

关于宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
第二轮审核问询函的回复

Aomate

主办券商



中国（上海）自由贸易试验区浦明路 8 号

二〇二六年二月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于 2026 年 1 月 19 日下发的《关于宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函》，国联民生证券承销保荐有限公司（以下简称“主办券商”或“国联民生承销保荐”）已按要求会同宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司（以下简称“拟挂牌公司”、“申请人”、“公司”或“澳玛特”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”或“立信”）、浙江天册律师事务所（以下简称“律师”或“天册”），对上述反馈意见进行了认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到公开转让说明书及其他相关文件需要改动部分，已经按照反馈意见的要求进行了修改。公司及主办券商对上述反馈意见进行如下回复，请审核。

除另有说明外，本回复所用简称或名词释义与《关于宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司公开转让说明书（申报稿）》中的释义相同。

本回复中的字体代表以下含义：

字体	含义
宋体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申请文件的修改或补充披露内容

特别说明：在本审核问询函回复中，若合计数与各分项数值相加之和在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

1.关于业绩真实性。

根据公开申请文件及前次问询回复，报告期内，（1）公司客户较分散，存在通过销售服务商、经销商开展业务的情形。公司存在独家代理商、独家经销商，专为公司提供服务。（2）公司 2024 年账龄 1 年以上的应收账款占比有所提高，且公司应收账款逾期比例约 70%、期后回款比例不高，系主要客户内部资金支付安排、付款审批流程较长，或终端客户回款延迟等所致。（3）公司主要供应商地域分布较集中。

请公司：（1）①列示公司报告期内主要的独家销售服务商基本情况，包括名称、实际控制人及控股股东、成立时间、开始合作时间、经营规模及盈利情况、与公司交易金额占其经营规模的比例、是否有其他经营业务、对应开拓的终端客户及实现销售收入情况、终端客户属于公司老客户还是新客户、是否为公司（独家）经销商客户及各期经销收入情况；②报告期各期公司通过上述独家销售服务商开拓的新、老客户销售情况，公司通过销售服务商开拓新客户后是否仍通过销售服务商模式与该客户继续合作，如是，说明合理性，如不是，说明销售服务商模式下的客户向公司自有直销客户的转化率及未转化原因，进一步说明公司与销售服务商持续合作的必要性、合理性；③列示公司对主要的独家销售服务商的各期销售服务费金额、对应定价依据及其公允性，支付的销售服务费与其实现的销售收入是否匹配，公司与销售服务商之间是否存在异常资金往来或体外资金循环情况，是否通过销售服务商向客户利益输送或存在其它特殊利益安排，是否存在通过销售服务商进行商业贿赂等违法违规行为，是否构成重大违法行为，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况；④说明与惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司的合作具体情况及背景，对其应收账款长期未收回且持续开展大额合作的商业合理性，公司与其是否存在潜在关联关系或其他利益安排；⑤分别说明报告期内通过销售服务商实现销售的终端客户与公司直销客户是否存在重叠，经销商客户对应的终端客户与公司直销客户是否存在重叠，如存在，说明商业合理性，公司是否了实现终端销售。（2）①区分自营模式、销售服务商模式和经销模式，分别说明不同销售模式下应收账款规模、账龄结构、实际坏账准备计提比例、逾期比例及期后回款情况，不同销

售模式下的应收账款回款质量是否存在明显差异及合理性；销售服务商模式及经销模式下，定量分析公司的应收账款回款速度受下游终端客户回款影响的程度，如下游终端客户回款对公司回款速度影响较大，说明原因及合理性，是否符合销售服务商模式和经销模式的惯例，与可比公司是否存在明显差异及合理性；②对比公司应收账款账龄结构、逾期比例和期后回款等与可比公司的情况，说明差异的原因及合理性；在公司账龄延长、应收账款逾期较多、回款比例不高的情况下，公司以账龄组合为基础计提坏账的计提比例大小是否合理，并进一步分析应收账款坏账准备计提是否充分，是否以此方式虚增利润。（3）结合运输成本等，说明公司对供应商的选取标准，主要供应商地域分布较集中的原因，采购是否具备真实性、公允性。

请主办券商及会计师：（1）核查上述事项并发表明确意见；（2）说明对公司及其实际控制人等关键主体的资金流水核查情况，包括核查主体、核查期间、对核查过程有效性的保证措施及有效性、对资金流水异常的具体判断标准、核查结论等，并结合上述情况说明公司与销售服务商及经销客户是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来；（3）对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见，对采购真实性发表明确意见。

【公司回复】

一、①列示公司报告期内主要的独家销售服务商基本情况，包括名称、实际控制人及控股股东、成立时间、开始合作时间、经营规模及盈利情况、与公司交易金额占其经营规模的比例、是否有其他经营业务、对应开拓的终端客户及实现销售收入情况、终端客户属于公司老客户还是新客户、是否为公司（独家）经销商客户及各期经销收入情况；②报告期各期公司通过上述独家销售服务商开拓的新、老客户销售情况，公司通过销售服务商开拓新客户后是否仍通过销售服务商模式与该客户继续合作，如是，说明合理性，如不是，说明销售服务商模式下的客户向公司自有直销客户的转化率及未转化原因，进一步说明公司与销售服务商持续合作的必要性、合理性；③列示公司对主要的独家销售服务商的各期销售服务费金额、对应定价依据及其公允性，支付的销售服务费与其实现的销售收入是否匹配，公司与销售服务商之间是否存在异常资金往来

或体外资金循环情况，是否通过销售服务商向客户利益输送或存在其它特殊利益安排，是否存在通过销售服务商进行商业贿赂等违法违规行为，是否构成重大违法行为，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况；④说明与惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司的合作具体情况及背景，对其应收账款长期未收回且持续开展大额合作的商业合理性，公司与其是否存在潜在关联关系或其他利益安排；⑤分别说明报告期内通过销售服务商实现销售的终端客户与公司直销客户是否存在重叠，经销商客户对应的终端客户与公司直销客户是否存在重叠，如存在，说明商业合理性，公司是否实现了终端销售。

（一）列示公司报告期内主要的独家销售服务商基本情况，包括名称、实际控制人及控股股东、成立时间、开始合作时间、经营规模及盈利情况、与公司交易金额占其经营规模的比例、是否有其他经营业务、对应开拓的终端客户及实现销售收入情况、终端客户属于公司老客户还是新客户、是否为公司（独家）经销商客户及各期经销收入情况；

1、列示公司报告期内主要的独家销售服务商基本情况，包括名称、实际控制人及控股股东、成立时间、开始合作时间、经营规模及盈利情况、与公司交易金额占其经营规模的比例、是否有其他经营业务

公司报告期内主要的独家销售服务商情况如下：

序号	单位名称	控股股东	实际控制人	成立时间	合作开始时间	经营规模及盈利情况	与公司交易金额占其经营规模的比例	是否有其他经营业务
1	苏州谦亨机械贸易服务有限责任公司	王锋	王锋	2023-11-29	2012.3 起	2024 年营业收入 371.12 万元，净利润 156.64 万元	机床类产品占比 100%	是，周边设备+配件
2	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司	张春和	张春和	2013-4-23	2013.1 起	2024 年营业收入 936.15 万元，净利润 124.93 万元	机床类产品占比 100%	是，周边设备+配件
3	苏州益朋精密机械有限公司	王维动	王维动	2011-2-23	2008.9 起	2024 年营业收入 184.92 万元，净利润 64.20 万元	机床类产品占比 100%	是，周边设备+配件
4	东莞市锦恒机械有限公司	彭文圆	彭文圆	2008-12-26	2007.8 起	2024 年营业收入 129.91 万元，净利润 1.34 万元	机床类产品占比 100%	是，周边设备+配件
5	百优特智能机械设备（大连）有限公司	董权锋	董权锋	2023-11-6	2007.6 起	2024 年营业收入 128.27 万元，净利润-37.53 万元	机床类产品占比 100%	是，周边设备+配件
6	青岛昊悦晟机械有限公司	戴其欣	戴其欣	2012-1-31	2013.7 起	2024 年营业收入 360.28 万元，净利润-3.89 万元	机床类产品占比 100%	是，周边设备+配件
7	宁波澳翼自动化设备有限公司	赵威	赵威	2016-5-23	2009.5 起	2024 年营业收入 1293.94 万元，净利润 180.76 万元	机床类产品占比 100%	是，周边设备+配件
8	湖北省华跃机械有限公司及其关联方	肖华勇	肖华勇	2024-1-9	2019.12 起	2024 年营业收入 42.45 万元，净利润-45.66 万元	机床类产品占比 100%	否
9	武汉普晋精密机械有限公司	裘晋光	裘晋光	2016-10-20	2008.12 起	2024 年营业收入 59.64 万元，净利润 25.09 万元	机床类产品占比 100%	否

- 注：1、部分销售服务商成立时间晚于与公司开始合作时间，主要系该部分销售服务商实际控制人作为自然人个体与澳玛特开展合作时间较早；
- 2、周边设备主要系配套公司机床产品使用的设备；
- 3、销售服务商财务数据来源于其未经审计的财务报表。

2、对应开拓的终端客户及实现销售收入情况、终端客户属于公司老客户还是新客户

报告期各期，公司上述主要销售服务商对应开拓的终端客户及实现销售收入情况如下：

期间	销售服务商名称	客户名称	销售金额 (万元)	客户属性
2025年 1-5月	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司	客户 1	1,468.83	老客户
		客户 2	656.56	老客户
		客户 3	530.97	老客户
		客户 4	520.35	新客户
		客户 5	162.52	老客户
		客户 6	174.34	新客户
		客户 7	171.50	新客户
	苏州益朋精密机械有限公司	客户 8	424.60	老客户
		客户 9	148.67	老客户
		客户 10	105.40	老客户
		客户 11	130.09	新客户
	青岛昊悦晟机械有限公司	客户 12	1,067.96	老客户
		客户 13	132.74	老客户
		客户 14	438.05	新客户
	宁波澳翼自动化设备有限公司	客户 15	487.88	老客户
		客户 16	206.99	老客户
	湖北省华跃机械有限公司	客户 17	325.66	老客户
		客户 18	146.02	老客户
		客户 19	155.75	老客户
		客户 20	104.42	新客户
2024年度	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司	客户 2	459.29	新客户
		客户 3	530.97	新客户
		客户 5	235.93	老客户
		客户 21	340.62	新客户
		客户 22	379.54	新客户
		客户 23	268.28	新客户
		客户 24	132.57	老客户
	苏州谦亨机械贸易服务有限责任公司	客户 25	909.56	老客户
		客户 26	292.30	老客户
		客户 27	150.27	老客户
		客户 28	123.89	老客户
	苏州益朋精密机械有限	客户 8	518.14	老客户

	公司	客户 29	1,415.93	新客户
		客户 30	523.63	老客户
		客户 31	530.97	新客户
		客户 32	175.40	老客户
		客户 33	104.42	新客户
	青岛昊悦晟机械有限公司	客户 12	653.45	老客户
		客户 13	893.42	老客户
		客户 34	743.72	新客户
	宁波澳翼自动化设备有限公司	客户 15	167.08	老客户
		客户 35	642.12	老客户
		客户 36	150.44	老客户
		客户 37	212.39	老客户
		客户 38	153.72	老客户
	武汉普晋精密机械有限公司	客户 39	1,216.81	新客户
		客户 40	210.62	老客户
		客户 41	234.34	老客户
		客户 42	123.89	新客户
		客户 43	123.89	新客户
湖北省华跃机械有限公司	客户 17	663.72	新客户	
	客户 19	233.63	新客户	
百优特智能机械设备(大连)有限公司	客户 44	111.06	老客户	
东莞市锦恒机械有限公司	客户 45	106.19	老客户	
2023 年度	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司	客户 1	335.08	老客户
		客户 46	694.21	老客户
		客户 47	512.39	新客户
		客户 48	197.88	老客户
		客户 49	151.15	老客户
	苏州谦亨机械贸易服务有限责任公司	客户 25	3,212.83	老客户
		客户 50	385.73	新客户
		客户 27	191.59	老客户
		客户 51	211.50	老客户
		客户 52	225.05	新客户
		客户 53	161.50	老客户
	苏州益朋精密机械有限公司	客户 8	513.27	老客户
		客户 30	452.30	老客户
		客户 54	237.17	老客户
	青岛昊悦晟机械有限公司	客户 12	274.34	新客户
		客户 13	412.48	老客户
	宁波澳翼自动化设备有限公司	客户 36	345.53	新客户
	武汉普晋精密机械有限公司	客户 40	184.96	老客户
湖北省华跃机械有限公司	客户 18	294.69	新客户	

	百优特智能机械设备(大连)有限公司	客户 55	425.66	新客户
		客户 56	110.27	新客户
	东莞市锦恒机械有限公司	客户 57	380.53	新客户
		客户 58	375.04	老客户
		客户 59	166.28	新客户
		客户 60	112.83	新客户

