

安阳睿恒数控机床股份有限公司

关于对全国中小企业股份转让系统有限责任公司

年报问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

安阳睿恒数控机床股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 8 月 21 日收到全国中小企业股份转让系统有限责任公司管理一部出具的《关于对安阳睿恒数控机床股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2025】第 323 号）（以下简称“《问询函》”），公司已按照要求认真自查，并对问询函所列的问题作出书面说明，现就有关具体问题回复如下：

问题 1、关于经营业绩

你公司报告期内实现营业收入 64,299,307.71 元，上期营业收 91,594,454.53 元，同比减少 29.80%；本期毛利率 35.10%，上期毛利率 44.22%。其中，数控机床本期营业收入 33,312,735.38 元，同比减少 39.32%，毛利率 47.86%，同比增加 0.53 百分比；加工服务本期营业收入 22,169,507.96 元，同比减少 19.47%，毛利率 23.59%，同比减少 11.67 个百分点。本年度，你公司归属于挂牌公司股东的净利润-3,266,256.32 元，同比减少 205.38%，由盈转亏。

请你公司：

（1）结合各类收入的具体内容、产品定价策略、主要客户销售价格变动、主要原材料采购价格变动、成本的构成及变动等情况，分析营业收入及毛利率下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在明显差异；

（2）结合行业景气度、主要产品市场需求、下游客户经营情况、期后在手订单情况等说明业绩下滑是否具有持续性，期后经营是否改善。

回复：

一、结合各类收入的具体内容、产品定价策略、主要客户销售价格变动、主要原材料采购价格变动、成本的构成及变动等情况，分析营业收入及毛利率下滑的原因及合理性，是否与同行业可比公司存在明显差异；

1. 各类收入具体内容及变动情况

公司营业收入主要由数控机床销售收入和加工服务收入两部分构成：

数控机床业务：2024 年实现收入 33,312,735.38 元，同比减少 39.32%。主要原因是受下

游行业需求放缓影响，公司专用数控机床销量同比下降 51.01%。

加工服务业务：2024 年实现收入 22,169,507.96 元，同比减少 19.47%。主要受中煤北京煤矿机械有限责任公司订单影响，订单总量有所减少。

2. 产品定价策略及价格变动

公司产品定价通常在一定毛利率的基础上，结合产品定制特性（加工工艺）的难易程度，是否指定品牌的零部件，客户议价能力，市场竞价情况，是否为战略客户等多个因素综合考量确定最终的交易价格，主要客户的销售价格变动情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年	2023 年	售价变动率	变动原因
	产品类别	产品类别		
中冶京诚工程技术有限公司	841 系列	841 系列	15.38%	规格配置不同
	8463 系列	8463 系列	-31.46%	规格配置不同
中煤北京煤矿机械有限责任公司	熔覆加工	熔覆加工	-3.85%	市场竞争激烈
	熔铜加工	熔铜加工	-10.42%	市场竞争激烈
山东光速机械科技有限公司	熔覆加工	熔覆加工	-16.67%	随行就市
	熔铜加工	熔铜加工	3.03-3.13%	随行就市
六盘水市红果开发区龙鼎工贸有限公司	熔覆加工	熔覆加工	-9.76%	客户降价
攀钢集团江油长城特殊钢有限公司	841 系列/84160	—	—	
广西翅冀钢铁有限公司	—	841 系列/8463 系列	—	
中冶南方工程技术有限公司	—	机床	—	

3. 主要原材料采购价格变动

主要原材料价格波动较小，但由于产品销量减少导致单位固定成本上升，以及加工服务价格下降幅度超过原材料成本变动幅度，综合导致了整体毛利率下滑。

4. 成本构成及变动分析

数控机床业务成本：直接材料占比 87.15%，同比下降 2.01 个百分点；直接人工占比 7.70%，同比上升 0.79 个百分点；制造费用占比 5.15%，同比上升 1.21 个百分点。因各期产品型号及产品定制化程度不同，生产周期也不同，直接人工和制造费用的占比略有波动，整体成本占比结构没有重大变化。

加工服务业务成本：直接材料占比 47.16%，同比上升 1.35 个百分点；直接人工占比

22.79%，同比下降 2.21 个百分点；制造费用占比 30.05%，同比上升 0.87 个百分点（2023 年新设子公司正式开展业务月份不足一年，人工和制造费用的占比相对较高），不考虑新设子公司的影响，2024 年直接人工和制造费用占比较 2023 年略有上升，主要由于产能利用率下降导致单位固定成本增加。

5. 与同行业可比公司的比较

2024 年同行业公司业绩变动情况如下：

单位：万元

可比公司	营业收入			毛利率		
	2024 年	2023 年	变动率	2024 年	2023 年	变动率
海天精工（601882）	335,182.86	332,346.14	0.85%	27.34%	28.16%	-0.82%
国盛智科（688558）	103,742.14	110,411.82	-6.04%	24.07%	23.99%	0.08%
安阳机床（831577）	14,401.36	21,925.54	-34.32%	15.62%	21.60%	-5.98%
睿恒数控（837341）	6,429.93	9,159.45	-29.80%	35.10%	44.22%	-9.12%

