



关于浙江欣兴工具股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复

保荐人（主承销商）



（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：

浙江欣兴工具股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“欣兴工具”）收到贵所于 2026 年 1 月 30 日下发的《关于浙江欣兴工具股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函》（审核函〔2026〕010021 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”、“保荐人”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“律师”）、天健会计师事务所（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，本问询函回复中的简称与《浙江欣兴工具股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》（以下简称“招股说明书”）中的释义具有相同涵义。

本问询函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
对招股说明书的补充披露、修改	楷体、加粗

本问询函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

目 录	2
1.关于行业及业绩稳定性	3
2.关于采购量价波动	19
保荐人总体意见	46

1. 关于行业及业绩稳定性

申请文件及审核问询回复显示：

(1) 发行人刀具产品主要为孔加工刀具中的钻削刀具，其中，报告期各期钢板钻产品实现的收入分别为 29,009.90 万元、31,072.84 万元、34,057.47 万元及 17,553.13 万元，占主营业务收入的比例超 70%。2024 年全球钢板钻市场规模 9.20 亿元，2022-2024 年复合增长率 9.31%。

(2) 发行人其它刀具产品目前整体销售规模较小，钢板钻、孔钻产品、实心钻削系列产品新客户收入占比分别为 5.69%、2.37%、12.83%，发行人称下一阶段重点布局实心钻削系列产品。

(3) 发行人预计 2025 年营业收入同比增长约 8.07%-10.21%，净利润同比增长约 7.83%-10.53%。公开资料显示，发行人部分同行业可比公司预计 2025 年业绩同比增速较大。

请发行人披露：

(1) 2025 年发行人业绩变化情况及主要影响因素，与同行业可比公司业绩变动趋势差异较大的原因。

(2) 发行人在刀具行业增量细分应用领域的技术储备、业务拓展情况；钢板钻、孔钻系列产品新客户收入占比较低的原因；发行人目前是否已覆盖行业内主要客户，未来客户拓展空间；并补充披露发行人期后新增客户、新产品业务拓展情况，期后在手订单金额。

(3) 结合市场拓展、产品集中度、与同行业可比公司对比情况、发行人业绩驱动因素的最新变化情况、2025 年度和 2026 年一季度业绩预计情况、主要原材料价格变动趋势、下游客户经营情况等，进一步分析发行人业绩变化趋势，是否存在业绩大幅下滑风险，并完善相关风险揭示。

请保荐人简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人披露

(一) 2025 年发行人业绩变化情况及主要影响因素，与同行业可比公司业绩变动趋势差异较大的原因

1、2025 年发行人业绩变化情况及主要影响因素

2025 年，公司未经审计的营业收入约 51,160.10 万元，较 2024 年增长约 9.49%，未经审计的净利润约 19,892.66 万元，较 2024 年增长约 7.25%。

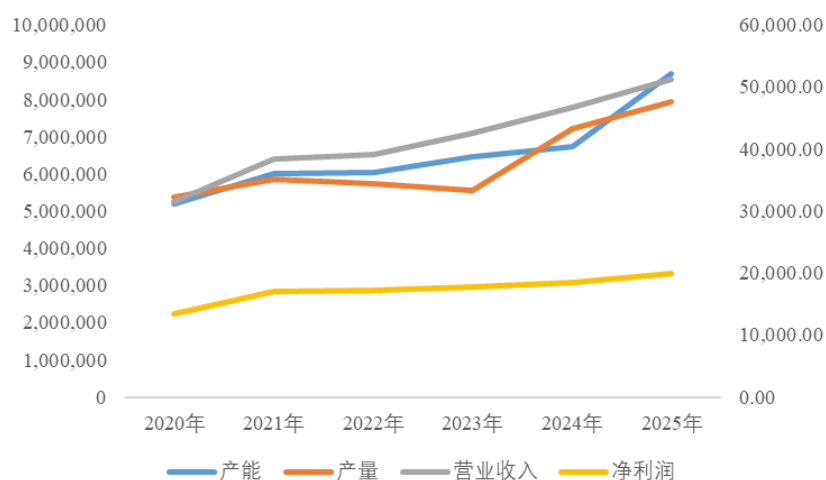
2020 年至 2025 年，公司产能、产量及营业收入的变动情况如下：

单位：件、万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
产能	5,188,050	6,010,200	6,038,550	6,463,800	6,737,850	8,698,725
产量	5,361,611	5,860,993	5,722,698	5,552,583	7,199,949	7,942,866
营业收入	31,543.88	38,468.33	39,127.51	42,525.27	46,727.27	51,160.10
净利润	13,373.20	17,098.92	17,152.44	17,742.84	18,547.28	19,892.66

注：公司 2025 年财务数据未经审计，下同

2020 年至 2025 年，公司产能、产量、营业收入及净利润变动趋势情况如下：



公司经营业绩自 2020 年以来保持持续增长，公司营收规模及净利润变动趋势与各期产能产量变动趋势一致，公司营业规模及净利润的增长主要受自身产品的产量影响，2025 年，公司刀具产品的产量为 794.29 万件，较 2024 年增长 10.32%。

2、与同行业可比公司业绩变动趋势差异较大的原因

公司同行业上市公司中，仅华锐精密及欧科亿于 2026 年 1 月披露了 2025

年业绩预告。根据其业绩预告内容，华锐精密及欧科亿 2025 年归母净利润较 2024 年预计增长情况如下：

单位：万元

公司	2025 年预计	2025 年预计变动金额	2025 年预计变动比例	2024 年归母净利润	2023 年归母净利润
华锐精密	18,000.00-20,000.00	7,304.09-9,304.09	68.29%-86.99%	10,695.91	15,790.66
欧科亿	9,600.00-11,000.00	3,869.76-5,269.76	67.53%-91.96%	5,730.24	16,600.36

华锐精密及欧科亿 2025 年预计归母净利润的增速较大，具体原因如下：

公司	业绩增长原因
华锐精密	1、当年下游需求增长且公司产品品类增加，其当期产销量同比增加； 2、受碳化钨粉等主要原材料价格上涨的情况，公司相应采取涨价措施，产品整体销售价格有所提升； 3、公司加强费用管控，期间费率有所下降。
欧科亿	1、因硬质合金刀具的主要原材料碳化钨及钴粉价格大幅上涨，欧科亿硬质合金刀具产品价格提价，收入规模有所增长； 2、数控刀片于 2025 年下半年产能利用率大幅提升，同时数控刀具产业园项目产能释放加速，全年销售实现量价齐升，经营业绩有所好转。

公司 2025 年未经审计的净利润约 19,892.66 万元，较 2024 年增长约 7.25%，净利润增速低于华锐精密及欧科亿，存在一定差异主要系 3 方面原因所致：

（1）公司主要产品为孔加工刀具，华锐精密的主要产品为铣削刀片、车削刀片及钻削刀片等，欧科亿的主要产品为铣削刀片、车削刀片以及硬质合金制品（棒材、坯料、锯片等）；华锐精密及欧科亿通过首次公开发行以及上市后再融资进行扩产，市场竞争情况随行业产能增加存在波动，公司的主要产品公司主要产品的形态和类型与华锐精密及欧科亿存在差异，报告期内行业产能稳定，净利润增长稳定，故导致公司与华锐精密和欧科亿净利润波动情况存在差异；

（2）公司所处细分市场领域为钻削领域，华锐精密及欧科亿主要细分市场领域为铣削及车削领域，相较于华锐精密及欧科亿，公司所处细分领域由于应用领域、切削场景不同导致切削难度高于其他刀具，技术门槛相对较高，竞争相对缓和，报告期内公司净利润逐年稳步增长，因报告期内市场竞争情况的差异，导致公司与华锐精密及欧科亿净利润增速存在一定差异；

（3）华锐精密及欧科亿，依托资本市场融资产扩产节奏快于公司，欧科亿募投项目（年产 4,000 万片高端数控刀片智造基地建设项目以及株洲欧科亿切削

工具有限公司数控刀具产业园项目)以及华锐精密募投项目(精密数控刀具数字化生产线建设项目)达产后,其刀具产能得到快速提升,相较于华锐精密及欧科亿,公司主要产品产量增速相对平稳,故导致净利润增速慢于同行业公司。

(二) 发行人在刀具行业增量细分应用领域的技术储备、业务拓展情况; 钢板钻、孔钻系列产品新客户收入占比较低的原因; 发行人目前是否已覆盖行业内主要客户, 未来客户拓展空间; 并补充披露发行人期后新增客户、新产品业务拓展情况, 期后在手订单金额

1、发行人在刀具行业增量细分应用领域的技术储备、业务拓展情况

在工业制造的产业链中,从生产企业的厂房建设,到生产设备的生产及安装,生产设备加工过程中对于原材料的成型、精加工和组装等各个环节,均离不开对于刀具的使用,因此刀具产品的下游应用领域基本覆盖工业制造不同行业的不同生产阶段。公司核心产品主要应用于钢结构工程领域,在各细分领域企业厂房建设、设备安装等均有广泛应用,公司的刀具基于其通用性特点,可满足工业制造在快速发展和结构型转型过程中的存量及增量需求。报告期内,公司主要产品的直接细分应用领域不存在重大变化。

从公司产品在工业制造产业链中应用角度分析,随着公司的产品类型由钢板钻、孔钻等环形钻削系列产品向铲钻、S钻等实心钻削系列产品拓展,公司主要产品的应用范围也逐步由产业链的前端(厂房建设、设备安装等)向工业装备制造(使用包括铲钻、S钻、整硬钻头等刀具)、工业零部件制造(使用丝锥、深孔钻等刀具)等后端延伸,即实心钻削系列产品所面向的应用阶段需求系公司当下增量应用领域。

(1) 增量应用领域的技术储备以及产品储备

报告期内,公司研发投入分别为 2,038.63 万元、2,191.82 万元、2,287.77 万元和 1,177.59 万元,其中针对铲钻、S钻等实心钻削系列产品(即增量应用领域)的研发投入分别为 1,561.44 万元、1,454.90 万元、1,602.18 万元及 776.90 万元,报告期内开展的 36 个研发项目中,共有 25 个项目围绕实心钻削系列产品展开,通过持续的研发投入以及成果转化,实心钻削系列产品的规格型号数量持续提高,具体如下:

单位：种

类型	2022 年末	2023 年末	2024 年末	2025 年 6 月末
实心钻削系列产品	8,724	9,386	12,887	15,181
其中：铲钻	3,877	3,948	5,098	5,667
S 钻	2,229	2,408	2,884	2,991
台阶钻	956	1,006	1,189	1,324
整硬刀具	337	444	848	1,212
丝锥	63	126	608	1,245
深孔钻	167	178	211	254
配套刀杆及其他	1,095	1,276	2,049	2,488

公司目前已形成的切削力与切屑控制技术、精密磨削技术、精细热加工技术及精益生产与检测技术等 4 大核心技术，应用于孔加工刀具的结构设计、车铣加工、热处理、焊接、磨削以及检测等核心环节，相关核心技术在环形钻削系列产品以及实心钻削系列产品（即增量应用领域）均可实现有效应用。截至 2025 年 6 月末，公司获得授权专利中，共有 17 项发明专利（含境外发明专利 2 项）及 71 项实用新型专利系围绕实心钻削系列产品（即增量应用领域）研发形成。

同时，公司主导制定了“内冷却可换刀片式铲钻”的国家行业标准，独立完成“高端装备核心基础零部件及检测加工装备开发及应用——核级关键设备蒸发器加工用高精度高可靠性深孔钻”、“重大科技专项重点工业项目——核岛用高强度钢筋混凝土金刚石薄壁钻研制及产业化”等省级技术项目验收，取得一系列研发成果。

