

股票简称：爱科科技

股票代码：688092

关于杭州爱科科技股份有限公司
向不特定对象发行可转债的
审核中心意见落实函之回复报告

保荐人（主承销商）



国泰海通证券股份有限公司
GUOTAI HAITONG SECURITIES CO., LTD.

（中国（上海）自由贸易试验区商城路 618 号）

二〇二六年一月

上海证券交易所：

贵所于 2026 年 1 月 15 日印发的《关于杭州爱科科技股份有限公司向不特定对象发行可转债的审核中心意见落实函》（上证科审（再融资）（2026）5 号）（以下简称“审核中心意见落实函”）已收悉。按照贵所要求，杭州爱科科技股份有限公司（以下简称“爱科科技”、“发行人”、“公司”）与国泰海通证券股份有限公司（以下简称“国泰海通”、“保荐机构”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方已就审核中心意见落实函中提到的问题进行了逐项落实并回复，对申请文件进行了相应的补充。本审核中心意见落实函回复中所使用的术语、名称、缩略语，除特别说明之外，与其在募集说明书中的含义相同。

类别	字体
审核中心意见落实函所列问题	黑体（不加粗）
审核中心意见落实函问题回复、中介机构核查意见	宋体（不加粗）
募集说明书补充披露内容	楷体（加粗）

在本意见落实函回复中，若合计数与各分项数值相加之和或相乘在尾数上存在差异，均为四舍五入所致。

目录

一、发行人说明.....	3
二、中介机构核查情况.....	27

请发行人说明：（1）现有资金缺口测算方案中，未来重大投资资金需求中主要投资计划的决策程序及其合规性，项目实施的必要性，是否存在重大不确定性；（2）预计新增人员薪酬支出增加金额测算的合理性，新增员工数量是否与公司经营规模、本次募投项目投入相匹配；（3）结合公司现有经营情况、可自由支配资金、未来资金需求、新增人员及未来投资规划等事项，说明本次募投项目资金缺口测算主要参数选取依据及测算过程是否客观、谨慎，本次融资规模是否合理。

请保荐机构及申报会计师发表核查意见。

一、发行人说明

（一）现有资金缺口测算方案中，未来重大投资资金需求中主要投资计划的决策程序及其合规性，项目实施的必要性，是否存在重大不确定性；

1、未来重大投资资金需求中主要投资计划的决策程序及其合规性

（1）未来重大投资资金需求情况

发行人现有资金缺口测算方案中共包括三项主要投资计划：

单位：万元

序号	项目名称	拟投入总金额	资金缺口测算中未来重大投资资金需求 (不含人员薪酬投入)
1	未来三年全球本地化战略对外投资计划	17,001.00	6,627.00
2	未来三年境外建设投资计划	5,670.20	5,627.20
	小计	22,671.20	12,297.20
3	未来并购项目计划	2,000.00	2,000.00
	合计	24,671.20	14,297.20

上述主要投资计划具体明细详见本回复（三）/6、已审议的投资项目需求及其他资本支出计划。

（2）主要投资计划的决策程序和合规性

①爱科科技投资计划决策程序的规定

公司对外投资审议流程如下：所有拟投资项目，先提交总经理办公会进行集

中审议。具体单个项目进入实施阶段后，再根据董事会的授权标准履行相应审批程序：达到董事会审议标准的，提交董事会审批；未达到董事会审议标准且法律法规或公司章程未强制要求的，由总经理办公会按权限审批后实施。

根据《公司章程》规定：董事会在股东会授权范围内对公司发生的本章程第一百一十四条规定的交易（提供担保除外）达到下列标准之一的予以审议并及时披露：

（一）交易涉及的资产总额(同时存在账面值和评估值的，以高者为准)占公司最近一期经审计总资产的 10%以上；

（二）交易的成交金额占公司市值的 10%以上；

（三）交易标的（如股权）的最近一个会计年度资产净额占公司市值的 10%以上；

（四）交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 10%以上，且超过 1,000 万元；

（五）交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且超过 100 万元；

（六）交易标的（如股权）最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 10%以上，且超过 100 万元。

②主要投资计划履行的决策程序及合规性

根据上述规定，以 2024 年度公司财务数据为基础，因上述投资适用第（一）款、第（二）款情形，应经董事会审议的对外投资项目金额标准如下：

单位：万元

序号	事项	应经董事会审议的对外投资金额
（一）	交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以高者为准）占上市公司最近一期经审计总资产的 10%以上；	7,583.46
（二）	交易的成交金额占上市公司市值的 10%以上；	22,610.00

注：其中上市公司市值取 2026 年 1 月 9 日收盘时市值估算。

因此，上述投资项目需经审议程序如下：

序号	项目	投资总额（万元）	是否需经董事会审议	是否需经总经理办公会审议
1	未来三年全球本地化战略对外投资计划	17,001.00	取决于公司具体实施项目时投资金额	是
2	未来三年境外建设投资建设计划	5,670.20	否	是
小计		22,671.20		
3	未来并购项目计划	2,000.00	否	是

各投资计划的决策程序及合规性如下：

A、未来三年全球本地化战略对外投资计划和未来三年境外建设投资建设计划

2025 年 9 月，公司总经理办公会审议通过了《公司未来三年全球本地化战略对外投资计划》。该计划支出约 17,001.00 万元，是公司全球本地化战略的初步布局，将重点围绕境外子公司、境外及境内办事处的布局与资源投入展开，优先保障场地建设（含厂房购置及装修）和人员配置，为后续业务拓展奠定基础。

根据上述 2025 年 9 月投资计划，公司向浙江省发改委及商务厅提交了第一期境外投资项目备案材料。2025 年 12 月 30 日，公司已顺利完成第一期境外投资计划的关键合规手续，正式取得浙江省发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》及浙江省商务厅核发文号为“N3300202501202”的《企业境外投资证书》。第一期境外投资计划主要用于境外场地建设，投资金额为 820 万欧元，约合人民币 6,840.92 万元，不触及应经董事会审议的对外投资金额。

基于上述第一期企业境外投资证书于 2025 年 12 月底的顺利取得，公司境外场地建设的确定性得到更进一步的强化。公司随于 2026 年 1 月初由总经理办公会审议通过了《未来三年境外建设投资建设计划》，该计划支出为 5,670.20 万元，主要系场地建设后的设备投入，系公司对未来三年全球本地化战略对外投资计划之有效补充。该计划主要聚焦境外子公司的设备等资源投入，旨在为公司全球化业务拓展提供更有力的支撑。

上述两项计划合计投资总额约 22,671.20 万元人民币。根据《公司章程》，单个项目进入实施阶段后，将根据董事会授权标准履行审批程序；若单个项目金额未触及公司总资产或市值的 10%，则无需提交董事会审议。因此，相关决策程序符合《公司章程》规定，公司已履行必要的审议决策程序，具有合规性。

