

目 录

一、关于募投项目及融资规模第 1—7 页

二、关于公司业务与经营情况第 7—45 页

关于浙江海德曼智能装备股份有限公司 向特定对象发行公开发行股票审核问询函中 有关财务事项的说明

天健函〔2026〕1009 号

上海证券交易所：

由广发证券股份有限公司转来的《关于浙江海德曼智能装备股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（上证科审（再融资）〔2026〕145 号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的浙江海德曼智能装备股份有限公司（以下简称浙海德曼公司或公司）财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

一、关于募投项目及融资规模

根据申请材料，1) 公司本次募集资金总额不超过 151,700 万元，拟用于“高端复合化机床产业化项目”“高端精密机床与机器人硬件智造研发项目”及补充流动资金；2) “高端复合化机床产业化项目”预计税后内部收益率为 11.49%，税后投资回收期为 9.15 年(含建设期 3 年)；3) 公司前次募集资金净额 13,581.74 万元，用于“柔性自动化加工单元扩产项目”“海德曼（上海）高端智能机床研发中心项目”及补充流动资金。

请发行人：...（5）结合项目建设期、产能利用率、产销情况、价格变动趋势、单价及成本等，说明“高端复合化机床产业化项目”内部收益率、毛利率、投资回收期等指标测算是否谨慎、合理；...

请保荐机构对上述问题进行核查并发表明确意见。请保荐机构及申报会计师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条、《监管规则适用指引—发行类第 7 号》第 5 条对问题（5）进行核查并发表明确意见。（问询函第一条第 5

点)

(一) 公司回复说明

高端复合化机床产业化项目建设周期为 36 个月，项目完全达产后预计将新增年营业收入 107,500.00 万元、年均净利润 13,912.01 万元。本项目预计毛利率为 29.99%，税后内部收益率为 11.49%，税后静态投资回收期为 9.15 年（含建设期），具有良好的经济效益。具体测算过程及关键测算指标的确定依据如下：

1. 营业收入测算

本项目 T+4 年开始投产，T+4 年、T+5 年达产率分别为 60%、80%，T+6 年达产，具体测算过程如下：

单位：台、万元/台、万元

产品类型	具体产品	项目	T+4	T+5	T+6
高端数控车床类产品	T 系列高端数控车床	销量	1, 320	1, 760	2, 200
		单价	25. 00	25. 00	25. 00
		收入	33, 000. 00	44, 000. 00	55, 000. 00
	自动化生产线	销量	90	120	150
		单价	70. 00	70. 00	70. 00
		收入	6, 300. 00	8, 400. 00	10, 500. 00
加工中心类产品	卧式加工中心	销量	138	184	230
		单价	100. 00	100. 00	100. 00
		收入	13, 800. 00	18, 400. 00	23, 000. 00
	五轴联动加工中心	销量	78	104	130
		单价	100. 00	100. 00	100. 00
		收入	7, 800. 00	10, 400. 00	13, 000. 00
	五轴车铣复合加工中心	销量	30	40	50
		单价	120. 00	120. 00	120. 00
		收入	3, 600. 00	4, 800. 00	6, 000. 00
合 计			64, 500. 00	86, 000. 00	107, 500. 00

(1) 产能利用率及产销情况

报告期内，公司现有高端数控车床类产品产能利用率分别为 99.84%、102.41% 和 102.15%，产能长期处于饱和状态。由于高端数控车床类产品与加工中心类产

品同属于高端数控机床，公司结合公司类似项目产能爬坡过程以及未来市场开拓预期，预计投产后的前两年产能利用率分别为 60%、80%，第三年起按产能利用率 100%进行预测。

报告期内，公司现有高端数控车床类产品产销率分别为 98.75%、92.11%、99.87%，维持在较高水平。同时，本项目产品市场空间广阔，公司已制定完备的产能消化措施，新增产能消化不存在重大不确定性，因此本项目运营期内按照产销率为 100%进行预测。

(2) 产品单价

1) 高端数控车床类产品

本项目高端数控车床类产品为公司现有成熟产品，销售单价主要依据公司报告期内的产品单价以及下游市场拓展情况等因素综合确定，具体如下：

本项目高端数控车床类产品销售单价与报告期内产品单价、在手订单单价情况的比较具体如下：

单位：万元/台

产 品	募投项目 产品单价	在手订单 产品单价	报告期内产品单价情况			
			2025 年度	2024 年度	2023 年度	平均值
T 系列高端数控车床	25.00	27.75	27.39	34.52	34.05	31.99
自动化生产线	70.00	74.20	62.89	76.28	76.98	72.05

注：本次主要新增中大型 T 系列高端数控车床类产品，因此统计该类产品单价情况

T 系列高端数控车床产品方面，报告期内平均单价为 31.99 万元/台，受细分产品结构变动等因素影响，2025 年度，T 系列高端数控车床产品单价有所下降。截至 2026 年 7 月 10 日，期后在手订单单价已有所回升。公司综合考虑未来潜在市场竞争等因素，出于谨慎考虑，按照 25 万元/台进行测算。

自动化生产线产品方面，报告期内平均单价为 72.05 万元/台，公司自动化生产线产品系根据客户需求进行设计和生产的非标准品，不同产品的定制化程度存在差异，各年度产品单价有所波动。公司主要参考报告期内自动化生产线平均单价，按照 70 万元/台进行测算。

2) 加工中心类产品

本次加工中心类产品主要定位于进口替代，本项目加工中心类产品单价主要结合市场调研情况、参考国外品牌同类产品价格预测确定，单价为国外品牌同类产品单价 40%~70%，具体如下：

单位：万元/台

产 品	募投产品销售单价	测算依据
卧式加工系列	100.00	国外品牌同类产品单价 40%~70%
五轴加工中心系列	100.00	
五轴车铣复合系列	120.00	

2. 营业成本测算

本项目的营业成本由直接材料、直接人工、制造费用组成，具体如下：

(1) 直接材料

直接材料是指企业在生产产品和提供劳务过程中所消耗的直接用于产品生产并构成产品实体的原料、主要材料、外购半成品、有助于产品形成的辅助材料以及其他直接材料，主要根据对应产品生产纲领的单位产品耗量和市场价格进行测算。本项目达产年直接材料占营业收入比例与公司报告期内高端数控车床类产品直接材料占营业收入比例不存在重大差异，具体如下：

项 目	本项目达产年	报告期高端数控车床类产品		
		2025 年度	2024 年度	2023 年度
直接材料占营业收入比例	56.76%	57.54%	58.81%	58.18%

(2) 直接人工

直接人工是指生产过程中直接改变材料的性质和形态所耗用的人工成本，即生产工人的奖金和各种津贴，以及按规定比例提取的福利费。直接人工按照公司预计新增生产人员数量及公司 2025 年同地区生产人员薪酬标准进行测算。

(3) 制造费用

制造费用指企业为生产产品和提供劳务而发生的各项间接费用，包括燃料动力费用、修理费用、固定资产折旧、无形资产摊销、其他制造费用等：①燃料动力费用根据生产经验及市场价进行测算；②修理费用按固定资产原值 1%提取；③折旧费用采用直线法计算，新建建筑物折旧年限为 20 年，残值率 5%，机器设备折旧年限为 10 年，残值率 5%，与公司现有折旧政策一致；④摊销费用采用直

线法计算，土地使用权折旧年限为 50 年，与公司现有摊销政策一致；⑤其他制造费用参考公司 2025 年其他制造费用占收入比例，按销售收入 2%测算。

3. 毛利率情况

根据上述测算逻辑，本募投项目达产年毛利率预计为 29.99%，与公司及同行业可比公司报告期内毛利率水平不存在重大差异，具有合理性，具体情况如下：

公司	2023 年-2025 年平均综合毛利率
创世纪	23.75%
海天精工	27.66%
纽威数控	23.68%
乔锋智能	29.40%
科德数控	42.80%
同行业平均水平	29.46%
浙海德曼-同类产品	31.56%
浙海德曼-本项目	29.99%

4. 内部收益率、投资回收期

本项目预计税后内部收益率为 11.49%，税后静态投资回收期为 9.15 年（含建设期），与同行业公司可比项目不存在重大差异，具体如下：

公司简称	项目名称	税后内部收益率	税后静态投资回收期
创世纪	高端数控机床制造产业化生产基地项目（一期）	12.42%	9.36
沈阳机床	高端数控加工中心产线建设项目	13.14%	8.12
公司	高端复合化机床产业化项目	11.49%	9.15

综上，高端复合化机床产业化项目内部收益率、毛利率、投资回收期等指标测算系综合考虑当前的产能利用率、产销情况、价格变动趋势、单价及成本而确定，内部收益率、毛利率、投资回收期与同行业可比公司、可比项目不存在重大差异，相关指标测算谨慎、合理。

（二）核查程序

核查程序针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

1. 查阅本次申报文件，针对公司本次募投项目的实施是否符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条、《监管规则适用指引—发行类第 7 号》第 5 条的相关规定进行逐条核查；

2. 查阅本次“高端复合化机床产业化项目”的可行性分析报告，了解该募投项目的项目建设期、产能利用率、产销率、单价、成本测算情况及相关依据，并了解内部收益率、毛利率、投资回收期情况，与同行业可比公司及同行业公司类似项目进行比较，分析内部收益率、毛利率、投资回收期等指标测算是否谨慎、合理。

(三) 核查意见

经核查，我们认为：

1. “高端复合化机床产业化项目”内部收益率、毛利率、投资回收期等指标与同行业可比公司、可比项目不存在重大差异，相关指标测算谨慎、合理。

2. 经逐项核查，公司本次募投项目的实施符合《证券期货法律适用意见第18号》第5条、《监管规则适用指引—发行类第7号》第5条的相关规定，具体情况如下：

序号	《证券期货法律适用意见第18号》第5条具体规定	核查意见
1	通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应当充分论证其合理性，且超过部分原则上应当用于主营业务相关的研发投入。	公司本次向特定对象发行股票拟募集资金151,700.00万元，其中107,692.00万元用于资本性支出，44,008.00万元用于非资本性支出，非资本性支出金额占拟募集资金总额的比例为29.01%，未超过30%，符合本项规定。
2	金融类企业可以将募集资金全部用于补充资本金。	公司不属于金融类企业，不适用本项规定。
3	募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出。	公司本次募投项目“高端复合化机床产业化项目”中7,996.95万元用于基本预备费及铺底流动资金，“高端精密机床与机器人硬件智造研发项目”中1,011.05万元用于基本预备费及铺底流动资金，均已视为补充流动资金，符合本项规定。
4	募集资金用于收购资产的，如本次发行董事会前已完成资产过户登记，本次募集资金用途视为补充流动资金；如本次发行董事会前尚未完成资产过户登记，本次募集资金用途视为收购资产。	公司本次募集资金不涉及收购资产，不适用本项规定。
5	上市公司应当披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，并结合公司业务	公司已于募集说明书中披露了本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例。经充