注：1、上述主要客户均为同控下合并口径数据，主要客户选取标准为当期销售额大于 100 万元。上述主要客户在报告期的销售额占上述主要销售服务商实现的销售收入的比例为 86.38%；

2、客户在某一期间首次确认收入，则该客户在当期作为“新客户”，如在后续期间继续确认收入，则作为“老客户”。

3、是否为公司（独家）经销商客户及各期经销收入情况

公司独家销售服务商中，惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司、宁波澳翼自动化设备有限公司、青岛昊悦晟机械有限公司、东莞市锦恒机械有限公司、苏州谦亨机械贸易服务有限责任公司同时为公司独家经销商。

报告期各期，公司对该等单位经销收入情况如下：

序号	单位名称	2025 年 1-5 月		2024 年		2023 年	
		金额 (万元)	占同类收入之比	金额 (万元)	占同类收入之比	金额 (万元)	占同类收入之比
1	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司及其关联方	213.59	6.42%	557.86	8.58%	615.11	7.89%
2	宁波澳翼自动化设备有限公司	229.44	6.90%	355.16	5.46%	639.47	8.21%
3	青岛昊悦晟机械有限公司及其关联方	94.54	2.84%	196.83	3.03%	140.48	1.80%
4	东莞市锦恒机械有限公司	-	0.00%	38.64	0.59%	22.28	0.29%
5	苏州谦亨机械贸易服务有限责任公司	6.70	0.20%	1.15	0.02%	-	0.00%
合计		544.27	16.36%	1,149.64	17.68%	1,417.34	18.19%

（二）报告期各期公司通过上述独家销售服务商开拓的新、老客户销售情况，公司通过销售服务商开拓新客户后是否仍通过销售服务商模式与该客户继续合作，如是，说明合理性，如不是，说明销售服务商模式下的客户向公司自有直销客户的转化率及未转化原因，进一步说明公司与销售服务商持续合作的必要性、合理性；

1、报告期各期公司通过上述独家销售服务商开拓的新、老客户销售情况

报告期各期，公司通过上述独家销售服务商开拓的新、老客户销售情况如下：

客户属性	2023年度		2024年度		2025年1-5月	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
老客户	8,337.16	68.65%	7,764.30	48.57%	6,605.43	75.51%
新客户	3,807.83	31.35%	8,221.96	51.43%	2,142.04	24.49%
总计	12,145.00	100.00%	15,986.26	100.00%	8,747.46	100.00%

2023年度、2025年1-5月，公司老客户实现的收入占比较高，主要系（1）基于公司产品质量、技术水平以及公司在业内口碑等因素，如老客户重复采购机床同类产品，会优先选择公司产品；（2）部分新开发的大客户投资周期较长、采购公司机床数量较多，不同批次机床安装调试验收时间不同，公司在不同期间确认收入，在首次确认收入的后续期间会被认定为老客户。

2024年，公司新客户实现的收入占比较高，主要系当期开发的新客户浙江森歌智能厨电股份有限公司、湖北富为汽车部件制造有限公司在当期确认收入较多。

2、公司通过销售服务商开拓新客户后是否仍通过销售服务商模式与该客户继续合作，如是，说明合理性，如不是，说明销售服务商模式下的客户向公司自有直销客户的转化率及未转化原因，进一步说明公司与销售服务商持续合作的必要性、合理性；

公司通过销售服务商开拓新客户后仍通过销售服务商模式与该客户继续合作，主要原因为：

1、公司采用销售服务商模式开展业务，是公司自有销售体系的有益补充，公司与主要销售服务商合作时间较长，合作关系良好，是公司主营业务快速发展的重要作用因素。如果公司在销售服务商成功开拓客户并合作后，转而进行直接合作，会严重损害销售服务商的利益和合作积极性，不利于公司未来通过销售服务商开拓其他新客户，为维系公司与销售服务商的长期合作关系以及公司销售体系的稳定性，公司通过销售服务商开拓新客户后仍通过销售服务商模式与该客户继续合作。

2、公司主营产品机床作为装备，具有固定资产属性，且下游应用领域广泛，最终客户的分散性高、重复率低，如销售服务商开拓新客户后将客户转化为自营客户，公司需要扩大自有销售团队，导致人工、管理成本等大幅增加，进而影响公司的抗风险能力和经营战略的灵活性，而通过销售服务商提供销售服务，公司可以将资源集中于提升研发、生产制造水平以及核心大客户管理等对公司未来发展更加重要的领域。

3、公司的销售服务商通常是对应地区具备丰富的市场资源、协助公司持续维护客户关系的企业，主要为公司为客户当地提供属地化服务，如协助公司进行招投标咨询、商务谈判、货物追踪、安装调试、售后服务、款项催收、客户新需求获知等相关事宜，有助于更好的执行项目、为客户提供更好的服务，以及公司货款的回款速度、新订单的获取等。

综上，公司通过销售服务商开拓新客户后仍通过销售服务商模式与该客户继续合作，公司与销售服务商持续合作具有必要性、合理性。

(三) 列示公司对主要的独家销售服务商的各期销售服务费金额、对应定价依据及其公允性，支付的销售服务费与其实实现的销售收入是否匹配，公司与销售服务商之间是否存在异常资金往来或体外资金循环情况，是否通过销售服务商向客户利益输送或存在其它特殊利益安排，是否存在通过销售服务商进行商业贿赂等违法违规行为，是否构成重大违法行为，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况；

1、列示公司对主要的独家销售服务商的各期销售服务费金额、对应定价依据及其公允性，支付的销售服务费与其实实现的销售收入是否匹配

报告期内，公司销售服务费金额在 50 万以上的主要独家销售服务商的销售服务费金额及占其实现的销售收入比例情况如下：

序号	单位名称	报告期内的销售服务费金额 (万元)	报告期内的销售服务费 金额与实现的收入之比
1	苏州谦亨机械贸易服务有限责任公司	***	***
2	惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司	***	***

3	苏州益朋精密机械有限公司	***	***
4	东莞市锦恒机械有限公司	***	***
5	百优特智能机械设备（大连）有限公司	***	***
6	青岛昊悦晟机械有限公司	***	***
7	宁波澳翼自动化设备有限公司	***	***

报告期内，公司销售服务费金额与对应实现的营业收入之比为 6.18%，公司主要销售服务商销售服务费与其实现的销售收入比例在 5%-10% 之间，与公司平均水平较为接近。机床行业上市公司纽威数控、国盛智科、海天精工在其 IPO 招股说明书披露了销售服务费及其对应的营业收入情况，其比例分别为 6.60%、4.01% 和 6.04%，公司销售服务费金额与对应实现的营业收入之比与其相比亦不存在显著差异。

报告期内，公司对于主要销售服务商，销售服务费的定价方式并无实质性差异。受产品销售价格、客户质地、销售服务质量、产品类型等因素综合影响，各销售服务商的具体费率存在一定差异，但差异具有合理性。

公司主要依据销售合同产品价格，以及销售服务商在获取订单过程中的贡献等因素，并考虑客户信用期、产品机型等因素，与销售服务商协商确定销售服务费，以确保公司获取合理的利润水平，定价依据合理并具有公允性，公司支付的销售服务费与其实现的销售收入具有匹配性。

综上，公司对销售服务商定价依据合理并具有公允性，公司支付的销售服务费与其实现的销售收入具有匹配性。

2、公司与销售服务商之间是否存在异常资金往来或体外资金循环情况，是否通过销售服务商向客户利益输送或存在其它特殊利益安排，

根据对公司及其实际控制人等关键主体的流水核查情况、对主要销售服务商与主要客户的走访及函证情况、对销售服务商相关费用的抽查情况，报告期内，公司与销售服务商之间不存在异常资金往来或体外资金循环情况，未通过销售服务商向客户利益输送或存在其它特殊利益安排

3、是否存在通过销售服务商进行商业贿赂等违法违规行为，是否构成重大违法行为，公司防范商业贿赂的内部制度建立及执行情况

经访谈主要销售服务商，查阅销售服务商、客户的业务合同，查阅公司、公司实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员和主要销售人员、采购人员、财务人员的银行流水，并检索 12309 中国检察网、中国执行信息公开网、中国裁判文书网、中国市场监管行政处罚文书网、人民法院公告网、信用中国、企查查、各销售服务商主管市场监督管理部门官网等网站，公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、员工等均不存在通过销售服务商进行商业贿赂等违法违规行为，不存在构成重大违法行为的情形。

公司在与各销售服务商开展合作前，均要求销售服务商在为公司提供服务期间不采用违法违规的方式进行推广或销售服务活动，包括但不限于提供各种形式的商业贿赂。公司与销售服务商签署的合作协议中，明确约定，在开展业务活动过程中，应当严格遵守国家法律、法规，不从事、参与任何形式的商业贿赂及不正当竞争行为，诚实守信地开展销售工作，维护甲方的企业形象和商业信誉。

公司制定了《反商业贿赂管理制度》，并在《经销商及销售服务商管理细则》中设置了防范商业贿赂的相关规定。报告期内，公司防范商业贿赂的各项制度执行情况良好。

综上，报告期内，公司不存在通过销售服务商进行商业贿赂等违法违规行为，不存在构成重大违法行为的情形，公司防范商业贿赂的内部制度执行有效。

（四）说明与惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司的合作具体情况及背景，对其应收账款长期未收回且持续开展大额合作的商业合理性，公司与其是否存在潜在关联关系或其他利益安排；

1、说明与惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司的合作具体情况及背景，

惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司成立于 2013 年 4 月，系自然人张春和设立的企业。2013 年前后，公司在广东开拓业务期间与张春和相识，因其在当地有一定市场资源，公司与其达成合作意向，由其重点在广东区域推广、销售公司生产的机床产品。惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司为公司主要销售服务商，同时为公司经销商，与公司保持多年稳定合作，合作关系良好。

报告期各期，该公司作为销售服务商和经销商为公司实现的收入情况如下：

项目	2025年1-5月		2024年		2023年	
	金额 (万元)	占同类收 入之比	金额 (万元)	占同类收 入之比	金额 (万元)	占同类收 入之比
作为销售服务商	3,914.79	38.49%	2,754.28	13.18%	2,104.78	14.02%
作为经销商	213.59	6.42%	557.86	8.58%	615.11	7.89%

2、对其应收账款长期未收回且持续开展大额合作的商业合理性，公司与其是否存在潜在关联关系或其他利益安排

报告期各期末，公司对惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司应收账款和应付账款金额情况如下：

项目	2025年5月末	2024年末	2023年末
应收账款余额（万元）	1,025.58	987.38	1,079.11
应付账款（万元）	932.03	691.74	892.99

报告期内，惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司为公司经销商客户，同时为公司销售服务商。报告期各期末，惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司经营规模较小，其下游终端客户回款速度对其现金流会产生较大影响，一定程度上会影响其向公司的回款速度；同时，由于受公司下游客户回款速度影响，公司在未收到下游客户回款的情况下亦相应未对惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司销售服务费等相关费用进行结算，一定程度上也影响了其现金流及其对公司的回款意愿和速度，公司亦考虑到其与公司常年合作、历史上未发生坏账损失等因素未及时催收货款，导致公司对其应收账款余额较大。

综上，公司对惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司应收账款长期未收回且持续开展大额合作具有商业合理性。后续公司将加强应收账款管理，严格按照公司销售管理制度以及销售合同约定的信用政策向客户催收货款，避免出现货款长期未收回的情况。

经查询惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司工商登记信息，取得并查阅惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司出具的确认文件，公司与其不存在潜在关联关系或其他利益安排。

（五）分别说明报告期内通过销售服务商实现销售的终端客户与公司直销

客户是否存在重叠，经销商客户对应的终端客户与公司直销客户是否存在重叠，如存在，说明商业合理性，公司是否实现了终端销售。

1、说明报告期内通过销售服务商实现销售的终端客户与公司直销客户是否存在重叠

报告期内，公司通过销售服务商实现销售的终端客户与公司直销客户存在少量重叠，具体情况如下：

(1) 深圳美新隆制罐有限公司

2023 年，深圳美新隆制罐有限公司作为公司自营客户实现收入 30.53 万元；2024 年、2025 年 1-5 月，其作为通过销售服务商实现销售的客户分别实现收入 181.33 万元、96.35 万元。

深圳美新隆制罐有限公司作为公司开发的客户于 2023 年 4 月与公司签订合同采购三台 APA80 设备，并于 2023 年 5 月完成安装调试、验收。由于其距离公司较远，公司曾委托惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司协助公司完成安装调试、售后维护等服务。在合作过程中，其与惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司建立了良好的合作关系，公司亦考虑到其地理因素、维护成本较高，后续客户维护交由惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司负责。深圳美新隆制罐有限公司 2024 年、2025 年继续扩大投资，惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司协助公司获取新订单，该客户于 2024 年开始转化为通过销售服务商实现销售的客户，具有商业合理性。