综上，未来三年全球本地化战略对外投资计划和未来三年境外建设投资计划的决策程序符合公司章程规定，公司履行了必要的审议决策程序，具有合规性。同时，目前项目正稳步推进，项目实施不存在重大不确定性。

B、未来并购项目计划

2025 年 12 月，公司总经理办公会审议通过《公司对外投资并购项目计划》，该计划聚焦公司产业整合并购投资，是公司积极响应《关于深化上市公司并购重组市场改革意见》，进一步加强公司在智能切割领域的整合能力，公司未来拟通过产业整合提升产业集中度，进一步提高公司在智能切割领域的资源配置效率。公司拟发生的并购投资计划支出约 2,000.00 万元，依据《公司章程》，本计划金额未触及公司总资产或公司市值的 10%，故不涉及公司需要召开董事会审议的情形。截止本回复出具日，公司已完成项目尽调。

综上，未来并购项目计划的决策程序符合公司章程规定，公司履行了必要的审议决策程序，具有合规性。

2、项目实施的必要性及确定性

（1）未来三年全球本地化战略对外投资计划及未来三年境外建设投资计划

爱科科技自上市以来，生产经营一直保持稳健态势，并坚持每年实施现金分红，持续回报广大投资者。由于公司整体规模仍相对较小，通过对外投资和扩大生产经营以突破发展瓶颈，是公司目前重要的发展诉求。

结合公司下游客户分布广泛、行业及区域特性明显的实际情况，公司认为推进全球本地化战略是提升用户体验、增强客户粘性、抢占市场份额的关键路径。近年来，公司围绕该战略加大了海外并购（如收购 ARISTO 德国）和境内外营销服务网络建设的投入，全球本地化布局已初见成效。未来，全球本地化建设仍将是公司战略落地的重要抓手。

尽管 2022 年以来受外部环境因素影响，全球本地化战略的推进节奏有所放缓，但公司始终坚定国际化目标：一方面通过自有业务的持续增长夯实海内外市场基础，不断提升爱科品牌的国际影响力；另一方面积极储备资源，全力部署本地化布局。除依靠内生增长外，公司通过战略性的对外投资、并购等方式整合优

质资源，2024 年公司通过自有资金收购了德国品牌，这是公司全球本地化战略的重要一步。

①公司业务具备明显的出海需求

报告期内，公司营业收入按境内外区域构成情况如下：

单位：万元

区域	2025 年 1-9 月		2024 年度		2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
境内销售	15,033.40	45.67%	22,247.00	49.30%	19,529.47	50.90%	14,689.50	49.47%
境外销售	17,883.66	54.33%	22,881.89	50.70%	18,838.32	49.10%	15,002.47	50.53%
合计	32,917.06	100.00%	45,128.89	100.00%	38,367.80	100.00%	29,691.97	100.00%

报告期内，公司来自海外的销售收入占比过半，公司现有主要产品得到海外客户的高度认可，公司主营业务具备明显的出海特征。因此进一步开展公司在海外的销售网络、设备部署、售后响应等全环节建设具备紧迫性与合理性。

②ARISTO 德国收购完成后具备明确的整合需求

公司 2024 年全球化战略取得重要突破，成功收购德国智能切割设备公司 ARISTO 德国 100%股权，进一步完善了全球化战略布局。通过此次收购，爱科科技显著增强了其国际品牌形象。借助 ARISTO 德国在智能化切割领域的技术优势和市场资源，公司将加速在海外市场的本地化销售与服务布局，进一步巩固和提升国际品牌效益，助力公司实现高质量发展。公司完成对 ARISTO 德国的收购后，本计划将建设海外营销中心、招聘更多海外市场开拓人员等投入措施以应对新增的海外客户，助力公司产品布局出海。公司产品下游订单具有下单频率高、终端分散等特点，因此在美国、德国、越南等地设立子公司及办事处将有效提升公司针对海外客户定制化需求的服务水平，在产品定制化提供、部署和快速响应环节具备重要意义。

③境外研发投入与售后服务提升

为充分依托公司在欧美等国家与地区已建立的竞争优势，并有效利用 ARISTO 德国在智能化切割领域的技术优势，本计划将采购包括机器设备、电子

设备、设计软件等研发软硬件支持公司西欧及北美研发实力建设，用以进一步强化 ARISTO 西欧和北美地区的研发实力，从而提升整体服务水平。

在此基础上，爱科科技将以德国、美国、东南亚为核心战略支点，推动“研发+服务”的全球化升级，构建覆盖全球的研发与服务基地。此举的必要性源于本次募投项目推出的三类高端智能切割机器人，其“应用定制化、AI 化、产线智能化”的新特性，决定了公司需在销售硬件的基础上，对标国际头部企业“设备销售+定制云服务”的模式，通过随硬件销售提供订阅制软件服务，依托云端 AI 模型与各地研发团队对本地市场的深度理解，围绕客户在交期、材质、精度及产线效率等方面的个性化需求，提供贯穿产品全生命周期的深度定制化运行支持，并基于自有软件设计与 AI 模型数据库，持续响应客户不断变化的应用场景，实现敏捷更新与优化服务。

2025 年 12 月 30 日，公司已顺利完成第一期境外投资计划的关键合规手续，正式取得浙江省发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》及浙江省商务厅核发文号为“N3300202501202”的《企业境外投资证书》。

同时，作为计划的重要组成部分，越南办事处已顺利完成场地租赁与装修，具备对外接待和技术交流条件，预计于 2026 年第一季度正式投入运营。该办事处是公司布局东南亚的本地化服务窗口，也是全球本地化战略在东南亚的重要支点，将面向当地客户提供智能切割解决方案、设备展示、方案演示及售后支持，以提升客户响应效率和服务质量，完善区域市场布局。

综上，围绕爱科全球本地化战略，本投资计划具备实施的合理性与必要性，目前项目正稳步推进，项目实施不存在重大不确定性。

（2）未来并购项目计划

鉴于公司当前整体规模仍相对较小，单纯依靠内生积累难以在激烈的市场竞争中迅速突破发展瓶颈。因此，通过积极开展对外投资、优化资本配置，并适度扩大生产经营规模，已成为公司现阶段实现跨越式发展的关键路径。

基于对行业发展趋势的研判及对标的公司所在细分领域的深入分析，公司前期已组织专业团队开展系统性市场调研，对标的资产质量、业务模式、客户结构

及下游应用场景形成了较为全面的认识。根据调研结果，本次拟并购标的与公司现有产品在下游细分市场存在显著的互补关系，具体体现在以下两个方面：一是标的公司在特定细分应用领域拥有成熟的产品线和稳定的客户资源，能够填补公司现有产品线的空白或薄弱环节。二是双方客户群体在区域分布、行业属性等方面各具特色，存在明显的交叉销售和联合拓展空间。