	规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况,论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性。	分考虑公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况等因素,公司本次补充流动资金将主要用于降低财务风险和经营风险,优化财务结构,有效避免因资金期限错配问题造成的偿债压力,保障项目顺利开展,实现公司的长期发展战略;公司未来三年除募投项目外的其他大额经营发展资金需求高于本次补充流动资金规模 35,000.00 万元,补充流动资金规模具有合理性,符合本项规定。
序号	《监管规则适用指引—发行类第 7 号》第 5 条具体规定	核查意见
1	对于披露预计效益的募投项目,上市公司应结合可研报告、内部决策文件或其他同类文件的内容,披露效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。发行前可研报告超过一年的,上市公司应就预计效益的计算基础是否发生变化、变化的具体内容及对效益测算的影响进行补充说明。	公司已结合可研报告、内部决策文件等内容,披露效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。本次募投项目可研报告出具未超过一年,预计效益的计算基础未发生重大变化,符合本项规定。
2	公司披露的效益指标为内部收益率或投资回收期的,应明确内部收益率或投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据,并说明募投项目实施后对公司经营的预计影响。	公司本次募投项目内部收益率及投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据合理,公司已在募集说明书中披露本次发行对公司经营管理和财务状况的预计影响,符合本项规定。
3	上市公司应在预计效益测算的基础上,与现有业务的经营情况进行纵向对比,说明增长率、毛利率、预测净利率等收益指标的合理性,或与同行业可比公司的经营情况进行横向比较,说明增长率、毛利率等收益指标的合理性。	公司已在预计效益测算的基础上,与现有业务的经营情况进行纵向对比并与可比公司的经营情况进行横向对比,本次募投项目相关收益指标具有合理性,符合本项规定。
4	保荐机构应结合现有业务或同行业上市公司业务开展情况,对效益预测的计算方式、计算基础进行核查,并就效益预测的谨慎性、合理性发表意见。效益预测基础或经营环境发生变化的,保荐机构应督促公司在发行前更新披露本次募投项目的预计效益。	已结合上述情况进行核查,效益预测具有谨慎性、合理性。截至本回复出具日,本次募投项目效益预测基础或经营环境未发生重大变化,符合本项规定。

二、关于公司业务与经营情况

根据申报材料,1)报告期内,公司主营业务收入分别为 66,294.51 万元、76,419.87 万元及 87,683.48 万元,归母净利润(扣非前后孰低)分别为 2,040.94 万元、1,832.88 万元及 3,683.24 万元。2)报告期内,公司同时存在经销及直销的销售模式。3)报告期末,公司存货账面价值为 37,683.86 万元,其中原材料、在产品、库存商品和发出商品占比较高。4)报告期各期末,公司应收账款

账面价值分别为 11,727.97 万元, 16,238.41 万元及 14,713.86 万元。5) 截至报告期末, 发行人及下属子公司存在相关未决诉讼。

请发行人说明: (1) 结合各类机床产品供需情况, 报告期内平均单价、销量、单位成本、各项费用等, 说明公司收入、毛利率及净利润变动的原因及合理性, 与同行业公司的对比情况及差异原因; 结合公司发货验收周期、收入确认时点等, 说明公司报告期内各年度第四季度收入及净利润占全年比例较高的原因及合理性, 是否符合行业特征, 相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定; (2) 区分直销和经销, 说明报告期内公司前五大客户变动的原因; 结合合作区域、合作年限、销售内容及金额、是否存在关联关系或其他利益安排等, 说明报告期主要经销商客户是否存在较大变动及合理性; 结合期末主要经销商期末库存、是否存在期后大额退货情况等情况, 说明是否存在向经销商压货情形; 分析经销毛利率与直销毛利率存在差异的原因及商业合理性; (3) 公司报告期内存货规模变动的原因, 发出商品余额较高的原因; 结合存货库龄、周转率、期后结转情况、可变现净值确定依据、跌价准备测试过程、同行业可比公司情况等, 说明公司存货跌价准备计提是否充分; (4) 公司报告期内应收账款规模变动的原因, 结合应收账款账龄、下游客户资信状况及对应销售模式、预期信用损失情况、期后回款情况、单项计提内容及依据、同行业可比公司坏账计提情况等, 说明公司坏账计提是否充分; (5) 报告期内公司作为被告或被申请人的未决诉讼或仲裁情况, 相关预计负债计提是否充分; 是否对公司生产经营、财务状况、未来发展产生重大不利影响, 是否构成本次再融资的实质性障碍。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见。请保荐机构及发行人律师根据《监管规则适用指引—发行类第 6 号》第 5 条对问题 (5) 进行核查并发表明确意见。(问询函第二条)

(一) 公司回复说明

1. 结合各类机床产品供需情况, 报告期内平均单价、销量、单位成本、各项费用等, 说明公司收入、毛利率及净利润变动的原因及合理性, 与同行业公司的对比情况及差异原因; 结合公司发货验收周期、收入确认时点等, 说明公司报告期内各年度第四季度收入及净利润占全年比例较高的原因及合理性, 是否符合行业特征, 相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

(1) 结合各类机床产品供需情况，报告期内平均单价、销量、单位成本、各项费用等，说明公司收入、毛利率及净利润变动的原因及合理性，与同行业公司的对比情况及差异原因

1) 各类机床产品供需情况

报告期内，公司主要从事数控机床的研发、设计、生产和销售，公司各类机床产品均属于金属切削机床。

① 机床行业向好发展，供需侧稳定增长

我国机床行业的发展与我国宏观经济及下游行业景气度直接挂钩。2023 年以来，我国宏观经济发展稳定向好，为机床行业增长奠定了良好的经济环境。在政策端，存量政策的有效落实以及增量政策的加快推出有效提振了市场信心，使得制造业设备投资及更新保持较快增长，对机床行业产生了明显的拉动效应；在需求端，我国人形机器人、航空航天、新能源汽车、AI 算力等新兴领域的迅猛发展以及汽车、工程机械、通用设备、消费电子等传统领域的提质升级、老旧设备更新，不断提升我国机床设备需求，共同为行业高质量发展注入新的增长动力。根据中国机床工具工业协会数据，2025 年，我国金属切削机床行业营业收入已达 1,868 亿元，2023 年-2025 年复合增长率达 8.53%，呈稳定增长趋势。

在需求持续扩大的同时，我国机床行业在供给端也实现了重大突破。通过不断攻克核心技术、优化供应链结构，国产品牌的竞争力显著提升，市场份额持续扩大。根据中国机床工具工业协会数据，2025 年，我国金属切削机床行业生产额已达 1,349 亿元，2023 年至 2025 年复合增长率达 9.02%。

在政策支持与市场需求的的双重赋能下，我国金属切削机床市场供需均呈现稳定增长趋势，我国金属切削机床行业持续向好发展，为我国金属切削机床企业提供了良好的发展环境。

② 顺应行业发展趋势，公司产销率保持较高水平

公司 T 系列高端数控车床、自动化生产线和普及型数控车床等主要产品的产销量情况如下：

单位：台

主要产品	2025 年度		
	产量	销量	产销率
T 系列高端数控车床	2,827	2,778	98.27%
自动化生产线	193	224	116.06%
普及型数控车床	1,385	1,338	96.61%
合 计	4,405	4,340	98.52%
主要产品	2024 年度		
	产量	销量	产销率
T 系列高端数控车床	2,294	2,153	93.85%
自动化生产线	169	124	73.37%
普及型数控车床	1,531	1,543	100.78%
合 计	3,994	3,820	95.64%
主要产品	2023 年度		
	产量	销量	产销率
T 系列高端数控车床	1,779	1,762	99.04%
自动化生产线	108	126	116.67%
普及型数控车床	1,364	1,611	118.11%
合 计	3,251	3,499	107.63%

注：产销率=销量/产量

报告期内，公司 T 系列高端数控车床、自动化生产线和普及型数控车床产品产量分别为 3,251 台、3,994 台和 4,405 台，销量分别为 3,499 台、3,820 台和 4,340 台，产量和销量连年增长，产销率为 107.63%、95.64%和 98.52%，随着数控机床行业的向好发展，报告期内公司各类机床产品产销率保持在较高水平。

2) 公司收入变动的原因及合理性，与同行业公司的对比情况及差异原因

① 公司收入变动的原因及合理性

报告期内，公司细分产品销售收入、销量情况如下：

单位：万元、台

项 目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	金额	收入占比	销量	金额	收入占比	销量	金额	收入占比	销量
主营业务收入	87,683.48	99.80%	4,340	76,419.87	99.87%	3,820	66,294.51	99.91%	3,499
其中：T 系列高端数控车床	60,887.08	69.30%	2,778	52,602.62	68.75%	2,153	44,683.82	67.34%	1,762
自动化生产线	14,088.34	16.03%	224	9,458.31	12.36%	124	9,622.18	14.50%	126
普及型数控车床	7,938.28	9.04%	1,338	8,489.32	11.09%	1,543	8,802.68	13.27%	1,611
其他	4,769.79	5.43%		5,869.63	7.67%		3,185.82	4.80%	
其他业务收入	176.94	0.20%		98.33	0.13%		61.63	0.09%	
合 计	87,860.43	100.00%		76,518.20	100.00%		66,356.14	100.00%	

报告期内，公司营业收入分别为 66,356.14 万元、76,518.20 万元及 87,860.43 万元，营业收入逐年增长，年复合增长率达 15.07%。

就细分产品而言，报告期内，公司营业收入的增长主要来源于 T 系列高端数控车床、自动化产线产品销售的增加。公司 T 系列高端数控车床的销售收入分别为 44,683.82 万元、52,602.62 万元及 60,887.08 万元，占营业收入的比例分别为 67.34%、68.75%及 69.30%；自动化生产线的销售收入分别为 9,622.18 万元、9,458.31 万元及 14,088.34 万元，占营业收入的比例分别为 14.50%、12.36%及 16.03%。

T 系列高端数控车床及自动化生产线产品的销售收入金额持续增长，主要系随着新能源汽车、人形机器人等下游领域的快速发展，对高精度、自动化、复合化机床装备的需求持续提升，带动了公司对应产品销量增加，公司 T 系列高端数控车床的销量由 2023 年的 1,762 台增长至 2025 年的 2,778 台，自动化生产线销量由 2023 年的 126 台增加到 2025 年的 224 台。

② 收入变动与同行业公司的对比情况及差异原因

报告期内，同行业可比公司的营业收入变化趋势如下：

单位：万元

公司简称	2025 年		2024 年		2023 年	年均复合增长率
	销售收入	变动比例	销售收入	变动比例	销售收入	
创世纪	532,029.67	15.53%	460,530.74	30.49%	352,921.14	22.78%
海天精工	336,791.91	0.48%	335,182.86	0.85%	332,346.14	0.67%

