机床行业

技术升级和智能制造发展的关键环节。

公司主要产品（排屑装置、过滤系统、铸件、精密钣焊件）是机床整机的重要组成部分，与一般设备不同，其脱离机床主机后无法独立发挥作用，故被划分为同一细分行业，例如汽车零部件行业的发动机厂商也可能同时供应其他汽车功能部件。以立式机床为例，公司目前的机床功能部件和附件产品价值占立式机床总成本的比例约 30%。随着公司资本实力增强、研发推进，公司相关机床部件及附件产品在机床产业链中还将持续延伸。公司为机床制造企业和机床应用企业提供品类丰富的机床部件及附件产品，有助于机床零部件之间的规格契合，帮助机床行业客户不断降本增效。

综上，公司的经营策略始终围绕“机床功能部件及附件”细分领域发展，具体产品销售收入和毛利结构的变化并不会影响公司的主营业务行业归属，更有助于降低单一产品的集中风险，拓展公司的盈利空间。

③铸件产品的毛利占比增长主要得益于机床辅机装备原有客户及产业的协同

公司收购侨宏机械已近三年。自收购完成后，得益于吉宝股份的产业链协同、客户资源协同，在侨宏机械铸件产品原有主要应用领域即光伏行业需求发生大幅下滑的不利情况下，收入和利润实现了恢复性增长，侨宏机械因新增机床领域订单使产能利用率达到饱和。由此可见，公司在机床辅助机械装备收入持续增长的情况下，公司机床功能部件的收入和毛利占比的提高主要得益于吉宝股份的有效运营和整合，是在同一细分行业领域内产品协同和客户协同的成功证明。

综上，报告期内公司主营业务未发生变化，相关信息披露准确。

（2）排屑装置及过滤系统生产销售单价是否持续下降，相关业务开展是否具备可持续性

近年来，诸如汽车、机床等主机部件配套行业，受限于下游主机厂商降本的需求，均有着较大的毛利下降压力。也因此，排屑装置及过滤系统的销售单价下降主要系机床工具行业整体竞争加剧所致，近年来国内机床辅助设备生产企业厂商以低价策略抢占市场，行业价格竞争压力显著提升，为维持市场份额，公司阶段性采取了跟随市场的定价策略。

尽管面临价格下行压力，但公司排屑装置及过滤系统业务基于强大的技术储备和稳定的客户资源，具备明确的可持续性。

首先，公司作为行业龙头企业，通过与核心供应商建立长期战略合作关系，优化采购与付款流程，通过批量采购降低原材料采购价格，将部分成本压力向上游转移，报告期内公司主要原材料如钢板、水泵采购价格呈现下降趋势，一定程度上缓解了单价下降对毛利率的侵蚀。相较于行业内的中小企业，公司具备更强的成本端议价能力。

其次，公司深耕机床辅助设备领域十余年，凭借定制化设计能力、稳定的产品质量及快速响应的售后技术支持，在行业内积累了良好的品牌声誉，报告期内前五大客户稳定性高，且与国内头部机床厂商建立了深度绑定的配套关系，头部客户对产品稳定性、技术适配性的要求远高于价格敏感度，为公司业务提供了坚实的基本盘。

再次，机床加工废物（液）整体解决方案的主要装备也是机床辅助机械装备。公司通过强大的技术实力，通过为非机床行业的客户（需使用机床的机械制造行业客户）提供整体排屑解决方案，逐步提升了该类收入占比，提升了排屑装置产品应用的整体毛利水平。可见，单台销售排屑装置的单价有所下降，但是将系列机床辅助装置组合成整体解决方案，则可以获得更高的毛利水平。

最后，下游机床行业受益制造业优化升级趋势，中长期需求增长明确，排屑装置及过滤系统作为机床核心配套部件，其市场规模与机床整机销量高度正相关，根据中国机床工具工业协会数据，2025 年机床工具行业完成营业收入 10,571 亿元，同比增长 1.6%，其中金属切削机床和金属成形机床分行业的营业收入同比分别增长 10.8%、9.6%；根据协会重点联系企业统计数据，2025 年，金属加工机床新增订单、在手订单同比分别增长 7.9%、2.5%，其中金属切削机床新增订单、在手订单同比分别增长 9.3%、7.9%，相较上年度，新增订单增幅扩大；金属成形机床新增订单同比增长 4.9%，较上年度增幅扩大，在手订单同比下降 7.4%。根据国统局公布的规模以上企业统计数据，2025 年金属切削机床产量 86.8 万台，同比增长 9.7%。金属成形机床产量 17.9 万台，同比增长 7.2%，预计未来仍会保持一定增速，为公司业务提供了持续的需求支撑。

此外，2024 年公司排屑装置及过滤系统在国内细分市场的占有率约为 16.47%，2025 年约为 14.29%，仍有较大提升空间，随着行业集中度提升，中小厂商将逐步退出市场，公司凭借技术、品牌及规模优势，有望进一步扩大市场份额，且公司已建立灵活的价格传导机制，当行业复苏、价格上行时，利润能够快

速释放，具备较强的盈利弹性。

综上，排屑装置及过滤系统销售单价受机床工具行业竞争加剧影响呈现阶段性下行特征，并非持续单边下降，且公司已充分识别价格下行风险，并通过上游成本管控、内部工艺优化形成了较强的风险抵御能力。同时，依托核心客户的深度绑定、下游机床行业中长期的需求支撑、行业集中度提升带来的市场份额提升机遇，以及灵活的价格传导机制，公司排屑装置及过滤系统相关业务具备明确的可持续性，未来将持续作为公司机床辅助机械装备板块的核心业务，为公司经营发展提供稳定支撑。

（三）收入确认合规性

1. 说明产品销售业务与解决方案业务在合同义务、产品交付形式、安装调试流程等方面是否存在差异，排屑装置及过滤系统销售是否需配合机床整体安装调试，测试后是否需经客户确认，结合上述情况说明上述设备销售在客户签收时点控制权是否转移，各期签收后安装调试及测试过程成本支出情况及会计处理方式

（1）说明产品销售业务与解决方案业务在合同义务、产品交付形式、安装调试流程等方面是否存在差异

公司产品销售业务与解决方案业务在合同义务、产品交付形式、安装调试流程等方面情况如下：

业务类别	产品类别	合同义务	产品交付形式	安装调试流程
产品销售业务	机床辅助机械装备	根据销售订单中的图纸要求设计、生产产品，并根据订单约定的交货期和交付地点将产品交付给客户，并承担合同约定的质保义务	货物运送至客户指定地点后，客户进行外观、数量等点检，点验无误后出具签收单	不存在安装调试流程
	机床功能部件			
解决方案业务	机床加工废物（液）整体解决方案	根据销售合同、技术协议或实施方案设计、实施整个车间的切屑输送的自动化管理的整体方案，并承担合同约定的质保义务	货物运送至客户指定地点后，根据客户项目及时间安排进行设备安装及调试，按照技术协议或有关标准验收	将产品运送至客户指定地点，根据客户的安排对设备进行安装及调试

由上表可以看出产品销售业务与解决方案业务在合同义务、产品交付形式、安装调试流程方面均存在差异。

(2) 排屑装置及过滤系统销售是否需配合机床整体安装调试，测试后是否需经客户确认

报告期内，公司排屑装置及过滤系统产品控制权转移约定、是否需要安装调试及测试后是否需经客户确认的情况如下：

1) 排屑装置

公司名称	控制权转移约定	是否约定需配合机床整体安装调试	测试后是否经客户确认	售后服务
纽威数控装备（苏州）股份有限公司	签收单由甲方或甲方授权的签收人员签署后，视为货物所有权转移	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复或解决故障
津上精密机床（浙江）有限公司	乙方有权对到货规格型号、品牌或制造商、数量、包装进行点检，点检无误后出具签收单。签收单由乙方或乙方授权的签收人员签署后，视为货物所有权转移	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复或解决故障
友嘉国际数控机床有限公司	乙方承担本合同货品送至本合同约定交货地点前的所有风险，包括但不限于因设备质量、数量、包装、运输、保险等产生的风险	不涉及	不涉及	质保期内产品不符合使用要求配合甲方解决问题
德扬智能装备（苏州）股份有限公司	乙方有权对到货规格型号、品牌或制造商、数量、包装进行点检，点检无误后出具签收单。签收单由乙方或乙方授权的签收人员签署后，视为货物所有权转移	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复或解决故障
安徽卓朴智能装备股份有限公司	甲方有权对到货规格型号、品牌或制造商、数量、包装进行点检，点检无误后出具签收单。签收单由甲方或甲方授权的签收人员签署后，视为货物所有权转移	不涉及	不涉及	质保期内产品不符合使用要求配合甲方解决问题

浙江海德曼智能装备股份有限公司	甲方于收到货物后七个工作日内对货物品质进行检验。验货时应当清点货物数量、规格型号、检验包装，并指定签收人员于有关单据上签字或盖章确认	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复
杭州蕙勒智能科技股份有限公司	需方应清点合同产品，核对产品名称、数量、包装等，办理收货手续	不涉及	不涉及	质保期内提供服务支持
浙江金火科技实业有限公司	需方有权对到货规格型号、品牌或制造商、数量、包装进行点检，点检无误后需出具签收单，签收后货物所有权转移给需方	不涉及	不涉及	质保期内提供实行三包
巨冈精工（广东）股份有限公司	甲方应在收货后 7 日内对货物表见特征进行外观初步验货，在甲方将货物安装调试并使设备成功运转之日起 30 日内对货物内在性能进行实质验货	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复
中国通用咨询投资有限公司	产品的到货验收包括:型号、规格、数量、外观以及产品包装、质量等，以买方联系人、卖方联系人在交货验收单中签字或盖章确认为准	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复
江苏普拉迪数控科技有限公司	货物风险自货物验收合格并入库后转移至买方	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题进行处理

注：巨冈精工（广东）股份有限公司合同约定“在甲方将货物安装调试并使设备成功运转之日起 30 日内对货物内在性能进行实质验货”，该条款为格式条款，公司与该客户实际业务往来中不涉及安装调试，客户在收到产品后进行签收确认，产品的控制权随之转移

2）过滤系统

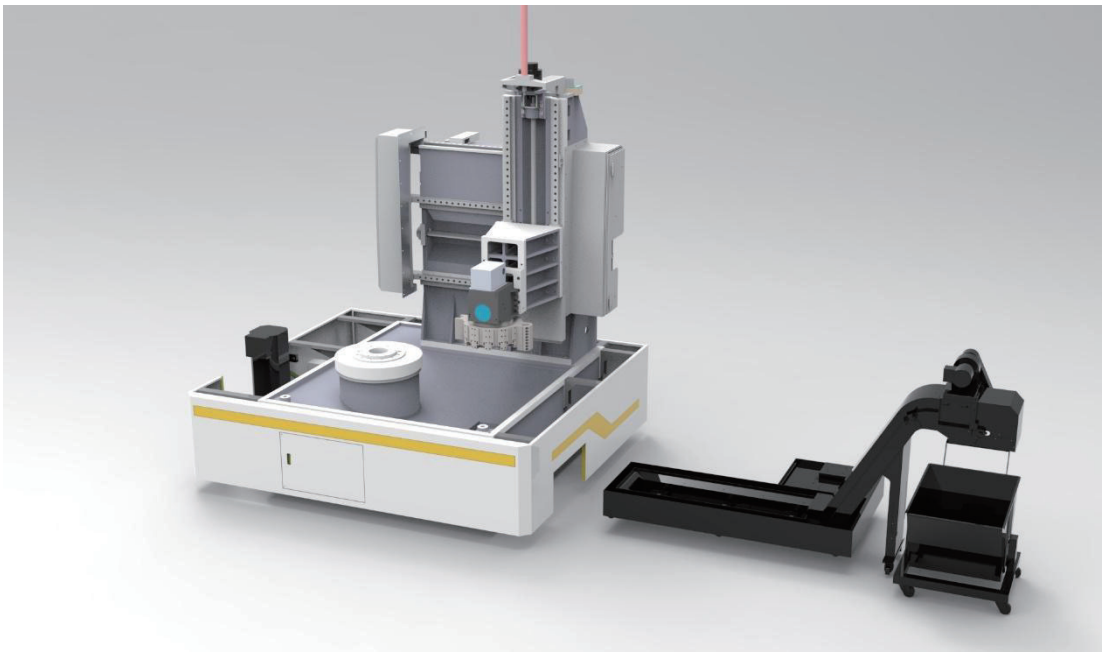
公司名称	控制权转移约定	是否约定需配合机床整体安装调试	测试后是否经客户确认	售后服务
东莞市创群精密	货物交付甲方后，货物的所有权由乙方	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复

机械有限公司	转移至甲方			
安徽卓朴智能装备股份有限公司	甲方有权对到货规格型号、品牌或制造商、数量、包装进行点检，点检无误后出具签收单。签收单由甲方或甲方授权的签收人员签署后，视为货物所有权转移	不涉及	不涉及	质保期内产品不符合使用要求配合甲方解决问题，并提供免费更换
浙江创世纪机械有限公司	货物交付甲方后，货物的所有权由乙方转移至甲方	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复
友嘉国际数控机床有限公司	乙方承担本合同货品送至本合同约定交货地点前的所有风险，包括但不限于因设备质量、数量、包装、运输、保险等产生的风险	不涉及	不涉及	质保期内产品不符合使用要求配合甲方解决问题
华辰精密装备（昆山）股份有限公司	乙方有权对到货规格型号、品牌或制造商、数量、包装进行点检，点检无误后出具签收单。签收单由乙方或乙方授权的签收人员签署后，视为货物所有权转移	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复
德扬智能装备（苏州）股份有限公司	乙方有权对到货规格型号、品牌或制造商、数量、包装进行点检，点检无误后出具签收单。签收单由乙方或乙方授权的签收人员签署后，视为货物所有权转移	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复或解决故障
苏州市台群机械有限公司	货物交付甲方后，货物的所有权由乙方转移至甲方	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复
巨冈精工（广东）股份有限公司	甲方应在收货后 7 日内对货物表见特征进行外观初步验货，在甲方将货物安装调试并使设备成功运转之日起 30 日内对货物内在性能进行实质验货	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复
沈阳优尼斯智能装备有限公司	产品的标的物损毁、灭失风险自验收合格交付时转移至买方，产品的到货查验	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复

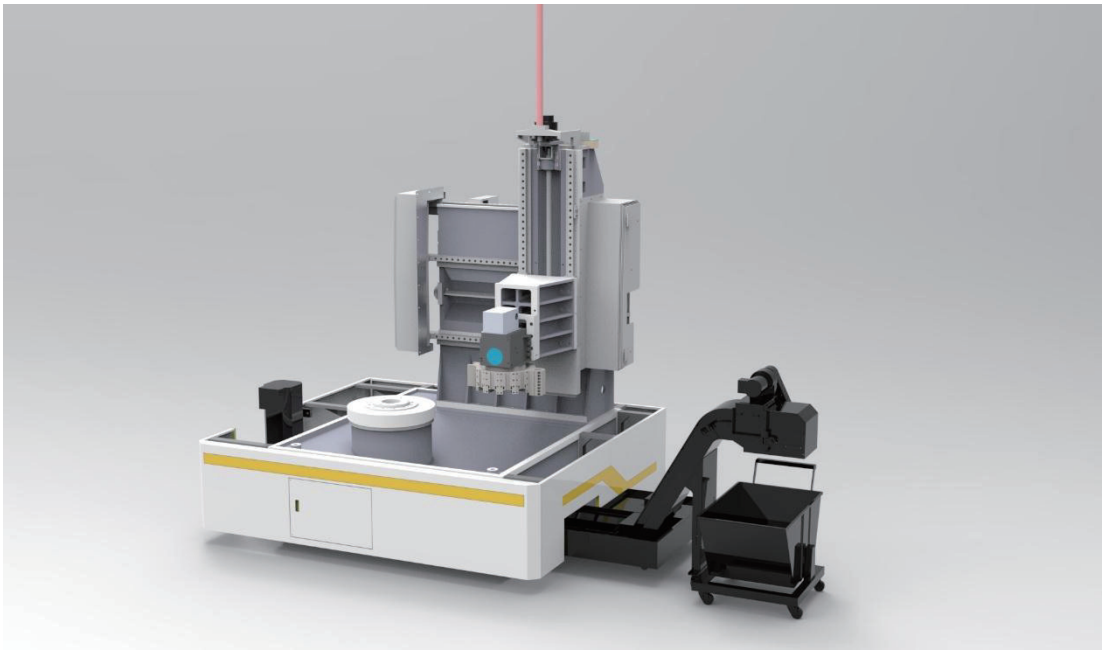
	包括:型号、规格、数量、外观以及产品包装是否完好。买方仅对产品外观进行验收。卖方每次交货数量、金额等合格情况以买方在《物资入库验收单》签字确认为准。			
凯柏精密机械（嘉兴）有限公司	需方有权对到货规格型号品牌或制造商、数量、包装进行点检，点检无误后需出具签收单，签收后货物所有权转移给需方	不涉及	不涉及	质保期内提供实行三包
力劲精密机械（昆山）有限公司	乙方有权对到货规格型号、品牌或制造商、数量、包装进行点检，点检无误后出具签收单。签收单由乙方或乙方授权的签收人员签署后，视为货物所有权转移	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复
东莞市创群精密机械有限公司	货物交付甲方后，货物的所有权由乙方转移至甲方	不涉及	不涉及	质保期内发生质量问题的提供更换、修复

公司排屑装置及过滤系统产品与机床整机搭配使用的情况如下所示：

装配前：



装配后：



如上图所示，公司排屑装置及过滤系统系根据客户机床整机图纸设计，机床产品已预留排屑装置及过滤系统位置。下游客户收到公司排屑装置及过滤系统产品后，将其按照机床图纸放置在固定位置通电后即可使用，无需特别的安装调试程序。

结合排屑装置及过滤系统主要客户合同条款可以看出，该类产品不涉及需配合机床整体安装调试，也不涉及测试后需要客户确认的情况，个别客户可能存在安装调试相关的格式条款，但实际并不要求公司承担安装调试工作。根据主要客户合同控制权转移约定，销售的设备在商品到货之后，客户对到货商品规格型号、品牌或制造商、数量、包装进行点检，点检无误后出具签收单后控制权转移。各期签收后不存在安装调试成本，公司一般会在质保期内履行合同约定的质保条款，根据客户需求提供售后免费维修、更换工作。

2. 说明各期前十大客户的收入确认情况，包括销售内容、数量、金额及占比、合同签订至发货时间、发货至签收时间、回款情况等，发货至签收周期是否稳定；是否存在跨期确认收入的情况

(1) 说明各期前十大客户的收入确认情况，包括销售内容、数量、金额及占比、合同签订至发货时间、发货至签收时间、回款情况等如下

1) 2025 年度

序　号	客户名称	销售内容	数　量	金　额	金额占主营业务比例	合同签订至发货时间	发货至签收时间	回款金额
1	纽威集团	机床辅助机械装备、机床功能部件	6,037.00	3,550.09	9.15%	一个月	1-3 天	3,820.02
2	友嘉国际数控机床有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	144,099.00	3,229.86	8.32%	两个月	1-3 天	3,566.51
3	德扬智能装备（苏州）股份有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	10,547.00	2,790.74	7.19%	一个月	1-2 天	2,742.94
4	安徽卓朴智能装备股份有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	13,888.00	2,624.97	6.76%	两个月	1-4 天	3,070.20
5	徐州徐工物资供应有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	15,889.00	2,155.53	5.56%	一个月	1-3 天	2,835.90
6	津上精密机床（浙江）有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	2,534.00	1,390.25	3.58%	两个月	1-2 天	1,673.90
7	广东润星科技有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	5,696.00	1,342.31	3.46%	一个月	1-4 天	1,844.28
8	浙江日发精密机械股份有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	2,065.00	1,178.47	3.04%	一个月	1-2 天	1,255.35
9	江苏普拉迪数控科技有限公司	机床辅助机械装备	1,672.00	1,113.96	2.87%	一个月	1-2 天	480.41

10	湖南中联重科智能高空作业机械有限公司	机床功能部件	8,579.00	1,006.09	2.59%	一个月	1-5 天	855.25
合　计				20,382.28	52.53%			22,144.761

注 1：受同一企业控制的客户合并统计，前五大客户的合并范围与招股说明书一致，下同

注 2：重庆新润星科技有限公司同受广东润星科技有限公司控制，故本回复中前十大客户收入确认情况包含上述公司信息；广东润星科技有限公司包括广东润星科技有限公司及重庆新润星科技有限公司

注 3:上表中合同签订至发货时间及发货至签收时间系基于公司业务进展通常情况确定的合理范围，下同

2）2024 年度

序　号	客户名称	销售内容	数　量	金　额	金额占主营业务比例	合同签订至发货时间	发货至签收时间	回款金额
1	纽威集团	机床辅助机械装备、机床功能部件	7,433.00	3,607.57	10.18%	两个月	1-4 天	4,191.04
2	友嘉国际数控机床有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	125,855.00	2,658.32	7.50%	两个月	1-2 天	2,946.68
3	安徽卓朴智能装备股份有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	16,440.00	2,592.11	7.32%	两个月	1-3 天	2,391.36
4	徐州徐工物资供应有限公司	机床功能部件	17,005.00	2,412.71	6.81%	半个月	1-2 天	2,520.39
5	德扬智能装备（苏州）股份有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	9,103.00	2,044.61	5.77%	一个月	1-2 天	2,460.28
6	津上精密机床（浙江）有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	2,910.00	1,694.72	4.78%	一个月	1-3 天	1,856.42
7	深圳市创世纪机械有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	1,623.00	1,520.21	4.29%	两个月	1-5 天	1,005.92

8	湖南中联重科智能高空作业机械有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	13,658.00	1,255.75	3.54%	一个月	1-5 天	2,099.38
9	广东润星科技有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	3,201.00	1,078.97	3.05%	两个月	1-5 天	456.88
10	台钰精机（浙江）有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	4,500.00	998.84	2.82%	一个月	1-3 天	972.08
合　计				19,863.81	56.06%			20,900.43

注：台钰精机（浙江）有限公司包括台钰精机（浙江）有限公司及铭匠智能装备（浙江）有限公司

3）2023 年度

序　号	客户名称	销售内容	数　量	金　额	金额占主营业务比例	合同签订至发货时间	发货至签收时间	回款金额
1	纽威集团	机床辅助机械装备、机床功能部件	3,769.00	3,591.43	10.73%	一个月	1-5 天	3,766.98
2	徐州徐工物资供应有限公司	机床功能部件	2,688.00	3,184.52	9.51%	一个月	1-5 天	3,275.42
3	友嘉国际数控机床有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	51,103.00	2,327.02	6.95%	一个月	1-3 天	2,596.90
4	天通日进精密技术有限公司	机床功能部件	858.00	2,180.53	6.51%	两个月	1-2 天	164.67
5	安徽卓朴智能装备股份有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	2,031.00	2,147.85	6.42%	两个月	1-4 天	2,029.83
6	湖南中联重科智能高空作业机械有限公司	机床功能部件	1,323.00	2,009.12	6.00%	一个月	1-3 天	1,962.72
7	津上精密机床（浙江）有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	1,273.00	1,449.94	4.33%	一个月	1-3 天	1,638.97

8	兰州兰石石油装备工程股份有限公司	机床功能部件	27.00	1,251.83	3.74%	一个月	1-5 天	366.87
9	杭州川禾机械有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件、机床加工废物整体解决方案	428.00	1,113.30	3.33%	一个月	1-2 天	616.09
10	德扬智能装备（苏州）股份有限公司	机床辅助机械装备、机床功能部件	1,732.00	1,031.45	3.08%	半个月	1-2 天	598.41
合　计				20,286.99	60.60%			17,016.86

前十大客户主要销售商品为机床辅助机械装备、机床功能部件。机床辅助机械装备、机床功能部件主要涉及商品为排屑装置、过滤系统、拖链、精密板焊件、铸件，对应商品的生产周期平均为 1-15 天。由于公司产品具有定制化的特点，生产运营中心会根据不同订单的要求进行设计，需求的复杂程度会影响设计时间，且发货时间需要根据客户要求进行发货，因此不同类型产品之间、同类产品不同型号之间，从“合同签订到发货时间”的整个过程所需时间并不固定。

(2) 发货至签收周期是否稳定

报告期内，由于公司的客户主要集中在长三角区域，运输半径较短，各期发货签收时间周期主要在 1-5 天，对应发货至签收周期比较稳定。

(3) 是否存在跨期确认收入的情况

报告期内存在跨期确认收入的情况，2022 年度至 2024 年度各期跨期确认收入金额分别为 34.40 万元、-53.31 万元、-142.22 万元，跨期确认收入金额较小，且已进行差错更正。针对跨期确认收入问题，公司已建立交叉校验机制，由销售人员识别签收单所载签收日期并录入系统，再由财务人员对该日期信息进行复核确认。针对跨期确认收入问题，公司对销售及财务相关岗位人员进行了专项培训，对于年末最后一个月签收单以及报告期金额相对较高的合同、相关单据，财务人员需专门核对，以防再出现收入跨期情况；同

时，将签收日期录入准确率、签收单及时回收率纳入相关人员的绩效考核体系。后续若再次发生签收单未及时回收、签收日期录入错误等违规情形，将依据公司相关管理制度予以严肃追责。

3. 结合上述情形说明报告期内发出商品大幅增长的原因，相关业务为设备销售还是解决方案，结合履约过程说明上述分类的合理性，是否存在调节收入确认时点的情形

(1) 说明报告期内发出商品大幅增长的原因

单位：万元

客　户	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
中石化四机	774.34	774.34	
辽宁和裕	210.87	868.14	
其他设备销售客户	66.72	109.09	95.88
合　计	1,051.92	1,751.57	95.88

由上表可以看出，发出商品大幅增加主要系中石化四机和辽宁和裕对应发出商品增加，剔除相关影响，报告期内发出商品整体金额较小，变动不大。

(2) 相关业务为设备销售还是解决方案，结合履约过程说明上述分类的合理性

公司对于发出商品和合同履约成本的分类方法如下：

业务类别	产品类别	履约过程	成本科目列报
设备销售	机床辅助机械装备	根据销售订单中的图纸要求设计、生产产品，并根据订单约定的交货期和交付地点将产品交付给客户，并承担合同约定的质保义务	发出商品
	机床功能部件		
解决方案业务	机床加工废物（液）整体解决方案	根据销售合同、技术协议或实施方案设计、实施整个车间的切屑输送的自动化管理的整体方案，并承担合同约定的质保义务	合同履约成本
其　他	其　他	视具体合同分析	发出商品

对于普通设备销售，公司履约过程主要为设计生产交付，整体履约时间较短，且在客户签收后除了合同质保义务外，不存在其他履约过程，在相关产品发货给客户后计入发出商品；对于解决方案业务，公司对产品进行安装调试，履约过程

时间跨度较大，需要持续产生履行合同发生的成本，包括直接材料、人工、制造费用等直接相关成本，增加了企业未来用于履行履约义务的资源，且该成本预期能够收回，因此将解决方案业务成本计入合同履约成本核算；其他指履行中石化四机、辽宁和裕合同产生的成本。

(3) 中石化四机、辽宁和裕发出商品分析如下：

中石化四机和辽宁和裕的发出商品为变频柜、变频器、添液罐，具体业务情况详见下述问题“（三）收入确认合规性”之“5.辽宁和裕、中石化四机新增净额法收入业务的背景、原因、发货后长期未确认收入的原因”。

综上，公司不存在利用发出商品调节收入确认时点的情形。

4. 结合回款情况说明是否存在发出商品长期挂账的情况，减值准备是否计提充分

(1) 报告期各期末，发出商品库龄及其回款情况如下

单位：万元

年　度	客　户	发出商品金额	库　龄	期后回款情况
2025度/2025年12月31日	中石化四机	774.34	1-2年	1,000.00
	辽宁和裕	210.87	1-2年	279.50
	徐工消防安全装备有限公司	18.02	1-2年	
	北京机床研究所有限公司国际贸易部	11.26	1年以内	
	德扬智能装备(苏州)股份有限公司	7.86	1年以内	
	创世纪工业装备(浙江)有限公司	4.97	1年以内	
	衡水品智机电设备贸易有限公司	3.84	1年以内	5.31
	其　他	20.78	1年以内	16.30
小　计		1,051.92		1,301.11
2024年度/2024年12月31日	辽宁和裕	868.14	1年以内	1,000.00
	中石化四机	774.34	1年以内	1,000.00
	广东润星科技有限公司	20.11	1年以内	23.87
	徐州徐工物资供应有限公司	18.21	1年以内	79.29
	湖南中联重科智能高空作业机械有限	11.48	1年以内	30.46

	公司			
	中国通用咨询投资有限公司	10.82	1年以内	31.28
	东莞市埃弗米数控设备科技有限公司	10.63	1年以内	15.44
	其　他	37.84		64.85
小　计		1,751.57		2,245.19
2023年度/ 2023年12月31日	徐州徐工物资供应有限公司	69.95	1年以内	149.99
	东莞市创群精密机械有限公司	13.08	1年以内	24.60
	湖南中联重科智能高空作业机械有限公司	9.99	1年以内	50.54
	中国通用咨询投资有限公司	2.03	1年以内	
	徐工消防安全装备有限公司	0.65	1-2年	1.63
	其　他	0.18	1年以内	0.60
小　计		95.88		227.36

(2) 是否存在发出商品长期挂账的情况，减值准备是否计提充分

2023年-2024年度，公司主要发出商品的库龄均为一年以内，且期后均已回款，经跌价测试后不存在减值。2023年存在少量一年以上发出商品0.65万元，主要系存放在第三方仓库，徐工消防安全装备有限公司未进行提货所致。

2025年12月，公司存在大额一年以上发出商品，主要系销售给中石化四机和辽宁和裕的产品尚未通过最终客户的验收，具体业务情况详见上述问题“（三）收入确认合规性”之“5.辽宁和裕、中石化四机新增净额法收入业务的背景、原因、发货后长期未确认收入的原因”。

综上，2024年公司不存在长期挂账的发出商品，2023年存在少量长期挂账发出商品，2025年12月长期挂账的发出商品主要系中石化四机和辽宁和裕的产品尚未通过最终客户的验收。针对发出商品，公司结合销售订单、期后回款情况，执行了跌价测试，不存在减值情况，相关减值准备计提充分。

5. 辽宁和裕、中石化四机新增净额法收入业务的背景、原因、发货后长期未确认收入的原因。

(1) 业务背景及原因

1) 辽宁和裕

“泥浆罐、添液罐及配套产品”系辽宁和裕参与中石化四机招标并获得的订单。辽宁和裕获得中石化四机订单后组织生产。鉴于当时辽宁和裕自身产能以及工期存在一定的局限性，无法完全满足订单的生产需求，需要将部分生产任务外包予第三方予以完成。辽宁和裕与公司在前期已有所接触与协作，通过合作过程，辽宁和裕对公司在机械设备钣金工艺领域所具备的深厚技术底蕴与丰富实践经验有着较为深入的了解。基于这一前期合作认知以及对公司技术实力的信任，辽宁和裕决定向公司采购泥浆罐、添液罐等产品，以借助公司的专业技术优势，确保产品质量，进而满足中石化四机的订单要求。

公司承接辽宁和裕订单后，通过焊接等工序生产泥浆罐、添液罐罐体，同时向辽宁君和石油技术有限公司采购部分专用配件，组装在泥浆罐、添液罐上，组装完成后向辽宁和裕交货，并最终安装在中石化四机的“压裂船”及其他项目上。

2) 中石化四机

①《调速装置及附件采购合同》（合同编号：15570046-24-MY2959-0004）

中石化四机系公司的长期合作伙伴，公司主要向中石化四机供应拖链产品。在合作交往过程中，公司得知中石化四机研发建造的我国首艘集成式大型压裂船需要配套“高压变频调速装置/电驱压裂撬”。公司基于丰富的市场经验，了解到汇川技术(证券代码：300124)的“高压变频调速装置/电驱压裂撬”产品能满足客户的技术要求。因此公司依照中石化四机的技术规范向汇川技术定制采购了相关设备，并发往指定地点。在变频柜于船体的安装过程中，钣金工艺是重要环节之一，而公司在机械设备钣金工艺方面具备深厚的技术积累，为该产品的安装提供了坚实的技术支撑，确保了项目的顺利推进。

②《调速装置及附件采购合同》（合同编号：15570046-25-MY2959-0006）

依托与中石化在压裂船变频器领域的成功合作经验，2025 年 5 月公司与中石化四机签订采购合同，为其供应 7 套高压变频调速装置，应用于陆地钻采设备的电驱压裂环节。该批设备由公司向汇川技术采购，公司同步提供配套技术支撑，相关业务收入已于 2025 年完成确认。

如前所述，公司长期以为客户提供装备制造解决方案为经营策略。公司通过代理新产品，进入新的业务领域，并作为合作伙伴与客户进一步加强合作，拓展发展空间，做好上下游协同产出，这样能使企业生存空间更广泛，企业的竞争力更强。

（2）发货后长期未确认收入的原因

合同关键条款如下：

单位：万元

客户名称	付款条款	验收条款	风险及所有权转移条款	是否存在安装调试条款
中石化四机	发货前百分之五十，船舶下水前百分之二十五，船舶试航完成付款百分之二十，质保金百分之五至质保期满后30个工作日支付	按照合同约定的质量标准进行验收	标的物风险及所有权自交付时转移至甲方	未约定
中石化四机	甲方在乙方交付产品并验收合格后以滚动方式分批支付货款。留质保金，剩余货款3个月内甲方开始向乙方滚动支付，最迟不超过18个月付清	按照合同约定的质量标准进行验收	标的物风险及所有权自交付时转移至甲方	未约定
辽宁和裕	货到，验收无误，卖方开具发票，买方收到发票后18个月内向卖方滚动支付全部货款	按照合同约定的质量标准进行验收	未约定	未约定

（续上表）

客户名称	销售内容	成本金额	收入确认时点	合同金额
中石化四机	变频柜	774.34	2026年1月确认收入	1,000.00
中石化四机	变频器	1,028.32	2025年10月确认收入	1,400.00
辽宁和裕	添液罐	210.87	2026年1月确认收入	279.50
	泥浆罐	631.96	2025年1月确认收入	720.50

1）中石化四机

2024年4月30日，公司与客户中石化四机签订《调速装置及附件采购合同》（合同编号：15570046-25-MY2959-0006）（以下简称销售合同），向中石化四机销售高压变频柜。由于产品技术参数原因，在到货后，公司历经半年的整体调试，周期较长。高压变频柜完成初步安装调试后发送至压裂船“海洋石油696”所在的芜湖造船厂与船体进行组装调试。截至2025年12月31日，大型压裂船“海洋石油696”处于船舶下水阶段，尚未完成试航，中石化四机尚未对公司出具验收文件。综上所述，截至2025年12月31日，高压变频柜尚未完成合同所约定的安装调试义务，不具备验收的条件。期后尚未验收主要是因为压裂船“海洋石油696”尚未完成试航，公司尚未取得中石化四机出具的验收文件，不满足收入确认条件。2026年1月大型压裂船“海洋石油696”已经完成试航。

2）辽宁和裕

辽宁和裕因产能不足将其与中石化四机签订的销售合同中的部分泥浆罐和添液罐分包给公司，由公司完成生产。辽宁和裕的客户为中石化四机。添液罐系中石化四机大型压裂船“海洋石油 696”的组件，泥浆罐系中国石油集团长城钻探工程有限公司某钻探平台项目组件。

2024 年 6 月 1 日，公司与客户辽宁和裕签订了《买卖合同》，约定 90 天内送货至买方地点，由于部分技术和材料采购原因，公司无法在合同约定的日期内交付泥浆罐和添液罐，与客户协商一致的情况下，公司在 2024 年 12 月 28 日完成相关生产和发运。2025 年 1 月 5 日，辽宁和裕对公司生产的泥浆罐和添液罐完成技术验收，但具体功能试验待联调试验，联调试验由最终业主方进行。2025 年 1 月 24 日，辽宁和裕取得了中国石油集团长城钻探工程有限公司签发的验收单，至此，泥浆罐确认收入。2025 年 1 月 23 日，辽宁和裕将其合同项下添液罐发送至芜湖造船厂，根据公开信息显示大型压裂船“海洋石油 696”于 2025 年 4 月 8 日完成下水，进入下水调试阶段。2026 年 1 月大型压裂船“海洋石油 696”已经完成试航。

