



关于广东豪德数控装备股份有限公司
向不特定合格投资者公开发行股票
并在北京证券交易所上市申请文件
审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）

平安证券
PING AN SECURITIES

深圳市福田区福田街道益田路5023号平安金融中心B座第22-25层

二〇二五年九月

北京证券交易所：

贵所于 2025 年 6 月 24 日出具的《关于广东豪德数控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审核问询函》（以下简称“《问询函》”）已收悉，广东豪德数控装备股份有限公司（以下简称“发行人”、“豪德数控”、“公司”、“本公司”）、平安证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“平安证券”）、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）等相关方对《问询函》所列问题逐项进行了落实，现对《问询函》回复如下，请审核。

除另有说明外，本问询函回复所用简称或名词的释义与《广东豪德数控装备股份有限公司招股说明书（申报稿）》中的含义相同。

本问询函回复中的字体代表以下含义：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体
对招股说明书的修改或补充披露	楷体（加粗）
对招股说明书的引用	宋体（不加粗）

特别说明：本问询函回复中若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

目录.....	2
一、基本情况	3
问题 1.实际控制人认定与对赌协议.....	3
二、业务与技术	16
问题 2.关于创新性特征.....	16
问题 3.期后业绩下滑风险.....	32
三、财务会计信息与管理层分析	52
问题 4.境外收入大幅增长的真实合理性.....	52
问题 5.经销商终端销售实现情况及真实性.....	86
问题 6.采购结算模式变更的原因及交易价格公允性.....	128
问题 7.收入确认依据充足有效性.....	183
问题 8.其他财务问题.....	202
四、募集资金运用及其他事项	237
问题 9.募投项目必要性与合理性.....	237
问题 10.其他问题.....	254

一、基本情况

问题 1.实际控制人认定与对赌协议

(1) 实际控制人认定。根据申请文件，公司实际控制人为刘敬盛、万艳夫妇，两人直接或间接合计持股比例为 77.26%。刘敬盛之弟刘敬溪持有公司股份 200 万股，持股比例为 3.92%。请发行人：①结合刘敬溪与刘敬盛的亲属关系，以及刘敬溪的持股比例、公司任职、参与日常经营等情况，说明未将刘敬溪认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易等监管要求的情况。②说明刘敬溪是否为实际控制人的一致行动人，并视情况完善招股说明书中实际控制人控制公司股份数量等相关信息。

(2) 对赌协议。根据申请文件及公开信息，申报前，公司及实际控制人清理了与多名外部股东的对赌协议，但实际控制人与外部股东之间的相关回购权、反稀释权、共同出售权等特殊权利安排，附有上市失败权利恢复之约定。请发行人：说明前述特殊投资条款是否真实解除，是否存在纠纷或潜在纠纷，相关特殊权利安排附有上市失败权利恢复之约定是否符合《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 1 号》（以下简称《业务规则适用指引 1 号》）1-3 估值调整协议的相关规定。

请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《业务规则适用指引 1 号》1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性的内容进行逐项核查，并发表明确意见。

【回复】

一、实际控制人认定

(一) 结合刘敬溪与刘敬盛的亲属关系，以及刘敬溪的持股比例、公司任职、参与日常经营等情况，说明未将刘敬溪认定为共同实际控制人的原因及合理性，是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易等监管要求的情况

1、刘敬溪与刘敬盛的亲属关系，以及刘敬溪的持股比例、公司任职、参与日常经营等情况

刘敬溪系刘敬盛胞弟，刘敬溪于 2018 年 7 月开始持有公司股份，报告期初

至本问询回复出具之日，刘敬溪持有公司股份比例从未超过 5%，截至本问询回复出具之日，刘敬溪持有公司 200 万股股份，持股比例为 3.92%；报告期内，刘敬溪担任公司技术部新材料工艺开发经理，负责新材料工艺开发、外协材料工艺及价格审核，为公司中层管理人员。

2、说明未将刘敬溪认定为共同实际控制人的原因及合理性

(1) 从发行人的经营管理看，刘敬溪仅为公司中层管理人员，而刘敬盛、万艳为公司董事，且分别担任公司的总经理及副总经理，在发行人经营管理、重大事项决策等方面发挥主要作用

报告期初至本问询回复出具之日，刘敬溪持有公司股份比例从未超过 5%，无法单独对公司股东会及董事会形成控制或施加重大影响，其在公司仅任职中层管理人员，未担任董事或高级管理人员，也不参与公司战略的制定、业务开拓及人事管理等运营管理工作，对公司的经营决策无法产生重大影响。

而刘敬盛担任公司董事长兼总经理，万艳担任公司董事兼副总经理，二人能够控制公司股东会的决策，能够实际控制公司董事会、高级管理人员的任免，能够对公司的发展战略、业务规划及日常经营管理施加重大影响。

(2) 从持股比例看，刘敬盛、万艳夫妇持股比例已能控制发行人，无需通过认定刘敬溪为实际控制人维持其控制地位的稳定

截至本问询回复出具之日，刘敬盛直接持有公司 2,200 万股股份，通过豪顺意间接持有公司 140.50 万股，合计占公司股份总数 45.89%；万艳直接持有公司 1,600 万股股份，占公司股份总数的 31.37%。刘敬盛与万艳为夫妻关系，合计持有公司股份总数的比例为 77.26%。

刘敬盛、万艳夫妇合计能控制的发行人有表决权股份远高于其他股东，已足以对股东会决议产生重大影响，能够对公司董事会成员的任免产生重大影响，具备实际支配发行人经营和重大决策的权利，无需通过与刘敬溪共同取得对公司的控制权、决策权，亦无需通过认定刘敬溪为实际控制人维持其控制地位的稳定。

(3) 刘敬溪与刘敬盛系天然一致行动人，二人不存在共同控制公司的意思表示

刘敬溪系刘敬盛胞弟，刘敬溪在公司股东会表决过程中，均会提前与公司控

股股东、实际控制人刘敬盛、万艳进行充分交流，各方提出意见或解决方案，征求其他方同意或达成一致后提交，若各方无法达成一致的，最终决策意见以刘敬盛提出的意见或方案为准。因此，刘敬溪是刘敬盛的一致行动人，但不是共同实际控制人。

综上，刘敬盛、万艳夫妇持股比例已能控制发行人，无需通过认定刘敬溪为共同实际控制人维持其控制地位的稳定性；刘敬溪仅为公司中层管理人员，对公司的经营决策无法产生重大影响，也无法单独对公司股东会及董事会形成控制或施加重大影响，虽与刘敬盛系天然一致行动人，但二人不存在共同控制公司的意思表示，因此未将刘敬溪认定为共同实际控制人具有合理性。

3、是否存在通过实际控制人认定规避同业竞争、关联交易等监管要求的情况

报告期内，刘敬溪没有直接或间接控制的企业，除发行人外，刘敬溪直接或间接投资的、或者担任董事、高级管理人员的企业具体如下：

序号	名称	关联关系	经营范围	主营业务
1	深圳市鹏创智能家居股份有限公司（以下简称“鹏创家居”）	刘敬溪曾持股12.04%并担任董事，已于2024年12月退股并辞任	智能家居用品、橱柜、衣柜、浴室柜、智能门锁、厨卫电器、燃气具、灯具的研发、安装及销售；计算机软硬件、日用百货、安防产品、五金建材、电子产品的技术开发与销售；商务信息咨询、企业管理咨询、信息咨询（不含限制项目）；国内贸易（不含专营、专卖、专控商品）；经营进出口业务（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）；经营电子商务（不含限制项目）；建筑工程、机电安装工程、市政工程、装饰装修工程、园林绿化工程、建筑智能化工程、制冷工程、制暖工程的设计及施工（涉及许可证的凭许可证经营）	智能家居的研发、安装及销售
2	长沙市鹏创智能家居有限公司	鹏创家居的全资子公司，已于2025年5月20日注销	一般项目：家居用品销售；家具销售；家具安装和维修服务；五金产品零售；五金产品批发；厨具卫具及日用杂品批发；厨具卫具及日用杂品研发；家用电器销售；灯具销售；计算机软硬件及辅助设备零售；计算机软硬件及辅助设备批发；日用百货销售；日用品销售；安防设备销售；建筑材料销售；建筑装饰材料销售；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；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）	智能家居的研发、安装及销售

序号	名称	关联关系	经营范围	主营业务
			务)；企业管理咨询；国内贸易代理；货物进出口；工程管理服务；普通机械设备安装服务；市政设施管理；园林绿化工程施工；制冷、空调设备制造；制冷、空调设备销售（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：建筑劳务分包；建设工程施工；建筑智能化系统设计（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）。	
3	鹿鸣智居制造（广东）有限公司（以下简称“鹿鸣智居”）	鹏创家居曾持股 100% 的公司，已于 2023 年 8 月 23 日退出投资，报告期内曾与发行人发生过交易	一般项目：家具制造；家具销售；竹制品制造；竹制品销售；建筑用金属配件制造；金属结构制造；有色金属压延加工；金属结构销售；木材加工；门窗制造加工；门窗销售；日用玻璃制品制造；日用玻璃制品销售；卫生陶瓷制品制造；卫生陶瓷制品销售；厨具卫具及日用杂品批发；日用百货销售；家用电器销售；家具安装和维修服务；工程和技术研究和试验发展；软件开发；园林绿化工程施工。（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：建设工程设计；货物进出口。（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	家具制造与销售

报告期内，鹏创家居、长沙市鹏创智能家居有限公司与发行人未发生交易，鹿鸣智居与发行人的交易情况如下：

单位：万元

关联方名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占同类交易金额比例	金额	占同类交易金额比例	金额	占同类交易金额比例	金额	占同类交易金额比例
鹿鸣智居	-	-	-	-	0.84	0.0017%	16.94	0.05%
交易内容、关联交易合理性、必要性及定价公允性分析	鹿鸣智居从事家具制造与销售，系豪德数控下游企业，豪德数控向其销售产品具有合理性。2022 年、2023 年，豪德数控向鹿鸣智居销售一台封边机及相关配件，销售金额较小。销售价格根据市场价格确定，价格公允，对公司经营无重大不利影响。							

刘敬溪已比照实际控制人刘敬盛、万艳就股份锁定、避免同业竞争、减少关联交易事项分别出具了专项承诺，具体如下：

序号	承诺名称	承诺具体内容
1	《关于股份锁	1、自本次发行上市之日起 12 个月内，本人不转让或委托他人管理本

序号	承诺名称	承诺具体内容
	定及减持意向的承诺函》	人在本次发行上市前直接或间接持有的股份，也不由公司回购该等股份； 2、公司股票在北京证券交易所上市后6个月内如公司股票连续20个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后6个月期末（如该日非交易日，则为该日后的第一个交易日）收盘价低于发行价，本人直接或间接持有公司股票的锁定期限将自动延长6个月。若公司进入北京证券交易所后因派发红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，上述发行价为除权除息后的价格。 3、本人在锁定期届满后减持公司股票的，将严格遵守相关法律法规、规范性文件关于股东减持的规定，审慎制定股票减持计划，择机逐步减持，并将按照中国证监会、北京证券交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务。自锁定期届满之日起24个月内，在遵守本次发行其他各项承诺的前提下，若本人拟减持本人在本次发行前已持有的公司股份，则减持价格不得低于发行价（如果公司进入北京证券交易所后，发生派息、送股、资本公积转增股本等除权除息事项的，则减持价格应不低于公司股票发行价格经相应调整后的价格），减持方式需符合中国证监会及北京证券交易所相关规定的方式。 4、若因公司进行权益分派等导致本人持有的公司股份发生变化的，本人仍将遵守上述承诺。 5、本人在上述限售期届满后减持公司本次发行上市前股份的，减持程序将严格遵守《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《北京证券交易所上市公司持续监管办法（试行）》《上市公司股东减持股份管理暂行办法》《北京证券交易所股票上市规则》等法律、法规、规范性文件的相关规定。如因本人未履行上述承诺导致公司或其投资者遭受经济损失的，本人将依法予以赔偿；如因本人未履行上述承诺而取得不当收益的，该等收益全部归公司所有。 6、如监管机构对于上述锁定期安排另有特别规定或有更高要求的，本人将按照监管机构的相关规定或要求执行。
2	《关于避免同业竞争的承诺函》	1、截至本承诺函签署之日，本人及本人控制的其他企业不存以任何形式从事与公司及其子公司从事的主营业务相同、类似或在任何方面构成竞争的业务。 2、自本承诺函签署之日起，本人及本人控制的其他企业均不会以任何形式从事与公司及其子公司相同、类似或在任何方面构成竞争的业务或活动。 3、凡本人及本人控制的其他企业拟从事的业务或活动可能与公司及其子公司存在同业竞争，本人将促使该业务或业务机会按公平合理的条件优先提供给公司及其子公司或采用任何其他可以被监管部门所认可的方案，避免与公司及其子公司形成同业竞争。 4、除公司外，本人及本人控制的企业获得以任何方式拥有与公司及其子公司主营业务竞争的企业的控制性股份、股权或权益的新投资机会、或拟出售与公司生产、经营相关的任何其他资产、业务或权益，本人将书面通知公司，若在通知中所指定的合理期间内，公司做出愿意接受该新投资机会的书面答复，本人或本人直接或间接控制的企业在合法框架下尽力促使该等新投资机会按合理和公平的条款和条件优先提供给公司或其子公司。 5、自本承诺函签署之日起，如公司进一步拓展其产品和业务范围，本人及本人关系密切的家庭成员将不与公司拓展后的产品或业务相竞争；可能与公司拓展后的产品或业务发生竞争的，本人及本人关系密切的家庭成员按照如下方式退出竞争：（1）停止生产构成竞争或可能

序号	承诺名称	承诺具体内容
		构成竞争的产品；（2）停止经营构成竞争或可能构成竞争的业务；（3）将相竞争的业务纳入到公司来经营；（4）将相竞争的业务转让给无关联的第三方。 6、若本人违反本承诺而导致公司或其他投资者的权益受到损害的，本人将承担相关全部直接或间接经济损失、索赔责任及与此相关的费用支出。若本人因违反本承诺所取得的全部收益均归公司所有。 7、本承诺为不可撤销的承诺，自本承诺签署之日起至本人不再作为公司实际控制人的一致行动人期间，本承诺持续有效。
3	《关于减少并规范关联交易的承诺函》	1、除公司本次发行上市申报的经审计财务报告披露的关联交易以外，本人以及本人所控制的其他企业与公司之间现时不存在其他任何依照法律法规和中国证监会、北京证券交易所有关规定应披露而未披露的关联交易。 2、本人及本人所控制的其他任何企业与公司发生的关联交易均按照正常商业行为准则进行，交易价格公允，不存在损害公司及其子公司权益的情形。 3、本人将尽量避免本人所控制的其他任何企业与公司之间产生关联交易事项，对于不可避免发生的关联业务往来或交易，将在平等、自愿的基础上，按照公平、公允和等价有偿的原则进行，交易价格将按照市场合理价格确定。 4、本人及本人控制的其他企业将严格按照《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《广东豪德数控装备股份有限公司章程》《广东豪德数控装备股份有限公司关联交易管理办法》等相关规定规范关联交易行为，并将履行合法程序，及时对关联交易事项进行信息披露；本人承诺不会利用关联交易转移、输送利润，不会通过公司的经营决策权损害公司及其他股东的合法权益。 5、本人将督促本人的配偶、成年子女及其配偶，子女配偶的父母，本人的兄弟姐妹及其配偶、本人配偶的兄弟姐妹及其配偶，以及本人投资的企业等关联方，同受本承诺函的约束。 6、本人承诺以上承诺真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述和重大遗漏；如若违反本承诺，本人将承担一切法律责任。在本人作为公司实际控制人一致行动人期间，上述承诺持续有效。 7、本人承诺，自本说明出具日起至公司完成北京证券交易所上市前，若前述说明情况发生任何变化或发现相关信息存在错误、遗漏等，则本人将在相关事实或情况发生后及时告知公司及相关中介机构。 8、若本人未履行减少和规范关联交易承诺而给公司或其他投资者造成损失的，本人将向公司或其他投资者依法承担赔偿责任。

综上所述，刘敬溪已比照实际控制人刘敬盛、万艳就股份锁定、避免同业竞争、减少关联交易事项分别出具了专项承诺，不存在通过实际控制人认定规避股份锁定、同业竞争、关联交易等监管要求的情形。

（二）说明刘敬溪是否为实际控制人的一致行动人，并视情况完善招股说明书中实际控制人控制公司股份数量等相关信息

刘敬溪系刘敬盛胞弟，刘敬溪与发行人实际控制人系一致行动人。发行人已于招股说明书“第二节 概览”之“二、发行人及其控股股东、实际控制人的情

况”之“（三）实际控制人情况”“第三节 风险因素”之“四、内部控制风险”之“（一）实际控制人不当控制风险”和“第四节 发行人基本情况”之“四、发行人股东及实际控制人情况”之“（一）控股股东、实际控制人情况”处补充披露如下：

“刘敬溪系刘敬盛胞弟，刘敬溪持有公司 200 万股股份，持股比例为 3.92%。刘敬盛担任豪顺意的执行事务合伙人，豪顺意持有公司 226 万股股份，持股比例为 4.43%。刘敬溪、豪顺意为公司实际控制人的一致行动人。截至本招股说明书签署日，公司实际控制人及其一致行动人合计持有并能控制的公司有表决权股份总数的比例为 82.86%。”

二、对赌协议

（一）说明前述特殊投资条款是否真实解除，是否存在纠纷或潜在纠纷，相关特殊权利安排附有上市失败权利恢复之约定是否符合《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 1 号》（以下简称《业务规则适用指引 1 号》）1-3 估值调整协议的相关规定

1、说明前述特殊投资条款是否真实解除，是否存在纠纷或潜在纠纷

（1）德华兔宝宝、科创璞实和德驰跟投与刘敬盛、万艳等相关主体就特殊投资条款清理签署了《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议四》《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议五》《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议六》和《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议七》，具体情况如下：

投资人	公司签署方	协议名称	签署时间	特殊权利清理及恢复情况
德华兔宝宝	刘敬盛、万艳	《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议四》	2024.03.02	清理反稀释权、最惠待遇、共同出售权、股份回购，并附条件恢复上述特殊权利
科创璞实、德驰跟投			2024.01.26	
德华兔宝宝、科创璞实、德驰跟投	刘敬盛、万艳、刘敬溪、王德发、豪顺意、公司	《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议五》	2024.05.13	无条件变更知情权及监督权
德华兔宝宝	刘敬盛、万艳	《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议六》	2024.06.30	变更反稀释权，无条件清理最惠待遇
科创璞实、德驰跟投			2024.07.12	
德华兔宝宝	刘敬盛、万艳	《关于广东豪德数控	2025.07.10	无条件清理反稀释权、共同

投资人	公司签署方	协议名称	签署时间	特殊权利清理及恢复情况
科创璞实、德驰跟投		装备股份有限公司增资补充协议七》	2025.07.23	出售权

(2) 厦门德韬、盛世云帆与刘敬盛、万艳等相关主体就特殊投资条款清理签署了《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议四》和《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议五》，具体如下：

投资人	公司签署方	协议名称	签署时间	特殊权利清理及恢复情况
厦门德韬	刘敬盛、万艳	《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议四》	2024.01.17	清理反稀释权、最惠待遇、共同出售权、股份回购，并附条件恢复股份回购
盛世云帆			2024.01.26	
盛世云帆、厦门德韬	刘敬盛、万艳、刘敬溪、王德发、豪顺意、公司	《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议五》	2024.05.13	无条件变更知情权及监督权

(3) 科创顺星与刘敬盛、万艳等相关主体就特殊投资条款清理签署《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议一》《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议二》《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议三》和《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议四》，具体如下：

投资人	公司签署方	协议名称	签署时间	特殊权利清理及恢复情况
科创顺星	刘敬盛、万艳、刘敬溪、王德发、豪顺意、公司	《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议一》	2024.05.08	清理反稀释权、最惠待遇、共同出售权，并附条件恢复上述特殊权利
		《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议二》	2024.05.13	无条件变更知情权及监督权
		《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议三》	2024.07.12	变更反稀释权
		《关于广东豪德数控装备股份有限公司增资补充协议四》	2025.7.23	无条件清理反稀释权、最惠待遇、共同出售权

截至本问询回复出具之日，发行人与股东之间不存在特殊权利条款，发行人实际控制人与投资人（盛世云帆、厦门德韬、科创璞实、德驰跟投、德华兔宝宝）之间存在股份回购附条件恢复的特殊权利条款。

根据发行人及其实际控制人刘敬盛、万艳出具的确认函并经保荐机构登录信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等公开渠道进行查询，截至本问询回复出具之日，特殊投资条款均已真实解除，不存在纠纷或潜在纠纷。

（二）相关特殊权利安排附有上市失败权利恢复之约定是否符合《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 1 号》

1-3 估值调整协议的相关规定

截至本问询回复出具之日，发行人与投资人之间不存在特殊权利条款，发行人实际控制人与投资人盛世云帆、厦门德韬、科创璞实、德驰跟投、德华兔宝宝之间存在股份回购附条件恢复的特殊权利条款，除此之外，不存在其他附条件恢复特殊权利条款。相关规定与发行人情况具体如下：

1-3 估值调整协议的相关规定	发行人情况	是否符合规定
（一）发行人作为估值调整协议的义务承担主体或签署方，在投资者以非现金资产认购等情形中发行人享有权益的除外。	实际控制人与投资者之间存在附条件恢复的股份回购条款，该条款明确约定回购义务由实际控制人承担，且回购方式为实际控制人以现金支付对价回购相应股份，发行人并非该股份回购条款的义务主体，亦不承担任何因该条款产生的义务或责任。	是
（二）估值调整协议限制发行人未来发行股票融资的价格或发行对象；约定未来融资时如新投资方与发行人约定了优于本次发行的条款，则相关条款自动适用于投资者。	发行人与投资者自始不存在限制发行人未来股票发行融资的价格或发行对象的约定；发行人已与投资者无条件且不可撤销的解除反稀释和最惠待遇条款。	是
（三）估值调整协议约定投资者有权不经发行人内部决策程序直接向发行人派驻董事，或者派驻的董事对发行人经营决策享有一票否决权；强制要求发行人进行权益分派或者不能进行权益分派；不符合法律法规关于剩余财产分配、知情权以及其他关于股东权利、公司治理、主体责任等的规定。	发行人已与投资人无条件且不可撤销的变更知情权与监督权条款内容，变更后该权利与法律规定的股东权利相同；发行人与投资者自始不存在约定投资者有权不经发行人内部决策程序直接向发行人派驻董事，或者派驻的董事对发行人经营决策享有一票否决权；亦不存在强制要求发行人进行权益分派或者不能进行权益分派的约定；相关约定亦不存在不符合法律法规关于剩余财产分配以及其他关于股东权利、公司治理、主体责任等的规定的情形。	是
（四）估值调整协议与市值挂钩。	实际控制人与投资者约定的附条件恢复股份回购条款触发条件不与市值挂钩。	是
（五）估值调整协议存在其他可能导致发行人控制权变化的约定，存在其他可能影响发行人持续经营能力或其他严重影响投资者权益的情形。	实际控制人与投资人约定的附条件恢复股份回购条款不存在可能导致发行人控制权变化、以及其他可能影响发行人持续经营能力或其他严重影响投资者权益等情况。	是

经核查，协议各方签署的特殊投资条款在报告期内已终止履行，不存在纠纷或潜在纠纷；发行人实际控制人与投资人（盛世云帆、厦门德韬、科创璞实、德驰跟投、德华兔宝宝）之间存在股份回购附条件恢复的特殊权利条款，该等条款符合《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 1 号》1-3 估值调整协议之要求。

三、请保荐机构、发行人律师核查上述事项并发表明确意见。请保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《业务规则适用指引 1 号》1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性的内容进行逐项核查，并发表明确意见。

（一）保荐机构核查程序

1、取得刘敬溪的调查表并查阅发行人的工商档案资料、国家企业信用信息公示系统公开信息，访谈刘敬溪，了解其在发行人的任职及持股情况、股东会表决及参与公司经营情况、同业竞争及关联交易情况等；

2、查阅发行人报告期内历次融资相关的投资协议、股东协议、公司章程及相关工商登记文件，了解其在发行人的任职及持股情况；查阅发行人的三会文件等治理资料，了解刘敬溪参与公司经营决策情况；

3、获取鹏创家居、鹿鸣智居的工商档案资料，查阅鹏创家居及其子公司的工商登记信息及持股变化情况，以及刘敬溪在鹏创家居、鹿鸣智居的持股变动情况及任职情况；访谈刘敬溪了解其投资鹏创家居、鹿鸣智居的背景及原因；

4、查阅发行人与鹿鸣智居签署的交易合同及相关履约单据；

5、查阅刘敬溪出具的《关于股份锁定及减持意向的承诺函》《关于避免同业竞争的承诺函》《关于减少并规范关联交易的承诺函》等各项承诺。

6、查阅了发行人实际控制人与外部股东签署的对赌协议及对赌解除协议，对其中特殊投资条款的终止及恢复安排进行了核查；

7、查阅发行人及其实际控制人刘敬盛、万艳出具的关于特殊投资条款均已真实解除、不存在纠纷或潜在纠纷的确认函；

8、登录信用中国、中国执行信息公开网、中国裁判文书网等公开网站，对发行人实际控制人与外部股东就对赌及对赌解除相关事宜是否存在诉讼仲裁等情形进行核查。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、刘敬盛、万艳夫妇持股比例已能控制发行人，无需通过认定刘敬溪为实际控制人维持其控制地位的稳定性；刘敬溪仅为公司中层管理人员，对公司的经营

决策无法产生重大影响，也无法单独对公司股东会及董事会形成控制或施加重大影响，虽与刘敬盛系天然一致行动人，但二人不存在共同控制公司的意思表示，因此未将刘敬溪认定为共同实际控制人具有合理性；

2、刘敬溪已比照实际控制人刘敬盛、万艳就股份锁定、避免同业竞争、减少关联交易事项分别出具了专项承诺，不存在通过实际控制人认定规避股份锁定、同业竞争、关联交易等监管要求的情形。

3、刘敬溪系刘敬盛胞弟，刘敬溪与发行人实际控制人系一致行动人。招股说明书中实际控制人控制公司的股份数量表述已调整。

4、报告期内，协议各方签署的特殊投资条款均已真实解除，不存在纠纷或潜在纠纷；发行人实际控制人与投资人（盛世云帆、厦门德韬、科创璞实、德驰跟投、德华兔宝宝）之间存在股份回购附条件恢复的特殊权利条款，该等条款符合《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1号》1-3 估值调整协议之要求。

（三）请保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《业务规则适用指引 1 号》1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性的内容进行逐项核查，并发表明确意见。

经对照《业务规则适用指引 1 号》“1-15 股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”的相关规定，保荐机构逐条核查情况如下：

1、公司治理的规范性

序号	公司治理的规范性关注重点	逐条核查情况
1	关注公司组织机构的合理设置与建立健全情况、决策程序运行情况，是否存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题以及相应规范整改情况	报告期内，发行人已建立健全完善的组织架构，决策程序运行合理、合法、合规，不存在未履行审议程序、未按规定回避表决等问题
2	关注发行人股东、董事、监事（如有）高级管理人员及其他核心人员之间的亲属关系，任职是否符合法律法规、部门规章、业务规则 and 公司章程等的要求，以及是否影响公司治理的有效性	报告期内，发行人股东刘敬溪与控股股东刘敬盛及实际控制人万艳系亲属，除此之外，不存在其他股东、董事、高级管理人员之间互为亲属关系的情形，相关人员任职符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等的要求，不会对公司治理和内控有效性构成重大不利影响
3	对于实际控制人及其亲属、有其他关联关系的关联方在发行人处任职较多的情形，还需关注相关主体是否具备履行职责必	发行人实际控制人为刘敬盛和万艳，刘敬盛胞弟刘敬溪于发行人处任职，除此之外，不存在其他实际控制人亲属、有其他关联

序号	公司治理的规范性关注重点	逐条核查情况
	需的知识、技能和时间，是否勤勉尽责	关系的关联方在发行人处任职的情况。发行人实际控制人及其亲属具备任职履行职责所必需的知识及学历、技能和投入的时间，能够勤勉尽责履行相关职责

2、内控制度的有效性

序号	内控制度的有效性关注重点	逐条核查情况
1	关注发行人财务独立性、内控制度是否健全并得到有效执行	报告期内，发行人财务独立，内控制度完善且有效执行
2	对于发行人报告期内存在资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，或者多次受到行政处罚或被采取监管措施，或者存在其他内控治理不规范问题未及时有效整改的，应当综合判断发行人是否存在内控缺陷	报告期内，存在发行人占用实际控制人万艳资金的情况，后经整改自 2023 年底至今未出现上述情形，除此之外不存在其他资金占用、违规担保等性质严重的内控问题，不存在因内控治理不规范而多次受到行政处罚或采取监管措施的情形，不存在其他内控治理不规范未及时有效整改的情况，发行人不存在内控缺陷
3	对存在重大内控缺陷的，应当审慎核查发行人是否符合发行上市条件	根据容诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《内部控制审计报告》，发行人已按照《企业内部控制基本规范》及其他具体规范的要求，于 2025 年 6 月 30 日在合理的基础上建立了完整的与财务报表相关的内部控制，并有效运行。发行人不存在重大内控缺陷

3、独立性

序号	独立性关注重点	逐条核查情况
1	关注发行人的控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资情况，在发行人及发行人客户、供应商处任职或持股情况，相关关联交易、同业竞争情况，是否存在严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易、对发行人构成重大不利影响的同业竞争，是否存在利益输送	经核查发行人控股股东、实际控制人及其亲属的对外投资情况，存在发行人实际控制人亲属刘敬溪在发行人处任职和持股的情况。报告期内，除刘敬溪曾持有发行人间接客户鹏创家居股权并担任董事（已于 2024 年 12 月退股并辞任）外，不存在其他发行人实际控制人亲属在发行人客户、供应商处任职或持股情况，发行人控股股东、实际控制人及其亲属对外投资/任职企业与发行人之间不存在同业竞争情况，其发生的关联交易不属于严重影响发行人独立性或显失公平的关联交易，不存在利益输送的情形

4、核查程序及核查意见

（1）保荐机构核查程序

- ① 查阅发行人报告期内的三会文件，了解发行人的公司治理情况；

②查验发行人报告期内的员工花名册、董事、监事和高级管理人员填写的调查表及相关承诺，对发行人实际控制人及其亲属在发行人处的履职情况进行核查；

③通过企查查等公开渠道检索发行人实际控制人及其亲属的对外投资和兼职情况，对其是否在发行人及发行人客户、供应商处任职或持股情况进行核查；

④查验发行人实际控制人及其在发行人处任职的亲属的学历、技能情况；

⑤查验发行人报告期内与实际控制人万艳之间的资金拆借情况，核实资金拆借发生的背景、原因及规范整改情况；

⑥查验了容诚出具的《审计报告》和《内部控制审计报告》，对发行人报告期内的关联交易以及内部控制有效性进行核查。

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

发行人公司治理的规范性、内控制度的有效性及独立性符合《业务规则适用指引第1号》1-15“股权集中企业的公司治理有效性、内控规范性与独立性”的相关要求。

二、业务与技术

问题 2.关于创新性特征

根据申请文件：（1）公司主要产品为裁板开料、封边、钻孔等系列产品及智能工作站、自动化生产线等，形成了自动裁板、智能上下料、激光封边、高速封边、五轴六面钻等多项核心技术。（2）公司采购的主要原材料为电器及电机、加工件、传动件、机架类、气动件、切削件、钢材类及其他材料。（3）公司承担了《激光封边机》《数控木工裁板锯》《数控木工五面多轴钻床》《带移动工作台锯板机》《链进给式封边机》等国家、行业或团体标准的起草工作。

请发行人：（1）结合裁板开料、封边、钻孔等各类产品的关键性能指标、毛利率、市场定位等情况，列表对比说明公司产品与可比公司的异同，说明影响公司毛利率的主要因素以及公司毛利率低于可比公司的原因，说明公司各类产品与可比公司同类产品竞争优势的体现。（2）结合主要产品生产工艺流程各个环节，说明各核心技术在产品生产各环节中的具体应用情况以及对产品品质、性能指标的影响。（3）结合各类产品核心部件的自产、外购情况，说明公司是否存在关键部件依赖外购的情况，公司是否为简单的组装集成。（4）结合公司核心技术、行业技术发展情况等，说明公司核心技术与行业通用技术、行业内主要公司可比产品相关技术参数相比，是否形成明显差异，是否具备竞争优势及体现。（5）结合公司转型升级的具体情况，说明与同行业公司相比，公司在产品质量、生产运营效率、耗能排放等方面是否形成明显优势及体现。（6）说明公司参与国家、行业或团体标准制定的具体情况及事实依据。（7）结合前述情况，补充完善申请文件 7-9-2《关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明》。

请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

【回复】

一、结合裁板开料、封边、钻孔等各类产品的关键性能指标、毛利率、市场定位等情况，列表对比说明公司产品与可比公司的异同，说明影响公司毛利率的主要因素以及公司毛利率低于可比公司的原因，说明公司各类产品与可比公司同类产品竞争优势的体现

（一）结合裁板开料、封边、钻孔等各类产品的关键性能指标、毛利率、市场定位等情况，列表对比说明公司产品与可比公司的异同

近年来，伴随我国制造业整体水平的提升，国内板式家具机械行业取得了快速发展。在软硬件技术不断进步的推动下，木工机械设备的智能化水平和柔性化程度显著提高，从而有效提升了各类设备的作业效率和生产质量。现阶段，公司与可比公司的主要产品的关键性能指标如下：

产品类别	关键性能指标	弘亚数控	南兴股份	发行人
电脑裁板锯	最大前上料加工尺寸（毫米）	4280*4280	4400*4400	4300*4300
	最大后上料加工尺寸（毫米）	4000*2200	4200*2440	4000*2200
	锯切速度（米/分钟）	95-160	90-100	90-100
	锯车回程速度（米/分钟）	120-200	120	120
	最快送料速度（米/分钟）	95	85	100
封边机	最大进给速度（米/分钟）	42 （常规）	45 （常规）	36 （常规）
		26 （激光）	22 （激光）	26 （激光）
	封边带厚度（毫米）	0.4-3 （常规）	0.4-3 （常规）	0.4-3 （常规）
		0.8-3 （激光）	0.8-3 （激光）	0.8-3 （激光）
	工件厚度（毫米）	8-60 （常规）	9-60 （常规）	9-60 （常规）
		8-36 （激光）	9-36 （激光）	9-36 （激光）
	最小工件长度（毫米）	120	120	120
	最小工件宽度（毫米）	60	60	60
数控钻孔中心	抓手最大速度（米/分钟）	140	135	130
	工件厚度（毫米）	9-60	10-60	9-60
	最小工件长度（毫米）	70	70	70
	最小工件宽度（毫米）	30	30	30

数据来源：可比公司官网或宣传手册，均选取为代表各公司较高技术水平相关型号产品

由上表可知，公司主要产品在生产能力、加工效率等关键性能指标上与同行

业可比公司弘亚数控、南兴股份不存在显著差异。豪德数控与上述两家公司在整体技术水平上均处于国内领先地位。市场定位方面，三家公司均主要服务于国内中大型家具制造企业，为其提供核心生产设备及解决方案。同时，凭借产品性能的可靠性和突出的价格竞争力，三家公司的产品线亦有效涵盖了广大小型家具企业客户群体，实现了对国内家具制造业客群的广泛覆盖。

（二）公司与可比公司在毛利率的比较情况，影响公司毛利率的主要因素以及公司毛利率低于可比公司的原因

报告期内，公司与可比公司的毛利率情况如下：

2025 年 1-6 月			
项目	产品类型		
	裁板锯	封边机	钻孔设备
弘亚数控	36.68%	34.96%	32.49%
南兴股份	未披露	20.45%	21.79%
平均值	-	27.71%	27.14%
发行人	34.66%	25.41%	25.88%
2024 年度			
项目	产品类型		
	裁板锯	封边机	钻孔设备
弘亚数控	30.91%	40.44%	29.11%
南兴股份	未披露	30.49%	20.18%
平均值	-	35.47%	24.65%
发行人	29.57%	26.56%	22.46%
2023 年度			
项目	产品类型		
	裁板锯	封边机	钻孔设备
弘亚数控	27.57%	43.61%	28.43%
南兴股份	未披露	31.83%	15.90%
平均值	-	37.72%	22.17%
发行人	21.66%	29.21%	20.27%
2022 年度			
项目	产品类型		
	裁板锯	封边机	钻孔设备

弘亚数控	22.15%	41.79%	22.55%
南兴股份	未披露	32.34%	22.92%
平均值	-	37.07%	22.74%
发行人	21.44%	27.92%	13.23%

数据来源：可比公司年报

1、影响公司毛利率的主要因素

影响公司毛利率的主要因素为原材料成本，自 2022 年开始，发行人裁板锯、钻孔设备的产能陆续转移至湖北豪德，部分零部件由外购转为自制，叠加近年原材料成本的普遍下降，推动了上述产品毛利率的提升。

2、公司毛利率低于可比公司的原因

（1）竞争策略与规模效应差异

同行业可比公司弘亚数控和南兴股份均为上市公司，其营收规模较大，销售机型以标准化机型为主，具备显著的成本与效率优势。根据上述可比公司 2024 年年报披露，弘亚数控和南兴股份的设备年产量分别为 2.6 万台和 1.6 万台，而同期发行人的设备年产量尚不足 0.5 万台。基于此，公司选择差异化竞争策略，更侧重于贴近客户需求的定制化设备，但定制化生产通常导致单位生产成本高于标准化生产，在可比产品报价接近或因上市公司品牌溢价导致公司产品报价略低的情况下，这种成本差异压缩了公司的毛利率空间。

（2）零部件自制率差距

同行业可比公司中，弘亚数控的各类产品毛利率显著较高，主要因其上市后进行外部资源整合，收购丹齿精工等零部件供应商以此大幅提升了核心零部件的自制率，有效降低了生产成本，从而支撑了更高的毛利率。根据弘亚数控发布的《2024 年年度报告》披露，弘亚数控的核心零部件自主供应能力已超过 70%。而公司的核心零部件整体自制率仅约 30%，与弘亚数控相比存在差距。公司自 2022 年起开始实施后向一体化战略，在裁板锯、钻孔中心等设备的核心零部件自产方面已取得进展，带动了相关产品毛利率的提升。同时，受限于场地和资金，公司主要产品封边机的核心零部件尚未实现自制，公司已规划在本次募投项目中实施，预计将推动公司封边机毛利率和整体毛利率的进一步提升。

（三）公司各类产品与可比公司同类产品竞争优势的体现

1、公司各类产品的竞争优势

鉴于从公开渠道获取的可比公司产品资料较为有限，且产品资料多为宣传手册等概要性文件，其披露的性能参数往往难以全面真实地反映公司产品的核心优势，因此公司的各类产品主要与行业通用产品进行对比分析。公司各类产品较行业通用产品均形成显著竞争优势，具体分析如下：

产品类别	代表产品	行业通用产品情况	公司产品竞争优势的体现
裁板开料系列	后上料裁板锯	1、行业普遍存在优化软件外购、与机器自身兼容性较差； 2、裁板过程中，据车、夹手等机构多依赖手动调整，生产效率较低； 3、因常规后上料机构在输送与定位薄板时易发生抖动，使得最小加工厚度受限，一般的最小加工厚度为约为 9mm。	1、搭载自主研发的裁板操作系统与优化软件，实现软硬件的高度融合与高效排料； 2、针对普通裁板锯锯车、夹手等机构需手动调整的痛点，公司产品通过结构优化，在主锯位移与推板箱推送等关键环节应用伺服控制，实现了全流程自动化，显著提升了生产效率和稳定性； 3、通过对后上料机构重新设计，并采用伺服系统精准调节推板高度，可自动适配不同板材厚度，实现了对最薄 6mm 板材的稳定上料，显著拓宽加工范围。
封边系列	激光封边机	激光封边机多数企业依赖外挂式激光器，系统集成度低，稳定性与精度有限，进而导致封边质量和封边安全性较低。	采用一体化设计的激光封边机，机身与控制系统高度集成，通过自研同步算法实现激光与运动的精准匹配，显著提升封边质量与稳定性，降低产品不良率。
钻孔系列	智能六面钻孔中心	1、智能六面钻孔中心多采用四轴结构，对于复杂孔位加工效率较低； 2、常规钻孔中心多采用固定式工作台，导致板材支撑不足，在钻孔时易发生震颤或局部下陷，造成孔位垂直度偏差。	1、配备五轴六面钻，即通过增加旋转主轴支持多角度一次性高精度加工，提高复杂孔位的加工效率； 2、配备自研的移动升降工作台确保钻孔时的近距离支撑，大幅提升钻孔精度与效率。
自动化产线系列	智能分拣工作站	1、机械手配置数量有限，制约整体效率提升；工件分散存储导致出库流程繁琐耗时，订单齐套效率低； 2、固定式库位布局灵活性不足，缺乏垂直扩展能力，空间利用率较低；对薄板、异形件等适应性较差，依赖人工分拣，自动化分拣率仅 60%-70%。	1、多台提升机并行协同作业，分拣效率快速提升；智能分包算法优化订单整合与分拣规则，实现高效齐套出库； 2、平放入库适应各类工件，自动分拣率达 100%；高密度立体存储结构，单位面积存储量大，在同等效率下可减少约 25%占地面积。

2、技术层面的竞争优势

在板式木工机械领域，行业的技术创新方向多侧重于设备性能的持续提升，这类创新有效推动了生产效率的进步，代表了行业内成熟技术路径的迭代与应用。

相比之下，豪德数控作为规模相对较小的企业，在传统技术领域保持竞争力的同时，选择在细分领域构建新的竞争优势，如在国内率先推出的激光封边机，其工作原理区别于传统热熔胶封边，核心价值并非追求极致速度，而是以美观零胶线、永久密封性、环保无挥发等独有特性，解决了传统设备无法解决的胶缝、开胶和甲醛释放等问题。同时，公司坚持“人无我有、人有我优”的持续创新策略。当同类设备逐步进入市场时，公司已针对激光封边条材质等产业链配套供给质量尚不稳定的问题，开发出激光温度动态调控系统，进一步提升激光封边的安全性与产品一致性，使得公司在激光封边领域始终保持领先优势。

此外，公司的技术创新优势不仅体现在单一环节的性能突破，更在于其系统性提升全流程效率的能力。基于对板式家具生产流程的深刻理解，公司认识到，过度追求单一工序或环节的加工效率而忽略各工序间协同能力的同步提升，反而会制约整体流程的运行效率。因此，公司创新性地吸收其他行业经验，将其他领域的成熟技术引入家具制造环节，以求实现流程整体效率的跃升。

在工件封边环节，公司将在电子制造、汽车精密零件质检等领域广泛应用的视觉缺陷识别技术融合至封边工序中，在封边的同时同步完成实时质检与缺陷识别，有效拦截问题工件，避免问题工件流入后续包装、安装环节造成交付延误，显著减少了整体流程的时间浪费。在工件分拣环节，公司未沿用传统书本架式分拣系统，而是广泛借鉴仓储物流行业经验，并针对板式家具分拣环节的痛点独立开发智能分拣系统，在有效减少设备占地面积的情况下使得板件自动分拣率由书本架式分拣系统下的 70%提高至 100%，大幅提升了产线衔接效率，体现了全局优化的创新视野。

3、非技术层面的竞争优势

相较于同行业上市公司弘亚数控、南兴股份以标准化机型为主的生产销售策略，公司基于自身体量特点，形成了差异化的竞争优势。该优势主要体现为公司对客户定制需求的快速响应能力。面对客户提出的个性化需求，公司能够灵活调

整设备配置，有效充分地满足特定应用场景需求并赢得客户认可。

同时，相较于标准化产品相对固定的物料清单和生产流程管理模式，定制化产品需要匹配更加柔性的生产组织方式和库存管理能力，包括在设计环节的快速响应，进而传导至采购环节对于小批量、多品种物料的库存管理和周转，并延伸至对生产排程的频繁调整。公司依托在非标订单场景中积累的生产组织管理经验与各部门的高效协同能力，有效驾驭了上述复杂流程，从而为产品的市场竞争力提供了关键支撑。

二、结合主要产品生产工艺流程各个环节，说明各核心技术在产品生产各个环节中的具体应用情况以及对产品品质、性能指标的影响

公司作为木工机械（工业机床）制造商，所生产的木工机械设备本质是为下游家具制造业提供关键生产能力的赋能工具，其核心技术的作用对象与价值实现与普通消费品或工业品不同，普通消费品或工业品的核心技术通常直接作用于自身从原材料到成品的转化过程，直接影响最终产品的品质与性能。而木工机械设备作为生产工具，其核心技术并非应用于生产工具自身制造过程中的钢材切割、折弯、焊接等工艺环节，而是高度集成于设备之中，最终作用于下游家具板材的裁切、封边、钻孔等加工环节。换言之，生产工具的核心技术体现在设备的使用阶段，通过赋能下游客户的生产工艺来实现。基于此，公司侧重阐述核心技术如何在家具生产环节具体应用，及其对家具产品最终品质产生的直接影响。

公司各核心技术在家具制造的主要工艺流程中的应用情况及对家具品质、性能指标的影响具体如下：

家具生产环节	核心技术名称	具体应用情况	对产品品质性能的影响
裁板	自动裁板技术	1、采用自主开发的裁板锯操作系统及优化软件，能够自动根据订单需求，优化裁板方案，提高板材使用效率，降低生产成本。 2、在裁板过程中，根据不同厚度板材自动调整锯车、夹手、压梁等机构，无需人工干预，实现裁板流程自动化。 3、针对薄板在传统前上料过程中的稳定性不足的问题，开发薄板后上料功能，并通过合理利用设备后方空间，减少了前上料所需预留输送通道的空间占用。	1、裁板流程自动化实现精准裁切，确保裁切效果与设计图纸的一致性。 2、薄板后上料降低裁切变形风险，避免板件翘曲等结构性缺陷。 3、板材利用率提升，有效降低单件家具材料成本。
	智能上下料技术	通过自主研发的控制系统控制悬臂机和分拣机自动上下料，减少人工干预，提升裁板效率。	通过无接触式搬运减少人工接触导致的板材损伤风险。

家具生产环节	核心技术名称	具体应用情况	对产品品质性能的影响
封边	激光封边技术	通过高能激光束激活封边带上的特殊聚合物功能层，使其瞬间熔化并与板材紧密结合，形成无缝封边效果。	1、形成无缝封边结构，显著提升抗剥离强度，减少开胶崩胶风险。 2、无胶剂挥发，实现零甲醛释放，满足环保需求。 3、零胶线残留，提升视觉质感。
	高速封边技术	通过自主开发的机构控制系统，确保封边机能在高速工作状态下保证涂胶、齐头、精修等工作的顺利进行，进而实现良好的封边效果。主要技术包括： 1、涂胶：涂胶单元采用双通道供胶系统，可精准适配不同材质板件的胶合需求，并支持特殊工艺的混合胶水应用，显著提升定制家具小批量、多材质订单的生产柔性。 2、齐头：装置采用全新开发的气动控制系统，确保在不触碰板材的情况下准确切割封边带，使其与板材端部完全齐平。 3、精修：配置高速精修机构，确保精修能在高速封边速度下稳定工作。	1、精准匹配不同材质的胶合需求，降低脱胶率。 2、气动齐头与高速精修保障封边带与板材边缘平整贴合无毛刺，提高产品美观度。
	视觉智能检测技术	通过自动检测封边过程中的胶缝、崩缺等缺陷，替代传统人工质检模式。同时基于实时数据反馈，操作人员可对生产过程进行即时干预和调整，有效避免批量不良品的产生，减少后续返工和报废损失。	实时检测胶缝崩缺等缺陷，防止不良品流入后续环节，保障产品交付质量。
钻孔	五轴六面钻技术	该技术在常规六面钻的基础上增加了多种功能，使六面钻更满足柔性化生产需求。主要技术包括： 1、常规六面钻采用四轴结构，其加工范围受限于垂直方向钻孔。五轴六面钻通过增设旋转主轴，突破垂直加工约束，实现对多角度复杂孔位的一次性高精度加工。 2、公司通过高性能伺服系统与自主开发的 PLC 协同控制，实现工作台与钻头主轴精准联动。工作台随钻点位置同步移动，确保加工点位正下方持续获得刚性支撑，从而有效提升钻孔精度。	1、支持 32°、45°等隐形连接件的钻孔工艺，满足高端定制需求。 2、提升钻孔精度，有效降低多角度孔位垂直度误差，提升五金件连接稳固性。
分拣	智能分拣技术	该技术运用智能的分包优化算法，充分整合订单齐套包裹数据和精细的分拣规则，并可及时将包件齐套信息反馈给智能总控系统，大大提高分拣齐套速率，使分拣仓可以在有限的空间内实现高效的货物存储和分拣操作。	精准分拣避免漏件错件，确保订单完整性，提升客户满意度。
全流程	智能总控技术	该技术具备订单信息处理、工件流程追踪及设备状态实时监控三大核心功能。通过与加工设备、机器人和输送系统的高效协同，实现工件从仓储、开料、封边、钻孔到分拣包装的全流程智能化管理。	通过对设备状态的实时感知与协同控制，精准定位问题环节，有效保障工件的加工精度与一致性，增强家具的结构稳定性和耐久性，提升产品良品率。

三、结合各类产品核心部件的自产、外购情况，说明公司是否存在关键部件依赖外购的情况，公司是否为简单的组装集成

一般而言，板式木工机械的核心零部件主要包括动力系统、传动系统、切削系统及机身结构等。诸如属于动力系统的伺服电机、应用于传动与控制功能的气动元件、以及各类标准传感器等部件，因已高度标准化、工艺成熟，通常由公司向外部供应商采购，不纳入自主生产范围。下文所述的自产核心零部件及自产率，主要围绕机身结构的非标加工件展开。

公司主要产品核心零部件的自产外购情况如下：

单位：万元

机型	2025 年 1-6 月			
	自产金额① ^{注1}	外购金额②	总金额 ^{注2} ③=①+②	自产率④=①/③
数控开料机	419.00	92.20	511.20	81.96%
电脑裁板锯	546.26	242.76	789.01	69.23%
数控钻孔中心	627.62	310.99	938.61	66.87%
封边机	-	2,777.60	2,777.60	0.00%
合计	1,592.88	3,423.55	5,016.43	31.75%

注 1：自产金额系自产成本加成利润率估算得出

注 2：上述金额主要统计涉及机身机构的加工件等非标准件，动力系统、传动系统、切削系统等标准外购件不包含在内

由上表可知，公司存在部分关键零部件依赖外购的情况，但核心零部件的外购是产业链分工的体现。产业链各环节企业聚焦自身核心能力，实现资源优化配置与效率最大化。这并非技术缺失，而是公司更多的将有限资源集中于设计与整合环节。公司从产品初始的独立开发设计、核心部件的研发和适配、精密组装的工艺控制、智能软件的开发赋能，到整线的系统集成与协同，构建了完整的技术整合体系，并以核心零部件为载体，为客户提供具备较高技术含量、品质可靠的专业装备及整体解决方案。

具体说明如下：

1、产品的开发和设计：公司基于对家具厂商多样化生产工艺、材料特性及效率需求的深刻洞察，独立设计开发与家具厂商的生产工艺相适应的产品。包括针对客户特定场景进行定制化开发，确保设备的功能配置、加工精度和运行效率能够精准匹配其实际生产要求，为后续环节奠定坚实基础。

2、核心部件的研发和适配：在选定整体设计方案后，公司对零部件区分标准件和非标准件分类采购。对于标准零部件，公司凭借多年的技术积累，根据设备整体性能目标，科学评估并精准匹配合适的关键零部件；对于非标准零部件，公司主导关键组件的自主研发与设计，供应商严格依据公司提供的技术图纸与标准进行生产制造，并由公司对核心部件进行精细的参数调校与协同性调试，确保部件性能与整机目标高度契合。

3、精密组装的工艺控制：公司依托成熟的工艺流程规范与严格的质量控制体系，将众多精密部件稳定、精确地集成为高性能整机，从而确保整机的结构刚性、作业精度、装配一致性及长期运行稳定性。

4、智能软件的开发赋能：设备的智能化与高效运行高度依赖软件技术的研发能力，公司掌握的多项核心软件技术，包括智能视觉检测技术、智能分拣技术、智能总控技术等是保障设备高效率、高精度、智能化运行的核心支撑，只有实现软硬件的高度协同，才能使设备发挥最佳效能，形成独特竞争优势。

5、整线的系统集成与协同：对于复杂的生产线项目，将独立单机设备无缝集成为流畅协同的智能生产系统需要公司大量优秀软硬件工程师紧密协作与配合，系统性地解决设备间的物理连接、数据交互、生产节拍匹配以及整体效率优化等复杂问题。通过全面的联动调试、参数调整与系统级优化，确保整线各单元设备协同一致、高效运行，才能最终可靠地实现客户所需的完整、稳定、高效的家具生产流程。

综上，尽管存在关键部件外购情况，但公司通过深度技术整合构建的核心竞争力，已远超简单组装集成的范畴。

四、结合公司核心技术、行业技术发展情况等，说明公司核心技术与行业通用技术、行业内主要公司可比产品相关技术参数相比，是否形成明显差异，是否具备竞争优势及体现

由于行业内可比公司公开的相关技术参数有限，因此公司的核心技术主要与行业通用技术进行对比分析。公司核心技术在生产效率、成本控制及生产精度等关键维度较行业通用技术均形成显著竞争优势，具体分析如下：

1、开料相关技术

核心技术名称	行业通用技术情况	公司核心技术的具体竞争优势及体现
自动裁板技术	1、裁板锯的优化系统通常由木工机械厂商外购，其与裁板锯本体的兼容性不足。出现开料问题需同时协调软件公司、裁板锯供应商等多方解决，协同效率低，问题处理时效性较差； 2、裁板过程中的锯车、夹手、压梁等机构一般采用手动调整，生产效率较低； 3、对于采用后上料方式的裁板锯，其最小加工厚度为 9mm。	1、公司采用自主开发的裁板锯操作系统及优化软件，与机器融合度较高，能够有效根据订单需求，优化裁板方案，提高板材使用效率，降低生产成本； 2、公司对机器结构进行优化调整，并融入伺服电机控制，能够实现裁板流程自动化； 3、公司重新设计上料机构，最薄后上料能做到 6mm，增大生产能力范围。
智能上下料技术	多采用通用型关节机器人进行上下料，存在占地面积大、购置成本高、作业效率低等问题，分拣速度通常约 4 片/分钟。	针对上下料的特点，公司研发设计的悬臂机械手占地少、效率高，成本低，分拣速度高，能达到 6 片/分钟。

2、封边相关技术

核心技术名称	行业通用技术情况	公司核心技术的具体竞争优势及体现
激光封边技术	除少数头部企业外，业内多数企业尚未掌握激光封边技术，通常需通过外挂式激光器实现该功能，其激光系统与封边机系统未能深度集成。	公司一体化设计的激光封边机，其机身结构一体化保证了设备在高强度运行时的稳定性，其控制系统的一体化将激光发生器的脉冲信号与伺服电机的运动参数进行整合，通过自主研发的同步算法实现毫秒级的时间精度匹配，显著降低了产品不良率。
高速封边技术	受输送、齐头、精修、跟踪等多道协同工序制约，传统封边机的加工速度普遍限制在 23 米/分钟。	公司对封边机的重型机架、输送、压梁、涂胶、压贴、齐头、精修、涂胶等结构重新进行设计，并采用更精准的气动控制及伺服控制，能把设备加工速度稳定在 30 米/分钟以上。
视觉智能检测技术	无	公司开发的视觉智能检测系统，可用于板式家具封边生产过程中的胶缝、崩缺、封带过长、开胶、鼓包刮板等缺陷的自动检测，有助于家具生产企业有效的摆脱传统低效的人工质检模式，保障了产品交付的一致性，并大幅提升了产品交付品质和交付效率。 同时，该系统因采用模块化设计，具备高度灵活性：既可作为独立检测单元单独销售，也可对现有未配置视觉检测功能的封边机进行快速加装改造。通过标准化接口与主流封边设备无缝集成，无需整机替换即可实现智能化升级，显著降低客户技改成本。

3、钻孔相关技术

核心技术名称	行业通用技术情况	公司核心技术的具体竞争优势及体现
五轴六面钻技术	1、业内钻孔中心多采用四轴结构，进行斜面钻孔时需依赖专用刀具并频繁更换，导致加工效率受限；	1、公司研发的钻孔中心通过增设旋转主轴，可突破垂直加工约束，实现对多角度复杂孔位的一次性高精度加工，且满足多种加工工艺需

核心技术名称	行业通用技术情况	公司核心技术的具体竞争优势及体现
	2、业内钻孔中心多采用固定式工作台，板材放置后处于大面积悬空状态，使得钻点通常距离支撑点较远，进而导致钻孔时板材局部下陷，产生孔位垂直度偏差。	求； 2、公司采用具有升降和移动功能的工作台，确保每个加工位置的支撑距离更小，提高了打孔精度。

4、自动化生产线相关技术

核心技术名称	行业通用技术情况	公司核心技术的具体竞争优势及体现
智能总控技术	除少数头部企业外，行业普遍缺乏自研总控系统，仅能实现少量单机的局部互联，无法支撑整条产线的自动化协同控制。	公司自主开发的总控系统结合了每个单机的控制系统，系统更稳定，同时数据交换及维护更方便。该技术具备订单信息处理、工件流程追踪及设备状态实时监控三大核心功能。通过与加工设备、机器人和输送系统的高效协同，实现工件从仓储、开料、封边、钻孔到分拣包装的全流程智能化管理。
智能分拣技术	行业分拣方案以书本架分拣方案为主，主要存在以下局限： 1、无法处理异形件及小尺寸部件；同等分拣量下空间利用率低、综合效率不高（分拣速度普遍为 2.5-3 片/分钟，自动分拣率约 60%-70%）； 2、齐套效率较低，其库位分配逻辑简单且随机性强，同一订单工件在齐套前被分散存储于环形书本架的不同区域，导致出库时间较长。	1、公司的智能分拣技术采用平面分拣方式，可满足各种形状、大小板材的分拣，并且占地面积小，效率高，分拣速度可达到 4 片/分钟，分拣率可达 100%。 2、运用分包优化算法智能整合订单、优化分拣规则，将同一订单的不同工件分拣在限定区域内，实现高效齐套出库。

五、结合公司转型升级的具体情况，说明与同行业公司相比，公司在产品质量、生产运营效率、耗能排放等方面是否形成明显优势及体现

公司在行业转型升级方面的核心创新，主要体现为构建自动化生产线所依托的核心软硬件设备，具体包括智能总控系统、智能立体缓存仓和智能分拣工作站。鉴于同行业可比公司弘亚数控、南兴股份涉及自动化生产线的公开数据较少，对公司自动化生产线的比较优势分析将主要参照当前行业平均水平进行，具体如下：

1、智能总控系统

对于智能总控系统，因其技术难度和工程复杂度远非单机设备可比，具有较高的技术壁垒，除少数国内一流的木工机械供应商外，行业内整体缺乏系统性技术整合能力。其具体比较情况如下：

项目	行业平均水平	公司优势及体现
生产运营	生产线缺乏智能总控系统，较	实现“订单-设计-生产-交付”全链路数字化

项目	行业平均水平	公司优势及体现
效率	为依赖人工协调不同设备的运转，工序衔接不畅，排产依赖经验，插单响应较慢，设备空转或堵塞频繁，整体效率低下。	管理。可智能分解任务、动态优化排产、精准调度设备、实时监控状态，大幅减少人工干预和等待时间，显著提升设备利用率和整体生产效率，满足定制化“多规格、小批量、短工期”要求。
产品质量	生产过程追溯困难，质量问题难以快速定位和解决，依赖事后检验，产品质量稳定性较差。	实时记录每块板材的位置、工序状态、质量参数，实现生产全程可追溯。可即时反馈设备故障、能耗等运行数据，便于快速响应和预防性维护。有效提升过程控制能力，减少人为失误，保障产品质量的一致性与可追溯性。
耗能排放	生产组织力较弱导致生产中易出现设备空转、频繁启停的情况，能源利用效率较低。	通过优化排产和精准调度，减少设备无效运行时间和空载能耗，系统性地提高能源利用效率，降低单位产品能耗。

2、智能立体缓存仓

目前，在板式家具制造中应用的缓存设备多为链式缓存仓，因其操作简单、价格低廉在行业中积累了大量的应用案例和用户习惯。相较之下，公司推出的智能立体缓存仓属于新一代的技术产品。其具体比较情况如下：

项目	行业平均水平	公司优势及体现
生产运营效率	链式缓存模式下工件按“先进后出”原则出仓，提取效率低，无法按需灵活出入库；存储量小，难以有效平衡工序间节拍差异，易造成前后设备等待或堵塞。	密集化立体存储，空间利用率高，实现“按需存取”，显著提升工件存取效率和存储容量，有效平抑物流波动，确保工序间流畅衔接，最大限度减少设备停机等待，提升产线整体运行效率和稳定性。同时，配合中控系统，可按序要求安排同花色同厚度板材顺序出仓，减少后续工序（如封边、钻孔）的频繁换带、调机时间。
耗能排放	缓存存取效率低下导致前后设备空转或无效运转时间长，能耗相对较高。	通过高效调度减少前后设备等待和无效运转时间，有助于降低相关设备的运行能耗。

3、智能分拣工作站

在板式家具制造的分拣环节，书本架式分拣仓凭借其结构相对简单，长期以来是行业普遍采用的主流分拣模式。公司自主研发的智能立体分拣系统，是旨在解决行业痛点、提升分拣效能的新一代技术解决方案。其具体比较情况如下：

项目	行业平均水平	公司优势及体现
生产运营效率	1、机械手使用数量受限，难以突破效率瓶颈。 2、固定库位难以有效应对不同尺寸工件，库位无法垂直扩展，且需预留机械手抓取空间导致占地面积较大。 3、对工件规格要求较高，自动分拣率仅为 60-70%，大量薄板、窄板、异形件等依	1、多台提升机可独立或协同工作，相当于书本架式分拣模式下多个机械臂并行，分拣效率成倍提升。 2、平放入库方式适应包括薄板、窄板、异形件在内的所有类型工件，自动分拣达成率达 100%，基本消除人工分拣。 3、高密度立体存储（50-60 层），单仓

项目	行业平均水平	公司优势及体现
	赖人工分拣。 4、齐套效率低，其仓库控制系统功能相对基础，库位分配逻辑简单，随机性较大，同一订单的不同工件在齐套前，往往被分散存放在环形书本架的不同区域，导致出库过程耗时较长、效率低下。	位可延伸存放多个工件，单位面积存储量远超书本架。在同等分拣效率下，可减少约 25%的占地面积。 4、智能分拣系统运用分包优化算法智能整合订单、优化分拣规则，实现高效齐套出库。
产品质量	1、机械手抓取易造成薄板变形、异形件夹持不稳；书本架竖直存放易导致工件倾倒或结构损伤。 2、人工分拣导致错漏单、工件磕碰破损风险高。	1、水平放置工件，避免受力变形和损伤；提升机托举方式更加温和稳定。 2、全流程自动化，大幅减少错漏单和工件在分拣环节的磕碰破损风险，提升产品良率。
耗能排放	占地面积较大意味着更高的基建与运营能耗，同时人工分拣环节增加照明、通风、叉车等辅助能耗。	显著减少占地面积，相关空间能耗有所降低，高度自动化分拣消除人工分拣环节，减少该区域辅助能耗。

六、说明公司参与国家、行业或团体标准制定的具体情况及事实依据

截至本问询回复出具之日，公司参与国家、行业或团体标准制定的具体情况及事实依据如下：

序号	标准名称	标准号	标准类别	公司承担的角色	公司发挥的作用	发布部门	实施时间
1	《数控木工裁板锯》	JB/T 13933.1-2020	行业标准	参与	1、提出数控木工裁板锯标准的设定建议，并审核、订正数控木工裁板锯的标准条款； 2、验证标准条款参数指标； 3、提供发行人数控木工裁板锯调试验收的历史数据。	全国木工机床与刀具标准化技术委员会	2021 年 4 月 1 日
		JB/T 13933.2-2020					
		JB/T 13933.3-2020					
2	《数控木工五面多轴钻床》	JB/T 13934.1-2020	行业标准	参与	1、提出数控木工五面多轴钻床标准的设定建议，并审核、订正数控木工五面多轴钻床的标准条款； 2、验证标准条款参数指标； 3、提供发行人数控木工五面多轴钻床调试验收的历史数据。	全国木工机床与刀具标准化技术委员会	2021 年 4 月 1 日
		JB/T 13934.2-2020					
		JB/T 13934.3-2020					

注 1：公司参与各标准制定的事实依据均来自于各归口单位发布的文件。

注 2：公司参与的团体标准《木工加工机械 激光封边机》标准尚处于起草阶段；公司参与的国家标准《木工机床安全 带移动工作台锯板机》《木工机床安全 链进给式封边机》标准尚处于批准阶段，因此未予列示。

七、结合前述情况，补充完善申请文件 7-9-2《关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明》

发行人已在 7-9-2《关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明》中补

充完善相关内容。

八、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

（一）保荐机构核查程序

1、访谈发行人管理层，了解发行人核心技术的内容、用途、先进性；了解发行人裁板开料、封边、钻孔等各类产品的关键性能指标、毛利率、市场定位等情况，了解发行人各类产品与可比公司竞争优势体现；

2、查询同行业可比公司公开信息，分析发行人毛利率低于可比公司的原因；

3、访谈发行人管理层，了解发行人各核心技术在家具生产各环节中的具体应用情况以及对家具产品品质、性能指标的影响；

4、访谈发行人管理层，获取原材料采购明细表，了解各类产品核心部件的自产、外购情况；

5、向行业协会了解行业内主要技术路线与技术进展，分析发行人的核心技术与同行业一般水平或通用技术之间的差异情况以及发行人的转型升级在产品质量、生产运营效率、耗能排放等方面是否形成明显优势及体现；

6、获取发行人参与国家、行业或团体标准的证明性文件，了解发行人参与国家、行业或团体标准制定的具体情况及事实依据；

7、获取发行人出具的《关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明》，确认相关信息是否补充完善。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人主要产品在各类产品的关键性能指标与同行业可比公司弘亚数控、南兴股份不存在显著差异，发行人与上述可比公司的主要市场定位均为国内中大型家具制造企业，且广泛覆盖广大小型家具企业群体；

2、发行人各类产品毛利率略低于行业平均水平，主要系发行人生产的定制化产品占比较高，且发行人产品的核心零部件自制率较低；

3、发行人各类产品较行业通用产品均形成显著竞争优势，且在技术层面的

竞争优势为细分领域的创新和跨行业的技术借鉴，形成差异化的竞争壁垒；在非技术层面的竞争优势为柔性化生产组织与供应链管理能力，高效的定制化需求响应和交付能力；

4、发行人的核心技术集中体现在设备的设计环节，各核心技术通过在设计阶段融入设备架构与功能模块，并最终传到至下游家具制造环节，进而显著提升家具制造各环节的加工精度与效率，并保障最终产品的品质稳定性；

5、发行人的核心零部件自产率较低，尽管存在关键部件外购情况，但发行人通过深度技术整合构建的核心竞争力，已远超简单组装集成的范畴；

6、发行人核心技术在生产效率、成本控制及生产精度等关键维度较行业通用技术均形成显著竞争优势；

7、公司的转型升级较行业平均水平在产品质量、生产运营效率、耗能排放等方面已形成明显优势；

8、发行人已就参与的国家、行业或团体标准的具体情况作出详细说明，上述参与情况具备真实性；

9、发行人已根据要求补充完善申请文件《关于符合国家产业政策和北交所定位的专项说明》的相关内容。

问题 3.期后业绩下滑风险

根据申请文件：（1）发行人报告期内业绩波动较大，其中 2023 年营业收入、扣非归母净利润分别同比增长 46.75%、121.46%，2024 年营业收入、扣非归母净利润分别同比下滑 7.37%、15.28%。（2）截至 2025 年 2 月末，发行人在手订单金额为 4,560.83 万元，同比下滑 23.98%，预计 2025 年第一季度扣非归母净利润变动幅度为-8.49%至 9.11%。（3）发行人同行业可比公司弘亚数控、南兴股份 2024 年扣非归母净利润分别下滑 10.81%、222.86%，2025 年第一季度扣非归母净利润分别下滑 18.77%、47.46%。

请发行人：（1）结合下游家具行业对板式家具机械的需求场景（如新建生产线、存量设备更换）、需求变动及影响因素，发行人自身经营策略（如产品结构调整、销售价格、模式及区域变动），以及同行业可比公司类似业务的经营规模变动情况等，说明发行人 2023 年业绩大幅增长、2024 年至今业绩持续下滑的原因，是否符合下游及终端行业需求变动趋势，是否与可比公司业绩变动趋势一致。（2）说明影响 2024 年至今业绩下滑的主要因素及变动情况，目前是否有所好转；截至问询回复日发行人各季度经营业绩及变动情况，各季度的订单获取量、目前累计在手订单及同比变动情况、预计执行情况，是否存在持续下滑趋势。（3）说明境内板式家具机械的市场空间及变动趋势、各类市场份额（低端、中高端、高端）及竞争格局、发行人目前在相应市场中的占有率及竞争对手情况等，相关数据来源、测算依据及可靠性；发行人各期来自低端、中高端、高端市场的收入金额及占比，结合发行人产品的使用寿命、性价比、下游及终端市场的结构性需求变动情况、行业可比公司的竞争策略等，说明发行人能否持续拓展境内市场，境内主要木工机械设备提供商市场份额逐步扩大的客观依据及合理性。（4）说明拓展境外市场的历史、主要方式及效果，目前是否建立稳定的销售渠道，是否具有持续拓展境外市场的能力；结合期后境外市场销售规模、新签订单及目前在手订单情况等，说明期后境外市场收入是否存在下滑风险。（5）充分揭示行业需求变动、期后业绩下滑等风险，并做重大事项提示。