通过整合标的公司的产品、技术与渠道资源，公司将有效补齐在相关下游细分领域的覆盖短板，延伸产业链条，形成更加完整、均衡的产品组合与产业布局；同时，借助标的公司既有的客户资源和品牌影响力，公司可快速切入新的细分市场，拓展高附加值的终端客户群体，从而扩大客户基础，提升市场份额和行业地位；此外，并购整合带来的协同效应，将有力推动公司实现规模效应和协同效应，增强盈利能力和抗风险能力，为公司实现长期可持续发展奠定坚实基础。

截至目前，发行人与对方签署了意向合作协议，并顺利完成现场尽调工作，并购议程正持续推进中，项目实施不存在重大不确定性。

（二）预计新增人员薪酬支出增加金额测算的合理性，新增员工数量是否与公司经营规模、本次募投项目投入相匹配；

1、预计新增人员薪酬支出增加金额测算的合理性

在公司本次募投项目资金缺口测算中，基于公司历史数据及现有人员结构情况，公司预计未来三年支付给职工以及为职工支付的现金占营业成本的比例为40%，另外，考虑公司未来全球本地化战略对外投资计划新增约100人对预测数据的影响，合理预计公司未来三年支付给职工以及为职工支付的现金具体如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2026 年度	2027 年度
支付给职工以及为职工支付的现金	14,836.07	15,404.98	16,002.33

由于公司在2024年下半年完成ARISTO德国收购，德国当地员工薪酬水平较高，人员结构发生较大变化，导致上述预测比例为40%较2022年至2024年历史数据较高，但低于公司2025年1-9月历史数据比例，具备合理性。具体说明详见本回复（三）/2、未来三年经营活动现金流净额预计/（3）经营活动现金流出预计/②支付给职工以及为职工支付的现金。

同时，公司已审议的投资项目需求及其他资本支出计划，未来三年全球本地化战略对外投资计划中，包含人员薪酬支出约 10,374.00 万元。具体情况如下：

2025 年 9 月，公司总经理办公会审议通过《公司未来三年全球本地化战略对外投资计划》，该计划聚焦境外子公司、境外办事处及境内办事处的布局与资源投入，旨在支撑公司全球化业务拓展的本地化运营需求。该部分人员薪酬支出为公司实施既定全球化战略、构建海外核心能力不可或缺的组成部分，并非普通的经营性支出。

公司未来三年全球本地化战略对外投资计划具体情况如下：

单位：万元

项目	性质	人员薪酬	设备	场地	总投入
（一）境外					
ARISTO 德国	子公司	5,616.00	517.00	4,018.00	10,151.00
ARISTO 法国	子公司	585.00	5.00	75.77	665.77
爱科亚洲	子公司	375.00	5.00	90.00	470.00
IECHO GmbH	子公司	1,248.00	10.00	650.00	1,908.00
海外子公司小计		/	/	/	13,194.77
越南办事处	办事处	600.00	14.73	46.50	661.23
美国办事处	办事处	750.00	5.00	1,030.00	1,785.00
海外办事处小计		/	/	/	2,446.23
（二）境内					
广州办事处	办事处	600.00	10.00	70.00	680.00
上海办事处	办事处	300.00	5.00	40.00	345.00
青岛办事处	办事处	300.00	5.00	30.00	335.00
境内办事处小计		/	/	/	1,360.00
合计		10,374.00	576.73	6,050.27	17,001.00

由上表可见，公司未来三年拟发生的对外投资具体包括海外子公司投资 13,194.77 万元、海外办事处投资 2,446.23 万元及境内办事处投资 1,360.00 万元。其中，人员薪酬支出合计为 10,374.00 万元。

综上，公司预计新增人员薪酬支出增加金额测算具备合理性。

2、新增员工数量是否与公司经营规模、本次募投项目投入相匹配

（1）公司新增员工与公司业务快速发展需求相匹配

报告期各期末，公司员工数量分别为 375 人、422 人、483 人和 497 人，具

体如下：

单位：人、万元

项目	2025.9.30	2024.12.31	2023.12.31	2022.12.31
员工人数	497	483	422	375
营业收入	32,932.72	45,151.08	38,400.06	29,704.96

公司未来新增人员是业务持续快速发展、战略积极扩张下的必然选择。报告期内，随着公司业务规模扩张，员工数量随着公司业务规模上升而快速增加。报告期内，公司员工人数已由 2022 年末的 375 人快速增长至 2025 年 9 月末的 497 人，增长比例为 32.53%，公司人员规模处于快速扩张阶段。

2022 年至 2024 年，公司营业收入复合增长率为 23.29%，展现出强劲的发展势头，为支持公司业务增长，公司未来预计扩充人员具备必要性。

（2）预计新增人员计划人均创收对比

2024 年，公司实现营业收入 45,151.08 万元，公司人数为 497 人，人均创收为 90.85 万元/人。

公司未来三年全球本地化战略对外投资计划预计新增人员数量 100 人，根据测算，本次全球本地化战略投资项目达产后，将年新增 164 台智能切割设备生产及销售，预计将新增营业收入约 9,922.00 万元。以此测算，达产后人均创收达到 99.22 万元/人。

项目	2024 年公司情况	未来三年全球本地化战略对外投资计划
人数	497	100
营业收入（万元）	45,151.08	9,922.00
人均创收（万元/人）	90.85	99.22

公司未来三年全球本地化战略对外投资计划预计实现人均创收数据与公司目前现有情况相近，规划总体具备合理性。

①未来新增人员具体安排及合理性

围绕“销售本地化—服务本地化—研发本地化—生产本地化”的战略路径，公司计划新增人员 100 人，按人员性质划分具体如下：

序号	性质	人员数量
1	研发人员	19
2	市场及售后人员	57
3	生产人员	19
4	管理人员	5
合计		100

按地区划分具体如下：

地区	性质	人员数量
香港	子公司	5
ARISTO 德国	子公司	45
IECHO GmbH	子公司	10
法国	子公司	5
越南	办事处	10
美国	办事处	5
广州	办事处	10
上海	办事处	5
青岛	办事处	5
合计		100

新增研发人力将聚焦海外中高端用户需求，开展产品升级迭代，重点解决“本地化生产适配性”问题。鉴于下游行业分散及欧美市场较高的技术与合规要求，在当地建立研发能力是提升产品竞争力、支撑长期发展的必要举措。市场推广及售后人员是募投项目“产能消化、品牌出海”的核心抓手，将围绕德国等产线推广，加大本地销售与售后投入，构建完善的营销服务网络，加快新增产能的消化和市场渗透。生产人员将直接服务于“年新增 164 台智能切割设备”的目标，重点围绕工艺精度、供应链协同和产线柔性化进行能力建设，确保产能高效释放和稳定交付。新增的 5 名管理人员作为“跨国协同、风险管控”的中枢，将保障全球业务高效协同与风险可控。