综上所述，截至 2025 年 12 月 31 日，添液罐尚未完成合同所约定的义务，不具备验收的条件。

《企业会计准则第 14 号－收入》应用指南规定企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益，也包括有能力阻止其他方主导该商品的使用并从中获得经济利益。变频柜和添液罐均属于压裂船“海洋石油 696”的组件，截至 2025 年 12 月 31 日，公司尚未获得客户签发的验收单，客户尚未取得相关商品控制权，上述产品不满足收入确认条件。

（四）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见，同时：（1）结合走访、函询、合同、银行流水及运输单据进一步核查主要客户销售真实性，并说明核查方式、核查过程、核查比例、核查证据、核查结论。说明截止性测试情况等具体方法进行核查的范围、方法、比例及结论，是否存在跨期确认收入的情形。（2）说明对报告期内较报告期前客户集中度大幅降低相关核查是否审慎，针对中小客户大幅增加所采取的进一步审计程序，是否调整重要性水平。（3）说明发行人产品在下游机床厂商生产、加工及进销存情况的外部证据，相

关设备已在终端客户产线中投入使用的外部证据。（4）说明对发出商品的监盘方法、监盘比例、监盘过程；说明发出商品减值计提充分性的验证手段、核查比例。

1. 核查程序

（1）获取报告期销售明细，按机床厂商、贸易商等分类统计收入及占比；

（2）获取主要客户工商资料，核查成立时间、股权结构等；访谈了解合作历史；

（3）分析主要客户交易毛利率，对比非关联客户及公司平均毛利率；

（4）获取关联方清单，交叉核对客户股东、关键人员信息；

（5）获取报告期销售明细，统计持续交易客户数量、合作年限、销售占比；

（6）通过公开渠道查询客户行业相关资料，了解客户需求情况；

（7）获取报告期销售订单明细，按客户统计订单数量；

（8）获取报告期销售明细，分层统计前五大客户、前十大客户以及中小客户数量及销售收入占比，分析不同规模客户对收入增长的贡献程度；

（9）询问销售负责人，了解获客方式及主要客户认证过程；

（10）向报告期各期前五大客户书面确认客户的供应商准入程序，了解双方合作的权利和义务；

（11）向报告期各期前五大客户书面确认其向公司采购的产品占同类产品的比重，分析供应商份额是否发生变化，是否存在较大被替代风险；

（12）获取报告期销售明细，统计新增及减少客户的清单，分析变动合理性及客户稳定性；

（13）获取已注销过往关联方清单，查询工商信息，了解注销原因，与客户清单进行匹配；

（14）获取公司、实控人、董监高及关键岗位人员流水，将交易对手方与注销关联方进行匹配，核查注销关联方与公司及关联方之间的资金往来；

（15）核查辽宁和裕、中石化四机委托付款协议、资金凭证，确认背景及合理性；

（16）查询辽宁和裕、中石化四机的工商信息和股权结构，核查前述主体与公司的关联关系；

（17）获取报告期分产品销售收入明细，量化分析各产品收入增长贡献；

（18）查阅下游机床及终端应用行业报告，分析收入增长与终端行业增长趋势及扩产安排的匹配性；

（19）获取报告期销售明细表，统计排屑装置及过滤系统销售数量；

（20）询问财务总监，了解下游客户采购排泄装置及过滤系统的配比关系；

（21）获取过滤系统产品销售明细表，分析报告期各期过滤系统产品的主要客户需求变动情况；

（22）获取报告期收入成本明细表，按照产品统计销售数量、单价、单位成本及毛利率情况，分析产品毛利率变动的原因；

（23）统计收购子公司前原有业务毛利率情况，分析毛利率变动情况及原因，分析原有业务对持续经营的影响；

（24）通过公开渠道或向主要客户书面确认获取主要客户的销售额或出货量，统计公司产品的销售数量，分析二者的匹配性；

（25）通过公开渠道或向主要客户书面确认获取客户产能利用率及存货周转率数据，获取公司报告期末在手订单明细，统计期末在手订单数量，分析变动趋势；

（26）获取报告期与主要贸易商客户的销售合同、发货单及签收单等单据，判断控制权转移时点，评价公司对贸易商客户收入确认政策的准确性和合理性；

（27）询问财务总监，了解公司产品生产周期、收入确认周期、结合在手订单、中标项目以及新客户拓展情况，分析公司未来收入变动趋势。了解公司对排屑装置及过滤系统产品的销售价格走势预期，获取机床行业最新行业数据，分析公司业务的可持续性；

（28）获取分产品毛利表，分析各产品毛利占比变动的原因，分析各产品对公司整体毛利的贡献程度；

（29）询问财务总监，了解公司对排屑装置及过滤系统产品的销售价格走势预期，获取机床行业最新行业数据，分析公司业务的可持续性；

（30）询问管理层及查看销售合同，分析产品销售业务与解决方案业务在合同义务、产品交付形式、安装调试流程等方面差异，结合走访了解各业务的实际执行情况；

（31）询问管理层及查看排屑装置及过滤系统主要客户销售合同，分析排屑装置及过滤系统在合同层面是否约定需配合机床整体安装调试，结合走访了解排

屑装置及过滤系统销售是否需要安装调试，测试后是否需经客户确认，分析商品对应的控制权转移时点；

（32）获取公司销售收入明细，查看前十大客户收入确认情况，获取对应的发货单清单，核查合同签订至发货时间、发货至签收时间，查看账面回款记录，查看银行收款记录等支持性文件，分析发货签收周期是否稳定；

（33）询问公司财务总监，了解各项业务的收入确认流程；对收入实施截止测试，检查包括销售合同、订单、送货单、物流单据、验收单、报关单、发票、银行收款记录等支持性文件，评价收入是否记录于恰当的会计期间，询问管理层了解公司对于跨期确认收入所采取措施；

（34）执行分析性复核，对比报告期发出商品、收入、订单变动趋势，分析账龄及大额异常项目。查看大额合同、订单、发货单、物流及签收记录，核查发货真实性与合同约定一致性；

（35）核查期后验收、收入结转及回款情况，关注是否存在退货、合同变更等异常，复核发出商品减值政策，对长期挂账业务复核减值依据与金额的准确性；

（36）询问相关负责人，了解业务模式、交付及验收流程，对客户进行走访核查执行情况及长期挂账合理性；

（37）复核收入确认政策，抽查收入确认样本，核对验收单据与入账依据，重点核查期末大额发货及长期未验收项目，对主要客户及大额发出商品执行函证程序，核实合同条款、发货及验收状态，核实是否存在调节收入时点情形；

（38）核查与辽宁和裕、中石化四机的合同及合作协议，访谈相关负责人，了解新增净额法业务的背景、原因及商业实质；

（39）复核公司采用净额法核算的判断依据，对照收入准则及同行业惯例，确认会计处理合规性。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）公司下游客户主要为机床厂商，各期收入占比超过 65%，公司主要客户均为行业内知名企业，成立时间较久且与公司合作较久，公司与主要客户的交易规模与客户的经营规模相匹配，公司与主要客户不存在关联关系，不存在成立不久即成为公司客户的情况；

（2）报告期内持续与公司存在业务往来的客户占比较高，交易金额占各年

度收入比重超过 75%，其中与公司合作超过 4 年的客户占比超过 90%，上述客户在报告期内向公司采购的频次较高且具有持续性，主要系公司与上述客户已建立起稳定的合作关系，客户对公司产品和服务较为认可，因此持续采购，预计未来仍会持续；

（3）报告期内公司前五大客户收入占比整体呈下降趋势，主要系前五大客户以外的客户贡献了更大的收入增长，使得客户集中度有所下降；从客户角度来看，公司收入增长的主要驱动因素为前十大客户以外的客户收入的增长；公司积极拓展新客户，挖掘潜在大客户的需求，中小客户的数量及销售额增加具有合理性；

（4）报告期内，公司主要获客途径包括原有客户转介绍、参加行业展会、营销人员主动拜访等，主要客户均存在供应商认证环节，且要求较为严格，公司与主要客户合作的主要权利义务为正常商业往来约定的权利和义务，不存在具有排他性条款或优先权；公司在部分主要机床厂商客户中供应商份额发生变化，主要系客户根据供应商管理制度引入新的供应商，降低对单一供应商的依赖，但公司在主要机床厂商客户同类产品的供应商中份额仍较高，从公司整体经营规模来看，不存在较大份额被竞争对手替代的情形；

（5）报告期各期公司新增、减少客户情况较为稳定，主要客户具有稳定性；公司已注销过往关联方均出于企业自身经营安排正常注销，与公司之间不存在交易，不存在为公司承担成本、费用或调节利润的情形；公司接受中石化四机代辽宁和裕委托付款主要系出于债权优化整合的考虑，具有商业合理性；公司及其实控人、董监高与辽宁和裕、中石化四机均不存在关联关系。

（6）报告期内公司收入增长的驱动因素公司收入增长的驱动因素包括各类产品客户需求的增长、收购子公司获得协同效应从而提升客户服务的能力，以及公司不断开发新客户、寻求新的业务增长点的能力，招股说明书对收入增长原因的披露准确客观；公司下游客户需求变动情况与终端应用领域相关行业增长趋势及终端客户扩产安排相匹配；

（7）结合上述外购铸件销售的货物流及资金流流转过程，侨宏机械在向客户转让外购铸件前已拥有对该商品的控制权，属于主要责任人，公司该业务适用总额法确认收入。收购侨宏机械时至 2025 年 12 月，公司自产铸件产量、销量均上涨，在自有产能未发生变化的情况下，通过调整生产计划及外购铸件粗坯及机

加工服务解决产能不足的情况，自产铸件产销量变动情况与产能利用率变动相匹配，具有商业合理性；

（8）报告期各期排屑装置及过滤系统销量变化具有合理性，下游客户机床整机生产过程中对排屑装置和过滤系统并非必须合并采购，二者不存在严格的配比关系，过滤系统销售大幅波动主要系下游客户需求波动较大，具有合理性；

（9）公司细分产品销售数量、单价、成本单价及毛利率在报告期内存在波动，收购子公司前原有业务毛利率存在波动，但整体毛利率未持续下滑，不会对持续盈利能力产生重大不利影响；

（10）主要机床厂商客户的销售额或出货量变动与采购公司设备数量基本匹配；主要客户不存在产能利用率不足或存货周转率下降的情况，公司期末在手订单呈增长趋势，预计期后对公司设备采购额不存在下降迹象；公司存在性质为贸易商的客户，但公司与其之间的销售为买断式销售，不涉及对接终端客户需求，相关产品被贸易商客户签收后控制权即转移，公司在该时点确认收入，无需获取终端客户验收证明；

（11）公司生产周期及收入确认周期整体较短，新老客户后续需求持续拉升，预计公司收入增长具有可持续性，期后大幅下滑风险较小；

（12）公司机床辅助机械装备毛利占比大幅下滑主要系该产品市场竞争加剧，销售价格有所下降，同时公司产品销售结构发生变化，报告期内公司主营业务未发生实质性变更，相关信息披露准确。

（13）产品销售以独立产品交付、客户签收后控制权快速转移为特征；解决方案业务包含整个车间的切屑输送的自动化管理的整体方案，需完成安装调试及客户终验后控制权才转移。产品销售与解决方案业务在合同义务、产品交付形式、安装调试流程等均不同具有合理性；

（14）排屑装置及过滤系统业务模式以及行业比较成熟，无需特别约定安装调试，签收对应控制权发生转移具有合理性，签收后无对应的安装调试及测试过程成本支出具有合理性；

（15）报告期内，各期前十大客户收入确认情况清晰，销售内容、数量、金额、占比真实准确，与合同、订单、发货、签收、发票及回款记录一致；

（16）前十大客户合同签订至发货、发货至签收周期整体稳定，符合公司业务模式与交付惯例，不存在重大异常波动；

（17）公司存在少量跨期确认收入情形，已按规定进行差错更正，更正依据充分、调整金额准确、会计处理合规，相关事项对各期财务数据影响已充分反映，不存在重大跨期调节情形；

（18）报告期内发出商品大幅增长主要系业务规模扩张及履约周期特征所致，具有合理商业逻辑；

（19）相关业务分类符合业务实质及企业会计准则规定，分类具有合理性；

（20）公司收入确认政策合规、执行一贯，不存在通过发出商品调节收入确认时点的情形；

（21）公司发出商品账龄结构合理，不存在重大长期挂账情况；公司结合账龄、客户信用及回款情况充分评估减值风险，减值准备计提充分、合规；

（22）公司与辽宁和裕、中石化四机新增净额法收入业务背景真实、原因合理，会计处理合规；相关项目发货后长期未确认收入系验收流程、项目进度等客观因素导致，不存在调节收入确认时点的情形。

3. 结合走访、函询、合同、银行流水及运输单据进一步核查主要客户销售真实性，并说明核查方式、核查过程、核查比例、核查证据、核查结论。说明截止性测试情况等具体方法进行核查的范围、方法、比例及结论，是否存在跨期确认收入的情形

（1）我们通过走访主要客户、对主要客户进行发函询证以及对主要客户的销售情况进行销售测试，核查了公司与主要客户销售的真实性，具体核查情况如下：

1）走访

报告期内，我们对公司主要客户进行了实地走访，选取样本包括报告期各期前十大客户、项目制客户、废料销售客户等性质特殊的收入客户以及报告期最后一期新增的较大的客户，在实地走访中，我们查看了客户生产经营场地，查看了公司产品在客户处的存放及使用情况，对客户相关人员进行了访谈，了解了客户基本情况、业务规模、合作开始时间、初始接洽途径、支付结算方式、退换货情况、与公司及实际控制人和董监高等是否存在关联关系等信息，报告期各期执行了走访程序的客户收入金额及占比情况如下表：

单位：万元

项　目	2025 年	2024 年	2023 年

项　目	2025 年	2024 年	2023 年
核查金额	29,638.56	26,549.92	26,715.52
核查比例	75.94%	74.49%	79.35%

2）函证

报告期内，我们通过函证程序向部分客户就客户与公司之间的交易数据进行了询证，函证样本选取方法为大额抽样+随意选样，其中大额依据为重要性水平，选取余额或发生额在重要性水平以上的样本作为大额样本，然后再通过随意选样补充样本，对于未回函客户，我们执行了替代测试，检查销售合同订单、发货单、签收单、验收报告、发票、回款记录等原始单据，对于回函不符客户，我们执行了不符调节程序，分析双方数据不符之处，并根据正确的记录确定是否需要对公司财务数据进行调整，报告期各期通过函证程序核查的收入金额及占比情况如下表：

单位：万元

项　目	2025 年	2024 年	2023 年
核查金额	33,034.06	28,526.59	27,926.61
核查比例	84.64%	80.04%	82.94%

3）销售测试

报告期内，公司销售收入业务总体呈现客户数量较多，主要客户较为稳定，客户集中度不高的特点。我们按照分层抽样的方法，以单笔记账凭证为作为一个样本，对于超过实际执行重要性水平的全部抽取测试，介于明显微小错报和实际执行重要性水平的根据经计算的剩余项目样本规模随机抽样。在执行销售测试时，检查该客户与公司之间的业务交易对应的销售合同、订单、发货单、签收单或验收报告、发票、回款记录等，报告期各期通过销售测试核查的收入金额及占比情况如下表：

单位：万元

项　目	2025 年	2024 年	2023 年
核查金额	18,840.20	21,694.88	23,641.40
核查比例	48.27%	60.87%	70.22%

综上所述，我们认为，报告期各期，公司主要客户销售具有真实性。

（2）说明截止性测试情况等具体方法进行核查的范围、方法、比例及结论，

是否存在跨期确认收入的情形

报告期内，我们对公司销售收入执行了截止性测试，获取了报告期各期资产负债表日前后 1 个月的销售收入明细账，抽取接近资产负债表日前后发货单据，获取相应的收入确认单据，复核签收或验收时间，检查收入是否计入了正确的会计期间；浙江证监局辅导验收现场检查时，抽取了报告期各期末收入确认单据，选取发货、签收时间较为接近的订单，发现少量订单存在签收日期登记错误的情况，在此情况下，我们督促公司进行了全面自主梳理，并对各期期初期末收入确认单据进行了补充核查，并对涉及跨期的收入金额进行了调整。

报告期各期截止测试的比例如下表：

单位：元

项　目	2025 年	2024 年	2023 年
资产负债表日前一个月截止性测试金额	24,858,086.84	21,728,886.28	24,271,485.07
资产负债表日前一个月营业收入	33,731,414.39	30,763,453.39	33,176,369.51
资产负债表日前一个月核查比例	73.69%	70.63%	73.16%
资产负债表日后一个月截止性测试金额	23,445,742.65	16,140,306.86	22,811,766.71
资产负债表日后一个月营业收入	33,017,402.19	21,766,673.78	31,877,342.48
资产负债表日后一个月核查比例	71.01%	74.15%	71.56%

注：2026 年 1 月营业收入为未经审计数据

综上，我们认为经过收入跨期调整后，报告期内公司不存在跨期确认收入的情况。

4. 说明对报告期内较报告期前客户集中度大幅降低相关核查是否审慎，针对中小客户大幅增加所采取的进一步审计程序，是否调整重要性水平

报告期内，将主营业务收入中每年销售收入在 1,000 万元以上的客户划分为大客户，每年销售收入在 100 万元至 1,000 万元（不含 1,000 万元）之间的客户划分为中客户，100 万元（不含 100 万元）以下的客户划分为小客户。报告期各期，公司主营业务收入按客户分层具体情况如下：

（1）销售收入金额占比情况

单位：万元

客户类型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
大客户	17,465.72	45.01	15,767.51	44.50	20,138.11	60.15
中客户	15,960.31	41.13	15,075.74	42.55	9,043.12	27.01
小客户	5,376.86	13.86	4,589.77	12.95	4,295.92	12.83
合　计	38,802.89	100.00	35,433.02	100.00	33,477.15	100.00

报告期各期，公司客户仍以大中型客户为主，各期大中型客户收入占当期主营业务收入的比例分别为 87.16%、87.05%及 86.14%，大中型客户销售收入占比较高且基本保持稳定。

（2）客户数量占比情况

单位：个

客户类型	2025 年年度		2024 年度		2023 年度	
	客户数量	占比（%）	客户数量	占比（%）	客户数量	占比（%）
大客户	9	1.00	7	0.93	11	1.61
中客户	51	5.65	50	6.62	34	4.96
小客户	843	93.36	698	92.45	640	93.43
合　计	903	100.00	755	100.00	685	100.00

由上表可知，报告期各期，公司客户数量小客户居多，但整体销售收入金额仍集中于大中型客户。

（3）中小客户收入核查情况

单位：万元

类　别	项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
访　谈	中小型客户营业收入金额	21,337.17	19,665.51	13,339.04
	走访金额	12,984.82	11,800.13	6,722.44
	占　比	60.86%	60.00%	50.40%
函　证	中小型客户营业收入金额（A）	21,337.17	19,665.51	13,339.04
	发函金额（B）	15,850.85	12,759.08	7,805.69
	发函比例（B/A）	74.29%	64.88%	58.52%
	回函金额（C）	15,184.77	12,621.89	7,798.44

	回函比例（C/B）	95.80%	98.92%	99.91%
收入销售测试	中小型客户营业收入金额（D）	21,337.17	19,665.51	13,339.04
	销售测试金额（E）	10,556.15	11,028.12	5,874.86
	测试比例（E/D）	49.47%	56.08%	44.04%

报告期内，我们对中小型客户访谈比例分别为 50.40%、60.00%及 60.86%，中小型客户发函比例分别为 58.52%、64.88%及 74.29%，各期回函金额占发函金额比例分别为 99.91%、98.92%及 95.80%，各期回函情况较好。同时我们对中小型客户收入销售测试，销售测试比例分别为 44.04%、56.08%及 49.47%。

综上，报告期内，我们对中小型客户访谈、函证及销售测试比例整体较高，对报告期内较报告期前客户集中度大幅降低相关核查审慎，针对中小客户大幅增加所采取核查程序充分，无需调整重要性水平。

4. 说明发行人产品在下游机床厂商生产、加工及进销存情况的外部证据，相关设备已在终端客户产线中投入使用的外部证据

下游机床厂商采购公司产品通常用于装配到自身产品上后销售给客户，公司产品运送至客户处后，经过较为简单的安装，即可与客户产品进行整合，实现产品功能。报告期内，我们对公司主要客户进行了实地走访，在客户生产现场查看了公司产品在客户处的生产、加工及结存情况，并对相关情况进行拍照记录。另外，公司主要客户中，纽威数控装备（苏州）股份有限公司、友嘉国际数控机床有限公司、徐州徐工物资供应有限公司、湖南中联重科智能高空作业机械有限公司等客户使用供应商管理系统向供应商下达订单及送货需求，我们登入了上述客户的供应商管理系统，查看了系统中的订单及送货单，验证了公司的产品在客户处的入库情况，进销存数据为客户的核心经营数据，客户出于保密原则未配合提供，公司及我们未能取得公司下游机床厂商的具体进销存数据。

公司对销售的产品提供完善的售后技术支持，对于终端客户的质保或维修需求，公司通常会指派售后服务人员到终端客户的生产现场进行协助，我们获取了售后服务人员在部分终端客户生产现场拍摄的照片，证明相关设备已在终端客户产线中投入使用。

5. 说明对发出商品的监盘方法、监盘比例、监盘过程；说明发出商品减值计提充分性的验证手段、核查比例

（1）报告期各期末，公司各资产负债表日发出商品的结存金额，监盘金额，

监盘比例、函证及替代验证比例如下表所示：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发出商品结存金额	1,051.92	1,751.57	95.88
发出商品监盘金额		985.20	
发出商品监盘比例		56.25%	
函证及细节测试金额	1,014.48	1,642.48	95.88
合计验证金额	1,014.48	1,642.48	95.88
合计验证比例	96.44%	93.77%	100.00%

（2）发出商品监盘过程

2023 年度，公司发出商品结存较低，占整体存货比例较低，未进行监盘，采用函证及替代方式验证发出商品，验证比例为 100%；2025 年度，公司发出商品中主要以中石化四机的发出商品为主，该发出商品安装在“压裂船”上，2025 年 12 月底至 2026 年 1 月初，压裂船出海试航，无法现场盘点。因此采用函证及替代方式验证发出商品，验证比例为 96.44%。

2024 年度，我们选取客户为中石化四机的发出商品，于 2025 年 3 月 17 日前往芜湖造船厂进行监盘。

监盘情况如下：

1）监盘前

①了解公司存货盘存制度和相关内部控制；

②获取公司存货盘点计划，了解发出商品内容、性质及存放地点等信息，评估盘点方式的合理性及可操作性；

③根据参与监盘的项目组成员情况，合理安排监盘分工。

2）监盘中

①观察盘点现场：在盘点存货前，确定纳入盘点范围的存货是否已经适当整理和排列，存货是否附有可明确识别的盘点标识；

②在存货盘点现场实施监盘，观察盘点计划的执行情况，盘点人员是否准确记录存货的数量和状态；

③观察存货的移动情况，防止遗漏或重复盘点；对存货进行抽样复点，从存货盘点记录中选取项目追查至存货实物，以测试盘点记录的准确性；从存货实物中选取项目追查至存货盘点记录，以测试存货盘点记录的完整性；

④盘点过程中关注存货的状态及存放时间，是否存在损毁、陈旧、过时及残次的存货。

3）监盘后

①收集盘点情况汇总资料：公司的发出商品盘点结果表；公司将实盘表与账面数量进行比较，确认盘点结果，我们对盘点情况进行复核；

②对于盘点结果与系统中发出商品存在的差异，我们向公司问询差异形成原因，获取相关证据材料，并核查是否涉及账务调整；

③实施盘点日为非资产负债表日，根据资产负债表日至盘点日之间的发出商品变动情况，推算资产负债表日，并与系统中的信息进行核对。

（3）发出商品减值计提充分性的验证手段、核查比例

公司申报期各资产负债表日发出商品的结存情况、跌价计提情况及减值测试比例统计如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
发出商品结存金额	1,051.92	1,751.57	95.88
发出商品减值金额			
发出商品减值测试金额	1,051.92	1,751.57	95.88
发出商品减值测试比例	100.00%	100.00%	100.00%

报告期期末，公司主要发出商品对应的客户为中石化四机、辽宁和裕。上述公司相关的可变现净值测算情况如下：

客　户	合同名称	预计收入金额	发出商品余额	预计未来发出金额	可变现净值	跌价金额
中石化四机	调速装置及附件采购合同	884.96	774.36		884.96	
辽宁和裕	买卖合同	247.35	210.87		247.35	
小　计		1,132.30	985.23		1,132.30	

针对发出商品减值计提充分性，我们主要执行了以下核查程序：

（1）访谈公司管理层，了解公司发出商品减值准备的计提政策，分析公司发出商品减值准备计提政策是否合理，是否符合《企业会计准则》等相关规定；

（2）查阅同行业可比公司发出商品减值准备计提政策，并与公司进行比较；

（3）获取公司发出商品明细、销售明细等，访谈公司管理层，了解各类发出商品的客户及合同，了解公司发出商品的对应的销售途径、销售价格等；

（4）获取公司报告期各期末发出商品库龄明细表，复核发出商品库龄计算正确性，访谈公司管理层了解长库龄存货形成原因及公司后续处理计划；

（5）对公司大额发出商品执行监盘核查程序，并在监盘过程中对发出商品状态进行察看；

（6）获取公司报告期各期末发出商品减值计提明细表，复核发出商品减值准备计算过程，同时结合发出商品的出库时间、合同执行情况分析发出商品减值准备计提是否充分。

三、关于采购与收入匹配性及成本归集准确性

根据申请文件，（1）发行人存货账面价值分别为 3,953.00 万元、4,738.31 万元、6,627.94 万元和 7,389.74 万元，存货增长主要系发出商品及合同履约成本增长，原材料及库存商品波动较小。（2）报告期各类原材料采购金额波动差异较大。（3）报告期内发行人员工人数增长较快，与直接人工增幅差异较大；报告期内制造费用增长较快，与产量增长差异较大。请发行人：（1）说明各期前十大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，说明经营规模和公司采购规模是否匹配；供应商及股东与公司及股东、实际控制人、董监高及关键岗位人员是否存在关联关系、资金往来或其他利益输送情形。（2）说明向主要供应商采购内容及采购均价，与相应材料市场价格差异情况。（3）结合各类产品各类原材料单位消耗量，说明各类材料采购金额与产销量的匹配性；结合上述情况说明收入大幅增长同时原材料及库存商品未明显增长的原因，采购模式及生产周期是否发生明显变化。（4）结合主要产品单位材料成本、单位人工成本、单位制造费用、单位毛利结构和销售结构变化，说明细分产品毛利率变化的原因；金属拖链在销量持续下滑的情况下其高毛利率是否可持续；整体解决方案毛利率较高且波动较大的原因，整体解决方案收入、毛利是否稳定，部分项目毛利率差异较大的合理性；向同一客户的销售价格及毛利率变动、不同客户相同产品价格及毛利率差异的合理性。（5）说明报告期内委外加工的供应商及加工环节，委托加工量与相应产品出货量、运输费用、委托加工物资余额是否匹配；结合其他厂商相应环节报价情况说明加工费用是否公允。（6）结合各类存货库龄情况、已签订合同的存货金额、可变现净值的确定方式说明各期存货跌价准备计提是否充分。（7）

结合各期员工构成、平均薪酬、平均工时等说明直接人工与员工人数是否匹配。

（8）说明各期制造费用构成情况，制造大幅增长的原因，是否形成规模效应。

（审核问询函问题 5）

（一）说明各期前十大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，说明经营规模和公司采购规模是否匹配；供应商及股东与公司及股东、实际控制人、董监高及关键岗位人员是否存在关联关系、资金往来或其他利益输送情形

1. 说明各期前十大供应商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等，说明经营规模和公司采购规模是否匹配

报告期各期，公司前十大供应商的基本情况、成立时间、注册资本、主营业务、经营规模、实际控制人等情况具体如下：

序号	公司名称	综合排名	注册资本（万元）	成立时间	合作开始时间	主营业务	经营规模	实际控制人	采购内容	采购金额
1	杭州萧山姚江金属制品有限公司	2023 年度第 1 大供应商，2024 年度第 1 大供应商，2025 年度第 1 大供应商	50.00	2001.5.21	2008 年	生产、销售五金配件和空调配件	年均 3,000 万元左右	於海宏	链板、钣金件	2023 年度采购金额为 725.05 万元，2024 年度采购金额为 716.48 万元，2025 年度采购金额为 797.52 万元
	杭州铵能科技有限公司		500.00	2022.8.26	2023 年	钢材贸易	年均 1,500 万元左右	於晨杰	板材	2023 年度采购金额为 493.20 万元，2024 年度采购金额为 1,206.87 万元，2025 年度采购金额为 1,670.13 万元
	杭州弈飞贸易有限公司		50.00	2022.3.1	2022 年	钢材贸易		於晨杰	板材	2023 年度采购金额为 106.00 万元
2	杭州联胜机械制造有限公司	2023 年度第 2 大供应商，2024 年度第 2 大供应商，2025 年度第 2 大供应商	150.00	2011.3.24	2018 年	生产、销售汽车底盘、链板、集屑车、链片等	年均 2,000 万元左右	周杨秋	链板、链片	2023 年度采购金额为 1,317.62 万元，2024 年度采购金额为 1015.88 万元，2025 年度采购金额为 1,038.95 万元
	杭州联胜智能制造有限公司		200.00	2025.8.20	2025 年	生产、销售金属制品		周杨秋	钣金配件	2025 年度采购金额为 151.60 万元
3	衢州杭钢再生资源有限公司	2023 年度第 5 大供应商	3,000.00	2021.11.5	2023 年	销售废钢	未透露，吉宝股份采购占同类产品销售比重低于 10%	浙江省人民政府国有资产监督管理委员会	废钢	2023 年度采购金额为 574.72 万元，2024 年度采购金额为 394.70 万元
4	杭州周涌五金有限	2023 年度第 3 大供应商，2024	10.00	2005.1.31	2021 年	链条配件生产销售、新能源汽车配件生产销售、家具配件生产销售	2024 年 1,000 万	周春辉	链板、链片	2023 年度采购金额为 621.58 万元，2024 年度采购金额为

序号	公司名称	综合排名	注册资本（万元）	成立时间	合作开始时间	主营业务	经营规模	实际控制人	采购内容	采购金额
	公司	年度第 6 大供应商，2025 年度第 7 大供应商					元左右			646.90 万元，2025 年度采购金额为 754.67 万元
5	南元泵业有限公司	2024 年度第 3 大供应商，2025 年度第 6 大供应商	10,800.00	2015.1.22	2018 年	水泵单元研发、生产、销售	6 亿元左右	赵见高	水泵	2023 年度采购金额为 342.87 万元，2024 年度采购金额为 932.62 万元，2025 年度采购金额为 777.76 万元
6	辽宁君和石油技术有限公司	2024 年度第 4 大供应商	300.00	2020.3.10	2024 年	石油设备配件生产、销售	2024 年 4,000 万元左右	李睿明	不锈钢及罐体配件	2024 年度采购金额为 842.83 万元
7	苏州汇川技术有限公司	2024 年度第 5 大供应商，2025 年上半年第 2 大供应商	100,000.00	2008.7.29	2023 年	主要为设备自动化、产线自动化、工厂自动化提供变频器、伺服系统等产品	未透露，吉宝股份采购占同类产品销售比重低于 10%	朱兴明	变频柜	2023 年度采购金额为 123.89 万元，2024 年度采购金额为 774.34 万元，2025 年采购金额为 1,028.32 万元
8	南方泵业股份有限公司	2023 年度第 4 大供应商	38,000.00	2016.10.14	2015 年（南方泵业成立前与南方中金合作）	生产销售不锈钢、焊接离心泵、大中型泵、供水设备	集团 2024 年 50.5 亿元左右	无锡市人民政府国有资产监督管理委员会	水泵	2023 年度采购金额为 600.64 万元，2024 年度采购金额为 194.32 万元，2025 年度采购金额为 110.52 万元
	南方中金环境股份有限公司		192,024.20	1991.8.31						
9	杭州诚冶金属材料有限公司	，2023 年度第 9 大供应商	1,000.00	2015.5.14	2015 年	经销钢材	2024 年 2,200 万元左右	胡建立	板材	2023 年度采购金额为 483.56 万元，2024 年度采购金额为 245.88 万元，2025 年度采购金额为 73.16 万元
10	史克马机电（上海）	2023 年度第 7 大供应商，2024	80 万美元	2002.11.21	2014 年	电机研发、生产、销售	6,000 万元左右	技研株式会社	电机	2023 年度采购金额为 504.72 万元，2024 年度采购金额为

序号	公司名称	综合排名	注册资本（万元）	成立时间	合作开始时间	主营业务	经营规模	实际控制人	采购内容	采购金额
	有限公司	年度第 9 大供应商								526.08 万元，2025 年度采购金额为 408.66 万元
11	桐庐恒通铸业有限公司	2024 年度第 7 大供应商，2025 年度第 5 大供应商	100.00	2009.12.24	2020 年（侨宏机械开始合作时间）	铸件铸造及加工	2,000-4,000 万元	朱新亮	外购铸件	2023 年度采购金额为 165.28 万元，2024 年度采购金额为 644.93 万元，2025 年度采购金额为 897.59 万元
12	安达明椿（青岛）电气科技有限公司	2023 年度第 8 大供应商，2024 年度第 8 大供应商，2025 年度第 8 大供应商	100.00	2019.3.21	2019 年后	电机减速机、齿轮生产销售	2024 年 7 亿元左右	魏妤旌	电机	2023 年度采购金额为 498.63 万元，2024 年度采购金额为 545.57 万元，2025 年度采购金额为 750.90 万元
13	宁波奉化祥华再生资源有限公司	2024 年度第 10 大供应商，2025 年度第 4 大供应商	1,000.00	2018.12.12	2024 年	废钢、废铁、废铝等废金属回收、加工、销售	年均 5-6 亿元	易雨情	废钢	2024 年度采购金额为 509.41 万元，2025 年度采购金额为 949.40 万元
14	杭州宝昌钢铁有限公司	2023 年度第 6 大供应商	200.00	2016.12.22	2019 年	销售钢材	3,500-4,000 万元	吴绕中	板材	2023 年度采购金额为 511.11 万元，2024 年度采购金额为 386.98 万元，2025 年度采购金额为 112.31 万元
15	杭州灿华机械厂	2023 年度第 10 大供应商，2025 年度第 10 大供	30.00	2003.10.20	2009 年	生产销售机械配件	年均 500-600 万元	瞿灿华	钣金配件	2023 年度采购金额为 481.92 万元，2024 年度采购金额为 456.43 万元，2025 年度采购

序号	公司名称	综合排名	注册资本（万元）	成立时间	合作开始时间	主营业务	经营规模	实际控制人	采购内容	采购金额
		应商								金额为 504.08 万元
16	杭州勤奋物资回收有限公司	2025 年度第 9 大供应商	501.00	2004.1.14	2016 年（侨宏机械开始合作时间）	废旧金属回收	未透露，吉宝股份采购占同类产品销售比重低于 10%	韩雅角	废钢	2023 年度采购金额为 257.68 万元，2024 年度采购金额为 495.11 万元，2025 年度采购金额为 556.92 万元

注 1：杭州萧山姚江金属制品有限公司、杭州铵能科技有限公司及杭州弈飞贸易有限公司的实控人分别为於海宏、於晨杰及於晨杰，於海宏为於晨杰父亲，基于实质重于形式的原则，综合排名按三家公司合计采购额统计

注 2：杭州联胜机械制造有限公司的实际控制人为周杨秋，其于 2025 年 8 月成立新公司杭州联胜智能制造有限公司，公司与该公司发生交易，因此 2025 年度杭州联胜机械制造有限公司的采购金额还包括杭州联胜智能制造有限公司

