

**关于江苏亚威机床股份有限公司
2025 年度向特定对象发行股票并在主板
上市申请文件的审核问询函的回复**

保荐机构（主承销商）



华泰联合证券有限责任公司
HUATAI UNITED SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市前海深港合作区南山街道桂湾五路128号前海深港基金小镇B7栋401）

深圳证券交易所：

江苏亚威机床股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“亚威股份”）收到贵所于 2025 年 7 月 15 日下发的《关于江苏亚威机床股份有限公司申请向特定对象发行股票的审核问询函》（审核函〔2025〕120025 号）（以下简称“《问询函》”），公司已会同华泰联合证券有限责任公司（以下简称“华泰联合证券”、“保荐机构”）、北京国枫律师事务所（以下简称“律师”）、苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行了认真研究和落实，并按照问询函的要求对所涉及的事项进行了资料补充和问题回复，现提交贵所，请予以审核。

除非文义另有所指，本回复中的简称与《江苏亚威机床股份有限公司 2025 年度向特定对象发行股票并在主板上市募集说明书（申报稿）》（以下简称“募集说明书”）中的释义具有相同涵义。

本回复的字体说明如下：

问询函所列问题	黑体
对问询函所列问题的回复	宋体
对募集说明书补充披露、修改	楷体、加粗

本回复部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

目录

问题 1:	3
问题 2:	38
其他问题:	146

问题 1:

根据申报材料，发行人目前无控股股东及实际控制人，本次向特定对象发行股票拟募集资金总额不超过 92,457.49 万元，发行股票数量不超过 128,235,074 股，占发行前公司总股本比例为 23.33%，发行对象为扬州产发集团。本次发行完成后，扬州产发集团将成为公司的控股股东，扬州市国资委将成为公司的实际控制人。本次交易尚未获得国有资产监督管理部门批准。

本次拟募集资金 30,366.00 万元投向伺服压力机及自动化冲压线生产二期项目（以下简称二期项目），62,091.49 万元用于补充流动资金、偿还银行借款。二期项目涉及的用地手续正在办理中。发行人伺服压力机及自动化冲压线生产项目一期项目（以下简称一期项目）于 2023 年开始投入建设，2024 年底完成了主要工程的竣工验收、领取了《固定污染源登记回执》，目前已申请环保验收并进入试生产状态；一期项目设计产能为年产 2,000 台压力机、100 条自动化冲压及落料线，目前尚处于试生产阶段。

请发行人：（1）结合本次发行所需国资审批程序、本次募投项目审批或备案相关情况，说明截至目前国资审批的最新进展以及预计完成时间、土地使用权证办理的最新进展等，是否已取得本次发行或募投项目开工所需的所有审批文件，项目实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍，并说明是否充分披露募投用地相关风险，拟采取的风险控制或替代措施及其有效性。（2）明确本次认购资金的具体来源，并结合发行对象的财务状况说明本次认购来源于自有资金部分的确定性，是否符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》的相关规定。（3）说明扬州市国资委目前是否直接或间接持有发行人股份，如是，列示扬州市国资委控制下企业的持股情况，是否存在表决权委托或一致行动协议等情形。（4）结合（3）中持股情况，说明扬州市国资委是否确认定价基准日前六个月未减持其所持发行人的股份，出具“从定价基准日至本次发行完成后六个月内不减持所持发行人的股份”的承诺并公开披露，说明相关信息披露、认购对象及其实控人锁定期限安排及相关承诺是否符合《上市公司收购管理办法》等的相关规定。（5）比较说明本次募投项目各类产品在技术特点、产品参数、应用领域、下游客户等方面与现有业务、一期项目产品的区别和联系，并结合现有业务同类产品、一期项目试生产产品的收入实现情况，说明本次募投项目实施主体是否具

备量产能力，是否具备开展本次募投项目所需的技术、人员、专利储备，是否属于募集资金主要投向主业。（6）结合最新行业发展趋势、市场竞争格局、同行业扩产情况、发行人地位及竞争优势、公司现有及拟建在建产能及释放速度、产能利用率，以及各产品具体扩产情况、产能利用率、在手订单和意向性订单等，说明一期项目尚在试生产阶段，本次募资投入二期项目新增产能规模的合理性及消化措施的有效性，是否涉及重复建设的情形。（7）结合本次募投项目同类产品报告期内毛利率、单位价格、单位成本等关键参数情况，对效益预测中与现有业务或同行业可比公司差异较大的关键参数进行对比分析，说明效益测算是否合理谨慎。（8）说明本次发行拟募集资金投向是否包含本次发行董事会前投入的资金，本次募投项目的具体明细安排、固定资产投资进度、折旧摊销政策等，量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来盈利能力及经营业绩的影响。（9）结合 IPO 及以后历次融资募集资金用途改变或项目延期等情况，说明是否已按规定履行相关审议程序与披露义务，是否存在擅自改变前次募集资金用途未作纠正，或者未经股东大会认可的情形，是否已按规定要求在本次申报相关文件中披露。

请发行人补充披露上述事项相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见，发行人律师核查（1）-（4）（9）并发表明确意见，会计师核查（2）（7）（8）（9）并发表明确意见。

回复：

一、发行人说明事项

（一）结合本次发行所需国资审批程序、本次募投项目审批或备案相关情况，说明截至目前国资审批的最新进展以及预计完成时间、土地使用权证办理的 latest 进展等，是否已取得本次发行或募投项目开工所需的所有审批文件，项目实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍，并说明是否充分披露募投用地相关风险，拟采取的风险控制或替代措施及其有效性。

1、结合本次发行所需国资审批程序、本次募投项目审批或备案相关情况，说明截至目前，国资审批的最新进展以及预计完成时间、土地使用权证办理的 latest 进展等，是否已取得本次发行或募投项目开工所需的所有审批文件，项目实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍

(1) 国资审批的最新进展以及预计完成时间、土地使用权证办理的最新进展等，是否已取得本次发行或募投项目开工所需的所有审批文件

1) 国资审批最新进展以及预计完成时间

2025 年 6 月 20 日，江苏省政府国有资产监督管理委员会出具《江苏省国资委关于扬州产业投资发展集团有限责任公司认购江苏亚威机床股份有限公司股票并取得控制权的批复》（苏国资复〔2025〕47 号），原则同意扬州产发集团认购亚威股份向其定向发行股票事项。

2) 土地使用权证办理的最新进展

截至本回复出具日，发行人已取得本次募投项目土地使用权，具体情况如下：

证书号码	权利人	坐落	宗地面积 (㎡)	用途	权利 性质	使用期限	他项 权利
苏（2025）江都区不动产权第 0031234 号	亚威股份	扬州市江都区仙女镇民和村西二组、西三组	65,242.00	工业	出让	至 2075 年 9 月 28 日	-

3) 是否已取得本次发行或募投项目开工所需的所有审批文件

本次发行尚须通过深交所审核，并获得中国证监会作出同意注册的决定。

募投项目开工前所需取得的审批文件包括：募投项目立项备案、环评批复、募投项目涉及的土地使用权和募投项目开工所需取得的建设用地规划许可证、建设工程规划许可证、建筑工程施工许可证等审批文件。发行人已取得了《江苏省投资项目备案证》（扬江数备〔2025〕594 号）、《关于江苏亚威机床股份有限公司伺服压力机及自动化冲压线生产二期项目环境影响报告表的批复》（扬环审批〔2025〕04-34 号）、《不动产权证书》（苏（2025）江都区不动产权第 0031234 号）、《建设用地规划许可证》（地字第 3210122025YG0019598 号）、《建设工程规划许可证》（建字第 3210122025GG0099530 号），募投项目建筑工程施工许可证预计于 2026 年 3 月左右取得，发行人将在取得上述审批文件后开工建设。

(2) 项目实施是否存在重大不确定性或对本次发行构成实质性障碍

截至本回复出具日，发行人已取得募投项目用地的土地使用权以及《建设

用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》，项目实施不存在重大不确定性，也不会对本次发行构成实质性障碍。

2、说明是否充分披露募投用地相关风险，拟采取的风险控制或替代措施及其有效性

截至本回复出具日，发行人已取得募投项目用地的土地使用权，不存在募投用地相关风险。

（二）明确本次认购资金的具体来源，并结合发行对象的财务状况说明本次认购来源于自有资金部分的确定性,是否符合《监管规则适用指引——发行类第6号》的相关规定。

1、本次认购资金的具体来源

根据扬州产发集团出具的说明，扬州产发集团认购本次发行股票的资金来源包括自有资金和合法自筹资金。本次发行募集资金总额为 **66,403.09** 万元，扬州产发集团将以自有资金支付 40% 款项，以并购贷款支付 60% 款项。

根据中国建设银行扬州分行出具的《中国建设银行贷款意向书》（意编号（2025）第 1 号），该行意向性承诺为扬州产发集团并购亚威股份提供 5.6 亿人民币并购贷款。兴业银行股份有限公司扬州分行出具了《贷款承诺函》（编号：兴银扬承诺字第 20250731001），承诺在扬州产发集团及相关方满足条件的情况下，为扬州产发集团收购发行人控制权项目提供并购贷款支持，并购贷款金额不超过 5.6 亿元。

2、结合发行对象的财务状况说明本次认购来源于自有资金部分的确定性

扬州产发集团最近一年及一期合并报表主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2024.12.31/2024 年度	2025. 9. 30/2025 年 1-9 月
总资产	528,888.90	516,290.05
净资产	359,650.28	398,066.76
流动资产	111,549.27	112,391.10
营业收入	63,972.78	45,710.26
净利润	-23,268.60	-16,845.44

注：扬州产发集团 2024 年财务报表已经扬州汇诚联合会计师事务所（普通合伙）审计，并

出具了标准无保留意见的审计报告；2025 年 1-9 月财务报表未经审计。

截至 2025 年 9 月 30 日，扬州产发集团未经审计合并报表账面货币资金余额 6.69 亿元，扬州产发集团及其全资、控股子公司的货币资金余额情况如下：

序号	公司名称	货币资金金额（万元）
1	扬州产发集团（母公司单体）	29,678.05
2	扬州金澜矿业有限公司	339.00
3	江苏亚星汽车集团有限公司	132.60
4	江苏瑞筑实业投资有限公司	4,663.32
5	扬州人才集团有限公司（合并）	2,333.77
小计		37,146.74
6	其他控股子公司合计	29,706.54
合计		66,853.28

注：上述数据来源于扬州产发集团及其全资、控股子公司的未经审计会计报表。

截至 2025 年 9 月 30 日，扬州产发集团及其全资子公司扬州金澜矿业有限公司、江苏亚星汽车集团有限公司、江苏瑞筑实业投资有限公司、扬州人才集团有限公司货币资金余额为 3.71 亿元。扬州产发集团已作出董事会决议、上述四家全资子公司均已作出股东决定，同意扬州产发集团调拨资金用于认购本次发行的股票。

根据扬州产发集团出具的说明，其以自有资金支付 40% 认购资金后，剩余资金仍可满足日常经营所需，扬州产发集团现有货币资金能够覆盖本次收购需求，具有确定性。

综上所述，扬州产发集团参与认购本次发行的资金均为其合法拥有的自有资金或自筹资金，本次认购来源于自有资金部分具有确定性。

3、是否符合《监管规则适用指引——发行类第 6 号》的相关规定

根据扬州产发集团出具的说明，其认购上市公司本次向特定对象发行股票的资金全部来源于合法自有资金或自筹资金，不存在对外募集、代持、结构化安排或者直接间接使用上市公司及其关联方资金用于本次认购的情形，不存在上市公司及其主要股东直接或通过其利益相关方向扬州产发集团提供财务资助、补偿、承诺收益或其他协议安排的情形。

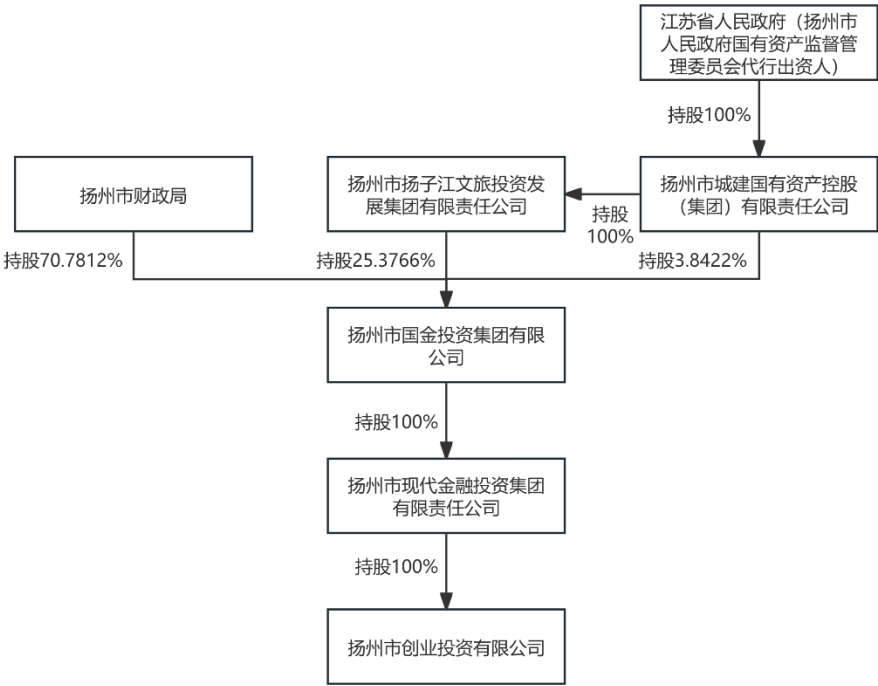
综上所述，扬州产发集团本次认购资金来自于合法自有资金或自筹资金，符

合《监管规则适用指引—发行类第 6 号》的相关规定。

（三）说明扬州市国资委目前是否直接或间接持有发行人股份，如是，列示扬州市国资委控制下企业的持股情况，是否存在表决权委托或一致行动协议等情形。

根据扬州市国资委出具的说明并经核查亚威股份股东名册，扬州市创业投资有限公司（以下简称“扬州创投”）系亚威股份的股东，现持有亚威股份 386.12 万股股票，持股比例为 0.70%。扬州市财政局通过扬州市国金投资集团有限公司间接持有其 70.7812%的股权，为其实际控制人。扬州市城建国有资产控股（集团）有限责任公司（江苏省人民政府为出资者，由扬州市政府代行出资者职能，扬州市国资委履行出资人职责）间接持有扬州创投 29.2188%股权，未对其形成控制或重大影响。

扬州创投股权结构如下：



根据扬州市国资委出具的说明，除上述情况外，扬州市国资委及其控制的下属公司未直接或间接持有亚威股份的股份；扬州市国资委及其控制的下属公司与扬州创投之间、扬州市国资委与其控制的下属公司之间，以及扬州市国资委控制的下属公司之间均不存在就持有的亚威股份的股份签署表决权委托或一致行动

协议等情形。

（四）结合（三）中持股情况，说明扬州市国资委是否确认定价基准日前六个月未减持其所持发行人的股份，出具“从定价基准日至本次发行完成后六个月内不减持所持发行人的股份”的承诺并公开披露，说明相关信息披露、认购对象及其实控人锁定期限安排及相关承诺是否符合《上市公司收购管理办法》等的相关规定。

1、说明扬州市国资委是否确认定价基准日前六个月未减持其所持发行人的股份，出具“从定价基准日至本次发行完成后六个月内不减持所持发行人的股份”的承诺并公开披露

经核查发行人 2024 年 6 月至 2025 年 1 月的股东名册和扬州市国资委出具的承诺，本次发行的认购对象扬州产发集团的实际控制人扬州市国资委在定价基准日前六个月未持有发行人的股份，不存在减持股份的情形。

本次发行的认购对象扬州产发集团的实际控制人扬州市国资委已出具《承诺函》，承诺如下：

“1、自本次发行定价基准日（即亚威股份第六届董事会第十七次会议决议公告日，2025 年 1 月 21 日）前六个月至本承诺出具之日，我委不存在减持亚威股份股票的情况。

2、我委承诺，自本承诺函出具之日起至本次发行完成后六个月内不会通过集中竞价、大宗交易或协议转让等方式减持所持有亚威股份的任何股票（包括因送股、公积金转增股本等权益分派产生的股票），亦不安排任何减持计划。

3、如我委违反上述承诺，我委因减持亚威股份股票所得全部收益归亚威股份所有，并依法承担因此产生的法律责任。”

综上，扬州市国资委已确认定价基准日前六个月未减持其所持发行人的股份，并出具“从定价基准日至本次发行完成后六个月内不减持所持发行人的股份”的承诺，该等承诺已公开披露。

2、说明相关信息披露、认购对象及其实控人锁定期限安排及相关承诺是否符合《上市公司收购管理办法》等的相关规定

《上市公司收购管理办法》第七十四条规定：“在上市公司收购中，收购人持有的被收购公司的股份，在收购完成后 18 个月内不得转让。”

扬州产发集团已出具承诺，承诺在取得亚威股份本次向特定对象发行股票之后的 18 个月内，不转让因本次权益变动取得的上市公司的股份。

扬州产发集团实际控制人扬州市国资委间接持股的扬州创投已出具承诺，承诺在本次向特定对象发行股票期间及本次向特定对象发行股票后的 18 个月内，不转让其所持有的上市公司股票。

上述承诺符合《上市公司收购管理办法》第七十四条之规定。

综上，认购对象关于本次发行的股份锁定期安排的相关承诺及信息披露符合《上市公司收购管理办法》的相关规定。

3、本次发行完成后上市公司的控制权稳定性

（1）本次发行前后上市公司主要股东持股情况

假设自本次发行董事会决议公告日至发行日公司总股本不变，本次发行完成后，扬州产发集团通过认购上市公司向特定对象发行股票的方式将持有亚威股份 **92,098,593** 股股票，占发行完成后上市公司股份的比例为 **14.35%**（剔除回购专用证券账户股份数量影响，占比为 **14.49%**）。以截至报告期末的发行人股东名册为基准，本次发行前后，扬州产发集团与亚威股份其他主要股东的持股情况如下：

项目	权益变动前		权益变动后	
	持股数量（股）	持股比例	持股数量（股）	持股比例
扬州产发集团	-	-	92,098,593	14.35%
亚威科技	41,456,751	7.54%	41,456,751	6.46%
冷志斌	13,849,321	2.52%	13,849,321	2.16%
吉素琴	10,991,200	2.00%	10,991,200	1.71%
施金霞	7,160,226	1.30%	7,160,226	1.12%
潘恩海	3,789,836	0.69%	3,789,836	0.59%

朱鹏程	3,991,096	0.73%	3,991,096	0.62%
其他	468,526,594	85.22%	468,526,594	72.99%
股份总数	549,765,024	100.00%	641,863,617	100.00%

注：亚威股份因实施股份回购方案回购股份 6,207,000 股，占当前总股本的 1.1290%，本次回购股份拟用于实施股权激励或员工持股计划；剔除上述回购专用证券账户股份数量影响，本次发行完成后扬州产发集团持有表决权比例为 **14.49%**。

本次发行完成后，扬州产发集团与第二大股东亚威科技持股比例差额为 **7.89%**（剔除回购专用证券账户股份数量影响，持有表决权比例差额为 **7.97%**）。

经检索，部分实际控制人拥有表决权比例低于 20%但取得控制权的案例如下：

序号	股票简称	收购完成后新的实际控制人及其一致行动人拥有表决权比例	收购完成后原实际控制人及其一致行动人拥有表决权比例	表决权比例差异	控制权变更时间
1	孚能科技	16.16%	11.15%	5.01%	2025/05
2	海南华铁	13.96%	8.98%	4.98%	2024/07
3	黄河旋风	16.18%	8.82%	7.36%	2024/01
4	太龙药业	14.37%	8.71%	5.66%	2022/01

本次发行完成后，扬州产发集团作为第一大股东持股比例为 **14.35%**，与第二大股东亚威科技持股比例差额为 **7.89%**（剔除回购专用证券账户股份数量影响，持有表决权比例差额为 **7.97%**），能够取得上市公司控制权，符合市场惯例。

（2）本次发行完成后董事会改组情况

扬州产发集团与亚威股份主要股东亚威科技、吉素琴、冷志斌、施金霞、潘恩海、朱鹏程于 2025 年 1 月 20 日签订的《合作框架协议》第 4.2 条约定，本次发行完成后，将对亚威股份董事会进行改组，改组后的董事会人数仍为 9 名，其中扬州产发集团有权提名或推荐 5 名非独立董事和 2 名独立董事候选人。

根据《合作框架协议》第 4.5 条约定，亚威股份及其主要股东亚威科技、吉素琴、冷志斌、施金霞、潘恩海、朱鹏程应促成上市公司按照公司章程的规定在本次发行完成后尽快（但最迟不迟于本次发行完成后 30 个工作日内）召开股东大会，审议批准包括但不限于修改公司章程、改选董事等；各方应在会议上投赞成票，以促成上市公司的董事会人员构成符合约定。鉴此，本次发行完成后扬州产发集团提名或推荐的非独立董事、独立董事在董事会中占有 7 个席位，占比超过 2/3。

(3) 上市公司控制权稳定性相关安排

根据《合作框架协议》第 5.3 条，亚威股份主要股东亚威科技、吉素琴、冷志斌、施金霞、潘恩海、朱鹏程承诺将尊重和认可扬州产发集团的控股股东地位，不会以委托、征集投票权、协议、联合其他股东以及其他任何方式单独或共同谋求亚威股份的实际控制权，亦不会协助或促使任何其他方通过任何方式谋求亚威股份的控股股东及实际控制人地位。亚威科技、吉素琴、冷志斌、施金霞、潘恩海、朱鹏程承诺，如违反上述承诺获得上市公司股份的，应无条件将相应股份表决权委托给扬州产发集团。

通过以上方式相结合，本次发行完成后，扬州产发集团为公司第一大股东，能够决定亚威股份董事会半数以上成员选任，扬州产发集团将成为上市公司的控股股东，扬州市国资委将成为上市公司的实际控制人。同时，鉴于公司其他主要股东已做出不谋求上市公司控制权的承诺约定，本次发行完成后上市公司控制权具有稳定性。

(五) 比较说明本次募投项目各类产品在技术特点、产品参数、应用领域、下游客户等方面与现有业务、一期项目产品的区别和联系，并结合现有业务同类产品、一期项目试生产产品的收入实现情况，说明本次募投项目实施主体是否具备量产能力，是否具备开展本次募投项目所需的技术、人员、专利储备，是否属于募集资金主要投向主业。

1、比较说明本次募投项目各类产品在技术特点、产品参数、应用领域、下游客户等方面与现有业务、一期项目产品的区别和联系

(1) 本次募投项目与一期项目产品的区别和联系

本次募投项目规划产品主要是与一期项目压力机配套的机身、横梁体、滑块体、底座体等关键部件及其他零部件的前工序产品（以下简称“结构件”）；一期项目则涵盖了压力机核心部件精密加工、整机组装等生产能力，最终形成压力机整机产品。

按照生产工序的顺序，本次募投项目是一期项目的前道工序，本次募投项目将板材通过下料、校平、打磨、拼装、焊接、回火、抛丸除锈、喷底漆等工序，加工成为压力机产品关键结构件、零部件的前工序产品，供一期项目进一步制造

核心部件及整机组装。

本次募投项目与一期项目产能规划的匹配性如下：

一期项目规划产能为压力机 2,000 台/年、自动化冲压线 100 条/年；二期项目规划的配套结构件产能共计 2,100 件（套）/年，按照压力机典型机型关键结构件的理论重量进行预测为 3.17 万吨/年，具体包括 SKE1 型开式单点精密伺服压力机机身 1805 件（单重 10 吨，总重 1.81 万吨），SME2 型门式双点精密伺服压力机机身 280 件（单重 36 吨，总重 1.01 万吨），SA/ST 系列横梁体、滑块体、底座体 15 套（单重 273.3 吨，总重 0.36 万吨），二期项目规划产能与一期项目具有匹配性。

在本次募投项目投产前，发行人压力机结构件主要通过对外采购获得，少量通过现有的结构件车间自产取得。

（2）本次募投项目与现有业务同类产品的区别和联系

发行人现有业务同类产品为现有结构件车间自产的结构件，主要包括钣金机床结构件，同时包括少量压力机结构件。

本次募投项目结构件和发行人现有主要结构件的区别和联系如下表所示：

序号	指标对比	现有产品	募投产品	区别和联系
一	主要参数			
1	原材料	厚 度 10~200mmQ235 钢板	厚 度 10~300mmQ235 钢板	本次募投产品相比现有产品，其产品的原材料基本一致，虽然产品系列不一样，但都是通过相同工艺流程制造出来不同形状的结构件，生产过程质量控制基本一致
2	产品系列	折弯机系列产品结构件、激光切割系列产品结构件、转塔冲床系列产品结构件	压力机系列产品结构件、冲压线主要部件结构件	
3	质量控制	焊缝外观美观，焊缝质量满足设计要求，重点焊缝需超声波检测和渗漏检测		
二	工艺技术特点	等离子切割下料、打磨、校平、焊前加工、拼装、焊接、回火、喷砂除锈、喷底漆	激光切割下料、打磨、校平、焊前加工、拼装、自动焊接、回火、抛丸除锈、喷底漆	本次募投项目工艺流程与现有产品基本相同，在下料、焊接、除锈等环节进行了工艺优化：新增激光下料设备能提升零件的下料精度，减少焊接前的粗加工工序，缩短了零件制造周期；新增自动焊接单元，减少人工作业工序，提升生产效率；

序号	指标对比	现有产品	募投产品	区别和联系
				改用自动抛丸设备进行表面处理，强化金属表面应力，提升核心零件的质量
三	生产设备	火焰切割机、等离子切割机； 校平机、钻床、龙门铣床、镗床； 气保焊机、交流焊机； 人工喷砂除锈	火焰切割机、激光切割机； 校平机、钻床、数控龙门钻床； 气保焊机、交流焊机、自动焊接单元； 自动抛丸除锈	相比现有设备，新增设备更加自动化及智能化，有利于提高产线的生产效率、降低人力成本
四	终端产品应用领域	幕墙、电力电气、家用电器、汽车及汽车零部件、钣金加工制造、工程机械、新能源、轨道交通	3C电子、精密冲压、汽车及汽车零部件、新能源、家用电器、机械制造、轨道交通、五金制品等	本次募投产品的终端产品相比现有产品的应用领域部分重叠，本次募投产品市场规模及应用场景更加广阔，且更加符合节能、环保绿色制造的理念
五	下游客户	产品自用，不直接对外销售		

根据上表可知，本次募投项目拟生产产品与现有业务的同类产品相近，但在生产工艺方面有所改进，在自动化生产和作业环境方面有显著提升，在应用领域方面等有所拓展，本次募投项目不存在新产品的研发。

2、并结合现有业务同类产品、一期项目试生产产品的收入实现情况，说明本次募投项目实施主体是否具备量产能力，是否具备开展本次募投项目所需的技术、人员、专利储备，是否属于募集资金主要投向主业

（1）现有业务同类产品生产情况

公司现有业务的同类产品主要为钣金机床结构件，同时含少量的压力机结构件。公司现有结构件产能主要为钣金机床提供配套，同时生产少量的压力机结构件，且已满负荷运营。报告期内，由于公司现有结构件产能无法满足生产需要，存在对外采购结构件的情况。

钣金机床结构件和压力机结构件均用于生产主机产品，不涉及对外销售、不直接产生收入，故本部分列示同类产品的生产及对外采购情况。

①报告期内，公司钣金机床结构件产量及采购量数据如下：

单位：万吨

同类产品名称	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年	终端产品类别
--------	--------------	--------	--------	--------	--------

同类产品名称		2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年	终端产品类别
钣金机床结构件	自产数量	2.71	3.37	3.01	2.51	折弯机系列、激光切割系列、转塔冲床系列
	外采数量	0.09	0.10	0.07	0.06	
	合计	2.80	3.47	3.08	2.57	

②压力机结构件产量及采购量数据列示如下：

单位：万吨

同类产品名称		2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年	终端产品类别
压力机结构件	自产数量	0.22	0.02	0.11	0.11	压力机及自动化冲压线
	外采数量	0.14	0.20	0.15	0.23	
	合计	0.36	0.22	0.26	0.34	

(2) 一期项目试生产产品收入及报告期内压力机产品收入

在 2024 年底一期项目试生产前，发行人压力机及自动化冲压线产品的核心部件精密加工主要通过外协加工完成，整机装配、组装在发行人已有场地完成。

一期项目试生产开始，发行人压力机及自动化冲压线产品的核心部件精密加工、整机组装全部在一期项目完成。2025 年 7 月 30 日，一期项目完成了竣工环保验收工作，正式进入批量生产阶段。截至 2025 年 9 月 30 日，一期项目生产压力机共计 675 台，其中已有 303 台完成销售、实现收入 8,969.15 万元。

报告期内，发行人压力机及自动化冲压线产品的销售情况如下：

单位：万元、台/套

项目	2025 年 1-9 月		2024 年		2023 年		2022 年	
	金额	销量	金额	销量	金额	销量	金额	销量
伺服压力机及自动化冲压线	2,185.65	38	2,004.07	25	538.48	15	446.97	12
其他压力机及自动化线	8,515.56	220	5,735.05	317	3,700.88	166	1,970.97	107
合计	10,701.21	258	7,739.12	342	4,239.36	181	2,417.94	119

报告期内，发行人压力机及自动化冲压线销售收入快速增加，其中以机械压力机及自动化线产品为主，主要原因是目前国内压力机市场整体伺服化率偏低，且伺服压力机以进口品牌为主，未来国内压力机市场伺服化率提升和国内自主创新趋势较为明确，故发行人以机械压力机先行切入市场，未来拟通过产品的迭代升级不断开拓伺服压力机市场。

截至 2025 年 9 月末，发行人压力机及自动化冲压线产品的发出商品余额为 10,402.28 万元，在手订单金额为 4,428.20 万元。

综上所述，报告期内，发行人压力机及自动化冲压线销售收入快速增加；截至报告期末，发行人压力机及自动化冲压线产品的发出商品、在手订单较为充足，对发行人相关产品收入增长具有较强支撑。

(3) 本次募投项目实施主体是否具备量产能力，是否具备开展本次募投项目所需的技术、人员、专利储备，是否属于募集资金主要投向主业

发行人本次募投项目实施主体已具备量产能力，拥有开展本次募投项目所需的技术、人员等储备，本次募投项目属于募集资金主要投向主业，具体分析如下：

①公司本次募投项目产品的主要原材料包括厚度 10~300mm 材质 Q235 钢板，与公司现有产品原材料的厚度 10~200mm 材质 Q235 钢板基本一致；

②公司本次募投项目产品的工艺技术与现有产品工艺技术基本一致，具体工艺如下：下料、打磨、校平、焊前加工、拼装、焊接、回火、抛丸除锈、喷底漆；

③公司本次募投项目产品的生产设备火焰切割机、激光切割机、校平机、钻床、数控龙门钻床、气保焊机、交流焊机、自动焊接单元、自动抛丸除锈与公司现有产品的生产设备基本一致，主要新增自动化加工设备，有利于提高产线的生产效率、降低人力成本；

④公司本次募投项目终端产品的下游应用领域及目标客户与公司现有产品的下游应用领域及目标客户基本一致，主要包括汽车、新能源、家电与电子、航空航天、轨道交通、五金等；

⑤技术和人员储备：本次募投项目结构件产品不涉及专利权证，且产品的生产工艺与公司现有产品的生产工艺基本一致，公司掌握了相关生产工艺技术，已搭建成熟的生产工艺队伍，募投项目生产技工团队搭建在现有人员储备基础上也规划了明确可行的路径。

综上所述，本次募投项目已在原材料、生产工艺、生产设备、下游应用领域、人员等方面有所储备，且不涉及专利权证，公司具备相关的技术、人员储备；发行人现有业务的同类产品已批量化稳定生产，发行人本次募投项目具备量产能力，

本次募投项目投向主业。

(六) 结合最新行业发展趋势、市场竞争格局、同行业扩产情况、发行人地位及竞争优势、公司现有及拟建在建产能及释放速度、产能利用率, 以及各产品具体扩产情况、产能利用率、在手订单和意向性订单等, 说明一期项目尚在试生产阶段, 本次募资投入二期项目新增产能规模的合理性及消化措施的有效性, 是否涉及重复建设的情形。

1、结合最新行业发展趋势、市场竞争格局、同行业扩产情况、发行人地位及竞争优势

本次募投项目作为一期项目的前道工序, 产品全部供一期项目使用、不直接对外销售, 故本回复对规划的最终产品伺服压力机所属行业和市场情况进行分析。

(1) 最新行业发展趋势、市场竞争格局、发行人地位及竞争优势

1) 行业发展趋势

随着工业技术的快速发展, 制造业对于零件和模具结构复杂化、材料高强度和多样化以及产品个性化和定制化的需求与日俱增, 对于工业母机的冲压精度和生产质量要求不断提高, 伺服压力机产品的优势愈加显著。

伺服压力机通过闭环控制系统实现微米级精度 ($\pm 0.01\text{mm}$), 可满足新能源汽车电池模组、汽车覆盖件、半导体封装、3C 产品加工制造、轨道交通、航天航空等高精度生产场景需求, 压力机伺服化是精密制造行业的确定性趋势, 伺服压力机将成为金属成形机床企业竞争的新高地。

在发达国家, 如德国、日本等, 伺服压力机在压力机行业中的应用占比已经达到 90% 以上, 是新增压力机市场的绝对主力。根据云泽投研统计, 国内伺服压力机的渗透率不足 20%, 且其中以进口品牌为主, 未来国内压力机市场伺服化率提升、伺服压力机国产替代的市场空间广阔。

2) 下游市场情况

随着我国新能源汽车、轨道交通等行业产品轻量化、可靠性等要求的提高, 传统压力机已越来越难满足产品生产制造的需要, 伺服压力机的需求将持续增加, 新能源汽车、轨道交通市场需求具体分析如下:

①新能源汽车市场

新能源汽车的电池模组、电机组件、电子控制系统等对装配精度要求极高，伺服压力机可通过伺服电机精确控制压力、速度和位移，实现微米级精度压装，确保零部件之间配合紧密，避免因装配误差导致的性能下降、安全隐患等问题，满足新能源汽车生产的高精度压装需求。此外，新能源汽车为实现轻量化、高性能，广泛采用铝合金、碳纤维、高强度钢等新型材料，这些材料成形难度大、对压装工艺要求高。伺服压力机可通过编程调整压装曲线，适应不同材料特性，如对铝合金压装可设置低速、高压力曲线，避免材料拉伸变形；对碳纤维压装可采用特殊保压工艺，确保粘结牢固。由此可预见，新能源汽车行业是近几年伺服压力机和自动化冲压线的主要需求市场。

我国是全球最大的新能源汽车生产和消费国，国家先后出台了全方位激励政策，从研发环节的政府补助、生产环节的双积分，到消费环节的财政补贴、税收减免，以及使用环节的不限牌不限购、运营侧的充电优惠等，几乎覆盖了新能源汽车全生命周期。2024 年国务院印发的《推动大规模设备更新和消费品以旧换新行动方案》、商务部等部门印发的《汽车以旧换新补贴实施细则》等，进一步促进了新能源汽车市场的发展。