（2）业务拓展情况

公司在孔加工刀具领域深耕 30 年余年，在行业内已形成较为成熟稳定的客户群体和销售网络，公司下游贸易商客户均非专门销售公司产品的刀具销售企业，其在销售公司钢板钻产品的同时，亦对外销售包括加工各种外表面刀具、孔加工刀具、螺纹加工刀具、刨削刀具、切断刀具等多种类型刀具产品，公司通过与下游贸易商客户多年的业务合作，目前的主要产品已实现在全球范围内的销售，同时，公司依托自身品牌影响力，通过展会、线上产品宣传、外贸客户介绍、线下客户拜访等方式进行产品推广及客户信息获取。报告期内，公司实心钻削系列产品（即增量细分应用领域）的营业收入分别为 1,795.85 万元、2,095.10 万元、

2,575.57 万元及 1,471.72 万元,2022 年至 2024 年的年复合增长率达 19.76%,2025 年实心钻削系列产品收入 3,369.09 万元,较 2024 年增长 30.81%。截至目前,公司实心钻削系列产品已覆盖国内、欧洲区域、亚洲、美洲等国家或区域客户/终端客户。

截至 2025 年底,公司实心钻削系列产品的在手订单 1,270.99 万元,并与众多国内外客户签署了框架协议、技术合作协议或战略合作计划书。

未来,随着公司产能的稳步提高、各类刀具产品系列逐步齐备、下游市场对于高端刀具产品需求的持续增长,公司可通过向现有客户推介、利用原有品牌效应在全球范围内的展会及线上渠道进行宣传等方式,快速获取下游客源,为实心钻削系列产品销售规模的持续扩大提供保障。

2、钢板钻、孔钻系列产品新客户收入占比较低的原因

报告期内,公司钢板钻、孔钻产品的新客户收入占比分别为 5.69%和 2.37%,相关产品新客户收入占比较低,主要系包括钢板钻、孔钻在内的环形钻削系列产品为公司设立之初即向市场进行推广的核心产品,通过 30 余年的市场开拓,通过直接销售和贸易商销售,公司已基本覆盖下游符合自身产品定位的主要头部客户。根据 QY Research 出具的《Global Annular Cutters Market Research Report 2025》,行业的主要市场参与者主要为公司的 ODM 客户,具体情况如下:

序号	公司名称	是否为公司 ODM 客户
1	Hougen (豪根)	是
2	Milwaukee (密尔沃基)	是
3	Nitto Kohki (日东工器)	否
4	Fein (泛音)	是
5	BDS (贝迪斯)	否
6	Ruko (卢珂)	是
7	EVOLUTION (易唯龙)	是
8	Zhejiang Xinxing Tools (欣兴工具)	公司
9	DEWALT (得伟)	是
10	Euroboor (优博)	是
11	CHAMPION (万冠)	是
12	ALFRA (艾弗雷)	否

13	Powerbor（宝鲍）	否
14	KARNASCH（卡纳斯）	是
15	Lalson（拉尔森）	否

注：全球钢板钻市场除公司外的 14 家主要参与者中，其中 9 家系公司客户，部分主要参与者为成为公司 ODM 客户，主要系相关主体基于市场竞争等原因，未与公司形成合作。

报告期，公司新客户收入主要来自两种途径：第一，下游客户在刀具应用时，由麻花钻向环形钻削系列产品的切换，系基于新增市场需求的客户开拓；第二，公司基于自身品牌影响力以及产品在性能、价格等方面的优势，下游客户在刀具应用时由使用竞争对手品牌向使用公司产品的切换，系基于现有市场需求的客户开拓。

综上，基于公司对于包括钢板钻、孔钻等环形钻削系列产品持续 30 余年的市场深耕，公司已基本覆盖下游符合自身产品定位的主要客户，因此导致报告期内新客户收入占比较低，具有其合理性。

3、发行人目前是否已覆盖行业内主要客户，未来客户拓展空间

（1）发行人目前是否已覆盖行业内主要客户

刀具由于其应用领域广泛、使用场景多样、加工工况复杂等因素，下游客户较为分散。如前所述，在包括钢板钻在内的环形钻削系列产品市场，通过 30 余年的行业深耕，公司已基本覆盖下游符合自身产品定位的主要头部客户，具体参见本小问回复之“（二）2、钢板钻、孔钻系列产品新客户收入占比较低的原因”处；在实心钻削系列产品领域，公司产品研发和市场开拓的周期相对较短，且由于其下游市场空间大于钢板钻在内的环形钻削系列产品下游市场，故截至目前，公司已覆盖的下游主要客户相对有限，未覆盖行业内主要客户，具体的客户覆盖情况参见本小问回复之“（二）1、（2）业务拓展情况”处。

（2）未来客户拓展空间

在下游市场持续稳定发展的背景下，公司产品的市场需求持续且稳定，公司主要产品的市场规模、发展趋势以及公司相关产品 2024 年的市场占有率情况如下：

产品类型	市场规模情况	在国内市场占有率	在全球市场占有率
------	--------	----------	----------

环形 钻削 系列 产品	高速钢钢板钻	根据中国机床工具工业协会工具分会出具的说明以及公司钢板钻产品的销售收入情况测试,以刀具企业的出厂价估算的钢板钻国内市场销售规模约 5.30 亿元-6.30 亿元;根据 QY Research 出具的研究报告,2022 年及 2024 年,全球钢板钻的市场规模分别为 7.70 亿元及 9.20 亿元,年复合增长率为 9.31%	19.12%	13.09%
	硬质合金钢板钻		34.94%	23.93%
	孔钻		7.05%	4.82%
实心 钻削 系列 产品	铲钻	根据根据贝哲斯咨询统计,2024 年我国可换头钻头市场规模达 5.41 亿元,全球可换头钻头市场规模达 25.06 亿元,且预计 2030 年全球可换头钻头市场规模将达到 32.26 亿元,预计年复合增长率达 4.30%	2.83%	0.61%
	S 钻		0.45%	0.13%
	台阶钻		0.70%	0.15%

注:环形钻削系列产品的市场占有率系根据相关产品 2024 年销售收入除以当年国内以及全球钢板钻市场规模;实心钻削系列产品中铲钻、S 钻的市场占有率系根据公司相关产品 2024 年销售收入除以当年国内及全球可换式刀具市场规模,实心钻削系列产品中台阶钻市场占有率系根据公司台阶钻产品 2024 年销售收入除以当年国内及全球台阶钻产品市场规模。

数据来源:2024 年国内及全球钢板钻产品市场规模系根据 QY Research 出具的研究报告以及中国机床工具工业协会工具分会出具的说明计算所得;2024 年国内及全球可换式刀具以及台阶钻市场规模系根据贝哲斯咨询统计所得。

公司主要产品所处细分市场均呈稳步增长趋势,其中,在公司核心产品环形钻削系列产品所处市场中,公司相关产品的市场占有率较高,且在相关细分领域内具有较强的产品优势、品牌优势等,未来,随着公司主要产品产能的稳步提升以及下游市场需求的结构性调整,公司有望在增量市场(麻花钻客户的产品切换)以及存量市场(立足高端市场,并逐步布局中端产品)持续开拓新客户;公司实心钻削系列产品的市场占有率相对较低,主要系公司进入实心钻削系列产品市场的时间较短,在产品种类的齐备性以及全球的品牌影响力等方面存在一定的劣势,且现有公司产能较为饱和,主要产能优先优于满足环形钻削系列产品,目前公司相关产品性能已达到或超过国际竞争对手同类产品,未来,随着公司产能的稳步提升以及市场对于现代实心钻削系列产品需求的逐步提高,公司依托产品质量优势、成本优势以及国内市场的品牌影响力,公司的实心钻削系列产品的新客户收入占比有望持续提高。

4、补充披露发行人期后新增客户、新产品业务拓展情况,期后在手订单金额

(1) 发行人期后新增客户情况

2025年7-12月¹，公司累计新增客户数量2,408，新增客户收入1,007.95万元，其中钢板钻、孔钻等环形钻削系列产品的新增客户数量为1,822，新增客户收入765.41万元，铲钻、S钻等实心钻削系列产品新增客户数量为162，新增客户收入84.00万元。

(2) 新产品业务拓展情况

2025年7-12月，公司各类产品业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2025年7-12月		2025年1-6月
	收入	变动比率	收入
环形钻削系列产品	21,808.44	9.14%	19,981.86
实心钻削系列产品	1,897.37	28.92%	1,471.72
磁座钻机	1,021.07	19.84%	852.04
夹具	981.42	1.31%	968.76
其他	883.04	-12.54%	1,009.62
小计	26,591.34	9.50%	24,284.00

注：2025年7-12月数据未经审计，下同。

报告期后，公司主营业务收入呈稳定增长趋势，其中环形钻削系列产品较2025年1-6月增长9.14%，实心钻削系列产品较2025年1-6月增长28.92%。

2025年7-12月，公司报告期内新增刀具产品以及期后新增刀具产品的收入及占比情况如下：

单位：万元

产品类型	报告期内新增刀具产品		期后新增刀具产品	
	收入	占对应产品比例	收入	占对应产品比例
环形钻削系列产品	1,882.93	8.63%	499.91	2.29%
实心钻削系列产品	685.77	36.14%	294.14	15.50%
小计	2,568.69	9.66%	794.05	2.99%

报告期内，随着公司产品系列的逐步齐备，新产品为公司营业收入的增长提供了有力保障。

¹ 公司2025年7-12月数据未经审计，下同

（3）期后在手订单金额

截至 2025 年底，公司在手订单合计 6,895.39 万元，其中钢板钻产品合计 4,434.94 万元，孔钻产品合计 945.63 万元，实心钻削系列产品合计 1,270.99 万元。公司在手订单总额较小，主要系结合刀具耗材特性，下游客户普遍通过签订小批量、高频次订单的采购模式。

综上，公司在实心钻削系列产品（即增量细分应用领域）已形成一定的技术储备和产品储备，参与制定了包括“内冷却可换刀片式铲钻”的国家行业标准，独立完成该领域内 2 个省级技术项目验收，随着公司产能的稳步提高、各类刀具产品系列逐步齐备、下游市场对于高端刀具产品需求的持续增长，公司可通过向现有客户推介、利用原有品牌效应在全球范围内的展会及线上渠道进行宣传等方式，快速获取下游客源，为实心钻削系列产品销售规模的持续扩大提供保障；钢板钻及孔钻产品新客户收入占比相对较低，主要系公司已基本覆盖下游符合自身产品定位的主要客户，实心钻削系列产品的客户覆盖率相对较低，主要系相关产品研发和市场开拓的周期相对较短所致；报告期后，公司主营业务收入呈稳定增长趋势，其中环形钻削系列产品较 2025 年 1-6 月增长 9.14%，实心钻削系列产品较 2025 年 1-6 月增长 28.92%，公司营业收入及净利润呈持续稳定增长趋势。

（三）结合市场拓展、产品集中度、与同行业可比公司对比情况、发行人业绩驱动因素的最新变化情况、2025 年度和 2026 年一季度业绩预计情况、主要原材料价格变动趋势、下游客户经营情况等，进一步分析发行人业绩变化趋势，是否存在业绩大幅下滑风险，并完善相关风险揭示

报告期内，公司主要产品所处下游市场的需求增长情况以及未来发展情况如下：

下游行业	需求增长情况	最新发展以及需求变化情况
钢结构工程	根据行业研究报告统计，2022 年、2023 年以及 2024 年，全球钢结构工程服务（即以钢结构为主体材料，为建筑、工业厂房等各类工程项目提供设计、制造到安装的一体化解决方案，包括钢结构加工、构件制造、现场安装等环节）市场规模分别为	中国钢结构协会发布的《钢结构行业“十四五”规划及 2035 年远景目标》提出，钢结构行业“十四五”期间发展目标：到 2025 年底，全国钢结构用量达到 1.4 亿吨左右，占全国粗钢产量比例 15% 以上，钢结构建筑占新建建筑面积比例达到 15% 以上，到 2035 年，我国钢结构建筑应用达到中等发达国家水平，钢结构用量达到每年 2 亿吨以上，占粗钢产量 25% 以上，钢结构建筑占新建建筑面积比例逐步达到 40% 左右，基本实现钢结构建造