(2) 东莞市川牧智能装备科技有限公司

2024 年，东莞市川牧智能装备科技有限公司作为通过销售服务商实现销售的客户采购公司一台 APA-80、一台 APA-110 设备，合计实现收入 23.45 万元；2025 年 1-5 月，其作为公司自营客户采购公司一台 ASA-110 设备，实现收入 27.19 万元。

东莞市川牧智能装备科技有限公司是一家以从事通用设备制造业为主的企业，为国内外客户提供冲压周边解决方案及相关配套设备，主要产品包括开卷机、

整平机、送料机等多个系列设备。

公司销售服务商开拓的客户揭阳市飞比达科技实业有限公司以及公司开拓的境外客户 Stanzen 向东莞市川牧智能装备科技有限公司采购机床、送料机冲压整套设备，东莞市川牧智能装备科技有限公司再向公司采购机床设备，造成其既是公司通过销售服务商实现销售的客户，也是公司自营客户，具有商业合理性。

2、经销商客户对应的终端客户与公司直销客户是否存在重叠，如存在，说明商业合理性，公司是否实现了终端销售

报告期内，经销商客户对应的终端客户与公司直销客户存在少量重叠，具体情况如下：

(1) 江苏众利达自动化设备有限公司

2024 年，该公司采购了公司两台 APA-80 设备，公司实现收入 19.12 万元；同时该公司向公司经销商天津埃斯顿采购一台 APA110 设备，公司向天津埃斯顿销售该设备实现的收入为 11.33 万元。

(2) 江苏冠腾机械设备有限公司

2023 年，该公司采购了公司两台 APO125 设备、一台 APA160 设备、一台 APA80，公司实现收入 40.44 万元；2025 年，该公司向公司经销商天津埃斯顿采购一台 APA80 设备，公司向天津埃斯顿销售该设备实现的收入为 9.05 万元。

江苏众利达自动化设备有限公司、江苏冠腾机械设备有限公司与公司建立业务关系后，对公司机床产品较为认可，且与天津埃斯顿相识，因天津埃斯顿有少量现货，出于交货及时性等考虑，又向天津埃斯顿采购了少量设备，具有商业合理性。

综上，报告期内，公司通过销售服务商实现销售的终端客户与公司直销客户存在少量重叠，具有商业合理性；经销商客户对应的终端客户与公司直销客户存在少量重叠，具有商业合理性，已经实现了终端销售。

二、①区分自营模式、销售服务商模式和经销模式，分别说明不同销售模

式下应收账款规模、账龄结构、实际坏账准备计提比例、逾期比例及期后回款情况，不同销售模式下的应收账款回款质量是否存在明显差异及合理性；销售服务商模式及经销模式下，定量分析公司的应收账款回款速度受下游终端客户回款影响的程度，如下游终端客户回款对公司回款速度影响较大，说明原因及合理性，是否符合销售服务商模式和经销模式的惯例，与可比公司是否存在明显差异及合理性；②对比公司应收账款账龄结构、逾期比例和期后回款等与可比公司的情况，说明差异的原因及合理性；在公司账龄延长、应收账款逾期较多、回款比例不高的情况下，公司以账龄组合为基础计提坏账的计提比例大小是否合理，并进一步分析应收账款坏账准备计提是否充分，是否以此方式虚增利润。

（一）区分自营模式、销售服务商模式和经销模式，分别说明不同销售模式下应收账款规模、账龄结构、实际坏账准备计提比例、逾期比例及期后回款情况，不同销售模式下的应收账款回款质量是否存在明显差异及合理性；销售服务商模式及经销模式下，定量分析公司的应收账款回款速度受下游终端客户回款影响的程度，如下游终端客户回款对公司回款速度影响较大，说明原因及合理性，是否符合销售服务商模式和经销模式的惯例，与可比公司是否存在明显差异及合理性；

1、区分自营模式、销售服务商模式和经销模式，分别说明不同销售模式下应收账款规模、账龄结构、实际坏账准备计提比例、逾期比例及期后回款情况，不同销售模式下的应收账款回款质量是否存在明显差异及合理性

报告期各期，公司自营模式、销售服务商模式和经销模式下应收账款规模、逾期比例及期后回款情况如下：

单位：万元

模式	2025.5.31					2024.12.31					2023.12.31				
	应收账款余额	逾期金额	逾期占应收账款余额比例	应收账款期后回款金额	期后回款比例	应收账款余额	逾期金额	逾期占应收账款余额比例	应收账款期后回款金额	期后回款比例	应收账款余额	逾期金额	逾期占应收账款余额比例	应收账款期后回款金额	期后回款比例
自营	12,506.92	6,913.01	55.27%	6,873.63	54.96%	9,969.66	7,562.16	75.85%	5,823.86	58.42%	11,343.27	8,251.99	72.75%	7,755.75	68.37%
销售服务商	9,052.38	6,307.21	69.67%	3,875.59	42.81%	6,493.22	3,757.29	57.86%	4,298.49	66.20%	4,487.73	2,842.21	63.33%	3,764.30	83.88%
经销	3,392.59	3,055.39	90.06%	1,260.37	37.15%	2,710.80	2,388.85	88.12%	1,173.74	43.30%	3,793.14	3,203.42	84.45%	2,746.75	72.41%
合计	24,951.88	16,275.61	65.23%	12,009.59	48.13%	19,173.68	13,708.30	71.50%	11,296.09	58.91%	19,624.15	14,297.62	72.86%	14,266.80	72.70%

注：期后回款统计截至 2026 年 1 月 20 日。

如上表所示，分不同销售模式下，各期应收账款逾期比例自营模式下分别为 72.75%、75.85%、55.27%，销售服务商模式下分别为 63.33%、57.86%、69.67%，经销模式下分别为 84.45%、88.12%、90.06%，经销商模式下应收账款逾期比例高于自营模式和销售服务商模式；各期应收账款期后回款比例自营模式下分别为 68.37%、58.42%、54.96%，销售服务商模式下分别为 83.88%、66.20%、42.81%，经销模式下分别为 72.41%、43.30%、37.15%，经销商模式下应收账款期后回款比例与自营模式和销售服务商模式相比较低。

报告期各期，公司自营模式、销售服务商模式和经销模式下应收账款账龄结构和实际坏账准备计提比例情况如下：

单位：万元

模式	账龄	2025.5.31				2024.12.31				2023.12.31			
		应收账款余额	占比	坏账准备	计提比例(%)	应收账款余额	占比	坏账准备	计提比例(%)	应收账款余额	占比	坏账准备	计提比例(%)
自营	1 年以内	8,641.14	69.09%	432.06	5	4,298.10	43.11%	214.90	5	6,842.73	60.32%	342.14	5

	1至2年	1,050.74	8.40%	105.07	10	2,781.85	27.90%	278.18	10	1,835.02	16.18%	183.50	10
	2至3年	1,052.67	8.42%	526.33	50	1,048.71	10.52%	524.35	50	1,131.94	9.98%	565.97	50
	3年以上	1,762.37	14.09%	1,762.37	100	1,841.01	18.47%	1,841.01	100	1,533.58	13.52%	1,533.58	100
	小计	12,506.92	100.00%	2,825.83	22.59	9,969.67	100.00%	2,858.44	28.67	11,343.27	100.00%	2,625.19	23.14
销售 服务 商	1年以内	7,356.18	81.26%	367.81	5	5,024.27	77.38%	251.21	5	3,820.54	85.13%	191.03	5
	1至2年	1,426.58	15.76%	142.66	10	1,149.05	17.70%	114.90	10	374.66	8.35%	37.47	10
	2至3年	100.69	1.11%	50.34	50	257.98	3.97%	128.99	50	198.33	4.42%	99.16	50
	3年以上	168.94	1.87%	168.94	100	61.93	0.95%	61.93	100	94.20	2.10%	94.20	100
	小计	9,052.39	100.00%	729.75	8.06	6,493.23	100.00%	557.03	8.58	4,487.73	100.00%	421.86	9.4
经销	1年以内	1,345.54	39.66%	67.28	5	632.28	23.32%	31.61	5	2,184.35	57.59%	109.22	5
	1至2年	1,097.55	32.35%	109.76	10	1,130.79	41.71%	113.08	10	782.73	20.64%	78.27	10
	2至3年	553.56	16.32%	276.78	50	577.10	21.29%	288.55	50	560.14	14.77%	280.07	50
	3年以上	395.95	11.67%	395.95	100	370.63	13.67%	370.63	100	265.93	7.01%	265.93	100
	小计	3,392.60	100.00%	849.77	25.05	2,710.80	100.00%	803.87	29.65	3,793.15	100.00%	733.49	19.34
合计		24,951.88	100.00%	4,405.34	17.66	19,173.68	100.00%	4,219.36	22.01	19,624.15	100.00%	3,780.54	19.26

如上表所示，分不同销售模式下，从账龄结构来看，经销模式下1年以上应收账款占比高于自营模式和销售服务商模式。

报告期各期，经销商模式下应收账款逾期比例高于自营模式和销售服务商模式，应收账款期后回款比例与自营模式和销售服务商模式相比较低，以及从账龄结构来看，1年以上应收账款占比高于自营模式和销售服务商模式，主要原因系：

（1）经销模式下经销商客户相较于自营模式和销售服务商模式下终端客户，其整体规模及资金实力相对较小，其下游终端客户回款速度对其现金流会产生较大影响，从而对其向公司回款速度会产生一定影响；（2）报告期内，公司部分经销商同时作为销售服务商提供客户开拓、维护及后续催收货款等业务服务，受公司下游客户回款速度影响，公司在未收到下游客户回款的情况下亦相应未对其销售服务费等费用进行结算，一定程度上也影响了其现金流及其对公司的回款意愿和速度，公司亦考虑到其与公司常年合作、历史上未发生坏账损失等因素未及时催收货款，导致公司对其应收账款余额较大。后续公司将加强应收账款管理，严格按照公司销售管理制度以及销售合同约定的信用政策向客户催收货款，避免出现货款长期未收回的情况。

综上，总体上来看，报告期内，除部分经销商回款较慢外，公司不同销售模式下的应收账款回款质量不存在明显差异，具备合理性。

2、销售服务商模式及经销模式下，定量分析公司的应收账款回款速度受下游终端客户回款影响的程度，如下游终端客户回款对公司回款速度影响较大，说明原因及合理性，是否符合销售服务商模式和经销模式的惯例，与可比公司是否存在明显差异及合理性

（1）销售服务商模式

销售服务商模式下，销售服务商向公司提供销售服务，不发生商品购销活动，由公司与终端客户签署产品销售合同，因此，公司应收账款从下游终端客户直接回款。

（2）经销模式

报告期内，公司对主要经销商客户的应收账款、预收账款、应付账款、当期回款及经销商账面应收账款、当期经销商收到终端客户回款情况如下：

单位：万元

经销商名称	2025年5月31日					
	应收账款①	占经销模式应收账款比例	预收账款②	应付账款③	净额④=①-②-③	经销商对终端客户应收账款余额
惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司	937.71	27.64%	0.09	932.03	5.59	176.32
温州磊鑫自动化科技有限公司	725.59	21.39%	80.11	183.37	462.11	539.27
宁波澳翼自动化设备有限公司	609.83	17.98%	29.07	539.99	40.77	276.25
澳玛特智能科技（天津）有限公司	173.10	5.10%	46.52	-	126.58	87.77
合计	2,446.23	72.11%	155.79	1,655.39	635.05	1,079.61
经销商名称	2024年12月31日					
	应收账款①	占经销模式应收账款比例	预收账款②	应付账款③	净额④=①-②-③	经销商对终端客户应收账款余额
惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司	941.37	34.73%	37.16	691.74	212.47	194.16
温州磊鑫自动化科技有限公司	402.24	14.84%	96.54	212.34	93.36	1,112.86
宁波澳翼自动化设备有限公司	633.14	23.36%	30.62	511.52	91.00	166.14
澳玛特智能科技（天津）有限公司	57.65	2.13%	28.83	-	28.82	22.77
合计	2,034.40	75.05%	193.15	1,415.60	425.65	1,495.93
经销商名称	2023年12月31日					
	应收账款①	占经销模式应收账款比例	预收账款②	应付账款③	净额④=①-②-③	经销商对终端客户应收账款余额
惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司	1,079.11	28.45%	75.49	892.99	110.63	351.40
温州磊鑫自动化科技有限公司	298.13	7.86%	36.16	249.25	12.72	955.80
宁波澳翼自动化设备有限公司	614.06	16.19%	25.80	564.36	23.90	-334.82
合计	1,991.30	52.50%	137.45	1,706.60	147.25	972.38