2024 年我国新能源汽车市场取得了显著的发展，2024 年 7 月新能源汽车渗透率首次突破 50%，年销量首次突破 1,000 万辆大关、达到 1,100 万辆，比亚迪、奇瑞、吉利等多家车企销量创历史新高，比亚迪全年交付量超过 50 万辆，理想汽车、小鹏汽车、蔚来、零跑汽车、极氪、岚图汽车、小米汽车等品牌均创下月度交付量历史新高，部分车企超额完成年度销量目标。预计 2025 年新能源乘用车零售量将达到 1,330 万辆，同比增长 21%，渗透率有望突破 57%。

根据我国制定的新能源汽车发展目标，预计到 2030 年乘用车电气化达到 40%，到 2035 年实现乘用车全部电气化。

综上所述，新能源汽车行业发展为伺服压力机行业带来了宝贵而重大的发展机遇。

②轨道交通市场

轨道交通车辆的零部件对精度要求极高，如齿轮、轴承、轴套等零部件的压

装，需要精确控制压装力、位移和速度，以确保零部件之间的配合精度，减少运行时的磨损、噪声和故障，提高车辆的运行性能和安全性。伺服压力机可实现力和位移的高精度闭环控制，位置重复精度可达 $\pm 0.01\text{mm}$ ，压力控制精度为 $\pm 1\%$ 额定压力，能很好地满足轨道交通零部件的高精度压装需求；同时，伺服压力机能够对压装过程进行实时监测和控制，提高产品质量的稳定性和一致性，减少后期维修和返工成本，故伺服压力机在轨道交通领域的应用将越来越广泛。

《国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》（“十四五”规划）明确我国将新增铁路营业里程 1.9 万公里，城市轨道交通运营里程达到 1 万公里左右，高速公路网对 50 万人口以上城市覆盖率达到 95% 以上；同时国家《中长期铁路网规划》提出到 2025 年铁路网规模达到 17.5 万公里左右，其中高速公路 3.8 万公里左右，将为我国轨道交通装备行业提供发展动力，行业保持较快速的增长态势。

中国城市轨道交通协会数据显示，截至 2024 年年底全国城市轨道交通运营总里程达到 12,160.77 公里。其中，地铁运营里程独占鳌头，达到 9,306.09 公里，占比超七成，北京、上海等一线城市地铁网络纵横交错，每日承载海量客流；市域快轨运营里程为 1,597.25 公里，成为都市圈通勤的有力支撑，拉近城市间距离，如京津冀地区市域快轨让“双城生活”愈发便捷；有轨电车运营里程 579.94 公里，以其灵动身姿串联起城市街区，为短途出行增添一抹绿色亮色。

而在投资规模上，过去五年，轨交建设投资年均超 5,000 亿元，在基建投资中占比稳定于 15%-20% 区间。根据新华网援引国铁集团数据，2024 年全国铁路完成固定资产投资 8,506 亿元，同比增长 11.30%；根据中国铁路微信公众号，国铁集团工作会议提出 2025 年铁路工作主要目标力争完成基建投资 5,900 亿元，投产新线 2,600 公里。

在“两重”项目的磅礴助力下，轨道交通基建将持续投入。重点都市圈城际铁路建设成为重头戏，依据各地规划动态，预计未来五年城市轨道交通新增里程将超 5,000 公里，其中地铁仍是主力，新增里程约 3,000 公里；市域（郊）铁路新增里程超 1,500 公里；有轨电车等中小运量轨道交通将新增里程 500 公里左右。同时“两重”对轨交装备产业升级方面的催化作用也十分显著。

③制造业更新迭代需求

除上述行业的需求增速较快外，其他制造业领域在 2011 年以前扩张的产能设备基本到达使用寿命，压力机产品市场整体的更新迭代需求较强。

综上所述，压力机及自动化产品应用广泛，下游市场的固有需求及更新迭代需求规模较大；且压力机产品伺服化率提升和国产替代趋势较为明确，压力机及自动化生产线产品的下游市场空间广阔。

3) 市场需求预测

根据中国机床工具工业协会统计，2024 年我国金属成形机床生产额 832 亿元人民币，同比增长 3.2%；营业收入为 930 亿元，同比增长 4.4%；产量为 16 万台，同比增长 7.4%；出口额 26.1 亿美元，同比增长 16.2%，出口顺差 19.5 亿美元。

2024 年以来，受多种因素影响，机床工具行业运行质量表现出分行业间和企业间分化明显的趋势。在“两新”、“两重”等政策实施的拉动下，金切机床、成形机床、功能部件、切削工具等细分行业实现增长，高端产品成长性依旧良好，新兴产业和新兴领域的需求仍在增长，部分积极拥抱新质生产力、坚持优秀品质和技术创新、坚持数字化和智能化方向的企业逆势增长，行业高质量发展步履坚定。

机床协会综合各种因素判断，尽管存在诸多困难，机床工具行业也将迎来更多的发展机遇。2025 年，我国将以科技创新引领新质生产力发展，建设现代化产业体系，还将推动科技创新和产业创新融合发展。人工智能、新能源、先进半导体、低空飞行、生物基因等新质生产力领域的产品和技术，有望加快落地，在政策方面也有望获得更多支持。另外，中央经济工作会议和全国财政工作会议，都提出要提高财政赤字率、安排更大规模政府债券。2025 年政府加大“两新”、“两重”项目支持力度，将为机床工具行业带来更多的增量需求。

中国机床工具工业协会统计，2024 年我国金属成形机床市场容量为 693 亿元，其中冲压成形机床约占 80%为 554.4 亿左右。根据近年市场信息统计，伺服压力机占冲压成形机床的比例按照 15%谨慎测算，2024 年伺服压力机市场规模约为 83.16 亿元。由于目前国内的伺服压力机市场几乎被境外品牌所垄断，发展

国产替代产品空间和潜力广阔。

4) 市场竞争格局、发行人地位及竞争优势

中国伺服压力机行业正处于技术升级与国内自主创新加速的关键阶段，竞争格局呈现“外资主导高端市场、本土企业快速突围”的特征。

公司是国内金属成形机床行业的领军企业，在钣金机床业务领域，公司实现了中高端进口替代，折弯机产品被工信部评定为“国家制造业单项冠军”，数控转塔冲床等产品产销规模领先优势明显。公司是行业主要标准的制定企业，主导、参与并发布国家、行业标准 28 项，承担 12 项国家级、省级重大科研项目，通过自主创新助力行业突破核心技术瓶颈。

发行人在国产伺服压力机领域有着先发的技术优势，发行人是国内较早从事伺服压力机研发和市场推广的企业之一，是国产伺服压力机的代表性厂家。发行人从 2021 年开始从事伺服压力机的研发、生产和销售，目前已完成小中大吨位、高速压力机等多种型号的产品研发，其中开式单点 45 吨至 200 吨、门式双点 160 吨至 1,000 吨、大吨位 1,250 吨伺服压力机已实现销售。

发行人的卷板机床业务经营多年，在高端汽车的覆盖板、钢配中心等领域拥有广泛客户群体，可为伺服压力机产品导入较多潜在客户；同时，发行人在锻压成形机床行业积累了较高的品牌认可度，为伺服压力机产品市场开发提供了良好的品牌声誉保障。

发行人将继续投入压力机产品的技术开发、迭代，加强市场开发，以智能化、信息化的差异化竞争，实现压力机及自动化冲压线产品的销售规模扩张。

(2) 同行业扩产情况

根据公开信息查询，同行业公司压力机业务扩产情况如下：

序号	同行业公司名称	主要竞争产品和领域	现有产能情况	扩产情况
1	天津天锻(沈阳机床(000410.SZ)子公司)	液压机及其成套生产线装备、钣金零部件	截至 2023 年天津市天锻压力机有限公司液压机产能为 123 台	大型高端液压成形装备生产基地智能化改造项目达产后，新增液压机产能年产 45 台
2	斯特智能装备(江苏)有限公司	伺服压力机产品	-	2025 年新增年产 300 台伺服压力机产能

同行业公司关于压力机业务扩产信息披露较少，经发行人与结构件供应商了

解确认，同行业上游的结构件厂商扩产情况如下：

序号	同行业公司名称	主要竞争产品和领域	现有产能情况	扩产情况
1	结构件供应商 1	压力机、齿轮箱体结构件焊接加工	年产 12,000 吨	通过增加场地和人员扩产至 14,000 吨
2	结构件供应商 2	压力机结构件焊接加工	年产 19,000 吨	通过增加场地和人员扩产至 21,000 吨
3	结构件供应商 3	压力机结构件焊接加工	年产 36,000 吨	通过增加场地和人员扩产至 48,000 吨
4	结构件供应商 4	压力机结构件焊接加工	年产 3,000 吨	通过增加场地和人员扩产至 4,800 吨

综上所述，发行人布局的伺服压力机行业发展趋势良好，市场空间广阔，同行业公司产能有序扩张，发行人在国产伺服压力机领域有着先发的技术优势和客户资源，在锻压成形机床行业积累了较高的品牌认可度可为伺服压力机产品市场开发提供良好的品牌声誉保障。

2、公司现有及拟建在建产能及释放速度、产能利用率，以及各产品具体扩产情况、产能利用率、在手订单和意向性订单

（1）公司现有业务的同类产品产能情况

公司现有的结构件产能主要为钣金机床提供配套，同时生产少量的压力机结构件，报告期内公司结构件产能具体情况如下：

单位：万吨

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
产能	2.38	2.88	2.88	2.88
产量	2.71	3.39	3.12	2.62
用量	2.71	3.37	3.11	2.65
产能利用率	113.73%	117.68%	108.37%	91.04%
产销率（用量/产量）	100.31%	99.44%	99.45%	112.06%

注：结构件产能系根据工时估算，单位工时产能=实际产量/实际工时，理论产能=单位工时产能×年度标准工时

根据上表可知，公司现有业务的同类产品产能利用率在报告期内逐年提高，产能利用率较高，主要系因生产销售订单量增加，结构件生产车间加班生产产量增加导致产能利用率上升。

（2）在建或拟建项目产能及释放情况

截至报告期末，公司在建工程金额为 242.49 万元，金额较小；公司在建项

目为母公司生产基地的部分设备更新以及本次募投项目“伺服压力机及自动化冲压线生产二期项目”**规划方案设计咨询**的少量投入。

一期项目具备年产 2000 台压力机、100 条自动化冲压线产能，二期项目将形成与一期项目配套的压力机机身、横梁体/滑块体/底座体等关键结构件产能 2100 件（套）。

一期项目于 2024 年底完成了主要工程的竣工验收、领取了《固定污染源登记回执》，并进入试生产状态。2025 年 7 月 30 日，一期项目完成了竣工环保验收工作，正式进入批量生产阶段。截至报告期末，一期项目生产压力机共计 675 台，由于一期项目**正式**生产运行时间较短，而新建项目的产能爬坡通常需要一定周期，故截至报告期末其产能利用率较低。

一期项目规划产品伺服压力机的行业发展趋势良好，压力机及自动化产品应用广泛，下游市场的固有需求及更新迭代需求规模较大；且压力机产品伺服化率提升和国产替代趋势较为明确，压力机及自动化生产线产品的下游市场空间广阔。发行人在国产伺服压力机领域有着先发的技术优势和客户资源，在锻压成形机床行业积累了较高的品牌认可度可为伺服压力机产品市场开发提供良好的品牌声誉保障；报告期内，发行人压力机业务收入快速增长，报告期末，发行人压力机发出商品、在手订单较为充足，对压力机及自动化冲压线业务的快速扩张、一期项目产能释放具有较强支撑。

（3）在手订单情况

截至 2025 年 9 月末，发行人压力机及自动化冲压线产品的发出商品余额为 10,402.28 万元，在手订单金额为 4,428.20 万元，发行人压力机及自动化冲压线产品的发出商品、在手订单较为充足；发行人预计 2025 年压力机及自动化冲压线业务收入将比 2024 年大幅增加，未来该业务将保持高速增长态势。发行人压力机及自动化冲压线产品的发出商品、在手订单较为充足，对发行人相关产品收入增长具有较强支撑。

3、一期项目尚在试生产阶段，本次募资投入二期项目新增产能规模的合理性及消化措施的有效性，是否涉及重复建设的情形

综上所述，发行人布局的伺服压力机行业发展趋势良好，压力机及自动化产

品应用广泛，下游市场的固有需求及更新迭代需求规模较大；且压力机产品伺服化率提升和国产替代趋势较为明确，压力机及自动化生产线产品的下游市场空间广阔。发行人在国产伺服压力机领域有着先发的技术优势和客户资源，在金属成形机床行业积累了较高的品牌认可度，可为伺服压力机产品市场开发提供良好的品牌声誉保障；报告期内，发行人压力机业务收入快速增长，报告期末，发行人压力机发出商品、在手订单较为充足，对压力机及自动化冲压线业务的扩张具有较强支撑；发行人现有业务的结构件产能利用率较高，亟需建设与压力机业务相配套的结构件产能，故本次募资投入二期项目新增产能规模合理。

在前述产能消化保障的基础上，发行人对于一期项目产能消化的具体措施如下：

（1）巩固与现有客户的合作关系，积极拓展新客户与新市场

公司现有知名客户包括大金、美的、海尔等家电行业龙头企业以及比亚迪等汽车行业企业，公司将基于上述客户继续巩固与强化产品优势战略，在巩固现有市场份额的同时，持续扩展境内外市场，进一步提升产品的市场占有率和覆盖率。

同时，公司还将进一步加强销售渠道的拓展和建设，充分利用在金属成型机床领域积累的优质大型客户资源，进一步加强头部客户的覆盖和合作，优化营销策略，积极拓展新的优质客户，上述客户资源将成为公司现有产能及本次募投项目新增产能消纳的重要保障。

（2）继续加强研发投入，推动产品迭代升级

发行人在国产伺服压力机领域有着先发的技术优势，发行人是国内较早从事伺服压力机研发和市场推广的企业之一，是国产伺服压力机的代表性厂家。发行人伺服压力机产品技术对标国际先进水平，从压力机结构本体优化、关键核心部件、自动化生产线同步控制等技术进行攻关，已完成伺服压力机系列化产品的研发设计，产品覆盖自 45 吨至 3,200 吨的小中大吨位数机型，伺服压力机关键技术与主要性能达到行业先进水平。

未来，公司将持续进行研发投入、技术提升及产品性能升级，并进一步完善产业链布局能力，并将上述技术能力在伺服压力机领域中进行能力迁移和升级，满足下游客户更多需求。

(3) 持续提升品牌影响力，不断完善营销体系

公司是国内金属成形机床行业的领军企业，在钣金机床业务领域，公司实现了中高端进口替代，折弯机产品被工信部评定为“国家制造业单项冠军”，数控转塔冲床等产品产销规模领先优势明显。公司经过多年发展及技术研发，金属成形机床等产品在冲压机床领域具有较高的市场知名度和品牌认可度。随着国内自主创新进程的加速，公司将依托现有市场地位和生产管理体系，进一步提升产品生产技术与质量和客户服务能力，在巩固现有客户资源的基础上，不断完善营销体系，进一步拓展客户渠道，持续提升公司品牌知名度与影响力、产品竞争力和市占率，为募投产品新增产能消化提供有力支持。

综上所述，新增产能的消化不存在重大风险，不涉及重复建设的情形。

(七) 结合本次募投项目同类产品在报告期内毛利率、单位价格、单位成本等关键参数情况,对效益预测中与现有业务或同行业可比公司差异较大的关键参数进行对比分析,说明效益测算是否合理谨慎。

由于结构件属于生产机床的中间产品、不直接对外销售，故同行业公司未披露该等中间产品的单位价格、单位成本、毛利率等参数或项目的效益测算情况，故本回复对本次募投项目与发行人现有产品的参数进行比较。

1、单位价格、单位成本、毛利率估算合理性

(1) 单位成本

发行人自产结构件的成本包括相关的直接材料、直接人工和制造费用，报告期内，发行人自产结构件的单位生产成本情况如下：

单位：万元/吨

项目	单位生产成本			
	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
1、钣金机床结构件	0.65	0.67	0.69	0.75
2、压力机结构件	0.75	0.99	0.84	0.95

报告期内，钣金机床结构件单位成本低于同期压力机结构件的单位成本，主要原因是：1) 报告期内，钣金机床结构件产量远高于压力机结构件产量，故钣金机床结构件生产在原材料采购、生产管理等方面具有一定的规模优势，单位成

本较低；2）结构件单件越重、单位重量的成本通常越低，结构件生产的直接人工和制造费用系按照工时占比分摊计入成本，在加工工艺相同的条件下，重量大的产品单位重量分摊的成本相对较低，钣金机床结构件的单件重量通常比压力机结构件大，故钣金机床结构件单位重量的生产成本比压力机结构件的低。

2024 年，发行人压力机结构件的单位成本显著高于其他期间，原因是 2024 年发行人压力机关键部件的结构件均为外采取得，自产结构件主要为调整座、飞轮盖、轴瓦盖、垫板等零件，单个产品重量较轻，故单位重量分摊的加工成本较高。

剔除 2024 年压力机结构件单位成本的特殊情况，报告期内发行人结构件单位成本逐年下降，与原材料钢材市场价格逐年下降趋势相符；同时，随着结构件产量不断增加，单位生产成本亦会有所降低，故报告期内结构件单位成本逐年下降具有合理性。

本次募投项目效益测算中，压力机结构件的单位成本测算情况如下：

单位：万元/吨

项目	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年及以后
单位成本	0.93	0.86	0.85	0.83

本次募投项目产品的生产成本主要包括原材料、直接人工以及能源动力消耗、折旧及摊销等制造费用。其中，原材料、能源动力消耗费用系根据业务需求程度、参照市场平均价格计算；直接人工包括职工工资、奖金、津贴、补助及职工福利费等，系参照发行人现有各类人员的平均工资测算；折旧及摊销根据土地出让费、建筑工程投资、设备购置及安装情况进行测算，本次募投项目的折旧、摊销政策与公司及可比公司不存在重大差异。

在测算期内，T+3 年至 T+6 年处于产能爬坡期间，测算产量逐年增加，折旧摊销等固定成本分摊随着产量增加而降低，在完全达产后进入稳定期，故单位成本在产能爬坡期间逐年降低。

根据上表可知，本次募投项目效益测算的单位成本系在报告期内压力机结构件单位成本基础上谨慎测算，与实际单位成本不存在重大差异，单位成本测算具有合理性。

(2) 单位价格

由于结构件属于发行人中间产品，均为生产机床自用、不涉及对外销售，故本回复的结构件单位价格按照发行人对外采购结构件的价格测算。报告期内，在现有的结构件产能无法满足生产经营需求的情况下，发行人存在结构件对外采购的情形，发行人钣金机床、压力机的结构件采购情况如下：

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
1、钣金机床结构件				
采购数量（吨）	941.10	994.46	698.41	557.28
采购金额（万元）	840.46	890.23	630.81	525.21
采购单价（万元/吨）	0.89	0.90	0.90	0.94
2、压力机结构件				
采购数量（吨）	1,393.99	2,016.44	1,475.75	2,254.16
采购金额（万元）	1,515.71	2,273.91	1,685.19	2,913.31
采购单价（万元/吨）	1.09	1.13	1.14	1.29

根据上表可知，报告期内发行人采购结构件的单位价格呈下降趋势，与原材料——钢材的价格逐年下降趋势相符。

本次募投项目效益测算中，压力机结构件单位价格测算情况如下：

单位：万元/吨

项目	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年及以后
单位价格	1.10	1.10	1.10	1.10

本次募投项目效益测算中，压力机结构件平均单价为 1.10 万元/吨，系根据报告期内发行人历史采购单价谨慎测算，单位价格测算具有合理性。

(3) 毛利率

报告期内，由于结构件产品不涉及单独对外销售，且结构件产品不涉及公开市场价格，本回复根据报告期内发行人对外采购结构件的均价和自产结构件的单位成本模拟测算毛利率如下：

项目	毛利率模拟测算			
	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
1、钣金机床结构件	27.69%	25.65%	23.78%	20.26%
2、压力机结构件	31.43%	11.84%	26.73%	26.26%

根据本回复“问题1”之“二、发行人说明事项”之“第（七）问”之“1、单位价格、单位成本、毛利率估算合理性”之“（1）单位成本”部分的分析，由于2024年发行人压力机关键部件的结构件均为外采取得，自产结构件主要为调整座、飞轮盖、轴瓦盖、垫板等零件，单个产品重量较轻，故单位重量分摊的加工成本较高，发行人2024年压力机结构件的单位成本较高，模拟测算毛利率较低。

剔除2024年特殊情况的影响，经模拟测算，报告期内发行人结构件毛利率呈逐年上升趋势，相较于对外采购结构件，发行人建设结构件产能、自产结构件具有较好的经济性。

本次募投项目效益测算中，压力机结构件的毛利率模拟测算情况如下：

单位：万元/吨

项目	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年及以后
单位价格	1.10	1.10	1.10	1.10
单位成本	0.93	0.86	0.85	0.83
毛利率	16.00%	22.04%	23.04%	24.45%

本次募投项目达产后，模拟测算的毛利率水平略低于报告期内的毛利率水平，且与报告期内不存在重大差异，具有谨慎性、合理性。

2、其他参数合理性

（1）期间费用

本次募投项目的期间费用主要包括管理费用和研发费用，管理费用、研发费用分别按照年营业收入的3.00%测算。

由于本次募投项目产品全部自用、无销售费用发生，故不涉及销售费用的测算。

报告期内，发行人管理费用、研发费用占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
管理费用/营业收入	4.67%	4.56%	4.41%	4.32%
研发费用/营业收入	6.24%	7.30%	6.28%	7.58%

本次募投项目测算的期间费用率较发行人报告期内的期间费用率略低，具体

原因分析如下：

1) 本次募投项目产品为压力机关键部件的结构件，属于发行人压力机生产的中间产品，本次募投项目的管理模式与现有业务一致，且生产规模相对较小，公司目前行政管理架构整体可以覆盖本次募投项目的管理范畴，需要新增的管理人员较少，因此管理费用相对较低具有合理性；

2) 结构件的加工工艺相对成熟、传统，主要包括下料、校平、打磨、拼装、焊接、回火、除锈、喷底漆等，发行人已经具备结构件的加工经验和技術，无需针对结构件产品额外进行大规模研发投入，因此研发费用率相对较低具有合理性。

综上所述，本次募投项目的期间费用测算具有合理性。

(2) 税费

本次募投项目的相关税费按照国家及发行人所在地政府规定的税率进行估算，其中企业所得税率按 25% 计算。

根据《中华人民共和国增值税暂行条例》（国务院令第 538 号）及其实施细则（财政部、国家税务总局令第 50 号）和国家税务总局《关于调整增值税纳税申报有关事项的公告》（国家税务总局公告 2019 年第 15 号）的规定，本次募投项目销项增值税税率为 13%；原辅材料和动力的增值税税率，自来水为 9%，其它原辅材料增值税税率均按 13% 计算。

本次募投项目城市维护建设税按照应缴纳增值税的 7% 计取；教育费附加按照应缴纳增值税的 3% 计取，另根据《省政府关于调整地方教育附加等政府性基金有关政策的通知》（苏政发〔2011〕3 号），“地方教育附加征收标准由实际缴纳‘三税’税额的 1% 提高到 2%”，则教育费附加（含地方教育附加）按应缴纳增值税的 5% 计取。

综上所述，本次募投项目的税费测算具有谨慎性、合理性。

经测算，本项目完全达产后，预计每年可节约外购结构件支出 34,961.81 万元，可实现税后净利润 4,137.89 万元；本项目预计税后内部收益率为 9.69%，税后静态投资回收期为 11.01 年（含建设期），具有较好的经济效益。

本次募投项目效益测算的毛利率略低于报告期内的压力机结构件毛利率水

平,单位价格、单位成本及毛利率等关键参数与发行人现有业务不存在重大差异,其他参数测算具有合理性,故本次募投项目效益测算具有合理性、谨慎性。

(八)说明本次发行拟募集资金投向是否包含本次发行董事会前投入的资金,本次募投项目的具体明细安排、固定资产投资进度、折旧摊销政策等,量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来盈利能力及经营业绩的影响。

1、说明本次发行拟募集资金投向是否包含本次发行董事会前投入的资金

截至 2025 年 1 月 20 日公司第六届董事会第十七次会议审议通过本次发行方案前,本次募投项目尚未发生资金投入。本次募集资金拟投入 23,342.24 万元用于“伺服压力机及自动化冲压线生产二期项目”建设,不涉及本次发行董事会前投入资金的情况。

2、本次募投项目的具体明细安排、固定资产投资进度、折旧摊销政策等,量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来盈利能力及经营业绩的影响

(1) 本次募投项目的具体明细安排

本次募投项目总投资 30,366.00 万元,其中:项目建设投资为 23,342.24 万元,铺底流动资金为 7,023.77 万元,具体情况如下表所示:

序号	投资构成	金额 (万元)	占比 (%)	募集资金投入 金额(万元)
1	建筑工程费	9,875.70	32.52	9,875.70
2	设备购置费	7,443.00	24.51	7,443.00
3	安装工程费	92.71	0.31	92.71
4	工程建设其他费用	4,819.30	15.87	4,819.30
5	预备费	1,111.54	3.66	1,111.54
小计		23,342.24	76.87	23,342.24
6	铺底流动资金	7,023.77	23.13	-
募投项目投资合计		30,366.00	100.00	23,342.24

注:序号 6 铺底流动资金投入,按照项目达产后每年所需流动资金的 30.00%测算,本次募投项目共需铺底流动资金 7,023.77 万元。

(2) 本次募投项目的固定资产投资进度

发行人本次募投项目建设周期约为 24 个月,涵盖项目前期准备、勘察设计、建筑工程施工与装修、设备采购及安装调试、人员招聘与培训、竣工验收等多个

阶段：固定资产投资合计 23,342.24 万元，预计投资进度如下表所示：

单位：万元

项目名称	建设内容	T年	T+1年	合计
伺服压力机及自动化冲压线生产二期项目	固定资产投资	10,504.01	12,838.23	23,342.24

(3) 本次募投项目的折旧摊销政策

本次募投项目新增资产主要为房屋建筑物、机器设备、土地使用权等，本次募投项目的折旧、摊销政策与公司及可比公司不存在重大差异，具体如下：

科目	类别	折旧年限（年）	预计净残值率	年折旧/摊销率
固定资产	房屋建筑物	20	5%	4.75%
	机器设备	10	5%	9.50%
无形资产	土地使用权	50	-	2.00%
	其他无形资产	10	-	10%
其他资产	其他资产	5	-	20%

(4) 量化分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来盈利能力及经营业绩的影响

本次募投项目建成后，每年新增折旧摊销金额对公司未来经营业绩影响如下：

项目	T+0 年	T+1 年	T+2 年	T+3 年	T+4 年	T+5 年	T+6 年	T+7 年及以后
①本次募投项目新增折旧摊销额（a）	-	-	1,427.27	1,427.27	1,427.27	1,427.27	1,427.27	1,335.86
②占现有营业收入比重								
现有营业收入（b）	205,739.36	205,739.36	205,739.36	205,739.36	205,739.36	205,739.36	205,739.36	205,739.36
新增折旧摊销占现有营业收入比重（a/b）	-	-	0.69%	0.69%	0.69%	0.69%	0.69%	0.65%
③对净利润的影响								
现有净利润（e）	5,141.38	5,141.38	5,141.38	5,141.38	5,141.38	5,141.38	5,141.38	5,141.38
募投项目节约支出形成净利润（f）	-	-	709.70	2,361.84	2,925.32	4,069.34	4,069.34	4,137.89
预计净利润（g=e+f）	-	-	5,851.07	7,503.22	8,066.70	9,210.71	9,210.71	9,279.27
新增折旧摊销占现有净利润比重（a/e）	-	-	27.76%	27.76%	27.76%	27.76%	27.76%	25.98%
新增折旧摊销占预计净利润比重（a/g）	-	-	24.39%	19.02%	17.69%	15.50%	15.50%	14.40%

注 1: 假设全部资本性支出投入均于 2 年建设期结束后的第 1 年(T+2 年)转固并投入使用、计提折旧摊销;

注 2: 现有营业收入按 2024 年度营业收入测算, 并假设未来保持不变; 现有净利润按 2024 年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润测算, 并假设未来保持不变。上述假设仅为测算本次募投项目新增折旧摊销对公司未来经营业绩的影响, 不代表公司对未来年度盈利情况的承诺, 也不代表公司对未来年度经营情况及趋势的判断。

根据上表量化分析可知, 虽然本次募投项目的实施会导致公司折旧摊销金额增长, 但本次募投项目投产后, 在产能爬坡期每年新增折旧摊销占预计营业收入和预计净利润的比例最大值分别为 0.69%和 24.39%, 进入稳定年后占比分别为 0.69%和 15.50%, 预计本次募投项目新增折旧摊销不会对公司未来盈利能力及经营业绩产生重大不利影响。

(九) 结合 IPO 及以后历次融资募集资金用途改变或项目延期等情况, 说明是否已按规定履行相关审议程序与披露义务, 是否存在擅自改变前次募集资金用途未作纠正, 或者未经股东大会认可的情形, 是否已按规定要求在本次申报相关文件中披露。

发行人 IPO 及以后历次融资均不存在募集资金用途改变或项目延期等情况, 不存在擅自改变前次募集资金用途未作纠正, 或者未经股东大会认可的情形。发行人历次融资募集资金使用情况如下:

1、发行人 IPO 募集资金

公司经中国证券监督管理委员会“证监许可〔2011〕219 号”批复核准, 向社会公众发行人民币普通股(A 股)2,200 万股, 发行价格为每股人民币 40 元, 募集资金总额为人民币 88,000 万元, 扣除发行费用人民币 4,884.80 万元后, 实际募集资金净额为人民币 83,115.20 万元。苏亚金诚会计师于 2011 年 2 月 28 日对公司首次公开发行股票的资金到位情况进行了审验, 已出具了“苏亚验(2011)6 号”验资报告。

根据《首次公开发行股票招股意向书》, 发行人 IPO 募集资金投资项目为数控转塔冲床技术改造项目、高速精密卷板校平剪切生产线技术改造项目、大型数控板料折弯机技术改造项目, 投资额分别为 9,920.00 万元、8,196.00 万元、7,244.00 万元, 合计 25,360.00 万元, 建设期均为 1.5 年。根据《江苏亚威机床股份有限公司募集资金存放与使用情况鉴证报告》(苏亚鉴〔2012〕18 号)、《江苏亚威机床股份有限公司募集资金存放与使用情况鉴证报告》(苏亚鉴〔2013〕27

号），三个投资项目已分别于 2011 年 12 月 31 日、2012 年 6 月 30 日、2012 年 6 月 30 日达到可使用状态，未出现项目延期情况，实际投资额分别为 9,933.18 万元、8,134.37 万元、7,065.49 万元，累计投资 25,133.04 万元。

综上，发行人 IPO 募集资金投资项目不存在募集资金用途改变或项目延期等情况。

2、发行股份及支付现金购买资产暨关联交易并募集配套资金

2015 年 7 月 31 日，发行人经中国证券监督管理委员会“证监许可〔2015〕1850 号”批复核准，向朱正强等 5 名交易对象发行 1,067.27 万股人民币普通股及支付现金 3,420.76 万元购买其持有的无锡创科源激光装备有限公司 94.52% 股权，同时非公开发行不超过 395.73 万股募集配套资金。经发行询价，公司向第一创业证券股份有限公司、财通基金管理有限公司 2 名投资者发行人民币普通股 346.60 万股，募集配套资金 3,518.00 万元，扣除发行费用 790.38 万元后的募集资金净额为 2,727.62 万元。苏亚金诚会计师于 2015 年 9 月 17 日对公司本次非公开发行股票的资金到位情况进行了审验，已出具了“苏亚验〔2015〕31 号”验资报告。

根据《江苏亚威机床股份有限公司发行股份及支付现金购买资产暨关联交易并募集配套资金报告书》，本次募集资金共计 3,518.00 万元，其中用于支付中介机构相关费用约 700.00 万元，剩余约 2,818.00 万元用于支付本次交易的现金对价。

无锡创科源激光装备有限公司 94.52% 的股权过户事宜已于 2015 年 8 月 28 日完成了变更登记，并取得无锡工商行政管理局新区分局换发的《营业执照》。根据发行人提供的中国建设银行股份有限公司江都支行的电汇凭证、苏亚金诚会计师出具的“苏亚鉴〔2016〕4 号”《募集资金存放与使用情况鉴证报告》，发行人已于募集资金到位后按照《购买资产协议》将现金对价支付给朱正强等交易对方。

综上，发行人 2015 年发行股份及支付现金购买资产暨关联交易并募集配套资金项目不存在募集资金用途改变或项目延期等情况。

综上所述，发行人 IPO 及以后历次融资均不存在擅自改变募集资金用途未作

纠正，或者未经股东大会认可的情形。

二、中介机构核查事项

请保荐人核查并发表明确意见，发行人律师核查（一）-（四）（九）并发表明确意见，会计师核查（二）（七）（八）（九）并发表明确意见。

（一）核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

1、查阅《江苏省国资委关于扬州产业投资发展集团有限责任公司认购江苏亚威机床股份有限公司股票并取得控制权的批复》（苏国资复〔2025〕47号）、《江苏省投资项目备案证》（扬江数备〔2025〕594号）、《关于江苏亚威机床股份有限公司伺服压力机及自动化冲压线生产二期项目环境影响报告表的批复》（扬环审批〔2025〕04-34号）、《不动产权证书》（苏〔2025〕江都区不动产权第0031234号）、《建设用地规划许可证》（地字第3210122025YG0019598号）、《建设工程规划许可证》（建字第_3210122025GG0099530号）；

2、查阅扬州产发集团最近一期合并报表、主要子公司单体报表，获取扬州产发集团及其子公司账面货币资金情况，查阅扬州产发集团出具的说明、相关银行出具的书面文件；

3、查阅亚威股份股东名册以及扬州市国资委出具的说明，核查扬州市国资委目前是否直接或间接持有发行人股份；

4、查阅本次发行的认购对象扬州产发集团的实际控制人扬州市国资委、扬州市国资委间接持股的扬州创投已出具的《承诺函》以及《上市公司收购管理办法》，分析认购对象关于本次发行的股份锁定期安排的相关承诺及信息披露是否符合相关规定；

5、查阅《合作框架协议》相关条款，了解协议各方关于控制权的承诺及安排；查询实际控制人拥有表决权比例低于20%但取得控制权的案例，了解持股比例对于控制权稳定性的影响；

6、通过与发行人沟通了解本次募投项目拟生产产品与现有产品在主要参数、工艺技术、生产设备、应用领域等方面的区别和联系；查阅发行人定期报告、财

务报告及向发行人访谈了解开展募投项目所需的技术、人员、专利储备，现有同类产品生产、一期试生产及竣工环保验收情况，分析本次募投项目发行人是否具备量产能力、是否投向主业；

7、查阅行业研究资料、同行业公司公开信息、访谈发行人，了解行业发展趋势、市场竞争格局、同行业扩产情况、发行人地位及竞争优势、公司同类产品现有及拟建在建产能情况；查阅发行人的过往销售情况、在手订单、发出商品等，向发行人了解产能消化措施有效性、本次募投项目新增产能规模合理性；

8、查阅发行人财务报告、本次募投项目的可行性分析报告、访谈发行人，了解本次募投项目测算关键参数以及同类产品在报告期内毛利率、单位价格、单位成本等关键参数情况，对关键参数进行比较分析；

9、查阅本次募投项目的可行性分析报告，了解具体投资构成明细、效益测算的折旧摊销政策；向发行人了解募投项目的固定资产投资进度，是否存在董事会前投入资金，分析本次募投项目新增折旧摊销对公司未来盈利能力及经营业绩的影响；