	1,493 亿美元、1,539 亿美元及 1,775 亿美元，年复合增长率达 9.03%。	智能化。 根据 QY Research 预测，2031 年，全球钢结构工程服务的市场规模有望达到 2,547.9 亿美元，预计 2025 年至 2031 年的年复合增长率为 5.3%。
造船业	根据工信部统计数据，2022 年、2023 年、2024 年及 2025 年，我国造船完工量分别为 3,786 万吨载重、4,232 万吨载重、4,818 万吨载重及 5,369 万吨载重吨，新接订单量分别为 4,552 万吨载重、7,120 万吨载重、11,305 万吨载重以及 10,782 万吨载重吨，手持订单量分别为 10,557 万吨载重、13,939 万吨载重、20,872 万吨载重以及 27,442 万吨载重吨。2022 年至 2025 年，我国造船完工量、新接订单量以及手持订单量三大指标的年复合增长率分别为 12.35%、33.30%、37.50%。	根据中信证券研究所预测，2024 年开始全球新造船市场将进入“量价齐升”阶段，新船订单价值量将迎来持续增长，预测 2024-2034 年间新造船投资需求约 2.27 万亿美元，平均每年新船订单需求达 2,064 亿美元（2009-2020 年行业周期下行阶段平均每年新船订单为 840 亿美元，2021-2023 年平均每年新船订单为 1,230 亿美元），其中约 60% 由船队更新需求推动。测算 2024-2032 年新造船市场将出现持续的供需缺口，造船业景气上升趋势明确。
汽车制造业	根据中国汽车工业协会（CAAM）数据，2022 年、2023 年、2024 年及 2025 年，我国汽车产量分别为 2,702.1 万辆、3,016.1 万辆、3,128.2 万辆以及 3,453.1 万辆，我国汽车销量分别为 2,686.4 万辆、3,009.4 万辆、3,143.6 万辆以及 3,440 万辆。2022 年至 2025 年，我国汽车产量以及销量的年复合增长率分别为 8.52% 以及 8.59%。	2024 年以来，国家政府部门积极施策，及时出台“两新”政策，汽车产业转型步伐加快，高质量发展扎实推进，成为拉动经济增长的重要引擎。根据中国汽车工业协会发布的数据，新能源汽车和出口是支撑汽车市场增长的重要力量，2024 年中国汽车市场总销量达到 3,143.6 万辆，同比增长 4.5%，其中新能源汽车国内销量达到 1,158.2 万辆，同比增长 39.7%；汽车出口量达到 585.9 万辆，同比增长 19.3%。 根据研究机构 EVTank 联合伊维经济研究院共同发布的《中国新能源汽车行业发展白皮书（2025 年）》，展望 2025 年和 2030 年，预计全球新能源汽车销量将分别达到 2,239.70 万辆和 4,405.0 万辆。
轨道交通	根据《铁道统计公报》2022 年、2023 年及 2024 年，我国铁路运营里程分别为 15.5 万公里、15.9 万公里以及 16.2 万公里，其中高铁运营里程分别为 4.2 万公里、4.5 万公里以及 4.8 万公里。2022 年至 2024 年，我国铁路运营里程的年复合增长率为 2.23%。	国务院发布的《新时代交通强国铁路先行规划纲要》提出，到 2035 年，我国将建成现代化铁路网，20 万人口以上城市实现铁路覆盖，其中 50 万人口以上城市高铁通达；新型城镇化建设需求助推我国“四网融合”（干线铁路网、城际铁路网、市域铁路网、城市轨道交通网）快速发展建设。此外，随着“一带一路”沿线国家和地区合作领域不断扩大、合作内容持续深化，更多国家推进跨区域合作的信心进一步坚定。高铁作为“一带一路”合作的重点推介项目，沿线各国的深化合作将对轨道交通的基础建设产生较大需求。 根据《加快建设交通强国五年行动计划（2023—2027 年）》（以下简称《计划》）印发实施，《计划》提出至 2027 年全国铁路营业里程将达到 17 万公里，其中高铁 5.3 万公里，普速铁路 11.7 万

		公里。根据国家铁路局数据，截至 2022 年底，全国铁路营业里程为 15.49 万公里，其中高铁 4.2 万公里，由此推算，2023—2027 年规划新增铁路营业里程 1.5 万公里，年均新增 3,000 公里。其中新增高铁 1.1 万公里，占总新增里程的 73%，年均新增 2,200 公里，较 2022 年提高 18.2%。
能源装备	<p>根据 GWEC 的统计，2022 年、2023 年及 2024 年，全球风电累计装机容量分别为 906GW、1,021GW 以及 1,136GW，年复合增长率达 11.98%。</p> <p>根据国家核安全局统计数据，2022 年、2023 年、2024 年及 2025 年，我国境内在运、在建和核准待建核电机组组合计数分别为 83 台、93 台、102 台以及 112 台，年复合增长率达 10.50%。</p>	<p>根据 GWEC 的市场预测，2025-2030 年，全球新增风电装机容量将保持 8.8% 的复合增长率，平均每年新增风电装机容量 163.7GW，六年间总新增风电装机将突破 982GW。全球累计风电装机将于 2030 年末达到 2,118GW。</p> <p>根据中国核能行业协会预测，预计到 2025 年，我国核电在运装机规模将达到 7,000 万千瓦左右，在建装机规模接近 4,000 万千瓦；到 2035 年，我国核电在运和在建装机容量将达 2 亿千瓦左右，发电量约占全国发电量的 10% 左右。2025 年至 2025 年，我国在运和在建装机容量的年复合增长率约 6.16%。</p>

注：钢结构工程服务市场规模源自 Transparency Market Research、The Business Research Company 以及 QY Research 出具的《Structural Steel Fabrication Market》《Structural Steel Fabrication Market Overview》以及《2025-2031 全球及中国钢结构工程服务行业研究及十五五规划分析报告》。

公司下游行业呈持续稳定发展趋势，公司下游客户随着自身生产经营规模的扩大，其需求亦在稳步提升，公司通过展会、线上产品宣传、外贸客户介绍、线下客户拜访等方式进行产品推广，报告期内，公司经营稳定，营业收入及净利润等财务数据随着自身产品产量及产量的提升而稳步提高，2025 年，公司主要产品的产量由 2024 年的 719.99 万件增长至 794.29 万件，核心产品环形钻削系列产品收入由 2022 年的 32,091.37 万元增长至 41,790.30 万元，年复合增长率为 9.20%，呈持续稳定增长趋势，实心钻削系列产品（即增量细分应用领域）的收入由 2022 年的 1,795.85 万元增长至 3,369.09 万元，年复合增长率达 23.33%，呈持续快速增长趋势；同时，随着公司产品系列逐步齐备以及市场宣传力度的提高，实心钻削系列产品（即增量细分应用领域）的收入占比由 2022 年的 4.63% 增长至 2025 年的 6.62%。

2025 年下半年以来，受碳化钨价格上涨影响，公司包括 W6 高速工具钢在内的主要原材料采购价格呈上升趋势，根据中泰证券研究所 2026 年 1 月发布的《刀具“供给侧改革”启动，上行周期确立》：“2025 年以来，碳化钨价格迎来大幅飙升，从 2025 年 1 月 2 号的 309.5 元/千克一路冲高至 2026 年 1 月 22 日

的1,225元/千克,涨幅为295.80%,这一轮涨价直接带动了刀具企业的提价动作。其中,华锐精密于9月1日上调数控刀具产品价格15%;山特维克、山高刀具、瓦尔特于11月1日上调刀具价格;多马工具于11月15日上调刀具价格;肯纳与威迪亚于12月1日上调刀具价格”。以公司采购主要原材料W6高速工具钢为例,2025年下半年,公司W6高速工具钢的采购价格由2025年上半年的5.42万元/吨上升至5.92万元/吨。受原材料上涨影响,包括公司在内的同行业公司均主动调整产品销售价格,向下游传导原材料上涨影响,以公司高速钢板钻及硬质合金钢板钻产品为例,2025年上半年与2025年下半年销售单价比较情况如下:

单位:元/件

产品类型	2025年1-6月	2025年7-9月	2025年10-12月
高速钢钢板钻	48.99	49.62	50.89
硬质合金钢板钻	62.53	62.41	66.26

同时,受原材料价格上涨影响,在一定程度上加速了行业内的头部集中趋势,根据中泰证券研究所发布研究报告:“1、碳化钨价格的持续上涨及维持高位,成为刀具行业格局重塑的关键催化剂,推动刀具行业迎来前所未有的行业出清与头部集中,其核心逻辑在于多维度的上下游筛选机制;2、矿企(原材料厂商)普遍收缩账期,对刀具企业的现金流提出更高要求,中小刀具公司面临资金周转问题;3、随着刀具产品的大幅涨价,终端客户对刀具的品质和性能提出更高要求,中小企业面临产品品质问题;4、随着低价碳化钨库存的出清,中小刀具企业被迫关停的现象愈发突出;刀具行业的竞争格局由价格主导转为技术主导,利好具备技术研发能力的头部企业。”

综上,在下游市场需求持续稳定增长背景下,公司产品产能及产量的稳步提升,带动自身经营业务的稳定增长,同时,在主要原材料价格上涨的背景下,公司主动调整产品价格,向下游传导原材料上涨影响。2025年,公司未经审计的营业收入约51,160.10万元,较2024年增长约9.49%,未经审计的营业收入净利润约19,892.66万元,较2024年增长约7.25%;2026年1-3月,预计营业收入1.27-1.32亿元,较去年同期增长约7.70%-11.94%,预计净利润0.50-0.52亿元,较去年同期增长约6.58%-10.85%,整体而言,公司未来业绩大幅下滑的风险较小。

公司已对招股说明书“第三节 风险因素”之“二、（二）原材料价格波动的风险”处进行修改完善，具体如下：

“（二）原材料价格波动的风险

公司的主要原材料为合金工具钢、硬质合金刀片坯料等大宗金属材料，直接材料占公司主营业务成本的比例较高，相关金属原材料价格受稀有元素钨的影响较大，2025 年以来，受全球供需情况影响，碳化钨价格呈快速增长趋势，带动公司主要原材料价格上升，以公司采购主要原材料 W6 高速工具钢为例，2025 年下半年，公司 W6 高速工具钢的采购价格由 2025 年上半年的 5.42 万元/吨上升至 5.92 万元/吨。在此背景下，公司若不能合理安排采购计划、控制原材料采购成本，或基于特定产品的市场销售策略，无法及时调整产品价格，则将导致公司相关产品的毛利率下滑，进而对公司经营业绩造成不利影响。以下系在原材料价格不同涨幅情况下，公司不同调价策略对于公司经营业务的影响情况：

单位：万元

材料成本波动幅度	主要产品价格上升比例	对主营业务毛利率的影响			
		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
上升 15%	15%	2.98%	2.94%	3.05%	2.92%
	10%	1.10%	1.08%	1.22%	1.13%
	5%	-0.96%	-0.96%	-0.79%	-0.83%
	0%	-3.22%	-3.20%	-2.99%	-2.99%
上升 10%	10%	2.08%	2.05%	2.12%	2.03%
	5%	0.07%	0.06%	0.16%	0.12%
	0%	-2.15%	-2.13%	-1.99%	-1.99%
上升 5%	5%	1.09%	1.07%	1.11%	1.07%
	0%	-1.07%	-1.07%	-1.00%	-1.00%
材料成本波动幅度	主要产品价格上升比例	对营业利润的影响			
		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
上升 15%	15%	2,860.91	5,474.29	5,063.80	4,664.83
	10%	1,646.71	3,155.48	2,955.98	2,723.50
	5%	432.51	836.67	848.16	782.17
	0%	-781.69	-1,482.14	-1,259.66	-1,159.16
上升 10%	10%	1,907.27	3,649.53	3,375.86	3,109.89

	5%	693.07	1,330.72	1,268.05	1,168.56
	0%	-521.13	-988.09	-839.77	-772.77
上升 5%	5%	953.64	1,824.76	1,687.93	1,554.94
	0%	-260.56	-494.05	-419.89	-386.39