注 3：南方泵业股份有限公司与公司刚开始合作时的交易主体为南方中金环境股份有限公司，后续中金环境成立子公司南方泵业股份有限公司，公司开始与其进行交易。2025 年初，中金环境由于内部发展需要等原因，将子公司南方泵业吸收合并并注销，同时与公司交易主体变更回中金环境，并且中金环境于 2025 年 4 月将名称变更成南方泵业股份有限公司。出于区分需要，上表中的南方泵业股份有限公司指已注销的原子公司，南方中金环境股份有限公司指目前已变更名称的母公司

注 4：经营规模来源于访谈了解的近年营业收入均值

根据上述表格，公司部分供应商存在注册资本较低或公司向其采购金额占其经营规模比较高的情形，主要系板材贸易商及金属配件供应商，具体情况分析如下：

1）板材贸易商

公司名称	实际控制人	注册资本	吉宝股份向其采购的金额占其经营规模比
杭州铵能科技有限公司	於晨杰	500.00万元	>50%
杭州弈飞贸易有限公司	於晨杰	50.00万元	

杭州弈飞贸易有限公司（以下简称弈飞贸易）、杭州铵能科技有限公司（以下简称铵能科技）分别系2022年度和2023年度新增供应商，均系板材经销商，其板材来源于宝钢、鞍钢等大型钢厂，公司主要对其采购板材等，其实际控制人均为於晨杰。由于钢板等板材的市场供应较为充足，价格透明，各家供应商的产品具有同质性，因此公司在选择板材供应商时主要考虑的是材料供应量的稳定性、供应价格的合理性及供应的及时性。公司与於晨杰父亲於海宏控制的杭州萧山姚江金属制品有限公司合作开始于2008年，合作时间较久，基于长期的信任基础，后经其介绍，公司对弈飞贸易和铵能科技开展询价、现场考察后确定合作关系。

弈飞贸易与铵能科技均位于杭州本地，地理上的邻近极大保障了供应的及时性与灵活性。公司的实际控制人於晨杰曾为钢材贸易公司的业务员，行业经验较为丰富。同时，弈飞贸易与铵能科技作为贸易类主体，自身不从事生产，无需配备大量人员，员工规模较小，因此参保人数较少，运营架构精简。此外，钢材贸易行业对注册资本及实缴资本无特殊要求，注册资本未完全缴足亦不影响其正常经营，且相关缴纳期限尚未届满。另外，铵能科技租用其父亲的厂房，固定成本相对较低，且由于贸易企业轻资产的运营特点，进一步降低了其整体的运营成本，从而能够提供更具竞争力的合理报价。鉴于弈飞贸易与铵能科技的业务范围存在重合，出于公司管理、业务整合等需要，2025年初弈飞贸易已经注销。

综合考虑到上述地理位置、报价优势以及基于其父亲公司的长期合作信任基础，报告期内公司对其采购逐渐增加。

2）金属配件供应商

公司名称	实际控制人	注册资本	吉宝股份向其采购的金额占其经营规模比

杭州萧山姚江金属制品有限公司	於海宏	50.00万元	10-30%
杭州联胜机械制造有限公司	周杨秋	150.00万元	50%左右
杭州周涌五金有限公司	周春辉	10.00万元	>50%
杭州灿华机械厂	瞿灿华	30.00万元	>50%

公司产品生产除需使用板材外，还需采购链板、链片、钣金配件等金属件。上述金属件供应商的注册资本较小，主要原因系这些厂商成立时间较早，且由于金属件加工工序较为简单，加工过程自动化程度较高，型材和规格根据公司设计方案确定，因此对资本和人员投入需求相对较低。以上供应商均系杭州市萧山区较为知名的金属件加工厂商，虽然注册资本相对较小，但均为细分产品的专业加工厂商，在与公司长期合作的过程中已形成稳固的合作关系，并形成以下合作优势：

① 地理位置近，沟通成本较低

上述供应商均布局于公司生产基地周边，运输半径短，具备“当日下单、次日交付”的柔性供应能力，大幅降低了物流成本和库存周转压力。同时，近距离配套便于公司与供应商开展现场技术对接、质量巡检，减少了沟通成本和质量管控成本。

② 供应商专注度高，优先保障公司需求

快速响应客户需求是公司保持竞争力的核心要素，由此需要供应商优先保障公司产品需求。公司在发展过程中，逐步筛选出加工能力较强、配合程度较高、符合公司生产特点的供应商，基于长期磨合已形成稳固的合作关系，相关供应商已将公司作为核心客户，对公司需求保持较高专注度，优先排产有利于提升公司的服务响应速度和定制化能力，在合作过程中也未出现过由于排产不足导致公司延期交付的情况。

③ 专业化程度高，有利于工艺改进及效率提升

如前所述，相关供应商将公司视为核心客户，长期为公司提供金属件加工产品，也在细分产品加工过程中形成自身的工艺改进和材料选型优化方案。例如，杭州萧山姚江金属制品基于公司需求开发了高耐磨链板材料，使排屑装置使用寿命有明显提升；杭州周涌五金有限公司通过工艺改进，提升了金属件加工精度，有效降低了公司装配环节的返工率。

综上，公司供应商合作对象及合作模式是基于公司业务特点并经过长期实践

验证确定，相关供应商地理位置邻近公司生产地址，能够充分保障公司日常的生产需求，同时有利于公司进行成本管控、技术保密，高度专业化也是工艺改进及效率提升的基础保证。另外，公司所处的杭州市萧山区，其金属加工产业集群成熟，市场供应充分，即使个别供应商出现波动，公司也可快速切换至备选供应商，供应链稳定性有充分保障。

公司已建立了严格的供应商准入和考核体系，对供应商的产品质量、供应能力、产品价格、经营资质、服务质量等已进行综合评价，并定期对供应商展开考核。部分供应商存在注册资本较低或公司向其采购金额占其经营规模比较高的情形，具有客观原因，且市场供应充分，不会对与公司的合作产生不利影响，公司与主要供应商不存在因产品质量、拖欠货款等原因发生重大纠纷的情形。

综上，主要供应商的经营规模和公司采购规模相匹配。

2. 供应商及股东与公司及股东、实际控制人、董监高及关键岗位人员是否存在关联关系、资金往来或其他利益输送情形

通过核查主要供应商工商信息，获取供应商及其股东名单，与公司及股东、实际控制人、董监高及关键岗位人员进行交叉比对，判断是否存在人员重合情形。同时获取公司及其控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员的银行账户流水，核查上述流水中是否存在与供应商及其股东之间的异常或大额资金往来，并对主要供应商进行现场实地走访，识别其是否与上述主体存在关联关系、资金往来或其他利益输送情形。通过上述程序，确认公司供应商及股东与公司之间不存在除正常交易以外的其他资金往来，不存在关联关系或其他利益输送情形，与公司股东、实际控制人、董监高及关键岗位人员不存在关联关系、资金往来或其他利益输送情形。

（二）说明向主要供应商采购内容及采购均价，与相应材料市场价格差异情况

1. 说明向主要供应商采购内容及采购均价

（1）2025 年公司向前五大供应商采购内容及采购均价

公司向前五大供应商采购内容及采购均价如下：

序　号	供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	采购均价
1	杭州萧山姚江金属制品有限公司	链板（元/条）	730.58	1,066.85

		钣金件（元/个）	66.94	16.20
	杭州铵能科技有限公司	板材（元/公斤）	1,670.13	3.65
2	杭州联胜机械制造有限公司	链板（元/条）	546.08	1,006.23
		链片（元/片）	265.22	3.49
		其他	227.65	
	杭州联胜智能制造有限公司	链片（元/片）	38.80	3.12
		其他	112.80	
3	苏州汇川技术有限公司	变频柜（元/套）	1,028.32	734,513.27
4	宁波奉化祥华再生资源有限公司	废钢（元/公斤）	949.40	2.33
5	桐庐恒通铸业有限公司	外购铸件（元/件）	897.59	1,605.42

（2）2024年度公司向前五大供应商采购内容及采购均价

公司向前五大供应商采购内容及采购均价如下：

序　号	供应商名称	采购内容	采购金额(万元)	采购均价
1	杭州萧山姚江金属制品有限公司	链板（元/条）	637.49	1,077.03
		钣金件（元/个）	78.88	16.47
		其他	0.11	
	杭州铵能科技有限公司	板材（元/公斤）	1,206.87	3.88
2	杭州联胜机械制造有限公司	链板（元/条）	445.96	1,047.10
		链片（元/片）	394.99	3.48
		其他	174.93	
3	南元泵业有限公司	水泵（元/台）	932.62	1,231.02
4	辽宁君和石油技术有限公司	不锈钢及罐体配件	842.83	
5	苏州汇川技术有限公司	变频柜（元/套）	774.34	1,548,672.57

（3）2023年度公司向前五大供应商采购内容及采购均价

公司向前五大供应商采购内容及采购均价如下：

序　号	供应商名称	采购内容	采购金额（万元）	采购均价
1	杭州萧山姚江金属制品有限公司	链板（元/条）	669.16	1,141.52
		钣金件（元/个）	55.23	15.78
		其他	0.67	

	杭州铵能科技有限公司	板材（元/公斤）	493.20	4.25
	杭州弈飞贸易有限公司	板材（元/公斤）	106.00	4.46
2	杭州联胜机械制造有限公司	链板（元/条）	417.95	1,042.79
		链片（元/片）	719.66	3.72
		其他	180.01	
3	杭州周涌五金有限公司	链板（元/条）	499.93	1,304.27
		链片（元/片）	50.31	2.77
		其他	71.34	
4	南方泵业股份有限公司	水泵（元/台）	600.64	1,102.10
5	衢州杭钢再生资源有限公司	废钢（元/公斤）	574.72	2.72

2. 说明与相应材料市场价格差异情况

公司主要产品具有定制化的特点，产品品类及型号较为丰富，因而采购的原材料种类也相对较多。对于板材、废钢等金属材料，其价格波动受市场价格走势影响显著，因此主要通过市场价格变动情况对采购价格进行分析。对于链板、链片、电机、水泵、外购铸件等产品配件，不同规格型号的采购价格受重量、长度、功率、精度等多种客观因素的影响存在一定差异，各型号间价格不具有可比性，且由于型号众多，也未能查询到相关配件的公开市场价格信息，因此选取报告期各期公司存在两个以上供应商的部分规格型号进行价格对比分析，以验证公司向主要供应商采购价格的公允性。另外，公司向辽宁君和石油技术有限公司和苏州汇川技术有限公司的采购属于拓展业务领域的尝试，相关采购主要通过客户介绍或市场推介展开，因此采购价格无历史采购情况参考，主要通过与供应商询价议价确定。

（1）板材

公司各期前五大供应商中，涉及板材采购的是杭州铵能科技有限公司（以下简称铵能科技）和杭州弈飞贸易有限公司（以下简称弈飞贸易），采购的板材种类主要是冷板和酸洗板，其具体采购情况如下：

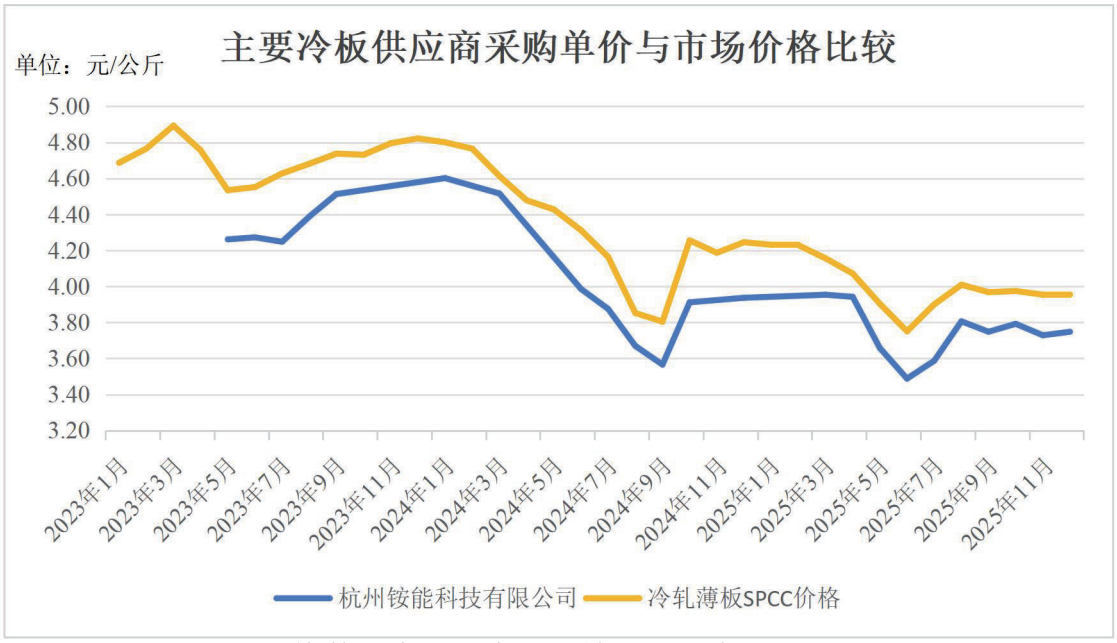
单位：元/公斤、%

项　目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	平均采购单价	同类产品采购额占比	平均采购单价	同类产品采购额占比	平均采购单价	同类产品采购额占比

项　目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	平均采购单价	同类产品采购额占比	平均采购单价	同类产品采购额占比	平均采购单价	同类产品采购额占比
冷板						
杭州铵能科技有限公司	3.72	43.02	4.09	31.94	4.34	19.16
杭州弈飞贸易有限公司					4.55	2.66
其他提供同类产品的公司	4.81	56.98	4.97	68.06	4.79	78.18
整体情况	4.27	100.00	4.65	100.00	4.69	100.00
酸洗板						
杭州铵能科技有限公司	3.64	96.99	3.83	69.95	4.20	32.72
杭州弈飞贸易有限公司					4.43	8.40
其他提供同类产品的公司	3.87	3.01	3.84	30.05	4.22	58.88
整体情况	3.65	100.00	3.83	100.00	4.23	100.00

根据以上公司采购情况，并结合报告期内冷板和酸洗板市场价格变动情况（其中酸洗板市场价格数据较少，且均为热板加工而来，与热板市场价格较为接近，因此选取厚度2.75-3mm的热轧卷板市场价格替代），比较分析如下：

1） 冷板



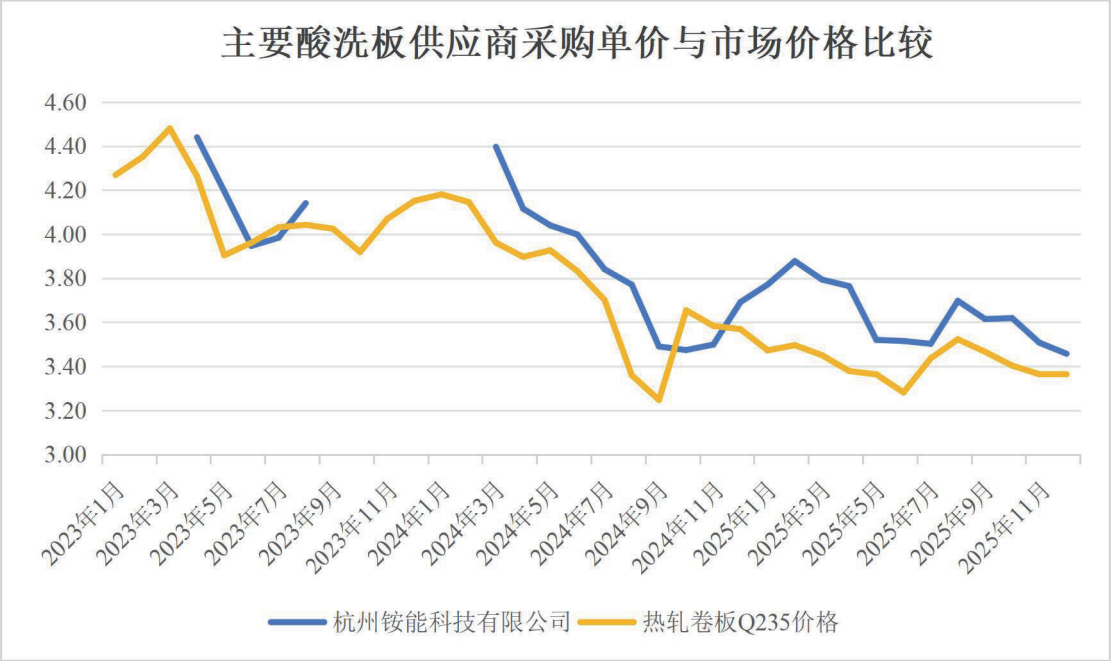
注：上述市场价格数据来源于中国钢铁工业协会

报告期内，公司冷板的整体平均采购单价呈下降趋势，与市场价格的波动走势基本一致，不存在较大差异。从采购结构看，主要供应商铵能科技和弈飞贸易

合计采购占冷板采购总额的比重逐渐上升，随着合作的深入，公司逐渐增加对其采购。

具体到各供应商来看，铵能科技的平均采购单价略低于其他的冷板供应商，主要与各家供应商所供冷板的规格、厚度存在差异及各供应商的定价策略有关。其他冷板供应商的平均采购单价较高，主要原因系公司出于部分客户对精密钣焊件定制化需求的考量，向其他供应商采购的冷板多为SPCC-SD（CQ1）型号，该高端型号因板面平整、不易变形、冲压和拉伸性能优异、精度较高以及性能均匀稳定等特点，定价通常高于普通型号。

2） 酸洗板



注：上述市场价格数据来源于中国钢铁工业协会

报告期内，公司酸洗板的整体平均采购单价呈下降趋势，与热板市场价格的波动走势基本一致。由于酸洗板是在热板基础上经酸洗等工序加工而来，其采购单价通常会高于热板的市场价格。在2024年末至2025年初，公司主要供应商铵能科技的酸洗板采购价格与市场行情出现阶段性差异。这主要是由于自2024年9月起，凭借双方稳定的长期合作关系，铵能科技在一段时间内并未随着市场变动提价，而是延续了相对优惠的供应价格，直至该年末才逐步调整至与市场普遍水平相当。

另外，报告期内公司的酸洗板采购结构也发生明显变化，重心逐渐转向铵能科技，这一调整主要原因系公司在酸洗板采购询价时铵能科技提供了更具竞争力

的价格。从各供应商的平均采购单价来看，彼此之间的价格差异不大，整体保持在合理区间内。

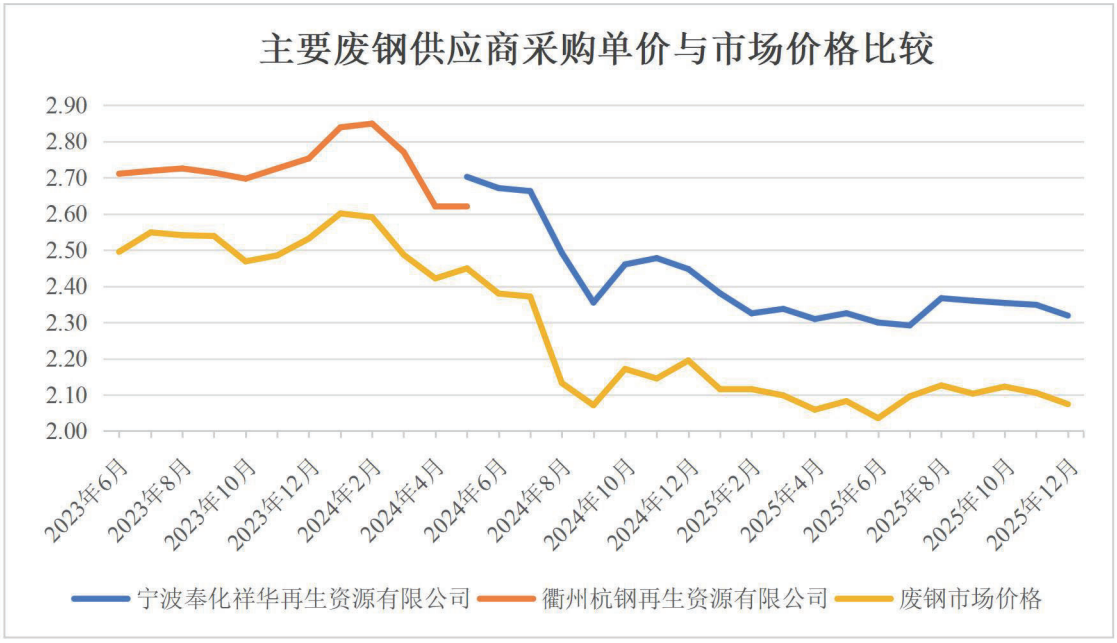
（2）废钢

公司各期前五大供应商中，涉及废钢采购的是宁波奉化祥华再生资源有限公司（以下简称“奉化祥华”）和衢州杭钢再生资源有限公司（以下简称“衢州杭钢”），其具体采购情况如下：

单位：元/公斤，%

项　目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	平均采购单价	同类产品采购额占比	平均采购单价	同类产品采购额占比	平均采购单价	同类产品采购额占比
废钢						
宁波奉化祥华再生资源有限公司	2.33	62.88	2.51	36.36		
衢州杭钢再生资源有限公司			2.74	28.17	2.72	66.66
其他提供同类产品的公司	2.32	37.12	2.42	35.46	2.72	33.34
整体情况	2.33	100.00	2.54	100.00	2.72	100.00

根据以上公司采购情况，并结合报告期内废钢的市场价格变动情况，比较分析如下：



注：上述市场价格数据来源于同花顺iFinD

报告期内，公司废钢整体平均采购单价呈现下降趋势，主要供应商的采购价

格走势与市场价格波动基本同步，未出现明显背离情形，与市场价格的差异主要系采购废钢的具体规格差异导致的。在具体供应商结构上，公司主要废钢供应商已从衢州杭钢逐步转变为奉化祥华，这一调整主要由于后者在采购价格、送货时间、服务质量等方面更具优势。从主要供应商的平均采购单价和整体采购单价来看，各家供应商的价格水平基本相近，不存在明显异常情形。

（3）产品配件

报告期内，对于主要供应商提供的产品配件，选取其他供应商提供的同样或相似规格型号的部分产品进行价格对比分析，具体情况如下：

材料类别	规格型号	供应商名称	单位	报告期内平均采购单价
电机	TML3-08-160JJ	史克马机电（上海）有限公司	元/台	1,197.00
	NL05-400751603（性能相似）	安达明椿（青岛）电气科技有限公司	元/台	1,140.93
水泵	CDLK4-40/4	南方泵业股份有限公司	元/台	920.13
		南元泵业有限公司	元/台	860.72
链板	270 宽*228 节*31.75 节距	杭州联胜机械制造有限公司	元/条	881.99
		杭州萧山姚江金属制品有限公司	元/条	888.61
	400 宽*130 节*31.75 节距	杭州萧山姚江金属制品有限公司	元/条	684.96
		杭州周涌五金有限公司	元/条	650.00
		苏州标凯精密机械有限公司	元/条	657.88
链片	500208-LB-1	杭州周涌五金有限公司	元/片	0.27
		杭州联胜机械制造有限公司	元/片	0.27
	R110	杭州丰晟机械配件有限公司	元/片	2.46
		杭州周涌五金有限公司	元/片	2.60
外购铸件	TY106-ZJ-001-2.0	杭州罗山铸造有限公司	元/件	10,534.69
		桐庐恒通铸业有限公司	元/件	9,578.92

报告期内，公司主要供应商所提供的产品配件平均单价与其他供应商相比未呈现明显差异。其中，水泵 CDLK4-40/4 型号的平均采购单价由于品牌效应的影响存在少量差异，一般情况下不同供应商的同规格型号水泵可以相互替代，但是部分客户定制产品时会对水泵的品牌有特定的要求。外购铸件 TY106-ZJ-001-2.0 型号的平均采购单价存在小幅差异，该差异主要与采购时间安排及市场价格变动相关。由于报告期内铸件原材料市场价格总体呈下降趋势，而公司向杭州罗山铸

造有限公司采购该型号主要集中在2023年底至2024年初，向桐庐恒通铸业有限公司的采购则主要发生在2024年下半年至报告期末，因此该价格差异具有合理性。

综上，报告期内公司向主要供应商采购的板材、废钢均价与市场价格不存在重大差异，变动趋势基本一致，个别差异有合理原因；向主要供应商采购的产品配件均价与其他供应商采购均价较为接近，不存在明显差异。因此报告期内，公司与主要供应商的相关定价遵循市场化原则，采购价格公允。

（三）结合各类产品各类原材料单位消耗量，说明各类材料采购金额与产销量的匹配性；结合上述情况说明收入大幅增长同时原材料及库存商品未明显增长的原因，采购模式及生产周期是否发生明显变化

1. 结合各类产品各类原材料单位消耗量，说明各类原材料采购金额与产销量的匹配性

（1）各类产品各类原材料单位消耗量

报告期内，公司主要产品的主要原材料单位生产耗用情况如下：

主要原材料	单位	2025年度	2024年度	2023年度
排屑装置				
钢板	公斤/台	243.69	254.13	229.62
电机	台/台	1.05	1.05	1.02
水泵	台/台	0.49	0.53	0.48
链板	条/台	0.84	0.86	0.85
过滤系统				
钢板	公斤/台	51.77	58.43	58.84
电机	台/台	0.63	0.50	0.48
水泵	台/台	0.47	0.57	0.52
金属拖链				
钢板	公斤/套	6.94	13.29	7.02
链片	片/套	95.34	85.75	92.94
塑料拖链				
塑料颗粒	公斤/套	3.42	2.39	2.88

主要原材料	单位	2025 年度	2024 年度	2023 年度
精密钣焊件				
钢板	公斤/件	7.93	8.40	7.19
铸件				
生铁	公斤/公斤	0.16	0.17	0.18
废钢	公斤/公斤	0.69	0.70	0.72
冷却装置				
钢板	公斤/台	5.61	-	-
电机	台/台	0.37	-	-
水泵	台/台	0.43	-	-

注：钢板主要由板材构成

报告期内，公司不同产品不同原材料的平均单位消耗量基本保持稳定，部分年度存在一定差异，主要与销售生产结构变化相关，具体分析如下：

对于排屑装置，其主要的材料消耗呈现结构性变化。钢板的单耗变动最为显著，报告期内整体呈上升趋势，主要原因系 2024 年度公司较多承接高精度机床设备，如五轴机床、多工位型材加工机床等机床设备的配套排屑装置的生产，客户对产品性能要求较高，公司增加单位产品的钢板用量以满足客户需求。另一方面，应客户要求，报告期内配备废水收集功能的排屑装置生产逐年增加，导致电机、水泵的单位耗用量有所增加。链板的单耗虽有波动，但整体保持在基准水平附近，变化相对平稳，其单位耗用量小于 1 条/台，主要原因系排屑装置根据作用机制的不同，可分为刮板式排屑装置、链板式排屑装置、磁性排屑装置、螺旋式排屑装置等，其中链板式排屑装置耗用链板，而其他排屑装置均不耗用。

对于过滤系统，报告期内其原材料单耗的变动主要表现在钢板消耗量呈下降趋势，2025 年下降较多，主要原因系公司改进了焊接工艺，使得钢板的单位耗用下降。另外，过滤系统的电机和水泵单位耗用量均小于 1 台/台，主要原因系过滤系统产品的细分类型对各材料生产耗用需求存在差异。例如，中心出水系统生产需要耗用水泵，油水分离机生产需要耗用电机，而高速离心分离过滤中心出水系统生产则同时耗用水泵和电机，因年度间客户需求存在差异，导致报告期内电机和水泵的单位耗用有所波动。

对于金属拖链，其原材料单耗波动相对较大。报告期内钢板的平均单位耗用

量呈先升后降趋势，主要与金属拖链的生产过程相关。公司金属拖链的生产过程是先根据客户需求的规格型号生产链片、支撑板、接头等配件，再根据相应的生产订单进行组装。出于产能限制和资源合理配置的考量，对于可批量生产的链片，公司存在部分的对外采购。2023 年度，外采的链片增加而钢板耗用减少，主要原因系金属拖链的订单大幅增加，链片更多选择对外采购而非自行生产。2024 年度，钢板耗用增加，外采链片耗用减少，一方面由于当年度金属拖链产品的客户采购回归常态化、稳定化节奏，另一方面则由于海上石油钻井平台的大型拖链生产占比增加，该类产品因对稳定性、承压能力等性能的要求较高，所需链片均由公司自主生产。2025 年，公司外采链片耗用回升、钢板耗用下降，主要由于公司将产能更多用于排屑装置产品，外采链片的需求增大。

对于塑料拖链，报告期内塑料颗粒的平均单位耗用量呈先降后升趋势，主要原因系销售结构变化所引发的生产结构调整。具体而言，2024 年度塑料颗粒单位耗用降低，主要原因系 1 米以下拖链生产销售占比增加，而 2025 年由于 1 米以上拖链生产销售占比增加，导致塑料颗粒单位耗用回升。各年度客户对塑料拖链的长度要求不同，使得生产不同长度规格产品的比重发生变化，最终导致单位产品耗用的塑料颗粒量出现波动。

对于精密钣焊件，作为基础定制化部件，其钢板单耗在不同年度间有所波动，这主要源于所承接客户订单的图纸要求、规格尺寸各不相同，属于业务结构变化带来的正常波动。2023 年度，钢板单位耗用增加，主要由于客户对产品功能要求提升，产品增加了导向作用，相应钢板耗用有所提升。2024 年度，钢板耗用进一步增加，主要原因系对于连杆等部分配件，公司更多选择自行生产，导致钢板耗用增加。2025 年，由于公司改进焊接工艺，使得钢板的单位耗用有所下降。

对于铸件，其废钢、生铁单耗在报告期内基本保持稳定，由于各年度间不同下游客户对铸件性能及机械强度的要求存在一定差异，铸造原材料单位耗用情况略有波动。

对于冷却装置，系公司 2025 年下半年新推出的产品，根据具体产品型号的不同，其生产过程中主要消耗钢板、电机、水泵、外钣金等通用组件及冷凝器、蒸发器等换热部件。截至报告期末，公司的冷却装置已实现对外销售。

（2）说明各类原材料采购金额与产销量的匹配性

报告期内，公司所采购的各类原材料通常可用于多种主要产品的生产，难以

将其采购量精确对应到某一具体产品。因此，通过比较各主要产品生产所耗用的主要原材料数量与其对应产销量，分析生产用料与产出是否协调，并将主要原材料的采购总量与其在生产中的合计消耗总量进行比对，从而间接验证采购金额与产品产销量在整体层面的匹配性与合理性。

1）主要原材料生产耗用量与主要产品产销量的比较

报告期内，公司主要原材料生产耗用量与主要产品产销量的比较情况如下：

项　目		2025 年度		2024 年度		2023 年度
		耗用数量	变动幅度	耗用数量	变动幅度	耗用数量
排屑装置						
钢板（吨）		4,648.94	9.88%	4,230.93	11.01%	3,811.17
电机（台）		20,037.00	14.23%	17,541.00	3.75%	16,907.00
水泵（台）		9,413.00	7.33%	8,770.00	10.76%	7,918.00
链板（条）		15,973.00	12.01%	14,260.00	1.31%	14,076.00
排屑装置	当期产量（台）	19,077.00	14.58%	16,649.00	0.31%	16,598.00
	当期销量（台）	18,897.00	13.88%	16,594.00	1.43%	16,360.00
过滤系统						
钢板（吨）		302.16	-20.21%	378.71	43.80%	263.36
电机（台）		3,656.00	13.75%	3,214.00	48.73%	2,161.00
水泵（台）		2,736.00	-25.87%	3,691.00	59.85%	2,309.00
过滤系统	当期产量（台）	5,837.00	-9.94%	6,481.00	44.79%	4,476.00
	当期销量（台）	5,934.00	-6.21%	6,327.00	36.33%	4,641.00
金属拖链						
钢板（吨）		173.94	-48.02%	334.61	38.52%	241.56
链片（万片）		238.80	10.63%	215.85	-32.52%	319.86
金属拖链	当期产量（套）	25,046.00	-0.50%	25,172.00	-26.86%	34,417.00
	当期销量（套）	24,824.00	-2.34%	25,419.00	-23.65%	33,291.00
塑料拖链						
塑料颗粒（吨）		184.03	18.27%	155.60	-12.58%	178.00
塑料拖链	当期产量（套）	53,829.00	-17.16%	64,982.00	5.00%	61,885.00

项　目		2025 年度		2024 年度		2023 年度
		耗用数量	变动幅度	耗用数量	变动幅度	耗用数量
	当期销量（套）	52,090.00	-19.50%	64,709.00	6.85%	60,560.00
精密钣焊件						
钢板（吨）		1,229.40	14.24%	1,076.19	16.60%	922.99
精密钣焊件	当期产量（件）	155,054.00	21.02%	128,118.00	-0.24%	128,420.00
	当期销量（件）	154,748.00	12.19%	137,928.00	13.42%	121,610.00
铸件						
自制铸件毛坯	生铁（吨）	1,400.27	8.25%	1,293.58	70.47%	758.82
	废钢（吨）	6,122.00	16.70%	5,245.84	73.04%	3,031.59
外购铸件毛坯（吨）		3,664.43	122.93%	1,643.77	212.92%	525.30
铸件	当期产量（件）	26,171.00	-41.52%	44,752.00	65.43%	27,052.00
	当期销量（件）	27,955.00	-37.02%	44,386.00	70.03%	26,105.00
冷却装置						
钢板（吨）		28.46				
电机（台）		1,899.00				
水泵（台）		2,183.00				
冷却装置	当期产量（台）	5,072.00				
	当期销量（台）	3,174.00				

①排屑装置

公司排屑装置的主要原材料为钢板、电机、水泵和链板。2024 年度，公司排屑装置的主要原材料耗用呈现结构性变化，其中钢板耗用量同比增长 11.01%，而同期产销量保持基本稳定。2025 年度，钢板耗用量同比继续增长，同时产销量也同步增长。钢板用量显著提升主要受到两方面因素驱动：一是 2024 年度开始公司较多的承接高精度机床设备配套的排屑装置生产，客户对相关产品性能要求较高，公司相应增加钢板的用量；二是配备废水收集功能的排屑装置生产销售占比逐年增加，一定程度上也使得钢板耗用量上升。另外，2024 年度水泵用量的涨幅显著超过产销量涨幅，主要原因系客户对附带废水收集功能的排屑装置需求提升，此类产品配置水泵的比例通常也更高。对于链板，由于螺杆、螺旋排屑机等排屑装置类型生产无需耗用，因此出现生产耗用条数少于排屑装置产量的情

况。综上，报告期内排屑装置主要原材料耗用量与产销量的变动差异具有合理性。

②过滤系统

公司过滤系统的主要原材料为钢板、电机和水泵。2024 年过滤系统产量增长 44.79%，而其主要原材料钢板的耗用量同步增长 43.80%，二者增幅基本匹配，符合公司“以销定产”的生产模式。2025 年度，得益于焊接工艺改进，钢板耗用量降幅大于产量降幅。另外，2024 年度电机与水泵的耗用量也分别增长 48.73%和 59.85%，其变动趋势与过滤系统产销量整体协调，其中水泵用量增幅较大，主要原因系客户对配备水泵的、集成过滤与冷却功能的过滤系统细分型号需求增加。2025 年度，电机耗用量有所增长，而过滤系统产量减少，主要原因系耗用电机的规格型号生产占比提升。因此，报告期内过滤系统主要原材料耗用量与产销量的变动具有匹配性。

③金属拖链

公司金属拖链的主要原材料为钢板和链片。2024 年度，金属拖链的产量下降 26.86%，但主要原材料钢板的耗用量却增长 38.52%，产量与材料消耗量反向变动，主要与金属拖链的生产过程相关。2024 年度公司自行生产的链片较多，使得钢板耗用量上升。另外，为满足客户对海上石油钻井平台等特殊应用场景的需求，公司集中生产了较多大型、重型金属拖链。这类拖链需要承受更恶劣的工况和更重的负载，因此对拖链的稳定性、耐腐蚀性和承压能力有极高要求，导致单位产品的钢板用量显著高于常规型号。2025 年钢板耗用减少，而外采的链片耗用上升，表明公司出于资源合理配置的需要，将产能更多用于排屑装置等产品，使得外采链片的需求增大，而自行生产链片的情况减少。因此，报告期内金属拖链主要原材料耗用量与产销量的变动差异具有合理性。