公司机床业务收入和毛利率变动，与同行业可比公司基本一致，不存在明显差异，反映了行业整体面临的经营压力。

综上，公司营业收入下降主要原因为受经济下行的影响，下游行业需求放缓，同时行业竞争使主要产品销售价格有所下降，最终使营业收入大幅下降；毛利率下降主要系主要产品销售价格有所下降的同时产品销量减少导致单位固定成本上升，以及加工服务价格下降幅度超过原材料成本变动幅度，综合导致了整体毛利率下滑。同行业除海天精工规模较大收入未有下降外，其他同行业公司收入及毛利均有所下降，公司营业收入及毛利率变动具有合理性，且与同行业可比公司不存在明显差异。

二、结合行业景气度、主要产品市场需求、下游客户经营情况、期后在手订单情况等说明业绩下滑是否具有持续性，期后经营是否改善。

1. 行业景气度分析

公司所处的行业为：制造业-通用设备制造业-金属加工机械制造-金属切削机床制造（CG3421），根据国统局公布的规模以上企业统计数据，2024 年金属切削机床产量 69.5 万台，同比增长 10.5%，延续上年度的增长趋势。从需求端来看，机床下游应用广泛，其中制造业是重要的需求领域。2024 年制造业投资虽有增长，但增长速度较为缓慢，且部分细分行业如煤炭、钢铁、工程机械等行业固定资产投资同比出现不同程度下降。对于公司所处的

专用数控机床细分市场而言行业整体景气度仍处于低位。

2. 主要产品市场需求及下游客户经营情况

公司主要产品面向煤炭、钢铁、工程机械等行业，2024 年这些行业固定资产投资同比均出现不同程度下降，导致对专用数控机床的需求减少。

3. 期后在手订单情况

截至 2025 年 8 月 29 日，公司在手订单金额 4,640 万元（含税），较年初的 1,460 万元有较大幅度的增长。

4. 业绩下滑的持续性判断及期后经营改善情况

公司 2024 年业绩下滑主要受下游客户所处细分行业出现固定资产投资下降所致，但公司所属机床行业仍处于增长趋势，随着公司的战略调整及技术创新，预计业绩下滑趋势将逐步缓解。

问题 2、关于销售费用

你公司销售费用本期发生额 6,668,984.34 元，上期发生额 14,156,025.90 元，同比下降 52.89%。你公司解释主要原因一是销量减少，二是部分售价降低，公司按权责发生制计提的应付服务商服务费减少；三是报告期内凡应收账款超期三年未收回的，相应扣减服务商已计提未支付的应付账款并冲减当期销售费用所致。销售费用中，销售服务费本期发生额 2,959,667.22 元，上期发生额 9,968,360.11 元，同比减少 7,008,692.89 元。

请你公司：

（1）说明服务商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册地、实缴资本、主营业务、合作背景及合作历史等；说明通过服务费开展销售活动是否属于行业惯例，是否具有经济合理性；说明主要的服务商及相关人员与你公司、主要股东、董监高之间是否存在关联关系或潜在关联关系，是否主要或仅为公司提供服务，是否存在相关服务商受公司客户指定等情况；

（2）结合 2023 年、2024 年服务商提供的具体服务内容、对应客户、服务费用约定明细、服务费用提成比例、服务客户对应的年度销售金额及占比等，说明公司服务费用大幅度下滑的原因及合理性；

（3）说明本期冲减服务费的具体原因、金额，说明相关处理是否符合会计准则的规定。

回复：

一、说明服务商的基本情况，包括但不限于成立时间、注册地、实缴资本、主营业务、

合作背景及合作历史等；说明通过服务费开展销售活动是否属于行业惯例，是否具有经济合理性；说明主要的服务商及相关人员与你公司、主要股东、董监高之间是否存在关联关系或潜在关联关系，是否主要或仅为公司提供服务，是否存在相关服务商受公司客户指定等情况；

1、服务商的基本情况、合作背景及合作历史

公司名称	成立时间	注册地址	实缴资本	股权结构	主营业务	合作背景	合作起始时间	合作历史	关联关系
汤阴县畅达信息咨询有限责任公司	2018/12/20	河南省安阳市汤阴县韩庄乡小傅庄村 225 号	0	史留镇 100%	信息咨询技术服务	为睿恒数控前员工设立企业，核心经营人员具备多年机床销售经验，成立以来与公司持续合作。	2019 年 1 月-2025 年 1 月	6 年	史留镇为公司股东，持有公司股份 1,231,762 股，持股比例 1.7203%
安阳市帆之顺信息技术服务有限公司	2020/1/7	河南省安阳市北关红旗路北段路东天域国际小区 4 号楼 4 单元 1 楼西户	0	杜佳丽 100%	信息技术咨询服务；办公用品、电子产品、五金产品、劳保用品、金属制品、塑料制品、电脑耗材、建材、百货、家用电器、灯光音响设备、机械设备及配件、计算机及周边设备销售。	经朋友介绍开始与公司合作。	2020 年 1 月-2025 年 1 月	5 年	无
安阳市河智信息技术服务有限公司	2018/12/25	河南省安阳市北关永安街四巷 10 号楼 2 单元 5 楼西户	0	杜小坤 100%	信息技术咨询服务；五金产品、建材、灯光音响设备、电脑耗材、百货、劳保用品、办公用品、金属制品、塑料制品、家用电器、机械设备及配件、计算机及周边设备销售。	为睿恒数控前员工设立企业，核心经营人员具备多年机床销售经验，成立以来与公司持续合作。	2019 年 1 月-2025 年 1 月	6 年	杜小坤为公司股东，持有公司股份 240,502 股，持股比例 0.3359%
安阳市旺利信息技术服务有限公司	2019/6/19	河南省安阳市北关庚街辉龙城市家园 21 号楼 C 单元	0	丁战锋 100%	信息技术咨询服务；五金产品、办公用品、金属制品、塑料制品、家用电器、建材、灯光音响设备、电脑耗材、百货、机械设	为睿恒数控前员工设立企业，核心经营人员具备多年机床销售经验，成立以来与公司	2019 年 6 月-2025 年 4 月	6 年	无