”

二、保荐人的核查程序及意见

（一）核查程序

保荐人执行了以下核查程序：

1、审阅发行人 2025 年财务报表数据、2025 年主要产品的产量情况，并结合华锐精密、欧科亿披露的业绩预告情况，分析发行人经营业绩与同行业上市的变动情况，分析差异原因；

2、核查发行人在研项目、已获授权专利、报告期内覆盖客户情况等，分析发行人在实心钻削系列产品（增量细分应用领域）的技术储备和业务拓展情况；访谈发行人管理层，了解包括钢板钻、孔钻等环形钻削系列产品的新客户开拓情况，结合报告期内环形钻削系列产品及实心钻削系列产品销售情况，核查发行人目前已覆盖客户情况；审阅发行人 2025 年下半部财务报表及经营数据，审阅 2025 年底在手订单清单，分析发行人期后新增客户、新产品业务拓展情况；

3、核查发行人下游应用领域在报告期内需求变动情况、审阅中泰证券研究所 2026 年 1 月发布的《刀具“供给侧改革”启动，上行周期确立》，核查发行人报告期后主要产品的销售单价以及主要原材料采购价格情况。

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人 2025 年营业收入及净利润保持增长，营业收入及净利润的变动主要受产品的产量影响，2025 年，发行人净利润增长幅度低于与同行业上市公司华锐精密及欧科亿，主要系发行人与同行业上市公司主要产品的产能扩张情况不同、市场竞争状况不同以及同行业公司产能增速快于发行人所致；

2、发行人在实心钻削系列产品（即增量细分应用领域）已形成一定的技术储备和产品储备，参与制定了包括“内冷却可换刀片式铲钻”的国家行业标准，独立完成该领域内2个省级技术项目验收，随着发行人产能的稳步提高、各类刀具产品系列逐步齐备、下游市场对于高端刀具产品需求的持续增长，发行人可通过向现有客户推介、利用原有品牌效应在全球范围内的展会及线上渠道进行宣传等方式，快速获取下游客源，为实心钻削系列产品销售规模的持续扩大提供保障；钢板钻及孔钻产品新客户收入占比相对较低，主要系发行人已基本覆盖下游符合自身产品定位的主要客户，实心钻削系列产品的客户覆盖率相对较低，主要系相关产品研发和市场开拓的周期相对较短所致；报告期后，发行人主营业务收入呈稳定增长趋势，其中环形钻削系列产品较2025年1-6月增长9.14%，实心钻削系列产品较2025年1-6月增长28.92%，发行人营业收入及净利润呈持续稳定增长趋势；

3、在下游市场需求持续稳定增长背景下，发行人产品产能及产量的稳步提升，带动自身经营业务的稳定增长，同时，在主要原材料价格上涨的背景下，发行人主动调整产品价格，向下游传导原材料上涨影响。2025年，公司未经审计的营业收入约51,160.10万元，较2024年增长约9.49%，未经审计的净利润约19,892.66万元，较2024年增长约7.25%，2026年1-3月，发行人预计营业收入1.27-1.32亿元，较去年同期增长约7.70%-11.94%，预计净利润0.50-0.52亿元，较去年同期增长约6.58%-10.85%，整体而言，发行人未来业绩大幅下滑的风险较小。发行人已对招股说明书“第三节 风险因素”之“二、（二）原材料价格波动的风险”处进行修改完善。

2. 关于采购量价波动

申请材料及问询回复显示：

(1) 2022 至 2024 年，发行人 W6 高速工具钢的领用量分别为 335.68 吨、549.79 吨、883.17 吨，三年增长 163%，但同期间高速钢钢板钻产量仅增长 75%，销售收入仅增长 37%。

(2) 发行人原材料主要包括高速工具钢、合金工具钢、合金结构钢、硬质合金刀片坯料及银焊丝，原材料价格受钨、钼、铬、钒等稀有元素的含量影响。公开资料显示，2025 年下半年至 2026 年初，钨等原材料价格大幅上涨。

请发行人披露：

(1) 结合高速钢钢板钻产品型号分布、单耗、在产品规模、备货策略等，分析 W6 高速工具钢原材料领用量与高速钢钢板钻产量及销售收入不匹配的原因及合理性，发行人大规模备料的原因；是否存在其他原材料与产品产量、销售量匹配差异较大的情况。

(2) 发行人高速工具钢等主要原材料价格期后采购价格变动情况，与市场价格变动比例是否一致，是否存在持续上涨的风险，进一步量化分析说明原材料价格大幅波动对发行人毛利率及经营业绩的影响；发行人期后产品调价情况，是否具备将原材料价格波动向下游传导的能力；结合上述情况，在招股说明书针对性完善原材料价格波动的风险提示。

请保荐人简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人披露

(一) 结合高速钢钢板钻产品型号分布、单耗、在产品规模、备货策略等，分析 W6 高速工具钢原材料领用量与高速钢钢板钻产量及销售收入不匹配的原因及合理性，发行人大规模备料的原因；是否存在其他原材料与产品产量、销售量匹配差异较大的情况

1、W6 高速工具钢原材料领用量与高速钢钢板钻产量及销售收入不匹配的

原因及合理性

(1) 销售收入、销量的匹配情况

报告期内，公司原材料 W6 高速工具钢主要用于生产高速钢钢板钻，报告期内，公司高速钢钢板钻的销售收入、销量情况如下：

单位：件、万元

项目	2025年1-6月	2024年度		2023年度		2022年度
	销售金额/数量	销售金额/数量	变动	销售金额/数量	变动	销售金额/数量
销售收入	6,177.52	12,045.84	26.25%	9,541.48	8.77%	8,771.82
销量	1,260,890	2,348,476	23.23%	1,905,722	2.60%	1,857,433

报告期内，公司高速钢钢板钻产品的销售收入与销售数量变动趋势一致，其中 2023 年度销售收入的增长幅度高于销售数量，主要系高速钢钢板钻主要面向境外销售，受美元汇率上升影响，当期高速钢钢板钻的销售单价由 2022 年的 47.23 元/件上升至 50.07 元/件，上升幅度为 6.01%。整体而言，公司报告期内销售收入与销售数量的变动相匹配。

(2) 销量与产量的匹配情况

报告期内，公司高速钢钢板钻的销量及产量的情况如下：

单位：件

项目	2025年1-6月	2024年度		2023年度		2022年度
	数量	数量	变动	数量	变动	数量
销量	1,260,890	2,348,476	23.23%	1,905,722	2.60%	1,857,433
产量	1,355,817	2,623,849	49.79%	1,751,714	2.54%	1,708,243

公司的产品根据材料、规格、尺寸等不同，可分为不同型号的具体产品。为保证对下游客户的快速响应能力，公司形成了现有备货策略，即针对标准化产品，在达到公司与客户约定的发货条件后，公司以“国内当天发货，国外 7 天内发货”为目标，采用“提前备货”的生产模式，故公司对主要标准化产品进行了适当备货。

公司 2022 年及 2023 年的销量大于产量，导致公司高速钢钢板钻库存下降，在 2023 年下半年出现产品库存无法快速满足订单销售的情况，故公司 2024 年以来通过技改扩产、调整生产安排（提高环形刀具中高速钢钢板钻分配产能）等措

施，提高了高速钢钢板钻的产量，使 2024 年及 2025 年 1-6 月产量高于销量。

报告期各期相关产品的产量主要结合产品销售、期末库存等情况确定，报告期内，公司高速钢钢板钻整体产销率为 99.10%，产量与销量相匹配。

(3) 产量与原材料领用量的匹配情况

公司高速钢钢板钻主要原材料 W6 高速工具钢的领用量分别为 335.68 吨、549.79 吨、883.17 吨及 433.03 吨。主要原材料领用量变动的趋势与各期高速钢钢板钻的产量存在一定差异，主要系公司在统计产品产量时，按照产成品入库口径统计，在实际生产过程中，公司在领用相应原材料至投产并完成入库存在一定生产周期，各期末存在一定规模在产品（如 2021 年末存在较大规模的在产品），故导致各期 W6 高速工具钢的领用量和各期产成品的入库量（即产量）趋势存在一定差异。2022 年初至 2025 年 6 月末，根据生产工单，公司在产品中已领用 W6 高速工具钢情况如下：

单位：吨

项目	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
在制品已领用高速工具钢重量	135.21	137.27	71.77	53.36	170.83

因此根据报告期内公司上述产成品的入库单号，匹配对应的生产工单，按照产品大类区分，高速钢钢板钻的生产领料及产量情况如下：

单位：吨、件

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数量	数量	变动	数量	变动	数量
产量	1,355,817	2,623,849	49.79%	1,751,714	2.54%	1,708,243
原材料领用量	410.33	795.09	55.85%	510.16	13.27%	450.38

注 1：2023 年原材料领用量的上升比例大于当期产量的增加，主要系随着整体产量水平的提高，2023 年以来大规格尺寸高速钢钢板钻的生产比例有所提高，按照产品的直径、切深数据，锥孔部体积在 10cm³ 以下的产品生产比例，由 2022 年的 61.85% 下降至 55.83%，锥孔部体积在 20cm³ 以上的产品生产比例，由 2022 年的 14.54% 上升至 18.33%；

注 2：公司各期领用 W6 高速工具钢主要用于生产高速钢板钻，还有部分用于倒角刀、阶梯钻生产使用。

结合生产产品规格的变化，公司高速钢钢板钻产品的产量与原材料领用量相匹配。

同时，结合报告期内相关产品的单耗分析，进一步验证原材料领用的匹配性，

报告期内，公司高速钢钢板钻的单耗稳定，具体情况如下：

单位：KG/件

产品类型	领用原材料	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
高速钢钢板钻	高速钢	0.30	0.30	0.29	0.26

公司高速钢钢板钻整体单位耗用稳定，年度间单耗存在一定波动，主要受产品规格原因导致，选取高速钢钢板钻产品收入占比较大的30个生产料号产品，分析报告期内单位产品W6高速工具钢的耗用情况，具体如下：

单位：KG/件

序号	生产料号	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
1	10101130306	0.16	0.17	0.17	0.17
2	10101130218	0.16	0.17	0.17	0.17
3	10101130391	0.23	0.23	0.25	0.24
4	10530020021	0.05	0.05	0.05	0.05
5	10101131229	0.30	0.32	0.35	0.33
6	10101131147	0.22	0.24	0.24	0.23
7	10140010172	0.43	0.47	0.47	0.44
8	10101131062	0.24	0.24	0.23	0.23
9	10101130263	0.16	0.17	0.17	0.17
10	10101130349	0.19	0.20	0.21	0.20
11	10101130177	0.17	0.17	0.18	0.17
12	10190010214	0.29	0.30	0.32	0.31
13	10101131186	0.25	0.27	0.29	0.28
14	10101131269	0.37	0.37	0.41	0.39
15	10101131105	0.22	0.23	0.24	0.23
16	10190010213	0.20	0.21	0.23	0.22
17	10101131312	0.42	0.44	0.48	0.45
18	10190010160	0.20	0.21	0.23	0.22
19	10190010146	0.20	0.22	0.24	0.23
20	10101131388	0.55	0.58	0.62	0.60
21	10101131023	0.23	0.24	0.24	0.24
22	10190010215	0.90	0.92	0.95	0.93
23	10190010216	1.04	0.97	1.06	0.98
24	10101130472	0.31	0.33	0.35	0.33

25	10101130430	0.27	0.27	0.30	0.28
26	10101130541	0.40	0.42	0.45	0.42
27	10101132598	0.30	0.34	0.34	0.34
28	10101131351	0.50	0.52	0.56	0.52
29	10101131711	1.54	1.61	1.65	1.59
30	10101131424	0.66	0.68	0.71	0.65

注：上述 30 个料号的高速钢钢板钻产品占高速钢钢板钻产品的收入比例为 24.06%。

如上表所示，不同生产料号的高速钢钢板钻产品因切深、直径等不同，原材料单耗差异较大，但相同料号产品在报告期内 W6 高速工具钢的单耗较为稳定，高速钢钢板钻投入产出比稳定。整体而言，结合生产产品规格的变化，公司高速钢钢板钻产品的产量与原材料领用量相匹配。