注：经销商对终端客户应收账款余额数据来源于经销商提供的说明。

如上表所示，公司对经销商债权债务对抵后净额小，公司对经销商应收账款净额与经销商对下游终端客户应收账款余额各期较为匹配，公司的应收账款回款速度一定程度上受下游终端客户回款影响，若终端客户未能及时结算，经销商在现金流压力下，会一定程度影响经销商对公司的款项结算进度，符合经销模式的实际情况，具有合理性。

由于可比公司未披露说明销售服务商模式和经销模式下游终端客户回款数据，且公司业务类型、客户性质与同行业公司存在差异，因此，未获取同行业可比公司情况进行比较分析。

（二）对比公司应收账款账龄结构、逾期比例和期后回款等与可比公司的情况，说明差异的原因及合理性；在公司账龄延长、应收账款逾期较多、回款比例不高的情况下，公司以账龄组合为基础计提坏账的计提比例大小是否合理，并进一步分析应收账款坏账准备计提是否充分，是否以此方式虚增利润。

1、对比公司应收账款账龄结构、逾期比例和期后回款等与可比公司的情况，说明差异的原因及合理性

报告期各期末，公司与同行业可比公司应收账款账龄结构情况如下：

单位：万元

项目	2025.5.31										
	豪辉科技	占比	虹瑞智能	占比	宁波精达	占比	亚威机床	占比	可比公司平均值	澳玛特	占比
1年以内	9,053.12	79.98%	5,668.31	67.49%	16,620.51	61.69%	29,479.36	70.51%	69.92%	17,342.85	69.51%
1至2年	2,098.60	18.54%	1,372.65	16.34%	5,169.33	19.19%	5,255.34	12.57%	16.66%	3,574.87	14.33%
2至3年	122.51	1.08%	417.34	4.97%	1,709.38	6.34%	2,683.02	6.42%	4.70%	1,706.91	6.84%
3年以上	44.35	0.39%	940.48	11.20%	3,444.92	12.79%	4,391.38	10.50%	8.72%	2,327.25	9.33%
合计	11,318.58	100.00%	8,398.78	100.00%	26,944.14	100.00%	41,809.10	100.00%	-	24,951.88	100.00%
项目	2024.12.31										
	豪辉科技	占比	虹瑞智能	占比	宁波精达	占比	亚威机床	占比	可比公司平均值	澳玛特	占比
1年以内	7,620.75	77.68%	5,686.56	66.45%	9,346.48	50.03%	30,882.50	78.50%	68.17%	9,954.64	51.92%
1至2年	2,011.57	20.50%	1,356.66	15.85%	4,045.75	21.65%	3,902.64	9.92%	16.98%	5,061.69	26.40%
2至3年	123.89	1.26%	558.37	6.53%	1,993.43	10.67%	1,174.95	2.99%	5.36%	1,883.78	9.82%
3年以上	54.01	0.55%	955.63	11.17%	3,297.40	17.65%	3,379.85	8.59%	9.49%	2,273.57	11.86%
合计	9,810.22	100.00%	8,557.22	100.00%	18,683.06	100.00%	39,339.94	100.00%	-	19,173.68	100.00%
项目	2023.12.31										
	豪辉科技	占比	虹瑞智能	占比	宁波精达	占比	亚威机床	占比	可比公司平均值	澳玛特	占比
1年以内	8,980.84	88.76%	4,740.66	65.96%	5,705.21	39.23%	28,424.48	71.17%	66.28%	12,847.62	65.47%
1至2年	864.17	8.54%	1,344.08	18.70%	3,918.75	26.95%	4,803.51	12.03%	16.55%	2,992.41	15.25%
2至3年	146.21	1.45%	466.01	6.48%	2,478.48	17.04%	3,609.67	9.04%	8.50%	1,890.41	9.63%
3年以上	126.86	1.25%	636.83	8.86%	2,440.48	16.78%	3,103.96	7.77%	8.67%	1,893.71	9.65%
合计	10,118.08	100.00%	7,187.58	100.00%	14,542.92	100.00%	39,941.62	100.00%	-	19,624.15	100.00%

注：2025年5月31日同行业可比公司应收账款账龄结构为2025年6月30日半年度报告数据。

如上表所示，公司的应收账款账龄主要集中在1年以内，报告期各期1年以内应收账款占比分别为65.47%、51.92%和69.51%，可比公司1年以内应收账款平均占比分别为66.28%、68.17%、69.92%，2024年末公司1年以内的应收账款占比与同行业可比公司相比较低，主要系公司对宁波震裕科技股份有限公司、浙江中泽精密科技股份有限公司等客户2023年销售额较大，而其因内部付款审批流程等原因未及时回款，导致2024年末1-2年账龄应收账款增长较大，随着其2025年陆续回款，公司2025年5月末1年以上账龄应收账款占比下降，符合公司经营实际，具备合理性。

报告期各期末，公司与同行业可比公司逾期比例和期后回款情况测算如下：

项目	2025年5月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额（万元）	24,951.88	19,173.68	19,624.15
逾期金额（万元）	16,275.60	13,708.30	14,297.63
逾期比例	65.23%	71.50%	72.86%
期后回款（万元）	12,009.59	11,070.97	10,405.11
期后回款占应收账款比例	48.13%	57.74%	53.02%
同行业可比公司逾期比例	未披露		
同行业可比公司应收账款期后1年内回款比例均值	64.27%		

注1：2023年末为与同行业可比公司期后回款测算口径保持一致，2023年12月31日应收账款期后回款数据=2023年12月31日应收账款余额-2024年12月31日1年以上应收账款余额；

2：2024年12月31日应收账款1年期后回款统计截至2025年12月31日；2025年5月31日应收账款期后回款统计截至2026年1月20日；

同行业公司平均应收账款期后1年内回款比例来源如下：

单位：万元

公司名称	2023.12.31		
	应收账款余额	期后回款金额	比例
豪辉科技	10,118.08	7,928.61	78.36%
虹瑞智能	7,187.58	4,316.92	60.06%
宁波精达	14,542.92	5,206.34	35.80%
亚威机床	39,941.62	31,484.18	78.83%
公司名称	2024.6.30		
	应收账款余额	期后回款金额	比例
豪辉科技	11,522.93	9,257.47	80.34%
虹瑞智能	8,206.03	5,475.56	66.73%
宁波精达	17,328.39	7,004.76	40.42%
亚威机床	46,743.71	34,413.97	73.62%
平均值	64.27%		

注 1: 2023 年同行业可比公司应收账款一年以内期后回款数据=2023 年 12 月 31 日应收账款余额-2024 年 12 月 31 日 1 年以上应收账款余额, 2024 年 6 月 30 日同行业可比公司一年以内应收账款期后回款数据=2024 年 6 月 30 日应收账款余额-2025 年 6 月 30 日 1 年以上应收账款余额;

注 2: 由于同行业可比公司尚未披露 2025 年年报, 因此以 2024 年半年报及期后 1 年数据测算。

由上表可知, 由于不同公司发展阶段、下游客户经营情况、产品结构等因素影响, 公司 2023 年、2024 年应收账款期后回款比例分别为 53.02% 和 57.74%, 与同行业可比公司回款比例均值 64.27% 存在一定差异, 但优于宁波精达 2023 年、2024 年半年报及期后 1 年内回款比例, 并与虹瑞智能 2023 年、2024 年半年报及期后 1 年内回款比例接近。

综上, 报告期内, 公司与同行业可比公司应收账款账龄主要都集中在 1 年以内, 除 2024 年末 1-2 年账龄公司应收账款余额占比高于同行业可比公司外, 公司应收账款账龄结构与同行业可比公司不存在显著差异。公司应收账款各期期后回款比例, 与同行业可比公司相比存在一定差异, 但处于合理水平, 符合公司经营实际情况。

2、在公司账龄延长、应收账款逾期较多、回款比例不高的情况下, 公司以账龄组合为基础计提坏账的计提比例大小是否合理, 并进一步分析应收账款坏账准备计提是否充分, 是否以此方式虚增利润

报告期内, 公司以预期信用损失为基础进行金融工具减值会计处理并确认损失准备。根据历史坏账损失情况, 公司复核了以前年度应收账款坏账准备计提的适当性后, 认为违约概率与账龄存在相关性, 账龄仍是公司应收账款信用风险是否显著增加的标记。因此, 公司应收账款信用风险损失以账龄为基础。

参考历史信用损失经验, 结合当前状况以及对未来经济状况的预测, 通过迁徙率计算的历史平均损失率与公司按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款实际执行的预期损失率对比如下:

迁徙率	平均迁徙率	预期损失率	坏账政策损失率
1 年以内	35.76%	4.35%	5.00%
1 至 2 年	55.34%	12.16%	10.00%
2 至 3 年	52.56%	21.97%	50.00%
3-4 年	60.11%	41.79%	100.00%

4-5 年	69.52%	69.52%	100.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%

如上表可知，除 1-2 年应收账款预期信用损失率略高于公司应收账款坏账政策损失率，其他账龄段均低于公司应收账款坏账政策损失率。2025 年 5 月 31 日应收账款根据迁徙率模型模拟计算的预期信用损失 3,890.77 万元小于公司实际执行的账龄组合计提的坏账金额 4,405.34 万元，公司以账龄组合为基础计提坏账的计提比例谨慎且合理。

报告期内，公司无坏账实际核销，应收账款主要客户大多为上市公司、上市公司子公司或与公司保持多年稳定合作，货款持续滚动结算，客户资质状况良好，故公司以账龄组合为基础计提坏账的比例大小具备合理性。

公司与同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策情况如下：

账龄	应收账款坏账准备计提政策					
	宁波精达	亚威股份	虹瑞智能	豪辉科技	行业平均	本公司
6 个月内(含)	5%	5%	0%	5%	4%	5%
7-12 个月	5%	5%	5%	5%	5%	5%
1-2 年	20%	10%	10%	10%	13%	10%
2-3 年	50%	50%	20%	50%	43%	50%
3-4 年	100%	100%	50%	100%	88%	100%
4-5 年	100%	100%	70%	100%	93%	100%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100%

由上表可知，公司坏账准备计提比例均高于或接近同行业可比公司平均值，公司坏账准备计提充分。

关于公司经销销售，公司机床产品通常根据客户要求发送至终端客户所在地，产品运抵现场经检验后，公司取得经客户签收的发货单，并以此作为公司收入确认依据。关于公司直销销售，在销售服务商模式和自营模式下，公司均通常将机床产品发送至终端客户所在地，产品运抵现场经检验后，公司取得经客户签收的发货单，在产品完成安装调试验收后，公司取得客户出具的安装调试验收单据，公司以此作为公司收入确认依据。主办券商和会计师执行了细节测试，查阅了与收入确认相关的销售合同、经客户签收的发货单或安装调试验收单据、发票等，对主要客户履行了函证、走访等程序，并取得了主要经销商客户出具的终端销售确认函。公司销售真实，不存在虚增利润的情况。关于公司中介机构对销售收入

的真实性、准确性、完整性详细核查程序，详见本小题回复之“中介机构回复”之“三、对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见，对采购真实性发表明确意见”之回复。

综上，报告期内，公司以账龄组合为基础计提坏账的计提比例大小合理，应收账款坏账准备计提充分，不存在以此方式虚增利润的情况。

三、结合运输成本等，说明公司对供应商的选取标准，主要供应商地域分布较集中的原因，采购是否具备真实性、公允性。

（一）供应商选取标准

在供应商选取标准方面，公司建立了采购内控管理制度，对于供应商的选择依据《采购管理制度》执行，供应商的选取标准具体如下：

1、资质条件调查：公司从供应商基本情况、诚信合规、有履行合同所必需的相应资质和设备、专业技术能力，良好的商业信誉和健全的会计制度等方面考察拟新增供应商所应具备的资质条件。

2、供应商准入：公司采购部收集供应商相关资料，并对供应商进行考察和评估，如供应商基本情况、主要生产检测设备、质量保证能力、资质荣誉等，填写《供应商（外协厂）基本情况调查表》。若必要时还应要求外协厂商试制首件，首件经公司质检部验收合格后方可按流程纳入合格供应商。

3、合格供应商登记：经评估合格的供应商报经采购责任部门负责人审批后，由IT人员将合格供应商信息录入公司OA系统。

综上，公司供应商选取标准主要从供应商的资质、产品质量、产能保障、售后服务等方面进行综合评估，纳入公司合格供应商名录。在采购过程中，公司综合考虑采购成本、交货期、售后服务响应速度等因素，采购人员向OA系统中登记的合格供应商进行采购。