10、查阅发行人《首次公开发行股票招股意向书》《江苏亚威机床股份有限公司发行股份及支付现金购买资产暨关联交易并募集配套资金报告书》《江苏亚威机床股份有限公司募集资金存放与使用情况鉴证报告》（苏亚鉴〔2013〕27号）以及《募集资金存放与使用情况鉴证报告》（苏亚鉴〔2016〕4号），核查发行人是否存在募集资金用途改变或项目延期等情况。

（二）核查意见

1、本次发行所需国资审批程序已履行完毕，本次发行尚需通过深交所审核，并获得中国证监会作出同意注册的决定；本次募投项目审批或备案手续已履行完毕，本次募投项目实施**已取得**土地使用权证、募投项目开工所需的建设用地规划许可证、建设工程规划许可证，建筑工程施工许可证**预计于 2026 年 3 月左右取得**，发行人将在取得上述审批文件后开工建设。本次募投项目实施**不存在重大不确定性，不会对本次发行构成实质性障碍**。

2、根据认购对象出具的说明及其财务状况，扬州产发集团本次认购资金来自于合法自有资金或自筹资金，符合《监管规则适用指引—发行类第 6 号》的相

关规定。

3、根据扬州市国资委出具的说明并经核查亚威股份股东名册，扬州创投系亚威股份的股东，现持有亚威股份 386.12 万股股票，持股比例为 0.7%。扬州市财政局通过扬州市国金投资集团有限公司间接持有其 70.7812%的股权，为其实际控制人。扬州市城建国有资产控股（集团）有限责任公司（江苏省人民政府为出资者，由扬州市政府代行出资者职能，扬州市国资委履行出资人职责）直接及间接合计持有扬州创投 29.2188%股权，未对其形成控制或重大影响。

根据扬州市国资委出具的说明，除上述情况外，扬州市国资委及其控制的下属公司未直接或间接持有亚威股份的股份；扬州市国资委及其控制的下属公司与扬州创投之间、扬州市国资委与其控制的下属公司之间，以及扬州市国资委控制的下属公司之间均不存在就持有的亚威股份的股份签署表决权委托或一致行动协议等情形。

4、扬州市国资委已确认定价基准日前六个月未减持其所持发行人的股份，并出具“从定价基准日至本次发行完成后六个月内不减持所持发行人的股份”的承诺，该等承诺已公开披露。扬州产发集团已出具承诺，承诺在取得亚威股份本次向特定对象发行股票之后的 18 个月内，不转让因本次权益变动取得的上市公司的股份；扬州市国资委间接持股的扬州创投已出具承诺，承诺在本次向特定对象发行股票期间及本次向特定对象发行股票后的 18 个月内，不转让其所持有的上市公司股票，上述承诺符合《上市公司收购管理办法》第七十四条之规定。认购对象关于本次发行的股份锁定期安排的相关承诺及信息披露符合《上市公司收购管理办法》的相关规定；本次发行完成后，扬州产发集团为公司第一大股东，能够决定亚威股份董事会半数以上成员选任，扬州产发集团将成为上市公司的控股股东，扬州市国资委将成为上市公司的实际控制人。同时，鉴于公司其他主要股东已做出不谋求上市公司控制权的承诺约定，本次发行完成后上市公司控制权具有稳定性。

5、本次募投项目是一期项目的前道工序，本次募投项目产品和技术特点、产品参数、应用领域、下游客户等方面与现有业务基本一致，但在生产工艺方面有所改进，在自动化生产和作业环境方面有显著提升，在应用领域方面等有所拓展，本次募投项目不存在新产品的研发。本次募投项目实施主体已具备量产能力，

拥有开展本次募投项目所需的技术、人员储备，本次募投项目产品结构件不涉及专利权证，本次募投项目属于募集资金主要投向主业。

6、发行人布局的伺服压力机行业发展趋势良好，市场空间广阔，同行业公司产能有序扩张，发行人在国产伺服压力机领域有着先发的技术优势和客户资源，在锻压成形机床行业积累了较高的品牌认可度可为伺服压力机产品市场开发提供良好的品牌声誉保障；报告期内，发行人压力机及自动化冲压线业务收入快速增长，且发出商品、在手订单较为充足，对压力机及自动化冲压线业务的扩张具有较强支撑；发行人现有业务的结构件产能利用率较高，亟需建设与压力机业务相配套的结构件产能，故本次募资投入二期项目新增产能规模合理，新增产能的消化不存在重大风险。

7、本次募投项目效益测算的毛利率略低于报告期内的压力机结构件毛利率水平，单位价格、单位成本及毛利率等关键参数与发行人现有业务不存在重大差异，参数测算具有合理性，故本次募投项目效益测算具有合理性、谨慎性。

8、本次发行拟募集资金投向不包含本次发行董事会前投入资金，虽然本次募投项目的实施会导致公司折旧摊销金额增长，但本次募投项目投产后，在产能爬坡期每年新增折旧摊销占预计营业收入和预计净利润的比例最大值分别为 0.69% 和 24.39%，进入稳定年后占比分别为 0.69% 和 15.50%，预计本次募投项目新增折旧摊销不会对公司未来盈利能力及经营业绩产生重大不利影响。

9、发行人 IPO 及以后历次融资均不存在擅自改变募集资金用途未作纠正，或者未经股东大会认可的情形。

问题 2:

根据申报材料，报告期内，发行人营业收入分别为 183,014.69 万元、192,812.22 万元、205,739.36 万元和 46,706.58 万元，主要由金属成形机床、激光加工装备、智能制造解决方案三大业务收入构成，其中金属成形机床收入占比在 70%左右，智能制造解决方案报告期内毛利率分别为 20.54 %、17.71%、29.79%和 21.30%。报告期内，其他业务收入分别为 7,128.48 万元、6,720.70 万元、7,744.56 万元和 2,132.34 万元。报告期内发行人前五大客户有所变化，2022 年、2024 年前三大客户均为境外客户。发行人大量产品需要根据客户的订单需求进行定制化生产，为非标定制化产品；针对机床产品的特点，发行人在境内和境外市场采取了不同的销售模式，境内主要采用直销方式进行销售，境外主要采用经销商销售的方式，境外销售占比分别为 21.59%、22.54%、19.47%和 25.74%。

报告期各期末，公司应收账款余额分别为 38,089.53 万元、39,941.62 万元、39,339.94 万元和 36,737.49 万元，其中一年以上账龄占比分别为 27.71%、28.83%、21.50%和 23.70%。2025 年 3 月末，公司对德国经销商德国 H+S Maschinenteknik GmbH 及德国 H+S Maschinenteknik GmbH +Co. 的应收账款余额较大，分别为 5,592.49 万元和 709.12 万元，其中仅有 1,749.89 万元在信用期内。报告期各期末，发行人采用逾期账龄法确认应收账款组合计提的坏账准备，应收账款坏账准备余额分别为 8,749.30 万元、10,811.91 万元、8,565.55 万元和 8,553.94 万元，占应收账款余额的比例分别为 22.97%、27.07%、21.77%和 23.28%。2022 年末按单项计提坏账准备 3,001.94 万元，计提比例为 77.99%。报告期各期末，发行人应收票据账面价值分别为 33,932.86 万元、26,077.15 万元、25,940.96 万元和 21,812.41 万元，应收款项融资分别为 5,613.29 万元、5,656.48 万元、4,021.46 万元和 5,088.51 万元。

报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 107,950.31 万元、120,185.20 万元、135,557.35 万元和 138,840.36 万元。其中，发出商品占比较大，最近一年一期账面价值占存货比例均超过 40%，发出商品跌价准备余额分别为 162.80 万元、899.09 万元、2,182.62 万元和 2,438.21 万元，占比呈上升趋势。

报告期各期末，发行人货币资金分别为 97,349.62 万元、114,948.05 万元、

80,307.69 万元和 91,007.48 万元。截至 2025 年 3 月 31 日，发行人交易性金融资产账面价值 16,141.88 万元，其他应收款账面价值 980.88 万元，其他权益工具投资账面价值 149.49 万元，长期股权投资账面价值 2,637.71 万元，其他非流动金融资产账面价值 37,889.12 万元。

报告期内，发行人子公司存在 5 笔行政处罚。其中，北京创科源因连续超过 6 个月未进行纳税申报，被北京市石景山区市场监督管理局作出吊销执照（登记证）的行政处罚；北京创科源已经北京市石景山区人民法院判决解散，目前仍在清算过程中，尚无法办理注销手续。截至目前，发行人及其子公司存在 2 项涉案金额超过 1,000 万元的尚未了结或可以预见的重大诉讼、仲裁案件。上述事项与发行人于 2015 年 8 月以发行股份及支付现金的方式收购亚威创科源 94.52% 股权后，补偿方未履行业绩补偿承诺、标的公司管理层涉嫌职务侵占等情况相关。其中，前述补偿方承诺亚威创科源 2015 至 2017 年三个会计年度实现的经审计的税后净利润分别不低于 1,500 万元、1,800 万元、2,200 万元，但补偿方未履行亚威创科源 2016 年、2017 年业绩补偿承诺。亚威创科源前任实控人、2015 年至 2017 年时任总经理朱正强涉嫌职务侵占，2014 年 1 月至 2017 年 3 月期间利用职务便利，以支付货款等名义挪用亚威创科源资金用于归还个人欠款等，扣除其垫付部分仍有款项尚未归还公司；根据相关判决结果，发行人报表将原列报于预付和应收客户款项转入其他应收款朱正强名下，最近一期末借款余额为 977.02 万元。

发行人商誉主要系 2015 年收购亚威创科源和 2017 年收购昆山艾派斯形成，最近一期末商誉账面价值 2,901.51 万元，其中亚威创科源对应商誉 1,080.19 万元，昆山艾派斯对应商誉 1,821.32 万元；最近三年，亚威创科源净利润分别 -337.65 万元、-3,006.68 万元和 -1,622.82 万元，商誉减值损失分别 419.97 万元、653.84 万元和 1,434.43 万元，昆山艾派斯报告期内不存在商誉减值情形。2022 年发行人净利润为 -17,029.67 万元，归母净利润为 748.04 万元，扣非归母净利润为 -3,113.17 万元。公司解释主要系 2022 年发行人对 LIS 公司的长期股权投资全额计提相关资产减值准备等事项，当期计提减值准备 23,319.87 万元。

本次再融资发行对象扬州产发集团及其实控人扬州市国资委控制下存在多家企业。扬州产发集团出具了关于避免同业竞争的承诺函。

请发行人：（1）结合报告期各期主营和其他业务收入的具体内容、对应产品及业务模式、市场竞争及主要客户情况、价格及成本变动匹配、同行业可比公司情况等，区分主要业务类别说明营业收入和毛利率变动的原因及合理性，外销业务能否保持稳定和持续，是否存在贸易摩擦相关风险，相关负面影响因素是否持续。（2）结合发行人产品多为非标定制化产品的情况，说明主要客户为经销商是否合理，产品定制化程度与销售模式之间的关系，是否符合行业惯例，并区分境内外业务说明报告期内前五大经销商客户的成立时间、合作时间、经营规模、具体销售产品及金额、终端客户、同行业可比公司等情况，发行人是否为经销商客户的主要供应商及其合理性。（3）结合部分境外经销商应收账款余额较大、逾期金额占比较高情形以及单项计提的具体情况，说明发行人报告期是否存在放宽信用政策的情形，前述情况是否符合发行人经营特点和销售模式，是否属于行业惯例；结合主要业务板块前五大客户的销售模式、经营情况、信用政策、对应应收账款及账龄、相关坏账计提情况等，说明应收账款回款（包括应收账款融资、应收票据兑付等）是否出现恶化趋势，客户信用情况是否发生重大不利变化，是否存在应单项计提减值准备而未计提的情况，坏账准备计提是否充分、及时，是否与同行业公司可比。（4）说明报告期内发出商品占比较高是否与公司业务模式、采购和生产策略相匹配，是否符合行业惯例，并结合库龄和计提政策、经营活动现金流变化等情况，说明是否存在存货积压、跌价的风险。（5）结合公司货币资金情况、购买理财产品等情况说明本次融资的必要性和合理性，是否存在大额闲置资金的情形。（6）列示交易性金融资产、长期股权投资等财务性投资相关科目详细情况，结合相关基金、资管、信托等投资协议的主要内容、投资背景、底层资产、收益率区间等，以及对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，进一步说明未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分；说明最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否符合《证券期货法律适用意见第18号》以及最新监管要求，是否涉及调减的情形。（7）结合亚威创科源承诺期至最近的业绩情况、相关具体违规情形和责任方、相关行政处罚与诉讼之间的联系等情况，说明涉及亚威创科源的案件对发行人造成的损失和影响、判决执行情况，预计负债、其他应收款等会计处理是否符合《企业会计准则》的相关

规定,计提是否充分;结合截至目前未决诉讼或仲裁的涉案具体金额及最新进展情况,以及报告期内所涉行政处罚的具体事由、处罚情况、整改情况及整改措施的有效性,说明是否构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为,是否构成本次发行障碍。(8)请结合亚威创科源报告期内持续亏损的情况,以及历次商誉减值测试的具体过程和关键假设,列示主要参数的差异并具体说明其合理性,并结合北京创科源的清算情况等,说明商誉减值计提是否充分,结合昆山艾派斯报告期内业绩情况,说明未对其进行商誉减值的原因及合理性。(9)结合对 LIS 的投资背景、LIS 与发行人的合作情况等方面,说明发行人入股 LIS 的原因、2022 年度资产减值损失较大的原因及合理性,并结合(7)中行政处罚与诉讼、职务侵占等情况,说明报告期内发行人内部控制制度是否有效执行,已采取的整改措施及落实情况,是否仍然存在对外投资收购造成发行人大额损失的风险。(10)结合公司与扬州产发集团及其实控人扬州市国资委控制下企业的交易金额及占比、本次募投项目拟投入情况等,说明本次发行后或募投项目实施是否会新增显失公平的关联交易,或者严重影响公司生产经营的独立性,如是,请明确相关解决措施并出具承诺。(11)发行人、扬州产发集团及其实控人扬州市国资委是否已针对发行后所有可能构成重大不利影响的同业竞争制定明确可行的整合措施并公开承诺,如是,说明承诺具体内容,如否,说明本次发行后是否存在《监管规则适用指引——发行类第 6 号》中新增同业竞争的情形,是否构成重大不利影响。

请发行人补充披露上述事项相关风险。

请保荐人核查并发表明确意见,发行人律师核查(7)(9)(10)(11)并发表明确意见,会计师核查(1)-(10)并发表明确意见。

请保荐人和会计师说明报告期内境外收入、经销收入、发出商品、应收账款单项计提核查的程序,函证涉及金额占前述核查事项金额的比例,并结合报告期内回函率及函证相符情况,说明未回函原因、不相符情况及对未回函客户收入等的核查是否履行替代程序及充分性,针对发行人经销商客户终端销售情况的核查程序是否充分、有效,能否支持对发行人经销收入真实性的核查结论。

回复:

一、发行人补充披露事项

（一）发行人已披露贸易摩擦相关风险

针对报告期内外销业务情况，公司已在募集说明书“重大事项提示”、“第七节 与本次发行相关的风险因素”之“二、经营管理风险”之“（四）海外政治与贸易摩擦相关风险”中对相关风险进行了补充披露，具体如下：

当前全球地缘政治局势复杂多变，同时国际贸易保护主义倾向有所抬头，全球贸易关税政策变化频繁。报告期内，公司境外销售收入占比分别为 21.59%、22.54%、19.47%和 **22.82%**，若未来公司下游客户或经销商终端客户的某些出口市场所在国家、地区的政治、经济、社会形势以及贸易政策发生重大不利变化，如提高关税壁垒、发起反倾销措施及修订贸易协定条款等，将对公司业务造成不利影响，公司经营业绩将面临贸易摩擦及全球供应链调整带来的风险。

（二）发行人已披露存货积压、跌价相关风险

报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 107,950.31 万元、120,185.20 万元、135,557.35 万元和 **141,152.87 万元**。其中，发出商品占比较大，最近一年一期账面价值占存货比例均超过 40%，发出商品跌价准备余额分别为 162.80 万元、899.09 万元、2,182.62 万元和 **2,185.43 万元**，占比呈上升趋势。公司已在募集说明书“重大事项提示”、“第七节 与本次发行相关的风险因素”之“三、财务风险”之“（三）存货积压与跌价风险”中披露相关风险，具体如下：

报告期各期期末，发行人存货账面价值分别为 107,950.31 万元、120,185.20 万元、135,557.35 万元和 **141,152.87 万元**，占流动资产的比例分别为 36.40%、39.64%、44.27%和 **44.17%**。若未来市场环境发生变化、客户取消订单导致产品滞销、公司产品市场价格大幅下跌等或其他难以预见的原因，可能导致存货无法顺利实现销售而积压或存货价格出现大幅下跌的情况，使得存货面临跌价风险。

二、发行人说明事项

(一) 结合报告期各期主营和其他业务收入的具体内容、对应产品及业务模式、市场竞争及主要客户情况、价格及成本变动匹配、同行业可比公司情况等，区分主要业务类别说明营业收入和毛利率变动的原因及合理性，外销业务能否保持稳定和持续，是否存在贸易摩擦相关风险，相关负面影响因素是否持续。

1、报告期各期主营和其他业务收入的具体内容、对应产品及业务模式、市场竞争及主要客户情况、价格及成本变动匹配、同行业可比公司情况

(1) 发行人业务模式、主要产品、市场竞争及客户情况

1) 业务模式及主要产品

报告期内，发行人营业收入分产品构成情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 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
一、主营业务	151,375.50	95.48%	197,994.80	96.24%	186,091.52	96.51%	175,886.21	96.10%
金属成形机床	114,455.57	72.19%	138,673.34	67.40%	127,094.77	65.92%	112,982.32	61.73%
激光加工装备	34,544.51	21.79%	56,083.44	27.26%	52,021.16	26.98%	54,589.30	29.83%
智能制造解决方案	2,375.42	1.50%	3,238.02	1.57%	6,975.60	3.62%	8,314.59	4.54%
二、其他业务	7,167.14	4.52%	7,744.56	3.76%	6,720.70	3.49%	7,128.48	3.90%
材料	4,895.09	3.09%	5,480.57	2.66%	4,116.86	2.14%	5,022.70	2.74%
维修加工	1,174.75	0.74%	1,146.73	0.56%	1,004.56	0.52%	1,118.98	0.61%
其他	1,097.30	0.69%	1,117.26	0.54%	1,599.27	0.83%	986.80	0.54%
三、营业收入合计	158,542.65	100.00%	205,739.36	100.00%	192,812.22	100.00%	183,014.69	100.00%

公司主营业务主要包括金属成形机床、激光加工装备、智能制造解决方案三大业务，其中金属成形机床业务是公司最主要的业务收入来源。针对机床产品的特点，公司在境内和境外市场采取了不同的销售模式，境内均采用直销方式进行销售，境外均采用经销商销售的方式。在国际市场上，公司选择具有较强的技术、资金实力的专业机床经销商作为合作伙伴，建立了长期合作关系，并对各区域经销商提供技术支持。

公司其他业务主要为材料收入和维修加工收入，报告期内占营业收入比重分别为 3.90%、3.49%、3.76% 和 4.52%，占比较低。

报告期内，发行人分销售模式收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 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
直销	122,356.38	77.18%	165,679.25	80.53%	149,346.57	77.46%	143,504.31	78.41%
经销	36,186.27	22.82%	40,060.12	19.47%	43,465.65	22.54%	39,510.38	21.59%
合计	158,542.65	100.00%	205,739.36	100.00%	192,812.22	100.00%	183,014.69	100.00%

报告期内，发行人以直销为主，经销为辅。报告期内直销收入占营业收入比重分别为 78.41%、77.46%、80.53%和 **77.18%**。

2) 市场竞争及客户情况

①市场竞争格局

金属成形机床行业作为高度市场化的细分领域，长期面临国内外企业的激烈竞争。经过多轮市场洗牌，行业竞争格局已逐渐趋于稳定。国际市场上，德国通快、德国舒勒、日本天田等跨国企业长期占据技术领先地位，形成第一梯队竞争格局。国内市场参与者主要包括江苏扬力集团、济南二机床、亚威股份、江苏金方圆等企业，其中部分龙头企业通过技术积累和产能扩张，已形成区域性竞争优势。但国内企业普遍存在技术基础薄弱、高端产品竞争力不足的问题，尽管近年来通过技术引进、联合研发、产线升级等路径实现快速发展，但在高端设备的稳定性、加工精度、智能化水平等核心指标上，仍与德国、日本等工业强国存在阶段性差距。

激光加工装备行业方面，国内激光加工设备企业数量众多，市场格局分布较为分散。随着激光技术不断发展和上游核心零部件国产化率持续提升，激光设备行业进入的门槛有所降低，同时随着下游各行业对激光加工需求的快速增长，行业中出现较多的新进入者。经过多年发展，目前小型、低功率的激光切割设备已成为行业内成熟产品，产品附加值逐渐走低，市场竞争日益激烈；大型高功率加工设备、应用于特定高精尖领域的加工设备、智能制造生产线等产品，目前具备较高的进入壁垒。其中，大族激光、华工科技、宏石激光、邦德激光等在通用激光市场中营收体量较大；海目星、联赢激光、帝尔激光等依靠较强的技术研发能力，在细分领域进行差异化竞争。

②公司主要客户情况

报告期各期，发行人向前五大客户销售情况如下：

单位：万元

期间	序号	公司名称	销售内容	销售金额	占营业收入比例
2025 年 1-9 月	1	客户 1	金属成形机床、激光加工装备	8,248.15	5.20%
	2	客户 29	金属成形机床	4,725.97	2.98%
	3	客户 2	金属成形机床	3,803.33	2.40%
	4	客户 3	金属成形机床	3,628.39	2.29%
	5	客户 4	金属成形机床	3,241.59	2.04%
	合计			23,647.44	14.92%
2024 年度	1	客户 1	金属成形机床、激光加工装备	7,688.36	3.74%
	2	客户 6	金属成形机床、激光加工装备	5,808.35	2.82%
	3	客户 5	金属成形机床、激光加工装备	5,030.09	2.44%
	4	客户 7	激光加工装备	5,022.78	2.44%
	5	客户 8	金属成形机床	4,601.77	2.24%
	合计			28,151.35	13.68%
2023 年度	1	客户1	金属成形机床、激光加工装备	7,366.82	3.82%
	2	客户 6	金属成形机床、激光加工装备	5,016.66	2.60%
	3	客户 9	金属成形机床、激光加工装备	4,775.72	2.48%
	4	客户 10	金属成形机床	4,705.43	2.44%
	5	客户 2	金属成形机床	3,882.80	2.01%
	合计			25,747.44	13.35%
2022 年度	1	客户 5	金属成形机床、激光加工装备	6,045.42	3.30%
	2	客户 6	金属成形机床、激光加工装备	5,555.08	3.04%
	3	客户1	金属成形机床、激光加工装备	4,617.96	2.52%
	4	客户 11	金属成形机床	3,808.79	2.08%
	5	客户 10	金属成形机床	2,667.53	1.46%
	合计			22,694.77	12.40%

注：报告期内前五名客户中受同一实际控制人控制或归属于同一集团公司的客户的销售情况以合并口径列示。

报告期内，公司前五大客户中境内客户变动较大，主要系境内客户采用直销模式，客户按实际固定资产投资需求进行采购，单一客户连续多年进行大规模固定资产投资的情形相对较少，使得各期主要境内客户有所变化。报告期内，公司前五大客户中境外客户较为稳定，系在境外采用经销模式，在国际市场上分区域选择具有较强的技术、资金实力的专业机床经销商作为合作伙伴，建立了长期稳定的合作关系，并且对每个国家或地区的经销商数量一般不超过 2 家，因此公司经销客户集中度较高且较为稳定。

报告期内，公司不存在向单个客户的销售占比超过 50% 的情况或严重依赖于少数客户的情况。同时，公司与前五名客户之间不存在关联关系，公司董事、监事、高级管理人员、主要关联方或持有公司 5% 以上股份的股东均未在上述客户中拥有权益。

（2）价格及成本变动匹配

报告期内，公司主营业务中金属成形机床、激光加工装备和智能制造解决方案单位价格及单位成本变动匹配情况如下：

单位：万元/台（套）

产品名称	项目	2025 年 1-9 月	变动率	2024 年	变动率	2023 年	变动率	2022 年
金属成形机床	单位价格	37.95	-1.10%	38.37	-5.86%	40.76	-7.75%	44.19
	单位成本	28.95	-0.72%	29.16	-4.61%	30.56	-10.03%	33.97
激光加工装备	单位价格	42.39	-17.47%	51.36	-8.38%	56.06	-23.29%	73.08
	单位成本	36.03	-15.34%	42.56	-6.75%	45.63	-22.84%	59.14
智能制造解决方案	单位价格	12.37	-35.43%	19.16	-34.35%	29.19	-27.69%	40.36
	单位成本	9.70	-27.91%	13.45	-43.99%	24.02	-25.12%	32.07

1) 金属成形机床

报告期内，公司金属成形机床单位价格和单位成本整体均呈下降趋势。2022 年-2024 年，公司金属成形机床产品随主要原材料如钢板、伺服驱动、液压系统等价格的下降而同步下降，同时受外部经济环境、下游装备投资乏力等因素影响，报告期内机床行业竞争有所加剧，产品售价略有下降。

2) 激光加工装备

报告期内，公司激光加工装备单位价格和单位成本均呈下降趋势，2022 年

至 2024 年，激光加工装备产品的核心零部件激光器受国产替代加速、技术成本下降等因素影响大幅下降，公司激光加工产品价格相应降低；与此同时，报告期内国内激光加工市场竞争较为激烈，公司产品价格整体下降幅度略大于成本下降幅度。

3) 智能制造解决方案

报告期内，公司智能制造解决方案单位价格和单位成本均呈下降趋势，变动幅度因产品结构及应用领域不同而有所差异。报告期内，公司智能制造解决方案主营业务收入金额分别为 8,314.59 万元、6,975.60 万元、3,238.02 万元和 **2,375.42** 万元，占营业收入比重为 4.54%、3.62%、1.57%和 **1.50%**，占比较低。

(3) 同行业可比公司情况

2022 年至 2024 年，同行业可比公司分产品收入情况如下：

单位：万元

公司名称	产品类别	2024 年		2023 年		2022 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
秦川机床	机床类	194,717.21	50.44%	178,061.90	47.34%	216,709.53	52.84%
	零部件类	137,379.99	35.59%	139,216.62	37.01%	129,765.05	31.64%
	工具类	32,569.98	8.44%	32,078.14	8.53%	36,182.44	8.82%
	仪器仪表类	8,899.64	2.31%	10,184.52	2.71%	9,736.43	2.37%
	贸易类	4,085.70	1.06%	7,247.48	1.93%	7,035.75	1.72%
	其他类	2,193.07	0.57%	2,931.04	0.78%	2,938.63	0.72%
	其他业务	6,136.85	1.59%	6,390.61	1.70%	7,741.30	1.89%
	合计	385,982.45	100.00%	376,110.31	100.00%	410,109.14	100.00%
纽威数控	大型加工中心	108,048.87	43.88%	95,924.61	41.33%	83,426.13	45.20%
	立式数控机床	74,562.92	30.28%	64,592.06	27.83%	49,794.90	26.98%
	卧式数控机床	60,382.37	24.52%	69,173.07	29.80%	48,771.57	26.43%
	其他机床及附件	1,938.00	0.79%	1,199.19	0.52%	1,502.37	0.81%
	其他业务	1,281.65	0.52%	1,214.76	0.52%	1,062.15	0.58%
	合计	246,213.81	100.00%	232,103.69	100.00%	184,557.12	100.00%
宇环数控	数控磨床	11,308.12	23.93%	8,127.30	19.33%	8,595.27	24.02%
	数控研磨抛光机	12,069.51	25.54%	23,512.00	55.93%	19,325.47	54.01%
	智能装备系列	10,595.37	22.42%	3,698.18	8.80%	2,311.89	6.46%

公司名称	产品类别	2024 年		2023 年		2022 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
	配件及其他	9,493.90	20.09%	6,698.72	15.94%	5,549.29	15.51%
	拉床	3,787.40	8.01%	-	0.00%	-	0.00%
	合计	47,254.29	100.00%	42,036.20	100.00%	35,781.92	100.00%
华辰装备	全自动数控轧辊磨床	37,921.40	85.03%	40,409.98	84.33%	27,618.60	82.12%
	维修改造业务	3,091.04	6.93%	3,534.23	7.38%	2,911.57	8.66%
	备件产品	3,442.74	7.72%	3,877.99	8.09%	2,904.70	8.64%
	其他业务	143.57	0.32%	94.10	0.20%	196.47	0.58%
	合计	44,598.75	100.00%	47,916.30	100.00%	33,631.34	100.00%

注：数据来源于可比公司定期报告，可比公司未披露 2025 年 1-9 月分产品收入情况。

2022 年至 2024 年，同行业可比公司主要产品价格及单位成本变动情况如下：

单位：万元/台、件、个

公司名称	产品类别	项目	2024 年		2023 年		2022 年
			金额	变动	金额	变动	金额
秦川机床	机床类	单位价格	20.17	12.14%	17.98	-13.51%	20.79
		单位成本	16.84	12.11%	15.02	-11.32%	16.93
纽威数控	大型加工中心	单位价格	158.90	-1.61%	161.49	-1.47%	163.90
		单位成本	123.18	0.99%	121.98	2.46%	119.05
	立式数控机床	单位价格	36.06	-3.15%	37.23	-0.34%	37.36
		单位成本	28.44	2.24%	27.82	-0.27%	27.89
	卧式数控机床	单位价格	45.88	4.07%	44.09	-7.98%	47.91
		单位成本	32.94	7.03%	30.77	-8.72%	33.71
宇环数控	合计	单位价格	72.81	25.75%	57.90	64.73%	35.15
		单位成本	48.14	58.98%	30.28	71.97%	17.61
华辰装备	合计	单位价格	516.92	-7.04%	556.07	-3.54%	576.46
		单位成本	370.07	1.04%	366.27	-5.00%	385.55

注：可比公司未披露 2025 年 1-9 月分产品销量情况。宇环数控和华辰装备未披露分产品销量，故此处列示整体单价及单位成本情况。

2022 年-2024 年，发行人单价和单位成本变动趋势与同行业可比公司存在差异，主要原因系同行业公司均属于金属切削机床行业，与发行人所属金属板材成形机床行业的主营业务并不完全一致，各公司所销售产品的具体类别、产品结构存在差异。

2、区分主要业务类别说明营业收入和毛利率变动的原因及合理性

报告期内，公司**主营业务**分业务类别营业收入及毛利率情况如下：

单位：万元

业务类别	项目	2025 年 1-9 月		2024 年		2023 年		2022 年
		金额	变动率	金额	变动率	金额	变动率	金额
金属成形机床	主营业务收入	114,455.57	13.13%	138,673.34	9.11%	127,094.77	12.49%	112,982.32
	毛利率	23.73%	-2.51%	24.01%	-1.00%	25.02%	1.90%	23.12%
激光加工装备	主营业务收入	34,544.51	-12.66%	56,083.44	7.81%	52,021.16	-4.70%	54,589.30
	毛利率	15.00%	-1.38%	17.14%	-1.45%	18.59%	-0.48%	19.07%
智能制造解决方案	主营业务收入	2,375.42	-18.96%	3,238.02	-53.58%	6,975.60	-16.10%	8,314.59
	毛利率	21.61%	-4.07%	29.79%	12.08%	17.71%	-2.83%	20.54%
合计	主营业务收入	151,375.50	5.38%	197,994.80	6.40%	186,091.52	5.80%	175,886.21
	毛利率	21.70%	-1.81%	22.16%	-0.78%	22.95%	1.21%	21.74%

注：2025 年 1-9 月变动率为较去年同期变动率。

（1）金属成形机床营业收入和毛利率变动

1）营业收入变动分析

报告期内，公司金属成形机床业务主营收入分别为 112,982.32 万元、127,094.77 万元、138,673.34 万元和 **114,455.57 万元**，整体呈增长趋势。一方面，公司是国内金属成形机床行业的领军企业，在钣金机床业务领域，公司实现了中高端进口替代，折弯机产品被工信部评定为“国家制造业单项冠军”，数控折剪机床和数控转塔冲床等产品竞争优势明显，2022 年-2024 年，发行人金属成形机床（不含压力机及自动化冲压产线产品）销售收入稳步增长；另一方面，发行人加大压力机及自动化冲压产线产品业务投入力度，冲压机床深耕重点行业和区域，在汽车、家电等行业影响力稳步提升，2022 年-2024 年发行人压力机及自动化冲压产线产品业务收入分别为 2,417.94 万元、4,239.36 万元和 7,739.12 万元，呈现逐年增长趋势。

2）毛利率变动分析

报告期内，受外部经济环境、下游装备投资乏力等因素影响，金属成形机床行业竞争有所加剧，但公司基于完善的业务布局和发展模式、较强的技术研发能

力、健全的销售服务一体化模式、领先的智能制造能力以及高效的战略运营管控能力构成其核心优势，主要产品金属成形机床毛利率维持平稳。

报告期内公司金属成形机床产品主营毛利率分别为 23.12%、25.02%、24.01% 和 **23.73%**，整体较为稳定，总体维持在 24% 左右水平。报告期各期间毛利率略有波动，其原因主要包括：（1）产品结构差异：金属成形机床包括数控折弯机、数控转塔冲床、卷板加工机械及压力机等产品类别，不同产品规格的毛利率存在差异；（2）原材料成本波动：钢板是公司金属成型机床主要原材料，报告期内原材料钢材市场价格存在波动，从而导致公司产品毛利率水平亦有所波动；（3）产品定制化程度及客户议价能力，部分成套自动化产品定制化水平较高，产品毛利率水平因客户定制内容复杂性及商务谈判议价能力差异导致毛利率水平有所差异。

（2）激光加工装备营业收入和毛利率变动

1）营业收入变动分析

报告期内，公司激光加工装备的主营收入金额有所波动，公司激光加工装备产品主要为金属激光加工设备和精密激光加工设备。

2023 年公司激光加工装备主营收入有所下降，主要系单价下降导致。一方面，2023 年激光加工装备产品的核心零部件激光器受国产替代加速、技术成本下降等因素影响大幅下降，公司激光加工产品价格相应降低；另一方面，报告期内国内激光加工设备市场竞争较为激烈，公司产品价格进一步下降。

2024 年公司激光加工装备主营收入回升，主要系精密激光加工设备收入增长导致。报告期内公司坚定推进应用于显示面板、半导体、新能源等领域的精密激光加工设备业务发展，完成了对先进精密激光加工技术的引进、消化和吸收，2024 年公司精密激光加工设备市场化验证取得一定成效，主营收入较上年增加 4,413.80 万元。

2025 年 1-9 月，公司激光加工装备主营收入同比下降 **12.66%**，主要系受市场环境影 响，**销售单价较去年同期有所下降导致。**

2) 毛利率变动分析

报告期内，公司激光加工装备产品主营毛利率分别为 19.07%、18.59%、17.14% 和 **15.00%**。激光加工装备业务公司起步较晚，公司对该业务产品成本投入较高，毛利率低于金属成形机床业务。报告期内随着激光产业的发展，市场竞争加剧，公司产品毛利率有所下降。