请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查方法、过程及结论，并发表明确核查意见。

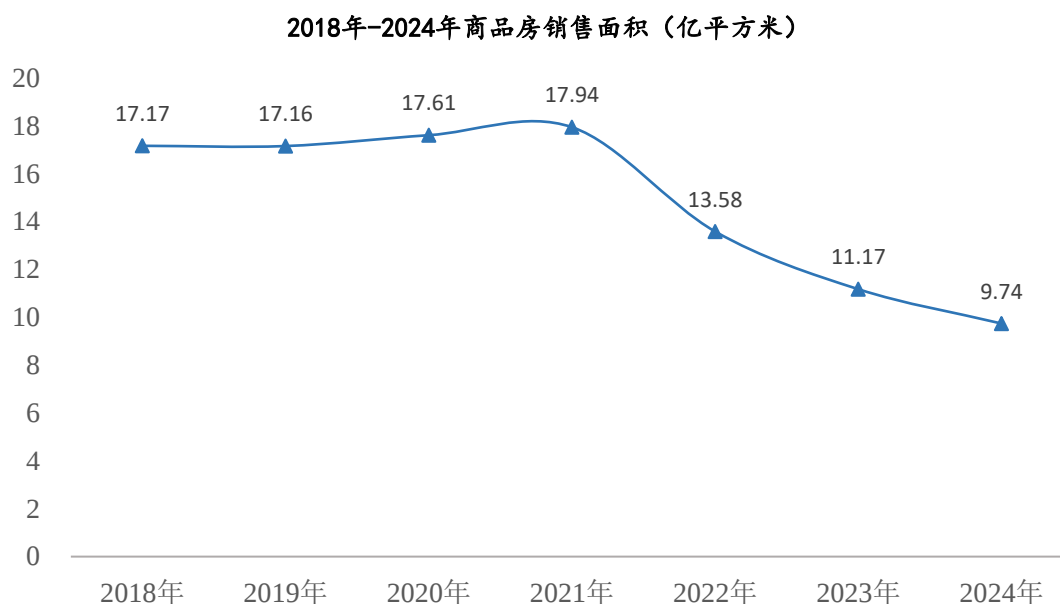
【回复】

一、结合下游家具行业对板式家具机械的需求场景（如新建生产线、存量设备更换）、需求变动及影响因素，发行人自身经营策略（如产品结构调整、销售价格、模式及区域变动），以及同行业可比公司类似业务的经营规模变动情况等，说明发行人 2023 年业绩大幅增长、2024 年至今业绩持续下滑的原因，是否符合下游及终端行业需求变动趋势，是否与可比公司业绩变动趋势一致

（一）下游家具行业对板式家具机械的需求场景（如新建生产线、存量设备更换）、需求变动及影响因素

1、新建生产线

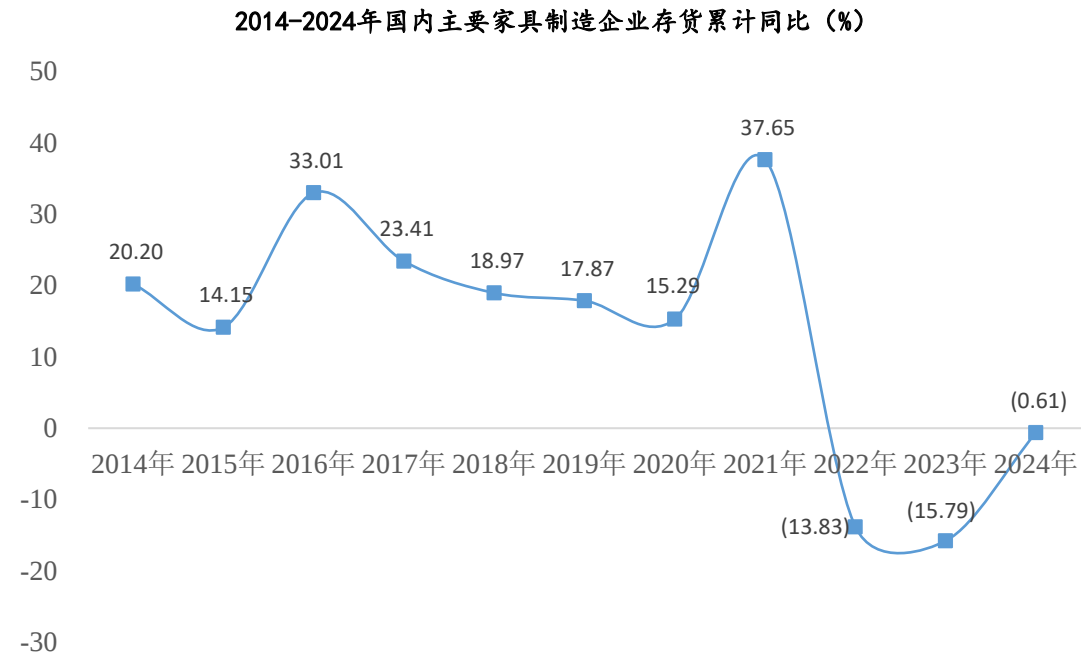
一方面，受宏观政策、经济周期、人口结构等多重因素影响，我国住宅投资额、商品房销售面积等核心指标于 2021 年达到阶段性高点后逐步回落。由于家具制造业作为房地产后周期行业的需求传导存在 1-2 年滞后期，上述销售高峰对应房源于 2022-2023 年的集中交付，显著提升了市场对新房配套家具的需求预期，进而驱动了该时期家具需求的集中释放。



数据来源：国家统计局

另一方面，2021-2022 年间，受客观环境因素及供应链受阻影响，家具制造企业产能扩张受限，行业被动开启去库存周期，家具制造业存货累计同比迅速下降。随着 2023 年外部影响消退和供应链恢复，在前期库存已降至低位及新房交

付带来的需求预期双重驱动下，国内家具制造企业加速新建生产线，主动开启补库存周期以满足短期积压的家装需求。



数据来源：各公司年报

注：统计口径为部分头部上市家居厂商的年存货金额变动比例，包括欧派家居、索菲亚、顾家家居、浙江永强、曲美家居、尚品宅配、喜临门

2024 年，在宏观经济波动的背景下，消费者对房屋购置及配套装修需求更为谨慎，叠加 2022-2023 年客观环境期间积压的家居消费需求已集中释放，家具终端消费市场整体面临需求收缩与价格竞争的双重压力。同时，因存量房翻新和局部改造等改善型需求受限于消费者决策周期长、需求不稳定等特性，导致短期内国内家具企业的产能规划仍较高依赖新房装修需求，在此情形下，下游家具生产企业普遍对扩产投资持谨慎态度，资本开支意愿回落，使得 2024 年发行人业绩有所下滑。但根据国家统计局的统计数据显示，2024 年，我国规模以上家具企业实现营收 6,771.50 亿元，较去年同期增长 0.6%，家具行业的基本稳定为上游木工机械行业提供托底支撑，木工机械行业的长期发展趋势未发生根本性转变。

2、存量设备更换

从设备更新维度看，板式家具机械设备的实际使用寿命普遍为 5-8 年。从下游家具行业的资本开支周期看，2017-2019 年下游家具行业扩产潮中购置的大量设备，近年陆续进入自然更新周期。但企业存量设备的更换决策受到经济周期波

动、行业需求变化、自身经营压力等多因素影响，2023 年下游市场需求旺盛，存量设备的效率瓶颈和维护成本显著放大，企业更倾向于主动更换高性能设备以产能升级匹配下游需求扩张，而 2024 年国内宏观经济有所波动，企业存量设备的更换需求被暂时抑制，使得 2024 年发行人业绩有所下滑。

（二）发行人自身经营策略（如产品结构调整、销售价格、模式及区域变动）

报告期内，发行人自身经营策略具体如下：

1、通过技术创新带动产品结构调整，提升品牌形象

自成立以来，公司始终以技术创新作为核心驱动力，持续推进板式家具机械设备的智能化升级，不断优化产品研发设计与应用场景。在经营策略上，技术创新不仅带动了产品结构的优化，更是塑造发行人高端品牌形象的战略考量。

以报告期内公司相继推出的智能激光封边机与智能分拣工作站为例，在填补国内高端技术空白的同时，其有效展现了公司具备的突破行业前沿技术的实力，帮助发行人成功树立了“技术引领者”、“高端制造标杆”的品牌形象，用户在此基础上建立的品牌与技术信赖，为公司全线产品赢得了更强的市场渗透力与溢价能力，成为支撑公司长期增长的核心力量，直接驱动了 2023 年业绩的强劲增长，并在 2024 年行业整体承压的环境下，助力公司保持业绩韧性。

2、通过降本增效支撑灵活定价策略，抢占市场份额

2024 年，面对短期内行业需求整体收缩的不利局面，公司通过关键物料自产、工艺改进及结构优化等措施，有效降低产品生产成本，为灵活定价策略预留空间，确保在激烈竞争中维持合理利润率。公司一方面加速迭代推出更具成本效益与性能优势的新产品，通过技术降本和设计优化，提升产品竞争力，吸引中高端客户；另一方面对部分成熟或标准化产品实施战略性降价促销，快速激活存量市场需求。

3、通过销售区域变动优化市场结构，增强抗风险能力

报告期内，公司在稳固国内市场份额的同时，积极推动销售区域扩张，大力开拓境外市场。通过参加国际展会、利用专业网络推广平台及社交媒体宣传、邀

请境外客户实地考察等多种方式拓宽渠道、获取客户资源。伴随销售区域结构的变动,公司境外销售规模呈现快速增长;报告期内外销收入分别为 4,257.21 万元、4,110.93 万元、7,848.17 万元和 4,988.71 万元,2022 年至 2024 年境外收入年均复合增长率达 35.78%,2025 年上半年境外收入同比大幅增长 74.75%。伴随海外收入的增长,海外经销商网络显著扩张,经销商数量由 25 家增至 49 家,产品已广泛覆盖东南亚、欧洲、中东、南美等全球 29 个国家及地区。销售区域的有力拓展与市场结构的优化,显著提升了发行人在海外的品牌认知度与客户粘性,有效分散了单一市场风险,增强了公司整体抗风险能力,成为 2024 年业绩稳定的重要支撑。

（三）同行业可比公司类似业务的经营规模变动情况

报告期内,公司与同行业可比公司的营业收入情况对比如下:

单位:万元

公司名称	区域	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
		金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
弘亚数控	境内	80,951.79	-25.79%	177,945.08	-4.89%	187,093.90	37.45%	136,117.84
	境外	42,525.64	6.12%	91,461.24	12.68%	81,171.29	5.93%	76,630.78
	合计	123,477.44	-17.22%	269,406.32	0.43%	268,265.19	26.09%	212,748.61
南兴股份	境内	50,808.16	-39.01%	131,038.69	-23.97%	172,348.80	53.90%	111,988.20
	境外	22,337.07	6.23%	50,664.61	9.34%	46,337.13	19.43%	38,797.44
	合计	73,145.23	-29.89%	181,703.29	-16.91%	218,685.93	45.03%	150,785.63
发行人	境内	19,817.77	-8.05%	37,904.06	-16.29%	45,281.09	54.02%	29,399.51
	境外	4,988.71	74.75%	7,848.17	90.91%	4,110.93	-3.44%	4,257.21
	合计	24,806.48	1.64%	45,752.23	-7.37%	49,392.02	46.75%	33,656.72

注 1: 可比公司的营业收入为板式家具机械设备的营业收入,其中南兴股份仅披露板式家具机械设备的总收入,未对其收入区域作进一步区分。考虑南兴股份 IDC 业务特点决定其收入主要来自于境内,因此以其披露的境外总收入作为板式家具机械设备的境外收入,境内收入则通过总收入减去境外收入进行估算。

注 2: 2025 年 1-6 月增长率为相较于 2024 年 1-6 月的同比增长率。

2023 年,国内客观因素对宏观经济的影响有所缓解,发行人与同行业可比公司的业绩均呈现大幅上涨,2024 年与 2025 年上半年,受国内宏观经济波动影响,下游家具生产企业的投资意愿较为谨慎,使得发行人与同行业可比公司境内营业收入均有所下滑,故国内板式家具机械设备企业均加大境外市场开拓力度,2024 年与 2025 年上半年,发行人境外收入增速均远高于可比公司,主要系相比

于可比公司，公司整体境外收入规模较小，境外收入增长潜力较大。

综上所述，发行人 2023 年业绩大幅增长、2024 年业绩下滑、2025 年上半年业绩有所好转，符合下游及终端行业需求变动趋势，公司境内外收入变动与可比公司业绩变动趋势一致。

二、说明影响 2024 年至今业绩下滑的主要因素及变动情况，目前是否有所好转；截至问询回复日发行人各季度经营业绩及变动情况，各季度的订单获取量、目前累计在手订单及同比变动情况、预计执行情况，是否存在持续下滑趋势

（一）影响 2024 年至今业绩下滑的主要因素及变动情况，目前是否有所好转

影响 2024 年至今业绩下滑的主要因素及变动情况详见本问询回复之“问题 3”之“一、（一）下游家具行业对板式家具机械的需求场景（如新建生产线、存量设备更换）、需求变动及影响因素”。

受益于外销收入增长，发行人 2025 年上半年营业收入为 24,806.48 万元，较上年同期增长 1.64%，经营情况总体有所好转。

（二）截至问询回复日发行人各季度经营业绩及变动情况，各季度的订单获取量、目前累计在手订单及同比变动情况、预计执行情况，是否存在持续下滑趋势

截至本问询回复出具之日，发行人各季度经营业绩及变动情况，各季度的订单获取量具体情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月	第二季度		第一季度				
	金额	增长率	金额				
营业收入	13,344.32	16.42%	11,462.15				
毛利率	25.81%	-0.33%	26.13%				
订单获取金额	14,083.93	-7.00%	15,143.44				
2024 年度	第四季度		第三季度		第二季度		第一季度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	10,746.99	1.41%	10,598.08	-14.87%	12,449.81	4.12%	11,957.34
毛利率	27.07%	1.57%	25.51%	0.64%	24.87%	-0.11%	24.98%
订单获取金额	9,704.09	-19.91%	12,116.98	-10.59%	13,552.63	-19.15%	16,763.13

2023 年度	第四季度		第三季度		第二季度		第一季度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	11,520.96	-8.74%	12,624.59	-12.70%	14,461.45	34.09%	10,785.02
毛利率	23.86%	-2.53%	26.39%	-2.35%	28.74%	4.94%	23.80%
订单获取金额	13,887.60	6.39%	13,053.66	-12.57%	14,931.05	-4.24%	15,591.38
2022 年度	第四季度		第三季度		第二季度		第一季度
	金额	增长率	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	8,465.50	3.95%	8,143.63	2.46%	7,948.11	-12.65%	9,099.49
毛利率	23.89%	-0.93%	24.81%	0.55%	24.26%	3.67%	20.59%
订单获取金额	7,774.90	-18.53%	9,543.29	32.51%	7,201.86	-43.67%	12,784.21

注：上述增长率为环比增长率。

报告期内，发行人各季度毛利率保持稳定，营业收入和在手订单在 2024 年存在一定程度下滑，2025 年上半年有所好转，与公司实际经营情况相符。

截至 2025 年 8 月底，公司目前累计在手订单及同比变动情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年 8 月末	2024 年 8 月末	变动率
境内在手订单	6,062.86	6,310.27	-3.92%
境外在手订单	2,464.09	1,943.29	26.80%
在手订单合计	8,526.95	8,253.57	3.31%

截至 2025 年 8 月底，发行人在手订单为 8,526.95 万元，在手订单金额充足，与 2024 年 8 月底相比小幅增长。结合公司高效的生产能力与稳定的供应链协同，发行人在手订单预计执行情况良好。

综上所述，公司在 2025 年上半年经营情况整体稳定、营收情况良好，在手订单充足且预计执行情况良好，不存在持续下滑趋势。

三、说明境内板式家具机械的市场空间及变动趋势、各类市场份额（低端、中高端、高端）及竞争格局、发行人目前在相应市场中的占有率及竞争对手情况等，相关数据来源、测算依据及可靠性；发行人各期来自低端、中高端、高端市场的收入金额及占比，结合发行人产品的使用寿命、性价比、下游及终端市场的结构性需求变动情况、行业可比公司的竞争策略等，说明发行人能否持续拓展境内市场，境内主要木工机械设备提供商市场份额逐步扩大的客观依据及合理性

（一）说明境内板式家具机械的市场空间及变动趋势、各类市场份额（低端、中高端、高端）及竞争格局、发行人目前在相应市场中的占有率及竞争对手情况等，相关数据来源、测算依据及可靠性

1、境内板式家具机械的市场空间及变动趋势

（1）市场空间

根据信达证券发布的《信达机械行业 2024 年度中期策略报告》预计，稳态情况下，国内木工机械行业的整体市场空间约为 180 亿元，具体测算依据及数据来源如下：

项目	翻修面积 (亿平方米)	板材渗透率	单张板材均价 (元)	每百平米使用板材数量 (张)	市场空间 (亿元)
一手房交易市场①	6 ^{注1}	80% ^{注3}	1,000 ^{注4}	40 ^{注5}	1,920
二手房交易市场②	7.2 ^{注1}	80% ^{注3}	1,000 ^{注4}	40 ^{注5}	2,304
自住存量更新面积③	12 ^{注2}	80% ^{注3}	1,000 ^{注4}	40 ^{注5}	3,840
合计市场空间④=①+②+③					8,064
对应设备投资 ^{注6} ⑤					8.50%
对应存量设备规模⑥=④*⑤					685.44
木工机械市场存量整体规模 ^{注7} ⑦=⑥*1.3					891.07
对应 7 年更替每年市场空间 ^{注8} ⑧=⑦/7					127.30
考虑到非居民端应用的市场空间 ^{注9} ⑨=⑧/0.7					181.85

资料来源：国家统计局，澎湃新闻，中国房地产报，中国家居产业公众号，金地新家公众号，中国建设报，信达证券研发中心

注 1：一手房交易面积逐年下降，随着人口老龄化，预计长期稳态下，一手房交易面积会下降至 6 亿平米，二手房交易市场翻新面积为 7.2 亿平米

注 2：假设存量房翻新率为 70%，由于近年来空置率有所上升，假设稳态情况下住房空置率为 30%，则自住存量房屋的稳态年均更新面积或在 12 亿平米

注 3：由于性价比和收纳空间需求，未来装修趋势在稳态情况下，板材渗透率将提升至 80%。

注 4：单张 2440*1880mm 标准人造板材均价为 1,000 元左右

注 5：每百平米使用板材数量在 40 张左右

注 6：自动化需求发展，产值对应设备投资比例在 8.5%

注 7：考虑到木工机械市场除包括板式木工机械外，还包括实木木工机械，整体木工机械市场为板材设备投资市场的 1.3 倍

注 8：设备更替时长为 7 年

注 9：现实板材应用场景涵盖酒店家居、建筑装饰、办公用品等，预计来自非居民端的市场空间约占总空间的 30%

根据德国豪迈集团（Homag Group）对全球木工机械市场的评估，全球木工

机械行业的整体市场容量约为 50 亿欧元。考虑到木工机械设备需求与下游家具制造业的规模高度相关，并参考中国家具协会发表的《全球家具行业发展展望》，2019 年中国家具生产总额占全球比例为 37%，据此估算，中国木工机械市场的理论容量约为 160 亿元，该估算结果与前述信达证券相关研究报告所预测的国内木工机械市场年均容量约 180 亿元趋近。同时，根据中国林业机械协会的估计，国内木工机械市场的整体规模约为 200-260 亿元。上述估算或估计均佐证了相关市场规模预测的可靠性和谨慎性。

（2）变动趋势

①短期趋势

受房地产市场深度调整影响，新房销售持续低迷，新房装修需求随之减弱，进而影响了家具企业的扩产意愿，并抑制了设备增量需求。虽然二手房销售交易占比明显上升，但房市整体交易量仍处于收缩状态，设备采购量可能因此下滑。同时，存量房翻新需求虽呈上升趋势，但短期内业主装修意愿受经济环境制约，其需求释放节奏未能及时填补新房需求萎缩的缺口。综合来看，预计短期内境内木工机械市场规模或将小幅收缩。

②中长期趋势

A.存量翻新需求成为核心引擎

中长期来看，随着房地产市场企稳，建筑业将逐步进入存量时代，二手房销售面积有望进一步超越新房。参照发达国家经验，新房销售量通常远低于存量房交易量。因此，二手房交易及存量房翻新需求将成为市场增长的核心引擎。

这一趋势与我国城市发展的战略转向高度契合。2025 年 7 月 14 日召开的中央城市工作会议明确指出，我国城镇化正“从快速增长期转向稳定发展期”，城市发展已进入“以存量提质增效为主的阶段”。会议将“推进城市更新”列为重要抓手，部署了城中村改造、危旧房修缮、老旧管线升级等重点任务，为存量市场的激活提供了政策支撑。

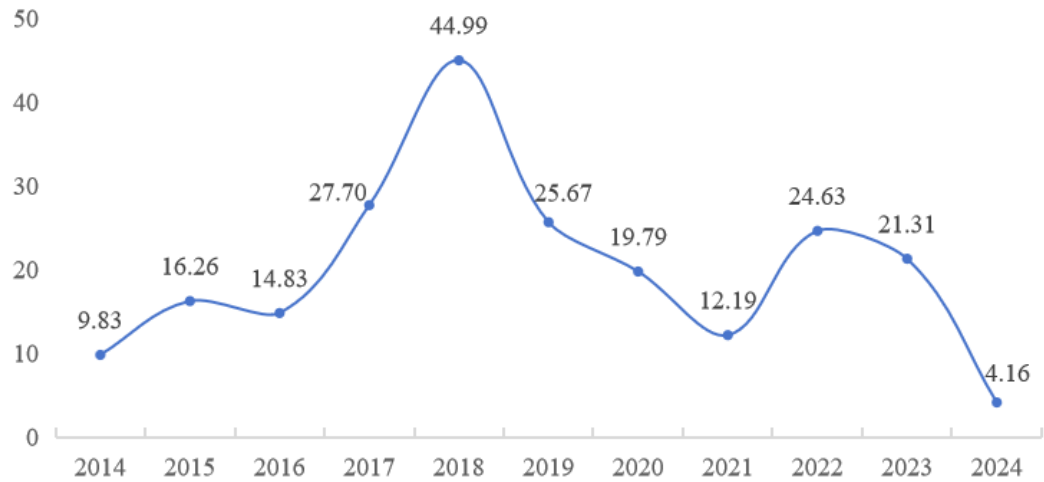
除上述政策驱动的规模化更新需求外，居民自发的改善性翻新需求也成为存量房翻新需求的重要组成部分。根据第七次全国人口普查数据，全国存量住宅面积已超 500 亿平方米，建成时间在 2015 年以前的存量房占比超 80%。随着中央

会议提出的“建设舒适便利的宜居城市”等要求落地，居民对住房品质升级的需求将持续攀升，预计未来十年存量房市场将迎来翻新高峰。

B.生产设备更新迭代需求

家具制造设备的使用寿命通常为 5-8 年。当其接近或超过这一年限时，将自然产生设备更新需求。而家具制造企业的资本性支出水平是反映其对木工机械市场需求状况的重要指标。

2014-2024年国内主要家具制造企业资本性支出(亿元)



数据来源：各公司年报

注 1：统计口径为部分头部上市家居厂商的年资本性支出，包括欧派家居、索菲亚、顾家家居、浙江永强、曲美家居、尚品宅配、喜临门
注 2：年资本性支出=年固定资产增加额+年在建工程增加额

回溯至 2017-2019 年，受彼时房地产市场景气度驱动，家具制造厂商曾经历了一轮资本开支高峰，并在此期间内大量采购生产设备。如今，该批设备开始陆续进入自然更新替换周期，叠加家具厂商为应对市场竞争、提升自动化水平及生产效率而产生的持续装备升级迭代需求，预计由此产生的设备更新将成为支撑未来数年内国内木工机械行业景气度的重要力量。

综上，在存量房翻新与设备更新周期的因素驱动下，境内木工机械市场具备长期增长动能，行业规模将保持稳步增长。

2、各类市场份额（低端、中高端、高端）及竞争格局，发行人目前在相应市场中的占有率及竞争对手情况等

目前，行业内对木工机械厂商的所处市场层级并无统一的评判标准，主要依据各厂商的技术实力和品牌地位综合考量。考虑到下游家具制造企业的经营规模

与行业地位越高，其设备选型标准通常越严苛，供应商准入门槛也相应提升。因此，家具制造企业的设备供应商体系层级成为衡量木工机械设备厂商所处市场层级的关键依据。基于此共识，行业普遍认可打入头部家具企业供应链的厂商处于较高层级，服务于腰部家具企业的厂商次之，其余厂商则处于较低层级。

基于上述标准，发行人在各细分市场的主要竞争对手和竞争格局如下：

市场分类	主要竞争对手	竞争格局
高 端 市场	豪迈集团、比雅斯	高端市场客群主要为欧派、索菲亚等头部家具企业，其对于生产设备的核心诉求在于高精度、高稳定性及品牌宣传价值，通常来说，设备价格非其首要考量因素。同时，在地产扩张期，上述企业大规模引入豪迈、比雅斯生产线，形成了较强的用户粘性。然而，伴随地产行业发展进入稳定期，头部家具企业亦面临增长压力，降本增效需求凸显，叠加国产木工机械技术的快速进步，高端市场竞争格局正加速重构。国产高性能设备正凭借其优异的性价比和本地化服务优势，逐步切入这一由进口设备长期主导的市场，并形成有力的替代趋势。
中 高 端 市场	弘亚数控、南兴股份等	中高端市场客群集中于区域性家具企业。该类企业在设备选型时更注重性能与成本控制的平衡，且相较于头部家具生产企业凭借海量订单实现的规模化定制生产，区域性企业受限于订单离散度高，普遍呈现小批量、多批次生产特征。这一生产模式差异，使其对生产设备的柔性化需求更加迫切，在此双重需求驱动下，国产高性能设备成为其主流选择。
低 端 市场	大量中小型木工机械设备提供商	低端市场客群主要为小微家具企业，其订单高度碎片化，且生产组织能力和研发能力薄弱，产品定位偏低，导致价格成为设备选型的绝对主导因素，加之在国内木工机械发展早期，技术同质化严重，因此催生了大量依赖低价竞争的中小型设备厂商。如今，伴随国内头部厂商设备智能化的持续推进，其设备价格在与中小型设备提供商同类产品趋近的同时实现性能的显著提升，进而挤压了中小型设备商的生存空间，使得其市场份额逐步向头部集中。

经查询行业公开信息及中国林业机械协会出具的说明文件，目前市场上尚未有权威机构发布关于木工机械各细分市场规模的统计数据，发行人在相应市场中的占有率亦无法准确测算。

（二）发行人各期来自低端、中高端、高端市场的收入金额及占比，结合发行人产品的使用寿命、性价比、下游及终端市场的结构性需求变动情况、行业可比公司的竞争策略等，说明发行人能否持续拓展境内市场，境内主要木工机械设备提供商市场份额逐步扩大的客观依据及合理性

1、发行人各期来自低端、中高端、高端市场的收入金额及占比

由于下游家具制造企业的营业规模是区分发行人所处低端、中高端、高端市场的重要依据，基于此，保荐机构根据对经销商终端客户和发行人直销客户进行

访谈，并最终获取 227 份有效访谈问卷。按上述客户的年营业规模划分，发行人在各类市场的收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目		2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
客户年 营业规 模	10 亿及以上	14.78	0.96%	584.07	14.80%	-	-	-	-
	1 亿-10 亿	893.11	58.27%	368.93	9.35%	350.35	10.12%	2,450.19	59.98%
	2,000 万-1 亿	152.94	9.98%	1,959.19	49.65%	1,574.73	45.48%	1,069.07	26.17%
	2,000 万及以下	471.79	30.78%	1,033.47	26.19%	1,537.16	44.40%	565.90	13.85%
发行人对应收入合计		1,532.63	100.00%	3,945.66	100.00%	3,462.24	100.00%	4,085.16	100.00%

以基于客户规模划分的市场收入结构来看，公司以中高端市场为核心，并逐步向高端及中低端市场扩展，形成了多层次、广覆盖的业务布局。

其中，年销售额处于“2,000 万至 1 亿”和“1 亿至 10 亿”区间的客户构成了公司在中高端市场的主要收入来源。报告期内公司对该客户群体的收入占比分别为 86.15%、55.60%、59.00%和 68.25%，始终保持在较高水平，是公司业务保持稳定的基础。

在巩固中高端市场的同时，公司也在积极拓展其他客户群体：一方面，来自“10 亿及以上”大型客户的收入实现从零到有的突破，反映出公司产品与品牌已逐步获得头部企业认可；另一方面，公司持续服务“2,000 万及以下”的小微客户群体，该类客户的收入占比主要集中在 20%至 40%之间，反映公司产品在不同客户群体中的适配性。

综上，公司立足中高端市场，并积极布局高端及中低端市场，既提升了品牌向上突破的空间，也通过广泛的客户基础增强了业务的稳定性和规模效应，为公司的持续发展奠定了良好基础。

2、结合发行人产品的使用寿命、性价比、下游及终端市场的结构性需求变动情况、行业可比公司的竞争策略等，说明发行人能否持续拓展境内市场，境内主要木工机械设备提供商市场份额逐步扩大的客观依据及合理性

（1）发行人能否持续拓展境内市场

发行人凭借卓越的性价比优势与后向一体化战略构筑的成本竞争力，并有效

把握存量设备更新周期及行业智能化、柔性化发展趋势，为其持续开拓境内市场奠定了坚实基础。具体分析如下：

①发行人产品的使用寿命

发行人及同行业木工机械设备的使用寿命普遍为 5-8 年。鉴于家具制造业在 2017-2019 年间达到资本支出高峰，预计未来数年内，设备更新换代需求将成为支撑发行人境内市场持续拓展的重要动力。具体详见本问询回复之“问题 3”之“三、（一）、1、说明境内板式家具机械的市场空间及变动趋势”的相关内容。

②发行人产品的性价比

在产品性能方面，公司产品核心参数与豪迈集团的对比如下：

产品类别	关键性能指标	豪迈集团	发行人
电脑裁板锯	最大前上料加工尺寸（毫米）	4300*2200	4300*4300
	锯切速度（米/分钟）	150	90-100
	裁切板材尺寸（毫米）	4300*2200	4300*2200
	程控推板器速度（米/分钟）	130	100
	锯片伸出（毫米）	58	120
封边机	最大进给速度（米/分钟）	30	36
	封边带厚度（毫米）	0.3-3	0.4-3
	工件厚度（毫米）	8-60	9-60
	最小工件长度（毫米）	240	120
	最小工件宽度（毫米）	50	60
数控钻孔中心	工件厚度（毫米）	8-60	9-60
	最小工件长度（毫米）	20	70
	最小工件宽度（毫米）	20	30

数据来源：豪迈集团官网，均选取为代表各公司较高技术水平相关型号产品。

由上表可知，公司封边机、数控裁板锯、数控钻等核心产品的关键性能参数（如进给速度、工件处理长度/厚度等）已实现对标国际巨头豪迈集团的同类产品。同时，得益于国内机床零部件加工水平的提升，国产设备在加工精度与运行稳定性上已逐步接近国际先进水平。根据弘亚数控 2024 年 4 月发布的《投资者关系活动记录表》披露，“公司产品与欧洲品牌相比，从生产效率、生产性能以及功能方面没有太大差异，目前存在差距是在高端产品的稳定性方面还有改善空间，主要是中国在工业制造技术以及工业基础方面与德国还存在一定的差距。未

来随着国内工业基础不断增强，公司产品与欧洲品牌的差距将会逐步缩小甚至超越。”

在产品售价方面，国内头部厂商的性价比优势尤为突出。根据弘亚数控 2023 年 9 月发布的《投资者关系活动记录表》披露，“公司与欧洲品牌同类产品相比具有非常明显的价格优势，公司产品价格往往仅为欧洲同类产品的二分之一甚至三分之一”。

在地产行业步入平稳发展期、下游家具制造商更注重成本效益的背景下，发行人产品的性价比优势将成为推动国产设备逐步替代进口品牌的关键驱动力，助力公司持续拓展境内市场份额。

③下游及终端市场的结构性需求变动情况

在家具消费需求变动和家具生产成本压力上升的双重驱动下，木工机械行业智能化、柔性化的技术变革趋势已然形成。

从下游家具制造企业的角度看，人力成本上升推动智能化替代。根据国家统计局发布的《中国劳动统计年鉴》数据显示，2020-2024 年，家具制造业平均岗位工资由 6.53 万元攀升至 8.44 万元，累计涨幅近 30%。在此背景下，设备的自动化、智能化升级以提升效率、降低人工依赖的经济可行性日益凸显。

从终端家具消费市场的角度看，Z 世代（泛指 1995 年后的出生人群）作为互联网时代的核心消费力量正在崛起。该群体成长于物质丰富、信息爆炸的环境下，普遍具有更强的个性表达意愿、更高的审美要求以及对独特生活方式的追求。这种特质使得他们对标准化、同质化产品的接受度降低，转而青睐能够彰显个人品味的个性化家居解决方案。这种强劲且普遍的定制化需求，倒逼生产端必须向柔性制造转型，以适应不断涌现的小批量、多品类订单，进而要求木工机械设备必须具备快速换线生产及高效精准的定制化加工能力。

在由成本压力和消费需求共同驱动的技术变革中，具备深厚技术积累及强大研发能力的国内头部木工机械厂商将显著受益于设备智能化、柔性化升级的刚性需求。与此同时，长期依赖低价策略、缺乏核心技术储备的中小厂商将难以适应新的技术要求与市场环境，其生存空间将被加速挤压。发行人作为国内技术领先的头部厂商之一，行业的升级趋势将有力驱动发行人境内市场的拓展。

④行业可比公司的竞争策略

弘亚数控自上市以来，发挥资源整合与外延并购能力，持续推进产业链纵向整合战略。该公司以板式家具核心生产设备为基础，通过收购与参股的方式，一方面，整合关键零部件及自动化软件供应商，夯实主业竞争力；另一方面，向上游拓展至人造板设备、人造板表面处理设备领域，向下游延伸至自动化包装设备领域，最终形成覆盖从板材制备、板材表面涂饰处理、家具生产加工到自动化包装的家具生产全流程设备解决方案能力。

与弘亚数控不同，南兴股份实施多元化发展战略，其通过拓展专用设备智能生产线辅助设备的产销、提高零部件自制率等方式巩固木工机械专用设备主业，并通过收购唯一网络切入 IDC 及云计算领域，培育新的营收和利润增长点。

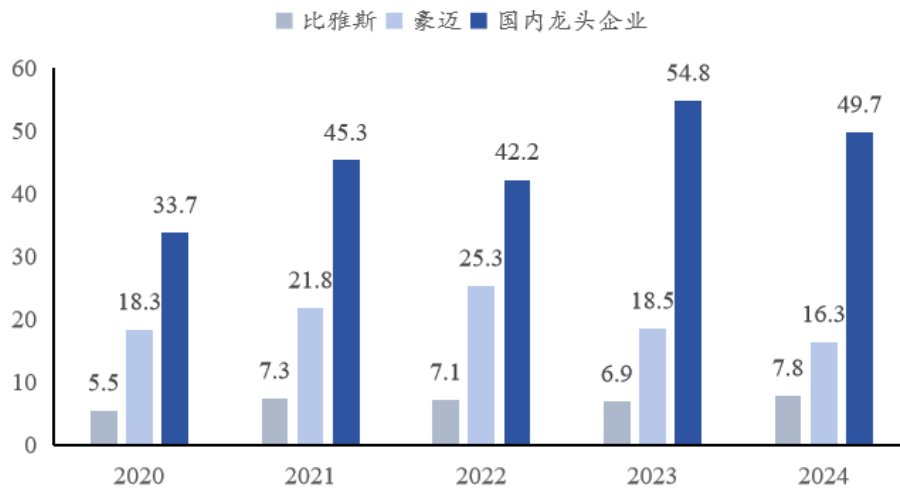
公司充分评估了自身资源与市场定位，选择聚焦主业、稳健深耕的战略路径。现阶段，公司战略以降本增效与市场渗透为核心，公司主要通过提升关键零部件自制率，有效控制生产成本。此举在提升设备性能的同时使产品定价能够进入中小家具制造企业的可接受区间，有效压缩依赖低价策略的中小厂商生存空间，并为进军高端市场奠定成本与技术基础；在可预计的未来，公司的战略重心将聚焦产能优化与研发转型，待本次募投项目实施后，公司将逐步把广东豪德的封边机产能转移至湖北豪德，实现制造资源的集中与优化。同时，广东豪德将转型为公司的研发中心，专注于选择性切入与现有核心产品具备高度协同性、技术关联度强的细分领域，如自动化包装线、高效除尘设备等生产线辅助设备的研发和生产，依托现有优势实现稳健的内生式增长。

（2）境内主要木工机械设备提供商市场份额逐步扩大的客观依据及合理性

通过选取木工机械市场的主要企业作为代表性样本，能够有效把握整体市场的发展态势，在此基础上，结合上述企业在同一时间段内的个体营收表现，可分析各主要厂商市场份额的变动趋势。

近 5 年国内市场上主要的木工机械厂商的营收情况如下：

2020-2024 年木工机械厂商国内营收规模（亿元人民币）



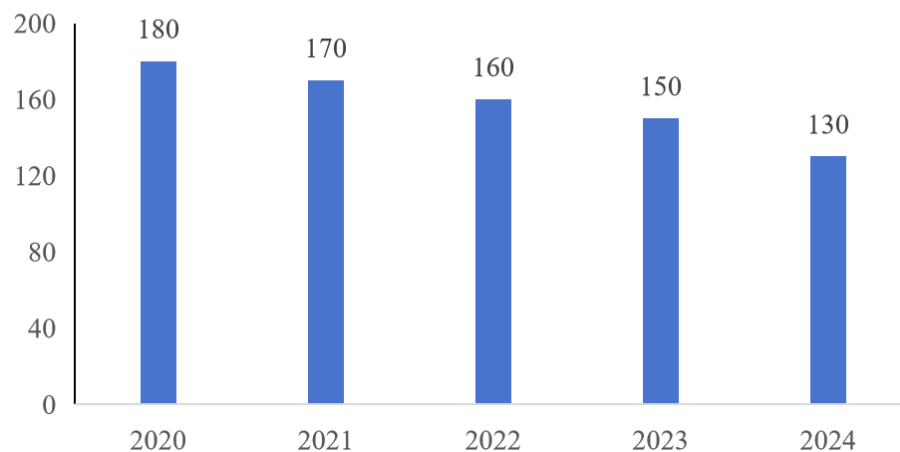
数据来源：各公司年度报告

注：比雅斯选用亚太地区收入；豪迈集团中国区收入=母公司杜尔集团 Woodworking Machinery & System 板块收入*杜尔集团中国收入占比；国内主要企业的收入选取弘亚数控、南兴股份及发行人的专用设备国内收入合计数

由上表可知，近五年来，国内木工机械市场整体规模持续扩张，但各厂商营收情况则呈现分化趋势，豪迈集团营收在 2022 年触及 25.3 亿元峰值后逐年回落，至 2024 年已降至 16.3 亿元，累计降幅达到 35.57%；比雅斯的整体营收规模较小且保持相对稳定；境内主要木工机械设备厂商的营收规模则从 2020 年的 33.7 亿元显著增长至 2024 年的 49.7 亿元，累计增幅近 50%。

此外，根据中国林业机械协会的统计，近年来，具有较大规模且品牌活跃度较高的木工机械厂商数量呈下降趋势，具体统计情况如下：

2020-2024 年中国木工机械行业企业规模（家）



注：数据统计口径系中国林业机械协会根据其会员数据以及近年来参加上海、广州等地

木工机械展览会参会企业情况，统计的具有较大规模且品牌活跃度较高的木工机械企业数量

根据上表数据，活跃厂商数量呈现逐年下降态势，而同期境内主要木工机械设备厂商的营收规模整体成扩张趋势，反映出市场竞争格局的深刻变化，市场份额正逐步向头部厂商集中，行业加速整合，行业集中度在不断提高。

上述发展态势表明，境内主要木工机械设备提供商市场份额逐步扩大具备客观依据及合理性。

四、说明拓展境外市场的历史、主要方式及效果，目前是否建立稳定的销售渠道，是否具有持续拓展境外市场的能力；结合期后境外市场销售规模、新签订单及目前在手订单情况等，说明期后境外市场收入是否存在下滑风险

（一）说明拓展境外市场的历史、主要方式及效果，目前是否建立稳定的销售渠道，是否具有持续拓展境外市场的能力

发行人成立初期，境外市场以东南亚为核心聚焦区域，订单主要依托客户主动联系及专业网络推广平台宣传获取。随后逐步组建专业化境外销售团队，并通过参加国际展会、专业网络推广平台、社交媒体宣传及邀请境外客户实地考察等多元方式拓宽销售渠道，以境外经销商为核心载体，逐步构建起覆盖东南亚、俄罗斯、欧洲、南美等国家和地区的销售与服务网络。在此进程中，发行人境外营收占比实现显著提升，从初期的约 5%攀升至 2025 年上半年的 20.11%。

报告期内，公司在稳固国内市场份额的同时，积极推动销售区域变动，大力开拓境外市场。伴随销售区域结构的变动，公司境外销售规模呈现快速增长：报告期内外销收入分别为 4,257.21 万元、4,110.93 万元、7,848.17 万元和 4,988.71 万元，2022 年至 2024 年境外收入年均复合增长率达 35.78%，2025 年上半年境外收入同比大幅增长 74.75%。伴随海外收入的增长，海外经销商网络显著扩张，产品已成功进入东南亚、欧洲、中东、南美等全球 29 个国家及地区。销售区域的有力拓展与市场结构的优化，显著提升了发行人在海外的品牌认知度与客户粘性。

发行人将持续布局海外市场，加速国际业务进程，在渠道建设方面：海外经销商数量不断提升，已由 2022 年末的 25 家扩张至 2025 年 6 月末的 49 家；在品牌推广方面：发行人 2025 年参与德国汉诺威国际木工机械展（LIGNA2025）、

马来西亚国际木工机械展等大型行业知名展会，品牌曝光度持续提升。在市场拓展方面：公司产品海外具备性价比优势，叠加当地经销商较强的服务意识，为发行人提供外延性的增长动力。目前发行人已建立稳定的销售渠道，并具有持续拓展境外市场的能力。

（二）结合期后境外市场销售规模、新签订单及目前在手订单情况等，说明期后境外市场收入是否存在下滑风险

发行人的期后情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-8 月/2025 年 8 月 31 日
2025 年 1-8 月境外销售收入	6,745.54
2025 年 1-8 月境外新增订单金额	8,130.00
截至 2025 年 8 月 31 日境外在手订单金额	2,464.09

注：2025 年 1-8 月境外销售收入为未审数据。

发行人 2025 年 1-8 月境外销售收入为 6,745.54 万元，境外新增订单金额为 8,130.00 万元，截至 2025 年 8 月 31 日境外在手订单金额为 2,464.09 万元，发行人期后境外市场销售情况良好，在手订单充足且预计执行情况良好，下滑风险较小。

五、充分揭示行业需求变动、期后业绩下滑等风险，并做重大事项提示

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”之“（一）行业需求变动及期后业绩下滑风险”，以及“第三节风险因素”之“一、经营风险”之“（一）行业需求变动及期后业绩下滑风险”补充披露如下：

“（一）行业需求变动及期后业绩下滑风险

报告期内，公司营业收入分别为 33,656.72 万元、49,392.02 万元、45,752.23 万元和 24,806.48 万元，其中，2024 年度，公司营业收入较去年同期下降 7.37%，主要系受国内房地产行业景气度较弱和家具制造行业整体投资放缓的影响。若国内家具行业尤其是家具制造设备投资规模未来没有出现预期的回升，甚至出现较大幅度下降、市场容量骤减、增长停滞等情况，公司又不能在较短时间内开拓其他市场领域，则公司将面临期后业绩下滑的风险。”

六、请保荐机构、申报会计师核查上述事项，说明核查方法、过程及结论，并发表明确核查意见。

（一）保荐机构核查程序

1、查阅行业政策文件及行业发展动态，了解下游家具行业对板式家具机械的需求场景、需求变动及影响因素；访谈发行人管理层及经办人员，了解发行人自身经营策略、业绩驱动因素及其波动原因；查阅同行业公司公开信息，分析发行人业绩与行业趋势的一致性，并分析发行人 2023 年业绩大幅增长、2024 年至今业绩持续下滑的原因；

2、访谈发行人管理层，了解发行人相关市场变化、历年业绩、行业特点情况，了解本期各季度经营业绩波动原因；获取发行人各季度营业收入明细表，查阅发行人各季度经营业绩及变动情况；

3、获取在手订单明细表，了解订单获取方式、转化收入情况，分析在手订单情况及其可持续性；

4、访谈发行人管理层、查阅相关行业研究报告并咨询行业协会，了解境内板式家具机械的市场空间及变动趋势、发行人目前在相应市场中的占有率及竞争对手情况、下游及终端市场的结构性需求变动情况、行业可比公司的竞争策略等，分析发行人能否持续拓展境内市场，境内主要木工机械设备提供商市场份额逐步扩大的合理性；

5、访谈发行人管理层，了解发行人拓展境外市场的历史、主要方式及效果，分析发行人是否具有持续拓展境外市场的能力；

6、获取发行人期后在手订单及新签订单情况、期后境外收入、毛利率等数据，分析发行人境外市场业绩增长的可持续性。

（二）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

1、发行人 2023 年业绩大幅增长、2024 年业绩下滑、2025 年上半年业绩有所好转，符合下游及终端行业需求变动趋势，发行人境内外收入变动与可比公司业绩变动趋势一致；

2、2024 年，受宏观经济波动影响，下游家具生产企业的投资意愿较为谨慎，导致发行人 2024 年营业收入小幅下降；

3、2024 年，发行人各季度经营业绩和在手订单较同期存在一定程度下滑，2025 年上半年有所好转，与发行人实际经营情况相符。发行人在 2025 年上半年经营情况整体稳定、营收情况良好，在手订单充足且预计执行情况良好，不存在持续下滑趋势；

4、经查询行业公开信息及中国林业机械协会出具的说明文件，目前市场上尚未有权威机构发布关于木工机械各细分市场规模的统计数据，发行人在相应市场中的占有率亦无法准确测算；

5、在存量房翻新与设备更新周期的因素驱动下，境内木工机械市场具备长期增长动能，行业规模将保持稳步增长，且境内主要木工机械设备提供商市场份额逐步扩大具备客观依据及合理性；

6、发行人已建立稳定的销售渠道，并具有持续拓展境外市场的能力，且发行人期后境外市场销售情况良好，在手订单充足且预计执行情况良好，不存在下滑风险；

7、发行人已在招股说明书充分揭示行业需求变动、期后业绩下滑等风险，并做重大事项提示。

三、财务会计信息与管理层分析

问题 4.境外收入大幅增长的真实合理性

根据申请文件：（1）各期发行人境外收入分别为 4,160.23 万元、4,011.66 万元、7,644.4 万元，占比分别为 12.72%、8.3%、17.17%，2024 年大幅增长。

（2）发行人境外客户主要集中在马来西亚、俄罗斯和巴西等国家和地区，均为经销商。（3）发行人境外销售存在代理出口和自营出口两种模式，代理出口模式下代理商与海外客户签订购销协议，负责收款、出口退税及报关等环节。

请发行人：（1）说明境外销售的具体情况，包括但不限于区域分布，涉及的产品种类、销售单价、数量、金额及占比，境外主要客户的名称、基本情况（如成立时间、经营规模、实际控制人等）、与发行人的合作历史及合作模式、各期收入金额及占比等；结合上述情况，分析说明 2024 年境外收入大幅增长的具体背景。（2）说明各期代理出口模式和自营出口模式的收入金额及占比，同时采用两种模式的合理性；说明两种出口模式下订单获取、合同签订、货物流、资金流、收入确认政策及依据、费用确认标准及依据等；代理商与公司签订的合同类型、权利和义务具体约定，公司是否已向代理商实现销售，下游客户披露的准确性；说明代理商的基本情况、与发行人的合作历史，代理商对应的终端客户名称、主要销售产品、代理费的确认及实际结算情况，相关交易是否存在利益倾斜、商业贿赂、不正当竞争的情形。（3）说明境外经销商终端客户构成，主要经销商的进销存情况，终端销售实现情况。（4）说明境外销售主要国家和地区相关贸易政策、经济政策是否对发行人未来业绩存在重大不利影响；是否存在第三方回款，出口结算货币的汇率是否稳定。

请保荐机构、发行人律师及申报会计师按照《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》（以下简称《业务规则适用指引 2 号》）2-13 境外销售的相关要求核查，说明采取的核查程序、比例及核查结论。

【回复】

一、说明境外销售的具体情况，包括但不限于区域分布，涉及的产品种类、销售单价、数量、金额及占比，境外主要客户的名称、基本情况（如成立时间、经营规模、实际控制人等）、与发行人的合作历史及合作模式、各期收入金额及占比等；结合上述情况，分析说明 2024 年境外收入大幅增长的具体背景

（一）说明境外销售的具体情况，包括但不限于区域分布，涉及的产品种类、销售单价、数量、金额及占比

1、按国家地区划分境外销售情况

报告期内，公司境外销售的主要进口国家和地区分布情况如下：

单位：万元

国家及地区	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入	占外销比例	收入	占外销比例	收入	占外销比例	收入	占外销比例
马来西亚	1,085.13	21.75%	1,731.78	22.07%	1,229.63	29.91%	1,763.49	41.42%
土耳其	808.06	16.20%	308.89	3.94%	313.14	7.62%	71.34	1.68%
巴西	644.91	12.93%	1,003.41	12.79%	108.81	2.65%	-	0.00%
印度	455.22	9.13%	914.63	11.65%	573.00	13.94%	276.43	6.49%
俄罗斯	416.41	8.35%	1,699.30	21.65%	760.21	18.49%	1,224.83	28.77%
泰国	265.91	5.33%	29.91	0.38%	53.72	1.31%	4.01	0.09%
阿根廷	247.25	4.96%	99.06	1.26%	-	0.00%	-	0.00%
西班牙	159.23	3.19%	412.00	5.25%	142.88	3.48%	85.01	2.00%
哈萨克斯坦	122.94	2.46%	33.48	0.43%	-	0.00%	13.51	0.32%
越南	82.90	1.66%	83.13	1.06%	91.07	2.22%	188.77	4.43%
中国台湾	18.31	0.37%	160.71	2.05%	262.68	6.39%	147.69	3.47%
小计	4,306.26	86.32%	6,476.31	82.52%	3,535.13	85.99%	3,775.09	88.68%
其他国家及地区	682.44	13.68%	1,371.86	17.48%	575.79	14.01%	482.13	11.32%
合计	4,988.71	100.00%	7,848.17	100.00%	4,110.93	100.00%	4,257.21	100.00%

报告期各期，公司境外销售主要集中于马来西亚、土耳其、俄罗斯、巴西、印度等国家和地区，2024 年发行人境外收入较 2023 年增长 90.91%，2025 年上半年发行人境外收入同比增长 74.75%，公司境外客户的销售规模多数处于增长趋势。

2、按产品类型划分境外销售情况

报告期内，公司境外销售涉及的产品种类、销售单价、数量、金额及占比情况如下：

单位：万元、台、万元/台

会计年度	产品分类	销售金额	占外销收入比例	销量	单价
2025 年 1-6 月	裁板开料系列	1,613.90	32.35%	223	7.24
	封边系列	1,433.66	28.74%	155	9.25
	钻孔系列	1,415.30	28.37%	148	9.56
	其他机型	429.51	8.61%	19	22.61
	其他收入	96.33	1.93%	-	-
	小计	4,988.71	100.00%	-	-
2024 年度	裁板开料系列	3,300.80	42.06%	531	6.22
	封边系列	2,004.13	25.54%	235	8.53
	钻孔系列	2,247.40	28.64%	269	8.35
	其他机型	92.07	1.17%	21	4.38
	其他收入	203.77	2.60%	-	-
	小计	7,848.17	100.00%	-	-
2023 年度	裁板开料系列	1,731.83	42.13%	339	5.11
	封边系列	1,008.51	24.53%	116	8.69
	钻孔系列	1,187.62	28.89%	198	6.00
	其他机型	83.70	2.04%	22	3.80
	其他收入	99.26	2.41%	-	-
	小计	4,110.93	100.00%	-	-
2022 年度	裁板开料系列	1,842.42	43.28%	405	4.55
	封边系列	1,362.69	32.01%	158	8.62
	钻孔系列	853.52	20.05%	149	5.73
	其他机型	101.60	2.39%	19	5.35
	其他收入	96.98	2.28%	-	-
	小计	4,257.21	100.00%	-	-

报告期内，发行人外销收入整体呈上升趋势。从收入构成看，发行人裁板开料系列产品占外销收入的比例分别为 43.28%、42.13%、42.06%和 32.35%，为外销主要产品。

从单价看，2022 年至 2024 年境外封边系列产品销售价格较为稳定，2025 年上半年略有增加主要系产品型号不同所致；裁板开料系列产品和钻孔系列产品单

价逐年上升，主要系其产品结构变化所致；报告期内，其他机型单价有所波动，主要系产品结构变化所致。

对于裁板开料系列产品，精密推台锯在自动化程度、加工精度及柔性生产能力方面明显落后，正逐步被数控开料机与电脑裁板锯取代。报告期内，发行人境外裁板开料系列产品收入中数控开料机与电脑裁板锯的收入占比逐年提升，分别为 67.19%、71.98%、78.07%和 82.38%，且其单价均在 10 万以上，远高于单价 2 万左右的精密推台锯，其份额扩张直接推动了裁板开料系列产品整体均价的上涨。

对于钻孔系列产品，自动多排钻因灵活性有限、依赖人工调试且难以适应复杂孔位加工，正逐步被智能化程度更高的数控钻孔中心替代。报告期内，钻孔系列产品境外收入中数控钻孔中心收入所占比例分别为 67.01%、73.90%、86.77%和 89.81%，且其单价均在 15 万以上，远高于单价 2 万左右的自动多排钻，故数控钻孔中心的收入占比的持续攀升直接拉动了钻孔系列产品的整体销售均价上行。

对于其他机型产品，2022 年至 2024 年，境外销售的其他机型主要为木门制造设备，而 2025 年上半年因向境外客户 Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.销售了一条 348.73 万元的自动化生产线，使得其他机型产品销售单价较前期显著提升。

（二）境外主要客户的名称、基本情况（如成立时间、经营规模、实际控制人等）、与发行人的合作历史及合作模式、各期收入金额及占比等

报告期内，境外主要客户均向发行人采购板式家具机械设备，发行人各年度前五大境外客户销售情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月				
序号	客户名称	国家或地区	销售金额	占营业收入比例
1	NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	马来西亚	1,085.13	4.37%
2	Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.	土耳其	808.06	3.26%
3	ALCA COMERCIO DE MAQUINAS LTDA	巴西	644.91	2.60%
4	LLC COMPANY INTERVESP	俄罗斯	360.72	1.45%
5	CNA100 INTERNATIONAL LIMITED	阿根廷	247.25	1.00%

合计			3,146.06	12.68%
2024 年度				
序号	客户名称	国家或地区	销售金额	占营业收入比例
1	NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	马来西亚	1,731.78	3.79%
2	ALCA COMERCIO DE MAQUINAS LTDA	巴西	1,003.41	2.19%
3	KAMI-GROUP	俄罗斯	958.21	2.09%
4	LLC COMPANY INTERVESP	俄罗斯	662.93	1.45%
5	Jai Industries	印度	526.55	1.15%
合计			4,882.88	10.67%
2023 年度				
序号	客户名称	国家或地区	销售金额	占营业收入比例
1	NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	马来西亚	1,229.55	2.49%
2	KAMI-GROUP	俄罗斯	760.21	1.54%
3	Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.	土耳其	313.14	0.63%
4	HOLD KOREA CO.,LTD.	韩国	203.00	0.41%
5	LNCMAC TECHNOLOGY CORP.	中国台湾	176.35	0.36%
合计			2,682.25	5.43%
2022 年度				
序号	客户名称	国家或地区	销售金额	占营业收入比例
1	NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	马来西亚	1,675.14	4.98%
2	KAMI-GROUP	俄罗斯	1,224.83	3.64%
3	HOLD KOREA CO.,LTD.	韩国	269.11	0.80%
4	GORSAN IMPEX PVT.LTD.	印度	140.57	0.42%
5	HOLYTEK INDUSTRIAL CORP.	中国台湾	129.69	0.39%
合计			3,439.34	10.22%

报告期内，发行人前五大境外客户合计收入分别为 3,439.34 万元、2,682.25 万元、4,882.88 万元和 3,146.06 万元，占营业收入的比重分别为 10.22%、5.43%、10.67%和 12.68%。

报告期内，各年度前五大境外客户基本情况如下：

客户名称	国家或地区	成立时间	合作时间	经营规模	实控人
NEO WOODWORKING MACHINERY SDN	马来西亚	1999 年	2018 年	25,137,154.00 MYR	梁韶文

客户名称	国家或地区	成立时间	合作时间	经营规模	实控人
BHD					
KAMI-GROUP	俄罗斯	未披露	2018 年	50,000 万美元	Podzolkov Eduard Viktorovich
HOLD KOREA CO.,LTD.	韩国	2016 年	2016 年	283.00 Million KRW	LEE GWANG WOO
GORSAN IMPEX PVT.LTD.	印度	2010 年	2015 年	301,022.18Thousand INR	Haresh Bhai Gordhanbhai Sangani
HOLYTEK INDUSTRIAL CORP.	中国台湾	1989 年	2021 年	90,000 (新台币千元)	柯志乔
Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.	土耳其	2018 年	2022 年	50,285.00Thousand TRY	O.Ozcan
LNCMAC TECHNOLOGY CORP.	中国台湾	2007 年	2023 年	50,931.00 万台币	研华股份有限公司
ALCA COMERCIO DE MAQUINAS LTDA	巴西	1999 年	2023 年	未披露	ALFONSO RECHENBERG
LLC COMPANY INTERVESP	俄罗斯	2017 年	2024 年	3.51 billion RUB	Dzhumabekova Tatyana
Jai Industries	印度	1965 年	2022 年	20 亿 INR	Mr.Nikhil N Shah
CNA100 INTERNATIONAL LIMITED	阿根廷	2013 年	2024 年	1 万美元	VICTOR

报告期内，公司与主要境外客户合作稳定。报告期内，公司在保持国内市场竞争力的同时，积极开拓海外市场，公司主要通过参加国际展会，专业网络推广平台以及社交媒体宣传、邀请境外客户来发行人参观考察等多种方式拓展境外客户并获取订单，不断提升公司的品牌形象和产品知名度。

（三）分析说明 2024 年境外收入大幅增长的具体背景

1、国产设备国际认可度稳步提升

尽管国际品牌在技术全面性和产品质量稳定性上仍具优势，但国内企业凭借产品适用性和高性价比，日益契合国内外市场需求。近年来随着技术持续追赶，国产板式家具机械设备性能品质不断提升，推动国内设备企业加速出海，带动出口市场快速增长。

以弘亚数控与南兴股份等国内头部木工机械公司为例，其海外业务近年迅速扩张。据 2024 年年报显示，两家公司海外收入分别达 9.15 亿元和 5.07 亿元，同比增长 12.68%和 9.34%，国外客户对国产设备的技术认可度已显著提高，根据弘亚数控 2023 年 7 月发布的《投资者关系活动记录表》，其产品价格往往只有

欧洲同类产品的二分之一甚至三分之一，“中国制造”的性价比优势逐步深入人心。同时，相较于豪迈集团、比亚斯等欧洲巨头，国外客户对国产设备的认知仍存在结构性落差，即国外客户已普遍认可中国设备的整体品质，但谈及具体品牌时，其认知却明显不足。基于此，发行人依托同行业先行者构建的“中国制造”认知基础，降低市场教育成本，开始加速全球化布局。

2、发行人海外渠道拓展成效显著

2022 年，受限于整体生产规模，发行人当年境外收入仅为 4,257.21 万元，占营业收入的比重为 12.65%；2023 年，国内板式家具机械设备需求集中释放，发行人将产能重心聚焦于国内市场，境外收入规模相对有限，当年境外收入为 4,110.93 万元，仅占营业收入的 8.32%，与同行业公司相比，发行人整体境外收入规模较小，境外收入增长潜力较大。

2024 年，受国内宏观经济波动及下游家具企业投资趋紧影响，发行人开始持续拓展境外市场。通过积极参加国际展会、利用专业网络推广平台及社交媒体宣传、邀请境外客户实地考察等多种方式，发行人有效拓宽了海外销售渠道。得益于此，发行人境外收入由 2023 年的 4,110.93 万元上涨至 2024 年的 7,848.17 万元，增长率达 90.91%，各类产品已广泛销售至东南亚、欧洲、中东、南美等 29 个国家及地区，发行人在海外市场的品牌认知度与客户粘性持续提升，故发行人 2024 年境外收入大幅增长。

二、说明各期代理出口模式和自营出口模式的收入金额及占比，同时采用两种模式的合理性；说明两种出口模式下订单获取、合同签订、货物流、资金流、收入确认政策及依据、费用确认标准及依据等；代理商与公司签订的合同类型、权利和义务具体约定，公司是否已向代理商实现销售，下游客户披露的准确性；说明代理商的基本情况、与发行人的合作历史，代理商对应的终端客户名称、主要销售产品、代理费的确认及实际结算情况，相关交易是否存在利益倾斜、商业贿赂、不正当竞争的情形

（一）说明各期代理出口模式和自营出口模式的收入金额及占比，同时采用两种模式的合理性

报告期内，发行人境外销售代理出口模式和自营出口模式的收入金额及占比

如下：

单位：万元

出口模式	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
代理出口	511.88	10.26%	1,797.71	22.91%	490.72	11.94%	685.17	16.09%
自营出口	4,476.83	89.74%	6,050.46	77.09%	3,620.21	88.06%	3,572.04	83.91%
合计	4,988.71	100.00%	7,848.17	100.00%	4,110.93	100.00%	4,257.21	100.00%

报告期内，公司代理出口实现的销售金额分别为 685.17 万元、490.72 万元、1,797.71 万元和 511.88 万元，占境外收入的比重分别为 16.09%、11.94%、22.91% 和 10.26%。

境外销售出口业务涉及报关、物流、仓储、结算等诸多繁琐环节，由于公司出口产品品类和数量较多，不同国家对报关材料的具体要求存在差异，出口报关工作较为繁琐，叠加部分境外客户对货物交付时效的紧急需求，为了提升出口报关效率，公司利用出口代理商的专业和规模优势，有效提高出口业务的经营和管理效率。故公司同时采用代理出口模式和自营出口模式进行境外销售具有合理性。

（二）说明两种出口模式下订单获取、合同签订、货物流、资金流、收入确认政策及依据、费用确认标准及依据等

两种出口模式下订单获取、合同签订、货物流、资金流、收入确认政策及依据、费用确认标准及依据情况如下：

项目	代理出口	自营出口
订单获取	均由公司进行海外客户的开发、维护并由公司与海外客户对货物数量、价格等订单信息进行确认。	
合同签订	公司通过邮件等方式与海外客户确定货物数量、价格，代理商据此与公司海外客户签订购销协议。	公司通过邮件等方式与海外客户确定货物数量、价格，并签订购销协议。
货物流	公司将产品交付给客户指定的货运代理。	
资金流	海外客户将货款支付给代理商账户后，代理商在收到外汇款项后向公司支付相应的人民币货款。	海外客户直接将货款支付给公司的外币账户，公司自主结汇。
收入确认政策及依据	FOB 模式下，公司将货物报关、离港并取得提单时作为收入确认时点；EXW 模式下，公司在工厂或其他指定地点将货物交给购货方或其指定的承运人后，确认商品的销售收入。	
费用确认标准及依据	代理出口销售金额的 1%-3%	无

（三）代理商与公司签订的合同类型、权利和义务具体约定，公司是否已向代理商实现销售，下游客户披露的准确性

公司与有订购意向的境外客户进行具体销售商品及条款的沟通商谈，相关细节明确后，境外客户与公司指定的出口代理商签署形式发票（Proforma Invoice），该出口代理商也与公司签署产品购销合同。双方权利义务具体约定为：公司负责出口产品的销售定价和产品质量问题，并负责后续催款、产品维护、客户关系维护等事项；公司的产品质量应当符合技术标准，交货时间为合同约定的时间，公司承担商检费（若有）；出口代理商按照发行人提供的产品清单对货物数量、外观、包装等进行清点、核查后予以确认，并办理制单、报关及产品出口的相关手续；出口代理商收到境外销售款项且公司发出货物后，将国外客户订单价格加上代理出口销售取得的出口退税款，并扣除相关代理手续费后支付给公司。

代理商出口销售的国外客户以及销售定价均由公司确定，公司与国外客户确定订单需求后，首先由代理商与国外客户签订出口合同，然后代理商再与公司签订购销合同，因此，从该业务的法律形式上看，公司已向代理商实现销售。由于代理商仅负责收款、出口退税及报关等环节，公司按照业务实质披露的下游客户为境外客户，下游客户披露准确。

（三）说明代理商的基本情况、与发行人的合作历史，代理商对应的终端客户名称、主要销售产品、代理费的确认及实际结算情况，相关交易是否存在利益倾斜、商业贿赂、不正当竞争的情形

1、代理商的基本情况、与发行人的合作历史

报告期内，公司的出口代理商为佛山市大吕进出口有限公司和佛山市凌宇实业有限公司，其基本情况如下：

（1）佛山市大吕进出口有限公司

企业名称	佛山市大吕进出口有限公司
法定代表人	吕子牧
注册资本	500 万元
注册地址	广东省佛山市顺德区大良街道南江社区南霞新路9号美的置业悦然广场3栋2124、2125、2126号（住所申报）
成立时间	2016-12-26

经营范围	经营和代理各类商品及技术的进出口业务；销售：电子产品、家用电器及其配件、机械设备、五金制品、塑料制品；除以上项目外的国内商业、物资供销业；电子商务信息咨询服务、电子商务运营策划及推广。（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）	
股权结构	股东名称	持股比例
	吕子牧	100.00%
与发行人的合作历史	2016 年与发行人建立合作	

(2) 佛山市凌宇实业有限公司

企业名称	佛山市凌宇实业有限公司	
法定代表人	冯峰	
注册资本	500 万元	
注册地址	佛山市禅城区汾江中路 134 号 7 楼西区	
成立时间	1996-11-20	
经营范围	销售：机械设备、制冷设备，仪器仪表，建料，金属材料（不含贵金属），包装材料，五金交电，塑料制品，纺织品，服装，鞋类，皮革制品，家具，纸张及制品，工艺品（不含金首饰），化工原料（不含化学危险品），农副产品，家禽产品，电子计算机，通信设备（不含终端），机动车零配件，橡胶及制品；电脑软件开发；企业经营策划。经营和代理各类商品及技术的进出口（国家限定公司经营范围或禁止进出口的商品及技术除外），进料加工和“三来一补”业务，对销贸易和转口贸易。（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。）	
股权结构	股东名称	持股比例
	冯峰	99.00%
	陈昊	1.00%
与发行人的合作历史	2015 年与发行人建立合作	

2、代理商对应的终端客户名称、主要销售产品、代理费的确认及实际结算情况，相关交易是否存在利益倾斜、商业贿赂、不正当竞争的情形

报告期内，代理商的主要销售产品均为板式家具机械设备，对应的终端客户名称和销售金额等具体销售情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月			
代理商	客户	销售金额	代理费
大吕	BY TURCA FURNITURE Co, Ltd.	16.30	0.23
	LLC COMPANY INTERVESP	360.72	9.85
	OOO FAETON	55.69	1.25

	TANATKUL CHONGKRIENGKRAI	12.36	0.15
	VETTA CO., LTD.	41.41	0.43
凌宇	SOFIVALL S.A.	25.41	0.35
合计		511.88	12.26
2024 年度			
代理商	客户	销售金额	代理费
大吕	GORSAN IMPEX PVT.LTD.	11.87	0.12
	HOLD KOREA CO., LTD.	167.38	1.88
	JB PROJECT SRL	224.59	2.95
	KAMI-GROUP	550.17	15.52
	LLC COMPANY INTERVESP	516.79	14.11
	NANDINI MACHINE AND TOOLS	26.02	0.27
	Nozha Salamat Farad Co.	126.08	1.44
	OOO FAETON	23.65	0.70
	TANATKUL	29.91	0.36
	VETTA CO., LTD.	47.57	0.57
	俄罗斯安东	38.11	1.11
	越南大福荣	35.56	0.51
合计		1,797.71	39.54
2023 年度			
代理商	客户	销售金额	代理费
大吕	GORSAN IMPEX PVT.LTD.	54.71	1.21
	HOLD KOREA CO., LTD.	203.00	2.22
	LIEN BON IMPORT EXPORT CO., LTD.	27.10	0.47
	Nozha Salamat Farad Co.	80.92	1.07
	U.P.S. WOODING MACHINE CO., LTD.	23.08	0.26
	VETTA CO., LTD.	63.97	0.76
凌宇	OOO INSTRUMENT-PLYUS	37.94	0.40
合计		490.72	6.39
2022 年度			
代理商	客户	销售金额	代理费
大吕	AQuavie Investment Development Co., LTD.	28.81	0.58
	GORSAN IMPEX PVT.LTD.	140.57	2.63
	HOLD KOREA CO., LTD.	269.11	4.92

	LIEN BON IMPORT EXPORT CO., LTD.	48.64	0.57
	Nozha Salamat Farad Co.	52.57	0.67
	VETTA CO., LTD.	111.32	1.70
凌宇	OOO INSTRUMENT-PLYUS	25.13	0.56
	SOFIVALL S.A.	9.03	0.11
合计		685.17	11.74

报告期内，出口代理商根据报关繁琐程度、境外客户货款收取的难易程度以及银行手续费率等与公司协商确定代理费率，通常为代理出口销售金额1%-3%，出口代理商收到境外销售款项且公司发出货物后，将国外客户订单价格加上代理出口销售取得的出口退税款，并扣除相关代理手续费后支付给公司。出口代理商仅负责收款、出口退税及报关等环节，公司与出口代理商的交易不存在利益倾斜、商业贿赂、不正当竞争的情形。

三、说明境外经销商终端客户构成，主要经销商的进销存情况，终端销售实现情况

（一）境外经销商终端客户构成

公司主要向境外经销商供应裁板开料、封边及钻孔系列木工机械设备，终端客户群体以中小家具生产企业为主。目前，海外大型家具生产企业多倾向于采用豪迈、比雅斯等国际知名品牌的相关设备。然而，随着我国高端制造品牌在国际舞台上的影响力与日俱增，公司的产品凭借高性价比，正逐步打破市场壁垒，为公司拓展国际市场份额奠定坚实基础。

(二) 主要经销商的进销存情况和终端销售实现情况

发行人各期前五大境外经销商经销存及终端销售情况具体如下：

单位：台

项目	2022 年度				2023 年度			2024 年度			2025 年 1-6 月		
经销商名称	期初 存货	当期 采购	当期 销售	期末 存货	当期 采购	当期 销售	期末 存货	当期 采购	当期 销售	期末 存货	当期 采购	当期 销售	期末 存货
NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	21	132	121	32	104	120	16	164	134	46	77	72	51
KAMI-GROUP	未提 供	333	未提 供	未提供	183	未提 供	未提 供	213	未提 供	未提 供	-	未提 供	未提 供
Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.	-	4	2	2	35	28	9	38	41	6	52	27	31
ALCA COMERCIO DE MAQUINAS LTDA	-	-	-	-	8	8	-	92	42	50	66	64	52
LLC COMPANY INTERVESP	-	-	-	-	-	-	-	119	44	75	42	93	24
Jai Industries	-	-	-	-	10	-	10	45	43	12	21	21	12
CNA100 INTERNATIONAL LIMITED	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	59	43	16
HOLYTEK INDUSTRIAL CORP.	12	39	48	3	21	24	-	18	17	1	2	3	-
HOLD KOREACO.,LTD.	9	16	24	1	15	9	7	12	16	3	3	3	3
GORSAN IMPEXPVT.LTD.	-	10	8	2	4	6	-	1	-	1	-	1	-
LNCMAC TECHNOLOGY CORP.	-	-	-	-	10	10	-	5	5	-	-	-	-