从岗位功能看，新增的 19 名研发人员负责根据海外市场需求开展产品升级迭代，提升产品的本地化适配能力与技术竞争力；57 名市场推广及售后人员承担品牌推广、渠道建设和客户服务的核心任务，推动新增产能的市场消化；19 名生产人员负责按照项目计划组织生产，保障“年新增 164 台智能切割设备”产能目标的顺利实现；5 名管理人员负责统筹跨国运营和风险控制，支撑全球本地化业务的稳定运行。

公司凭借较强的研发设计能力、优秀的产品品质、稳定的供应能力和良好的市场信誉，已积累大量欧洲、北美等市场的优质客户资源。本次以本地化能力提升为目标的产线建设，拥有稳定的客户基础和明确的产能消化渠道。未来，随着新客户持续拓展及下游市场需求增加，订单量有望稳步提升，为新增产能消化提供坚实保障。综合来看，公司新增员工数量与经营规模、募投项目投入相匹配，规划总体合理，未来三年全球本地化战略下的人均创收水平预计与公司现有情况相近，能够有效支撑募投项目年新增 9,922 万元营收目标的实现。

②公司未来三年全球本地化战略对外投资计划预计实现年营业收入及资金缺口测算中营业收入增量的差异原因

公司该计划预计未来实现年营业收入为 9,922.00 万元，与本次募投项目资金缺口测算中营业收入预测由 2024 年的 45,151.08 万元增长至 2027 年预计的 52,268.02 万元，增长部分为 7,116.94 万元，二者存在差异，具备合理性，主要原因为二者预测的期间不完全一致。

其中，公司全球本地化战略对外投资计划，前期为建设投入期，在完全达产年后，将为公司新增营业收入 9,922.00 万元，公司预计将在投入四年后逐步达产。在本次募投项目资金缺口测算中，针对营业收入未来三年预测，公司参考行业平均增长率及整体市场情况，采取 5%营业收入增长率进行收入预测。

综上，二者核算口径存在根本不同，均具备合理性。

凭借较强的研发设计能力、优秀的产品品质、稳定的产品供应能力以及良好的市场信誉，公司积累了大量的优质客户资源，涉及欧洲、北美等多个市场区域。本次投资计划的生产线建设，主要为提升本地化服务能力，及时满足下游客户需求，公司已获取了稳定的客户群体，产能消化渠道稳定可靠。未来，随着公司不断开拓新客户以及下游客户市场需求的不断增加，预计公司订单量将有望增加。

综上，公司新增员工数量与公司经营规模、本次募投项目投入相匹配。

（三）结合公司现有经营情况、可自由支配资金、未来资金需求、新增人员及未来投资规划等事项，说明本次募投项目资金缺口测算主要参数选取依据及测算过程是否客观、谨慎，本次融资规模是否合理。

综合考虑公司现有经营情况、可自由支配资金、未来资金需求、新增人员及未来规划等事项，以公司报告期财务数据为基础，基于谨慎性预测，预计基准日后未来三年公司资金缺口约 6,881.01 万元。

具体测算如下：

单位：万元

类别	项目	公式	金额
截至 2025 年 9 月 30 日可自由支配的资金	货币资金	A	38,632.02
	交易性金融资产	B	7,007.75
	剔除：前次募集资金未使用部分	C	164.48
	截至 2025 年 9 月 30 日，发行人可自由支配的资金	$D=A+B-C$	45,475.29
未来期间新增资金	未来三年经营活动现金流净额预计	E	-4,096.86
未来期间资金需求	年度现金保有量	F	20,600.76
	未来三年新增年度现金保有量需求	G	3,247.19
	未来三年预计现金分红支出	H	9,907.29
	已审议的重大投资项目资金需求（不含本次可转债募投项目资金需求及人员薪酬）	I	14,297.20
	未来三年需偿还有息负债利息	J	207.00
	总体资金需求合计	$K=F+G+H+I+J$	48,259.45
总体资金缺口		$L=D+E-K$	-6,881.01

注 1：上表中未来三年预计自身经营利润积累仅用于资金缺口测算，不构成业绩预测或承诺。

注 2：公司本次可转债募投项目资金需求 26,695.40 万元，在本测算中未包含在未来期间资金需求中。

1、可自由支配资金情况

截至 2025 年 9 月末，公司货币资金账面余额为 38,632.02 万元，交易性金融资产账面余额为 7,007.75 万元，前次募集资金未使用部分为 164.48 万元。

因此，截至 2025 年 9 月末公司可自由支配现金为 45,475.29 万元。

2、未来三年经营活动现金流净额预计

公司采用报告期内财务数据为基础，综合考虑历史上销售商品、提供劳务收到的现金以及购买商品、接受劳务支付的现金等分别与营业收入及营业成本的关系，采用直接法对未来期间经营性现金流入净额进行测算。

(1) 营业收入与营业成本预计

公司 2022 年至 2024 年营业收入的复合增长率为 23.29%。结合目前市场需求情况与未来发展趋势，基于谨慎性原则，假设公司未来三年的营业收入按 5% 的增长率保持增长，则 2025 年至 2027 年的营业收入分别为 47,408.64 万元、49,779.07 万元和 52,268.02 万元（该假设仅用于本次资金缺口测算，不构成公司的盈利预测，不代表对公司未来业绩任何形式的保证，下同）。

2022 年至 2024 年，公司的营业成本总额占营业收入总额的比例为 57.42%，对应的毛利率为 42.58%。基于谨慎性原则，假设公司未来三年的毛利率为 40%。

首先，公司营业收入已形成一定规模，从前期的高速增长逐步过渡到平稳增长阶段。报告期内，公司营业收入分别为 29,704.96 万元、38,400.06 万元、45,151.08 万元和 32,932.72 万元。2023 年度、2024 年度，公司营业收入增长率分别为 29.27%、17.58%。

其次，行业调研数据显示整体行业复合增长率约为 5%至 8%。根据 Verified Market 的数据显示，2024 年全球单层智能切割设备市场规模达 15 亿美元，预计 2033 年将增至 32 亿美元，年复合增长率为 8.78%。根据 QYResearch 的数据显示，2024 年全球多层智能切割设备市场规模约 6.46 亿美元，预计 2031 年将增至 9.21 亿美元，年复合增长率为 5.20%。

再次，公司产品市场需求与宏观消费环境、特定产业政策等紧密关联。如广告文印行业与宏观经济活跃度，特别是商业活动、广告投放及终端消费需求直接相关。结合目前市场需求情况与未来发展趋势，下游中小型客户在生产设备上的资本开支会偏谨慎。