(3) 智能制造解决方案营业收入和毛利率变动

报告期内，公司智能制造解决方案主营收入金额有所下降，分别为 8,314.59 万元、6,975.60 万元、3,238.02 万元和 **2,375.42** 万元，占主营收入比重为 4.73%、3.75%、1.64% 和 **1.57%**，占比较低。报告期内主营毛利率有所波动，分别为 20.54%、17.71%、29.79% 和 **21.61%**。

智能制造解决方案主要为工业机器人、工业软件开发等业务，报告期内占营业收入比例均低于 5%。报告期各期收入有所下降主要系其中工业机器人产品收入随终端客户需求变化有所下降。报告期内毛利率波动较大，主要系软件业务的销售和服务定制化、多样化程度较高。

3、外销业务能否保持稳定和持续，是否存在贸易摩擦相关风险，相关负面影响因素是否持续

(1) 外销业务能否保持稳定和持续

报告期内，发行人分区域销售情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 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
境内	122,356.38	77.18%	165,679.25	80.53%	149,346.57	77.46%	143,504.31	78.41%
境外	36,186.27	22.82%	40,060.12	19.47%	43,465.65	22.54%	39,510.38	21.59%
合计	158,542.65	100.00%	205,739.36	100.00%	192,812.22	100.00%	183,014.69	100.00%

报告期内，发行人外销收入分别 39,510.38 万元、43,465.65 万元、40,060.12 万元和 **36,186.27** 万元。

报告期内，发行人境外销售均采用经销模式，各期前五大外销客户收入金额、合作历史情况见本回复之“问题 2”之“（二）”之“2、区分境内外业务说明

报告期内前五大经销商客户……”。报告期内，公司外销业务的主要客户群体保持稳定，且合作年限较长，具有持续稳定的交易特征。尽管受客户需求波动等因素影响，各期交易金额存在正常范围内的波动，但整体业务规模保持平稳。公司与主要客户建立了长期稳定的合作关系，业务持续性良好。

（2）是否存在贸易摩擦相关风险，相关负面影响因素是否持续

报告期内，公司经销客户主要覆盖巴西、德国、越南、澳大利亚、马来西亚及俄罗斯等地，上述国家及地区境外销售占比约为 60%，报告期内相关贸易政策稳定。虽然中美贸易政策变动较大，但报告期内美国不属于公司境外销售国家，因此对公司境外销售未产生重大不利影响。同时，公司经销商在规定区域内进行销售，相关销售区域亦不涉及美国地区。

综上所述，公司受到贸易摩擦风险的负面影响较小，贸易摩擦风险对公司境外销售不存在重大不利影响，公司境外销售具有可持续性。

公司已在募集说明书“重大事项提示”、“第七节 与本次发行相关的风险因素”之“二、经营管理风险”之“（四）海外政治与贸易摩擦相关风险”中充分提示相关风险。

（二）结合发行人产品多为非标定制化产品的情况，说明主要客户为经销商是否合理，产品定制化程度与销售模式之间的关系，是否符合行业惯例，并区分境内外业务说明报告期内前五大经销商客户的成立时间、合作时间、经营规模、具体销售产品及金额、终端客户、同行业可比公司等情况，发行人是否为经销商客户的主要供应商及其合理性。

1、结合发行人产品多为非标定制化产品的情况，说明主要客户为经销商是否合理，产品定制化程度与销售模式之间的关系，是否符合行业惯例

（1）结合发行人产品多为非标定制化产品的情况，说明主要客户为经销商是否合理

发行人产品包括标准化产品和非标定制化产品，其中非标定制化产品主要针对自动化生产线产品，以及根据客户需求对公司标准化产品针对外观、尺寸、工艺路径、技术参数等进行选配。

报告期内，发行人营业收入主要来自于境内直销收入，境外经销收入占比较低，各期占营业收入比重分别为 21.59%、22.54%、19.47% 和 **22.82%**。公司为了更好服务境外市场，针对境外市场采用经销商销售的方式，在国际市场上分区域选择具有较强的技术、资金实力的专业机床经销商作为合作伙伴，建立了长期稳定的合作关系，并且对每个国家或地区的经销商数量一般不超过 2 家，因此公司经销客户集中度较高。公司单家经销商覆盖对应国家或地区的多家终端客户，因此公司对单家经销商销售金额较高，报告期内多家经销商进入公司前五大客户具有合理性。

（2）产品定制化程度与销售模式之间的关系

发行人较多产品存在一定的定制化需求，但对销售模式的影响有限，发行人直销和经销产品中均包括标准化或非标定制化产品。公司销售模式为境内直销、境外经销，公司在境内采用直销模式能够及时满足客户的特殊化需求，保证公司快速响应优势，为国内众多客户提供高质、高效、便捷的服务；在境外采用经销系出于区域覆盖、节约成本及控制风险的考虑。

（3）公司销售模式符合行业惯例

目前国内机床行业销售主要采用直销和经销相结合的模式。鉴于机床行业向高端发展的趋势，越来越多的机床产品采用定制化生产，直销模式能更加快速地响应客户个性化需求，在外销业务上采用经销模式，一方面能快速实现海外市场区域覆盖，一方面能降低公司的运营成本，此外能一定程度降低外销风险。因此大多数机床企业根据自身实力和产品特点，以直销和经销相结合的销售模式。

同行业可比公司销售模式及销售渠道的具体情况如下表所示：

公司	销售模式	具体说明
秦川机床	直销与经销相结合的模式	根据其《2022 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书(注册稿)》披露，公司及其下属子公司均设有独立的销售部门，各子公司根据自身产品特点制定销售计划，并由各子公司销售部门独立执行。公司采用直销与经销相结合的销售模式，根据自身产品的市场特性，按照市场区域或产品种类组织各自的销售体系。直销模式中，营销和服务人员往往按区域布局常驻，直接面向市场终端客户，负责终端机床的销售合同签订、三包服务、增值服务等方面工作。在通用机床领域，由于下游行业分布较广且客户分散，公司及其下属子公司在直销的基础上，积极尝试经销模式并与经销商签约进行管理，2020 年至 2022 年，公司经销模式的收入占比在 25%左右。

公司	销售模式	具体说明
纽威数控	经销为主、直销为辅	根据其《2024 年度报告》披露，公司总体采用“经销为主、直销为辅”的销售模式，配置销售工程师和技术应用工程师，支持代理商开展销售活动，并维护客户关系，提升客户满意度。 经销模式下，公司与经销商签订销售协议，经销商与客户签订销售协议，产品由公司直接发送到最终用户处安装、调试，客户完成终验收后确认收入，经销商直接将货款支付给公司。 直销模式下，公司直接与客户签订协议，产品直接发送至客户处安装、调试，客户完成终验收后确认收入，客户直接将货款支付给公司。根据获客渠道的不同，直销模式分为自营模式和通过销售服务商的直销模式，自营模式下，公司自身搭建的销售团队拓展市场，直接获得客源；同时，公司为更好地激励经销商开拓市场，完善经销网络，对于销售服务商介绍的客源，公司向销售服务商支付销售佣金。
宇环数控	直销模式为主，代理商、电商模式为辅	根据其《2024 年度报告》披露，公司采取以直销模式为主，代理商、电商模式为辅的多轮驱动模式。直销模式下，公司利用网络、组织和参加各类专业展会等多种渠道，不断提升产品的品牌美誉度和在行业内的影响力，同时通过营销和技术人员与客户进行深入沟通交流，充分挖掘和满足客户需求。代理商模式下，公司通过代理商进一步加大对国内细分市场和国际市场的推广力度，从而提升公司品牌影响力、扩大销售渠道。电商模式下，公司拥有一支覆盖创意、策划、运营、推广、客服、销售于一体的专业电子商务团队入驻媒体平台，通过大数据分析和搭建全新的“线上+线下”多元化销售体系拓展新商机，助力公司品牌推广和市场开发。
华辰装备	直销与代销相结合	根据其《2024 年度报告》披露，公司根据产品定制化情况及下游行业应用场景采用以直销与代销相结合的销售模式，以客户需求为支点，以售前技术能力为支撑，为客户提供定制化服务。

注：根据宇环数控和华辰装备 2022 年至 2024 年年度报告，其虽存在代理商销售或电商的销售模式，但 2022 年至 2024 年未产生收入。

可比公司多采取直销与经销相结合或直销与代销相结合的销售模式，公司销售模式符合行业惯例。

2、区分境内外业务说明报告期内前五大经销商客户的成立时间、合作时间、经营规模、具体销售产品及金额、终端客户、同行业可比公司等情况，发行人是否为经销商客户的主要供应商及其合理性

（1）区分境内外业务说明报告期内前五大经销商客户的成立时间、合作时间、经营规模、具体销售产品及金额、终端客户

报告期内，公司境外业务均采用经销模式，境内销售均采用直销模式。

报告期各期，公司境外业务前五大经销商客户如下：

单位：万元

期间	序号	公司名称	销售金额
2025 年 1-9 月	1	客户 1	8,248.15
	2	客户 5	2,978.34
	3	客户 31	2,721.81
	4	客户 6	2,432.76
	5	客户 13	2,004.26
	合计		18,385.33
2024 年度	1	客户 1	7,688.36
	2	客户 6	5,808.35
	3	客户 5	5,030.09
	4	客户 13	2,077.68
	5	客户 11	1,906.47
	合计		22,510.95
2023 年度	1	客户 1	7,366.82
	2	客户 6	5,016.66
	3	客户 11	3,440.79
	4	客户 14	3,362.21
	5	客户 13	2,462.82
	合计		21,649.30
2022 年度	1	客户 5	6,045.42
	2	客户 6	5,555.08
	3	客户 1	4,617.96
	4	客户 11	3,808.79
	5	客户 12	2,338.69
	合计		22,365.94

注：报告期内前五名客户中受同一实际控制人控制或归属于同一集团公司的客户的销售情况以合并口径列示。

报告期内，公司境外业务各期前五大经销商客户的成立时间、合作时间、经营规模如下：

主要经销客户	成立时间	合作时间	2024 年经营规模	终端客户
客户 1	客户 1-1： 2016 年 客户 1-2： 2021 年	2009 年经销商实际控制人通过贸易展览与亚威股份初始接洽，合作无中断	约 1,600 万美元	一般金属加工工业公司，如***，***，***等终端客户

主要经销客户	成立时间	合作时间	2024 年经营规模	终端客户
客户 6	客户 6-1: 2018 年 客户 6-2: 2007 年	2006 年经销商实际控制人通过他人介绍与亚威股份开始接洽, 合作无中断	约 1,500 万欧元	Germany:*** Germany:*** Germany:*** Poland: *** Poland:***
客户 5	2005 年	2015 年通过展会初始接洽, 合作无中断	未提供	***, ***, ***, ***, ***等终端客户
客户 11	1985 年	2006 年通过展会初始接洽, 合作无中断	未提供	***, ***, ***, ***, ***
客户 12	2003 年	2014 年通过展会认识开始接洽, 合作无中断	约 1,500 万美元	***, ***
客户 13	2010 年	2008 年经销商实际控制人通过贸易展览与亚威股份初始接洽, 合作无中断	约 465 万美元	***, ***, ***, ***, ***
客户 14	1991 年	2009 年通过展会认识开始接洽, 合作无中断	未提供	未提供
客户 31	2021 年	2024 年通过展会初始接洽, 合作无中断	约 1,150,000.00 万韩币	***, ***, ***, ***, ***

注：部分经销商开始合作时间早于其成立时间，系发行人与其实际控制人先进行初始接洽，同一实际控制人可能先后经营多家经销商主体。

报告期内，公司境外业务各期前五大经销商客户具体销售产品及金额如下：

单位：万元

经销商名称	具体销售产品	销售金额			
		2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
客户 1	金属成形机床、激光加工装备	8,248.15	7,688.36	7,366.82	4,617.96
客户 5	金属成形机床、激光加工装备	2,978.34	5,808.35	5,016.66	5,555.08
客户 6	金属成形机床、激光加工装备	2,432.76	5,030.09	3,505.73	6,045.42
客户 11	金属成形机床、激光加工装备	1,448.07	1,906.47	3,440.79	3,808.79
客户 12	金属成形机床、激光加工装备	1,459.63	660.68	1,689.13	2,338.69
客户 13	金属成形机床、激光加工装备	2,004.26	2,077.68	2,462.82	2,242.07
客户 14	金属成形机床、激光加工装备	-	467.80	3,362.21	622.48
客户 31	金属成形机床、激光加工装备	2,721.81	129.80	-	-

注：报告期内前五名客户中受同一实际控制人控制或归属于同一集团公司的客户的销售情况以合并口径列示。

（2）同行业可比公司情况

2022 年至 2024 年，可比公司境外/国外销售收入及占营业收入比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年		2023 年		2022 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
秦川机床	25,808.98	6.69%	28,363.03	7.54%	24,921.00	6.08%
纽威数控	34,236.18	13.91%	70,469.31	30.36%	33,085.68	18.03%
宇环数控	2,435.07	5.15%	2,145.48	5.10%	1,286.10	5.10%
华辰装备	3,542.13	7.94%	83.15	0.17%	1,425.19	4.24%
平均占比	-	8.42%	-	10.79%	-	8.36%
发行人	40,060.12	19.47%	43,465.65	22.54%	39,510.38	21.59%

注：可比公司数据来源于年度报告，纽威数控 2022 年数据为主营业务数据。

2022 年至 2024 年，可比公司经销收入及占比情况如下：

单位：万元

公司名称	2024 年		2023 年		2022 年	
	经销	占比	经销	占比	经销	占比
秦川机床	未披露	未披露	未披露	未披露	未披露	约 25%
纽威数控	232,835.92	95.06%	210,315.92	91.09%	169,076.83	92.14%
宇环数控	-	-	-	-	-	-
华辰装备	-	-	-	-	-	-
发行人	40,060.12	19.47%	43,465.65	22.54%	39,510.38	21.59%

注：可比公司数据来源于年度报告，纽威数控经销收入包括通过销售服务商销售的金额，纽威数控 2022 年数据为主营业务数据。

分销售区域看，同行业可比公司均存在境外销售情况，分销售模式看，纽威数控以经销模式为主；秦川机床未披露经销与直销的具体金额，根据其《2022 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书（注册稿）》披露，2020 年至 2022 年，公司经销模式的收入占比在 25%左右；宇环数控和华辰装备存在代理商销售的模式，但报告期内未产生收入。

（3）发行人是否为经销商客户的主要供应商及其合理性

报告期内，公司主要经销客户采购公司产品占其同类采购及总采购额的比重情况如下：

主要经销客户	采购发行人产品占同类产品的比例	采购发行人产品占总采购的比例	发行人是否为其主要供应商
客户 1	90% 以上	90% 以上	是
客户 6	90% 以上	90% 以上	是

主要经销客户	采购发行人产品占同类产品的比例	采购发行人产品占总采购的比例	发行人是否为其主要供应商
客户 5	约 90%	未提供	是
客户 11	90% 以上	约 35%-50%	是
客户 12	约 30%-70%	50% 以下	是
客户 13	90% 以上	50% 以上	是
客户 14	未提供	未提供	-
客户 31	约 80-90%	约 80-90%	是

注：上表中，客户 1、客户 6、客户 5、客户 11 列示口径为 2022 年至 2024 年情况；客户 12、客户 13、客户 14 列示口径为 2022 年至 2025 年一季度情况；客户 31 与公司于 2024 年初始接洽，2024 年交易金额较小，表中列示 2025 年 1-9 月情况。

由上表，报告期内公司前五大经销客户向公司采购产品占其同类采购的比重均较高，公司基本均为经销商客户同类产品的主要供应商，主要原因如下：

1) 对于终端客户而言，机床产品属于较大的固定资产投资，使用周期较长，客户对产品的质量、售后服务、技术性能要求较高，一般较为关注企业品牌。发行人自成立以来一直专注于金属成形机床的研发，并在此基础上研发出激光切割机、激光加工设备，积累了丰富的行业经验，通过持续的技术研发与产品创新，掌握了多项具备独创性的核心技术工艺，在国际市场建立了良好的品牌信任度，各区域经销商销售情况良好，不会轻易更换供应商。

2) 对于经销商而言，由于机床产品研发、生产投入较大，技术壁垒高，经销商集中向一个技术可靠、供应稳定、服务完善的主要供应商采购，能大幅降低其在产品选型、技术对接、订单管理、物流协调、售后服务协调等方面的复杂度和成本。

3) 发行人结合自身发展战略，较早布局海外市场，与各主要区域内经销商合作年限均较长，建立了相对长期、稳定的供应关系，客户粘性较强。

综上，发行人基本均为经销商客户同类产品的主要供应商，具有合理性。

(三) 结合部分境外经销商应收账款余额较大、逾期金额占比较高情形以及单项计提的具体情况,说明发行人报告期是否存在放宽信用政策的情形,前述情况是否符合发行人经营特点和销售模式,是否属于行业惯例;结合主要业务板块前五大客户的销售模式、经营情况、信用政策、对应应收账款及账龄、相关坏账计提情况等,说明应收账款回款(包括应收账款融资、应收票据兑付等)是否出现恶化趋势,客户信用情况是否发生重大不利变化,是否存在应单项计提减值准备而未计提的情况,坏账准备计提是否充分、及时,是否与同行业公司可比。

1、结合部分境外经销商应收账款余额较大、逾期金额占比较高情形以及单项计提的具体情况,说明发行人报告期是否存在放宽信用政策的情形,前述情况是否符合发行人经营特点和销售模式,是否属于行业惯例

(1) 公司应收账款的账龄、回款、逾期等情况

年度	应收账款余额	逾期金额	逾期比例	期后回款金额	期后回款比例	坏账准备	坏账准备计提比例
2025年9月末	43,453.60	22,225.29	51.15%	3,689.67	8.49%	8,811.41	20.28%
2024年末	39,339.94	20,200.74	51.35%	20,912.83	53.16%	8,565.55	21.77%
2023年末	39,941.62	22,825.96	57.15%	27,475.76	68.79%	10,811.91	27.07%
2022年末	38,089.53	20,760.29	54.50%	29,160.24	76.56%	8,749.30	22.97%

截至2025年10月31日,公司各期末应收账款余额期后回款金额分别为29,160.24万元、27,475.76万元、20,912.83万元和3,689.67万元,期后回款比例分别为76.56%、68.79%、53.16%和8.49%。2024年末客户6应收账款回款较慢,因此其期后回款率较低,2025年9月末应收账款余额距离截止日较近,因此其期后回款率较低,除上述之外,报告期其他时点期后回款加已计提的坏账基本能覆盖各期末应收账款余额。

(2) 境外经销商客户应收账款逾期、期后回款及单项计提情况

报告期各期末,公司境外经销商客户应收账款前五名的应收账款余额、逾期及截至2025年10月末的期后回款情况如下:

1) 2025年9月30日

2025年9月末,公司境外经销商客户应收账款前五名的应收账款余额、逾期及截至2025年10月末的期后回款情况如下:

单位：万元

公司名称	应收账款余额	信用期内金额	逾期金额	逾期比例	期后回款金额	期后回款比例	坏账准备金额	造成逾期的原因
客户 6-1	6,468.93	2,367.69	4,101.24	63.40%	373.18	5.77%	1,078.02	受市场行情影响其部分终端客户回款延迟以及客户自身办公楼建设投资等影响，造成客户资金紧张，导致回款逾期
客户 1-2	2,721.64	1,641.42	1,080.22	39.69%	523.52	19.24%	124.44	客户资金安排引起短期逾期
客户 5	703.58	354.23	349.35	49.65%	366.80	52.13%	38.48	客户资金安排引起短期逾期
客户 37	505.96	505.96	-	-			5.06	不适用
客户 13	489.23	302.50	186.73	38.17%	225.41	46.07%	21.70	客户资金安排引起短期逾期
合计	10,889.34	5,171.80	5,717.54	-	1,488.91	-	1,267.70	

2) 2024 年 12 月 31 日

2024 年末，公司境外经销商客户应收账款前五名的应收账款余额、逾期及截至 2025 年 10 月末的期后回款情况如下：

单位：万元

公司名称	应收账款余额	信用期内金额	逾期金额	逾期比例	期后回款金额	期后回款比例	坏账准备金额	造成逾期的原因
客户 6-1	6,193.83	1,624.28	4,569.55	73.78%	2,500.12	40.36%	819.13	受市场行情影响其部分终端客户回款延迟以及客户自身办公楼建设投资等影响，造成客户资金紧张，导致回款逾期
客户 21	1,295.75	1,244.10	51.66	3.99%	1,210.36	93.41%	17.61	客户资金安排引起短期逾期
客户 6-2	736.45	-	736.45	100.00%	401.55	54.53%	441.87	受市场行情影响其部分终端客户回款延迟以及客户自身办公楼建设投资等影响，造成客户资金紧张，导致回款逾期
客户 5	603.66	444.92	158.74	26.30%	603.66	100.00%	20.32	客户资金安排引起短期逾期
客户 15	392.48	251.79	140.69	35.85%	392.48	100.00%	16.59	客户资金安排引起短期逾期
合计	9,222.17	3,565.09	5,657.09	-	5,108.17	-	1,315.52	

3) 2023 年 12 月 31 日

2023 年末，公司境外经销商客户应收账款前五名的应收账款余额、逾期及截至 2025 年 10 月末的期后回款情况如下：

单位：万元

公司名称	应收账款余额	信用期内金额	逾期金额	逾期比例	期后回款金额	期后回款比例	坏账准备金额	造成逾期的原因
客户 6-1	3,444.50	435.70	3,008.80	87.35%	3,072.45	89.20%	305.24	受市场行情影响其部分终端客户回款延迟以及客户自身办公楼建设投资等影响，造成客户资金紧张，导致回款逾期
客户 17	996.72	392.84	603.88	60.59%	996.72	100.00%	64.32	客户资金安排引起短期逾期
客户 6-2	826.61	-	826.61	100.00%	453.40	54.85%	82.66	受市场行情影响其部分终端客户回款延迟以及客户自身办公楼建设投资等影响，导致回款逾期
客户 5	667.36	216.63	450.73	67.54%	667.36	100.00%	47.24	客户资金安排引起短期逾期
客户 13	514.71	143.33	371.38	72.15%	514.71	100.00%	38.57	客户资金安排引起短期逾期
合计	6,449.90	1,188.50	5,261.40	-	5,704.64	-	538.03	

4) 2022 年 12 月 31 日

2022 年末，公司境外经销商客户应收账款前五名的应收账款余额、逾期及截至 2025 年 10 月末的期后回款情况如下：

单位：万元

公司名称	应收账款余额	信用期内金额	逾期金额	逾期比例	期后回款金额	期后回款比例	坏账准备金额	造成逾期的原因
客户 6-1	3,250.48	695.10	2,555.38	78.62%	3,250.48	100.00%	262.49	受市场行情影响其部分终端客户回款延迟以及客户自身办公楼建设投资等影响，造成客户资金紧张，导致回款逾期
客户 5	1,296.16	703.72	592.44	45.71%	1,296.16	100.00%	66.28	客户资金安排引起短期逾期
客户 6-2	882.04	260.91	621.13	70.42%	882.04	100.00%	64.72	受市场行情影响其部分终端客户回款延迟以及客户自身办公楼建设投资等影响，造成客户资金紧张，导致回款逾期
客户 13	869.24	320.90	548.34	63.08%	869.24	100.00%	58.04	客户资金安排引起短期逾期
客户 17	358.06	358.06	-	-	358.06	100.00%	3.58	不适用
合计	6,655.98	2,338.69	4,317.29	-	6,655.98	-	455.11	

发行人报告期内境外经销客户逾期主要为客户 6-1 和客户 6-2(以下简称“客户 6”)，其中客户 6-1 系客户 6-2 的投资方。其他境外经销商客户未能在信用期内付款的主要原因系客户资金安排引起短期逾期。

截至 2025 年 10 月末，除了客户 6-1 和客户 6-2 外，其他境外经销商客户期后收回金额基本能覆盖逾期金额。

5) 客户 6 相关情况

①客户 6 历史合作情况

公司与客户 6 合作具有多年的合作基础。客户 6 与公司已有近 20 年合作历史，是公司产品出口欧洲，走向全球最重要的窗口之一，多年的合作关系双方已经建立了扎实的信任基础。

客户 6 回款较慢原因如下：①因其部分终端客户安装调试周期较长，回款较慢，导致客户 6 经营现金流受到了一定不利影响；②客户 6 扩大了对办公大楼等固定资产的投资建设规模，对其现金流造成一定压力；③客户 6 为了提升其对终端客户的快速响应能力，根据其意向客户需求以及经营计划安排，制定其采购备货策略，由于其整体采购规模的增加，需要资金较多，导致回款较慢。

②报告期内客户 6 坏账准备计提充分性

2022 年末，2023 年末客户 6 回款情况良好，2024 年末和 2025 年 9 月末回款较慢，但经营情况正常，陆续回款，还款意愿较强且无破产、失联等风险迹象，账面资产总额能够覆盖全部的负债，其信用风险未发生显著变化，无需单项计提坏账准备，按照信用风险组合计提预期信用损失，坏账准备计提充分。

报告期内，公司按信用风险组合计提坏账准备的具体比例如下：

逾期账龄	预期信用损失率
未逾期	1%
逾期 1 年以内	10%
逾期 1-2 年	60%
逾期 2 年以上	100%

③客户 6 应收账款回款保障措施

针对客户 6 回款较慢的情况，公司董事长已与经销商当面沟通，对经销商厂区、资质等情况进行核查评估，客户 6 经营情况正常。2024 年下半年开始，公司加强对客户 6 货款的催收力度，同时商定了历史应收账款还款计划，预计用 2 年的时间收回逾期应收账款。公司将严格审核客户 6 下发的采购订单，并及时了

解其终端客户销售情况，确保客户 6 具有持续回款能力。

2024 年末，客户 6 账面资产总额 1,474.41 万欧元，净资产 300.95 万欧元，客户 6 账面负债主要为欠亚威货款和预收销售款，账面资产总额能够覆盖全部的负债。

综上所述，公司主要境外经销客户回款风险较低，信用风险未发生显著变化，应收账款无需单项计提坏账准备，按照信用风险组合计提预期信用损失。报告期各期末，公司境外经销客户不存在单项计提的情况。

(3) 发行人经营特点、销售模式及主要境外客户信用政策情况

公司采取境外经销、境内直销的销售模式。公司经销模式均面向境外客户，销售政策一般为分阶段收款方式销售，主要模式为：合同签订后支付一定比例预付款，发货前再收一定比例发货款，尾款提单日后 6 个月内结清，结算方式是电汇方式。报告期内，公司前五大境外经销商的信用政策及变化情况如下：

主要客户	报告期内是否放宽信用政策	放宽信用政策原因
客户 1	是	2024 年 3 月发行人投保中信保
客户 6	否	不适用
客户 5	是	2024 年 3 月发行人投保中信保
客户 11	否	不适用
客户 12	否	不适用
客户 13	是	2024 年 3 月发行人投保中信保
客户 14	否	不适用
客户 31	否	不适用

2024 年 3 月起，公司开始投保中国进出口信用保险，为客户信用履约提供了外部增信，在满足承保条件的前提下对相关客户信用政策进行了调整。

除此以外，报告期内公司对主要境外经销客户不存在放宽信用政策的情况。

(4) 公司境外应收账款周转率及同行业应收账款逾期情况

同行业可比公司未披露境外经销应收账款的逾期情况。报告期内，公司境外应收账款周转率与同行业可比公司整体应收账款周转率对比情况如下：

单位：次/年

公司名称	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
秦川机床	3.80	3.41	3.39	4.31
纽威数控	7.27	8.01	10.42	10.89
宇环数控	1.68	2.47	3.67	3.31
华辰装备	2.65	2.24	2.27	1.68
平均值	3.85	4.03	4.94	5.05
亚威股份（境外应收账款周转率）	3.95	4.44	5.68	4.98

注：可比公司未披露境外应收账款周转率，用整体应收账款周转率替代。可比公司数据来源于 wind，2025 年 1-9 月数据已年化处理，同行业可比公司未披露 2025 年 1-9 月应收账款余额，2025 年 1-9 月可比公司应收账款周转率用应收账款账面价值计算。

发行人境外应收账款周转率处在同行业公司应收账款周转率可比区间，周转速度略高于可比公司整体应收账款周转率的平均值。

综上所述，公司境外经销商客户 6 应收账款余额较大、逾期金额占比较高，主要系其终端客户受市场行情影响回款延迟及其自身产能扩张建设等因素综合影响所致，原因具有合理性，公司其他主要境外经销商客户整体回款情况较好，公司主要境外客户信用风险未发生显著变化，应收账款无需单项计提坏账准备。报告期内，除 2024 年 3 月起开始投保中国进出口信用保险，对相关信用政策进行了调整统一外，发行人对主要境外经销客户不存在放宽信用政策的情况，符合发行人经营特点和销售模式，符合行业惯例。此外，发行人境外应收账款周转率处在同行业公司应收账款周转率可比区间，周转速度略高于可比公司整体应收账款周转率的平均值。

2、主要业务板块前五大客户的销售模式、经营情况、信用政策、对应应收账款及账龄、相关坏账计提情况等，说明应收账款回款（包括应收账款融资、应收票据兑付等）是否出现恶化趋势，客户信用情况是否发生重大不利变化，是否存在应单项计提减值准备而未计提的情况

（1）主要业务板块前五大客户的销售模式、经营情况、信用政策、对应应收账款及账龄、相关坏账计提情况

公司主营业务包括金属成形机床、激光加工设备、智能制造解决方案三大业务板块，其中金属成形机床业务作为发行人的压舱石业务，收入呈逐年上升趋势，报告期内收入平均占比达 70.16%。

金属成形机床**单体口径**前五大客户的销售模式、经营情况、信用政策、对应应收账款及账龄、相关坏账计提情况如下：

1) 2025 年 9 月 30 日

2025 年 9 月末，金属成形机床**单体口径**前五大客户的销售模式、经营情况、信用政策、对应应收账款及账龄、相关坏账计提情况如下：

单位：万元

客户名称	销售模式	经营情况	主要信用政策	销售收入	应收账款余额	账龄			坏账准备金额
						1 年以内	1-2 年	2-3 年	
客户 29	直销	正常	***	4,725.97	533.42	533.42			5.33
客户 3	直销	正常	***	3,628.39	-	-	-	-	-
客户 2-1	直销	正常	***	3,324.27	650.89	650.89	-	-	65.09
客户 4	直销	正常	***	3,241.59	183.15	183.15	-	-	1.83
客户 1-2	经销	正常	***	2,423.13	803.23	803.23	-	-	36.95
合计				17,343.35	2,170.69	2,170.69	-	-	109.20

2) 2024 年 12 月 31 日

2024 年末，金属成形机床**单体口径**前五大客户的销售模式、经营情况、信用政策、对应应收账款及账龄、相关坏账计提情况如下：

单位：万元

客户名称	销售模式	经营情况	主要信用政策	销售收入	应收账款余额	账龄			坏账准备金额
						一年以内	1-2 年	2-3 年	
客户 8	直销	正常	***	4,601.77	219.54	219.54	-	-	2.20
客户 20	直销	正常	***	3,301.62	120.30	120.30	-	-	1.20
客户 5	经销商	正常	***	2,040.65	244.72	244.72	-	-	9.06
客户 21	经销商	正常	***	1,562.56	1,295.75	1,295.75	-	-	17.61
客户 13	经销商	正常	***	1,422.13	119.72	119.72	-	-	4.43
合计				12,928.73	2,000.03	2,000.03	-	-	34.50

3) 2023 年 12 月 31 日

2023 年末，金属成形机床**单体口径**前五大客户的销售模式、经营情况、信用政策、对应应收账款及账龄、相关坏账计提情况如下：

单位：万元

客户名称	销售模式	经营情况	主要信用政策	销售收入	应收账款余额	账龄			坏账准备金额
						一年以内	1-2年	2-3年	
客户 22	直销	正常	***	4,681.42	619.00	619.00	-	-	14.29
客户 23	直销	正常	***	4,389.38	496.00	496.00	-	-	4.96
客户 2-2	直销	正常	***	3,265.49	464.86	464.86	-	-	4.65
客户 14	经销商	正常	***	1,968.67	-	-	-	-	-

客户 25	直销	正常	***	1,964.60	156.00	156.00	-	-	15.60
合计				16,269.56	1,735.86	1,735.86	-	-	39.50

4) 2022 年 12 月 31 日

2022 年末，金属成形机床单体口径前五大客户的销售模式、经营情况、信用政策、对应应收账款及账龄、相关坏账计提情况如下：

单位：万元

客户名称	销售模式	经营情况	主要信用政策	销售收入	应收账款余额	账龄			坏账准备金额
						一年以内	1-2年	2-3年	
客户 26	直销	正常	***	2,660.09	598.46	598.46	-	-	32.85
客户 5	经销商	正常	***	2,381.75	174.40	174.40	-	-	17.44
客户 27	直销	失信被执行人	***	1,763.72	190.00	190.00	-	-	10.45
客户 10	直销	正常	***	1,681.42	620.00	620.00	-	-	215.83
客户 28	直销	正常	***	1,522.12	140.00	140.00	-	-	9.19
合计				10,009.10	1,722.86	1,722.86	-	-	285.76

(2) 应收账款回款情况，客户信用情况是否发生重大不利变化，是否存在应单项计提减值准备而未计提的情况

各报告期末，金属成形机床单体口径前五大客户的回款情况如下：

1) 2025 年 9 月 30 日

2025 年 9 月末，金属成形机床单体口径前五大客户的回款情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	期末应收账款 余额	信用期内 金额	逾期金额	期末应收账 款占销售收 入比例	2025 年 10 月 31 日				应收账 款期后 回款率	造成逾期的 原因
						电汇（含 信用证）	票据	其他	合计		
客户 29	4,725.97	533.42	533.42	-	11.29%	-	-	-	-	-	不适用
客户 3	3,628.39	-	-	-	-	-	-	-	-	-	不适用
客户 2-1	3,324.27	650.89		650.89	19.58%	-	-	-	-	-	客户资金安 排引起短期 逾期
客户 4	3,241.59	183.15	183.15	-	5.65%	-	-	-	-	-	不适用
客户 1-2	2,423.13	803.23	481.94	321.29	33.15%	449.57	-	-	449.57	55.97%	客户资金安 排引起短期 逾期
合计	17,343.35	2,170.69	1,198.51	972.18	-	449.57	-	-	449.57	-	-

2) 2024 年 12 月 31 日

2024 年末，金属成形机床单体口径前五大客户的回款情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	期末应收账款余额	信用期内金额	逾期金额	期末应收账款占销售收入比例	2025 年 10 月 31 日				应收账款期后回款率	造成逾期的原因
						电汇（含信用证）	票据	其他	合计		
客户 8	4,601.77	219.54	219.54	-	4.77%	-	-	-	-	-	不适用
客户 20	3,301.62	120.30	120.30	-	3.64%	-	-	-	-	-	不适用
客户 5	2,040.65	244.72	171.30	73.42	11.99%	244.72	-	-	244.72	100.00%	客户资金安排引起短期逾期
客户 21	1,562.56	1,295.75	1,244.10	51.66	82.92%	1,210.36	-	-	1,210.36	93.41%	客户资金安排引起短期逾期
客户 13	1,422.13	119.72	83.80	35.92	8.42%	119.72	-	-	119.72	100.00%	客户资金安排引起短期逾期
合计	12,928.73	2,000.03	1,839.04	161.00	-	1,574.80	-	-	1,574.80	-	-