注：俄罗斯 KAMI-GROUP 已与公司终止合作，故无法取得其进销存数据。

鉴于跨境运输成本高昂且退换货安排困难，因此境外经销商多根据终端客户的实际订单向公司采购产品，也使得产品到货

后通常能迅速实现终端销售，除 NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD、LLC COMPANY INTERVESP 、ALCA COMERCIO DE MAQUINAS LTDA 有少量实际库存外，报告期各期主要境外经销商期末库存主要为海运在途商品。

四、说明境外销售主要国家和地区相关贸易政策、经济政策是否对发行人未来业绩存在重大不利影响；是否存在第三方回款，出口结算货币的汇率是否稳定

公司目前主要出口地区有马来西亚、土耳其、俄罗斯、巴西、印度等国家和地区，境外客户所在国家、地区对公司相关产品无特别贸易措施限制，境外销售受贸易政策和经济政策影响的风险较低。公司的境外销售持续拓展和产品出口不存在实质性障碍，不会对公司持续经营能力和未来业绩产生重大不利影响。

报告期内，公司境外客户第三方回款金额分别为 162.41 万元、0.00 万元、42.49 万元和 0.00 万元，占各期境外营业收入的比例分别为 3.81%、0.00%、0.54% 和 0.00%，金额和占比较小。第三方回款均基于真实交易背景，相关收入已完整入账，相关税费已完整缴纳。公司不存在因第三方回款导致的货款归属纠纷，公司与销售回款支付方不存在关联关系，不存在其他利益安排。

从结算角度看，公司与主要境外销售客户采用人民币或美元结算，汇率较为稳定。

五、请保荐机构、发行人律师及申报会计师按照《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》（以下简称《业务规则适用指引 2 号》）2-13 境外销售的相关要求核查，说明采取的核查程序、比例及核查结论

（一）境外业务发展背景

1、保荐机构核查程序

（1）访谈发行人管理层，了解发行人境外销售业务的发展历程和商业背景以及后续规划，相关产品是否主要应用于境外市场；

（2）获取发行人收入成本明细表，分析发行人主要境外销售区域、境外销售产品类型以及与境外客户合作稳定性；

（3）对主要境外客户进行视频访谈或实地走访，了解境外销售主要客户的基本情况、与发行人合作契机、境外销售模式、产品评价、订单签订方式、结算方式及关联关系情况等。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）境外业务的发展历程及商业背景、变动趋势及后续规划

发行人经十余年的海外市场拓展，逐渐与东南亚、欧洲、中东、南美等 29 个国家及地区的 49 家经销商建立合作，发行人境外业务的发展历程具备合理性。报告期内，发行人外销收入分别为 4,257.21 万元、4,110.93 万元、7,848.17 万元和 4,988.71 万元，境外收入整体呈上升趋势，相关交易具备真实商业背景。发行人将持续布局海外市场，拟通过专业展会宣传、网络营销、实地拜访、他人介绍、邮件等方式拓展境外客户并获取订单，发行人后续规划具备合理性。

（2）相关产品是否主要应用于境外市场

发行人主要产品包括裁板开料系列、封边系列和钻孔系列产品，相关产品在境内外市场均有出售。

（3）是否与境外客户建立稳定合作关系

发行人已与马来西亚、俄罗斯、巴西、印度等多个国家和地区的板式家具机械设备经销商建立了稳定的合作关系。

（二）开展模式及合规性

1、保荐机构核查程序

（1）访谈发行人管理层，了解发行人取得的境外销售相关资质和许可情况，以及报告期内是否存在被境外销售区域处罚或立案调查的情形；了解发行人境外业务采取的具体经营模式，获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等；了解发行人与境外客户的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定；

（2）获取发行人出口业务资质和许可文件，查阅发行人税务部门 and 海关出具的合规证明；

（3）查阅发行人营业外支出明细，核实是否存在向国家外汇和税务主管部门缴纳罚款的情况；

（4）通过中国海关企业进出口信用信息公示平台、国家企业信用信息公示系统，核实发行人是否存在失信、行政处罚等情况；

（5）查阅发行人与主要境外客户签订的销售订单，核实其境外业务的具体经营模式以及商业合理性；

（6）对主要境外客户进行访谈，了解境外销售模式、信用政策、订单签订方式、结算方式情况等。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人在销售所涉国家和地区是否依法取得从事相关业务所必须的法律法规规定的资质、许可，报告期内是否存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形；

发行人已按照我国出口的相关法律法规办理了必要的资质、许可，可依法开展外销业务，具体如下：

序号	持有人	证书名称	证书编号	颁发机关	有效期限
1	豪德数控	对外贸易经营者备案登记表	06473312	对外贸易经营者备案登记机关（佛山顺德）	2022.12.19-长期
2	豪德数控	海关进出口货物收发货人备案回执	44229609SW	顺德海关	2019.11.15-长期
3	湖北豪德	海关进出口货物收发货人备案证明	4221960A0T	仙桃海关	2024.10.24-长期

发行人在销售所涉国家及地区不存在需要依法取得从事相关业务所必需的资质、许可的情况。报告期内，发行人不存在被境外销售所涉及国家和地区处罚或者立案调查的情形。

（2）境外业务采取的具体经营模式及商业合理性，不同模式下获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势等；

发行人境外销售采用经销模式，主要原因系板式家具专用设备交付至客户生产现场后，需通过系统性调试与参数校准方可正式投产，不可直接通电使用。在设备运行期间，需根据加工材料、工艺需求及工况变化对核心参数进行动态调整，多数家具制造企业的设备操作人员存在技术应用盲区，参数调校与故障诊断等需依托

厂方或第三方技术团队介入。同时，为保障设备的正常运行，在设备的生命周期内，核心部件的维护保养、易损件定期更换等均需依托经验丰富的技术人员执行。

受制于销售地域及人员数量等限制，公司较难有效覆盖客户群体并及时提供技术指导或服务。而经销商则可以充分发挥经销商本地就近服务、快速灵活响应等优势，根据终端客户需求针对性提供技术服务支持，此举既能减少公司自身在客户服务方面的人员、成本和管理压力，提高了公司产品的市场覆盖面和知名度，有利于公司品牌的建设和推广。结合产品特点，发行人境外销售采取经销模式具有商业合理性。

在经销模式下，发行人通过参加国际展会、利用专业网络推广平台及社交媒体宣传，以及邀请境外客户参观生产基地等方式拓展境外销售渠道并获取客户订单。定价方面，发行人依据境外市场行情与竞争态势，结合产品成本及合理利润空间进行市场化定价。销售结算通常采用款到发货模式，除对马来西亚 NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD 自 2025 年起采用 90 天信用证结算、2022 年和 2023 年给予俄罗斯客户 KAMI-GROUP 在支付 40%预付款后剩余款项 60 天信用期，以及报告期内授予韩国客户 HOLD KOREA CO., LTD.45 天信用期外一般无信用期安排。报告期内，发行人境外销售的裁板开料系列、封边系列、钻孔系列产品毛利率均高于境内，且利润空间保持稳定，未出现显著变化。发行人获取订单方式、定价原则、信用政策、利润空间及变化趋势不存在明显异常。

（3）相关业务模式下的结算方式、跨境资金流动情况、结换汇情况，是否符合国家外汇及税务等相关法律法规的规定。

发行人与境外经销商之间的款项结算主要采用电汇及信用证方式。公司跨境资金流入主要来源于境外货款收入。发行人根据日常经营需求及汇率波动情况进行结换汇操作。上述结算方式、跨境资金流动及结换汇流程均符合国家外汇与税务相关法律法规。报告期内，发行人不存在因外汇或税务违规行为受到行政处罚的情况。

（三）业绩变动趋势

1、保荐机构核查程序

（1）取得发行人收入成本明细表，分析报告期内发行人境外销售收入、成

本构成、变化情况及原因；分析境外销售区域集中度、主要客户及销售金额等方面的变动情况；分析报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性；

（2）访谈主要境外客户，了解报告期各期对于主要境外客户的销售内容、销售金额等基本情况；核实主要境外客户销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求一致；

（3）通过查询可比公司境外销售数据，与发行人相关数据对比分析销售趋势是否一致，并查询发行人行业相关信息，分析其整体趋势是否与发行人一致；

（4）通过“中国出口信用保险公司”查询主要境外客户的海外资信报告，对客户注册地址、注册资本、经营范围、股权结构和设立时间等信息进行核查，了解其与发行人及控股股东、董事、监事、高级管理人员之间是否存在关联关系；通过网络检索主要客户的基本信息，了解其在行业内的地位；

（5）获取发行人及其子公司、控股股东、实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员及其他重要关联自然人或关联企业流水，核查是否与境外客户存在异常资金往来的情况。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）报告期内境外销售收入与成本结构情况及其变化原因，在区域集中度、销售及结算周期、主要客户及销售金额等方面的变动情况，境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致；

①境外销售收入与成本结构

报告期内，发行人境外营业收入与成本占营业收入和成本的情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
境外收入	4,988.71	20.11%	7,848.17	17.15%	4,110.93	8.32%	4,257.21	12.65%
境外成本	3,326.17	18.11%	5,622.03	16.57%	3,074.16	8.40%	3,193.22	12.37%

报告期内，发行人的境外收入分别为 4,257.21 万元、4,110.93 万元、7,848.17

万元和 4,988.71 万元，占当期营业收入的比例分别为 12.65%、8.32%、17.15%和 20.11%。发行人的境外成本分别为 3,193.22 万元、3,074.16 万元、5,622.03 万元和 3,326.17 万元，占当期营业成本的比例分别为 12.37%、8.40%和 16.57%和 18.11%。2024 年，发行人新增多个国家的海外市场，境外收入较 2023 年增长 90.91%，2025 年上半年发行人境外收入同比增长 74.75%，公司境外客户的销售规模多数处于增长趋势，境外成本亦同步变动，境外收入与成本结构具备合理性。

②境外销售区域集中度

报告期各期，发行人境外销售区域主要包括马来西亚、俄罗斯、巴西、印度等多个国家和地区，区域集中度较低，具备合理性。

③境外销售及结算周期

发行人境外销售结算通常采用款到发货模式，除对马来西亚 NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD 自 2025 年起采用 90 天信用证结算、2022 年和 2023 年给予俄罗斯客户 KAMI-GROUP 在支付 40%预付款后剩余款项 60 天信用期，以及报告期内授予韩国客户 HOLD KOREA CO., LTD.45 天信用期外，一般无信用期安排。

④主要客户及销售金额

发行人已经与马来西亚、俄罗斯、巴西、印度等多个国家和地区的板式家具机械设备经销商建立了稳定的合作关系，报告期内前五大境外客户及销售金额详见本问询回复之“问题 4”之“一、（二）境外主要客户的名称、基本情况（如成立时间、经营规模、实际控制人等）、与发行人的合作历史及合作模式、各期收入金额及占比等”。

随着发行人境外业务规模扩大，前五大境外客户收入占比有所下降，符合业务发展趋势，具备合理性。

⑤境外销售规模变动趋势是否与境外相关产品的市场需求、境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致

根据海关总署的统计数据，我国木材等加工机床出口金额从 2020 年的 100.47 亿元增至 2024 年的 124.47 亿元，境外相关产品市场需求呈上升趋势。同行业可

比公司弘亚数控和南兴股份境外销售总额从 2020 年 6.16 亿元增长至 2024 年的 14.21 亿元，增长了 130.58%，同行业可比公司境外销售增长显著。报告期内，发行人境外销售规模亦呈现增长态势，与境外相关产品的市场需求，境内相关产品出口情况等行业变动趋势一致。

（2）报告期内同类产品的境外与境内销售价格、毛利率是否存在明显差异及合理性；

报告期内，发行人主要产品境内境外的销售价格和毛利率情况具体如下：

单位：万元/台

2025 年 1-6 月			
产品名称	销售模式	销售价格	毛利率
裁板开料系列	内销	5.64	18.95%
	外销	7.24	36.60%
封边机系列	内销	11.51	24.37%
	外销	9.25	33.34%
钻孔系列	内销	12.34	23.77%
	外销	9.56	30.30%
2024 年度			
产品名称	销售模式	销售价格	毛利率
裁板开料系列	内销	5.78	16.89%
	外销	6.22	27.59%
封边系列	内销	12.16	26.06%
	外销	8.53	31.90%
钻孔系列	内销	14.08	21.31%
	外销	8.35	25.24%
2023 年度			
产品名称	销售模式	销售价格	毛利率
裁板开料系列	内销	6.21	18.63%
	外销	5.11	21.94%
封边系列	内销	12.96	29.04%
	外销	8.69	33.99%
钻孔系列	内销	14.81	20.17%
	外销	6.00	20.84%

2022 年度			
产品名称	销售模式	销售价格	毛利率
裁板开料系列	内销	6.23	10.06%
	外销	4.55	21.31%
封边系列	内销	11.67	27.35%
	外销	8.62	35.36%
钻孔系列	内销	14.98	12.35%
	外销	5.73	16.68%

报告期内，发行人境内产品单价普遍高于境外单价，主要系境内境外销售的产品结构差异所致，具体情况如下：

对于裁板开料系列产品，因 2022 年和 2023 年境外单价较低的精密推台锯销售额占境外裁板开料系列比重较高，故境外裁板开料系列产品的平均销售单价较低，2024 年和 2025 年上半年，由于公司积极开拓海外市场，公司新开拓的印度和巴西客户采购了较多的电脑裁板锯，拉高了境外裁板开料系列产品的平均销售单价。

对于封边系列产品，境外单价低于境内主要有两方面原因，一方面单价较高的激光封边机境外销售较少，报告期内，单价较高的智能激光封边机境外分别仅销售出 0 台、2 台、1 台和 1 台，另外一方面，对于重型全自动高速封边机，境外销售型号主要为单价较低的 HD611 等系列产品，从而拉低了整体单价。

对于钻孔系列产品，境内市场以高单价数控钻孔中心为主，报告期内境内数控钻孔中心销售金额占钻孔系列产品销售金额的比例较高，分别为 96.85%、98.28%、98.87%和 98.75%，而境外市场，自动多排钻等单价相对较低的产品销售占比更高，同期数控钻孔中心销售额占比虽逐步扩大，分别为 67.01%、73.90%、86.77%和 89.81%，但整体水平仍显著低于境内，受此销售结构差异影响，钻孔系列产品境外销售单价低于境内。

从毛利率看，主要产品的境外毛利率均高于境内毛利率，主要原因为：①考虑到境外市场与发行人产品相近的同类产品的定价水平、境外交易获客和交易成本较高以及汇率波动、跨境贸易的交易风险等因素的影响，同型号产品境外销售产品定价略高；②公司外销订单较内销而言整体呈现定制化机型产品较多的特征，

较多产品需根据境外客户的要求进行改装，且公司产品性能较高，相较于欧美产品具备更高的性价比，因此公司议价能力较强，销售价格较高，从而使毛利率总体水平较高；③相较而言，境内客户对产品价格的敏感度更高，行业竞争烈度更强，使得境内产品毛利率较低。

（3）外销客户的基本情况，如向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因，上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、经销协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式。

①向报告期各期前五名外销客户销售内容、销售金额与占比及变化原因

发行人向报告期各期前五名境外客户销售内容均为板式家具机械设备，销售金额存在一定的波动，变化原因具体如下：

单位：万元

经销商	年份	销售金额	占境外营业收入的比重	报告期内销售金额变动原因及合理性
NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	2025 年 1-6 月	1,085.13	21.75%	2022 年，马来西亚疫情防控政策全面解除后，家具制造业需求在短期内呈现爆发式增长，且马来西亚经销商向公司集中采购了一批高附加值的定制电脑裁板锯，推动其采购规模显著扩大。至 2023 年，随着马来西亚木工机械设备市场供需关系逐步趋于平稳，其采购需求出现阶段性回调，2023 年采购规模较上年有所回落。 2024 年和 2025 年上半年，马来西亚房地产市场整体处于“稳定增长期”。这一趋势不仅为板式家具机械需求注入了持续动能，更通过房地产链条的需求传导，有力推动了马来西亚客户对豪德数控板式家具机械的采购规模显著增长。
	2024 年度	1,731.78	22.07%	
	2023 年度	1,229.55	29.91%	
	2022 年度	1,675.14	39.35%	
Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.	2025 年 1-6 月	808.06	16.20%	Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti. 于 2022 年年底由公司接洽引进成为公司的土耳其经销商，故在 2023 年和 2024 年采购规模较大；2025 年上半年采购规模较去年同期显著增长，主要得益于以下两方面：其一，公司于 2024 年 6 月正式授予其土耳其市场独家代理权，推动该经销商自 2024 年下半年起逐步将市场资源向豪德数控集中；其二，2025 年上半年由于其终端客户需求向公司采购了一条价值 348.73 万元的自动化生产线，进一步拉升了整体采购金额。
	2024 年度	308.89	3.94%	
	2023 年度	313.14	7.62%	
	2022 年度	71.34	1.68%	
ALCA COMERCIO DE MAQUINAS LTDA	2025 年 1-6 月	644.91	12.93%	ALCA COMERCIO DE MAQUINAS LTDA 于 2023 年年底由公司接洽引进成为公司的巴西经销商，故 2023 年采购规模较小，2024 年和 2025 年上半年采购规模增幅较大。
	2024 年度	1,003.41	12.79%	
	2023 年度	108.81	2.65%	
	2022 年度	-	-	
KAMI-GROUP	2025 年 1-6 月	-	-	由于 KAMI-GROUP 向发行人采购的产品以毛利率较低的裁板锯为主，2023 年发行人计划拓展俄罗斯市场其他经销商资源，导致 2023 年和 2024 年与 KAMI-GROUP 的合作意愿有所弱化，其采购规模有所下降；2025 年，公司加强与新拓展的俄罗斯本土经销商 LLC COMPANY INTERVESP 的合作，终止了与 KAMI-GROUP 的合作关系。
	2024 年度	958.21	12.21%	
	2023 年度	760.21	18.49%	
	2022 年度	1,224.83	28.77%	
LLC COMPANY INTERVESP	2025 年 1-6 月	360.72	7.23%	LLC COMPANY INTERVESP 于 2024 年 2 月由公司接洽引进成为公司的经销商，销售保持稳定。
	2024 年度	662.93	8.45%	

经销商	年份	销售金额	占境外营业收入的比重	报告期内销售金额变动原因及合理性
	2023 年度	-	-	
	2022 年度	-	-	
CNA100 INTERNATIONAL LIMITED	2025 年 1-6 月	247.25	4.96%	CNA100 INTERNATIONAL LIMITED 于 2024 年年末由公司接洽引进成为公司阿根廷的经销商，故 2025 年上半年采购规模增幅较大。
	2024 年度	99.06	1.26%	
	2023 年度	-	-	
	2022 年度	-	-	
Jai Industries	2025 年 1-6 月	186.49	3.74%	Jai Industries 于 2022 年年底由公司接洽引进成为公司的印度经销商，故 2023 年采购规模较小，2024 年和 2025 年上半年采购规模有所增长。
	2024 年度	526.55	6.71%	
	2023 年度	113.06	2.75%	
	2022 年度	-	-	
HOLD KOREA CO.,LTD.	2025 年 1-6 月	38.74	0.78%	受限于韩国木工机械产业逐步向东南亚地区转移的影响，韩国市场整体需求总量相对有限，HOLD KOREA CO.,LTD.对公司的采购规模维持低位水平，2025 年 HOLD KOREACO.,LTD.仅进行零星采购业务。
	2024 年度	277.79	3.54%	
	2023 年度	203.00	4.94%	
	2022 年度	269.11	6.32%	
LNCMAC TECHNOLOGY CORP.	2025 年 1-6 月	-	-	LNCMAC TECHNOLOGY CORP.为中国台湾地区的数控设备厂商，因其下游客户有板式家具设备采购需求，于 2023 年与公司建立合作关系。但受中国台湾木工机械产业逐步向东南亚地区转移影响，本土市场需求持续收缩，LNCMAC TECHNOLOGY CORP.基于自身业务布局及客户需求收缩的实际状况，其向公司的采购规模逐步较少。
	2024 年度	104.80	1.34%	
	2023 年度	176.35	4.29%	
	2022 年度	-	-	
GORSAN IMPEX PVT.LTD.	2025 年 1-6 月	0.15	-	由于 GORSAN IMPEX PVT.LTD.销售额未达预期，发行人于 2023 年起逐步引入印度市场其他经销商资源，导致 GORSAN IMPEX PVT.LTD.合作意愿有所下降，
	2024 年度	11.87	0.15%	

经销商	年份	销售金额	占境外营业收入的比重	报告期内销售金额变动原因及合理性
	2023 年度	54.71	1.33%	其向公司的采购规模相应减少。 2024 年公司与印度其他经销商合作，与 GORSAN IMPEX PVT.LTD.正式终止合作关系，故 2024 年采购规模大幅下降。 2025 年上半年 GORSAN IMPEX PVT.LTD.仅采购少量零件用于终端维护需要。
	2022 年度	140.57	3.30%	
HOLYTEK INDUSTRIAL CORP.	2025 年 1-6 月	8.15	0.16%	受中国台湾木工机械产业逐步向东南亚地区转移影响，本土市场需求持续收缩，故 HOLYTEK INDUSTRIAL CORP.向公司的采购规模逐步减少。
	2024 年度	55.91	0.71%	
	2023 年度	78.63	1.91%	
	2022 年度	129.69	3.05%	

②上述客户的成立时间、行业地位，与发行人及其关联方是否存在关联关系及资金往来，与发行人是否签订合同、经销协议及相关合同与协议的主要条款内容，发行人从上述客户获取订单的具体方式。

报告期内，各年度前五大境外客户成立时间、行业地位详见本问询回复之“问题4”之“一、（二）境外主要客户的名称、基本情况（如成立时间、经营规模、实际控制人等）、与发行人的合作历史及合作模式、各期收入金额及占比等”。

报告期内，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员及其他关联方与境外经销商、境外经销商的终端客户不存在关联关系或其他利益安排，亦不存在非经营性资金往来，包括对境外经销商或境外客户提供的借款、担保等资金支持等。

境外客户均为经销商，公司与主要境外客户签订了经销协议，经销协议主要条款包括经销范围、经销期、价格与交付、安装与售后等，并根据采购需求与公司签订订单；其他境外客户根据采购需求与公司签订订单。订单主要条款内容通常包括产品名称、规格、数量、单价、金额、装运港口、交货方式及结算方式等。在获取订单方式方面，发行人通过邮件等方式与海外客户确认正式订单。

（四）主要经营风险

1、保荐机构核查程序

（1）查询并了解发行人主要出口国家和地区的有关贸易政策等信息，分析相关贸易政策对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响；

（2）访谈发行人管理层，了解发行人境外销售主要国家和地区的进口政策情况；了解发行人应对汇率波动风险的具体措施，并查看发行人的财务费用明细，查询报告期内发行人出口主要结算货币汇率的波动情况，分析汇率波动对发行人的影响；了解发行人境外客户是否为知名企业，发行人产品是否涉及主要境外客户的核心生产环节，发行人可替代性是否较强，发行人对相关客户是否存在重大依赖；了解发行人是否存在境外客户指定上游供应商的情形；

（3）视频访谈或实地走访主要境外客户，了解主要境外客户与发行人的合作情况，境外客户选择供应商的方式，境外客户是否向除发行人外其他供应商采购同类产品，采购价格是否存在重大差异，采购发行人产品的具体用途等信息。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人境外销售的主要国家和地区相关贸易政策是否发生重大不利变化，对发行人未来业绩是否会造成重大不利影响；

发行人主要出口国家及地区包括马来西亚、俄罗斯、巴西、印度和土耳其等，境外客户所在国家、地区对发行人相关产品无特别贸易措施限制，发行人的境外销售持续拓展和产品出口不存在实质性障碍，不会对公司持续经营能力和未来业绩产生重大不利影响。

（2）报告期内发行人出口主要结算货币的汇率是否稳定，汇兑损益对发行人业绩是否存在较大影响，发行人应对汇率波动风险的具体措施；

报告期内，发行人与主要境外客户采用人民币或美元结算，汇率较为稳定。报告期内，发行人各年度汇兑损益分别为-4.69 万元、-26.05 万元、-20.28 万元和-11.89 万元，汇兑损益较少，对发行人经营业绩不存在重大影响。发行人密切关注汇率动态，通过及时与银行结汇等措施，降低汇率波动对日常经营的潜在风险。

（3）境外客户为知名企业且销售占比较高的，发行人在其同类供应商中的地位及可替代性，销售产品是否涉及相关客户核心生产环节，对相关客户是否存在重大依赖；

发行人主要境外客户为经销商，不存在境外客户为知名企业且销售占比较高的情形。

（4）是否存在境外客户指定上游供应商情况，收入确认方法是否符合企业会计准则的规定。

报告期内，发行人不存在境外客户指定上游供应商的情形，收入确认方法符合企业会计准则的规定。

（五）境外销售真实性

1、保荐机构核查程序

（1）获取了发行人海关电子口岸数据，出口退税数据、结汇及汇兑损益波动数据、与境外客户签订的销售订单、物流运输记录、发货验收单据、境外销售

费用等与境外销售收入进行核对；

(2) 对发行人报告期各期的主要境外客户执行了穿行测试及细节测试，获取发行人报告期内主要境外客户销售合同、报关单、提单，核实发行人收入确认的执行是否与收入确认政策一致，检查发行人的收入确认合规性；

(3) 对发行人报告期各期的主要境外客户执行了走访程序，了解客户基本信息及经营情况、与发行人的合作历史及交易情况等，核查境外客户的真实性；

(4) 对发行人报告期各期的主要境外客户执行了函证程序，函证范围覆盖报告期各期主要境外客户，根据销售金额重要性、客户性质等抽取函证样本，函证内容主要包括与客户的交易金额、往来余额等信息；

(5) 获取主要境外经销商就终端客户反馈的设备故障问题与发行人沟通的详细记录，并与销售台账进行匹配核对；

(6) 获取主要境外经销商于其终端客户生产基地拍摄的带有时间和地理位置水印的设备铭牌、机身及生产基地环境照片，并与销售记录进行核对。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 报告期各期发行人海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据、结汇及汇兑损益波动数据、物流运输记录、发货验收单据、境外销售费用等与境外销售收入的匹配性；

①海关报关数据、出口退税及信用保险公司数据

报告期内，公司的外销收入、海关报关数据和增值税退税金额对比情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1) 外销收入与海关报关数据比较	-	-	-	-
外销收入 a	4,476.83	6,050.46	3,620.21	3,572.04
海关报关数据 b	4,134.53	5,974.23	3,632.02	3,687.37
外销收入与海关报关数据差异 c=b-a	-342.30	-76.24	11.82	115.33
差异率 d=c/a	-7.65%	-1.26%	0.33%	3.23%

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
2) 外销收入与免抵退税出口申报比较	-	-	-	-
外销收入 a	4,476.83	6,050.46	3,620.21	3,572.04
免抵退税出口申报销售额 b	4,104.23	6,528.41	2,975.72	2,084.40
其中：前期出口当期申报额 c	2,133.02	907.15	2,178.50	606.76
当期出口当期申报额 d=b-c	1,971.21	5,621.26	797.21	1,477.64
外销收入与免抵退申报差异 e=b-a	-372.60	477.95	-644.49	-1,487.64
差异率 f=e/a	-8.32%	7.90%	-17.80%	-41.65%

注：上述列示的外销收入为公司直接出口销售收入，不包括代理商出口部分。

报告期各期，公司外销收入与海关报关数据的差异金额分别为 115.33 万元、11.82 万元、-76.24 万元和-342.30 万元，占外销收入的比例分别为 3.23%、0.33%、-1.26%和-7.65%，上述差异主要系取得提单确认收入时间与海关录入报关信息之间的时间性差异所致，差异金额和占比均极小，外销收入与海关报关数据基本匹配。

公司外销收入与增值税免抵退税出口申报差异金额分别为-1,487.64 万元、-644.49 万元、477.95 万元和-372.60 万元，主要系公司当期申报免抵退税时，需要将产品出口报关后，收集报关单、成交确认书、发票及客户回款等资料申请出口退税，通常在公司货物报关后并收取客户全部货款后进行申请，因此企业当期免抵退税出口销售额与当期出口外销收入之间存在时间性差异。

出口信用保险是承保出口商在经营出口业务的过程中防止因进口商的商业风险或进口国的政治风险而遭受损失的一种信用保险。报告期内，公司外销业务主要采用款到发货的结算模式，且公司境外主要客户与公司业务合作关系稳定，具有较好的信用和回款能力，公司销售回款风险较小，故公司结合自身实际情况未办理中信保业务。

②物流运输记录、发货验收单据

报告期内，公司境外销售结算方式主要为 EXW 模式和 FOB 模式。保荐机构通过对境外销售执行穿行测试、细节测试、截止性测试等，检查相关合同、订单、发票、报关单、提单、签收单、收款记录和相关会计凭证等，并将单据信息与销售合同、订单以及账面记录进行核对，确定外销收入的真实性、准确性，并核查报告期各期是否存在收入跨期确认问题。经核查，报告期内公司物流运输记

录、发货验收单据等与境外销售收入匹配情况良好。

③境外销售费用

报告期各期境外销售费用与境外销售收入的匹配情况如下：

单位：万元

主要项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售费用	171.23	138.25	70.47	42.55
境外销售收入	4,988.71	7,848.17	4,110.93	4,257.21
境外销售费用占境外销售收入的比重	3.43%	1.76%	1.71%	1.00%

报告期内境外销售费用占外销收入比例分别为 1.00%、1.71%、1.76%和 3.43%，2025 年境外销售费用增幅显著，主要因公司参与德国汉诺威国际木工机械展产生展位租赁、宣传推广等费用所致。2022 年以来境外销售费用和占比逐年提升，与公司境外业务拓展情况相匹配。

（2）对于影响较大的境外子公司、客户及供应商，中介机构应当通过实地走访方式核查；

发行人无境外子公司和供应商，保荐机构已对主要境外客户 NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD、KAMI-GROUP、LLC COMPANY INTERVESP、Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.进行了实地走访核查。

（3）中介机构各类核查方式的覆盖范围是否足以支持核查结论等。

①细节测试

保荐机构通过检查销售合同或订单、出库单、物流单、销售发票、签收单、出口报关单、货运提单等资料，验证收入真实性，截至本问询回复出具之日，细节测试情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外销售细节测试金额①	3,590.28	5,352.43	2,242.47	2,172.38
境外收入②	4,988.71	7,848.17	4,110.93	4,257.21
境外销售细节测试金额占境外收入的比例③=①/②	71.97%	68.20%	54.55%	51.03%

②走访程序

保荐机构以销售金额重要性为主要原则，并综合考虑区域分布、收入增速等因素确定走访客户名单。截至本问询回复出具之日，具体境外客户走访情况如下：

单位：万元

走访统计信息	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外收入①	4,988.71	7,848.17	4,110.93	4,257.21
访谈境外客户确认金额②	3,732.66	5,874.60	3,090.95	3,361.38
走访比例③=②/①	74.82%	74.85%	75.19%	78.96%

③函证程序

保荐机构根据重要性原则，筛选报告期各期末应收账款余额较大和当期销售额较大的境外客户，并综合考虑区域分布和异常因素后，对主要境外客户进行了函证，函证内容包括销售给境外客户的金额、期末应收款。截至本问询回复出具日，具体函证情况如下：

单位：万元

回函统计信息	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外收入①	4,988.71	7,848.17	4,110.93	4,257.21
发函金额②	3,995.19	6,579.16	3,558.52	3,779.01
发函比例③=②/①	80.08%	83.83%	86.56%	88.77%
回函确认金额④	3,213.91	4,871.93	2,898.84	3,531.04
回函确认金额占境外收入比例⑤=④/①	64.42%	62.08%	70.52%	82.94%
执行替代测试可确认境外收入比例	15.66%	21.75%	16.05%	5.82%
函证及替代可以确认的境外收入比例	80.08%	83.83%	86.56%	88.77%

④境外经销客户对外销售情况核查

A.实地走访终端客户

发行人与境外经销商签订买断式销售订单，不掌握终端客户信息明细。鉴于境外客户出于商业秘密保护等原因，在走访过程中未向保荐机构展示终端客户名单，保荐机构遵循就近原则选取境外终端客户实地走访样本，并在实地走访经销商时随机抽取 3 家或以上终端客户执行走访程序，截至本问询回复出具之日，保荐机构共计对 13 家境外终端客户实施了实地走访核查程序。

B.获取经销商对外销售凭证

a.终端销售原始单据穿透核查

保荐机构获取了第一大境外经销商 NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD 报告期内与终端客户之间的合同、发货单、回款、售后记录等销售凭证，并逐笔穿透核查。

b.发行人与经销商售后沟通核查

境外经销商在日常运营过程中，若遇到自身难以解决的售后问题，通常主动与公司业务人员取得联系并寻求技术支持与协助。由于不同型号设备在结构、性能等方面存在显著差异，导致其售后问题呈现出多样化特点。为有效解决设备故障问题，境外经销商会向公司业务人员发送故障设备的铭牌照片等关键信息。基于此，保荐机构通过获取主要境外经销商就终端客户反馈的设备故障问题与发行人沟通的详细记录，并从中提取铭牌照片，与销售台账进行交叉核对，以核实境外经销商终端销售和使用情况。

c.设备在用状态核查

由于境外经销商普遍重视商业秘密与隐私保护，出于文化传统和商业习惯，往往拒绝提供终端客户的包括联系人、联系方式等在内的具体信息。同时，部分经销商与公司的合作时间较短，双方尚未建立起充分的信任基础，出于对客户资源流失等潜在风险的顾虑，故而对此类信息的提供尤为谨慎。基于此，发行人积极协调境外经销商在其终端客户的生产基地对设备铭牌、机身以及生产基地环境进行拍摄，并确保所拍摄照片带有时间和地理位置水印。保荐机构获取并比对照片中的设备信息，进一步核实境外销售真实性。

报告期内，保荐机构对境外经销客户执行的终端客户实地走访和销售凭证核查的具体情况如下：

单位：万元

终端核查统计信息	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
获取经销商对外销售凭证确认的经销收入①	1,225.16	1,817.30	954.49	1,529.79
执行终端客户走访确认的境外经销收入②	28.51	38.78	424.57	759.67
上述核查方式下重复覆盖的境外收入确认金额③	-	-	323.07	759.67
境外终端核查确认的总收入④=①+②-③	1,253.67	1,856.08	1,055.99	1,529.79

终端核查统计信息	2025年1-6月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外收入⑤	4,988.71	7,848.17	4,110.93	4,257.21
终端核查确认的境外收入核查比例⑥=④/⑤	25.13%	23.65%	25.69%	35.93%

C.获取经销商进销存明细

保荐机构获取了报告期各期主要境外经销商的进销存明细，进销存情况参见本问询回复之“问题4”之“三、（二）主要经销商的进销存情况和终端销售实现情况”。具体核查情况如下：

单位：万元

收发存核查统计信息	2025年1-6月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
执行进销存核查确认的境外经销收入①	3,873.79	5,711.34	2,815.27	2,495.43
境外收入②	4,988.71	7,848.17	4,110.93	4,257.21
进销存核查确认的境外收入核查比例③=①/②	77.65%	72.77%	68.48%	58.62%

⑤资金流水核查

保荐机构核查了公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、关键岗位人员报告期内银行流水，确认上述主体与经销商之间不存在除日常销售回款之外的异常资金往来。

综上，保荐机构各类核查方法的覆盖范围足以支持核查结论。

（六）在境外设立子公司开展业务

1、保荐机构核查程序

（1）访谈发行人管理层，了解发行人是否在境外设立子公司；

（2）通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息平台，对发行人的对外投资情况进行查询与核实。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人未在境外设立子公司开展经营业务。

问题 5.经销商终端销售实现情况及真实性

根据申请文件：（1）报告期各期发行人经销收入占比分别为 82.49%、92.07%、89.51%，各期末经销商数量分别为 99 家、125 家、147 家。（2）发行人经销商客户较为分散且变动较大，部分主要经销商存在注册资本较小、员工人数较少、成立后短期内和发行人建立合作关系的情形。（3）发行人存在前员工设立的经销商和经销商使用发行人名称的情形，各期前员工成立或控制的经销商收入占比分别为 4.56%、4.06%、2.66%。（4）发行人报告期内对华拓商贸等主要经销商的信用额度逐年上涨，各期经销商第三方回款涉及金额分别为 736.86 万元、275.05 万元、99.49 万元，主要系供应链融资、经销商实际控制人或其亲属回款等。（5）发行人产品由经销商或其指定的承运人发往经销商仓库或直接发往终端客户。

请发行人：（1）说明报告期各期销售金额排名前十的经销商客户的销售金额及占比，结合上述经销客户的经营规模、资历及实力、经销区域的市场需求及竞争情况，以及发行人和上述经销商客户的合作模式及历史等，逐家分析销售规模变动的原因及合理性，报告期内向华拓商贸、家兰机电等主要经销商客户销售规模大幅增长的具体背景。（2）说明报告期内发行人员工或前员工经营或控制的经销商客户、使用发行人名称或商标的经销商客户的具体情况，相关交易的背景、内容、数量、金额及占比等，分析说明相关销售价格和毛利率与其他经销商是否存在显著差异。（3）说明发行人和主要经销商的信用政策及结算方式，报告期内部分主要经销商信用额度逐年上涨的具体背景，是否存在利用销售返利、调整信用额度等调节业绩的情况；列示各期涉及第三方回款相关经销收入的具体情况，资金流过程、形成原因及相关交易真实性。（4）列示主要经销商期末库存、终端销售及期后回款情况，说明华拓商贸等主要经销商客户库存数量较大的原因，是否存在经销商压货情况，期后是否已实现终端销售。（5）按照销售规模分层列示不同层级的经销商数量、收入及毛利金额、占比情况，说明报告期各期新增、退出经销商数量，销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性，新设即成为发行人主要经销商的原因及合理性。

请保荐机构、申报会计师：（1）结合《业务规则适用指引 2 号》2-15 经销

模式的相关要求，对上述事项进行核查并发表明确意见。（2）说明对各层级经销商的走访、函证、细节测试的核查覆盖情况，核查程序及范围是否能够有效支撑核查结论。（3）说明对经销商终端销售真实性核查情况，如进销存获取方式、范围及核查结论，是否实地抽查监盘，期末库存数据是否真实可靠；对经销商终端客户的实地走访的具体情况，样本选择的标准、范围及充分性，终端客户生产经营规模、采购需求与各期实际购销情况是否匹配；说明获取经销商对外销售凭证的具体情况，包括涉及哪些经销商、获取凭证的具体内容，能否与发行人向经销商销售的内容及数量相匹配等。（4）按照《业务规则适用指引 2 号》2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，并提交专项说明。

【回复】

一、说明报告期各期销售金额排名前十的经销商客户的销售金额及占比，结合上述经销客户的经营规模、资历及实力、经销区域的市场需求及竞争情况，以及发行人和上述经销商客户的合作模式及历史等，逐家分析销售规模变动的原因及合理性，报告期内向华拓商贸、家兰机电等主要经销商客户销售规模大幅增长的具体背景

（一）说明报告期各期销售金额排名前十的经销商客户的销售金额及占比

报告期各期销售金额排名前十的经销商客户的销售金额及占比情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月			
序号	客户名称	收入	占经销收入的比重
1	河北华拓商贸有限公司	2,228.64	9.69%
2	佛山市仁集智能科技有限公司	1,332.77	5.80%
3	杭州家兰机电设备有限公司	1,252.46	5.45%
4	NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	1,085.13	4.72%
5	河南亿诺德机械有限公司	1,024.27	4.46%
6	云南自定义木工机械有限公司	929.57	4.04%
7	成都金迪莱装饰材料有限公司	811.87	3.53%
8	Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.	808.06	3.51%
9	杭州扬扬数控设备有限公司	744.62	3.24%
10	金华市豪历德机械设备有限公司	710.78	3.09%

合计		10,928.16	47.53%
2024 年度			
序号	客户名称	收入	占经销收入的比重
1	河北华拓商贸有限公司	3,305.62	8.13%
2	杭州家兰机电设备有限公司	1,816.41	4.46%
3	NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	1,731.78	4.26%
4	河南亿诺德机械有限公司	1,410.97	3.47%
5	杭州扬扬数控设备有限公司	1,344.78	3.31%
6	济南豪伟德数控设备有限公司	1,135.97	2.79%
7	金华市豪历德机械设备有限公司	1,037.51	2.55%
8	ALCA COMERCIO DE MAQUINAS LTDA	1,003.41	2.47%
9	佛山市仁集智能科技有限公司	978.25	2.40%
10	云南自定义木工机械有限公司	975.08	2.40%
合计		14,739.77	36.23%
2023 年度			
序号	客户名称	收入	占经销收入的比重
1	河北华拓商贸有限公司	2,980.05	6.60%
2	杭州家兰机电设备有限公司	1,739.34	3.85%
3	河南亿诺德机械有限公司	1,698.05	3.76%
4	杭州扬扬数控设备有限公司	1,534.51	3.40%
5	金华市豪历德机械设备有限公司	1,360.86	3.01%
6	东莞市华伦科技有限公司	1,346.42	2.98%
7	临沂永茂木工设备有限公司	1,306.44	2.89%
8	云南自定义木工机械有限公司	1,233.62	2.73%
9	NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	1,229.55	2.72%
10	武汉融登数控科技有限公司	1,072.89	2.38%
合计		15,501.73	34.32%
2022 年度			
序号	客户名称	收入	占经销收入的比重
1	河北华拓商贸有限公司	1,922.71	6.97%
2	NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	1,675.14	6.07%
3	KAMI-GROUP	1,224.83	4.44%
4	临沂永茂木工设备有限公司	1,096.58	3.98%
5	金华市豪历德机械设备有限公司	1,076.27	3.90%

6	杭州扬扬数控设备有限公司	906.83	3.29%
7	河南亿诺德机械有限公司	877.84	3.18%
8	济南豪伟德数控设备有限公司	780.53	2.83%
9	武汉融登数控科技有限公司	698.17	2.53%
10	常州南亚木业机械有限公司	673.06	2.44%
合计		10,931.97	39.64%

注：前十大经销商的收入及占比以经销商合并口径列示；

注：收入占比为各自经销商的收入占经销收入的比重。

报告期内，公司前十大经销商收入合计为 10,931.97 万元、15,501.73 万元、14,739.77 万元和 10,928.16 万元，占经销收入的比重分别为 39.64%、34.32%、36.23%和 47.53%，前十大经销商收入占总体经销收入比重较高。

（二）结合上述经销客户的经营规模、资历及实力、经销区域的市场需求及竞争情况，以及发行人和上述经销商客户的合作模式及历史等，逐家分析销售规模变动的原因及合理性

上述经销客户的相关情况如下所示：

经销商	经营规模	注册资本	经销区域	成立时间	合作时间
河北华拓商贸有限公司	5,000 万元左右	300 万元	河北省石家庄、邢台、衡水、沧州、保定（不含涿州、固安）、邯郸	2015	2015
NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	25,137,154.00 MYR	70 万马币	马来西亚	1999	2018
KAMI-GROUP	50,000 万美元左右	1000 卢布	俄罗斯、白俄罗斯、哈萨克斯坦	2014	2018
临沂永茂木工设备有限公司	2,000 万元左右	100 万	山东省临沂市	2017	2014
金华市豪历德机械设备有限公司	2,000 万元左右	100 万	浙江省金华市、丽水市	2018	2017
杭州扬扬数控设备有限公司	2,500 万元左右	100 万	浙江省杭州市余杭区、临安市和临平区；桐乡市；湖州市德清区；安徽省芜湖市、宣城市、马鞍山市	2020	2020
河南亿诺德机械有限公司	2,000 万元左右	100 万	河南郑州市	2020	2020
济南豪伟德数控设备有限公司	1,000 万元左右	300 万	山东省济南市、德州市、泰安市、聊城市	2018	2018
武汉融登数控科技有限公司	1,000 万元左右	10 万	湖北省武汉市、孝感市、咸宁市、黄	2021	2021

经销商	经营规模	注册资本	经销区域	成立时间	合作时间
			冈市、恩施市		
常州南亚木业机械有限公司	4,000 万元左右	500 万	江苏省常州市、镇江市	2018	2021
杭州家兰机电设备有限公司	2,000 万元左右	100 万	浙江省杭州市萧山区、富阳区、桐庐县、绍兴市、诸暨区、上虞区	2018	2022
东莞市华伦科技有限公司	2,000 万元左右	500 万	广东省深圳市、东莞市、惠州市	2018	2022
云南自定义木工机械有限公司	1,500 万元左右	500 万	云南省	2021	2021
ALCA COMERCIO DE MAQUINAS LTDA	未披露	R\$ 6,000.00	巴西	1999	2023
佛山市仁集智能科技有限公司	1,000 万元左右	300 万	广东省佛山市、清远市	2021	2022
成都金迪莱装饰材料有限公司	2,000 万元左右	50 万	四川省	2014	2024
Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.	50,285.00Thousand TRY	300,000 TRY	土耳其	2018	2022

1、上述经销客户的经营规模、资历及实力

经保荐机构走访主要经销商确认，公司上述经销商均为当地有名且业内经验丰富的木工机械设备经销商，和公司合作多年，具备一定的资历和实力，其经营规模、资历及实力与向公司的采购规模相匹配。其中，部分经销商的注册资本较小，主要系注册资本实缴制下企业注资较为审慎，且由于没有实际加工生产业务，因此无需较高的实缴资本，加之部分经销商与部分下游客户的交易规范性意识不足，常通过股东自筹资金等方式开展经营活动，使得其实际经营规模与注册资本不相匹配。

2、经销区域的市场需求及竞争情况

根据国家统计局数据显示，2024 年我国规模以上家具制造业企业营业收入为 6,771.50 亿元，市场空间巨大，但受到地域性、设计风格、工艺和材料多样性等多种因素的影响，家具行业集中度较低，而公司经销商一般服务于区域内的家具生产企业。公司国内的竞争对手主要包括弘亚数控和南兴股份等，其同样采取经销模式与公司展开竞争，市场竞争较为激烈。

3、发行人和上述经销商客户的合作模式及历史

发行人与上述大部分经销商均合作多年，部分主要经销商存在成立时间晚于

合作时间或成立当年即与企业合作，具体情况详见本问询回复之“问题5”之“五、（三）新设即成为发行人主要经销商的原因及合理性”，发行人对经销商进行统一管理，均为买断式经销。

4、逐家分析销售规模变动的原因及合理性

单位：万元

经销商	年份	销售金额	占经销收入的比重	报告期内销售金额变动原因及合理性
河北华拓商贸有限公司	2025 年 1-6 月	2,228.64	9.69%	详见本问询回复之“问题 5”之“一、（三）报告期内向华拓商贸、家兰机电等主要经销商客户销售规模大幅增长的具体背景”。
	2024 年度	3,305.62	8.13%	
	2023 年度	2,980.05	6.60%	
	2022 年度	1,922.71	6.97%	
NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	2025 年 1-6 月	1,085.13	4.72%	详见本问询回复之“问题 4”之“五、（三）业绩变动趋势”。
	2024 年度	1,731.78	4.26%	
	2023 年度	1,229.55	2.72%	
	2022 年度	1,675.14	6.07%	
KAMI-GROUP	2025 年 1-6 月	-	-	详见本问询回复之“问题 4”之“五、（三）业绩变动趋势”。
	2024 年度	958.21	2.36%	
	2023 年度	760.21	1.68%	
	2022 年度	1,224.83	4.44%	
临沂永茂木工设备有限公司	2025 年 1-6 月	1.32	0.01%	2023 年行业整体需求旺盛，其变动与同期公司及行业变动趋势一致；2024 年 3 月临沂永茂木工设备有限公司因战略调整转投其他品牌合作，与公司正式终止合作关系，故 2024 年采购规模大幅下降；2025 年上半年仅采购少量零件用于终端维护需要。
	2024 年度	433.83	1.07%	
	2023 年度	1,306.44	2.89%	
	2022 年度	1,096.58	3.98%	
金华市豪历德机械设备有限公司	2025 年 1-6 月	710.78	3.09%	2023 年行业整体需求旺盛，其变动与同期公司及行业变动趋势一致；2024 年和 2025 年上半年，受宏观经济波动影响，下游家具生产企业的投资意愿较为谨慎，其变动与同期公司及行业变动趋势一致。
	2024 年度	1,037.51	2.55%	
	2023 年度	1,360.86	3.01%	
	2022 年度	1,076.27	3.90%	

经销商	年份	销售金额	占经销收入的比重	报告期内销售金额变动原因及合理性
杭州扬扬数控设备有限公司	2025 年 1-6 月	744.62	3.24%	2023 年行业整体需求旺盛，其变动与同期公司及行业变动趋势一致；2024 年受宏观经济波动影响，下游家具生产企业的投资意愿较为谨慎，其变动与同期公司及行业变动趋势一致；2025 年上半年公司对杭州扬扬数控销售金额有所增长，主要由于其向公司采购了一条价值 123.89 万元的封边机智能工作站，从而拉升了整体金额。
	2024 年度	1,344.78	3.31%	
	2023 年度	1,534.51	3.40%	
	2022 年度	906.83	3.29%	
河南亿诺德机械有限公司	2025 年 1-6 月	1,024.27	4.46%	2023 年行业整体需求旺盛，其变动与同期公司及行业变动趋势一致；2024 年受宏观经济波动影响，下游家具生产企业的投资意愿较为谨慎，其变动与同期公司及行业变动趋势一致；2025 年因河南地区的经销商郑州郑茂机械设备有限公司和河南省实达实机械设备有限公司市场开拓力度不足，市场覆盖出现阶段性缺口。河南亿诺德机械有限公司凭借其雄厚的资金实力，叠加其市场覆盖范围的持续扩展，对公司的采购规模实现显著提升。
	2024 年度	1,410.97	3.47%	
	2023 年度	1,698.05	3.76%	
	2022 年度	877.84	3.18%	
济南豪伟德数控设备有限公司	2025 年 1-6 月	552.90	2.40%	2023 年行业整体需求旺盛，其变动与同期公司及行业变动趋势一致；2024 年其凭借自身资金优势帮助其扩张市场份额，并推动了对公司采购规模的增长；2025 年上半年济南豪伟德数控设备有限公司延续发展态势。
	2024 年度	1,135.97	2.79%	
	2023 年度	979.86	2.17%	
	2022 年度	780.53	2.83%	
武汉融登数控科技有限公司	2025 年 1-6 月	638.78	2.78%	2023 年行业整体需求旺盛，其变动与同期公司及行业变动趋势一致；2024 年受宏观经济波动影响，下游家具生产企业的投资意愿较为谨慎，其变动与同期公司及行业变动趋势一致；2025 年武汉融登借助武汉本地展会平台积极开展产品推广与销售活动，有效拉动了其 2025 年上半年采购规模的增长。
	2024 年度	931.64	2.29%	
	2023 年度	1,072.89	2.38%	
	2022 年度	698.17	2.53%	
常州南亚木业机械有限公司	2025 年 1-6 月	199.25	0.87%	2023 年变动较小，销量稳定；2024 年和 2025 年上半年，受宏观经济波动影响，下游家具生产企业的投资意愿较为谨慎，其变动与同期公司及行业变动趋势一致。
	2024 年度	374.90	0.92%	
	2023 年度	631.77	1.40%	

经销商	年份	销售金额	占经销收入的比重	报告期内销售金额变动原因及合理性
	2022 年度	673.06	2.44%	
杭州家兰机电设备有限公司	2025 年 1-6 月	1,252.46	5.45%	详见本问询回复之“问题 5”之“一、（三）报告期内向华拓商贸、家兰机电等主要经销商客户销售规模大幅增长的具体背景”。
	2024 年度	1,816.41	4.46%	
	2023 年度	1,739.34	3.85%	
	2022 年度	14.07	0.05%	
东莞市华伦科技有限公司	2025 年 1-6 月	249.86	1.09%	东莞市华伦于 2022 年年中由公司接洽引进成为公司的经销商，故其 2022 年整体采购规模较小，2023 年增长较大；2024 年和 2025 年上半年，受宏观经济波动影响，下游家具生产企业的投资意愿较为谨慎，其变动与同期公司及行业变动趋势一致。
	2024 年度	850.19	2.09%	
	2023 年度	1,346.42	2.98%	
	2022 年度	362.60	1.31%	
云南自定义木工机械有限公司	2025 年 1-6 月	929.57	4.04%	2023 年行业整体需求旺盛，其变动与同期公司及行业变动趋势一致；2024 年受宏观经济波动影响，下游家具生产企业的投资意愿较为谨慎，其变动与同期公司及行业变动趋势一致；2025 年面对宏观经济环境变化，其开始调整市场拓展策略，逐步由昆明市区向周边地县市场下沉布局，推动了其 2025 年上半年采购规模同比实现显著增长。
	2024 年度	975.08	2.40%	
	2023 年度	1,233.62	2.73%	
	2022 年度	415.38	1.51%	
ALCA COMERCIO DE MAQUINAS LTDA	2025 年 1-6 月	644.91	2.81%	详见本问询回复之“问题 4”之“五、（三）业绩变动趋势”。
	2024 年度	1,003.41	2.47%	
	2023 年度	108.81	0.24%	
	2022 年度	-	-	
佛山市仁集智能科技有限公司	2025 年 1-6 月	1,332.77	5.80%	佛山仁集此前长期代理其他木工机械品牌，自 2022 年正式成为公司经销商后积极推进市场资源整合，逐步将原有代理的其他品牌业务向豪德数控倾斜，故向公司的采购规模逐年增长；佛山仁集 2025 年上半年增长较大，主要由于其终端需求向公司采购了
	2024 年度	978.25	2.40%	
	2023 年度	689.91	1.53%	

经销商	年份	销售金额	占经销收入的比重	报告期内销售金额变动原因及合理性
	2022 年度	133.20	0.48%	一条价值 797.14 万元的自动化全厂生产线，从而提升了其整体采购金额。
成都金迪莱装饰材料有限公司	2025 年 1-6 月	811.87	3.53%	成都金迪莱深耕板式家具机械设备相关配件及装饰材料销售领域多年，凭借对本地市场的深度渗透，已积累了广泛的客户资源。因看好板式家具机械设备市场前景，于 2024 年通过展会接洽成为公司的四川经销商，其不断加大下游市场开拓力度，对公司的采购规模呈现稳步增长态势；鉴于其 2024 年上半年处于板式设备业务的市场开拓试运营阶段，其 2024 年整体采购规模相对较小，随着业务磨合与市场验证推进，2025 年上半年采购规模实现显著增长。
	2024 年度	684.43	1.68%	
	2023 年度	-	-	
	2022 年度	-	-	
Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.	2025 年 1-6 月	808.06	3.51%	详见本问询回复之“问题 4”之“五、（三）业绩变动趋势”。
	2024 年度	308.89	0.76%	
	2023 年度	313.14	0.69%	
	2022 年度	71.34	0.26%	

（三）报告期内向华拓商贸、家兰机电等主要经销商客户销售规模大幅增长的具体背景

华拓商贸为报告期内发行人第一大经销商，其销售范围覆盖河北正定县和无极县，上述地区拥有华北地区知名的木门产业集群，对相关木工机械需求旺盛。随着行业竞争态势加剧与终端消费需求持续升级，木门制造环节利润空间逐步收窄，叠加木门制造与全屋定制家具生产在产业准入层面并无明确的门槛界限，故当地木门生产企业由“木门单品制造”向“全屋定制服务”延伸，亟需板式家具机械设备以适配全屋定制和提升生产效率。在此背景下，华拓商贸依托区域木门产业集群的资源集聚效应与全屋定制转型趋势，对板式家具机械设备的需求大幅提升，故报告期内发行人向华拓商贸销售规模大幅增长。

家兰机电系发行人于 2022 年年末新引进的经销商，其业务重心聚焦于铝蜂窝封边机这一细分赛道，2023 年至 2025 年上半年，家兰机电向公司采购铝蜂窝封边机的采购额占其同期向公司采购额的比例分别为 44.71%、56.15%和 53.65%。受限于成本门槛较高和市场认知度有限，铝蜂窝板材目前属于相对小众的细分领域材料，市面上大部分设备供应商因市场培育成本高，未将铝蜂窝封边机作为布局品类，家兰机电精准锚定这一市场领域，将铝蜂窝封边机作为主推产品，依托其深耕铝蜂窝封边机领域的行业积淀和差异化竞争策略，叠加豪德数控的品牌赋能，报告期内向发行人采购规模大幅增长。

二、说明报告期内发行人员工或前员工经营或控制的经销商客户、使用发行人名称或商标的经销商客户的具体情况，相关交易的背景、内容、数量、金额及占比等，分析说明相关销售价格和毛利率与其他经销商是否存在显著差异

（一）发行人员工或前员工经营或控制的经销商客户

1、客户具体情况

报告期内，发行人存在前员工设立的经销商的情形，具体如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售 金额	销售 占比	销售 金额	销售 占比	销售 金额	销售 占比	销售 金额	销售 占比
武汉融登数控科技有限公司	638.78	2.78%	931.64	2.29%	1,072.89	2.38%	698.17	2.53%

公司名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比	销售金额	销售占比
佛山市华晖数控装备有限公司	183.81	0.80%	55.15	0.14%	171.17	0.38%	-	0.00%
湖北省天门市雄宇智能数控设备有限公司	23.75	0.10%	64.24	0.16%	74.27	0.16%	-	0.00%
合肥名钻机械设备有限公司	1.14	0.00%	-18.18	-0.04%	514.78	1.14%	560.70	2.03%
佛山市顺德区悦创诚机械商行	0.03	0.00%	50.10	0.12%	-	0.00%	-	0.00%
合计	847.51	3.69%	1,082.95	2.66%	1,833.12	4.06%	1,258.87	4.56%

注：2024 年合肥名钻机械设备有限公司因终止合作，经发行人确认并同意后退货两台封边机，故销售金额为负，2025 年公司仅向其销售少量配件作设备维护。

报告期内，公司共有五家由前员工成立或控制的经销商，上述经销商的销售规模占经销收入的比重分别为 4.56%、4.06%、2.66%和 3.69%，占比较小。公司与上述前员工设立的经销商不存在非经营性资金往来，包括对经销商提供借款、担保等资金支持等。

报告期内，成立经销商的前员工多为豪德数控前售后团队成员，其在职期间深度参与产品销售与售后服务全流程，积累了一定的客户资源与行业人脉网络。因看好豪德数控发展，相关成员离职后选择成立经销商继续深耕行业，其具体情况如下：

（1）武汉融登数控科技有限公司

公司名称	武汉融登数控科技有限公司		
法定代表人/负责人	赵盼盼（2021 年 3 月从发行人处离职）		
成立日期	2021-03-05	注册资本	10 万元人民币
住所	湖北省武汉市黄陂区武湖农场青农分场中国家具 CBD 家具原辅材料城第 10-a 幢 1-3 层 106 号		
经营范围/主营业务	一般项目：软件开发；普通机械设备安装服务；机械设备销售；机械设备租赁；机械零件、零部件销售；模具销售；电子产品销售；专用设备修理；通用设备修理；数控机床销售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）		
主要股东及持股比例	赵盼盼 100%		
实际控制人	赵盼盼		

（2）佛山市华晖数控装备有限公司

公司名称	佛山市华晖数控装备有限公司
------	---------------

法定代表人/负责人	黄杰（2022 年 12 月从豪德数控离职）		
成立日期	2023-03-07	注册资本	50 万元人民币
住所	广东省佛山市顺德区伦教街道熹涌村集约工业区科技路 02-1 之三		
经营范围/主营业务	一般项目：专用设备制造（不含许可类专业设备制造）；机械设备销售；金属结构制造；金属结构销售；通用零部件制造；机械零件、零部件销售；机械零件、零部件加工；五金产品制造；五金产品零售；金属工具制造；金属工具销售；橡胶制品制造；橡胶制品销售；非金属矿及制品销售；非金属矿物制品制造。（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）		
主要股东及持股比例	黄杰 100%		
实际控制人	黄杰		

（3）湖北省天门市雄宇智能数控设备有限公司

公司名称	湖北省天门市雄宇智能数控设备有限公司		
法定代表人/负责人	王翔宇（2022 年 9 月从豪德数控离职）		
成立日期	2022-11-18	注册资本	100 万元人民币
住所	湖北省天门市竟陵街道阳光钢材综合市场 95 号铺		
经营范围/主营业务	一般项目：机械设备销售；机械设备租赁；机械设备研发；电子、机械设备维护（不含特种设备）；普通机械设备安装服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；五金产品批发；五金产品零售；五金产品研发（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）		
主要股东及持股比例	王翔宇 50%；王亚雄 50%		
实际控制人	王翔宇		

（4）合肥名钻机械设备有限公司

公司名称	合肥名钻机械设备有限公司		
法定代表人/负责人	张露迎（2019 年 12 月从豪德数控离职）		
成立日期	2020-11-23	注册资本	100 万元人民币
住所	安徽省合肥市长丰县双凤经济开发区宝湾国际三期 B7-S8 栋 101-104 号铺		
经营范围/主营业务	一般项目：家具专用生产设备制造；机械设备零售（含互联网零售）；机械设备批发（含互联网批发）；气动系统及机械制造；木材处理及制品加工机械制造；五金、家具及室内装饰材料零售（含互联网零售）（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）		
主要股东及持股比例	张露迎 100%		
实际控制人	张露迎		

（5）佛山市顺德区悦创诚机械商行

公司名称	佛山市顺德区悦创诚机械商行		
法定代表人/负责人	李炽洪（2022 年 12 月从豪德数控离职）		

成立日期	2023-12-27	注册资本	1 万元人民币
住所	佛山市顺德区容桂街道小黄圃社区南坊直街 9 号首层之一（住所申报）		
经营范围/主营业务	一般项目：机械设备销售；五金产品零售；金属制品销售；通用设备修理；专用设备修理；电子、机械设备维护（不含特种设备）；普通机械设备安装服务。（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）。		
主要股东及持股比例	李炽洪 100%		
实际控制人	李炽洪		

2、相关销售价格和毛利率与其他经销商是否存在显著差异

（1）销售价格

①武汉融登数控科技有限公司

报告期内，公司与武汉融登数控科技有限公司（以下简称“武汉融登”）交易情况如下：

单位：台、万元、万元/台

年份	主要销售产品	销售数量	销售金额	平均单价	公司向境内经销商销售同类产品的平均售价
2025 年 1-6 月	重型全自动高速封边机	33	346.19	10.49	10.83
	智能激光封边机	4	72.04	18.01	18.07
	数控钻孔中心	6	73.98	12.33	12.73
	数控开料机	11	54.35	4.94	5.33
	电脑裁板锯	4	44.60	11.15	12.02
	精密推台锯	3	4.89	1.63	1.65
2024 年度	重型全自动高速封边机	38	420.39	11.06	11.17
	智能激光封边机	7	122.31	17.47	20.23
	数控钻孔中心	11	145.43	13.22	14.39
	数控开料机	31	165.35	5.33	6.00
	电脑裁板锯	4	45.53	11.38	12.08
	精密推台锯	3	5.26	1.75	1.67
2023 年度	重型全自动高速封边机	44	522.39	11.87	11.37
	智能激光封边机	5	178.05	35.61	36.51
	数控钻孔中心	11	168.72	15.34	15.16
	数控开料机	16	99.22	6.20	6.62
	电脑裁板锯	5	58.97	11.79	12.61
	精密推台锯	8	13.05	1.63	1.68

年份	主要销售产品	销售数量	销售金额	平均单价	公司向境内经销商销售同类产品的平均售价
2022 年度	重型全自动高速封边机	37	402.78	10.89	10.89
	智能激光封边机	1	88.10	88.10	84.74
	数控钻孔中心	5	81.32	16.26	16.06
	数控开料机	10	70.06	7.01	7.29
	电脑裁板锯	3	40.17	13.39	13.55
	精密推台锯	4	6.57	1.64	1.67

由上表可知，报告期内，武汉融登向公司采购的产品与公司向其境内他经销商销售的同类型产品的平均售价不存在重大差异。

②佛山市华晖数控装备有限公司

报告期内，公司与佛山市华晖数控装备有限公司（以下简称“佛山华晖”）交易情况如下：

单位：台、万元、万元/台

年份	主要销售产品	销售数量	销售金额	平均单价	公司向境内经销商销售同类产品的平均售价
2025 年 1-6 月	重型全自动高速封边机	10	42.83	4.28	10.83
	数控钻孔中心	3	40.27	13.42	12.73
	数控开料机	4	21.81	5.45	5.33
	电脑裁板锯	6	71.06	11.84	12.02
2024 年度	重型全自动高速封边机	7	27.89	3.98	11.17
	数控钻孔中心	1	14.29	14.29	14.39
2023 年度	重型全自动高速封边机	11	80.11	7.28	11.37
	数控钻孔中心	3	44.47	14.82	15.16
	数控开料机	4	24.88	6.22	6.62
	电脑裁板锯	1	11.40	11.40	12.61
	精密推台锯	1	1.70	1.70	1.68

由上表可知，报告期内佛山华晖向公司主要采购重型全自动高速封边机，其采购单价低于公司平均售价的原因为佛山华晖的终端客户为主要面向出口东南亚市场的低端家具制造企业，相关客户的设备采购需求集中于单价约 4 万元的 HD6 基础系列。

③湖北省天门市雄宇智能数控设备有限公司

报告期内，公司与湖北省天门市雄宇智能数控设备有限公司（以下简称“天门雄宇”）交易情况如下：

单位：台、万元、万元/台

年份	主要销售产品	销售数量	销售金额	平均单价	公司向境内经销商销售同类产品的平均售价
2025 年 1-6 月	数控钻孔中心	2	23.36	11.68	12.73
2024 年度	重型全自动高速封边机	2	22.50	11.25	11.17
	数控钻孔中心	1	14.60	14.60	14.39
	数控开料机	4	21.64	5.41	6.00
2023 年度	重型全自动高速封边机	3	28.72	9.57	11.37
	数控钻孔中心	1	14.34	14.34	15.16
	数控开料机	4	30.93	7.73	6.62

天门雄宇为公司于 2023 年新引进的经销商，其销售业务处于起步阶段，报告期内向公司采购的产品与公司向其境内他经销商销售的同类型产品的平均售价不存在重大差异。

④合肥名钻机械设备有限公司

报告期内，公司与合肥名钻机械设备有限公司（以下简称“合肥名钻”）交易情况如下：

单位：台、万元、万元/台

年份	主要销售产品	销售数量	销售金额	平均单价	公司向境内经销商销售同类产品的平均售价
2023 年度	重型全自动高速封边机	27	312.00	11.56	11.37
	智能激光封边机	1	39.82	39.82	36.51
	数控钻孔中心	1	12.57	12.57	15.16
	自动多排钻	1	8.85	8.85	5.36
	数控开料机	4	24.51	6.13	6.62
	电脑裁板锯	2	22.12	11.06	12.61
	精密推台锯	8	13.42	1.68	1.68
2022 年度	重型全自动高速封边机	40	426.67	10.67	10.89
	数控钻孔中心	3	38.14	12.71	16.06
	数控开料机	7	49.38	7.05	7.29
	自动多排钻	1	8.67	8.67	4.45

年份	主要销售产品	销售数量	销售金额	平均单价	公司向境内经销商销售同类产品的平均售价
	电脑裁板锯	2	23.35	11.68	13.55
	精密推台锯	7	11.70	1.67	1.67

报告期内，合肥名钻向公司采购的产品主要为重型全自动高速封边机，其采购单价与公司向境内经销商销售的平均销售价格不存在重大差异，其他产品的采购量相对较少，其与公司同类型产品销售单价的差异由其采购量和具体型号的差异所致。此外，因其销售不及公司预期，发行人已于 2023 年底与合肥名钻机械设备有限公司终止合作。

⑤佛山市顺德区悦创诚机械商行

报告期内，公司与佛山市顺德区悦创诚机械商行（以下简称“佛山悦创诚”）的交易情况如下：

单位：台、万元、万元/台

年份	主要销售产品	销售数量	销售金额	平均单价	公司向境内经销商销售同类产品的平均售价
2024 年度	重型全自动高速封边机	1	10.53	10.53	11.17
	智能激光封边机	1	24.34	24.34	20.23
	数控钻孔中心	1	13.27	13.27	14.39
	精密推台锯	1	1.96	1.96	1.67

由上表可知，报告期内，佛山悦创诚向公司采购数量较少，其采购单价对比不具有代表性。

综上，公司对上述前员工设立或控制的经销商销售价格公允，与公司向经销商销售同类产品的价格差异为合理区间范围。

（2）毛利率

报告期内，公司向由前员工成立的经销商销售的主营产品与公司向经销商销售的平均毛利率对比情况如下：

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
武汉融登数控科技有限公司	21.36%	20.65%	27.43%	23.23%
佛山市华晖数控装备有限公司	19.70%	22.67%	18.28%	-
湖北省天门市雄宇智能数控设备有限公司	22.90%	17.77%	24.82%	-

公司名称	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
合肥名钻机械设备有限公司	-	-	25.19%	25.11%
佛山市顺德区悦创诚机械商行	-	25.41%	-	-
公司向经销商销售的平均毛利率	25.36%	25.37%	25.27%	21.92%

注：因部分经销商仅涉及零星配件采购或退换货业务，其毛利率数据缺乏可比性，故此未予列示。

报告期内，除佛山华晖和天门雄宇外，前员工控制的经销商毛利率与公司向经销商销售的平均毛利率不存在重大差异。佛山华晖在报告期各期向公司采购的重型全自动高速封边机以单价较低的 HD6 基础系列为主，单价和毛利率较低。天门雄宇在 2024 年向公司采购了 4 台单价和毛利率较低的 HE409GA 第四代基础系列开料机，从而来拉低了公司对其整体销售毛利率。

（二）使用发行人名称或商标的经销商客户

1、客户具体情况

公司部分经销商名称中包含“豪伟德”（公司曾用名）、“豪德”、“Hold”等字样，设立目的是为了经销商在当地推广销售公司产品，取名中包含上述字样是为了更方便地帮助其拓展业务。

报告期内，公司向上述经销商的销售情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	销售 金额	销售占 比	销售 金额	销售 占比	销售 金额	销售 占比	销售 金额	销售 占比
济南豪伟德数控设备有限公司	552.90	2.40%	1,135.97	2.79%	979.86	2.17%	780.53	2.83%
HOLD KOREA CO.,LTD.	38.74	0.17%	277.79	0.68%	203.00	0.45%	269.11	0.98%
汨罗市归义镇豪德机械经营部	14.34	0.06%	92.43	0.23%	70.21	0.16%	-	-
黑龙江省豪伟德商贸有限公司	0.29	0.00%	0.11	0.00%	-14.84	-0.03%	198.24	0.72%
合计	606.27	2.64%	1,506.31	3.70%	1,238.23	2.74%	1,247.88	4.53%

注：黑龙江省豪伟德商贸有限公司于 2023 年年初退出，双方协商退回库存设备，因此销售金额为负。

报告期内，上述经销商与公司除正常业务合作关系之外，不存在非经营性资金往来，包括对经销商提供借款、担保等资金支持等。

报告期内，上述经销商具体情况如下：

(1) 济南豪伟德数控设备有限公司

公司名称	济南豪伟德数控设备有限公司		
法定代表人/负责人	谷晓红		
成立日期	2018-10-12	注册资本	300 万元
住所	山东省济南市天桥区无影山北路 32 号元易装饰材料市场 A 区 32 号		
经营范围/主营业务	一般项目：机械设备及配件的销售、维修；机械设备的技术开发、技术推广、技术服务；计算机软硬件技术开发；进出口业务；批发、零售：机电设备及配件、五金交电、金属材料、陶瓷制品、金属制品、塑料制品、橡胶制品、建材、装饰材料、钢材、电子产品、计算机软硬件、办公用品、汽车配件、仪器仪表、管件。（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）。		
主要股东及持股比例	谷晓红 100%		
实际控制人	谷晓红		

(2) HOLD KOREA CO.,LTD.