综上，基于上述理由，公司假设未来三年的营业收入按 5%的增长率保持增长。

(2) 经营活动现金流入预计

①销售商品、提供劳务收到的现金预计

2022 年至 2024 年，公司销售商品、提供劳务收到的现金总额占营业收入总

额的比例为 99.50%，假设 2025 年至 2027 年该比例为 98%。

合理性说明：为保持预测的谨慎性，公司适度考虑收入规模扩大可能带来的回款周期变动及可能存在的潜在坏账影响，预测具备谨慎性及合理性。

②收到的税费返还预计

2022 年至 2024 年，公司收到的税费返还总额占营业收入总额的比例为 6.05%，考虑收入规模增长效应，假设 2025 年至 2027 年该比例为 5%。

合理性说明：基于审慎原则，并考虑未来收入基数增长，将未来三年该比例假设设定为 5%。此假设基于历史数据，预测具备谨慎性及合理性。

③收到的其他与经营活动有关的现金预计

2022 年至 2024 年，公司收到其他与经营活动有关的现金占营业收入总额的比例为 3.33%，包括利息收入、政府补助以及其他往来款项，其中其他往来款项存在偶发大额情况、政府补助与营业收入关联度弱，因此，合理估计并假定 2025 年至 2027 年收到其他与经营活动有关的现金与营业收入的比例为 2%。

综上，公司对未来三年经营活动现金流入的各项预测假设，均建立在历史财务数据之上，并综合考虑了规模增长效应及业务特点，对相关比例进行了审慎规范化处理。假设逻辑清晰、依据充分，能够客观、稳健地反映公司未来经营性现金流的增长趋势。

（3）经营活动现金流出预计

①购买商品、接受劳务支付的现金预计

2022 年至 2024 年，公司购买商品、接受劳务支付的现金总额占营业成本总额的比例为 100.91%，公司假设 2025 年至 2027 年该比例保持在 100%。

合理性说明：根据公司历史数据，公司将上述预测比例设定为 100%，具备合理性。

②支付给职工以及为职工支付的现金预计

2022 年至 2024 年，公司支付给职工以及为职工支付的现金总额占营业成本

总额的比例为 33.88%，由于公司在 2024 年下半年完成 ARISTO 德国收购，德国当地员工薪酬水平较高，人员结构发生较大变化，导致公司 2025 年 1-9 月支付给职工以及为职工支付的现金占营业成本的比例上升到 44.42%。具体如下：

单位：万元

项目	2025 年 1-9 月	2024 年	2023 年	2022 年
支付给职工以及为职工支付的现金	8,291.31	8,838.33	6,509.51	6,684.25
营业成本	18,664.45	26,035.62	21,948.66	17,046.15
占比	44.42%	33.95%	29.66%	39.21%

基于公司历史数据及现有人员结构情况，公司预计未来三年支付给职工以及为职工支付的现金占营业成本的比例为 40%，另外，考虑公司未来全球本地化战略对外投资计划新增约 100 人对预测数据的影响，上述预测较为谨慎，具备合理性。

③支付的各项税费预计

2022 年至 2024 年，公司支付的各项税费总额占营业成本总额比例为 10.42%，假设 2025 年至 2027 年该比例保持在 10%。

合理性说明：根据公司历史数据，公司将上述预测比例设定为 10%，具备合理性。

④支付的其他与经营活动有关的现金预计

2022 年至 2024 年，公司支付的其他与经营活动有关的现金总额占营业成本总额比例为 15.54%。公司支付的其他与经营活动有关的现金中，主要支出包括展会及广告费、差旅费、办公费等支出。考虑未来三年公司承接高端产品的市场推广、并购整合及开拓境外市场需要等，现假设 2025 年至 2027 年该比例为 18%。公司预计该比例为 18%，较公司 2022 年至 2024 年的平均历史数据 15.54%提高了 2.46 个百分点，主要原因如下：

A、公司预计未来将加大市场推广力度，展会及广告费用将进一步提升

2022 年至 2024 年度，公司展会及广告费分别为 340.02 万元、576.06 万元、833.34 万元，该项费用快速提升。具体如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
展会及广告费	833.34	576.06	340.02

未来，公司为进一步加大产品在市场推广力度，尤其是境外市场的开拓力度，将积极参与境内外大型展会、增加线上投流力度、开设线下新品发布会等。

为应对市场竞争，公司自 2023 年起显著加大了市场推广力度。通过积极参与国内外大型行业展会、增加线上媒体广告投放等方式，全方位展示公司产品与技术实力，有效提升了品牌在核心目标市场的曝光度与影响力。

B、公司收购整合 ARISTO 德国后，因并购整合及开拓境外市场需要，预计发生更多差旅办公等费用

在 2024 年下半年收购 ARISTO 德国后，公司因并购整合及开拓境外市场需要，以及高管人员境外差旅办公、境外员工培训等需要，预计未来发生更多境外差旅费用、办公费用。

综上，根据公司历史数据，同时公司考虑到未来新增的产品境内外市场推广投入、因收购 ARISTO 德国及开拓境外市场新增的差旅办公等需求，将上述预测比例设定为 18%，具备合理性。

基于以上假设及预估的财务数据测算的未来三年公司经营活动现金流入净额合计约为-4,096.86 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2026 年度	2027 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	46,460.47	48,783.49	51,222.66
收到的税费返还	2,370.43	2,488.95	2,613.40
收到其他与经营活动有关的现金	948.17	995.58	1,045.36
经营活动现金流入小计	49,779.07	52,268.02	54,881.43
购买商品、接受劳务支付的现金	28,445.18	29,867.44	31,360.81
支付给职工以及为职工支付的现金	14,836.07	15,404.98	16,002.33
支付的各项税费	2,844.52	2,986.74	3,136.08
支付其他与经营活动有关的现金	5,120.13	5,376.14	5,644.95
经营活动现金流出小计	51,245.91	53,635.30	56,144.17
经营活动产生的现金流量净额	-1,466.84	-1,367.28	-1,262.74