3) 2023 年 12 月 31 日

2023 年末，金属成形机床单体口径前五大客户的回款情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	期末应收账款余额	信用期内金额	逾期金额	期末应收账款占销售收入比例	2025 年 10 月 31 日				应收账款期后回款率	造成逾期的原因
						电汇（含信用证）	票据	其他	合计		
客户 22	4,681.42	619.00	529.00	90.00	13.22%	-	619.00	-	619.00	100.00%	由母公司统一审批付款，付款

客户名称	销售收入	期末应收账款余额	信用期内金额	逾期金额	期末应收账款占销售收入比例	2025 年 10 月 31 日				应收账款期后回款率	造成逾期的原因
						电汇 (含信用证)	票据	其他	合计		
											审批内部工作流程较长
客户 23	4,389.38	496.00	496.00	-	11.30%	300.00	-	-	300.00	60.48%	不适用
客户 2-2	3,265.49	464.86	464.86	-	14.24%	-	464.86	-	464.86	100.00%	不适用
客户 14	1,968.67	-	-	-	-	-	-	-	-	-	不适用
客户 25	1,964.60	156.00	-	156.00	7.94%	-	-	-	-	-	因设备故障整改延期支付
合计	16,269.56	1,735.86	1,489.86	246.00	-	300.00	1,083.86	-	1,383.86	-	-

4) 2022 年 12 月 31 日

2022 年末，金属成形机床单体口径前五大客户的回款情况如下：

单位：万元

客户名称	销售收入	期末应收账款余额	信用期内金额	逾期金额	期末应收账款占销售收入比例	2025 年 10 月 31 日				应收账款期后回款率	造成逾期的原因
						电汇（含信用证）	票据	其他	合计		
客户 26	2,660.09	598.46	300.00	298.46	22.50%	-	598.46	-	598.46	100.00%	由母公司统一审批付款，付款审批内部工作流程较长
客户 5	2,381.75	174.40	-	174.40	7.32%	174.40	-	-	174.40	100.00%	客户资金安排引起短期逾期
客户 27	1,763.72	190.00	95.00	95.00	10.77%	52.78	-	-	52.78	27.78%	发行人已对客户 27 提

客户名称	销售收入	期末应 收账款余 额	信用 期内 金额	逾期金 额	期末应收账 款占销售收 入比例	2025 年 10 月 31 日				应收账款期 后回款率	造成逾期的原因
						电汇（含 信用证）	票据	其他	合计		
											起诉讼并胜诉，该案件已中止执行。发行人与河南善建高新材料股份有限公司达成代付协议，约定客户 27 所欠发行人设备款 190.00 万元由该公司代为支付，该公司分期将款项支付至河南省通许县人民法院指定账户，由法院支付至发行人账户，相关回款风险较低，公司按照信用风险组合计提预期信用损失。
客户 10	1,681.42	620.00	115.00	505.00	36.87%	-	620.00	-	620.00	100.00%	由母公司统一审批付款，付款审批内部工作流程较长
客户 28	1,522.12	140.00	53.50	86.50	9.20%	-	140.00	-	140.00	100.00%	受市场行情影响，对方资金紧张，后期协商陆续回款
合计	10,009.10	1,722.86	563.50	1,159.36	-	227.18	1,358.46	-	1,585.64	-	-

上述客户未能在信用期内付款的主要原因系客户资金安排引起短期逾期、付款审批内部工作流程较长、客户临时资金周转紧张等原因导致部分应收账款逾期。上述主要客户大部分期后回款金额能覆盖期末逾期金额，相关回款风险较低，公司按照信用风险组合计提预期信用损失。客户 27 截至本回复出具日为失信被执行人，发行人已对其提起诉讼并胜诉，同时针对相关应收账款已有明确的第三方代偿方案。

综上，除客户 27 外，公司主要应收账款客户信用情况未发生重大不利变化，各报告期应收账款融资、应收票据期后未发生不能到期兑付的情况，不存在应单项计提减值准备而未计提的情况。

(3) 应收账款整体坏账准备计提情况

报告期各期末，公司应收账款坏账准备实际计提比例如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
应收账款账面余额	43,453.60	39,339.94	39,941.62	38,089.53
坏账准备	8,811.41	8,565.55	10,811.91	8,749.30
计提比例	20.28%	21.77%	27.07%	22.97%
计提比例（剔除单项坏账计提）	16.93%	18.49%	18.29%	16.79%

报告期各期末，公司应收账款坏账计提比例分别为 22.97%、27.07%、21.77% 和 20.28%，剔除单项坏账计提影响后公司应收账款计提比例波动较小。

报告期各期末，公司应收账款坏账准备实际计提比例与同行业可比上市公司对比如下：

应收账款坏账计提比例	2025 年 9 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
秦川机床	未披露	13.93%	14.46%	14.10%
纽威数控	未披露	6.60%	6.32%	8.25%
宇环数控	未披露	9.83%	14.10%	12.58%
华辰装备	未披露	38.55%	35.94%	42.69%
平均值	未披露	17.23%	17.70%	19.40%
发行人	20.28%	21.77%	27.07%	22.97%

注：数据来源于 Wind，同行业可比公司未披露 2025 年 1-9 月应收账款余额及应收账款坏账准备金额。

报告期各期末，公司应收账款逾期的主要原因系客户资金安排引起短期逾期、

付款审批内部工作流程较长、客户临时资金周转紧张等。公司逾期应收账款客户信用状况整体较好，逾期应收账款后续基本能够收回。公司对应收款项采用简化模型计提坏账准备，按照整个存续期预期信用损失的金额计量应收账款损失准备。公司应收账款坏账准备实际计提比例处在同行业公司可比区间内且公司应收账款实际坏账计提比例高于同行业可比公司平均值，公司应收账款坏账准备计提充分、及时，与同行业公司可比。

综上所述，报告期内，公司应收账款回款（包括应收账款融资、应收票据兑付等）未出现恶化趋势。客户 27 相关逾期应收账款已有明确的第三方代偿方案，除此以外公司主要客户信用情况未发生重大不利变化。报告期内，公司不存在应单项计提减值准备而未计提的情况。

（四）说明报告期内发出商品占比较高是否与公司业务模式、采购和生产策略相匹配，是否符合行业惯例，并结合库龄和计提政策、经营活动现金流变化等情况，说明是否存在存货积压、跌价的风险

1、说明报告期内发出商品占比较高是否与公司业务模式、采购和生产策略相匹配，是否符合行业惯例

（1）发出商品构成情况

报告期各期末，发行人存货构成基本保持稳定，主要由原材料、在产品、库存商品和发出商品构成。其中发出商品占比较高，报告期内占比分别为 32.48%、38.83%、44.84%和 **50.02%**。报告期各期末发出商品构成如下：

单位：万元

期间	大类业务	账面余额	占比
2025 年 9 月末	金属成形机床	49,107.73	67.25%
	激光加工装备	20,456.32	28.01%
	智能制造解决方案	3,462.45	4.74%
	合计	73,026.49	100.00%
2024 年末	金属成形机床	46,419.30	73.72%
	激光加工装备	12,895.72	20.48%
	智能制造解决方案	3,650.75	5.80%
	合计	62,965.77	100.00%
2023 年末	金属成形机床	37,260.19	78.33%

期间	大类业务	账面余额	占比
	激光加工装备	8,349.99	17.55%
	智能制造解决方案	1,959.49	4.12%
	合计	47,569.67	100.00%
2022 年末	金属成形机床	24,976.33	70.90%
	激光加工装备	8,327.83	23.64%
	智能制造解决方案	1,923.19	5.46%
	合计	35,227.34	100.00%

报告期内，公司金属成形机床产品分别占当期主营业务收入的比重为 64.24%、68.30%、70.04% 和 **75.61%**，呈逐步增长的趋势，系布局的压力机及自动化冲压线业务快速扩张，同时折弯机等传统钣金机床业务规模不断增长。报告期各期末，公司发出商品中金属成形机床金额分别为 24,976.33 万元、37,260.19 万元、46,419.30 万元、**49,107.73** 万元，占比分别为 70.90%、78.33%、73.72%、**67.25%**，与公司各报告期销售情况保持基本一致。

金属成形机床中自动化生产线等产品单位价值较大，定制化程度高，具有安装复杂、调试验收周期长等特点，对应发出商品金额较大、占比较高。

（2）公司业务模式、采购和生产策略

公司业务模式、采购和生产策略如下：

1) 采购模式

公司根据生产计划编制采购计划。采购按照比质比价的原则，区分采购物资类别和金额大小，实行灵活的采购方式。对于大宗的原材料采购，一般实行询比价程序，同时对部分功能部件采用定点采购的形式。

2) 生产模式

对于标准化产品，一般按照“以销定产，保持合理库存”的原则，根据年度、季度和月度的销售计划及实际销售情况，结合产能及交货进度进行综合考量后，编制月度生产计划并下达各产品制造事业部。

对于定制化程度较高的产品，亚威股份采取“订单式生产”的生产模式。根据客户对交货期的需求，编制工程进度计划，组织设计并进行生产，并设立了专

职的调度负责日常生产协调工作，确保生产计划按期实现。

3) 销售模式

机床产品不同于快速消费品或大宗消费品，其销售具有一定的特殊性。这主要体现在机床产品单台价格从几万到几百万不等；下游客户一般为制造型企业，客户需求差异化比较明显，很多时候是非标准产品，需要为客户量身定制。对于标准化产品，公司注重对客户的挖掘和产品的宣传；对于定制化产品，公司注重售前与客户的沟通和交流，明确客户需求并在最短时间内完成产品开发。

针对机床产品的特点，公司在境内和境外市场采取了不同的销售模式，境内采用直销方式进行销售，境外采用经销商销售的方式。在国际市场上，公司选择具有较强的技术、资金实力的专业机床经销商作为合作伙伴，建立了长期合作关系，并对各区域经销商提供技术支持。

(3) 公司收入确认方法及依据

针对内销产品，发行人按时点法确认收入，收入确认依据为客户验收单或签收单；针对外销产品，发行人按时点法确认收入，收入确认依据为报关单；针对设备维修维护服务，发行人按履约进度确认收入。报告期内公司存在较多自动化生产线等金额较大的定制化产品，此类产品需要由客户进行试制和调试，满足整体验收条件后，客户才会签字完成验收，验收周期较长，导致公司发出商品占比较高。

(4) 同行业公司对比情况

发行人与同行业公司发出商品占比分析情况如下：

项目	2025 年 9 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
秦川机床	未披露	未披露	未披露	未披露
纽威数控	未披露	12.89%	15.53%	14.09%
宇环数控	未披露	26.64%	35.18%	32.17%
华辰装备	未披露	58.15%	53.04%	55.76%
平均值	未披露	32.56%	34.58%	34.01%
亚威股份	44.95%	44.84%	38.83%	32.48%

注：可比公司未披露 2025 年 9 月末发出商品占比情况，秦川机床未披露各报告期末发出商品金额。

同行业公司均属于金属切削机床行业，与发行人所属金属板材成形机床行业的主营业务并不完全一致，各公司所销售产品的具体类别、产品结构存在差异，因此存货结构也相应有所差异。纽威数控发出商品占比较低，系其销售模式以经销模式为主，2022-2024 年经销占比超 90%，该模式下发出商品占比较低，具有合理性。公司各报告期末发出商品占比与可比公司平均值及宇环数控较为接近，高于纽威数控，低于华辰装备，处于同行业公司可比区间，符合行业惯例。

综上所述，报告期各期末，发出商品占比较高与公司业务模式、采购和生产策略相匹配，符合行业惯例。

2、结合库龄和计提政策、经营活动现金流变化等情况，说明是否存在存货积压、跌价的风险

(1) 公司及同行业存货计提政策

报告期内公司存货跌价准备计提政策如下：

公司期末存货按成本与可变现净值孰低计价，可变现净值低于账面成本的，按差额计提存货跌价准备。存货可变现净值的确定依据具体如下：

库存商品（产成品）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。

为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算；公司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。

为生产而持有的材料等，其生产的产成品的可变现净值高于成本的，该材料仍然按照成本计量；材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本的，该材料按照可变现净值计量。

同行业可比上市公司存货跌价准备计提政策如下：

同行业公司	存货跌价准备计提政策
秦川机床	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
纽威数控	期末，按照存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备，计入当期损益；以前减记存货价值的影响因素已经消失的，减记的金额应当予以恢复，并在原已计提的存货跌价准备金额内转回，转回的金额计入当期损益。本公司对主要原材料、在产品、产成品等按单个项目计提存货跌价准备，对于数量繁多、单价较低的存货，按存货类别计提存货跌价准备。
宇环数控	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
华辰装备	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。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；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，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。计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。

公司存货跌价准备计提政策与同行业公司一致，不存在重大差异。

（2）公司库存商品和发出商品库龄及跌价计提情况

1) 库存商品库龄及跌价计提情况

报告期内，公司库存商品库龄情况如下：

单位：万元

年度	账面余额	1 年以内		1-2 年		2 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
2025 年 9 月末	22,990.08	20,462.88	89.01%	1,760.66	7.66%	766.55	3.33%

年度	账面余额	1 年以内		1-2 年		2 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
2024 年末	26,659.85	20,511.66	76.94%	1,679.94	6.30%	4,468.24	16.76%
2023 年末	27,592.97	21,141.12	76.62%	5,674.73	20.57%	777.12	2.82%
2022 年末	22,371.28	20,264.72	90.58%	786.64	3.52%	1,319.93	5.90%

报告期内，公司库存商品跌价准备计提情况如下：

单位：万元

年度	账面余额	跌价准备	账面价值
2025 年 9 月末	22,990.08	779.32	22,210.76
2024 年末	26,659.85	2,200.68	24,459.16
2023 年末	27,592.97	2,497.14	25,095.83
2022 年末	22,371.28	166.89	22,204.39

报告期各期末，公司库存商品库龄以 1 年以内为主，库龄结构良好。

报告期各期末，公司库存商品 1 年以内占比分别为 90.58%、76.62%、76.94% 和 **89.01%**。2024 年末 2 年以上库存商品较 2023 年末占比有所提高，主要系其中 LLO 激光剥离设备原值 3,240.43 万元，金额较大，由 2023 年末 1-2 年库龄转至 2024 年末 2 年以上库龄。该设备系公司外购的产品，激光剥离（LLO）是生产柔性 OLED 屏的关键工艺，公司购买该设备，一方面可推进精密激光加工设备业务发展，同时该设备亦存在一定市场需求。公司依据该商品的最新客户询价的销售价格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，截至 2024 年 12 月 31 日已经计提存货跌价准备 1,540.43 万元，截至 2025 年 9 月 30 日该项设备已出售。

2) 发出商品库龄及跌价计提情况

①发出商品库龄及跌价情况

报告期内，公司发出商品库龄情况如下：

单位：万元

年度	账面余额	1 年以内		1-2 年		2 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
2025 年 9 月末	73,026.49	54,029.94	73.99%	16,482.62	22.57%	2,513.94	3.44%
2024 年末	62,965.77	51,519.62	81.82%	10,354.62	16.44%	1,091.53	1.73%

年度	账面余额	1 年以内		1-2 年		2 年以上	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
2023年末	47,569.67	35,990.18	75.66%	8,289.50	17.43%	3,290.00	6.92%
2022年末	35,227.34	31,036.99	88.10%	4,069.65	11.55%	120.70	0.34%

报告期内，公司发出商品跌价准备计提情况如下：

单位：万元

年度	账面余额	跌价准备	账面价值
2025 年 9 月末	73,026.49	2,185.43	70,841.06
2024年末	62,965.77	2,182.62	60,783.15
2023年末	47,569.67	899.09	46,670.58
2022年末	35,227.34	162.80	35,064.55

报告期各期末，公司发出商品库龄以 1 年以内为主，库龄结构良好。

②长库龄发出商品具体情况

2025 年 9 月末，一年以上的发出商品前五名客户具体情况如下：

客户名称	金额	占一年以上发出商品比例	库龄较长情况说明
客户 18	4,326.87	22.78%	合同约定要求在项目场地完成产品安装调试后，产品应试运行 12 个月，故产品的验收周期较长
客户 24	2,472.96	13.02%	合同约定要求在项目场地完成产品安装调试后，产品应试运行 12 个月，故产品的验收周期较长
客户 34	1,563.38	8.23%	定制化自动生产线，合同约定需达到设计与实施项目技术协议，满足整体验收条件后，客户才会签字完成验收，故验收周期较长
客户 35	1,551.80	8.17%	公司提供的是配套产品，合同约定需整套产线验收合格后，并确认达到合同中规定的性能测试标准后，最终验收，故验收周期较长
客户 36	1,501.62	7.90%	定制化自动生产线，合同约定需达到设计与实施项目技术协议，满足整体验收条件后，客户才会签字完成验收，故验收周期较长
合计	11,416.63	60.10%	

上表列示发出商品虽库龄在 1 年以上，但均处于正常执行状态中，客户 35 发出商品 711.98 万元于 2025 年 10 月完成验收，确认收入。

③发出商品跌价计提原因

报告期各期末，公司发出商品 1 年以内占比分别为 88.10%、75.66%、81.82% 和 73.99%。报告期各期末库龄 1 年以上发出商品主要为自动化生产线和精密激

光加工设备，上述产品需要由客户进行试制和调试，满足整体验收条件后，客户才会签字完成验收，验收周期较长。

2024 年末和 **2025 年 9 月末**，发出商品计提跌价准备的主要为公司销售给厦门天马显示科技有限公司、武汉华星光电半导体显示技术有限公司和武汉天马微电子有限公司部分精密激光加工设备产品销售价格低于成本，合计计提跌价准备 1,375.31 万元，占发出商品商品跌价准备余额的 **62.93%**。向上述客户销售的精密激光加工设备中部分订单销售价格低于成本的主要原因系精密激光加工设备是公司初期拓宽市场的新产品，初期设计阶段预计的投入成本较低，但此后发生的成本超过设计阶段预计的成本。

④发出商品跌价计提的充分性

公司期末存货按成本与可变现净值孰低计价，可变现净值低于账面成本的，按差额计提存货跌价准备。发出商品跌价计提具体政策如下：报告期各期末，发出商品以合同价格为基础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，计提相应跌价准备。公司发出商品跌价准备计提政策与同行业公司一致，不存在重大差异，发出商品跌价计提具有充分性。

综上所述，发行人报告期各期末发出商品和库存商品库龄主要在 1 年以内，库龄结构良好，存货跌价准备计提充分。

(3) 订单覆盖率及期后结转情况

报告期各期末，发行人库存商品和发出商品订单覆盖率较高，具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
库存商品和发出商品余额	96,016.58	89,625.62	75,162.64	57,598.62
在手订单覆盖金额	84,579.30	74,457.94	61,335.71	44,691.17
订单覆盖率	88.09%	83.08%	81.60%	77.59%

报告期内，发行人库存商品和发出商品订单覆盖率较高，其中发出商品订单覆盖率各期均为 100.00%。公司实际生产过程中，对于标准化产品一般按照“以销定产，保持合理库存”的原则，对于定制化程度较高的产品采取“订单式生产”的生产模式，报告期各期末，发行人库存商品和发出商品的订单覆盖率较高，符合公司业务实际。

截至 2025 年 10 月末，报告期各期末发行人库存商品期后结转率的具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
库存商品余额	22,990.08	26,659.85	27,592.97	22,371.28
期后结转金额	6,828.73	22,599.68	25,579.81	21,192.83
期后结转率	29.70%	84.77%	92.70%	94.73%

报告期各期末，2022 年和 2023 年公司库存商品期后结转率较高，结转情况较好，2025 年 9 月末期后结转率低原因系结转时间较短，公司库存商品根据客户要求发货。

截至 2025 年 10 月末，报告期各期末发行人发出商品期后销售的具体情况如下：

项目	2025 年 9 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
发出商品余额	73,026.49	62,965.77	47,569.67	35,227.34
期后销售金额	10,176.61	34,940.44	44,999.58	34,532.36
期后销售率	13.94%	55.49%	94.60%	98.03%

2022 年末和 2023 年末，公司发出商品期后销售率较高，2024 年末和 2025 年 9 月末期后销售率低原因系期后销售时间较短，发出商品中金额较大的自动化生产线和精密激光加工设备等产品需要由客户进行试制和调试，满足验收条件后，客户才会签字完成验收，验收周期较长。

综上所述，报告期各期末库存商品和发出商品的订单覆盖率、期后结转率、期后销售率相对较高。

（4）公司经营性现金流量情况

报告期内，公司经营性现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	142,117.04	204,322.15	193,681.85	154,652.74
购买商品、接受劳务支付的现金	101,691.99	150,748.05	131,283.15	105,590.73
经营活动产生的现金流量净额	24,951.30	9,788.09	23,686.15	6,918.86
营业收入	158,542.65	205,739.36	192,812.22	183,014.69

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
营业成本	124,327.65	158,930.80	147,113.08	141,398.94
净利润	7,545.84	4,802.74	8,247.20	-17,029.67
销售商品、提供劳务收到的现金占营业收入比例	89.64%	99.31%	100.45%	84.50%
购买商品、接受劳务支付的现金占营业成本的比例	81.79%	94.85%	89.24%	74.68%

各报告期末经营活动产生的现金流量净额均为正数，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入差异较小，购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本差异较小。

综上所述，发行人库存商品及发出商品库龄结构良好，存货跌价准备计提政策与同行业不存在重大差异，经营活动现金流变化符合公司经营实际，公司存货积压、跌价的风险较小。

公司已在募集说明书“重大事项提示”、“第七节 与本次发行相关的风险因素”之“三、财务风险”之“（三）存货积压与跌价风险”充分披露相关风险。

（五）结合公司货币资金情况、购买理财产品等情况说明本次融资的必要性和合理性，是否存在大额闲置资金的情形。

1、公司货币资金情况、购买理财产品等情况

报告期各期末，公司货币资金及购买理财产品情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月末	2024 年末	2023 年末	2022 年末
库存现金	1.87	3.68	3.03	2.44
银行存款	60,196.61	63,663.79	107,117.02	87,961.92
其他货币资金	2,694.10	15,125.78	7,158.50	7,008.04
应计利息	1,798.13	1,514.44	669.49	2,377.22
货币资金小计	64,690.71	80,307.69	114,948.05	97,349.62
交易性金融资产	43,604.08	25,670.60	2,349.06	15,069.65
其中：理财产品	43,604.08	25,670.60	2,349.06	15,069.65

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 97,349.62 万元、114,948.05 万元、80,307.69 万元和 64,690.71 万元，主要由库存现金、银行存款、其他货币资金构成。报告期各期末，公司持有的理财产品均为短期理财产品，属于可自由支配

的交易性金融资产，余额分别为 15,069.65 万元、2,349.06 万元、25,670.60 万元和 43,604.08 万元。

2、本次融资的必要性和合理性

(1) 资金缺口测算

截至 2024 年 12 月 31 日，综合考虑公司现有资金余额、用途、缺口和未来经营利润流入等情况，公司未来三年货币资金缺口为 67,205.69 万元，具体测算情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
截至 2024 年 12 月 31 日可自由支配资金	①	89,338.07
未来三年预计经营活动产生的现金流量净额	②	48,048.87
最低现金保有量	③	79,501.00
未来三年营运资金需求	④	12,841.71
未来三年预计现金分红支出	⑤	21,311.20
已审议的投资项目资金需求	⑥	-
偿还借款需求	⑦	90,938.71
资金需求合计	⑧=③+④+⑤+⑥+⑦	204,592.63
未来三年累计资金缺口	⑨=⑧-②-①	67,205.69

上述各项指标的具体测算情况如下：

1) 可自由支配资金

截至 2024 年 12 月 31 日，公司可自由支配资金情况如下：

单位：万元

项目	计算公式	金额
货币资金	①	78,793.25
其中：库存现金		3.68
银行存款		63,663.79
其他货币资金		15,125.78
交易性金融资产	②	25,670.60
其他非流动金融资产-大额存单本金及利息	③	-
受限资金	④	15,125.78
尚未使用的前募资金	⑤	-

项目	计算公式	金额
可自由支配金额	⑥=①+②+③-④-⑤	89,338.07

注：上表计算可自由支配货币资金，不考虑期末应计利息金额。

2) 未来三年预计经营活动产生的现金流量净额

未来3年预计经营活动产生的现金流量净额按照未来3年预计营业收入合计×近3年经营活动产生的现金流量净额与营业收入比值的平均值测算。

①未来三年营业收入测算

根据发行人历史期（2020年至2024年）数据计算，营业收入的复合增长率为5.85%，并以此复合增长率测算未来三年营业收入。

单位：万元

项目	2024 年度	2025 年度(E)	2026 年度(E)	2027 年度(E)	未来三年预计营业收入合计 (E)
营业收入	205,739.36	217,783.86	230,533.47	244,029.48	692,346.81

②经营活动产生的现金流量净额与营业收入中的比值

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额	9,788.09	23,686.15	6,918.86
营业收入	205,739.36	192,812.22	183,014.69
比例	4.76%	12.28%	3.78%
平均值	6.94%		

③预计未来3年经营活动产生的现金流量净额情况

单位：万元

项目	计算公式	2025 年度 (E)	2026 年度 (E)	2027 年度 (E)	未来三年预计经营现金流入合计 (E)
营业收入	A	217,783.86	230,533.47	244,029.48	692,346.81
近3年经营活动产生的现金流量净额与营业收入的比值的平均值	B	6.94%	6.94%	6.94%	6.94%
经营活动产生的现金流量净额	C=A*B	15,114.20	15,999.02	16,935.65	48,048.87

3) 最低现金保有量（安全月数法）

①公司应收账款平均收现期

单位：万元

项目	2024 年	2023 年	2022 年
营业收入	205,739.36	192,812.22	183,014.69
销售商品、提供劳务收到现金	204,322.15	193,681.85	154,652.74
应收账款平均余额	67,439.00	73,074.28	76,422.50
根据营业收入测算的应收账款收回天数	119.64	138.33	152.42
根据营业收入测算的应收账款收回天数平均值	136.80 天（4.56 个月）		
根据经营现金流测算的应收账款收回天数	120.47	137.71	180.37
根据经营现金流测算的应收账款收回天数平均值	146.18 天（4.87 个月）		

注:应收账款平均余额=（期末应收账款余额+期初应收账款余额）/2；根据营业收入测算的应收账款收回天数=365/（营业收入/应收账款平均余额）；根据经营现金流测算的应收账款收回天数=365/（销售商品、提供劳务收到的现金/应收账款平均余额）

②公司近三年平均可支配资金覆盖付现成本月数情况

单位：万元

项目	2024 年 /2024.12.31	2023 年 /2023.12.31	2022 年 /2022.12.31
营业成本	158,930.80	147,113.08	141,398.94
期间费用总额	38,209.36	37,340.22	35,296.84
非付现成本总额	6,337.77	6,298.32	6,004.35
付现成本总额	190,802.39	178,154.98	170,691.43
月平均付现成本	15,900.20	14,846.25	14,224.29
货币资金	78,793.25	114,948.05	97,349.62
交易性金融资产	25,670.60	2,349.06	15,069.65
受限资金	15,125.78	7,757.85	7,008.04
尚未使用的前募资金	-	-	-
可支配资金余额	89,338.07	109,539.26	105,411.23
可支配资金余额覆盖月均付现成本月数	5.62	7.38	7.41
近三年可支配资金余额覆盖月均付现成本月数	6.80		

③安全月份数选取及计算结果

综上，公司管理层结合经营管理经验、公司应收账款平均收回天数（根据经营现金流测算的应收账款收回天数平均值为 4.87 个月）、近三年可支配资金余额覆盖月均付现成本月数（6.80 个月）选取结果，按照最低保留 5 个月的付现成本对公司最低现金保有量进行测算，结果如下：

2024 年，公司月均付现成本为 15,900.20 万元，以此确定最低现金保有量为

79,501.00 万元。

4) 未来三年营运资金需求

单位：万元

项目	2025 年度 (E)	2026 年度 (E)	2027 年度 (E)
营业收入	217,783.86	230,533.47	244,029.48
应收票据	32,431.17	34,329.77	36,339.52
应收账款	34,168.32	36,168.62	38,286.02
应收款项融资	5,775.22	6,113.32	6,471.20
预付账款	3,653.54	3,867.43	4,093.84
存货	135,900.89	143,856.87	152,278.61
各项经营性资产合计	211,929.14	224,336.00	237,469.19
应付票据	54,126.82	57,295.54	60,649.76
应付账款	44,615.10	47,226.98	49,991.77
合同负债	66,135.05	70,006.77	74,105.14
各项经营性负债合计	164,876.98	174,529.29	184,746.67
营运资金（流动资产－流动负债）	47,052.17	49,806.72	52,722.53
截至 2024 年末的营运资金	39,880.81		
未来三年的营运资金缺口	12,841.71		

5) 未来三年预计现金分红支出

①分红比例

单位：万元

年度	现金分红额 (含税)	分红年度合并报表中归 属于上市公司普通股股 东的净利润（调整后）	占合并报表中归属于 上市公司普通股股东 的净利润的比率
2022 年度	8,326.92	10,347.57	80.47%
2023 年度	5,497.65	9,272.39	59.29%
2024 年度	4,076.69	10,407.90	39.17%
平均值	5,967.09	10,009.29	59.62%

注：测算分红比例所使用的归母净利润已剔除金融资产公允价值变动损益、长期股权投资减值和处置收益的影响。

②归母净利润测算

A.归母净利润率

本部分测算分红比例、模拟未来归母净利润等所使用的是调整后的归母净利

润数据，调整后的归母净利润数据已剔除当年金融资产公允价值变动损益、长期股权投资减值和处置收益的影响。

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2022-2024 年平均值
归属于母公司股东的净利润	7,500.09	9,885.45	748.04	6,076.59
调整因素-长投减值	-1,583.37	-	-10,478.55	-
调整因素-长投处置收益	-	2,086.36	-103.02	-
调整因素-其他非流动金融资产公允价值变动	-1,324.44	-1,473.31	982.04	
归属于母公司股东的净利润（调整后）	10,504.07	9,272.39	10,347.57	10,041.34
营业收入	205,739.36	192,812.22	183,014.69	193,855.42
归母净利润率（调整前）	3.65%	5.13%	0.41%	3.12%
归母净利润率（调整后）	5.06%	4.81%	5.65%	5.16%

B.归母净利润金额

单位：万元

未来三年营业收入合计	平均归母净利润率	未来3年归属于上市公司股东的净利润（E）
692,346.81	5.16%	35,747.76

③未来三年现金分红金额

单位：万元

未来3年归属于上市公司股东的净利润（E）	分红比例	未来三年预计现金分红金额
35,747.76	59.62%	21,311.20

6) 偿还借款需求

单位：万元

项目	2024 年末余额
短期借款	33,925.73
长期借款	29,534.58
一年内到期的非流动负债	27,478.40
合计	90,938.71

经测算，公司未来三年不考虑本次募投项支出的情况下资金缺口为 67,205.69 万元。

（2）发行人维持一定可自由支配金额的合理性

公司主要产品为金属成形机床、激光加工设备、智能制造解决方案等，收款模式采用收取客户部分预付款，产品出厂发运及安装调试后再收取部分合同款项，部分还会预留质保金在质保期结束后方可回收，销售回款整体周期较长；同时，公司采购过程中部分供应商要求预付部分或全部货款，采购付款周期较销售回款周期偏短，公司需要保留较高的货币资金余额应对采购端与销售端资金周转缺口。

公司布局的伺服压力机业务，行业发展趋势良好、市场空间广阔，公司将继续投入伺服压力机产品的技术开发、迭代，加强压力机产品的市场开拓，以产品智能化、信息化的差异化竞争，实现压力机及自动化冲压线产品的销售规模扩张，推动公司整体收入规模的增长，因此，公司扩大业务规模对资金需求较高，维持一定的可自由支配资金系满足公司业务发展的需求。

经过多年的发展，公司在机床行业的品牌认可度较高，报告期内，公司营业收入分别为 183,014.69 万元、192,812.22 万元、205,739.36 万元和 **158,542.65** 万元，报告期各期末，公司在手订单金额为 113,150.61 万元、108,336.84 万元、99,968.23 万元和 **115,193.60** 万元，整体经营规模为增长趋势。随着公司经营规模逐年扩大，采购所需的原材料金额扩大，公司向供应商支付货款时通过银行票据结算方式的情况较多，开具银行承兑汇票时部分采取 0 保证金的授信方式，报告期各期末，公司应付票据余额分别为 45,358.18 万元、52,148.20 万元、46,765.30 万元和 **42,582.57** 万元，也使得公司需保有一定的货币资金应对银行承兑汇票到期兑付需求。

综上所述，公司未来三年不考虑本次募投项支出的情况下资金缺口为 **67,205.69** 万元，超过本次募集资金用于补充流动资金、偿还银行借款金额 48,560.85 万元；同时，公司维持一定金额货币资金规模具有合理性及必要性，与公司经营规模具有匹配性，公司不存在大额闲置资金的情形。

（六）列示交易性金融资产、长期股权投资等财务性投资相关科目详细情况，结合相关基金、资管、信托等投资协议的主要内容、投资背景、底层资产、收益率区间等，以及对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，进一步说明未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分；说明最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及最新监管要求，是否涉及调减的情形。

1、列示交易性金融资产、长期股权投资等财务性投资相关科目详细情况，结合相关基金、资管、信托等投资协议的主要内容、投资背景、底层资产、收益率区间等，以及对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，进一步说明未将相关投资认定为财务性投资的依据是否充分

（1）财务性投资及类金融业务的认定依据

根据《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定，财务性投资的认定标准如下：

①财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。

②围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

③上市公司及其子公司参股类金融公司的，适用本条要求；经营类金融业务的不适用本条，经营类金融业务是指将类金融业务收入纳入合并报表。

④基于历史原因，通过发起设立、政策性重组等形成且短期难以清退的财务性投资，不纳入财务性投资计算口径。

⑤金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

⑥本次发行董事会决议日前六个月至本次发行前新投入和拟投入的财务性投资金额应当从本次募集资金总额中扣除。投入是指支付投资资金、披露投资意向或者签订投资协议等。

⑦发行人应当结合前述情况，准确披露截至最近一期末不存在金额较大的财务性投资的基本情况。

（2）交易性金融资产、长期股权投资等财务性投资相关科目详细情况，结合相关基金、资管、信托等投资协议的主要内容、投资背景、底层资产、收益率区间等，以及对被投资企业的认缴实缴和具体投资情况、发行人与被投资企业之间合作、销售、采购等情况，未将相关投资认定为财务性投资的依据充分

截至报告期末，发行人可能涉及财务性投资的相关科目具体情况如下：

单位：万元

科目	科目明细	账面价值	是否构成财务性投资	财务性投资金额
交易性金融资产	/	43,604.08	否	-
应收款项融资	/	5,492.93	否	-
其他应收款	/	1,643.19	否	-
其他流动资产	/	880.37	否	-
其他权益工具投资	日清纺亚威精密机器（江苏）有限公司	137.94	否	11.58
	淮江高速公路有限公司	11.58	是	
	合计	149.52	/	
长期股权投资	江苏南高智能装备创新中心有限公司	260.45	否	-
	苏州威迈芯材半导体有限公司	2,239.72	否	
	携汇智联技术（北京）有限公司	64.11	否	
	合计	2,564.27	/	
其他非流动金融资产	淮安平衡创业投资中心（有限合伙）	2,927.34	是	37,187.31
	苏州清研汽车产业创业投资企业（有限合伙）	1,133.36	是	