（二）主要供应商地域分布较集中的原因，采购是否具备真实性、公允性

报告期内，公司主要供应商及采购情况如下：

序号	供应商名称	是否关联方	所在地	采购内容	金额(万元)	占比
2025年1-5月						
1	宁波昊重机械有限公司	否	浙江省宁波市	机架、滑块等	1,218.22	8.16%
2	浙江灿根智能科技股份有限公司	否	浙江省诸暨市	连杆、球头连杆、曲柄铜套等	888.69	5.95%
3	宁波远通钢铁有限公司	否	浙江省宁波市	钢板	705.35	4.72%
4	宁波捷凯机械制造有限公司	否	浙江省宁波市	离合器等	696.06	4.66%
5	宁波锦球机械有限公司	否	浙江省宁波市	曲轴、滑块、机架等	589.65	3.95%
合计					4,097.97	27.45%
2024年						
1	宁波昊重机械有限公司	否	浙江省宁波市	机架、滑块等	3,542.89	10.98%
2	宁波长月机械有限公司	否	浙江省宁波市	机架、滑块、底座等	1,649.32	5.11%
3	浙江灿根智能科技股份有限公司	否	浙江省诸暨市	连杆、球头连杆、曲柄铜套等	1,638.05	5.08%
4	宁波锦球机械有限公司	否	浙江省宁波市	曲轴、滑块、机架等	1,505.85	4.67%
5	宁波甬冠机械科技有限公司	否	浙江省宁波市	机架、滑块等	1,307.61	4.05%
合计					9,643.70	29.88%
2023年						
1	宁波昊重机械有限公司	否	浙江省宁波市	机架、滑块等	3,775.16	11.94%
2	宁波长月机械有限公司	否	浙江省宁波市	机架、滑块、底座、顶座	1,999.66	6.32%
3	浙江灿根智能科技股份有限公司	否	浙江省诸暨市	连杆、球头连杆、曲柄铜套等	1,712.74	5.42%
4	宁波甬冠机械科技有限公司	否	浙江省宁波市	机架、滑块等	1,574.34	4.98%
5	宁波鄞镇机械有限公司	否	浙江省宁波市	机架、滑块等	1,447.34	4.58%
合计					10,509.25	33.23%

报告期内，公司向前五大供应商采购占比为 33.23%、29.88%和 27.45%，集中度呈下降趋势，地域主要集中在公司所处的浙江省宁波市及省内周边地区，主要原因系：

1、公司地处的浙江省东部宁波市及省内周边地区工业制造基础雄厚，产业集群效应明显，根据《工业和信息化部关于公布 2024 年国家先进制造业集群名

单的通知》（工信部规函〔2024〕372号），“浙东工业母机集群”被国家工业和信息化部评为国家先进制造业集群，地区及周边原材料供应充足，外协加工配套产业链完善，公司就近采购具备可行性。

2、报告期内，公司向前五大供应商主要采购机架、滑块、曲轴等焊接件、五金件。一方面，上述类型原材料体积和重量较大，为提升运输的便利性，缩短运输周期，降低采购成本；另一方面，上述类型原材料根据规格型号、质量标准和技术要求不同具有一定定制化特征，为增加沟通便利性，提高订单及售后服务响应速度，在综合考虑报价、质量等基础上，优先选择离公司较近的合格供应商进行供应，以提高竞争力。

3、同行业可比公司中宁波精达与公司同处于宁波地区，根据宁波精达招股说明书，申报报告期内宁波精达前五大原材料供应商中当地及省内周边地区的供应商整体占比达85%且呈上升趋势，报告期末期达100%。公司主要供应商地域较为集中符合当地行业实际情况。

公司优先向当地或周边地区的合格供应商进行采购，系根据自身业务需求进行的商业决策，符合公司实际情况，采购具有合理性与真实性。同时，若上述主要供应商出现产能饱和，公司综合考虑生产计划，客户订单交期需求等因素，会向省外远距离供应商进行小规模补充采购。以报告期内公司采购额较大的机架品类为例，其中92JAA06012型号机架在2023年度同时存在向省内主要供应商及省外远距离供应商采购的情况，采购价格比较如下：

序号	供应商名称	是否前五大供应商	所在地	采购金额（万元）	采购数量（件）	采购均价（万元/件）
1	宁波昊重机械有限公司	是	浙江省宁波市	92.08	76	1.21
2	宁波甬冠机械科技有限公司	是	浙江省宁波市	66.40	52	1.28
3	扬州鼎瀚机械有限公司	否	江苏省扬州市	11.48	7	1.64

如上表所示，92JAA06012机架产品公司向当地主要供应商宁波昊重机械有限公司和宁波甬冠机械科技有限公司之间采购的单价无明显差异，同时相对低于向扬州鼎瀚机械有限公司采购该产品的单价，主要系：一方面公司与主要供应商

长期技术磨合已形成稳定、批量供应，采购规模较大，议价能力较强，同时公司也会综合考察主要供应商之间质量、价格、服务等多方面的因素而不断优化合作，而向其他供应商为零星补充采购，采购规模、频次较低，议价能力较低；另一方面，公司向省外远距离供应商采购双方定价协商时亦会考虑运输服务成本因素从而抬升了采购价格。采购价格具备公允性。

综上所述，公司建立了严格的供应商选取标准，公司主要供应商集中系根据自身业务需求进行商业决策的结果，符合公司实际情况，相关采购业务具有真实性，采购定价符合商业逻辑，具备公允性。

【中介机构回复】

一、核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

1、通过企查查等查询主要销售服务商的基本情况，获取主要销售服务商的财务报表，分析主要销售服务商的经营规模及盈利情况；

2、获取报告期内公司主要销售服务商实现的订单情况及销售服务费明细表，统计并分析报告期各期主要销售服务商的对应销售情况；

3、获取公司销售合同执行表，了解报告期各期主要销售服务商实现销售的终端客户情况；

4、访谈公司管理层，了解公司通过销售服务商开拓新客户后仍通过销售服务商模式与该客户继续合作的原因，并分析合理性；

5、查阅公司销售服务商管理制度、销售服务合同，了解销售服务费确定方式及依据；分析公司销售服务费与公司营业收入的匹配性；分析主要销售服务商销售服务费率情况，并与同行业上市公司披露信息对比分析；获取公司关联方清单、董监高调查表、员工花名册等资料，与销售服务商及其主要人员进行比对，核查是否存在关联关系。

6、对主要销售服务商及主要客户执行走访程序，了解销售服务商及客户与公司的合作情况、是否存在商业贿赂等情形；获取公司及关键主体的银行流水，核查销售服务商及其主要人员与公司及关键主体是否存在异常资金往来，是否涉及商业贿赂、利益输送等。

7、获取公司董事、监事及高级管理人员的无犯罪记录证明，登录国家企业信用信息公示系统、检索 12309 中国检察网、中国市场监管行政处罚文书网、信用中国、中国裁判文书网、中国执行信息公开网、中国仲裁网、人民法院公告网等公开信息平台查询公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等核心人员以及关键岗位人员的违法违规情况；

8、获取公司销售服务商管理制度等内部管理制度，评价相应内控制度设计的有效性，并通过细节测试对上述内控制度的有效性进行评价；获取主要销售服务商签订的销售服务协议；

9、获取并查阅了公司报告期各期应收账款明细台账、账龄明细表、坏账准备计提表，按自营模式、销售服务商模式和经销模式维度进行分类统计应收账款规模、账龄结构、实际坏账准备计提比例；

10、获取并复核公司报告期各期末应收账款逾期明细表、应收账款期后回款明细表，按自营模式、销售服务商模式和经销模式维度进行分类统计，分析不同销售模式下应收账款回款质量是否存在明显差异及合理性；

11、获取公司报告期各期的经销商应收账款明细表、预收账款明细表、应付账款明细表，核查报告各期对主要经销客户的应收账款余额、预收账款余额、应付账款余额，核实债权债务抵消后的净额情况，评估经销客户回款延迟对公司资金占用的实际影响；

12、获取主要经销客户对终端客户应收账款余额数据，与公司对经销客户的应收账款余额、预收账款余额、应付账款余额抵消后的净额情况进行比对，分析经销商下游终端客户回款对公司回款速度的影响；

13、获取并查阅了公司报告期各期末坏账准备计提表，查询同行业可比公司

的年度报告、招股说明书等，对比公司与同行业可比公司的账龄结构、逾期比例和期后回款的差异情况并分析原因及合理性，分析是否存在通过虚增销售并计提坏账转移利润的情形；

14、统计可比公司坏账准备计提政策及实际计提比例，分析公司应收账款坏账准备计提的充分性；

15、获取并查阅公司关于销售与收款的内部控制管理制度，访谈销售管理人员，了解公司报告期内销售与回款相关控制流程，主要客户的结算方式、信用政策及执行情况，销售回款管理措施等方面；

16、比较分析报告期内公司与主要客户的信用期限约定及变化情况，获取期末应收账款在信用期内、信用期外的余额情况，了解主要逾期项目的形成原因，通过天眼查等公开网站查询客户工商状况及其他公开信息，检查主要应收账款的期后收回情况；

17、复核公司迁徙率的计算过程，比较分析公司与同行业公司的坏账准备计提政策及计提比例；

18、通过查阅公司与采购相关的内控制度文件，供应商选取标准、内部审批流程等相关资料，了解供应商选取标准及实际执行情况；

19、访谈公司采购管理人员，了解公司采购流程，主要供应商地域较集中的原因和合理性；

20、对主要供应商进行函证和走访，取得主要供应商的询证函回函及访谈记录，核查了采购的真实性、采购背景、价格公允性等情况；

21、获取采购明细表，分析核查相关采购价格公允性情况；

22、查阅同行业可比公司公开资料，分析公司主要供应商地域较集中的合理性；

（二）核查结论

1、公司通过销售服务商开拓新客户后仍通过销售服务商模式与该客户继续

合作，公司与销售服务商持续合作具有必要性、合理性；

2、公司主要依据销售合同产品价格，以及销售服务商在获取订单过程中的贡献等因素，并考虑客户信用期、产品机型等因素，与销售服务商协商确定销售服务费，以确保公司获取合理的利润水平，定价依据合理并具有公允性，公司支付的销售服务费与其实现的销售收入具有匹配性。报告期内，公司与销售服务商之间不存在异常资金往来或体外资金循环情况，未通过销售服务商向客户利益输送或存在其它特殊利益安排。报告期内，公司不存在通过销售服务商进行商业贿赂等违法违规行为，不存在构成重大违法行为的情形，公司防范商业贿赂的内部制度执行有效；

3、公司对惠州市澳玛特冲压机床销售有限公司应收账款长期未收回且持续开展大额合作具有商业合理性，公司与其不存在潜在关联关系或其他利益安排。后续公司将加强应收账款管理，严格按照公司销售管理制度以及销售合同约定的信用政策向客户催收货款，避免出现货款长期未收回的情况；

4、报告期内，公司通过销售服务商实现销售的终端客户与公司直销客户存在少量重叠，具有商业合理性；经销商客户对应的终端客户与公司直销客户存在少量重叠，具有商业合理性，已经实现了终端销售；

5、总体上来看，报告期内，除部分经销商回款较慢外，公司不同销售模式下的应收账款回款质量不存在明显差异，具备合理性。经销模式下，公司的应收账款回款速度一定程度上受到下游终端客户回款影响，符合经销模式实际情况，具有合理性；

6、报告期内，公司与同行业可比公司应收账款账龄主要都集中在1年以内，除2024年末1-2年账龄公司应收账款余额占比高于同行业可比公司外，公司应收账款账龄结构与同行业可比公司不存在显著差异。公司应收账款各期期后回款比例，与同行业可比公司相比存在一定差异，但处于合理水平，符合公司经营实际情况。

7、报告期内，公司以账龄组合为基础计提坏账的计提比例大小合理，应收账款坏账准备计提充分，不存在以此方式虚增利润的情况。

8、公司建立了严格的供应商选取标准，公司主要供应商集中系根据自身业务需求进行商业决策的结果，符合公司实际情况，相关采购业务具有真实性，采购定价符合商业逻辑，具备公允性。

二、说明对公司及其实际控制人等关键主体的资金流水核查情况，包括核查主体、核查期间、对核查过程有效性的保证措施及有效性、对资金流水异常的具体判断标准、核查结论等，并结合上述情况说明公司与销售服务商及经销客户是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来；

(一) 说明对公司及其实际控制人等关键主体的资金流水核查情况，包括核查主体、核查期间、对核查过程有效性的保证措施及有效性、对资金流水异常的具体判断标准、核查结论

1、对公司及其实际控制人等关键主体的资金流水核查情况

(1) 核查主体

本次资金流水核查主体的范围为：公司及其控股子公司，控股股东、实际控制人以及关系密切的家庭成员，实际控制人以及与其关系密切的家庭成员控制的其他企业、董事（独立董事除外，下同）、监事、高级管理人员和关键岗位人员（主要财务、销售、采购、生产人员）。报告期内，具体核查情况如下：