(4) 销售收入与原材料领用量的匹配性分析

鉴于原材料领用量与产量直接关联，销售收入与销量直接关联，各期产量与销量的情况，受产成品库存、产品销售等因素影响，报告期内，公司相关产品的产量及销量的情况如下：

单位：件

产品类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销量	1,260,890	2,348,476	1,905,722	1,857,433
产量	1,355,817	2,623,849	1,751,714	1,708,243

若用各期销量及产量将各期原材料领用量进行修正，即将各期销售收入对应的销量匹配至产量对应的原材料领用量，具体如下：

单位：件、KG

产品类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
销量 A	1,260,890	2,348,476	1,905,722	1,857,433
产量 B	1,355,817	2,623,849	1,751,714	1,708,243
原材料领用量 C	410,327.11	795,086.48	510,158.09	450,381.69
修正后原材料领用量 $D=C \times (A \div B)$	381,598.22	711,642.14	555,010.40	489,715.93

若将修正后的原材料领用量与销售收入进行对比，情况如下：

单位：KG、万元

项目	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
----	--------------	---------	---------	---------

	销售金额/数量	销售金额/数量	变动	销售金额/数量	变动	销售金额/数量
销售收入	6,177.52	12,045.84	26.25%	9,541.48	8.77%	8,771.82
原材料领用量	381,598.22	711,642.14	28.22%	555,010.40	13.33%	489,715.93

整体而言，修正后的原材料领用量与相关产品的销售收入变动匹配。

综上，公司主要产品生产过程中原材料的单位耗用稳定，主要原材料的领用量与产品产量相匹配，报告期内公司整体产销率为 99.10%，主要产品的产量与销量相匹配，公司 W6 高速工具钢的领用量与高速钢钢板钻的销售收入相匹配。

2、发行人大规模备料的原因

报告期内，公司存在对原材料进行适度备料的情形，主要系两方面原因所致：第一，公司主要产品的规格型号众多，为保障生产的连续性以及订单的快速响应，公司会对多种规格型号 W6 高速工具钢进行备料；第二，公司管理层基于对于原材料价格走势的判断，会进行集中采购，锁定原材料价格，减少原材料价格波动影响。

根据中泰证券研究院出具的《刀具“供给侧改革”启动，上行周期确立》：“2024Q1-2025Q3，六家刀具企业存货呈现上涨趋势：新锐股份、鼎泰高科、欧科亿存货持续增长，华锐精密小幅上升，恒锋工具、沃尔德保持平稳。碳化钨价格普涨情况下，企业备货意愿增强，提前锁定成本保障利润增长”。整体而言，为减少原材料价格波动而进行的提前备料符合行业惯例。

3、是否存在其他原材料与产品产量、销售量匹配差异较大的情况

除 W6 高速工具钢，公司主要采购的原材料中包括硬质合金刀片坯料、MCr3 合金结构钢、MCr4 合金工具钢及 42CrMo 合金结构钢，报告期内，相关原材料的领用量和相关产品的产量销量情况如下：

(1) 硬质合金刀片坯料

①销售收入、销量的匹配情况

硬质合金刀片坯料主要用于生产硬质合金钢板钻及孔钻，报告期内，公司硬质合金钢板钻及孔钻的销售收入、销量情况如下：

单位：万元、万件

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	数量	变动	数量	变动	数量	变动	数量
销量	233.12	-47.66%	445.43	9.55%	406.62	10.31%	368.62
销售收入	13,804.35	-47.81%	26,450.42	5.83%	24,994.03	7.18%	23,319.55

报告期内，公司硬质合金钢板钻及孔钻的销售收入与销售数量变动趋势一致，其中2023年及2024年销售收入的增长幅度低于销售数量，主要系公司基于销售策略，适当降低了硬质合金钢板钻价格以促进销量。整体而言，公司报告期内销售收入与销售数量的变动相匹配。

②销量、产量的匹配情况

报告期内，公司硬质合金钢板钻及孔钻的销量及产量的情况如下：

单位：万件

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	数量	变动	数量	变动	数量	变动	数量
产量	235.51	-45.77%	434.27	19.72%	362.73	-6.89%	389.57
销量	233.12	-47.66%	445.43	9.55%	406.62	10.31%	368.62

公司的产品根据材料、规格、尺寸等不同，可分为不同型号的具体产品。为保证对下游客户的快速响应能力，公司形成了现有备货策略，即针对标准化产品，在达到公司与客户约定的发货条件后，公司以“国内当天发货，国外7天内发货”为目标，采用“提前备货”的生产模式，故公司对主要标准化产品进行了适当备货。

报告期各期相关产品的产量主要结合产品销售、期末库存等情况确定，报告期内，公司硬质合金钢板钻及孔钻整体产销率为102.23%，产量与销量相匹配。

③产量、原材料领用量的匹配情况

报告期内，硬质合金钢板钻及孔钻的产量与硬质合金刀片坯料的领用量情况如下：

单位：万片、万件

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	数量	变动	数量	变动	数量	变动	数量

领用量	1,483.56	-44.42%	2,669.30	24.84%	2,138.25	-1.87%	2,179.09
产量	235.51	-45.77%	434.27	19.72%	362.73	-6.89%	389.57

报告期内，硬质合金钢板钻及孔钻的产量与硬质合金刀片坯料的领用量相匹配，部分年度间原材料领用量和相关产品产量的变动幅度存在一定差异，主要系不同规格硬质合金钢板钻及孔钻焊接的硬质合金刀片坯料的数量（4刃、6刃、8刃等）存在差异所致。

同时，结合报告期内相关产品的单耗分析，进一步验证原材料领用的匹配性，报告期内，公司硬质合金钢板钻及孔钻的单耗稳定，具体情况如下：

单位：片/件

产品类型	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
硬质合金钢板钻	5.83	5.85	5.71	5.64
孔钻	6.18	6.16	5.61	5.66

公司硬质合金钢板钻及孔钻整体单位耗用稳定，年度间单耗存在一定波动，主要受产品规格原因导致，选取收入占比较大的30个生产料号产品，分析报告期内单位产品硬质合金刀片坯料的耗用情况，具体如下：

A、硬质合金钢板钻

单位：片/件

序号	生产料号	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
1	10110170110	6.00	5.99	5.99	5.97
2	10110170130	6.01	5.99	5.99	5.99
3	10110170152	6.02	5.99	5.99	5.99
4	10110170073	6.01	5.99	5.99	5.99
5	10110040127	6.00	5.99	5.99	5.99
6	10110170028	4.01	3.99	3.99	3.99
7	10110170487	6.00	5.98	5.94	5.99
8	10110170435	6.01	5.98	5.99	5.99
9	10140320140	6.01	5.99	5.98	5.88
10	10110040154	6.00	5.98	5.99	5.98
11	10110170539	6.00	5.99	5.99	5.98
12	10110170382	4.01	3.99	3.99	3.99
13	10110040075	6.00	5.98	5.99	5.99

14	10110170090	6.00	5.97	5.98	5.99
15	10110040179	6.00	5.99	5.99	5.98
16	10110170054	6.01	5.99	5.99	6.02
17	10110040030	4.00	3.99	3.99	3.99
18	10110170174	6.04	5.99	5.98	5.98
19	10110170190	6.00	5.99	5.98	5.98
20	10110170513	6.00	5.99	6.16	5.99
21	10110170010	4.00	3.98	3.99	3.98
22	10110170206	6.01	5.99	5.97	5.98
23	10110170562	6.00	5.96	5.98	5.98
24	10110040101	6.01	5.98	5.98	5.98
25	10110170368	4.00	3.98	3.99	3.99
26	10110040050	6.00	6.00	6.00	5.99
27	10110170407	6.02	5.99	5.99	5.99
28	10110170594	6.01	5.98	5.98	5.97
29	10110170578	6.00	5.99	5.99	5.98
30	10110170461	5.96	5.97	5.98	5.99

注：上述30个料号的硬质合金钢板钻产品占硬质合金钢板钻产品的收入比例为44.94%。

B、孔钻

单位：片/件

序号	生产料号	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
1	10201010232	4.02	3.99	3.98	3.99
2	10201010241	6.02	5.97	5.96	5.98
3	10220010322	6.03	5.96	5.99	5.97
4	10220010311	6.01	5.97	5.99	5.98
5	10201010247	8.03	7.97	7.92	7.95
6	10220010305	6.04	5.95	5.99	5.95
7	10201500005	4.00	3.97	3.94	3.98
8	10201500008	4.01	3.98	3.95	3.99
9	10220010327	9.02	8.94	8.99	8.98
10	10201700009	8.02	7.98	7.99	8.00
11	10220010300	4.01	3.98	3.98	3.98
12	10201500012	4.00	3.98	3.97	3.98

13	10220010341	9.03	8.98	8.95	8.96
14	10220010317	6.01	5.95	5.99	5.97
15	10201700003	4.00	3.97	4.00	3.96
16	10201700006	6.02	5.99	6.00	5.99
17	10201010045	6.02	5.86	5.94	5.96
18	10201030003	5.02	4.98	4.80	4.92
19	10201110015	4.00	3.98	3.99	3.97
20	10201040006	4.26	4.00	4.00	4.00
21	10220010330	9.09	8.84	8.97	8.97
22	10201040010	6.00	6.00	6.00	6.00
23	10220010299	4.01	3.98	3.99	3.98
24	10220010302	4.02	3.98	3.99	3.99
25	10220010325	6.03	5.98	5.98	5.98
26	10220010335	9.01	8.59	9.00	8.98
27	10201040015	8.04	8.00	8.00	8.00
28	10220010039	6.02	5.97	5.99	5.99
29	10201030005	6.02	5.97	5.97	5.96
30	10220010308	6.03	5.99	5.98	5.95

注：上述 30 个料号的孔钻产品占孔钻产品的收入比例为 32.55%；

如上表所示，不同生产料号的硬质合金钢板钻及孔钻产品因切深、直径等不同，原材料单耗差异较大，但相同料号产品在报告期内硬质合金刀片坯料的单耗较为稳定，硬质合金钢板钻及孔钻投入产出比稳定。整体而言，结合生产产品规格的变化，公司硬质合金钢板钻及孔钻的产量与原材料领用量相匹配。

④销售收入与原材料领用量的匹配性分析

鉴于原材料领用量与产量直接关联，销售收入与销量直接关联，各期产量与销量的情况，受产成品库存、产品销售等因素影响，报告期内，公司相关产品的产量及销量的情况如下：

单位：万件

产品类型	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
产量	235.51	434.27	362.73	389.57
销量	233.12	445.43	406.62	368.62

若用各期销量及产量将各期原材料领用量进行修正，即将各期销售收入对应的销量匹配至产量对应的原材料领用量，具体如下：

单位：万件、万片

产品类型	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
销量 A	233.12	445.43	406.62	368.62
产量 B	235.51	434.27	362.73	389.57
原材料领用量 C	1,483.56	2,669.30	2,138.25	2,179.09
修正后原材料领用量 $D=C \times (A \div B)$	1,468.50	2,737.90	2,396.98	2,061.90

若将修正后的原材料领用量与销售收入进行对比，情况如下：

单位：万片、万元

项目	2025年1-6月	2024年度		2023年度		2022年度
	销售金额/数量	销售金额/数量	变动	销售金额/数量	变动	销售金额/数量
销售收入	13,804.35	26,450.42	5.83%	24,994.03	7.18%	23,319.55
原材料领用量	1,468.50	2,737.90	14.22%	2,396.98	16.25%	2,061.90

整体而言，修正后的原材料领用量与相关产品的销售收入变动匹配。

综上，公司主要产品生产过程中原材料的单位耗用稳定，主要原材料的领用量与产品产量相匹配，报告期内公司整体产销率为 102.23%，主要产品的产量与销量相匹配，公司硬质合金刀片坯料的领用量与硬质合金钢板钻及孔钻的销售收入相匹配。