公司简称	2025 年		2024 年		2023 年	年均复合增长率
	销售收入	变动比例	销售收入	变动比例	销售收入	
纽威数控	289,342.25	17.52%	246,213.81	6.08%	232,103.69	11.65%
乔锋智能	249,657.43	41.88%	175,959.91	21.02%	145,391.76	31.04%
科德数控	55,180.11	-8.86%	60,547.42	33.88%	45,225.61	10.46%
平均值		13.31%		18.47%		15.32%
浙海德曼	87,860.43	14.82%	76,518.20	15.31%	66,356.14	15.07%

总体来看，2023 年至 2025 年，同行业可比公司收入总体呈现增长态势，营业收入复合增长率平均值为 15.32%。公司收入变动趋势与同行业可比公司保持一致，变动比例与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

3) 公司毛利率变动的原因及合理性，与同行业公司的对比情况及差异原因

① 公司毛利率变动的原因及合理性

报告期内，公司综合毛利率分别为 26.50%、25.08%和 25.88%，毛利率相对稳定，公司细分产品的收入占比、毛利率总体波动较小。报告期内，公司细分产品的毛利率、单价、单位成本情况如下：

单位：万元/台

主要产品	2025 年度				
	毛利率	同比变动	收入占比	单位价格	单位成本
T 系列高端数控车床	27.61%	-0.97pct	69.44%	21.92	15.87
自动化生产线	32.82%	-0.01pct	16.07%	62.89	42.25
普及型数控车床	15.87%	3.89pct	9.05%	5.93	4.99
主营业务毛利率	25.85%	0.81pct			
综合毛利率	25.88%	0.80pct			
主要产品	2024 年度				
	毛利率	同比变动	收入占比	单位价格	单位成本
T 系列高端数控车床	28.58%	-1.07pct	68.83%	24.43	17.45
自动化生产线	32.83%	-1.73pct	12.38%	76.28	51.24
普及型数控车床	11.98%	-2.06pct	11.11%	5.50	4.84
主营业务毛利率	25.04%	-1.45pct			

综合毛利率	25.08%	-1.42pct			
主要产品	2023 年度				
	毛利率	同比变动	收入占比	单位价格	单位成本
T 系列高端数控车床	29.65%		67.40%	25.36	17.84
自动化生产线	34.56%		14.51%	76.37	49.97
普及型数控车床	14.04%		13.28%	5.46	4.70
主营业务毛利率	26.49%				
综合毛利率	26.50%				

就细分产品而言，报告期内，公司 T 系列高端数控车床的毛利率分别为 29.65%、28.58%及 27.61%，总体相对稳定。2025 年，受细分产品结构变动、成本工艺优化等因素影响，公司 T 系列高端数控车床的单价和单位成本有所下降，但毛利率总体维持在相对稳定水平。

报告期内，自动化生产线的毛利率分别为 34.56%、32.83%及 32.82%，总体较为稳定，自动化生产线产品系根据客户需求进行设计和生产的非标准品，不同产品的定制化程度存在差异，因此各年度平均单价和单位成本有所波动，但毛利率水平较为稳定。

报告期内，普及型数控车床的毛利率分别为 14.04%、11.98%及 15.87%，受产品结构与客户变动等因素影响，普及型数控车床产品毛利率有所波动，普及型数控车床销售金额及占比相对较小，对公司综合毛利率影响较小。

② 毛利率变动与同行业公司的对比情况及差异原因

报告期内，同行业可比公司的毛利率变动情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
创世纪	24.91%	23.08%	21.52%
海天精工	25.70%	27.34%	28.16%
纽威数控	20.89%	23.68%	24.50%
乔锋智能	29.67%	29.41%	28.91%
科德数控	39.48%	42.87%	44.90%
平均值	28.13%	29.28%	29.60%
浙海德曼	25.88%	25.08%	26.50%

报告期内，同行业公司毛利率总体亦相对稳定，公司毛利率变化趋势与同行

业可比公司较为一致。

4) 公司净利润变动的原因及合理性，与同行业公司的对比情况及差异原因

① 公司净利润变动的原因及合理性

报告期内，公司各项期间费用及占营业收入的比例情况如下表：

单位：万元

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	6,668.05	7.59%	6,184.80	8.08%	5,708.73	8.60%
管理费用	5,180.65	5.90%	5,241.04	6.85%	5,361.45	8.08%
研发费用	5,569.48	6.34%	4,574.62	5.98%	4,252.12	6.41%
财务费用	304.47	0.35%	496.80	0.65%	238.92	0.36%
合 计	17,722.66	20.17%	16,497.26	21.56%	15,561.22	23.45%
营业收入	87,860.43	100.00%	76,518.20	100.00%	66,356.14	100.00%

报告期内，公司期间费用合计分别为 15,561.22 万元、16,497.26 万元及 17,722.66 万元，期间费用率分别为 23.45%、21.56%及 20.17%，有所下降，主要系：A. 随着下游需求的增加，公司营业收入得以不断增长，规模效应逐渐显现；B. 近年来公司加强了费用管控，期间费用率有所下降。

2023 年至 2025 年，公司净利润情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年	2024 年	2023 年
公司营业收入	87,860.43	76,518.20	66,356.14
公司合并净利润①	4,996.13	2,582.94	3,013.37
成都金雨跃机械有限公司（以下简称“成都金雨跃”）净利润②	-1,857.72	-1,484.58	-859.52
成都金雨跃商誉减值损失③	-332.54	-454.95	-268.37
模拟测算剔除成都金雨跃影响后的净利润④=①-②-③	7,186.39	4,522.47	4,141.26

公司于 2022 年 1 月收购成都金雨跃，其主营业务为航空航天相关零部件的研发、生产及销售。自收购以来，成都金雨跃依托公司资源支持，为拓展业务、承接订单实施扩产布局，新增生产、营销人员及生产设备，成本与费用随之大幅增加。但受军工行业需求波动、成都金雨跃技术开发、销售拓展及公司整合不及

预期等因素影响，成都金雨跃亏损有所扩大，拖累了公司整体业绩。

若剔除成都金雨跃的影响，报告期内，公司的净利润分别为 4,141.26 万元、4,522.47 万元和 7,186.39 万元，随着机床行业与下游市场需求的向好发展，公司不断增长的收入规模、较为稳定的毛利率、持续的降本增效带来期间费用率的下降，使得公司净利润持续增长。

其中，2025 年，剔除成都金雨跃影响后的净利润增加 2,663.92 万元，增长较多，具体而言：A. 公司下游新能源汽车、人形机器人等领域快速发展，对高精度、自动化、复合化机床装备的需求持续提升，叠加公司市场拓展节奏稳步加快，使得公司对应产品销量明显增加，收入和毛利额有所提升，毛利额较 2024 年增加 3,548.46 万元；B. 随着销售规模的增长以及公司对费用的进一步管控，公司本年度期间费用率从 2024 年的 21.56% 下降至 20.17%，带动了净利润的增长。

② 净利润变动与同行业公司的对比情况及差异原因

报告期内，公司与同行业公司相比净利润变动情况如下所示：

单位：万元

公司简称	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
创世纪	15,495.32	-37.49%	24,788.10	21.34%	20,428.44
海天精工	42,981.43	-17.82%	52,299.30	-14.19%	60,948.37
纽威数控	30,424.78	-6.43%	32,515.58	2.36%	31,764.65
乔锋智能	34,700.40	70.90%	20,304.25	19.38%	17,008.58
科德数控	8,831.40	-31.97%	12,980.96	27.62%	10,171.36
平均值		-4.56%		11.30%	
浙海德曼	4,996.13	93.43%	2,582.94	-14.28%	3,013.37
浙海德曼 (剔除成都金雨跃影响)	7,186.39	58.90%	4,522.47	9.21%	4,141.26

如前所述，公司的收入变动趋势、毛利率变动趋势与同行业可比公司总体较为一致。剔除成都金雨跃影响后，公司净利润整体随着收入规模的增长而增长。

2024 年，公司净利润变动趋势与同行业可比公司保持一致。

2025 年，根据公开信息披露，受诉讼、费用增加、项目投产等因素影响，创世纪、海天精工、纽威数控、科德数控 2025 年净利润有所下降，具体如下：

同行业可比公司	2025 年净利润下降原因
创世纪	2025 年，创世纪净利润下降主要系子公司涉诉案件计提赔偿款原因导致，2025 年创世纪营业利润同比增长 45.82%，与公司净利润变动趋势一致。
海天精工	2025 年，海天精工销售费用、管理费用增长较多，导致净利润同比下降。
纽威数控	2025 年，受四期高端智能数控项目投产等因素影响，纽威数控毛利率及净利润略有下降，下降比例相对较小。
科德数控	2025 年，科德数控净利润有所下降，主要系：①受国内外政策性因素等影响营业收入减少；②限制性股票激励计划摊销的股份支付费用增加；③受产品结构影响，毛利率有所下降。

注：以上信息来源于同行业可比公司 2025 年年度报告或根据 2025 年年度报告整理

2025 年，公司净利润变动趋势与乔锋智能较为一致，根据中国机床工具工业协会《2025 年度机床工具行业经济运行报告》，2025 年，机床工具行业实现利润总额 421 亿元，同比增长 58.60%。公司净利润变动趋势与同行业可比公司乔锋智能及机床行业整体变动趋势保持一致。

(2) 结合公司发货验收周期、收入确认时点等，说明公司报告期内各年度第四季度收入及净利润占全年比例较高的原因及合理性，是否符合行业特征，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

1) 公司发货验收周期情况

报告期内，公司主要产品发货验收周期情况如下：① T 系列高端数控车床发货验收周期通常集中在 1 个月左右；② 自动化产线因定制化程度较高、组件较多，发货验收周期相对集中在 3-6 个月，受项目复杂程度、客户现场条件、客户验收程序与验收政策等影响，存在部分项目发货验收周期超过 6 个月的情形；③ 普及型数控车床通常以签收确认收入，发货至收入确认的周期较短。

2) 公司报告期内各年度第四季度收入及净利润占全年比例较高的原因及合理性，是否符合行业特征

报告期内，公司第四季度收入占全年比例分别为 29.87%、28.90%和 30.83%，第四季度净利润占全年比例分别为 25.50%、32.89%、38.18%。

公司第四季度收入占全年比例较高，主要系①下游企业的设备更新、产能扩张或技改计划一般基于下一年度的需求情况进行规划，因此存在部分下游客户在四季度集中完成设备验收的情形。公司经营规模相对较小，受部分大客户四季度集中验收设备等影响，公司第四季度收入占全年比例较高；②公司境外销售以 R