公司名称	HOLD KOREA CO.,LTD.		
法定代表人/负责人	LEE GWANG WOO		
成立日期	2016.03	注册资本	100,000,000KRW
住所	91-24, GOYANG-RO 117BEON-GIL, WOLGOT.MYEON, GIMPO-SI, GYEONGGI-DO. KOREA		
经营范围/主营业务	Computer cuttingmachine; 6-sided processing center; router; automatic inserting machine; loading machine; convey or automation line		
主要股东及持股比例	LEE GWANG WOO 100%		
实际控制人	LEE GWANG WOO		

(3) 汨罗市归义镇豪德机械经营部

公司名称	汨罗市归义镇豪德机械经营部		
法定代表人/负责人	毛东辉		
成立日期	2023-04-14	注册资本	-
住所	湖南省岳阳市汨罗市归义镇上马社区十九组		
经营范围/主营业务	一般项目：机械电气设备销售；电气设备销售；涂装设备销售；喷枪及类似器具销售；电气信号设备装置销售；气体压缩机械销售；机械零件、零部件销售；供应用仪器仪表销售；工业自动控制系统装置销售；木竹材加工机械销售；刀具销售；金属工具销售；专用化学产品销售（不含危险化学品）；建筑用金属配件销售；农林牧渔机械配件销售；普通机械设备安装服务；租赁服务（不含许可类租赁服务）；木材加工；机械设备租赁。（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）。		
主要股东及持股比例	毛东辉 100%		
实际控制人	毛东辉		

(4) 黑龙江省豪伟德商贸有限公司

公司名称	黑龙江省豪伟德商贸有限公司		
法定代表人/负责人	孙建成		
成立日期	2021-01-06	注册资本	30 万元人民币
住所	黑龙江省哈尔滨市道外区哈东路 78、80 号商服 1-2 层 01 号		
经营范围/主营业务	经营范围包含：经销：机械设备及配件、刀具、家具、门窗、五金、建材。		
主要股东及持股比例	孙建成 50%；王海菲 50%		
实际控制人	孙建成		

2、相关销售价格和毛利率与其他经销商是否存在显著差异

(1) 销售价格

①济南豪伟德数控设备有限公司

报告期内，公司与济南豪伟德数控设备有限公司（以下简称“济南豪伟德”）的交易情况如下：

单位：台、万元、万元/台

年份	主要销售产品	销售数量	销售金额	平均单价	公司向境内经销商销售同类产品的平均售价
2025 年 1-6 月	重型全自动高速封边机	15	145.66	9.71	10.83
	智能激光封边机	18	293.63	16.31	18.07
	数控钻孔中心	7	86.02	12.29	12.73
	数控开料机	5	23.67	4.73	5.33
2024 年度	重型全自动高速封边机	53	573.21	10.82	11.17
	智能激光封边机	22	383.43	17.43	20.23
	数控钻孔中心	9	115.21	12.80	14.39
	数控开料机	3	16.27	5.42	6.00
	电脑裁板锯	1	11.27	11.27	12.08
	精密推台锯	2	3.11	1.55	1.67
2023 年度	重型全自动高速封边机	64	724.81	11.33	11.37
	智能激光封边机	3	106.74	35.58	36.51
	数控钻孔中心	5	71.67	14.33	15.16
	数控开料机	7	42.70	6.10	6.62
	电脑裁板锯	2	22.52	11.26	12.61
	精密推台锯	2	3.41	1.70	1.68

年份	主要销售产品	销售数量	销售金额	平均单价	公司向境内经销商销售同类产品的平均售价
2022 年度	重型全自动高速封边机	57	567.63	9.96	10.89
	数控钻孔中心	7	95.68	13.67	16.06
	数控开料机	8	50.78	6.35	7.29
	电脑裁板锯	3	33.91	11.30	13.55
	精密推台锯	5	9.22	1.84	1.67

由上表可知，报告期内，济南豪伟德向公司采购的产品主要为封边机，其采购单价与公司向境内经销商销售的平均销售价格不存在重大差异。

②HOLD KOREA CO., LTD.

报告期内，公司与 HOLD KOREA CO., LTD.的交易情况如下：

单位：台、万元、万元/台

年份	主要销售产品	销售数量	销售金额	平均单价	公司向境外经销商销售同类产品的平均售价
2025 年 1-6 月	数控开料机	1	11.06	11.06	12.19
	电脑裁板锯	1	16.03	16.03	16.68
2024 年度	数控钻孔中心	7	160.82	22.97	15.60
	电脑裁板锯	5	69.77	13.95	13.59
2023 年度	智能激光封边机	1	31.10	31.10	42.92
	数控钻孔中心	5	96.51	19.30	16.88
	自动多排钻	6	17.92	2.99	2.12
	电脑裁板锯	3	40.19	13.40	13.28
2022 年度	数控钻孔中心	9	175.86	19.54	17.33
	数控开料机	1	8.70	8.70	11.95
	电脑裁板锯	5	62.05	12.41	17.36
	精密推台锯	1	1.64	1.64	1.84

报告期内，HOLD KOREA CO., LTD.向公司采购的产品主要为数控钻孔中心，其采购单价高于公司平均售价的原因为 HOLD KOREA CO., LTD.采购的机型以单价较高的 HB622 双工位数控钻孔中心为主，其钻孔效率较高且控制更为精确，因此价格较高。2022 年 HOLD KOREA CO., LTD.采购的电脑裁板锯以单价较低的 HP280CK 系列为主，故单价低于公司向境外经销商销售同类产品的平均售价。

③汨罗市归义镇豪德机械经营部

报告期内，公司与汨罗市归义镇豪德机械经营部的交易情况如下：

单位：台、万元、万元/台

年份	主要销售产品	销售数量	销售金额	平均单价	公司向境内经销商销售同类产品的平均售价
2024 年度	重型全自动高速封边机	11	82.96	7.54	11.17
2023 年度	重型全自动高速封边机	6	50.88	8.48	11.37
	电脑裁板锯	1	12.39	12.39	12.61

报告期内，汨罗市归义镇豪德机械经营部采购的重型全自动高速封边机以单价较低的 HD620 基础系列为主，故其价格低于公司向其他经销商销售的同类型产品的平均售价。

④黑龙江省豪伟德商贸有限公司

报告期内，公司与黑龙江省豪伟德商贸有限公司的交易情况如下：

单位：台、万元、万元/台

年份	主要销售产品	销售数量	销售金额	平均单价	公司向境内经销商销售同类产品的平均售价
2022 年度	重型全自动高速封边机	16	175.23	10.95	10.89
	电脑裁板锯	1	11.67	11.67	13.55

2022 年，黑龙江省豪伟德商贸有限公司采购的电脑裁板锯为单价较低的 HP280Q 系列，封边机采购价格与与公司向其他经销商销售的同类型产品的平均售价不存在重大差异。

(2) 毛利率

报告期内，公司向使用发行人名称或商标的经销商客户销售的主营产品与公司向经销商销售的平均毛利率对比情况如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
济南豪伟德数控设备有限公司	24.64%	24.61%	27.85%	19.83%
HOLD KOREA CO.,LTD.	33.52%	37.42%	33.34%	16.27%
汨罗市归义镇豪德机械经营部	-	19.73%	21.37%	-
黑龙江省豪伟德商贸有限公司	--	-	-	30.02%
公司向经销商销售的平均毛利率	25.36%	25.37%	25.27%	21.92%

注：因部分经销商仅涉及零星配件采购或退换货业务，其毛利率数据缺乏可比性，故此

处未予列示。

报告期内，公司向济南豪伟德数控设备有限公司销售的毛利率与向经销商销售的平均毛利率不存在重大差异。

HOLD KOREA CO.,LTD.2022 年度至 2024 年度向公司采购产品以数控钻孔中心为主，随着 2023 年度数控钻孔中心搬至湖北豪德生产，实现规模化效益，且前端物料逐步实现自行生产，叠加原材料价格下降，使得数控钻孔中心毛利率不断提升，且 HOLD KOREA CO.,LTD.主要采购单价较高的 HB622 双工位数控钻孔中心，故其毛利率 2022 年较低，2023 年和 2024 年毛利率较高。

汨罗市归义镇豪德机械经营部 2023 年度和 2024 年度向公司采购的重型全自动高速封边机以单价较低的 HD620 基础系列为主，单价和毛利率较低，从而拉低了公司对其整体销售毛利率。

黑龙江省豪伟德商贸有限公司 2022 年毛利率较高，主要系其以采购封边机产品为主，其封边机采购金额占其当年度采购金额的比例达到 93.76%，而同期公司封边机产品的整体毛利率为 27.92%，显著高于同期公司整体产品的平均毛利率。

综上，公司对上述前员工设立或控制的经销商以及使用发行人名称的经销商客户销售价格公允，与公司同类产品售价差异以及毛利率差异为合理区间范围，公司对上述前员工设立或控制的经销商以及使用发行人名称的经销商的销售具有公允性。

三、说明发行人和主要经销商的信用政策及结算方式，报告期内部分主要经销商信用额度逐年上涨的具体背景，是否存在利用销售返利、调整信用额度等调节业绩的情况；列示各期涉及第三方回款相关经销收入的具体情况，资金流转过程、形成原因及相关交易真实性

（一）说明发行人和主要经销商的信用政策及结算方式，报告期内部分主要经销商信用额度逐年上涨的具体背景，是否存在利用销售返利、调整信用额度等调节业绩的情况

发行人每年年初与各主要经销商签署经销协议，约定具体信用政策及结算方式。公司对于部分合作时间长、资信状况较好的经销商会给予一定的信用额度，

客户所欠货款累积超过信用额度的，应在发行人发货前付清超出部分的货款。报告期各期，公司对主要经销商的年度信用政策及变化情况具体如下：

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
河北华拓商贸有限公司	300 万元	300 万元	150 万元	100 万元
杭州家兰机电设备有限公司	300 万元	150 万元	100 万元	无
河南亿诺德机械有限公司	100 万元	100 万元	100 万元	50 万元
杭州扬扬数控设备有限公司	50 万元	50 万元	款到发货	款到发货
金华市豪历德机械设备有限公司	200 万元	200 万元	200 万元	200 万元
临沂永茂木工设备有限公司	未合作	120 万元	100 万元	100 万元
KAMI-GROUP	未合作	款到发货	40%的订金预付款，60%在出货后 60 天内清算	40%的订金预付款，60%在出货后 60 天内清算
NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	90 天信用证	即期信用证	即期信用证	即期信用证
佛山市仁集智能科技有限公司	100 万元	50 万元	款到发货	款到发货

注：上述发行人和主要经销商的信用政策及结算方式均来自于经销协议具体规定。

报告期内，公司给予河北华拓商贸有限公司和杭州家兰机电设备有限公司的信用额度逐年上涨，主要由于其销售规模逐年上涨，为支持其业务拓展，经公司内部审批后给予其新增信用额度。

2025 年初，公司与各经销商签订本年度经销协议，公司结合各经销商以前年度的业绩情况、回款情况等约定当年度赊销额度。但在本年度经营过程中，因市场竞争加剧，各地区其他品牌经销商开始普遍采取降低首付比例、甚至采取零首付试用等方式争夺下游家具企业订单。鉴于公司经销商相较同行业可比公司的经销商规模偏小，资金实力较为有限，经与经销商充分沟通并考量公司自身资金状况后，公司向部分经销商提供了临时信用额度，以助其稳定市场。由于经销商是公司宝贵的战略资源，且经销渠道的建设非一夕之功，若在此市场环境下公司不予支持，经销商可能因此转向竞争对手，这并非单纯的个别订单流失问题，而关乎于公司销售渠道的稳定。因此，公司虽扩大了信用额度，但不存在利用信用额度调节业绩的情况。

报告期内，公司返利金额与经销收入占比具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售返利金额	33.26	73.22	228.05	94.58
经销收入	22,990.85	40,681.64	45,166.95	27,577.13
销售返利金额占经销收入比例	0.14%	0.18%	0.50%	0.34%

报告期内，返利金额分别为 94.58 万元、228.05 万元、73.22 万元和 33.26 万元，占各期经销收入比例分别 0.34%、0.50%、0.18%和 0.14%，金额较小且报告期各期，销售返利金额占经销收入比例较低，不存在通过调整返利政策调节经营业绩的情况。

（二）列示各期涉及第三方回款相关经销收入的具体情况，资金流转过程、形成原因及相关交易真实性

报告期内，经销商第三方回款情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
经销商第三方回款金额	142.00	99.49	275.05	736.86
经销收入	22,990.85	40,681.64	45,166.95	27,577.13
第三方回款比例	0.62%	0.24%	0.61%	2.67%

报告期各期，公司经销商第三方回款金额分别为 736.86 万元、275.05 万元、99.49 万元和 142.00 万元，占公司经销收入的比例分别为 2.67%、0.61%、0.24%和 0.62%，整体金额和比例较小。2025 年上半年经销商第三方回款金额有所增长主要由于经销商西宁瑞升机械设备有限责任公司通过其实控人代为支付 131.50 万元所致。剔除该偶发性因素后，公司第三方回款金额整体呈逐年递减趋势。报告期内第三方回款均基于真实交易背景，主要系供应链融资、经销商实际控制人或其亲属回款。对于供应链融资，由融资租赁公司作为出租人向设备供应商采购设备后租赁给客户，资金流转过程为融资租赁公司向发行人支付货款；对于经销商实际控制人或其亲属回款，主要系客户根据代付款协议，委托其实际控制人或其亲属付款给发行人。相关交易具备真实性。

四、列示主要经销商期末库存、终端销售及期后回款情况，说明华拓商贸等主要经销商客户库存数量较大的原因，是否存在经销商压货情况，期后是否已实现终端销售

(一) 主要经销商期末库存、终端销售情况

报告期内，发行人各期前五大经销商期末库存和期后终端销售情况如下：

单位：台

项目	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度		
经销商名称	期末 库存	期后终 端销售 存货 ^{注1}	期后终 端销售 比例	期末 库存	期后终 端销售 存货 ^{注1}	期后终 端销售 比例	期末 库存	期后终 端销售 存货 ^{注1}	期后终 端销售 比例	期末 库存	期后终 端销售 存货 ^{注1}	期后终 端销售 比例
河北华拓商贸有限公司	177	34	19.21%	101	92	91.09%	78	77	98.72%	37	37	100%
杭州家兰机电设备有限公司	24	13	54.17%	-	-	-	-	-	-	-	-	-
河南亿诺德机械有限公司	13	7	53.85%	5	2	40.00%	1	1	100%	10	10	100%
杭州扬扬数控设备有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
金华市豪历德机械设备有限公司	15	10	66.67%	3	3	100%	1	1	100%	-	-	-
临沂永茂木工设备有限公司	-	-	-	-	-	-	11	11	100%	23	23	100%
KAMI-GROUP ^{注2}	未提供	未提供	未提供	未提供	未提供	未提供	未提供	未提供	未提供	未提供	未提供	未提供
NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	51	33	64.71%	46	46	100%	16	16	100%	32	32	100%
佛山市仁集智能科技有限公司	18	4	22.22%	13	12	92.31%	-	-	-	-	-	-

注 1：期后实现销售的统计截止日期为 2025 年 8 月 31 日，且本表统计的期后销售数据，仅指上述期末库存商品在后续期间的销售出库情况，不包含期后新采购入库商品的销售。

注 2：俄罗斯 KAMI-GROUP 已与公司终止合作，故无法取得其收发存数据。

报告期内，除华拓商贸的库存数量较多外，各主要经销商期末库存主要为展示用样机以及已出售尚未完成发货的设备产品，

其库存处于合理水平。华拓商贸的库存数量较大的原因参见本题目之“四、（三）华拓商贸等主要经销商客户库存数量较大的原因，是否存在经销商压货情况，期后是否已实现终端销售”。

（二）期后回款情况

2025 年 6 月末，发行人各期主要经销商的应收账款余额和期后回款情况如下：

单位：万元

2025 年 6 月 30 日			
经销商名称	应收账款余额	期后回款金额 ^注	期后回款比例
河北华拓商贸有限公司	1,440.65	671.95	46.64%
杭州家兰机电设备有限公司	471.90	178.00	37.72%
河南亿诺德机械有限公司	312.76	219.97	70.33%
杭州扬扬数控设备有限公司	233.91	90.61	38.74%
金华市豪历德机械设备有限公司	446.33	230.39	51.62%
临沂永茂木工设备有限公司	43.74	0.21	0.48%
KAMI-GROUP	262.11	-	0.00%
NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	385.38	98.64	25.59%
佛山市仁集智能科技有限公司	334.06	85.60	25.62%
合计	3,930.84	1,575.37	40.08%

注：期后回款金额的统计截止日期为 2025 年 8 月 31 日

2025 年 6 月 30 日，发行人各期主要经销商应收账款余额合计为 3,930.84 万元，截至 2025 年 8 月 31 日期后回款金额为 1,575.37 万元，回款比例为 40.08%，应收账款余额较大，主要原因系公司顺应市场环境变化，开放临时信用额度所致。

公司基于特殊商业背景向经销商授予的临时信用额度属于阶段性安排，公司原有信用政策保持不变，并将继续严格执行既定的信用管理标准。此外，公司与经销商已明确约定，临时信用项下所产生的应收账款，需于当年年末前全部收回，以确保公司资金回笼的及时性与稳定性。

2022 年、2023 年和 2024 年发行人各期主要经销商期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
经销商名称	应收账款余额	期后回款金额 ^注	期后回款比例	应收账款余额	期后回款金额 ^注	期后回款比例	应收账款余额	期后回款金额 ^注	期后回款比例
河北华拓商贸有限公司	12.26	12.26	100%	0.08	0.08	100%	21.56	21.56	100%
杭州家兰机电设备有	-	-	-	-	-	-	-	-	-

项目	2024 年 12 月 31 日			2023 年 12 月 31 日			2022 年 12 月 31 日		
经销商名称	应收账款余额	期后回款金额 注	期后回款比例	应收账款余额	期后回款金额 注	期后回款比例	应收账款余额	期后回款金额 注	期后回款比例
限公司									
河南亿诺德机械有限公司	23.14	23.14	100%	0.03	0.03	100%	89.07	89.07	100%
杭州扬扬数控设备有限公司	50.06	50.06	100%	-	-	-	0.01	0.01	100%
金华市豪历德机械设备有限公司	39.15	39.15	100%	0.74	0.74	100%	121.18	121.18	100%
临沂永茂木工设备有限公司	45.64	3.59	7.87%	0.83	0.83	100%	45.88	45.88	100%
KAMI-GROUP	262.11	-	-	114.73	114.73	100%	44.00	44.00	100%
NEO WOODWORKING MACHINERY SDN BHD	63.99	63.99	100%	58.38	58.38	100%	121.57	121.57	100%
佛山市仁集智能科技有限公司	-	-	-	0.77	0.77	100%	-	-	-

注：期后回款金额的统计截止日期为 2025 年 8 月 31 日

截至 2025 年 8 月 31 日，2022 年、2023 年和 2024 年各期主要经销商中仅临沂永茂木工设备有限公司和俄罗斯 KAMI-GROUP 期后未全额回款，未回款金额合计为 304.16 万元，对公司经营活动不构成重大影响，除此之外，其他主要经销商期末应收账款均已全额收回。

（三）华拓商贸等主要经销商客户库存数量较大的原因，是否存在经销商压货情况，期后是否已实现终端销售

报告期内，除华拓商贸期末库存量较大外，发行人其他各主要经销商期末仅存有少量机器设备，主要为展示样机以及已出售尚未完成发货的机器设备。

报告期各期末，华拓商贸采购豪德数控的设备库存量分别为 37 台、78 台、101 台和 177 台，系其基于区域市场特点、经营策略及发行人销售政策等因素所形成的主动备货行为，具有合理的商业背景。具体原因如下：

（1）“快速交付”的经营理念

华拓商贸专注木工机械销售领域已超过十年，基于对终端客户采购行为的深刻理解，其始终坚持“快速交付”的核心经营理念。由于终端客户的采购行为多来源于实际生产订单驱动，设备交付速度直接影响其排产计划与整体生产效率，

尤其在当前市场环境承压的背景下，客户考察设备往往基于明确、紧迫的生产需求，采购目的更为直接务实。而发行人在设备销售旺季的产能往往较为紧张，交货周期通常长达两至三个月，终端客户购机需求急迫，无法接受较长等待期。因此，华拓商贸选择提前备货，以缩短客户提货时间，提升成交机会。

2022 年发行人的生产活动均集中于广东豪德，整体生产规模较小；2023 年湖北豪德投产，发行人整体产能虽有所提升，但因终端需求旺盛，导致发行人产能接近饱和。因此，2022-2023 年，华拓商贸均未能实现其理想库存水平。

（2）所在区域的产业升级与集聚效应

华拓商贸的销售范围覆盖正定县、无极县等地区，正定县和无极县均为北方重要的木门产业集聚区，近年来上述地区客户纷纷从木门生产转向全屋定制，推动了对板式木工机械的显著需求。无极县政府为推动北方地区家居产业集群建设，在无极县经济开发区建设了无极绿色家居数字智能制造基地。

2025 年 6 月，华拓商贸在无极家居产业园区内新购置了 2,300 平方米标准厂房，并规划布置设备及连线展厅，便于客户就近观摩和体验设备，减少客户前往广东或湖北豪德生产基地的成本与时间。此外，因原经营地于 2025 年 6 月初进行拆迁改造，华拓商贸就近迁往附近场所经营，经营场地面积由原先的 4,000 平方米增扩至 10,000 平方米，进一步扩大了展示与库存容量，为热销机型备货提供支撑。

（3）对公司信用政策的合理利用

今年以来，为支持经销商发展，发行人向部分经销商提供了临时信用额度，为经销商提供了重要的备货窗口。华拓商贸积极把握政策机会，适度增加了提货规模。既有效充实了新扩建仓储空间，也为应对后续市场需求作了必要准备。华拓商贸经营规模整体保持稳健，预计可在短期内顺利实现销售，不会对整体经营造成压力。

综上，华拓商贸库存规模较大具备商业合理性。

针对华拓商贸的期末库存，保荐机构于 2025 年 8 月对其进行实地走访，并在获取其终端销售资料的基础上对库存情况进行盘点。

华拓商贸的 2025 年 7-8 月销售情况和 8 月末的库存情况如下：

单位：台、万元

2025 年 6 月末库存		2025 年 7-8 月采购		2025 年 7-8 月销售		2025 年 8 月末库存	
数量	金额	数量	金额	数量	金额	数量	金额
177	1,839.84	10	85.31	42	391.68	145	1,533.47

经核查，2025 年 8 月末，华拓商贸的库存数量较 2025 年年中下降 32 台，其库存数量处于合理水平，与其自身经营特点相符。

综上，报告期内，除华拓商贸期末存在较高库存外，公司其他主要经销商库存均较少。华拓商贸存在高库存与其自身经营特点相关，具备合理性，不存在通过经销商压货的情形，结合期后盘点和终端单据核查，华拓商贸期后已部分实现终端销售。

五、按照销售规模分层列示不同层级的经销商数量、收入及毛利金额、占比情况，说明报告期各期新增、退出经销商数量，销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性，新设即成为发行人主要经销商的原因及合理性

（一）按照销售规模分层列示不同层级的经销商数量、收入及毛利金额、占比情况

报告期内，发行人按照销售规模分层列示不同层级的经销商数量、收入及毛利金额、占比情况如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月						
层级	数量	占经销商数量比例	收入	占经销收入比例	毛利	占经销毛利比例
500 万以上	15	13.16%	13,860.46	60.29%	3,493.41	59.93%
250 万到 500 万	7	6.14%	2,452.59	10.67%	607.81	10.43%
50 万到 250 万	45	39.47%	5,611.29	24.41%	1,348.14	23.13%
50 万以下	47	41.23%	1,066.51	4.64%	379.98	6.52%
合计	114	100.00%	22,990.85	100.00%	5,829.35	100.00%
2024 年度						
层级	数量	占经销商数量比例	收入	占经销收入比例	毛利	占经销毛利比例
1,000 万以上	8	5.44%	12,786.44	31.43%	3,271.65	31.70%

500 万到 1,000 万	21	14.29%	14,721.48	36.19%	3,633.93	35.21%
100 万到 500 万	42	28.57%	10,770.89	26.48%	2,718.51	26.34%
100 万以下	76	51.70%	2,402.83	5.91%	697.37	6.76%
合计	147	100.00%	40,681.64	100.00%	10,321.47	100.00%
2023 年度						
层级	数量	占经销商数量比例	收入	占经销收入比例	毛利	占经销毛利比例
1,000 万以上	12	9.60%	17,581.52	38.93%	4,280.87	37.51%
500 万到 1,000 万	21	16.80%	15,772.21	34.92%	4,074.57	35.70%
100 万到 500 万	43	34.40%	10,267.74	22.73%	2,735.43	23.97%
100 万以下	49	39.20%	1,545.47	3.42%	322.30	2.82%
合计	125	100.00%	45,166.95	100.00%	11,413.17	100.00%
2022 年度						
层级	数量	占经销商数量比例	收入	占经销收入比例	毛利	占经销毛利比例
1,000 万以上	5	5.05%	6,995.53	25.37%	1,618.22	26.77%
500 万到 1,000 万	16	16.16%	10,158.80	36.84%	2,181.58	36.09%
100 万到 500 万	37	37.37%	8,731.11	31.66%	1,885.02	31.19%
100 万以下	41	41.41%	1,691.69	6.13%	359.42	5.95%
合计	99	100.00%	27,577.13	100.00%	6,044.24	100.00%

报告期内，公司经销商数量有所波动。公司高度重视核心经销商及市场的拓展和培育，报告期内，规模在 500.00 万元以上的经销商实现收入占经销收入比例分别为 62.20%、73.85%、67.62%和 60.29%，占经销模式毛利总额的比例分别为 62.87%、73.21%、66.91%和 59.93%，公司经销客户集中度较高，报告期内各层级经销商收入及毛利占比不存在大幅波动。

（二）报告期各期新增、退出经销商数量，销售收入及毛利占比，新增、退出经销商销售收入及毛利占比合理性

报告期内，公司经销商的数量变动情况如下：

单位：个

年度	期初数量	本期新增	本期退出	期末数量
2025 年 1-6 月	147	29	62	114
2024 年度	125	42	20	147
2023 年度	99	40	14	125

年度	期初数量	本期新增	本期退出	期末数量
2022 年度	90	32	23	99

注：新增经销商指本期有交易、上期无交易的经销商，减少经销商指上期有交易、本期无交易的经销商。

报告期内，公司新增、退出经销商收入及毛利占比情况如下：

单位：个、万元

年度	本期新增经销商					
	数量	占当期数量比例	销售收入	占当期经销收入比例	毛利	占当期经销毛利比例
2025 年 1-6 月	29	25.44%	1,441.85	6.27%	473.48	8.12%
2024 年度	42	28.57%	4,123.37	10.14%	1,159.19	11.23%
2023 年度	40	32.00%	5,984.46	13.25%	1,545.30	13.54%
2022 年度	32	32.32%	3,256.61	11.81%	743.13	12.29%
年度	本期退出经销商					
	数量	占上期数量比例	上期销售收入	占上期经销收入比例	上期毛利	占上期经销毛利比例
2025 年 1-6 月	62	42.18%	4,518.52	11.11%	1,221.64	11.84%
2024 年度	20	16.00%	361.81	0.80%	79.52	0.70%
2023 年度	14	14.14%	879.08	3.19%	227.64	3.77%
2022 年度	23	25.56%	2,149.43	7.71%	477.78	7.76%

报告期各期，公司经销商家数分别为 99 家、125 家、147 家和 114 家，报告期内公司存在经销商新增和退出的情况，公司经销商增减变动是公司与经销商之间双向选择的结果，具体原因如下：

报告期内，公司新增经销商平均销售收入为 113.62 万元，退出经销商于退出前一年的平均销售收入为 66.46 万元。在经销商引进及合作过程中，公司逐步淘汰推广能力相对不足、经销规模较小且低端产品占比较高的经销商，选择推广能力强、高端产品占比较高、信用情况良好且规模较大的经销商进行合作。

公司在加大现有市场区域渗透力度的基础上，进一步开拓新的市场区域，需要不断引进新的经销商。如报告期内，公司为开拓境外巴西、土耳其、阿根廷等市场，分别接洽引进 ALCA COMERCIO DE MAQUINAS LTDA、Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.、CNA100 INTERNATIONAL LIMITED 等成为公司的经销商。

综上所述，报告期内公司存在经销商新增和退出的情况具有合理性；公司不

断加强经销商管理，完善经销网络，报告期内经销商的增减变动情况对公司经营情况未构成重大不利影响。

（三）新设即成为发行人主要经销商的原因及合理性

报告期内，公司成立时间晚于合作时间或成立当年即与公司合作的主要经销商具体情况如下所示：

经销商	成立时间	合作时间	成立时间晚于合作时间或成立当年即与公司合作的主要原因和合理性
河北华拓商贸有限公司	2015	2015	华拓商贸实际控制人白国华在河北地区从事木工机械设备销售多年，销售范围涵盖实木家具机械、板式家具机械等多品类、多品牌木工机械。2015年，白国华与豪德数控合作开展板式家具机械设备经销业务，其通过单独成立华拓商贸集中销售豪德品牌相关板式家具机械设备。
河南亿诺德机械有限公司	2020	2020	该公司实际控制人闫国峰2017年成立郑东新区白沙镇一诺木工机械销售部开展业务，2020年初，经朋友介绍，公司与该个体工商户开展合作，由于个体户性质企业无法满足其日常经营的需求，为方便开展业务，闫国峰于2020年12月成立河南亿诺德机械有限公司，将合作主体个体工商户变更为河南亿诺德机械有限公司继续与公司合作。
杭州扬扬数控设备有限公司	2020	2020	与公司开展合作前，杭州扬扬数控设备有限公司实际控制人杨婵娟主要从事实木家具机械设备销售。2020年，因看好板式家具机械设备行业发展，出于业务和战略方向的调整，杨婵娟成立杭州扬扬数控设备有限公司与公司就板式木工机械设备的销售达成合作。
金华市豪历德机械设备有限公司	2018	2017	因日常经营变化战略调整，经销商将原主体注销，设立新主体与公司续开展业务合作，变更主体的债权债务、业务和合作关系具有承接关系。
临沂永茂木工设备有限公司	2017	2014	因日常经营变化战略调整，经销商将原主体注销，设立新主体与公司续开展业务合作，变更主体的债权债务、业务和合作关系具有承接关系。
济南豪伟德数控设备有限公司	2018	2018	该公司实际控制人谷晓红2014年成立济南市历城区豪伟德木工机械销售处开展业务，2018年初经朋友介绍与公司合作，由于个体户性质企业无法满足其日常经营的需求，故谷晓红于2018年10月成立济南豪伟德数控设备有限公司与公司开展合作。
武汉融登数控科技有限公司	2021	2021	该实控人赵盼盼为豪德数控前售后团队成员，其在职期间深度参与产品销售与售后服务全流程，积累了一定的客户资源与行业人脉网络。因看好豪德数控发展，于2021年3月离开公司成立武汉融登数控科技有限公司，开始与公司的合作。
云南自定义木工机械有限公司	2021	2021	因日常经营变化战略调整，经销商将原主体注销，设立新主体与公司续开展业务合作，变更主体的债权债务、业务和合作关系具有承接关系。

经销商	成立时间	合作时间	成立时间晚于合作时间或成立当年即与公司合作的主要原因和合理性
HOLD KOREA CO.,LTD.	2016	2016	在与公司开展合作前，其实际控制人李光雨主要从事板式家具机械设备前置物料的生产销售工作。2015 年，李光雨通过展会首次接触豪德数控。出于对板式家具机械设备市场前景的看好，并在对公司品牌的深入了解后，其于 2016 年自主创业成立 HOLD KOREA CO.,LTD.，成为公司在韩国的设备经销商。

综上，主要经销商成立时间晚于与公司的合作时间或成立当年即与公司合作具有合理性。

六、请保荐机构、申报会计师：（1）结合《业务规则适用指引 2 号》2-15 经销模式的相关要求，对上述事项进行核查并发表明确意见。（2）说明对各层级经销商的走访、函证、细节测试的核查覆盖情况，核查程序及范围是否能有效支撑核查结论。（3）说明对经销商终端销售真实性核查情况，如进销存获取方式、范围及核查结论，是否实地抽查监盘，期末库存数据是否真实可靠；对经销商终端客户的实地走访的具体情况，样本选择的标准、范围及充分性，终端客户生产经营规模、采购需求与各期实际购销情况是否匹配；说明获取经销商对外销售凭证的具体情况，包括涉及哪些经销商、获取凭证的具体内容，能否与发行人向经销商销售的内容及数量相匹配等。（4）按照《业务规则适用指引 2 号》2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，并提交专项说明。

（一）结合《业务规则适用指引 2 号》2-15 经销模式的相关要求，对上述事项进行核查并发表明确意见

1、保荐机构核查程序

（1）获取并查阅发行人经销商客户的经销协议、前十大经销商客户销售明细表，分析主要经销商的销售收入、收入占比、销售单价、毛利率变动是否合理；通过企查查等公开网站查询主要经销商基本工商信息、参保人数等信息，分析经销商与发行人的交易规模是否合理；访谈公司销售人员及实地走访发行人经销商，了解发行人与经销商达成合作的背景以及报告期内销售规模变动的具体原因；

（2）获取发行人销售台账，访谈公司销售负责人、财务负责人，了解报告期内发行人员工或前员工经营或控制的经销商客户、使用发行人名称或商标的经销商客户的具体情况及相关交易的背景，分析其相关销售价格和毛利率与其他经

销商是否存在显著差异；

(3) 获取并查阅发行人与主要经销商客户的经销协议，访谈公司管理层，了解发行人和主要经销商的信用政策及其变动原因，关注是否存在利用销售返利、调整信用额度等调节业绩的情况；取得公司第三方回款相关经销收入数据，并抽取主要第三方回款客户的回款流水凭证，确认第三方回款具体情况；

(4) 获取并查阅发行人经销商的期末库存明细表，实地走访主要经销商，了解发行人经销商的进销存情况，参观经销商仓库等主要经营场所并盘点经销商产品库存情况；实地走访经销商终端客户，了解经销商终端销售情况，重点关注是否存在经销商压货、期末突击发货的异常情形；对经销商终端销售记录进行抽查，获取合同、发货单、回款、售后记录、设备现场使用照片等销售凭证，验证经销商终端销售的真实性；了解主要经销商的终端销售情况；访谈发行人管理层，了解华拓商贸等主要经销商客户库存数量较大的原因；

(5) 获取发行人销售台账，分析不同层级的经销商数量、收入及毛利金额、占比情况，访谈发行人销售负责人、财务负责人并获取经销商变动情况表，了解每年新增和退出的经销商数量与金额是否合理以及新设即成为发行人主要经销商的原因及合理性。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 发行人与主要经销商合作稳定，且向主要经销商的销售规模变动具有合理性；

(2) 报告期内，发行人对前员工设立或控制的经销商以及使用发行人名称的经销商客户销售价格公允，与发行人同类产品售价差异以及毛利率差异处于合理区间范围，发行人对前员工设立或控制的经销商以及使用发行人名称的经销商的销售具有公允性；

(3) 发行人不存在利用销售返利、调整信用额度等调节业绩的情况；报告期内发行人第三方回款均基于真实交易背景，主要系供应链融资、经销商实际控制人或其亲属回款。

（4）报告期内，除华拓商贸期末存在较高库存外，发行人其他主要经销商库存均较少。华拓商贸存在高库存与其自身经营特点相关，具备合理性，不存在通过经销商压货的情形，结合期后盘点和终端单据核查，华拓商贸期后已部分实现终端销售；

（5）发行人经销客户集中度较高，报告期内各层级经销商收入及毛利占比不存在大幅波动；报告期内发行人存在经销商新增和退出的情况具有合理性且主要经销商成立时间晚于与发行人的合作时间或成立当年即与发行人合作具有合理性。

（二）说明对各层级经销商的走访、函证、细节测试的核查覆盖情况，核查程序及范围是否能有效支撑核查结论

1、走访程序

保荐机构以销售金额重要性为主要原则，并综合考虑区域分布和异常因素（如成立或存续时间较短、收入增长较快的经销商、非法人经销商、前员工设立或控制的经销商等）。截至本问询回复出具之日，各层级经销商走访情况如下：

单位：万元

经销商层级	走访统计信息	2025年1-6月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1,000 万以上	经销收入	13,860.46	12,786.44	17,581.52	6,995.53
	访谈经销客户确认金额	13,860.46	12,786.44	17,581.52	6,995.53
	走访比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
500 万到 1,000 万	经销收入	2,452.59	14,721.48	15,772.21	10,158.80
	访谈经销客户确认金额	2,452.59	14,721.48	14,972.93	9,582.23
	走访比例	100.00%	100.00%	94.93%	94.32%
100 万到 500 万	经销收入	5,611.29	10,770.89	10,267.74	8,731.11
	访谈经销客户确认金额	3,396.65	6,980.15	6,461.01	5,223.47
	走访比例	60.53%	64.81%	62.93%	59.83%
100 万以下	经销收入	1,066.51	2,402.83	1,545.47	1,691.69
	访谈经销客户确认金额	207.78	437.59	172.97	501.00
	走访比例	19.48%	18.21%	11.19%	29.62%
合计	经销收入	22,990.85	40,681.64	45,166.95	27,577.13
	访谈经销客户确认金额	19,917.48	34,925.67	39,188.44	22,302.24
	走访比例	86.63%	85.85%	86.76%	80.87%

注：2025 年上半年经销商按照收入年化数据进行分层，但其相关收入及核查数据均仍采用上半年实际发生数据，下同。

2、函证程序

保荐机构根据重要性原则，筛选报告期各期末应收账款余额较大和当期销售额较大的经销商，并综合考虑区域分布和异常因素后，对各层级经销商进行了函证。截至本问询回复出具之日，各层级经销商函证情况如下：

单位：万元

经销商层级	回函统计信息	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1,000 万以上	经销收入	13,860.46	12,786.44	17,581.52	6,995.53
	发函金额	13,860.46	12,786.44	17,581.52	6,995.53
	回函确认金额	13,860.46	12,786.44	16,275.08	5,898.96
	回函确认金额占经销收入比例	100.00%	100.00%	92.57%	84.32%
	函证及替代可以确认的经销收入比例	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
500 万到 1,000 万	经销收入	2,452.59	14,721.48	15,772.21	10,158.80
	发函金额	2,452.59	14,721.48	15,772.21	9,857.89
	回函确认金额	2,091.87	13,904.15	13,613.84	9,084.33
	回函确认金额占经销收入比例	85.29%	94.45%	86.32%	89.42%
	函证及替代可以确认的经销收入比例	100.00%	100.00%	100.00%	97.04%
100 万到 500 万	经销收入	5,611.29	10,770.89	10,267.74	8,731.11
	发函金额	5,191.10	9,537.31	9,140.69	8,657.35
	回函确认金额	4,281.96	7,947.68	7,822.95	7,189.40
	回函确认金额占经销收入比例	76.31%	73.79%	76.19%	82.34%
	函证及替代可以确认的经销收入比例	92.51%	88.55%	89.02%	99.16%
100 万以下	经销收入	1,066.51	2,402.83	1,545.47	1,691.69
	发函金额	221.04	682.97	356.27	395.69
	回函确认金额	118.38	464.96	287.39	254.29
	回函确认金额占经销收入比例	11.10%	19.35%	18.60%	15.03%
	函证及替代可以确认的经销收入比例	20.73%	28.42%	23.05%	23.39%
合计	经销收入	22,990.85	40,681.64	45,166.95	27,577.13
	发函金额	21,725.18	37,728.20	42,850.70	25,906.46

经销商层级	回函统计信息	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	回函确认金额	20,352.66	35,103.22	37,999.27	22,426.99
	回函确认金额占经销收入比例	88.53%	86.29%	84.13%	81.32%
	函证及替代可以确认的经销收入比例	94.49%	92.74%	94.87%	93.94%

3、细节测试

保荐机构对经销模式下收入细节测试核查程序中，结合重要性水平计算细节测试样本量，并主要对超过 10 万元的销售记录进行抽样核查，并确保覆盖各年度前 20 大经销商客户。保荐机构通过检查销售合同或订单、出库单、物流单、销售发票、签收单、出口报关单、货运提单等资料，验证收入真实性，截至本问询回复之日，各层级经销商细节测试情况如下：

单位：万元

经销商层级	细节测试统计信息	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1,000 万以上	经销收入	13,860.46	12,786.44	17,581.52	6,995.53
	销售细节测试金额	9,945.59	7,712.39	8,113.53	3,416.28
	销售细节测试金额占经销收入的比例	71.76%	60.32%	46.15%	48.84%
500 万到 1,000 万	经销收入	2,452.59	14,721.48	15,772.21	10,158.80
	销售细节测试金额	1,505.04	8,426.84	6,670.40	4,722.81
	销售细节测试金额占经销收入的比例	61.37%	57.24%	42.29%	46.49%
100 万到 500 万	经销收入	5,611.29	10,770.89	10,267.74	8,731.11
	销售细节测试金额	3,242.32	5,753.63	4,610.92	3,430.79
	销售细节测试金额占经销收入的比例	57.78%	53.42%	44.91%	39.29%
100 万以下	经销收入	1,066.51	2,402.83	1,545.47	1,691.69
	销售细节测试金额	576.33	1,430.16	851.46	605.28
	销售细节测试金额占经销收入的比例	54.04%	59.52%	55.09%	35.78%
合计	经销收入	22,990.85	40,681.64	45,166.95	27,577.13
	销售细节测试金额	15,269.28	23,323.02	20,246.32	12,175.15
	销售细节测试金额占经销收入的比例	66.41%	57.33%	44.83%	44.15%

综上所述，经保荐机构核查，发行人收入具有真实性，核查程序和核查范围能有效支撑核查结论。

（三）说明对经销商终端销售真实性核查情况，如进销存获取方式、范围及核查结论，是否实地抽查监盘，期末库存数据是否真实可靠；对经销商终端客户的实地走访的具体情况，样本选择的标准、范围及充分性，终端客户生产经营规模、采购需求与各期实际购销情况是否匹配；说明获取经销商对外销售凭证的具体情况，包括涉及哪些经销商、获取凭证的具体内容，能否与发行人向经销商销售的内容及数量相匹配等

1、经销商库存核查

报告期内，公司与经销商为买断式销售，经销商的采购决策、库存管理和产品销售均由其自主决定，并自行承担存货管理风险。报告期内，除个别规模较大经销商综合考虑终端客户需求、资金安排和经营计划等因素进行采购备货外，公司多数经销商在收到终端客户订单需求后向公司下达采购订单，其自身备货较少。公司不存在向经销商压货情况。

保荐机构通过获取主要经销商期末库存明细表以及走访过程中盘点了经销商产品库存情况，确认其期末库存数据真实可靠。报告期内，保荐机构获取的经销商期末库存明细表情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
取得期末库存明细表的经销商销售收入	15,208.85	32,195.17	29,633.99	15,846.93
经销总收入	22,990.85	40,681.64	45,166.95	27,577.13
占比	66.15%	79.14%	65.61%	57.46%

其中，针对获取的经销商库存明细表中库存较大的经销商，保荐机构在期后实施实地盘点程序，确认上述存货的期后销售实现情况。针对其他拥有期末库存的经销商，保荐机构通过获取经销商的对外销售凭证核查期后销售实现情况。经核查，经销商期末库存数据真实可靠。

2、经销商终端客户的实地走访

考虑到经销商一般服务于当地及周边家具制造企业，保荐机构对终端客户的走访样本筛选以经销商为切入点，在对经销商实施实地走访程序的基础上进一步选取一定数量的终端客户进行实地走访，以验证经销收入的真实性。由于公司经销商主要以销售、售后等小规模业务团队的形式开展业务，自身未建立完善的会

计核算体系，加之终端客户数量较多且单位销售量较小，使得其无法在保荐机构走访现场归集、整理出完整的终端客户信息以供保荐机构筛选核查。因此，对于终端客户实地走访样本的选取以就近原则为主要考虑因素，在实地走访经销商的过程中随机抽取至少 3 家终端客户执行走访程序。

保荐机构实地查看终端客户正在生产运行的豪德数控设备的存放地点和运行情况，并对设备进行盘点，了解终端客户的生产经营情况、采购豪德产品渠道，对终端客户与经销商的交易情况进行确认，并核查终端客户是否与公司存在关联关系。

截至本问询回复出具之日，保荐机构共计对 48 家实地走访经销商的 486 家终端客户进行实地走访，经核查，终端客户的生产经营规模、采购需求与各期实际购销情况相匹配。

3、获取经销商对外销售凭证

考虑到仅实施实地走访程序无法完成对终端核查的有效覆盖，保荐机构以发行人与主要经销商的销售台账记录为依据，逐笔穿透获取经销商与终端客户之间的合同、发货单、回款、售后记录、设备现场使用照片等销售凭证。

截至本问询回复出具之日，保荐机构共计对 77 家主要经销商的 5,000 余条销售台账记录执行了终端销售凭证核查程序。

报告期内，保荐机构执行终端客户实地走访和获取经销商对外销售凭证的具体情况如下：

单位：万元

终端核查统计信息	2025 年度 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
获取经销商对外销售凭证确认的经销收入①	8,920.35	18,946.87	19,027.55	10,205.52
执行终端客户走访确认的经销收入②	2,727.47	1,789.10	3,203.49	1,852.70
上述核查方式下重复覆盖的经销收入确认金额③	-	-	323.07	759.67
终端核查确认的总收入④=①+②-③	11,647.82	20,735.97	21,907.97	11,298.53
经销总收入⑤	22,990.85	40,681.64	45,166.95	27,577.13
终端核查确认的经销收入核查比例⑥=④/⑤	50.66%	50.97%	48.50%	40.97%

经核查，经销商对外销售与发行人向经销商销售的内容及数量相匹配。

（四）按照《业务规则适用指引 2 号》2-18 资金流水核查的相关要求进行核查，并提交专项说明

保荐机构已按照《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》“2-18 资金流水核查”相关要求对发行人及相关方资金流水进行核查，并提交资金流水核查的专项说明。

保荐机构获取并核查了发行人及其子公司，发行人实际控制人及配偶、董事（独立董事除外）、监事、高级管理人员、关键岗位人员（财务总监、出纳、销售经理、采购经理、技术总监、技术部副总监、子公司财务负责人、子公司出纳）的银行账户资金流水。

经核查，保荐机构认为：发行人内部控制健全有效，不存在体外资金循环形成销售回款或承担成本费用的情形。

问题 6.采购结算模式变更的原因及交易价格公允性

根据申请文件：（1）发行人主要原材料包括电器及电机、加工件、传动件、机架类、气动件、切削件、钢材类等，原材料供应商较为分散，采购价格逐年下降。（2）发行人报告期内对供应商付款结算模式存在变动，2023 年多采用票据支付，2024 年将票据支付改为即期现金支付，各期采购付现比分别为 0.95、0.78 和 1.03。（3）受付款模式变更影响，发行人各期经营活动产生的现金流量净额分别为 3,628.37 万元、12,281.45 万元和-32.30 万元，2024 年转为负。（4）报告期各期，发行人从供应商处取得的现金折扣分别为 0 万元、3.24 万元和 229.13 万元。

请发行人：（1）说明各类原材料的主要供应商基本情况（包括名称、地址、成立时间、主要股东、董监高/核心管理人员、经营范围、注册资本、实收资本、社保人数、是否为贸易商等）、合作模式及历史、采购内容、金额及占比、发行人采购占交易对方销售比重，前述主要供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系、是否涉及发行人（前）员工及其亲属等利益输送情形，相关关联交易的真实公允性。（2）说明各类原材料的市场供应情况，影响价格的主要因素及变动情况，报告期内主要原材料价格呈下降趋势的原因及合理性，是否与市场公允价格变动趋势相符，同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异。（3）说明报告期内对各类原材料主要供应商的信用政策、结算方式及其变化情况；结合发行人现金储备情况、现金使用需求、和供应商议价能力、同行业可比公司的采购结算模式等，说明 2023 年、2024 年结算方式变动的具体原因及合理性，频繁变动结算模式是否符合产业链的基本情况，结算政策变动前后发行人相关原材料采购价格变动情况，是否存在通过变更付款政策调低采购价格等情况。（4）说明报告期内因调整资金管理模式和与供应商结算模式产生的债务重组收益具体情况，涉及的供应商、采购内容、金额等，相关交易真实公允性，是否存在其他利益安排。（5）说明目前应付票据的主要付款对象，付款金额与采购金额是否匹配，结合货币资金及现金流情况，分析说明相关票据是否存在兑付压力；进一步量化分析说明各期经营活动现金流量变动的原因，期后各季度的经营活动现金流量变动情况，目前主要以现金结算是否反映其议价能力较弱，是否存在重大流动性风险，是否影响持续经营能力。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对供应商采购真实公允性的核查情况，包括但不限于核查方式、覆盖金额及占比、核查结论等。

【回复】

一、说明各类原材料的主要供应商基本情况（包括名称、地址、成立时间、主要股东、董监高/核心管理人员、经营范围、注册资本、实收资本、社保人数、是否为贸易商等）、合作模式及历史、采购内容、金额及占比、发行人采购占交易对方销售比重，前述主要供应商及其关联方与发行人及其关联方是否存在关联关系、是否涉及发行人（前）员工及其亲属等利益输送情形，相关关联交易的真实公允性

报告期内，公司主要原材料包括电器及电机类、加工件、传动件、机架类、气动件、切削件、钢材类以及其他材料。报告期内，主要供应商均不涉及发行人（前）员工及其亲属等利益输送情形；除武汉三锐激光科技有限公司为公司历史关联方之外，其余主要供应商与发行人均不存在关联关系。各类原材料的主要供应商具体情况如下：

1、电器及电机类

报告期内，电器及电机类主要供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比
深圳市雷赛智能控制股份有限公司	355.15	10.78%	611.20	9.53%	353.60	4.34%	13.93	0.26%
佛山市德利顺自动化设备有限公司	305.82	9.28%	741.89	11.57%	1,050.18	12.90%	879.81	16.22%
东莞市天一电机制造有限公司	279.66	8.49%	511.28	7.97%	517.05	6.35%	496.38	9.15%
珠海市镭通激光科技有限公司	213.11	6.47%	774.45	12.08%	211.55	2.60%	-	-
广东捷胜电气技术有限公司	209.46	6.36%	217.10	3.39%	472.32	5.80%	285.83	5.27%
海阳市长川电机有限公司	167.73	5.09%	277.99	4.33%	582.21	7.15%	301.36	5.56%
东莞宝元智动数控有限公司	144.37	4.38%	346.17	5.40%	522.07	6.41%	268.77	4.95%

供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比
深圳市四方电气技术有限公司	102.13	3.10%	306.94	4.79%	497.09	6.11%	347.12	6.40%
武汉三艳激光科技有限公司	46.74	1.42%	38.49	0.60%	572.32	7.03%	423.54	7.81%
合计	1,824.17	55.35%	3,825.51	59.65%	4,778.40	58.70%	3,016.74	55.61%

上述供应商的基本情况、合作模式及历史以及发行人采购占交易对方销售比重如下：

供应商名称	地址	成立时间	主要股东	核心人员	经营范围	注册资本	实收资本	社保人数	是否贸易商	合作模式及历史	发行人采购占交易对方销售比重
深圳市雷赛智能控制股份有限公司	深圳市南山区西丽街道曙光社区智谷研发楼B栋15-20层	2007/1/9	李卫平（持股27.42%）	李卫平（董事长、董事、总经理）、田天胜（董事、副总经理）、游道平（董事、财务总监）、施慧敏（董事）等	生产、销售：驱动器、电机、运动控制系统等	30764.0847万元	31414.0847万元	850	否	订单采购；2022年开始合作	约0.4%
佛山市德利顺自动化设备有限公司	广东省佛山市顺德区伦教街道荔村振华西路2号顺和利科技园厂房2栋801室（住所申报）	2011/3/16	邹单（持股50.00%）、贺明珠（持股50.00%）	邹单（执行董事兼经理）	销售：自动化机械设备及配件、电子配件、电机设备等	100万元	5万元	39	是	订单采购；2014年开始合作	约8%
东莞市天一电机制造有限公司	广东省东莞市东城街道三兴路26号2栋101室	2019/1/28	东莞市天一精密机电有限公司（持股55.00%）、程千巧（持股25.00%）、张树坤（持股20.00%）	程千巧（执行董事、经理）	生产、销售：通用机械设备、机电设备等	500万元	500万元	29	否	订单采购；2014年开始合作	约10%
珠海市镭通激光科技有限公司	珠海市高新区华冠路45号1栋601室	2020/8/18	冯广智（持股32.6055%）、李军（持股27.3008%）、珠海市一心科技合伙企业（有限合伙）（持股14.9766%）	冯广智（董事长、经理）、李军（董事）、刘桓（董事）	制造、销售：半导体器件专用设备、电子专用设备、金属切割及焊接设备等	667.7102万元	340.2102万元	61	否	订单采购；2023年开始合作	约25%
广东捷胜电气技术有限公司	广东省佛山市顺德区大良街道古鉴村良勒路118号之一	2009/11/19	张为光（持股95%）	张为光（执行董事、经理）等	制造、销售：电气机械设备、电工机械专用设备等	1000万元	100万元	110	否	订单采购；2019年开始合作	约1.20%

供应商名称	地址	成立时间	主要股东	核心人员	经营范围	注册资本	实收资本	社保人数	是否贸易商	合作模式及历史	发行人采购占交易对方销售比重
海阳市长川电机有限公司	山东省烟台市海阳市经济开发区温州街8号	2005/6/7	徐明海（持股99.50%）	徐晓虎（总经理、董事）等	电动机制造；机械设备研发；机械设备销售等	2000 万元	2000 万元	228	否	订单采购；2014 年开始合作	约 1.10%
东莞宝元智动数控有限公司	广东省东莞市南城街道科创路96号联科创研中心3栋	2001/9/14	轩如有限公司（持股100.00%）	陈伟哲（董事长）、郑志鸿（董事）、梁皓博（董事）	生产、销售：数控系统、伺服装置等	400 万美元	400 万美元	234	否	订单采购；2017 年开始合作	约 2%
深圳市四方电气技术有限公司	深圳市宝安区西乡街道固戍二路厂房A栋	2004/2/20	余功军（持股91.50%）	余功军（执行董事、总经理）	变频器、伺服控制器、逆变器、人机界面、可编程控制器、电机的生产等	1000 万元	1000 万元	143	否	订单采购；2021 年开始合作	约 1.40%
武汉三铨激光科技有限公司	武汉东湖新技术开发区佛祖岭街道高新四路40号葛洲坝太阳城12栋303号-1（自贸区武汉片区）	2020/9/30	何玲婷100.00%	何玲婷（执行董事、经理、财务负责人）	激光设备的研发、制造等	100 万元	-	4	否	订单采购；2021 年开始合作	约 5%-10%

2、加工件

报告期内，加工件主要供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比
佛山市尖嘴机械有限公司	355.87	13.63%	548.31	11.13%	562.64	8.27%	317.08	5.87%
广州星启程金属设备有限公司	255.90	9.80%	446.91	9.07%	690.96	10.16%	491.10	9.10%
广东展特智能科技有限公司	152.83	5.85%	244.09	4.96%	336.52	4.95%	302.58	5.61%
佛山兴桥源机电设备有限公司	146.27	5.60%	283.93	5.76%	324.95	4.78%	171.90	3.18%
中山市川强五金制品有限公司	138.95	5.32%	243.11	4.94%	363.36	5.34%	237.98	4.41%
佛山市晟希机械科技有限公司	107.09	4.10%	255.57	5.19%	282.71	4.16%	95.24	1.76%
佛山市南海区鸿键机械有限公司	17.96	0.69%	296.11	6.01%	473.09	6.95%	573.02	10.61%
佛山市鑫美达金属制品有限公司	-	-	3.08	0.06%	89.50	1.32%	274.19	5.08%
合计	1,174.87	44.98%	2,321.12	47.12%	3,123.74	45.91%	2,463.10	45.63%

上述供应商的基本情况、合作模式及历史以及发行人采购占交易对方销售比重如下：

供应商名称	地址	成立时间	主要股东	核心人员	经营范围	注册资本	实收资本	社保人数	是否为贸易商	合作模式及历史	发行人采购占交易对方销售比重
佛山市尖嘴机械有限公司	广东省佛山市顺德区伦教街道常教社区兴业北路30号二层之二	2018/3/22	廖惠琴（持股70.00%）、李一波（持股30.00%）	廖惠琴（执行董事，经理，财务负责人）	加工、销售：机械产品及配件、金属材料等	50 万元	13.65 万元	7	否	订单采购；2018 年开始合作	约 80%
广州星启程金属设备有限公司	广州市番禺区南村镇市新公路北段 190 号 101	2019/1/30	陈启华（持股100.00%）	陈启华（执行董事，经理）	金属日用杂品制造；机械零部件加工等	10 万元	-	-	否	订单采购；2019 年开始合作	约 80%
广东展特智能科技有限公司	广东省佛山市顺德区伦教街道荔村伦教工业大道荔村段 3 号华南机械城 C 座二层 2030（住所申报）	2014/6/27	肖展生（持股80.00%）、欧阳昌凤（持股20.00%）	肖展生（执行董事兼经理，财务负责人）	销售：电气设备、金属材料等	200 万元	200 万元	4	是	订单采购；2018 年开始合作	约 7%
佛山兴桥源机电设备有限公司	广东省佛山市顺德区大良街道古鉴村地中海路 8 号之十	2022/1/28	周鑫应（持股49.50%）、陈旺崧（持股49.50%）	周鑫应（执行公司事务的董事,经理）	制造：电机、电子专用设备、通用设备等	10.101 万元	10 万元	31	否	订单采购；2022 年开始合作	约 50%
中山市川强五金制品有限公司	中山市阜沙镇埠港东路106号之二（一照多址）	2008/7/2	张春林（持股100.00%）	张春林（执行公司事务的董事，经理，财务负责人）	制造、销售：金属制品、机械零件、金属材料等	300 万元	10 万元	58	否	订单采购；2018 年开始合作	约 8%
佛山市晟希机械科技有限公司	佛山市南海区松岗山南工业区鹤园水泥大道宋锦麟厂房自编 2 号（住所申报）	2018/2/6	刘友华（持股100.00%）	刘友华（执行董事兼经理，财务负责人）	机械零部件加工；金属结构制造等	280 万元	-	28	否	订单采购；2021 年开始合作	约 10%
佛山市南海区鸿键机械有限公司	佛山市南海区桂城街道平胜工业西区一横路 5 号之一（住所申报）	2013/9/13	伦锡煊（持股70.00%）、周子连（持股30.00%）	伦锡煊（执行董事,经理）等	生产、加工、销售：建材机械，机械结构件	20 万元	20 万元	12	否	订单采购；2014 年开始合作	约 10%
佛山市鑫美达金属制品有限公司	广东省佛山市顺德区伦教街道荔村工业大道兴荔南路 7 号之十六（住所申报）	2021/12/7	陈俊超（持股100%）	陈俊超（执行董事,经理）等	五金产品制造；机械零件、零部件加工等	30 万元	-	12	否	订单采购；2022 年开始合作	约 20%

3、传动件

报告期内，传动件主要供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比
江门市海森机械配件有限公司	268.03	11.72%	422.18	11.29%	577.62	12.90%	380.68	13.66%
河北维迪自动化技术有限公司	243.84	10.66%	312.81	8.37%	77.60	1.73%	-	-
广东展特智能科技有限公司	153.00	6.69%	234.30	6.27%	282.15	6.30%	163.64	5.87%
广东卓宏达智能传动科技有限公司	100.68	4.40%	301.76	8.07%	266.64	5.96%	32.20	1.16%
佛山市聚通传动设备有限公司	100.10	4.38%	179.19	4.79%	180.73	4.04%	96.60	3.47%
佛山安德精密科技有限公司	7.88	0.34%	110.82	2.96%	479.69	10.71%	316.07	11.34%
广东凯特精密机械有限公司	1.29	0.06%	18.53	0.50%	195.02	4.36%	165.48	5.94%
佛山市壹迈精密传动设备有限公司	-	-	-	-	60.75	1.36%	110.17	3.95%
合计	874.81	38.24%	1,579.60	42.25%	2,120.18	47.36%	1,264.84	45.38%

上述供应商的基本情况、合作模式及历史以及发行人采购占交易对方销售比重如下：

供应商名称	地址	成立时间	主要股东	董监高/核心管理人员	经营范围	注册资本	实收资本	社保人数	是否为贸易商	合作模式及历史	发行人采购占交易对方销售比重
江门市海森机械配件有限公司	江门市新会区大泽镇科创路8号新州美谷工业园9座601（信息申报制）（一址多照）	2006/12/14	姚本林（持股100.00%）	姚本林（执行董事）	制造、销售：机械零件、专用设备、机械设备等	100 万元	100 万元	35	否	订单采购；2014 年开始合作	约 6%
河北维迪自动化技术有限公司	河北省辛集市兴业街与盛兴西路交叉口北行 1000 米路东	2017/10/18	于洋（持股50.00%）、于阔（持股50.00%）	于阔（执行董事、经理）	工业自动化控制系统装置及配件、汽车零部件研发、生产、销售等	5000 万元	2500 万元	106	否	订单采购；2023 年开始合作	约 2.50%
广东展特智能科技有限公司	广东省佛山市顺德区伦教街道荔村伦教工业大道荔村段3号华南机械城C座二层2030（住所申报）	2014/6/27	肖展生（持股80.00%）、欧阳昌凤（持股20.00%）	肖展生（执行董事兼经理，财务负责人）	销售：电气设备、金属材料等	200 万元	200 万元	4	是	订单采购；2018 年开始合作	约 7%
广东卓宏达智能传动科技有限公司	惠州市惠城区水口街道办事处联和村岭尾组颜垌地段厂房第二栋1-2楼	2018/1/24	曾益良（持股50.00%）、周建华（持股50.00%）	曾益良（执行董事，经理，财务负责人）	生产、销售：机电传动设备、自动化设备等	1000 万元	245.2 万元	68	否	订单采购；2021 年开始合作	约 0.50%
佛山市聚通传动设备有限公司	广东省佛山市顺德区伦教街道熹涌村裕成中路2-2号之二（住所申报）	2018/8/15	邱丽君（持股100.00%）	邱丽君（执行董事，经理）等	制造：传动设备及配件、机械设备及配件等	20 万元	10.12 万元	3	否	订单采购；2014 年开始合作	约 15%
佛山安德精密科技有限公司	佛山市顺德区伦教熹涌村委会伦教集约工业区E03-01地块5号铺之一	2018/12/26	扈青梅（持股37.50%）、刘志华（持股37.50%）、冯喜发（持股25.00%）	扈青梅（执行董事兼经理）等	研发、加工、销售：导轨、电机、气动液压机械及其配件等	300 万元	-	7	是	订单采购；2019 年开始合作	约 4%
广东凯特精密机械有限公司	广东省江门市新会区会城银海大道南11号（信息申报制）	2017/2/17	北京西脉天成投资管理有限公司（持股42.3647%）、甘肃永嘉投资有限责任公司（持股17.5393%）	苏春光（董事长，董事）、赵美玲（副董事长，董事）、谭建辉（经理，董事）等	生产、销售：合金材料及产品、工业装备等	12522.2222 22 万元	12522.2222 22 万元	321	否	订单采购；2017 年开始合作	约 0.05%

供应商名称	地址	成立时间	主要股东	董监高/核心管理人员	经营范围	注册资本	实收资本	社保人数	是否为贸易商	合作模式及历史	发行人采购占交易对方销售比重
佛山市壹迈精密传动设备有限公司	佛山市顺德区伦教鸡洲村委会工业区市良路 86 号之一 9 号厂房	2016/6/16	齐文凯（持股 100.00%）	齐文凯（执行董事，经理，财务负责人）	国内商业、物资供销业等	50 万元	11.3 万元	3	是	订单采购；2020 年开始合作	约 50%

4、机架类

报告期内，机架类主要供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比
佛山市威铂金属制品有限公司	421.94	32.42%	599.36	22.90%	782.37	22.28%	291.05	8.99%
佛山市金泽科金属制品有限公司	387.33	29.76%	787.24	30.07%	671.81	19.13%	276.49	8.54%
佛山市华冠力钢金属制品有限公司	253.91	19.51%	584.07	22.31%	749.96	21.36%	172.84	5.34%
佛山市智聚赢五金制品有限公司	221.34	17.01%	427.29	16.32%	791.25	22.53%	402.57	12.44%
广州市鑫福胜金属制品有限公司	2.49	0.19%	206.25	7.88%	383.84	10.93%	257.68	7.96%
江门市拓肯精密机械有限公司	-	-	-	-	-	0.00%	1,181.28	36.50%
合计	1,287.01	98.88%	2,604.21	99.48%	3,379.22	96.23%	2,581.92	79.78%

上述供应商的基本情况、合作模式及历史以及发行人采购占交易对方销售比重如下：

供应商名称	地址	成立时间	主要股东	核心人员	经营范围	注册资本	实收资本	社保人数	是否为贸易商	合作模式及历史	发行人采购占交易对方销售比重
佛山市威铂金属制品有限公司	佛山市顺德区勒流街道勒流社区勒流港集约工业开发区 3-5、3-6 地之三十五（住所申报）	2019/7/23	刘佳（持股 85.00%）、张培（持股 15.00%）	刘佳（执行公司事务的董事，经理）	制造、销售：机械及配件、五金制品等	100 万元	-	36	否	订单采购；2020 年开始合作	约 25%
佛山市金泽科金属制品有限公司	广东省佛山市顺德区勒流街道勒流社区勒流港集约工业开发区 3-5、3-6 地之三十三（住所申报）	2021/3/10	李伟燕（持股 75.00%）、郑雄华（持股 25.00%）	李伟燕（执行公司事务的董事，经理）、郑雄华（财务负责人）	制造、销售：五金产品、金属加工机械、机械零件等	100 万元	-	39	否	订单采购；2021 年开始合作	约 25%
佛山市华冠力钢金属制品有限公司	广东省佛山市顺德区伦教街道常教社区世龙大道 21 号之八	2016/12/16	郭志海（持股 90.00%）	郭志海（执行董事经理）等	制造、销售：通用设备、专用设备、机械设备等	30 万元	30 万元	45	否	订单采购；2019 年开始合作	约 10%
佛山市智聚赢五金制品有限公司	广东省佛山市顺德区勒流街道上涌村兴业东路 10 号厂房之三（住所申报）	2019/3/15	张淑珍（持股 47.20%）、邵猷鸿（持股 26.40%）、轩东海（持股 26.40%）	轩东海（执行董事，经理）等	制造：五金制品、机械设备及配件等	100 万元	100 万元	22	否	订单采购；2019 年开始合作	约 40%
广州市鑫福胜金属制品有限公司	广州市番禺区石壁街石壁三村自编腰鼓农场海纳工业园 7 号之科警路五街 1 号	2020/7/31	孙福臣（持股 70.00%）、江素梅（持股 30.00%）	江素梅（执行董事，经理）	制造：金属结构、钢结构等	1000 万元	-	2	否	订单采购；2021 年开始合作	约 20%
江门市拓肯精密机械有限公司	江门市江海区高新区 6 号地前进横海南工业区 4-A#厂房（信息申报制）	2021/6/10	谭国钊（持股 34.00%）、梁志江（持股 33.00%）、崔永元（持股 33.00%）	崔永元（执行董事，经理）、梁志光（财务负责人）	制造：金属结构、机械零件、通用设备等	300 万元	-	7	否	订单采购；2021 年开始合作	约 80%

5、气动件

报告期内，气动件主要供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比
广东亚德客智能装备有限公司	316.76	25.56%	504.66	26.53%	519.34	22.66%	301.98	21.33%
佛山市亿日气动器材有限公司	171.04	13.80%	280.41	14.74%	331.91	14.48%	178.18	12.58%
广东顺德普南气动科技有限公司	168.23	13.58%	339.38	17.84%	483.54	21.10%	273.40	19.31%
浙江星辰气动有限公司	90.31	7.29%	75.00	3.94%	16.61	0.72%	18.35	1.30%
南京崴钢科技有限公司	89.33	7.21%	188.40	9.90%	113.54	4.95%	9.51	0.67%
佛山纳西姆机电设备有限公司	23.13	1.87%	27.24	1.43%	58.22	2.54%	126.42	8.93%
淄博千羊机械有限公司	15.39	1.24%	19.11	1.00%	150.55	6.57%	132.61	9.37%
合计	874.18	70.54%	1,434.20	75.40%	1,673.71	73.03%	1,040.45	73.48%

上述供应商的基本情况、合作模式及历史以及发行人采购占交易对方销售比重如下：

供应商名称	地址	成立时间	主要股东	核心人员	经营范围	注册资本	实收资本	社保人数	是否为贸易商	合作模式及历史	发行人采购占交易对方销售比重
广东亚德客智能装备有限公司	惠州市仲恺高新区陈江街道石泉岭路临3号厂房	2016/11/30	亚德客（中国）有限公司（持股100.00%）	王世忠（执行董事）、戴家星（经理）等	生产、加工、销售：气动元件、液压元件、气动成套设备等	1000 万元	1000 万元	163	否	订单采购；2014 年开始合作	约 0.07%
佛山市亿日气动器材有限公司	佛山市禅城区华宝南路1号三座二层之一	2005/11/10	杜锦辉（持股23.00%）、张兵（持股18.00%）、张冠雄（持股18.00%）、林凌云（持股18.00%）、吴科峰（持股13.00%）	张冠雄（执行董事）、林凌云（经理）等	销售：气动器材、五金电器配件等	610 万元	610 万元	30	是	订单采购；2018 年开始合作	约 1.50%
广东顺德普南气动科技有限公司	佛山市顺德区伦教羊额村委会周地工业区（C区）首层之一	2008/5/21	南旭阳（持股80.00%）、林琮丹（持股20.00%）	南旭阳（执行董事兼经理）	制造、销售：气压动力机械及元件、通用设备、专用设备	200 万元	200 万元	22	否	订单采购；2017 年开始合作	约 20%
浙江星辰气动有限公司	浙江省温州市乐清市北白象镇沈岙村	2000/7/5	钱存良（持股60.00%）、陈秀娣（持股40.00%）	陈秀娣（经理）、钱存良（董事）等	气压和液压动力机械及元件、泵及真空设备制造和销售等	1300 万元	1300 万元	189	否	订单采购；2014 年开始合作	约 0.50%
南京崑钢科技有限公司	南京市溧水区和凤镇凤翔路11号1幢	2019/11/22	王维靖（持股100%）	王维靖（执行董事）	真空泵、压缩机、鼓风机、真空系统设备生产等	120 万美元	120 万美元	9	否	订单采购；2023 年开始合作	约 5.30%
佛山纳西姆机电设备有限公司	广东省佛山市顺德区伦教街道荔村振华西路2号顺和利科创园办公楼3栋719之一（住所申报）	2019/6/17	孙瑜（持股60%）、董渊（持股40%）	孙瑜（执行董事兼经理、财务负责人）	销售：机械设备、数控机床、机械零件等	100 万元	-	1	是	订单采购；2018 年开始合作	约 0.30%
淄博千羊机械有限公司	山东省淄博市博山区经济开发区南域城工业园	2015/10/29	边萌（持股100%）	边萌（执行董事兼总经理）	真空泵等的生产、销售等	100 万元	55 万元	-	否	订单采购；2017 年开始合作	约 4%