(2) MCr3 合金结构钢及 MCr4 合金工具钢

① 销售收入、销量的匹配情况

MCr3 合金结构钢及 MCr4 合金工具钢主要用于生产硬质合金钢板钻，报告期内，公司硬质合金钢板钻的销售收入、销量情况如下：

单位：万元、万件

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	数量	变动	数量	变动	数量	变动	数量
销量	181.93	-48.44%	352.87	6.08%	332.65	10.62%	300.71
销售收入	11,375.62	-48.32%	22,011.64	2.23%	21,531.36	6.39%	20,238.08

报告期内，公司硬质合金钢板钻的销售收入与销售数量变动趋势一致，其中

2023 年及 2024 年销售收入的增长幅度低于销售数量，主要系公司基于销售策略，适当降低了硬质合金钢板钻价格以提高市场份额。整体而言，公司报告期内销售收入与销售数量的变动相匹配。

②销量、产量的匹配关系

报告期内，公司硬质合金钢板钻的销量及产量的情况如下：

单位：万件

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数量	变动	数量	变动	数量	变动	数量
产量	173.35	-49.52%	343.43	14.01%	301.22	-2.09%	307.66
销量	181.93	-48.44%	352.87	6.08%	332.65	10.62%	300.71

报告期内，公司硬质合金钢板钻产品的产销率为 103.78%，销量与产量相匹配。

③产量、原材料领用量的匹配关系

报告期内相关原材料的领用量与相关产品的产量情况如下：

单位：吨、万件

项目	2025 年 1-6 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度
	数量	变动	数量	变动	数量	变动	数量
领用量	518.96	-59.53%	1,282.27	23.93%	1,034.65	7.39%	963.45
产量	173.35	-49.52%	343.43	14.01%	301.22	-2.09%	307.66

2023 年，公司 MCr3 合金结构钢和 MCr4 合金工具钢领用量增加 7.39%，但是当期硬质合金钢板钻产量下降 2.09%，2024 年，领用量增幅比例大于产量增加比例，主要系 3 方面所致：

第一，期末在制品波动的影响，2021 年末至 2025 年 6 月末，公司期末在产品中 MCr3 合金结构钢和 MCr4 合金工具钢的情况如下：

单位：吨

项目	2025.6.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31	2021.12.31
在产品已领用 MCr3、MCr4 重量	141.71	146.20	84.13	71.16	97.60

公司在领用相应原材料至投产并完成入库存在一定生产周期，各期末存在一定规模在产品，故导致各期 MCr3 合金结构钢和 MCr4 合金工具钢的领用量和各

期产成品的入库量（即产量）趋势存在一定差异；

第二，2023 年以来生产的大规格产品比例提高，报告期内，公司以 MCr3 合金结构钢和 MCr4 合金工具钢生产的硬质合金钢板钻中，锥孔部体积在 20cm³ 以上的产品生产比例分别为 22.95%、30.03%、30.82% 及 28.07%；

第三，与高速工具钢及硬质合金刀片坯料主要用于对应产品使用不同，MCr3 合金结构钢和 MCr4 合金工具钢还可用于可换刀具刀杆、钻机主轴、倒角刀等用途，各期领料中用于生产非硬质合金钢板钻的 MCr3 合金结构钢和 MCr4 合金工具钢分别为 18.23 吨、30.02 吨、42.04 吨及 22.80 吨。

同时，选取硬质合金钢板钻产品收入占比较大的 30 个生产料号产品，分析报告期内单位产品 MCr3 合金结构钢和 MCr4 合金工具钢的耗用情况，具体如下：

单位：KG/件

序号	生产料号	2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
1	10110170110	0.24	0.23	0.23	0.23
2	10110170130	0.28	0.28	0.28	0.27
3	10110170152	0.33	0.33	0.32	0.32
4	10110170073	0.18	0.18	0.18	0.18
5	10110040127	0.23	0.23	0.23	0.23
6	10110170028	0.19	0.18	0.18	0.18
7	10110170487	0.28	0.29	0.29	0.28
8	10110170435	0.22	0.22	0.22	0.22
9	10140320140	0.41	0.41	0.41	0.39
10	10110040154	0.28	0.28	0.28	0.27
11	10110170539	0.41	0.41	0.41	0.40
12	10110170382	0.23	0.23	0.22	0.22
13	10110040075	0.18	0.18	0.19	0.18
14	10110170090	0.20	0.20	0.20	0.19
15	10110040179	0.33	0.33	0.33	0.32
16	10110170054	0.18	0.18	0.18	0.18
17	10110040030	0.19	0.18	0.18	0.18
18	10110170174	0.38	0.37	0.38	0.37
19	10110170190	0.44	0.44	0.44	0.43

20	10110170513	0.35	0.34	0.34	0.33
21	10110170010	0.19	0.18	0.18	0.18
22	10110170206	0.50	0.51	0.50	0.49
23	10110170562	0.48	0.46	0.47	0.45
24	10110040101	0.20	0.20	0.20	0.19
25	10110170368	0.23	0.22	0.23	0.22
26	10110040050	0.19	0.18	0.18	0.18
27	10110170407	0.23	0.23	0.22	0.22
28	10110170594	0.66	0.61	0.62	0.60
29	10110170578	0.56	0.54	0.55	0.53
30	10110170461	0.24	0.24	0.24	0.23

注：上述30个料号的硬质合金钢板钻产品占硬质合金钢板钻产品的收入比例为44.94%。

如上表所示，不同生产料号的硬质合金钢板钻产品因切深、直径等不同，原材料单耗差异较大，但相同料号产品在报告期内 MCr3 合金结构钢和 MCr4 合金工具钢的单耗较为稳定，硬质合金钢板钻投入产出比稳定。整体而言，结合生产产品规格的变化，公司硬质合金钢板钻的产量与原材料领用量相匹配。

④销售收入与原材料领用量的匹配性分析

鉴于原材料领用量与产量直接关联，销售收入与销量直接关联，各期产量与销量的情况，受产成品库存、产品销售等因素影响，报告期内，公司相关产品的产量及销量的情况如下：

单位：万件

产品类型	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
销量	181.93	352.87	332.65	300.71
产量	173.35	343.43	301.22	307.66

若用各期销量及产量将各期原材料领用量进行修正，即将各期销售收入对应的销量匹配至产量对应的原材料领用量，并将 MCr3 合金结构钢和 MCr4 合金工具钢用于其他用途的情形进行扣除，具体如下：

单位：万件、吨

产品类型	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
销量 A	181.93	352.87	332.65	300.71
产量 B	173.35	343.43	301.22	307.66

原材料领用量 C	518.96	1,282.27	1,034.65	963.45
用途其他用途 D	22.80	42.04	30.02	18.23
修正后原材料领用量 E= (C-D) × (A÷B)	520.72	1,274.32	1,109.46	923.87

若将修正后的原材料领用量与销售收入进行对比，情况如下：

单位：吨、万元

项目	2025年1-6月	2024年度		2023年度		2022年度
	销售金额/数量	销售金额/数量	变动	销售金额/数量	变动	销售金额/数量
销售收入	11,375.62	22,011.64	2.23%	21,531.36	6.39%	20,238.08
原材料领用量	520.72	1,274.32	14.86%	1,109.46	20.09%	923.87

整体而言，修正后的原材料领用量与相关产品的销售收入变动匹配，销售收入增长的幅度小于原材料领用量，主要系相关产品单价在 2022 年至 2024 年因市场销售策略有所下降所致。

综上，公司硬质合金钢板钻生产过程中原材料的单位耗用稳定，主要原材料的领用量与产品产量相匹配，报告期内公司整体产销率为 103.78%，主要产品的产量与销量相匹配，公司 MCr3 合金结构钢和 MCr4 合金工具钢的领用量与硬质合金钢板钻的销售收入相匹配。

(3) 42CrMo 合金结构钢

①销售收入、销量的匹配情况

42CrMo 合金结构钢主要用于生产硬质合金钢板钻及孔钻，相关产品销售收入及销量的匹配情况参见本小问“（1）①销售收入、销量的匹配情况”处。

②销量、产量的匹配关系

42CrMo 合金结构钢主要用于生产硬质合金钢板钻及孔钻，相关产品销量及产量的匹配情况参见本小问“（1）②销售收入、销量的匹配情况”处。

③产量、原材料领用量的匹配情况

报告期内相关原材料的领用量与相关产品的产量情况如下：

单位：吨、万件

项目	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
----	-----------	--------	--------	--------

	数量	变动	数量	变动	数量	变动	数量
领用量	527.04	-43.78%	937.51	39.13%	673.85	0.66%	669.45
产量	235.51	-45.77%	434.27	19.72%	362.73	-6.89%	389.57

2023年，公司42CrMo合金结构钢领用量增加0.66%，但是当期硬质合金钢板钻及孔钻产量下降6.89%，2024年，领用量增幅比例大于产量增加比例，主要系42CrMo合金结构钢除用于硬质合金钢板钻及孔钻生产外，还用于刀具接柄、刀杆、锥柄夹具等，报告期内领用量分别为85.51吨、106.55吨、205.31吨及94.71吨。若剔除该部分影响，领用量及产品的匹配关系如下：

单位：吨、万件

项目	2025年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度
	数量	变动	数量	变动	数量	变动	数量
领用量	432.33	-40.95%	732.20	29.07%	567.30	-2.85%	583.94
产量	235.51	-45.77%	434.27	19.72%	362.73	-6.89%	389.57

④销售收入与原材料领用量的匹配性分析

鉴于原材料领用量与产量直接关联，销售收入与销量直接关联，各期产量与销量的情况，受产成品库存、产品销售等因素影响，报告期内，公司相关产品的产量及销量的情况如下：

单位：万件

产品类型	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
销量	233.12	445.43	406.62	368.62
产量	235.51	434.27	362.73	389.57

若用各期销量及产量将各期原材料领用量进行修正，即将各期销售收入对应的销量匹配至产量对应的原材料领用量，具体如下：

单位：万件、吨

产品类型	2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
销量 A	233.12	445.43	406.62	368.62
产量 B	235.51	434.27	362.73	389.57
原材料领用量 C	527.04	937.51	673.85	669.45
用于其他用途 D	94.71	205.31	106.55	85.51
修正后原材料领用量 E= (C-D) × (A÷B)	427.94	751.02	635.94	552.54

若将修正后的原材料领用量与销售收入进行对比，情况如下：

单位：吨、万元

项目	2025年1-6月	2024年度		2023年度		2022年度
	销售金额/数量	销售金额/数量	变动	销售金额/数量	变动	销售金额/数量
销售收入	13,804.35	26,450.42	5.83%	24,994.03	7.18%	23,319.55
原材料领用量	427.94	751.02	18.09%	635.94	15.09%	552.54

整体而言，修正后的原材料领用量与相关产品的销售收入变动匹配，销售收入增长的幅度小于原材料领用量，主要硬质合金钢板钻产品单价在2022年至2024年因市场销售策略有所下降所致。

整体而言，公司主要原材料的领用量与产量、销量等相匹配，部分原材料的领用量与产量、销售收入存在一定时间性差异，主要系在产品、领用原材料用于其他生产用途、生产规格波动等因素影响，具有其合理性。

(二) 发行人高速工具钢等主要原材料价格期后采购价格变动情况，与市场价格变动比例是否一致，是否存在持续上涨的风险，进一步量化分析说明原材料价格大幅波动对发行人毛利率及经营业绩的影响；发行人期后产品调价情况，是否具备将原材料价格波动向下游传导的能力；结合上述情况，在招股说明书针对性完善原材料价格波动的风险提示

1、发行人高速工具钢等主要原材料价格期后采购价格变动情况，与市场价格变动比例是否一致，是否存在持续上涨的风险，进一步量化分析说明原材料价格大幅波动对发行人毛利率及经营业绩的影响