		3至4层301号			及配件、计算机及周边设备销售。	持续合作。			
安阳市多 达通信息 技术服务 有限公司	2019/ 1/22	汤阴县中华 路与乾贞大 街交叉口东 100米路南 碧桂园小区 7号楼1单 元603	0	李宗育 100%	信息技术咨询服务;通讯 产品、电子产品、计算机、 软件及辅助设备销售;国 内广告设计、制作、代理、 发布;机械设备与配件销 售;软件开发*(涉及许可 经营项目,应取得相关部 门许可后方可经营)	为睿恒数控前员 工设立企业,核心 经营人员具备多 年机床销售经验, 成立以来与公司 持续合作。	2019 年1月 -2025 年4月	6年	无
青岛红森 信息技术 服务有限 公司	2018/ 12/20	山东省青岛 市城阳区长 城南路6号 3号楼318	0	彭红森 60%、 彭彩红 40%	网络信息技术服务;机械 设备技术咨询服务;销售、 维修;数控刀具,机床设 备,电子产品。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)	为睿恒数控前员 工设立企业,核心 经营人员具备多 年机床销售经验, 成立以来与公司 持续合作。	2019 年1月 -2025 年1月	6年	彭红森 为公司 股东,持 有公司 股份 296,008 股,持股 比例 0.4134%
安阳泽航 信息技术 咨询服务 有限公司	2019/ 1/23	河南省安阳 市殷都区文 峰大道与钢 花路交叉口 往南500米 路东孝民屯 新村8号楼 3单元4楼 中户	0	窦宪阔 100%	信息技术咨询服务,通讯设 备、电子产品、计算机、 软件及辅助设备、文化用 品、机电设备、家用电器、 办公用品、日用品百货、 五金产品、仪器仪表、教 学专用仪器、建材、家具、 健身器材、环保设备、鞋 帽、服装、通用设备及零 部件、厨房设备、玩具、 消防器材、橡塑制品、照 明器具、乐器、音响设备、 标识标牌、纺织品、交通 器材、花卉、苗木、电动 自行车批发零售,计算机科 学技术研究,软件开发,国 内广告设计、制作、代理、 发布,清洁服务,绿化管理。 (涉及许可经营项目,应 取得相关部门许可后方可 经营)	为睿恒数控前员 工设立企业,核心 经营人员具备多 年机床销售经验, 成立以来与公司 持续合作。	2019 年1月 至 今	6年	无

安阳慧嘉芒信息技术咨询服务有限公	2019/3/8	河南省安阳市殷都区胜利路北段路西周家营村中区8排5号	5万元	李伟60%、白露40%	信息技术咨询服务；通讯设备、电子产品、计算机软硬件及辅助设备、办公用品、仪器仪表、环保设备、机械设备、玩具、消防器材、灯具销售；软件开发；国内广告设计、制作、代理、发布。	为睿恒数控前员工设立企业，核心经营人员具备多年机床销售经验，成立以来与公司持续合作。	2019年3月-2025年2月	6年	无
山东大器机械科技有限公司	2022/08/23	山东省泰安市岱岳区马庄镇王家官庄村龙马大街1号院内西车间	0	范磊100%	一般项目：机械设备研发；矿山机械制造；矿山机械销售；机械零件、零部件加工；机械设备租赁；机械设备销售；机械零件、零部件销售；普通机械设备安装服务；新材料技术研发；环境保护专用设备制造；环境保护专用设备销售；农业机械制造；专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；通用零部件制造；通用设备制造（不含特种设备制造）；金属工具制造；特种设备销售；泵及真空设备制造；气体、液体分离及纯净设备制造；包装专用设备制造；金属表面处理及热处理加工；金属切削加工服务；有色金属压延加工；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；劳务服务（不含劳务派遣）；专用设备修理；通用设备修理。（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）	经朋友介绍开始与企业合作。	2022年8月至今	3年	无

2、通过服务费开展销售活动符合机床工具行业的惯例

公司目前采用的销售服务商直销模式与同行业可比上市公司海天精工采取的通过全国销售顾问进行直销的模式、国盛智科采取的经销商介绍的直销模式、纽威数控经销+直销（含通过销售服务商直销）的销售模式基本一致；与乔峰智能经销+直销（含通过销售服务商直

销）、陀曼智能经销+直销（含通过销售服务商直销）模式基本一致。

3、公司通过服务商获取订单的必要性及合理性

公司在前期发展阶段采用销售服务商模式具有阶段性适配价值：

一方面，公司下游客户分散于煤炭、钢铁等领域，且采购流程复杂、周期长。借助服务商的区域资源和市场渗透能力，可降低新市场开拓的前期投入，减少客户开发成本。

另一方面，该模式使公司得以减少渠道建设的资金占用和管理成本，集中资源聚焦研发生产核心环节。服务商主要承担信息撮合功能，无需垫付资金或承担经营风险，公司通过严格回款政策控制风险，形成“轻资产+高周转”的初期运营模式，这与快速切入市场的行业普遍做法逻辑一致。