科目	科目明细	账面价值	是否构成财务性投资	财务性投资金额
	江苏沓泉亚威沅盈智能制造产业基金（有限合伙）	32,939.39	是	
	天津物产九号企业管理合伙企业（有限合伙）	100.00	是	
	SM HEAVY INDUSTRIES CO., LTD	87.22	是	
	合计	37,187.31	/	
其他非流动资产	/	131.31	否	-
财务性投资合计				37,198.89
财务性投资占比				21.03%

相关科目详细情况如下：

1) 交易性金融资产

截至报告期末，发行人交易性金融资产账面价值为 **43,604.08** 万元，系公司为提高资金使用效率和收益水平购买的短期理财产品。

发行人上述理财产品投资协议的主要内容、投资背景、底层资产、收益率区间等具体情况如下：

序号	管理人	产品名称	2025年9月30日账面价值	投资背景	产品类型	风险等级	收益率区间	底层资产
1	国联证券	国联鑫享臻享69号FOF	7,033.03	提高资金使用效率和收益水平	固定收益类单一资产管理计划	R2	4.2%以上	主要投资于接受国务院金融监督管理机构监管的机构发行的资产管理产品，占资产总值的比例不低于80%。本资产管理计划可以投资于本管理人管理的其他资产管理计划
2	工商银行	结构性存款	5,026.90	提高资金使用效率和收益水平	保本浮动收益型结构性存款	R1	1%-2.3%	欧元美元汇率中间价
3	工商银行	结构性存款	8,774.44	提高资金使用效率和收益水平	保本浮动收益型结构性存款	R1	1.25%-2.49%	欧元美元汇率中间价
4	工商银行	结构性存款	3,529.95	提高资金使用效率和收益水平	保本浮动收益型结构性存款	R1	1.25%-2.49%	欧元美元汇率中间价
5	工商银行	结构性存款	3,011.49	提高资金使用效率和收益水平	保本浮动收益型结构性存款	R1	0.8%-2.24%	欧元美元汇率中间价

序号	管理人	产品名称	2025年9月30日账面价值	投资背景	产品类型	风险等级	收益率区间	底层资产
6	工商银行	结构性存款	2,007.16	提高资金使用效率和收益水平	保本浮动收益型结构性存款	R1	0.8%-2.24%	欧元美元汇率中间价
7	工商银行	结构性存款	2,001.57	提高资金使用效率和收益水平	保本浮动收益型结构性存款	R1	0.8%-1.8%	欧元美元汇率中间价
8	工商银行	结构性存款	2,001.57	提高资金使用效率和收益水平	保本浮动收益型结构性存款	R1	0.8%-1.8%	欧元美元汇率中间价
9	中信银行	结构性存款	5,002.30	提高资金使用效率和收益水平	保本浮动收益型结构性存款	R1	1%-1.98%	欧元美元即期汇率
10	浙商银行	结构性存款	502.13	提高资金使用效率和收益水平	保本浮动收益型结构性存款	R1	1%或1.9%或2.65%	欧元兑美元汇率
11	浙商银行	结构性存款	502.13	提高资金使用效率和收益水平	保本浮动收益型结构性存款	R1	1%或1.9%或2.65%	欧元兑美元汇率
12	浙商银行	结构性存款	500.49	提高资金使用效率和收益水平	保本浮动收益型结构性存款	R1	1%或1.9%或2.65%	欧元兑美元汇率
13	浙商银行	结构性存款	500.03	提高资金使用效率和收益水平	保本浮动收益型结构性存款	R1	1.2%或2%或2.65%	欧元兑美元汇率
14	招商银行	光大理财安心计划-存单存款策略43期机构专享	2,002.33	提高资金使用效率和收益水平	非保本浮动收益型	R1	1.8%-1.9%	银行存款、同业存单、大额存单
15	工商银行	工银理财如意人生天天鑫核心优选同业存单	1,208.56	提高资金使用效率和收益水平	非保本浮动收益型	R1	1.27%	存款类资产、货币基金等
合计			43,604.08	-	-	-	-	-

发行人投资相关理财产品主要是为了提高资金使用效率进行现金管理，提升收益水平。发行人购买的理财产品主要为固定收益类产品，安全性较高、流动性较强、风险较低，不属于收益波动大且风险较高的金融产品。因此，发行人持有的理财产品不属于财务性投资。

2) 应收款项融资

截至报告期末，发行人应收款项融资金额 **5,492.93** 万元，均为银行承兑汇票，无财务性投资。

3) 其他应收款

截至报告期末，发行人其他应收款账面余额 **2,772.13** 万元，账面价值为 **1,643.19** 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	账面余额	占比
备用金	205.36	7.41%
保证金	619.80	22.36%
员工借款	292.09	10.54%
朱正强借款	977.02	35.24%
其他	677.85	24.45%
合计	2,772.13	100.00%

公司期末其他应收款主要为**应收出口退税**、保证金、备用金等日常经营相关的款项以及朱正强相关案件形成的其他应收款，均不属于财务性投资。

4) 其他流动资产

截至报告期末，发行人其他流动资产账面价值 **880.37** 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	金额	占比
预缴所得税	26.92	3.06%
待抵扣进项税	853.45	96.94%
合计	880.37	100.00%

公司其他流动资产主要为待抵扣的增值税进项税额，均系发行人正常生产经营产生，不属于财务性投资。

5) 其他权益工具投资

截至报告期末，发行人其他权益工具投资金额为 **149.52** 万元，具体构成如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月末	占比
日清纺亚威精密机器（江苏）有限公司	137.94	92.26%
淮江高速公路有限公司	11.58	7.74%
合计	149.52	100.00%

发行人对上述被投资企业的认缴实缴和具体投资情况情况如下：

序号	项目	认缴金额	实缴金额	初始投资日期	持股比例	是否与主营业务相关	是否认定财务性投资
1	日清纺亚威精密	21 万	21 万	2008/1/11	1.00%	是	否

序号	项目	认缴金额	实缴金额	初始投资日期	持股比例	是否与主营业务相关	是否认定财务性投资
	机器（江苏）有限公司	美元	美元				
2	淮江高速公路有限公司	历史原因形成			-	否	是

发行人对日清纺亚威精密机器（江苏）有限公司的投资系 2008 年与日清纺控股株式会社合资设立形成，是发行人在机床领域内进行的产业投资，不属于财务性投资。

淮江高速公路投资系发行人历史上认购淮江高速公路项目份额形成，部分持有项目份额的员工离职时将其持有的份额转让给发行人，属于财务性投资。

6) 长期股权投资

截至报告期末，发行人长期股权投资金额为 **2,564.27** 万元，具体构成如下：

单位：万元

项目	金额	占比
江苏南高智能装备创新中心有限公司	260.45	10.16%
苏州威迈芯材半导体有限公司	2,239.72	87.34%
携汇智联技术（北京）有限公司	64.11	2.50%
合计	2,564.27	100.00%

发行人对上述被投资企业的认缴实缴和具体投资情况情况如下：

序号	项目	认缴金额	实缴金额	初始投资日期	持股比例	是否与主营业务相关	是否认定财务性投资
1	江苏南高智能装备创新中心有限公司	300 万元人民币	300 万元人民币	2016/11/24	15.00%	是	否
2	苏州威迈芯材半导体有限公司	649.635 万元人民币	649.635 万元人民币	2021/3/31	10.54%	是	否
3	携汇智联技术（北京）有限公司	150 万元人民币	150 万元人民币	2020/2/25	5.00%	是	否

发行人与前述被投资企业之间合作、销售、采购等情况如下：

①江苏南高智能装备创新中心有限公司

江苏南高智能装备创新中心有限公司是由东南大学牵头，联合省内高档数控机床及成套装备行业的数家龙头企业和南京中创科技投资有限公司共同创立的

专注于智能装备领域的技术服务企业，该投资是公司在金属成形机床及智能制造领域的产业投资。

报告期内，发行人与江苏南高智能装备创新中心有限公司不存在合作、销售、采购情况。

②苏州威迈芯材半导体有限公司

苏州威迈芯材半导体有限公司主营产品是半导体光刻胶核心原材料，包括光酸（PAG）和树脂等关键材料。发行人对苏州威迈芯材半导体有限公司的投资系公司布局半导体材料业务，拓展面向半导体的精密自动化设备销售渠道，是围绕精密激光设备行业下游的产业布局，不属于财务性投资。

报告期内，公司 2025 年 1-9 月向其销售 4.11 万元材料，除此以外，报告期内发行人与苏州威迈芯材半导体有限公司不存在其他合作、销售、采购情况。

③携汇智联技术（北京）有限公司

携汇智联技术（北京）有限公司由中国机床工具工业协会牵头，联合亚威股份、秦川机床（000837）、华中数控（300161）等行业内知名企业设立，旨在解决机床行业内人、设备、企业间的互联互通，建立横向覆盖全产业链的强大、灵活、高效的产品、工艺体系，该投资系公司在机床领域的产业投资。

报告期内，发行人与携汇智联技术（北京）有限公司不存在合作、销售、采购情况。

综上，截至报告期末，发行人长期股权投资均为发行人围绕产业链上下游进行的产业投资，不属于财务性投资。

7) 其他非流动金融资产

截至报告期末，发行人其他非流动金融资产金额为 37,187.31 万元，均属于财务性投资，具体构成如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月末	占比
淮安平衡创业投资中心（有限合伙）	2,927.34	7.87%
苏州清研汽车产业创业投资企业（有限合伙）	1,133.36	3.05%
江苏惠泉亚威沅盈智能制造产业基金（有限合伙）	32,939.39	88.58%

项目	2025 年 9 月末	占比
天津物产九号企业管理合伙企业（有限合伙）	100.00	0.27%
SM HEAVY INDUSTRIES CO., LTD	87.22	0.23%
合计	37,187.31	100.00%

①淮安平衡创业投资中心（有限合伙）

淮安平衡创业投资中心（有限合伙）的合伙协议约定的投资方向为先进制造、能源环保、新材料、信息技术、生物医药等新兴产业，投资方向与公司当前主营业务关联度较低，发行人持有目的主要是取得投资收益，属于财务性投资。

②苏州清研汽车产业创业投资企业（有限合伙）

苏州清研汽车产业创业投资企业（有限合伙）的合伙协议约定重点投资汽车及零部件等新兴产业，投资方向与公司当前主营业务关联度较低，发行人持有目的主要是取得投资收益，属于财务性投资。

③江苏趵泉亚威沅盈智能制造产业基金（有限合伙）

江苏趵泉亚威沅盈智能制造产业基金（有限合伙）的合伙协议约定的投资方向为智能制造、新材料等投资方向，属于财务性投资。

④天津物产九号企业管理合伙企业（有限合伙）

天津物产九号企业管理合伙企业（有限合伙）持有份额系天津物产集团有限公司及所属公司重整后，将亚威股份的债权转为对该合伙企业的 100 万元份额，属于财务性投资。

⑤SM HEAVY INDUSTRIES CO., LTD

SM 重工于 2024 年 6 月完成对 LIS 公司的吸收合并，发行人及子公司原持有的 LIS 公司股权，相应变更为持有 SM 重工股权，发行人持有 SM 重工股权属于财务性投资。

8) 其他非流动资产

截至报告期末，发行人其他非流动资产金额为 131.31 万元，具体构成如下：

单位：万元

项目	2025 年 9 月末	占比
预付软件款	65.81	50.12%
预付设备款	65.50	49.88%
合计	131.31	100.00%

截至报告期末，发行人其他非流动资产均为购买设备等长期资产预付的款项，不属于财务性投资。

综上所述，截至报告期末，公司报告期末财务性投资金额为 37,198.89 万元，公司未将相关投资认定为财务性投资的依据充分。

2、说明最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务），自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及最新监管要求，是否涉及调减的情形

（1）最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）

截至 2025 年 9 月 30 日，发行人可能涉及财务性投资的相关科目情况如下：

单位：万元

科目	账面价值	财务性投资金额
交易性金融资产	43,604.08	-
应收款项融资	5,492.93	-
其他应收款	1,643.19	-
其他流动资产	880.37	-
其他权益工具投资	149.52	11.58
长期股权投资	2,564.27	-
其他非流动金融资产	37,187.31	37,187.31
其他非流动资产	131.31	-
财务性投资合计		37,198.89
财务性投资占比		21.03%

经核查，截至报告期末，公司的财务性投资金额为 37,198.89 万元，占归属于母公司净资产比例为 21.03%，占比未超过 30%，故最近一期末发行人不存在持有金额较大的财务性投资及类金融业务。

根据《证监会统筹一二级市场平衡优化 IPO、再融资监管安排》和《深交所有关负责人就优化再融资监管安排相关情况答记者问》的规定，公司已召开董事会调减本次募集资金 26,054.40 万元，调减金额占发行人 2025 年 9 月 30 日归属于母公司净资产的比例为 14.73%。

(2) 自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况

本次向特定对象发行方案于 2025 年 1 月 20 日经公司第六届董事会第十七次会议审议通过。经逐项对比，自本次发行董事会决议日前六个月（2024 年 7 月 20 日）至本回复出具之日，公司新投入或拟投入的融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款业务等类金融业务的具体情况如下：

1) 设立或投资产业基金、并购基金

2024 年 12 月 6 日，发行人与南京埃斯顿自动化股份有限公司（以下简称“埃斯顿”）签订《财产份额转让协议》，公司受让其持有的江苏惠泉亚威沅盈智能制造产业基金（有限合伙）4,379.562044 万元认缴财产份额（实缴出资 4,379.562044 万元），转让对价为人民币 5,500.00 万元。本次关联交易事项已经公司第六届董事会独立董事专门会议 2024 年第二次会议、第六届董事会第十五次会议和第六届监事会第十二次会议审议通过。

除上述情形外，自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，公司不存在设立或投资产业基金、并购基金的情形。

2) 拆借资金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在对合并范围以外的公司拆借资金的情形。

3) 委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在对外委托贷款的情形。

4) 以超过集团持股比例向集团财务公司出资或增资

公司不存在集团财务公司。自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，

公司不存在对集团财务公司出资或增资的情形。

5) 购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形，

6) 非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在投资金融业务的情形。

7) 与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在与公司主营业务无关的股权投资情形。

8) 类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在开展融资租赁、融资担保、商业保理、典当和小额贷款业务等类金融业务的情形。

9) 拟实施的财务性投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至今，公司不存在拟实施的财务性投资。

(3) 是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及最新监管要求，是否涉及调减的情形

综上所述，本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，发行人于 2024 年 12 月 6 日与埃斯顿签订《财产份额转让协议》，受让其持有的江苏惠泉亚威沅盈智能制造产业基金（有限合伙）4,379.56 万元认缴财产份额（实缴出资 4,379.56 万元），转让对价为人民币 5,500.00 万元，属于财务性投资。公司已召开董事会调减本次募集资金 **26,054.40** 万元，已包含上述新增财务性投资金额，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及最新监管要求。

除此以外，本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，公司不存在新投入或拟投入的融资租赁、融资担保、商业保理、典当及小额贷款业务等类金

融业务情形，符合《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》的相关要求。

（七）结合亚威创科源承诺期至最近的业绩情况、相关具体违规情形和责任方、相关行政处罚与诉讼之间的联系等情况，说明涉及亚威创科源的案件对发行人造成的损失和影响、判决执行情况，预计负债、其他应收款等会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，计提是否充分；结合截至目前未决诉讼或仲裁的涉案具体金额及最新进展情况，以及报告期内所涉行政处罚的具体事由、处罚情况、整改情况及整改措施的有效性，说明是否构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，是否构成本次发行障碍。

1、亚威创科源自承诺期（2015-2017 年）至最近一期末的业绩情况

根据发行人定期报告中披露的亚威创科源财务数据以及发行人提供的亚威创科源审计报告或财务报表，亚威创科源自承诺期（2015-2017 年）至最近一期末的业绩情况如下表：

单位：万元

会计年度/期间	营业收入	净利润
2015 年	9,677.02	1,060.12
2016 年	11,642.94	1,446.31
2017 年	13,455.57	-39.88
2018 年	11,340.54	-2,437.83
2019 年	12,216.03	-745.28
2020 年	18,611.47	-696.81
2021 年	22,002.36	127.76
2022 年	13,990.80	-337.65
2023 年	6,430.59	-3,006.68
2024 年	10,720.88	-1,622.82
2025 年 1-9 月	2,941.53	-1,363.45

注：2015-2024 年度数据已经审计，2025 年 1-9 月数据未经审计。

2、相关具体违规情形和责任方、相关行政处罚与诉讼之间的联系等情况，说明涉及亚威创科源案件对发行人造成的损失和影响、判决执行情况

（1）亚威创科源相关诉讼案件

亚威创科源的相关诉讼案件具体情况如下：

序号	案件	案号	当事人	判决执行情况	对发行人造成的损失和影响
1	朱正强挪用亚威创科源资金案件	(2019)苏0214刑初297号 (2020)苏0214执194号	公诉人:无锡市新吴区人民检察院 申请人:无锡市新吴区人民法院刑事审判庭被告人/被执行人:朱正强	已结案	江苏省无锡市新吴区人民法院判决被告朱正强犯挪用资金罪、伪造公司印章罪,责令被告朱正强退赔被害单位亚威创科源人民币928.19万元。江苏省无锡市新吴区人民法院裁定因被执行人朱正强无其他可供执行的财产,终结本次执行程序。
2	姜勇诉朱正强、宋美玉等民间借贷纠纷	(2022)苏0211民初2934号 (2023)苏02民终1053号(2025)苏02执恢2号	原告/上诉人/申请人:姜勇被告/被上诉人/被执行人:宋美玉,朱正强,亚威创科源	强制执行中	判决亚威创科源对朱正强不能清偿债务部分承担三分之一的赔偿责任(借款本金2,650.91万元及资金占有使用费(以2,650.91万元为基数,自2017年12月26日起至2019年8月19日止,按中国人民银行同期同类贷款基准利率计算;自2019年8月20日起至实际还清之日止,按全国银行间同业拆借中心公布的一年期贷款市场报价利率计算)亚威创科源的不动产经姜勇申请,被无锡市滨湖区人民法院(2017苏0211财保263号)司法查封,截至本回复出具日,该处不动产尚未解封。
3	朱正强与朱克锋民间借贷纠纷	(2018)苏0205民初1116号 (2020)苏02民终3086号	原告/上诉人/申请人:朱克锋 被告/被上诉人/被执行人:宋美玉,朱正强,亚威创科源	已结案	判决亚威创科源承担借款本金200万元及相应利息(以本金200万元为基数自2014年4月24日起按照年利率24%计算至实际付款之日止)的共同还款责任。经核查,亚威创科源于2021年2月24日、2021年3月3日、2021年3月5日按判决书履行了还款义务。
4	李天叶与宋美玉、朱正强、亚	(2019)苏0213民初10234号	原告/上诉人/申请人:李天叶	已结案	未判决亚威创科源承担责任

序号	案件	案号	当事人	判决执行情况	对发行人造成的损失和影响
	威创科源民间借贷纠纷		被告/被上诉人：宋美玉，朱正强，亚威创科源		
5	邹华与宋美玉、朱正强、亚威创科源民间借贷纠纷	(2019)苏 0213 民初 8850 号	原告/上诉人/申请人：邹华 被告/被上诉人：宋美玉，朱正强，亚威创科源	已结案	未判决亚威创科源承担责任
6	徐洪英诉朱正强、宋美玉等民间借贷纠纷	(2018)苏 0282 民初 2968 号 (2019)苏 02 民终 676 号	原告/上诉人/申请人：徐洪英 被告/被上诉人：宋美玉，朱正强，亚威创科源，朱朔望，彭永昆	已结案	未判决亚威创科源承担责任
7	朱正强与亚威股份业绩补偿股权纠纷	(2019)苏 1012 民初 558 号 (2020)苏 10 民终 2869 号 (2021)苏 1012 执恢 11 号 (2021)苏 1012 执恢 12 号 (2021)苏 1012 执恢 13 号	原告/上诉人/申请人：发行人 被告/被上诉人/被执行人：宋美玉，朱正强，无锡汇众投资企业(有限合伙)	已结案 (终结本次执行程序)	因朱正强、宋美玉持有的公司股份被另案冻结，江苏省扬州市江都区人民法院认定二人名下无财产可供执行，裁定终结本次执行程序。截至本回复出具日，朱正强、宋美玉 2016、2017 年的业绩补偿款对应的 3,434.32 万元及利息、2,427.29 万元及利息尚未履行完毕。

(2) 亚威创科源相关行政处罚案件

报告期内，亚威创科源未受到行政处罚，其子公司北京创科源受到 1 项行政处罚，经访谈公司法务部门负责人，并经核查北京创科源的行政处罚决定书、发行人《2022 年度审计报告》以及发行人出具的说明，案件具体情况如下：

受罚主体	处罚时间	处罚文号	处罚事由	处罚情况	对发行人造成的损失和影响
北京创科源	2023/01/05	京石市监处罚(2023)760 号	开业后自行停业连续六个月以上	吊销执照(登记证)	北京创科源在 2021 年被法院判决解散前即停业不经营，在 2022 年被法院裁定强制清算，自强制清算之日起发行人不再将其纳入合并财务报表的合并范围，报告期内其对发行人主营业务收入或者净利润均不产生重要影响。

上述北京创科源行政处罚案件与亚威创科源的上述诉讼案件之间无直接关联。

3、预计负债、其他应收款等会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，计提是否充分

(1) 预计负债的会计处理

《企业会计准则第 13 号-或有事项》第四条规定：“与或有事项相关的义务同时满足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量。”

针对姜勇与朱正强、宋美玉、亚威创科源的民间借贷纠纷案件，发行人认定该项诉讼存在很可能导致经济利益流出企业的现实义务。截至 2025 年 9 月 30 日，发行人已根据《企业会计准则第 13 号-或有事项》第四条的规定，按照判决结果将亚威创科源应承担责任的本金、相关利息等合计 1,149.19 万元计提预计负债并确认诉讼损失，预计负债计提充分。

(2) 其他应收款的会计处理

截至 2025 年 9 月 30 日，亚威创科源对朱正强的其他应收款账面余额为 977.02 万元，主要系朱正强利用其担任亚威创科源总经理期间的职务便利，挪用亚威创科源公司资金形成的欠款，其中 928.19 万元经江苏省无锡市新吴区人民法院的刑事判决书认定。发行人按照《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的相关规定，已将亚威创科源账面对朱正强的其他应收款项全额计提坏账准备，坏账准备计提充分。

综上，发行人对预计负债、其他应收款等会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，计提充分。

4、截至目前发行人及其子公司未决诉讼或仲裁的涉案具体金额及最新进展情况

截至本回复出具日，发行人及其子公司未决诉讼或仲裁的具体情况如下：

序号	案件编号	当事人	案由	涉案金额	案件进展
1	(2022)苏 1012 民初 2283 号	原告：发行人 被告：安徽苏立清洁能源装备有限公司、安徽苏立科技股份有限公司	买卖合同纠纷	73.4 万元	双方达成调解，调解结果正在履行中，截至目前被告已支付 68.4 万元

序号	案件编号	当事人	案由	涉案金额	案件进展
2	(2023)苏1012民初4162号	原告: 发行人 被告: 四川铁盒包装制品有限公司	买卖合同纠纷	30.25 万元	双方达成调解, 调解结果正在履行中, 截至目前被告已支付 27 万元
3	(2023)苏1012民初8374号	原告: 发行人 被告: 佳木斯聚圆金属制品有限公司、吴刚	买卖合同纠纷	35.8 万元	双方达成调解, 调解结果正在履行中, 截至目前被告已支付 30 万元
4	(2023)苏1012民初3890号 (2024)苏1012执392号	原告/申请人: 发行人 被告/被执行人: 河南筑友智造装饰产业园有限公司	买卖合同纠纷	190 万元	发行人胜诉, 该案件已中止执行(注)
5	(2024)皖0303民初5747号 (2025)皖03民终972号	原告/申请人: 发行人 被告/被执行人: 安徽宝馨智能制造有限公司	买卖合同纠纷	168.5 万元	发行人胜诉, 该案件强制执行中止, 被告进入破产程序, 目前正在债权申报中
6	(2024)苏1012民初8938号	原告: 发行人 被告: 江苏浦相新材料科技有限公司	买卖合同纠纷	91.97 万元	双方达成调解, 调解结果正在履行中, 截至目前被告已支付 80 万元
7	(2022)苏0211民初2562号 (2023)苏02民终1053号 (2025)苏02执恢2号	原告/申请人: 姜勇 被告/被执行人: 朱正强、宋美玉、亚威创科源	民间借贷纠纷	1,135.78 万元	姜勇胜诉, 该案件正在强制执行中
8	(2019)苏1012民初558号 (2020)苏10民终2869号 (2021)苏1012执恢11号 (2021)苏1012执恢12号 (2021)苏1012执恢13号	原告/申请人: 发行人 被告/被执行人: 朱正强、宋美玉、无锡汇众投资企业(有限合伙)	股权转让纠纷	5,861.60 万元及利息	被执行人朱正强、宋美玉无可供执行财产, 本次执行程序终结
9	(2025)苏1084民初9105号	原告: 亚威智能系统 被告: 中镁宏海(扬州)科技有限公司	合同纠纷	50万元及利息	法院已下达调解书, 分五期给付, 目前尚未至支付期限。
10	(2025)浙1124民初2724号	原告: 浙江华威家居集团有限公司 被告: 亚威股份	合同纠纷	606 万元及违约金	尚未开庭审理

注: 上述第 4 项案件执行过程中, 发行人与河南善建高新材料股份有限公司达成代付协议, 约定河南筑友智造装饰产业园有限公司所欠发行人设备款 190.00 万元由该公司代为支付, 该公司分期将款项支付至河南省通许县人民法院指定账户, 由法院支付至发行人账户。截至目前该公司已代付 **63.33** 万元。

5、报告期内所涉行政处罚的具体事由、处罚情况、整改情况及整改措施的有效性

自 2022 年 1 月 1 日至报告期末，发行人不存在行政处罚案件，子公司存在 5 项行政处罚案件，发行人及其子公司受到的行政处罚及相应采取的整改措施具体情况如下：

序号	受罚主体	处罚时间	处罚文号	处罚事由	处罚情况	整改情况
1	北京创科源	2023/01/05	京石市监处罚（2023）760 号	开业后自行停业连续六个月以上	吊销执照（登记证）	发行人子公司亚威创科源作为北京创科源的股东，已通过诉讼方式积极推动停业子公司北京创科源的解散和清算过程，已依法履行了股东义务。
2	亚威智能系统	2025/02/26	扬江税一简罚（2025）173 号	2024 年 7 月个人所得税（工资薪金所得）未按期进行申报	罚款 50 元	根据国家税务总局扬州市江都区税务局一分局出具的证明文件、亚威智能系统提供的罚款缴纳凭证，本次未按期申报已进行补申报，亚威智能系统已缴纳罚款。发行人积极采取整改措施，加强对各子公司财务人员的培训与指导，明确各税种的申报规则、计税依据、时间节点及审批权限，严格执行财务及税务管理制度，并定期检查制度执行情况，有效防范类似问题的再次发生。
3	亚威赛力玛	2025/02/26	扬江税一简罚（2025）174 号	2023 年 11 月个人所得税（工资薪金所得）未按期进行申报	罚款 50 元	根据国家税务总局扬州市江都区税务局一分局出具的证明文件、亚威赛力玛提供的罚款缴纳凭证，本次未按期申报已进行补申报，亚威赛力玛已缴纳罚款。发行人积极采取整改措施，加强对各子公司财务人员的培训与指导，明确各税种的申报规则、计税依据、时间节点及审批权限，严格执行财务及税务管理制度，并定期检查制度执行情况，有效防范类似问题的再次发生。
4	亚威赛力玛	2025/02/26	扬江税一简罚（2025）176 号	2024 年 7 月个人所得税（工资薪金所得）未按期进行申报	罚款 50 元	根据国家税务总局扬州市江都区税务局一分局出具的证明文件、亚威赛力玛提供的罚款缴纳凭证，本次未按期申报已进行补申报，亚威赛力玛已缴纳罚款。发行人积极采取整改措施，加强对各子公司财务人员的培训与指导，明确各税种的申报规则、计税依据、时间节点及审批权限，严格执行财务及税务管理制度，并定期检查制度执行情况，有效防范类似问题的再次发生。
5	亚威艾欧斯	2025/04/02	（苏苏园）应急罚（2025）4 号	将生产经营项目、场所、设备发包或者出租，未履行相关安全生产职责	罚款 2.3 万元	根据亚威艾欧斯提供的整改报告及罚款缴纳凭证，亚威艾欧斯已采取整改措施纠正了违法行为，整改措施包括：加强员工及委外人员培训，建立安全台账；完善《安全协议书》模板，以备后续外包活动中使用；采购相关劳动防护用品及时发放，并及时缴纳了罚款。

上表列示的发行人及其控股子公司所受到的行政处罚均已完成整改，相关整改措施符合相关整改要求，具备有效性。

6、说明是否构成损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，是否构成本次发行障碍

(1) 截至目前发行人及其控股子公司的未决诉讼

截至本回复出具之日，发行人及其控股子公司存在 10 项未决诉讼，合计涉案金额未达到发行人最近一期经审计净资产绝对值 10% 以上，不属于《上市规则》规定的“重大诉讼或仲裁”。上述诉讼均不涉及可能影响发行人持续经营能力的核心产品、核心知识产权的诉讼、仲裁，不会对发行人资产状况、财务状况造成重大不利影响，未构成严重损害投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，不会构成本次发行障碍。

(2) 报告期内发行人及其控股子公司所涉行政处罚

《<上市公司证券发行注册管理办法>第九条、第十条、第十一条、第十三条、第四十条、第五十七条、第六十条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第 18 号》第二项对于重大违法行为的认定标准规定如下：

“1. ‘重大违法行为’是指违反法律、行政法规或者规章，受到刑事处罚或者情节严重行政处罚的行为。

2. 有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法行为：

- (1) 违法行为轻微、罚款金额较小；
- (2) 相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形；
- (3) 有权机关证明该行为不属于重大违法行为。

违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等的除外。

3. 发行人合并报表范围内的各级子公司，如对发行人主营业务收入和净利润不具有重要影响（占比不超过百分之五），其违法行为可不视为发行人存在重大违法行为，但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等的除外。”

根据上述重大违法行为的认定标准，结合处罚依据、裁量标准，报告期内发行人及其控股子公司所涉行政处罚的行为不属于重大违法行为，未导致严重环境

污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣，未构成严重损害投资者合法权益、社会公共利益的行为，不会构成本次发行障碍。

（八）请结合亚威创科源报告期内持续亏损的情况，以及历次商誉减值测试的具体过程和关键假设，列示主要参数的差异并具体说明其合理性，并结合北京创科源的清算情况等，说明商誉减值计提是否充分，结合昆山艾派斯报告期内业绩情况，说明未对其进行商誉减值的原因及合理性。

1、请结合亚威创科源报告期内持续亏损的情况，以及历次商誉减值测试的具体过程和关键假设，列示主要参数的差异并具体说明其合理性，并结合北京创科源的清算情况等，说明商誉减值计提是否充分

（1）亚威创科源报告期内持续亏损的情况

亚威创科源主要从事激光加工设备的研发、生产和销售。报告期内，亚威创科源主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
营业收入	2,951.53	10,720.88	6,430.59	13,990.80
营业成本	3,212.40	9,645.75	5,544.40	11,746.90
毛利率	-9.21%	10.03%	13.78%	16.04%
净利润	-1,326.38	-1,622.82	-3,006.68	-337.65

报告期内，亚威创科源营业收入波动较大。2023 年，亚威创科源营业收入大幅下降，主要原因是市场竞争加剧、核心零部件价格下降，激光加工设备的单价大幅下降，发行人整体的激光加工装备收入减少，而亚威创科源资产组的业务规模较小、市场竞争力较弱，进而该资产组 2023 年营业收入有较大幅度下滑；其次，发行人针对激光设备市场竞争愈发激烈的行业趋势，对公司整体的激光加工设备业务持续进行产品专业化的内部整合，以更加市场化的产品组合响应客户不断变化的激光应用需求，导致报告期内亚威创科源资产组单体报表的营业收入因业务整合出现较大波动。

2025 年 1-9 月，亚威创科源的营业收入大幅下滑，主要是因为发行人 2025 年对激光加工设备业务进行了战略性业务调整，将亚威创科源的二维激光切割机转移至发行人钣金事业部生产经营、三维激光切割机转移至发行人子公司亚威机

器人生产经营，故 2025 年 1-9 月营业收入规模大幅下降。

2022 年-2024 年，亚威创科源的毛利率水平持续下滑，主要原因是：

（1）2023 年，激光加工设备的单价大幅下降，一方面，受国产替代加速、技术创新等因素影响，核心零部件——激光器的价格在 2023 年大幅下降，激光加工设备的市场价格相应降低；另一方面，国内激光加工设备市场竞争逐年加剧，产品价格持续下降，亚威创科源的激光产品价格降幅大于成本下降幅度，故 2023 年毛利率有所降低。亚威创科源的产品主要包括二维激光切割机和三维激光切割机，其中二维激光切割机毛利率偏低，三维激光切割机毛利率相对较高，2023 年三维激光切割机的收入占比较 2022 年降低，故整体毛利率进一步下降。

（2）2024 年，亚威创科源毛利率受市场竞争加剧影响有所降低；同时，发行人对激光加工设备产品业务进行了全面的专业化内部整合，整合后亚威创科源单体报表的毛利率进一步下降，故 2024 年亚威创科源整体毛利率较 2023 年下降。

综上所述，由于受到市场竞争逐年加剧、产品价格大幅下滑以及发行人为应对市场竞争进行产品专业化内部整合的影响，亚威创科源净利润在报告期内持续为负数。

（2）商誉减值测试具体过程和关键假设

报告期内，亚威创科源资产组的商誉减值测试具体计算过程如下：

单位：万元

项目名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
商誉账面值①	2,514.62	3,168.46	3,588.43
归属于少数股东权益的商誉②	145.79	183.70	208.05
整体商誉③=①+②	2,660.41	3,352.16	3,796.48
资产组账面价值④	2,567.18	5,679.59	6,013.50
包含整体商誉的资产组账面价值⑤=④+③	5,227.59	9,031.75	9,809.97
预计未来现金流量的现值	3,710.00	8,340.00	9,390.00
公允价值减去处置费用后的净额	3,682.46	7,357.00	8,780.00
资产组可收回金额⑥	3,710.00	8,340.00	9,390.00
整体商誉减值金额⑦=⑥-⑤	-1,517.59	-691.75	-419.97