国为主，受 1 月 R 国新年假期、1 月-2 月中国春节假期等因素影响，该等客户四季度的采购占比相对更高。

2024 年、2025 年公司第四季度净利润占全年比例较高，主要系①2024 年，客户 A 向公司集中采购的多套自动化生产线于四季度完成验收，该笔订单金额较大，占全年收入比例为 4.47%，且该批自动化产线定制化程度与复杂程度较高，毛利率高于全年平均水平，使得当年四季度净利润占比较高；②2025 年，公司于四季度收到土地及建筑物征收补偿款并确认资产处置损益 741.84 万元，若剔除该因素影响，公司第四季度净利润占全年比例为 27.40%。

报告期内，公司及同行业公司第四季度收入及净利润占全年比例情况如下所示：

可比公司	2025 年第四季度		2024 年第四季度		2023 年第四季度	
	营业收入	净利润	营业收入	净利润	营业收入	净利润
创世纪	28.09%	32.46%	28.87%	14.78%	21.06%	14.67%
海天精工	25.14%	21.30%	25.62%	22.79%	24.56%	23.94%
纽威数控	28.46%	32.20%	25.52%	30.01%	25.07%	25.73%
乔锋智能	25.06%	20.13%	32.16%	25.93%	27.80%	29.10%
科德数控	27.43%	27.93%	37.02%	44.47%	35.30%	36.47%
平均值	26.84%	26.80%	29.84%	27.60%	26.76%	25.98%
公司	30.83%	38.18%	28.90%	32.89%	29.87%	25.50%

注：2025 年第四季度创世纪净利润占比剔除其四季度因涉诉案件计提的大额赔偿款因素

总体而言，公司及同行业可比公司均存在一定程度的第四季度收入及净利润占全年比例较高的行业特征，受销售规模、下游应用领域等因素影响，同行业公司第四季度收入占比有所波动，但创世纪 2025 年及 2024 年、纽威数控 2025 年、乔锋智能 2024 年及 2023 年、科德数控 2024 年及 2023 年均出现第四季度收入/净利润占比较高的情形。

综上所述，公司报告期内各年度第四季度收入及净利润占全年比例较高存在商业合理性，总体符合行业特征。

3) 公司收入确认时点情况，相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定

报告期内，公司收入确认时点如下：

收入类型	收入确认时点	收入确认依据
内销	根据合同约定，其中对于普及型数控车床按照合同约定无需验收的，以完成交付并经客户签收且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量作为收入确认时点	经客户确认的签收单
	对于高端型数控车床、自动化生产线等产品，以安装验收合格并经客户确认取得相应终验收单且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量作为收入确认时点	经客户确认的验收单
外销	采用 FOB 方式，属于买断式销售，外销根据合同约定报关离港后，相应控制权转移，相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量，因此公司产品离港并取得报关单、提单作为收入确认时点	报关单、提单

同行业可比公司收入确认时点如下：

可比公司	收入确认时点
创世纪	本公司与客户之间的销售商品合同通常仅包含转让商品的履约义务。本公司通常在综合考虑了下列因素的基础上，以到货验收完成时点确认收入：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。
海天精工	境内销售商品：需要安装调试的机床以安装调试完成并由对方验收合格后确认收入；不需要安装调试以及简易安装调试的机床，客户收货签收后确认收入。 境内公司外销：不需要安装调试以及简易安装调试的机床以出口货物完成境内报关，获取提单作为收入确认的时点，需要安装调试的机床以安装调试完成并由对方验收合格后确认收入； 境外公司销售：不需要安装调试以及简易安装调试的机床以货物到达境外目的地作为收入确认的时点，需要安装调试的机床以安装调试完成并由对方验收合格后确认收入。
纽威数控	国内直销模式：公司根据合同约定，货物已交付且安装调试验收合格并取得客户确认的安装验收单或技术服务报告时确认收入。 国内经销模式：公司根据合同约定，将货物运输至经销商指定的使用方且安装调试验收合格并取得使用方确认的安装验收单或技术服务报告时确认收入。 母公司外销商品，主要采用 FOB、CIF、EXW 等贸易模式。其中采用 FOB、CIF 等方式交易的，确认收入的条件为：公司将产品报关、离港，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入。合同约定需要安装调试的设备，安装调试后，取得经买方确认的安装调试服务单确认收入；采用 EXW 方式交易的，公司在商品发出，并交货给客户委托物流公司（承运人）后，确认销售收入。 美国子公司销售的商品：公司根据合同约定，将货物运输至客户处并取得客户签收的发运单时确认收入的实现。
乔锋智能	直销模式：公司已根据合同约定，货物已交付且安装调试验收合格后，取得客户确认的验收单据时确认收入； 经销模式：公司已根据合同约定，将货物运输至经销商的终端客户且安装调试验收合格后，取得经销商或其终端客户确认的验收单据时确认收入。 境外销售：对于无需安装调试的货物，主要采用 FOB、CIF、EXW 等贸易方

	式，采用 FOB、CIF 方式交易的，货物经报关离岸并取得提单后确认销售收入；采用 EXW 方式交易的，在公司厂区内将货物交付给客户指定的承运人后确认销售收入。对于合同约定需要安装调试的货物，货物经报关出口且安装调试验收合格后，取得客户确认的验收单据时确认收入。
科德数控	对于需要安装验收的高端数控机床、高档数控系统、关键功能部件及自动化生产线，公司已根据合同约定，货物已交付且安装调试验收合格后，取得客户确认的安装验收报告作为控制权的转移时点确认收入；对于不需要安装的关键功能部件，公司已根据合同约定，货物交付并签收后作为控制权的转移时点确认收入。 对于通过经销商销售给国内客户，按照取得经销商及客户双章验收单为确认收入时点；对于通过经销商销售给国外客户，按照取得于交付地点经销商验收单为确认收入时点。

公司收入确认时点与同行业公司基本一致。

综上所述，报告期内，公司相关收入确认均以满足《企业会计准则第 14 号——收入》“第十三条对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入”的要求为前提，公司在跟客户签订合同，将产品交付给客户并由客户签收/验收后，公司已履行合同中的履约义务，客户已取得产品控制权，可主导该产品的使用并从中获得全部经济利益，公司即确认相关产品的收入，公司收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定。2023 年第四季度至 2025 年第四季度，公司严格执行收入确认政策，第四季度收入确认政策执行情况与全年一致，符合《企业会计准则》规定。

2. 区分直销和经销，说明报告期内公司前五大客户变动的原因；结合合作区域、合作年限、销售内容及金额、是否存在关联关系或其他利益安排等，说明报告期主要经销商客户是否存在较大变动及合理性；结合期末主要经销商期末库存、是否存在期后大额退货情况等情况，说明是否存在向经销商压货情形；分析经销毛利率与直销毛利率存在差异的原因及商业合理性

(1) 区分直销和经销，说明报告期内公司前五大客户变动的原因

2023 年至 2025 年，公司直销与经销的收入及占比情况如下：

单位：万元

收入类型	2025 年		2024 年		2023 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直销	45,651.67	52.06%	37,952.61	49.66%	35,524.08	53.59%
经销	42,031.81	47.94%	38,467.26	50.34%	30,770.43	46.41%
合 计	87,683.48	100.00%	76,419.87	100.00%	66,294.51	100.00%

报告期内，公司直销业务收入占比分别为 53.59%、49.66%和 52.06%，经销

业务收入占比分别为 46.41%、50.34%和 47.94%，直销与经销模式的占比较为稳定。

1) 报告期内公司前五大直销客户变动的原因

报告期各期，公司前五大直销客户销售金额及比例如下：

单位：万元

报告期	客户名称	销售金额	占直销收入比例
2025 年度	直销客户 A	3,059.81	6.70%
	直销客户 B	3,024.16	6.62%
	直销客户 C	2,753.80	6.03%
	直销客户 D	1,275.16	2.79%
	直销客户 E	1,067.25	2.34%
	合 计	11,180.17	24.49%
2024 年度	直销客户 F	3,552.47	9.36%
	直销客户 G	1,859.18	4.90%
	直销客户 H	1,712.87	4.51%
	直销客户 I	1,555.50	4.10%
	直销客户 J	1,212.83	3.20%
	合 计	9,892.85	26.07%
2023 年度	直销客户 H	2,629.96	7.40%
	直销客户 E	2,487.43	7.00%
	直销客户 F	1,670.38	4.70%
	直销客户 A	1,262.64	3.55%
	直销客户 K	811.19	2.28%
	合 计	8,861.60	24.95%

注：上述客户按照同一控制口径合并列示

报告期内，公司前五大直销客户变动相对较多，主要系：① 数控机床作为金额较高的固定资产类产品，客户如无设备更新、产能扩张需求，短期内复购率较低；② 公司下游客户开拓情况良好，取得下游应用领域广泛认可，持续取得知名企业大额订单。公司前五大直销客户变动具有合理性。

2) 报告期内公司前五大经销客户变动的原因

报告期各期，公司前五大经销客户销售金额及比例如下：

单位：万元

报告期	客户名称	销售金额	占经销收入比例
2025 年度	经销客户 A	5,349.71	12.73%
	经销客户 B	4,553.81	10.83%
	经销客户 C	2,632.37	6.26%
	经销客户 D	2,246.41	5.34%
	经销客户 E	1,948.18	4.64%
	合 计	16,730.48	39.80%
2024 年度	经销客户 F	5,308.72	13.80%
	经销客户 G	3,832.75	9.96%
	经销客户 H	2,674.69	6.95%
	经销客户 C	2,490.14	6.47%
	经销客户 I	2,364.50	6.15%
	合 计	16,670.80	43.34%
2023 年度	经销客户 G	8,840.46	28.73%
	经销客户 C	2,776.69	9.02%
	经销客户 J	1,217.48	3.96%
	经销客户 F	1,115.97	3.63%
	经销客户 I	1,002.80	3.26%
	合 计	14,953.39	48.60%

注：上述客户按照同一控制口径合并列示

2023 年和 2024 年，公司前五大经销商相对稳定，2025 年度，公司前五大经销商变动较多，主要系公司的境外销售以经销模式为主，公司被列入 SDN 清单后，无法直接向境外经销客户销售产品，因而境外经销商不再成为公司主要经销商。同时，随着国内机床需求的增长以及公司持续加强境内经销网络拓展，多家渠道资源丰富的境内经销商成为公司前五大经销商。公司前五大经销客户变动具有合理性。