综上，公司结合自身发展阶段、行业及下游客户特点，在前期发展中采取销售服务商的销售模式，具有必要性和合理性，符合行业惯例和自身经营发展实际情况。

4、销售服务商多为独立法人，主要或仅为公司提供服务，主要系销售服务商关键人员作为公司前员工长期从事机床销售业务，对公司产品比较熟悉，其人脉及客户资源都集中在数控轧辊车床销售相关的钢铁、煤炭等企业，同时，公司在轧辊车床领域具有一定的知名度和客户认可度，因此，销售服务商从其自身优势、资源考虑，主要或专为公司服务具有合理性。

5、公司所有服务商均由公司自主选择，不存在受客户指定的情况。销售服务商模式下，销售服务商主要工作为获取终端客户采购需求信息，并撮合公司直接与终端客户进行沟通。公司通常通过招投标和商业谈判的方式获取客户订单，并直接与客户签订销售合同，对最终的产品交付结果负责。报告期内不存在客户指定销售服务商的情形。

二、结合 2023 年、2024 年服务商提供的具体服务内容、对应客户、服务费用约定明细、服务费用提成比例、服务客户对应的年度销售金额及占比等，说明公司服务费用大幅度下滑的原因及合理性；

1、2023 年、2024 年服务商提供的具体服务内容、对应客户、服务费用约定明细、服务费用提成比例、服务客户对应的年度销售金额及占比如下：

项目	2023 年	2024 年	变化情况
服务内容	对公司产品的推广、客户梳理与维护、销售合同谈判签订及跟进等服务	对公司产品的推广、客户梳理与维护、销售合同谈判签订及跟进等服务	未发生重大变化

客户结构	主要集中在钢铁、煤炭等重工业领域	主要集中在钢铁、煤炭等重工业领域	未发生重大变化
服务费约定明细	销售价格扣除约定的销售底价及耗材、其他费用、相关税费后的差额部分作为销售服务费	销售价格扣除约定的销售底价及耗材、其他费用、相关税费后的差额部分作为销售服务费	未发生重大变化
服务费提成比例	提成比例是浮动的，取决于销售价格与底价的差额	提成比例是浮动的，取决于销售价格与底价的差额	未发生重大变化

公司通过销售服务商直销和公司直销两种销售模式，2024 年公司逐步调整销售模式，使 2024 年销售服务商直销模式收入大幅下降，占总收入的比例也大幅下降，销售服务商模式实现收入及占总收入比重如下：

项目	2024 年度（万元）	2023 年度（万元）
销售服务商直销收入	3,989.02	7,089.28
营业收入总额	6,430.00	9,159.44
销售服务商直销占收入比重	62.04%	77.40%

销售服务商对应的年度销售金额及占比：

服务商名称	2024 年对应销售金额（万元）	占总营收比例	2023 年对应销售金额（万元）	占总营收比例
汤阴县畅达信息咨询有限责任公司	511.26	7.95%	3,519.29	38.42%
安阳市河智信息技术咨询服务有限公司	412.37	6.41%	614.98	6.71%
青岛红森信息技术服务有限公司	438.30	6.82%	611.22	6.67%
山东大器机械科技有限公司	303.80	4.72%	1,280.23	13.98%
安阳市多达通信技术服务有限公司	66.71	1.04%	480.75	5.25%
其他服务商	2,253.58	33.05%	563.26	6.15%
合计	3,986.02	61.99%	7,069.73	77.18%

2、服务费用大幅下滑的原因及合理性分析

(1) 销售服务商模式下销量减少和售价降低是导致销售服务费减少的基础原因，分别影响了销售服务费的计提基数。销量减少：2024 年通过服务商实现的销售额同比下降 43.62%，直接导致服务费计提基数大幅减少。部分售价降低：2024 年，受市场竞争加剧影响，公司主要产品售价降低，进一步降低了服务费计提基数。公司 2024 年开始加大直销力度，直销收入占比从 2023 年的 22.82%提升至 2024 年的 38.01%，减少了对销售服务商的依赖。

(2) 冲减超期应收账款对应的服务费：因部分应收账款超期三年未收回，公司扣减并冲减了相关服务费（详见本部分第三点）

综合来看，销售服务费的大幅下滑与公司营业收入下降、销售模式调整及会计处理政策一致，具有合理性。

三、说明本期冲减服务费的具体原因、金额，说明相关处理是否符合会计准则的规定。

1、冲减服务费的具体原因及金额

单位：万元

服务商名称	2023 年	2024 年
因应收款项逾期冲抵	204.00	17.73
其他原因		267.92
合计	204.00	285.65
占销售服务商直销收入比重	2.88%	7.16%

公司冲抵销售服务费金额主要为：为促进客户回款，与销售服务商在《产品销售服务合同》及《销售服务商管理制度》约定当客户应收款逾期超过三年（自发货日期算起），逾期金额直接从销售服务费中扣除，扣除金额不超过对应合同的销售服务费金额。2024 年冲抵销售服务费金额相对较高，主要为除应收逾期部分外，新增延迟交货减免货款部分由服务商承担、实物抵债贴息部分、终止服务关系的销售服务商结清费用等而冲减前期销售服务费的情况，合计冲减销售服务费金额 267.92 万元。