序号	名称/姓名	类型
1	澳玛特	公司
2	澳玛特智能装备	公司全资子公司
3	澳玛特机械	公司全资子公司
4	澳玛特智能科技	公司全资子公司
5	夏慧丽	实际控制人、董事长
6	卢锦伟	实际控制人、董事、总经理
7	王静	实际控制人、董事
8	胡微梅	实际控制人、董事
9	夏善海	实际控制人夏慧丽之父，胡微梅之配偶
10	胡国香	实际控制人卢锦伟之母
11	胡逸民	实际控制人胡微梅之弟
12	卢秀增	实际控制人卢锦伟之父
13	王明良	实际控制人王静之父
14	吴俊亮	实际控制人夏慧丽之配偶、主要采购人员
15	夏慧艳	实际控制人夏慧丽之姐

16	胡微琴	实际控制人胡微梅之姐
17	吴建龙	实际控制人夏慧丽之配偶之父
18	马丽蓉	实际控制人夏慧丽之配偶之母
19	胡海波	实际控制人胡微梅之弟
20	丁国亚	董事
21	魏云珠	财务总监、董事会秘书
22	李玥	副总经理
23	竺银军	副总经理
24	李国林	副总经理，已于 2025 年 7 月离任
25	沃科军	原监事，取消监事会后于 2025 年 8 月离任
26	桂强	原监事，取消监事会后于 2025 年 8 月离任
27	干开荣	原监事，取消监事会后于 2025 年 8 月离任
28	袁芳	主要财务人员
29	张媛媛	主要财务人员
30	张秋娜	主要财务人员
31	张文丽	主要财务人员
32	胡飞珠	主要财务人员
33	梅志远	主要财务人员
34	刘洋	主要财务人员
35	邵剑锋	主要销售人员
36	王伟杰	主要销售人员
37	严奎望	主要销售人员
38	丁言铭	主要销售人员
39	卢群波	主要销售人员
40	罗乾贵	主要生产人员
41	夏玉琴	主要采购人员
42	威力仕	实际控制人夏慧丽、胡微梅、王静控制的其他公司
43	海龙机电	实际控制人夏慧丽、胡微梅控制的其他公司
44	上海汉科	实际控制人夏慧丽之配偶之父控制的其他公司
45	宁波汉科	实际控制人夏慧丽之配偶之父母控制的其他公司
46	熊猫电线	实际控制人夏慧丽之配偶之父母控制的其他公司
47	新志喷漆	实际控制人卢锦伟之舅控制的公司
48	重庆协成	实际控制人卢锦伟控制的其他公司

(2) 核查期间

资金流水核查的期间为核查对象 2023 年 1 月 1 日-2025 年 5 月 31 日的所有银行账户（如相关人员入职时间在 2023 年 1 月 1 日之后，则资金流水核查的起始时间为入职之日）。

(3) 对核查过程有效性的保证措施及有效性

①对资金流水核查范围内的机构流水核查

A、中介机构陪同至银行获取公司、子公司及其他机构的银行开户清单和报告期内的银行账户资金流水对账单，银行流水对账单上的形式要求能看到交易对方、对手方账号等信息，即能完整显示所有交易信息，有效保障账户和银行流水的真实性和完整性；

B、对公司及其子公司报告期内的银行账户进行函证，并对函证收发过程进行控制，检查银行回函是否已全部回函，所列账户信息是否相符、印章是否符合要求，有效保障账户和银行流水的真实性和完整性；

C、针对公司及其子公司的大额银行资金流水，选取 50 万元作为大额资金流水的核查标准，将银行资金流水、银行日记账的发生额和原始凭证进行比对，逐笔核对交易时间、户名、账号、交易金额、对方户名、对方账号等信息，形成大额流水核查表，对公司及其子公司银行流水的款项性质、交易对手方的合理性进行分析，保障银行流水核查的有效性；

D、针对资金流水核查范围内其他机构的大额银行资金流水，选取 5 万元作为大额资金流水的核查标准，逐笔核对交易时间、户名、账号、交易金额、对方户名、对方账号等信息，形成大额流水核查表，对银行流水的款项性质、交易对手方的合理性进行分析，保障银行流水核查的有效性；

E、交叉核对所有已取得银行流水的对方户名、对方账号，验证公司及其子公司、其他机构的银行账户的完整性；

②对资金流水核查范围内的自然人流水核查

A、为确保公司相关人员提供的银行账户完整性，中介机构通过“云闪付 APP”查询、陪同至银行现场核查、查看电子银行信息等方式核查相关人员的银行账户情况。对上述自然人各自名下银行的互转情况和与资金流水核查范围内主体相互之间的银行转账记录进行交叉核验，通过银行流水显示的对手方账户信息确认是否存在未提供的银行账户，有效保障流水获取的完整性；

B、要求银行流水单上的形式原则上能看到交易对方、对手方账号等信息，即能够完整显示所有交易信息，核查银行流水单上的银行公章是否清晰和正常，

以保证获取的银行流水单合规、有效；

C、对于超出单笔重要性指标 5 万元的大额资金逐笔录入，并关注虽低于 5 万元但异常的资金收支以及当月累计流入或流出达到 20 万的异常资金收支，并就对方户名、账号、摘要等信息进行核查，了解款项性质、资金流向，保障资金流水核查的有效性；

D、取得核查范围人员出具的账户完整性声明。

(4) 对资金流水异常的具体判断标准

异常资金流水的判断标准主要包括：

①个人账户大额资金往来较多且无合理解释，或存在频繁大额存取现的情形；

②与公司主要客户、供应商及其关联方、员工发生异常大额资金往来；

③与公司关联方之间的大额资金往来；

④控股股东、实际控制人、董事、监事、高管、关键岗位人员是否从公司获得大额现金分红款、薪酬或股权转让款，主要资金流向或用途存在重大异常；

⑤与同一主体连续小额交易或其他无合理解释的交易。

2、核查结论

经核查，公司内部控制健全有效、不存在体外资金循环形成销售回款、承担成本费用等情形，公司关键人员个人流水不存在重大异常。

(二) 说明公司与销售服务商及经销客户是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来

公司与销售服务商及经销客户均为正常经营性往来，不存在大额异常资金往来或非经营性资金往来。

三、对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见，对采购真实性发表明确意见。

(一) 对报告期销售收入的真实性、准确性、完整性发表明确意见

1、核查程序

主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

(1)了解、评价和测试与收入确认相关的内部控制的设计和运行的有效性；

(2)检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当，获取公司与主要客户销售合同并取得部分主要客户的确认函，了解公司各类业务收入确认具体方法，以及各类业务流程、内外部单据、合同履行义务、验收方式等内容；查阅同行业可比公司定期报告，了解可比公司同类业务收入确认原则和具体方法，分析公司收入确认政策是否符合行业惯例，是否符合会计准则的规定；

(3)执行销售细节测试，针对外销业务，以抽样方式查验订单、报关单、提单、安装调试确认单、发票、回款单据等支持性文件；针对内销业务，以抽样方式查验订单、发货单及客户签收记录、安装调试验收单据、发票、回款单据等支持性文件；

(4)对公司营业收入执行函证程序，向主要客户函证各期销售金额具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
营业收入①	23,006.12	48,911.62	51,666.98
发函金额②	17,242.12	31,327.12	38,325.16
已回函金额总计③	16,209.59	25,370.18	31,585.53
发函占比②/①	74.95%	64.05%	74.18%
回函金额占比③/①	70.46%	51.87%	61.13%
回函或发函比③/②	94.01%	80.98%	82.41%
回函相符金额	13,324.47	23,377.42	22,867.75
回函不符查明原因金额	2,885.12	1,992.76	8,717.78
回函相符+查明原因	16,209.59	25,370.18	31,585.53
替代测试	1,032.53	5,956.93	6,739.63
函证确认比例	74.95%	64.05%	74.18%

(5)执行收入截止测试，就资产负债表日前后记录的收入交易，选取样本，核对相关支持性文件，以评价收入是否被记录于恰当的会计期间；报告期各期，选取资产负债表日前三个月和后三个月账面确认的所有单笔100万元以上的收入及部分单笔100万元以内的交易作为测试样本，追查测试销售合同、发货单、

物流记录、客户验收单据（或签收单据）、销售发票等原始单据，验证已记录的收入是否在相应期间内实际发生，是否存在多记收入或者收入跨期的情况。

选取资产负债表日前六个月和后三个月所有单笔 100 万元以上的收入及部分单笔 100 万元以内的发货记录作为测试样本，追查测试销售合同、发货单、物流记录、客户验收单据（或签收单据）、销售发票、记账凭证、收入明细账等证据，验证是否存在漏记收入或者收入跨期的情况。

关注资产负债表日后是否有销售退回记录，检查是否存在提前确认收入后又在资产负债表日后发生退货的情况。若存在退货，需核实退货原因、退货时间及账务处理是否正确，判断是否影响收入的截止认定。

（6）选取客户样本执行走访程序，了解主要客户的基本情况，经营状况和与公司的合作情况、交易内容、交易原因、是否存在关联关系等情况，具体走访核查比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-5 月	2024 年度	2023 年度
走访客户销售额	11,887.32	25,385.63	35,564.91
主营业务收入	22,101.62	47,773.40	50,591.34
走访家数（个）	46	46	46
走访比例	53.78%	53.14%	70.30%

（7）获取公司报告期内收入成本明细表，对收入和成本执行分析性程序。结合市场情况、同行业上市公司及澳玛特生产经营实际情况，判断销售收入和毛利率变动的合理性。访谈公司管理层，了解公司主要产品毛利率情况及其影响因素；查阅同行业可比公司公开信息，对比分析公司主要产品毛利率与同行业可比公司是否存在差异及合理性。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：公司报告期内销售收入真实、准确、完整。

（二）对采购真实性发表明确意见

1、核查程序

主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

(1)了解、评价和测试与采购付款相关的内部控制的设计和运行的有效性；

(2)访谈公司采购管理人员，了解采购模式，主要原材料类别，与主要供应商的定价方式；了解主要供应商的基本情况，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等查询主要供应商的基本信息，分析主要供应商经营规模与公司采购规模的匹配性；

(3)选取供应商样本执行走访程序，了解主要供应商的基本情况，经营状况和与公司的合作情况、交易内容、交易原因、是否存在关联关系等情况，具体走访核查比例如下：

单位：万元

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
走访供应商采购额	7,182.17	18,340.87	20,835.45
主营业务成本	16,749.93	36,370.02	38,168.30
走访家数（个）	19	19	19
走访比例	42.88%	50.43%	54.59%

(4)获取公司报告期内的采购明细表、主要供应商名单、与主要供应商签订的采购合同、订单，核查采购的真实性；检查合同的关键条款，了解公司向主要供应商的采购内容、定价和结算方式，查看交易的实质与合同条款约定的安排是否相匹配；

(5)通过企查查、国家企业信用信息公示系统等渠道，核查主要供应商背景信息等情况，核查是否存在成立时间较短、注册资本较小的供应商，并分析判断与上述供应商合作的商业背景及合理性；

(6)实施细节测试，对主要原材料及委托加工供应商采购业务真实性进行检查，包括采购订单或合同、采购入库单、采购发票、记账凭证、付款单等单据，具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年1-5月	2024年度	2023年度
抽样供应商对应采购额	4,980.18	7,732.61	7,005.50
当期原材料及委托加工采购金额	14,897.91	32,271.36	31,621.73
抽样比例	33.43%	23.96%	22.15%

(7)对报告期内的主要供应商执行函证程序，确认报告期内与主要供应商发生的采购交易额和往来余额，具体情况如下表所示：

项目	比例	2025年1-5月	2024年度	2023年度
采购额	发函占采购比例	84.23%	83.92%	94.05%
	回函占采购比例	84.23%	83.92%	94.05%
应付账款	发函占余额比例	78.85%	78.11%	83.35%
	回函占余额比例	78.85%	78.11%	83.35%
预付账款	发函占余额比例	25.73%	38.98%	57.79%
	回函占余额比例	25.73%	38.98%	57.79%

针对回函存在差异的情形，通过了解交易的背景，获取交易合同、发票、付款等资料核查采购的真实性，并编制回函差异调节表，对相关差异金额进行调节并确认。

(8) 获取报告期内公司实控人、董监高及核心采购人员的银行流水，核查实控人、董监高及核心采购人员与主要供应商之间是否存在异常资金往来，核实是否存在关联关系或其他利益输送。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：公司报告期内采购情况具备真实性。

2.关于财务规范性与实际控制人认定。

根据公开申请文件及前次问询回复，公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司互相代付员工工资的情况，涉及员工丁国亚、夏善海；其中，夏善海为公司创始人，于2022年从公司股权层面实现退出并卸任管理层职务，以创始人和家族长辈身份提供管理建议。