2022-2024 年度，发行人聘请江苏华信资产评估有限公司对亚威创科源资产组可收回金额进行了评估，根据江苏华信资产评估有限公司出具的资产评估报告，

亚威创科源资产组的可收回金额最终采用收益法下的评估结果作为评估结论，在收益法下关键参数预测情况和实际实现情况如下表所示：

单位：万元

项目名称	所属年度	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
营业收入	2022 年末预测		14,761.56	18,702.58	21,885.58	24,154.45	25,508.32		
	2023 年末预测			8,720.86	11,922.72	14,684.32	16,927.04	18,877.05	
	2024 年末预测				10,687.75	10,573.21	10,458.66	10,344.12	10,229.57
	实际值	13,990.80	6,430.59	10,720.88					
收入增长率	2022 年末预测		5.51%	26.70%	17.02%	10.37%	5.61%		
	2023 年末预测			35.62%	36.71%	23.16%	15.27%	11.52%	
	2024 年末预测				-0.31%	-1.07%	-1.08%	-1.10%	-1.11%
	实际值	-36.41%	-54.04%	66.72%					
毛利率	2022 年末预测		22.54%	22.29%	22.05%	21.90%	21.89%		
	2023 年末预测			18.62%	20.67%	22.27%	23.18%	23.14%	
	2024 年末预测				14.14%	16.08%	18.03%	19.97%	21.91%
	实际值	16.04%	13.78%	10.03%					
期间费用率	2022 年末预测		19.60%	16.80%	15.30%	14.50%	14.20%		
	2023 年末预测			30.50%	23.40%	19.60%	17.60%	16.20%	
	2024 年末预测				15.60%	15.80%	16.00%	16.30%	16.60%
	实际值	19.13%	37.01%	16.10%					
营运资金	2022 年末预测		4,666.76	5,529.32	6,224.80	6,889.97	7,280.51		
	2023 年末预测			644.96	890.83	1,093.13	1,254.10	1,402.13	
	2024 年末预测				62.12	65.42	68.64	71.77	74.83
	实际值	3,400.09	-77.77	140.83					

项目名称	所属年度	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
折现率（税前）	2022 年末预测		12.13%	12.13%	12.13%	12.13%	12.13%		
	2023 年末预测			10.04%	10.04%	10.04%	10.04%	10.04%	
	2024 年末预测				11.23%	11.23%	11.23%	11.23%	11.23%

1) 商誉减值测试关键假设

亚威创科源资产组历次商誉减值测试的关键假设如下：

①基本假设

A.持续经营假设：假设委估资产组按基准日的用途和使用的方式等情况正常持续使用，资产组所涉及公司可以持续经营下去，不会出现不可预见的因素导致其无法持续经营。

B.交易假设：假定所有待估资产已经处在交易的过程中，根据待估资产的交易条件等模拟市场进行评估。

C.公开市场假设：假定在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础。

②具体假设

A.资产组所处的宏观经济环境、地域因素无重大变化，国家现行的有关法律、法规及政策无重大变化。

B.有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。

C.资产组所涉及公司未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

D.资产组在各个会计期间保持一致，资产组生产经营活动的方式以及企业管理层对资产的持续使用或者处置的决策方式不变。

E.资产组所涉及公司在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。公司的经营者是负责的，并且公司管理层有能力担当其职务，核心团队未发生明显不利变化。公司完全遵守所有有关的法律法规。

F.亚威创科源于 2024 年 12 月 16 日认定为高新技术企业，证书编号为 GR202432012008，有效期至 2027 年 12 月 15 日。亚威股份及亚威机器人子公司也均为高新技术企业。本次评估假设预测期内上述单位能够持续符合国家有关高

高新技术企业的认定标准，即本期高新技术企业证书到期后，被评估单位未来仍能持续获得高新技术企业认证，并能持续享受相关优惠政策。

G.在预计未来现金流现值预测中，按照亚威创科源原业务口径，将未来整合到亚威股份钣金事业部、亚威机器人子公司的业务模拟合并到亚威创科源资产组，假设整合后业务涉及的在用固定资产与基准日的资产组在用固定资产公允价值基本一致。

H.无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对资产组所涉及公司造成重大不利影响。

2) 收入预测及实际实现情况

亚威创科源资产组 2022-2024 年收入预测均采用数量×单价进行预测，在历史数量及单价的基础上，管理层结合该资产组的经营计划、年度预算及在手订单等，并考虑未来的变化趋势进行预测。

2022 年 12 月 31 日基准日预测时，2023 年、2024 年的预测收入与实际收入差异较大，主要原因是后续经营过程中，内外部环境和市场环境变化较大，受到市场竞争逐年加剧、产品价格大幅下滑以及发行人为应对市场竞争进行产品专业化内部整合的影响，2023 年、2024 年亚威创科源的实际营业收入低于当时的预测数据。

2023 年 12 月 31 日基准日预测时，在当时的经济环境和市场竞争趋势下，预测 2024 年亚威创科源资产组的营业收入为 8,720.86 万元；2024 年该资产组实际营业收入为 10,720.88 万元，比预测数据高 952.82 万元，差异率为 9.85%，预测数据具有谨慎性，且与实际情况的差异在合理范围内。

2024 年 12 月 31 日基准日预测时，考虑当下的经济环境和市场竞争情况，进一步调减对未来营业收入的预测，在 2024 年已实现营业收入的基础上考虑一定程度的下降趋势，具有谨慎性。

3) 毛利率预测

亚威创科源毛利预测主要是根据在手订单毛利统计及历史毛利综合判断预测。

2022 年 12 月 31 日基准日预测时，预测毛利率高于实际毛利率，主要原因是：后续经营过程中，内外部环境和市场环境变化较大，受到市场竞争逐年加剧、产品价格大幅下滑、产品结构变化以及发行人为应对市场竞争进行产品专业化内部整合的影响，2023 年、2024 年亚威创科源资产组的毛利率逐年下滑，导致毛利率的预测数高于实际数。

2023 年 12 月 31 日基准日预测时，按照亚威创科源 2024 年度在手订单统计的毛利率为 18.99%，预测 2024 年综合毛利率为 18.62%，2024 年实际毛利为 10.03%，主要原因是：2024 年发行人为应对不断加剧的市场竞争，对激光加工设备产品进行了全面的专业化内部整合，整合后亚威创科源把部分剩余的已发货未验收合同以成本价转让至发行人母公司钣金事业部及发行人子公司亚威机器人，导致亚威创科源资产组单体报表的毛利率大幅低于预期。

另外，财政部于 2024 年 12 月发布《企业会计准则解释第 18 号》（财会〔2023〕21 号，以下简称“解释 18 号”），根据上述文件要求，亚威创科源 2024 年将销售费用的三包服务费调整至营业成本核算、并采用追溯调整法对可比期间 2022 年和 2023 年的财务报表进行相应调整，故实际营业成本较预测会增加，进而导致实际毛利率比预测毛利率有所降低。

2024 年 12 月 31 日基准日预测时，评估师根据亚威创科源资产组历史期（选取 2016-2024 年）的平均毛利率水平、该资产组现有在手订单的毛利率水平，结合管理层访谈以及同行业上市公司的平均毛利率水平，确定该资产组在预测期内的平均毛利率水平；预测 2025 年毛利率水平为 14.14%，**2025 年 1-9 月**亚威创科源由于发生战略性业务调整，其单体报表的毛利率为负，截至 **2025 年 9 月 30 日**，根据亚威创科源资产组原相关产品的发出商品及在手订单统计，亚威创科源资产组原二维激光切割机毛利率为 **11.14%**，三维激光切割机毛利率为 **18.51%**，综合毛利率与预测相近，故毛利率预测具有合理性、谨慎性。

4) 期间费用率

亚威创科源期间费用主要包括销售费用、管理费用和研发费用，根据每项费用历史发生情况预测，折旧与工资等单独预测，三项费用 2022-2024 年实际数据为 2,677.06 万元、2,379.78 万元和 1,726.13 万元。

2022 年 12 月 31 日基准日预测时,2022-2024 年三项费用预测数据为 2,733.71 万元、2,891.89 万元, 3,140.05 万元, 预测数据比实际数据大, 因为后续经营过程中, 受到市场竞争逐年加剧、产品价格大幅下滑的影响, 亚威创科收入增长不及预期, 部分销售人员、管理人员工资与收入绩效挂钩, 导致实际费用数据低于预测数据。

2023 年 12 月 31 日基准日预测时, 预测 2024 年度三项费用为合计 2,655.93 万元, 实际发生额 1,726.13 万元, 实际数低于预测数, 主要差异原因为: (1) 三包费用原在销售费用核算, 后归集在成本里核算, 导致销售费用减少; (2) 亚威创科源根据市场环境变化削减人员, 导致期间费用减少。

综上所述: 受到 2023 年及以后市场竞争逐年加剧、产品价格大幅下滑等市场环境急剧变化以及发行人为应对市场竞争进行产品专业化内部整合的影响, 2023 年、2024 年的预测数据较实际经营数据存在一定的差异。

5) 折现率

折现率测算涉及的主要参数包括无风险报酬率(Rf)、市场风险溢价(MRP)及 beta, 2022-2024 年预测时相关参数的选取方式均一致。

无风险报酬率(Rf)参照中央国债登记结算公司(CCDC)提供的截至评估基准日的 10 年期中国国债收益率确定, 2022-2024 年分别为 2.84%、2.56%和 1.68%。

市场风险溢价(MRP)系利用中国证券市场沪深 300 指数的历史风险溢价数据计算, 时间跨度选择 10 年以上、数据频率选择月数据、采取几何平均计算; 为减少历史数据受股市中不同寻常事件和不可重复事件的严重影响所造成的估算误差, 评估人员将计算出的原始数据进行五年移动平滑处理。市场风险溢价(MRP) 2022-2024 年分别为 6.77%、5.94%和 5.81%。

评估人员参考申银万国行业分类, 在亚威创科源所属激光设备行业内选择尽可能多的可比公司, 充分稀释个别可比公司中由于在企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等方面所产生的影响, 同时根据亚威创科源的资本结构, 计算 beta 系数 2022-2024 年分别为 1.0605、0.9928 和 1.1264。

综上所述, 亚威创科源资产组的折现率(税前)预测具有合理性, 2022-2024

年测算结果分别为 12.13%、10.04% 和 11.23%。

2023 年 12 月 31 日基准日预测时，预测亚威创科源 2024 年营业利润为 -1,075.34 万元，2024 年实际营业利润为 -677.47 万元（剔除非营业影响 -1,068.68 万元），即 2023 年 12 月 31 日基准日预测数据与实际经营数据基本吻合，具有合理性和谨慎性。

2024 年 12 月 31 日基准日预测时，对亚威创科源资产组未来收入、毛利、费用及折现率等关键参数的预测系在最新的市场环境下，根据亚威创科源历史数据、在手订单等谨慎预测，具有谨慎性、合理性。

（3）北京创科源清算情况

北京创科源已经北京市石景山区人民法院判决解散，目前仍在清算过程中，具体情况如下：

2021 年 7 月 30 日，北京市石景山区人民法院作出了“（2020）京 0107 民初 1262 号”《民事判决书》，因北京创科源已实质失去治理机制功能等事实，支持原告亚威创科源的诉讼请求，判决北京创科源解散。

2022 年 8 月 11 日，北京市第一中级人民法院作出“（2022）京 01 清申 154 号”《民事裁定书》，因北京创科源解散后已超过法定期间未进行清算，根据《公司法》等规定裁定受理亚威创科源对北京创科源的强制清算申请。

2023 年 9 月 21 日，北京市第一中级人民法院作出“（2023）京 01 破申 847 号”《民事裁定书》，根据《公司法》等规定裁定受理北京创科源清算组对北京创科源的破产清算申请。

2023 年 11 月 1 日，北京市第一中级人民法院发出“（2023）京 01 破 361 号”《通知书》，通知债权人申报债权，同时告知债权人该院已受理北京创科源破产清算一案，并指定北京展达律师事务所为管理人。

鉴于北京创科源的债权债务尚未处理完毕，截至本回复出具日，北京创科源的清算尚无实质性进展。

北京创科源在 2021 年被法院判决解散前即停业不经营，在 2022 年被法院裁定强制清算，自强制清算之日起发行人不再将其纳入合并财务报表的合并范围，

报告期内，其对发行人主营业务收入或者净利润均不产生重要影响；亚威创科源资产组可收回金额评估未纳入考虑，北京创科源的清算对亚威创科源资产组商誉减值测试无重要影响。

（4）商誉减值计提充分

综上所述，根据根据江苏华信资产评估有限公司出具的“苏华评报字[2023]第 123 号”“苏华评报字[2024]第 190 号”“苏华评报字[2025]第 225 号”资产评估报告，亚威创科源可回收金额整体预测合理且有依据，发行人对亚威创科源资产组的商誉减值测试具有谨慎性、充分性。

2、结合昆山艾派斯报告期内业绩情况，说明未对其进行商誉减值的原因及合理性

（1）昆山艾派斯报告期内业绩情况

昆山艾派斯主要从事工业管理软件的开发，产品包括以 MES 为核心的智能制造软件。报告期内，昆山艾派斯主要财务数据如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
营业收入	527.06	1,795.77	1,175.94	1,438.51
营业成本	422.74	687.26	756.15	924.92
毛利率	19.29%	61.73%	35.70%	35.70%
净利润	-64.37	320.25	-496.49	-155.38

报告期内，昆山艾派斯整体经营规模较小，对发行人合并报表的影响较小。2022 年和 2023 年，昆山艾派斯净利润为负，主要原因如下：

1）2022 年和 2023 年毛利率偏低

2022 年和 2023 年，昆山艾派斯毛利率水平为 35.70%，在软件类企业中相对偏低，原因是：2021-2023 年软件行业大环境是发展互联网工业平台业务，昆山艾派斯也主力发展此方向，研发人员、费用及成本投入较多，导致 2022 年和 2023 年整体毛利率偏低；该方向的龙头企业，如三一重工、徐工机械等均投入巨大；经过市场验证，互联网工业平台业务盈利能力、成交量均表现一般，经分析判断 2024 年昆山艾派斯已停止该方向的投入和发展。

2) 存货减值计提

2022 年和 2023 年，昆山艾派斯存货跌价准备计提金额分别为 175.39 万元和 228.78 万元，占各期末存货账面余额比例分别为 31.60% 和 39.10%，存货跌价准备计提金额及占比相对较大，原因是天津盛驰、珠海格力 2 个项目因客户需求复杂，项目周期长，投入的人工、差旅等成本较多，昆山艾派斯以产品合同价格减去估计的销售费用和相关税费确定其可变现净值，相应计提跌价准备。

(2) 商誉减值测试具体过程

报告期内，昆山艾派斯资产组商誉经减值测试，不存在减值迹象，无需计提减值准备，具体测试计算过程如下：

单位：万元

项目名称	2024 年度	2023 年度	2022 年度
商誉账面值①	1,821.32	1,821.32	1,821.32
归属于少数股东权益的商誉②	780.57	780.57	780.57
整体商誉③=①+②	2,601.89	2,601.89	2,601.89
资产组账面价值④	16.30	22.60	20.61
包含整体商誉的资产组账面价值⑤=④+③	2,618.19	2,624.49	2,622.50
预计未来现金流量的现值	2,710.00	2,690.00	2,880.00
公允价值减去处置费用后的净额	-	-	-
资产组可收回金额⑥	2,710.00	2,690.00	2,880.00
整体商誉减值金额	-	-	-

2022-2024 年度，发行人聘请江苏华信资产评估有限公司对昆山艾派斯资产组可收回金额进行了评估，根据江苏华信资产评估有限公司出具的资产评估报告，昆山艾派斯资产组的可收回金额采用收益法进行评估，在收益法下的关键参数预测情况和实际实现情况如下表所示：

单位：万元

项目名称	所属年度	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
营业收入	2022 年末预测		1,646.55	1,820.49	1,940.60	2,037.62	2,098.75		
	2023 年末预测			1,212.01	1,353.36	1,488.70	1,637.57	1,719.45	
	2024 年末预测				1,458.67	1,531.60	1,584.42	1,639.16	1,695.91
	实际值	1,438.51	1,175.94	1,795.77					
收入增长率	2022 年末预测		13.39%	10.56%	6.60%	5.00%	3.00%		
	2023 年末预测			3.1%	11.7%	10.0%	10.0%	5.0%	
	2024 年末预测				-18.8%	5.0%	3.4%	3.5%	3.5%
	实际值	-13.0%	-18.25%	52.71%					
毛利率	2022 年末预测		42.0%	44.3%	45.8%	46.8%	47.0%		
	2023 年末预测			48.84%	52.71%	55.70%	58.45%	59.97%	
	2024 年末预测				61.32%	61.42%	61.06%	60.71%	60.35%
	实际值	35.70%	35.70%	61.73%					
期间费用率	2022 年末预测		35.2%	31.4%	29.6%	29.1%	29.1%		
	2023 年末预测			52.8%	47.9%	44.1%	40.6%	38.8%	
	2024 年末预测				42.1%	42.0%	42.4%	42.9%	43.4%
	实际值	39.37%	71.81%	51.39%					
营运资金	2022 年末预测		214.71	227.13	232.42	235.89	239.72		
	2023 年末预测			-41.74	-36.63	-27.51	-15.24	-1.92	
	2024 年末预测				20.45	46.72	74.08	103.31	134.53
	实际值	20.20	-122.63	74.17					

项目名称	所属年度	2022	2023	2024	2025	2026	2027	2028	2029
折现率（税前）	2022 年末预测		12.21%	12.21%	12.21%	12.21%	12.21%		
	2023 年末预测			10.99%	10.99%	10.99%	10.99%	10.99%	
	2024 年末预测				11.58%	11.58%	11.58%	11.58%	11.58%

1、收入预测

昆山艾派斯 2022-2024 年收入预测在历史数量及单价的基础上，结合管理层预算及在手订单考虑一定的增长预测。

2022 年 12 月 31 日基准日预测时，预测收入 2023 年与实际差异 500 万左右、2024 年与实际差异较小，主要原因是后续经营过程中，内外部环境和市场环境变化较大，导致 2023 年预测数据高于实际经营数据。

2023 年 12 月 31 日基准日预测时，2024 年预测收入 1,212.01 万元比实际收入 1,795.77 万元低，企业实际营业收入比预测稍高，原因为企业经营情况向好，评估师在谨慎考虑收入预测基础上，昆山艾派斯整体经营情况相比预测较好。

2024 年 12 月 31 日基准日预测时，在昆山艾派斯已实现收入基础上，根据企业在手订单、结合管理层预算，对预测期收入进行谨慎预测，具有谨慎性、合理性。

2、毛利率预测

昆山艾派斯毛利预测主要是根据历史毛利及企业管理层预测综合判断确认。

2022 年 12 月 31 日基准日预测时，预测毛利率高于实际毛利率，主要受到内外部环境和市场环境变化较大的影响，导致 2023 年预测数据高于实际数据。

2023 年 12 月 31 日基准日预测时，2024 年预测毛利低于企业实际经营毛利，企业经营实际情况比预测较好，故评估师对于毛利率预测具有谨慎性、合理性。

2024 年 12 月 31 日基准日预测时，评估师根据该资产组 2024 年度已实现的毛利率水平，结合在手订单的毛利率水平以及管理层预算，确定该资产组在预测期内的平均毛利率水平，故毛利率预测具有合理性、谨慎性。

3、期间费用率

昆山艾派斯期间费用主要包括销售费用、管理费用和研发费用，根据每项费用历史发生情况预测，折旧与工资等单独预测，三项费用 2022-2024 年实际数据为 566.32 万元、844.46 万元和 922.90 万元。

其中 2022 年 12 月 31 日基准日预测时，2023 年、2024 年实际数据高于预测数据，原因是 2023 年亚威股份为提升产品的数字化、智能化水平，加大软件开

发力度，增派部分软件信息技术人员至昆山艾派斯，导致昆山艾派斯资产组的实际费用增加，上述企业战略调整无法在预测时提前知悉。

2023 年 12 月 31 日基准日预测时，预测费用率 52.8%，实际费用率 51.8%，基本无差异。

4、折现率

折现率测算涉及的主要参数包括无风险报酬率（Rf）、市场风险溢价（MRP）及 beta，2022-2024 年预测时相关参数的选取方式均一致。

无风险报酬率（Rf）参照中央国债登记结算公司（CCDC）提供的截至评估基准日的 10 年期中国国债收益率确定，2022-2024 年分别为 2.84%、2.56% 和 1.68%。

市场风险溢价（MRP）系利用中国证券市场沪深 300 指数的历史风险溢价数据计算，时间跨度选择 10 年以上、数据频率选择月数据、采取几何平均计算；为减少历史数据受股市中不同寻常事件和不可重复事件的严重影响所造成的估算误差，评估人员将计算出的原始数据进行五年移动平滑处理。市场风险溢价（MRP）2022-2024 年分别为 6.77%、5.94% 和 5.81%。

评估人员参考申银万国行业分类，在昆山艾派斯所属软件和信息服务业内选择尽可能多的可比公司，充分稀释个别可比公司中由于在企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等方面所产生的影响，同时根据昆山艾派斯的资本结构，计算 beta 系数 2022-2024 年分别为 0.8459、0.8467 和 1.0274。

综上所述，昆山艾派斯资产组的折现率（税前）预测具有合理性，2022-2024 年测算结果分别为 12.21%、10.99% 和 11.58%。

综上所述，根据江苏华信资产评估有限公司出具的“苏华评报字[2023]第 122 号”“苏华评报字[2024]第 191 号”“苏华评报字[2025]第 226 号”资产评估报告，昆山艾派斯资产组可回收金额整体预测谨慎、合理，在评估师谨慎考虑下无减值迹象。

(九) 结合对 LIS 的投资背景、LIS 与发行人的合作情况等方面，说明发行人入股 LIS 的原因、2022 年度资产减值损失较大的原因及合理性，并结合(七)中行政处罚与诉讼、职务侵占等情况，说明报告期内发行人内部控制制度是否有效执行，已采取的整改措施及落实情况，是否仍然存在对外投资收购造成发行人大额损失的风险。

1、结合对 LIS 的投资背景、LIS 与发行人的合作情况等方面，说明发行人入股 LIS 的原因、2022 年度资产减值损失较大的原因及合理性

(1) 发行人对 LIS 公司的投资背景、入股原因

2019 年，发行人为大力发展激光精密加工设备业务，积极拓展显示面板、新能源、半导体等行业市场，与韩国 KOSDAQ 上市公司 LIS 展开精密激光领域的全面战略合作。LIS 公司成立于 2003 年 2 月，总部位于韩国京畿道安养市东安区，2011 年在韩国 KOSDAQ 成功上市，曾是全球领先的精密激光加工设备制造商，主要产品应用于显示面板、半导体、新能源等行业，当时在中国显示面板行业的柔性 OLED 激光加工领域处于市场领先地位。发行人通过入股 LIS 公司，引进、消化和吸收 LIS 公司的精密激光加工设备技术，增强亚威股份在精密激光领域的实力，与公司的激光业务优势互补，进一步提高在显示面板等行业的市场渗透能力和市场占有率。

(2) LIS 公司与发行人的合作情况

2019 年，发行人与 LIS 公司开展精密激光加工设备业务合作，包括两个方面：

1) 通过亚威韩国收购 LIS 公司 21.96% 的股份

2019 年 7 月 22 日，发行人召开第四届董事会第十七次会议，审议通过了《关于孙公司亚威精密激光韩国公司收购境外公司 21.96% 股份的议案》。2019 年 7 月 23 日，亚威韩国与 LIS 公司第一大股东 Sooin Cosmetic Co., Ltd.（以下简称“SOOIN”）和第二大股东 BNB Investment Co., Ltd（以下简称“BNB”）签署了《股份转让合同》，以人民币 3.85 亿元收购 SOOIN 和 BNB 合计持有的 LIS 公司 350 万股股份，约占 LIS 公司股份总数的 21.96%，成为 LIS 公司第一大股东。2019 年 8 月 12 日，发行人召开 2019 年第一次临时股东大会，审议通过了

上述议案。2019 年 9 月，发行人就收购 LIS 公司 21.96% 股权事项完成了中国境内的审批/备案、登记程序。

2) 通过亚威精密激光与 LIS 公司共同投资设立合资公司亚威艾欧斯

2019 年 7 月 22 日，发行人召开第四届董事会第十七次会议，审议通过了《关于子公司江苏亚威精密激光科技有限公司对外投资成立中韩合资公司暨关联交易的议案》。2019 年 7 月 23 日，亚威精密激光与 LIS 公司签署了《合资经营合同》。2019 年 8 月 12 日，发行人召开 2019 年第一次临时股东大会，审议通过了上述议案。2019 年 9 月 1 日，亚威艾欧斯完成设立登记。

(3) 2022 年度资产减值损失较大的原因及合理性

2022 年度发行人资产减值损失金额较大，主要是针对 LIS 公司的长期股权投资计提了减值准备所致。LIS 公司自 2020 年开始，受内外部环境变化影响，中国订单大幅减少，原中国业务形成的账面大额应收账款回收困难导致资金链断裂，持续经营出现问题，同时其在推进双主业转型过程中，投资的口罩机业务失败造成产成品积压，导致其亏损严重。

2022 年 12 月 6 日，发行人发布《江苏亚威机床股份有限公司关于参股公司 LIS Co., Ltd 的风险提示公告》（公告编号：2022-076），披露了 LIS 公司面临被启动回生程序、取消上市资格的风险事项。2022 年 12 月 30 日，发行人发布《关于参股公司 LIS Co., Ltd 风险事项的进展公告》（公告编号：2022-077），经韩国 KOSDAQ 市场委员会审议，通过了取消 LIS 公司上市资格的决议。

根据发行人《2022 年年度审计报告》，基于 LIS 公司被启动回生程序、取消上市资格，发行人 2022 年度根据资产负债表日的减值测试结果，对 LIS 长期股权投资计提了减值准备，减值损失金额为 23,319.87 万元，截至 2022 年年末，发行人对 LIS 长期股权投资的账面价值已减计为零，计提减值准备具有合理性。

2、结合（7）中行政处罚与诉讼、职务侵占等情况，说明报告期内发行人内部控制制度是否有效执行，已采取的整改措施及落实情况，是否仍然存在对外投资收购造成发行人大额损失的风险

（1）结合（7）中行政处罚与诉讼、职务侵占等情况，说明报告期内发行人内部控制制度是否有效执行，已采取的整改措施及落实情况

1) 报告期内发行人内部控制制度是否有效执行

经核查，与亚威创科源相关案件发生后，发行人已采取切实有效措施，全面强化了对亚威创科源的管控，该等措施有效防范了类似事件发生；针对报告期内的行政处罚案件，发行人也根据不同情况，采取了不同有效措施加强管控。

亚威创科源事件发生后，发行人加强内部控制，对外投资事宜履行了完备的审批程序。经核查发行人相关公告文件，发行人 2019 年收购 LIS 公司 21.96% 股份事项已按照《公司章程》《重大经营、投资决策及重要财务决策程序和规则》的规定履行了必要的审批程序，相关议案经发行人 2019 年 7 月 22 日召开的第四届董事会第十七次会议、2019 年 8 月 12 日召开的 2019 年第一次临时股东大会审议通过。

经核查，报告期内，苏亚金诚会计师对发行人 2022 年 12 月 31 日、2023 年 12 月 31 日、2024 年 12 月 31 日的财务报告内部控制的有效性分别出具了“苏亚审内〔2023〕16 号”“苏亚审内〔2024〕11 号”“苏亚审内〔2025〕7 号”标准无保留意见的《内部控制审计报告》。

综上，报告期内发行人内部控制制度健全并有效执行。

2) 已采取的整改措施及落实情况

①对亚威创科源内控缺陷的整改

根据发行人《2017 年度内部控制评价报告》，2017 年度未发现公司非财务报告内部控制重大缺陷，发现公司非财务报告内部控制重要缺陷 1 项：对创科源的投后管理不够严谨、细致、具体，给交易对方朱正强涉嫌职务侵占等违法犯罪行为可乘之机。发行人随即采取切实有效措施，全面强化了对亚威创科源的管控，具体包括：

A.委派全新管理团队接管亚威创科源的经营管理

自 2018 年 1 月朱正强相关案件发生后，公司随即任命时任母公司董事、副总经理、激光装备事业部总经理的朱鹏程先生担任亚威创科源总经理；任命时任母公司激光装备事业部副总经理的薛华军先生担任亚威创科源常务副总经理；并由母公司选派骨干人员分别担任亚威创科源分管财务、销售、技术的副总经理，

全面接管亚威创科源的生产经营，彻底排除朱正强系列案件对亚威创科源经营的不利影响。

B.完善内部控制制度，加强印章使用管理

针对印章管理，公司以时任亚威创科源副总经理为责任人，自 2018 年 1 月 15 日起进行了如下整改：展开公司印章使用规范自查，完善印章交接手续；重新下发《印章管理规定》并宣贯执行；针对印章规范使用，制作用印记录单，对用章进行审核、登记记录。目前亚威创科源的公章使用均按照《印章管理办法》严格执行，印章管理得到有效控制。

发行人 2018-2020 年度均出具了《内部控制自我评价报告》，董事会认为，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。根据公司非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷。自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出日之间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

2019 年 4 月 20 日，苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“苏亚鉴〔2019〕16 号”《内部控制鉴证报告》，认为：“亚威股份已按照财政部颁布的《企业内部控制基本规范》的有关标准于 2018 年 12 月 31 日在所有重大方面有效地保持了与财务报表相关的内部控制。”

2021 年 4 月 25 日，苏亚金诚会计师事务所（特殊普通合伙）出具了“苏亚审内〔2021〕16 号”《内部控制鉴证报告》，认为：“亚威股份已按照财政部颁布的《企业内部控制基本规范》的有关标准于 2020 年 12 月 31 日在所有重大方面有效地保持了与财务报表相关的内部控制。”

综上，发行人已针对亚威创科源存在的内控缺陷进行了整改规范，整改后内部控制制度有效执行。

②针对报告期内行政处罚情形的整改

发行人针对报告期内行政处罚情形的整改措施详见本题复之“5、报告期内所涉行政处罚的具体事由、处罚情况、整改情况及整改措施的有效性”部分内容。

(2) 是否仍然存在对外投资收购造成发行人大额损失的风险

截至报告期末，发行人合并报表范围外的对外投资分别计入其他非流动金融资产、长期股权投资和其他权益工具投资科目，账面金额分别为 **37,187.31 万元**、**2,564.27 万元**和 **149.52 万元**，对外投资收购造成发行人大额损失的风险较小，具体分析如下：

1) 发行人对外投资批准程序完备

根据《重大经营、投资及重要财务决策程序和规则》的规定，公司发生的交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 10% 以上，应当经董事会审议通过；交易涉及的资产总额占公司最近一期经审计总资产的 50% 以上，应当经董事会审议通过后应提交股东大会审议通过；公司发生的交易，除按照本规则之规定须提交公司股东大会或董事会审议的之外，其余均由总经理审核后报董事长批准。

发行人的对外投资均按照《公司章程》《重大经营、投资决策及重要财务决策程序和规则》的规定履行了必要的审批程序，对外投资批准程序完备。

2) 主要长期资产的减值计提、公允价值估计情况

截至报告期末，发行人账面金额在 1,000 万元以上的对外投资有 4 项，具体分析如下：

序号	所属科目	被投资企业	期末账面余额（万元）	初始投资日期	持股比例
1	其他非流动金融资产	江苏昶泉亚威沅盈智能制造产业基金（有限合伙）	32,939.39	2017/12/12	46.10%
2		淮安平衡创业投资中心（有限合伙）	2,927.34	2013/10/25	33.50%
3		苏州清研汽车产业创业投资企业（有限合伙）	1,133.36	2016/5/7	7.50%
4	长期股权投资	苏州威迈芯材半导体有限公司	2,239.72	2021/3/31	10.54%

注：截至 2024 年年末，发行人对苏州威迈芯材半导体有限公司的长期股权投资计提减值准备 777.02 万元。

其他非流动金融资产期末以公允价值计量，发行人对于上述列示的其他非流动金融资产的期末公允价值估计，系以被投资单位经审计的期末净资产作为重要参考依据，并根据当前的经济环境、市场表现、流动性等因素取一定的流动性折

扣系数进行估计，期末公允价值的估计具有合理性、谨慎性。

对长期股权投资，发行人按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，在每年年末资产负债日评估长期股权投资等长期资产的减值情况，存在减值迹象的，进行减值测试；减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。

综上所述，发行人对外投资审批程序完备，按照企业会计准则的相关规定，每年评估长期资产减值情况，截至报告期末，发行人对长期股权投资减值计提充分，对其他非流动金融资产估值合理、谨慎，发行人对外投资收购造成大额损失的风险较小。

针对发行人对外投资收购事项，公司已在募集说明书“重大事项提示”、“第七节 与本次发行相关的风险因素”之“三、财务风险”之“（六）对外投资减值风险”中披露相关风险，具体如下：

截至报告期末，发行人其他非流动金融资产账面价值为 **37,187.31** 万元、长期股权投资账面价值为 **2,564.27** 万元，主要为对参股企业的投资。若发行人参股企业未来经营状况恶化或发展不达预期，发行人上述对外投资可能面临减值风险，从而减少公司的当期利润，对公司的资产状况和盈利能力产生不利影响。

（十）结合公司与扬州产发集团及其实控人扬州市国资委控制下企业的交易金额及占比、本次募投项目拟投入情况等，说明本次发行后或募投项目实施是否会新增显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性，如是，请明确相关解决措施并出具承诺。

1、公司与扬州产发集团及其实控人扬州市国资委控制下企业的交易金额及占比

根据扬州产发集团及扬州市国资委出具的承诺并经核查扬州产发集团及扬州市国资委控制的企业登记的经营范围，报告期内，扬州产发集团及扬州市国资委控制的企业未从事与发行人相同或相似的业务，不存在与发行人发生交易的情形。

2、本次募投项目拟投入情况

发行人本次向特定对象发行股票，拟使用募集资金 23,342.24 万元投入伺服压力机及自动化冲压线生产二期项目建设，项目建成后，可形成配套“伺服压力机及自动化冲压线生产项目”的年产 3.17 万吨大型精密结构件生产能力。

本次募投项目通过建设新厂房、购置先进设备、配置智能化信息系统软件，建成年产 3.17 万吨 SKE1 机身、SME2 机身、SA/ST 系列横梁体、滑块体、底座体等大型精密部件的生产规模，形成“伺服压力机及自动化冲压线生产项目”的配套关键大型结构件自主生产能力，降低生产成本、提升生产效率，从而稳固发行人机床产品产业链，促进伺服压力机及自动化冲压线业务成为公司重要的经济增长点。

3、本次发行后或募投项目实施是否会新增显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性，如是，请明确相关解决措施并出具承诺

根据本次发行对象扬州产发集团出具的承诺函、其所控制的核心企业和核心业务、关联企业及主营业务的情况说明，并经查询扬州产发集团的公开网站，扬州产发集团主营业务范围包括企业总部管理、企业管理、股权投资、以自有资金从事投资活动、自有资金投资的资产管理等，其控制的企业未从事与发行人业务相同或相似的业务。本次发行募投项目为“伺服压力机及自动化冲压线生产二期项目”，募集资金应用于主营业务。鉴此，本次发行后或募投项目实施不会新增显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性。

本次发行对象扬州产发集团已出具《关于规范关联交易的承诺函》，主要内容如下：

“1、本公司及本公司控制的其他企业（不含亚威股份及其控制的下属企业，下同）将避免与亚威股份及其控制企业发生不必要的关联交易。对于正常范围内无法避免或有合理理由存在的关联交易，将本着公开、公平、公正的原则确定交易价格，依法与亚威股份签订规范的关联交易合同，保证关联交易的公允性。

2、严格按照国家有关法律法规、亚威股份公司章程和中国证监会的有关规定履行批准程序，包括但不限于必要的关联董事/关联股东回避表决等义务，并按照有关法律、法规和亚威股份公司章程的规定履行关联交易的信息披露义务。

3、保证不通过关联交易非法转移亚威股份的资金、利润，不利用关联交易损害亚威股份或亚威股份其他股东的合法权益。

4、本公司及本公司控制的其他企业将杜绝一切非法占用亚威股份的资金、资产或其他资源的行为，不要求上市公司向本公司及本公司投资或控制的其他企业提供任何形式的担保。

5、如因本公司未履行上述承诺而给亚威股份造成损失，本公司将承担相应的赔偿责任。

本承诺自本公司签字盖章之日起生效，在本公司对上市公司拥有控制权期间有效且不可撤销。”