(1) 发行人高速工具钢等主要原材料价格期后采购价格变动情况，与市场价格变动比例是否一致，是否存在持续上涨的风险

① 发行人高速工具钢等主要原材料价格期后采购价格变动情况，与市场价格变动比例是否一致

2025年7-12月，公司主要原材料采购价格的变动情况如下：

项目	规格	单位	7月	8月	9月	10月	11月	12月
高速工具钢	W6	元/KG	57.69	55.90	60.86	59.55	58.88	63.48
合金工具钢	MCr4	元/KG	14.25	14.10	15.49	13.51	14.25	14.35

合金结构钢	MCr3	元/KG	9.29	9.29	-	9.29	-	9.29
	42CrMo	元/KG	4.57	4.33	4.27	-	4.32	4.84
硬质合金刀片坯料		元/片	0.63	0.37	0.72	0.70	0.68	0.64
银焊丝		元/克	4.31	4.47	4.62	4.80	5.53	-

注 1: W6 高速工具钢 2025 年下半年采购单价 (59.18 元/KG) 较 2025 年上半年 (54.16 元/KG) 上涨, 2025 年 8 月采购单价下降, 主要系当期采购 W6 高速工具钢中, 自浙江中箭处采购的比例为 31.00%;

注 2: MCr4 合金工具钢 2025 年下半年采购单价 (14.00 元/KG) 较 2025 年上半年 (15.49 元/KG) 下降, 2025 年 7-12 月采购价格在月度间有所波动, 主要系自不同供应商采购比例差异所致, 如 10 月自新供应商处采购比例达 94.14%, 故采购单价较低, 9 月执行的采购合同均来自河冶科技采购, 故采购单价较高;

注 3: MCr3 合金结构钢 2025 年下半年采购单价 (9.29 元/KG) 较 2025 年上半年 (10.49 元/KG) 有所下降, 主要系当期均自新供应商处采购, 月度间价格未发生波动;

注 4: 42CrMo 合金结构钢 2025 年下半年采购单价 (4.33 元/KG) 较 2025 年上半年 (3.98 元/KG) 有所上涨, 7 月及 12 月采购单价较高, 主要系该月度购买的 42CrMo 合金结构钢均为铁板, 价格高于圆钢;

注 5: 硬质合金刀片坯料 2025 年下半年采购单价 (0.66 元/片) 较 2025 年上半年 (0.67 元/片) 有所下降, 基本保持稳定, 其中 8 月采购单价较低, 主要系该月执行的采购合同 84.27% 为小规格硬质合金刀片坯料;

注 6: 银焊丝 2025 年下半年采购单价 (4.86 元/G) 较 2025 年上半年 (3.82 元/G), 随着银价的持续上升, 公司银焊丝采购单价逐月上升。

公司主要原材料中涉及的基础金属以及相关含量情况如下:

项目	规格	影响价格的主要金属	金属占比 (%)
高速工具钢	W6	钨	6.23
		钼	5.10
		铬	4.18
		钒	1.93
合金工具钢	MCr4	铬	5.15
		钼	1.35
		钒	0.45
合金结构钢	MCr3	镍	1.45
		铬	0.75
		钼	0.20
	42CrMo	铁	>=96.83
硬质合金刀片坯料		钨	84.00
		钴	10.00

注: 金属占比系公司拟定的材料化学成分区间范围的中间值

A、高速工具钢

单位：万元/吨

项目	金属含量 (%)	2025 年 7-12 月		2025 年 1-6 月
		单价	变动	单价
钨	6.23	40.44	73.02%	23.37
钼	5.10	26.30	14.68%	22.93
铬	4.18	7.25	6.07%	6.83
钒	1.93	8.56	0.35%	8.53
金属单价		6.02	37.27%	4.38
W6 高速工具钢采购单价		59.18	9.27%	54.16

数据来源：同花顺金融、国金金属网、iFind

注 1：钨单价系钨铁（FeW80）单价，钨含量 80%；钼单价系钼铁单价，钼含量 60%；铬单价系金属铬单价，铬含量 100%；钒单价系钒铁（FeV50）单价，钒含量 50%；

注 2：金属单价=表内各类金属含量×相关金属单价÷对应元素含量。

根据上表分析，受钨、钼、铬等稀有金属元素价格上涨影响，公司 W6 高速工具钢采购价格亦呈上升趋势，相关原材料采购价格与市场价格变动一致，公司 W6 高速工具钢采购上涨幅度小于按照金属单价计算对应的上涨幅度，主要系公司在 2024 年及 2025 年上半年已签署一定规模的 W6 高速工具钢采购合同锁定价格，故缓解了一部分下半年因稀有金属元素上涨导致原材料采购价格上涨的影响。公司在 2024 年及 2025 年签署的 W6 高速工具钢采购合同及其执行情况如下：

单位：吨、万元、元/KG

时间	签署合同采购数量	签署合同采购金额（含税）	签署合同平均采购单价（含税）	2025 年上半年执行金额（含税）	2025 年下半年执行金额（含税）
2024 年度	781.00	5,001.70	64.04	2,969.85	23.06
2025 年上半年	449.70	2,815.66	62.61	101.22	2,551.17
2025 年下半年	496.40	3,685.81	74.25	-	1,847.35

注：表中统计执行金额，系根据相关原材料在公司完成验收并入库口径统计，与实际各期采购金额（按照到货并开具发票）存在一定时间性差异。

B、MCr4

单位：万元/吨

项目	金属含量 (%)	2025 年 7-12 月		2025 年 1-6 月
		单价	变动	单价
铬	5.15	7.25	6.07%	6.83
钼	1.35	26.30	14.68%	22.93

钒	0.45	8.56	0.35%	8.53
金属单价		1.04	10.31%	0.94
MCr4 采购单价		1.400	-9.62%	1.549

数据来源：同花顺金融、国金金属网、iFind

注 1：钼单价系钼铁单价，钼含量 60%；铬单价系金属铬单价，铬含量 100%；钒单价系钒铁（FeV50）单价，钒含量 50%；

注 2：金属单价=表内各类金属含量×相关金属单价÷对应元素含量。

2025 年下半年公司 MCr4 合金工具钢采购价格下降，与主要稀有金属元素价格变动趋势不一致，主要系供应商切换原因所致，公司基于降本增效考虑，积极开拓新供应商，公司向新供应商采购 MCr4 单价为 1.341 万元/吨，相较于河冶科技 1.549 万元/吨具有价格优势，故导致采购价格下降。

C、MCr3

单位：万元/吨

项目	金属含量 (%)	2025 年 7-12 月		2025 年 1-6 月
		单价	变动	单价
镍	1.45	12.22	-2.99%	12.60
铬	0.75	7.25	6.07%	6.83
钼	0.20	26.30	14.68%	22.93
金属单价		0.32	2.86%	0.31
MCr3 采购单价		0.929	-11.44%	1.049

数据来源：同花顺金融、国金金属网、iFind

注 1：镍单价系 1#镍单价，镍含量 99.99%；钼单价系钼铁单价，钼含量 60%；铬单价系金属铬单价，铬含量 100%；

注 2：金属单价=表内各类金属含量×相关金属单价÷对应元素含量。

2025 年下半年公司 MCr3 合金结构钢采购价格下降，与主要稀有金属元素价格变动趋势不一致，主要系供应商切换原因所致，基于降本增效考虑，公司积极开拓新供应商，公司于 2025 年下半年集中向新供应商采购 MCr3（2025 年上半年自新供应商采购比例为 17.87%，2025 年下半年 100%自新供应商处采购），采购单价为 0.929 万元/吨，相较于中信泰富 1.0796 万元/吨具有价格优势。

D、42CrMo

在 42CrMo 合金结构钢构成中，稀有元素的占比较低，影响其价格的主要因素为钢材，报告期内，公司采购 42CrMo 合金结构钢价格与螺纹钢价格对比情况如下：

单位：万元/吨

项目	2025年7-12月		2025年1-6月
	单价	变动	单价
42CrMo 工具钢	0.417	4.77%	0.398
螺纹钢	0.320	0.19%	0.319

数据来源：生意社、iFind

报告期内，42CrMo 采购价格的波动与螺纹钢价格波动趋势一致，2025 年下半年公司采购 42CrMo 合金结构钢的采购单价涨幅高于螺纹钢价格波动，主要系公司 2025 年下半年 42CrMo 合金结构钢采购中铁板采购比例由上半年的 1.88% 上升至 8.45% 所致。

E、硬质合金刀片坯料

项目	金属含量 (%)	单位	2025年7-12月		2025年1-6月
			单价	变动	单价
钨	84.00	万元/吨	40.44	73.02%	23.37
钴	10.00	万元/吨	32.28	55.91%	20.71
金属单价		万元/吨	45.69	71.69%	26.61
硬质合金刀片坯料		元/片	0.66	-1.74%	0.67

数据来源：同花顺金融、国金金属网、iFind

注 1：钨单价系钨铁（Few80）单价，钨含量 80%；钴单价系金属铬单价，钴含量 100%；

注 2：金属单价=表内各类金属含量×相关金属单价÷对应元素含量。

2025 年 7-12 月，公司硬质合金刀片坯料采购价格较上半年有所下降，主要系公司与供应商签署的采购合同主要为长期大规模采购合同，下半年采购的硬质合金刀片坯料所执行的主要采购合同签署于 2025 年上半年及以前年度，公司 2025 年硬质合金刀片坯料采购价格受钨、钴稀有金属元素上涨影响较小。同时，公司通过商务谈判，提前签订原材料采购合同并取得一定商务折扣。

2025 年下半年以来包括钨、钴在内稀有因素价格的上升，已导致公司采购硬质合金刀片坯料的采购合同价格上升，以公司自森拉天时处采购硬质合金刀片坯料为例，2025 年 9 月签订合同中原材料价格较 2025 年 5 月签订合同已上升。

F、银焊丝

报告期内，公司采购的银焊丝材料价格主要受贵金属银价格波动影响，公司

采购的银焊丝价格与银价的对比情况如下：

项目	单位	2025年7-12月		2025年1-6月
		单价	变动	单价
银焊丝	元/KG	4.86	27.23%	3.82
白银	万元/吨	1,119.09	37.09%	816.34

数据来源：生意社、iFind

报告期内，公司采购银焊丝价格与银价波动情况一致。

②是否存在持续上涨的风险

同时，根据中泰证券研究所发布的《刀具“供给侧改革”启动，上行周期确立》：“1、钨是战略性关键金属、大国博弈砝码；2、未来钨行业的供需格局变化支撑钨价保持高位运行；3、钨行业国企对碳化钨高位价格的诉求，既源于经营现实又支撑了高位的钨价；4、“反内卷”支撑钨价上行，叠加多种因素，钨价未来有望维持高位”。未来钨价预计将继续保持在高位，包括W6高速工具钢等在内的原材料价格未来存在进一步上升的风险。

(2) 进一步量化分析说明原材料价格大幅波动对发行人毛利率及经营业绩的影响

在公司原材料价格大幅上涨时，公司主要产品不同价格调整幅度下，对公司毛利率的影响情况如下：

材料成本波动幅度	主要产品价格上升比例	对主营业务毛利率的影响			
		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
上升 15%	15%	2.98%	2.94%	3.05%	2.92%
	10%	1.10%	1.08%	1.22%	1.13%
	5%	-0.96%	-0.96%	-0.79%	-0.83%
	0%	-3.22%	-3.20%	-2.99%	-2.99%
上升 10%	10%	2.08%	2.05%	2.12%	2.03%
	5%	0.07%	0.06%	0.16%	0.12%
	0%	-2.15%	-2.13%	-1.99%	-1.99%
上升 5%	5%	1.09%	1.07%	1.11%	1.07%
	0%	-1.07%	-1.07%	-1.00%	-1.00%