2、相关处理的会计准则合规性说明

公司上述冲减服务费的处理符合《企业会计准则》的规定，具体依据如下：

根据《企业会计准则第 14 号——收入》，销售费用应与相关收入配比确认，当相关应收账款无法收回时，相应的销售服务费也应予以冲减。

根据公司与服务商的合同约定，服务费的最终结算与客户回款情况挂钩，当应收账款超期三年未收回时，公司有权扣减相应的服务费。

会计处理为：借记 "应付账款"，贷记 "销售费用"，该处理方式符合会计准则的要求，能够真实反映公司的经营成果。

公司对超期应收账款对应的服务费进行冲减的会计处理符合《企业会计准则》的规定，遵循了权责发生制原则和收入费用配比原则。冲减处理能够更准确地反映公司的经营成果和财务状况。

3、关于存货

你公司本期存货期末账面价值 54,601,853.29 元，期初账面价值 50,216,139.92 元，同比增加 8.73%，存货周转率为 0.8，期末你公司未计提存货跌价准备。其中，原材料期末账面余额 25,617,622.23 元，期初账面余额 33,734,614.24 元，同比减少 31.69%；库存商品期末账面余额 13,874,907.24 元，期初账面余额 6,842,461.13 元，同比增长 59.68%。

请你公司：

(1) 结合产品生产周期、产销规模匹配性、备货政策、生产流程及产品构成等说明收入下滑但库存商品期末余额增加的原因及合理性，说明库存商品规模与产销规模是否匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在存货滞销的情况；

(2) 结合存货的内容、库龄、跌价准备计提的过程及相关政策、市场需求、客户拓展、期末在手订单等说明公司业绩下滑的情况下，未计提存货跌价准备的原因及合理性。

回复：

一、结合产品生产周期、产销规模匹配性、备货政策、生产流程及产品构成等说明收入下滑但库存商品期末余额增加的原因及合理性，说明库存商品规模与产销规模是否匹配，存货规模与同行业可比公司是否存在显著差异，是否存在存货滞销的情况；

(一) 收入下滑但库存商品增加的原因及合理性

1. 产品生产周期及产销规模匹配性

生产周期：公司数控机床产品生产周期一般为 15 天-1 个月左右，新产品生产周期 2-3 个月。

产销规模匹配性：2024 年公司数控机床产量同比下降 37.96%，销量同比下降 57.01%，产量降幅小于销量降幅，导致库存商品增加。

2. 备货政策及生产流程

备货政策：结合实际已接客户订单信息，并参考生产实际/最大产能信息等进行合理的安全库存评估，同时结合对客户远期订单进行合理的预测评估，为应对 2025 年可能出现的市场复苏，公司在 2024 年底适当增加了常规型号产品的备货量。

生产流程：公司采用"订单生产+合理备货"的生产模式，制定生产计划—领用原材料—单个零件生产或加工—部件组装—整机装配，上一道工序加工完成经检验合格后立即进入下一道工序，滚动式生产。

3. 产品构成及库存商品增加原因

公司库存商品产品构成比例如下：

产品构成	2024 年	2023 年
机床设备	88.43%	69.34%
受托加工	2.64%	2.40%
合金辊环	1.13%	14.27%
外购设备及其他	7.80%	13.99%
合计	100.00%	100.00%

公司库存商品中主要为数控机床，主要型号数量、金额及占期末库存商品总额的比重如下：

库存商品类别	2024 年			2023 年		
	数量	金额（万元）	占比	数量	金额（万元）	占比
8463 系列	*	562.46	45.85%	*	123.85	26.11%
8450 系列	*	45.73	3.73%	*	21.60	4.55%
40/60 系列	*	39.30	3.20%	*	18.43	3.88%
84100 系列	*	296.42	24.16%	*	58.68	12.37%
其他机床	*	282.97	23.06%	*	251.87	53.09%
合计	*	1,226.88	100.00%	*	474.43	100.00%

由上表可知，库存商品增加主要系 8463、84100 系列产品增加，主要原因：销售订单、销售预测及常规型号备货导致库存商品增加。

4. 库存商品规模与产销规模匹配性分析

公司 2023 年、2024 年产量、销量、库存量及产销率情况如下：

项目	2024 年	2023 年
产量	167	142
销量（其中:23 年自用 67 台，24 年自用 15 台）	132	151
库存量	61	26

产销率	79.04%	106.34%
期后销量	20	-

由上表可知，2024 年公司销量有所下降，主要系客户延期提货及经济下行销量下降所致，但公司产量有所增加，主要系考虑生产周期及备货需求增加所致，同时使产销率有所下降，截止回复日，期后已实现销售 24 台，自用 5 台，销售比率为 96.41%%，库存商品规模与产销规模具有匹配性。

5. 与同行业可比公司的比较及存货滞销情况

公司名称	存货周转率	库存商品占总资产比例	存货跌价准备计提比例
睿恒数控	0.8	5.81%	0%
海天精工	1.61	8.97%	5.42%
国盛智科	1.63	5.41%	3.81%
安阳机床	0.78	15.53%	3.67%

通过与同行业可比公司对比，公司存货周转率处于行业中下水平。库存商品占总资产比例也相对合理。在存货跌价准备计提比例上，公司计提比例为 0%。公司存货库存结构良好，主要为订单备货、常规型号产品备货，期后库存商品销量 31 台，占 2024 年期末库存商品台数百分之五十以上，且库存商品可变现净值高于成本，未计提存货跌价准备具有合理性，非因存货滞销而忽略计提。整体来看，公司存货情况与同行业可比公司相比，不存在明显的存货滞销迹象，各项指标均处于行业合理区间。