6、切削件

报告期内，切削件主要供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比
佛山市顺德区普力登机械配件有限公司	565.92	67.00%	1,035.27	65.79%	1,313.13	68.00%	683.70	61.79%
昂克激光科技（广东）有限公司	108.12	12.80%	78.87	5.01%	34.54	1.79%	100.99	9.13%
成都壹佰科技有限公司	0.62	0.07%	27.28	1.73%	122.18	6.33%	15.46	1.40%
合计	674.66	79.87%	1,141.41	72.53%	1,469.85	76.12%	800.15	72.31%

上述供应商的基本情况、合作模式及历史以及发行人采购占交易对方销售比重如下：

供应商名称	地址	成立时间	主要股东	核心人员	经营范围	注册资本	实收资本	社保人数	是否为贸易商	合作模式及历史	发行人采购占交易对方销售比重
佛山市顺德区普力登机械配件有限公司	广东省佛山市顺德区伦教街道熹涌村解放东路南7号之二、8号之二（住所申报）	2010/8/30	全杏林（持股100.00%）	全杏林（执行董事）	机械零件、零部件加工；五金产品制造等	500 万元	500 万元	69	否	订单采购；2014年开始合作	约 9%
昂克激光科技（广东）有限公司	广东省佛山市顺德区伦教街道荔村村振华西路2号顺和利科技园厂房2栋603室之一	2021/12/29	佛山市顺德区斯锐霸企业管理有限公司（持股35%）、李含峰（持股27%）、孙昌俐（持股24%）	李含峰（执行公司事务的董事、经理、财务负责人）	制造、销售：数控机床、刀具、金属制品等	700 万元	350 万元	17	否	订单采购；2021年开始合作	约 32%
成都壹佰科技有限公司	四川省成都市大邑县沙渠镇恒生路19号	2017/6/29	罗能开（持股37.5%）、唐万清（37.5%）、成都佰创工具研究中心（有限合伙）（持股25%）	罗能开（执行董事、总经理）	金属工具、五金产品制造等	10000 万元	10000 万元	437	否	订单采购；2022年开始合作	约 0.5%

7、钢材类

报告期内，钢材类主要供应商采购情况如下：

单位：万元

供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比	采购额	同类采购占比
武汉新鑫方矩工贸有限公司	403.81	49.83%	1,001.61	69.41%	941.52	69.89%	134.20	30.84%
湖北灿荣科技有限公司	403.22	49.75%	408.49	28.31%	189.47	14.06%	-	-
武汉挚诚金物资有限公司	-	-	26.46	1.83%	211.92	15.73%	297.75	68.43%
合计	807.03	99.58%	1,436.56	99.55%	1,342.91	99.69%	431.95	99.28%

上述供应商的基本情况、合作模式及历史以及发行人采购占交易对方销售比重如下：

供应商名称	地址	成立时间	主要股东	核心人员	经营范围	注册资本	实收资本	社保人数	是否为贸易商	合作模式及历史	发行人采购占交易对方销售比重
武汉新鑫方矩工贸有限公司	武汉市江岸区解放大道2020号	2008/11/7	胡佳慧（持股51.00%）、鞠敏（持股49.00%）	胡佳慧（执行董事，经理）等	销售：金属材料、金属结构、金属制品等	1000 万元	1000 万元	22	是	订单采购；2022 年开始合作	约 0.20%
湖北灿荣科技有限公司	武汉市黄陂区武湖农场沙口分场中国长江金属交易中心 S2-15	2007/10/24	胡征环（持股75%）、胡田（持股 25%）	胡征环（执行董事,经理）	主营螺纹钢、H型钢、工字钢，槽钢、钢轨等相关业务	2000 万元	500 万元	6	是	订单采购；2023 年开始合作	约 0.30%
武汉挚诚金物资有限公司	武汉市江岸区解放大道2020号商务三厅 3338 室	2016/1/22	刘燕（持股80.00%）、赵早玉（持股20.00%）	赵早玉（执行董事）、刘燕（财务负责人）	批发、零售：钢材、机电产品、电子产品等	500 万元	303.6 万元	1	是	订单采购；2022 年开始合作	约 0.50%

二、说明各类原材料的市场供应情况，影响价格的主要因素及变动情况，报告期内主要原材料价格呈下降趋势的原因及合理性，是否与市场公允价格变动趋势相符，同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异

（一）说明各类原材料的市场供应情况，影响价格的主要因素及变动情况，报告期内主要原材料价格呈下降趋势的原因及合理性，是否与市场公允价格变动趋势相符

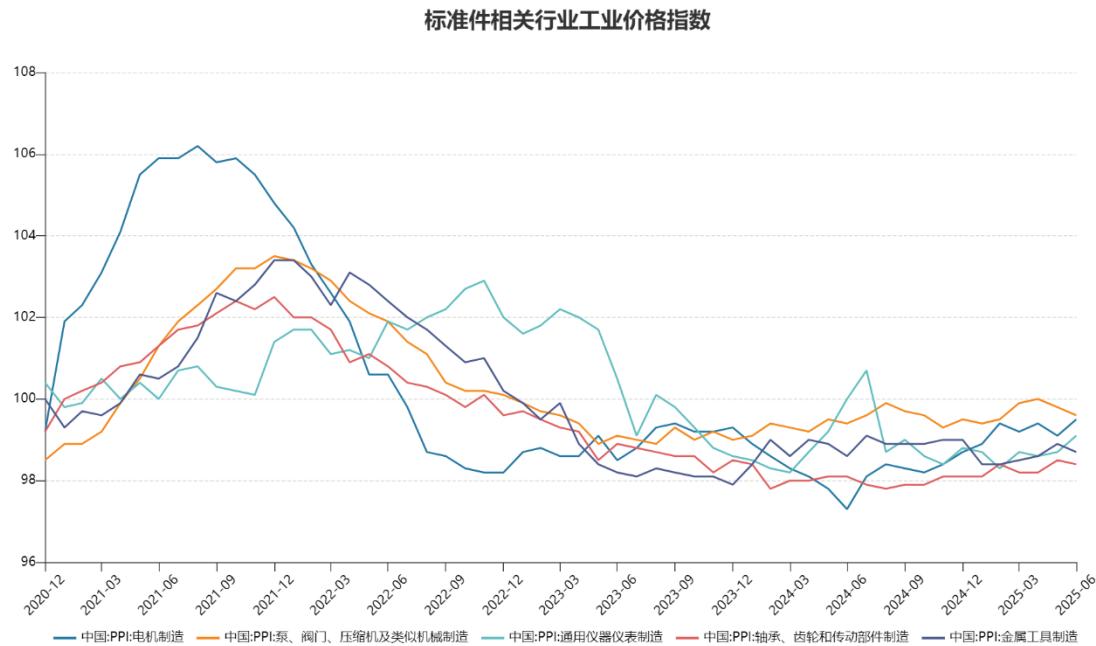
公司采购的主要原材料分为包括电器及电机类、气动件、切削件等标准件、加工件、机架类等定制非标件以及钢材等金属原材料。其他原材料则根据产品设计和市场供应情况选择直接采购或定制化加工。

1、各类原材料的市场供应情况，影响价格的主要因素及变动情况

（1）标准件

公司采购的标准件在市场中有大量可供选择的成熟产品，供应商具备一定的品牌、成本和技术优势，外购成本经济性显著。标准件市场呈现高度市场化特征，供应商体系多元化且竞争充分，行业整体保持良性竞争格局，不存在单一供应商垄断或主导市场的情况，其采购价格主要受市场供应和竞争情况、供应商议价能力和相关产业链价格及供应情况影响。

近年来，标准件相关行业工业价格指数如下：

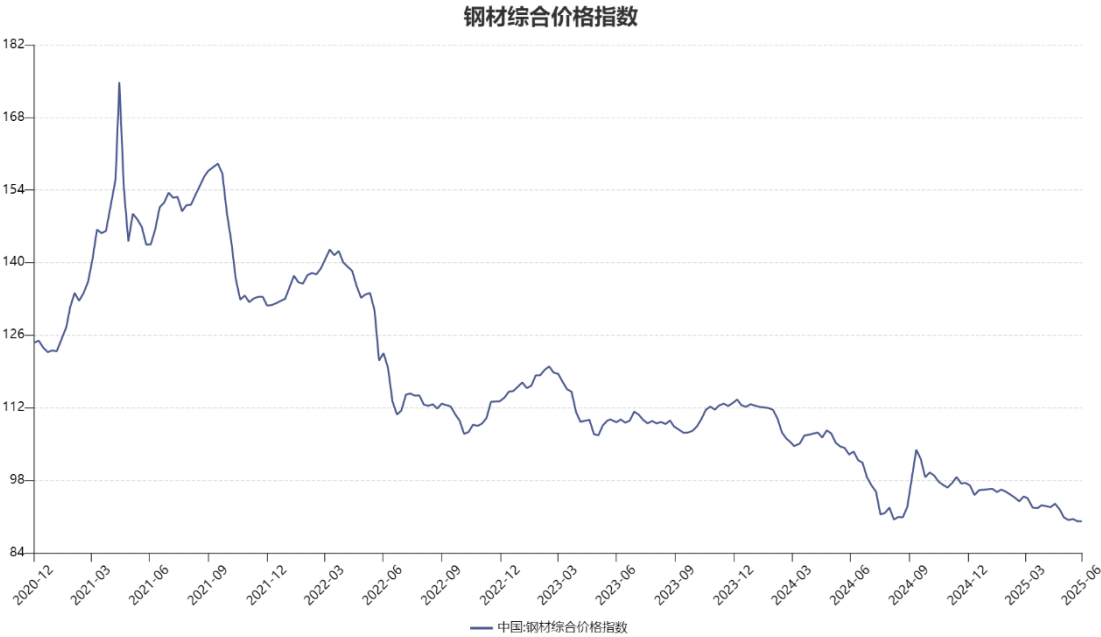


数据来源：Wind

2021 年，受制造业产能因客观因素制约导致供应受限和宽松货币政策刺激需求端快速复苏的双重影响，在此背景下伴随大宗商品价格上涨的传导效应，多重因素共同推动电器及电机类和气动件原材料相关行业价格指数持续攀升。进入 2022 年以来，随着客观因素影响消退、供应链恢复和宏观经济环境的变化，价格指数逐步回落并趋于稳定。

（2）非标件

公司采购的非标件主要为定制化金属加工件和机架，主要材质为钢材，由于公司产品的特殊设计需求，市场上通常没有可直接匹配公司产品设计规格和参数的成熟产品，以定制化加工为主，其采购价格主要受钢材市场价格波动影响，并与加工复杂度（如精度要求、工艺难度）及人力成本等因素相关。近年来，我国钢材供应充足，属于充分竞争市场的商品，国内钢材价格指数如下：



数据来源：Wind

2021 年，需求端受宽松政策刺激快速复苏，叠加供给端在粗钢产量压减政策下带来的供给收缩预期，钢材价格大幅上涨达到期间峰值；进入 2022 年以来，随着钢材行业供给端产能恢复，以及下游部分行业受宏观调控影响需求萎缩，其所造成的需求缺口难以被其他行业弥补，导致需求端疲弱，钢材价格步入下行通道。

2、报告期内主要原材料价格呈下降趋势的原因及合理性，是否与市场公允价格变动趋势相符

报告期内，公司主要原材料的采购价格变动情况如下：

单位：元/件、元/千克

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	单价	变动	单价	变动	单价	变动	单价
电器及电机类	147.35	-14.22%	171.77	-10.01%	190.88	-6.52%	204.20
加工件	27.55	-5.06%	29.02	-7.45%	31.35	-19.06%	38.74
传动件	14.91	5.46%	14.14	1.62%	13.91	5.68%	13.16
机架类	9.13	-3.61%	9.47	-5.42%	10.01	-8.89%	10.99
气动件	14.87	8.62%	13.69	-6.34%	14.62	-3.59%	15.16
切削类	121.45	-6.46%	129.84	-1.09%	131.27	-7.25%	141.54
钢材类	3.31	-7.23%	3.57	-8.96%	3.92	-10.80%	4.40

注：机架类和钢材类按照重量计价

报告期内，除传动件及部分年度的气动件外，公司主要原材料的采购价格呈下降趋势，与相关产业价格指数变动趋势和钢材价格走势基本保持一致。

（1）传动件总体采购价格分析

传动件主要由轴类、减速机和导轨构成，具体采购金额占比及价格变动情况如下：

单位：元/件

项目	2025 年 1-6 月			2024 年度			2023 年度			2022 年度	
	金额占比	单价	单价变动	金额占比	单价	单价变动	金额占比	单价	单价变动	金额占比	单价
轴类	18.84%	7.03	1.04%	19.21%	6.96	-3.97%	20.37%	7.25	-8.17%	21.92%	7.89
减速机	16.85%	620.64	-2.57%	14.46%	637.03	13.73%	10.88%	560.12	13.78%	8.01%	492.27
导轨	14.08%	119.66	-2.64%	14.90%	122.91	-0.76%	16.45%	123.85	-22.16%	18.61%	159.12

由上表可知，报告期内传动件单价上升主要系单价较高减速机采购占比增加所致。从品类来看，轴类与导轨类传动件的采购单价总体呈下降趋势，而减速机的采购单价则呈现先升后降的波动态势，该变化主要源于硬齿面减速机采购占比的变动。

硬齿面减速机主要用于封边机主电机，由于封边机主电机对减速机的扭矩传递能力与耐久性要求较高，需选用结构尺寸更大、整体重量更重的硬齿面减速机，

因此其采购价格也高于其他类型的减速机。2022 年至 2024 年，为满足下游选配需求和提升产品性能，公司采购的大尺寸硬齿面减速机占各期减速机采购总数量的比例从 3.93%提升至 7.55%，使得减速机采购单价有所提高。2025 年 1-6 月，出于降低成本的考虑，公司对部分封边机主电机的减速机由硬齿面减速机更换为单价相对较低的行星减速机，使得减速机平均采购单价有所下降。

（2）气动件总体采购价格分析

气动件主要包括阀、气缸以及泵等传动/控制元件，2022 年-2024 年，气动件采购单价整体呈下降趋势；2025 年 1-6 月，气动件采购单价上升主要系采购物料构成不同所致，同型号物料采购价格仍主要呈下降趋势。2024 年下半年，公司开始自主生产胶机，为满足将热熔胶通过胶管注入胶锅的压力要求，胶机须配备采购单价较高的大规格气缸。2025 年上半年，随着胶机产量上升，该类大规格气缸的采购占比上升，从而推高了气动件的整体采购价格。

综上所述，报告期内公司主要原材料采购单价变动趋势具有合理性，与市场公允价格变动趋势相符。

（二）同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异

公司生产经营所需原材料种类繁多，各种型号材料多达 3 万余种，涵盖电器及电机类、传动件、气动件、加工件、机架类和钢材等多个大类，各类原材料因其物理特性、技术结构、采购模式和定价机制等方面的差异，在价格分析过程中需采取不同的比较方法。

对于电器及电机类、传动件和气动件原材料，其均包含较多的细分品类，而同一细分品类又包含众多规格型号，不同型号的原材料在材质、生产工艺、技术参数和适用场景等方面存在差异，直接影响原材料的采购单价，对上述原材料按细分品类统计的采购单价不具有参考意义，按具体型号对采购单价进行分析更能准确地反映同类原材料不同供应商之间的采购价格的差异情况。因此，在分析方法上，首先选取各主要原材料类别中采购金额较大的细分品类，再从金额较大的细分类中筛选出报告期合计采购额排名前三的型号，分析同种型号不同供应商间采购价格差异情况，如果采购额前三大的型号采购来源单一，或可比供应商仅为零星采购，则按照采购额大小向下选择可比型号。

对于加工件，由于加工件适配机型众多且规格不一，使得采购品类繁杂、且单一型号采购量小且供应商来源集中，因此将不同设备关键位置所涉及的型号进行合并分析更具统计意义。对于机架类和钢材类原材料，由于其采购价格与重量直接挂钩，且公司与供应商主要依据重量定价，因此区别于其他按件计价的物料，采用每千克单价进行比较更为合理。

公司对关键原材料实行多源采购的策略，该策略在保障稳定供应的同时，构筑了供应商间的良性竞争，实现了成本优化和供应链安全与稳定的双重目的。在多源采购策略下，入选的供应商均严格符合公司要求的技术标准，但因品牌溢价、技术参数和工艺细节差异等因素，存在同一型号物料的不同供应商的采购价格出现合理差异的情况。

具体分析如下：

1、电器及电机类供应商采购价格分析

电器及电机类为设备内的控制、调节和动力驱动装置。电机中采购金额较大的主要包括普通和变频电机、伺服电机和主轴电机等细分类。电器中采购金额较大的主要包括控制和驱动类（控制模块、伺服驱动器等）、变频器和激光设备等细分类。

(1) 电机类

①普通和变频电机

报告期内，公司普通和变频电机主要供应商采购价格差异情况如下：

单位：万元、元/件

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
2.2KW（输出轴正反牙）	预铣电机	东莞市天一电机制造有限公司	66.26	522.12	89.09	531.85	14.71	530.97	1.32	601.77
		广东天洋电机有限公司	-	-	-	-	42.54	566.41	103.73	650.74
		海阳市长川电机有限公司	33.93	530.97	92.82	548.93	171.49	578.18	64.02	606.80
5.5KW（193中心高）	硬齿减速电机	东莞市拓盛机电科技有限公司	-	-	-	-	1.08	2,690.27	10.69	2,740.64
		广东卓宏达智能传动科技有限公司	39.94	2,335.40	87.98	2,371.35	226.54	2,441.18	151.18	2,549.45
		诺克传动设备（浙江）有限公司	-	-	13.84	2,345.13	26.03	2,345.13	4.92	2,345.13
4KW（193中心高）380V	硬齿减速电机	东莞市拓盛机电科技有限公司	-	-	-	-	7.02	2,064.81	25.86	1,989.31
		广东卓宏达智能传动科技有限公司	58.94	1,991.15	118.27	1,991.15	131.42	1,976.18	84.53	1,993.65

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
		诺克传动设备（浙江）有限公司	-	-	7.84	1,911.50	-	-	1.00	1,991.15

注：报告期内仅有零星采购或退换货的供应商不再列示，下同。

报告期内，公司从不同供应商采购的预铣电机和硬齿减速电机的价格整体差异较小；其中对于 2.2KW（输出轴正反牙）预铣电机，2022 年后公司为优化成本开发了海阳长川和东莞天一供应该型号，原主要供应商广东天洋因不具备成本优势而逐渐淡出供应体系。对于 5.5KW（193 中心高）硬齿减速电机，东莞拓盛因不具备成本优势逐步被其他供应商替代。

②伺服电机

报告期内，公司伺服电机主要供应商采购价格差异情况如下：

单位：万元、元/件

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
850W	伺服电机	佛山市德利顺自动化设备有限公司	10.68	631.93	45.18	635.47	65.11	685.40	73.02	739.82
		深圳市雷赛智能控制股份有限公司	-	-	27.71	505.74	44.74	584.07	1.87	584.07
750W	伺服电机	佛山市德利顺自动化设备有限公司	9.07	490.41	27.72	513.32	67.84	551.53	52.00	593.58
		深圳市雷赛智能控制股份有限公司	0.04	362.83	40.49	369.10	39.74	398.23	1.16	373.97
850W（抱闸）	伺服电机	佛山市德利顺自动化设备有限公司	2.55	850.44	10.69	861.79	46.37	934.92	50.75	999.06
		深圳市雷赛智能控制股份有限公司	-	-	44.86	766.86	53.16	814.16	2.61	814.16

报告期内，公司上述型号伺服电机的主要供应商为佛山德利顺及深圳雷赛，其中佛山德利顺的采购单价相对较高。公司选择向德利顺采购伺服电机主要因其代理的汇川技术品牌产品质量稳定、性能可靠，在行业内具有较高的认可度和市场影响力，能够满足部分下游客户对品牌的偏好。

③主轴电机

报告期内，公司主轴电机主要供应商采购价格差异情况如下：

单位：万元、元/件

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
9.0KW 24000rpm	自动换刀 主轴电机	常州市杰斯特电器有限公司	42.69	3,185.84	59.36	3,805.31	65.65	4,235.23	16.55	4,867.26
		海阳市长川电机有限公司	72.42	3,432.03	88.60	3,707.19	195.79	4,322.02	74.07	4,600.67
6.0KW	基础主轴 电机	常州市杰斯特电器有限公司	11.29	778.76	19.34	799.24	21.77	840.37	15.62	887.47
		东莞市天一电机制造有限公司	0.21	712.39	0.89	741.52	8.29	796.89	58.72	945.59
		广东零壹工业技术有限公司	0.31	778.76	13.24	778.76	44.04	832.54	16.87	926.87
5.5KW/2800 转	基础主轴 电机	福安市河马电机有限公司	-	-	2.34	778.76	18.58	1,092.76	11.50	1,161.62
		肇庆市力佳电机有限公司	4.31	743.36	11.92	745.30	1.55	774.34	0.46	774.34

主轴电机主要用于驱动切削工具完成板材切割、削铣及钻孔作业，其高功率、高转速的技术特性决定了较高的基础单价。主轴电机分为基础型号和配备检测运行状态设备的自动换刀型号，自动换刀型号采购单价远高于基础型号。报告期内，公司从不同供应商采购的主轴电机的价格整体差异较小，不同供应商采购价格均呈下降趋势。福安河马因供货不稳定且定价较高，逐步被肇庆力佳替代。

(2) 电器类

①控制和驱动类

公司采购的控制和驱动类原材料主要为控制器和伺服驱动器，二者均为伺服系统的核心组成部分。控制器的价格主要受处理能力、实时性与精度和品牌的影响，伺服驱动器的价格主要受功率、材质和品牌等因素的影响。报告期内，驱动器原材料不同供应商采购价格差异，具体情况如下：

单位：万元、元/件

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
850W	伺服驱动器	佛山市德利顺自动化设备有限公司	5.94	652.25	21.84	659.92	60.90	708.94	112.15	766.56
		深圳市雷赛智能控制股份有限公司	0.05	491.15	62.24	523.93	73.96	530.97	3.40	530.97
750W	伺服驱动器	佛山市德利顺自动化设备有限公司	4.62	543.31	25.54	570.11	58.13	608.05	66.59	655.46
		深圳市雷赛智能控制股份有限公司	0.05	469.03	65.43	462.71	64.83	486.73	1.22	486.73
400W	伺服驱动器	佛山市德利顺自动化设备有限公司	1.29	517.70	5.34	523.62	13.30	558.94	12.69	601.38
		深圳市雷赛智能控制股份有限公司	-	-	13.50	428.67	14.73	442.48	0.35	442.48

报告期内，佛山德利顺各型号伺服驱动器采购单价均高于深圳雷赛，主要系品牌差异所致。具体品牌选用根据下游客户偏好而定。

公司控制器类原材料单一型号供应商较为集中，报告期合计采购金额较大的单一型号控制器采购情况如下：

单位：万元、元/件

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
LNC-MW2660D-BTO	控制器	东莞宝元智动数控有限公司	44.25	3,352.11	184.61	3,737.13	214.44	4,038.33	154.55	4,088.50
XBC-DR60SU	控制器	佛山市菱芝美自动化设备有限公司	53.38	759.29	102.50	759.29	103.14	763.46	80.42	770.34
LNC-MW2200A-BTO	控制器	东莞宝元智动数控有限公司	0.54	2,699.12	9.18	2,699.11	197.31	2,699.12	84.75	2,699.12

报告期内，东莞宝元主要供应 CNC 控制器，而菱芝美主要供应 PLC 控制器。CNC 控制器面向数控钻孔中心、数控开料机等连续轨迹多轴运动控制场景，定位与插补精度较高，PLC 控制器主要用于逻辑控制及基础点对点或多段定位，其轨迹规划能力与 CNC 控制器的连续高精度多轴插补存在代际差异且精度较低，因此价格存在较大差异。

②变频器

报告期内，公司变频器主要供应商采购价格差异情况如下：

单位：万元、元/件

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
ST/DL 0.75KW	变频器	广东捷胜电气技术有限公司	34.63	170.49	45.02	198.76	21.94	207.96	-	-
		深圳市四方电气技术有限公司	37.98	194.57	113.48	218.69	191.82	240.95	129.46	272.08
ST/DL 2.2KW	变频器	广东捷胜电气技术有限公司	19.09	193.25	22.71	214.20	10.97	225.66	-	-
		深圳市四方电气技术有限公司	26.63	229.41	75.20	250.43	110.58	268.20	83.71	305.85

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
ST/DL 1.5KW	变频器	广东捷胜电气技术有限公司	14.55	179.02	22.86	202.82	11.96	212.39	-	-
		深圳市四方电气技术有限公司	16.86	208.45	54.90	231.95	95.64	250.09	82.65	284.41

变频器是一种通过调节交流电的频率和电压来控制电动机转速的装置。影响变频器采购价格的主要因素为功率和适配电压。报告期内，深圳四方采购单价高于广东捷胜，主要源于其在变频器领域多年的技术积累与深厚沉淀，产品具备更低的故障率和更高的运行稳定性。

③激光设备

激光设备为智能激光封边机的核心部件，激光器功率是影响激光设备采购单价的主要因素，因此采购价格分析以激光器功率进行划分对比同功率档位的整套设备。报告期内，公司仅向武汉三铨和珠海镭通两家公司采购整套激光设备。公司对武汉三铨和珠海镭通的整套激光设备采购单价与采购额具体情况如下所示：

单位：万元/台、台、万元

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
3000W	激光设备	武汉三铨激光科技有限公司	-	-	21.45	5.36	30.28	10.09	388.14	24.26
		珠海市镭通激光科技有限公司	127.85	3.20	196.17	5.94	208.90	13.06	-	-
2000W	激光设备	武汉三铨激光科技有限公司	-	-	16.96	4.24	-	-	-	-
		珠海市镭通激光科技有限公司	85.26	2.51	578.28	3.14	-	-	-	-

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
1800W	激光设备	武汉三锐激光科技有限公司	-	-	-	-	563.72	5.08	31.86	5.31
		珠海市镭通激光科技有限公司	-	-	-	-	-	-	-	-
匀化光斑头 (3S-R45/3S-R45F60)	激光设备组件	武汉三锐激光科技有限公司	46.73	0.59	-	-	-	-	-	-

注：其他非激光设备相关的零星采购不再列示。

2022 年度因武汉三锐为公司激光设备唯一供应商，且激光封边机开发初期，激光设备需进行较多的研发改进以适配公司产品，因此当年公司向其采购单价相对较高。2023 年度，随着下游客户对智能激光封边机的认可以及同行业亦推出激光封边机参与市场竞争，市场中生产适配封边机激光设备的供应商逐渐增多。为了保证激光设备供应渠道的多样性，公司除继续保持与武汉三锐的合作外，亦与珠海镭通建立了合作关系。此外，为满足中小家具生产企业低成本生产需求，公司 2023 年在第一代智能激光封边机 S600 的基础上，相继开发了 S320、S300 和 S280 等多款针对中小家具生产企业的智能激光封边机产品，其配套激光器更多采用价格较低的 1800W 和 2000W 激光设备，故 2023 年向武汉三锐采购的设备单价低于 2022 年。2023 年因珠海镭通销售的部分激光设备配备了温控模块，公司向武汉三锐采购的 3000W 激光设备平均采购单价略低于珠海镭通。

2023 年以来，随着激光设备在木工机械行业的应用日益成熟，激光器等核心部件国产化率提高，市场竞争激烈以及技术进步和规模化生产带来的成本降低，使得激光设备的销售价格呈现断崖式下降。发行人作为采购规模较大、需求稳定的重要客户，能够发挥较强的议价能力，珠海镭通给予发行人具有竞争力的价格条件以扩大合作，故发行人选择向珠海镭通进行采购。

2025 年 1-6 月，公司仅向武汉三锐采购匀化光斑激光头，不再采购整套设备，整体采购金额较小，采购单价与向珠海镭通采购的整套设备亦不具有可比性。

2、加工件

加工件按照功能主要分为板/块类连接或调节件、固定座和机架结构大件等。加工件在设备中主要承担结构支撑、安装固定、连接调节等关键功能。影响采购单价的主要因素是物料的规格尺寸和材料用量，以及供应商的产品合格率、外观光洁度以及供货稳定性。2022 年以来，应用于数控开料机、电脑裁板锯、数控钻孔中心等主要产品的加工件已逐步在湖北实现自主生产，大多数关键位置加工件已不再对外大规模采购，因此以下主要分析尚未实现自产的封边机关键位置加工件不同供应商的采购单价差异情况，具体如下：

报告期内，封边机关键位置加工件主要供应商采购价格差异情况如下：

单位：万元、元/件

存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
钢制压梁	佛山市顺德区万泓泽精密机械有限公司	17.25	4,791.13	7.46	6,779.73	19.66	7,282.51	4.46	7,432.75
	佛山市耀凯五金机械设备有限公司	73.92	4,738.14	-	-	2.23	11,133.19	-	-
铝制压梁	广东展特智能科技有限公司	152.83	1,941.94	235.48	1,812.81	329.02	2,077.15	298.82	2,157.53
	广东中亚铝业有限公司	11.89	1,188.87	70.54	1,328.52	70.29	1,555.02	69.75	1,468.43
升降立柱	佛山渠达机械有限公司	-	-	-	-	14.50	124.86	-	-
	佛山市达跃机电设备有限公司	0.54	146.02	8.32	142.27	6.24	151.34	-	-
	佛山市顺德区傲威德数控机械有限公司	-	-	-	-	2.66	173.98	6.76	123.54
	佛山市顺德区伦敦鑫为盛机械厂	34.45	147.17	53.12	132.63	17.90	130.09	-	-
	佛山市威铂金属制品有限公司	-	-	-	-	19.90	153.53	4.77	132.55

存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
		金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
	广州星启程金属设备有限公司	26.86	147.19	49.73	124.38	99.65	142.78	77.30	131.13

报告期内，钢制压梁的供应商佛山万泓泽和佛山耀凯在 2023 年度的采购单价存在较大差异，主要系当年向佛山耀凯采购的钢制压梁为特定型号的试制件，采购量较小，故单价较高。铝制压梁的供应商广东展特的各年度采购单价均高于同期中亚铝业的采购单价，主要系广东中亚主要供应适配 HD6 系列等小型机的压梁，而广东展特主要供应用于 HD8 系列等大型机的较大尺寸压梁，因此广东中亚采购价格相对较低。升降立柱的采购单价差异主要系规格型号的不同所致。

3、传动件

传动件是设备中传递动力并改变运动速度、形式或方向的部件，主要包括轴类、减速机和导轨等。

（1）轴类

报告期内，公司轴类原材料主要供应商采购价格差异情况如下：

单位：万元、元/件

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
LM30UU	直线轴承	佛山市壹迈精密传动设备有限公司	-	-	-	-	23.43	7.17	33.90	7.17
		广东志业轴承科技有限公司	19.93	6.90	37.84	6.91	23.20	7.08	-	-
LMA16UU (铁保持架)	直线轴承	佛山市壹迈精密传动设备有限公司	-	-	-	-	9.90	13.27	25.04	13.55
		广东志业轴承科技有限公司	11.47	10.71	21.43	10.71	21.99	11.06	-	-

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
导轨 1	导轨	佛山陆陆万工精密有限公司	6.15	7.49	16.55	7.89	18.21	9.79	19.33	10.96
		佛山市聚通传动设备有限公司	3.46	7.52	3.75	7.79	11.23	9.22	1.82	10.70

报告期内，公司轴类原材料主要供应商为佛山壹迈、广东志业、佛山陆陆和佛山聚通，不同供应商之间采购价格整体差异较小。

(2) 减速机

报告期内，公司减速机主要供应商采购价格差异情况如下：

单位：万元、元/件

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
7.5KW (130MM 长)	硬齿面 减速机	东莞市拓盛机电科技有限公司	-	-	-	-	3.36	4,805.31	53.23	5,167.97
		广东卓宏达智能传动科技有限公司	49.46	4,415.93	208.31	4,629.19	218.00	4,812.36	19.77	4,823.01
1KW 伺服（太阳 齿一体 3 弧分）	行星减速机	东莞市卓蓝自动化设备有限公司	22.94	207.96	45.22	208.76	51.42	221.24	4.94	235.27
		台邦电机工业集团有限公司	-	-	0.63	209.44	11.69	230.09	37.84	284.53
GBF090-5-750(A LF-090-5-K5-19)	行星减速机	东莞市卓蓝自动化设备有限公司	14.99	207.96	19.39	208.25	6.06	221.24	0.11	221.24
		台邦电机工业集团有限公司	-	-	1.67	196.04	13.60	230.09	1.38	230.09

报告期内，公司减速机供应商主要为广东卓宏达、拓盛机电、东莞卓蓝和台邦电机，不同供应商之间采购价格整体差异较小。硬齿面减速机主要配套封边机主电机使用，而行星减速机包括配套主电机使用的大型行星减速机和配套伺服电机等使用的小型减速机，其中，配套主电机使用的行星减速机采购单价与略低于硬齿面减速机，而上述型号的行星减速机均为配套伺服电机等使用的小型减速机，因此与硬齿面减速机价格差异较大。

（3）导轨

报告期内，公司导轨主要供应商采购价格差异情况如下：

单位：万元、元/件

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
长度 4100mm	导轨	佛山安德精密科技有限公司	-	-	0.08	424.78	39.62	471.68	28.01	516.84
		河北维迪自动化技术有限公司	25.15	359.29	35.41	400.60	26.97	449.56	-	-
长度 5500mm	导轨	佛山安德精密科技有限公司	-	-	11.23	503.79	47.62	515.93	10.88	549.34
		河北维迪自动化技术有限公司	26.01	394.69	33.38	423.57	0.98	492.04	-	-
长度 7530mm	导轨	广东展特智能科技有限公司	-	-	12.77	1,276.90	76.93	1,288.58	-	-
		广东中亚铝业有限公司	-	-	-	-	12.35	1,286.91	-	-

报告期内，公司导轨类原材料主要供应商为佛山安德、河北维迪、广东展特和广东中亚，不同供应商之间采购价格整体差异较小。

4、机架类

机架作为各类设备机身的核心承载框架，采用钢材并通过切割、焊接和折弯等简单工艺制造而成，生产和技术门槛价较低。钢材价格是影响采购价格的主要因素，且公司与供应商主要依据重量定价，因此按照单位重量价格进行比价，具体情况如下：

单位：万元、元/千克

供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
佛山市威铂金属制品有限公司	421.94	9.31	599.36	9.47	782.37	10.31	291.05	11.69
佛山市金泽科金属制品有限公司	387.33	9.13	787.24	9.50	671.81	10.04	276.49	11.16
佛山市华冠力钢金属制品有限公司	253.91	8.90	584.07	9.36	749.96	9.80	172.84	11.25
佛山市智聚赢五金制品有限公司	221.34	9.06	427.29	9.51	791.25	9.83	402.57	10.44
广州市鑫福胜金属制品有限公司	2.49	10.31	206.25	9.58	383.84	9.91	257.68	11.07
江门市拓肯精密机械有限公司	-	-	-	-	-	-	1,181.28	10.58

报告期内，公司机架类供应商均按照公司提供的设计图纸生产，供应商可选择性广，各供应商报价差异较小，采购时主要以连续供货能力作为核心考量因素。

5、气动件

气动件主要包括阀、气缸以及泵等以压缩空气为动力源的传动/控制元件。

（1）阀门

公司阀门类原材料单一型号供应商较为集中，报告期合计采购金额较大的单一型号阀门采购情况如下：

单位：万元、元/件

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
4V210-08-A 出线式 AC220VPT	电磁阀	广东亚德客智能装备有限公司	62.00	23.89	130.19	23.89	159.45	23.83	84.89	23.89
GSDR20081-LJ016E	调压阀	广东亚德客智能装备有限公司	48.21	29.19	93.38	30.67	136.00	30.97	73.74	30.97
3V110-06NC-B 出线式 DC24VPT	电磁阀	广东亚德客智能装备有限公司	40.71	37.01	73.68	38.30	0.27	39.82	-	-

(2) 气缸

报告期内，公司气缸类原材料主要供应商采购价格差异情况如下：

单位：万元、元/件

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
32*100	气缸	佛山威仕喜自动化科技有限公司	19.82	72.21	34.54	72.47	39.47	76.20	27.39	76.20
		广州功川自动化科技有限公司	0.30	76.11	0.46	76.11	4.57	76.11	-	-
32*20	气缸	佛山市亿日气动器材有限公司	-	-	-	-	-	-	8.63	22.12
		广东顺德普南气动科技有限公司	5.09	20.35	22.38	20.42	39.01	21.24	17.78	21.76
		浙江星辰气动有限公司	7.64	16.59	2.38	16.59	-	-	-	-
125*500	气缸	佛山市拓迪气动机械有限公司	31.58	267.62	7.81	278.76	-	-	-	-

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
		乐清市蔚来气动元件有限公司	13.42	252.74	-	-	-	-	-	-
		奇韦工业（广东）有限公司	-	-	12.54	278.76	-	-	-	-

报告期内，公司气缸类原材料不同供应商之间采购价格整体差异较小。浙江星辰是泵类原材料较为知名的供应商，其供应的 32*20 气缸符合公司技术标准且报价较低，遂公司引入浙江星辰逐步替代普南气动。

（3）泵

报告期内，公司泵类原材料主要供应商采购价格差异情况如下：

单位：万元、元/件

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
ZBW260G/KVE 250-7.5KW	真空泵	南京崴钢科技有限公司	87.93	6,106.19	176.47	6,106.19	69.12	6,283.19	-	-
		镇江市恒动机械有限公司	46.59	5,752.21	46.16	5,698.68	86.02	6,371.68	-	-
VBA20A-03	增压泵	广东顺德普南气动科技有限公司	-	-	1.59	756.64	41.03	761.29	19.35	796.46
		浙江星辰气动有限公司	14.80	526.55	28.12	526.55	-	-	-	-
MTA-153 双显	稀油润滑电磁泵	佛山市稳鼎机械有限公司	-	-	-	-	28.68	181.42	18.94	195.06
		佛山市宜德机械配件有限公司	8.85	192.78	18.28	203.79	6.22	203.83	0.50	261.67

对于真空泵，公司根据不同产品的需求，分别从南京崴钢、镇江恒动等供应商处采购原材料。南京崴钢的产品稳定性更佳，主要匹配出口产品对可靠性和售后的严苛要求，故采购成本较高。对于增压泵，浙江星辰是气动件领域较为知名的供应商，其

供应的增压泵符合公司技术标准且报价较低，遂公司引入浙江星辰作为增压泵的供应商替代顺德普南。对于稀油润滑电磁泵，不同供应商的采购价格存在差异主要系质量稳定性不同所致。

6、钢材类

报告期内，公司钢材类主要供应商采购价格差异情况如下：

单位：万元、元/千克

供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
武汉新鑫方矩工贸有限公司	403.81	3.30	1,001.61	3.58	941.52	3.89	134.20	3.89
湖北灿荣科技有限公司	403.22	3.31	408.49	3.52	189.47	3.92	-	-
武汉挚诚金物资有限公司	-	-	26.46	3.95	211.92	4.06	297.75	4.66

钢材类原材料作为典型的大宗商品，其价格具有高度的市场化和公开透明特性。公司在采购过程中采取动态比价策略，针对不同品类钢材的规格、性能及交货要求，持续跟踪供应商的实时报价，并结合质量、服务与履约能力进行综合评估，优先选择报价合理、交期稳定的供应商采购。

7、切削件

切削件主要为各类起到切削功能的装置和刀具，在其他功能模块的控制和驱动下实现对板材的切削、刮边、钻孔等功能。报告期内，公司切削件以各类钻组为主，公司切削件原材料单一型号供应商较为集中，报告期合计采购金额较大的单一型号切削件采购情况如下：

单位：万元、元/件

规格型号	对应存货名称	供应商名称	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
			金额	单价	金额	单价	金额	单价	金额	单价
A12B4E3LS	CNC 群钻组	佛山市顺德区普力登机械配件有限公司	61.58	9,931.49	168.00	10,000.00	480.37	10,674.93	1.17	11,681.42
A12B4E3RS	CNC 群钻组	佛山市顺德区普力登机械配件有限公司	71.58	9,941.00	149.00	10,000.00	460.29	10,679.63	1.17	11,681.42
PD-CNC-A9S/ CWDV9HC1	CNC 群钻组	佛山市顺德区普力登机械配件有限公司	67.35	3,680.06	124.86	3,853.65	149.37	4,026.19	46.22	4,814.71
		海阳市长川电机有限公司	10.62	3,539.82	27.78	3,805.31	44.20	3,982.30	-	-

报告期内，公司切削件不同供应商之间采购价格整体差异较小。

综上所述，公司不同供应商的同规格型号原材料的价格差异较小，部分原材料不同供应商之间的采购价格存在一定差异主要系受不同采购时间市场供需关系、供货稳定性、品牌溢价、合格率、工艺细节差异等因素影响所致，其差异具备合理性。

三、说明报告期内对各类原材料主要供应商的信用政策、结算方式及其变化情况；结合发行人现金储备情况、现金使用需求、和供应商议价能力、同行业可比公司的采购结算模式等，说明 2023 年、2024 年结算方式变动的具体原因及合理性，频繁变动结算模式是否符合产业链的基本情况，结算政策变动前后发行人相关原材料采购价格变动情况，是否存在通过变更付款政策调低采购价格等情况

（一）说明报告期内对各类原材料主要供应商的信用政策、结算方式及其变化情况

报告期内，公司与各类原材料主要供应商依据协商与谈判结果，主要采用与现金与票据结合的结算方式，具体变化情况如下：

采购类型	供应商名称	信用政策	主要结算方式			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
电器及电机类	深圳市雷赛智能控制股份有限公司	月结 60 天	现金	票据	票据	现金
	佛山市德利顺自动化设备有限公司	月结 60 天	现金	票据	票据	票据
	东莞市天一电机制造有限公司	月结 60 天	现金	票据	票据	现金
	珠海市镭通激光科技有限公司	月结 60 天	票据	现金	现金	尚未开始合作
	广东捷胜电气技术有限公司	月结 60 天	现金	现金	票据	现金
	海阳市长川电机有限公司	月结 60 天	现金	票据	票据	票据
	东莞宝元智动数控有限公司	月结 60 天	现金	票据	票据	票据
	深圳市四方电气技术有限公司	月结 60 天	现金	票据	票据	现金
	武汉三铨激光科技有限公司	月结 30 天	现金	现金	票据	现金
加工件	佛山市尖嘴机械有限公司	月结 30 天	现金	现金	现金	现金
	广州星启程金属设备有限公司	月结 30 天	现金	现金	现金	现金
	广东展特智能科技有限公司	月结 60 天	票据	票据	票据	票据
	佛山兴桥源机电设备有限公司	月结 60 天	现金	现金	票据	现金
	中山市川强五金制品有限公司	月结 90 天	现金	票据	票据	票据

采购类型	供应商名称	信用政策	主要结算方式			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	佛山市晟希机械科技有限公司	月结 90 天	票据	票据	票据	票据
	佛山市南海区鸿键机械有限公司	月结 60 天	现金	票据	现金	票据
	佛山市鑫美达金属制品有限公司	月结 30 天	未采购	现金	票据	现金
传动件	江门市海森机械配件有限公司	月结 60 天	现金	现金	票据	票据
	河北维迪自动化技术有限公司	月结 60 天	现金	现金	现金	尚未开始合作
	广东展特智能科技有限公司	月结 60 天	票据	票据	票据	票据
	广东卓宏达智能传动科技有限公司	月结 60 天	现金	现金	票据	票据
	佛山市聚通传动设备有限公司	月结 90 天	现金	现金	票据	现金
	佛山安德精密科技有限公司	月结 90 天	现金	票据	票据	现金
	广东凯特精密机械有限公司	月结 60 天	现金	票据	票据	现金
	佛山市壹迈精密传动设备有限公司	月结 60 天	未采购	未采购	票据	现金
机架类	佛山市威铂金属制品有限公司	月结 30 天	现金	现金	票据	现金
	佛山市金泽科金属制品有限公司	月结 30 天	现金	现金	现金	现金
	佛山市华冠力钢金属制品有限公司	月结 30 天	现金	票据	现金	现金
	佛山市智聚赢五金制品有限公司	月结 60 天	现金	票据	票据	现金
	广州市鑫福胜金属制品有限公司	月结 30 天	现金	票据	票据	现金
	江门市拓肯精密机械有限公司	月结 30 天	未采购	未采购	现金	现金
气动件	广东亚德客智能装备有限公司	月结 90 天	现金	现金	票据	现金
	佛山市亿日气动器材有限公司	月结 60 天	现金	票据	票据	现金
	广东顺德普南气动科技有限公司	月结 90 天	现金	票据	票据	票据
	浙江星辰气动有限公司	月结 60 天	现金	现金	现金	现金
	南京崑钢科技有限公司	月结 30 天	现金	票据	现金	尚未开始合作
	佛山纳西姆机电设备有限公司	月结 90 天	现金	现金	现金	现金

采购类型	供应商名称	信用政策	主要结算方式			
			2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
	淄博千羊机械有限公司	月结 60 天	现金	现金	票据	现金
切削类	佛山市顺德区普力登机械配件有限公司	月结 90 天、月结 60 天	票据	票据	票据	票据
	昂克激光科技（广东）有限公司	月结 30 天	现金	现金	票据	现金
	成都壹佰科技有限公司	月结 60 天	现金	票据	票据	现金
钢材类	武汉新鑫方矩工贸有限公司	预付定金，到货付尾款	现金	现金	现金	现金
	湖北灿荣科技有限公司	款到发货	现金	现金	现金	尚未开始合作
	武汉挚诚金物资有限公司	款到发货	未采购	现金	现金	现金

（二）结合发行人现金储备情况、现金使用需求、和供应商议价能力、同行业可比公司的采购结算模式等，说明 2023 年、2024 年结算方式变动的具体原因及合理性，频繁变动结算模式是否符合产业链的基本情况

1、发行人现金储备情况和现金使用需求

报告期内，发行人现金储备情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
货币资金	13,999.58	14,068.39	17,273.26	6,560.00

报告期内，公司现金储备分别为 6,560.00 万元、17,273.26 万元、14,068.39 万元和 13,999.58 万元。2022 年末，公司资金储备较低，为保障湖北一期项目的建设及后续运营资金需求，2023 年公司采取了相对保守的营运资金管理策略，主要通过票据支付方式与供应商进行结算。随着业务规模持续扩大，公司营收规模增长带动现金流入增加，加之 2023 年 7 月成功完成 5,880.16 万元股权融资，以及票据结算带来的应付账款支付周期延长，多重因素共同推动 2023 年末公司现金储备大幅增长至 1.73 亿元。进入 2024 年，为优化资金使用效率，实现流动性与收益性的平衡，公司主动调整支付策略：一方面减少新增票据开具规模，另一方面充分利用供应商提供的现金折扣优惠，将票据支付转为即期现金结算。

2、和供应商议价能力

公司标准件上游市场供应充足、品牌多样、竞争充分、不存在技术壁垒和行业垄断的情形，公司对供应商议价能力较强；非标件供应商主要为金属制品加工厂，其根据公司提供的图纸进行金属材料的切削、弯折、钻孔、焊接等加工工序，发行人所在区域此类加工厂数量众多且可替代性强，公司对非标件供应商的议价能力同样较强。

3、同行业可比公司的采购结算模式

报告期内，同行业可比公司的采购结算模式如下：

公司名称	采购模式	结算模式
弘亚数控 (002833.SZ)	公司采购原材料以标准件和非标准零部件为主，包括电器件、传动件、电机类、五金杂件等标准件，其中电器件主要包括伺服、PLC、变频器、工业 PC 等，传动件包括导轨、滑块、齿条、联轴器等，电机类包括主轴、电机、减速机、谐波减速机等。以及包括钢板、型钢、铝型材生产的机架、外壳、精密零件等非标零部件。 标准零部件及钢铝材：对于产品组装所需的标准零部件及钢铝材，公司主要根据生产和备货需要向供应商或从材料市场直接采购。 非标零部件：对于产品组装所需的各种配件、机架等非标准零部件，主要通过自制加工，其余由公司提供相关非标零部件的图纸及要求，向指定非标零部件供应商采购。 公司建立了原材料供应商管理体系，包括供应商评估及管理程序、物料采购程序、价格评审程序等严格的管理程序；与现有供应商建立长期合作关系，稳定原材料供应渠道；积极实施多元化采购方案，拓宽原材料进货渠道，确保原材料价格的合理性及货源的稳定性。	公司对上游供应商支付账期一般为 30 天左右，采用电汇方式结算。
南兴股份 (002757.SZ)	公司专用设备产品采用“以产定购”与适当安全储备相结合的采购模式，并依此建立了完善的供应商管理制度，包括新供应商评估及开发程序，供应商及物料分类管理，新物料测试认证流程，供应商质量管理程序，每季度对主要供应商实施交期、品质、成本及服务等方面的绩效考核。对于关键核心物料，供应商一般为国内外知名企业，与供应商建立长期战略合作关系，保证产品稳定及高质量的供货；对于常规主要物料，促进供应商良性竞争，确保物料供应的稳定安全、合理的价格及品质的持续提升；对于非标加工零件，除了自主加工外，少量零部件采购需采用委托加工的方式定点采购，向供应商提供设计和技术要求进行定制化生产。	未披露
发行人	公司的原材料采购包括标准及非标零部件。对于产品组装所需的标准零部件，如变频器、可编程控制器、人机界面等电气配件和机械标准件等，公司根据生产计划、库存情况及原材料市场情况进行采购，合理确定原材料备货规模。对于产品组装所需的各种配件、机架等非标准零部件，除了部分自主生产以外，公司主要向具备加工制造能力的非标零部件供应商采购，由公司提供设计图纸或技术要	除钢材采购采用预付货款的结算模式外，其他原材料采购均在到货后按照供应商给予的账期结算。账期到期后，

公司名称	采购模式	结算模式
	求，由供应商自行负责所需原材料的采购及生产，公司根据图纸要求进行检验和验收。 为满足公司正常原材料需求，并有效地对原材料进行需求计划、采购和管控，公司建立了完整的采购体系，制定了《供应商管理制度》，在供应商的选定、维护与考核、框架协议谈判与核准、采购订单或产品订购合同的审批与签订、采购验收与相关付款的申请与审批等环节明确了各自的权责及相互制约要求与措施。 对于公司的原材料采购，采购部主要根据公司生产计划在供应商合格名单内下单采购，并要求供应商按采购订单的交货期、数量及双方约定的相关质量标准交货。供应商供货后，由品质科进行质量检验，检验合格后将原材料入库。	发行人向供应商支付现金或开具银行承兑汇票。

数据来源：可比公司 2024 年年报、2021 年弘亚数控可转债 2024 年跟踪评级报告

由上表可知，同行业可比公司弘亚数控对供应商主要实行 30 天账期并以现金付款的结算方式。相比之下，公司规模较小，因此与供应商约定的结算账期更为灵活，一般为 30 天至 90 天不等。同时，公司会根据当前自身现金流状况和流动性管理需求，选择现金或票据方式进行结算。

综上所述，公司结算策略的调整始终基于自身资金储备与流动性状况，并结合行业周期及客户结算特点进行动态优化，其变动反映了公司在不同阶段对资金管理与经营效率的统筹考量，具有合理性且符合产业链的基本情况。

（三）结算政策变动前后发行人相关原材料采购价格变动情况，是否存在通过变更付款政策调低采购价格等情况

发行人的结算政策调整发生在 2024 年第四季度，通过对比该年度第三季度与第四季度的采购价格数据，可以得知结算方式变更前后采购价格是否发生较大差异。针对给予较大现金折扣的供应商，对其主要产品在两个季度的采购价格变动情况比较数据如下：

（1）佛山市顺德区普力登机械配件有限公司：

单位：元/件

存货编码	存货名称	四季度		三季度
		单价	单价变动比例	单价
403080200073	CNC 群钻组	8,761.06	0.00%	8,761.06
403080200072	CNC 群钻组	8,761.06	0.00%	8,761.06
403080200052	CNC 群钻组	10,000.00	0.00%	10,000.00
403080200053	CNC 群钻组	10,000.00	0.00%	10,000.00

存货编码	存货名称	四季度		三季度
		单价	单价变动比例	单价
403080200035	CNC 群钻组	3,849.56	0.00%	3,849.56

(2) 珠海市镭通激光科技有限公司:

单位: 元/件

存货编码	存货名称	四季度		三季度
		单价	单价变动比例	单价
402080100042	激光器 2000W	14,943.56	-0.24%	14,979.89
409010100628	匀化光斑头 (镭通)	10,067.24	0.78%	9,988.94
409010100623	激光器 3000W	20,322.66	-6.65%	21,769.91
409010100630	水冷机 2000W	3,131.38	3.94%	3,012.61
409010100629	系统 (镭通)	1,599.79	0.43%	1,592.92

(3) 佛山市德利顺自动化设备有限公司:

单位: 元/件

存货编码	存货名称	四季度		三季度
		单价	单价变动比例	单价
403030300110	伺服电机 1.8KW	930.09	0.00%	930.09
402020800082	伺服驱动器 (1.8KW)	814.16	0.00%	814.16
402010100088	小型 PLC	716.81	-1.41%	727.04
402030100069	人机界面	601.77	0.00%	601.77
402010100098	模拟量输入模块	451.33	0.00%	451.33

(4) 海森科技 (江门) 有限公司:

单位: 元/件

存货编码	存货名称	四季度		三季度
		单价	单价变动比例	单价
403040100137	压轮 (浅灰色)	3.45	-2.74%	3.55
403060300005	链块 (浅灰色)	1.97	0.00%	1.97
409010200056	压梁铝支架	13.73	0.00%	13.73
403060300006	FLK001F 链块	3.50	-1.34%	3.55
403040100138	压轮 (浅灰色)	5.31	-3.23%	5.49

(5) 广东卓宏达智能传动科技有限公司:

单位：元/件

存货编码	存货名称	四季度		三季度
		单价	单价变动比例	单价
403030200097	硬齿面减速机	4,524.26	-2.79%	4,653.98
403030200056	硬齿减速机	1,991.15	0.00%	1,991.15
403030200078	硬齿减速机	2,371.68	0.00%	2,371.68
403030100189	电机（胶机配件）	318.74	0.05%	318.58
403030200024	硬齿面减速机	4,238.94	-2.85%	4,363.36

通过对比主要供应商主要产品的采购价格，2024 年第四季度和第三季度相比采购价格差异较小，部分产品采购单价的下降系与市场整体供需情况相关，与公司是否选择现金支付不具有关联性。公司采用现金支付的方式主要系资金管理策略调整所致，不存在通过变更付款政策调低采购价格等情况。

四、说明报告期内因调整资金管理模式和与供应商结算模式产生的债务重组收益具体情况，涉及的供应商、采购内容、金额等，相关交易真实公允性，是否存在其他利益安排

债务重组收益系公司在合同约定的信用期限内提前支付采购货款，供应商根据实际付款时点及采购金额给予相应比例的现金折扣所形成的收益。报告期内，公司债务重组收益如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
现金折扣	109.03	229.13	3.24	-

涉及的主要供应商、采购内容和金额如下：

单位：万元

供应商名称	采购内容	2025 年 1-6 月			2024 年度		
		采购额	折扣率	折扣金额	采购额	折扣率	折扣金额
佛山市尖嘴机械有限公司	加工件	349.62	5.00%	17.48	171.14	5.00%	8.56
广东卓宏达智能传动科技有限公司	传动件	264.51	5.00%	13.23	89.20	5.00%	4.46
		-	-	-	171.60	2.00%	3.43
		-	-	-	53.06	3.00%	1.59
昂克激光科技（广东）有限公司	切削件	95.56	12.00%	11.47	66.04	10.00%	6.60
		-	-	-	5.83	2.00%	0.12
东莞市天一电机制造有限公司	电机	278.31	3.00%	8.35	119.10	3.00%	3.57

供应商名称	采购内容	2025 年 1-6 月			2024 年度		
		采购额	折扣率	折扣金额	采购额	折扣率	折扣金额
		-	-	-	91.58	2.00%	1.83
广州星启程金属设备有限公司	加工件	155.21	5.00%	7.76	125.48	5.00%	6.27
		-	-	-	99.15	2.00%	1.98
和昌电业（肇庆）有限公司	线缆	165.52	4.00%	6.62	-	-	-
河北维迪自动化技术有限公司	传动件	210.02	3.00%	6.30	80.73	3.00%	2.42
广东顺德普南气动科技有限公司	气动件	166.74	3.00%	5.00	104.58	5.00%	5.23
东莞宝元智动数控有限公司	控制和驱动类	144.84	3.00%	4.35	191.52	3.00%	5.75
佛山市顺德区灵宏传动机械配件有限公司	传动件	72.44	3.00%	2.17	-	-	-
		30.25	5.00%	1.51	-	-	-
佛山市菱芝美自动化设备有限公司	控制和驱动类、编码器	113.39	3.00%	3.40	-	-	-
肇庆市力佳电机有限公司	电机	103.14	3.00%	3.09	23.08	3.00%	0.69
		-	-	-	34.22	2.00%	0.68
湖北中洲环保科技有限公司	加工件	60.37	5.00%	3.02	-	-	-
佛山市瑞成机械有限公司	加工件、传动件	83.00	3.00%	2.49	49.86	3.00%	1.50
		-	-	-	23.56	2.00%	0.47
佛山市顺德区伦教鑫为盛机械厂	加工件	58.84	5.00%	2.94	58.24	5.00%	2.91
		-	-	-	31.08	2.00%	0.62
天门市荣荣机电有限公司	生产辅助工具等	56.37	5.00%	2.82	35.79	5.00%	1.79
		-	-	-	29.88	2.00%	0.60
仙桃市佳俊机械有限公司	加工件	50.23	5.00%	2.51	-	-	-
佛山市鑫昕宇五金配件有限公司	机构部装	25.18	5.00%	1.26	31.52	5.00%	1.58
京山共进精密机械有限公司	加工件	20.41	5.00%	1.02	-	-	-
珠海市镭通激光科技有限公司	激光设备	-	-	-	281.41	5.00%	14.07
中山市明昌机械有限公司	胶机	-	-	-	109.96	2.00%	2.20
中山市川强五金制品有限公司	加工件	-	-	-	97.11	3.00%	2.91
威沃电子（广东）有限公司	人机界面	-	-	-	29.69	5.00%	1.48
		-	-	-	28.96	2.00%	0.58
深圳市四方电气技术有限公司	变频器	-	-	-	105.82	5.00%	5.29
深圳市雷赛智能控制股份有限公司	电机、控制和驱动类	-	-	-	216.03	3.00%	6.48
江门市海森机械配件有限公司	传动件等	-	-	-	193.63	5.00%	9.68

供应商名称	采购内容	2025 年 1-6 月			2024 年度		
		采购额	折扣率	折扣金额	采购额	折扣率	折扣金额
		-	-	-	121.68	2.00%	2.43
济南蓝海传动机械有限公司	传动件	-	-	-	63.14	5.00%	3.16
海阳市长川电机有限公司	电机	-	-	-	129.17	3.00%	3.88
广州市科齐瑞机械设备有限公司	机构部装	-	-	-	92.73	3.00%	2.78
		-	-	-	87.19	2.00%	1.74
广东展特智能科技有限公司	铝材、传动件	-	-	-	95.04	5.00%	4.75
		-	-	-	71.93	2.00%	1.44
广东亚德客智能装备有限公司	气动件	-	-	-	155.46	2.00%	3.11
广东三维家信息科技有限公司	人机界面、软件	-	-	-	52.41	5.00%	2.62
广东捷胜电气技术有限公司	变频器、电机	-	-	-	89.38	5.00%	4.47
		-	-	-	127.02	2.00%	2.54
佛山兴桥源机电设备有限公司	加工件、传动件	-	-	-	115.64	3.00%	3.47
		-	-	-	69.50	2.00%	1.39
佛山市亿日气动器材有限公司	气动件	-	-	-	96.16	5.00%	4.81
佛山市顺德区翔界数控配件厂	加工件、传动件	-	-	-	62.17	5.00%	3.11
		-	-	-	22.31	2.00%	0.45
佛山市顺德区普力登机械配件有限公司	钻组、钻包	-	-	-	350.50	3.00%	10.51
		-	-	-	273.16	2.00%	5.46
佛山市隆合机电有限公司	电机、减速机	-	-	-	149.63	3.00%	4.49
		-	-	-	62.07	2.00%	1.24
佛山市聚通传动设备有限公司	传动件	-	-	-	75.39	5.00%	3.77
		-	-	-	32.31	2.00%	0.65
佛山市德利顺自动化设备有限公司	电机、控制和驱动类	-	-	-	201.66	5.00%	10.08
佛山恺诚志业机械有限公司	机构部装、加工件	-	-	-	92.61	5.00%	4.63
		-	-	-	68.86	2.00%	1.38
东莞市卓蓝自动化设备有限公司	减速机	-	-	-	44.12	5.00%	2.21
东莞市盈恩机械有限公司	胶机	-	-	-	327.46	2.00%	6.55
		-	-	-	156.03	3.00%	4.68
其他	—	65.94	3.39%	2.24	864.55	2.54%	21.98
合计		2,569.89	4.24%	109.03	6,898.11	3.32%	229.13

注：上述采购额为现金折扣对应的不含税采购额；2023 年度，债务重组收益金额及对采购额的较小，不再列示。

报告期内，现金折扣金额分别为 0.00 万元、3.24 万元、229.13 万元和 109.03 万元，总体折扣率分别为 0.00%、2.00%、3.32%和 4.24%，整体处于较低水平。公司对单个供应商的现金折扣金额较小且占该供应商采购额的比例较低，对采购价格影响有限，上述相关交易背景真实，采购价格公允，不存在其他利益安排。

五、说明目前应付票据的主要付款对象，付款金额与采购金额是否匹配，结合货币资金及现金流情况，分析说明相关票据是否存在兑付压力；进一步量化分析说明各期经营活动现金流量变动的原因，期后各季度的经营活动现金流量变动情况，目前主要以现金结算是否反映其议价能力较弱，是否存在重大流动性风险，是否影响持续经营能力

（一）说明目前应付票据的主要付款对象，付款金额与采购金额是否匹配，结合货币资金及现金流情况，分析说明相关票据是否存在兑付压力

1、目前应付票据的主要付款对象，付款金额与采购金额的匹配情况

2025 年 1-6 月，公司应付票据的主要付款对象情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	票据付款金额	采购金额（含税）	票据付款比例
1	佛山市顺德区普力登机械配件有限公司	370.00	651.03	56.83%
2	广东展特智能科技有限公司	225.00	418.67	53.74%
3	珠海市镭通激光科技有限公司	200.00	241.28	82.89%
4	江门市海森机械配件有限公司	120.00	426.17	28.16%
5	广东亚德客智能装备有限公司	110.00	359.85	30.57%
6	广州市科齐瑞机械设备有限公司	100.00	187.09	53.45%
7	深圳市雷赛智能控制股份有限公司	90.00	401.32	22.43%
8	佛山市亿日气动器材有限公司	85.00	193.60	43.90%
9	海阳市长川电机有限公司	70.00	197.94	35.36%
10	佛山兴桥源机电设备有限公司	60.00	242.26	24.77%
合计		1,430.00	3,319.21	-

公司对主要供应商的结算方式根据公司和供应商各自资金情况协商安排，综合运用现金和票据支付，因此各供应商票据支付比例存在一定差异，应付票据付款金额与采购金额基本匹配。

2、结合货币资金及现金流情况，分析说明相关票据是否存在兑付压力

报告期内，应付票据余额变动与公司货币资金及经营活动现金流变动情况如下：

项目	2025年6月30日 /2025年1-6月		2024年12月31日 /2024年度		2023年12月31日 /2023年度		2022年12月31日/2022年度
	金额	变动	金额	变动	金额	变动	金额
应付票据	2,380.00	-1,620.00	4,000.00	-4,980.00	8,980.00	4,250.00	4,730.00
货币资金	13,999.58	-68.81	14,068.39	-3,204.86	17,273.26	10,713.26	6,560.00
经营活动 现金流量 净额	1,270.68	1,302.98	-32.30	-12,313.75	12,281.45	8,653.08	3,628.37

报告期内，公司经营活动现金流出现一定下降，主要源于供应商结算方式的调整。公司自2024年四季度起，优先以货币资金支付货款，相应减少了票据开具规模，该举措亦带来货币资金的减少。尽管如此，公司各期末货币资金余额仍远高于应付票据余额，整体资金状况保持良好，应付票据不存在兑付压力。

（二）进一步量化分析说明各期经营活动现金流量变动的原因，期后各季度的经营活动现金流量变动情况，目前主要以现金结算是否反映其议价能力较弱，是否存在重大流动性风险，是否影响持续经营能力

1、进一步量化分析说明各期经营活动现金流量变动的原因，期后各季度的经营活动现金流量变动情况

报告期各期，公司的经营活动产生的现金流量变动如下：

项目	单位：万元			
	2025年 1-6月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
净利润	3,408.31	6,669.48	7,292.22	3,498.15
加：信用减值准备	399.75	21.64	14.40	109.53
资产减值准备	99.13	179.36	221.42	127.49
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	291.75	569.97	451.13	247.42
使用权资产折旧	37.16	76.45	378.35	406.36
无形资产摊销	57.40	136.22	72.59	52.86
长期待摊费用摊销	35.41	79.12	90.72	58.23
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“－”号填列）	-	-	-3.78	57.84
固定资产报废损失（收益以“－”号填列）	0.05	1.78	-	-

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
公允价值变动损失（收益以“－”号填列）	-	-	-	-
财务费用（收益以“－”号填列）	-10.35	-12.64	29.65	147.42
投资损失（收益以“－”号填列）	-	-	-	-
递延所得税资产减少（增加以“－”号填列）	-33.41	-83.27	200.49	-98.52
递延所得税负债增加（减少以“－”号填列）	-8.79	10.99	-76.27	74.84
存货的减少（增加以“－”号填列）	938.89	1,573.45	-2,917.14	-1,724.09
经营性应收项目的减少（增加以“－”号填列）	-7,693.57	-777.45	-37.54	-2,157.61
经营性应付项目的增加（减少以“－”号填列）	3,645.62	-8,684.08	6,371.43	2,642.44
其他	103.34	206.68	193.77	186.01
经营活动产生的现金流量净额	1,270.68	-32.30	12,281.45	3,628.37

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 3,628.37 万元、12,281.45 万元、-32.30 万元和 1,270.68 万元，其中 2023 年经营活动产生的现金流量净额较上年大幅上升，主要系公司与上下游结算方式的变动所致。2023 年度，在销售规模进一步扩大的情况下，公司存货规模有所提高，但因对供应商货款更多使用票据结算，使得存货变动和经营性应付项目变动整体增加 3,454.29 万元，进而使得现金流量净额增加。

2024 年度，经营活动产生的现金流量为-32.30 万元，较上年度大幅下降，主要系公司结合自身现金流储备情况，动态调整与供应商的支付结算方式，公司当年与部分供应商签署现金折扣协议，提前承兑或支付部分供应商票据与款项，公司存货变动和经营性应付项目变动整体减少 7,110.63 万元，使得现金流量净额下降。

公司 2025 年第一季度和第二季度经营活动现金流净额分别为-1,755.06 万元和 3,025.74 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年第二季度	2025 年第一季度
经营活动现金流入小计	10,776.33	8,572.89
经营活动现金流出小计	7,750.59	10,327.95
经营活动产生的现金流量净额	3,025.74	-1,755.06

2025 年第一季度，下游经销商充分利用年度授信额度，应收账款余额有所

增加，使得经营活动现金流入较少。第二季度，经营活动产生的现金流量净额增加，一方面是因为经销商年度授信额度用尽，除部分经销商被授予临时信用额度外，其余主要以款到发货形式为主，使得销售商品、提供劳务收到的现金有所增加，经营活动产生的现金流量净额增加；另一方面是因为第一季度公司对供应商结算以现金形式为主，第二季度公司开始更多以票据支付相应货款，使得购买商品、接受劳务支付的现金减少，经营活动产生的现金流量净额增加。

2、目前主要以现金结算是否反映其议价能力较弱，是否存在重大流动性风险，是否影响持续经营能力

公司主要以现金结算系发行人根据自身资金情况调整资金管理模式和结算模式；公司上游市场供应充足、竞争充分，公司对上游供应商议价能力较强，公司短期偿债能力良好，不存在重大流动性风险，亦不影响持续经营能力，具体请参见本问询回复之“问题6”之“三、（二）结合发行人现金储备情况、现金使用需求、和供应商议价能力、同行业可比公司的采购结算模式等，说明2023年、2024年结算方式变动的具体原因及合理性，频繁变动结算模式是否符合产业链的基本情况”。

六、核查上述事项并发表明确意见；说明对供应商采购真实公允性的核查情况，包括但不限于核查方式、覆盖金额及占比、核查结论等

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、保荐机构核查程序

（1）访谈发行人管理层及采购负责人，了解发行人采购政策、采购模式和结算模式及变动情况；

（2）通过企查查、官方网站等公开渠道查询主要供应商的基本情况，了解主要供应商地址、成立时间、主要股东、董监高/核心管理人员、经营范围、注册资本、实收资本和社保缴纳人数等信息；

（3）对主要供应商进行访谈，了解供应商基本情况、合作模式及历史、采购内容、采购额、发行人采购占交易供应商销售比重、结算方式、关联关系、发行人（前）员工及其亲属持股或任职等情况，确认相关交易真实性和公允性，以及访谈内容与公开查询信息的一致性；

（4）了解发行人上下游行业相关信息，通过公开渠道查询上下游行业供应情况和价格变动趋势，对比分析原材料采购价格变动趋势与公开市场价格变动趋势差异；获取发行人报告期各期采购明细，分析同类原材料不同供应商之间的采购价格差异原因；

（5）了解发行人主要供应商的信用政策、结算方式及其变化情况和原因；获取公司现金储备和现金使用情况，通过查阅可比公司公开披露信息，对比同行业可比公司结算模式，以及了解公司对供应商的议价能力，分析 2023 年、2024 年结算方式变动的具体原因及合理性；对比政策变动前后相关供应商原材料采购价格，分析价格变动情况及合理性；

（6）获取发行人报告期内债务重组明细，包括涉及供应商、采购内容、金额和折扣比率等，核查债务重组收益金额及占比的合理性；

（7）获取发行人开具的银行承兑汇票台账，比较应付票据的主要付款对象与采购额的匹配情况；核查应付票据、货币资金及现金流的变动情况，分析变动情况的趋势及合理性；核查发行人的短期偿债能力，分析发行人应付票据的兑付能力；