(2) 结合合作区域、合作年限、销售内容及金额、是否存在关联关系或其他利益安排等，说明报告期主要经销商客户是否存在较大变动及合理性

报告期内，公司各年度前五大经销商客户的合作区域、合作年限、销售内容及金额、是否存在关联关系或其他利益安排等情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	主要销售内容	销售金额	合作区域	开始合作年份	是否存在关联关系或其他利益安排	备注
2025 年度						
经销客户 A	高端型数控车床	5,349.71	浙江省、境外	2023 年	否	公司前员工设立的企业
经销客户 B	自动化生产线、高端型数控车床	4,553.81	四川省、境外	2021 年	否	
经销客户 C	普及型数控车床	2,632.37	全国，主要为浙江省、江苏省	2018 年	否	
经销客户 D	高端型数控车床	2,246.41	苏州市	2014 年	否	
经销客户 E	高端型数控车床	1,948.18	江苏省、上海市	2025 年	否	公司前员工任职的企业
合 计		16,730.48				
2024 年度						
经销客户 F	高端型数控车床	5,308.72	境外	2023 年	否	
经销客户 G	高端型数控车床	3,832.75	境外	2021 年	否	
经销客户 H	高端型数控车床	2,674.69	境外	2024 年	否	
经销客户 C	普及型数控车床	2,490.14	全国，主要为浙江省、江苏省	2018 年	否	
经销客户 I	高端型数控车床	2,364.50	重庆市	2022 年	否	
合 计		16,670.80				
2023 年度						
经销客户 G	高端型数控车床	8,840.46	境外	2021 年	否	
经销客户 C	普及型数控车床	2,776.69	全国，主要为浙江省、江苏省	2018 年	否	
经销客户 J	自动化生产线	1,217.48	河南省	2021 年	否	
经销客户 F	高端型数控车床	1,115.97	境外	2023 年	否	
经销客户 I	高端型数控车床	1,002.80	重庆市	2022 年	否	
合 计		14,953.39				

1) 报告期主要经销商客户的变动及合理性

如前所述，2023 年和 2024 年，公司主要经销商相对稳定。2025 年，受 SDN 清单、国内机床需求增长、境内经销商开拓等影响，公司主要经销客户变动较大，具有合理性。2025 年，经销客户 A、经销客户 B、经销客户 D 和经销客户 E 成为公司前五大经销商客户，具体情况如下：

① 经销客户 A

公司与经销客户 A 于 2023 年开始接洽，报告期内销售收入分别为 0 万元、743.04 万元和 5,349.71 万元，2025 年销售收入增长较多，主要系经销客户 A 实际控制人曾长期从事机床设备销售工作，自身积累了相对丰富的客户和渠道，2025 年随着市场和终端客户需求的增长，销售收入有所增加。

② 经销客户 B

公司与经销客户 B 于 2021 年开始接洽，报告期内销售收入分别为 628.54 万元、663.42 万元、4,553.81 万元，2025 年销售收入增长较多，主要系 2025 年，随着汽车行业市场需求的增加，其长期对接的终端客户 A（国内差速器齿轮制造龙头企业，长期为知名整车厂提供稳定配套）因存在扩产需求，加大了数控车床产品采购。

③ 经销客户 D

公司与经销客户 D 于 2014 年开始接洽，报告期内销售收入分别为 450.71 万元、1,167.38 万元、2,246.41 万元，近年来随着下游国产机床需求增加，其销售收入稳步增长。

④ 经销客户 E

公司与经销客户 E 于 2025 年开始合作，实现销售收入 1,948.18 万元。经销客户 E 销售负责人为海德曼前员工，其从事高端机床销售职业十余年，积累了丰富的客户与渠道资源。2025 年因个人职业规划选择，其在离职后加入经销客户 E，并因较为熟悉、认可公司产品，经销海德曼品牌。基于丰富的客户与渠道资源、广泛的市场需求，经销客户 E 在 2025 年实现了较大规模的销售。

2. 报告期主要经销商关联关系或其他利益安排

报告期内，公司与主要经销商不存在关联关系或其他利益安排，存在前员工经销商情形，具体情况如下：

经销商名称	设立时间	前员工具体情况	报告期销售收入
经销客户 A	2022 年 9 月	前员工持股 70%并控制的企业，其曾任公司业务经理，负责宁波地区客户开发，于 2022 年离职后设立经销客户 A	2023 年-2025 年销售收入分别为 0 万元、743.04 万元和 5,349.71 万元
经销客户 E	2025 年 5 月	前员工担任销售负责人的企业，其曾任公司江苏区域经理，于 2025 年离职后加入经销客户 E	2023 年-2025 年销售收入分别为 0 万元、0 万元和 1,948.18 万元

报告期内，公司前员工经销商均为独立运营，且不存在专门销售公司产品情况。公司前员工经销商的收入占各期营业收入的比例为 0%、0.97%和 8.31%，占比较小，公司不存在对前员工经销商依赖的情形。

(3) 结合期末主要经销商期末库存、是否存在期后大额退货情况等情况，说明是否存在向经销商压货情形

公司的机床产品属于下游制造业的固定资产投资类产品，终端客户对于此类采购较为谨慎、通常不会进行备货，且公司与经销商之间均为买断性交易，因此经销商主要遵循“以销定采”的业务逻辑，一般在获取终端客户需求、取得终端客户订单后，再向公司下达采购订单，以避免采购后难以实现终端销售的情形。

公司高端机床产品单位价值较高，且公司对经销商的信用政策较为严格，在发货前通常会向经销商收取 60%以上的款项。出于减少资金占用、降低资金周转压力的经营考量，经销商在日常经营过程中一般不会进行大规模囤货。

此外，公司以内销为主，经销模式下，对于高端型数控车床、自动化生产线等主要产品的境内销售，公司以安装验收合格并取得终端客户的验收单后才确认销售收入，公司无法通过向经销商压货实现销售收入的增加。

期末主要经销商期末库存、是否存在期后大额退货情况具体如下：

1) 期末主要经销商期末库存情况

报告期各期末，公司前五大经销商中，仅经销客户 C、经销客户 E、经销客户 G 存在少量库存，其他经销商不涉及期末库存，具体情况如下：

① 经销客户 C

经销客户 C 早期从事二手机床设备维修、改造和销售，拥有加工设备和技术团队，并逐步将业务拓展至机床贸易、机床定制化开发改造与销售，在玉环当地具有一定的知名度。2022 年以来，基于下游市场对数控车床产品性能要求不断提升的行业背景，公司主动调整业务发展战略，将发展重心主要集中于高端数控

车床产品序列，逐步降低普及型数控车床产品的市场开拓和资源投入。公司出于减少资源投入考虑，与经销客户 C 达成合作，约定由经销客户 C 成为两款普及型数控车床独家代理商。

报告期内，经销客户 C 主要向公司采购普及型数控车床标准机，并进行适当改造加工后对外销售，以更好地满足终端客户需求，提高自身利润空间。报告期各期末，经销客户 C 对于公司产品的期末库存金额分别为 273.68 万元、240.22 万元和 153.96 万元，占当年度公司销售金额的比例分别为 5.83%、9.65%和 9.86%，占比较低，其库存备货系因加工改造需要，具有合理性。

② 经销客户 E

基于对公司产品性能及应用较为熟悉以及下游市场需求迅速增长，经销客户 E 快速开拓市场及客户，因订单增长较快，为了缩短终端客户交付时间，增强市场竞争力，经销客户 E 对部分畅销的标准机型进行适当的安全库存备货。2025 年末，经销客户 E 对于公司产品的期末库存金额为 221.02 万元，占当年度公司销售金额的比例为 11.34%，占比较低。

经销客户 E 主要向公司采购高端型数控车床，因此对于经销客户 E 备货的产品，公司亦以终端客户验收确认收入，由公司前往终端客户现场、组织调试验收后才进行收入确认，因此不存在因经销客户 E 备货而提前确认收入的情形。对于该等期末库存，已于 2026 年 1 月完成了 197.09 万元产品的终端验收，于 2026 年 2 月-3 月完成了剩余 23.93 万元产品的终端验收，经销客户 E 的期末库存于期后较短时间内实现了终端销售。

③ 经销客户 G

为避免长时间运输导致交货不及时而丧失终端订单，经销客户 G 维持了一定库存，报告期各期末，其对于公司产品的期末库存金额分别为 422.68 万元、504.14 万元和 0 万元，占当年度公司销售金额的比例分别为 4.78%、13.15%和 0.00%，占比较低。

2) 是否存在期后大额退货情况

2023 年至 2025 年，经销模式下，公司各年度期后退货金额分别为 0 万元、181.51 万元和 280.22 万元，期后退货金额占经销收入的比例分别为 0%、0.47%和 0.67%，金额及占比较小，不存在期后大额退货的情形。

3) 说明是否存在向经销商压货情形

综上所述，基于公司产品的固定资产投资属性、买断式交易、信用政策及收入确认政策等原因，仅个别经销商存在少量合理备货，不存在期后大额退货，公司不存在向经销商压货情形。

(4) 分析经销毛利率与直销毛利率存在差异的原因及商业合理性

报告期内，公司的经销毛利率和直销毛利率对比情况如下：

业务模式	2025 年	2024 年	2023 年
直销	26.18%	23.91%	26.40%
经销	25.48%	26.15%	26.60%
主营业务毛利率	25.85%	25.04%	26.49%

报告期内，成都金雨跃经营不善，且其均为直销业务，导致公司直销毛利率有所波动，具体如下：

报告期内，因成都金雨跃经营不善，且其均为直销业务，导致公司直销毛利率有所波动，剔除成都金雨跃后，公司直销毛利率为 27.68%、26.49%和 27.96%，较为稳定，与经销毛利率对比情况如下：

业务模式	2025 年	2024 年	2023 年
直销（剔除成都金雨跃）	27.96%	26.49%	27.68%
经销	25.48%	26.15%	26.60%

剔除成都金雨跃后，公司直销业务毛利率总体高于经销业务毛利率，主要系经销模式下经销商负责销售渠道拓展、客户订单获取，公司给予经销商一定的利润，导致公司直销毛利率高于经销毛利率，具有合理性。同行业公司中，科德数控、乔锋智能也存在直销毛利率高于经销毛利率的情形，具体如下：

可比公司	业务模式	2025 年度	2024 年度	2023 年度
乔锋智能	直销	29.85%	30.15%	29.63%
	经销	28.26%	25.58%	26.44%
科德数控	直销	41.39%	42.30%	46.67%
	经销	38.56%	43.34%	45.76%

3. 公司报告期内存货规模变动的原因，发出商品余额较高的原因；结合存货库龄、周转率、期后结转情况、可变现净值确定依据、跌价准备测试过程、同行业可比公司情况等，说明公司存货跌价准备计提是否充分

(1) 公司报告期内存货规模变动的原因，发出商品余额较高的原因

1) 公司报告期内存货规模变动的原因

报告期各期末，公司存货规模如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
原材料	10,156.52	25.99%	11,367.50	27.96%	13,296.87	35.75%
在产品	4,857.28	12.43%	5,787.01	14.24%	4,726.33	12.71%
库存商品	13,880.94	35.52%	15,083.43	37.10%	12,374.11	33.27%
发出商品	10,182.39	26.06%	8,414.11	20.70%	6,794.84	18.27%
存货账面余额	39,077.13	100.00%	40,652.05	100.00%	37,192.14	100.00%

注：原材料包括原材料、周转材料及委托加工物资，下同。

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 37,192.14 万元、40,652.05 万元和 39,077.13 万元。