④塑料拖链

公司塑料拖链的主要原材料为塑料颗粒。2024 年度塑料拖链的产量增加 5.00%，但主要原材料塑料颗粒的耗用量下降了 12.58%，主要原因系当年公司生产的 1 米以下的塑料拖链占比较多，而 2025 年公司塑料拖链产品多为 1 米以上的型号，使得单位产品的塑料颗粒耗用回升。因此，报告期内塑料拖链主要原材料耗用量与产销量的变动差异具有合理性。

⑤精密钣焊件

公司精密钣焊件的主要原材料为钢板。作为高度定制化的产品，精密钣焊件

的产销量与材料消耗的波动主要受客户具体订单需求的影响。2024 年度精密钣焊件的销量显著增长 13.42%，产量微降 0.24%，变动幅度存在一定差异，主要系公司当年优先消化了部分前期库存成品。另外，2024 年度钢板耗用量增长 16.60%，产量基本持平上年，主要原因系当年公司对部分产品配件，如连杆等更多的选择自行生产而非外购，使得钢板耗用量上升。2025 年度，精密钣焊件产销量与钢板耗用量均有所增长。综上，报告期内精密钣焊件主要原材料耗用量与产销量的变动具有匹配性。

⑥铸件

公司自制铸件毛坯的主要原材料为生铁和废钢，同时公司由于自身产能不足等原因，也存在部分外购铸件毛坯用于后续精加工的情况。

⑦冷却装置

公司冷却装置的主要原材料为钢板、电机和水泵，除此之外还会耗用外钣金等通用组件及冷凝器、蒸发器等换热部件。冷却装置系公司 2025 年下半年新推出的产品，2025 年度生产 5,072 台，实现销售 3,174 台，产销率 62.58%，主要原因系公司会基于冷却装置的市场拓展规划与销售预测情况进行适当的战略性备货，相关库存预计可在后续期间实现销售，整体跌价风险较低。

对于自制铸件毛坯来说，2024 年度铸件成品的产量与销量分别增长 65.43%和 70.03%，主要原材料生铁与废钢的耗用量亦同步增长 70.47%和 73.04%，二者基本匹配，表明公司的原材料采购与生产计划、销售出货之间协同效率较高。2025 年度，生铁与废钢的耗用量同比持续增长，与铸件的产销情况反向变动，主要原因系单位铸件产品的体积与重量增加，消耗的材料相应上升。

对于外购铸件毛坯来说，公司因客观产能不足等原因，需进行一定量的采购以满足客户对交期的需要。在这个过程中，公司自主选择供应商、独立承担存货风险与价格波动风险以确保供应链的稳定性。对于外购的铸件毛坯，公司后续会进行复杂的精密加工，通过专业设备与技术投入使其在形态和功能上发生本质性变化，显著提升产品价值。另外，公司也深度参与前期铸件产品的定制与设计优化，主导供应商的开模要求、生产规格及交付安排，在该过程中承担主要责任人的角色。从外购铸件毛坯后续耗用情况上看，2024 年度较上年上涨 212.92%，2025 年度继续上涨 122.93%，涨幅较大，一定程度也反映了公司铸件产品的铸造产能基本饱和。

综上，报告期内铸件的主要原材料耗用量与产销量的变动具有匹配性。

（2）主要原材料的采购总量与生产耗用量的比较

报告期内，公司主要原材料的采购总量与生产耗用量的比较情况如下：

主要材料	项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
		金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
钢板	采购金额（万元）	2,905.65	-4.61%	3,045.93	9.52%	2,781.05
	采购数量（吨）	6,874.15	3.91%	6,615.19	26.04%	5,248.28
	消耗数量（吨）	6,382.89	6.02%	6,020.44	14.91%	5,239.08
	采购数量/消耗数量	1.08	-	1.10	-	1.00
电机	采购金额（万元）	1,476.14	12.99%	1,306.38	8.84%	1,200.28
	采购数量（台）	26,290.00	19.85%	21,936.00	11.56%	19,663.00
	消耗数量（台）	25,592.00	23.31%	20,755.00	8.85%	19,068.00
	采购数量/消耗数量	1.03	-	1.06	-	1.03
水泵	采购金额（万元）	1,573.21	-12.68%	1,801.59	22.39%	1,471.95
	采购数量（台）	14,982.00	11.16%	13,478.00	22.24%	11,026.00
	消耗数量（台）	14,332.00	15.01%	12,461.00	21.84%	10,227.00
	采购数量/消耗数量	1.05	-	1.08	-	1.08
链板	采购金额（万元）	1,805.66	16.00%	1,556.57	-2.16%	1,590.88
	采购数量（条）	16,300.00	12.91%	14,436.00	1.86%	14,172.00
	消耗数量（条）	15,973.00	12.01%	14,260.00	1.31%	14,076.00
	采购数量/消耗数量	1.02	-	1.01	-	1.01
链片	采购金额（万元）	746.50	-1.34%	756.66	-32.12%	1,114.77
	采购数量（万片）	228.31	0.96%	226.14	-29.30%	319.86
	消耗数量（万片）	238.80	10.63%	215.85	-32.52%	319.86
	采购数量/消耗数量	0.96	-	1.05	-	1.00
塑料颗粒	采购金额（万元）	231.61	13.03%	204.92	-10.13%	228.01
	采购数量（吨）	184.85	13.34%	163.10	-9.39%	180.00
	消耗数量（吨）	184.03	18.27%	155.60	-12.58%	178.00
	采购数量/消耗数量	1.00	-	1.05	-	1.01

主要材料	项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
		金额/数量	变动幅度	金额/数量	变动幅度	金额/数量
生铁	采购金额（万元）	402.46	6.00%	379.67	43.21%	265.12
	采购数量（吨）	1,542.41	21.28%	1,271.82	46.92%	865.68
	消耗数量（吨）	1,400.27	8.25%	1,293.58	70.47%	758.82
	采购数量/消耗数量	1.10	-	0.98	-	1.14
废钢	采购金额（万元）	1,509.94	7.78%	1,400.92	62.50%	862.12
	采购数量（吨）	6,484.69	17.42%	5,522.81	74.20%	3,170.41
	消耗数量（吨）	6,122.00	16.70%	5,245.84	73.04%	3,031.59
	采购数量/消耗数量	1.06	-	1.05	-	1.05

注：表格中消耗数量均为生产消耗数量，除日常生产耗用外，采购的原材料也存在研发耗用等其他耗用，因此出现报告期内采购数量/生产消耗数量基本大于 1 的情况

1）钢板

公司的钢板主要包含各种型号的板材，主要用于排屑装置、过滤系统、金属拖链和精密钣焊件的生产制造。报告期内，公司钢板的采购数量与消耗数量的比值在 1.00-1.10 区间，整体较为稳定，符合公司“以销定采”与“安全库存需求”相结合的采购方式，在保障生产连续性的同时，有效控制资金占用，避免库存积压。另外，2024 年度公司钢板的采购金额涨幅较小，仅为 9.52%，明显低于采购量与消耗量的涨幅 26.04%和 14.91%，主要原因系当期钢板的市场价格整体下行，使得采购金额变动较小。

2）电机

电机作为排屑装置和过滤系统中的核心动力部件，主要用于驱动输送带、链板或水泵等执行机构，是实现废屑自动输送与冷却液过滤循环的关键功能单元。报告期内，公司电机的采购数量与消耗数量比值维持在 1.03 左右，波动幅度较小，符合公司稳健的采购模式。2024 年度，公司电机的采购数量增长 11.56%，略高于消耗数量 8.85%的增幅，而同期采购金额增幅为 8.84%，低于采购数量增长，表明公司在电机采购价格降低的背景下，主动增加了常用电机的库存储备。2025 年度，电机的消耗数量增幅略大于采购数量，前期储备的电机正常消耗，公司的库存设置较为合理。

3）水泵

水泵是排屑装置冷却液循环和过滤系统压力输送的核心功能部件。报告期内，公司水泵的采购数量与消耗数量比值从 2023 年的 1.08 逐步下降至 2025 年的 1.05，表明公司水泵的采购及耗用关系趋于稳定。报告期内，市场对内置冷却过滤功能的机型需求增大，为满足客户需要，公司主动增加水泵的安全储备以应对生产需要。同时，2024 年度水泵耗用量增长 21.84%，与水泵采购量的增幅 22.24%基本持平，2025 年比值降至 1.05，也表明公司采购策略逐渐调整，变得更加精准，与生产耗用相匹配。

4）链板

链板是链板排屑装置的核心输送部件，主要用于收集和输送各类金属切屑及小型零件，其节距规格和结构形式直接影响排屑装置的承载强度与适用场景。报告期内，公司链板的采购数量与消耗数量比稳定在 1.01 左右，表明公司通过精准预测排屑装置的生产需求，有效压缩了安全库存规模，采购与生产的协同性显著提升。

5）链片

链片是金属拖链的核心组成部分，与轴销等共同构成拖链的单元链节，其在往复运动中起到关键的连接、支撑和导向作用。报告期内，公司链片的采购数量与消耗数量的比值保持在 1.00 左右，整体较为稳定，表明公司遵循了“以销定采”的采购模式。从数量上看，2024 年度的链片采购量为 226.14 万片，下降 29.30%，消耗量为 215.85 万片，下降 32.52%，基本呈现同步下降的趋势，结合当年度金属拖链的生产情况，该现象主要与当年链片多为自行生产以及大型拖链生产较多相关。2024 年度公司生产的大型拖链多应用于海上石油钻井平台等重型设备，该类拖链通常采用加厚的链片以提升承重能力和稳定性，因此使用的链片为公司自行生产，与当年金属拖链钢材耗用量显著上升的情况相互印证。2025 年度，链片的耗用量有所上涨，公司将产能更多用于排屑装置等产品，使得外采链片的需求增大。因此，链片采购与消耗量的变动与公司当年的生产情况相匹配。

6）塑料颗粒

塑料颗粒是公司生产塑料拖链的核心原材料。报告期内，公司塑料颗粒的采购数量与消耗数量的比值稳定在 1.00 左右，表明公司严格遵循“以销定采”的模式，采购计划与生产需求高度协同。报告期内，塑料颗粒的采购量与消耗量变

动趋势基本匹配。

7）生铁和废钢

生铁和废钢是公司铸件产品的核心原材料。报告期内，公司废钢采购数量与消耗数量的比值稳定在 1.05 左右，表明废钢的采购具有高度可预测性，符合公司“以销定采”的采购模式。

相比之下，生铁的采购与消耗比值在 2024 年度降至 0.98，出现轻微波动。主要原因系当年公司根据下游客户对铸件性能及机械强度的要求变化，对铸造配方进行了适当的调整，公司相应调整了生铁的采购计划，从而控制生铁的库存量，防止材料积压风险，体现了公司精细的供应链管理。

综上所述，公司各主要产品生产所耗用的主要原材料数量与其对应产销量基本匹配，部分存在一定差异具有合理原因。同时，公司主要原材料的采购总量与其在生产中的合计消耗总量基本匹配，符合实际生产情况及各类产品各类原材料单位消耗情况。因此，报告期内公司各类原材料的采购金额与产品产销量在整体层面具有匹配性。

2. 结合上述情况说明收入大幅增长同时原材料及库存商品未明显增长的原因，采购模式及生产周期是否发生明显变化

（1）公司的采购模式

报告期内，公司采用“以销定采”与“安全库存需求”相结合的采购模式，既根据客户个性化订单安排采购，也结合市场预测、在手订单及安全库存来制定物料计划。同时，公司会参考上游原材料价格走势，灵活安排采购数量与时机，以降低核心原材料价格波动对盈利的影响。

在具体执行上，针对通用件，由生产运营中心根据库存与安全库存量每日上报需求，材料采购中心通过询价比价确定供应商；对于非标准件，则由市场和生产运营中心根据客户个性化需求制定产品方案并提交采购申请。申请获批后，材料采购中心会进行供应商评审，择优选定后发起内部审批，待审批生效后下达采购订单，并负责后续的合同跟踪。采购到货后公司展开验收，合格后仓管员再入库接收。采购完成之后，公司会定期与供应商对账确认交易额，并及时进行付款。公司已建立完善的采购制度、供应链体系与质量监管流程，确保采购活动的规范性与稳定性。

结合本问题之“(三)”之“1.结合各类产品各类原材料单位消耗量，说明各

类原材料采购金额与产销量的匹配性”的分析，报告期内公司的采购计划与生产需求高度协同，且未出现因策略调整导致的库存积压或供应中断。这种以订单驱动为主、辅以安全库存的动态采购机制，以及针对不同物料特点的分类采购流程，自实施以来持续有效运行，公司的采购模式在报告期内保持稳定，未发生重大变化。

（2）公司的生产周期

公司主要采取“以销定产”的生产模式。市场运营中心在收到销售订单后会对其进行审核，审核通过的销售订单会自动转换为生产订单，生产运营中心依据生产订单，结合技术要求、每日产量、发货日期及产品库存等情况编制生产计划，根据生产计划和产品交付时间要求制定生产排程表，生产车间按生产排程表组织安排生产。报告期内，公司主要产品的生产周期如下：

产　品	排屑装置	过滤系统	精密钣焊件	塑料拖链	金属拖链	铸件	机床加工废物（液）整体解决方案
生产周期	一般7天左右，个别定制需要10-15天	一般7天左右，个别定制需要10-15天	平均4-5天	平均1-2天	平均7-10天	平均3-5天	30-90天，根据实际情况进行调整，整体验收周期以合同为准

结合本问题之“（三）”之“1.结合各类产品各类原材料单位消耗量，说明各类原材料采购金额与产销量的匹配性”的分析，公司主要原材料采购量与消耗量比未发生明显异常波动，主要产品产销量与主要原材料耗用量基本匹配，表明公司采购、生产及销售环节的运营衔接紧密、流转高效。综合以上情形，公司的生产周期在报告期内保持稳定，未发生重大变化。

（3）原材料及库存商品未明显增长的原因

报告期内，公司主营业务收入与各期末原材料及库存商品变动情况如下：

单位：万元，%

项　目	2025年度/2025年末		2024年度/2024年末		2023年度/2023年末	
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额	同比变动
主营业务收入	38,802.89	9.51	35,433.02	5.84	33,477.14	34.63
原材料账面原值	1,677.10	8.52	1,545.49	6.10	1,456.62	1.88
库存商品账面原值	2,651.27	27.53	2,078.90	5.33	1,973.74	118.59
原材料及库存商品合计原值	4,328.37	19.42	3,624.39	5.66	3,430.35	47.06

根据上述表格，2024 年度主营业务收入增长幅度与期末原材料及库存商品变动幅度基本一致，而 2023 年度及 2025 年度变动幅度存在一定差异。一方面，2023 年度公司本身新厂房投产，生产能力有所提升，同时主要原材料市场价格下降，共同导致公司本身原材料金额下降而库存商品金额上升；另一方面，当年度公司收购侨宏机械，而侨宏机械的原材料及库存商品结构占比与公司存在差异，一定程度上也放大了变动幅度的差异。经过一段时间的业务和管理整合，截至 2024 年末公司库存商品账面原值同比增幅已大幅回落至 5.33%，与收入增幅基本匹配，表明公司库存变动与业务发展节奏趋于同步，收购带来的短期影响已逐步消化。2025 年度，公司主营业务收入增长幅度与期末原材料变动幅度基本一致，而库存商品较上年末增幅较大，主要原因系本年度新成立的子公司安徽吉宝已正常投产，其产品计入库存推动了库存商品规模的上升。另外，本年末公司发生一项债务重组，相关债权置换为一批客户的产品，也导致期末库存金额的增加。综合以上原因，2025 年度的存货周转率较上年略有下降。

对于报告期内原材料及库存商品未明显增长的主要原因分析如下：

1）运营管理高效

报告期内，公司采用“以销定采”为主、安全库存为辅的采购模式，在保障日常生产活动高效运行的基础上降低了原材料积压的风险。结合本问题之“（三）”之“1.结合各类产品各类原材料单位消耗量，说明各类原材料采购金额与产销量的匹配性”的分析及对报告期内公司采购模式与生产周期稳定性的分析，表明公司能够基于精准的需求预测安全库存量，从而制定采购计划，实现采购环节与生产环节的高效协同。这种精细化的供应链管理使得公司在营业收入显著增长的背景下，依然能够将原材料及产成品库存维持在合理水平，有效规避了存货积压风险。

为支持业务持续发展、强化制造能力并拓展产品种类，公司于 2023 年完成了“智能集中水处理数字工厂项目”的建设并投入使用。同年，通过收购侨宏机械，公司新增了铸件产品的生产与供应能力。此外，报告期内公司陆续引进了多台数控激光切割机、五面加工中心等专用生产设备。新投产的厂房与设备有效提升了公司在激光切割、铸件精加工等关键生产环节的产能利用水平，进一步保障了整体生产流程的高效。

从周转效率看，报告期内原材料及库存商品周转天数情况如下：

单位：万元、天

项目	2025 年度 /2025 年末	2024 年度 /2024 年末	2023 年度 /2023 年末
主营业务成本	27,883.79	25,199.14	22,666.82
原材料账面原值	1,677.10	1,545.49	1,456.62
库存商品账面原值	2,651.27	2,078.90	1,973.74
原材料及库存商品合计原值	4,328.37	3,624.39	3,430.35
原材料及库存商品周转率	7.01	7.14	7.87
原材料及库存商品周转天数	51.34	50.39	45.77

注1：原材料及库存商品周转率=营业成本/原材料及库存商品平均余额

注2：原材料及库存商品周转天数=360/原材料及库存商品周转率

报告期各期，公司原材料及库存商品的周转天数分别为 45.77 天、50.39 天和 51.34 天，2024 年度周转天数略有上升，主要原因系铸件产品完工后需存放一段时间释放应力。公司周转天数整体维持在较低水平，表明公司从采购、生产到销售的全链条运营保持高效，能够在支持收入增长的同时，将存货规模控制在合理范围。

2）主要原材料价格下降

报告期内，公司主要原材料采购价格呈下降趋势，结合本问题之“（三）”之“1.结合各类产品各类原材料单位消耗量，说明各类原材料采购金额与产销量的匹配性”中关于原材料采购数量与采购金额的分析，对各年度主要原材料平均采购价格汇总如下：

主要材料	单　位	2025 年度		2024 年度		2023 年度
		金　额	变动幅度（%）	金　额	变动幅度（%）	金　额
钢板	元/吨	4,226.92	-8.20	4,604.44	-13.11	5,298.97
电机	元/台	561.48	-5.72	595.54	-2.44	610.43
水泵	元/台	1,050.07	-21.44	1,336.69	0.13	1,334.98
链板	元/条	1,107.77	2.74	1,078.26	-3.95	1,122.55
链片	元/万片	32,696.39	-2.28	33,459.29	-4.00	34,851.72
塑料颗粒	元/吨	12,529.63	-0.27	12,563.82	-0.82	12,667.31
生铁	元/吨	2,609.26	-12.60	2,985.26	-2.52	3,062.58

主要材料	单　位	2025 年度		2024 年度		2023 年度
		金　额	变动幅度（%）	金　额	变动幅度（%）	金　额
废钢	元/吨	2,328.47	-8.21	2,536.61	-6.72	2,719.28

报告期内，公司主要原材料的采购单价整体呈现下降趋势。除塑料颗粒价格基本稳定外，其他主要材料的采购均价均有不同幅度的减少，使得了各期末原材料金额未与各期营业收入的同幅度增长。具体而言，2024 年度公司对钢板等核心原材料的实物采购量有所增加，然而由于同期市场价格下降等因素，公司钢板采购均价也相应下降，部分抵消了采购量增长对原材料金额的推动作用。因此，报告期内主要原材料采购均价的降低，一定程度上影响了各年度原材料及库存商品金额的增长幅度。

3）生产工艺优化

报告期内，公司对部分产品实施了生产工艺优化，有效降低了单位产品的原材料消耗量，例如，在过滤系统生产过程中，公司通过改进装配环节的焊接工艺，显著减少了每台产品的钢板损耗，从而降低了对钢板等原材料的库存依赖。另外，公司铸件产品的生产配方调整，降低了单位产品生铁的耗用量，相应减少了生铁的材料储备需求。通过生产工艺与配方的持续优化，公司能够在收入规模持续扩大的情况下，仍将原材料库存维持在合理水平。

4）产品结构变化

从产品结构角度看，公司积极推动部分产品系列向高附加值、高技术含量型号升级，使得对应产品的收入增长在更大程度上由产品价值提升驱动，而非单纯的实物销量增长。以金属拖链产品为例，为满足特殊应用场景需求，公司生产的大型、重型拖链，单套耗材量大，但其附加值较高，单位销售收入所对应的原材料消耗已不再与产品数量保持简单的线性关系。因此，该情况也对各年度主营业务收入增长幅度与原材料及库存商品变动幅度差异产生一定影响。

综上所述，报告期内公司采购模式及生产周期未发生明显变化，各年度收入增长与原材料及库存商品增长幅度存在少量差异，主要系公司运营管理高效、主要原材料价格下降、部分产品生产工艺优化及结构变化等多方面因素导致，具有合理性。

（四）结合主要产品单位材料成本、单位人工成本、单位制造费用、单位毛利结构和销售结构变化，说明细分产品毛利率变化的原因；金属拖链在销量持续

下滑的情况下其高毛利率是否可持续；整体解决方案毛利率较高且波动较大的原因，整体解决方案收入、毛利是否稳定，部分项目毛利率差异较大的合理性；向同一客户的销售价格及毛利率变动、不同客户相同产品价格及毛利率差异的合理性

1. 结合主要产品单位材料成本、单位人工成本、单位制造费用、单位毛利结构和销售结构变化，说明细分产品毛利率变化的原因

（1）销售结构变化

报告期内，公司细分产品销售结构对毛利率的影响如下：

产品名称	2025 年			2024 年			2023 年		
	产品毛利率变动影响数	收入占比变动影响数	综合影响数	产品毛利率变动影响数	收入占比变动影响数	综合影响数	产品毛利率变动影响数	收入占比变动影响数	综合影响数
过滤系统	0.52%	-0.49%	0.03%	0.17%	0.34%	0.51%	-0.87%	-1.11%	-1.98%
排屑装置	-2.25%	-0.44%	-2.69%	-0.31%	-0.09%	-0.40%	-1.65%	-2.93%	-4.57%
冷却装置	-	0.03%	0.03%						
金属拖链	0.11%	-2.15%	-2.04%	0.18%	-3.57%	-3.39%	0.77%	3.85%	4.62%
塑料拖链	-0.03%	-0.03%	-0.06%	0.22%	-0.36%	-0.14%	-0.04%	-0.72%	-0.76%
精密钣焊件	0.15%	-0.04%	0.11%	0.10%	0.04%	0.14%	-0.62%	-2.15%	-2.77%
铸件	-0.07%	0.91%	0.84%	-1.35%	2.46%	1.11%	-	4.45%	4.45%
机床加工废物（液）整体解决方案	0.99%	1.26%	2.25%	-0.08%	-1.17%	-1.24%	0.59%	0.71%	1.29%
其他	-	0.79%	0.79%	-	-	-	-	-	-
合　计	-0.58%	-0.16%	-0.74%	-1.07%	-2.34%	-3.41%	-1.82%	2.10%	0.28%

注 1：产品毛利率变动影响数=（产品本期毛利率-产品上期毛利率）*产品本期收入占比

注 2：产品收入占比变动影响数=（产品本期收入占比-产品上期收入占比）*产品上期毛利率

注 3：综合影响数=产品毛利率变动影响数+产品收入占比变动影响数

（2）主要产品单位材料成本、单位人工成本、单位制造费用、单位毛利结构

细分产品单位材料成本、单位人工成本、单位制造费用、单位毛利结构及毛

利率变化的原因详见本回复之“二、关于客户稳定性及收入真实性（二）4.（1）说明细分产品销售数量、单价、单位成本、毛利率的变动情况”。

2. 金属拖链在销量持续下滑的情况下其高毛利率是否可持续

2022 年至 2025 年，金属拖链产品的销售情况如下表：

单位：元、套

项　目	2025 年	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售收入	46,898,993.33	55,802,307.51	73,440,670.15	36,855,919.35
收入增长率	-15.96%	-24.02%	99.26%	
销售数量	24,824.00	25,419	33,291	19,731
数量增长率	-2.34%	-23.65%	68.72%	

由上表可知，公司金属拖链产品 2023 年销售数量及销售金额有较大幅的增长，2024 年销售数量和金额均有所回落，2025 年销量和收入较去年同期相比有所下降，但降幅有较大幅度收窄，销售数量波动较小。公司金属拖链产品的销售数量及金额变动主要系下游客户需求存在波动。

公司金属拖链产品的主要客户为徐州徐工物资供应有限公司、湖南中联重科智能高空作业机械有限公司及浙江鼎力机械股份有限公司。徐州徐工物资供应有限公司系徐工集团的集中采购平台，其向公司采购的拖链产品主要用于集团内公司徐工消防安全装备有限公司的应急救援车、高空作业车等产品，根据徐工集团工程机械股份有限公司公开披露的年度报告，徐工集团高空作业机械产品 2023 年收入同比增长 35.62%，2024 年同比下降 2.31%，与其向公司采购的产品的数量及金额变动趋势一致。

湖南中联重科智能高空作业机械有限公司向公司采购的拖链产品主要应用于其登高车、高空作业平台车等产品，根据中联重科股份有限公司公开披露的年度报告，中联重科高空机械2023年收入同比增长24.16%，2024年同比增长19.74%，而 2024 年中联重科引入了新的供应商，降低了对公司的采购比例，因此当年公司向中联重科销售的金额有所下降，整体来看该客户自身需求的变动情况与其向公司采购的产品的数量及金额变动趋势一致。

浙江鼎力机械股份有限公司主营业务为各类智能高空作业平台的生产和销售，根据其公开披露的年度报告，鼎力机械 2023 年“年产 4,000 台大型智能高位高空平台项目”进入试生产阶段，因此当年该客户对公司的拖链产品采购金额

有较大的增长。随着该客户对公司产品及服务认可度逐渐提升，公司已进入客户合格供应商名录，2025 年该客户向公司采购金属拖链的金额同比增长 65.17%，且预计未来双方将会继续保持高频且良好的合作，进而带动公司金属拖链产品销售增长。

2022 年至 2025 年，公司金属拖链产品销售数量呈现先增长后下降的变动趋势，主要系 2023 年境外特定地区冲突爆发，使得工程机械对金属拖链的临时需求爆发，部分客户形成了阶段性、峰值性采购需求，公司基于长期合作关系，全力配合完成定制化交付，使得当期金属拖链产品整体收入大幅上升，2024 年及 2025 年公司金属拖链产品的客户采购回归常态化、稳健性节奏，虽较 2023 年相比销量有所下降，但较 2022 年相比仍为增长，主要系公司产能增长、产业链协同及技术进步。

公司的金属拖链主要应用于消防车、登高车、高空作业平台车等特种装备，对产品的结构强度、耐磨性能和抗疲劳性有极高要求。公司产品具备较高的技术壁垒，可以满足产品在复杂工况下的长期稳定运行的要求，因此能够获得较高的附加值；金属拖链下游客户集中在高端特种装备制造领域，市场参与者相对较少，竞争格局较为稳定。公司凭借长期积累的技术实力和产品口碑，在细分市场中建立了较强的竞争优势，具备较强的定价能力；同时，公司金属拖链产品的客户主要为国内知名的大型特种装备制造商，这类客户对产品品质和稳定性要求高，更愿意为高性能产品支付溢价，为公司维持高毛利率提供了市场基础。上述因素共同作用下使得公司金属拖链产品能够维持较高水平的毛利率。

2022 年至 2025 年，公司金属拖链产品毛利率水平较为稳定，且呈现逐步增长的趋势，公司销售拖链产品由于技术水平较高，因此毛利率水平较高、供应商份额相对稳定；报告期内各期，公司金属拖链产品的销售数量及金额变动因客户需求存在波动，但公司与前述客户通过售后技术支持、细节工艺改进等形式持续保持合作，为相关客户长期合作奠定了稳固基础。鉴于金属拖链产品的下游客户公司实力较强，公司与相关客户合作稳定且持续，且公司生产金属拖链产品的技术水平不断提升，预计公司金属拖链产品的高毛利率具有可维持性。

3. 整体解决方案毛利率较高且波动较大的原因，整体解决方案收入、毛利是否稳定，部分项目毛利率差异较大的合理性

公司机床加工废物（液）整体解决方案毛利波动较大且上涨较快，整体解决

方案的销售收入和毛利水平受到终端客户产线升级需求及项目实施的技术要求影响，存在一定波动，部分项目毛利率存在较大差异具有合理性。

公司整体解决方案收入、毛利及毛利率的变动情况系公司核心商业秘密，相关数据与公司相关客户销售政策高度关联，由于指向性明显，将导致公司核心商业秘密泄露，客户可能因此压低公司产品价格，进而可能严重损害公司利益，因此公司已申请豁免披露该部分具体情况。

4. 向同一客户的销售价格及毛利率变动、不同客户相同产品价格及毛利率差异的合理性

报告期内公司不同客户同类产品的销售价格及毛利率存在一定差异，主要系公司产品定制化特性、产品功能及客户议价能力差异共同作用的结果。公司产品以定制化生产为主，同一产品类别下存在丰富的规格型号，不同客户对产品的技术参数、材质要求、加工工艺及交付周期等均存在个性化需求，导致产品的销售价格及直接材料、人工及制造费用存在显著差异。同时，不同客户的议价能力存在差异，对该客户的产品销售价格及毛利率产生进一步影响。公司不同客户相同产品销售价格和毛利率水平存在差异，主要系公司产品种类丰富，定制化特点明显，不同客户在需求、议价能力、下游市场等各方面存在差异，因此不同客户相同产品价格及毛利率存在差异具有合理性。

公司向同一客户的销售价格及毛利率变动、不同客户相同产品价格及毛利率差异系公司核心商业秘密，相关数据与公司相关客户销售政策高度关联，由于指向性明显，将导致公司核心商业秘密泄露，客户可能因此压低公司产品价格，进而可能严重损害公司利益，因此公司已申请豁免披露该部分具体情况。

（五）说明报告期内委外加工的供应商及加工环节，委托加工量与相应产品出货量、运输费用、委托加工物资余额是否匹配；结合其他厂商相应环节报价情况说明加工费用是否公允

1. 说明报告期内委外加工的供应商及加工环节

报告期内，公司委外加工的供应商及相应加工环节如下：

序　号	厂商名称	加工环节
1	泰安市丹彤机械有限公司	辅助工序
2	浙江三铭精密机械有限公司	精整工序

序　号	厂商名称	加工环节
3	浙江迅科精密机械有限公司	精整工序
4	苏州启昊源机械有限公司	精整工序
5	杭州永准精密机械有限公司	精整工序
6	杭州顺泽精密机械有限公司	精整工序
7	杭州林莫机械模具有限公司	精整工序
8	杭州吉永机械制造有限公司	精整工序
9	慈溪辰钢机械厂	精整工序
10	嘉兴德仁机械科技有限公司	精整工序
11	杭州旺特福五金有限公司	喷塑加工
12	杭州广聚盛金属制品有限公司	镀锌
13	宁波浩伊精密机械有限公司	精整工序
14	嘉兴丽恒精密机械有限公司	精整工序
15	上海鎏鸿机械科技有限公司	精整工序
16	杭州龙芯机械有限公司	精整工序
17	杭州萧山杭渝机械制造有限公司	精整工序
18	杭州周涌五金有限公司	焊接
19	杭州鼎铭尚实业有限公司	镀锌等
20	衢州威勒科技有限公司	精整工序
21	杭州华兴机床有限公司	精整工序
22	杭州胜优劳务服务有限公司	精整工序
23	嘉兴市德普机械制造有限公司	精整工序
24	杭州海泉机械有限公司	精整工序
25	上海米雷金属表面处理有限公司	表面处理
26	杭州明杰钢构有限公司	镀锌等
27	杭州华驰五金有限公司	零配件加工
28	杭州萧山红垦电镀有限公司	电镀
29	杭州华利五金机械有限公司	激光加工
30	杭州力驰机械科技有限公司	精整工序

序　号	厂商名称	加工环节
31	杭州萧山诚信五金厂	发黑等
32	常州比高机械有限公司	精整工序
33	杭州萧山荣达金属制品有限公司	激光加工
34	桐乡乔友精密机械有限公司	精整工序
35	杭州宽佳五金机械有限公司	激光加工
36	杭州罗山铸造有限公司	精整工序
37	绍兴鼎瑞电子科技有限公司	精整工序
38	桐庐恒通铸业有限公司	精整工序
39	杭州程源金属制品	达克罗
40	杭州高克锈科技有限公司	达克罗
41	杭州吉涌海洋工程技术有限公司	喷漆
42	杭州萧山姚江金属制品有限公司	电镀等
43	杭州耑丰机械有限公司	发黑
44	博瑞斯智能设备制造（江阴）有限公司	精整工序
45	福雷工业科技（嘉兴）有限公司	精整工序
46	杭州中侨热处理有限公司	精整工序
47	龙游县群鼎精密机械有限公司	精整工序
48	衢州三彩漆业科技有限公司	精整工序
49	衢州新鑫精密机械有限公司	精整工序
50	衢州亿诚机械有限公司	精整工序
51	苏州新成鼎精密机械有限公司	精整工序
52	苏州鑫铠发科技有限公司	精整工序
53	苏州兴军科技有限公司	精整工序
54	诸暨市欣拓电镀有限公司	精整工序
55	苏州裕立泽科技有限公司	精整工序
56	昆山市玉山镇欣泓轩精密模具厂	精整工序
57	德玛克（浙江）精工科技有限公司	精整工序
58	苏州富顺新型包装材料股份有限公司	精整工序

序　号	厂商名称	加工环节
59	绍兴上虞凡高喷涂有限公司	喷漆
60	杭州鸿伟精密机械有限公司	精整工序
61	杭州伟栋五金有限公司	喷塑加工
62	沭阳勤普精密机械有限公司	精整工序

注 1：精整工序主要包括立加车床加工和卧加龙门加工

注 2：达克罗是 DACROMET 译音和缩写，简称达克罗、达克锈、迪克龙。国内命名为锌铬涂层，是一种以锌粉、铝粉、铬酸和去离子水为主要成分的新型的防腐涂料

（1）泰安市丹彤机械有限公司

公司收购侨宏机械前，泰安市丹彤机械有限公司（以下简称“丹彤机械”）即开始与侨宏机械开展合作，侨宏机械为将主要管理精力及设备投入应用在核心工艺工序，因此将部分非核心工序外包。公司收购侨宏机械后，为保证经营的稳定性以及该公司的服务质量满足协议要求，一直未更换。

丹彤机械提供的外协加工服务系由其自主采购设备并安排人员在侨宏机械的厂区内从事部分铸件生产后的开箱、抛丸、打磨、装车等辅助工序，相关人员均系自主招聘，设备均系自主采购，不存在与侨宏机械混同的情况。侨宏机械在厂房内单独划分一块场地供丹彤机械使用，不存在交叉使用对方场地的情况，不属于场地混同情形。

铸件生产的核心技术是铸造原料配制技术及铸造工艺，丹彤机械负责的工序不属于核心工序。但是，该项工序需要保证生产环境的整洁，抛光工艺能保证铸件外观平整、干净、无凸台、无毛刺、内腔无结砂、无披缝、无芯骨等，每处窗口保持通畅等生产管理和产品加工质量要求，需要外协厂商具有一定的生产管理能力和工艺技术。在此情况下，需同时满足侨宏机械合作模式、质量要求和生产管理能力的外协供应商相对较少，故在行业朋友的介绍下与丹彤机械认识并开展合作。丹彤机械安排有经验的生产管理人员驻点衢州并在当地招聘人员进行丹彤机械的有关工序，经过多年合作，该公司的服务能满足侨宏机械的生产要求。

部分工序外包符合机械制造行业的惯例，例如瑜欣电子披露“对于部分产品的部分生产工序外包给其他专业厂商，如冲压件的表面处理等，外包工序是公司自主生产的补充和辅助，不会对公司业务的完整性构成影响。公司采用谈判方式