（8）复核报告期内以及报告期后各季度经营活动现金流量的编制过程和结果，结合相关会计科目的变动及公司实际业务情况，分析经营活动现金流量变动的原因。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）报告期内，发行人的采购情况真实、公允，不涉及发行人（前）员工及其亲属等利益输送情形；

（2）报告期内，主要原材料价格变动情况合理，除部分类型原材料因采购结构变动导致的价格上升外，主要原材料价格变动趋势与市场公允价格变动趋势相符；

（3）报告期内，发行人不同供应商的同规格型号原材料的价格差异不大，部分原材料不同供应商之间的采购价格存在一定差异主要系受不同采购时间市

场供需关系、供货稳定性、品牌溢价、合格率、工艺细节差异等因素影响所致；

（4）报告期内，2023 年、2024 年结算方式变动具有合理性，变动结算模式符合产业链的基本情况，结算政策变动前后发行人相关原材料采购价格不存在较大差异，不存在通过变更付款政策调低采购价格等情况；

（5）报告期内，债务重组涉及的供应商相关采购具备真实性和公允性，不存在其他利益安排的情形；

（6）报告期内，应付票据主要付款对象付款金额与采购金额匹配，货币资金及现金流充足，应付票据不存在兑付压力；报告期各期及期后各季度的经营活动现金流量变动具有合理性，公司对上游供应商议价能力较强，公司短期偿债能力良好，不存在重大流动性风险，亦不影响持续经营能力。

（二）说明对供应商采购真实公允性的核查情况，包括但不限于核查方式、覆盖金额及占比、核查结论等

1、保荐机构核查程序

（1）实地走访

报告期内，保荐机构对供应商实地走访情况如下：

单位：万元

走访统计信息	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购额①	15,396.00	28,938.63	35,680.27	24,852.54
实地走访确认金额②	7,897.77	16,634.85	20,372.42	12,862.50
走访比例③=②/①	51.30%	57.48%	57.10%	51.76%

如上表所示，报告期各期，保荐机构实地走访确认的采购额比例分别为 51.76%、57.10%、57.48%和 51.30%。

（2）函证程序

报告期内，保荐机构对供应商的函证情况如下：

单位：万元

回函统计信息	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
采购金额①	15,396.00	28,938.63	35,680.27	24,852.54
发函金额②	11,892.32	22,344.30	27,766.34	17,764.54

回函统计信息	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发函比例③=②/①	77.24%	77.21%	77.82%	71.48%
回函确认金额④	11,234.74	22,204.86	27,237.73	16,749.49
回函确认比例⑤=④/①	72.97%	76.73%	76.34%	67.40%
替代测试确认的采购额⑥	657.58	139.44	528.60	1,015.04
替代测试确认的采购额比例⑦=⑥/①	4.27%	0.48%	1.48%	4.08%
函证及替代测试确认的采购额比例⑧=⑥+⑦	77.24%	77.21%	77.82%	71.48%

如上表所示，报告期各期，保荐机构对供应商采购金额的发函比例分别为 71.48%、77.82%、77.21%和 77.24%，回函确认比例分别为 67.40%、76.34%、76.73%和 72.97%。

（3）细节测试

了解与采购业务相关的关键内部控制，评价内部控制设计是否合理，并测试相关内部控制运行的有效性；对发行人采购业务执行细节测试，核查发行人采购合同、入库单、发票等单据，核实公司原材料采购的准确性。

报告期内，保荐机构对采购细节测试具体执行情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
细节测试金额①	5,043.87	9,677.69	10,799.44	7,456.95
采购额②	15,396.00	28,938.63	35,680.27	24,852.54
细节测试金额占采购额的比例③=①/②	32.76%	33.44%	30.27%	30.00%

如上表所示，报告期各期，保荐机构执行采购细节测试金额占采购额的比例分别为 30.00%、30.27%、33.44%和 32.76%。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人对供应商采购具备真实性和公允性。

问题 7.收入确认依据充足有效性

(1) 经销收入确认依据充足有效性。根据申请文件：发行人产品由经销商负责终端客户的运输与安装，公司将产品交至客户指定的物流公司后确认收入，境内经销模式下收入确认依据为经销商或其委托的物流公司签字确认后的发货单。请发行人：①结合与经销商的合同约定、实际业务模式等，说明境内经销模式下，是否存在客户签收或验收并出具相关单据的情况，目前以发货单为收入确认依据是否准确合规，是否符合行业惯例；说明报告期内发货单的完整有效性，是否存在缺失，发货时间、签字信息等关键要素是否齐全，如何确认客户或委托的物流公司签字人员身份真实性，是否与客户定期对账。②分别说明境外代理出口模式、自营出口模式下收入确认具体时点、依据，是否存在差异及相关收入确认的合规性。

(2) 自动化生产线、智能立体工作站等大型设备收入确认准确合规性。根据申请文件：发行人其他机型各期收入分别为 3,382.56 万元、2,941.43 万元、5,108.43 万元，主要为智能工作站、自动化生产线等大型设备，收入确认流程及验收周期较长，同时存在经销和直销模式，部分客户采用设备租赁的结算方式。请发行人：①说明报告期内“自动化生产线、智能立体工作站”的销售情况，包括但不限于客户、合同内容、合同价格、结算方式及期限、交货方式、运输方式、保修情况等，销售对象既有终端客户又有经销商的合理性。②结合合同条款、商业实质、交付情况等说明“自动化生产线、智能分拣工作站”等产品收入确认方法和具体依据，是否与合同约定相符，是否符合《企业会计准则》规定。③说明“自动化生产线、智能分拣工作站”相关项目的收入确认金额、时间及依据，是否存在年底验收的情况及合理性；与安徽相龙签订合同后进行变更的原因，收入确认金额与设备调整是否匹配，是否存在生产线无法正常运行等纠纷事项，变更后的生产线交付运行情况，是否存在售后维护及改造支出等。

请保荐机构、申报会计师：(1) 核查上述事项并发表明确意见。(2) 说明对报告期内各类业务模式下收入确认依据完整性、有效性的具体核查方式、覆盖比例及核查结论。

【回复】

一、经销收入确认依据充足有效性

(一) 结合与经销商的合同约定、实际业务模式等，说明境内经销模式下，是否存在客户签收或验收并出具相关单据的情况，目前以发货单为收入确认依据是否准确合规，是否符合行业惯例；说明报告期内发货单的完整有效性，是否存在缺失，发货时间、签字信息等关键要素是否齐全，如何确认客户或委托的物流公司签字人员身份真实性，是否与客户定期对账

1、结合与经销商的合同约定、实际业务模式等，说明境内经销模式下，是否存在客户签收或验收并出具相关单据的情况，目前以发货单为收入确认依据是否准确合规，是否符合行业惯例

(1) 与经销商的合同约定、实际业务模式

公司与经销商的经销协议中约定如下(甲方为发行人,乙方为经销商客户):

“

三、交货与运输

1、销售订单应采用双方商定的样式(订单内应载明的内容至少包括销售产品的品名、规格、数量、单价等),乙方应使用订单向甲方采购。

2、乙方或乙方指定的物流公司到甲方指定的仓库提货,产品运输由乙方自行负责,运费、装卸费等由乙方自理。

3、销售产品一旦从甲方仓库搬运至乙方的运输车辆中,产品毁损、灭失的风险由乙方承担。

4、乙方或乙方指定的物流公司应当于提货当日验收产品数量、品种、包装等,并于物流单上签字确认,物流公司签字确认等同于乙方签字确认收货。

四、安装与售后

1、质量标准:甲方销售给乙方的产品质量必须符合国家或行业相关产品标准。

2、乙方负责安装,安装费由乙方自理。

3、乙方负责处理其终端客户的售后问题,相关费用由乙方自理。

4、甲方不接受无正当理由的退换货行为。”

公司主要经营活动为板式家具机械专用设备的生产销售，经销模式下，公司对经销商实行买断式销售，即公司向经销商销售产品后，商品的控制权即转移至经销商，属于在某一时点履行的履约义务。

根据发行人与经销商签订的合同条款及实际业务模式约定，境内经销模式下，由经销商或其委托物流公司上门自提，公司不负责货运且不承担运输费用，当设备完成装车并随经销商运输车辆驶离发行人厂区时，设备相关的风险与报酬、控制权即完成从发行人向经销商的转移。基于此，该时点被认定为经销模式下的收入确认时点，收入确认的依据为经销商本人或其委托的司机签字确认的发货单。基于审慎性原则，公司在发货时同步向经销商推送电子发货单，经销商在货物签收后将盖章的电子发货单回传公司留档，用于确认经销商已实际收货。

综上所述，发行人收入确认符合《企业会计准则》规定。

(2) 境内经销模式下，是否存在客户签收或验收并出具相关单据的情况

报告期内，2024 年公司经销商江山易捷在获取下游终端客户浙江金凯门业的整厂连线订单后向公司采购了 3 条自动化生产线，由于经销商无相关安装实力，终端客户要求发行人进行现场安装调试，并与发行人、江山易捷签订三方协议，公司最终以经销商及终端客户共同出具的验收单据确认收入，具体情况如下：

单位：万元

客户名称	客户类型	合同内容	合同价格	交货及运输方式	收入确认依据
江山易捷机械设备有限公司	经销客户	3 条智能柔性家具生产线	841.50	由该经销客户委托物流到发行人提货，该经销客户负责运输和承担运费。由发行人负责设备安装调试，最后由该经销客户及终端客户一起验收。	经销客户及终端客户共同出具的验收单据

除上述合同特殊约定以外，境内经销模式下，公司不存在客户签收或验收并出具相关单据的情况。

同行业可比公司境内经销模式下收入确认政策具体如下所示：

可比公司	收入确认政策
弘亚数控 (002833.SZ)	境内经销模式下，公司于货物发出并经签收后确认收入，但对个别零部件客户则依约定，于发出货物并经客户验收入库或经客户生产领用后确认收入。

可比公司	收入确认政策
南兴股份 (002757.SZ)	境内经销模式下，经销客户委托货运公司到南兴工厂运输，后续产品安装由经销商负责，运输交付时点即收入确认时点。

经对比同行业上市公司的收入确认政策，发行人境内经销模式下的收入确认政策与同行业可比公司南兴股份一致，均以运输交付时点作为收入确认时点。

综上所述，公司境内经销模式以发货单为收入确认依据具有合规性，且符合行业惯例。

2、说明报告期内发货单的完整有效性，是否存在缺失，发货时间、签字信息等关键要素是否齐全，如何确认客户或委托的物流公司签字人员身份真实性，是否与客户定期对账。

公司发货单据包含发货编号、发货日期、出库商品名称、型号、数量等关键要素，并需经公司销售人员、财务人员、仓库人员、物流公司等各部门签字确认。报告期内，公司严格按照内部控制制度要求确认收入，完整收集了收入相关的发货单，发货单要素齐全且不存在单据缺失的情况。

公司制定了《成品销售放行管理流程》，发货环节实行多部门协同作业。销售人员负责制单并通知经销商可发货时间；经销商确认委托的物流公司信息（含物流公司名称、车牌、司机姓名/电话/身份证号以及上门提货时间）后同步至公司销售人员；装车环节由仓管员、销售业务人员、叉车司机共同核对物流车辆信息、司机身份及货物明细，确认无误后将货物移交物流公司；相关人员在公司发货单上签字后将物流单其中一联交给公司作为发货依据。全流程通过多岗位交叉验证，确保客户委托的物流公司签字人员身份真实。

公司财务部门每月末与客户就未结款项进行对账确认，并督促业务人员催收回款。

综上所述，报告期内公司发货单完整有效，发货时间、签字信息等关键要素齐全且不存在单据缺失的情况；客户或委托的物流公司签字人员身份核验真实有效；公司每月末与客户就未结款项进行对账确认。

（二）分别说明境外代理出口模式、自营出口模式下收入确认具体时点、依据，是否存在差异及相关收入确认的合规性

报告期内，发行人境外销售对于代理出口模式和自营出口模式的采用，不影响其外销收入的确认政策，两者不存在差异，两种模式下的收入确认具体时点和依据如下：

项目	代理出口	自营出口
收入确认具体时点	FOB 模式下，公司将货物报关、离港并取得提单时作为收入确认时点；EXW 模式下，公司在工厂或其他指定地点将货物交给购货方或其指定的承运人后，确认商品的销售收入。	
收入确认依据	FOB 模式下，收入确认依据为报关单和提单；EXW 模式下，收入确认依据为购货方或其指定的承运人签字确认的发货单和报关单。	

境外代理出口模式，代理商仅负责收款、出口退税及报关等环节，不取得商品所有权，故公司收入确认时点与“是否代理出口”无关。

综上，公司外销收入确认政策具有合规性。

二、自动化生产线、智能立体工作站等大型设备收入确认准确合规性

（一）说明报告期内“自动化生产线、智能立体工作站”的销售情况，包括但不限于客户、合同内容、合同价格、结算方式及期限、交货方式、运输方式、保修情况等，销售对象既有终端客户又有经销商的合理性

1、自动化生产线

报告期内，公司自动化生产线的销售情况具体如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月						
客户名称	客户类型	合同内容	合同价格	结算方式及期限	交货及运输方式	保修情况
Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.	经销客户	一条智能封边钻孔生产线	48.53 万美元	生产前汇 20%作为订金，发货前一次性从境外汇 80%的货款。	由该经销客户委托物流到发行人提货，该经销客户负责运输和承担运费，并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售后问题。	产品交付后 22 个月
佛山市仁集智能科技有限公司	经销客户	一条板式工业 4.0 生产线	901.60	超出信用额度部分一次性支付。	由该经销客户委托物流到发行人提货，该经销客户负责运输和承担运费，并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售	产品交付后 13 个月

					后问题。	
2024 年度						
客户名称	客户类型	合同内容	合同价格	结算方式及期限	交货及运输方式	保修情况
上海众锦诚自动化设备有限公司	经销客户	一条智能柔性家具生产线	195.00	款到发货。	由该经销客户委托物流到发行人提货,该经销客户负责运输和承担运费。并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售后问题。	产品交付后 13 个月
中山市众益洋智能家居有限公司	直销客户	一条智能柔性家具生产线	532.68	合同签订支付 137.50 万元, 剩余 395.18 万元于发货前由客户办理设备租赁方式支付。	由发行人委托物流将设备运输至该直销客户工厂, 发行人承担运输费用, 并在该直销客户工厂进行设备安装调试。	验收合格后 18 个月
湖南岳式宝利机械设备有限公司	经销客户	一条智能柔性家具生产线	112.83	超出信用额度部分一次性支付。	由该经销客户委托物流到发行人提货,该经销客户负责运输和承担运费。并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售后问题。	产品交付后 14 个月
江山易捷机械设备有限公司	经销客户	三条智能柔性家具生产线	841.50	合同签订支付 30%, 发货前支付 10%, 安装调试完成支付 10%, 整线安装后第二个月至第七个月每月支付 5%, 产线调试完成后第六个月支付 10%, 10%尾款于产线调试完成后第十个月结清。	由该经销客户委托物流到发行人提货,该经销客户负责运输和承担运费, 由发行人负责设备安装调试, 最后由该经销客户及终端客户一起验收。	验收合格后 2 年
安徽相龙全屋智能家居有限责任公司	直销客户	一条板式家具自动化生产线和一条木门制造自动化生产线	352.00	合同签订支付 30%, 发货前支付 40%, 安装调试完成支付 20%, 剩余 10%安装调试合格一年后支付。	由发行人委托物流将设备运输至该经销客户工厂, 发行人承担运输费用, 并在经销客户工厂进行设备安装调试。	验收合格后 1 年
2023 年度						
客户名称	客户类型	合同内容	合同价格	结算方式及期限	交货及运输方式	保修情况
广东兰冰智能装备有限公司	直销客户	一条生产线	66.00	合同签订支付 10%, 剩余 90%货款发货前支付。	由该直销客户委托物流将设备运输至其工厂, 该直销客户承担运输费用, 由发行人负责设备安装调试。	验收合格后 1 年
2022 年度						
客户名称	客户	合同内容	合同价格	结算方式及期限	交货及运输方式	保修情况

	类型					
万华禾香集团股份有限公司	直销客户	两条生产线	2,372.30	合同签订支付30%，发货前支付40%，安装调试后支付25%，剩下5%作为质保金，验收合格后一年支付。	由发行人委托物流将设备运输至该直销客户工厂，发行人承担运输费用，并在该直销客户工厂进行设备安装调试。	验收合格后1年

注：合同价格为含税价格，下同。

2、智能分拣工作站

报告期内，公司智能分拣工作站的销售情况具体如下：

单位：万元

2024 年度						
客户名称	客户类型	合同内容	合同价格	结算方式及期限	交货及运输方式	保修情况
金牌厨柜家居科技股份有限公司	直销客户	六台 HNC-655 智能分拣工作站	660.00	合同签订后 3 日内预付 30%，即人民币 198 万元；设备自豪德数控工厂装车前支付 40%进度款，即人民币 264 万元；设备在江苏金牌现场交付验收合格后付 10%，即人民币 66 万元；设备自交付验收合格之日起满 10 个月后付 15%，即人民币 99 万元；乙方无违约行为自验收合格之日起满 22 个月后付清尾款 5%，即人民币 33 万元。	由发行人委托物流将设备运输至该直销客户工厂，发行人承担运输费用，并该直销客户工厂进行设备安装调试。	验收合格后 1 年
山东嘉泰机电科技有限公司	直销客户	一台 HNC-436 智能分拣工作站	66.93	39%定金，发货后一个月付清尾款。	由该直销客户委托物流到发行人提货，该直销客户承担运费并负责安装。	产品交付后 1 年
杭州扬扬数控设备有限公司	经销客户	两台 HNC-655 智能分拣工作站	185.00	超出信用额度部分一次性支付。	由该经销客户委托物流到发行人提货，该经销客户负责运输和承担运费。并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售后问题。	产品交付后 13 个月
2023 年度						
客户名称	客户类型	合同内容	合同价格	结算方式及期限	交货及运输方式	保修情况
北京市凯华顺五金机械有限责任公司	经销客户	三台 HNC-432（三机联线）智能分拣工作站	138.00	超出信用额度部分一次性支付。	由该经销客户委托物流到发行人提货，该经销客户负责运输和承担运费。并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售后问题。	产品交付后 13 个月
上海雷阔智能机械集团有限公司	经销客户	一台 HNC-336 智能分拣	107.80	超出信用额度部分一次性支付。	由该经销客户委托物流到发行人提货，该经销客户负责运输和承	产品交付后 13 个月

		工作站			担运费。并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售后问题。	
--	--	-----	--	--	------------------------------	--

3、销售对象既有直销客户又有经销商客户的合理性

对于整厂规划设计复杂度较低的自动化生产线，经销商凭借成熟的安装调试及售后能力可充分满足终端客户需求，因此终端客户更倾向通过当地经销商采购。而对于整厂规划设计复杂度较高的自动化生产线，终端客户对产品质量与技术要求更为严苛，直接向公司采购既能保证深度沟通，确保个性化定制需求被精准响应，又能及时获取原厂专业技术支持与售后保障。此外，自动化生产线及智能分拣工作站项目金额较大，部分客户为减少中间环节，亦倾向于直接向企业采购。综上，自动化生产线和智能分拣工作站的销售对象既有直销客户又有经销商客户具有合理性。

（二）结合合同条款、商业实质、交付情况等说明“自动化生产线、智能分拣工作站”等产品收入确认方法和具体依据，是否与合同约定相符，是否符合《企业会计准则》规定

1、自动化生产线

报告期内，公司自动化生产线的收入确认方法和具体依据具体如下：

2025 年 1-6 月					
客户名称	客户类型	合同内容	交货及运输方式	收入确认方法和具体依据	是否与经销协议或合同相符
Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.	经销客户	一条智能封边钻孔生产线	由该经销客户委托物流到发行人提货，该经销客户负责运输和承担运费，并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售后问题。	由该经销客户负责设备的运输与安装，发行人将设备交至该经销商客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该经销客户委托的物流公司签字确认后的发货单以及报关单。	是
佛山市仁集智能科技有限公司	经销客户	一条板式工业 4.0 生产线	由该经销客户委托物流到发行人提货，该经销客户负责运输和承担运费，并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售后问题。	由该经销客户负责设备的运输与安装，发行人将设备交至该经销客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该经销客户委托的物流公司签字确认后的发货单。	是
2024 年度					
客户名称	客户类型	合同内容	交货及运输方式	收入确认方法和具体依据	是否与经销协议或合同相符
上海众锦诚	经销	一条智能柔性	由该经销客户委托物	由该经销客户负责设备的运	是

自动化设备有限公司	客户	家具生产线	流到发行人提货,该经销商客户负责运输和承担运费。并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售后问题。	输与安装,发行人将设备交至经销商客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该经销商客户委托的物流公司签字确认后的发货单。	
中山市众益洋智能家居有限公司	直销客户	一条智能柔性家具生产线	由发行人委托物流将设备运输至该直销客户工厂,发行人承担运输费用,并在该直销客户工厂进行设备安装调试。	由发行人负责设备的安装调试,发行人安装调试合格后确认收入,收入确认依据为该直销客户盖章确认的《设备验收单》。	是
湖南岳式宝利机械设备有限公司	经销客户	一条智能柔性家具生产线	由该经销商客户委托物流到发行人提货,该经销商客户负责运输和承担运费。并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售后问题。	由该经销商客户负责设备的运输与安装,发行人将设备交至该经销商客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该经销商客户委托的物流公司签字确认后的发货单。	是
江山易捷机械设备有限公司	经销客户	三条智能柔性家具生产线	由该经销商客户委托物流到发行人提货,该经销商客户负责运输和承担运费,由发行人负责设备安装调试,最后由该经销商客户及终端客户一起验收。	由发行人负责设备的安装调试,发行人安装调试合格后确认收入,收入确认依据为该经销商客户和其终端客户盖章确认的《设备验收单》。	是
安徽相龙全屋智能家居有限责任公司	直销客户	一条板式家具自动化生产线和一条木门制造自动化生产线	由发行人委托物流将设备运输至该经销商客户工厂,发行人承担运输费用,并在经销商客户工厂进行设备安装调试。	由发行人负责设备的安装调试,发行人安装调试合格后确认收入,收入确认依据为该直销客户盖章确认的《设备验收单》	是
2023 年度					
客户名称	客户类型	合同内容	交货及运输方式	收入确认方法和具体依据	是否与经销协议或合同相符
广东兰冰智能装备有限公司	直销客户	一条生产线	由该直销客户委托物流将设备运输至其工厂,该直销客户承担运输费用,由发行人负责设备安装调试。	由发行人负责设备的安装调试,发行人安装调试合格后确认收入,收入确认依据为该直销客户盖章确认的《设备签收单》 ^注 。	是
2022 年度					
客户名称	客户类型	合同内容	交货及运输方式	收入确认方法和具体依据	是否与经销协议或合同相符
万华禾香集团股份有限公司	直销客户	两条生产线	由发行人委托物流将设备运输至该直销客户工厂,发行人承担运输费用,并在该直销客户工厂进行设备安装调试。	由发行人负责设备的安装调试,发行人安装调试合格后确认收入,收入确认依据为该直销客户盖章确认的《设备验收单》	是

注: 广东兰冰智能装备有限公司为设备总包方, 其向豪德数控采购的设备为其下游客户整厂连线组成部分, 因其与下游客户产生纠纷, 故出具设备签收单作为验收确认依据, 相关

款项已结清，后续发行人与广东兰冰不存在生产线无法正常运行等纠纷事项，发行人与广东兰冰在履行合同方面未产生任何索赔、争议或诉讼以及重大违法违规或不诚信的行为。

2、智能分拣工作站

报告期内，公司智能分拣工作站的收入确认方法和具体依据具体如下：

2024 年度					
客户名称	客户类型	合同内容	交货及运输方式	收入确认方法和具体依据	是否与经销协议或合同相符
金牌厨柜家居科技股份有限公司	直销客户	六台 HNC-655 智能分拣工作站	由发行人委托物流将设备运输至该直销客户工厂，发行人承担运输费用，并该直销客户工厂进行设备安装调试。	由发行人负责安装调试，发行人安装调试合格后确认收入，收入确认依据为该直销客户盖章确认的《设备验收单》。	是
山东嘉泰机电科技有限公司	直销客户	一台 HNC-436（拆分式）智能分拣工作站	由该直销客户委托物流到发行人提货，该直销客户承担运费并负责安装。	由该直销客户负责运输与安装，发行人将产品交至该直销客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该直销客户委托的物流公司签字确认后的发货单。	是
杭州扬扬数控设备有限公司	经销客户	两台 HNC-655 智能分拣工作站	由该经销客户委托物流到发行人提货，该经销客户负责运输和承担运费。并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售后问题。	由该经销客户负责产品的运输与安装，发行人将产品交至该经销客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该经销客户委托的物流公司签字确认后的发货单。	是
2023 年度					
客户名称	客户类型	合同内容	交货及运输方式	收入确认方法和具体依据	是否与经销协议或合同相符
北京市凯华顺五金机械有限责任公司	经销客户	三台 HNC-432（三机联线）智能分拣工作站	由该经销客户委托物流到发行人提货，该经销客户负责运输和承担运费。并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售后问题。	由该经销客户负责产品的运输与安装，发行人将产品交至该经销客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该经销客户委托的物流公司签字确认后的发货单。	是
上海雷阔智能机械集团有限公司	经销客户	一台 HNC-336 智能分拣工作站	由该经销客户委托物流到发行人提货，该经销客户负责运输和承担运费。并负责设备的安装调试以及处理终端客户的售后问题。	由该经销客户负责产品的运输与安装，发行人将产品交至该经销客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该经销客户委托的物流公司签字确认后的发货单。	是

综上所述，发行人“自动化生产线、智能分拣工作站”等产品的收入确认方法和具体依据与合同约定相符。

根据《企业会计准则第 14 号—收入（2017 年修订）》（财会[2017]22 号）相关规定，发行人“自动化生产线、智能分拣工作站”等产品的销售属于在某一

时点履行的履约义务，公司“自动化生产线、智能分拣工作站”等产品的销售收入均系根据合同约定，将货物交付给客户，相关商品控制权转移给客户时确认。发行人“自动化生产线、智能分拣工作站”等产品的收入确认符合《企业会计准则》规定，具体情况如下：

收入准则相关规定	发行人的具体情况	是否符合
（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；	发行人均与客户签订相应销售合同，合同中明确了双方的权利和义务，合同各方签订合同即承诺将履行各自义务。	是
（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；	销售合同中明确约定发行人的主要义务为向客户交付产品，主要权利为收取货款，而客户的主要义务为支付货款，主要权利为要求发行人供货。	是
（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；	合同中均明确了相应的结算与支付条款。	是
（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；	发行人履行已签署的销售合同属于商业行为，能够为企业带来现金流量的增加，具有商业实质。	是
（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。	发行人有权在规定期限内向客户收取货款，并且货款基本收回。	是

综上所述，发行人“自动化生产线、智能分拣工作站”等产品的收入确认方法和具体依据与合同约定相符。符合《企业会计准则》规定。

（三）说明“自动化生产线、智能分拣工作站”相关项目的收入确认金额、时间及依据，是否存在年底验收的情况及合理性；与安徽相龙签订合同后进行变更的原因，收入确认金额与设备调整是否匹配，是否存在生产线无法正常运行等纠纷事项，变更后的生产线交付运行情况，是否存在售后维护及改造支出等

1、说明“自动化生产线、智能分拣工作站”相关项目的收入确认金额、时间及依据，是否存在年底验收的情况及合理性

①自动化生产线

报告期内，公司自动化生产线的收入确认金额、时间及依据具体如下：

单位：万元

2025 年 1-6 月					
客户名称	客户类型	收入确认金额	收入确认时间	收入确认方法和具体依据	是否存在年底验收的情况及合理性
Ormend Makina San. tic. Ltd. Sti.	经销客户	348.73	2025 年 6 月 16 日	由该经销客户负责设备的运输与安装，发行人将设备交	否

				至该经销商客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该经销客户委托的物流公司签字确认后的发货单以及报关单。	
佛山市仁集智能科技有限公司	经销客户	797.14	2025年3月30日	由该经销客户负责设备的运输与安装，发行人将设备交至该经销客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该经销客户委托的物流公司签字确认后的发货单。	否
2024 年度					
客户名称	客户类型	收入确认金额	收入确认时间	收入确认方法和具体依据	是否存在年底验收的情况及合理性
上海众锦诚自动化设备有限公司	经销客户	172.57	2024年5月16日	由该经销客户负责设备的运输与安装，发行人将设备交至经销客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该经销客户委托的物流公司签字确认后的发货单。	否
中山市众益洋智能家居有限公司	直销客户	471.39	2024年9月9日	由发行人负责设备的安装调试，发行人安装调试合格后确认收入，收入确认依据为该直销客户盖章确认的《设备验收单》。	否
湖南岳式宝利机械设备有限公司	经销客户	99.85	2024年11月1日	由该经销客户负责设备的运输与安装，发行人将设备交至该经销客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该经销客户委托的物流公司签字确认后的发货单。	否
江山易捷机械设备有限公司	经销客户	744.69	2024年10月18日	由发行人负责设备的安装调试，发行人安装调试合格后确认收入，收入确认依据为该经销客户和其终端客户盖章确认的《设备验收单》。	否
安徽相龙全屋智能家居有限责任公司	直销客户	311.50	2024年12月24日	由发行人负责设备的安装调试，发行人安装调试合格后确认收入，收入确认依据为该直销客户盖章确认的《设备验收单》。	是，详见本问询回复之“问题7”之“二、（三）、2、与安徽相龙签订合同后进行变更的原因，收入确认金额与设备调整是否匹配，是否存在生产线无法正常运行

					等纠纷事项，变更后的生产线交付运行情况，是否存在售后维护及改造支出等”
2023 年度					
客户名称	客户类型	收入确认金额	收入确认时间	收入确认方法和具体依据	是否存在年底验收的情况及合理性
广东兰冰智能装备有限公司	直销客户	58.41	2023 年 4 月 30 日	由发行人负责设备的安装调试，发行人安装调试合格后确认收入，收入确认依据为该直销客户盖章确认的《设备签收单》。	否
2022 年度					
客户名称	客户类型	收入确认金额	收入确认时间	收入确认方法和具体依据	是否存在年底验收的情况及合理性
万华禾香集团股份有限公司	直销客户	2,099.38	2022 年 12 月 8 日	由发行人负责设备的安装调试，发行人安装调试合格后确认收入，收入确认依据为该直销客户盖章确认的《设备验收单》	否

②智能分拣工作站

报告期内，公司智能分拣工作站的收入确认方法和具体依据具体如下：

单位：万元

2024 年度					
客户名称	客户类型	收入确认金额	收入确认时间	收入确认方法和具体依据	是否存在年底验收的情况及合理性
金牌厨柜家居科技股份有限公司	直接客户	584.07	2024 年 9 月 4 日	由发行人负责安装调试，发行人安装调试合格后确认收入，收入确认依据为该直销客户盖章确认的《设备验收单》。	否
山东嘉泰机电科技有限公司	直接客户	59.23	2024 年 7 月 11 日	由该直销客户负责运输与安装，发行人将产品交至该直销客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该直销客户委托的物流公司签字确认后的发货单。	否
杭州扬扬数控设备有限公司	经销客户	163.72	2024 年 12 月 9 日	由该经销客户负责产品的运输与安装，发行人将产品交至该经销客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为	否

				该经销客户委托的物流公司 签字确认后的发货单。	
2023 年度					
客户名称	客户类型	收入确认金额	收入确认时间	收入确认方法和具体依据	是否存在年底验收的情况及合理性
北京市凯华顺五金机械有限责任公司	经销客户	122.12	2023 年 8 月 26 日	由该经销客户负责产品的运输与安装,发行人将产品交至该经销客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该经销客户委托的物流公司签字确认后的发货单。	否
上海雷阔智能机械集团有限公司	经销客户	95.40	2023 年 10 月 31 日	由该经销客户负责产品的运输与安装,发行人将产品交至该经销客户指定的物流公司后确认收入。收入确认依据为该经销客户委托的物流公司签字确认后的发货单。	否

2、与安徽相龙签订合同后进行变更的原因,收入确认金额与设备调整是否匹配,是否存在生产线无法正常运行等纠纷事项,变更后的生产线交付运行情况,是否存在售后维护及改造支出等

2024 年,公司向安徽相龙销售了一条板式家具自动化生产线和一条木门制造自动化生产线,公司与安徽相龙的合同变更内容具体如下:

项目	合同变更前的设备明细	合同变更对应的设备明细	合同变更后的设备明细
板式家具自动化生产线	1 台智能开料工作站 1 台智能激光封边机 5 台重型全自动高速封边机 1 台数控开料机 3 台数控钻孔中心 1 台智能分拣工作站 2 台立式缓存仓及相应配件	减少: 1 台智能分拣工作站、 1 台重型全自动高速封边机 (HD852JBPQA6F) 及部分配件(涉及 2 台高速数控龙门 平移机和 2 台封边机智能辅助 推手等); 新增: 1 台重型全自动高速封 边机(HD6211)及部分配件	1 台智能开料工作站 1 台智能激光封边机 5 台重型全自动高速封边机 1 台数控开料机 3 台数控钻孔中心 2 台立式缓存仓 及相应配件
木门制造自动化生产线	3 台重型全自动高速封边机 1 台精密推台锯 1 台四轴四边锯 1 台数控锁孔机 1 台齐头锯 1 台数控门套开料机	无改变	3 台重型全自动高速封边机 1 台精密推台锯 1 台四轴四边锯 1 台数控锁孔机 1 台齐头锯 1 台数控门套开料机

公司于 2023 年 9 月与安徽相龙签订两条自动化生产线的销售合同,合同初始金额为 541.00 万元。在自动化生产线安装完毕后,需开展量产测试以验证生产线持续运行的稳定性。但因安徽相龙在设备采购前对投产订单量的预计存在偏差,实际需求持续低于预期,致使验收程序长期未能推进。经双方协商,于 2024

年 10 月达成合同变更协议，公司根据客户现场实际生产需求优化生产线方案，协商退回智能分拣工作站、龙门平移机、智能辅助推手等高利润率设备及配件，调整后合同金额降至 352.00 万元，2024 年 12 月，公司完成更换设备后生产线的安装调试工作，安徽相龙于当月底完成验收，符合项目实际推进节奏。安徽相龙于 2024 年年底验收具有合理性，且收入确认金额与设备调整相匹配。

保荐机构访谈了公司业务员并走访了安徽相龙，公司与安徽相龙不存在生产线无法正常运行等纠纷事项，变更后的生产线交付后运行良好，公司与安徽相龙在履行合同方面未产生任何索赔、争议或诉讼以及重大违法违规或不诚信的行为。变更后的生产线已于 2024 年 12 月验收，交付后不存在售后维护及改造支出等情形。

三、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对报告期内各类业务模式下收入确认依据完整性、有效性的具体核查方式、覆盖比例及核查结论。

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、保荐机构核查程序

（1）经销收入确认依据充足有效性

①访谈发行人管理层及业务人员，了解发行人产品销售业务情况、销售模式、及收入确认方法等；

②检查主要经销客户的销售合同，了解主要经销客户合同条款如信用政策、结算条款、退换货政策、与商品控制权转移相关的主要条款等，评价收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

③通过执行细节测试，获取发行人报告期内主要经销商的销售合同、订单、出库单、物流记录、报关单、提单、销售发票和银行回单等资料，核查经销收入确认的真实性、准确性。

（2）自动化生产线、智能立体工作站等大型设备收入确认准确合规性

①访谈发行人管理层及业务人员，了解自动化生产线、智能立体工作站等大型设备的收入确认政策以及其销售对象既有终端客户又有经销商的合理性；

②对发行人报告期内自动化生产线和智能立体工作站的销售执行细节测试，获取其销售合同、订单、出库单、物流记录、报关单、提单、销售发票和银行回单等资料，核查经销收入确认的真实性、准确性；

③结合企业会计准则和行业惯例，评估发行人的收入确认时点是否合理；查阅同行业上市公司的年报、招股说明书等公开资料，分析发行人的收入确认政策与同行业公司是否存在显著差异；

④对安徽相龙进行实地走访，访谈过程中保荐机构查看了客户的生产经营场所，对其豪德数控相关设备的库存进行了盘点，深入了解客户生产经营情况、库存情况和变更合同的原因，对是否存在生产线无法正常运行等纠纷事项、变更后的生产线交付运行情况以及是否存在售后维护及改造支出情况进行确认。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）经销收入确认依据充足有效性

①报告期内，发行人境内经销模式以发货单为收入确认依据符合《企业会计准则》的规定，具有合规性，且符合行业惯例，报告期内公司发货单完整有效，发货时间、签字信息等关键要素齐全且不存在单据缺失的情况；客户或委托的物流公司签字人员身份核验真实有效；公司每月末与客户就未结款项进行对账确认；

②报告期内，发行人境外销售对于代理出口模式和自营出口模式的采用，不影响其外销收入的确认政策，两者不存在差异，发行人境外收入的确认符合《企业会计准则》的规定。发行人外销收入确认政策具有合规性。

（2）自动化生产线、智能立体工作站等大型设备收入确认准确合规性

①报告期内，发行人“自动化生产线、智能分拣工作站”等产品的销售收入均系根据合同约定，将货物交付给客户，相关商品控制权转移给客户时确认，发行人“自动化生产线、智能分拣工作站”等产品的收入确认符合《企业会计准则》规定；

②发行人与安徽相龙签订合同后进行变更的原因主要为安徽相龙在设备采购前对投产订单量的预计存在偏差，发行人依据客户现场的实际生产情况对自动

化生产线方案进行优化，发行人收入确认金额与设备调整相匹配，变更后的生产线已交付，不存在生产线无法正常运行等纠纷事项，不存在售后维护及改造支出等情况。

（二）说明对报告期内各类业务模式下收入确认依据完整性、有效性的具体核查方式、覆盖比例及核查结论

报告期内，保荐机构对发行人报告期内经销直销业务模式下收入确认依据完整性、有效性的具体核查方式、覆盖比例及核查结论如下：

1、细节测试

保荐机构通过检查主要客户的销售合同或订单、出库单、物流单、销售发票、签收单、出口报关单、货运提单等资料，验证收入确认依据的完整性和有效性，截至本问询回复出具之日，细节测试情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
直销模式下销售细节测试金额①	979.47	2,776.25	2,142.80	4,417.32
直销模式收入②	1,815.62	5,070.59	4,225.07	6,079.59
直销模式下细节测试占比③=①/②	53.95%	54.75%	50.72%	72.66%
经销模式下销售细节测试金额④	15,269.28	23,323.02	20,246.32	12,175.15
经销模式收入⑤	22,990.85	40,681.64	45,166.95	27,577.13
经销模式下细节测试占比⑥=④/⑤	66.41%	57.33%	44.83%	44.15%
销售细节测试总金额⑦	16,248.74	26,099.27	22,389.11	16,592.48
营业收入⑧	24,806.48	45,752.23	49,392.02	33,656.72
细节测试占比⑨=⑦/⑧	65.50%	57.04%	45.33%	49.30%

2、走访程序

保荐机构访谈主要客户，实地查看了客户的生产经营场所，对其豪德数控相关设备的库存进行了盘点，深入了解客户生产经营情况和库存情况，与发行人的合作历史、业务开展情况，对客户与发行人签订的合同、报告期内的交易情况、退换货、安装调试以及验收情况进行确认，验证收入确认依据的完整性和有效性，截至本问询回复出具之日，具体走访情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
直销收入①	1,815.62	5,070.59	4,225.07	6,079.59
访谈直销客户确认金额②	169.98	1,731.57	592.61	2,688.35
直销走访比例③=②/①	9.36%	34.15%	14.03%	44.22%
经销收入	22,990.85	40,681.64	45,166.95	27,577.13
访谈经销客户确认金额	19,917.48	34,925.67	39,188.44	22,302.24
经销走访比例	86.63%	85.85%	86.76%	80.87%
营业收入	24,806.48	45,752.23	49,392.02	33,656.72
访谈客户确认金额	20,087.46	36,657.24	39,781.05	24,990.58
走访比例	80.98%	80.12%	80.54%	74.25%

3、函证程序

保荐机构对报告期发行人的收入独立执行了发函程序，并对整个发函及回函过程进行了控制；回函均由保荐机构独立取得；对于未回函情况，保荐机构获取并检查各期对应客户的销售合同或订单、销售发货单、产品签收/验收单据、发票和期后银行回单等支持性文件执行替代测试，以确认发行人收入和应收账款余额的真实性、准确性。具体函证情况如下：

单位：万元

经销回函统计信息	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
经销收入①	22,990.85	40,681.64	45,166.95	27,577.13
发函金额②	21,725.18	37,728.20	42,850.70	25,906.46
发函比例③=②/①	94.49%	92.74%	94.87%	93.94%
回函确认金额④	20,352.66	35,103.22	37,999.27	22,426.99
回函确认金额占经销收入比例⑤=④/①	88.53%	86.29%	84.13%	81.32%
执行替代测试可确认经销收入比例⑥	5.97%	6.45%	10.74%	12.62%
函证及替代可以确认的经销收入比例⑦=⑤+⑥	94.49%	92.74%	94.87%	93.94%
直销回函统计信息	2025 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年
直销收入①	1,815.62	5,070.59	4,225.07	6,079.59
发函金额②	1,071.40	2,062.05	1,221.81	3,614.63
发函比例③=②/①	59.01%	40.67%	28.92%	59.46%
回函确认金额④	723.33	1,004.54	850.93	2,778.97
回函确认金额占直销收入比例⑤=④/①	39.84%	19.81%	20.14%	45.71%

执行替代测试可确认直销收入比例⑥	19.17%	20.86%	8.78%	13.75%
函证及替代可以确认的直销收入比例⑦ =⑤+⑥	59.01%	40.67%	28.92%	59.46%
总回函统计信息	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业收入①	24,806.48	45,752.23	49,392.02	33,656.72
发函金额②	22,796.58	39,790.25	44,072.50	29,521.08
发函比例③=②/①	91.90%	86.97%	89.23%	87.71%
回函确认金额④	21,076.00	36,107.76	38,850.20	25,205.96
回函确认金额占营业收入比例⑤=④/①	84.96%	78.92%	78.66%	74.89%
执行替代测试可确认营业收入比例⑥	6.94%	8.05%	10.57%	12.82%
函证及替代可以确认的营业收入比例⑦ =⑤+⑥	91.90%	86.97%	89.23%	87.71%

综上所述，报告期内发行人各类业务模式下收入确认依据具有完整性和有效性。

问题 8.其他财务问题

(1) 应收账款单项减值准备计提充分性。根据申请文件：报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 2,671.40 万元、1,459.99 万元和 2,727.62 万元，部分应收账款对应客户的经营规模较小。请发行人：全面梳理各期末主要应收账款客户的经营情况，是否存在被列为失信被执行人、出现严重财务困难无法回款等情况，单项减值准备计提是否充分。

(2) 存货真实性。根据申请文件：报告期各期末，发行人存货账面余额分别为 9,351.86 万元、12,194.46 万元、10,535.71 万元，系主要流动性资产。请发行人：①说明各类存货余额与公司订单的匹配情况，存货余额较高及变动的合理性，与可比公司是否存在明显差异。②结合存货跌价计提方法、库龄、可比公司计提比例等，说明存货跌价准备计提是否充分。③说明期后存货结转情况，存货规模及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异。

(3) 大额在建工程转固的真实性及相关资金流向。根据申请文件：发行人 2022 年存在大额在建工程转为固定资产的情况，其中在建厂房转为固定资产的金额为 5,428.07 万元，公司向部分工程供应商支付工程款时未取得有效监理文件。请发行人：说明报告期内在建工程的具体情况，主要供应商、施工方情况，是否与发行人存在关联关系或其他利益安排；在建工程款项支付进度情况及相关资金流向，是否存在通过在建工程转移资金的情况。

(4) 受限货币资金及资产抵押的具体情况。根据申请文件：报告期各期末，发行人货币资金余额分别为 6,560 万元、17,273.26 万元和 14,068.39 万元，其中受限货币资金分别为 1,378.80 万元、7,871.25 万元和 1,215.26 万元，2023 年受限货币资金大幅增长。报告期内，发行人存在资产抵押受限情况，如 2024 年 1 月公司与农业银行签订抵押合同，以房产和土地使用权为抵押担保，获取商业银行承兑所需额度。请发行人：说明报告期内受限货币资金的具体情况，报告期内变动较大的具体背景及合理性；说明报告期进行资产抵押的具体背景，并结合报告期各期末借款以及资产抵押受限情况说明是否存在表外资产和负债。

(5) 研发费用核算准确性。根据申请文件：报告期内发行人研发费用分别为 1,333.06 万元、1,862.04 万元和 2,220.53 万元，主要由直接人工及制造费用构

成，其中研发领料中存在退库、废料处置等情形。请发行人：①各期研发人员的数量、认定标准，是否存在兼职研发人员的情况，各类研发人员工时统计的相关内控制度及实际执行情况，各个研发项目的人员工时能否准确区分。②说明研发领料的具体去向、各期涉及金额，研发领料与生产领料予以区分的措施，不同去向的会计处理及合规性。③说明报告期内是否存在研发样机对外销售的情况，相关会计处理及合规性。

（6）股权激励会计核算合规性。根据申请文件：发行人分别于 2021 年至 2023 年进行多次股权激励，涉及多次份额转让，不同主体的摊销期限有所差异。请发行人：①说明历次股权激励的具体内容、主要条款等，各次股份支付相关权益工具公允价值、具体摊销期限，确定依据及合理性，不同主体摊销期限有所差异的合理性。②说明各期股份支付的计算过程及会计处理情况，股权激励的授予、回购、行权等过程中的会计处理是否合规。

请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对应收账款、存货、在建工程及固定资产、货币资金等各类资产真实性的核查措施，如监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序等。（3）说明对研发费用真实完整性的核查程序、覆盖范围及核查结论。

【回复】

一、应收账款单项减值准备计提充分性。根据申请文件：报告期各期末，发行人应收账款余额分别为 2,671.40 万元、1,459.99 万元和 2,727.62 万元，部分应收账款对应客户的经营规模较小。请发行人：全面梳理各期末主要应收账款客户的经营情况，是否存在被列为失信被执行人、出现严重财务困难无法回款等情况，单项减值准备计提是否充分。

公司各期末应收账款余额分别为 2,671.40 万元、1,459.99 万元、2,727.62 万元和 10,379.08 万元，前十大应收账款占比分别为 65.82%、60.13%、68.60%和 53.96%，各期末前十大应收账款客户中，除泉州市扬豪机械商贸有限公司已被限高并列为失信人，其他客户经营情况良好，未被列为失信被执行人，且未出现严重财务困难无法回款等情况。

经公开信息查询，各期末公司应收账款期末余额中存在限高或失信等异常经

营的客户情况如下：

单位：万元

公司	账面 余额	坏账 准备	占应收账 款余额的 比例	限高或失信 时间	计提比 例（%）	账龄
2025 年 1-6 月						
泉州市扬豪机械商贸有限公司	53.14	53.14	0.51%	2022-09-26	100.00	1 年以内、1-2 年、 2-3 年、3-4 年
中山市时兴装饰有限公司	19.50	19.50	0.19%	2023-11-01	100.00	3-4 年
晨旭智能装备（湖北）有限公司	6.90	6.90	0.07%	2025-05-26	100.00	1-2 年
广州艾迪家具有限公司	6.00	6.00	0.06%	2021-12-30	100.00	4-5 年
南昌凌腾机械设备有限公司	1.05	1.05	0.01%	2025-03-12	100.00	1-2 年、2-3 年
荣盛家居有限公司	0.39	0.39	0.00%	2022-12-10	100.00	4-5 年
南昌市工佑数控设备有限公司	0.22	0.22	0.00%	2023-06-05	100.00	1 年以内
合计	87.20	87.20	0.84%		100.00	
2024 年度						
泉州市扬豪机械商贸有限公司	53.14	53.14	1.95%	2022-09-26	100.00	1 年以内、1-2 年、 2-3 年、3-4 年
中山市时兴装饰有限公司	19.50	19.50	0.71%	2023-11-01	100.00	2-3 年
广州艾迪家具有限公司	6.00	6.00	0.22%	2021-12-30	100.00	4-5 年
荣盛家居有限公司	0.39	0.39	0.01%	2022-12-10	100.00	4-5 年
合计	79.02	79.03	2.90%		100.00	
2023 年度						
泉州市扬豪机械商贸有限公司	53.13	53.13	3.64%	2022-09-26	100.00	1 年以内、1-2 年、 2-3 年
合计	53.13	53.13	3.64%		100.00	
2022 年度						
泉州市扬豪机械商贸有限公司	54.56	54.56	2.04%	2022-09-26	100.00	1 年以内、1-2 年
合计	54.56	54.56	2.04%		100.00	

注：中山市时兴装饰有限公司、广州艾迪家具有限公司和荣盛家居有限公司三家主体涉及的应收账款金额较小，公司在 2023 年末未及时关注其失信情况，于 2024 年进行整改，已在 2024 年按照单项计提方式对上述主体的应收账款计提坏账准备。

公司应收账款客户中存在失信或限高的客户整体金额较小，并已在报告期内全额计提坏账，单项减值准备计提充分。

二、存货真实性

(一) 说明各类存货余额与公司订单的匹配情况，存货余额较高及变动的合理性，与可比公司是否存在明显差异

1、各类存货余额与公司订单的匹配情况

报告期内，公司存货余额情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日		2024年12月31日		2023年12月31日		2022年12月31日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
原材料	4,129.85	43.37%	3,756.28	35.65%	4,179.41	34.27%	3,794.46	40.57%
在产品	1,718.11	18.04%	1,674.18	15.89%	1,775.18	14.56%	1,132.12	12.11%
半成品	327.40	3.44%	285.85	2.71%	432.80	3.55%	452.95	4.84%
库存商品	3,034.20	31.86%	4,630.82	43.95%	4,980.06	40.84%	3,701.44	39.58%
发出商品	308.80	3.24%	180.93	1.72%	791.75	6.49%	236.93	2.53%
委托加工物资	4.53	0.05%	7.65	0.07%	35.26	0.29%	33.97	0.36%
账面余额	9,522.89	100.00%	10,535.71	100.00%	12,194.46	100.00%	9,351.86	100.00%
减：存货跌价准备	403.40	4.24%	378.20	3.59%	284.13	2.33%	137.26	1.47%
账面价值	9,119.49	-	10,157.51	-	11,910.32	-	9,214.60	-

公司主要采用“订单生产与备货式生产相结合并保持合理库存”的生产模式。公司根据生产计划、库存情况及原材料市场情况进行采购，合理确定备货规模，各类存货与具体订单的关联度较小，因此以下根据各期成本结构合理推算公司原材料、在产品、半成品和委托加工物资可生产的产品生产成本，并与发出商品和库存商品余额合计后加成合理毛利率得出各期末存货预计销售额。通过该预计销售额与期后新获取订单相比较，分析公司存货余额与公司订单的匹配性。具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日	2022年12月31日
原材料、在产品、半成品及委托加工物资余额①	6,179.89	5,723.96	6,422.64	5,413.50
当期直接材料占比②	84.96%	85.69%	86.61%	86.94%
推算产品生产成本③=①/②	7,273.55	6,679.62	7,415.71	6,226.46
库存商品和发出商品余额④	3,343.00	4,811.75	5,771.82	3,938.36
当期主营业务毛利率⑤	25.52%	25.50%	25.84%	23.03%

项目	2025年6月 30日	2024年12月 31日	2023年12月 31日	2022年12月 31日
推算销售额⑥= (③+④) / (1-⑤)	14,253.81	15,425.18	17,781.34	13,206.66
期后新获取订单⑦ ^注	7,753.66	15,143.44	16,763.13	15,591.38
订单覆盖率⑧=⑦/⑥	54.40%	98.17%	94.27%	118.06%

注：2022-2024 选取期后一季度新获取订单金额，2025 年 6 月末选用期后两个月新获取订单金额。

由上表所示，报告期各期末，公司期后订单对公司存货的覆盖率分别为 118.06%、94.27%、98.17%和 54.40%。主要系受下游家具制造、建筑装饰等行业的生产与预算周期影响，各年的一季度通常为木工机械行业的订单高峰期，而公司采用订单+备货相结合的生产模式，其生产节奏相对稳定，不受订单波动的显著影响。因此，年末存货可充分被次年一季度的旺季订单所覆盖。相较而言，三季度因需求较为平缓，对年中的存货覆盖率则处于较低水平。

2、存货余额较高及变动的合理性，与可比公司是否存在明显差异

公司主要单机产品的生产周期为 10 至 25 天。家具生产企业通常在春节假期结束后开始为本企业置办生产设备，以确保在家具交付旺季家具产品的顺利交付，因此，公司一季度订单量相对较高。考虑到春节假期对原材料采购和生产计划的影响，公司需要在安全库存的基础上提前储备原材料和一定量的适销机型以应对一季度订单高峰带来的供应不足和产能缺口问题。

公司存货余额较高系为满足期后销售需求而储备，公司库存商品量与期后订购量基本匹配，与公司合同签订、生产周期等实际经营情况相符，公司存货余额较高及变动具有合理性。

报告期各期末，公司存货余额与同行业可比公司的差异具备合理性。对比情况详见本问询回复之“问题 8”之“二、（三）说明期后存货结转情况，存货规模及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异”。

（二）结合存货跌价计提方法、库龄、可比公司计提比例等，说明存货跌价准备计提是否充分

1、存货跌价计提方法

资产负债表日，按存货的成本与可变现净值孰低提取或调整存货跌价准备。产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，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；需要经过加工的材料存货，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；为执行销售合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

2、公司存货库龄情况及跌价计提情况

报告期各期末，公司存货的库龄及跌价准备计提情况如下：

单位：万元

日期	项目	账面余额	库龄		存货跌价准备	账面价值	计提比例
			一年以内	一年以上			
2025 年 6 月 30 日	原材料	4,129.85	3,098.00	1,031.85	241.90	3,887.95	5.86%
	在产品	1,718.11	1,560.38	157.73	40.86	1,677.25	2.38%
	半成品	327.40	290.86	36.55	8.44	318.96	2.58%
	库存商品	3,034.20	2,427.98	606.22	111.12	2,923.08	3.66%
	发出商品	308.80	308.71	0.09	0.61	308.19	0.20%
	委托加工物资	4.53	2.90	1.62	0.45	4.07	9.96%
	合计	9,522.89	7,688.83	1,834.06	403.40	9,119.49	4.24%
2024 年 12 月 31 日	原材料	3,756.28	2,796.65	959.63	225.91	3,530.37	6.01%
	在产品	1,674.18	1,628.81	45.37	35.72	1,638.45	2.13%
	半成品	285.85	250.59	35.26	7.44	278.41	2.60%
	库存商品	4,630.82	4,066.10	564.72	106.78	4,524.04	2.31%
	发出商品	180.93	180.93	-	0.62	180.31	0.34%
	委托加工物资	7.65	1.50	6.15	1.73	5.93	22.57%
	合计	10,535.71	8,924.58	1,611.14	378.20	10,157.51	3.59%
2023 年 12 月 31 日	原材料	4,179.41	3,221.53	957.87	172.56	4,006.85	4.13%
	在产品	1,775.18	1,729.31	45.87	21.77	1,753.40	1.23%
	半成品	432.80	405.39	27.41	2.95	429.86	0.68%
	库存商品	4,980.06	4,594.03	386.04	84.11	4,895.96	1.69%
	发出商品	791.75	791.75	-	1.70	790.05	0.22%
	委托加工物资	35.26	26.48	8.78	1.05	34.21	2.97%
	合计	12,194.46	10,768.49	1,425.97	284.13	11,910.32	2.33%

日期	项目	账面余额	库龄		存货跌价准备	账面价值	计提比例
			一年以内	一年以上			
2022 年 12 月 31 日	原材料	3,794.46	3,248.38	546.08	63.50	3,730.96	1.67%
	在产品	1,132.12	1,114.47	17.65	2.82	1,129.30	0.25%
	半成品	452.95	446.55	6.40	0.64	452.31	0.14%
	库存商品	3,701.44	3,577.81	123.63	68.78	3,632.66	1.86%
	发出商品	236.93	236.93	-	0.48	236.44	0.20%
	委托加工物资	33.97	23.51	10.46	1.05	32.92	3.08%
	合计	9,351.86	8,647.64	704.22	137.26	9,214.60	1.47%

报告期各期末，公司存货库龄较短且以一年以内为主，库龄 1 年以内的存货占比分别为 92.48%、88.31%、84.71%和 80.74%。长库龄存货主要为原材料和库存商品，公司结合其可领用/可销售状况、产成品市场价格情况等对存在减值迹象的存货计提了减值准备。

（1）原材料

报告期各期末，公司 1 年以上的原材料占原材料比例分别为 14.39%、22.92%、25.55%和 24.99%，长库龄原材料主要为非标加工件，由于公司销售规模的扩大，设备型号更新较快，使得部分非标件消化速度较慢，随时间积累，1 年以上库龄的原材料及占比略有增加。公司按跌价计提政策对原材料进行了跌价测试，报告期各期末，对原材料计提跌价金额分别为 63.50 万元、172.56 万元、225.91 万元和 241.90 万元。

（2）库存商品

报告期各期末，公司 1 年以上的库存商品占库存商品的比例分别为 3.34%、7.75%、12.19%和 19.98%，该占比有所上升，主要系公司设备型号更新迭代速度较快所致。由于新产品推出频率较高、技术性能更优，市场对新品的接受度和消化速度较快，而部分旧型号设备销售去化速度相对缓慢，导致库龄在 1 年以上的库存商品比例有所提高。公司库存商品整体结构仍处于健康水平，未出现大规模积压或滞销情况，库存管理风险可控。

3、可比公司存货跌价准备计提比例

报告期各期末，公司与可比公司存货跌价准备计提比例如下：

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
弘亚数控 (002833.SZ)	6.48%	6.08%	8.68%	6.35%
南兴股份 (002757.SZ)	6.98%	5.15%	3.43%	1.78%
平均值	6.73%	5.62%	6.05%	4.07%
发行人	4.24%	3.59%	2.33%	1.47%

报告期各期末，公司存货跌价准备计提比例分别为 1.47%、2.33%、3.59%和 4.24%，低于同行业可比公司的计提比例。

弘亚数控存货跌价计提比例较高，主要系其对子公司存货计提了较多的跌价准备所致。为提升核心零部件供应能力，弘亚数控于 2019 年末收购了四川丹齿零部件有限公司（以下简称“四川丹齿”）以增强其对木工机械传动配件的研发生产能力。根据弘亚数控 2022 年 9 月公告的《广州弘亚数控机械股份有限公司非公开发行股票申请文件反馈意见之回复报告》披露，其存货跌价准备计提金额较高主要系其收购的四川丹齿正处于业务转型阶段，并将逐步放弃部分附加值较低或利润率较低的产品。剔除四川丹齿的影响，2022 年 6 月末，弘亚数控的存货跌价计提比例由 8.51%下降至 3.77%。

2022 年末和 2023 年末，公司存货跌价准备计提比例与南兴股份相近，但南兴股份的计提比例在 2024 年末和 2025 年 6 月末增长较快。根据南兴股份 2025 年 4 月 19 日披露的《关于计提信用减值准备和资产减值准备的公告》，南兴股份于 2024 年末对存货进行了全面清查，故计提了较多的存货跌价准备。2025 年 6 月末，南兴股份存货余额由上年末的 44,842.84 万元下降至 34,249.66 万元，存货跌价计提比例进一步上升。

总体而言，报告期各期末，公司存货库龄主要集中在一年以内，期末存货库龄分布情况较为合理，符合企业实际生产经营特点，不存在大量积压存货的情况。公司严格按照存货跌价计提方法对存货计提跌价准备，整体跌价计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，存货跌价计提充分。

（三）说明期后存货结转情况，存货规模及存货周转率与同行业可比公司相比是否存在较大差异

1、公司期后存货结转情况

截至 2025 年 7 月 31 日，公司存货结转情况如下：

单位：万元

日期	项目	存货余额	期后结转金额	期后结转比例
2025 年 6 月 30 日	原材料、在产品、半成品及委托加工物资	6,179.89	2,384.46	38.58%
	库存商品	3,034.20	552.62	18.21%
	发出商品	308.80	266.85	86.42%
	合计	9,522.89	3,203.92	33.64%
2024 年 12 月 31 日	原材料、在产品、半成品及委托加工物资	5,723.96	3,988.13	69.67%
	库存商品	4,630.82	3,690.74	79.70%
	发出商品	180.93	180.93	100.00%
	合计	10,535.71	7,859.81	74.60%
2023 年 12 月 31 日	原材料、在产品、半成品及委托加工物资	6,422.64	5,454.27	84.92%
	库存商品	4,980.06	4,661.49	93.60%
	发出商品	791.75	791.75	100.00%
	合计	12,194.46	10,907.52	89.45%
2022 年 12 月 31 日	原材料、在产品、半成品及委托加工物资	5,413.50	4,748.16	87.71%
	库存商品	3,701.44	3,577.26	96.65%
	发出商品	236.93	236.93	100.00%
	合计	9,351.86	8,562.35	91.56%

报告期各期末，公司存货期后结转及销售比例分别为 91.56%、89.45%、74.60% 和 33.64%。2025 年 6 月 30 日，存货期后结转比例较低，主要系期后覆盖期间有限，基于客户订单和备货计划所采购及生产的存货，其对应的销售或生产流程尚在在执行中所致。

2、公司存货规模及存货周转率与同行业的比较情况及差异原因

（1）存货规模与同行业的比较情况

报告期各期末，公司存货余额与同行业可比公司对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占流动资产比例	金额	占流动资产比例	金额	占流动资产比例	金额	占流动资产比例
弘亚数控	46,887.39	25.91%	45,817.36	25.58%	33,109.06	18.99%	34,034.11	17.23%

项目	2025 年 6 月 30 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	金额	占流动资产比例	金额	占流动资产比例	金额	占流动资产比例	金额	占流动资产比例
南兴股份	34,249.66	18.65%	44,842.84	26.23%	43,142.59	23.66%	51,088.83	28.39%
平均值	40,568.53	22.28%	45,330.10	25.91%	38,125.83	21.32%	42,561.47	22.81%
发行人	9,522.89	26.76%	10,535.71	35.95%	12,194.46	35.95%	9,351.86	45.82%

报告期各期末,公司存货余额分别为 9,351.86 万元、12,194.46 万元、10,535.71 万元和 9,522.89 万元,占流动资产比例分别为 45.82%、35.95%、35.95%和 26.76%。公司存货占流动资产比重高于可比公司,主要系不同公司的业务结构和所处发展阶段的差异所致。

弘亚数控的存货余额占流动资产比例较低,主要原因是弘亚数控上市时间较早,其经营规模较大且基本保持增长态势,多年盈余累积扩大了其资金储备量,且有便利的融资渠道,资金实力远超过发行人,货币资金和交易性金融资产较多,根据弘亚数控的年度报告披露,报告期内,弘亚数控货币资金及交易性金融资产合计占比分别达到 73.33%、68.72%、63.42%和 60.98%,而同期公司货币资金及交易性金融资产合计占比仅为 32.14%、50.92%、48.00%和 39.34%。

南兴股份的存货余额占流动资产比例较低,这一特征主要与其 IDC 业务模式有关。IDC 业务主要通过服务器租用等服务实现收入,除合同履行成本外,该业务自身存货规模较小。因此,南兴股份的存货主要由专用设备业务相关的产成品及原材料构成,这也使得其存货在流动资产中的占比保持在较低水平。2025 年上半年,南兴股份的存货规模有所下降,使得其存货占比进一步降低。

公司的存货余额占流动资产比例较高,主要系公司流动资产中的货币资金和应收账款整体较小所致,2025 年 6 月末,公司应收账款较年末有所提高,公司存货占比有所下降。

综上,公司与同行业可比公司关于存货规模的差异具备合理性。

(2) 公司存货周转率与同行业的比较情况

报告期各期末,公司存货周转率与同行业可比公司对比情况如下:

单位：次/年

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
弘亚数控（002833.SZ）	1.81	4.63	5.35	4.19
南兴股份（002757.SZ） ^注	1.43	3.06	3.51	2.49
平均值	1.62	3.84	4.43	3.34
发行人	1.83	2.99	3.40	3.03

注：在计算南兴股份存货周转率时，为增强数据可比性，该数据系剔除其 IDC 业务成本和存货中合同履约成本后模拟计算得出。

报告期各期，公司的存货周转率变动趋势与同行业一致。其中，2022 至 2024 年，公司存货周转率略低于同行业平均水平，并与南兴股份较为接近；2025 年 1-6 月，同行业可比公司因销售收入同比下降，导致存货周转速度放缓，存货周转率相应降低；相比之下，公司收入总体保持稳定，存货周转率也维持在平稳水平。

三、大额在建工程转固的真实性及相关资金流向

（一）说明报告期内在建工程的具体情况，主要供应商、施工方情况，是否与发行人存在关联关系或其他利益安排

1、在建工程的具体情况

报告期内，公司在建工程主要内容为湖北豪德厂房构建相关工程及购入大型生产设备，具体情况如下：

单位：万元

年度	项目名称	预算金额	期初余额	本期增加	本期转让无形资产	本期转入固定资产	期末余额
2025 年 1-6 月	二期建设工程	9,674.93	147.15	3,487.77	-	-	3,634.92
	待安装设备	-	141.41	479.70	-	98.60	522.50
	合计	—	288.56	3,967.47	-	98.60	4,157.43
2024 年度	光伏发电工程	275.96	275.96	-	-	275.96	-
	二期建设工程	9,674.93	-	147.15	-	-	147.15
	其他工程	-	-	42.20	-	42.20	-
	待安装设备	-	-	411.58	-	270.17	141.41
	合计	—	275.96	600.93	-	588.33	288.56
2023 年度	光伏发电工程	275.96	-	275.96	-	-	275.96
	其他工程	-	-	31.59	-	31.59	-

年度	项目名称	预算金额	期初余额	本期增加	本期转让 无形资产	本期转入 固定资产	期末余额
2022 年度	待安装软件	-	14.07	27.35	41.42	-	-
	合计	—	14.07	334.89	41.42	31.59	275.96
	一期建设工程	5,428.07	2,070.66	3,357.42	-	5,428.07	-
	待安装设备	-	75.22	219.42	-	294.64	-
	待安装软件	-	70.21	14.07	70.21	-	14.07
	合计	—	2,216.08	3,590.91	70.21	5,722.72	14.07

2、主要供应商、施工方情况

公司在建工程主要供应商和施工方基本信息和关联关系情况如下：

供应商/施工方	主要采购标的	成立时间	主营业务	注册地	注册资本	股权结构
湖北科晨建筑工程有限公司	一期、二期厂区基础建设	2011/3/8	建设工程施工，住宅室内装饰装修，施工专业作业等。	天门市竟陵陆羽广场步行街六号楼	2,080 万元	宋碧华 90%、邓春娥 10%
天门市清湖电气有限公司	光伏发电工程、配电工程	2014/8/6	电力工程、配变工程、配网工程、城市路灯工程安装等。	天门市竟陵接官路 15 号	50 万元	罗建平 47.37%、严元红 47.37%、刘志坚 5.26%
佛山市南海区科涂机械设备有限公司	喷涂线设备	2014/1/6	加工、产销：机械设备及其零配件。	佛山市南海区狮山镇红星村泮边股份合作经济社智慧工业园 A6 卡厂房（住所申报）	800 万元	辛科 95.5%、辛锋 1.5%、潘美珍 1.5%、艾成成 1.5%
天门市众力渣土清运有限公司	土方平整回填工程	2013/5/28	承接石料加工，沙土工程，基坑开挖、淤泥清运及土石方回填工程的项目代理等	天门市竟陵钟惺大道 91 号	1,000 万元	胡泉 50%、邓毛毛 20%、张泽斌 10%、周志敏 10%、李泽红 10%
厦门扬森数控设备有限公司	龙门加工中心	2007/5/18	金属切削机床制造、销售，金属成形机床制造等。	厦门市集美区灌口镇南塘路 3-1 号	5,000 万元	林扬波 73.6%，杨静娴 25%，林应君 1.4%
湖北铁正机械有限公司	龙门加工中心	2016/5/23	机械电气设备制造、销售等	钟祥市南湖新区南湖路（装备制造产业园）	1,085 万元	戴海永 85%、黄垚垚 10%、占建华 5%

报告期内，公司在建工程主要供应商和施工方均为在行业内经营多年的建筑施工方或设备生产商，公司仅存在向前述供应商和施工方采购设备或建筑施工服务等交易，公司及公司关联方与前述供应商和施工方不存在关联关系或其他利益安排。

(二) 在建工程款项支付进度情况及相关资金流向，是否存在通过在建工程转移资金的情况

报告期各期末，公司主要在建工程涉及的主要供应商款项支付进度情况及相关资金流向如下：

1、2025 年 6 月 30 日

单位：万元

项目名称	供应商	在建工程累计发生额	合同金额（含税）	累计付款金额	付款进度	工程进度	付款是否与合同约定或工程进度一致
二期建设工程	湖北科晨建筑工程有限公司	3,442.20	4,690.00	2,345.00	50.00%	80.00%	是，未到付款期限
设备	厦门扬森数控设备有限公司	300.88	340.00	204.00	60.00%	100.00%	是，未到付款期限
	湖北铁正机械有限公司	134.51	152.00	106.40	70.00%	100.00%	是，未到付款期限

注：付款进度和工程进度均为报告期各期末的进度，下同。

2、2024 年 12 月 31 日

单位：万元

项目名称	供应商	在建工程累计发生额	合同金额（含税）	累计付款金额	付款进度	工程进度	付款是否与合同约定或工程进度一致
设备	厦门扬森数控设备有限公司	202.55	228.88	205.99	90.00%	100.00%	是，剩余为质保金
	湖北铁正机械有限公司	137.17	152.00	106.40	70.00%	100.00%	是，未到付款期限

3、2023 年 12 月 31 日

单位：万元

项目名称	供应商	在建工程累计发生额	合同金额（含税）	累计付款金额	付款进度	工程进度	付款是否与合同约定或工程进度一致
光伏发电工程	天门市清湖电气有限公司	275.96	310.00	186.00	60.00%	100.00%	是，未到付款期限

注：天门清湖尾款已于 2024 年支付完毕。

4、2022 年 12 月 31 日

单位：万元

项目名称	供应商	在建工程累计发生额	合同金额（含税）	累计付款金额	付款进度	工程进度	付款是否与合同约定或工程进度一致
一期建设工程	湖北科晨建筑工程有限公司	4,587.16	5,000.00	4,850.00	97.00%	100.00%	是
	天门市清湖电气有限公司	345.46	376.46	367.16	97.53%	100.00%	是

项目名称	供应商	在建工程累计发生额	合同金额(含税)	累计付款金额	付款进度	工程进度	付款是否与合同约定或工程进度一致
	天门市众力渣土清运有限公司	167.79	182.89	182.89	100.00%	100.00%	是
待安装设备	佛山市南海区科涂机械设备有限公司	168.14	190.00	180.50	95.00%	100.00%	是
待安装设备	河南省矿山起重机有限公司	124.78	141.00	141.00	100.00%	100.00%	是