二、结合存货的内容、库龄、跌价准备计提的过程及相关政策、市场需求、客户拓展、期末在手订单等说明公司业绩下滑的情况下，未计提存货跌价准备的原因及合理性。

1. 存货内容及库龄分析

2024 年末存货具体构成及库龄情况如下：

存货类别	账面余额（万元）	占比	库龄 1 年以内 占比	库龄 1-2 年占 比	库龄 2 年以上 占比
原材料	2,561.76	46.92%	51.78%	41.72%	6.50%
在产品	815.38	14.93%	100.00%	0	0
发出商品	695.55	12.74%	100.00%	0	0
库存商品	1,387.49	25.41%	81.34%	14.02%	4.63%
合 计	5,460.19	100.00%			

从库龄结构看，公司存货以短期为主，库龄 1 年以内的存货占比最高，长库龄存货占比

相对较低，存货周转状况总体良好。

2. 跌价准备计提政策及过程

公司存货跌价准备计提政策为：资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量。

可变现净值的确定方法为：

产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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。

需要经过加工的材料存货，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。

2024 年末，公司对存货进行了全面减值测试，具体过程如下：

1) 库存商品减值测试过程

单位：万元

产品型号	2024 年成本价	预计不含税售价	估计销售费用	估计相关运费	预计单位可变现净值	可变现净值与成本价差	备注
RH40	*	51.08	13.02	2.78	35.28	*	无需计提
RH60	*	53.09	8.73	2.78	41.58	*	无需计提
RHCK84100/3000	*	109.73	11.19	1.12	97.42	*	无需计提
RHCK84125/5000	*	128.32	12.98	1.12	114.22	*	无需计提
RHCK84125/40/6000	*	182.3	20.02	1.29	160.99	*	无需计提
RHCK8450/1500	*	35.73	3.74	-	31.99	*	自用无需计提
RHCK8450/2500	*	44.24	5.00	0.56	38.68	*	无需计提
RHCK8463/3000	*	59.35	-	0.64	58.71	*	无需计提
RHCK8480/3000	*	75.38	10.04	0.64	64.7	*	无需计提
RHCK9580/6000	*	128.32	29.08	1.53	97.71	*	无需计提
RHJR500*1700	*	14.57	1.18	-	13.39	*	自用无需计提
RHJR850	*	39.82	-	0.27	39.55	*	无需计提
RHNKHR-630	*	20.35	2.83	-	17.52	*	无需计提

由上表可知，库存商品预计不含税售价减去销售费用、运费后，可变现净值大于成本价，不存在跌价风险，无需计提跌价准备。

2) 原材料减值测试过程:

原材料库龄及期后 6 个月内消耗量:

存货类别	账面余额 (万元)	库龄 1 年以内 占比	库龄 1-2 年占 比	期后 6 个月内消耗量
原材料	2,561.76	51.78%	41.72%	2,801.45

公司原材料主要用于生产公司产品, 根据企业会计准则相关规定: 原材料可变现净值为在日常活动中, 存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额, 而公司库存商品可变现净值高于成本, 同时期后原材料消耗量已高于 2024 年末存货余额, 因此公司原材料不存在跌价。

3. 市场需求及客户拓展情况

尽管 2024 年行业整体需求放缓, 但公司产品仍具有一定的市场竞争力; 专用数控机床在煤炭、钢铁行业专用设备领域具有技术优势, 市场份额保持稳定; 同时已开发铝制品行业客户 4 家。

4. 未计提存货跌价准备的合理性分析

公司未计提存货跌价准备主要基于以下原因:

(1) 公司存货不存在市场价格持续下跌、产品过时或陈旧等情况, 不存在跌价迹象;

(2) 库存商品可变现净值高于成本: 通过测算, 2024 年末库存商品估计售价减去销售费用和相关税费后的金额高于成本;

原材料通用性较强: 主要原材料为钢材、铸件等, 市场流通性好, 公司原材料主要用于进一步生产库存商品, 且库存商品经测算不存在减值;

(3) 长库龄存货主要为: 需要提高时效性的铸件、采购周期长外购件和部分专用定制部件, 具有合理性。

综上, 根据《企业会计准则第 1 号——存货》规定, 公司对存货未计提跌价准备具有合理性。

4、关于应收账款

你公司应收账款期末余额 73,903,887.11 元, 计提坏账准备 9,460,982.77 元, 期末账面价值 64,442,904.34 元; 期初余额 86,039,457.11 元, 计提坏账准备 10,333,764.41 元, 期初账面价值 75,705,692.70 元。期末一年以上的应收账款余额为 37,685,779.37 元, 占应收账款总额的 50.99%。你公司期末应收账款和

合同资产前五名中，中煤北京煤矿机械有限责任公司的应收账款期末余额 11,130,151.86 元，本期销售金额 4,871,442.47 元；山东光速机械科技有限公司应收账款期末余额 8,635,057.05 元，本期销售金额 4,121,367.31 元；中冶南方工程技术有限公司应收账款期末余额 5,339,000.00 元，本期前五大客户未见该公司。你公司信用减值损失本期发生额 1,020,385.54 元，上期发生额-2,562,418.74 元，你公司解释主要系报告期内加大回款力度，收回前期已计提减值准备的应收款项所致。你公司合同资产期末余额 2,511,850.50 元，期初余额 6,561,753.26 元，同比下降 61.72%。