2024 年末，公司存货金额增加 9.30%，主要系在政策支持与市场需求的双重赋能下，2024 年公司营业收入同比增长 15.31%，相应地带动了库存商品和发出商品规模的增加。

2025 年末，公司存货规模变动较小，公司加强库存管理，提升运营周转效率，使得存货规模维持在相对稳定水平。

2) 发出商品余额较高的原因

公司大部分产品需要安装调试及终端客户验收，因此公司存在一定比例的发出商品，发出商品金额与销售规模较为相关。报告期各期末，公司发出商品余额为 6,794.84 万元、8,414.11 万元和 10,182.39 万元，公司发出商品余额随着公司营业收入增长相应增加，2023 年-2025 年，公司营业收入分别为 66,356.14 万元、76,518.20 万元及 87,860.43 万元，发出商品占营业收入的比例分别为 10.24%、11.00%及 11.59%，占比较为稳定。

报告期各期，公司发出商品占收入比例与同行业可比公司对比情况如下：

可比公司	2025 年度	2024 年度	2023 年度
创世纪	36.55%	30.02%	15.50%
海天精工	11.49%	12.01%	12.77%

纽威数控	4.80%	5.35%	6.17%
乔锋智能	12.04%	12.69%	4.32%
科德数控	1.48%	1.44%	3.18%
平均值	13.27%	12.30%	8.39%
浙海德曼	11.59%	11.00%	10.24%

报告期各期末，公司发出商品规模与同行业可比公司的平均水平不存在重大差异。

(2) 结合存货库龄、周转率、期后结转情况、可变现净值确定依据、跌价准备测试过程、同行业可比公司情况等，说明公司存货跌价准备计提是否充分

报告期各期末，公司存货跌价准备计提情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
账面余额	39,077.13	40,652.05	37,192.14
减：存货跌价准备	1,393.27	678.03	208.02
账面价值	37,683.86	39,974.02	36,984.12
存货跌价准备计提比例	3.57%	1.67%	0.56%

公司存货库龄、周转率、期后结转情况、可变现净值确定依据、跌价准备测试过程、同行业可比公司情况如下：

1) 存货库龄

报告期各期末，公司存货库龄情况如下所示：

单位：万元

报告期	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2025 年 12 月 31 日	原材料	7,719.66	1,281.73	1,120.14	35.00	10,156.53
	在产品	4,816.97	4.45	34.55	1.31	4,857.27
	库存商品	12,154.49	888.64	837.81		13,880.94
	发出商品	8,592.52	1,266.96	67.23	255.67	10,182.39
	合计	33,283.65	3,441.78	2,059.73	291.98	39,077.13
	占比	85.17%	8.81%	5.27%	0.75%	100.00%

报告期	项目	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3 年以上	合计
2024 年 12 月 31 日	原材料	9,321.49	949.01	614.23	482.77	11,367.50
	在产品	5,717.86	67.23	1.92		5,787.01
	库存商品	12,000.30	2,442.29	627.73	13.10	15,083.42
	发出商品	7,910.34	248.10	95.38	160.29	8,414.11
	合计	34,949.99	3,706.63	1,339.26	656.16	40,652.04
	占比	85.97%	9.12%	3.29%	1.61%	100.00%
2023 年 12 月 31 日	原材料	10,880.84	1,747.43	297.95	370.65	13,296.87
	在产品	4,711.00	15.33			4,726.33
	库存商品	11,628.33	676.35	51.04	18.39	12,374.11
	发出商品	6,422.05	209.57	163.22		6,794.84
	合计	33,642.22	2,648.68	512.21	389.04	37,192.15
	占比	90.46%	7.12%	1.38%	1.05%	100.00%

注：2025 年末，库龄 2-3 年的原材料余额高于 2024 年库龄 1-2 年的余额，主要系公司个别在产品订单不再生产后还原为原材料以及维保时对零部件更换后退库处理，库龄追溯还原所致

报告期各期末，公司存货的库龄主要集中于 1 年以内，占比分别为 90.46%、85.97%及 85.17%，存货库龄整体较短，周转较快。

2) 存货周转率

报告期各期，公司存货周转率情况及与同行业可比公司对比如下：

可比公司	2025 年度	2024 年度	2023 年度
创世纪	1.54	2.02	1.89
海天精工	1.68	1.61	1.52
纽威数控	2.08	1.93	1.94
乔锋智能	1.86	1.86	1.97
科德数控	0.69	0.68	0.58
平均值	1.57	1.62	1.58
公司	1.68	1.49	1.37

注：存货周转率=营业成本/平均存货账面价值。其中，平均存货账面价值=

(存货期初账面价值+存货期末账面价值)/2

2023 年至 2025 年，公司存货周转率分别为 1.37 次/年、1.49 次/年和 1.68 次/年，总体有所上升，与同行业可比公司存货周转水平不存在重大差异。

3) 存货期后结转情况

报告期各期，公司存货期后结转情况如下：

单位：万元

时点	项目	账面余额	期后结转金额	期后结转率
2025 年 12 月 31 日	原材料	10,156.52	3,609.77	35.54%
	在产品	4,857.28	4,775.03	98.31%
	库存商品	13,880.94	8,937.47	64.39%
	发出商品	10,182.39	9,216.99	90.52%
	合计	39,077.13	26,539.26	67.92%
2024 年 12 月 31 日	原材料	11,367.50	10,676.26	93.92%
	在产品	5,787.01	5,750.88	99.38%
	库存商品	15,083.43	14,517.09	96.25%
	发出商品	8,414.11	7,840.45	93.18%
	合计	40,652.05	38,784.68	95.41%
2023 年 12 月 31 日	原材料	13,296.87	12,831.51	96.50%
	在产品	4,726.33	4,691.42	99.26%
	库存商品	12,374.11	11,853.89	95.80%
	发出商品	6,794.84	6,497.36	95.62%
	合计	37,192.15	35,874.18	96.46%

注：存货期后结转数据统计截止日为 2026 年 7 月 10 日

报告期各期，公司存货期后结转率分别为 96.46%、95.41%和 67.92%，结转比例较高，期后结转情况良好。

4) 存货可变现净值确定依据

根据《企业会计准则第 1 号—存货》规定，在资产负债表日存货应当按照成本与可变现净值孰低计量，存货成本高于其可变现净值的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。

公司及同行业可比公司的存货可变现净值确定依据如下：

公司	存货可变现净值确定依据
创世纪	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。
海天精工	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。
纽威数控	存货可变现净值按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确定。
科德数控	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。
乔锋智能	产成品、商品和用于出售的材料等直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，以合同价格作为其可变现净值的计量基础；如果持有存货的数量多于销售合同订购数量，超出部分的存货可变现净值以一般销售价格为计量基础。用于出售的材料等，以市场价格作为其可变现净值的计量基础。 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。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。
浙海德曼	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。

综上，公司存货可变现净值确定依据符合公司的实际业务情况和《企业会计准则》相关要求，与同行业公司不存在显著差异，符合行业惯例。

5) 跌价准备测试过程

公司存货跌价准备测试过程如下：

① 库存商品及发出商品：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。估计售价若有销售订单支持的，采用其销售订单价格；若没有销售订单的，以资产负债表日前后的同型号产品的平均售价或预计售价作为销售单价确定其可变现净值。

② 原材料：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，并结合原材料的状况及可使用性计提跌价准备。

③ 在产品：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。

6) 公司存货跌价准备计提情况及同行业可比公司对比情况

2023 年以来，机床行业整体向好发展，同行业可比公司存货跌价准备计提比例总体亦较低。报告期各期，公司的存货跌价准备计提比例及与同行业可比公司对比如下表所示：

公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日	三年平均值
创世纪	7.65%	8.71%	13.50%	9.95%
海天精工	6.76%	5.42%	4.36%	5.51%
纽威数控	3.14%	3.67%	3.84%	3.55%
乔锋智能	1.97%	2.37%	1.72%	2.02%
科德数控	1.43%	1.03%	1.09%	1.18%
平均值	4.19%	4.24%	4.90%	4.44%
平均值（剔除创世纪）	3.33%	3.12%	2.75%	3.07%
公司	3.57%	1.67%	0.56%	1.93%

报告期各期末，公司存货跌价准备计提水平总体与科德数控、乔锋智能的计提比例较为接近。

同行业可比公司中，创世纪存货跌价准备计提比例较高，主要系该公司剥离精密结构件业务时计提了较大金额的存货跌价准备。报告期内其他同行业可比公司存货跌价准备计提比例平均为 2.75%、3.12%和 3.33%，计提比例总体较低。

纽威数控、海天精工未披露计提存货跌价准备的具体原因及库龄情况，结合乔锋智能 IPO 问询回复内容“纽威数控、海天精工原材料存货跌价准备计提比例偏高。根据纽威数控招股说明书‘由于后续市场需求发生变化，部分数控机床型号产品出货量下降，导致相关的原材料领用放缓，库龄延长，公司对原材料进行跌价测试并计提跌价准备，其中长库龄的原材料跌价准备金额较高’，海天精工报告期内未披露存货库龄结构数据，根据海天精工上市时披露的招股说明书，其 1 年以上的原材料及半成品的库龄比例均较高（报告期最后一期末为 34.77%），根据海天精工上市后披露的年度报告，其原材料计提比例虽然逐年下降，但是仍然处于相对较高的水平”，推测受原材料库龄等因素影响，海天精工、纽威数控存货跌价准备比例相对更高。

综上所述，报告期各期末，公司存货跌价准备计提充分，主要系：

① 公司存货的库龄主要集中于 1 年以内，占比分别为 90.46%、85.97%及 85.17%，公司存货周转较快；

② 报告期内，公司所处数控机床行业向好发展，公司主要产品产销率较高，产成品不存在滞销情况，报告期各期，公司主要产品 T 系列数控车床、自动化生产线、普及型数控车床产销率合计为 107.63%、95.64%和 98.52%；

③ 公司存货期后结转比例分别为 96.46%、95.41%和 67.92%，结转比例较高，期后结转情况良好；

④ 报告期内，公司毛利率较为稳定，报告期各期公司综合毛利率分别为 26.50%、25.08%和 25.88%，产品可变现净值对成品价格波动的承受能力相对较强；

⑤ 公司存货可变现净值确认依据、跌价准备测试过程符合《企业会计准则》相关要求，与同行业公司不存在重大差异。

4. 公司报告期内应收账款规模变动的原因，结合应收账款账龄、下游客户资信状况及对应销售模式、预期信用损失情况、期后回款情况、单项计提内容及依据、同行业可比公司坏账计提情况等，说明公司坏账计提是否充分

(1) 公司报告期内应收账款规模变动的原因

公司应收账款规模主要与营业收入相关，报告期各期末，公司应收账款的变动趋势如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	15,911.20	17,425.25	12,681.74
项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	87,860.43	76,518.20	66,356.14
应收账款占营业收入比例	18.11%	22.77%	19.11%