项目	2025 年度	2026 年度	2027 年度
2025 年至 2027 年经营活动现金流入净额合计	-4,096.86		

3、年度现金保有量

(1) 公司历史年度现金保有情况

年度现金保有量系公司为维持其日常营运所需要的最低货币资金金额，以应对客户回款不及时的情况，及支付供应商货款、员工薪酬、税费等短期付现成本。

报告期内，公司现金保有量一般维持在 12 个月左右，历史现金保有量具体如下：

单位：万元、月

项目	公式	2025.9.30/ 2025 年 1-9 月	2024.12.31/ 2024 年度	2023.12.31/ 2023 年度	2022.12.31/ 2022 年度
货币资金	①	38,632.02	30,407.62	30,877.32	27,601.22
交易性金融资产	②	7,007.75	6,013.19	4,501.57	8,624.79
可自由支配的资金	③=①+②	45,639.77	36,420.81	35,378.89	36,226.01
经营活动现金流出小计	④	30,619.37	41,201.54	31,602.07	33,467.61
月份	⑤	9	12	12	12
月均经营活动现金流出小计	⑥=④/⑤	3,402.15	3,433.46	2,633.51	2,788.97
覆盖月份数	⑦=③/⑥	13.41	10.61	13.43	12.99
平均覆盖月份	⑧	12.61			

根据公司可自由支配资金余额除以各期月均经营活动现金支出，公司平均需要的现金保有量为 12.61 个月的经营活动现金支出。

(2) 近期市场公开案例

根据近期公开市场案例，采用 6 个月作为最低现金保有量覆盖月数的案例较多，包括信胜科技 IPO、南京化纤增发、三鑫医疗可转债、奥普迈增发、金桥信息增发等。

(3) 具体测算过程

结合公司历史平均现金保有量，以及上市公司公开市场案例，公司假设最低现金保有量为公司 6 个月的经营活动现金流出资金。上述假设具备合理性。

2024 年公司月均经营活动现金流出为 3,433.46 万元，据此测算，公司年度现金保有量为 20,600.76 万元。

单位：万元、月

项目	计算公式	数额
2024 年度经营活动现金流出	①	41,201.54
月均经营活动现金流出	②=①/12	3,433.46
最低现金保有量覆盖月数	③	6
年度现金保有量	④	20,600.76

（4）采用 6 个月现金保有量预测的理由

①公司业务的全球化战略下，维持稳定现金流有利于公司海外业务经营

爱科科技的外销收入占比持续较高，2025 年 1-9 月达到 54.33%。6 个月的现金保有量能更好地覆盖从采购、生产、发货到收款的完整跨国经营周期。这有助于公司维持稳定的现金流，应对不同地区可能出现的支付延迟或汇率波动风险。

公司当前的全球化运营模式显著拉长了资金链，进而提高了对资金储备的要求。随着海外营销网络的搭建及运行，公司在集团内部流转的资金链被拉长，对资金储备的需求进一步增加。

②外币余额储备可有效应对海外市场突发需求

公司因外销业务特性，经营过程中始终保持一定的外币余额储备，主要系公司外销收入增加，导致外币余额增加。一方面，公司为提高公司资金使用效率，公司积极持续跟踪外汇市场变化，结合公司资金需求及实时汇率走势，合理调整外币货币性资产的规模，优化外币资产负债结构；另一方面，公司在保障流动性的前提下，根据汇率波动情况及资金使用安排，择机开展结汇操作，以降低因汇率波动带来的汇兑损失风险。同时，基于公司未来全球化发展战略，为完善公司在欧美的供应链及业务的布局，外币余额储备也是公司资金保有策略中扩展至全球化运营的重要一环。

③公司对于产品研发投入以及海外投资计划，导致需要足够的现金储备

公司正积极研发非金属切割行业 AI 大模型及专用新型切割设备，这类研发周期长、投入大。同时，公司通过收购 ARISTO 德国等举措推进全球化布局，这些战略投入需要长期、稳定的资金支持。6 个月的现金储备为公司产品研发及战略实施提供了缓冲，确保在投入期能够持续稳健经营。

综上，公司采用 6 个月现金保有量进行测算，主要是基于其业务全球化特性、战略投入与持续经营、研发投入需求以及稳健的财务策略等多方面考虑，上述假设具备合理性。

4、未来三年新增年度现金保有量

现金保有量需求与公司经营规模相关，假设现金保有量的增速与营业收入增速一致。公司 2022 年至 2024 年营业收入的复合增长率为 23.29%；结合目前市场需求情况与未来发展趋势，基于谨慎性原则，假设公司未来三年的营业收入按 5% 的增长率保持增长。基于以上假设，公司未来三年新增年度现金保有量需求为 3,247.19 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	类别	金额
年度现金保有量	a	20,600.76
营业收入假设增长率	b	5%
未来三年年度现金保有量	$c=a*(100\%+b)^3$	23,847.95
未来三年新增年度现金保有量	$d=c-a$	3,247.19

注：上述相关假设仅用于本次资金缺口测算，不构成公司的盈利预测，不代表对公司未来业绩任何形式的保证。

5、未来三年预计现金分红

2022 年-2024 年公司现金分红金额占当年归属于母公司所有者的净利润比例的平均值为 117.44%，具体情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度	2022 年度
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	6,701.11	7,529.51	4,538.51
现金分红金额（含税）	2,961.64	2,982.47	1,403.52

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	44.20%	39.61%	30.92%
以现金方式回购股份计入现金分红的金额	-	-	注 1
各年现金分红金额小计（含税）	2,961.64	2,982.47	1,403.52
最近三年现金分红金额小计（含税）	7,347.62		
最近三年实现的合并报表归属于母公司所有者的年均净利润	6,256.38		
最近三年现金分红金额占最近三年实现的合并报表归属于母公司所有者的年均净利润的比率	117.44%		

注 1：2022 年 5 月 20 日，公司首次实施回购股份，截至 2023 年 5 月 5 日，公司本次回购股份期限已届满，回购方案已实施完成。公司通过集中竞价方式累计回购公司股份 818,917 股，回购成交的最高价为 27.70 元/股，最低价为 23.20 元/股，支付的资金总额为人民币 20,478,019.10 元（不含印花税、交易佣金等交易费用）。截至本报告出具日，回购股份尚未注销。根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》，上市公司以现金为对价，采用要约方式、集中竞价方式回购股份并注销的，纳入本节所称现金分红金额。因此，未将公司回购股份金额计入现金分红金额。

注 2：公司于 2025 年 8 月 28 日召开第三届董事会第十六次会议、第三届董事会审计委员会第十二次会议，审议通过了《关于 2025 年半年度利润分配方案的议案》，2025 年 9 月 26 日为现金红利发放日。公司 2025 年半年度归属于上市公司股东的净利润为 26,110,575.17 元，经董事会决议，公司 2025 年半年度以实施权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用证券账户中股份为基数分配利润。公司向全体股东每 10 股派发现金红利 1 元（含税）。截至 2025 年 9 月 30 日，公司总股本 82,690,657 股，扣减回购专用证券账户中股份总数 26,917 股后的股本为 82,663,740 股，公司以此为基数计算合计派发现金红利 8,266,374.00 元（含税）。