在公司原材料价格大幅上涨时，公司主要产品不同价格调整幅度下，对公司营业利润的影响情况如下：

单位：万元

材料成本波动幅度	主要产品价格上升比例	对营业利润的影响			
		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
上升15%	15%	2,860.91	5,474.29	5,063.80	4,664.83
	10%	1,646.71	3,155.48	2,955.98	2,723.50
	5%	432.51	836.67	848.16	782.17
	0%	-781.69	-1,482.14	-1,259.66	-1,159.16
上升10%	10%	1,907.27	3,649.53	3,375.86	3,109.89
	5%	693.07	1,330.72	1,268.05	1,168.56
	0%	-521.13	-988.09	-839.77	-772.77
上升5%	5%	953.64	1,824.76	1,687.93	1,554.94
	0%	-260.56	-494.05	-419.89	-386.39

2、发行人期后产品调价情况，是否具备将原材料价格波动向下游传导的能力；结合上述情况，在招股说明书针对性完善原材料价格波动的风险提示

2025年下半年以来，受碳化钨价格上涨影响，公司包括W6高速工具钢在内的主要原材料采购价格呈上升趋势，包括公司在内的同行业刀具企业也逐步发布价格调整信息，结合公司及同行业公司公开发布价格信息，具体如下：

公司名称	发布时间	调价通告内容
株洲华锐精密工具股份有限公司	2025.8.29	为了保持生产和经营正常运行，保障产品质量的稳定性，结合行业市场及公司经营情况，经公司审慎研究决定，从2025年9月1日起对数控刀具系列产品销售价格上调15%以上。
株洲钻石切削刀具股份有限公司	2025.8.7	由于近期以来原材料价格持续上涨，致使公司生产成本不断提高，为保障产品品质与服务标准，经公司研究决定：自2025年8月11日起，对部分标准产品及非标产品价格进行适度调整。
	2025.8.28	为持续保障产品品质与服务专业度，株钻公司优化内部管理，加强成本控制，并持续升级产品性能，尽最大努力消化成本压力，但仍超出株钻公司可承受范围。结合行业市场及株钻公司经营情况，经审慎研究，决定自2025年9月1日起，对部分数控产品价格上调10%左右。
厦门金鹭特种合金有限公司	2025.8.28	结合行业市场及我司内部经营情况，经公司审慎评估决定，自2025年9月1日起，将调整部分切削工具产品价格，涨幅6%-10%，不同系列产品涨幅不一，具体请咨询公司对应销售人员。

公司名称	发布时间	调价通告内容
江苏天工硬质合金科技有限公司	2025.8.27	鉴于目前原材料涨价幅度过高，且上游粉料端限制出货。为保障公司的稳健经营和提供更好服务，经公司研究决定自 2025 年 9 月 1 日起，我司切削工具产品启用新的牌价表。本次牌价上调幅度 5%-15%，请广大客户朋友做好相应的准备工作，由此给您造成的不便，我们深表歉意。
赣州澳克泰工具技术有限公司	2025.7.22	受近期国内外市场原材料价格持续大幅上涨、能源成本上涨及物流费用增加等多重因素影响，我司生产运营成本上升。为保障产品质量稳定及服务水准，经公司审慎评估决定，自 2025 年 9 月 1 日起对部分产品进行价格调整。具体调整方案将由我司销售团队与贵司对接沟通，确保价格过渡平稳有序。
森泰英格（成都）数控刀具股份有限公司	2025.8.26	由于近期原材料价格持续大幅上涨，导致我司生产成本不断攀升，公司面临巨大的经营压力。为持续保障产品质量的稳定性和可靠性，坚守与合作伙伴共同发展的长期承诺，我司经审慎研究决定，将对部分产品价格进行适当调整： 1、调价生效日期：2025 年 9 月 1 日起正式执行。 2、调价产品范围及幅度：敬请咨询我司负责贵区域的销售工程师。
成都长城切削刀具有限责任公司	2025.8.5	受近期硬质合金主要原材料价格的不断攀升，导致我公司整体产品的制造成本难以承担，为保证生产经营的正常运转，更好服务广大客户，公司决定从 2025 年 8 月 26 日起，对标准铣刀和非标整体刀具价格再次调整，具体详情请咨询我司各区域业务人员。
高耐大因刀具（青岛）有限公司	2025.8.26	近年来，国际市场原材料价格、运输/人工成本不断上涨、外币汇率频繁波动，对进出口贸易产生负面影响，给企业各环节的正常运营带来巨大困难和挑战。鉴于上述诸多复杂因素影响，我司不得不对部分产品进行涨价调整，具体内容如下： 1、调整时间：自 2025 年 9 月 1 日起； 2、调整系列：KORLOY 刀片（韩国&中国）&KORLOY 部分硬质合金产品；TAUMAX&DINE 刀片（硬质合金、金属陶瓷刀片）； 3、各系列调整幅度略有不同，具体型号和价格清单，请参考后续通知。
发行人	2025.9.15	鉴于今年以来钨铁、钼铁等元素上涨幅度剧烈，致使高速钢、硬质合金等核心原材料价格持续大幅上涨。为保证持续稳定地为您提供符合高标准要求的产品与优质的服务，经公司审慎研究决定，将于 2025 年 9 月 22 日，对受影响的硬质合金类产品价格进行 10%~30%的调整；对于受影响的高速钢类产品，于 2025 年 9 月 28 日进行 5%~10%的调整。

同时，根据中泰证券研究所 2026 年 1 月发布的《刀具“供给侧改革”启动，上行周期确立》：“2025 年以来，碳化钨价格迎来大幅飙升，从 2025 年 1 月 2 号的 309.5 元/千克一路冲高至 2026 年 1 月 22 日的 1,225 元/千克，涨幅为 295.80%，这一轮涨价直接带动了刀具企业的提价动作。其中，华锐精密于 9 月 1 日上调数

控刀具产品价格 15%；山特维克、山高刀具、瓦尔特于 11 月 1 日上调刀具价格；多马工具于 11 月 15 日上调刀具价格；肯纳与威迪亚于 12 月 1 日上调刀具价格”。

受原材料上涨影响，包括公司在内的同行业公司均主动调整产品销售价格，向下游传导原材料上涨影响，以公司高速钢板钻及硬质合金钢板钻产品为例，2025 年上半年与 2025 年下半年销售单价比较情况如下：

单位：元/件

产品类型	2025 年 1-6 月	2025 年 7-9 月	2025 年 10-12 月
高速钢钢板钻	48.99	49.62	50.89
硬质合金钢板钻	62.53	62.41	66.26

公司于 2025 年 9 月底主动调整产品销售，逐步向下游传导由于上游原材料价格上涨带来原材料成本提高的影响。

公司已对招股说明书“第三节 风险因素”之“二、（二）原材料价格波动的风险”处进行修改完善，具体如下：

“（二）原材料价格波动的风险

公司的主要原材料为合金工具钢、硬质合金刀片坯料等大宗金属材料，直接材料占公司主营业务成本的比例较高，相关金属原材料价格受稀有元素钨的影响较大，2025 年以来，受全球供需情况影响，碳化钨价格呈快速增长趋势，带动公司主要原材料价格上升，以公司采购主要原材料 W6 高速工具钢为例，2025 年下半年，公司 W6 高速工具钢的采购价格由 2025 年上半年的 5.42 万元/吨上升至 5.92 万元/吨。在此背景下，公司若不能合理安排采购计划、控制原材料采购成本，或基于特定产品的市场销售策略，无法及时调整产品价格，则将导致公司相关产品的毛利率下滑，进而对公司经营业绩造成不利影响。以下系在原材料价格不同涨幅情况下，公司不同调价策略对于公司经营业务的影响情况：

材料成本波动幅度	主要产品价格上升比例	对主营业务毛利率的影响			
		2025 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度
上升 15%	15%	2.98%	2.94%	3.05%	2.92%
	10%	1.10%	1.08%	1.22%	1.13%
	5%	-0.96%	-0.96%	-0.79%	-0.83%
	0%	-3.22%	-3.20%	-2.99%	-2.99%

材料成本波动幅度	主要产品价格上升比例	对主营业务毛利率的影响			
		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
上升10%	10%	2.08%	2.05%	2.12%	2.03%
	5%	0.07%	0.06%	0.16%	0.12%
	0%	-2.15%	-2.13%	-1.99%	-1.99%
上升5%	5%	1.09%	1.07%	1.11%	1.07%
	0%	-1.07%	-1.07%	-1.00%	-1.00%
材料成本波动幅度	主要产品价格上升比例	对营业利润的影响			
		2025年1-6月	2024年度	2023年度	2022年度
上升15%	15%	2,860.91	5,474.29	5,063.80	4,664.83
	10%	1,646.71	3,155.48	2,955.98	2,723.50
	5%	432.51	836.67	848.16	782.17
	0%	-781.69	-1,482.14	-1,259.66	-1,159.16
上升10%	10%	1,907.27	3,649.53	3,375.86	3,109.89
	5%	693.07	1,330.72	1,268.05	1,168.56
	0%	-521.13	-988.09	-839.77	-772.77
上升5%	5%	953.64	1,824.76	1,687.93	1,554.94
	0%	-260.56	-494.05	-419.89	-386.39

”

二、保荐人的核查程序及意见

（一）核查程序

1、核查发行人报告期内高速钢钢板钻产量、销量、销售收入数据，与进销存中 W6 高速工具钢领用量进行匹配分析，结合各期初期末在产品中对应生产工单已领用 W6 高速工具钢数据，并结合销量对原材料领用数据进行修正，将原材料领用与销售收入、销量进行匹配分析；访谈发行人管理层，了解报告期各期原材料采购波动的原因；核查硬质合金刀片坯料领用量、硬质合金钢板钻、孔钻产量、销量及销售收入的匹配性；

2、通过公开信息查询包括钨、钼、钒等稀有金属元素价格变动情况，结合主要原材料稀有金属元素含量情况以及主要原材料采购合同签订时间，分析原材料采购价格波动的原因及合理性；核查发行人 2025 年下半年主要产品的销售价

格变动情况，查阅中泰证券研究所发布的《刀具“供给侧改革”启动，上行周期确立》，了解公司及行业内公司在原材料价格上涨背景下的价格传导情况；

（二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、发行人主要产品生产过程中原材料的单位耗用稳定，主要原材料的领用量与产品产量相匹配，报告期内发行人整体产销率为 99.10%，主要产品的产量与销量相匹配，发行人 W6 高速工具钢的领用量与高速钢钢板钻的销售收入相匹配；发行人大规模备料主要系基于保障生产稳定性、减少原材料价格波动所致，符合行业惯例；整体而言，发行人主要原材料的领用量与产量、销量等相匹配，部分原材料的领用量与产量、销售收入存在一定时间性差异，主要系在产品、领用原材料用于其他生产用途、生产规格波动等因素影响，具有其合理性；

2、发行人高速工具钢等主要原材料价格期后采购价格与市场价格变动比例一致，部分原材料价格变动趋势与主要稀有金属存在差异，主要系期后执行的采购合同在往期所致；根据行业分析，包括钨在内的稀有金属元素价格仍呈持续上涨趋势，若发行人无法有效向下游传导，则将对发行人经营业绩造成不利影响，发行人已在招股说明书完成相关风险披露内容；2025 年 7-12 月，发行人已调整主要产品销售单价，向下游逐步传导原材料上涨的影响。

保荐人总体意见

对本回复材料中的发行人回复（包括补充披露和说明的事项），本保荐人均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（以下无正文）

（本页无正文，为浙江欣兴工具股份有限公司《关于浙江欣兴工具股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之盖章页）

浙江欣兴工具股份有限公司

2016年2月27日

发行人董事长声明

本人已认真阅读《关于浙江欣兴工具股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》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：



朱冬伟

浙江欣兴工具股份有限公司

2016年2月27日

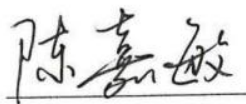


(本页无正文，为华泰联合证券有限责任公司《关于浙江欣兴工具股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的第三轮审核问询函的回复》之签章页)

保荐代表人：



刘栋



陈嘉敏

华泰联合证券有限责任公司



保荐人法定代表人声明

本人已认真阅读浙江欣兴工具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。

保荐人法定代表人：



江禹

华泰联合证券有限责任公司

2026年2月27日