请公司：(1) 说明丁国亚、夏善海在公司及关联方的具体任职情况，公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司互相代付员工工资的具体背景、合理性及必要性、代付工资所属期间及薪酬合理性；公司与关联方之间的账务系统、相关银行账户、公章等是否存在混同或不独立情况，是否存在共用厂房、设备、人员、技术等情况，是否存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形，公司是否建立健全相关内控制度及有效性。(2) 说明夏善海在退出持股后是否仍参与公司内部决议、审批或对接外部客户、供应商等资源，是否对公司日常经营决策构成重大影响，是否直接或通过家族成员实际拥有公司控制权，公司实际控制人认定是否准确，是否存在规避同业竞争、关联交易认定等情况。

请主办券商及会计师：核查上述事项（1），详细说明核查程序、核查手段及核查结论，并发表明确意见；说明对丁国亚、夏善海等关键主体的流水核查情况，是否存在异常资金往来或非经营性资金往来，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；结合上述情况，对公司财务规范性、财务独立性和内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。请主办券商及律师核查上述事项（2），详细说明核查程序、核查手段及核查结论，并发表明确意见。

【公司回复】

一、说明丁国亚、夏善海在公司及关联方的具体任职情况，公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司互相代付员工工资的具体背景、合理性及必要性、代付工资所属期间及薪酬合理性；公司与关联方之间的账务系统、相关银行账户、公章等是否存在混同或不独立情况，是否存在共用厂房、设备、人员、技术等情况，是否存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形，公司是否建立健全相关内控制度及有效性。

（一）说明丁国亚、夏善海在公司及关联方的具体任职情况，公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司互相代付员工工资的具体背景、合理性及必要性、代付工资所属期间及薪酬合理性

1、说明丁国亚、夏善海在公司及关联方的具体任职情况

丁国亚，在澳玛特任职情况：2005年5月至2024年3月，先后担任公司财务经理、财务负责人；2007年12月至2013年4月，兼任公司监事；2013年4月至2024年3月，兼任公司董事；2024年3月至今，担任公司财务人员、职工董事。在威力仕任职情况：2009年7月至2018年9月，担任威力仕董事；2007年8月至2022年12月，任威力仕财务经理、财务负责人等职务。在海龙机电任职情况：2022年5月至2022年12月，任海龙机电财务负责人。

夏善海，在澳玛特任职情况：自澳玛特成立以来，历任澳玛特执行董事、董事长等职务，自2022年6月起不再担任公司董事长。在威力仕任职情况：2003年7月至2009年7月，历任威力仕董事、副董事长职务，2009年7月起，不再担任上述职务。在海龙机电任职情况：自2003年7月至2022年5月，担任海龙

机电执行董事职务；2022年5月至今，在海龙机电任职。

2、公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司互相代付员工工资的具体背景、合理性及必要性、代付工资所属期间及薪酬合理性

(1) 公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司互相代付员工工资的具体背景、合理性及必要性

丁国亚作为公司财务人员，历史上曾在威力仕、海龙机电财务部任职，并在威力仕领取薪酬，出于澳玛特公司治理规范需要，并考虑到丁国亚已达退休年龄，精力体力不足以支撑同时兼任多份工作，丁国亚从2023年1月开始专职在澳玛特工作。但由于丁国亚曾在威力仕任职并由威力仕发放薪酬，2023年1-6月其薪酬由于未及时调整仍由威力仕发放，造成报告期内关联方威力仕为公司代付员工工资的情形。2023年7月后，丁国亚薪酬由公司发放，已不存在关联方威力仕为公司代付员工工资的情形。

夏善海为公司创始人，历任公司执行董事、董事长等职务，于2022年6月辞任公司董事长，并于2022年12月将其持有的澳玛特股份转出后自公司退出，此后，不再在公司任职，后续主要在海龙机电任职并应在海龙机电领取薪酬。由于历史上夏善海曾在澳玛特担任管理层职务且在澳玛特领取薪酬，其在2022年卸任管理层职务并从公司股权层面退出后，由于未及时调整仍然延续历史习惯由澳玛特代海龙机电向其发放2023年1月至2024年9月的薪酬，造成报告期内公司为关联方海龙机电代付员工工资的情形。2024年10月后，夏善海薪酬由海龙机电发放，已不存在公司为关联方海龙机电代付员工工资的情形。

除上述情形外，公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司不存在其他互相代付员工工资的情况。

(2) 代付工资所属期间及薪酬合理性

报告期内，关联方威力仕为公司代付丁国亚的薪酬为6.19万元，所属期间为2023年1-6月，公司已依照费用所属期间完成账务处理，并已向威力仕偿还相关代付款。丁国亚2023年1-6月薪酬水平与2023年7月后公司直接向其发放

的薪酬水平相当，薪酬水平具有合理性。

报告期内，公司为关联方海龙机电代付夏善海的薪酬为 107.90 万元，所属期间为 2023 年 1 月至 2024 年 9 月，公司已按照费用应承担主体完成账务处理，海龙机电亦已偿还前述代付款项。夏善海 2023 年 1 月至 2024 年 9 月薪酬水平系其与海龙机电协商确定，具有合理性。

综上，公司员工丁国亚曾在关联方威力仕任职并由威力仕发放薪酬，公司前员工夏善海曾在公司任职并由公司发放薪酬，后续丁国亚、夏善海出现职务调整，但由于历史习惯未能相应及时调整薪酬发放主体，导致了公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司出现互相代付员工工资的情形，目前上述情况已经完成整改，均已按照权责发生制原则及费用应承担主体、归属期间入账，相关会计处理准确，薪酬水平亦具有合理性。

（二）公司与关联方之间的账务系统、相关银行账户、公章等是否存在混同或不独立情况，是否存在共用厂房、设备、人员、技术等情况，是否存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形，公司是否建立健全相关内控制度及有效性

1、公司与关联方之间的账务系统、相关银行账户、公章等是否存在混同或不独立情况

报告期内，公司拥有独立的账务系统，与关联方的账务系统严格分开，都分别设置了单独的账套，各自拥有独立的账号及管理权限，各自系统权限范围清晰、互不相通，各自系统中不存在存储对方的数据信息的情况。公司开设有独立的银行账户，不存在与关联方共享账户的情况，不存在出借银行账户或者借用其他单位银行账户的情况。公司制定了《印章管理制度》，明确了公章的保管、使用、审批流程等规定，公司对公章有严格的独立管理机制，与关联方的公章分别存放在不同的地点，不存在与关联方共用或混用的情况，公司的公章的使用是基于公司自身的业务需求，与关联方的业务没有交叉或混同。

报告期内，公司建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对控股子公司的财务管理制度，公司与关联方之间的账务

系统、相关银行账户、公章等不存在混同或不独立的情形。

2、是否存在共用厂房、设备、人员、技术等情况，是否存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形，公司是否建立健全相关内控制度及有效性

报告期内，公司合法拥有与生产经营有关的土地、厂房、机器设备等所有权或使用权，不存在与其他企业资产混同的情形，公司具备资产独立性，公司拥有独立的生产经营和办公场所，与关联方严格分开，不存在混业经营、合署办公的情况，公司的厂房、设备独立。

报告期内，公司董事、高级管理人员均严格按照《公司法》等法律法规及《公司章程》规定的条件和程序任免，公司拥有独立、完整的人事及工资管理考核体系。公司总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员均专职服务于公司并在公司领取报酬，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中领取薪酬。除 2023 年 1-6 月威力仕代公司支付丁国亚工资外，公司员工不存在在关联方领薪的情况，除 2023 年、2024 年 1-9 月公司代宁波海龙机电制造有限公司支付夏善海工资外，公司不存在其他为其他公司员工支付或代付薪酬的情况；除 2023 年 1-8 月公司财务人员王静同时在威力仕、海龙机电兼职外，公司财务人员专职在公司任职，未在其他企业中兼职。公司独立招聘员工，公司设有独立的劳动、人事、工资管理体系，公司人员独立。

报告期内，公司独立拥有完整的与生产经营有关的专利等知识产权，且具有合法有效的权属证书或证明文件，公司设立了独立的研发机构，拥有独立的研发团队人员和研发设备，建立了完善的研发流程，在技术上具有独立性。公司独立拥有生产经营所需的技术，公司与关联方不存在技术共用、授权使用的情形。

报告期内，公司已经根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》等法律法规和规范性文件的规定披露关联方范围，并结合公司自身业务开展情况，以列举方式详细披露了报告期内与公司发生过关联交易的关联方，并以文字概述方式确定了其余关联方的范围。此外，公司已在公开转让说明书对关联交易情况进行了披露，公司不存在应披露未披露的关联交易情形的情况，不存在参

与彼此生产经营的情况。

公司为保持资产完整性和业务独立性，制定了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》《关联交易管理制度》《存货管理制度》《财务管理制度》《采购管理规定》《销售管理制度》《人力资源管理制度》等公司管理制度。报告期内，上述制度执行情况良好。

综上，报告期内，公司与关联方不存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况，不存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形，公司已建立健全相关内控制度且执行有效。

二、说明夏善海在退出持股后是否仍参与公司内部决议、审批或对接外部客户、供应商等资源，是否对公司日常经营决策构成重大影响，是否直接或通过家族成员实际拥有公司控制权，公司实际控制人认定是否准确，是否存在规避同业竞争、关联交易认定等情况。

（一）说明夏善海在退出持股后是否仍参与公司内部决议、审批或对接外部客户、供应商等资源，是否对公司日常经营决策构成重大影响，是否直接或通过家族成员实际拥有公司控制权，公司实际控制人认定是否准确

1、夏善海退出持股后不存在参与公司内部决议、审批的情况

夏善海、胡微梅夫妇及其子女 2020 年对家庭财产作出安排并达成财产分配方案时，夏善海因年龄原因（67 岁）已有意退出澳玛特及其他家族企业的经营管理。夏善海于 2022 年 6 月辞任公司董事长职务，并于 2022 年 12 月将其持有的宁波澳玛特 2,040 万股股份、120 万股股份分别转让给夏慧丽、王静后自公司退出。同年，夏善海将宁波海龙机电制造有限公司的股权转让给夏慧丽、胡微梅，自全部家族企业中退出持股。

根据公司 2022 年 6 月起的董事会文件、股东会文件及公司整体变更为股份有限公司后的历次董事会文件、专门委员会文件、股东会文件、监事会文件，除 2022 年 12 月股权转让完成前以股东身份参与公司股东会外，夏善海未参与上述其他会议，未对上述会议的召集、召开及决议构成重大影响。

根据夏善海退出持股后公司的采购、生产、销售、财务管理、人力资源、印章管理、行政及宣传等业务条线审批文件、凭证的抽查结果，夏善海未参与上述业务的审批流程。

因此，夏善海退出持股后不存在参与公司内部决议、审批的情况。

2、夏善海不存在对接外部客户、供应商等资源的情况

截至报告期末，公司销售部共有员工 45 人，覆盖销售、销售内勤、售后服务等岗位，具有独立的销售体系。公司销售部门与已有客户保持良好沟通并持续提供售后服务，同时通过展会、商务拜访等方式积极拓展潜在客户资源，公司销售人员职能分工合理，销售模式成熟、稳定。

根据对销售部门负责人及核心业务人员的访谈，对公司报告期内主要客户的访谈，对公司销售审批单据的抽查，公司销售部门具有独立运营的能力，不存在夏善海对接外部客户等资源的情况。

截至报告期末，公司采购部门共有员工 8 人，其中采购总监 1 人。公司采购部门获得生产部门提出的采购需求后，根据定制件采购、标准件采购的具体采购流程向合格供应商实施采购。公司已经与主要供应商形成了长期稳定的合作关系，采购流程清晰，采购模式成熟、稳定。

根据对采购部门负责人及核心业务人员的访谈，对公司报告期内主要供应商的访谈，对公司采购审批单据的抽查，公司采购部门具有独立运营的能力，不存在夏善海对接外部供应商等资源的情况。

3、夏善海不存在对公司日常经营决策构成重大影响的情况

根据公司 OA 系统审批流程及公司经营管理实际运作等情况，夏慧丽、卢锦伟已全面负责公司的发展战略、固定资产投资建设、投融资事务、采购、生产及销售业务、合同审批、人力资源、行政及宣传等工作。

公司业务经办人员根据相关事项涉及业务金额、影响程度依据公司的运营管理制度、审批流程相应履行对应的申请、批准程序，公司不定期根据实际需求由业务负责人组织生产、销售等经营管理专题会议，公司日常经营决策程序稳定、