注：天门清湖和佛山科涂尾款已于 2023 年支付完毕，湖北科晨尾款已于 2024 年支付完毕。

公司在建工程的相关款项支付严格遵循工程实际进度、监理报告及阶段性验收结果，确保资金支出均与合同约定和项目实际情况相符。资金流均由公司直接支付至已签订正式合同的供应商及施工方账户,不存在通过在建工程转移资金的情况。

四、受限货币资金及资产抵押的具体情况

（一）说明报告期内受限货币资金的具体情况，报告期内变动较大的具体背景及合理性

报告期各期末公司受限货币资金分别为 1,378.80 万元、7,871.25 万元、1,215.26 万元和 714.25 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
银行承兑汇票保证金	714.00	1,215.01	2,871.00	1,153.80
质押的银行存单	-	-	5,000.00	225.00
其他	0.25	0.25	0.25	-
合计	714.25	1,215.26	7,871.25	1,378.80

报告期内，公司受限货币资金主要包括银行承兑汇票保证金和质押的银行存单。其中，银行承兑汇票保证金系公司根据开具的银行承兑汇票金额及银行规定的比例，在指定账户中存入的保证金。银行承兑汇票保证金余额减少主要系公司报告期内的票据支付减少所致。

质押存单系临时质押以获取银行承兑汇票授信额度。其中，2023 年末质押存单金额较大，具体情况为：2023 年 11 月之前实际控制人万艳以其名下位于广东省佛山市顺德区勒流街道的厂房为公司银行综合授信提供抵押担保。2023 年

末在该厂房转让给公司的过程中，为完成过户登记，经与债权银行协商，公司以 5,000 万元银行存单质押临时置换原抵押物，待完成产权过户后，公司以该厂房重新设立抵押，并于 2024 年 1 月办理完成解除存单质押手续。

综上所述，报告期内公司受限货币资金变动较大具有合理性。

（二）说明报告期进行资产抵押的具体背景，并结合报告期各期末借款以及资产抵押受限情况说明是否存在表外资产和负债

1、报告期进行资产抵押的具体背景及受限情况

为开具银行承兑汇票以支付供应商货款，2024 年 1 月，公司与中国农业银行股份有限公司顺德伦教支行（以下简称“农业银行”）签订了最高额抵押合同，将广东豪德位于佛山市顺德区勒流街道办事处新安村委会富安工业区（一期）10-3 号地块的房屋产权和土地使用权作为抵押物为公司与农业银行之间的债务合同提供担保，抵押担保的范围为公司与农业银行间已形成的商业汇票银行承兑合同项下尚未受偿的本金及其相应的利息、罚息、复利、费用等，合同中不存在其他抵押担保事项。

2、报告期各期末借款

公司除 2022 年末存在银行借款外，其他各期末均不存在银行借款，具体情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 12 月 31 日
短期借款	2,502.55
长期借款	985.00
一年内到期的非流动负债 ^注	10.00
合计	3,497.55

注：一年内到期的非流动负债仅列示由长期借款重分类的金额

2022 年公司借款主要是出于补充流动资金以及筹建湖北豪德的考虑，上述款项已于 2023 年陆续清偿完毕。

综上，公司在报告期内将自有厂房用于抵押，主要是出于开具银行承兑汇票之目的，并以此作为银行授信的担保措施，而非用于传统的银行借款。经核查，该抵押物之上仅设定了此项权利负担，公司不存在表外资产或负债，亦不存在以

其资产为表外资产或负债进行抵押担保的情形。

五、研发费用核算准确性

（一）各期研发人员的数量、认定标准，是否存在兼职研发人员的情况，各类研发人员工时统计的相关内控制度及实际执行情况，各个研发项目的人员工时能否准确区分

1、研发人员数量

报告期各期，公司研发人员数量如下：

单位：人

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发人员	73	68	58	47

注：研发人员数量为各期平均人员数量。

报告期各期，公司研发人员平均数量分别为 47 人、58 人、68 人和 73 人，呈增长趋势，主要系湖北豪德设立研发部门以及研发项目增加所致。

2、研发人员认定标准

发行人研发人员指直接从事研发活动的人员以及与研发活动密切相关的管理人员和直接服务人员。发行人研发人员均为在研发部门中直接从事研发项目的专业人员。

3、各类研发人员工时统计的相关内控制度及实际执行情况

公司制定了岗位职责明确不同研发人员的岗位责任及能力要求，根据研发计划进行研发工作，按照研发项目进行工时申报与归集。研发人员每月根据实际参与研发项目情况，填写并记录当月每个工作日参与的具体研发项目的工时，并于每月末汇总后交由研发主管人和人事行政人员复核。财务部根据完成复核的研发工时记录的工时填报情况分配各研发项目应计的研发人员薪酬费用。

综上所述，研发人员的工时记录内部控制完善，各个研发项目的人员工时能准确区分，实际执行情况良好。

（二）说明研发领料的具体去向、各期涉及金额，研发领料与生产领料予以区分的措施，不同去向的会计处理及合规性

1、研发领料的去向和金额

木工机械设备通常采用模块化设计理念，即将零配件预先组装成不同的部装（或称功能模块），单个或多个部装组合后独立承担一个特定的功能（如上下料分拣、伺服送带封边、自动换刀钻铣等），并最终通过集成上述成熟部装，构成一台完整的设备，因此公司的研发活动亦主要围绕特定部装展开，针对特定部装进行的研发创新，可以快速验证新功能、新技术的可行性，并将成功验证的创新点迅速应用到不同型号的设备上。

在研发的具体流程上，首先完成部装的内部结构设计，随后领取相应的加工件、传动件、电器件、气动件等进行组装，并进行功能验证测试。

在研发验证过程中，上述部件在试验过程中或实验完成后通常无法继续使用，如加工件在极限负载、疲劳测试或破坏性实验中，容易发生塑性变形、裂纹或断裂，造成不可逆的物理损伤，或在设计图纸的反复修改的情况下，加工件因其特定尺寸和形态无法适应新的设计方案，从而无法复用；电器件在极端工况测试中易发生性能衰减或损坏，导致元件失效。因此，公司研发人员在测试结束后，会对完成测试的部装进行拆解，将其中仍可用的少量零部件作退库处理，待日后生产或研发领用，对于无法继续使用的，进行报废处理。

报告期内公司研发领料的去向和金额的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
研发材料领用①	453.66	1,071.96	786.64	501.87
研发材料退库②	2.20	1.24	11.02	5.17
研发废料③=①-②	451.46	1,070.72	775.62	496.70
其中：钢制件	229.38	424.23	385.50	136.14
铝制件	8.16	21.95	25.45	17.43
其他	213.92	624.54	364.67	343.13

对于研发产生的报废废料，公司采取分类处理方式。其中，加工件、传动件等钢材或铝材制品，在报废后作为废金属（废钢、废铝）统一转入报废仓库，并参照当期市场价格进行出售。其他研发废料主要为报废的电机、电器、气动件等元器件，因其回收价值极低，公司每年进行 1 至 2 次集中回收处理。

公司通过建立废料台账登记制度对研发废料与生产废料分开实行规范性管理。出于管理成本考虑，公司未对入库后的研发废料和生产废料严格区分仓库管

理，最终处理时，对研发废料与生产废料进行统一处置。

2、研发领料与生产领料予以区分的措施

公司针对研发领料和生产领料设置有独立的流程和内控措施。研发领料须由研发部门相关人员按照研发项目提出领料申请，由研发项目或研发部门负责人审批，相关研发人员根据审批完成的领料清单向物控部领料。研发领料在材料领用时计入当期研发支出，由系统根据领料申请填写的领料部门自动归集，财务部根据领料清单填写的研发项目分配研发领料投入。针对生产领料，由生产计划部根据生产计划下达生产订单，生产车间根据生产订单生成的领料清单向物控部领料，仓管根据领料清单将物料配送至车间，生产领料相关材料费用在生产订单下归集。

综上所述，公司研发领料相关内部控制完善，研发领料与生产领料能够严格区分。

3、不同去向的会计处理及合规性

根据《企业会计准则解释第 15 号》（财会〔2021〕35 号），研发过程中产出的产品或副产品对外销售的，应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》等适用的会计准则对发行人试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减固定资产成本或者研发支出。

报告期内，公司不存在研发过程中产出产品或副产品的情况。对于研发项目结束后，剩余或拆卸后仍可使用的原材料做退库处理，并冲减当期研发支出；对于研发过程中产生的研发废料，发行人将研发废料做集中处理，在出售时计入当期损益。

综上所述，发行人对于研发相关的材料领用、研发产出、废料处理等会计处理准确，符合企业会计准则的规定。

（三）说明报告期内是否存在研发样机对外销售的情况，相关会计处理及合规性

报告期内，发行人不存在研发样机对外销售的情况。

六、股权激励会计核算合规性

（一）说明历次股权激励的具体内容、主要条款等，各次股份支付相关权益工具公允价值、具体摊销期限，确定依据及合理性，不同主体摊销期限有所差异的合理性

1、历次股权激励的具体内容和主要条款

2021 年，公司实施员工股权激励计划，公司董事、副总经理兼董事会秘书王德发与员工持股平台豪顺意成为公司股东。

根据《佛山豪德数控机械有限公司股权激励计划》《佛山豪顺意企业管理中心（有限合伙）合伙协议》《佛山豪顺意企业管理中心（有限合伙）员工持股管理办法》以及豪德数控与激励对象签署的《股权激励协议》，公司股权激励政策具体内容或相关合同条款如下：

项目	授予时间	授予对象	授予方式	授予份额	授予价格	服务期限	锁定期限
第一次股权激励	2021 年 7 月	刘敬盛	公司实际控制人刘敬盛与拟激励的 9 名员工共同出资设立佛山豪顺意企业管理中心（有限合伙）（以下简称“豪顺意”）员工持股平台，豪顺意以货币方式向公司认缴出资 56.5 万元，持有公司 5%的股权，员工通过豪顺意间接持有公司股权。	17.48 万元 注册资本	5.31 元/注册资本	无	豪德数控 上市及上市 后一年 内
		员工		3.39 万元 注册资本		自取得激励股份之日起 6 年	
第二次股权激励	2021 年 8 月	王德发	公司与王德发签订《股权激励协议》，王德发以货币方式向公司认缴出资 73.45 万元，直接持有公司 6.5%的股权。	73.45 万元 注册资本	5.31 元/注册资本	自取得激励股份之日起至豪德数控上市后一年期满	
第三次股权激励	2021 年 12 月	员工	刘敬盛将其持有的豪顺意 23.6667%财产份额（对应出资额 71 万元）转让给邹晓峰、吴兆良等 17 名激励对象。	13.37 万元 注册资本	5.31 元/注册资本	自取得激励股份之日起 6 年	
第四次股权激励	2022 年 8 月	员工	①原持股平台合伙人樊振全将其持有的豪顺意 1.3333%的财产份额（对应出资额 4 万元）转让给胡艳红；②原持股平台合伙人李力分别将其持有的豪顺意的 1.1667%的财产份额（对应出资额 3.5 万元）转让给胡艳红，将其持有的豪顺意的 0.5%的财产份额（对应出资额 1.5 万元）转让给卢慧军；③刘敬盛将其持有的豪顺意 1.3333%的财产份额（对应出资额 4 万元）转让给卢慧军。	2.45 万元 注册资本	6.37 元/注册资本		
第五次股权激励	2023 年 10 月	员工	刘敬盛将其持有的豪顺意 6.8333%财产份额（对应出资额	3.86 万股	17.26 元/股		

项目	授予时间	授予对象	授予方式	授予份额	授予价格	服务期限	锁定期限
			20.5 万元) 转让给覃兆翠等 3 名激励对象。				

2、各次股份支付相关权益工具公允价值、具体摊销期限，确定依据及合理性，不同主体摊销期限有所差异的合理性

项目	公允价值	公允价值确认依据	摊销期限
第一次股权激励	17.72 元/注册资本	净资产公允价值评估报告	刘敬盛：一次性摊销 其他：6 年
第二次股权激励	17.72 元/注册资本	净资产公允价值评估报告	6 年
第三次股权激励	17.72 元/注册资本	净资产公允价值评估报告	6 年
第四次股权激励	21.90 元/注册资本	参考 2022 年 6 月外部投资者入股价格确定	6 年
第五次股权激励	44.00 元/股	参考 2023 年 8 月外部投资者入股价格确定	6 年

(1) 公允价值确认依据

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”的规定：“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。”

公司第一、二、三次股权激励公允价值的确定原则适用上述第⑤条之规定：深圳亿通资产评估房地产土地估价有限公司对公司截至 2021 年 4 月 30 日时点的股东权益市场价值进行了评估，并出具了深亿通评报字（2022）第 1075 号评估报告，2021 年 4 月 30 日公司股东权益市场价值的最终评估结果为 20,026 万元，对应 2021 年 4 月 30 日每股公允价值为 17.72 元。

公司第四次和第五次股权激励的公允价值确定原则适用上述第④条之规定：

2022 年 6 月 30 日广东顺德科创顺星同享股权投资合伙企业（有限合伙）按公司估值 25,000 万元为基准，向公司投资 250 万元，占增资后公司总股本的 1%，增资后总股本 11,413,600.00 元；对应 2022 年 12 月 31 日每股公允价值为 21.90 元。

2023 年 7 月 14 日德华兔宝宝投资管理有限公司、厦门德韬大家居产业投资并购基金合伙企业（有限合伙）、广东顺德德驰跟投基金合伙企业（有限合伙）、广东顺德科创璞实股权投资合伙企业（有限合伙）、北京盛世云帆建筑装饰有限公司按公司估值 56,100.00 万元为基准，向公司投资 5,880.16 万元，增资后总股本 12,750,000.00 元，对应 2023 年 12 月 31 日每股公允价值为 44.00 元。

（2）不同主体摊销期限有所差异的合理性

①对实控人刘敬盛的股权激励按一次性进行摊销确认

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”的规定：“股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。”

根据上述相关规定，实际控制人刘敬盛同时作为公司董事长及总经理并为公司提供服务，不存在财务实质上的行权条件与服务期限，属于规定中转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的情形，股份支付费用原则上应一次性计入当期损益，并作为偶发事项计入非经常性损益。

②对王德发等其他员工分期计入损益的股权激励

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条之规定：“等待期，是指可行权条件得到满足的期间。对于可行权条件为规定服务期间的股份支付，等待期为授予日至可行权日的期间；对于可行权条件为规定业绩的股份支付，应当在授予日根据最可能的业绩结果预计等待期的长度。可行权日，是指可行权条件得到满足、职工和其他方具有从企业取得权益工具或现金的权利的日期。”

A.对王德发的股权激励

公司在王德发的《股权激励协议》中设置了对持有人的行权条件限制：“乙

方承诺并保证，乙方向甲方提供的服务期为自取得激励股份之日起至甲方首次公开发行股份并上市（即 IPO）后一年期满。若乙方在甲方（包括其控股子公司）任职期间因享受特殊福利与甲方（包括其控股子公司）另行书面约定它项服务期，且它项服务期与本协议服务期不一致者，乙方服务期以较长的服务期限为限。”

B.对其他员工的股权激励

根据上述《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条之规定以及公司在《股权激励协议》中设置的对持有人的行权条件限制：“1.1 乙方承诺并保证，乙方向甲方提供的服务期为自取得激励股份之日起六年。若乙方在甲方（包括其控股子公司）任职期间因享受特殊福利与甲方（包括其控股子公司）另行书面约定它项服务期，且它项服务期与本协议服务期不一致者，乙方服务期以较长的服务期限为限。1.2 若持股平台《持股管理办法》及《合伙协议》对合伙人服务期另有约定的，按照相关约定执行。”

《佛山豪顺意企业管理中心（有限合伙）员工持股管理办法》第七条规定：“豪德数控公开发行股票并在交易所上市（以下简称“上市”）及上市后一年内，持股人持有的豪顺意的财产份额不得转让、赠与、质押或以其他方式予以处分。本管理办法第八、九、十、十一条另有规定的，从其规定。豪德数控上市满一年后，持股人可根据有关法律、行政法规的规定和中国证监会、证券交易所的监管要求（若适用）及本管理办法第八、九、十、十一条的约定将其持有的豪顺意的财产份额转让给其他符合合伙人资格的豪德数控员工，转让价格由双方协商确定，由执行事务合伙人协助办理豪顺意的工商变更。”

基于公司对上市进度的合理预计，相关股份支付费用按照 6 年服务期分摊计入各期损益。

(二) 说明各期股份支付的计算过程及会计处理情况，股权激励的授予、回购、行权等过程中的会计处理是否合规

报告期内，各期股份支付的计算过程如下：

单位：万元

项目	事项	具体情形	授予股份数量 (万股)	授予价格 (元/股)	股权公允价值 (元/股)	服务期 (月)	股份支付 总额	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025年 1-6月
第一次授予	新授予	在职	17.4791	5.31	17.72	-	216.97	216.97	-	-	-	-
	新授予	在职	3.3900	5.31	17.72	72	42.08	2.92	7.01	7.01	7.01	3.51
第二次授予	新授予	在职	73.4497	5.31	17.72	72	911.75	63.32	151.96	151.96	151.96	75.98
第三次授予	新授予	在职	11.6693	5.31	17.72	72	144.94	2.01	24.16	24.16	24.16	12.08
	新授予	离职	1.6938	5.31	17.72	72	-	0.29	-0.29	-	-	-
第四次授予	新授予	在职	2.4482	6.37	21.90	72	38.03	-	3.17	6.34	6.34	3.17
第五次授予	新授予	在职	3.8606	17.26	44.00	72	103.25	-	-	4.30	17.21	8.60
合计							1,457.02	285.51	186.01	193.77	206.68	103.34

报告期内，对于发行人持股平台员工因离职等原因退出持股平台，则在离职退伙时，若其尚未满足服务期限条件，对原已确认的与离职退伙员工相关的股份支付费用予以冲回，冲减退伙当期损益。新入伙的自然人在入伙时作为一项新的股份支付处理，以受让价格与新授予日公允价值之间的差额作为股份支付总额，在等待期内摊销。综上，公司各期股份支付的计算过程准确，会计处理合理；公司股权激励的授予、回购、行权等过程中的会计处理合规。

七、请保荐机构、申报会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见。（2）说明对应收账款、存货、在建工程及固定资产、货币资金等各类资产真实性的核查措施，如监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序等。（3）说明对研发费用真实完整性的核查程序、覆盖范围及核查结论。

（一）核查上述事项并发表明确意见

1、关于应收账款单项减值准备计提充分性

（1）保荐机构核查程序

①查阅发行人报告期各期末应收账款明细表，复核应收账款坏账准备计提的计算过程；

②通过中国执行信息公开网、国家企业信用信息公示系统、企查查等网站进行了网络检索，查看主要客户的信用情况，复核应收账款分类的准确性；

③获取发行人应收账款期后回款明细表，检查对失信客户的应收账款期后回款情况。

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期发行人应收账款客户中存在失信或限高的客户整体金额较小，并已在报告期内全额计提坏账。单项减值准备计提充分。

2、关于存货真实性

（1）保荐机构核查程序

①获取发行人存货明细表、存货对应订单明细及合同签订日期，了解产品生产周期，与可比公司对发行人期末存货构成、规模及变动情况进行分析；

②获取发行人报告期各期末库龄表、存货跌价测试资料，了解发行人存货跌价准备计提政策，长库龄存货内容及形成原因，重新计算存货跌价准备，与可比公司存货跌价准备计提情况进行比较和分析；

③获取发行人存货期后结转情况，与可比公司的存货规模及存货周转率进行比较分析。

(2) 保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

①报告期内，发行人存货余额符合发行人“订单生产与备货式生产相结合并保持合理库存”的经营模式，存货结构符合发行人产品生产周期特征，存货余额较高符合行业特点，具有合理性；

②发行人存货跌价准备计提方法符合《企业会计准则》的规定；各期末长库龄存货系产品更新迭代，旧型号产品和原材料周转和消耗较慢所致，具有合理性，报告期各期末库龄 1 年以上的存货占比较低，不存在大规模积压和滞销的情况；发行人与可比公司存货跌价准备计提比例不存在重大差异；发行人存货跌价准备计提充分；

③发行人存货期后结转速度较快，无重要闲置、无法使用的存货；发行人存货规模较高主要系业务结构和所处发展阶段的差异所致，与可比公司的差异具有合理性；发行人存货周转率低于可比公司，主要受业务规模、发行人备货情况等方面的影响，具有合理性。

3、关于大额在建工程转固的真实性及相关资金流向

(1) 保荐机构核查程序

①了解发行人与长期资产构建相关的内部控制，并检查相关内部控制执行的有效性；

②获取在建工程清单和主要供应商和施工方名单，通过公开渠道查询主要在建工程供应商和施工方的成立时间、注册地址、注册资本、主营业务和股权结构等基本信息，核查与发行人的关联关系情况；

③获取主要在建工程合同，检查合同条款是否存在其他利益安排；结合公司资金流水及银行付款单据检查在建工程款项的支付情况，核查银行付款单据金额、日期和收款方与合同约定的支付条件、支付价款和收款方的一致性；

④了解在建工程达到预定可使用状态的条件、时点和依据；获取发行人在建工程和固定资产清单，核查主要在建工程合同、发票、送货单、工程竣工验收报告或设备验收单，确认在建工程的真实性、转固时点的及时性、入账价值和转固

金额以及相关会计处理的准确性；

⑤实地走访湖北科晨，确认湖北科晨与发行人不存在关联关系，且无其他利益安排；获取湖北科晨的资金流水明细，确认湖北科晨未向发行人及其关联方支付任何款项，不存在通过在建工程转移资金的情况；实地查看在建工程具体情况，监盘固定资产和在建工程，确认固定资产和在建工程的真实性；函证主要工程施工方和设备供应商，确认付款情况、工程进度、各期交易金额以及往来款余额等情况；

⑥结合资金流水核查情况，核查报告期内发行人、控股股东、实际控制人、董监高、关键岗位人员的银行流水，确认在建工程的主要供应商和施工方与发行人及上述人员不存在大额异常的资金往来，发行人所有工程款项均支付给了相应的供应商和施工方。

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

①发行人在建工程主要供应商、施工方资信状况良好，均为在行业内经营多年的建筑施工方或设备生产商，公司仅存在向前述供应商和施工方采购设备或建筑施工服务等交易，公司及公司关联方与前述供应商和施工方不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

②发行人工程款项支付进度与工程进度基本一致，相关资金均支付给对应的供应商和施工方，不存在支付给其他第三方或关联方的情况，亦不存在通过在建工程转移资金的情况。

4、关于受限货币资金及资产抵押的具体情况

（1）保荐机构核查程序

①获取发行人银行开户清单和各期末银行对账单，与账面进行核对，确认银行账户的完整性和准确性；

②获取发行人银行借款协议、收到和偿还借款的银行回单以及银行借款台账，检查银行借款台账的记录与借款协议和银行回单是否一致；查阅银行借款协议，确认协议是否包含抵押、担保等增信措施，公司的抵押、担保情况是否与协议约

定一致；

③获取发行人及子公司的企业信用报告、保理协议、授信协议和担保协议，核查是否存在对外担保和资产抵押等情形；确认所有对外担保和资产抵押等情形的会计处理恰当，相关披露完整、准确；

④获取发行人开具的银行承兑汇票台账，核对公司账面记录的保证金的准确性和完整性；

⑤函证所有银行账户，包括抵押与担保情况、资金受限情况和票据开具情况，核查货币资金、银行借款和其他相关信息的真实性、准确性和完整性。

(2) 保荐机构核查意见

①报告期内，受限货币资金主要系银行承兑汇票保证金和质押的银行存单，公司已完整披露各期末受限资金的情况；报告期内受限货币资金变动情况与公司实际业务一致，具有合理性；

②资产抵押系为公司与银行之间的债务合同提供担保，符合商业实质和实际业务情况，发行人已完整披露报告期各期末公司借款和资产抵押情况，不存在表外资产和负债。

5、关于研发费用核算准确性

(1) 保荐机构核查程序

①访谈发行人管理层和研发部门负责人，了解研发项目管理、研发工时统计、研发领料和研发费用归集与分配等研发相关的内部控制制度，评估内部控制制度设计是否合理、有效，并测试内部控制执行的有效性；

②获取发行人报告期内研发工作安排表，核查研发工时填报是否经过恰当审批和复核；获取研发项目台账、研发项目半月报和研发项目立项、测试、验收、结题等过程资料，检查研发工作安排表中记录的各项目研发人员工时填报情况是否与上述资料记录的研发人员情况相符；获取发行人报告期员工花名册，交叉比对员工花名册与上述研发项目资料，核查是否存在兼职研发人员情况；

③获取发行人研发项目领料明细，结合各研发项目的研发目的和结果，判断领料的真实性；了解发行人研发领料和生产领料流程和区分措施，复核研发领料

与生产领料的划分情况；检查各研发项目的领料资料，核查研发领料是否经过恰当审批；

④获取发行人报告期内研发领料、退库、产出及报废情况，了解研发相关的会计及税务处理，比对企业会计准则等相关规定，分析发行人会计处理及涉税处理的合规性；

⑤了解各类研发费用的计算、归集与分配过程，复核研发项目台账中各研发项目费用与工时记录情况、领料情况以及其他研发费用计算、归集和分配的一致性、准确性和完整性。

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

①发行人研发人员认定符合相关规定，不存在兼职研发人员的情况；发行人报告期内研发工时填报和统计经过恰当审批和复核，发行人已建立相关内部控制制度，且设计合理、实际执行有效，各个项目的人员工时能够准确区分；

②发行人已建立与研发领料和生产领料相关的内部控制制度，且设计合理、实际执行有效，研发领料与生产领料能够通过不同单据流和审批流予以区分；发行人对研发领料、退库和报废的会计处理准确、税务处理合规，符合《企业会计准则》和相关法律法规的规定；

③发行人研发项目不会产生研发样机，不存在研发样机对外销售的情况。

6、关于股权激励会计核算合规性

（1）保荐机构核查程序

①获取发行人及员工持股平台的相关工商登记文件，了解公司员工持股平台的设立及历次变更情形；

②获取发行人历次股权激励相应的《合伙协议》、《份额转让协议》、员工股权激励的内部审议文件、《佛山豪顺意企业管理中心（有限合伙）员工持股管理办法》、发行人与激励对象签署的《股权激励协议》以及《佛山豪德数控机械有限公司股权激励计划》，了解历次股权激励的具体内容和主要条款；

③获取外部机构投资者入股公司的资料、深亿通评报字（2022）第 1075 号

评估报告，测算外部机构投资者入股价格，核查发行人各期估值变动的合理性；查阅员工持股平台财产份额转让协议和激励对象股权激励协议等文件中与行权条件和服务期限的相关条款，了解摊销期限差异的原因；获取股份支付计算表和账面记录，复核股份支付计算过程和相关会计处理的准确性，以及股权激励的授予、回购、行权等过程中会计处理是否符合《企业会计准则》和相关文件的规定。

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

①发行人已说明历次股权激励的具体内容、主要条款、相关权益工具公允价值、具体摊销期限；各次股份支付相关权益工具公允价值系依据评估报告或外部投资者入股价格确定，不同主体摊销期限有所差异系行权条件和服务期限不同所致，以上符合《企业会计准则》和相关文件规定，具有合理性；

②股份支付的计算过程准确、会计处理恰当，股权激励的授予、回购、行权等过程中的会计处理符合《企业会计准则》和相关文件规定。

（二）说明对应收账款、存货、在建工程及固定资产、货币资金等各类资产真实性的核查措施，如监盘程序、监盘比例、监盘结果以及其他核查程序等

1、关于应收账款真实性

（1）保荐机构核查程序

①了解发行人与应收账款管理相关的内部控制机制，评价其设计的合理性，并测试相关内部控制运行的有效性

②报告期各期末，保荐机构选取重要的客户进行函证，询证发行人与客户本期的交易金额及往来账项情况，应收账款函证及回函比例如下：

单位：万元

回函统计信息	2025年6月 30日	2024年12月 31日	2023年12月 31日	2022年12月 31日
应收账款余额①	10,379.08	2,727.62	1,459.99	2,671.40
发函金额②	9,984.11	2,464.00	1,311.53	2,622.54
发函比例③=②/①	96.19%	90.34%	89.83%	98.17%
回函确认金额④	8,875.72	2,125.41	948.69	2,286.29
回函确认金额占应收账款余额比例⑤=④/①	85.52%	77.92%	64.98%	85.58%

回函统计信息	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
执行替代测试可确认的 应收账款余额比例	10.68%	12.41%	24.85%	12.59%
函证及替代测试可以确 认的应收账款余额比例	96.19%	90.34%	89.83%	98.17%

③通过抽样的方式检查不同业务模式下与收入确认相关的支持性文件，对于内销业务包括销售合同或订单、物流单据、验收单（如需安装）等；对于出口销售业务，根据外销业务包括销售合同或订单、出库单、报关单、提单等资料，并取得海关出口数据与公司账面外销收入记录进行核对。报告期内，对收入细节测试核查比例分别为 49.30%、45.33%、57.04%和 65.50%；

④获取发行人各期末应收账款明细，核查各期末应收账款的期后回款情况，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 6 月 30 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
期末应收账款余额①	10,379.08	2,727.62	1,459.99	2,671.40
期后回款金额②	3,047.97	1,127.91	1,327.17	2,574.20
期后回款金额比例=②/①	29.37%	41.35%	90.90%	96.36%

注：期后回款情况为截至 2025 年 8 月 31 日应收账款回款情况。

⑤对报告期内发行人主要客户与各期末应收账款主要客户进行匹配，对应收账款主要客户对应的各期末应收账款金额与其当期收入金额进行匹配，分析应收账款的真实性。

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期各期末发行人应收账款余额真实、准确、完整。

2、存货真实性的核查措施

（1）保荐机构核查程序

①监盘程序

因保荐机构于 2023 年开始进场开展工作，故未对 2022 年 12 月 31 日的存货实施监盘程序。保荐机构已获取发行人 2022 年和 2023 年存货进销存明细，检查存货变动是否与期初、期末余额一致；获取发行人 2022 年存货盘点计划及盘点

结果，并对盘点结果进行复核，以此来确认 2022 年期末存货余额的准确性。

针对 2023 年期末、2024 年期末和 2025 年 6 月末的存货，保荐机构实施的监盘程序如下：

- A. 了解发行人的存货盘存制度，评价相关内部控制是否有效；
- B. 了解发行人存货内容、存货场地情况、获取发行人盘点计划，存货盘点程序及管理层用以记录和控制存货盘点结果的指令和程序是否有效；
- C. 从发行人的盘点清单中选取项目检查至存货实物，以测试盘点表的准确性；在现场选取存货实物追查至盘点清单，已测试盘点清单的完整性；
- D. 观察盘点现场，确定应纳入盘点范围的存货已经适当整理和排列，检查存货是否附有盘点标识、是否损毁或残次、是否存在未纳入盘点范围的存货。

②监盘比例和监盘结果

保荐机构对各类存货的监盘比例如下：

单位：万元				
日期	项目	账面余额①	监盘金额②	监盘比例（②/①）
2025 年 6 月 30 日	原材料	4,129.85	1,994.27	48.29%
	在产品	1,718.11	1,269.65	73.90%
	半成品	327.40	100.27	30.62%
	库存商品	3,034.20	3,034.20	100.00%
	发出商品	308.80	-	-
	委托加工物资	4.53	-	-
	合计	9,522.89	6,398.39	67.19%
2024 年 12 月 31 日	原材料	3,756.28	1,755.75	46.74%
	在产品	1,674.18	1,213.08	72.46%
	半成品	285.85	72.28	25.29%
	库存商品	4,630.82	4,630.82	100.00%
	发出商品	180.93	-	-
	委托加工物资	7.65	-	-
	合计	10,535.71	7,671.93	72.82%
2023 年 12 月 31 日	原材料	4,179.41	2,436.82	58.31%
	在产品	1,775.18	1304.89	73.51%

日期	项目	账面余额①	监盘金额②	监盘比例（②/①）
	半成品	432.80	295.39	68.25%
	库存商品	4,980.06	4,980.06	100.00%
	发出商品	791.75	-	-
	委托加工物资	35.26	-	-
	合计	12,194.46	9,017.16	73.94%

③其他核查程序

A. 获取报告期各期末发行人存货盘点计划、自盘表及盘点总结，评价盘点情况并与账面核对是否一致；

B. 对报告期各期末发出商品进行函证，函证金额占期末发出商品金额比例为 89.41%、97.78%、61.22%和 29.89%，回函确认相符金额占发函金额的比例分别为 44.18%、58.56%、100.00%和 100.00%；

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期内，保荐机构对存货的核查充分、有效，发行人存货具备真实性。

3、在建工程及固定资产真实性核查

（1）保荐机构核查程序

①监盘程序

因保荐机构于 2023 年开始进场开展工作，故未对 2022 年 12 月 31 日的固定资产及在建工程实施监盘程序。保荐机构已获取 2022 年固定资产及在建工程增减变动明细表，检查报告期内在建工程、固定资产的大额增加明细，获取合同、发票、送货单、工程竣工验收报告或设备验收单、银行付款审批单据及银行流水等资料，获取发行人 2022 年固定资产及在建工程的盘点计划及盘点结果，并对盘点结果进行复核，以此来确认 2022 年在建工程和固定资产期末余额的准确性。

针对 2023 年期末、2024 年期末和 2025 年 6 月末的在建工程和固定资产，保荐机构实施的监盘情况如下：

单位：万元

期间	项目	账面余额①	监盘金额②	监盘比例（②/①）
2025 年 6 月 30 日	固定资产	9,230.27	8,302.76	89.95%
	在建工程	4,157.43	3,979.20	95.71%
	合计	13,387.70	12,281.96	91.74%
2024 年 12 月 31 日	固定资产	9,143.46	8,060.49	88.16%
	在建工程	288.56	284.32	98.53%
	合计	9,432.02	8,344.81	88.47%
2023 年 12 月 31 日	固定资产	8,312.83	7,907.27	95.12%
	在建工程	275.96	275.96	100.00%
	合计	8,588.79	8,183.23	95.28%

②其他核查程序

针对固定资产、在建工程真实性核查，我们还执行了以下核查程序：

A. 了解、评价发行人与固定资产相关的关键内部控制，并执行穿行和控制测试；

B. 函证主要工程施工方和设备供应商，确认付款情况、工程进度、各期交易金额以及往来款余额等情况；

C. 获取主要在建工程、固定资产的合同、发票、送货单、工程竣工验收报告或设备验收单及银行付款单据等；核查在建工程和固定资产入账价值及会计处理的准确性；

D. 检查固定资产房屋建筑物的产权证书、车辆的行驶证证件等。

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人报告期内在建工程、固定资产真实存在、使用或建造状态正常。

4、货币资金真实性核查

（1）保荐机构核查程序

①实地走访发行人开立银行账户的银行，并取得了发行人及子公司的银行账户清单、银行流水，核查比例为 100%；

②对发行人所有银行账户（包括报告期内注销账户）执行函证程序，函证内容包括各期末银行存款余额、银行贷款情况、抵押与担保情况、银行账户注销、资金受限情况和银行承兑汇票开具情况等，核查货币资金、银行借款和其他相关信息的真实性、准确性和完整性，检查金额占期末余额的比例为 100%；

③执行大于 10 万元以上的货币资金双向收支测试，将银行流水与银行日记账进行交叉核对，核查银行日记账与银行对账单是否一致，如往来单位名称、摘要、金额等内容判断账务处理是否正确，核实银行收支交易背景情况，检查是否存在大额异常收支情况。

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人报告期内货币资金主要由银行存款构成，货币资金受限均系开展正常业务所致，不存在其他货币资金受限等情况；发行人货币资金管理情况良好，交易背景和货币资金状况真实。

（二）说明对研发费用真实完整性的核查程序、覆盖范围及核查结论

1、保荐机构核查程序

①访谈发行人管理层和研发部门负责人，了解研发项目管理、研发工时统计、研发领料和研发费用归集与分配等研发相关的内部控制制度，评估内部控制制度设计是否合理、有效；

②获取发行人报告期内研发项目台账，获取并检查各研发项目对应的立项、测试、验收、结题等过程资料、研发领料明细、研发工作安排表、研发项目工作报告记录表等与研发相关的资料，检查相关控制节点的执行情况，评价研发相关内部控制执行的有效性；核查范围覆盖报告期内所有研发项目；

③检查研发工作安排表中记录的研发工时填报情况，并与考勤记录进行核对；复核研发台账中研发人员薪酬的分摊情况，测算人员薪酬归集和按工时分配结果的准确性，并与账面记录的研发人员薪酬金额核对，核查范围覆盖报告期内所有研发人员；

④获取发行人研发项目领料明细，检查研发领料是否经过研发部门恰当申请和审批，检查研发台账中记录的各研发项目领料金额、研发领料账面记录金额是

否与领料明细一致；核查范围覆盖报告期内所有研发项目；获取发行人报告期内研发退库明细，检查研发退库是否已全部冲减研发支出；

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人报告期内研发费用真实、完整、准确。

四、募集资金运用及其他事项

问题 9.募投项目必要性与合理性

根据申请文件：（1）公司本次拟募集资金 35,000.00 万元，用于“豪德智能家具研发和智能制造建设项目”，其中建筑工程费 9,674.93 万元、设备及软件购置费 19,693.04 万元、安装工程费 1,029.51 万元、工程建设其他费用 1,611.85 万元、预备费 1,600.47 万元、铺底流动资金 1,390.20 万元。（2）2024 年，公司封边、裁板开料、钻孔等系列产品的产能利用率分别为 81.68%、74.85%、78.44%。

请发行人：（1）说明募投项目涉及扩产的具体产品种类以及新增产能的具体情况，是否涉及新产品；募投项目与公司主要产品之间的关系及是否具有协同效应。（2）说明募投项目投资中建筑工程费、设备及软件购置费、预备费、铺底流动资金等项目的具体构成，资金需求的测算过程、测算依据及其合理性；结合现有生产线中生产设备等固定资产投入与产能情况，详细说明本项目固定资产投入规模是否合理、谨慎。（3）结合产能利用率、下游市场需求、可比公司产能利用及扩张情况等，说明募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在新增产能难以消化的风险，请视情况充分揭示风险并作重大事项提示。（4）量化分析如募投项目实施效果不及预期、新增固定资产未来摊销及折旧等对公司营业成本、净利润和毛利率的影响。

请保荐机构核查上述事项，申报会计师核查上述（2）、（4）事项并发表明确意见。

【回复】

一、说明募投项目涉及扩产的具体产品种类以及新增产能的具体情况，是否涉及新产品；募投项目与公司主要产品之间的关系及是否具有协同效应

（一）说明募投项目涉及扩产的具体产品种类以及新增产能的具体情况，是否涉及新产品

本次募投项目系在公司现有主营业务的基础上，结合公司所属产业政策、行业发展趋势，以公司现有产品、技术水平、生产工艺等为依托实施的原有产能扩充计划，是对现有业务的进一步巩固和发展，不涉及新产品。

募投项目建成后，广东豪德封边机产能将全部迁移至湖北豪德，并新增产能1,500台，最终实现年产封边机4,000台，整厂连线产品20套的生产能力。具体产品种类以及募投项目产能情况如下：

序号	产品名称	规格/型号	单位	年生产规模
一	封边机产品			
1	HD6系封边机	HD6系	台	1,500
2	HD7系封边机	HD7系	台	800
3	HD8系封边机	HD8系	台	1,000
4	HQ系封边机	HQ系	台	200
5	激光封边机	激光	台	450
6	异性封边机	异性	台	50
*	小计			4,000
二	自动化生产线	-	套	20
*	合计			4,020

（二）募投项目与公司主要产品之间的关系及是否具有协同效应。

公司专业从事板式家具机械专用设备研发、生产和销售，主要产品为裁板开料、封边、钻孔等系列产品及智能工作站、整厂连线产品等，募投项目是对公司主要产品封边机和自动化生产线产能的扩张和生产布局的优化。

1、募投项目与封边机系列产品的协同效应

截至本问询回复出具之日，发行人已构建广东豪德与湖北豪德两大核心生产基地。广东豪德聚焦封边机整机的研发和整装业务，受制于厂房空间，广东豪德未能实现封边机核心零部件自产，使得封边机的零部件供应较大程度地依赖外部供应商，存在生产成本低、供货迟滞等问题。封边机系列产品在公司营收中的占比较高，快速降低封边机生产成本、扩大封边机产能是公司实现进一步发展的重要途径。此外，湖北豪德现有生产基地主要从事开料、钻孔等系列设备的整机装配和配套核心零部件的自主制造，目前已无剩余产能用于生产封边机核心零部件，且核心零部件主要为机架、钣金等金属制品，长途运输成本较高，将湖北豪德生产的封边机零部件运往广东豪德亦不具备经济效益。

公司拟通过规划建设湖北豪德二期生产基地，实现公司主要产品封边机在湖北豪德的核心零部件生产、整机装配、区域交付的一体化布局。一方面，此举将

有效突破广东基地的封边机产能瓶颈，形成规模化生产优势，同时为广东豪德新产品的研发、生产释放厂房空间；另一方面，核心零部件的自产带来的成本下降有望进一步增强公司封边机产品的价格竞争力，也可完成公司在华中地区的全品类布局，并依托湖北"九省通衢"区位优势，公司可同时提升对华东、华北等主要市场的响应效率。

2、募投项目与自动化生产线的协同效应

在家具制造业向智能化、柔性化、数字化转型的趋势下，中高端家具制造企业对智能化升级的需求日益增长，自动化连线将成为推动家具制造业产业升级的重要动力。

自动化生产线因设备众多、集成难度较高，理想情况下应在厂内完成各设备联调测试，通过模拟实际运行环境验证其协同运行状态，以便及时发现并解决软硬件适配等问题，进而避免在客户现场组装调试时因系统复杂性导致的生产进度延误。但目前公司面临厂房空间不足的问题，且主要产品分布于两大生产基地，联调测试需要将设备在两大生产基地间运输，极大增加销售成本。综合上述因素，目前公司尚不具备自动化生产线在车间内联调测试的条件。

因此，公司拟在湖北豪德二期生产基地规划建设年产 20 条自动化连线的整装线，一方面，自封边机产线在湖北投产后，湖北豪德生产基地将实现开料、封边、钻孔等全品类布局，为自动化连线的联调测试提供条件；另一方面，此举将强化公司对智能化生产装备市场需求的快速响应能力，助力公司在家具制造业智能化转型的浪潮中抢占先机。

综上，募投项目通过对公司主要产品封边机和自动化生产线产能的扩张和生产布局的优化，提高公司市场响应能力，降低生产成本，与公司主要产品具有协同效应。

二、说明募投项目投资中建筑工程费、设备及软件购置费、预备费、铺底流动资金等项目的具体构成，资金需求的测算过程、测算依据及其合理性；结合现有生产线中生产设备等固定资产投入与产能情况，详细说明本项目固定资产投入规模是否合理、谨慎

（一）说明募投项目投资中建筑工程费、设备及软件购置费、预备费、铺底流动资金等项目的具体构成，资金需求的测算过程、测算依据及其合理性；

募投项目总投资为 35,000 万元，其中：建设投资 33,609.80 万元，铺底流动资金为 1,390.20 万元，无建设期利息。本项目总投资构成具体情况如下：

序号	总投资构成	投资额（万元）	比例
1	建设投资	33,609.80	96%
1.1	建筑工程费	9,674.93	28%
1.2	设备及软件购置费	19,693.04	56%
1.3	安装工程费	1,029.51	3%
1.4	工程建设其他费用	1,611.85	5%
1.5	预备费	1,600.47	5%
2	建设期利息	-	-
3	铺底流动资金	1,390.20	4%
*	合计	35,000.00	100%

本项目各具体投资金额测算系综合公司生产场地及设备需求、相关设备市场价格、同行业类似项目投资情况等因素确定，具体投资测算及合理性分析如下：

1、建筑工程费

本项目拟新建厂房用于封边机零配件生产与整机装配以及自动化生产线联机测试，并同步配套建设综合楼、危废品仓库、垃圾处理房及门卫室等，主体建筑共计 43,444.00 平方米，建设单价主要参考项目地周边建设价格和公司历史建设价格确定，项目建筑工程费合计为 9,674.93 万元，各建设项目具体测算明细如下：

序号	名称	工程量（m ² 、m）	单位造价（元/m ² 、m）	投资额（万元）
一	主体厂房			
1	1#厂房	10,185.00	2,000.00	2,037.00
2	2#厂房	10,185.00	2,000.00	2,037.00

序号	名称	工程量 (m²、m)	单位造价 (元/m²、m)	投资额 (万元)
3	3#厂房	19,950.00	2,000.00	3,990.00
*	小计	40,320.00		8,064.00
二	辅助建筑			
1	综合楼	2,600.00	2,700.00	702.00
2	危废存放	240.00	2,700.00	64.80
3	垃圾处理	204.00	2,700.00	55.08
4	门卫	80.00	2,700.00	21.60
*	小计	3,124.00		843.48
三	总图工程			
1	道路广场	17,581.69	300.00	527.45
2	绿化	8,000.00	300.00	240.00
*	小计	25,581.69		767.45
**	合计	43,444.00		9,674.93
	其中：进项税额			798.85

2、设备及软件购置费

本项目设备及软件购置费合计为 19,693.04 万元，其中设备购置费 18,175.40 万元，软件购置费 1,517.64 万元。本项目设备及软件购置费系按照本项目的工艺流程、技术需求、所需设备的性能参数要求结合市场价格、供应商询价或者历史购置价格情况确定。

本项目拟新增生产设备台 281 台（套），检测设备 2 套，公辅/环保设备 232 台（套），办公设备 64 台（套），共计 579 台（套/条），具体设备及测算如下：

序号	设备名称	型号	数量(台/套/条)	单价(万元)	金额(万元)
一	生产设备				
1	龙门加工中心	动柱龙门加工中心 YSMD-14046	4	500.00	2,000.00
2	龙门加工中心	动柱龙门加工中心 YSMD-12042	2	460.00	920.00
3	龙门加工中心	定梁龙门加工中心 YSM-7032	9	230.00	2,070.00
4	龙门加工中心	定梁龙门加工中心 YSM-5030	5	180.00	900.00
5	激光切板机	20000W-6025 交互台面	1	120.00	120.00
6	激光切板机	12000W-6025 交互台面	3	80.00	240.00

序号	设备名称	型号	数量(台/套/条)	单价(万元)	金额(万元)
7	激光切板机	6000W-6025 交互台面	3	60.00	180.00
8	激光切管机	6000W-280 方型-6 米	4	80.00	320.00
9	激光切管机	6000W-280 方型-9 米	3	100.00	300.00
10	自动焊接机器人		50	20.00	1,000.00
11	机器人焊接平台工装		25	25.00	625.00
12	数控折弯机	WE67K-110T/3200	6	20.00	120.00
13	数控折弯机	WE67K-320T/4000	6	30.00	180.00
14	数控折弯机	WE67K-400T/6000mm (4+1 轴)	2	45.00	90.00
15	柔性数控折弯中心		1	120.00	120.00
16	打磨设备		5	20.00	100.00
17	喷涂设备		1	400.00	400.00
18	机加设备		80	30.00	2,400.00
19	AGV		20	10.00	200.00
20	智能立库		1	800.00	800.00
21	机械手		50	10.00	500.00
*	小计		281		13,585.00
二	公辅设备				
1	环保除尘设备		1	300.00	300.00
2	油漆环保设备		1	300.00	300.00
3	变配电系统		1	800.00	800.00
4	搬运叉车（充电）	2.5T	20	3.00	60.00
5	搬运叉车（充电）	6T	13	6.00	78.00
6	搬运叉车（充电）	10T	2	8.00	16.00
7	手动叉车	2T	20	0.15	3.00
8	行车	5T（配国标导轨）	30	10.00	300.00
9	行车	10T（配国标导轨）	20	14.00	280.00
10	工业风扇	7.5 米（1.5KW 变频）	120	1.50	180.00
11	光伏系统		1	1,600.00	1,600.00
12	空调系统		1	100.00	100.00
13	仓储货梯		2	40.00	80.00
*	小计		232		4,097.00
三	检测设备				

序号	设备名称	型号	数量(台/套/条)	单价(万元)	金额(万元)
1	零部件检测设备		1	300.00	300.00
2	总装检测设备		1	150.00	150.00
*	小计		2		450.00
四	办公设备				
1	办公电脑		11	0.50	5.50
2	笔记本		38	0.80	30.40
3	打印机		10	0.50	5.00
4	投影仪		5	0.50	2.50
*	小计		64		43.40
**	合计		579		18,175.40
	其中：进项税抵扣额				2,090.98

新增软件系统共计 101 套，具体软件及测算如下：

序号	软件名称	数量	单价(万元)	总价(万元)
1	MES	1	1,200.00	1,200.00
2	ERP	1	100.00	100.00
3	Windows	49	0.20	9.80
4	MicrosoftOffice	49	0.16	7.84
5	智能仓储软件	1	200.00	200.00
*	合计	101		1,517.64

3、预备费

本项目预备费为 1,600.47 万元，主要用于募投项目在建设期内及竣工验收后可能发生的风险因素导致的建设费用增加的部分。

基本预备费以建设投资中建筑工程费、设备及软件购置费、安装工程费和工程建设其他费用之和为基数乘以基本预备费费率，计算公式为：基本预备费=（建筑工程费+设备及软件购置费+安装工程费+工程建设其他费用）×基本预备费费率 5%，基本预备费估算为 1,600.47 万元。

4、铺底流动资金

本项目铺底流动资金为 1,390.20 万元，系根据项目运营期流动资金需求 9,268.02 万元乘以铺底系数 15%测算。

综上，本项目各具体投资金额测算系综合公司生产场地及设备需求、相关设备市场价格、同行业类似项目投资情况等因素确定，测算过程和测算依据具备合理性。

（二）结合现有生产线中生产设备等固定资产投入与产能情况，详细说明本项目固定资产投入规模是否合理、谨慎

公司当前生产设备投入主要集中于零部件加工领域，整装环节涉及的生产设备投资相对有限。

截至本问询回复出具之日，公司拥有两大生产基地，其中广东豪德聚焦于封边机设计及整机装备业务。受厂房空间限制，封边机的核心零部件尚未实现自主生产，目前仍以外部采购为主，因此广东豪德的生产设备数量较少；湖北豪德负责钻孔、裁板开料系列产品的机架、钣金结构件等核心零部件制造以及整机装备，暂未开展封边机相应零部件的生产活动，因此湖北豪德亦缺少直接用于封边机相关零部件生产的生产设备。基于此，公司结合现有投入于钻孔、裁板开料系列产品生产的生产设备状况，估算其在转产封边机情况下的理论产能，并与募投项目产能予以对比分析，具体情况如下：

单位：万元，件

指标名称	截至 2025 年 6 月 30 日	募投项目（达产年）
生产线中生产设备投入原值①	2,161.05	7,309.73 ^{注1}
封边机理论产能②	1,764 ^{注2}	4,000
生产设备投入产能比③=①/②	1.23	1.83

注 1：由于公司目前尚未大批量引进智能化生产设备和用于生产精密机加工零件的机加设备，为保证数据可比性，在进行比较的募投项目生产设备投资未包含拟投入的智能化设备和机加设备；

注 2：假设现有生产线生产设备均可用于封边机钣金、机架等核心零部件生产，则封边机系列的理论产能可按下列公式计算：

封边机理论产能=（裁板开料、钻孔系列钣金/机架等自产配件达产后平均月产值*（1+达产后平均月毛利率）÷封边机钣金/机架相关配件平均月外采金额）×目前封边机装备产能。其中，达产后平均月毛利率以与自产配件同一类型的配件最近一次外采成本为计算依据；

由上表可知，募投项目的生产设备投入产能比略高于现有理论投入产能比的情况，主要原因系封边机的关键结构件规格尺寸较大，对加工设备的加工长度、厚度和精度等提出了更高要求，使得募投项目加工设备平均单价高于现有生产设备。同时，现有生产设备已长期处于高负荷运行状态，亟需增加设备数量以平衡生产需求。

结合封边机自身特点和公司现有设备使用情况，募投项目的生产设备投资主要包括大型龙门加工中心、高功率激光切割机（包括激光切板机、激光切管机）、高性能数控折弯机等加工设备。

对于龙门加工中心，其核心结构为高刚性的门式框架，专为加工尺寸庞大、重量沉重的大型结构件（如各类机架）而设计。龙门宽度决定了龙门加工中心的加工能力，即其可处理工件的尺寸上限。根据加工原理，工件长度必须小于龙门宽度，并需额外预留刀具、夹具以及安全操作的空间。因此，加工特定长度范围的工件，必须选用龙门宽度显著大于该长度的设备，以确保工件能完全容纳在加工区域内并实现有效加工。超出设备额定加工长度的工件，将无法被有效夹装或完整加工。

目前，公司现有的龙门加工中心主要服务于裁板开料、钻孔等系列产品机架的生产，其加工能力覆盖 3-7 米长度范围的工件。而募投规划的封边机机架尺寸普遍介于 6-13 米，显著超出了公司现有龙门加工中心的最大加工阈值。为确保顺利生产，满足大尺寸机架的精度、效率和稳定性要求，募投项目计划引入 6 台加工能力在 12 米及以上（龙门宽度 ≥ 12 米）的大型龙门加工中心，以填补现有设备在超长工件加工能力上的空白。此外，由于龙门宽度是其造价的核心因素，宽度越大通常意味着设备规模、技术复杂度和采购成本越高，因此，本次拟引进的大型龙门加工中心的采购金额较公司现有龙门加工中心更高。

对于激光切割机，其主要应用于硬性板材和管材的切割加工，其原理是利用高功率密度激光束聚焦后产生瞬间高温，使材料熔化或汽化，从而实现快速精密切割。目前，公司现有激光切割机功率主要集中在 3,000W 至 6,000W 之间，该类设备在切割薄板及薄管时表现良好，而募投项目涉及的封边机，因其内部结构复杂、承重要求高，其核心结构件通常采用 12-20mm 的加厚设计。公司现有激光切割机在处理厚板或厚管时容易因激光功率不足、能量密度不够，进而出现无法有效溶穿材料或产生粗糙切割断面等问题。因此，现有激光切割机的功率水平已明显无法满足此类加厚、高要求部件的有效生产需求。为此，募投项目计划购置激光功率范围为 6,000W 至 20,000W 的高功率、高性能激光切割机。该设备将显著提升封边机核心零部件（特别是厚板部件）的加工效率、切割质量和工艺稳定性。同时，为实现更高激光束功率，对激光发生器、切割头的性能、材料和冷

却要求均大幅提高，使得拟购入设备的采购成本较现有切割机有所上升。

对于数控折弯机，其主要用于对切割后的板材/管材进行折弯加工，常与激光切割机配套使用。为匹配封边机的大规模生产能力并提升整体效率，本次募投项目计划同步引进高性能数控折弯机及一套柔性数控折弯中心。柔性数控折弯中心通过自动上下料系统及预设参数完成自动折弯，旨在解决公司现阶段折弯作业高度依赖人工上下料及手动操作导致的效率低下问题，实现全自动化生产。此举将显著降低人工成本，提升折弯环节的加工效率，有效支撑大规模生产需求。

综上，募投项目生产设备投入规模与公司整体战略和发展目标相适应，投入规模具备合理性、审慎性。

三、结合产能利用率、下游市场需求、可比公司产能利用及扩张情况等，说明募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在新增产能难以消化的风险，请视情况充分揭示风险并作重大事项提示

（一）结合产能利用率、下游市场需求、可比公司产能利用及扩张情况等，说明募投项目达产后新增产能、产量、经营规模是否有足够的市场消化能力，是否存在新增产能难以消化的风险

1、产能利用率

（1）封边机

公司封边机主要由广东基地完成整机装备，生产所需的核心零部件受限于厂房空间，尚未实现自产，广东基地封边机产能利用率情况如下：

单位：台

产品名称	项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
封边系列	产能	1,250.00	2,500.00	2,500.00	2,300.00
	产量	1,017.00	2,042.00	2,421.00	1,722.00
	产能利用率	81.36%	81.68%	96.84%	74.87%

注：产能计算以工位生产工时、各产品单位产量标准工时为计算依据。

产能利用率方面，客观因素对宏观经济的影响有所缓解，市场积压需求的释放以及下游对豪德品牌认可度的持续提升，订单增长直接带动产量提高，使得封边机产能利用率由 2022 年的 74.87%攀升至 2023 年的 96.84%，2024 年和 2025 年上半年，虽受宏观经济环境影响，封边机产量有所下滑，但其产能利用率仍达

81.68%和 81.36%，处于较高水平。

（2）自动化生产线

自动化生产线需根据客户厂区布局、产品工艺、生产流程、产能需求等进行整体规划，每条线所包括的设备类型和设备数量均不同，无法对产能利用率进行直接预估。但一方面，由于自动化生产线主要由封边机、数控钻孔中心、开料机等设备组成，而上述设备目前的产能利用率均已达到 80%左右的较高水平；另一方面，自动化生产线作为制造升级的核心方向，其技术成熟度和市场认可度正持续提升，且随着封边机产能在湖北豪德的落地，自动化生产线的联调测试将具备可行性，自动化连线的稳定性和输出效率将得到可靠验证，有望显著增强客户信心、推动销售放量。

综上，公司拟在提升传统单机产品市场份额的同时，顺应下游市场趋势提高自动化生产线交付能力，而公司现有产能及空余厂房空间已无法满足公司未来发展战略需求。为保障公司产品未来产能消化的稳定性，公司在不断开拓市场的基础上，加大拓展海外客户力度，助力公司产品产能消化。

2、下游市场需求

（1）国内市场

根据信达证券机械行业 2024 年度中期策略报告预计，国内木工机械市场整体年均容量约在 180 亿元左右。结合可比公司 2024 年年度报告，同行业可比公司弘亚数控、南兴股份及公司在国内的市场份额分别为 10%、7%和 2%，国内的木工机械市场格局呈现分散化、低集中度的特点，相较于国际市场的高度集中，国内一流的木工机械供应商对国内市场份额的整合空间仍然巨大。

在房地产行业处于深度调整期的背景下，产业链上下游企业的流动性持续承压。这种资金链压力通过订单缩减、账期延长等路径传导至下游家具制造业，迫使企业采取更为审慎的资本开支策略。由于近年来国产木工机械设备在技术上取得了显著进步，国内一流木工机械设备生产企业提供的设备在加工精度和稳定性等方面有了明显提升，高性价比的国产设备相对于进口设备的竞争力大为提高。

同时，多元化、差异化的家居消费需求使得家具产业正经历着从传统批量化的成品家具生产模式转变为小批量、多品种定制家具生产模式的过程，该趋势对

木工机械产品的柔性化水平提出了更高的要求，加之不断上涨的劳动力成本和青年劳动力的相对短缺等结构性矛盾给家具生产带来的困难和挑战，更加智能、自动化水平更高、更具柔性的生产设备装备将成为市场主流，技术领先的国内企业凭借高性价比的产品将获得更高的市场份额，而缺乏自主研发和技术创新能力、产品同质化的低端企业将被淘汰。

综上，就国内市场而言，房地产市场的结构性转变和家居消费需求的深刻变化将推动板式木工机械行业集中度的提升，优秀的木工机械设备提供商将在这一趋势中进一步扩大市场份额，其在持续冲击高端市场的同时，对中低端市场的小型木工机械设备供应商的市场份额形成挤压态势。发行人作为国内一流的木工机械设备提供商将在此过程中受益，并在广阔的市场空间中实现收入和利润的持续增长。

（2）国际市场

尽管国际品牌在技术的全面性、产品质量的稳定性方面处于领先地位，但国内企业在产品性能的适用性和性价比方面更能满足国内外市场的需求。近年来随着技术的追赶，国内板式家具机械设备的性能品质不断提升，国内家具设备企业开始走向海外，我国板式家具机械设备的出口市场迅速增长。

从国内木工机械上市企业弘亚数控与南兴股份的海外业务拓展情况来看，近些年国内头部木工机械公司的海外收入规模在快速扩张，根据其 2024 年年报数据显示，其分别实现海外业务收入 9.15 亿元和 5.07 亿元，同比分别增长 12.68% 和 9.34%。目前，国外客户对国产设备的技术认可度已显著提升，“中国制造”的性价比优势逐步深入人心。但相较于豪迈集团、比亚斯等欧洲巨头在国际市场的影响力，国外客户对国产设备仍存在结构性认知落差，即国外客户已普遍认可中国设备的整体品质，但谈及具体品牌时，其认知却明显不足。基于此，发行人依托同行业先行者构建的“中国制造”认知基础，降低市场教育成本，开始加速全球化布局。

近年来，公司积极参与国内外木工机械展会，并与多国经销商达成合作意向，报告期内外销收入分别为 4,257.21 万元、4,110.93 万元、7,848.17 万元和 4,988.71 万元，2022 年至 2024 年境外收入年均复合增长率达 35.78%，2025 年上半年境

外收入同比大幅增长 74.75%。伴随海外收入的增长，海外经销商网络显著扩张，经销商数量由 25 家增至 49 家，产品已广泛覆盖东南亚、欧洲、中东、南美等全球 29 个国家及地区，发行人在国外市场拥有广阔的增长潜力。

3、可比公司产能利用及扩张情况

经公开信息查询，报告期内同行业可比公司弘亚数控和南兴股份均于 2022 年度规划再融资项目。其中，弘亚数控于《广州弘亚数控机械股份有限公司非公开发行股票申请文件反馈意见之回复报告》中披露了产能利用及扩张情况与发行人对比如下：

公司名称	项目名称	达产年新增产能情况	披露年度封边机产能(台/年)	封边机产能利用率 ^{注1}	扩产倍数 ^{注2}
弘亚数控	家具机器人自动化生产线制造基地建设项目	年产智能封边机及其自动化产线 20,000 台/套	8,600	88.56%	2.33
发行人	豪德智能家具研发和智能制造建设项目	实现年产封边机产品 4,000 台，自动化生产线 20 套，其中新增封边机产能为 1,500 台	2,500	81.36%	0.60

注 1：弘亚数控封边机产能利用率取自 2022 年 1-6 月，发行人封边机产能利用率为 2025 年 1-6 月产能利用率；

注 2：扩产倍数=募投项目新增封边机产能/披露年度封边机产能

由上表可知，发行人募投项目仅新增封边机产能 1,500 台，产能较现有基础上扩张 0.6 倍。主要系募投项目建成后，公司将形成明确的区域分工体系，广东豪德基地的封边机产能将陆续迁移至湖北豪德基地，广东豪德原生产场地将改造为研发试验基地，并充分发挥佛山当地木工机械人才优势，加大研发投入力度，重点开展裁纸机、智能化包装生产线、循环夹手六面钻连线、无链条封边机以及大型中央吸尘设备等新产品的研发和小批量试产工作。而成熟产品的规模化生产将有序转移至具备规模化生产优势的湖北豪德基地。通过这一分工协作模式，公司能够高效整合两地核心资源，持续引领创新，保持公司产品的市场竞争力。

同行业可比公司弘亚数控于 2024 年建成完工的家具机器人自动化生产线制造基地建设项目，计划新增产能封边机产能 20,000 台，较其 2022 年产能扩张 2.33 倍。在产能利用率相近的情况下，弘亚数控的预计产能扩张规模显著高于发行人。此外，同行业可比公司南兴股份亦持续推进产能扩张，根据其《2024 年 3 月 5 日投资者关系活动记录表》和 2024 年 8 月 30 日《关于竞得土地使用权的公告》披露，2024 年 1 月，南兴股份与东莞政府签订《南兴智能装备生产基地项目投

资协议书》，拟投资建设智能装备生产基地项目，将主要生产智能封边机、工段智能工作站、智能生产线等家居制造高端数控装备。为顺利推进该项目建设，南兴股份已于 2024 年 8 月竞拍取得项目建设用地。

一方面，作为国内头部企业，弘亚数控和南兴股份的大规模产能扩张，体现了其对后续市场前景的乐观判断；另一方面，相比之下，发行人的产能扩张计划则更为审慎。基于此审慎规划，新增产能预计可被市场逐步消化，不存在明显的产能消化风险。

综上，发行人产能利用率处于较高水平并保持稳定，下游市场仍存在较大需求空间，公司的产能扩张计划相对于可比公司更加审慎，公司的产能扩张具备足够的市场消化能力，不存在新增产能难以消化的风险。

（二）请视情况充分揭示风险并作重大事项提示

发行人已于招股说明书“重大事项提示”之“四、（五）募集资金投资项目新增产能无法及时消化风险”和“第三节 风险因素”之“五、（一）募集资金投资项目新增产能无法及时消化风险”处作出风险提示。具体内容如下：

“发行人本次募投项目新增产能系基于对市场发展趋势的预测、发行人技术储备和客户资源等因素综合考虑决定，但在未来生产经营及募投项目实施过程中，**发行人已对募投项目进行充分的可行性论证，但由于建设周期较长，资金投入量较大，若在未来生产经营及募投项目实施过程中市场环境、竞争对手策略、相关政策等方面出现重大不利变化，或因公司开拓能力不足导致市场增长情况不及预期，或行业整体产能扩张规模过大导致竞争加剧，则发行人可能面临产能过剩的风险。**”

四、量化分析如募投项目实施效果不及预期、新增固定资产未来摊销及折旧等对公司营业成本、净利润和毛利率的影响

本次募集资金投资项目，建设期 3 年，第 4 年建成投产并开始计提折旧摊销。募投项目折旧摊销按照公司现行会计政策及会计估计执行，各年度折旧摊销费用如下：

单位：万元

序号	项目	年限	计算期			
			1-3（建设期）	4-6（运营期）	7-8（运营期）	9-13（运营期）
1	房屋、建筑物					
	原值	-	-	8,876.08	-	-
	每年当期折旧费	20/35	-	405.86	405.86	405.86
2	机器设备					
	原值	-	-	16,990.52	-	-
	每年当期折旧费	10	-	1,614.10	1,614.10	1,614.10
3	办公设备					
	原值	-	-	38.41	-	-
	每年当期折旧费	5	-	7.30	7.30	
4	新增软件					
	原值	-	-	1,343.04	-	-
	每年当期摊销费	3	-	447.68	-	-
5	其他资产					
	原值	-	-	3,122.90	-	-
	每年当期摊销费	5	-	624.58	624.58	
6	合计					
	原值	-	-	30,370.96	-	-
	每年当期折旧摊销费	-	-	3,099.52	2,651.84	2,019.96

注：本项目前三年为建设期，不产生收入，预计项目第六年达到设计产能。

本次募投项目规划封边机产能 4,000 台，其中 2,500 台通过产能迁移实现，新增产能 1,500 台。即使项目实施效果未达预期，产能迁移仍可确保一定的达产率，为项目整体效益提供有力支撑。假设未来测算年度公司封边机销量保持 2024 年度水平，则募投项目实施不及预期的情况下，募投项目封边机产量仍可达产 2,039 台，占募投项目封边机产能的比重为 50.98%。基于上述达产假设，募投项目新增折旧摊销总额对公司营业成本、净利润和毛利率的影响情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度财务数据	2024 年度剔除封边机系列产品后财务数据	募投项目封边机达产 50.98%增加的财务数据	募投项目达产 50.98%情况下公司财务数据	增长比例
营业收入	45,752.23	22,431.37	24,442.51	46,873.88	2.45%
新增折旧摊销	-	-	3,099.52	3,099.52	-

项目	2024 年度 财务数据	2024 年度剔除 封边机系列产品 后财务数据	募投项目封边机达 产 50.98%增加的 财务数据	募投项目达产 50.98%情况下 公司财务数据	增长 比例
营业成本	33,931.43	16,804.15	17,121.36	33,925.51	-0.02%
毛利率	25.84%	25.09%	29.95%	27.62%	1.78%
净利润	6,669.48	3,174.67	2,919.15	6,093.82	-8.63%

注 1：本次测算以发行人 2024 年度营业收入、营业成本和净利润为基准，假设未来测算年度公司原有营业收入、营业成本和净利润保持 2024 年度水平；

注 2：本测算不构成对未来业绩的预测或承诺，投资者不应据此进行投资决策。投资者据此进行投资决策造成损失的，公司不承担赔偿责任。

经测算，仅考虑产能迁移而实现的达产情形下，募投项目新增折旧摊销对营业成本的影响较为有限，对毛利率基本无显著影响，对净利润的影响亦不重大。综上，得益于产能迁移及核心零部件和精密机加工零件自产安排的降本作用，即使募投项目实施效果不及预期，新增折旧摊销对营业成本、毛利率水平表现不构成实质性影响，对净利润的影响处于可控范围内。

五、请保荐机构核查上述事项并发表明确意见。

1、保荐机构核查程序

（1）访谈发行人了解本次募投项目拟生产产品与现有产品在工艺技术、生产设备、应用领域等方面的区别和联系，了解发行人未来发展规划、产能消化措施等情况；

（2）获取并查阅发行人募投项目的可行性分析报告，了解资本性投入具体构成明细、各明细项目所需资金的测算假设及主要计算过程；

（3）获取并复核发行人现有产线、产能及产能利用率情况和本次募投项目新增产线、产能情况，对比分析募投项目实施前后投入产出情况，分析募投项目生产设备投入合理性；

（4）查阅行业研究分析报告、同行业可比公司公开披露文件等，了解行业现状和下游市场需求，了解可比公司产能投资情况，分析发行人募投项目的必要性以及投入规模是否审慎；

（5）复核测算了募投项目折旧、摊销成本对发行人业绩的影响情况。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人募投项目主要系对发行人主要产品封边机和自动化生产线产能的扩张和生产布局的优化，旨在提高公司市场响应能力，降低生产成本，与发行人主要产品具有协同效应。

（2）发行人募投项目投资中建筑工程费、设备及软件购置费、预备费、铺底流动资金等项目的构成合理，资金需求的测算过程、测算依据具备合理性。发行人依据产能结合智能化升级需要规划生产线并配备必要的生产设备，募投项目投入规模具有合理性和审慎性。

（3）发行人产能利用率处于较高水平并保持稳定，下游市场仍存在较大需求空间，发行人的产能扩张计划相对于可比公司更加审慎，发行人的产能扩张具备足够的市场消化能力，不存在新增产能难以消化的风险。发行人已于招股说明书作出风险提示。

（4）得益于产能迁移及核心零部件和精密机加工零件自产安排的降本作用，即使募投项目实施效果不及预期，发行人募投项目新增折旧摊销对营业成本、毛利率水平表现不构成实质性影响，对净利润的影响处于可控范围内。

问题 10.其他问题

(1) 关联交易。根据申请文件：①公司 2022 年、2023 年租赁实际控制人万艳的厂房，租赁价格分别为 429.60 万元、358.00 万元。2023 年 10 月，公司购买前述厂房，交易价格为 2,130.00 万元。②报告期内，公司与武汉三锐激光科技有限公司、鹿鸣智居制造（广东）有限公司、金牌厨柜家居科技股份有限公司等公司存在关联采购、销售业务。请发行人说明：①租赁及购买万艳名下厂房的原因及必要性，相关交易价格是否公允，是否存在利益输送或其他利益安排，是否履行公司内部决策程序。②与前述公司之间相关采购、销售业务的具体内容、背景、原因，与向独立第三方采购或销售相比，在交易价格、付款安排等方面是否存在较大差异，是否存在利益输送的情况。