确定外包商”。公司客户纽威集团公开披露的文件也显示，该公司存在将非核心工序整体外包的情形。该公司通过将不具有生产效率、经济效益及规模效益的生产工序外包，可以将资源聚焦于主营业务及围绕主营业务的核心技术研发及核心工艺优化，实现资源优化配置。

如上，公司与丹彤机械的合作具有商业技术合理性，符合行业惯例，通过与该公司合作，公司可以如纽威集团一样，将资源聚焦主营业务及围绕主营业务的核心技术研发及核心工艺优化，实现资源优化配置。

（2）其他委外加工供应商

报告期内，公司其他外协厂商数量较多，但是单家交易金额较小，主要原因系公司采取定制化产品的生产经营模式，且外协加工内容技术较为简单、技术门槛较低，因此合作较为分散，未形成集中采购。

由于产品定制化的特点，每次外协需求均在订单排产时方才发生，具有临时性、需求定制化等特点。但是实际工艺较为简单，可供选择外协厂商较多，因此，公司生产部门均在需求发生时，根据公司采购管理制度临时安排外协厂商。

公司每次需求发生时，选择外协商的标准更多考虑能否满足特定产品的定制化需求、满足供货的及时性需求、满足质量以及价格需求等综合因素。因此，由于单次量少且无法确定标准化，大量可供选择的外协商更符合公司生产的实际需求。公司大部分的外协服务需求具备活跃供应市场，竞争充分、供应充足，主要外协厂商相对分散，不存在对外协厂商依赖的情况。

公司与外协厂商的定价均根据市场价格和工作量商议确定。公司已设置针对供应商的评价体系，对供应商在开始合作前进行资质审核，合作中对供应商的技术状况、产品质量、质量检测、成本与价格、产品交付及售后服务进行考核打分，通过以上方式对选择供应商进行内部管控。

综上，公司其他外协供应商众多、业务分散具有合理性。

2. 委托加工量与相应产品出货量、运输费用、委托加工物资余额是否匹配

（1）委托加工量与相应产品出货量的匹配性

报告期内，公司委托加工的内容主要系金属配件的表面处理、铸件毛坯的精整工序及铸件生产后的辅助工序，各年度占比情况如下：

单位：万元、%

内　容	2025 年度	2024 年度	2023 年度

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
表面处理	33.23	5.07	37.68	5.93	24.51	4.63
精整工序	392.34	59.83	411.31	64.72	390.55	73.74
辅助工序	230.19	35.10	186.58	29.36	114.56	21.63
合　计	655.76	100.00	635.58	100.00	529.61	100.00

对于金属配件的表面处理，主要目的在于满足客户对最终产品在防水、抗压、耐腐蚀等特定应用场景下的性能要求。因此，公司会根据客户的定制化需求及销售情况预测，将金属配件等原材料的表面处理工序部分委托给具备相应工艺能力的外部加工商完成。由于经表面处理后的金属配件可用于多种不同型号的最终产品，且同一最终产品可能包含多个经过不同处理的金属配件，导致金属配件表面处理的委托加工量与最终产品的出货量在数量上并非呈现简单的线性对应关系。

对于铸件生产后的辅助工序，公司将开箱、抛丸、打磨及装车等非核心环节外包给丹彤机械。丹彤机械为此配备了经验丰富的生产管理人员驻点衢州，并在当地招聘员工，以保障上述工序的顺利执行。由于该委托加工行为实质上是贯穿于毛坯铸件生产后的连续性、标准化的生产环节，侨宏机械所有的自制毛坯件均需由其处理，其加工量直接与毛坯铸件的生产计划相关，因此该委托加工量与当期最终产品的出货量之间并不形成即时的、线性的匹配关系。

对于铸件毛坯的精整工序，公司主要受限于产能、场地等因素，为保障客户交付周期，将少数精加工要求相对较低的毛坯铸件委托外部加工商完成，相关加工内容主要包括立式车床加工与卧式龙门加工等环节。鉴于该工序对应的外部供应市场成熟、竞争充分，且委外加工部分的加工精度要求相对较低，公司可选择的合格供应商较多，因此不构成对单一外协加工商的依赖。此外，由于该项委托加工行为主要由具体销售订单驱动，其加工量与相应产品的出货量之间存在较为明确的匹配关系。

综合上述原因，重点对铸件毛坯精整工序的委托加工量与相应产品出货量的匹配性进行分析，具体如下：

单位：件，%

年　度	委托加工量	2023 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2025 年 12 月 31 日	
		相关产品已实现销售合	销售量/加工量	相关产品已实现销售合	销售量/加工量	相关产品已实现销售合	销售量/加工量

		计数量		计数量		计数量	
2023 年 6-12 月	8,732	6,404	73.34	7,570	86.69	8,027	91.93
2024 年度	4,385			3,875	88.37	4,043	92.20
2025 年度	3,651					2,855	78.20

注 1：委托加工量为委托加工完成后从加工商处收回的数量

注 2：相关产品销售量按照各年度委托加工量先进先出的原则统计

根据上述表格，报告期各年度铸件毛坯精整工序的委托加工量均在后续期间实现了有序且高效的销售转化。截至 2025 年末，2023 年度、2024 年度及 2025 年度的委托加工产品的销售比例已达到 91.93%、92.20%和 78.20%，这种持续处于高位的动态转化率，反映出公司在具体销售订单直接驱动的委外加工模式下，委外安排与最终销售之间具备高度协同性。

综上所述，公司金属配件的表面处理主要受客户需求与销售预测驱动，铸件生产后的辅助工序属于标准化的生产中间环节，因此委托加工量与当期产品出货量均无即时、直接的对应关系；而铸件毛坯精整工序则直接由具体销售订单驱动，其加工量与相应产品出货量具备明确的匹配关系，且报告期内加工量在更短的周期内实现更快地销售转化，表明公司委托加工与最终销售的协同性逐步提升。

（2）委托加工量与运输费用的匹配性

报告期内，公司各项委外加工环节的运输安排根据实际情况有所不同。金属配件的表面处理基本使用公司自有车辆运送至加工商，主要基于该类配件体积较小且加工商距离较近的考虑。铸件生产后的辅助工序由外协厂商在侨宏机械厂区内划定的专属区域完成，该模式属于现场作业，不发生对外运输。而铸件毛坯的精整工序，则主要是由公司委托外部物流公司负责将毛坯件运至加工商，待加工完成后由加工商负责运回。因此，公司委外加工环节产生的运输费用主要集中在铸件毛坯精整工序的产品送出阶段。

报告期内，公司铸件毛坯精整工序的产品委托加工送出量与相关运输费用的比对分析如下：

单位：元，件，元/件

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年 6-12 月
运输费用	113,838.70	101,160.00	84,850.00

委托加工送出量	3,426.00	4,815.00	8,458.00
单位加工产品运输费用	33.23	21.01	10.03

根据上述表格，报告期内铸件毛坯精整工序的委托加工送出量与运输费用之间的变动趋势存在差异，单位加工产品的平均运输费用呈现上升趋势，主要原因系铸件产品的生产、销售结构发生变化。具体而言，2023 年度公司铸件产品销售结构中小件较多，而 2024 年度和 2025 年度大型铸件的客户需求量增大，导致平均单位产品的重量上升。由于运输费用通常与货物重量、体积及运输距离密切相关，产品结构向重型化转变导致单位产品分摊的运费成本提高，该变动符合公司实际销售结构与物流计费规则，具有合理性。

综上所述，公司金属配件的表面处理和铸件生产后的辅助工序等外协工序不涉及运输费用，而铸件毛坯精整工序的产品委托加工送出量与相关运输费用的变动趋势存在差异，主要原因系公司铸件产品结构向重型化转变，导致单位加工产品平均运输费用提升，具有合理性。

（3）委托加工量与委托加工物资余额的匹配性

报告期内，公司铸件毛坯精整工序的产品委托加工量与委托加工物资余额的匹配关系如下：

单位：件，元，元/件

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年 6-12 月
期初在外数量	648.00	218.00	492.00
本期委托加工发出量	3,426.00	4,815.00	8,458.00
本期委托加工收回量	3,651.00	4,385.00	8,732.00
期末在外数量	423.00	648.00	218.00
期末委托加工物资余额	250,903.57	1,266,040.53	630,104.16
期末委托加工物资单位成本	593.15	1,953.77	2,890.39

注：2023年度期初在外数量为公司收购侨宏机械时点的在外数量

报告期各期末，铸件毛坯精整工序的委托加工物资余额受尚未收回加工量的影响，各年末存在一定波动。具体而言，报告期各期末在外加工数量分别为 218 件、648 件和 423 件，委托加工物资余额分别为 63.01 万元、126.60 万元和 25.09 万元，平均委托加工物资单位成本分别为 2,890.39 元、1,953.77 元和 593.15 元。2024 年末及 2025 年末，委托加工物资平均单位成本较上年均有所降低。铸

件产品的价格与其重量、体积和加工精度等因素相关，尽管当期重型铸件销售占比提升，但各期末委托加工结存在外的小型铸件占比升高，使得单位平均成本下降。另外，报告期内铸件的主要原材料生铁和废钢的市场价格下行，一定程度上也导致期末委托加工物资单位成本下降。

综上所述，委托加工量与委托加工物资余额具有匹配性。

3. 结合其他厂商相应环节报价情况说明加工费用是否公允

报告期内，公司各委外加工环节主要供应商的单位平均加工价格比对如下，其中金属配件表面处理涉及的具体工序较多，主要选取加工量相对较大的镀锌和发黑工序进行分析：

项目	具体工序	外协厂商名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
表面处理	镀锌（元/公斤）	杭州鼎铭尚实业有限公司	1.37	1.18	
		杭州广聚盛金属制品有限公司	1.42	1.43	1.42
		杭州明杰钢构有限公司	1.90	1.87	1.85
		杭州萧山诚信五金厂		1.33	
		杭州萧山红垦电镀有限公司	1.50		
	发黑（元/公斤）	杭州崇丰机械有限公司			1.76
		杭州萧山诚信五金厂	1.59	1.72	1.59
精整工序	立加、车床加工（元/工时）	杭州永准精密机械有限公司	52.47	53.05	53.04
		杭州力驰机械科技有限公司		52.81	53.07
		浙江迅科精密机械有限公司	52.55	53.14	
	卧加、龙门加工（元/工时）	杭州力驰机械科技有限公司		132.51	132.73
		嘉兴丽恒精密机械有限公司	132.52	132.94	132.80
		苏州启昊源机械有限公司	132.85	132.78	132.76
		慈溪辰钢机械厂	132.68	132.63	132.64
		嘉兴德仁机械科技有限公司	132.82	132.73	132.74
		上海鎏鸿机械科技有限公司	132.67	132.74	132.74
		杭州林莫机械模具有限公司	132.97	132.69	
		浙江迅科精密机械有限公司	132.46	132.51	
		杭州顺泽精密机械有限公司	132.74	132.74	

项目	具体工序	外协厂商名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
		浙江三铭精密机械有限公司	132.44		
辅助工序	开箱、打磨等（元/吨）	泰安市丹彤机械有限公司	267.15	256.04	243.82

根据上表，公司各委外加工环节主要供应商的单位平均加工价格较为接近，且报告期内各主要加工商的加工价格长期保持稳定，未见重大异常波动。其中，镀锌环节不同外协厂商加工单价略有差异，主要系根据加工需求不同，镀锌的具体工艺有所区别，具有合理性。公司委外加工价格的制定遵循了市场原则，具备公允性。

（六）结合各类存货库龄情况、已签订合同的存货金额、可变现净值的确定方式说明各期存货跌价准备计提是否充分

1. 报告期各期末，公司存货库龄明细如下：

单位：万元

时　间	存货类别	类型	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2025 年 12 月 31 日	原材料	原值	1,230.37	344.08	46.89	55.76	1,677.10
		跌价		3.84	0.52	3.18	7.53
		计提比例		1.12%	1.10%	5.70%	0.45%
	在产品	原值	578.62				578.62
		跌价					
		计提比例					
	库存商品	原值	2,211.21	260.80	109.37	69.89	2,651.27
		跌价	167.23	107.10	47.05	52.52	373.89
		计提比例	7.56%	41.06%	43.02%	75.14%	14.10%
	发出商品	原值	66.72	985.20			1,051.92
		跌价					
		计提比例					
	委托加工物资	原值	25.09				25.09
		跌价					
		计提比例					
	合同履约成本	原值	753.56	1.34	184.86	296.73	1,236.49

时　间	存货类别	类型	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
		跌价				87.48	87.48
		计提比例				29.48%	7.07%
	合计	原值	4,865.56	1,591.42	341.12	422.38	7,220.49
		跌价	167.23	110.94	47.56	143.17	468.90
		计提比例	3.44%	6.97%	13.94%	33.90%	6.49%
2024 年 12 月 31 日	原材料	原值	1,353.01	83.92	81.17	27.39	1,545.49
		跌价		3.57	5.60	7.72	16.89
		计提比例		4.26%	6.89%	28.18%	1.09%
	在产品	原值	499.40	21.00			520.40
		跌价					
		计提比例					
	库存商品	原值	1,685.98	291.23	95.38	6.31	2,078.90
		跌价	83.01	100.29	25.67	3.13	212.10
		计提比例	4.92%	34.44%	26.91%	49.54%	10.20%
	发出商品	原值	1,751.57				1,751.57
		跌价					
		计提比例					
	委托加工物资	原值	126.60				126.60
		跌价					
		计提比例					
	合同履约成本	原值	214.71	404.79	13.77	288.19	921.45
		跌价				87.48	87.48
		计提比例				30.35%	9.49%
	合计	原值	5,631.27	800.94	190.32	321.89	6,944.41
		跌价	83.01	103.86	31.26	98.32	316.46
		计提比例	1.47%	12.97%	16.43%	30.55%	4.56%
2023 年 12 月 31 日	原材料	原值	1,069.45	124.23	262.94		1,456.62
		跌价		7.11	3.77		10.88

时　间	存货类别	类型	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
		计提比例		5.72%	1.44%		0.75%
	在产品	原值	361.85				361.85
		跌价					
		计提比例					
	库存商品	原值	1,870.45	95.38	7.91		1,973.74
		跌价	40.16	49.85	6.79		96.80
		计提比例	2.15%	52.27%	85.88%		4.90%
	发出商品	原值	95.23	0.65			95.88
		跌价					
		计提比例					
	委托加工物资	原值	63.01				63.01
		跌价					
		计提比例					
	合同履约成本	原值	441.24	252.96	288.19		982.38
		跌价			87.48		87.48
		计提比例			30.35%		8.90%
	合计	原值	3,901.23	473.22	559.04		4,933.48
		跌价	40.16	56.96	98.04		195.17
		计提比例	1.03%	12.04%	17.54%		3.96%

由上表可得，公司在各报告期末，长库龄存货跌价计提比例均大幅度高于一年以内库龄的存货跌价计提比例。

3. 各报告期期末已签订合同存货金额如下表:

单位：万元

年度	科目类别	结存金额	已签订合同金额	占比
2025 年 12 月 31 日	在产品	578.62	572.59	98.96%
	库存商品	2,651.27	2,280.65	86.02%
	发出商品	1,051.92	1,051.92	100.00%
	委托加工物资	25.09	25.09	100.00%

年度	科目类别	结存金额	已签订合同金额	占比
	合同履约成本	1,236.49	1,236.49	100.00%
	合　计	5,543.39	5,166.74	93.21%
2024 年 12 月 31 日	在产品	520.40	519.83	99.89%
	库存商品	2,078.90	1,872.88	90.09%
	发出商品	1,751.57	1,751.57	100.00%
	委托加工物资	126.60	126.60	100.00%
	合同履约成本	921.45	921.45	100.00%
	合　计	5,398.92	5,192.33	96.17%
2023 年 12 月 31 日	在产品	361.85	361.85	100.00%
	库存商品	1,973.74	1,753.65	88.85%
	发出商品	95.88	95.88	100.00%
	委托加工物资	63.01	63.01	100.00%
	合同履约成本	982.38	982.38	100.00%
	合　计	3,476.86	3,256.77	93.67%

注：公司的原材料根据生产计划、安全库存、市场价格等因素进行采购，与订单无直接对应关系，因此未将原材料纳入订单覆盖率统计范围

报告期各期末，公司已签订合同的存货金额占除原材料以外存货总额的比例分别为 93.67%、96.17%和 93.21%，占比整体较高，主要原因系公司采用“以销定产”为主、安全库存结合的生产策略，根据客户的订单制定公司的生产计划，且发出商品、合同履约成本等存货均为根据客户订单进行的发货，订单覆盖为 100%。

3. 公司按照《企业会计准则》的要求制定了存货跌价准备计提政策，并严格执行该政策，具体如下：

公司存货于每个资产负债表日按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。

在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。

（1）产成品等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的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。为执行销

售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为估计售价；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货估计售价以一般销售价格为计量基础。

（2）原材料等需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中，以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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果用其生产的产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。

（3）合同履约成本以合同预计总收入减去至完工预计将累计发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额，确定其可变现净值。在项目可变现净值低于账面成本，即在出现预计亏损项目时，按照预计亏损额计提存货跌价准备。

（4）合同履约成本存货跌价按单个存货项目计提；除合同履约成本外的存货跌价准备按存货类别计提。

（5）资产负债表日如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，则减记的金额予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备的金额内转回，转回的金额计入当期损益。

综上，公司存货跌价准备计提的具体方式符合公司实际生产经营情况，可变现净值的计提方式具有合理性。

4. 报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况与同行业公司比较如下：

存货跌价计提比例	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
同飞股份	1.82%	1.78%	1.80%
博亚精工	3.80%	5.44%	4.40%
贝斯特	4.45%	4.28%	2.02%
昊志机电	21.04%	21.74%	22.30%
可比公司平均值[注]	3.36%	3.83%	2.74%
本公司	6.49%	4.56%	3.96%

[注]昊志机电由于存货库龄较长、周转率较低且无期后销售的存货相对较多，因此跌价计提比例高，不具有行业普遍性，因此计算可比公司平均值时剔除该公司影响

如上表，报告期各期末公司存货跌价计提比例分别为 3.96%、4.56%和 6.49%，

2023 年末和 2024 年末跌价率略高于同行业平均值但仍位于同行业跌价率区间，与同行业可比公司不存在显著差异。2025 年末公司存货跌价计提比例略高，主要原因系本年末 1 年以上库存商品金额较上年略有提升，公司根据跌价测算结果相应增加跌价准备。

综上，报告期各期末公司存货跌价准备计提充分。

（七）结合各期员工构成、平均薪酬、平均工时等说明直接人工与员工人数是否匹配

报告期各期，公司主营业务成本直接人工与员工构成、平均薪酬、平均工时匹配情况如下：

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	数量或金额	变动	数量或金额	变动	数量或金额
生产人员平均人数（人）	435.50	10.53%	394	16.57%	338
直接人工（万元）	4,986.73	18.49%	4,208.49	5.12%	4,003.36
生产人员平均薪酬（万元/人/年）	11.45	7.22%	10.68	-9.82%	11.84
生产人员平均工时（小时/人/月）	249.41	3.09%	241.94	-0.64%	243.50

注 1：生产人员平均人数=（期初生产人员人数+期末生产人员人数）/2

注 2：生产人员平均工时=生产人员总工时/生产人员平均人数/12 个月，其中生产人员总工时系结合加班系数折算得出

报告期内，公司生产人员数量与公司业务及资产规模的持续扩张保持同步增长。这一增长主要源于公司为满足业务发展需求而进行的产能布局：2023 年，公司通过收购侨宏机械扩大生产规模；2024 年及 2025 年，为拓展区域市场与产能，公司相继新设了衢州吉宝、台州吉宝及安徽吉宝等子公司，并相应扩张了生产团队。

2024 年度生产人员平均薪酬较 2023 年度下降 9.82%，此变动主要系当年为新建的衢州、台州等生产基地集中招募一线生产人员所致。2025 年度生产人员平均薪酬上升，主要原因系当年的平均人工工时增加。

报告期内，公司生产人员的人均月工时较为稳定，小幅下降的趋势系公司生产安排的优化减少了非必要的突击性加班，生产节奏安排更加合理，是公司主动提升内部管理水平的体现。

整体来看，公司生产人员数量、平均薪酬、平均工时与直接人工总体匹配，变动不一致的情况具有合理原因，与公司生产经营计划一致，不存在异常情形。

（八）说明各期制造费用构成情况，制造大幅增长的原因，是否形成规模效应

1. 说明各期制造费用构成情况

报告期各期，公司制造费用的构成明细如下：

单位：万元，%

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
机物料消耗	1,582.22	36.64	1,447.80	35.49	858.77	27.73
折旧费	1,177.61	27.27	1,067.42	26.17	728.20	23.52
加工费	655.76	15.19	635.58	15.58	529.61	17.10
水电费	555.11	12.86	537.33	13.17	348.62	11.26
项目服务费	60.13	1.39	140.66	3.45	346.02	11.17
其他	287.28	6.65	250.09	6.13	285.44	9.22
合计	4,318.10	100.00	4,078.88	100.00	3,096.67	100.00

报告期各期，公司制造费用的发生额主要由机物料消耗、折旧费、加工费、水电费及项目服务费构成，上述项目合计占当期制造费用总额的比例分别为90.78%、93.87%和 93.35%，整体呈上升趋势。

2. 制造费用大幅增长的原因，是否形成规模效应

（1）制造费用大幅增长的原因

报告期内，公司制造费用金额持续上升，占各期主营业务成本比分别为13.66%、16.19%和 15.49%，整体呈上升趋势，主要系公司产能扩张及业务整合所致。

具体而言，随着新厂房投入使用以及加工中心、激光切割机等新增专用设备转入固定资产，折旧费用由 2023 年度的 728.20 万元增至 2025 年度的 1,177.61 万元，是制造费用增长的核心驱动因素之一，报告期内其占比逐渐上升。另外，2023 年度公司完成对侨宏机械的收购后，为缓解产能瓶颈，公司将部分简易、非核心的工序委托外协厂商完成，致使制造费用中加工费占比也相对较高。同时，侨宏机械生产过程中树脂砂、涂料等辅材消耗较多，亦带动机物料消耗金额自

2023 年度的 858.77 万元增至 2025 年度的 1,582.22 万元，其占比从 2023 年度的 27.73%逐渐增至 2025 年度的 36.64%。经过一段时间的业务整合，公司的制造费用构成占比逐渐稳定。整体来看，上述原因共同导致了报告期内制造费用的大幅增长。

（2）是否形成规模效应

1）从单位制造费用角度

报告期内，公司主要产品分摊的单位制造费用如下：

项　目	单位	2025 年度	2024 年度	2023 年度
过滤系统	元/台	259.96	317.65	224.07
排屑装置	元/台	654.60	724.10	425.69
金属拖链	元/套	47.82	90.49	93.35
塑料拖链	元/套	23.88	23.43	23.42
精密钣焊件	元/套	25.68	26.12	23.33
铸件	元/件	774.86	402.06	459.80
冷却装置	元/台	24.86		

根据上表，除金属拖链外，报告期内公司多数产品的单位制造费用呈上升趋势。金属拖链 2025 年度单位制造费用下降，主要原因系当年大型金属拖链生产占比下降，分配给金属拖链产品的制造费用减少。具体来看，过滤系统、排屑装置及精密钣焊件等产品的单位制造费用在产能扩张过程中（2025 年度）呈现部分下降趋势，塑料拖链的单位制造费用高于期初水平，对于铸件产品，其单位制造费用的上升主要源于销售结构向大型型号倾斜，该变化符合大型产品需消耗更多资源的实际情况，具有合理性。

对于传统的标准化、大批量制造型企业，单位制造费用变动是衡量企业规模效应的关键指标。然而，对于以定制化业务为主的企业，此指标的分析具有一定的局限性。尽管单位制造费用呈上升趋势，但该情况在业务快速扩张与整合阶段具备其合理性。一方面，新厂房与设备的转固导致折旧费用大幅增加，在新增产能完全释放前，该部分固定成本会推高单位制造费用；另一方面，收购侨宏机械后为缓解产能瓶颈而增加的加工费，以及铸件产品带来的机物料消耗增加，均属于为响应市场、保障交付而发生的必要变动成本。因此，从单位制造费用角度看，

其变动更多反映了产能变化、产品结构及定制化生产的特点。

2）从业务结构与客户构成角度

作为定制化企业，本公司的规模效更多体现在通过柔性生产能力，以可控成本拓展产品边界，从而实现客户广度与业务结构的优化。

从客户广度来看，根据“本回复二、（一）3.（3）中小客户数量或销售额增加的原因及合理性”相关分析，2023 年度至 2025 年度公司中小客户的数量、销售额及占比逐年增加，公司对少数客户的依赖风险大幅降低，收入基础变得更加多元和稳健。在产能总体紧张的情况下，该趋势直接验证了公司定制化的柔性生产体系能够经济地处理“单次采购量小、采购频次高、交付周期紧”的中小客户订单，实现了传统大规模标准化产线难以达成的“范围经济”。因此，公司制造费用的增长，已逐步转化为获取和服务更广泛客户群的能力。这种能力带来了收入结构的改善，使得公司能够在广泛客户群的基础上保持收入规模的持续扩大，体现了公司的规模效应。

从业务结构来看，柔性的生产能力有效支撑了公司产品的多样化。报告期内，公司主要产品的产销情况如下：

项目		2025 年度		2024 年度		2023 年度
		数量	变动幅度	数量	变动幅度	数量
排屑装置	当期产量（台）	19,077.00	14.58%	16,649.00	0.31%	16,598.00
	当期销量（台）	18,897.00	13.88%	16,594.00	1.43%	16,360.00
过滤系统	当期产量（台）	5,837.00	-9.94%	6,481.00	44.79%	4,476.00
	当期销量（台）	5,934.00	-6.21%	6,327.00	36.33%	4,641.00
金属拖链	当期产量（套）	25,046.00	-0.50%	25,172.00	-26.86%	34,417.00
	当期销量（套）	24,824.00	-2.34%	25,419.00	-23.65%	33,291.00
塑料拖链	当期产量（套）	53,829.00	-17.16%	64,982.00	5.00%	61,885.00
	当期销量（套）	52,090.00	-19.50%	64,709.00	6.85%	60,560.00
精密钣焊件	当期产量（件）	155,054.00	21.02%	128,118.00	-0.24%	128,420.00
	当期销量（件）	154,748.00	12.19%	137,928.00	13.42%	121,610.00
铸件	当期产量（件）	26,171.00	-41.52%	44,752.00	65.43%	27,052.00
	当期销量（件）	27,955.00	-37.02%	44,386.00	70.03%	26,105.00

项目		2025 年度		2024 年度		2023 年度
		数量	变动幅度	数量	变动幅度	数量
冷却装置	当期产量（台）	5,072.00				
	当期销量（台）	3,174.00				

报告期内，公司的生产活动并非聚焦于单一产品，而是呈现出多产品线并行、整体规模显著扩张的格局。对于排屑装置，年产量基本保持在超 1.6 万台的稳定规模；对于过滤系统，其产量在 2024 年度实现了 44.79%的大幅增长；对于塑料拖链，年产量稳定在 5 万套以上；对于金属拖链，尽管 2024 年度产量有一定程度下降，但当年其满足特殊应用场景需求的高附加值大型拖链生产占比较多；对于精密钣焊件，报告期内产量呈上升趋势，是公司在柔性生产能力下及时响应市场、优化资源配置的体现；对于铸件，作为公司 2023 年度新增的产品，报告期内其生产逐步向大型型号转变。对于冷却装置，是公司 2025 年度新开发的产品条线，并已于 2025 年下半年实现对外销售。这种多品类、差异化的产量结构表明，新增的制造费用所构建的柔性产能，成功支撑了公司广泛产品系列的同步生产与灵活调度。这使得厂房折旧等核心固定成本得以被不断增长的总产量和更丰富的产品组合所共同分摊，从而形成了以业务灵活性和市场适应性为核心的、更高阶的规模效应。

综上所述，报告期内公司制造费用的增长主要服务于产能建设与市场布局的战略目标，属于为获取长期竞争优势而进行的必要投入。尽管从传统的单位制造费用角度分析，公司多数产品的单位制造费用呈上升趋势，但作为产品定制化的企业，公司已逐步形成以客户结构优化和产品类别多样化为特征的战略性规模效应。当前，公司正通过提升新产能利用、完善业务整合等措施积极推动成本效率的改善，预计未来由固定成本摊薄带来的成本效率提升，将与柔性生产所支撑的业务广度及客户结构产生强大的协同效应，共同驱动公司规模效应的进一步突显。

（九）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表意见，同时（1）说明对于发行人成本完整性、成本结转的核查手段、核查证据、覆盖比例和核查结论。（2）说明存货的监盘过程及比例，各类存货盘点方式、库龄真实性的核查方式及比例；说明各类存货减值计提充分性的验证手段、核查比例

1. 核查程序

（1）查询报告期各期前十大供应商的工商信息，确认主要供应商的成立时

间、注册资本、股权结构、主营业务、参保人数等公开信息；同时对主要供应商进行实地走访，现场查看其生产场地或办公场所，核实其经营规模，并与公司对该供应商的年度采购金额对比，分析规模匹配性；

（2）获取公司股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员及其关联方清单，将其与报告期各期前十大供应商的股东、高管信息进行交叉比对，分析是否存在人员重合情形；获取公司及其控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员的银行账户流水，核查上述流水中是否存在与供应商及其股东之间的异常或大额资金往来，判断是否存在关联关系、资金往来或其他利益输送情形；

（3）获取报告期公司材料采购明细表、收入成本明细表、存货收发存明细表，比较各类产品产量，以及各年度主要原材料的采购金额、采购量、消耗量、采购量/生产耗用量等，并分析其变动原因及合理性；

（4）通过第三方价格平台和公开市场报价，获取同期同类主要原材料的市场公允价格，并与公司主要原材料的各期采购均价进行比对，分析差异形成原因；同时，比较报告期内主要供应商的采购均价，并分析同类原材料不同供应商之间采购均价的差异情况；

（5）访谈公司采购经理，查阅公司采购相关的管理制度，了解与采购管理相关的关键内部控制、各期各材料主要供应商采购金额波动的原因及合理 、采购价格波动的原因及合理性；

（6）获取并查看公司收入成本明细表、成本计算表，向公司管理层了解不同产品材料差异、成本构成、承运方式差异，分析报告期内公司主要产品的主要原材料平均单位耗用量变动情况；同时，向公司管理层了解公司的采购模式和主要产品的生产周期及其报告期内是否发生变化，结合以上情况分析报告期内收入大幅增长同时原材料及库存商品未明显增长的原因；

（7）根据公司收入成本明细表统计主要产品单位料工费数据，向财务总监了解产品成本及毛利率变动、金属拖链毛利率较高、整体解决方案毛利率较高且波动较大以及不同客户相同产品价格及毛利率差异的原因并分析其合理性；

（8）获取报告期内委外加工供应商清单，核实其名称、注册资本、主营业务及与公司的合作模式，明确各委外加工供应商的加工环节，确认是否属于公司的核心生产环节；获取主要的委外加工合同，核查加工范围、加工费定价方式、结算周期、质量验收标准等条款；

（9）获取公司委托加工物资明细表，将各期委托加工量与相应产品的出货量进行对比，核实委托加工量是否与产品生产需求匹配；了解委托加工物资的运输方式，核对委外加工相关的运输费用并分析与委托加工发出量的匹配性；比对报告期各期末委托加工物资结存量与委托加工物资余额的匹配性并分析各年度间变动的原因；

（10）了解公司可变现净值的确定方法，获取公司存货跌价计算过程，核实其存货分类及库龄是否准确，判断可变现净值确定是否合理，检查工作表的计算公式是否准确，并重点抽查库龄较长且尚未全额计提跌价准备的存货，复核其是否存在流动性较差、可变现净值低于结存金额但尚未计提跌价准备的情况；比对公司与同行业可比公司的跌价计提比例，分析其计提情况与同行业可比公司是否存在显著差异；

（11）获取报告期各期员工花名册，确认各期生产人员的人数及变动情况；获取各期生产人员的薪酬明细，汇总各期直接人工总额并计算各年度的平均生产薪酬；获取各期生产人员的工时汇总表，计算各期的平均生产工时；分析生产人员、平均生产薪酬和平均生产工时各年度间变动的合理性；

（12）获取报告期各期的制造费用明细，按类别进行汇总，计算各构成项目占制造费用总额的比例，对比各期制造费用构成的变动情况并分析变动原因；计算主要产品报告期各期的单位制造费用，并结合公司客户变动情况、业务结构情况分析公司是否形成规模效应。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期各期前十大供应商的经营规模和公司采购规模相匹配，供应商及股东与公司及股东、实际控制人、董监高及关键岗位人员不存在关联关系、资金往来或其他利益输送情形；

（2）报告期内公司向主要供应商采购的金属材料均价与市场价格不存在重大差异，变动趋势基本一致，个别差异有合理原因；向主要供应商采购的产品配件均价与其他供应商采购均价较为接近，不存在明显差异，公司与主要供应商的相关定价遵循市场化原则，采购价格公允；

（3）公司各主要产品生产所耗用的主要原材料数量与其对应产销量基本匹配，部分存在一定差异具有合理原因。同时，公司主要原材料的采购总量与其在

生产中的合计消耗总量基本匹配，符合实际生产情况及各类产品各类原材料单位消耗情况，报告期内公司各类原材料的采购金额与产品产销量在整体层面具有匹配性；报告期内公司采购模式及生产周期未发生明显变化，各年度收入增长与原材料及库存商品增长幅度存在少量差异，主要系公司运营管理高效、主要原材料价格下降、部分产品生产工艺优化及结构变化等多方面因素导致，具有合理性

（4）报告期各期公司细分产品毛利率变动具有合理性；金属拖链产品由于技术水平较高，毛利率较高，产品的高毛利率具有可持续性；整体解决方案项目附加值较高，毛利率较高，整体解决方案项目销售收入和毛利水平受到终端客户产线升级需求及项目实施的技术要求影响，存在一定波动，不同项目具体情况差异较大，项目之间毛利率存在较大差异具有合理性；向同一客户的销售价格和毛利率受到产品毛利率变动及产品销售结构变动影响存在波动，具有合理性；不同客户相同产品价格及毛利率存在差异，主要系公司产品种类丰富，定制化特点明显，不同客户在需求、议价能力、下游市场等各方面存在差异，具有合理性；

（5）公司与丹彤机械的合作具有商业技术合理性，符合行业惯例，其他外协供应商众多、业务分散具有合理性；铸件毛坯精整工序直接由具体销售订单驱动，其加工量与相应产品出货量具备明确的匹配关系；铸件毛坯精整工序产品委托加工送出量与相关运输费用的变动趋势存在一定差异，主要原因系公司铸件产品结构向重型化转变，导致单位加工产品平均运输费用提升，具有合理性；报告期各期末尚未加工完成的委外精整工序毛坯，其结存量与委托加工物资余额比存在一定波动，主要系受到原材料价格变动、结存委外铸件结构等多种因素影响，具有合理性；公司委外加工价格的制定遵循了市场原则，具备公允性

（6）综合考虑存货库龄、已签订合同的存货金额及可变现净值的确定方式等因素，报告期各期末存货跌价准备计提充分；

（7）报告期各期，公司生产人员数量、平均薪酬、平均工时与直接人工总体匹配，变动不一致的情况具有合理原因，与公司生产经营计划一致，不存在异常情形；

（8）报告期内，公司制造费用大幅增长主要系产能扩张、设备转固折旧增加及业务整合所致，具有合理性。虽然从传统单位制造费用指标看多数产品呈上升趋势，但作为定制化企业，公司已通过柔性产能形成了客户与业务结构优化的战略性规模效应。

3. 说明对于发行人成本完整性、成本结转的核查手段、核查证据、覆盖比例和核查结论

（1） 核查程序

1）了解公司的成本核算方法和主要产品的生产过程，并对采购循环和生产循环执行内部控制测试，以评价相关内部控制的有效性；

2）获取报告期内收入成本明细表及成本计算表，分析公司营业成本结构和主要产品单位成本的变动情况及原因，明确直接材料、直接人工、制造费用、委外加工费等成本构成项目的核算口径，复核材料成本归集与结转的准确性；检查公司成本的归集内容和核算方法，核查其是否符合企业会计准则规定，是否与公司实际经营情况相符，并确认报告期内是否保持一贯性；