本次发行对象扬州产发集团已出具《关于保持上市公司独立性的承诺函》，主要内容如下：

“（一）保证上市公司人员独立

1、保证亚威股份的高级管理人员在亚威股份专职工作及领取薪酬，不会在本公司及本公司控制的其他企业（不含亚威股份及其控制的下属企业，下同）担任董事、监事以外的职务；2、保证亚威股份具有完整的、独立的劳动、人事管理体系，该等体系独立于本公司。

（二）保证上市公司资产独立完整

1、保证亚威股份具有独立完整的经营性资产；2、保证亚威股份不存在资金、资产被本公司及本公司控制的其他企业违规占用的情形。

（三）保证上市公司财务独立

1、保证亚威股份拥有独立的财务会计部门，建立独立的财务核算体系和财务管理制度；2、保证亚威股份独立在银行开户，不与本公司共用银行账户；3、保证亚威股份独立作出财务决策，本公司不违规干预亚威股份的资金使用。

（四）保证上市公司业务独立

1、保证本公司除通过行使合法的股东权利外，不违规干预亚威股份的经营业务活动；2、保证规范本公司及本公司控制的其他企业与亚威股份之间的关联交易。对于确有必要存在的关联交易，其关联交易价格按照公平合理及市场化的

原则确定，确保上市公司及其他股东利益不受到损害并及时履行信息披露义务。

（五）保证上市公司机构独立

1、保证亚威股份拥有独立、完整的组织机构；2、保证亚威股份的股东大会、董事会、独立董事、监事会、总经理等依照法律、法规和上市公司章程独立行使职权。

本承诺自本公司签字盖章之日起生效，在本公司对上市公司拥有控制权期间有效且不可撤销。

特此承诺。”

（十一）发行人、扬州产发集团及其实控人扬州市国资委是否已针对发行后所有可能构成重大不利影响的同业竞争制定明确可行的整合措施并公开承诺，如是，说明承诺具体内容，如否，说明本次发行后是否存在《监管规则适用指引——发行类第6号》中新增同业竞争的情形,是否构成重大不利影响。

为有效防止及避免同业竞争，发行人、扬州产发集团及其实控人扬州市国资委已针对发行后所有可能构成重大不利影响的同业竞争制定明确可行的整合措施，并出具了相关说明及承诺，具体如下：

1、发行人

发行人本次募集资金投资项目实施后，不会出现与控股股东、实际控制人及其控制的企业新增构成重大不利影响的同业竞争、显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性的情形。

2、扬州产发集团

本次发行对象扬州产发集团出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，主要内容如下：

“1、本次交易前，本公司及所控制的其他公司、企业或其他经济组织不存在从事与亚威股份相同或相似业务的情形，与亚威股份不构成同业竞争。

2、本次交易后，如本公司及所控制的其他公司、企业或其他经济组织（不含亚威股份及其控制的下属企业，下同）获得从事同类业务的商业机会，而该等同类业务与亚威股份业务产生同业竞争的，本公司将立即通知上市公司，并在符

合亚威股份股东利益及监管要求的条件下，依法采取有效措施解决与亚威股份可能存在的同业竞争问题，并按照有关法规，促使本公司及所控制的公司、企业或其他经济组织避免与亚威股份产生重大不利影响的同业竞争。

3、本公司不会利用对亚威股份的控制关系进行损害亚威股份及其股东权益的经营活动。

4、如因本公司未履行上述承诺而给亚威股份造成损失，本公司将承担相应的赔偿责任。

本承诺自本公司签字盖章之日起生效，在本公司对上市公司拥有控制权期间有效且不可撤销。”

3、扬州市国资委

扬州市国资委出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，主要内容如下：

“为避免与江苏亚威机床股份有限公司（以下简称“亚威股份”、“上市公司”）产生同业竞争，我委承诺：

1、截至本承诺函出具之日，我委控制的下属企业与亚威股份不存在构成重大不利影响的同业竞争。

2、本次发行完成后，我委作为亚威股份实际控制人期间，将督促我委控制的其他下属企业（亚威股份及其子公司除外，下同）依法采取必要及可能的措施避免发生与亚威股份及其子公司构成重大不利影响的同业竞争或潜在构成重大不利影响同业竞争的业务或活动。

3、我委控制的其他下属企业将来若获得任何与亚威股份及其子公司存在直接或间接竞争的业务机会构成重大不利影响的，我委控制的其他下属企业将无条件放弃该业务，或以公平、公允的价格，在适当时机依法将该等业务注入上市公司。”

综上，发行人、扬州产发集团及其实控人扬州市国资委已针对发行后所有可能构成重大不利影响的同业竞争制定明确可行的整合措施，并出具了相关说明及承诺。

三、中介机构核查事项

(一) 请保荐人核查并发表明确意见，发行人律师核查(七)(九)(十)(十一)并发表明确意见，会计师核查(一)-(十)并发表明确意见。

1、核查程序

保荐机构履行了如下核查程序：

(1) 查阅发行人定期报告、审计报告，获取报告期内公司主营业务和其他业务收入明细以及分产品收入和成本构成；了解发行人所处行业的基本情况和业务模式，对主要客户进行访谈，了解公司与其的合作背景、合作情况；公开检索产业报告、发行人主要原材料公开市场价格及其变动趋势，对比发行人分产品单位成本及单位售价变动趋势是否一致；查阅同行业可比公司定期报告、审计报告等，分析发行人与同行业可比公司主要产品单位价格和单位成本变动趋势是否一致；分产品分析发行人营业收入和毛利率变动原因及合理性。

获取发行人境外销售明细，对公司主要境外客户进行访谈，访谈发行人管理层了解公司与其的合作背景、未来合作情况，分析外销业务是否具有稳定性和可持续性，访谈发行人管理层了解发行人主要境外销售国家是否存在贸易摩擦风险，分析是否对公司境外销售是否存在重大不利影响，以及相关风险是否已充分提示。

(2) 了解发行人业务模式及非标定制化产品的情况，复核公司分销售模式统计表；对报告期内主要经销商进行访谈，获取各期前五大经销商客户基本情况，核查发行人是否为其主要供应商；查阅同行业可比公司公开信息，分析同行业上市公司销售模式并与发行人进行比较。

(3) 获取各期末应收账款分客户明细表，检查境外经销商应收账款余额较大的客户，了解逾期的原因，并分析合理性；结合报告期内各期境外应收账款账面余额占境外营业收入的比例、境外应收账款周转率变动情况，分析公司是否存在放宽信用政策的情形；与已公开的同行业上市公司的应收账款周转率进行比较分析，分析应收账款余额较大、逾期金额占比较高等情形是否属于行业惯例；查阅公司与主要客户签订的销售合同，核查关于销售内容、货款结算周期、结算方式、回款方式等主要条款；结合主要客户实际回款情况，分析报告期内客户信用情况是否发生重大不利变化，是否存在应单项计提减值准备而未计提的情况；获

取公司应收账款坏账准备及预期信用损失计算明细表并与已公开的同行业上市公司的坏账计提进行比较分析，分析坏账准备计提的充分性。

(4) 访谈公司管理层，了解公司业务模式、采购和生产策略等；查阅公司存货明细表、存货收发存明细表、存货结构明细等，对发出商品占比较高的情况进行分析；查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，分析其发出商品占比及主营业务情况；获取公司库存商品和发出商品库龄明细表，检查和分析库龄较长的库存商品和发出商品内容及原因；查阅公司相关政策规定，了解公司存货减值准备的计提政策，获取公司的存货减值测试资料，复核存货跌价准备计提的充分性；查阅同行业可比公司年度报告等公开资料，了解其存货跌价计提政策，与发行人进行对比分析；了解并获取库存商品和发出商品订单覆盖率、期后结转率、期后销售率、经营活动现金流变化等相关资料，分析是否存在存货积压风险。

(5) 查阅了公司报告期内的审计报告、财务报表，分析发行人报告期内货币资金持有情况、资产负债情况、现金流状况；访谈发行人，了解压力机业务开拓情况；核查发行人关于资金缺口的测算情况，分析本次募集资金的必要性和合理性。

(6) 查阅《证券期货法律适用意见第 18 号》中对财务性投资的相关规定以及发行人定期报告、财务报告及审计报告、公开披露信息、会计科目明细表、理财管理产品合同及财务资料等文件，查阅了发行人财务性投资相关科目的具体情况，查询企业公示系统、企查查网站，了解被投资企业认缴实缴情况、主营业务情况和对被投资企业之间合作、销售、采购等情况，分析认定为财务性投资的原因及合理性，以及发行人最近一期末是否持有金额较大的财务性投资（包括类金融业务）情形；获取发行人关于自本次发行董事会决议日前六个月至今，发行人新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况的说明，查阅了董事会决议，了解本次发行相关董事会决议日前六个月起至本回复出具之日，新投入或拟投入的财务性投资及类金融业务的具体情况，并对照《证券期货法律适用意见第 18 号》及最新监管要求，分析是否涉及调减情形。

(7) 查阅亚威创科源 2015-2024 年度审计报告及 **2025 年 1-9 月** 财务报告，并查阅亚威创科源相关诉讼案件以及相关行政处罚案件相关文件，分析北京创科源行政处罚案件与亚威创科源的诉讼案件之间是否存在关联，核查发行人对预计

负债、其他应收款等会计处理是否符合《企业会计准则》的相关规定，是否计提充分；获取并查阅发行人及其子公司未决诉讼或仲裁相关文件，查阅发行人及其子公司受到的行政处罚相关文件并向发行人了解相应采取的整改措施。

（8）查阅了亚威创科源和昆山艾派斯报告期内的财务报告、评估报告、商誉减值测试报告，核查历次商誉减值测试的具体过程和关键假设；访谈发行人，了解亚威创科源持续亏损原因、北京创科源清算情况，昆山艾派斯 2022-2023 年亏损原因，商誉减值测试参数的合理性，分析商誉减值测试的充分性。

（9）向发行人相关负责人访谈了解发行人对 LIS 公司的投资背景、入股原因及合作情况；查阅发行人《关于孙公司亚威精密激光韩国公司收购境外公司 21.96%股份的议案》、《关于子公司江苏亚威精密激光科技有限公司对外投资成立中韩合资公司暨关联交易的议案》以及亚威精密激光与 LIS 公司签署的《合资经营合同》等相关投资程序文件；查阅发行人说明及 LIS 公司回生计划方案、《江苏亚威机床股份有限公司关于参股公司 LIS Co., Ltd 的风险提示公告》（公告编号：2022-076）、《关于参股公司 LIS Co., Ltd 风险事项的进展公告》（公告编号：2022-077）等相关公告以及《2022 年年度财务报告》、《2022 年年度审计报告》，分析发行人对 LIS 长期股权投资计提减值准备的合理性；向发行人相关负责人访谈了解发行人对亚威创科源存在的内控缺陷采取的整改措施及落实情况，并查阅《公司章程》、《重大经营、投资决策及重要财务决策程序和规则》、《内部控制自我评价报告》、《内部控制鉴证报告》及《印章管理办法》，核查发行人内部控制制度是否健全并有效执行，分析发行人对外投资审批程序是否完备，是否按照企业会计准则的相关规定，每年评估长期资产减值情况。

（10）获取并查阅了扬州产发集团及扬州市国资委控制的企业清单，查阅发行人报告期内客户、供应商清单，比对分析报告期内扬州产发集团及扬州市国资委控制的企业是否与发行人的客户、供应商发生重叠，并查询扬州产发集团的公开网站，分析是否存在与发行人发生交易的情形；向发行人相关负责人访谈了解本次募集资金投资项目的具体情况。

（11）查阅扬州产发集团出具的《关于避免同业竞争的承诺函》、扬州市国资委出具的《关于避免同业竞争的承诺函》以及发行人出具的相关说明。

2、核查意见

(1) 报告期内，公司主营业务主要来源于金属成形机床、激光加工装备、智能制造解决方案三大业务，其中金属成形机床业务是公司最主要的业务收入来源，公司其他业务主要为材料收入和维修加工收入。公司采取境内直销、境外经销的销售模式，报告期内境外客户集中度较高且保持稳定，境内客户按实际固定资产投资需求进行采购，较为分散。报告期内金属成形机床和激光加工装备行业竞争较为充分，发行人主要产品单位价格和单位成本整体成下降趋势，同行业可比公司均属于金属切削机床行业，与发行人所属金属板材成形机床行业的主营业务并不完全一致，因此不完全可比。发行人分业务营业收入和毛利率变动具有合理性。公司贸易摩擦风险较小，对公司境外销售不存在重大不利影响，境外销售具有稳定性和可持续性，发行人已充分提示相关风险。

(2) 发行人产品包括标准化产品和非标定制化产品，但对销售模式的影响有限。公司销售模式为境内直销、境外经销，符合行业惯例。公司与境外前五大经销商客户合作良好，各期销售金额较为稳定。同行业可比公司中存在直销与经销相结合的情况，且均存在境外销售。报告期内，发行人基本均为经销商客户同类产品的主要供应商，主要系机床行业品牌壁垒较高、双方合作稳定等因素综合导致。

(3) 公司部分境外经销商应收账款余额较大、逾期金额占比较高，主要为客户 6 部分终端客户回款延迟以及客户自身办公楼建设投资，公司与客户 6 具有多年合作基础，针对回款较慢的情况已通过董事长当面沟通、加强货款催收力度等保证其具有回款能力。除客户 6 外，其他境外经销商客户未能在信用期内付款的主要原因系客户资金安排引起短期逾期，期后收回金额基本能覆盖逾期金额。前述情况与发行人经营特点和销售模式相符，公司境外应收账款周转率处在同行业公司应收账款周转率可比区间，符合行业惯例。公司报告期内除 2024 年 3 月起开始投保中国进出口信用保险，对相关客户信用政策进行了调整统一，除此以外，报告期内公司对主要境外经销客户不存在放宽信用政策的情况。公司主要业务板块前五大客户中存在未能在信用期内付款的主要原因系客户资金安排引起短期逾期、付款审批内部工作流程较长、客户临时资金周转紧张等原因，相应应收账款回款（包括应收账款融资、应收票据兑付等）未出现恶化趋势，客户 27

相关逾期应收账款已有明确的第三方代偿方案，除此以外公司主要客户信用情况未发生重大不利变化；报告期内，公司不存在应单项计提减值准备而未计提的情况；公司应收账款坏账准备计提充分、及时，与同行业公司可比。

（4）报告期内发出商品占比较高主要系主要产品金属成形机床中自动化生产线等产品单位价值较大，定制化程度高，具有安装复杂、调试验收周期长等特点，对应发出商品金额较大，发出商品占比较高与公司业务模式、采购和生产策略相匹配，发出商品占比处在同行业可比区间，相关情况符合行业惯例。

报告期各期末，公司库存商品和发出商品库龄以 1 年以内为主，库龄结构良好。公司存货跌价准备计提政策符合会计准则规定，各报告期末经营活动产生的现金流量净额均为正数，销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入差异较小，购买商品、接受劳务支付的现金与营业成本差异较小。发行人存货积压、跌价风险较小，公司已充分提示相关风险。

（5）公司目前存在资金缺口，超过本次募集资金用于补充流动资金、偿还银行借款金额，本次融资具有合理性和必要性，公司不存在大额闲置资金的情形。

（6）发行人财务性投资的认定符合《证券期货法律适用意见第 18 号》的相关规定；截至 **2025 年 9 月 30 日** 的财务性投资金额为 **37,198.89** 万元，占归属于母公司净资产比例为 **21.03%**，占比未超过 30%，故最近一期末发行人不存在持有金额较大的财务性投资及类金融业务。自本次发行董事会决议日前六个月至本回复出具之日，发行人于 2024 年 12 月 6 日与埃斯顿签订《财产份额转让协议》，受让其持有的江苏趵泉亚威沅盈智能制造产业基金（有限合伙）4,379.56 万元认缴财产份额（实缴出资 4,379.56 万元），转让对价为人民币 5,500.00 万元，属于财务性投资；公司已召开董事会调减本次募集资金 **26,054.40** 万元，调减金额占发行人 **2025 年 9 月 30 日** 归属于母公司净资产的比例为 **14.73%**，且已包含上述新增财务性投资金额，除此以外本次发行不涉及其他调减情形，符合《证券期货法律适用意见第 18 号》以及最新监管要求。

（7）北京创科源行政处罚案件与亚威创科源的诉讼案件之间无直接关联，针对姜勇与朱正强、宋美玉、亚威创科源的民间借贷纠纷案件，发行人已根据《企业会计准则第 13 号-或有事项》第四条的规定：“与或有事项相关的义务同时满

足下列条件的，应当确认为预计负债：（一）该义务是企业承担的现时义务；（二）履行该义务很可能导致经济利益流出企业；（三）该义务的金额能够可靠地计量”，认定该项诉讼存在很可能导致经济利益流出企业的现实义务，截至**2025年9月30日**，发行人已按照判决结果将亚威创科源应承担责任的本金、相关利息等合计**1,149.19**万元计提预计负债并确认诉讼损失，发行人对预计负债、其他应收款等会计处理符合《企业会计准则》的相关规定，计提充分。

根据重大违法行为的认定标准，结合处罚依据、裁量标准以及相关政府部门出具的证明文件，报告期内发行人及其控股子公司所涉行政处罚所涉行为不属于重大违法行为，未导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣，不属于严重损害投资者合法权益、社会公共利益的行为，不会构成本次发行障碍。

（8）由于受到市场竞争逐年加剧、产品价格大幅下滑以及发行人为应对市场竞争进行产品专业化内部整合的影响，亚威创科源净利润在报告期内持续为负数；商誉减值测试对亚威创科源资产组未来收入、毛利、费用及折现率等关键参数的预测系在最新的市场环境下，根据历史数据、在手订单、管理层预算等谨慎预测，具有合理性；北京创科源的清算对亚威创科源资产组商誉减值测试无重要影响；发行人对亚威创科源资产组的商誉减值测试具有充分性；昆山艾派斯整体经营规模较小，对发行人合并报表的影响较小，昆山艾派斯资产组商誉无减值迹象，未对其计提商誉减值具有合理性。

（9）根据发行人《2022年年度财务报告》《2022年年度审计报告》，基于LIS公司发生的上述被启动回生程序、取消上市资格的风险事项，发行人2022年度根据资产负债表日的减值测试结果，对LIS长期股权投资计提了减值准备，减值损失金额为23,319.87万元，计提减值准备具有合理性。

发行人对外投资审批程序完备，按照企业会计准则的相关规定，每年评估长期资产减值情况，截至报告期末，发行人对长期股权投资减值计提充分，对其他非流动金融资产估值合理、谨慎，发行人对外投资收购造成大额损失的风险较小。

（10）根据本次发行对象扬州产发集团出具的承诺函、其所控制的核心企业和核心业务、关联企业及主营业务的情况说明，并经查询扬州产发集团的公开网站，扬州产发集团主营业务范围包括企业总部管理、企业管理、股权投资、以自

有资金从事投资活动、自有资金投资的资产管理等，其控制的企业未从事与发行人业务相同或相似的业务。本次发行募投项目为伺服压力机及自动化冲压线生产二期项目、补充流动资金、偿还银行借款，募集资金应用于主营业务。鉴此，本次发行后或募投项目实施不会新增显失公平的关联交易，或者严重影响公司生产经营的独立性。

(11) 发行人、扬州产发集团及其实控人扬州市国资委已针对发行后所有可能构成重大不利影响的同业竞争制定明确可行的整合措施，并出具了相关说明及承诺。

(二) 请保荐人和会计师说明报告期内境外收入、经销收入、发出商品、应收账款单项计提核查的程序，函证涉及金额占前述核查事项金额的比例，并结合报告期内回函率及函证相符情况，说明未回函原因、不相符情况及对未回函客户收入等的核查是否履行替代程序及充分性，针对发行人经销商客户终端销售情况的核查程序是否充分、有效，能否支持对发行人经销收入真实性的核查结论。

1、报告期内境外收入、经销收入、发出商品、应收账款单项计提核查的程序

(1) 境外收入和经销收入的核查程序

报告期内，发行人境外销售均采用经销模式，境内销售均采用直销模式，故经销收入与境外收入的核查程序一致。具体如下：

针对报告期内发行人境外收入情况，保荐机构和发行人会计师执行了充分且完备的核查程序，具体情况如下：

1) 了解发行人与境外收入确认相关的关键内部控制、销售业务流程及关键控制节点，评价这些控制设计，确定其是否得到有效执行；

2) 查阅了同行业可比公司的公开披露文件，对比同行业可比公司同类业务的境外收入确认具体方法，分析与同行业可比上市公司是否存在重大差异；

3) 获取报告期内发行人境外收入成本数据，对各期收入成本及毛利率变动进行分析；

4) 获取发行人报告期内海关出口数据、发行人出口退税数据并与账面境外销售收入对比, 分析差异存在的原因及合理性;

5) 对主要境外客户进行访谈, 了解主要境外客户的基本信息, 对其业务开展情况及销售真实性等进行核查确认, 了解其成立时间、注册资本、注册地址、主营业务、主要股东、主要管理人员等情况, 关注客户是否与发行人存在关联关系及其他关系。

6) 取得并查阅发行人报告期内销售明细台账, 核查报告期各期境外客户销售金额变动情况, 分析变化原因及合理性;

7) 对发行人报告期境外收入实施回款测试, 核查境外收入的真实性;

8) 抽取报告期内大额的外销收入执行细节测试, 对销售订单、报关单、提单等进行检查, 确认交易的真实性和准确性;

9) 执行销售穿行测试。针对报告期各期境外主要客户, 在测试各期间随机抽取若干笔大额销售记录并对关键控制节点实施穿行测试。核查了抽取的样本对应的合同/订单、报关单、提单、发票和银行收款回单等重要单据, 对相关单据情况进行核查, 确认是否存在异常情况;

10) 执行截止性测试。获取报告期各期资产负债表日前后 1 个月的境外销售收入明细账, 从中抽取记账凭证, 并结合发行人具体收入确认政策, 包括但不限于销售订单下单时间、收入确认时间、报关单、提单等;

11) 发行人会计师对报告期内 2022 年、2023 年和 2024 年境外主要客户交易额执行了函证程序。报告期各期, 外销函证及替代性测试执行具体情况参见本回复“问题 2/三/(二)/2、/(1) 境外收入函证及替代性测试情况说明”的相关内容。

(2) 发出商品的核查程序

1) 获取各期末发出商品明细, 产品名称、账面价值, 与财务负责人访谈了解发出商品的情况、未验收的原因;

2) 获取报告期各期末发出商品明细表, 并核对主要发出商品的合同、发货单、售后安装人员的工作记录、检查其期后结转情况, 对库龄较长的发出商品逐

一核对原因，并对发出商品进行发函确认，分析其合理性、真实性；

3) 对发出商品金额较大的客户执行函证程序，未回函的执行替代程序，针对函证未确认且期后未结转的发出商品进行了细节测试，核查了对应的合同、发货单、售后安装人员的工作记录等；针对期后已结转的发出商品，在上述核查的基础上，补充核查了对应的调试报告、验收单据、应收账款及收入确认凭证、客户回款银行回单；

4) 对 **2025 年 3 月末主要发出商品客户及 2025 年 9 月末新增**主要发出商品客户进行访谈，了解客户基本信息，对其业务开展情况及销售真实性等进行核查确认，了解其成立时间、注册资本、注册地址、主营业务、主要股东、主要管理人员等情况，关注客户是否与发行人存在关联关系及其他关系，确认了发出商品的情况。

(3) 应收账款单项计提的核查程序

1) 访谈发行人财务总监了解公司单项计提应收账款坏账准备政策；

2) 获取应收账款单项计提清单，复核公司确定单项计提坏账准备的依据是否充分、合理。

2、报告期内回函率及函证相符情况，说明未回函原因、不相符情况及对未回函客户收入等的核查是否履行替代程序及充分性

(1) 境外收入及经销收入函证及替代性测试情况说明

报告期内，发行人境外销售均采用经销模式，境内收入均采用直销模式，故经销收入与境外收入的函证情况一致。具体如下：

1) 函证范围选取标准

2022 年、2023 年和 2024 年境外主要客户函证范围系根据销售额选择一定规模以上的境外主要客户进行函证，具体发函标准如下：根据发行人将所有客户的当期销售金额大小排序，针对当期销售额前十名客户全部发函，其余客户进行抽样发函，在上述原则下，2022 年、2023 年和 2024 年，外销发函销售额占境外收入比例分别为 65.46%、72.08% 和 60.09%。

2) 函证执行及回函情况

报告期各期外销收入的函证比例、回函及调节情况、替代测试情况汇总如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外收入金额①	40,060.12	43,465.65	39,510.38
境外收入发函金额②	24,073.51	31,330.60	25,864.23
发函收入金额占比③=②/①	60.09%	72.08%	65.46%
回函相符确认金额④	22,510.95	26,971.98	17,933.79
回函相符确认收入金额占比⑤=④/①	56.19%	62.05%	45.39%
未回函实施替代测试确认金额⑥	1,562.56	4,358.62	7,930.45
替代测试确认收入金额占比⑦=⑥/①	3.90%	10.03%	20.07%
函证、替代确认收入金额占比⑧=⑤+⑦	60.09%	72.08%	65.46%

注：针对 2025 年 1-9 月发行人境外收入情况，保荐机构及发行人会计师已通过收入穿行测试和境外客户访谈等程序进行核查。

截至本回复出具日，2022 年、2023 年和 2024 年，境外回函相符确认金额占当期境外收入发函金额的比例分别为 45.39%、62.05%和 56.19%；对于未回函的境外客户，执行替代测试程序进行核查。

3) 未回函及不相符原因

①未回函原因

发行人境外客户未回函原因主要系：因商业文化习惯差异，部分境外客户认为回复函证并非其法定义务，且回函确认及签章等事项涉及内部较多行政流程，处理回函意愿较低。

②不相符原因

2022 年、2023 年和 2024 年，发行人境外收入回函不存在回函不符的情形。

4) 替代性测试

①报告期各期履行的访谈程序

保荐机构对发行人报告期内主要境外客户进行访谈，确认发行人对其销售的真实性、准确性，访谈情况具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
境外收入金额①	36,186.27	40,060.12	43,465.65	39,510.38
访谈客户收入确认金额②	15,107.32	20,433.28	19,330.00	20,027.24
访谈客户确认收入金额占比 ③=②/①	41.75%	51.01%	44.47%	50.69%

通过前述境外客户访谈核查的客户收入金额能覆盖发行人报告期各期境外收入金额的较大比例，发行人报告期内与主要境外客户的业务合作情况、销售情况真实、准确且具备商业合理性。

②2022 年、2023 年和 2024 年对未回函及函证不符客户收入的核查履行替代程序

2022 年、2023 年和 2024 年，境外收入回函不存在回函不符的情形。报告期内，针对未回函情况，获取未回函客户的销售明细，对上述客户的原始会计凭证、销售订单、形式发票、报关单、提单等进行抽样检查；进行销售回款检查，检查客户回款的银行回单，核查回款方与客户名称是否一致；检查未回函客户的期后回款情况，验证其收入的真实性。

（2）发出商品函证及替代性测试情况说明

1) 函证范围选取标准

2022 年、2023 年和 2024 年，发出商品函证范围系根据发出商品的金额选择一定规模以上的客户进行函证，具体发函标准如下：根据发行人将所有发出商品客户的当期发出商品金额大小排序，针对当期发出商品金额前五名客户全部发函，其余客户进行随机抽样发函，在上述原则下，2022 年、2023 年和 2024 年，发出商品函证比例分别为 61.67%、58.76%和 57.33%。

2) 函证执行及回函情况

报告期内，公司发出商品的函证比例、回函及调节情况、替代测试情况汇总如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
发出商品账面余额①	62,965.77	47,569.67	35,227.34
发函金额②	36,096.22	27,950.99	21,724.53

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
核查比例③=②/①	57.33%	58.76%	61.67%
回函相符金额④	18,218.20	6,945.55	9,787.46
回函相符及调节确认金额⑤	28,936.79	6,945.55	9,787.46
回函相符及调节确认金额占比⑥=⑤/①	45.96%	14.60%	27.78%
未回函替代测试金额⑦	7,159.43	21,005.44	11,937.07
替代测试确认金额占比⑧=⑦/①	11.37%	44.16%	33.89%
函证、替代确认收入金额占比⑨=⑥+⑧	57.33%	58.76%	61.67%

注：针对 2025 年 9 月末发行人发出商品情况，保荐机构及发行人会计师已通过对发出商品进行客户访谈等程序进行核查。

3) 未回函及不相符原因

①未回函原因

一方面，部分客户系大型集团公司，函证内容核对涉及其内部跨部门沟通，流程较为繁杂，使得回函意愿较低；另一方面，公司发出商品客户通常按实际固定资产投资需求进行采购，非连续性采购，配合度相对较低。

②不相符原因

发行人发出商品回函不符的主要原因系时间性差异，双方入账时间存在差异，公司以验收时点作为收入确认时点，被函证客户以收到货物作为采购时点暂估入库，或者以收到发票作为采购时点入账。

4) 替代性测试

①履行的访谈程序

保荐人和发行人会计师对发行人 2025 年 3 月末主要发出商品客户及 2025 年 9 月末新增主要发出商品客户进行访谈，已访谈客户覆盖情况如下：

项目	2025 年 9 月末
发出商品余额①	73,026.49
已访谈客户发出商品余额②	16,753.09
已访谈客户占比③=②/①	22.94%

②2022 年、2023 年和 2024 年对未回函及函证不符客户收入的核查履行替代程序

针对回函不符的客户，获取发行人编制的差异调节表、向发行人相关人员了解回函不符的原因，获取并检查相关合同、发货单、售后安装人员的工作记录等；针对期后已结转的发出商品，在上述核查的基础上，补充核查了对应的调试报告、验收单据、应收账款及收入确认凭证，确认无异常，以确保替代测试程序的有效性。

针对未回函的客户，获取未回函客户的发出商品明细，对上述客户的查了对应的合同、发货单、售后安装人员的工作记录等；针对期后已结转的发出商品，在上述核查的基础上，补充核查了对应的调试报告、验收单据、应收账款及收入确认凭证、客户回款银行回单，验证发出商品的真实性。

(3) 应收账款单项计提相关函证及替代性测试情况说明

报告期各期末，发行人应收账款单项坏账准备计提情况如下：

单位：万元

期间	单项计提账面余额		单项计提坏账准备		账面价值
	金额	占应收账款余额比重	金额	计提比例	
2025 年 9 月末	1,752.75	4.03%	1,752.75	100.00%	-
2024 年末	1,584.25	4.03%	1,584.25	100.00%	-
2023 年末	4,291.97	10.75%	4,291.97	100.00%	-
2022 年末	3,849.26	10.11%	3,001.94	77.99%	847.33

报告期内，发行人应收账款单项计提主要情况如下：

1) LIS CO., LTD 于 2022 年 11 月 30 日公告启动回生重组程序，发行人根据谨慎性原则对其单项计提坏账准备。债权人大会于 2023 年 4 月 19 日批准了回生计划方案，2023 年 8 月 19 日，发行人召开第六届董事会第四次会议、第六届监事会第三次会议，审议通过了《关于控股孙公司对 LIS Co., Ltd 债权转股权暨关联交易的议案》，同意亚威艾欧斯根据 LIS 回生方案需求。截至 2023 年末，发行人已对其全额计提坏账准备。

2) 部分客户应收账款预计无法收回，发行人已经诉讼，相应进行单项计提。

3) 其余单项计提坏账准备的应收账款主要系公司 2015 年收购亚威创科源前，创科源经营过程中产生的应收账款，公司在收购后因预计其无法收回而陆续全额计提减值准备。

报告期内，保荐人及申报会计师未对应收账款单项计提情况进行函证，相关核查程序参见本回复“问题 2/三/（二）/1、/（3）应收账款单项计提的核查程序”的相关内容。

3、针对发行人经销商客户终端销售情况的核查程序是否充分、有效，能否支持对发行人经销收入真实性的核查结论

针对发行人经销商客户终端销售情况，保荐人及申报会计师履行了以下核查程序：

（1）通过访谈境外经销商确认了经销商各期末库存合理性及库存与销售的匹配性情况，其下游客户的情况，并对相关终端客户进行了网络核查；

（2）获取了发行人经销业务流程中在售后等环节与终端客户的部分邮件；

（3）获取了发行人人员对境外终端客户进行维修的派工单、行程记录等资料。

保荐人及申报会计师对经销收入真实性的核查程序参见“问题 2/三/（二）/1、/（1）境外收入和经销收入的核查程序”，发行人境外经销销售属于买断式销售。

综上，发行人经销商客户终端销售情况的核查程序充分、有效，发行人经销收入具有真实性。

其他问题：

请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

同时，请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

回复：

一、请发行人在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险。披露风险应避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序。

公司已在募集说明书扉页重大事项提示中，按重要性原则披露对发行人及本次发行产生重大不利影响的直接和间接风险，并按对投资者作出价值判断和投资决策所需信息的重要程度进行梳理排序；披露风险已避免包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述。

二、请发行人关注社会关注度较高、传播范围较广、可能影响本次发行的媒体报道情况，请保荐人对上述情况中涉及本次项目信息披露的真实性、准确性、完整性等事项进行核查，并于答复本审核问询函时一并提交。若无重大舆情情况，也请予以书面说明。

（一）发行人说明事项

自上市公司本次向特定对象发行申请于 2025 年 1 月 21 日披露《2025 年度向特定对象发行 A 股股票预案》起，发行人已持续关注媒体报道情况，截至本回复出具之日，未出现发行人重大舆情或媒体对发行人本次项目信息披露真实性、准确性、完整性等事项提出质疑的情况。在未来审核问询期间，发行人将持续关

注媒体报道中的重大舆情情况。

（二）中介机构核查事项

1、核查程序

保荐人履行的核查程序主要包括：通过网络检索等方式检索发行人自上市公司本次向特定对象发行申请于 2025 年 1 月 21 日披露《2025 年度向特定对象发行 A 股股票预案》起，至本回复出具之日相关媒体报道的情况，查看是否存在与发行人相关的重大舆情或媒体质疑，并与本次发行相关申请文件进行对比。

2、核查意见

发行人自本次发行相关议案经董事会审议通过以来，无重大舆情或媒体质疑。发行人本次发行申请文件中与媒体报道关注的问题相关的信息披露真实、准确、完整，不存在应披露未披露的事项。保荐人将持续关注有关发行人本次发行相关的媒体报道等情况，如果出现媒体对该项目信息披露真实性、准确性、完整性提出质疑的情形，保荐人将及时进行核查。

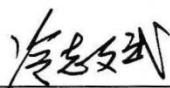
（本页无正文，为《关于江苏亚威机床股份有限公司 2025 年度向特定对象发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）



发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于江苏亚威机床股份有限公司 2025 年度向特定对象发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》的全部内容，确认回复的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性承担相应法律责任。

发行人董事长：



冷志斌



江苏亚威机床股份有限公司

2026 年 2 月 12 日

（本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于江苏亚威机床股份有限公司 2025 年度向特定对象发行股票并在主板上市申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

保荐代表人：


周明杰


易博杰

华泰联合证券有限责任公司

2020年2月12日



保荐机构法定代表人声明

本人已认真阅读江苏亚威机床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：



江禹

华泰联合证券有限责任公司

2020年2月12日