现假定未来三年的现金分红率为归母净利润的 40%。2022 年至 2024 年，公司归母净利润总额占营业收入总额的比例为 16.57%，假设 2025 年至 2027 年该比例保持在 16.57%。结合目前市场需求情况与未来发展趋势，基于谨慎性原则，假设公司未来三年的营业收入按 5% 的增长率保持增长，则 2025 年至 2027 年，三年营业收入合计为 149,455.72 万元，则未来三年的现金分红额为 9,907.29 万元。

6、已审议的投资项目需求及其他资本支出计划

（1）本次募集资金投资项目

截至本回复出具之日，公司已经董事会、股东会审议的重大投资项目为本次募集资金投资项目的投资金额。已审议的投资项目资金需求为本次募集资金投资项目的投资金额，即 26,695.40 万元，其中资本性支出 22,394.68 万元，非资本性支出 4,300.71 万元。具体如下：

单位：万元

序号	项目	募集资金	资本性支出	非资本性支出
----	----	------	-------	--------

1	新型智能装备产业化基地项目	22,572.17	18,467.80	4,104.37
2	富阳智能切割设备生产线技改项目	4,123.22	3,926.88	196.34
合计		26,695.40	22,394.68	4,300.71

此外，自 2021 年登陆科创板以来，公司始终秉持“技术驱动发展、稳健经营扩张”的核心战略，始终将全球化发展作为重要的战略方向，通过持续的研发投入与主业深耕，实现了经营规模的稳步提升与财务健康的良性循环。

（2）未来三年全球本地化战略对外投资计划及未来三年境外建设投资建设计划

①未来三年全球本地化战略对外投资计划

2025 年 9 月，公司总经理办公会审议通过《公司未来三年全球本地化战略对外投资计划》，该计划聚焦境外子公司、境外办事处及境内办事处的布局与资源投入，旨在支撑公司全球化业务拓展的本地化运营需求。

公司上述计划支出约 17,001.00 万元。其中，公司目前已顺利完成第一期境外投资计划的关键合规手续，正式取得浙江省发展和改革委员会出具的《境外投资项目备案通知书》及浙江省商务厅核发的《企业境外投资证书》，第一期资金为 820 万欧元，约合人民币 6,840.92 万元。

同时，越南办事处已顺利完成场地租赁与装修，具备对外接待和技术交流的条件，并预计于 2026 年一季度正式投入运营。作为公司在越南的本地化服务窗口及爱科全球本地化战略在东南亚的重要支点，该办事处将面向当地客户，提供智能切割解决方案、设备展示、方案演示及售后支持，以进一步完善东南亚市场布局，提升客户响应效率和服务质量。

公司未来三年全球本地化战略对外投资计划具体情况如下：

单位：万元

项目	性质	人员薪酬	设备	场地	总投入
（一）境外					
ARISTO 德国	子公司	5,616.00	517.00	4,018.00	10,151.00
ARISTO 法国	子公司	585.00	5.00	75.77	665.77
爱科亚洲	子公司	375.00	5.00	90.00	470.00
IECHO GmbH	子公司	1,248.00	10.00	650.00	1,908.00
海外子公司小计		/	/	/	13,194.77

越南办事处	办事处	600.00	14.73	46.50	661.23
美国办事处	办事处	750.00	5.00	1,030.00	1,785.00
海外办事处小计		/	/	/	2,446.23
(二) 境内					
广州办事处	办事处	600.00	10.00	70.00	680.00
上海办事处	办事处	300.00	5.00	40.00	345.00
青岛办事处	办事处	300.00	5.00	30.00	335.00
境内办事处小计		/	/	/	1,360.00
合计		10,374.00	576.73	6,050.27	17,001.00

由上表可见，公司未来三年拟发生的对外投资具体包括海外子公司投资 13,194.77 万元、海外办事处投资 2,446.23 万元及境内办事处投资 1,360.00 万元。

通过 ARISTO 德国现有的成熟销售网络和品牌声誉，爱科科技能显著降低直接进入欧美高端市场的壁垒，快速提升占有率。公司对于 ARISTO 德国的未来投入，是通过进一步整合，实现欧美市场本地化销售，同时服务公司全球化战略目标的重要举措。

②未来三年境外建设计划

2026 年 1 月，公司总经理办公会审议通过《未来三年境外投资建设计划》，该计划聚焦境外子公司的资源投入，旨在支撑公司全球化业务拓展需求。公司未来三年拟发生的境外建设计划支出约 5,670.20 万元，具体情况如下：

单位：万元

项目	设备类别	名称	拟投入金额
德国	机器设备	机械臂、智能仓储系统等	1,776.00
	电子设备	高低温冲击试验箱、振动试验仪等	1,798.60
	软件	设计软件等	227.00
美国	机器设备	机械臂、智能仓储系统等	888.00
	电子设备	高低温冲击试验箱、振动试验仪等	753.60
	软件	设计软件等	227.00
合计			5,670.20

(3) 未来并购项目计划

2025 年 12 月，公司总经理办公会审议通过《公司对外投资并购项目计划》，该计划聚焦公司并购投资，公司拟发生的并购投资计划支出约 2,000.00 万元。目

前，公司已完成该项目的现场尽职调查工作。同时，公司目前有较多潜在境内外并购项目跟进中。

单位：万元

项目	名称	拟投入金额
对外投资并购	某智能设备项目并购	2,000.00

综上，公司已审议的重大投资项目资金需求（不包含本次可转债募投项目资金需求及人员薪酬投入）实际为 14,297.20 万元，具体如下：

单位：万元

序号	项目	拟投入金额	资金缺口测算 (不含人员薪酬投入)
1	未来三年全球本地化战略对外投资计划	17,001.00	6,627.00
2	未来三年境外建设投资计划	5,670.20	5,670.20
3	未来并购项目计划	2,000.00	2,000.00
合计		24,671.20	14,297.20

7、未来三年偿还债务情况

截至 2025 年 9 月末，公司短期借款余额为 3,000 万元，采用其平均利率 2.3% 予以测算，公司未来三年需偿还贷款利息金额为 207.00 万元。

综合考虑公司可自由支配资金、未来三年经营性现金净额、未来重大资本性支出、未来现金分红支出等情况，测算公司的资金缺口约为 6,881.01 万元。

综上，本次募投项目资金缺口测算主要参数选取依据及测算过程客观、谨慎。

8、本次融资规模是否合理

（1）公司自 2021 年上市以来，IPO 募集资金已使用完毕，前次募投项目效益良好，公司业务得到快速发展，为广大股东带来了良好的回报

①公司借助资本市场平台，经营规模快速扩张，强化了公司竞争力

爱科科技自上市以来，生产经营保持稳健，业绩持续增长，公司自 IPO 以来，借助资本市场力量，为公司经营规模的快速扩张奠定了良好基础。

自 2021 年 3 月在上海证券交易所科创板挂牌上市以来，爱科科技积极借助资本市场的力量，有效支撑了公司核心业务的规模扩张与竞争力强化。

通过前次募集资金的投入，公司在市场拓展、技术升级等方面奠定了良好基础，公司规模较 IPO 阶段实现了高速增长。2022 年至 2024 年，公司营业收入分别为 29,704.96 万元、38,400.06 万元、45,151.08 万元，复合增长率达到 23.29%。