3）取得公司实际控制人及其近亲属、董事、取消监事会前在任监事、高级管理人员和关键岗位人员的银行流水记录，检查其个人账户是否存在代公司承担成本费用的资金流水；

4）获取公司领料明细表，核查报告期内公司主要产品的单位材料耗用变动情况，分析与主要产品的成本变动是否匹配；

5）获取报告期公司采购明细表，复核主要供应商的采购情况及主要材料的采购价格变动趋势，向公司采购部门相关人员了解采购价格变化原因及合理性，并对部分原材料价格与市场价格进行比较；了解各期各类材料主要供应商采购金额波动的原因及合理性；

6）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站查询主要供应商的相关信息，并对主要供应商进行访谈，了解供应商的基本信息、报告期内与公司的采购交易情况以及是否与公司存在关联关系。实地走访材料供应商的交易额占报告期各期材料采购总额的比例分别为 71.59%、77.16%和 74.74%，实地走访外协加工商的交易额占报告期各期外协总额的比例分别为 60.42%、68.73%和 68.38%。

7）对公司材料采购业务执行细节测试，包括向供应商实施函证程序，检查公司报告期各期主要供应商的采购相关单据，如采购合同、验收单、入库单、发票及银行回单等，以验证采购业务的真实性与完整性，报告期内细节测试已确认采购比例如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
采购总额①	209,402,993.82	197,648,644.64	160,501,015.79
细节测试金额②	147,085,879.69	144,322,751.30	129,752,115.72
细节测试确认比例③=②/①	70.24%	73.02%	80.84%

（2） 核查意见

经核查，我们认为：公司报告期内的成本完整、成本结转不存在重大异常。

4. 说明存货的监盘过程及比例，各类存货盘点方式、库龄真实性的核查方式及比例；说明各类存货减值计提充分性的验证手段、核查比例

（1）监盘过程

1）监盘范围

针对公司报告期各期末的存货情况，我们执行了相关监盘程序。

2）盘点方法

报告期各期末，公司对存货进行全面的静态盘点。根据存货的计量属性，对各类存货盘点方法如下：对于以重量为计量单位的存货，通过称重的方式记录盘点的重量，并将盘点的重量与账面核对是否准确。对于以数量为计量单位的存货直接根据清点数量核实相应库存量。

3）监盘程序

①盘点前

获取公司盘点计划，评价公司盘点工作安排是否合理；获取电子版和纸质版盘点表并核对两者是否相符；核对盘点表中的合计数与系统数据记录是否相符；了解公司的存货分布情况和存货盘点工作的分工安排情况；了解公司存货盘点范围，并确认盘点的范围是否已涵盖已获悉的全部存放地点；基于重要性及风险导向原则确定监盘范围。

②盘点过程

A.观察存货是否按规格、型号堆放整齐，观察仓库是否有库位划分，需对库位情况进行描述记录，各项存货摆放情况；

B.关注存货的状况，是否存在破损、霉变以及过期的存货，询问盘点人员是否已经恰当区分所有毁损、残次、过期的存货；

C.监盘过程中，观察盘点人员是否详细清查存货，并在盘点后在盘点表格中打勾或计数；

D.抽盘物资，监盘人员与盘点人员一同进行盘点，详细记录盘点计数过程；

E.抽样对部分盘点物资进行称重；

③盘点工作结束后

收集所有经公司确认的盘点表，确保存货盘点记录完整，对于盘点过程中发现的差异，获取差异汇总表并关注处理措施。根据监盘计划的实施情况，以及监盘过程中发现的问题，编制存货监盘小结。

4）监盘比例和监盘结果

我们对公司报告期各期末的存货执行了监盘程序。各期末监盘涉及的存货账面余额及监盘比例统计如下：

单位：万元

项　目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
在库存货余额	4,906.99	4,144.79	3,792.20
监盘确认金额	2,939.77	3,219.27	3,245.79
监盘确认比例	59.91%	77.67%	85.59%

除收发计量错误导致的少量差异外，不存在重大差异。

（2）针对库龄真实性，我们主要履行了以下核查程序：

1）获取公司存货管理相关制度，分析相关内控设计的有效性及执行情况，同时向公司管理层了解存货的库龄划分方式；

2）获取存货库龄明细表，结合公司生产经营及存货周转情况分析其合理性；

3）获取公司存货出入库记录，对报告期各期末主要存货的库龄进行分析性复核；

4）对报告期各期末主要存货抽查其入库单据，核实库龄的准确性；

5）存货监盘时，关注存货状态，对呆滞存货进行记录，确定其实际库龄与库龄表的准确性。

（3）获取公司存货跌价计算过程，核实其存货分类及库龄是否准确，检查工作表的计算公式是否准确，工作表是否完整，并重点抽查库龄较长尚未全额计提跌价准备的存货，复核是否存在流动性较差、可变现净值低于结存金额却未计提跌价准备的情况，同时与同行业公司的减值计提情况进行比较；

报告期各期核查比例如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司存货跌价测算金额的存货余额	7,220.49	6,944.41	4,933.48
复核金额	7,195.39	6,817.80	4,870.47
核查比例	99.65%	98.18%	98.72%

四、关于研发费用核算准确性

根据申请文件，报告期各期公司研发费用分别为 1,047.92 万元、1,442.36 万元、1,703.84 万元和 893.88 万元，主要为职工薪酬、直接材料、直接费用、折旧及摊销和股权激励费用等。

请发行人：（1）说明报告期内研发项目、研发进度、研发费用的归集过程、研发成果产业化情况（在产品中具体应用体现）及收入贡献，研发费用在原有业务与收购业务中占比，研发费用增长与相应业务收入是否匹配。（2）说明研发材料采购、入库、领料、投料具体流转过程及金额，对应形成研发废料或样机数量及金额、后续销售时成本结转方法，是否符合企业会计准则的规定。（3）说明公司研发人员与生产人员的划分标准及合理性，职工薪酬归集情况，是否将无关人员工资计入研发费用；说明计入研发费用的股份支付费用激励对象的具体情况、研发贡献，是否全时，其职工薪酬与股份支付费用在各类期间费用间分摊方式是否一致。（4）说明报告期内研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系。（审核问询函问题 6）

（一）说明报告期内研发项目、研发进度、研发费用的归集过程、研发成果产业化情况（在产品中具体应用体现）及收入贡献，研发费用在原有业务与收购业务中占比，研发费用增长与相应业务收入是否匹配

1. 报告期内研发项目、研发进度

报告期内，公司研发项目、研发进度具体情况如下：

单位：万元

项目编号	研发项目	研发进度	已投入金额	研发目标
吉宝 2025RD36	基于管输送流技术的智能污液净化供给系统开发	已完成	157.55	开发一套基于管输送流技术的智能污液净化供给系统
吉宝 2025RD37	集成式工业废水智能处理关键技术的研究	已完成	102.07	集成式工业废水智能处理设备，目的在于提升水处理效率，增强设备的自动化与智能化水平

项目编号	研发项目	研发进度	已投入金额	研发目标
吉宝2025RD38	基于金属变向输送封闭模型的排屑系统开发	已完成	173.80	基于金属变向输送封闭模型的排屑系统，旨在能够根据不同加工需求和机床布局，灵活调整排屑角度和路径，确保切屑及时、有效地排出，避免切屑堆积和机床故障
吉宝2025RD39	基于力矩测算技术的吊桥式料块输送系统的研发	已完成	138.47	开发一种基于力矩测算技术的吊桥式料块输送系统，旨在缩短单次对位时间，减少路径延长问题，提高系统作业效率
吉宝2025RD40	一体式无耗材负压杂质过滤设备的开发	已完成	162.48	开发一种一体式无耗材负压杂质过滤设备，目的在于提高过滤效率，减少耗材使用，简化操作流程，增强设备的稳定性和耐用性
吉宝2025RD41	基于高转速离心分离技术的石墨加工磨削液净化设备开发	已完成	117.95	开发一套针对石墨加工过程中磨削液净化处理的专用设备。该设备将采用先进的技术手段，实现对磨削液中杂质、颗粒物以及有害物质的高效分离和净化
吉宝2025RD42	耐高温铸铝模往返冷却智能输送系统的研发	已完成	134.64	开发一种耐高温铸铝膜往返冷却智能输送系统，缩短模具周转周期，实现模具均匀冷却，实现模具温度实时监控与数据追溯
吉宝2025RD43	基于液压驱动技术的铁屑高效重塑设备研发	已完成	197.89	开发一种基于液压驱动技术的铁屑高效重塑设备，提高铁屑利用率，提升重塑件致密度与强度，降低铁屑处理与运输成本，减少熔炼环节能耗与污染物排放
吉宝2025RD44	基于水利空化技术的冲床脱模剂净化系统研发	已完成	171.81	开发一种基于水利空化技术的冲床脱模剂净化系统，实现关键污染物高效去除，大幅降低企业相关成本，减少污染，形成可复制方案与标准
吉宝2025RD45	混合安装高空作业平台拖链的研发	试制阶段	79.64	开发一种混合安装高空作业平台拖链，延长拖链使用寿命，使其接近设备本体维护周期，减少因开裂、老化导致的更换频率；优化内部空间设计，减少管线摩擦损耗；提升承载能力与抗疲劳性能；集成状态监测功能
侨宏2025RD01	数控机床高精度铸造件智能化生产工艺的研发	已完成	98.58	为解决传统铸造工艺精度不足，传统铸造中脱模损伤导致的表面缺陷问题
侨宏2025RD02	高性能可调节数控机床立柱制造技术的研究	已完成	57.71	致力于开发新一代高性能可调节立柱，通过创新的结构设计和制造工艺，实现立柱承载能力、精度保持性和功能适应性的全面提升
侨宏2025RD03	智能温控数控机床主轴箱散热除尘技术研发	已完成	58.69	基于新型散热除尘一体化技术，通过创新风冷系统与智能温控策略，重点解决主轴箱在持续加工中的热稳定性与清洁度问题
侨宏2025RD04	高精度数控机床减震工作台基座的研发	已完成	98.40	通过创新材料和结构设计，研发具有优异减震性能的工作台基座，有效隔离振动，提升机床动态稳定性，使加工精度达到微米级，满足精密模具、光学器件等领域的严苛要求
侨宏2025RD05	卧式车床主轴箱喷油式润滑结构的优化设计	试制阶段	80.82	通过创新设计喷油式润滑系统，采用精准定向喷射技术优化润滑油路布局，实现关键部位的高效润滑和快速散热
吉宝2024RD26	集成式螺旋油水机的研发	已完成	81.21	通过螺旋轴和导油槽将油水混合液进行分离，将浮油统一收集处理
吉宝2024RD27	快速装车伸缩推板式接渣箱的研发	已完成	101.78	通过液压缸推动推板，将接渣箱内铁屑挤压推出，实现箱内铁屑卸料功能
吉宝2024RD28	多功能精准定位翻转系统的研发	已完成	91.07	通过液压站驱动液压缸夹紧接屑车，接屑车提升翻转转倒废料，使接屑车复位在同一位置，保证 AGV 小车精准定位

项目编号	研发项目	研发进度	已投入金额	研发目标
吉宝2024RD29	工业金属废料成型压块系统的研发	已完成	128.91	通过机械化、自动化的方式，将金属废料压缩成密度高、体积小的块状物，便于后续的运输、储存和再利用
吉宝2024RD30	制造业车磨一体机的循环过滤设备的研发	已完成	449.35	针对车磨一体机床切削冷却液所包含的两种不同性质废屑（磨泥和车削）进行过滤，达到切削液重复循环利用
吉宝2024RD31	中心出水过滤系统模块化的研发	已完成	97.47	解决磁力过滤大多仅在金属碎屑是磁性金属时适用，使用范围有限，而机床加工的金属类型不确定，因此分离切屑液内的金属碎屑时需要两种或以上过滤方法相互配合才能完成，导致设备成本增加的问题
吉宝2024RD32	铁屑搬运自动切换旋转平台的研发	已完成	183.05	解决采用静态过滤方式导致的滤筒表面迅速积累大量碎屑造成堵塞，进而影响切削液的流通速度和过滤效果，以及大量的碎屑容易堆积在滤筒的外壁上，导致切削液不便于更好的向外流出的问题
吉宝2024RD33	金属加工长卷屑粉碎收集快速装车设备的研发	已完成	179.26	将卧式粉碎机安装在输送机的排屑又位置用来减小切屑的长度和体积，提高链板式排屑推料装置的适用性，能在能够对细小切削进行处理输送，且不会对链板产生影响，保证良好的排屑效果
侨宏2024RD01	光伏设备加工用数控机床铸件制备工艺的研发	已完成	45.85	通过铸造仿真软件优化铸造工艺参数，采用 PLC 控制系统实现铸件热处理过程的自动化控制
侨宏2024RD02	高精密零部件深孔加工关键技术的研发	已完成	60.61	解决深孔加工中易出现的孔径偏差、轴线偏斜、表面粗糙等问题
侨宏2024RD03	数控加工机床配套切割零部件的研发	已完成	53.53	通过优化锻造温度和压力参数，实现零部件的近净成形，引入离子注入、激光表面强化等表面改性技术，改善零部件表面的微观结构和性能，通过优化伺服控制算法，减少系统延迟和震动
侨宏2024RD04	机床零部件生产用高精度车铣复合加工技术的研发	已完成	64.23	通过优化机床结构设计，采用高刚性材料和高精度制造工艺，提高机床的静态和动态刚度，减少热变形和振动
侨宏2024RD05	风力发电用齿轮箱配套零部件的研发	已完成	57.12	采用高强度合金钢、陶瓷及复合材料等新型材料，结合先进的热处理与机械加工技术，确保齿轮箱配套零部件具有卓越的耐磨性和抗疲劳性
侨宏2024RD06	数控机床零部件表面抛光精加工技术的优化研究	已完成	52.65	采用真空熔炼、定向凝固等先进铸造技术，减少材料中的缺陷和气孔，提高零部件的致密度和机械性能
侨宏2024RD07	铸件加工用高效抛丸处理工艺的优化研究	已完成	57.74	通过设置合理的喷丸枪的喷丸参数，以及在丸料清理室进行后续清理，降低铸件表面的粗糙度
吉宝2023RD17	CNC 切削加工除废渣去油过滤循环设备的研发	已完成	89.28	解决现有的切削液在进行使用后，内部存在切削产生的废屑，导致切削液无法进行重复使用，并且在分离切削液和切削产生的废屑时，废屑在过滤的孔洞中容易堆积导致后续的切削液净化效率低下的问题
吉宝2023RD18	钢制轻巧型一体式拖链设备的研发	已完成	64.67	研发出金属轻巧型一体式拖链，具有结构紧凑、重量轻、连接牢固、拆装便捷和使用寿命长的特点。解决了保护设备电缆管线的问题。主要用于高空作业平台或伸缩臂的管线保护，使其往复运动

项目编号	研发项目	研发进度	已投入金额	研发目标
吉宝2023RD19	制造业金属加工净化循环过滤系统的研发	已完成	154.15	研发出金属加工净化循环过滤系统，包括净化过滤机架，净化过滤机架内设有污液箱体，污液箱体前端设有若干油水分离机，污液箱体上端设有用于污液排入的磁性分离器，净化过滤机架后部侧端设有接渣箱，净化过滤机架后部上端设有与接渣箱连通的螺旋输送机，螺旋输送机上端与污液箱体下端间设有沉淀池排污机，磁性分离器与螺旋输送机上端间设有磁分污泥排污机
吉宝2023RD20	金属切削加工无缝链板式输送设备的研发	已完成	135.01	研发出金属切削加工无缝链板式输送设备，包括链板组件，链板组件下部前端设有与链板组件相插接的主动辊，链板组件上部设有与链板组件相插接的从动辊，主动辊与从动辊间设有与链板组件相插接的支撑辊
吉宝2023RD21	便捷式高效单轴粉碎设备的研发	已完成	170.19	研发出便捷式高效单轴粉碎设备，其具有结构紧凑、运行稳定性好和使用寿命长的特点。解决数控机床铁屑存放和处理的问题
吉宝2023RD22	智能恒温处理循环过滤的研发	已完成	226.01	研发智能恒温油处理循环过滤系统，其具有结构紧凑、运行稳定性好和使用效率高的特点。不仅能够将使用过的磨削液除油净化，而且通过加热把含在水中的浮油激发出来进行处理
吉宝2023RD23	工业金属粉碎集中处理系统的研发	已完成	158.25	研发工业金属粉碎集中处理系统，机床加工后产生的铁屑粉碎并集中打包，减少人工输送铁屑进粉碎机进行处理
吉宝2023RD24	智能工厂金属加工切削废料 AGV 集中输送处理系统的研发	已完成	114.68	研发智能工厂金属加工切削废料 AGV 集中输送处理系统，可将智能工厂生产线上的金属加工切削废料,通过 AGV 车，运输到产线外，统一进行处理，节能环保，提高劳动生产效率
吉宝2023RD25	一体式集成机加工废料处理系统的研发	已完成	116.43	研发一体式集成机加工废料处理系统，具有结构紧凑、拆卸便捷和效率高的特点。对清除粉尘屑、颗粒屑、金属砂粒和磨粒效果好。减少废料对链板的损坏，便于日常维护
侨宏2023RD01	基于可调式安装的高稳定数控机床主轴头结构的研发	已完成	22.08	对基于可调式安装的高稳定数控机床主轴头结构进行优化研究，解决主轴头对加工工件适应能力较差、长时间高速工作引起安装不稳定的问题
侨宏2023RD02	高品质数控机床铸件铸造工艺的研发	已完成	28.44	解决现有铸造工艺浇筑过程中砂芯容易送的，导致铸件出现呛火缺陷和壁厚不均的问题
侨宏2023RD03	大型轴承座铸件多孔多平面精加工工艺的研发	已完成	53.09	解决目前主要通过人工或图像检测铸件和加工精度导致难以量化分析和质量控制的问题
侨宏2023RD04	低成本加工中心配套零部件砂型铸造工艺的研发	已完成	55.66	解决现有的砂型铸造在配置时会出现传统粘土型砂散热不良，激冷效果差，复杂铸件内部易出现缩松、缩孔现象影响零部件品质，导致落砂严重、报废率高不易回收利用、增加了铸造工艺的成本的问题
侨宏2023RD05	高精准数控机床鞍座攻丝钻孔关键技术的研发	已完成	27.88	解决现有技术通常采用水平设置，无法转动，仅适用于平面表面钻孔。在圆弧表面钻孔时，会产生较大振动，影响钻孔质量和定位准确性，可能导致钻孔变形，降低攻丝钻孔精度和效率，甚至损坏工件的问题
侨宏2023RD06	机床用高强度连接立柱铸件加工工艺的研发	已完成	26.53	优化高强度铸件铸造技术、铸件合金性能优化技术，确保铸件具有卓越的机械力学性能、稳定性和高强度，改善铸件的机械力学性能，增强机床连接立柱铸件的硬度和强度

项目编号	研发项目	研发进度	已投入金额	研发目标
吉宝2022RD01	智能工厂制造加工冷却液处理装置的研发	已完成	65.52	设计一款基于中心出水的智能工厂制造加工冷却液处理装置，利用中空的机床主轴和开孔刀具作为冷却液流道，用中心出水冷却装置实现了刀具更换后无须人工调节喷淋角度、不受工件干涉影响的冷却液供给方式，显著提高数控切削冷却效率
吉宝2022RD02	数控机床加工废料集中收集设备的研发	已完成	81.76	设计一款数控机床加工废料集中收集设备，操作人员可以在不离开加工观察区域的前提下控制排屑器，当机床并入DNC系统时，排屑器实现远程操作，可根据反馈的排屑、过滤、切屑液流量、流速及浓度、废料集中收集等多方位信息检测机床工作状态，实时优化改进工艺参考数据
吉宝2022RD03	无耗材杂质及污油处理设备的研发	已完成	41.09	设计一款无耗材杂质及污油处理设备，采用离心分离净化技术，实现切削液净化循环系统，根据不同生产规模流量需求运用新型离心分离设备优化配置供液和回收系统，进行有效净化循环使用管理，符合清洁生产要求
吉宝2022RD04	双层三排式全封闭高承载钢制拖链设备的研发	已完成	115.09	设计一款双层三排式全封闭高承载金属拖链设备，主要解决现有技术中存在结构复杂、强度低和使用寿命短的不足，其具有结构紧凑、强度高和使用寿命长的特点
吉宝2022RD05	金属加工废料一体式收集压块处理系统的研发	已完成	82.02	设计金属加工废料一体式收集压块处理系统，主要解决异物掉入时出现过载卡死的问题
吉宝2022RD06	金属铁质加工切削油过滤循环处理系统的研发	已完成	121.29	由于切削油具有成分复杂、浓度高及危害性强的特点，所以需要针对不同行业产生的切削液废水个性化地研发有效的水处理单元或组合工艺
吉宝2022RD07	数控磨床冷却液无耗材循环过滤设备的研发	已完成	174.97	改进设计针对机床切削材料碎屑易随冷却液进入循环系统，造成系统堵塞这一问题，设计出了一种数控磨床冷却液循环无耗材循环过滤设备，使其能有效防止切屑碎片堵塞冷却循环系统，避免冷却循环系统陷入故障影响机床使用
吉宝2022RD08	金属加工切屑循环油处理过滤装置的研发	已完成	196.91	针对现有技术的不足，开发了金属加工切屑循环油处理过滤装置，将切削液的集中过滤看做一个系统工程，利用废水中各物质密度差，采取不同措施手段去除废水中的游离态油、夹杂碎屑、悬浮颗粒等杂质，对金属切削液进行预处理
吉宝2022RD09	数控机床剪刀式移动防护关键技术的研发	已完成	169.27	以数控机床的剪刀式防护装置和搭建的防护装置实验台为研究对象，分别采用有限元法、虚拟样机仿真技术和振动测试三种方法对其进行运动学与动力学研究，分析防护装置在高速运动中的振动特性，研究同动机构的铰链间隙和防护罩片的变形是影响防护装置振动的主要因素，研发数控机床剪刀式移动护罩

2. 研发费用归集过程

公司的研发费用分为职工薪酬、研发材料、折旧摊销和其他费用。

公司研发人员的薪酬全部计入研发费用-职工薪酬，具体包括研发人员的工资、社保公积金、福利费以及奖金等。公司研发人员薪酬按照研发项目进行归集和分配，各研发人员每月根据实际参与的研发项目情况填写工时，并经研发部门

统计汇总后形成月度研发工时记录表，财务部根据研发工时记录表和人事部门员工考勤情况将研发人员薪酬分摊至各研发项目。

研发材料费用为日常研发活动中根据研发项目领用的原材料等。财务部根据每个项目实际领用的材料直接归集至研发费用-材料费。各研发项目所需材料的采购和领用，由研发人员上报需求后由采购部门统一采购，研发人员根据实际需求领用，经相关负责人员审批后进行。每月末财务部按照实际领用的材料确认直接投入。

研发费用中的折旧摊销费为研发项目过程中所耗用的固定资产折旧、摊销费等，其他费用主要为差旅交通费、专利申报费等，根据实际发生的费用直接归集至研发项目。

3. 研发成果产业化情况（在产品中具体应用体现）及收入贡献

报告期内，公司的研发成果获得了多项发明专利和实用新型专利，公司结合历史研发积累，整合相关技术进行产品的升级迭代，研发成果应用于业务产业程度较高，逐步提升了公司的生产效率、加深产品应用场景、改进工艺水平、增强客户服务能力，进一步提升客户满意度和拓宽客户服务范围。

报告期各期，公司研发成果在产品中具体应用体现如下：

研发项目	研发成果	产品应用
中心出水过滤系统模块化的研发	一种用于机床加工的水冷排屑装置及排屑方式-202411826809X	过滤系统
智能恒温处理循环过滤的研发	一种金属加工的智能恒温油处理循环过滤系统-ZL20232120828.2	
基于管输送流技术的智能污液净化供给系统开发	智能污液净化供给系统	
集成式工业废水智能处理关键技术的研究	集成式工业废水智能处理设备设计图	
集成式螺旋油水机的研发	一种机床废液回收处理用的过滤装置及方法-2024115061887	
基于金属变向输送封闭模型的排屑系统开发	基于金属变向输送封闭模型的排屑系统设计图	排屑装置
快速装车伸缩推板式接渣箱的研发	一种可调速液压切屑运输装置及方法-ZL202411579326.4	
多功能精准定位翻转系统的研发	一种用于机床的排屑推料装置及方法-2024114964913	
工业金属废料成型压块系统的研发	一种机床用绞龙式排屑输送装置及方法-ZL202411815076.X	
制造业车磨一体机的循环过滤设备的研发	用于车磨一体机床的切削液过滤装置-ZL202421247071.7	

研发项目	研发成果	产品应用
铁屑搬运自动切换旋转平台的研发	一种机床工作台排屑装置及排屑方法-2024116062622	
金属加工长卷屑粉碎收集快速装车设备的研发	一种数控机床的废屑粉碎综合处理系统及控制方法-2025102248828	
制造业金属加工净化循环过滤系统的研发	一种轧辊磨床的无耗材智能水处理净化过滤系统-ZL202321200826.3	
金属切削加工无缝链板式输送设备的研发	用于工业加工废料的无缝链板排屑机-ZL202320992429.8	
便捷式高效单轴粉碎设备的研发	基于数控机床的超高效单轴粉碎机结构-ZL202320637363.0	
工业金属粉碎集中处理系统的研发	一种用于 AGV 搬运的集居车自动翻转装置-ZL202322727095.4	
智能工厂金属加工切削废料 AGV 集中输送处理系统的研发	智能工厂金属加工切削废料 AGV 集中输送处理系统设计图	
一体式集成机加工废料处理系统的研发	一体式集成机加工废料处理系统设计图	
智能工厂制造加工冷却液处理装置的研发	无耗材阻油阻泥收集设备-ZL202220409062.8	
数控机床加工废料集中收集设备的研发	万能步进式排屑机设备-ZL202220408643.X	
无耗材杂质及污油处理设备的研发	一种针对切削液的阻油阻泥二级收集处理系统及控制方法-ZL202210249156.8	
金属加工废料一体式收集压块处理系统的研发	一种铁屑集中处理设备-ZL20232120827.8	
金属铁质加工切削油过滤循环处理系统的研发	一种数控机床的切削液泡沫处理过滤装置-ZL202320992448.0	
数控磨床冷却液无耗材循环过滤设备的研发	用于金属加工机床的高压冷却过滤设备-ZL202320637354.1	
金属加工切屑循环油处理过滤装置的研发	用于加工机床的切削液循环净化处理设备及净化方法-ZL202310637048.2	
数控机床剪刀式移动防护关键技术的研发	一种基于机床加工的左右式环保吸尘排屑系统及方法-ZL202211019409.9	
CNC 切削加工除废渣去油过滤循环设备的研发	针对废屑处理的可拆卸复合辊筒排屑机-ZL202320992435.3	排屑装置、过滤系统
钢制轻巧型一体式拖链设备的研发	基于管线保护的轻小型钢制一体式拖链-ZL202321200829.7	拖链
双层三排式全封闭高承载钢制拖链设备的研发	一种高承载钢制全封闭拖链-ZL202220409043.5	
数控机床高精度铸造件智能化生产工艺的研发	一种机床零部件铸造箱-2025216951528	铸件
光伏设备加工用数控机床铸件制备工艺的研发	一种机床零部件砂型铸造用砂箱-ZL2024211391421	
高精密零部件深孔加工关键技术的研发	一种用于机床的冷却液循环装置-2024211355586	
数控加工机床配套切割零部件的研发	一种主轴箱润滑结构-202421665136X	

研发项目	研发成果	产品应用
机床零部件生产用高精度车铣复合加工技术的研发	一种数控机床用的减震底座-2024215365182	
风力发电用齿轮箱配套零部件的研发	一种用于风力发电的齿轮箱-2025215814491	
数控机床零部件表面抛光精加工技术的优化研究	一种具有减震功能的机床工作台基座-2024219824286	
铸件加工用高效抛丸处理工艺的优化研究	一种机床用铸造件用铸造生产装置及其铸造工艺-2024110449078	
基于可调式安装的高稳定数控机床主轴头结构的研发	一种高精度数控机床主轴头-ZL202022365092.7 一种可调式的机床主轴头结构-ZL202022367767.1	
大型轴承座铸件多孔多平面精加工工艺的研发	一种主轴箱加工工装-2024215931490	
高精准数控机床鞍座攻丝钻孔关键技术的研发	一种用于机床鞍座生产加工工装-2024211681138	
机床用高强度连接立柱铸件加工工艺的研发	一种数控机床用立柱-2024218558384	

公司的研发成果主要表现为形成各项核心技术、取得各项专利。研发成果应用于业务的产业化程度较高，可提升公司的生产效率、产品质量、改进工艺水平，增强定制化服务能力。公司研发活动的目的是提高工作效率和服务水平，研发活动成果不进行直接销售，无法准确量化对生产效率的具体影响。报告期内，公司核心技术对主营业务收入贡献情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
核心技术产品收入	36,075.59	32,885.17	31,142.73
营业收入	39,030.43	35,642.20	33,668.97
占　比	92.43%	92.26%	92.50%

4. 研发费用在原有业务与收购业务中占比

报告期各期，公司原有业务与收购业务的研发费用金额及占比情况如下：

单位：万元、%

项　目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
非铸件类	1,436.30	78.46	1,312.11	77.01	1,228.68	85.19
铸件类	394.20	21.54	391.73	22.99	213.69	14.82
合　计	1,830.50	100.00	1,703.84	100.00	1,442.36	100.00

注：公司铸件类业务全部通过子公司侨宏机械开展，2023 年度铸件类研发

费用为子公司侨宏机械纳入合并范围期间（2023 年 6-12 月）的金额

铸件类研发费用在 2023 年度合并报表中占比相对较低，主要原因系侨宏机械于 2023 年 6 月才完成并购并纳入公司合并范围，其研发费用在合并利润表中的体现期间仅为 2023 年 7-12 月数据，导致其全年贡献的绝对金额及占比偏低。2024 年起，原有业务与收购业务研发费用金额总体呈增长趋势，原有业务与收购业务占比较为稳定。

5. 研发费用增长与相应业务收入是否匹配

报告期各期，公司原有业务与收购业务研发费用及相应业务收入情况如下：

单位：万元、%

期　间	项　目	营业收入	增长率	研发费用	增长率
2025 年度	非铸件类	28,689.44	4.13%	1,436.30	9.46%
	铸件类	10,340.99	27.82%	394.20	0.63%
2024 年度	非铸件类	27,551.68	-4.11%	1,312.11	6.79%
	铸件类	8,090.52	-6.93%	391.73	8.24%
2023 年度	非铸件类	28,733.26	15.55%	1,228.68	17.25%
	铸件类	4,935.71		213.69	

注：2023 年度列示铸件类营业收入、研发费用金额为合并期间 6-12 月数据，2024 年铸件类增长率计算使用 2023 年铸件类全年数据

2023 年、2025 年，公司原有业务与收购业务的研发费用与相应业务收入规模均呈现增长趋势。2024 年，公司所在的下游机床市场需求出现了短期结构性调整或阶段性放缓，导致全行业普遍面临增长压力。在此背景下，公司的非铸件类和铸件类产品价格与销量均承受市场下行压力，从而影响了整体收入。然而，市场环境并未动摇公司提升技术实力、不断丰富产品结构的长期战略，反而促使公司逆周期加大研发投入，以在不同的市场环境下稳步提升经营水平。

报告期各期，公司非铸件类业务与铸件类业务的研发费用明细情况如下：

单位：万元

项目		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
非铸件类	职工薪酬	922.50	64.23%	855.56	65.21%	772.02	62.83%
	直接材料	359.98	25.06%	299.53	22.83%	271.18	22.07%

项目		2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	直接费用	99.54	6.93%	100.35	7.65%	112.69	9.17%
	折旧及摊销	24.28	1.69%	26.67	2.03%	42.79	3.48%
	股权激励费用	29.99	2.09%	29.99	2.29%	29.99	2.44%
	小计	1,436.30	100.00%	1,312.11	100.00%	1,228.68	100.00%
铸件类	职工薪酬	177.18	44.95%	173.50	44.29%	94.88	44.40%
	直接材料	72.67	18.44%	81.72	20.86%	54.40	25.46%
	直接费用	76.82	19.49%	69.14	17.65%	40.29	18.86%
	折旧及摊销	67.52	17.13%	67.38	17.20%	24.11	11.28%
	股权激励费用						
	小计	394.20	100.00%	391.73	100.00%	213.69	100.00%
合计		1,830.50	100.00%	1,703.84	100.00%	1,442.36	100.00%

由上表可见，公司原有业务与收购业务的研发费用中，职工薪酬及材料消耗占比较高，对应了研发团队规模的扩张以及研发活动的持续推进。公司保持了明确的研发项目预算管理与进度考核，确保每一笔研发投入都指向具体的技术目标。研发费用增长与收入下降并存的现象是公司在外部市场周期与内部战略升级双重作用下所经历的过渡期表现，这反映了公司管理层以短期财务表现为代价、换取长期核心竞争力的战略抉择。

综上，报告期内，公司在原有业务与收购业务的研发费用投入与相应业务收入整体均呈增长趋势，在业务收入出现波动小幅下降时，公司管理层基于长期技术布局与产品结构的规划，并未削减相关研发预算，反而加大了研发活动的资源投入强度，保持了研发项目进度的连贯性。

（二）说明研发材料采购、入库、领料、投料具体流转过程及金额，对应形成研发废料或样机数量及金额、后续销售时成本结转方法，是否符合企业会计准则的规定

1. 说明研发材料采购、入库、领料、投料具体流转过程及金额

公司根据研发项目需求，由研发部门对研发用物料进行统筹安排，根据研发项目具体需求进行采购和领用，具体流转过程如下：

（1）研发材料采购与入库

公司研发材料主要为各类存货，包括原材料和少量成品、半成品，根据研发项目的具体需求进行领用。研发项目中的材料如有特殊需求的，由仓库部门根据研发项目组人员编制的物料清单，整合采购需求；材料采购中心根据采购需求，筛选并选择供应商；材料到货后，由仓库部门验收入库。公司材料采购申请审批到采购入库等均严格遵循公司物资采购流程。

（2）研发领料及投料

研发项目完成图纸设计后，由产品研发中心的研发项目组人员编制物料清单和填写研发作业通知单，仓库专门人员根据研发作业通知单和后附的物料清单在ERP 系统中进行物料出库，仓库管理员进行审核。产品研发中心在领料后即投入研发项目中，财务核算中心在每月结算时根据 ERP 系统及相关单据，将研发领料归集至各个项目中。

报告期内，公司研发材料采购、入库、领料、投料、对应形成研发废料或样机的金额情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
研发采购入库材料①	523.74	452.68	401.03
研发领用结存材料②	38.53	36.31	32.35
研发领料③=①+②	562.27	488.99	433.38
研发退料、回炉料④	61.63	44.13	38.43
研发投料⑤=③-④	500.64	444.86	394.95
研发废料冲减研发费用⑥	67.98	63.61	69.37
形成研发样机金额⑦=⑤-⑥	432.66	381.24	325.58

2. 形成研发废料或样机数量及金额、后续销售时成本结转方法，是否符合企业会计准则的规定

（1）研发废料

吉宝股份研发活动形成的可售废料主要来源于研发过程中产生的无法继续使用的边角料和报废料。研发领料后，相关材料价值已归集计入研发费用。随着研发活动进行，废料逐渐产生，研发部门定期将废料送交废料仓库，由废料仓库负责人根据废料过磅情况登记台账。

侨宏机械研发活动中产生的废料可回收再利用，产生研发回料，研发回料后续将回炉重新熔炼用于生产或研发试制，不存在对外出售的情形。对于研发领用的回炉料，公司按月度领料情况冲减研发费用。

因不同废料的材质类型等存在一定差异，且每月内废料多次入库，每次入库时确认废料价格较为困难，实际中不具有可操作性。考虑到公司废料的价值相对较低，公司登记废料入库台账时仅记录数量，未核算价格，在废料对外销售收入实现时，研发废料按废料售价冲减研发费用并结转其他业务成本。公司不定期将废料集中销售，按照研发废料结存的实际重量对应的废料销售收入金额冲减研发费用。