请你公司：

（1）说明一年以上应收账款的具体情况，包括但不限于客户名称、交易金额、信用政策、逾期金额、期后回款情况；结合对应的客户资质及经营情况，说明一年以上应收账款是否存在无法收回风险，坏账准备计提是否充分合理；

（2）说明与中煤北京煤矿机械有限责任公司公司、山东光速机械科技有限公司、中冶南方工程技术有限公司等的合作历史、订单获取方式、主销产品、定价情况、信用政策、应收账款账龄等，说明在上述客户大额应收账款未收回的情况下，继续与其合作的原因及合理性；

（3）分别列示公司期末主要项目的合同资产余额、合同履行情况、确认时间、预计结算时间等，说明合同余额大幅下降的原因及合理性；说明合同资产与业务规模是否匹配。

回复：

一、说明一年以上应收账款的具体情况，包括但不限于客户名称、交易金额、信用政策、逾期金额、期后回款情况；结合对应的客户资质及经营情况，说明一年以上应收账款是否存在无法收回风险，坏账准备计提是否充分合理；

1. 一年以上应收账款明细

2024 年末一年以上应收账款余额为 3,768.58 万元，其中前十大一年以上应收账款合计 2,962.31 万元，占总金额的 81.05%，具体情况如下：

客户名称	交易总金额(万元)	应收账款余额(万元)	信用政策	逾期金额(万元)	期后回款(万元)
中煤北京煤矿机械有限责任公司	2,628.78	562.54	货到验收合格后，开具增值税发票挂账后结算。	562.54	810.79
中冶南方工程技	1,508.28	533.90	预付 10%，提交生产计划付	533.90	128.20

术有限公司			10%，产品完工付 20%，产品验收合格后 20%，项目工程竣工验收收付 30%，质保金 10%。		
广西翅冀钢铁有限公司	2309.71	429.21	货物全部到达甲方现场，验收办理入库手续，乙方开具全额增值税发票后，付合同总额的 60%，安装调试合格后，一个月内付 30%，正常使用一年无问题后，甲方按照付款计划支付合同总额的 10%。	429.21	291.34
山东光速机械科技有限公司	966.49	368.40	款到发货。	368.40	590.87
西山煤电（集团）有限责任公司	2061.38	350.52	修理修缮项目经甲方检验合格认定实际工作量后，由甲乙双方共同确认结算价款。乙方开具发票给甲方，甲方收到发票挂账后根据资金计划情况付款，但留 10%质保金。	350.52	75.00
张家口第一煤矿机械有限公司	253.41	224.00	经甲方验收合格后，由乙方向甲方开具增值税专用发票，甲方收到发票后 30 日内支付该批次费用。	224.00	16.32
赤峰中唐特钢有限公司	414.00	207.00	预付合同总额的 30%，发货前供方开具 50%增值税发票后付合同总额 20%，安装完毕一周内供方开具剩余增值税发票，余款 50%验收合格投产后正常使用两年内付清。	207.00	0.00
朔州市天元智能机械制造有限责	173.19	153.15	货到付款。	153.15	0.00

任公司					
湖南力方轧辊有限公司	615.00	74.00	预付 30%，发货前 30%，安装调试后付 30%，剩余 10%质保金一年后十日内付清。	74.00	74.00
北京首钢国际工程技术有限公司	199.00	59.60	预付 20%，到货款 40%，工程通过交工验收付 30%，质保期满，经双方确认未发生任何质量问题，买方将给予付清。	59.60	59.60
合 计	11,129.24	2,962.31		2,962.31	2,046.12

2. 客户资质及经营情况分析

公司应收账款的主要客户如下：

客户名称	注册资本	成立时间	股权结构（大股东）	公司性质
中煤北京煤矿机械有限责任公司	261,915.87 万人民币	1981 年	中国中煤能源集团有限公司	央企子公司
中冶南方工程技术有限公司	335,000 万人民币	2004-03-12	中国冶金科工股份有限公司	国有控股
广西翅冀钢铁有限公司	3,000,000 万人民币	2019-07-11	迁安市九江线材有限责任公司	私企
山东光速机械科技有限公司	1,000 万人民币	2019-04-30	田生芹 100%	私企
西山煤电（集团）有限责任公司	925,032.72 万人民币	1998-01-13	山西焦煤集团有限责任公司	国有控股
张家口第一煤矿机械有限公司	2,182.86 万人民币	2002-12-24	冀中能源张家口矿业集团有限公司	国有独资
赤峰中唐特钢有限公司	150,000 万人民币	2019-07-03	唐山金马钢铁集团有限公司	私企、被执行人
朔州市天元智能机械制造有限责	300 万人民币	2016-08-30	贾亮 55%	私企、被执行人

任公司				
湖南力方轧辊有限公司	8,000 万人民币	2011-04-28	彭龙生 100%	私企
北京首钢国际工程技术有限公司	15,000 万人民币	1996-01-03	首钢集团有限公司 49%	市管国企

公司应收账款的主要客户：中煤北京煤矿机械有限责任公司、中冶南方工程技术有限公司、西山煤电（集团）有限责任公司等均为国有企业、大型央企下属企业、行业龙头企业，资金实力雄厚，经营状况稳定，付款能力强，逾期款项主要因结算流程延迟；