报告期各期末，公司应收账款余额占当期营业收入的比例分别为 19.11%、22.77%及 18.11%，总体较为稳定。

其中，2024 年末应收账款占收入比重相对较高，主要系客户 A 的大额订单在四季度完成终验收，形成 2,318.33 万元应收账款，该笔应收账款占公司全年营业收入比例为 3.03%，导致公司 2024 年末应收账款增长较多，该笔货款已于 2025 年 1 月及时收回。

(2) 结合应收账款账龄、下游客户资信状况及对应销售模式、预期信用损失情况、期后回款情况、单项计提内容及依据、同行业可比公司坏账计提情况等，说明公司坏账计提是否充分

报告期各期末，公司应收账款坏账准备计提总体情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额	15,911.20	17,425.25	12,681.74
按账龄组合计提坏账准备	1,027.68	1,186.84	953.77
按单项计提坏账准备	169.66		
坏账准备小计	1,197.34	1,186.84	953.77
坏账准备计提比例	7.53%	6.81%	7.52%

公司应收账款账龄、下游客户资信状况及对应销售模式、预期信用损失情况、期后回款情况、单项计提内容及依据、同行业可比公司坏账计提情况如下：

1) 应收账款账龄

报告期各期末，公司应收账款余额账龄分布情况具体如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例

项 目	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	13,384.12	84.12%	14,886.67	85.43%	9,390.05	74.04%
1-2 年	1,829.00	11.50%	1,454.92	8.35%	2,596.70	20.48%
2-3 年	280.06	1.76%	938.12	5.38%	532.49	4.20%
3-4 年	362.63	2.28%	67.92	0.39%	80.28	0.63%
4-5 年	40.74	0.26%	10.91	0.06%	21.33	0.17%
5 年以上	14.66	0.09%	66.70	0.38%	60.89	0.48%
合 计	15,911.20	100.00%	17,425.25	100.00%	12,681.74	100.00%

报告期各期末，公司应收账款账龄结构较为稳定、账龄较短，各期末账龄在一年以内的应收账款占比 74.04%、85.43%及 84.12%，占比较高，应收账款质量良好。

报告期各期末，同行业公司应收账款账龄情况如下：

公司	账龄	2025 年末	2024 年末	2023 年末
创世纪	1 年以内	54.59%	57.69%	52.67%
	1 至 2 年	11.51%	12.06%	28.14%
	2 至 3 年	4.44%	15.60%	11.18%
	3 年以上	29.46%	14.65%	8.00%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
海天精工	1 年以内	64.39%	75.72%	75.44%
	1 至 2 年	25.77%	16.99%	15.51%
	2 至 3 年	4.64%	2.58%	2.64%
	3 年以上	5.19%	4.71%	6.42%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
纽威数控	1 年以内	82.12%	84.56%	85.06%
	1 至 2 年	15.95%	12.09%	13.10%
	2 至 3 年	1.46%	2.30%	1.16%
	3 年以上	0.46%	1.05%	0.67%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%

公司	账龄	2025 年末	2024 年末	2023 年末
乔锋智能	1 年以内	86.97%	85.59%	88.75%
	1 至 2 年	9.45%	11.93%	9.67%
	2 至 3 年	2.88%	1.92%	0.83%
	3 年以上	0.69%	0.57%	0.74%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
科德数控	1 年以内	74.42%	73.48%	62.42%
	1 至 2 年	11.79%	11.29%	24.95%
	2 至 3 年	4.47%	9.99%	6.13%
	3 年以上	9.33%	5.24%	6.50%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
平均值	1 年以内	72.50%	75.41%	72.87%
	1 至 2 年	14.89%	12.87%	18.28%
	2 至 3 年	3.58%	6.48%	4.39%
	3 年以上	9.03%	5.24%	4.47%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%
浙海德曼	1 年以内	84.12%	85.43%	74.04%
	1 至 2 年	11.50%	8.35%	20.48%
	2 至 3 年	1.76%	5.38%	4.20%
	3 年以上	2.63%	0.84%	1.28%
	合计	100.00%	100.00%	100.00%

报告期各期末，公司应收账款账龄结构优于同行业可比公司平均水平。

2) 下游客户资信状况及对应销售模式

报告期各期末，公司应收账款前五大客户资信状况及对应销售模式如下：

单位：万元

名称	账面余额	占应收账款余额的比例	销售模式	资信状况
2025 年末				
应收客户 A	1,354.34	8.51%	直销	国资参股企业，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好

经销客户 H	1,254.83	7.89%	经销	报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
直销客户 E	808.75	5.08%	直销	汽车铸件底盘零部件行业知名企业的全资子公司，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
应收客户 B	658.52	4.14%	直销	浙江省纺织机械龙头企业，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
直销客户 J	582.08	3.66%	直销	国资参股企业，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
合 计	4,658.52	29.28%		

2024 年末

客户 A	2,318.33	13.30%	直销	汽车制造业知名企业旗下子公司，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
经销客户 H	1,704.87	9.78%	经销	报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
直销客户 J	1,048.40	6.02%	直销	国资参股企业，不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
直销客户 G	811.69	4.66%	直销	上市公司全资子公司，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
应收客户 C	782.06	4.49%	直销	上市公司全资子公司，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
合 计	6,665.34	38.25%		

2023 年末

应收客户 C	775.75	6.12%	直销	上市公司全资子公司，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
应收客户 D	686.22	5.41%	直销	汽车制造业知名企业旗下子公司，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
应收客户 E	596.38	4.70%	直销	吉林省知名汽车零部件企业旗下核心企业，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
直销客户 G	401.53	3.17%	直销	上市公司全资子公司，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
应收客户 F	358.66	2.83%	经销	长期合作对象，报告期内不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信良好
合 计	2,818.54	22.23%		

报告期内公司应收账款对应主要客户为直销客户，且多为行业内知名企业、上市公司子公司、长期合作对象等，公司应收账款对应主要客户不存在异常经营、被列为失信被执行人情形，资信状况良好。

3) 预期信用损失情况

公司以单项金融工具或金融工具组合为基础评估预期信用风险和计量预期

信用损失。当以金融工具组合为基础时，公司以共同风险特征为依据，将金融工具划分为不同组合。

组合计提：除对单项金额重大且已发生信用减值的款项单项确定其信用损失外，通常按照共同信用风险特征组合的基础上，考虑预期信用损失计量方法应反映的要素，参考历史信用损失经验，编制应收账款账龄与违约损失率对照表，以此为基础计算预期信用损失。

按照信用风险特征组合计提坏账准备的组合类别及计量预期信用损失的方法如下：

组合名称	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
账龄组合	账龄	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
合并范围内子公司组合	合并范围内子公司	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失

信用风险损失以账龄为基础，按以下会计估计计量预期信用损失：

账 龄	应收账款预期信用损失率（%）
1 年以内（含，下同）	5.00
1-2 年	10.00
2-3 年	20.00
3-4 年	50.00
4-5 年	80.00
5 年以上	100.00

单项计提：对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项和合同资产，公司按单项计提预期信用损失。

4) 期后回款情况

报告期各期末，公司应收账款余额及期后回款情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
应收账款余额①	15,911.20	17,425.25	12,681.74
期后回款金额②	8,772.85	14,733.34	11,546.98
期后回款比例③=②/①	55.14%	84.55%	91.05%

注：应收账款期后回款数据统计截止日为 2026 年 7 月 10 日。

报告期内公司应收账款余额分别为 12,681.74 万元、17,425.25 万元、15,911.20 万元，截至 2026 年 7 月 10 日，各期末期后回款金额分别为 11,546.98 万元、14,733.34 万元、8,772.85 万元，期后回款金额占期末应收账款余额的比例分别为 91.05%、84.55%和 55.14%，期后回款良好。

5) 单项计提内容及依据

报告期各期末，公司单项计提坏账准备的金额分别为 0 万元、0 万元、169.66 万元，2025 年末，公司应收账款单项计提坏账准备具体情况如下：

单位：万元

名 称	账面余额	坏账准备	计提比例	计提理由
经销客户 H	1,254.83	125.48	10.00%	综合评估回收风险，对相关应收账款单项计提坏账准备
浙江绿洲制冷设备有限公司	28.08	28.08	100.00%	应收账款账期较长，预计无法收回
合肥润微数控设备有限公司	10.55	10.55	100.00%	应收账款账期较长，预计无法收回
武汉华大新型电机科技股份有限公司	4.71	4.71	100.00%	应收账款账期较长，预计无法收回
蒂森克虏伯转向系统（常州）有限公司	0.85	0.85	100.00%	客户终止与公司交易，相关款项无法支付，预计无法收回
合 计	1,299.01	169.66	13.06%	/

① 经销客户 H

截至 2025 年末，公司对经销客户 H 的应收账款余额为 1,254.83 万元，账龄主要集中于 1 年以内。经销客户 H 系公司经销商，由于其终端客户资金紧张，未按时向经销客户 H 回款，进而导致经销客户 H 无法按时向公司回款。目前，经销客户 H 正积极与其终端客户沟通，未来将尝试采取司法手段追偿欠款。考虑到一方面除了机床贸易业务外，经销客户 H 还经营游乐设备、刀具、眼镜等贸易业务，具有良好的持续经营能力和资金实力；另一方面，经销客户 H 持续与公司协商还款计划，具有良好的还款意愿。截至 2026 年 7 月 10 日，经销客户 H 已回款 177.94 万元。

公司对经销客户 H 应收账款单项计提坏账准备主要系：截至 2025 年度报告出具日，因终端客户资金紧张，经销客户 H 未按时向公司回款，公司基于谨慎性考虑进行单项计提 10%的坏账准备。

② 其他客户

截至 2025 年末，因部分客户应收账款账期较长或个别客户终止交易，公司预计无法收回相应款项，对合计 44.18 万元的相关款项全额计提坏账准备。

综上，2025 年末，公司基于谨慎性考虑，认为部分应收账款无法收回或应收账款存在一定回收风险，已按照相关规定要求对该等应收账款单项计提坏账准备，计提合理、充分。

6) 同行业可比公司坏账计提情况

公司及同行业可比公司应收账款坏账计提比例情况如下：

应收账款账龄	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
创世纪	4.07%	14.40%	49.16%	75.99%	91.52%	100.00%
海天精工	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
纽威数控	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%
乔锋智能	5.00%	10.00%	50.00%	100.00%	100.00%	100.00%
科德数控	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
公司	5.00%	10.00%	20.00%	50.00%	80.00%	100.00%

如上表所示，除创世纪根据预期信用损失率计提坏账准备，其他同行业公司均按照账龄计提坏账准备，公司各账龄下坏账准备计提比例与同行业公司不存在重大差异。

综上所述，公司应收账款账龄主要集中在 1 年以内，账龄 1 年以内应收账款占比分别为 74.04%、85.43%和 84.12%；公司应收账款对应主要客户资信状况良好；公司应收账款期后回款比例分别为 91.05%、84.55%和 55.14%，期后回款良好；公司坏账准备计提情况与同行业公司不存在重大差异。公司应收账款坏账准备计提充分。