(2) 环保合规性。根据申请文件，公司生产经营中的主要污染物包括废气、废水、固体废物及噪音。湖北豪德的排污许可登记发证日期为 2023 年 9 月 9 日，未覆盖报告期。请发行人说明：①生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称、排放量、处理方式，污染物处理设施主要处理的污染物类型，并结合污染物产生量，量化分析现有污染物处理设施的处理能力是否能够满足生产经营需要，是否通过外协方式规避环保要求。②报告期内环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与公司生产经营所产生的污染物情况相匹配。③排污许可登记未覆盖报告期的原因及合法合规性，是否存在未取得排污登记即生产或超出登记范围排放污染物的情形及相应法律风险。

(3) 其他信息披露问题。请发行人：①说明报告期各期末足额缴纳社保及住房公积金的具体情况、原因及合理性，是否存在纠纷，是否存在被处罚的风险，补缴对公司经营业绩的影响及相应的风险控制措施。②说明报告期内是否存在三会运作不规范、信息披露管理制度披露不及时、主要客户信息披露不准确等不规范事项及整改情况。③对照《业务规则适用指引 1 号》等相关规则要求，说明相关主体本次发行承诺安排是否完备、稳定股价预案是否具有可执行性，并视情况完善相关承诺安排及稳定股价预案。④全面梳理“重大事项提示”、“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作

定性描述。

请保荐机构核查上述事项，申报会计师核查上述（1）、（3）①④事项、发行人律师核查上述（1）、（2）、（3）①②④事项，并发表明确意见。

【回复】

一、关联交易

（一）租赁及购买万艳名下厂房的原因及必要性，相关交易价格是否公允，是否存在利益输送或其他利益安排，是否履行公司内部决策程序

1、租赁及购买万艳名下厂房的原因及必要性

2020 年末，公司原租赁的佛山市顺德区伦教熹涌村委会集约工业区 B07-02 地块之一（以下简称“伦教厂房”）租约即将到期，适逢该区域推进工业集聚区升级改造，租金面临上涨，租赁经济性有所降低。与此同时，公司实际控制人万艳所有的位于佛山市顺德区勒流街道办事处新安村委会富安工业区（一期）10-3 号地块及地上建筑物（以下简称“勒流厂房”）处于空置状态。该厂房距离原伦教厂房仅数公里，生产配套设施完备，租金水平与周边市场相当，具备快速投产条件。

综合考虑上述因素，为节约搬迁成本、保障生产连续性，公司决定将产能有序转移至勒流厂房。鉴于产能迁移需要一定时间，且原场地仍需短期用于仓储周转，公司在一段时间内同时维持两地租赁安排，以实现平稳过渡。

2020 年 12 月，万艳与发行人签订《租赁合同》，将勒流厂房出租给公司，用于科研、生产、办公及仓储。

2022 年 4 月，随着主要产能顺利迁移至新场地，公司与伦教厂房的出租方签署《解除租赁合同协议书》，正式终止原租赁关系。同期，为满足仓储需求，公司于顺德区容桂镇马岗工业区新租仓库场地，以保障物流存储能力。

2023 年 10 月，为保证公司资产完整性及独立性，并减少与实际控制人之间的关联交易，公司决定收购万艳名下的上述物业。具体内部决策程序如下：2023 年 10 月 7 日，公司召开第一届董事会第七次审议，审议《关于同意购买实际控制人房产暨关联交易的议案》，关联董事刘敬盛、万艳回避表决，全体非关联董

事同意通过本议案；2023 年 10 月 23 日，公司召开 2023 年第五次临时股东大会，审议《关于同意购买实际控制人房产暨关联交易的议案》，关联股东刘敬盛、万艳、刘敬溪、佛山豪顺意企业管理中心（有限合伙）回避表决，全体非关联股东同意通过本议案。

2、相关交易价格的公允性

（1）勒流厂房租金价格公允性

报告期内，公司同一时期内租赁的伦教厂房的出租方为产权所有人佛山市伦教恒乐木制工艺厂，佛山市伦教恒乐木制工艺厂与发行人无关联关系，其厂房租金价格以租赁合同签订时的市价为依据商定，具备公允性。

报告期内，伦教厂房和勒流厂房租赁情况对比如下：

租赁期间	出租方	与发行人关系	租赁地段	租赁价格（元/月）	租赁面积(m ²)	租赁单价（元/月/m ² ）
2021.1.1-2023.12.31	万艳	发行人实际控制人	佛山市顺德区勒流街道办事处新安村委会富安工业区（一期）10-3号地块	358,000.00	12,500	28.64
2022.1.1-2022.4.30 ^注	佛山市顺德区伦教恒乐木制工艺厂	无关联关系	佛山市顺德区伦教熹涌村委会集约工业区 B07-02 地块之一	313,439.50	10,000	31.34

注：该厂房自 2017 年起租，租期五年，至 2021 年末届满后续租，后因公司规划调整，于 2022 年 4 月不再续租，租赁合同已相应终止。

由于上述两处租赁地段相距仅数公里，且内部构造及设施相近，因此其租赁价格具备可比性。由上表可知，同一时期，公司伦教厂房的租赁单价略高于公司勒流厂房租赁单价，主要系 2020 年末开始，佛山市启动村镇工业集聚区升级改造，当地租金价格上涨所致。因此，勒流厂房租金价格具备公允性。

（2）勒流厂房转让价格公允性

根据深圳亿通资产评估房地产土地估价有限公司于 2023 年 9 月 19 日出具的《广东豪德数控装备股份有限公司拟进行资产收购所涉及房地产市场价值资产评估报告》（深亿通评报字（2023）第 1134 号），勒流厂房的评估价值为 2,147.15 万元。

2023 年 10 月 24 日，公司与实际控制人万艳签署《工业厂房买卖合同》，参考上述评估值，万艳以 2,130 万元的价格将其单独所有的勒流厂房的不动产权转让给公司。自 2023 年 11 月 1 日起，万艳与公司就前述物业的租赁关系终止。2023 年 12 月 22 日，公司取得不动产权证书，证书编号为粤（2023）佛顺不动产权第 0247453 号。

综上所述，公司租赁勒流厂房系基于自身日常生产经营活动需求，购买上述房产系为保证公司资产独立性、减少关联交易的考虑，租赁和转让价格公允，不存在利益输送或其他利益安排，上述关联交易已经履行公司内部决策程序。

（二）与前述公司之间相关采购、销售业务的具体内容、背景、原因，与向独立第三方采购或销售相比，在交易价格、付款安排等方面是否存在较大差异，是否存在利益输送的情况

1、公司与武汉三锐之间的关联交易

（1）交易具体内容、背景和原因

公司于 2022 年向市场推出其创新研发的智能激光封边机，公司需向激光器供应商采购适配封边机的激光设备，虽然激光器行业竞争格局已经成熟，但由于彼时尚未实现激光器在封边机上的大规模应用，若进行适配，需要激光器厂商根据封边机结构设计、激光能量控制等技术参数对现有激光器进行定制化选型和改造，前期研发投入较大、所采用的原材料成本较高、实现规模化生产的工艺技术要求较高且面临未来市场的不确定性。因此，在激光封边机初期推向市场时，可供公司选择的激光器供应商较少，仅武汉三锐激光有意愿和能力与公司开展合作。公司向其采购激光设备具有合理性。

（2）与向独立第三方采购的对比

报告期内，武汉三锐采购单价与向独立第三方采购单价差异情况分析请参见本问询回复之“问题 6”之“二、（二）同类原材料不同供应商之间的采购价格是否存在较大差异”。

在付款安排方面，武汉三锐给予公司的信用政策为月结 30 天，珠海镭通给予公司的信用政策为月结 60 天，付款安排是公司与各供应商基于自身情况等综合因素协商确定，武汉三锐与珠海镭通的付款安排不存在较大差异。

综上所述，公司同一时期向武汉三锐和向珠海镭通的采购单价和付款安排不存在重大差异，且报告期内，公司与武汉三锐的交易金额已大幅降低，公司与武汉三锐不存在利益输送的情况。

2、公司与鹿鸣智居制造（广东）有限公司之间的关联交易

报告期内，鹿鸣智居制造（广东）有限公司（以下简称“鹿鸣智居”）与豪德数控的交易情况如下：

单位：万元

关联方名称	2023 年度		2022 年度	
	金额	占同类交易金额比例	金额	占同类交易金额比例
鹿鸣智居	0.84	0.0017%	16.94	0.05%
小计	0.84	-	16.94	-

鹿鸣智居从事家具制造与销售，系豪德数控下游企业，豪德数控向其销售产品具有合理性。2022 年、2023 年，豪德数控向鹿鸣智居销售了一台封边机及相关配件，销售金额较小。销售价格根据市场价格确定，价格公允，对公司经营无重大不利影响。

3、公司与金牌厨柜家居科技股份有限公司之间的关联交易

（1）交易具体内容、背景和原因

为保障美国家具市场的供应时效，金牌厨柜计划 2024 年底建成美国卫星工厂。该厂区总面积 11,000 平方米，其中生产区域扣除必要办公区后为 6,000 平方米，分拣环节规划专用区域约 200 平方米。根据厂区 8,000 片/天的设计产能要求，需在该 200 平方米空间内实现日均 8,000 片的分拣任务。

公司提供的智能分拣工作站单台日分拣效率约 2,000 片/天，占地面积约 40 平方米/台，4 台智能分拣工作站能满足金牌厨柜的产能需求以及符合厂区面积规划。相比之下，达到同等分拣效率的传统书本架式分拣设备需占用约 400 平方米的面积，远超厂区规划上限。鉴于公司是行业内少数掌握此智能分拣技术的企业，金牌厨柜因此选择向公司采购该类设备 6 台，其中 4 台作为工件加工完成后的分拣环节使用，2 台作为工件加工过程中的缓存环节使用。

（2）与向独立第三方销售的对比

报告期内，公司对金牌厨柜和独立第三方同型号产品的销售单价与销售额具体情况如下所示：

单位：台、万元、万元/台

2024 年度						
客户	付款安排	销售时间	产品型号	数量	金额	单价
杭州扬扬数控设备有限公司	超出信用额度部分一次性支付	2024 年 12 月	HNC-655（两机连线）	2	163.39	81.70
金牌厨柜家居科技股份有限公司	预付款 30%、发货前支付 40%，验收尾款 30%	2024 年 3 月	HNC-655	6	584.07	97.35

2023 年 9 月，公司推出智能分拣工作站后，随着产品性能获市场验证且未遇竞品冲击，2023 年四季度至 2024 年上半年，公司智能分拣工作站的销售价格维持在较高水平。2024 年下半年，伴随头部企业开始跟进同类产品，公司为巩固竞争优势，适度调减了价格。因此公司向金牌厨柜销售的智能分拣工作站单价略高于杭州扬扬。

发行人综合考虑产品型号差异、客户类型、物流成本等因素，遵循市场化原则与客户协商定价。公司向金牌家居的销售单价与无关联第三方销售价格不存在显失公允的价格差异，公司向金牌家居的销售价格较高具有合理性。

综上所述，发行人与前述公司之间相关采购、销售业务的具有合理性，与向独立第三方采购或销售相比，在交易价格、付款安排等方面不存在较大差异，不存在利益输送的情况。

二、环保合规性

（一）生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称、排放量、处理方式，污染物处理设施主要处理的污染物类型，并结合污染物产生量，量化分析现有污染物处理设施的处理能力是否能够满足生产经营需要，是否通过外协方式规避环保要求

1、说明发行人生产经营中涉及环境污染的具体环节、主要污染物名称、处理方式、污染物处理设施主要处理的污染物类型

发行人主要从事板式家具机械专用设备的研发、生产和销售。根据上市公司行业分类，发行人属于专用设备制造业（C35），不属于重污染行业。根据《环境保护综合名录（2021 年版）》，发行人产品未在“高污染、高环境风险”产

品名录之列。

发行人及其子公司湖北豪德在生产经营中产生的主要环境污染物为废气、废水、噪声与固体废弃物（含危险废物和一般固体废弃物），排放的主要污染物均采取了有效的防治措施，具体情况如下：

（1）发行人

发行人生产经营中所排放的污染物类别、主要污染物具体名称、涉及环境污染的具体环节以及对应的污染物处理设施及处理方式具体如下：

污染物类别	污染物名称	污染物具体明细	涉及环境污染的具体环节	对应的污染物处理设施及处理方式
废气	有机废气	VOCs、二甲苯、苯乙烯	刮腻子、喷漆、晾干、固化工序	经水帘柜+水喷淋+UV光解+活性炭吸附处理后引至15m高排气筒排放
	粉尘	颗粒物	打磨工序	经车间负压收集后引至“水帘柜喷淋+水喷淋”处理后引至15m高排气筒排放，并加强车间通风
	恶臭		项目水性涂料、UV漆、原子灰及腻子固化剂中的少量成分带有刺鼻气味，在刮腻子、喷漆、晾干时散发出来，紫外光固化时亦会产生恶臭气体	经水帘柜+水喷淋+UV光解+活性炭吸附处理后引至15m高排气筒排放
废水	生活污水	生活污水中的主要污染物包括CODcr、BOD ₅ 、SS、氨氮等	员工生活	经三级化粪池处理后经市政管网引至勒流污水处理厂进行处理
	水帘柜和喷淋塔废水		刮腻子、喷漆、晾干、固化工序、打磨工序	水帘柜和喷淋塔废水每3个月更换一次，更换废水交由有处理能力的单位处理
噪声	噪声	各类生产设备运行时产生的噪声	各生产工序环节的生产设备设施运行	采用低噪声设备，合理安排生产时间、通过距离衰减和厂房隔音
危废	废含油抹布、手套		机械设备维修、喷漆	收集后交由有资质危险废物处置单位处理
	废活性炭		有机废气处理	
	废机油		设备维护	
	化学品包装桶		原料使用	
	废乳化液		设备维护	
	废UV灯管		UV光解净化器	
	水帘柜漆渣		水帘柜除漆雾	

污染物类别	污染物名称	污染物具体明细	涉及环境污染的具体环节	对应的污染物处理设施及处理方式
一般固废	金属边角料、金属粉尘		项目生产过程中产生	经收集后定期外售资源回收商
	生活垃圾		员工生活	经分类收集后，交由环卫部门定期进行统一清理

(2) 湖北豪德

湖北豪德生产经营中所排放的污染物类别、主要污染物具体名称、涉及环境污染的具体环节以及对应的污染物处理设施及处理方式具体如下：

污染物类别	污染物名称	污染物具体明细	涉及环境污染的具体环节	对应的污染物处理设施及处理方式
废气	颗粒物	颗粒物	下料、机加	洒水降尘、自然沉降、加强通风
	焊接烟尘		焊接	移动式焊接烟气净化处理装置
	颗粒物		打磨、喷砂	密闭打磨间、布袋除尘+15m 高排气筒
	燃气烘干废气	颗粒物、二氧化硫、氮氧化物	表面前处理后烘干	滤料塔+过滤棉+UV 光解+活性炭吸附+15m 高排气筒
	喷粉废气	颗粒物	粉末喷涂	一级滤芯过滤+二级覆膜滤芯过滤+滤料塔+过滤棉+UV 光解+活性炭吸附+15m 高排气筒
	固化废气、固化燃烧废气	挥发性有机物、颗粒物、二氧化硫、氮氧化物	喷粉固化	水喷淋塔+过滤棉+UV 光解+活性炭吸附+15m 高排气筒
	刮腻子废气、喷漆废气	颗粒物、挥发性有机物	刮腻子、油漆喷涂	水帘+水喷淋+干式过滤+活性炭吸附+15m 高排气筒
	食堂油烟	食堂油烟	食堂	经专用烟道引至屋顶排放
废水	水帘、喷淋塔、滤料塔废水	COD、BOD ₅ 、SS、总磷	废气处理	作为危废收集至危废暂存间后，定期交由有处理能力的单位处理
	食堂废水	COD、BOD ₅ 、氨氮、SS、动植物油	食堂	残渣分离措施+化粪池预处理，进入市政污水管网
	办公住宿废水	pH、COD、BOD ₅ 、氨氮、SS	办公住宿	化粪池预处理后进入市政污水管网
噪声	设备噪声	各类生产设备运行时产生的噪声	各生产工序环节的生产设备设施运行	减震、隔声、降噪、厂区和车间周围设置绿化带
危废	废磷化槽渣、废擦拭抹布		六合一磷化	收集至危废暂存间后，定期交由具有危险废物处理资质的单位处理
	废涂料包装桶		喷涂	
	废滤料		废气处理	
	废 UV 灯管			
	废活性炭			
	漆渣			

污染物类别	污染物名称	污染物具体明细	涉及环境污染的具体环节	对应的污染物处理设施及处理方式
一般固废	废机油		设备维修和保养	
	废润滑油			
	废含油抹布及手套		设备维修	
	边角废料		下料、机加	收集至一般固废暂存间后再外卖给物资回收公司回收利用
	废包装材料		包装出库	
	除尘器收集的金属粉尘		废气处理	回用于喷粉工序
	除尘器收集的粉末涂料			
	生活垃圾		办公生活	由环卫部门统一清运处理

2、说明发行人生产经营中的主要污染物排放量，结合污染物产生量，量化分析现有污染物处理设施的处理能力是否能够满足生产经营需要，是否通过外协方式规避环保要求

(1) 发行人

发行人生产经营中的主要污染物排放量，以及对应的现有污染物处理设施的具体处理能力情况如下：

污染物类别	污染物名称	污染物水平具体指标	排放浓度（监测峰值）/产生量 ^注		标准限值		对应的污染物处理设施及其处理能力量化分析
废气	有机废气	二甲苯	有组织	0.050mg/m³	有组织	--	经水帘柜+水喷淋+UV 光解+活性炭吸附处理后引至15m 高排气筒排放。经处理后，排放浓度符合广东省地方标准《表面涂装（汽车制造业）挥发性有机化合物排放标准》（DB44/816-2010）、《恶臭污染物排放标准》（GB14554-1993）、广东省地方标准《大气污染物排放限值》（DB44/27-2001）、《挥发性有机物无组织排放 控 制 标 准 》（GB37822-2019）相关要求，实现达标排放
			无组织	0.036mg/m³	无组织	0.2mg/m³	
		总 VOCs	有组织	0.279mg/m³	有组织	50mg/m³	
			无组织	0.182mg/m³	无组织	2.0mg/m³	
		苯乙烯	有组织	0.039mg/m³	有组织	--	
			无组织	0.008mg/m³	无组织	5.0mg/m³	
	粉尘	颗粒物	有组织	<20	有组织	120	
			无组织	0.313mg/m³	无组织	1.0mg/m³	
	恶臭	臭气浓度	有组织	232	有组织	2000	
			无组织	<10	无组织	20	
	废气	非甲烷总烃	无组织	0.59mg/m³	无组织	6mg/m³	
废水	生活污水	pH 值	7.33-7.45mg/L		6-9mg/L		经三级化粪池处理后经市政管网引至勒流污水处理厂进行处理。经处理后，生活污水水质达到广东省地方标准《水污染物排放限值》（DB44/26-2001）相关
		化学需氧量	131mg/L		500mg/L		
		五日生化需氧量	40.1mg/L		300mg/L		
		氨氮	13.0mg/L		--		

污染物类别	污染物名称	污染物水平具体指标	排放浓度（监测峰值）/产生量 ^注		标准限值		对应的污染物处理设施及其处理能力量化分析
		悬浮物	94mg/L		400mg/L		要求，实现达标排放。
噪声	噪声	各类生产设备 及配套设施的 运行噪声	昼间	62.3dB	昼间	65dB	采用低噪声设备，合理安排生产时间、通过距离衰减和厂房隔音。经处理后，噪声水平符合《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）相关要求，实现达标排放。
			夜间	64.4dB	夜间	70dB	
危废	废含油抹布、手套		0.01t/a		不适用		不排放，收集后暂存于危废仓库，定期委托具有危险废物处理资质的单位处理
	废活性炭		0.2t/a		不适用		
	废机油		0.2t/a		不适用		
	化学品包装桶		0.12248t/a		不适用		
	废乳化液		5.5t/a		不适用		
	废 UV 灯管		0.029t/a		不适用		
	水帘柜漆渣		0.577t/a		不适用		
一般固废	金属边角料		12.5t/a		不适用		经收集后定期外售资源回收商
	金属粉尘		0.2625t/a		不适用		
	生活垃圾		22.5t/a		不适用		经分类收集后，交由环卫部门定期进行统一清理

注：排放浓度系来自于第三方环评机构广东中蓝检测技术有限公司出具的《检测报告》

（2）湖北豪德

湖北豪德生产经营中的主要污染物排放量，以及对应的现有污染物处理设施的具体处理能力情况如下：

污染物类别	污染物名称	污染物水平具体指标	排放浓度（监测峰值）/产生量		标准限值		对应的污染物处理设施处理能力量化分析
废气	废气	VOCs	有组织	1.88mg/m³	有组织	120mg/m³	经处理后的污染物排放满足《大气污染物综合排放标准》（GB16297-1996）、《工业炉窑大气污染综合治理方案》环大气[2019]56号重点区域污染物排放限值要求，实现达标排放。
		颗粒物	有组织	11.3mg/m³	有组织	30mg/m³	
			无组织	0.372mg/m³	无组织	1.0mg/m³	
		二氧化硫	有组织	ND ^注	有组织	200mg/m³	
		氮氧化物	有组织	16mg/m³	有组织	300mg/m³	
		非甲烷总烃	无组织	0.61mg/m³	无组织	4.0mg/m³	
废水	生活污水、食堂废水	pH	7.5mg/L		6-9mg/L		残渣分离措施+化粪池预处理，进入市政污水管网。经处理后，废水中动植物油和阴离子表面活性剂均满足《污水综合排放标
		化学需氧量	34mg/L		400mg/L		
		五日生化需氧量	9.8mg/L		170mg/L		
		悬浮物	36mg/L		200mg/L		

污染物类别	污染物名称	污染物水平具体指标	排放浓度（监测峰值）/产生量		标准限值		对应的污染物处理设施处理能力量化分析
		总磷（以 P 计）	0.57mg/L		8mg/L		准》（GB8978-1996）相关要求，pH、COD、BOD ₅ 、悬浮物、总磷、总氮、氨氮及石油类均满足天门市黄金污水处理厂进水水质要求限值，实现达标排放。
		总氮（以 N 计）	7.66mg/L		45mg/L		
		氨氮（以 N 计）	6.38mg/L		35mg/L		
		石油类	0.59mg/L		20mg/L		
		动植物油	3.18mg/L		100mg/L		
		阴离子表面活性剂	0.28mg/L		20mg/L		
噪声	设 备 噪 声	各类生产设备运行时产生的噪声	昼间	64dB	昼间	70dB	减震、隔声、降噪、厂区和车间周围设置绿化带。经处理后，噪声水平符合《工业企业厂界环境噪声排放标准》（GB12348-2008）相关要求，实现达标排放。
			夜间	53dB	夜间	55dB	
危废	废磷化槽渣		0.5t/a		不适用		收集至危废暂存间后，定期交由具有危险废物处理资质的单位处理
	废擦拭抹布		0.05t/a		不适用		
	废包装桶		3.84t/a		不适用		
	废滤料		3.06t/a		不适用		
	废 UV 灯管		0.02t/a		不适用		
	废活性炭		22.84t/a		不适用		
	漆渣		3.68t/a		不适用		
	废润滑油、废机油		0.5t/a		不适用		
	废含油抹布及手套		0.2t/a		不适用		
一般固废	边角废料		410t/a		不适用		收集至一般固废暂存间后再外卖给物资回收公司回收利用
	废包装材料		1.2t/a		不适用		
	除尘器收集的金属粉尘		24.7t/a		不适用		
	除尘器收集的粉末涂料		13.365t/a		不适用		回用于喷粉工序
	生活垃圾		16.2t/a		不适用		由环卫部门统一清运处理

数据来源：排放浓度系来自于第三方环评机构景朗生态环境技术（武汉）有限公司出具的《年产 3000 台套家具及木门行业智能装备项目竣工环境保护验收监测报告》；

注：“ND”表示检测结果低于方法检出限。

根据第三方机构出具的监测报告/检测报告，报告期内发行人日常生产经营过程中产生的污染物排放量较小，所产生的各类污染物均实现了达标排放。发行人及其子公司湖北豪德已配置相应的环境污染处理设施，现有污染物处理设施的

处理能力能够满足其生产经营需要，不存在通过外协方式规避环保要求的必要性。

根据第三方机构出具的监测报告/检测报告，湖北豪德在生产环节存在外协加工采购行为，主要涉及表面前处理生产工艺流程，现阶段小工件采用的“脱脂+二级逆流漂洗+陶化硅烷”工艺外送其他厂区处理。根据发行人出具的说明，采用外协模式主要原因系表面处理环保要求较高，工艺相对复杂，且具有典型规模经济特点，湖北豪德表面处理工艺规模较小，在市场上有充足的能够提供表面处理工艺的供应商情况下，相比于内部自建产线，湖北豪德外购表面处理服务更具性价比。报告期内湖北豪德主要外协商具备开展经营所需资质且已取得了排污许可证，不存在通过外协方式规避环保要求的情形。

（二）报告期内环保设施实际运行情况，报告期内环保投入、环保相关成本费用是否与公司生产经营所产生的污染物情况相匹配

1、环保设施实际运行情况

报告期内，发行人配置了完善的、与生产经营相匹配的环保处理措施，并委托第三方监测公司污染物日常排放情况，以保障排污标准达标。发行人及其子公司湖北豪德各主要环保设施齐全、运转正常、能有效处理生产过程中产生的污染物。

发行人及其子公司湖北豪德主要环保设施实际运行情况如下：

项目		主要环保设施	设备运行情况
废气	有机废气、粉尘、恶臭	水帘柜、喷淋塔、“喷淋+UV 光解净化+活性炭吸附”装置、一级滤芯、二级覆膜滤芯、“滤料塔+过滤棉+UV 光解+活性炭吸附”装置、排气筒、简易布袋除尘装置、移动烟尘净化器、工业吸尘器、油水分离器、工业布带机、大型工业风扇、工业排气扇、旋风滤筒除尘一体机、油渣分离排屑机、防毒口罩、滤毒盒、防毒面罩、防毒滤棉、塑浸手套、帆布手套、棉纱口罩、帆布围裙、防护眼镜、焊接防烟防光面罩、手推式除尘扫地机	正常运行
废水	生活污水、食堂废水	三级化粪池、隔油池	正常运行
噪声	噪声	降噪耳塞、隔振垫、隔声门、隔声窗、吸声吊顶、减震装置、绿化带	正常运行
固废	生活垃圾	生活垃圾储存场，可回收垃圾箱、垃圾桶、烟头处理桶	正常运行
	危险废物	危废间、废机油收集桶、危废储罐	正常运行

项目	主要环保设施	设备运行情况
一般工业固废	一般工业固废暂存场、固废垃圾加厚收集袋	正常运行

2、报告期内环保投入、环保相关成本费用与公司生产经营所产生的污染物情况相匹配

报告期内，发行人及其子公司在生产经营中产生的污染物主要是废气、废水、固废及噪声，发行人环保投入、环保相关成本费用情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
环保设施投入	2.04	0.51	2.19	5.03
环保费用支出	18.60	26.61	21.59	25.40
合计	20.63	27.12	23.77	30.43

报告期内，发行人的环保设施投入主要为环保设备购置和维护费，环保费用支出主要用于固体废物处理、危险废物处置、污染物检测/监测、污水/废水处理及其他与环保直接相关的费用支出。

综上所述，报告期内，发行人环保设施运行情况正常，发行人生产过程中产生的污染物较少，环保投入、环保相关成本费用与发行人生产经营所产生的污染物相匹配。

（三）排污许可登记未覆盖报告期的原因及合法合规性，是否存在未取得排污登记即生产或超出登记范围排放污染物的情形及相应法律风险

湖北豪德于 2023 年 9 月取得排污许可证，存在未取得排污登记即生产的情形。根据《排污许可管理办法》第十四条“排污单位应当在实际排污行为发生之前，向其生产经营场所所在地设区的市级以上地方人民政府生态环境主管部门申请取得排污许可证”以及《排污许可管理条例》第三十三条“违反本条例规定，排污单位有下列行为之一的，由生态环境主管部门责令改正或者限制生产、停产整治，处 20 万元以上 100 万元以下的罚款；情节严重的，报经有批准权的人民政府批准，责令停业、关闭：（一）未取得排污许可证排放污染物；……”的规定，湖北豪德存在因未取得排污登记即生产而被行政处罚的潜在风险。

但鉴于：①湖北豪德已于 2023 年 9 月 19 日取得排污许可证，相关违法行为已经消除；②湖北豪德报告期内未发生环境污染事故，也不存在因违反环境保护

方面的法律法规而受到行政处罚或调查的情形；③天门市生态环境局已出具《证明》，确认湖北豪德属于污染物产生量、排放量和对环境的影响程度都较小的排污单位，其虽在 2023 年 9 月 19 日取得排污许可证前存在无证生产的违法情形，但湖北豪德已主动改正，未造成严重的环境危害后果。根据《行政处罚法》第三十三条第一款的规定（即违法行为轻微并及时改正，没有造成危害后果的，不予行政处罚。初次违法且危害后果轻微并及时改正的，可以不予行政处罚），天门市生态环境局暂不会对湖北豪德进行生态环境（排污许可类）行政处罚；④发行人实际控制人刘敬盛、万艳已出具承诺函，承诺未来如应有关部门要求或决定，湖北豪德需因上述违规行为或其他因违反环境保护方面的法律法规而受到行政处罚或需要承担经济责任的，其将足额赔偿发行人及其子公司因此发生的费用、支出或所受损失。

因此，湖北豪德虽然存在未取得排污登记即生产的情形，但污染物排放量较小，并未造成污染物排放超标，相关违法行为已及时规范整改，且未受生态环境主管部门行政处罚，该等情形不属于重大违法违规行为，不会对发行人生产经营产生实质性不利影响，不会对发行人本次发行上市构成实质障碍。

三、其他信息披露问题

（一）说明报告期各期末足额缴纳社保及住房公积金的具体情况、原因及合理性，是否存在纠纷，是否存在被处罚的风险，补缴对公司经营业绩的影响及相应的风险控制措施

1、报告期各期公司未足额缴纳社保及住房公积金的具体情况、原因及合理性

报告期内，发行人及其子公司社会保险及住房公积金缴纳情况如下：

单位：人

项目	时间	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
	员工总数	517	489	505	357
社会保险	缴纳人数	482	463	473	321
	未缴纳人数	35	26	32	36
	缴纳人数占比	93.23%	94.68%	93.66%	89.92%
住房	缴纳人数	480	460	466	321

公积金	未缴纳人数	37	29	39	36
	缴纳人数占比	92.84%	94.07%	92.28%	89.92%

发行人报告期内未及时为部分员工缴纳社会保险、住房公积金的原因如下：

单位：人

项目	未缴纳原因	未缴纳人数			
		2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
社会保险	退休返聘	8	8	6	6
	新入职暂无法缴纳	24	17	22	22
	新农合、新农保缴纳	-	-	-	-
	通过其他单位缴纳	3	-	-	-
	其他原因自愿放弃	-	1	4	8
	合计	35	26	32	36
住房公积金	退休返聘	8	8	6	6
	新入职暂无法缴纳	24	18	29	22
	通过其他单位缴纳	3	-	-	-
	其他原因自愿放弃	2	3	4	8
	合计	37	29	39	36

截至报告期末，发行人及其子公司未缴纳社会保险、住房公积金主要原因系：

（1）退休返聘员工

该部分员工已达到法定退休年龄，与发行人签订了《退休返聘协议书》，依法无需缴纳社会保险和住房公积金。

（2）新入职员工

发行人部分员工为新入职员工，该等员工在办理完成社会保险和住房公积金转移手续或公司在其社会保险和住房公积金登记完成后即为其缴纳。

（3）部分员工自愿放弃缴纳

部分员工因个人原因或没有购买商品住房或租赁住房等住房公积金使用的需求，自愿放弃缴纳社会保险或住房公积金，且其承诺不以此为由要求发行人做任何经济补偿。

综上所述，发行人报告期内未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金具有合理性。

2、报告期各期公司未足额缴纳社保及住房公积金是否存在纠纷，是否存在被处罚的风险

根据《中华人民共和国社会保险法》和《住房公积金管理条例》，发行人报告期内未为部分员工缴纳社会保险和住房公积金，存在被主管部门责令限期缴纳或者补足的风险。但该等情形不会对本次发行上市构成实质性法律障碍，具体依据如下：

（1）社会保障主管部门

根据发行人《信用报告（无违法违规证明版）》，报告期内发行人不存在因违反社会保险法律法规而被行政处罚的记录。

根据天门市人力资源和社会保障局出具的《证明》，报告期内，湖北豪德不存在因违反有关社会保险方面的法律、法规或规范性文件的规定而被处罚或调查的情形。

（2）住房公积金主管部门

根据发行人《信用报告（无违法违规证明版）》，报告期内发行人不存在因违反公积金相关法律法规而受到行政处罚的情形。

根据天门市住房保障服务中心出具的《证明》，报告期内湖北豪德不存在因违反有关住房公积金方面的法律、法规或规范性文件的规定而被处罚或调查的情形。

（3）发行人及子公司未因社会保险和住房公积金引发劳动纠纷或争议

报告期内，公司及其控股子公司不存在因社会保险和住房公积金而发生的劳动争议纠纷或仲裁、诉讼案件，且不存在因违反社会保险及住房公积金方面的法律法规而受到行政处罚的情形。

综上所述，发行人及其子公司报告期内存在应缴未缴社会保险和住房公积金的情形，但该等情形具有合理性。发行人及其子公司报告期内不存在因违反有关社会保险和住房公积金的法律法规而受到有关部门的行政处罚的情形，亦不存在因社会保险和住房公积金引发劳动纠纷或争议。前述应缴未缴情形不构成重大违法违规行为，对本次发行上市不构成实质性法律障碍。

3、补缴对公司经营业绩的影响及相应的风险控制措施

经测算，报告期各期发行人需补缴的社会保险及住房公积金金额以及对当期净利润的影响情况如下：

单位：万元

项目	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
可能补缴的社保金额	19.33	35.51	72.58	77.75
可能补缴的公积金金额	2.00	4.02	8.32	8.07
可能补缴的金额合计	21.33	39.52	80.90	85.82
净利润（扣除非经常性损益前后孰低）	3,094.49	5,992.94	7,073.46	3,194.04
可能补缴的金额占发行人净利润比例	0.69%	0.66%	1.14%	2.69%

注：可能补缴金额系公司为自愿放弃、新入职员工补缴承担的部分。

由上表可知，补缴金额对发行人经营业绩的影响较小，针对发行人及其控股子公司报告期内存在的未足额缴纳员工社会保险和住房公积金的情形，发行人控股股东、实际控制人出具《关于社会保险和住房公积金缴纳的承诺函》，承诺如发生主管部门认定公司及子公司未按照国家相关规定为全部员工办理社会保险及住房公积金缴存登记并按规定缴纳相关款项，或者由此发生诉讼、仲裁及有关主管部门的行政处罚，或因员工或相关权利人追索而承担责任的情形，公司控股股东、实际控制人将无条件地全额承担该等应当补缴的费用并承担相应的赔偿责任，并承担公司因此而受到的任何处罚或损失。

（二）说明报告期内是否存在三会运作不规范、信息披露管理制度披露不及时、主要客户信息披露不准确等不规范事项及整改情况

报告期内，公司存在三会运作不规范、信息披露管理制度披露不及时、主要客户信息披露不准确等内控不规范行为情形，其形成原因和背景、整改情况具体说明如下：

1、关于三会运作

（1）形成原因和背景

公司于2023年7月召开第三次监事会会议，并于2024年3月召开第四次监事会会议，两次会议间隔超过六个月，不符合《公司法》《监事会议事规则》关于监事会会议召开频率的相关规定。该会议间隔瑕疵主要系公司彼时尚未纳入非

上市公众公司监管范畴，不适用《非上市公众公司监督管理办法》第二十四条关于“监事会应当对董事会编制的定期报告进行审核并提出书面审核意见”的强制性要求，使得彼时公司监事会议题数量相对有限，加之内部管理疏忽，导致未能及时满足监事会会议召开的时间要求。

（2）整改情况

公司组织全体管理层成员认真学习了相关法律及监管规则，对内部工作流程指引重新进行了梳理，确保会议的召开时间、召开程序等及时性、合法性和有效性。

公司证券部将进一步加强会议记录和档案管理，提升相关人员专业能力，及时与董事会、监事会做好沟通，加强三会运作的内部监督，建立三会运作程序不合规问题问责机制，提高信息披露水平，杜绝“三会”会议不按照业务规则要求定期召开的情况。

自在全国中小企业股份转让系统挂牌之日起，公司监事会时间间隔均符合《公司法》《监事会议事规则》的规定。除上述情况外，公司不存在其他三会运作不规范的情形。

2、关于信息披露管理制度披露

（1）形成原因和背景

公司在全国股转中心挂牌后按照规定于 2024 年 8 月 29 日披露了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外投资管理办法》《对外担保管理办法》《关联交易管理办法》《投资者关系管理办法》《利润分配管理制度》和《承诺管理制度》，但未按照规定披露信息披露管理制度，系公司根据《全国中小企业股份转让系统分层管理办法》（以下简称“分层管理办法”）第八条第二款之规定：

“第八条 挂牌公司进入创新层，同时还应当符合下列条件：

.....

（二）公司治理健全，截至进层启动日，已制定并披露经董事会审议通过的股东大会、董事会和监事会制度、对外投资管理制度、对外担保管理制度、关联

交易管理制度、投资者关系管理制度、利润分配管理制度和承诺管理制度，已设董事会秘书作为信息披露事务负责人并公开披露”

基于上述规定，公司虽已制定并经董事会审议通过《广东豪德数控装备股份有限公司信息披露管理办法》，但因分层管理办法未对是否披露《信息披露管理制度》做出明确规定而未及时披露。

公司未充分理解分层管理办法主要适用于基础层调整至创新层的挂牌企业，对于直接在创新层挂牌在内的所有新三板企业，应统一适用《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》第四章之第五十七条之规定：“挂牌公司应当制定信息披露事务管理制度，经董事会审议并披露。”。

（2）整改情况

公司已于 2025 年 3 月 13 日对《广东豪德数控装备股份有限公司信息披露管理办法》补充披露。

公司已组织信息披露岗位人员认真学习了《非上市公众公司信息披露管理办法》，杜绝相关信息披露不及时的情形。

3、关于主要客户信息披露

（1）形成原因和背景

STANKI.RU LLC、KRONA LLC、MASHIMPORT LLC 作为 KAMI-GROUP 旗下的子公司，在报告期内均以独立主体与公司进行交易，其在 2022 年度收入金额分别为 888.33 万元、169.16 万元、167.34 万元，上述单一主体均未进入 2022 年度前五大客户名单。由于公司在挂牌申报前未能及时识别上述主体与 KAMI-GROUP 的关联关系，因此在公司出具的《公开转让说明书》（申报稿）、《财务报表及审计报告》对 KAMI-GROUP 的销售金额均未能以合并口径进行披露。

（2）整改情况

公司在后续自查中识别到上述单一主体同受 KAMI-GROUP 控制，在对 KAMI-GROUP 进行访谈确认上述事实后，公司已于 2025 年 5 月 20 日披露的《公开转让说明书（更正后）》将 STANKI.RU LLC、KRONA LLC、MASHIMPORT

LLC 与 KAMI-GROUP 进行合并。此外，公司进一步要求董事会信息披露的相关人员全面认真学习信息披露的相关规定，在工作中严格按照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 9 号--创新层挂牌公司年度报告》等相关信息披露法律法规和规范性文件的要求，进一步加强信息披露工作的管理，规范履行信息披露义务并确保信息披露的真实、准确、完整。

（三）对照《业务规则适用指引 1 号》等相关规则要求，说明相关主体本次发行承诺安排是否完备、稳定股价预案是否具有可执行性，并视情况完善相关承诺安排及稳定股价预案

1、主体本次发行承诺安排是否完备，并视情况完善相关承诺安排

根据《业务规则适用指引第 1 号》等相关规则要求，发行人、控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员、持股 5%以上股东等主体已于发行申请前就本次发行上市作出相关承诺并提出约束措施，并于 2025 年 9 月 9 日补充出具了《关于涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为自愿限售的承诺》《关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺》《关于不属于强制退市责任人员的承诺》《关于不存在违法违规交易股票情形的承诺》，同时对《关于股份锁定及减持意向的承诺》《关于上市后三年内稳定公司股价预案及稳定股价措施的承诺》《关于执行利润分配政策的承诺》进行了修订。本次发行相关主体上市后承诺安排具体情况如下：

序号	《规则适用指引第 1 号》1-26 发行上市相关承诺的要求	相关主体本次发行承诺事项	承诺主体	是否完备
一、关于延长股份锁定期的承诺	发行人控股股东、实际控制人、持有股份的董事、高级管理人员应当参照《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》（以下简称《意见》）的相关规定，承诺锁定期满后 24 个月内减持价不低于发行价和特定情形下锁定期限自动延长 6 个月，并可根据具体情形提出更严格的锁定要求。作出承诺的董事、高级管理人员应明确不因其职务变更、离职等原因而免于履行承诺。	关于股份锁定及减持意向的承诺（修订）	控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员	是
	发行人控股股东、实际控制人、持有股份的董事长及总经理应当对以下事项作出承诺：若公司上市后涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为，自该行为被发现后 6 个月内，本人自愿限售直接或间接持有的	关于涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为自愿限售的承诺（新增）	控股股东、实际控制人、董事长、总经理、副总经理	是

序号	《规则适用指引第1号》1-26 发行上市相关承诺的要求	相关主体本次发行承诺事项	承诺主体	是否完备
	股份；若公司上市后，本人涉嫌证券期货违法犯罪或重大违规行为的，自该行为被发现后12个月内，本人自愿限售直接或间接持有的股份。			
	发行人控股股东、实际控制人等主体可以结合发行人实际情况，承诺如上市后三年内公司业绩大幅下滑，将采取延长股份锁定期等措施，并明确具体执行安排。	关于上市后业绩大幅下滑延长股份锁定期的承诺（新增）	控股股东、实际控制人及其一致行动人	是
	发行人控股股东、实际控制人所持股份应当与其一致行动人所持股份合并计算；如上市后发生解除一致行动关系情形的，除因不可抗力外，上市时作出的股份锁定安排不因协议解除而发生变化。	关于股份锁定及减持意向的承诺（修订）	控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员	是
二、关于稳定股价预案	发行人控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、高级管理人员应当参照《意见》的相关规定，披露上市后36个月内公司股价低于每股净资产时承诺稳定公司股价的预案，并可以根据自身实际情况设置上市后一定期间公司股价低于发行价格时承诺稳定公司股价的预案并予以披露。发行人披露的启动预案的触发条件应当明确。发行人及其控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）及高级管理人员应当提出相应的股价稳定措施，明确措施的启动情形和具体内容，出现相关情形时股价稳定措施的启动时间安排，将履行的程序等。前述主体可根据具体情况自主决定稳定股价的措施，并明确可执行的具体安排，如明确拟增持公司股票的比例或数量范围、资金金额范围等。对于前述期间内新任的董事（独立董事除外）、高级管理人员，发行人也应要求其履行公司发行上市时董事、高级管理人员已作出的相应承诺要求。	关于上市后三年内稳定公司股价预案及稳定股价措施的承诺（修订）	发行人、控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、高级管理人员	是
三、关于股份回购的承诺	发行人及其控股股东应当参照《意见》的相关规定，披露存在对判断发行人是否符合发行上市条件构成重大、实质影响的虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏情形下采取回购措施的承诺，招股说明书及有关申请文件应明确股份回购措施的启动程序、回购价格等。	关于不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏及欺诈发行情形的承诺（修订）	发行人、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员	是
	发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事（如有）、高级管理人员及相关中介机构应当承诺，招股说明书存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者遭受损失的，将依法赔偿，承诺应当具体、明确，确保投资者合法权益得到有效保护。	《招股说明书》之“第十二节声明与承诺”	发行人、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员及相关中介机构	是
四、其	发行人控股股东、实际控制人、董事、高	关于不属于强	控股股东、实	是

序号	《规则适用指引第1号》1-26 发行上市相关承诺的要求	相关主体本次发行承诺事项	承诺主体	是否完备
他承诺	级管理人员应当承诺最近36个月内不存在以下情形：担任因规范类和重大违法类强制退市情形被终止上市企业的董事、高级管理人员，且对触及相关退市情形负有个人责任；作为前述企业的控股股东、实际控制人且对触及相关退市情形负有个人责任。	制退市责任人员的承诺（新增）	际控制人、董事、高级管理人员	
	发行人及其控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员应当承诺，在全国股转系统挂牌期间不存在组织、参与内幕交易、操纵市场等违法违规行为或者为违法违规交易本公司股票提供便利的情形。	关于不存在违法违规交易股票情形的承诺（新增）	控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员	是
五、关于发行人及相关主体、中介机构的职责	发行人及其控股股东等责任主体所作出的承诺及相关约束措施，是招股说明书等申请文件的必备内容，应按要求进行充分披露。	《招股说明书》之“附件一：与本次公开发行有关的承诺的具体内容”和“附件二：前期公开承诺的具体内容”	发行人、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员	是
		关于摊薄即期回报的填补措施及相关承诺	发行人、控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员	是
	除上述承诺外，包括发行人、控股股东等主体作出的其他承诺，如控股股东、实际控制人关于规范关联交易等的承诺等，也应同时提出未能履行承诺时的约束和责任追究措施。	关于上市后三年股东分红回报规划（修订）	发行人、控股股东、实际控制人	是
		关于执行利润分配政策的承诺（修订）	发行人、控股股东、实际控制人	是
		关于避免同业竞争的承诺（新增一致行动人）	控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员、持股5%以上股东	是
		关于减少和规范关联交易的承诺（新增一致行动人）	控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员、持股5%以上股东	是
		关于避免资金占用的承诺（修订）	控股股东、实际控制人、董事、高级管理人员	是
		关于股东信息	发行人	是

序号	《规则适用指引第1号》1-26 发行上市相关承诺的要求	相关主体本次发行承诺事项	承诺主体	是否完备
		披露的承诺		
		关于解决产权瑕疵的承诺	控股股东、实际控制人	是
		关于社会保险及住房公积金事项的承诺	控股股东、实际控制人	是
		关于未履行公开承诺时的约束措施的承诺（新增一致行动人、持股 5% 以上股东）	发行人、控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事、高级管理人员、持股 5% 以上股东	是

上述承诺安排具体内容参见《招股说明书》之“附件一：与本次公开发行有关的承诺的具体内容”。发行人本次发行承诺安排完备，符合《业务规则适用指引第1号》之“1-26 发行上市相关承诺”等相关规则要求，相关承诺内容符合法律、法规和规范性文件的相关规定。

2、稳定股价预案是否具有可执行性，并视情况完善稳定股价预案

（1）稳定股价预案

为提高《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市后三年内稳定公司股价的预案》（以下称“稳定股价预案”或“预案”）的可执行性，发行人对稳定股价预案作出修订，修订后的预案已分别于 2025 年 8 月 8 日、2025 年 9 月 1 日通过发行人第一届董事会第十六次会议、2025 年第二次临时股东会会议审议，修订后的预案具体如下：

事项	具体内容
一、启动股价稳定措施的条件	（一）触发条件一： 公司本次股票在北京证券交易所上市之日起 1 个月内，若公司股票连续 10 个交易日的收盘价（因利润分配、资本公积转增股本、增发、配股等情况导致公司上述股票收盘价与本次发行价格不具可比性的，本次发行价格作相应调整，下同）均低于本次发行价格； （二）触发条件二： 公司本次股票在北京证券交易所上市之日起第 2 个月至第 3 年内，若公司股票连续 20 个交易日收盘价均低于最近一期经审计的每股净资产值（最近一期审计基准日后，若因利润分配、资本公积转增股本、增发、配股等事项，导致公司上述股票收盘价与公司最近一期经审计的每股净资产不具可比性的，每股净资产价格作相应调整，下同。） 触发条件一和触发条件二以下合称以下称“需要采取稳定股价措施的情形”。

事项	具体内容
二、稳定股价的具体措施	在《关于稳定股价的预案》有效期内，出现需要采取稳定股价措施的情形后，公司、控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、高级管理人员将按照法律、法规、规范性文件和《公司章程》的相关规定，在不影响公司公开发行并上市条件的前提下，实施股价稳定措施，包括但不限于：控股股东、实际控制人增持公司股票；董事（独立董事除外）、高级管理人员增持公司股票；公司回购。
	（一）公司控股股东、实际控制人增持公司股票 公司控股股东、实际控制人承诺： 承诺期限内，出现需要采取稳定股价措施的情形的，公司应在触发稳定股价的启动条件当日通知公司控股股东、实际控制人。公司控股股东、实际控制人应在接到通知之日起 5 个交易日内，通知公司并由公司进行公告，公司应按照规定及时披露控股股东及实际控制人增持公司股票的计划。 若因上述触发条件一而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金金额不低于其增持计划公告前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 20%且不低于 100 万元，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超过其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 40%或不低于 200 万元（孰高）。 若因上述触发条件二而启动股价稳定预案的，控股股东及实际控制人单次用于增持股份的资金金额不低于其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 20%且不低于 100 万元，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则控股股东及实际控制人需继续进行增持。 在公司本次股票在北京证券交易所上市之日起第 2 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个期间内，控股股东及实际控制人用于增持股份的资金总额不超过其增持计划公告时间前最近一次从公司所获得的税后现金分红金额的 40%或不低于 200 万元（孰高）。 自公司公开发行股票并在北京证券交易所上市之日起 1 个月内，控股股东、实际控制人增持股份的价格不高于本次发行价；自公司公开发行股票并在北京证券交易所上市后第 2 个月至 3 年内，控股股东、实际控制人增持股份的价格不高于公司最近一期经审计的每股净资产价格。
	（二）董事（独立董事除外）、高级管理人员增持公司股票 公司董事（独立董事除外）、高级管理人员承诺： 承诺期限内，出现需要采取稳定股价措施情形的，且公司控股股东、实际控制人增持公司股票达到承诺上限，或依照相关法律规定和增持方案，不再继续实施增持公司股票计划的，公司董事（独立董事除外）、高级管理人员须提出增持公司股票的方案并实施股价稳定措施。公司应在触发稳定股价的启动条件当日通知有增持义务的公司董事、高级管理人员，上述人员在接到通知之日起 5 个交易日内，提出增持公司股票的方案通知公司并由公司进行公告，公司应按照规定及时披露有增持义务的公司董事、高级管理人员增持公司股票的计划。 1.若因上述触发条件一而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高级管理人员用于增持公司股份的资金金额不低于该董事、高级管理人员在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 20%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持，其用于增持股份的资金金额不超过其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 30%。 2.若因上述触发条件二而启动股价稳定预案的，有增持义务的公司董事、高级

事项	具体内容
	管理人员单次用于增持公司股份的资金金额不低于该董事、高级管理人员在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬 20%，增持计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则有增持义务的公司董事、高级管理人员需继续进行增持。在公司本次股票在北京证券交易所上市之日起第 2 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任意一个单一期间，其用于增持股份的资金总额不超过其在担任董事或高级管理人员职务期间上一会计年度从公司处领取的税后薪酬的 30%。 自公司公开发行股票并在北京证券交易所上市之日起 1 个月内，公司董事（独立董事除外）、高级管理人员增持股份的价格不高于本次发行价；自公司向不特定合格投资者公开发行股票并上市后第 2 个月至 36 个月内，公司董事（独立董事除外）、高级管理人员增持股份的价格不高于公司最近一期经审计的每股净资产价格。 （三）公司回购 自公司本次股票在北京证券交易所上市之日起第 2 个月至 36 个月内，若根据稳定股价措施完成控股股东、实际控制人和公司董事（独立董事除外）、高级管理人员增持股票后，公司股价仍低于公司上一年度未经审计的每股净资产时，则启动公司回购。公司应在 10 个交易日内召开董事会，讨论公司向社会公众股东回购公司股份的具体实施方案，并提交股东会审议。 在股东会审议通过股份回购方案后，如果涉及减资事项，则公司依法通知债权人，向证券监督管理部门、北京证券交易所等主管部门报送相关材料。在完成必需的审批、备案、信息披露等程序后，公司方可实施相应的股份回购方案。公司出于稳定股价目的而实施的股票回购，应符合《上市公司股份回购规则》《北京证券交易所上市公司持续监管指引第 4 号——股份回购》等相关法律法规、规范性文件的规定，且不应导致公司股权分布不符合北京证券交易所上市条件。同时，还应符合下列各项条件： 1.公司在向不特定合格投资者公开发行股票并上市第 2 个月起至第 12 个月止、第 13 个月起至第 24 个月止、第 25 个月起至第 36 个月止三个期间的任何一个期间内，用于回购的资金合计不低于最近一个会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 15%。回购计划开始实施后，若未触发股价稳定措施的中止条件或终止条件，则继续进行回购，以上任何一个期间内，其用于回购股份的资金金额不超过上一会计年度经审计的归属于母公司股东净利润的 30%。超过上述标准的，有关稳定股价措施在当个期间内不再继续实施。但如下个期间内继续触发本预案启动条件时，公司将继续按照上述原则执行稳定股价方案； 2.公司用于回购股份的资金总额累计不超过公司本次股票上市所募集资金的总额； 3.公司股票在北京证券交易所上市之日起第 2 个月至第 36 个月内触发稳定股价措施的情形，回购价格不高于公司上一个会计年度未经审计的每股净资产； 4.如果公司股价已经不满足启动稳定公司股价措施的条件的，公司可不再实施向社会公众股东回购股份。
三、约束措施和相关承诺	公司及其控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）、高级管理人员须根据《关于稳定股价的预案》内容，就其稳定股价措施的相关义务做出承诺，并承诺自愿接受有权主管机关的监督，并承担法律责任。 （一）公司控股股东、实际控制人约束措施 公司控股股东、实际控制人承诺：增持股票行为及信息披露应符合《公司法》《证券法》和其他相关法律法规及北京证券交易所相关业务规则的规定；若控股股东、实际控制人未依照本预案履行增持股票义务，公司有权责令控股股东、实际控制人在限期内履行增持股票义务；控股股东、实际控制人仍不履行的，公司有权扣减、扣留应向控股股东、实际控制人支付的分红。控股股东、实际

事项	具体内容
	控制人直接或间接持有的公司股份将在相关事项发生之日起不得转让，直至按本预案内容的规定采取相应的股价稳定股价措施并实施完毕时为止，且在相关稳定股价措施履行完毕之后延长限售 12 个月。 （二）公司董事（独立董事除外）、高级管理人员约束措施 公司董事（独立董事除外）、高级管理人员承诺：增持股票行为及信息披露应当符合《公司法》《证券法》其他相关法律法规及北京证券交易所相关业务规则的规定；若未依照本预案履行增持股票义务，公司有权责令董事（独立董事除外）、高级管理人员及时履行增持股票义务，董事（独立董事除外）、高级管理人员仍不履行的，公司有权从董事（独立董事除外）、高级管理人员报酬中扣减相应金额。如果董事（独立董事除外）、高级管理人员未完成上述稳定股价的具体措施的，其直接或间接持有的公司股份将在相关事项发生之日起不得转让，直至按本预案内容的规定采取相应的股价稳定股价措施并实施完毕时为止，且在相关稳定股价措施履行完毕之后延长限售 12 个月。公司董事（独立董事除外）、高级管理人员无正当理由拒不履行本预案规定的股票增持义务，且情节严重的，股东会有权解聘、更换相关董事，公司董事会会有权解聘相关高级管理人员。 （三）公司约束措施 公司回购股票应符合《公司法》、《证券法》、其他相关法律法规及北京证券交易所相关业务规则的规定。在启动股价稳定措施的前提条件满足时，如公司未采取上述稳定股价的具体措施，公司承诺接受以下约束措施： 1. 公司将在股东会及北京证券交易所、中国证监会指定报刊上公开说明未采取上述稳定股价措施的具体原因并向公司股东和社会公众投资者道歉。 2. 公司自愿接受监管机构、自律组织及社会公众的监督，若违反上述承诺公司将依法承担相应责任。 3. 公司承诺，对于未来新聘的董事（独立董事除外）、高级管理人员，将要求其根据稳定公司股价预案和相关措施的规定，作出相关承诺。
四、稳定股价措施的中止和终止条件	启动稳定股价措施的条件成就后至具体的稳定股价措施实施前或实施期间，若出现以下情形之一的，则视为本次稳定股价措施实施完毕及承诺履行完毕，已公告的稳定股价措施停止实施： （一）中止条件 1. 因触发条件一而启动股价稳定预案的，在稳定股价具体方案的实施期间内，若公司股票连续 3 个交易日的收盘价均高于本次发行价格，则相关责任主体可中止实施股份增持计划；中止实施股份增持计划后，如再次出现触发条件一的情况，则相关责任主体应继续实施稳定股价之股份增持计划； 2. 因上述触发条件二而启动股价稳定预案的，在稳定股价具体方案的实施期间内，公司股票连续 5 个交易日的收盘价均高于最近一期经审计的每股净资产，则相关责任主体可中止实施稳定股价措施；中止实施方案后，如再次出现触发条件二的情况，则相关责任主体应继续实施稳定股价措施； 3. 在公司本次发行上市后，单次或者单一会计年度内，因上述触发条件而启动股价稳定预案的，在稳定股价具体方案的实施期间内，各相关主体增持公司股份的资金金额已达到本预案规定的前述上限，则该单次或者单一会计年度内稳定股价措施中止实施；中止实施方案后，但如下一年继续出现需启动稳定股价措施的情形时，将继续按照上述原则执行稳定股价预案。 （二）终止条件 触发股价稳定方案时点至股价稳定方案尚未实施前或股价稳定方案实施后，若出现以下任一情形，则视为本次稳定股价措施实施完毕及承诺履行完毕，已公告的稳定股价方案终止执行： 1. 继续实施股价稳定方案将导致公司股权分布不符合上市条件； 2. 各相关主体用于购买股份的金额已达到相关法律法规或本预案规定的上限；

事项	具体内容
	3.继续增持股票将导致需要履行要约收购义务且其未计划实施要约收购； 4.稳定股价具体方案的实施期间已届满； 5.中国证券监督管理委员会和北京证券交易所规定的其他情形。”

（2）稳定股价预案执行可行性

发行人制定的稳定股价预案，载明了触发条件、具体稳定股价措施、相关主体违反预案的约束措施及中止或终止条件。该预案对发行人及控股股东、实际控制人、董事（独立董事除外）和高级管理人员在触发稳定股价情形时的责任与义务进行了详细规定，且不会导致发行人不符合上市条件。预案内容完备，具有针对性和可执行性。

发行人本次拟发行股票不超过 1,700 万股，若全额行使超额配售选择权，发行股票不超过 1,955 万股，公众股持股比例亦将从 33.53%提升至 35.93%。为保障公司符合公众股持股比例不低于 25%的上市条件，相关主体实施股份回购计划最大可回购空间为 8.53%-10.93%，较大的操作空间提高了发行人稳定股价预案的可执行性。

经银行流水核查，发行人控股股东、实际控制人、董事（不含独立董事）及高级管理人员均具备实施稳定股价预案所需的资金实力。报告期内，发行人各期经审计的归属于母公司股东净利润的 15%为 524.72 万元、1,093.83 万元、1,000.42 万元和 511.25 万元。作为回购兜底方，发行人具备较为充足的资金用于回购公司股份，能够为稳定公司股价提供有力的资金保障。

综上，发行人已制定了较为完善的稳定股价预案，明确了启动稳定股价的具体条件、具体措施、约束措施及中止或终止条件，发行人及相关人员已经出具《关于上市后三年内稳定公司股价措施的承诺》，并已在《招股说明书（申报稿）》中披露；发行人制定的稳定股价预案具有可执行性，有助于维护发行人本次公开发行后股价的稳定，保护中小投资者的利益。

（四）全面梳理“重大事项提示”、“风险因素”各项内容，突出重大性，增强针对性，强化风险导向，删除风险因素中风险对策、发行人竞争优势及任何可能减轻风险因素的类似表述；对风险揭示内容按重要性进行排序。对风险因素作定量分析，无法定量分析的，针对性作定性描述

公司已全面梳理招股说明书“重大事项提示”“风险因素”各项内容，并对部分内容进行了修改与补充，具体如下：

章节	标题	修改情况说明
重大事项提示	四、特别风险提示	1、补充了行业需求变动及期后业绩下滑风险，并删除了宏观经济波动风险和收入下滑风险 2、修改了募集资金投资项目新增产能无法及时消化风险 3、按照重要性原则调整风险排序，调整后顺序为： （一）行业需求变动及期后业绩下滑风险（二）行业竞争风险（三）国际贸易政策风险（四）技术迭代及产品创新风险（五）募集资金投资项目新增产能无法及时消化风险
第三节 风险因素	一、经营风险	1、补充了行业需求变动及期后业绩下滑风险，并删除了宏观经济波动风险和收入下滑风险 2、按照重要性原则调整风险排序，调整后顺序为： （一）行业需求变动及期后业绩下滑风险（二）行业竞争风险（三）原材料价格波动风险（四）国际贸易政策风险
	四、内部控制风险	修改了（一）实际控制人不当控制风险
	五、募集资金投资项目风险	修改了（一）募集资金投资项目新增产能无法及时消化风险

具体内容详见招股说明书“重大事项提示”之“四、特别风险提示”及“第三节 风险因素”。

四、请保荐机构核查上述事项

（一）关联交易

1、关于租赁及购买万艳名下厂房的原因及必要性，相关交易价格是否公允，是否存在利益输送或其他利益安排，是否履行公司内部决策程序

（1）保荐机构核查程序

①访谈发行人管理层，了解发行人租赁和购买实控人厂房的原因；获取发行人产能、产量及销量情况，并查看该厂房地地理位置和实际生产经营情况，分析发行人租赁及购买实控人厂房的必要性；

②获取发行人与实控人万艳以及佛山市伦教恒乐木制工艺厂签订的《租赁合同》，查阅合同价格，对比相似地块厂房租赁价格，分析租赁价格的公允性；

③获取发行人与实控人万艳签署的《工业厂房买卖合同》以及深圳亿通资产评估房地产土地估价有限公司《广东豪德数控装备股份有限公司拟进行资产收购所涉及房地产市场价格资产评估报告》，分析购买实控人厂房价格的公允性；

④获取《关于同意购买实际控制人房产暨关联交易的议案》，查看是否已履行公司内部决策程序。

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人租赁勒流厂房系基于自身日常生产经营活动需求，购买上述房产系为保证公司资产独立性、减少关联交易的考虑，租赁和转让价格公允，不存在利益输送或其他利益安排，上述关联交易已经履行公司内部决策程序。

2、关于与前述公司之间相关采购、销售业务的具体内容、背景、原因，与向独立第三方采购或销售相比，在交易价格、付款安排等方面是否存在较大差异，是否存在利益输送的情况

（1）保荐机构核查程序

①访谈发行人管理层，了解发行人与前述公司之间相关采购、销售业务的具体内容、背景、原因；

②获取发行人采购明细，对比报告期内发行人向武汉三铨和珠海镭通采购的价格，分析采购价格差异原因；获取发行人销售明细，对比报告期内发行人向金牌厨柜和独立第三方销售的价格，分析采购价格差异原因；

③获取发行人分别与前述公司和独立第三方签署的购销合同，对比在交易价格、付款安排等方面是否存在较大差异，以及是否存在其他交易安排。

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：发行人与前述公司之间相关采购、销售业务的具有合理性，与向独立第三方采购或销售相比，在交易价格、付款安排等方面不存在较大差异，不存在利益输送的情况。

（二）环保合规性

1、保荐机构核查程序

（1）查阅了发行人及其控股子公司湖北豪德历年建设项目环境影响报告书、环保部门环评批复、建设项目竣工环评验收文件、排污许可证、固定污染源排污登记回执、第三方专业机构出具的检测报告/监测报告；

（2）查阅发行人与外协厂商签署的合同以及外协厂商取得的排污许可证；

（3）查阅了发行人及其控股子公司湖北豪德报告期各期环保投入明细表；

（4）查阅了天门市生态环境局就湖北豪德未取得排污许可即生产事项出具的专项证明、发行人企业信用报告（无违法违规证明版）；

（5）对发行人及其控股子公司的环保设施及设备运行情况进行了现场查看；

（6）查阅了发行人及其控股子公司湖北豪德关于环保相关事项的说明；

（7）在广东省生态环境厅、佛山市生态环境局、湖北省生态环境厅、天门市生态环境局、国家企业信用信息公示系统、企查查等网站进行了网络检索，确认报告期内发行人及其控股子公司湖北豪德不存在环境保护方面的重大违法违规行为；

（8）查阅发行人实际控制人刘敬盛、万艳出具的关于足额赔偿发行人及其子公司因环保问题而产生的费用/支出/损失的承诺函。

2、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人在生产经营中产生的主要环境污染物为废水、废气、固体废弃物和噪声，发行人环保治理设备及设施的数量、技术、工艺能够充分、有效处理生产经营中产生的污染、不存在主要污染物排放超标的情况；发行人不存在通过外协方式规避环保要求的情形；

（2）报告期内，发行人环保设施运行情况正常，环保投入和相关费用成本能够满足公司日常环保的需要，报告期内公司污染物排放符合排放标准，相关投入与污染物处理情况相匹配；

(3) 湖北豪德虽然存在未取得排污登记即生产的情形，但污染物排放量较小，并未造成污染物排放超标，相关违法行为已及时规范整改，且未受生态环境主管部门行政处罚，该等情形不属于重大违法违规行为，不会对发行人生产经营产生实质性不利影响，不会对发行人本次发行上市构成实质障碍。

(三) 其他信息披露问题

1、说明报告期各期末足额缴纳社保及住房公积金的具体情况、原因及合理性，是否存在纠纷，是否存在被处罚的风险，补缴对公司经营业绩的影响及相应的风险控制措施

(1) 保荐机构核查程序

①查阅发行人提供的员工花名册、发行人出具的说明、报告期内发行人员工社保及住房公积金缴纳明细、缴纳凭证等资料；

②查阅未缴纳社保公积金员工出具的《声明》《退休返聘协议书》，查阅发行人《信用报告（无违法违规证明版）》、天门市人力资源和社会保障局出具的《证明》；

③查阅《中华人民共和国社会保险法》《住房公积金管理条例》等相关法律法规；

④登录“国家企业信用信息公示系统”、“信用中国”、发行人及其子公司所在地人力资源主管部门网站、住房公积金主管部门网站以及裁判文书网、等网站进行检索；

⑤查阅发行人控股股东、实际控制人出具的《关于社会保险和住房公积金缴纳的承诺函》。

(2) 保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

①报告期内，发行人未足额缴纳社保及住房公积金主要原因系新员工入职、员工返聘、员工自愿放弃等，其原因具备合理性；

②截至本问询回复出具之日，发行人不存在违反社保及公积金相关法律法规而受到行政主管部门的行政处罚的情形，亦不存在因社会保险和住房公积金引发

劳动纠纷或争议；

③经测算，发行人需补缴的社保及公积金金额对经营业绩的影响较小，发行人控股股东、实际控制人已出具承诺，确保发行人不会因为社会保险及住房公积金费用未足额缴纳而遭受实际损失。

2、说明报告期内是否存在三会运作不规范、信息披露管理制度披露不及时、主要客户信息披露不准确等不规范事项及整改情况

（1）保荐机构核查程序

①访谈发行人监事会成员，确认其已全面了解《公司法》《监事会议事规则》等规定的相关要求；

②检查发行人自挂牌以来的监事会会议记录，确认自挂牌以来发行人监事会运行的合规性和有效性；

③访谈信息披露的相关人员，了解发行人未及时披露《信息披露管理制度》的原因；

④访谈信息披露的相关人员，确认其是否全面了解《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第9号--创新层挂牌公司年度报告》等相关信息披露法律法规和规范性文件的要求，并在后续工作中严格执行；

⑤访谈发行人相关业务人员，了解发行人未能及时识别 STANKI.RU LLC 等销售主体与 KAMI-GROUP 的关联关系的原因；

⑥获取发行人销售明细，确认发行人对 KAMI-GROUP 及其子公司的销售均已按照 KAMI-GROUP 的口径填列；

⑦访谈相关业务人员和财务人员，确认相关人员已全面了解信息披露的规范要求，在后续工作中已严格按照收入披露要求记录和填列相关数据；

⑧获取发行人 2024 年年度报告和 2025 年半年度报告，确认发行人是否按照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第9号--创新层挂牌公司年度报告》的相关要求披露信息。

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

①发行人在全国中小企业股份转让系统挂牌前，存在未在规定时间内召开监事会的情形，发行人已组织全体管理层人员学习相关监管规则，杜绝“三会”会议不按照规则要求定期召开的情况。自在全国中小企业股份转让系统挂牌之日起，公司监事会会议时间间隔均符合《监事会议事规则》的规定；

②发行人存在《信息披露管理制度》未及时披露的情形，发行人已于 2025 年 3 月 13 日对《信息披露管理办法》补充披露；

③发行人在全国股转中心首次申报时存在 2022 年前五大客户披露不准确的情形。截至本问询回复出具日，发行人已严格按照相关法律法规针对非上市公司信息披露要求及时、准确地披露相关信息。

3、对照《业务规则适用指引 1 号》等相关规则要求，说明相关主体本次发行承诺安排是否完备、稳定股价预案是否具有可执行性，并视情况完善相关承诺安排及稳定股价预案。

（1）保荐机构核查程序

①查询发行人、控股股东、实际控制人及其一致行动人、董事和高级管理人员等相关就本次发行上市作出的承诺和相应的约束措施，并根据《业务规则适用指引第 1 号》1-26 的要求逐一核对相关主体作出的承诺的完备情况；

②查阅《关于公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市三年内稳定公司股价预案及稳定股价措施的承诺（修订稿）》，核查发行人审议稳定股价预案的三会资料。

（2）保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

①发行人本次发行承诺安排完备，符合《业务规则适用指引第 1 号》之“1-26 发行上市相关承诺”等相关规则要求，相关承诺内容符合法律、法规和规范性文件的相关规定。

②发行人已制定了较为完善的稳定股价预案，明确了启动稳定股价的具体条

件、具体措施、约束措施及中止或终止条件，发行人及相关人员已经出具《关于上市后三年内稳定公司股价措施的承诺》，并已在《招股说明书（申报稿）》中披露；

③发行人制定的稳定股价预案具有可执行性，有助于维护发行人本次公开发行后股价的稳定，保护中小投资者的利益。

除上述问题外，请发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定，如存在涉及股票公开发行并在北交所上市要求、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以补充说明。

【回复】

除上述问题外，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师已对照《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 46 号——北京证券交易所公司招股说明书》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 47 号——向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市申请文件》《北京证券交易所股票上市规则》等规定进行审慎核查。

经核查，发行人、保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：发行人不存在涉及股票公开发行并在北交所上市条件、信息披露要求以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

(本页无正文，为《关于广东豪德数控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审核问询函的回复》之签章页)

法定代表人： 
刘敬盛

广东豪德数控装备股份有限公司
2025年9月11日



（本页无正文，为《关于广东豪德数控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审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人： 陈曦 赵堃
陈曦 赵堃



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读广东豪德数控装备股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人：



何之江