部分民营企业如：山东光速机械科技有限公司、湖南力方轧辊有限公司等受行业影响经营承压，但仍在正常运营，具有付款能力。

3. 坏账准备计提充分性说明

账龄	睿恒数控计提比例	海天精工计提比例	国盛智科计提比例	科德数控计提比例
1 年以内	5%	5%	5%	5%
1-2 年	10%	10%	10%	10%
2-3 年	30%	30%	30%	30%
3-4 年	50%	50%	50%	50%
4-5 年	80%	80%	80%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%

公司应收账款坏账准备计提政策如下：

2024 年末应收账款坏账准备计提情况：计提坏账准备：9,460,982.77 元，计提比例 12.80%。

总体来看，公司坏账准备计提政策与同行业公司基本一致，计提金额充分合理，能够覆盖潜在的坏账风险。

二、说明与中煤北京煤矿机械有限责任公司、山东光速机械科技有限公司、中冶南方工程技术有限公司等的合作历史、订单获取方式、主销产品、定价情况、信用政策、应收账款账龄等，说明在上述客户大额应收账款未收回的情况下，继续与其合作的原因及合理性；

与以下客户合作的情况如下：

公司名称	合作历史	订单获取方式	主销产品	定价情况	信用政策	应收账款账龄	持续合作原因
------	------	--------	------	------	------	--------	--------

中煤北京煤矿机械有限责任公司	自 2017 年开始合作，合作年限 8 年	公开招标	受托加工业务、数控机床	按项目招 标价	见“一年以上应收账款明细表”	1 年以内占 48.5%，1-2 年占 51.5%	该客户是国内煤矿机械龙头企业，市场份额领先，尽管存在应收账款逾期，但合作稳定，且期后已有回款，继续合作有利于维护行业客户资源。
山东光速机械科技有限公司	自 2023 年开始合作，合作年限 2 年	商务谈判	受托加工业务	随行就市	款到发货	1 年以内占 57.34%，1-2 年占 42.66%	该客户是公司在山东地区的重要客户，2024 年仍有订单，期后已有部分回款，客户表示将逐步偿还逾期款项，继续合作有助于维持公司在山东市场的份额
中冶南方工程技术有限公司	自 2019 年开始合作，合作年限 6 年	公开招标	数控机床	按项目招 标价	见“一年以上应收账款明细表”	1-2 年	该客户为大型央企下属企业，信用状况良好，逾期款项主要因项目整体结算延迟，非客户自身支付能力问题，目前仍有合作意向，继续合作有利于拓展高端客户资源

三、分别列示公司期末主要项目的合同资产余额、合同履行情况、确认时间、预计结算时间等，说明合同余额大幅下降的原因及合理性；说明合同资产与业务规模是否匹配。

1. 期末主要合同资产余额及履约情况

2024 年末合同资产余额 2,646,949.50 元，主要构成如下：

单位：元

合同项目	合同资产余额	合同履行情况	确认时间	预计结算时间
中冶京诚工程技术有限公司	577,000.00	产品交付完毕。	2024 年 2 月 2024 年 10 月	2025 年 12 月 2025 年 10 月
中煤北京煤矿机械有限责任公司	207,600.00	产品交付完毕。	2024 年 9 月	2026 年 4 月
天津市新天钢联合特钢有限公司	168,000.00	产品交付完毕。	2024 年 9 月	2025 年 11 月
攀钢集团江油长城特殊钢有限公司	146,969.00	产品交付完毕。	2024 年 4 月	2025 年 9 月

			2024 年 12 月	2025 年 12 月
云南玉溪玉昆钢铁集团有限公司	145,000.00	产品交付完毕。	2024 年 1 月	2026 年 7 月
中钨合金科技（莆田）有限公司	125,952.12	产品交付完毕,已收回质保金 112,366.40 元。	2024 年 7 月	2025 年 10 月
抚顺特殊钢股份有限公司	113,000.00	产品交付完毕。	2024 年 11 月	2025 年 12 月
合 计	1,483,521.12			

2. 合同资产余额大幅下降的原因及合理性

2024 年末合同资产余额较期初下降 61.72%，主要原因如下：

期初合同资产主要对应的中冶京诚、中冶南方、广西翔翼等大型项目 2024 年已完成；2024 年新签订的大型项目较少，多为中小型项目，按进度确认的合同资产金额较小；公司加强了合同管理，加快了项目结算进度，缩短了合同资产周转时间，同时 2024 年收入减少对应质保金减少，也使期末合同资产余额减少。

合同资产余额下降与公司 2024 年营业收入下降趋势一致，具有合理性，反映了公司项目结算效率的提升。

3. 合同资产与业务规模匹配性分析

2023 年末、2024 年末合同资产余额、营业收入及占比情况如下：

单位：万元

客户名称	2024 年	2023 年
合同资产余额	264.69	695.65
营业收入	6,429.93	9,159.44
合同资产余额占营业收入比例	4.12%	7.59%

由上表可知，公司 2024 年末合同资产余额占营业收入比重由 7.59%下降为 4.12%，主要系大额合同质保期在 2024 年到期及公司管理优化加强项目结算进度及款项催收所致，与公司业务规模具有匹配性，具有合理性。随着 2025 年在手订单逐步执行，预计合同资产余额将有所回升。

安阳睿恒数控机床股份有限公司

2025 年 9 月 3 日