公司各期废料重量及销售后冲减研发费用金额如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
废料重量（千克）	337,987.00	374,000.01	311,630.00
冲减研发费用（万元）	67.98	63.61	69.37

（2）研发样机

公司的研发样机主要为过滤系统、排屑装置和铸件，研发活动形成的测试样机用于后续验证测试，以判断设备运行是否稳定、技术指标是否达到预期效果，但是机器尚未达到正常销售产品的合格标准。

报告期各期，公司各类产品的研发样机数量及金额情况如下：

单位：台/件、万元

类　型	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
过滤系统	44	130.19	42	35.36	21	47.75
排屑装置	134	223.28	165	227.22	145	193.45
精密钣焊件	6	1.04	115	36.94	21	18.53
金属拖链	10	5.48			18	11.45
铸件	339	72.67	222	81.72	94	54.40
合　计	533	432.66	544	381.24	299	325.58

注：样机数量包括研发试制过程中制作的支架、水箱、防护罩等配件，不仅限于整机设备

研发样机最终的去向包括：（1）向客户送样进行工况测试、（2）自测报废

以及（3）保留少量样机（品），各种类型的样机去向均不视为对外销售。报告期各期，研发样机最终去向情况如下：

单位：台、件

类　型	2025 年度	2024 年度	2023 年度
送样测试	13	27	27
自测报废	423	420	253
结存样品	97	97	19
合　计	533	544	299

按照《企业会计准则第 6 号——无形资产》（财会〔2006〕3 号，以下简称无形资产准则）并参考应用指南，内部开发无形资产的成本仅包括在满足资本化条件的时点至无形资产达到预定用途前发生的支出总额，对于同一项无形资产在开发过程中达到资本化条件之前已经费用化计入损益的支出不再进行调整。企业应当按照无形资产准则中开发阶段有关支出资本化的条件进行判断，将有关支出在满足资本化条件时确认为无形资产。按照《企业会计准则解释第 15 号》（财会〔2021〕35 号），企业研发过程中产出的有关产品或副产品在对外销售前，符合《企业会计准则第 1 号——存货》（财会〔2006〕3 号）规定的应当确认为存货，符合其他相关企业会计准则中有关资产确认条件的应当确认为相关资产。公司的样机在本期研发支出中不满足无形资产、存货等资产的确认条件，将研发支出（包括研发样机的相关支出）全部作费用化处理，并计入了当期研发费用。

综上，公司关于研发废料及样机的会计处理均符合《企业会计准则解释第 15 号》的规定。

（三）说明公司研发人员与生产人员的划分标准及合理性，职工薪酬归集情况，是否将无关人员工资计入研发费用；说明计入研发费用的股份支付费用激励对象的具体情况、研发贡献，是否全时，其职工薪酬与股份支付费用在各类期间费用间分摊方式是否一致

1. 公司研发人员与生产人员的划分标准及合理性

公司按照员工所在部门和工作性质来认定研发人员与生产。

公司研发人员的认定标准为直接从事研发活动的人员，具体为在产品研发中心或子公司研发部任职且直接从事研发项目的专业人员，上述人员专岗专职，工作内容与公司研发活动直接相关，和其他部门人员划分标准明确，且能够有效划

分，研发人员的界定标准及认定依据明确、合理。

公司生产人员的划分标准为从事生产活动的人员，具体包括生产运营中心、检验检测中心、设备管理中心及子公司从事生产加工活动的员工，工作内容主要包括产品生产、加工与管理、质量检验等。

公司研发人员认定严格遵守证监会《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》《企业会计准则》等文件中关于研发人员认定的相关规定，不存在将与研发活动无直接关系的人员（比如从事后勤服务的文秘、前台、餐饮、安保等人员）认定为研发人员的情形。

2. 职工薪酬归集情况，是否将无关人员工资计入研发费用

报告期内，公司研发工时均由研发人员的工时构成。公司建立了以研发项目为中心的研发工时核算制度，人力行政中心按各研发项目汇总研发人员的考勤打卡、出差工时，形成研发工时统计表，复核无误后，由财务核算中心根据研发工时统计表将相关人员薪酬进行归集和分摊至各研发项目。

公司实际研发试制过程中，存在少量的生产人员协助进行设备调试、零星加工等情况，质检人员在大批量产品出入库检测中协助研发样机质量检验工作，由于生产、质检人员大批量生产工作和零星协助研发工作难以准确区分，且协助研发工时占比较低，因此在进行财务核算时未将生产人员协助研发活动工时进行分配，生产人员的薪酬全部计入生产成本。

综上，公司研发人员与生产人员有明确的部门和岗位职责分工，研发人员均服务于公司研发相关活动，不存在研发人员从事生产相关工作的情形。公司依据实际工作内容对人员进行部门划分，属于产品研发中心的人工薪酬归集为研发费用，属于生产运营中心的人工薪酬归集为生产成本，不存在将无关人员工资计入研发费用的情形。

3. 说明计入研发费用的股份支付费用激励对象的具体情况、研发贡献，是否全时

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例	入职时间	任职情况	研发贡献	是否全时
1	雷声	11.89	1.11%	2010.12	研发负责人	报告期内参与研发项目 10 个，作为发明人的发明专利 18 项、实用新型专利 23 项	是
2	姜保付	11.89	1.11%	2010.7	研发设计员	报告期内参与研发项目 10 个	是

序号	合伙人姓名	出资额（万元）	出资比例	入职时间	任职情况	研发贡献	是否全时
3	董林强	10.73	1.00%	2014.2	研发设计员	报告期内参与研发项目 10 个，作为发明人的发明专利 9 项、实用新型专利 4 项	是
4	王文翔	10.15	0.95%	2016.2	研发设计员	报告期内参与研发项目 9 个，作为发明人的发明专利 11 项、实用新型专利 18 项	是
5	郭红光	8.70	0.81%	2009.5	调试和测试员	报告期内参与研发项目 9 个	是

4. 职工薪酬与股份支付费用在各类期间费用间分摊方式是否一致

报告期各期，上述计入研发费用的股权激励对象职工薪酬具体核算情况如下：

单位：万元

人员	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	科目	金额	科目	金额	科目	金额
雷声	研发费用	37.88	研发费用	38.31	研发费用	40.29
姜保付	研发费用	22.67	研发费用	23.82	研发费用	25.62
董林强	研发费用	28.64	研发费用	28.85	研发费用	27.62
王文翔	研发费用	29.83	研发费用	29.42	研发费用	29.10
郭红光	研发费用	11.71	研发费用	10.38	研发费用	14.54

公司对员工薪酬及股份支付费用的归集，均以员工的实际工作内容为依据。报告期内，计入研发费用的股份支付，其费用分摊方式与对应激励对象的职工薪酬分摊方式保持一致，相关会计处理符合《企业会计准则第 11 号—股份支付》关于费用确认的原则，符合《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》中关于研发人员认定及薪酬归集的要求。

（四）说明报告期内研发费用加计扣除金额、高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系

1. 研发费用加计扣除金额与账面研发费用的匹配关系

单位：万元

项　目	2024 年度	2023 年度
研发费用账面金额	1,703.84	1,590.60
研发费用加计扣除金额	1,630.27	1,505.73
差　异	73.57	84.87

注 1：2023 年度研发费用账面金额包含子公司侨宏机械 2023 年 1-12 月研发费用，本题下同

注 2：2025 年度尚未完成年度汇算清缴申报

2023 年和 2024 年，公司账面研发费用金额与研发费用加计扣除金额差异分别为 84.87 万元和 73.57 万元，具体差异情况如下：

单位：万元

差异项目	2024 年度	2023 年度
委外研发加计扣除不允许扣除	21.78	21.70
股份支付加计扣除不允许扣除	29.99	29.99
主要为不符合加计扣除规定的其他费用	21.80	33.18
合　计	73.57	84.87

综上，研发费用加计扣除金额与账面研发费用金额的差异原因是研发费用加计扣除金额按财税〔2015〕119 号、国家税务总局公告 2017 年第 40 号等税收政策口径确认的、可享受加计扣除的研发费用确认，存在一定差异。差异的原因具有合理性。

2. 高新技术企业证书申报或复审研发费用金额与账面研发费用的匹配关系

公司及其子公司中共有两家公司为高新技术企业，公司按照单体数据申报高新技术企业认定。吉宝股份、侨宏机械于 2021 年 12 月 16 日分别取得了编号为 GR202133002164、GR202133006194 的高新技术企业证书，证书有效期为三年（2021 年 12 月-2024 年 12 月）。2024 年，吉宝股份、侨宏机械分别以 2021-2023 年年度单体数据提交了高新技术企业证书复审材料，吉宝股份复审材料金额与账面金额对比情况如下：

单位：万元

项　目	2023 年度
研发费用账面金额	1,228.68
高新技术企业证书复审研发费用金额	1,164.33
差　异	64.34

2023 年，吉宝股份单体研发费用与高新技术企业复审研发费用差异金额为 64.34 万元，主要为公司会计核算与高新认定要求差异所致。

侨宏机械高新技术企业证书复审研发费用金额与账面金额对比情况如下：

单位：万元

项　目	2023 年度
研发费用账面金额	361.92
高新技术企业证书复审研发费用金额	363.39
差　异	-1.46

2023 年，侨宏机械单体研发费用与高新技术企业复审研发费用差异金额为-1.46 万元，主要为公司会计核算与高新认定要求差异所致。

（五）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

（1）获取报告期内公司研发项目清单及具体资料，访谈研发负责人，了解研发项目具体内容、研发成果及产业化情况等；

（2）执行研发支出相关的细节测试、截止性测试，核查研发支出相关会计核算的真实性、准确性和完整性，以及内部控制流程的有效性；

（3）查阅公司员工花名册，了解研发人员认定标准、工作内容；获取报告期全部研发项目工时记录表，了解研发人员工作内容以及研发人员是否参与其他非研发工作，并核查相关人员在研发活动中发挥的作用以及对应薪酬在成本费用中的分配情况；

（4）访谈公司研发负责人和财务人员，获取研发费用明细表，了解研发费用构成及变动原因；了解研发领料内控流程，评价关键控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性，检查研发领料与生产领料是否能明确区分、是否存在将成本计入研发费用的情况；了解研发废料和研发样机的会计处理，分析是否符合《企业会计准则》的规定；

（5）查阅公司与研发人员签订的股权激励协议，了解公司股权激励承诺服务期的确定依据；获取激励对象简历，了解其任职情况、具体岗位职能、专利申请情况；比对《企业会计准则第 11 号——股份支付》等规定判断公司股权激励的实施是否符合相关要求；获取公司股份支付明细，复核股权激励的会计处理是否准确，股份支付金额是否准确。

（6）查阅研发费用相关税务政策，查阅公司报告期各期所得税汇算清缴资料、高新技术企业复审资料，对比公司的研发费用与加计扣除申报的研发费用、高新技术企业复审的研发费用是否存在差异以及差异原因，分析报告期内是否严

格按照研发开支用途、性质据实列支研发支出。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）公司报告期内研发项目真实、明确，研发进度披露准确、完整，各项研发费用的归集依据充分、准确，公司报告期内研发成果已实现部分产业化，研发成果在对应产品的核心技术、关键部件等方面有明确应用体现；报告期内研发费用在原有业务与收购业务中占比大约为77%和23%，占比较稳定；研发费用增长与对应业务收入增长整体匹配，部分期间出现的不匹配情况，系研发投入具有前瞻性、研发周期与收入实现周期存在差异等合理原因导致，不存在异常；

（2）公司研发材料采购、入库、领料、投料的具体流转流程清晰、规范，报告期各期研发材料采购、入库、领料、投料金额核对一致，流转记录准确；报告期内各期研发废料、样机的数量、金额统计准确、完整，后续处置方式合理；研发废料后续销售时的成本结转方法符合企业会计准则的规定，研发样机未形成销售，相关会计处理符合企业会计准则的规定；

（3）公司根据员工所在部门和工作性质划分研发人员与生产人员，报告期内研发人员与生产人员划分准确，划分标准一致，研发费用职工薪酬均由研发人员工资薪金、社保公积金、福利费等构成，未发现将无关人员工资计入研发费用的情形；计入研发费用的股份支付费用对应的激励对象均为公司研发岗位相关人员，激励对象在研发项目中承担了相应的研发工作，具有明确的研发贡献，均为全时研发人员；激励对象的职工薪酬与股份支付费用在各类期间费用间的分摊方式一致；

（4）公司报告期内研发费用加计扣除金额、高新技术企业复审研发费用金额与账面研发费用金额存在的差异，系加计扣除口径、高新技术企业认定口径与账面研发费用归集口径不同导致，差异原因合理、合规，差异调整依据充分、调整过程准确，三者整体匹配，不存在重大差异及异常情况。

五、关于股份支付费用确认是否准确

根据申请文件，发行人通过员工持股平台杭州吉勇实施股权激励，各期确认的股份支付费用分别为 29.74 万元、599.08 万元、615.54 万元和 299.64 万元。请发行人：①说明杭州吉勇合伙人具体任职情况，是否存在非发行人员工参

与激励的情形；说明相关合伙人签订劳动合同时间，结合对发行人贡献情况说明激励合理性，说明合伙人资金来源，是否存在代持他人份额的情形，是否存在来自发行人现金收入或个人卡的情形。②说明员工持股平台对合伙人锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，合伙人发生变动的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷。③说明各期股份支付费用具体计算过程，说明是否存在合伙人份额转让，历次份额转让定价与届时公允价值的确定方式，股份支付费用确认是否准确。（审核问询函问题 7.1）

（一）说明杭州吉勇合伙人具体任职情况，是否存在非发行人员工参与激励的情形；说明相关合伙人签订劳动合同时间，结合对发行人贡献情况说明激励合理性，说明合伙人资金来源，是否存在代持他人份额的情形，是否存在来自发行人现金收入或个人卡的情形

1. 说明杭州吉勇合伙人具体任职情况，是否存在非发行人员工参与激励的情形

截至本回复出具日，杭州吉勇合伙人在公司及其子公司处具体任职情况如下：

序　号	姓　名	类　型	任职公司名称	所任职位	劳动合同最早签订时间
1	夏萍	普通合伙人	吉宝股份	董事会办公室总经理助理	2024 年 9 月
2	孙雪峰	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心副总经理	2016 年 12 月
3	颜佳杰	有限合伙人	吉宝股份	董事会秘书	2021 年 3 月
4	王景	有限合伙人	吉宝股份	财务核算中心财务总监	2021 年 6 月
5	严辉	有限合伙人	吉宝股份	人力行政中心经理	2021 年 3 月
6	袁丽萍	有限合伙人	吉宝股份	财务核算中心财务经理	2010 年 8 月
7	林陈合	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心主管	2010 年 8 月
8	雷声	有限合伙人	吉宝股份	产品研发中心研发经理/设计员	2010 年 12 月
9	姜保付	有限合伙人	吉宝股份	产品研发中心设计员	2010 年 7 月
10	董林强	有限合伙人	吉宝股份	产品研发中心项目经理/设计员	2014 年 2 月
11	杨钰黎	有限合伙人	吉宝股份	材料采购中心主管	2014 年 2 月
12	王文翔	有限合伙人	吉宝股份	产品研发中心设计员	2016 年 2 月
13	胡建华	有限合伙人	吉宝股份	市场运营中心内勤	2018 年 8 月

序　号	姓　名	类　型	任职公司名称	所任职位	劳动合同最早签订时间
14	顾盈锋	有限合伙人	吉宝股份	市场运营中心销售	2007 年 7 月
15	丁燕红	有限合伙人	吉宝股份	市场运营中心销售	2008 年 10 月
16	何巧玲	有限合伙人	吉宝股份	财务核算中心会计	2014 年 3 月
17	郭红光	有限合伙人	吉宝股份	产品研发中心工艺测试和调试员	2009 年 5 月
18	郑胜军	有限合伙人	吉宝股份	市场运营中心经理	2021 年 8 月
19	陈雅红	有限合伙人	吉宝股份	市场运营中心销售	2013 年 2 月
20	何鹏	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心主管	2013 年 3 月
21	杨勇	有限合伙人	吉宝股份	人力行政中心副经理	2015 年 6 月
22	余艳志	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心主管	2014 年 8 月
23	莫国林	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心主管	2014 年 3 月
24	钟春影	有限合伙人	吉宝股份	市场运营中心内勤	2014 年 2 月
25	杨列西	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心主管	2014 年 8 月
26	麻叔英	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心主管	2015 年 2 月
27	罗洪旭	有限合伙人	吉宝股份	客户服务中心主管	2018 年 4 月
28	沈利民	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心主管	2017 年 2 月
29	王淑珍	有限合伙人	吉宝股份	市场运营中心销售	2017 年 3 月
30	肖景华	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心主管	2018 年 6 月
31	尹金良	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心主管	2015 年 7 月
32	孙毫亮	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心主管	2019 年 2 月
33	李银亚	有限合伙人	吉宝股份	市场运营中心销售	2018 年 9 月
34	傅生	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心检验员	2019 年 8 月
35	刘宝华	有限合伙人	侨宏机械	精加工车间主任	2020 年 10 月
36	吕杨	有限合伙人	侨宏机械	铸造车间主任	2021 年 2 月
37	方涛	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心主管	2015 年 7 月
38	娄凤芹	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心主管	2020 年 6 月
39	李明兴	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心装配员	2004 年 3 月
40	吕晖	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心管理员	2014 年 8 月
41	邵志利	有限合伙人	吉宝股份	生产运营中心主管	2005 年 10 月

序　号	姓　名	类　型	任职公司名称	所任职位	劳动合同最早签订时间
42	王如佳	有限合伙人	吉宝股份	财务核算中心会计	2024 年 8 月
43	徐艳蓉	有限合伙人	吉宝股份	财务核算中心会计	2018 年 1 月

2. 说明相关合伙人签订劳动合同时间，结合对发行人贡献情况说明激励合理性

公司根据内部管理规定，通常每三年与员工续签一次劳动合同，上表中所列示的时间为相关员工在公司首次签署劳动合同的时间。上述激励对象均为在公司各部门承担重要职责的骨干员工，在公司任职时间较长，其在公司的生产制造、技术研发、市场运营或企业管理等方面发挥了关键作用，并为公司过往业绩与发展做出了显著贡献。为稳定核心团队、建立长效激励约束机制，对前述人员实施股权激励具备必要性与合理性。前述大部分合伙人在杭州吉勇成立及持有公司股份前已在公司处任职，夏萍虽担任公司董事但未与公司签订劳动合同，具体情况如下：

2022 年 9 月，公司召开 2022 年第一次临时股大会，经股东一致同意，聘任夏萍为公司董事。2024 年 8 月，夏萍与吉宝股份签订了劳动合同，合同期限为 3 年。

董事夏萍拥有深厚的企业管理经验及高级经济师专业资格，在参与公司董事会决策时，能够将宏观政策研判、行业经济规律与微观企业运营相结合，为公司战略规划、重大投资及合规风控提供兼具高度、深度与稳健性的决策支持，有效提升了公司治理水平与抗风险能力。

在内部管理领域，董事夏萍发挥了至关重要的引领作用，包括牵头推动公司组织架构的优化与权责体系的完善、系统性地建立与修订了多项核心管理制度等，显著强化了内部控制的有效性与规范性。任职期间，董事夏萍大力推动以生产管理和财务管理为核心的企业信息化、智能化升级，通过引入财务管理系统、MES 系统与智能设备销售网关系统等，实现了业务流程的数据化与高效协同，为公司的精细化运营与长期数字化转型奠定了坚实基础。

综上，对前述员工实施股权激励具有合理性及必要性，对其进行股权激励是基于其对公司已做出的重要贡献和不可替代的领导价值，该安排符合公司治理原则，有利于公司的可持续发展，具有合理性。

3. 说明合伙人资金来源，是否存在代持他人份额的情形，是否存在来自发行人现金收入或个人卡的情形

截至本说明出具日，杭州吉勇员工持股平台合伙人均为公司及其子公司员工，合伙人出资来源情况如下：

序号	姓名	出资额（元）	出资比例	出资来源
1	夏萍	3,042,100.00	28.35%	自有及自筹资金
2	孙雪峰	1,740,000.00	16.22%	自有资金
3	颜佳杰	1,160,000.00	10.81%	自有资金
4	王景	1,160,000.00	10.81%	自有及自筹资金
5	严辉	725,000.00	6.76%	自有资金
6	袁丽萍	145,000.00	1.35%	自有资金
7	林陈合	118,900.00	1.11%	自有及自筹资金
8	雷声	118,900.00	1.11%	自有资金
9	姜保付	118,900.00	1.11%	自有及自筹资金
10	董林强	107,300.00	1.00%	自有资金
11	杨钰黎	107,300.00	1.00%	自有资金
12	王文翔	101,500.00	0.95%	自有资金
13	胡建华	101,500.00	0.95%	自有资金
14	顾盈锋	98,600.00	0.92%	自有资金
15	丁燕红	95,700.00	0.89%	自有资金
16	何巧玲	95,700.00	0.89%	自有及自筹资金
17	郭红光	87,000.00	0.81%	自有资金
18	郑胜军	84,100.00	0.78%	自有资金
19	陈雅红	81,200.00	0.76%	自有资金
20	何鹏	81,200.00	0.76%	自有资金
21	杨勇	75,400.00	0.70%	自有及自筹资金
22	余艳志	72,500.00	0.68%	自有及自筹资金
23	莫国林	72,500.00	0.68%	自有及自筹资金
24	钟春影	72,500.00	0.68%	自有资金

序号	姓名	出资额（元）	出资比例	出资来源
25	杨列西	72,500.00	0.68%	自有及自筹资金
26	麻叔英	69,600.00	0.65%	自有及自筹资金
27	罗洪旭	63,800.00	0.59%	自有资金
28	沈利民	63,800.00	0.59%	自有资金
29	王淑珍	63,800.00	0.59%	自有资金
30	肖景华	58,000.00	0.54%	自有资金
31	尹金良	58,000.00	0.54%	自有资金
32	孙毫亮	58,000.00	0.54%	自有资金
33	李银亚	58,000.00	0.54%	自有资金
34	傅生	58,000.00	0.54%	自有资金
35	刘宝华	58,000.00	0.54%	自有及自筹资金
36	吕杨	58,000.00	0.54%	自有资金
37	方涛	58,000.00	0.54%	自有及自筹资金
38	娄凤芹	52,200.00	0.49%	自有资金
39	李明兴	49,300.00	0.46%	自有资金
40	吕晖	49,300.00	0.46%	自有资金
41	邵志利	46,400.00	0.43%	自有及自筹资金
42	王如佳	37,700.00	0.35%	自有资金
43	徐艳蓉	34,800.00	0.32%	自有资金

根据杭州吉勇持股平台的合伙人提供出资时点前后 6 个月的银行账户往来记录及访谈确认，合伙人的出资均来源于自有或自筹资金，来源合法，合伙人均可自由使用，不存在可能影响到合伙人间接持有公司股权清晰的债务纠纷，不存在代持他人份额的情形。自筹情形的资金来源包括近亲属、其他亲属、朋友、实际控制人及金融机构借款，不存在来自于公司现金收入或个人卡的情形。

（二）说明员工持股平台对合伙人锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制，合伙人发生变动的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷

1. 员工持股平台对合伙人锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休

后股权处理的相关约定以及股权管理机制

杭州吉勇对合伙人锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定以及股权管理机制等具体如下：

事　项	具体约定
合伙人锁定期	自授予日起服务期须满 5 年
行权条件	无行权条件，自股权激励实施则合伙人已取得相应股份
内部股权转让	除持股员工离职、被除名外，持股员工不得向任何第三方出售、赠与、转让其出资份额、委托他人管理乙方出资份额或者对乙方出资份额设立质押等任何权利负担
离职或退休后股权处理的相关约定	自激励对象成为吉宝股份间接股东之日起 5 年内，激励对象若因劳动合同到期不与吉宝股份续约或主动离职等原因离开吉宝股份的，沈江湧或其指定的第三方有权回购其出资份额，回购价格应按以下方式计算： 甲方（沈江湧，下同）或其指定的第三方回购乙方（激励对象，下同）出资份额金额=乙方认购乙方出资份额的认购款+同期银行存款利息+自取得激励份额之日起基于该等激励份额已经享受的所有收益分配
股权管理机制	1、全体合伙人共同委托 1 个合伙人为企业执行合伙事务的合伙人，其他合伙人不再执行合伙企业事务。 合伙事务包括：（1）负责召集合伙人会议，并向合伙人报告工作；（2）执行全体合伙人的决议；（3）主持企业的生产经营管理工作，决定企业的经营计划和投资方案；（4）制定企业的年度财务预算方案、决算方案；（5）制定企业的基本管理制度，拟订管理机构设置方案；（6）全体合伙人委托的其他职权。 2、合伙人对合伙企业有关事项作出决议，实行合伙人一人一票表决权；除法律、法规、规章和本协议另有规定以外，决议应经全体合伙人过半数表决通过；但下列事项应当按照以下规定表决通过。（1）改变合伙企业名称，需经三分之二以上合伙人表决通过；（2）改变合伙企业经营范围、主要经营场所的地点，需经三分之二以上合伙人表决通过；（3）处分合伙企业的不动产，需经三分之二以上合伙人表决通过；（4）转让或者处分合伙企业的知识产权和其他财产权利，需经三分之二以上合伙人表决通过；（5）以合伙企业名义为他人提供担保，需经三分之二以上合伙人表决通过；（6）聘任合伙人以外的人担任合伙企业经营管理人员，需经三分之二以上合伙人表决通过；（7）修改合伙协议内容，需经三分之二以上合伙人表决通过；（8）增加或者减少对合伙企业的出资，需经三分之二以上合伙人表决通过。 3、流转、退出机制：有限合伙人入伙、退伙的条件、程序以及相关责任，按照《合伙企业法》第四十三条至五十四条的有关规定执行。 4、损益分配方法：企业的利润和亏损，由合伙人依照出资比例分配和分担。合伙财产不足清偿合伙债务时，普通合伙人对合伙企业承担无限连带责任，有限合伙人以其认缴的出资额为限对合伙企业债务承担责任。

2. 合伙人发生变动的原因，是否存在纠纷或潜在纠纷

杭州吉勇合伙人发生变动均为相关人员因为家庭或个人原因离职，不再符合激励对象条件退出持股平台，具体原因如下：

退出方	退出时间	发生变动原因

退出方	退出时间	发生变动原因
刘铁军	2022 年 11 月	因家庭经济原因退出，尚未实缴出资
朱新芳	2023 年 8 月	个人原因离职
简小合	2023 年 8 月	个人原因离职
张少凡	2023 年 8 月	个人原因离职
余铁南	2023 年 11 月	个人原因离职
周星宇	2025 年 6 月	个人原因离职

转让价格系按照员工激励计划的相关约定确定，定价公允合理，退出合伙人对此不存在异议；所涉转让价款、税款已全部支付完毕，相应财产份额均已交割完毕；退出合伙人及持股变动不存在纠纷或潜在纠纷。

（三）说明各期股份支付费用具体计算过程，说明是否存在合伙人份额转让，历次份额转让定价与届时公允价值的确定方式，股份支付费用确认是否准确

1. 各期股份支付费用具体计算过程

根据《股权激励协议》约定，此次股权激励设置 5 年服务期，服务期限自员工成为吉宝股份间接股东之日起算，因此公司股份支付费用按 5 年进行分摊。报告期各期，公司股份支付费用的计算过程具体如下：

项　目	公　式	股份费用分摊计算日
第一次分摊	①	2022.12.13
第二次分摊	②	2023.8.7
第三次分摊	③	2023.11.30
第四次分摊	④	2025.6.20

注：股份费用分摊计算日以工商登记日为准

（1）2022 年

单位：万元、元/股

项　目	公　式	金　额
市盈率（倍）	A	8
最近一年经审计的净利润	B	4,891.66
股本	C	3,540.00
公允价值	D=A*B/C	11.05

项　目	公　式	金　额
股份价格	E	2.90
公允价值与股份价格差额	F=E-D	8.15
涉及股份支付的新增注册资本	G	370.00
股份支付费用总金额	H=F*G	3,015.50
其中：实际计入 2022 年	H/5*（2022/12/31-①）/365	29.74
预计计入 2023 年	X=H/5	603.10
预计计入 2024 年	Y=H/5	603.10
预计计入 2025 年	Z=H/5	603.10

（2）2023 年

单位：万元、元/股

项　目	公　式	金　额
2023 年离职退伙人员转让股份（万股）	I	7.2
2023 年离职退伙人员 2022 年已分摊金额	J=I*F/5*（2022/12/31-①）/365	0.58
2023 年离职退伙人员 2023 年预计分摊金额	K=I*F/5	11.74
第二、三次股份费用分摊计算日公允价值	L 注	19.77
第二次股份转让价格	M	2.9725
第二次股份转让数量	N	5.9
第三次股份转让价格	O	3.0145
第三次股份转让数量	P	1.3
2023 年重新确认股份支付费用金额	Q=N*（L-M）/5*（2023/12/31-②）/365+P*（L-O）/5*（2023/12/31-③）/365	8.30
实际计入 2023 年	X-J-K+Q	599.08

注：第二、三次股份费用分摊计算日公允价值详见本题“3、历次份额转让定价与届时公允价值的确定方式”

（3）2024 年

单位：万元、元/股

项　目	公　式	金　额
2023 年离职退伙人员 2024 年预计分摊金额	K_2=I*F/5	11.74
2024 年重新确认股份支付费用金额	Q_2=N*（L-M）/5+P*（L-O）/5	24.18

项　目	公　式	金　额
实际计入 2024 年	$Y-K_{2+}Q_2$	615.54

（4）2025 年

单位：万元、元/股

项　目	公　式	金　额
2025 年离职退伙人员转让股份（万股）	R	1.3
2025 年离职退伙人员 2023、2024 年已分摊金额	S=R*（L-M）/5*（2024/12/31-②）/365	6.11
2025 年离职退伙人员 2025 年预计分摊金额	T=R*（L-M）/5	4.37
第四次股份费用分摊计算日公允价值	U 注	26.01
第四次股份转让价格	V	3.2035
2025 年重新确认股份支付费用金额	$Q_3=Q_2$+R*（U-V）/5*（2025/6/30-④）/365+R*（U-V）/5*/2	27.31
2023 年离职退伙人员 2025 年预计分摊金额	$K_3=I*F/5$	11.74
实际计入 2025 年	$Z-K_3+Q_3-S-T$	608.19

注：第四次股份费用分摊计算日公允价值详见本题“3.历次份额转让定价与届时公允价值的确定方式”

2. 是否存在合伙人份额转让

（1）离职对象已确认股份支付费用的会计处理

报告期内，公司共存在 6 名股权激励对象退出平台的情形，其中 5 名激励对象因个人原因离职，1 名激励对象因家庭经济原因退出且退出时尚未实缴出资。公司于前述 5 名员工离职时，冲回之前已确认的股份支付费用；由于尚未实缴出资的 1 名激励对象在签署激励协议次月即退出，退出时公司尚未办理完毕工商变更登记手续，因此未进行会计处理。

（2）受让股权激励份额的股份支付会计处理

对于激励对象退出转让的份额，公司再次授予给其他员工，并视为新的股份支付进行处理，重新按转让价款与最近一次外部投资者入股价格或公开市场交易价格的差额，确认股份支付费用。承接该部分份额的员工按工商变更登记日起重新计算五年服务期。以上会计处理即将新进合伙人受让杭州吉勇财产份额视为新一次授予，谨慎计量股份支付费用，符合企业会计准则规定。

公司员工持股平台自设立以来，合伙人份额转让情况具体如下：

单位：万元

工商变更时间	转让方	受让方	转让份额	转让价款
2022 年 11 月	刘铁军	夏萍	7.83	尚未出资[注]
2023 年 8 月	朱新芳	刘宝华、周星宇、何巧玲	2.70	8.03
2023 年 8 月	简小合	周星宇、余铁南	2.30	6.84
2023 年 8 月	张少凡	吕杨、周星宇	2.20	6.54
2023 年 11 月	余铁南	胡建华	1.30	3.92
2025 年 6 月	周星宇	王如佳	1.30	4.17

注：刘铁军向夏萍转让份额时，合伙企业尚未实缴出资；夏萍后续实缴时，将其原持有部分与受让部分合并实缴

3. 历次份额转让定价与届时公允价值的确定方式

报告期内，公司的历次份额转让定价与届时公允价值的具体情况如下：

转让时间	2025 年 6 月	2023 年 11 月	2023 年 8 月			2022 年 11 月
转让人	周星宇	余铁南	朱新芳	简小合	张少凡	刘铁军
受让人	王如佳	胡建华	刘宝华、周星宇、何巧玲	周星宇、余铁南	吕杨、周星宇	夏萍
转让人取得股权的成本价格（元/股）	2.9725		2.90			
转让定价依据	根据股权激励协议约定，按照取得股权的成本价格+年化 4%利息确定					
转让价格（元/股）	3.2054	3.0145	2.9725			2.90
届时公允价值的确定方式	挂牌后最近一次交易价格	最近一次对外部投资者增发股份之价格				市场市盈率、最近一期每股净资产孰高
转让时公允价值（元/股）	26.01	19.77				11.05

根据《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》之“2-25 增资或转让股份形成的股份支付”规定，“确定公允价值，应综合考虑以下因素：1.入股时期，业绩基础与变动预期，市场环境变化；2.行业特点，同行业并购重组市盈率、市净率水平；3.股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；4.熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格，如近期合理的外部投资者入股价，但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；5.采用恰当的估值技术确定公允价值，但要避免

采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法，如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致，是否处于股权公允价值的合理区间范围内。”

（1）历次份额转让定价

报告期内，历次份额转让定价具体计算过程如下：

转让方	认缴份额	认缴资金金额	入伙日期	结算日	天数	利息（年化 4%）	转让每股价格	转让价款
朱新芳	27,000.00	78,300.00	2022.11.3	2023.6.16	225	1,957.50	2.9725	80,257.50
简小合	23,000.00	66,700.00	2022.11.3	2023.6.16	225	1,667.50	2.9725	68,367.50
张少凡	22,000.00	63,800.00	2022.11.3	2023.6.16	225	1,595.00	2.9725	65,395.00
余铁南	13,000.00	38,642.50	2023.7.26	2023.11.30	115	546.00	3.0145	39,188.50
周星宇	13,000.00	38,642.50	2023.7.8	2025.6.12	705	3,027.70	3.2054	41,670.20

（2）股份支付的公允价值

根据《企业会计准则第 39 号—公允价值计量》及其应用指南的相关规定，在确定股权的公允价值时，应按以下三个层次顺序参考：①企业使用相同资产或负债在活跃市场获得的未经调整的公开报价；②公司股份价值无活跃市场的，可参考最近一次外部投资者入股价格；③无外部投资者入股价格的，应采取合理估值方法确定。公司持股平台内历次份额转让时公允价值确定方式如下：

1）2022 年 11 月

2022 年 11 月进行份额转让时不存在公开市场报价，公司以 8 倍市盈率及最近一期每股净资产孰高作为计提股份支付公允价格的参考依据，具体计算过程如下：

单位：元

项　目	2022/5/31	项　目	2022/12/31
净利润	19,341,853.45	净利润	48,916,646.61
净资产	128,587,898.19	净资产	163,956,078.27
注册资本	31,700,000.00	注册资本	35,400,000.00
最近一期每股净资产	4.06	8 倍市盈率法	11.05

2022 年 11 月份额转让的价格为 2.90 元/股，低于 8 倍市盈率及最近一期每股净资产孰高即 11.05 元/股，因此根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》

的相关规定，公司以 8 倍市盈率法确认 11.05 元/股作为公允价值，按照服务期确认管理费用，同时计入资本公积。

2）2023 年 8 月、2023 年 11 月

2023 年 12 月，公司以 19.77 元/股的价格增资引进外部投资者。公司 2023 年两次份额转让的股份授予日公允价格均参考同年外部投资者入股价格，并在工商变更日对承接该部分份额的员工重新计算五年服务期。