5. 报告期内公司作为被告或被申请人的未决诉讼或仲裁情况，相关预计负债计提是否充分；是否对公司生产经营、财务状况、未来发展产生重大不利影响，是否构成本次再融资的实质性障碍

(1) 报告期内公司作为被告或被申请人的未决诉讼或仲裁情况，相关预计负债计提是否充分

1) 报告期内公司作为被告或被申请人的未决诉讼或仲裁情况

自 2023 年 1 月 1 日至 2026 年 7 月 10 日止，公司作为被告或被申请人的未

决诉讼或仲裁情况如下表所示：

序 号	传票日期	原告/申请人	被告/被申请人	案由	诉讼请求	合计金额（万元）	诉讼阶段	是否涉及核心资产/技术
1	2026.5.5	毛宏、辜凤鸣、朱秀兰	浙海德曼	股权转让纠纷	支付股权转让款、逾期利息、违约金、律师费等	699.28	一审审理中	否
2	2026.6.18	成都瑞智成科技有限公司	成都金雨跃	加工承揽合同纠纷	支付加工承揽报酬、律师费等	6.78	一审未开庭	否
3	2026.7.7	毛宏	成都金雨跃	股东知情权纠纷	提供章程、各类决议、财务资料，承担律师费等	/	一审未开庭	否
合 计		/	/	/	/	706.06	/	否

前述案件的具体情况如下：

① 毛宏、辜凤鸣、朱秀兰诉浙海德曼

2021 年 12 月 29 日，浙海德曼分别与毛宏、辜凤鸣、朱秀兰、陈勤、聂自英、严素琼等人签订《成都金雨跃机械有限公司之股权转让协议》，由浙海德曼以 1,045.25 万元合计受让前述股东持有的成都金雨跃 75%股权。协议各方约定了分三期付款并约定了付款的先决条件。浙海德曼根据前述协议于 2022 年 1 月支付了第一笔股权转让款共计 580.69 万元。截至本回复出具日，公司基于前述协议认为第二笔、第三笔股权转让款的付款条件仍未达成，故未支付第二笔、第三笔股权转让款。

2026 年 4 月 16 日，毛宏、辜凤鸣、朱秀兰因浙海德曼未支付剩余股权转让款向玉环市人民法院提起诉讼，要求：A. 浙海德曼支付剩余股权转让款 464.56 万元；B. 浙海德曼支付股权转让款产生的资金占用费用 177.46 万元；C. 浙海德曼支付违约金 52.26 万元；D. 浙海德曼承担律师费 5 万元；⑤浙海德曼承担本案诉讼费以及保全费（如有）。

2026 年 6 月 22 日，玉环市人民法院开庭审理了本案，截至本回复出具日，本案尚在审理过程中。

浙海德曼已于 2022 年将上述剩余股权转让款 464.56 万元计入“其他应付款”

科目，因此即使本案毛宏等人的诉讼请求全部得到支持，对浙海德曼业绩的影响仅为资金占用费用、违约金等合计 234.72 万元，占公司截至 2025 年 12 月 31 日经审计净资产的比例为 0.23%，占公司 2025 年度归属于母公司所有者的净利润的比例为 4.70%，占比较低，且该诉讼不涉及公司的核心专利、商标、技术、主要产品等，不会对浙海德曼造成重大不利影响。

该诉讼涉案金额未超过 1,000 万元，且占公司最近一期经审计总资产或者市值不足 1%，根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》，该诉讼不构成重大未决诉讼。

2) 成都瑞智成科技有限公司诉成都金雨跃

成都瑞智成科技有限公司与成都金雨跃之间长期存在加工承揽业务往来，成都瑞智成科技有限公司于 2026 年 5 月 21 日向成都高新技术产业开发区人民法院提起诉讼，要求：A. 成都金雨跃支付加工承揽报酬共计约 6.10 万元；B. 成都金雨跃支付律师费 0.60 万元以及保全费 0.08 万元；C. 成都金雨跃承担本案诉讼费等费用。

截至本回复出具日，该案尚未开庭审理。

该案系正常业务往来发生的纠纷，金额较小，不会对浙海德曼及成都金雨跃造成重大不利影响。

3) 毛宏诉金雨跃

毛宏于 2026 年 5 月 7 日向成都高新技术产业开发区人民法院提起诉讼，要求：A. 成都金雨跃提供自 2022 年 1 月 17 日起所有的公司章程、股东会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议和财务会计报告；B. 成都金雨跃提供自 2022 年 1 月 17 日起所有的纸质及电子会计账簿、纸质及电子会计凭证；C. 成都金雨跃承担本案诉讼费等费用。

截至本回复出具日，该案尚未开庭审理。

该案系毛宏主张行使对金雨跃的知情权，即使按照毛宏所提的诉讼请求提供相应的资料，也不会对浙海德曼或成都金雨跃造成重大不利影响。

(2) 相关预计负债计提是否充分

根据《企业会计准则第 13 号——或有事项》，预计负债确认需同时满足三项条件：1) 该义务是企业承担的现时义务；2) 履行该义务很可能导致经济利益流出企业；3) 该义务的金额能够可靠地计量。

截至本回复出具日，上述诉讼尚未审结，无法判断公司是否存在现时赔付义务，经济利益流出的可能性及可能赔付金额均无法可靠计量，不满足预计负债确认条件。

此外，上述案件中毛宏、辜凤鸣、朱秀兰诉浙海德曼一案涉案金额合计 699.28 万元，其中 464.56 万元为股权转让款，浙海德曼已于 2022 年将相关股权转让款足额计入“其他应付款”科目，完整反映该项现时债务，不存在确定性负债少记、漏记情形，相关金额不涉及计提预计负债的情况。

综上，公司现有的未决诉讼事项暂不满足预计负债确认条件，不存在预计负债计提不充分的情况。

(3) 是否对公司生产经营、财务状况、未来发展产生重大不利影响，是否构成本次再融资的实质性障碍

如上所述，公司及其控股子公司作为被告的 3 起诉讼，即使按照原告诉请全额赔偿（利息按原告已明确计算的金额），对公司业绩的影响金额合计约 241.50 万元，仅占公司截至 2025 年 12 月 31 日经审计净资产的比例为 0.24%，占公司 2025 年度归属于母公司所有者的净利润的比例为 4.83%，比例较低。此外，该等未决诉讼亦不涉及公司的核心专利、商标、技术、主要产品等，不会对公司当前及未来的展业造成实质影响。因此，上述未决诉讼不会对公司财务状况、生产经营、未来发展造成重大不利影响，不构成重大未决诉讼，不构成本次再融资的实质性障碍。

(二) 核查程序

核查程序针对上述问题，我们执行了以下核查程序：

1. 查阅中国机床工具工业协会官网，了解报告期内机床行业供需情况，获取公司产销量数据、收入成本明细表、财务报表等资料，分析公司的销量、单价、成本、期间费用情况，获取同行业公司公开资料，对收入、毛利率及净利润变动的原因进行分析，访谈公司销售总监及财务人员，了解公司发货验收周期和收入确认时点，检索同行业公司定期报告，分析公司报告期内各年度第四季度收入及净利润占全年比例较高的原因及合理性，判断是否符合行业特征，查阅《企业会计准则》规定，分析相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定；

2. 获取报告期内公司收入明细表，分析报告期内公司直销和经销模式下前五大客户变动原因，对主要经销客户进行访谈并获取期末库存确认函，了解经销

商合作区域、合作年限、销售内容及金额、是否存在关联关系或其他利益安排等信息，分析主要经销商客户变动的原因及相关经销商合作情况，对于前员工经销商，获取其主要订单及收入确认材料；获取公司退货明细表，访谈公司销售总监，了解公司是否存在期后大额退货及向经销商压货的情况；

3. 获取报告期内公司存货明细表及期后结转数据，分析公司的存货构成、账龄情况，分析公司存货规模变动和发出商品余额较高的原因，了解公司存货可变现净值确定依据、跌价准备测试过程，查阅同行业公司定期报告，分析公司存货跌价准备计提是否充分；

4. 获取报告期内公司应收账款明细表及期后回款数据，分析公司应收账款规模变动原因，公开检索下游客户资信情况，访谈公司财务人员，了解应收账款账龄、下游客户资信情况及对应销售模式、预期信用损失情况、公司单项计提内容及依据，查阅同行业公司定期报告，分析公司坏账计提是否充分；

5. 复核了公司关于未决诉讼预计负债的会计处理、计算依据，评估其是否符合《企业会计准则》的要求。

（三）核查意见

经核查，我们认为：

1. 报告期内，随着下游市场需求的增长，公司营业收入有所增长，公司的毛利率相对稳定，若剔除成都金雨跃的影响，受下游市场需求提升、销售规模增长、期间费用率下降等因素影响，公司净利润保持增长，公司收入、毛利率、净利润变动与同行业可比公司不存在重大差异。受下游客户采购特点、经营规模相对较小等因素影响，公司第四季度收入及净利润占全年比例较高，总体符合行业特征，相关收入确认符合《企业会计准则》的规定；

2. 报告期内，直销模式下，受公司产品属性等影响，前五大客户变动较多，具有合理性；经销模式下，受 SDN 及公司境内经销商开拓等影响，2025 年前五大客户变动较多，具有合理性。公司不存在向经销商压货情形。剔除成都金雨跃影响后，公司直销业务毛利率总体高于经销业务毛利率，主要系经销商需要负责销售渠道拓展、客户订单获取，具有合理性；

3. 2024 年末，公司营业收入的增长相应地带动了存货规模的增加，2025 年末，公司加强库存管理，使得存货规模维持在相对稳定水平。因涉及安装调试及验收，公司存在一定比例的发出商品，发出商品金额与销售规模较为相关，发出商品占营业收入的比例较为稳定且与同行业可比公司的平均水平不存在重大差

异。公司存货的库龄主要集中于1年以内，主要产品产销率较高，毛利率较为稳定，存货可变现净值确认依据、跌价准备测试过程符合《企业会计准则》相关要求、与同行业公司不存在重大差异，公司的存货跌价准备计提充分；

4. 报告期各期末，公司应收账款余额占当期营业收入的比例总体较为稳定。公司应收账款账龄主要集中在1年以内，公司应收账款对应主要客户资信状况良好，期后回款良好，公司坏账准备计提情况与同行业公司不存在重大差异，公司应收账款坏账准备计提充分；

5. 公司现有的未决诉讼事项暂不满足预计负债确认条件，不存在预计负债计提不充分的情况；公司现有的未决诉讼不会对公司的生产经营、财务状况、未来发展产生重大不利影响，亦不构成本次再融资的实质性障碍。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

胡青



中国注册会计师：

丁淼



二〇二六年七月三十一日