有效。

夏善海未参与上述事项的具体业务流程、经营管理专题会议等日常经营决策，不存在对公司日常经营决策构成重大影响的情况。

4、夏善海不存在直接或通过家族成员实际拥有公司控制权的情况，公司实际控制人认定准确

在股东会层面，自成为公司股东以来，夏慧丽、卢锦伟、王静、胡微梅均积极参与股东会并进行表决，不存在将表决权委托他人行使的情况。

在董事会层面，夏慧丽、卢锦伟、王静作为公司董事积极履行董事职能，参与公司董事会会议，对公司经营管理事项进行决策，不存在将表决权委托他人行使的情况。报告期内，夏慧丽、卢锦伟分别担任公司战略委员会的召集人、委员，对公司引入外部投资人、本次挂牌相关议案进行审议；夏慧丽作为审计委员会委员，对公司财务报表、内控报告等进行审议；卢锦伟作为提名委员会委员，对公司聘任董事会秘书、财务总监事项进行了审议；王静作为薪酬委员会委员，在履行相应回避程序后对董事、高级管理人员薪酬方案进行了审议。

在投融资等重大战略事项及公司业务层面，夏慧丽、卢锦伟均具备必要的从业经验和管理能力，负责了公司多次重要融资、实施了公司的员工股权激励、推动了本次挂牌工作，全程筹划、主导了公司江北新厂区的建设及投产。

根据对夏慧丽、卢锦伟、王静、胡微梅访谈确认并经核查，夏慧丽、卢锦伟、王静、胡微梅直接或间接持有的公司股份均系其本人真实所有，不存在代替夏善海持有股权或与夏善海存在表决权委托等其他利益安排的情况。

根据夏善海确认，自其退出持股后，未通过列席公司股东（大）会、董事会等审议决策会议或以事前认可、事后确认等各种直接或者间接方式参与公司生产经营决策、投融资事项。

因此，公司实际控制人对公司具有实际的控制权，夏善海不存在直接或通过家族成员实际拥有公司控制权的情况，公司实际控制人认定准确。

（二）不存在规避同业竞争、关联交易认定等情况

1、不存在规避同业竞争的情况

报告期初至本回复出具之日，夏善海不存在实际控制的企业。

报告期初至今，夏善海不存在规避与公司存在同业竞争的情况。

2、夏善海及其关系密切家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业与公司发生的交易已披露，不存在规避关联交易认定的情况

报告期内，夏善海及其关系密切家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业与公司发生交易的如下：

序号	主体姓名/名称	关联关系	交易内容	相关交易是否披露
1	宁波威力仕高科机械有限公司	夏慧丽持股 51.00%、胡微梅持股 34.00%并担任执行董事的企业	采购材料、提供金加工服务、租赁等	是
2	宁波益昕机械有限公司	夏慧丽持股 80.00%并担任执行董事、总经理的企业	采购材料	是
3	宁波锦球机械有限公司	胡微梅表兄沃志明任执行董事兼总经理的企业	采购材料	是
4	汉科电线（宁波）有限公司	夏慧丽配偶的母亲马丽蓉持股 50.00%并担任执行董事、经理，夏慧丽配偶的父亲吴建龙持股 50.00%的企业	采购电线等材料	是
5	宁波骏澳自动化设备有限公司	王静持股 40.00%的企业	采购材料	是
6	宁波新志喷漆服务有限公司	卢锦伟舅舅胡来志持股 60.00%并担任执行董事、经理的企业	喷漆加工	是
7	宁波埃德蒙机电有限公司	胡微梅表兄沃志明持股 75%并担任执行董事兼总经理的企业	采购材料	是
8	宁波熊猫电线电缆有限公司	夏慧丽配偶的母亲马丽蓉持股 50.00%并担任执行董事、夏慧丽配偶的父亲吴建龙持股 50.00%并担任总经理的企业	采购电线等材料	是
9	重庆协成五金制造有限公司	卢锦伟持股 48.00%的企业	销售配件	是
10	宁波甬锻机械科技有限公司	卢锦伟持股 17%、胡微梅持股 17%的企业（委托卢锦伟的父亲卢秀增持代为持有）	租赁	是
11	宁波海龙机电制造有限公司	夏慧丽持股 80.00%并担任执行董事、总经理的企业	出售设备，员工工资代付	是
12	夏慧丽	实际控制人	代收废料款、	是
13	卢锦伟	实际控制人	收购子公司少数股东权益	是

因此，夏善海及其关系密切家庭成员控制或担任董事、高级管理人员的企业报告期内与公司发生的交易已披露，公司不存在规避关联交易认定的情况。

【中介机构回复】

一、请主办券商及会计师：核查上述事项（1），详细说明核查程序、核查手段及核查结论，并发表明确意见；说明对丁国亚、夏善海等关键主体的流水核查情况，是否存在异常资金往来或非经营性资金往来，是否存在利益输送或其他特殊利益安排；结合上述情况，对公司财务规范性、财务独立性和内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

（一）核查上述事项（1），详细说明核查程序、核查手段及核查结论，并发表明确意见；

1、核查程序

针对上述事项，主办券商和会计师主要履行了如下核查程序：

（1）查阅澳玛特及关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司的工商档案，了解丁国亚、夏善海在上述企业的任职情况；访谈了解丁国亚、夏善海在上述企业的实际履行职务情况，访谈了解公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司互相代付员工工资的具体背景、合理性及必要性；查阅相关凭证，了解代付工资的所属期间、整改情况；关注上述交易是否均已准确入账，相关会计处理是否准确。

（2）实地查看公司经营场所，关注公司与上述关联方是否存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况，是否存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形；

（3）对公司管理层及实际控制人进行访谈，了解公司与关联方之间的账务系统、相关银行账户、公章等是否存在混同或不独立情况，是否存在共用厂房、设备、人员、技术等情况；

（4）访谈公司总经理、财务总监，了解公司财务及资金管理的内部控制制度、防范资金占用、风险隔离的制度安排以及执行情况，了解公司财务人员配置

及其职责情况；

(5) 走访威力仕、海龙机电，了解其实际生产经营和人员情况，确认公司与其之间独立性，确认双方财务人员相互独立，不存在交叉任职安排等情况；

(6) 查阅公司及关联公司的人事档案，包括员工的劳动合同、工资单、社保记录等，确认员工的劳动关系归属，查看公司及关联公司财务系统、财务凭证、OA 审批系统、审批单据、合同及业务单据等判断是否存在员工同时为多个关联公司工作的情况；

(7) 检查公司与关联方的银行账户信息，核实是否存在共用银行账户的情况。核对银行对账单和银行日记账，审查大额资金往来，关注是否存在异常的资金流动，如资金归集、无对价转账、资金拆借等；

(8) 审查公司的会计账簿体系，确认是否建立了独立于关联方的账簿，是否存在账簿混同、账目不清的情况。检查公司的财务系统中是否存在非本公司人员的操作记录，检查关联方的财务系统中是否存在公司员工的操作记录；

(9) 了解公司与关联方的财务系统架构和使用情况，检查是否存在财务系统共享、数据交互异常等情况。评估公司与关联方的财务内部控制制度，包括财务审批流程、资金管理、会计核算等方面的控制措施，判断是否存在内部控制缺陷或失效的情况。测试财务系统中的权限设置和操作记录，核实是否存在未经授权的访问或操作，以及是否存在异常的操作行为。

(10) 审阅公司及关联方的印章管理制度，查看是否明确规定公章的保管、使用、审批流程及责任划分。实地查看公司及关联方的公章保管地点，确认是否由专人负责保管，是否符合“专人专管、随用随盖、人在章在、人离章收”的要求。检查公章保管及使用记录，核实公章的领用、归还、交接情况是否清晰，是否存在未经授权的公章外借或代管现象。

2、核查结论

经核查，主办券商和会计师认为：

(1) 公司员工丁国亚曾在关联方威力仕任职并由威力仕发放薪酬，公司前

员工夏善海曾在公司任职并由公司发放薪酬,后续丁国亚、夏善海出现职务调整,但由于工资发放未能相应及时调整,导致了公司与关联方威力仕、宁波海龙机电制造有限公司出现互相代付员工工资的情形,目前上述情况已经完成整改,均已按照权责发生制原则及费用应承担主体、归属期间入账,相关会计处理准确,薪酬水平亦具有合理性。

(2) 报告期内,公司与关联方不存在共用厂房、设备、人员、技术等混同情况,不存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形,公司已建立健全相关内控制度且执行有效。

(二) 说明对丁国亚、夏善海等关键主体的流水核查情况, 是否存在异常资金往来或非经营性资金往来, 是否存在利益输送或其他特殊利益安排

主办券商和会计师已对丁国亚、夏善海等关键主体的流水进行了核查,具体情况详见本回复之“1、关于业绩真实性”之“中介机构回复”之“二、说明对公司及其实际控制人等关键主体的资金流水核查情况,包括核查主体、核查期间、对核查过程有效性的保证措施及有效性、对资金流水异常的具体判断标准、核查结论等,并结合上述情况说明公司与销售服务商及经销客户是否存在大额异常资金往来或非经营性资金往来”的回复。

经核查,丁国亚、夏善海等关键主体与公司及公司员工、客户、供应商等主体不存在异常资金往来或非经营性资金往来,不存在利益输送或其他特殊利益安排。

(三) 结合上述情况, 对公司财务规范性、财务独立性和内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

经核查,主办券商和会计师认为,公司与关联方之间的账务系统、相关银行账户、公章等独立,不存在共用厂房、设备、人员、技术等情况,不存在其他未披露的交易或参与彼此生产经营的情形,公司财务规范、独立,内部控制制度健全、有效执行。

二、请主办券商及律师核查上述事项(2), 详细说明核查程序、核查手段

及核查结论，并发表明确意见。

（一）核查程序

1、查阅了公司报告期内的董事会、股东（大）会会议文件，查阅了公司专门委员会会议文件；

2、对公司办公场所进行了实地核查，查阅了公司 OA 系统审批程序，对公司采购、生产、销售等业务的审批文件、单据进行了抽查，查阅了公司《经理工作制度》《合同管理制度》《工程项目管理制度》《销售管理制度》《采购管理制度》等制度，对公司销售、采购、财务等具体业务负责人进行了访谈，了解公司日常经营管理的实际决策情况；

3、取得了夏善海填写的调查表、出具的确认函，查阅了夏善海及其相关关联方的工商登记信息、相关主体与公司发生交易的合同等文件，查阅了立信会计师出具的《审计报告》中的相关内容；

4、查阅了公司的销售部门、采购部门的人员构成情况，了解了部门人员的分工职能；对公司主要客户、供应商进行了访谈；

5、对夏善海及公司实际控制人夏慧丽、卢锦伟、王静、胡微梅进行了访谈，核查了各方签署的股权转让协议、转让款支付凭证，确认各方之间不存在股权代持的情况、不存在代为参与经营管理的情况。

（二）核查结论

1、夏善海退出持股后不存在参与公司内部决议、审批或对接外部客户、供应商等资源的情况，不存在对公司日常经营决策构成重大影响的情况，不存在直接或通过家族成员实际拥有公司控制权的情况；

2、公司实际控制人认定准确，不存在规避同业竞争、关联交易认定等情况。

3.关于其他事项的说明。

一、除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开

转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露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；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行审慎核查。

经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项需要补充说明的情形。

公司本次财务报告审计截止日为 2025 年 5 月 31 日，截至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》之“第四节公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”中补充披露期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息。同时，主办券商已在推荐报告之“六、公司符合中国证监会、全国股转公司规定的公开转让条件、挂牌条件和信息披露相关要求”之“（六）全国股转公司要求的其他条件”中补充披露审计报告截止日后的主要经营情况及财务信息。

二、为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】

2024 年 12 月 11 日，公司与民生证券签订辅导协议，并于同日向中国证券

监督管理委员会宁波监管局提交了上市辅导备案材料。2024年12月12日，宁波证监局对公司报送的上市辅导备案申请材料予以受理，公司正式进入辅导期。根据中国证监会2024年12月26日出具的《关于同意国联证券股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金注册、核准国联证券股份有限公司和民生证券股份有限公司变更主要股东、民生基金管理有限公司和民生期货有限公司变更实际控制人等的批复》(证监许可(2024)1911号)要求，国联民生证券股份有限公司已完成发行股份购买民生证券股份有限公司99.26%股份并募集配套资金相关事项。本次收购后国联民生承销保荐与民生证券投资银行业务进行整合，由国联民生承销保荐作为投资银行业务整合后的业务开展主体，因此由国联民生证券承销保荐有限公司继续作为公司的辅导机构。

中介机构已就辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

(以下无正文)

（本页无正文，为宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司《关于宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页）

法定代表人（签字）：



卢锦伟

宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司



2026年2月3日

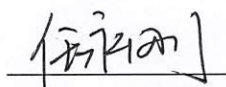
(本页无正文，为国联民生证券承销保荐有限公司《关于宁波澳玛特高精冲压机床股份有限公司公开转让并挂牌申请文件的第二轮审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人（签字）：



田尚清

项目小组成员（签字）：



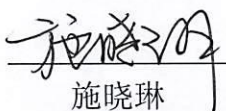
任永刚



李守民



徐雨杰



施晓琳



王泽丰

国联民生证券承销保荐有限公司



2016年2月3日