3）2025 年 6 月

杭州吉勇 2025 年 6 月进行份额转让时，公司已在新三板挂牌，股份交易存在公开交易市场价格，在确定公允价值时以最近一次公开交易市场价格为基础，即 26.01 元/股。承接该部分份额员工的股份支付费用按自工商变更登记日起重新计算五年服务期。

综上，公司历次份额转让定价与届时公允价值的确定合理，股份支付费用确认合理、计算准确，计算过程和会计处理符合《企业会计准则第 39 号——公允价值计量》《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票并上市业务规则适用指引第 2 号》的相关规定。

（四）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

（1）查阅员工持股平台杭州吉勇的合伙协议、工商登记档案，获取各合伙人身份信息，访谈合伙人了解任职单位、职务等信息；核对公司员工花名册，查阅与持股平台合伙人签订的劳动合同，核查是否存在非公司员工参与激励的情形。

（2）获取合伙人夏萍与公司签订的劳动合同、薪酬发放记录，确认合伙人夏萍的劳动合同签订时间、任职起始时间；访谈公司核心管理层及相关合伙人，了解各合伙人在公司的工作内容、岗位贡献。

（3）访谈持股平台各合伙人，了解其对杭州吉勇持股平台出资的资金来源，获取各合伙人出资卡出资前后六个月的银行流水等资料。

（4）查阅杭州吉勇的合伙协议、股权激励协议，梳理并核实对合伙人锁定期、行权条件、内部股权转让、离职或退休后股权处理的相关约定；对退出持股平台的合伙人进行访谈，了解退出原因、是否存在纠纷或潜在纠纷。

（5）获取公司报告期内各期股份支付费用确认明细、账务处理资料，复核股份支付费用具体计算过程；

（6）核查杭州吉勇报告期内是否存在合伙人份额转让情况，获取份额转让协议、纳税证明、工商变更记录，确认转让双方、转让时间、转让数量、转让定价等信息。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）截至报告期末，杭州吉勇各合伙人均为在职员工，不存在非公司员工参与激励的情形；合伙人夏萍于 2024 年 8 月与公司签订了劳动合同，持股平台设立时合伙人夏萍担任公司董事，承担公司组织架构优化与权责体系完善等工作，显著强化了内部控制的有效性与规范性，推动以生产管理和财务管理为核心的企业信息化、智能化升级，对其进行股权激励具有合理性。杭州吉勇各合伙人参与出资的资金来源均为自有资金或合法自筹资金，不存在代持他人份额的情形，不存在来自公司现金收入或个人卡的情形；

（2）杭州吉勇合伙协议及股权激励协议中明确约定了合伙人锁定期、内部股权转让规则、离职或退休后股权处理方式，股权管理机制清晰、完整；报告期内杭州吉勇合伙人变动均系正常原因导致，变动流程符合合伙协议及股权激励协议约定，相关方均已签署必要的协议、履行纳税手续，不存在纠纷或潜在纠纷；

（3）公司报告期各期股份支付费用计算过程清晰、依据充分，计算方法符合企业会计准则相关规定；持股平台历次份额转让定价符合协议约定，历次公允价值确定方式合理、依据充分；公司股份支付费用确认准确、完整。

六、关于应收票据会计处理准确性

报告期各期发行人应收票据账面价值分别为 5,821.37 万元、5,329.54 万元、6,258.67 万元和 7,080.50 万元。请发行人：①说明应收票据、应收款项融资增长较快且余额较高的原因，结算方式是否发生显著变化，采用票据支付的主要客户及金额，相关客户采用票据支付是否属于行业惯例。②说明各期贴现、背书金额，背书或贴现的票据是否附追索权、是否存在被追偿的风险，终止确认是否谨慎、是否符合《企业会计准则》的规定。③说明报告期内票据出票方或前手方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期内发行人是否存在无真实交易背景的票据往来。④量化分析银行承兑汇票及商业承兑汇票票据贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金的匹配关系。

（审核问询函问题 7.2）

（一）说明应收票据、应收款项融资增长较快且余额较高的原因，结算方式是否发生显著变化，采用票据支付的主要客户及金额，相关客户采用票据支付是否属于行业惯例

1. 应收票据余额、应收款项融资余额占营业收入比例

项　目	2025 年度 /2025/12/31	2024 年度 /2024/12/31	2023 年度 /2023/12/31
应收票据	6,354.07	6,652.70	5,618.37
应收款项融资	5,002.04	3,832.85	4,290.10
合　计	11,356.11	10,485.55	9,908.47
营业收入	39,030.43	35,642.20	33,668.97
占　比	29.10%	29.42%	29.43%

由上表可见公司应收票据、应收款项融资增长较快且余额较高的系公司的主要客户以票据结算为主，销售逐年增长带动了应收票据、应收款项融资的余额增长。从应收票据、应收款项融资占营业收入比例看，公司应收票据、应收款项融资的整体变动趋势及幅度与营业收入相匹配。公司下游客户以机床制造企业为主，客户群体包含大型国有企业与上市公司，此类客户在产业链中占据强势地位，对应的合同结算方式以客户要求为主执行。

2. 申报期各期采用票据支付的主要客户及金额，结算方式是否发生显著变化

单位：万元

客户名称	票据支付金额			占当期回款比例		
	2025 年 年度	2024 年度	2023 年度	2025 年 年度	2024 年度	2023 年度
徐工消防安全装备有限公司	976.00	10.00	1,080.00	100.00%	100.00%	58.68%
徐州徐工物资供应有限公司	1,792.24	2,510.05	1,356.43	100.00%	100.00%	100.00%
友嘉国际数控机床有限公司	3,581.00	2,856.22	2,474.52	99.86%	100.00%	100.00%
纽威数控装备（苏州）股份有限公司	3,802.69	4,175.11	3,910.47	99.55%	99.62%	99.42%
津上精密机床（浙江）有限公司	1,673.65	1,855.71	1,634.70	100.00%	99.96%	99.86%
安徽新诺精工股份有限公司及安徽卓朴智能装备股份有限公司	2,790.39	1,636.88	1,670.52	96.54%	67.52%	80.32%

客户名称	票据支付金额			占当期回款比例		
	2025 年年度	2024 年度	2023 年度	2025 年年度	2024 年度	2023 年度
湖南中联重科智能高空作业机械有限公司	855.25	2,099.38	1,962.72	100.00%	100.00%	100.00%
浙江海德曼智能装备股份有限公司	182.15	644.54	798.60	100.00%	99.80%	98.96%
德扬智能装备（苏州）股份有限公司	2,142.35	2,460.28	758.33	78.10%	100.00%	100.00%
力劲精密机械（昆山）有限公司	72.12	132.33	539.98	79.34%	99.88%	100.00%
杭州蕙勒智能科技股份有限公司	368.56	390.57	412.87	100.00%	100.00%	100.00%
天通日进精密技术有限公司	345.55	1,972.95	2,388.56	100.00%	100.00%	98.96%
兰州兰石石油装备工程股份有限公司	526.63	726.00	24.60	100.00%	100.00%	6.71%
杭州川禾机械有限公司	694.82	553.67	460.72	100.00%	100.00%	82.02%
台钰精机（浙江）有限公司	665.78	817.49	644.63	77.88%	84.34%	68.22%
浙江日发精密机床有限公司	1,210.44	635.35	344.48	96.42%	93.98%	90.03%
广东润星科技有限公司	474.71	242.91	158.90	36.96%	78.10%	100.00%
浙江鼎力机械股份有限公司	962.78	800.60	516.37	100.00%	100.00%	100.00%
江苏普拉迪数控科技有限公司	477.59	30.18		99.41%	99.31%	

报告期内，公司主要客户均以票据为主进行核算，徐工消防安全装备有限公司和徐州徐工物资供应有限公司均属于徐工集团工程机械股份有限公司的子公司，2022-2023 年公司与徐工消防安全装备有限公司签订了框架协议，协议约定以电汇、承兑、徐工融票的形式支付。2023 年 9 月，因徐工集团自身业务调整，要求与其集团下属集采公司徐州徐工物资供应有限公司重新签订框架合同，该框架协议约定结算方式为徐工融票的形式支付。广东润星科技有限公司票据支付占比自 2024 下降较多主要系其与侨宏机械交易中使用电汇形式较多。

3. 相关客户采用票据支付是否属于行业惯例

同行业企业应收票据和应收款项融资情况

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
贝斯特	11,514.15	11,665.28	19,192.51
博亚精工	15,802.99	7,575.40	13,905.78

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
昊志机电	28,756.86	13,047.44	7,503.14
同飞股份	25,904.92	12,496.74	4,317.97
公司	11,356.12	10,485.55	9,908.47

由上图可见，同行业企业均存在大量的应收票据和应收款项融资余额，使用票据支付属于行业惯例。

（二）说明各期贴现、背书金额，背书或贴现的票据是否附追索权、是否存在被追偿的风险，终止确认是否谨慎、是否符合《企业会计准则》的规定

1. 申报期各期公司贴现、背书金额如下

单位：万元

报告期	背书金额	贴现金额	合计
2023 年度	17,007.78	2,298.22	19,306.00
2024 年度	19,146.56	1,957.97	21,104.53
2025 年度	22,114.17	410.00	22,524.17
是否附追索权	根据《票据法》第六十一条，符合相关情况的，持票人享有追索权	未约定无追索权，根据《票据法》第六十一条，符合相关情况的，持票人享有追索权	
是否存在被追偿的风险	历史上无被追偿的情况	历史上无被追偿的情况	

2. 背书或贴现的票据是否附追索权、是否存在被追偿的风险，终止确认是否谨慎、是否符合《企业会计准则》的规定

公司票据包括银行承兑汇票、财务公司承兑汇票和商业承兑汇票，其中银行承兑汇票的承兑人包括大型商业银行、上市股份制银行和其他商业银行。公司依据谨慎性原则对银行承兑汇票的承兑人的信用等级进行了划分，分类为信用等级较高的包括中国工商银行、中国农业银行、中国银行、中国建设银行、交通银行、中国邮政储蓄银行六家大型商业银行，招商银行、浦发银行、中信银行、中国光大银行、华夏银行、中国民生银行、平安银行、兴业银行、浙商银行九家上市股份制银行。信用等级一般的包括上述银行之外的其他商业银行。

根据《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》(2017 年修订)第七条及《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》应用指南(2018 年修订)等相关规定，金融资产的终止确认，应确定该金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬是否已经

转移，企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。

由于信用等级较高银行的银行承兑汇票到期被承兑银行拒绝付款、公司由此被追索的可能性极低，可以认为已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，故公司对于该类票据在背书或贴现时终止确认；对于信用等级一般银行的银行承兑汇票、财务公司承兑汇票以及商业承兑汇票，由于其信用等级相对较低，存在到期被承兑银行拒绝付款、公司被追索的一定可能性，可以认为尚未将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方，故公司对于该类票据在背书或贴现时未终止确认。

综上，公司票据终止确认谨慎，符合《企业会计准则》的规定。

（三）说明报告期内票据出票方或前手方是否属于与发行人签订经济合同的往来客户、报告期内发行人是否存在无真实交易背景的票据往来

1. 票据出票方或前手方是否属于与公司签订经济合同的往来客户

报告期内，公司收到票据的前手主要为与公司签订经济合同的客户，存在少量前手为供应商的情形。报告期内，公司前手为供应商的金额分别为 272.00 万元、0.00 万元和 0.00 万元，均为票据找零。

2. 报告期内公司是否存在无真实交易背景的票据往来

报告期内，部分公司客户计划以票据形式支付货款，但票据金额较大而导致超出实际应付给公司的货款金额。该部分客户以大额票据形式向公司支付货款，公司则以小额票据返还其多支付的货款；或公司以大额票据支付供应商货款，供应商以小额票据返还公司多支付的货款。

报告期内，公司涉及无真实交易背景票据往来情况如下：

期　间	票据找零			
	与供应商交易		与客户交易	
	支付票据	票据找零	收到票据	票据找零
2025 年度				
2024 年度				
2023 年度	377.96	272.00	741.62	484.90

合　计	377.96	272.00	741.62	484.90

公司上述票据找零均具备真实的交易背景，上述背书转入的票据均用于公司的日常生产经营活动，背书转出的票据均已到期承兑，不存在票据逾期或欠息的情形。报告期内，公司不存在因此而产生纠纷或受到相关主管部门处罚的情形。自 2024 年起，公司与银行合作开通票据拆分及结算业务，公司未再发生票据找零情形。

（四）量化分析银行承兑汇票及商业承兑汇票票据贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金的匹配关系

报告期内，公司银行承兑汇票票据贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金的匹配关系如下

项　目	序号	2025 年度	2024 年度	2023 年度
未终止确认的票据贴现	A	4,100,000.00	8,170,977.18	3,398,192.54
财务费用一票据贴现利息支出	B	7,292.08	45,267.47	29,638.73
应收票据贴现率	C=B/A	0.18%	0.55%	0.87%
取得借款收到的现金	D=A-B	4,092,707.92	8,125,709.71	3,368,553.81
终止确认的票据贴现	E		11,408,702.22	19,583,965.83
投资收益-票据贴现利息支出	F		92,624.67	131,911.71
应收款项融资贴现率	G=F/E		0.81%	0.67%
销售商品、提供劳务收到的现金	H=E-F		11,316,077.55	19,452,054.12

报告期内，公司银行承兑汇票贴现取得的贴现净额根据其承兑银行是否属于“6+9”银行分别核算，对于“6+9”银行计入销售商品、提供劳务收到的现金核算，对于非“6+9”银行计入取得借款收到的现金核算.如上表所示，报告期内，公司银行承兑汇票票据贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金具有匹配性。

（五）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

(1) 获取应收票据和应收款项融资明细表与报表核对是否一致；向公司销售负责人、财务负责人，了解应收票据、应收款项融资增长较快且余额较高的原因，了解主要客户结算方式，采用票据支付是否属于行业惯例；取得主要客户的销售合同，检查报告期内主要客户的结算方式是否发生变化；查阅同行业企业公开资

料，查看采用票据支付是否属于行业惯例；

(2) 获取票据备查簿，统计票据背书、贴现金额，分析其结算、背书或贴现对现金流的影响；抽样检查出票方是否属于与公司签订经济合同的往来客户，应收票据是否具有真实交易背景；

(3) 统计并复核因背书或贴现而终止确认的银行承兑汇票的承兑银行以及相应金额，了解承兑银行的信用及期后兑付情况，取得贴现合同，检查是否具有追索权，判断是否存在被追偿的风险，判断承兑银行是否属于信用等级较高的银行，分析公司对其终止确认是否符合企业会计准则的规定；

(4) 查阅报告期各期的现金流量表及编制底稿，检查应收票据的背书、贴现、质押和到期托收在现金流量表中的列示是否正确；对贴现票据复核其贴现利息计算是否准确、与贴现规模是否匹配。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）公司应收票据、应收款项融资增长较快且余额较高由于公司主要客户以票据结算为主，销售逐年增长带动了应收票据、应收款项融资的余额增长；报告期内，公司主要客户的结算方式未发生变化，以票据结算为主，采用票据支付属于行业惯例；

（2）公司背书或贴现的票据报告期内未出现被追偿的情况；

（3）对于信用等级较高银行承兑汇票在背书或贴现时终止确认，对于信用等级一般银行的银行承兑汇票、财务公司承兑汇票以及商业承兑汇票公司在背书或贴现时未终止确认的处理谨慎，符合《企业会计准则》的规定；

（4）2023 年度存在与供应商、客户进行票据找零的情形，涉及到的客户或供应商与公司具有真实的交易背景和债权债务关系，上述票据均已到期正常承兑 2024 年起，公司未再发生票据找零行为；除票据找零外，报告期内票据出票方或前手方属于与公司签订经济合同的往来客户公司，不存在其他无真实交易背景的票据往来；

（5）银行承兑汇票及商业承兑汇票票据贴现金额与财务费用、经营活动现金流、收到的其他与筹资活动有关的现金的具有匹配性。

七、关于期间费用

请发行人：①结合报告期内管理人员、销售人员人数及平均工资变化，说明报告期内期间费用大幅增长的合理性，人工薪酬（重点说明年终奖及各类补贴）计提及发放是否存在跨期的情形。②说明销售人员人均维护客户家数、人均创收、创利与可比公司的比较情况，是否存在较大差异；销售人员平均薪酬远低于发行人人均薪酬以及可比公司销售人员人均薪酬的合理性。（审核问询函问题 7.3）

（一）结合报告期内管理人员、销售人员人数及平均工资变化，说明报告期内期间费用大幅增长的合理性，人工薪酬（重点说明年终奖及各类补贴）计提及发放是否存在跨期的情形

1. 管理人员、销售人员人数及平均工资

报告期内，公司管理费用、销售费用的职工薪酬中核算内容包括管理人员、销售人员的工资、奖金、社保、公积金、福利费及工会经费等项目。

报告期各期，公司管理人员、销售人员人数及平均工资变化情况如下：

单位：人、万元

项　目	2025 年度 2025/12/31	2024 年度 2024/12/31	2023 年度 2023/12/31
管理人员人数	28	28	28
管理费用职工薪酬	912.56	890.26	602.29
管理人员平均工资	32.59	31.80	24.09
销售人员人数	26	25	22
销售费用职工薪酬	268.95	257.26	228.31
销售人员平均工资	10.55	10.95	10.62

注：平均工资=当期职工薪酬/（（期初人数+期末人数）/2）

报告期内，2023 年起，管理人员数量保持稳定。2024 年、2025 年，公司管理人员职工薪酬增长幅度分别为 47.81%和 2.50%，管理人员平均工资增长幅度分别为 31.98%和 2.50%。2024 年，由于合并子公司期间较上年增加 5 个月，工资与按比例计提的工会经费、福利费均同步上涨。

截至报告期末，公司销售人员数量较报告期期初增加了 4 人，2023 年、2024 年公司销售人员职工薪酬增长幅度分别为 26.78%和 12.68%，销售人员平均工资增长幅度分别为 23.78%和 3.11%。2023 年，销售人员平均工资增长主要系公司为了提升员工积极性，工资及福利费用均有所上涨。2024 年，公司新增销售人

员主要工作职责以内勤跟单、订单管理为主，未承担主要的业务推广、市场开拓职责，因此新增销售人员的人均薪酬偏低，整体销售人员数量变化趋势与销售人员平均工资变化趋势保持一致。

2. 期间费用情况

报告期各期，公司管理费用具体构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	912.56	39.79	890.26	35.92	602.29	34.72
中介机构服务费	175.81	7.66	424.55	17.13	168.96	9.74
股权激励	365.94	15.95	367.27	14.82	363.44	20.95
折旧及摊销	358.16	15.61	354.71	14.31	215.97	12.45
办公费	189.26	8.25	150.82	6.09	155.73	8.98
业务招待费	113.37	4.94	118.02	4.76	107.70	6.21
开办费	17.53	0.76	47.71	1.93		
差旅费	34.27	1.49	35.04	1.41	30.29	1.75
残保金	35.88	1.56	16.91	0.68	28.91	1.67
其他	90.89	3.96	73.15	2.95	61.16	3.53
合　计	2,293.68	100.00	2,478.45	100.00	1,734.45	100.00

报告期各期，公司管理费用分别为1,734.45万元、2,478.45万元和2,293.68万元，2023年、2024年，公司管理费用增长幅度为72.73%和42.90%，主要增长项目为职工薪酬、中介机构服务费以及股权激励费用。其中，职工薪酬增长原因见本题“1.管理人员、销售人员人数及平均工资”；中介机构服务费增长系公司于2024年12月完成挂牌，2024年向中介机构支付挂牌相关费用；股权激励费用于2022年12月13日开始分摊，因此2023年股权激励费用增长幅度较大。2025年，公司管理费用金额较上年减少7.46%，主要系当期支付的部分中介机构服务费计入其他流动资产，预计在发行后冲减资本公积。

报告期各期，公司销售费用具体构成情况如下：

单位：万元、%

项　目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	268.95	61.75	257.26	59.53	228.31	61.50
业务招待费	45.70	10.49	45.03	10.42	41.99	11.31
股权激励费用	39.08	8.97	39.08	9.04	34.91	9.40
折旧及摊销	22.43	5.15	22.22	5.14	14.88	4.01
差旅费	41.56	9.54	38.98	9.02	34.81	9.38
其他	17.83	4.09	29.61	6.85	16.31	4.39
合　计	435.55	100.00	432.18	100.00	371.22	100.00

报告期各期，公司销售费用分别为 371.22 万元、432.18 万元和 435.55 万元，2023 年、2024 年和 2025 年，公司销售费用增长幅度分别为 66.54%、16.42%和 0.78%，主要增长项目为职工薪酬和股权激励费用。其中，职工薪酬增长原因见本题“1、管理人员、销售人员人数及平均工资”；股权激励费用于 2022 年 12 月 13 日开始分摊，因此 2023 年股权激励费用增长幅度较大。

3. 人工薪酬（重点说明年终奖及各类补贴）计提及发放是否存在跨期的情形

报告期各期，公司人工薪酬及年终奖、补贴计提情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
工资薪酬	6,151.10	5,450.28	4,637.86
年终奖金	213.96	178.91	163.83
福利补贴	287.32	268.71	211.70
合　计	6,652.38	5,897.90	5,013.39

报告期内，公司员工工资按月计提，员工年终奖根据当年经营情况、员工绩效等综合考虑在当年末进行计提，计入相应成本或费用。公司人工薪酬及奖金、补贴遵循权责发生制原则，不存在跨期计提的情形。公司每年末的薪酬及年终奖补贴当年计提后在次年支付，不存在跨期的情形

综合上述，报告期内，公司管理、销售费用的增长与公司业务扩张战略和人员激励政策相匹配，具有商业合理性；公司关于人工薪酬（含年终奖及补贴）的计提严格遵循权责发生制，计提依据充分，不存在为调节利润而进行跨期计提及

发放的情形。

（二）说明销售人员人均维护客户家数、人均创收、创利与可比公司的比较情况，是否存在较大差异；销售人员平均薪酬远低于发行人人均薪酬以及可比公司销售人员人均薪酬的合理性

1. 说明销售人员人均维护客户家数、人均创收、创利与可比公司的比较情况，是否存在较大差异

报告期各期，公司销售人员人均维护客户家数、人均创收、创利情况如下：

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
客户家数（个）①	913	757	687
营业收入（万元）②	39,030.43	35,642.20	33,668.97
净利润（万元）③	5,043.15	4,015.63	4,294.28
平均销售人员数量（人）④	25.50	23.50	21.50
人均维护客户家数（个/人）⑤=①/④	35.80	32.21	31.95
人均创收（万元/人）⑥=②/④	1,530.61	1,516.69	1,566.00
人均创利（万元/人）⑦=③/④	197.77	170.88	199.73

注：平均销售人员数量=（期初销售人员数量+期末销售人员数量）/2，下同

2023 年末、2024 年末及 2025 年末，公司销售人数分别为 22 人、25 人和 26 人，销售团队保持稳定，同时公司收入规模、客户服务数量逐年递增。

报告期各期，公司销售人员人均创收分别为 1,566.00 万元、1,516.69 万元和 1,530.61 万元。2023 年人均创收显著提高的原因为，子公司侨宏机械的销售工作主要由总经理负责，合并子公司增加营业收入的同时销售人员数量未随之提升；2024 年，公司为精细化客户服务管理，新招聘 3 名销售人员，销售人员人均创收水平出现小幅下降。

报告期各期，公司销售人员人均创利分别为 199.73 万元、170.88 万元和 197.77 万元。公司销售人员人均创利变化趋势与净利润变化趋势保持一致。

报告期内，同行业可比公司销售人员人均创收、创利情况如下：

单位：万元、人、万元/人

可比公司	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
贝斯特	营业收入①	150,394.20	135,704.53	134,324.59

可比公司	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	净利润②	27,811.99	28,890.59	26,539.87
	平均销售人员数量③	23.50	23	23
	人均创收④=①/③	6,399.75	5,900.20	5,840.20
	人均创利⑤=②/③	1,183.49	1,256.11	1,153.91
博亚精工	营业收入①	51,382.78	38,540.80	42,769.88
	净利润②	8,519.73	4,093.24	6,564.79
	平均销售人员数量③	39.50	37.50	35.50
	人均创收④=①/③	1,300.83	1,027.75	1,204.79
	人均创利⑤=②/③	215.69	109.15	184.92
昊志机电	营业收入①	159,473.52	130,669.20	100,028.00
	净利润②	11,911.46	8,318.51	-19,345.02
	平均销售人员数量③	180.50	158.50	155.50
	人均创收④=①/③	883.51	824.41	643.27
	人均创利⑤=②/③	65.99	52.48	-124.41
同飞股份	营业收入①	286,748.33	216,007.44	184,513.36
	净利润②	25,290.32	15,342.77	18,237.52
	平均销售人员数量③	201.00	151.50	116.50
	人均创收④=①/③	1,426.61	1,425.79	1,583.81
	人均创利⑤=②/③	125.82	101.27	156.55
可比公司平均值	营业收入①	161,999.71	130,230.49	115,408.96
	净利润②	18,383.38	14,161.28	7,999.29
	平均销售人员数量③	111.13	92.60	82.60
	人均创收④=①/③	2,502.68	2,294.54	2,318.01
	人均创利⑤=②/③	397.75	379.76	342.74
公司	营业收入①	39,030.43	35,642.20	33,668.97
	净利润②	5,043.15	4,015.63	4,294.28
	期末销售人员数量③	26.00	23.50	21.50
	人均创收④=①/③	1,530.61	1,516.69	1,566.00

可比公司	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	人均创利⑤=②/③	197.77	170.88	199.73

注：数据来源于同行业可比公司定期报告、招股说明书等公开披露信息，均未披露各期维护客户家数；

整体来看，公司销售人员人均创收、创利水平仅低于贝斯特，高于博亚精工、昊志机电和同飞股份，位于可比公司销售人员人均创收、创利水平范围内，低于可比公司平均水平。公司与同行业可比公司虽然均属于机床功能部件行业，但因细分领域、下游客户的细分行业、业务覆盖范围、客户集中度等方面的差异，公司与同行业可比公司之间、可比公司相互之间的销售人员数量规模、人均创收、人均创利均存在一定差异。

可比公司中贝斯特与昊志机电收入规模相近，但销售人员数量规模相差较大，贝斯特销售人员人均创收超过昊志机电的 7 倍以上，主要原因系客户集中度差异较大，2023 至 2025 年贝斯特前五大客户收入占比分别为 78.81%、77.45%和 77.76%，昊志机电前五大客户收入占比分别为 12.68%、17.39%和 21.28%。主要服务于少数大型、稳定客户的销售模式，能够实现较高的人均创收与创利，而需要开拓大量中小散客的模式，则人均效能较低且波动性更大。公司注重定制化生产的经营模式决定了其服务中小型企业的数量相对较多，人均创收与创利则低于客户集中度较高的可比公司。

报告期内，公司收入规模、销售人员变化趋势与博亚精工较为相近，销售人员人均创收、创利水平略高于博亚精工，相差较小；公司销售人员人均创收、创利变化趋势与同飞股份一致，创收创利水平略高于同飞股份，相差较小。

综上，公司销售人员人均创收、创利水平位于可比公司中位，除贝斯特人均创收、创利异常高于公司及其他可比公司，公司销售人员人均创收、创利水平与其他可比公司不存在较大差异。

2. 销售人员平均薪酬远低于公司人均薪酬以及可比公司销售人员人均薪酬的合理性

报告期各期，公司销售人员平均薪酬、整体人均薪酬以及可比公司销售人员人均薪酬情况如下：

单位：万元

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度

项　目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司销售人员平均薪酬	10.55	10.95	10.62
公司人均薪酬	13.44	13.20	13.31
可比公司销售人员平均薪酬	25.42	28.48	28.37

报告期各期，公司销售人员平均薪酬分别为 10.62 万元、10.95 万元和 10.55 万元，公司整体人均薪酬分别为 13.31 万元、13.20 万元和 13.44 万元。公司销售人员平均薪酬低于公司整体人均薪酬主要原因有：一方面，经过十余年深耕行业，公司积累了一定的市场声誉和口碑，品牌已得到行业内客户广泛认可，客户群体和市场需求相对稳定，销售增长不再依赖大量的销售人员，销售人员更多地承担了客户维护和支持的角色，如承担内勤跟单、订单管理等职责，保持老客户的长期合作，带来持续的业绩增长；另一方面，公司产品高度定制化，业绩增长更多依赖于技术创新和响应客户产品需求，而不完全依赖于销售拓客。

报告期各期，可比公司销售人员平均薪酬分别为 28.37 万元、28.48 万元和 25.42 万元。公司销售人员平均薪酬与同行业可比公司平均数相比较低，主要原因为公司产品是定制化非标产品，具有一定技术壁垒和用户黏性，且公司采用直销模式，主要通过与行业头部客户长期合作、进入其供应商体系的方式开展业务，相应薪酬结构中的浮动绩效部分占比可能低于以开拓新市场、新客户为主的可比公司，导致平均薪酬水平呈现差异；另外，公司对目标客户群体较为聚焦，客群的集中使得公司可以专注于自身主营业务与主要行业客户，销售团队的培训及管理成本较低，因此销售人员人均薪酬整体低于同行业可比公司。

（三）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

（1）获取公司员工花名册、工资表，核查各期间费用中职工薪酬、员工结构、人均薪酬变动的合理性；

（2）查看同行业可比公司公开披露资料，对比分析各类人员人均薪酬与同行业可比公司的差异及原因、各类人员数量变化情况与经营业绩是否匹配，查询可比公司销售人员数量、期间费用相关数据并对销售人员人均创收、创利及其变动情况进行比较分析。

2. 核查结论

经核查，我们认为：

（1）报告期内，公司管理人员、销售人员人数呈增长趋势，管理人员、销售人员平均工资逐期增加，与公司期间费用增长趋势匹配；报告期内管理费用大幅增长的主要项目为职工薪酬、中介机构服务费以及股权激励费用，与公司发展阶段、发展战略匹配，增长具有合理性；

（2）公司销售人员人均维护客户家数逐年增长，创收、创利水平位于可比公司水平范围内，与可比公司不存在较大差异。公司销售人员薪酬远低于公司人均薪酬的原因为销售人员未承担主要的市场开拓职责，远低于同行业可比公司的原因为获客模式、下游客户行业集中度等存在差异。

八、关于期后财务信息披露合规性

请发行人按照《北交所规则适用指引 2 号》2-6 的要求，补充披露完善审计截止日后财务信息。（审核问询函问题 7.4）

（一）审计截止日后财务信息

公司已在招股说明书中“重大事项提示”、“第八节 管理层讨论与分析”之“八、发行人资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（一）财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”章节披露审计截止日后财务信息，按照《北交所规则适用指引 2 号》2-6 的要求，具体内容如下：

1. 招股说明书“重大事项提示”章节披露内容

公司财务报告审计截止日为 2025 年 12 月 31 日，天健会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2026 年 1-3 月财务报表进行了审阅，并出具了天健审〔2026〕9746 号《审阅报告》。公司 2026 年 1-3 月主要财务信息及经营状况参见招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“八、发行人资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（一）财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”。

经初步测算，2026 年 1-6 月公司业绩预计情况如下：

单位：万元

项　目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动比例
营业收入	21,000.00-23,000.00	19,195.23	9.40%-19.82%
归属于母公司所有者的净利润	2,800.00-3,000.00	2,363.48	18.47%-26.93%
归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润	2,600.00-2,800.00	2,159.75	20.38%-29.64%

注：上述 2026 年 1-6 月财务数据系公司初步预计数据，未经会计师审计或审阅，不构成公司的盈利预测或业绩承诺

由上表可知，公司预计 2026 年 1-6 月实现营业收入 21,000.00-23,000.00 万元，同比增加 9.40%-19.82%；实现归属于母公司所有者的净利润 2,800.00-3,000.00 万元，同比增加 18.47%-26.93%；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益后的净利润 2,600.00-2,800.00 万元，同比增加 20.38%-29.64%。

财务报告审计截止日后至本招股说明书签署日，公司经营情况稳定，产业政策、税收政策、行业市场环境、主要产品的研发和销售、主要客户与供应商、公司经营模式未发生重大变化，董事、高级管理人员及核心技术人员未发生重大变更，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

2. 招股说明书“第八节 管理层讨论与分析”之“八、发行人资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项”之“（一）财务报告审计截止日后主要财务信息及经营状况”章节披露内容

（1）会计师事务所的审阅意见

天健会计师事务所（特殊普通合伙）对发行人 2026 年 3 月 31 日的合并及母公司资产负债表、2026 年 1-3 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表以及财务报表附注进行了审阅，并出具了《审阅报告》（天健审〔2026〕9746 号），审阅意见如下：

“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映吉宝股份公司合并及母公司的财务状况、经营成果和现金流量。”

（2）公司的专项声明

公司及全体董事、高级管理人员保证公司 2026 年 1-3 月财务报表所载资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性及完整性承担个别及连带责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人保证公司 2026 年 1-3 月财务报表真实、准确、完整。

（3）财务报告审计截止日后主要财务数据

2026 年 1-3 月，公司主要财务数据如下(单位：万元）：

1）资产负债情况

项　目	2026 年 3 月 31 日	2025 年 12 月 31 日	变动情况
资产总计	70,236.55	68,721.34	2.20%
负债总计	27,902.23	28,147.31	-0.87%
所有者权益总计	42,334.32	40,574.02	4.34%

2）经营成果情况

项　目	2026 年 1-3 月	2025 年 1-3 月	变动情况
营业收入	9,986.27	8,691.90	14.89%
营业利润	1,827.63	1,074.37	70.11%
利润总额	1,827.63	1,074.35	70.11%
净利润	1,590.81	918.58	73.18%
归属于母公司所有者的净利润	1,509.53	869.73	73.56%
扣除非经常损益后归属于母公司所有者的净利润	1,353.29	849.59	59.29%
经营活动产生的现金流量净额	2,694.59	1,525.08	76.69%

公司 2026 年 1-3 月非经常性损益主要项目如下：

单位：元

项　目	2026 年 1-3 月
非流动性资产处置损益，包括已计提资产减值准备的冲销部分	
计入当期损益的政府补助，但与公司正常经营业务密切相关、符合国家政策规定、按照确定的标准享有、对公司损益产生持续影响的政府补助除外	186,710.00
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，非金融企业持有金融资产和金融负债产生的公允价值变动损益以及处置金融资产和金融负债产生的损益	220,509.60
债务重组损益	
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	0.41
其他符合非经常性损益定义的损益项目	1,470,973.47
非经常性损益总额	1,878,193.48
减：非经常性损益的所得税影响数	276,391.34
非经常性损益净额	1,601,802.14
减：归属于少数股东的非经常性损益净额	39,399.69
归属于公司普通股股东的非经常性损益净额	1,562,402.45

截至 2026 年 3 月 31 日，公司资产负债状况良好，资产总额为 70,236.55 万

元，较 2025 年末增长 2.20%，负债总额为 27,902.23 万元，较 2025 年末减少 0.87%。

2026 年 1-3 月，公司营业收入为 9,986.27 万元，较上年同期增长 14.89%，扣除非经常损益后归属于母公司所有者的净利润为 1,353.29 万元，较上年同期增长 59.29%。公司营业收入保持增长态势，扣除非经常损益后归属于母公司所有者的净利润出现较大增长，公司经营情况正常。

（4）财务报告审计截止日后主要经营状况

2026 年 1-6 月公司业绩预计情况如上文 1.招股说明书“重大事项提示”章节披露内容所述。

财务报告审计截止日后至招股说明书签署日，公司经营情况稳定，产业政策、税收政策、行业市场环境、主要产品的研发和销售、主要客户与供应商、公司经营模式未发生重大变化，董事、高级管理人员及核心技术人员未发生重大变更，未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

综上，公司已在招股说明书中披露审计截止日后财务信息，符合《北交所规则适用指引 2 号》2-6 的相关要求。

（二）请保荐机构、申报会计师核查上述事项并发表明确意见

1. 核查程序

针对上述问题，我们履行了如下核查程序：

对照《北交所规则适用指引 2 号》2-6 的要求，查阅招股说明书披露内容。

2. 核查结论

经核查，我们认为，公司已在招股说明书中披露审计截止日后财务信息，符合《北交所规则适用指引 2 号》2-6 的相关要求。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙）　　中国注册会计师：

中国·杭州　　中国注册会计师：

二〇二六年五月八日