同时，公司随着 IPO 以来业务的快速发展，在行业内持续巩固和提升了行业地位，先后获得多项荣誉与资质认定。作为国家级专精特新“小巨人”企业和国家高新技术企业，公司依托自主研发的智能切割数控工业软件系统，为纺织服装、汽车内饰、广告包装、复合材料等十余个行业提供一体化智能切割解决方案，产品远销全球 100 多个国家和地区，在部分中高端应用场景实现进口替代，已发展成为国内非金属智能切割领域的领军企业。

②公司坚持实施现金分红，为广大投资者带来了良好的回报

公司坚持每年实施现金分红，持续回报广大投资者。2022 年至 2024 年，公司现金分红分别为 1,403.53 万元、2,982.47 万元及 2,964.64 万元，累计为 7,347.62 万元，分别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为 30.92%、39.61%及 44.20%。

由于公司整体规模仍相对较小，通过对外投资和扩大生产经营以突破发展瓶颈，始终是公司的重要发展诉求。

（2）融资规模与公司未来战略需求匹配

①本次募投产品具备生命周期内持续定制化特性，公司存在面向全球市场进行研发本地化部署的需求

本次募投产品三类智能切割机器人的新特性主要体现在“应用定制化”、“AI 化”和“产线智能化”，公司在三类智能切割机器人产业化后，将逐步对标法国力克等切割设备巨头从单一切割设备的产品销售向“智能设备销售+定制云服务”概念转型。

报告期内，公司各期外销占比均为 50%左右，存在显著的境外客户服务需求。基于各国下游客户应用场景及商业环境存在一定差异，本次三类智能切割机器人产品在欧美等市场的应用场景及客户需求对公司设立境外研发基地提出了较为明确的需求。

因此，公司将依据客户所在地和募投产品持续迭代更新的特性，在欧美等国家和地区设立子公司或办事处，增强对全球下游细分领域客户本地化的实际需求认知。本次融资是对公司的全球本地化研发部署重要支持。

②本次募投完成后，三类智能切割高端机器人产品将拓展公司下游领域

本次募投完成后，发行人主要产品将进一步拓展航空航天、新能源、低空经济、人形机器人等新兴领域。例如，针对低空经济等领域，碳纤维复合材料在无人机、eVTOL 飞行器等广泛应用，对切割工艺提出高精度、低损伤要求；针对人形机器人产业，碳纤维、PEEK 等材料在机械臂、关节等部件中的应用日益广泛，推动了对复杂曲面和精密部件切割的需求，高端设备成为实现相关制造的关键支撑。

因此，为增强发行人对新增下游产业的深度行业认知和场景切割应用需求，发行人研发人员结构将产生较大变动，新增的航空航天、新能源、低空经济、人形机器人等细分领域的研发人员成本和相关研发支出较目前将有较大程度提高。

③突破产能与场地瓶颈

公司当前滨江区研发和办公场地为租赁，面积约 4,000 平方米，已无法满足高端产品研发所需的专业实验室和扩大生产的空间需求。新型智能装备产业化基地项目将通过购置土地建设自有总部产业化基地，有效突破发展瓶颈。

综上，爱科科技本次可转债的融资规模，是建立在明确的业务增长需求、审慎的财务规划和合规的资金使用安排之上的。该融资规模能有效支持公司紧抓市场机遇，实现产业升级和全球化战略，符合公司及全体股东的利益。

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐人、申报会计师履行了如下核查程序：

1、取得公司未来重大投资资金需求中主要投资计划的总经理办公会决议文件、投资意向合作协议、投资尽职调查报告等文件，确认《公司章程》规定的内部决策程序履行是否合规，确保决策程序合规性；访谈公司管理层，了解未来重

大投资资金需求中主要投资计划的实施背景及目的，了解计划实施的必要性以及是否存在重大不确定性；

2、获取公司提供的新增人员数量及薪酬的明细表，复核测算依据和过程；访谈公司管理层，了解公司未来对外投资项目计划情况及部分项目实施进展情况，复核公司未来人员薪酬投入测算的依据和过程，了解新增员工数量是否与公司经营规模、本次募投项目投入相匹配；

3、获取公司关于本次募投项目资金缺口测算明细表，逐项核对测算中公司可自由支配资金情况、未来三年经营活动现金流净额、年度现金保有量、未来三年新增年度现金保有量、未来三年预计现金分红、已审议的投资项目需求及其他资本支出计划、未来三年偿还债务等预测数据的合理性及测算准确性，复核测算主要参数选取依据及测算过程是否客观、谨慎；

4、获取公司报告期末货币资金、交易性金融资产等情况，了解其可自由支配资金情况；

5、查阅发行人报告期内财务报表，了解公司报告期内营业收入增长情况，查阅本次募投项目的可行性研究报告、行业发展研究报告，复核公司假设未来三年营业收入增长率的测算依据和过程；

6、查阅发行人报告期内财务报表，复核公司报告期内经营活动现金流各项数据与营业收入、营业成本占比情况，核实主要参数选取依据及测算过程是否客观、谨慎；

7、查阅公司报告期内分红情况，了解公司未来三年预计现金分红的合理性；

8、查阅公司已审议的投资项目需求及其他资本支出计划，了解和分析公司在资金缺口测算中对外投资计划金额的准确性；

9、查阅公司本次募投项目可行性分析报告，访谈公司管理层了解公司经营情况和发展规划，未来人员规划情况、国际化布局及未来战略性投资情况，分析公司本次融资的必要性和合理性。

（二）核查意见

经核查，保荐人、申报会计师认为：

1、现有资金缺口测算方案中，未来重大投资资金需求中主要投资计划的决策程序合规，项目实施具备必要性，不存在重大不确定性；

2、公司预计新增人员薪酬支出增加金额测算具备合理性，新增员工数量与公司经营规模、本次募投项目投入相匹配；

3、公司本次募投项目资金缺口测算主要参数选取依据及测算过程客观、谨慎，本次融资规模合理。

（以下无正文）

（本页无正文，为杭州爱科科技股份有限公司关于《关于杭州爱科科技股份有限公司向不特定对象发行可转债的审核中心意见落实函之回复报告》之签章页）



声明

本人已认真阅读《关于杭州爱科科技股份有限公司向不特定对象发行可转债的审核中心意见落实函之回复报告》的全部内容，确认本次审核中心意见落实函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、及时性承担相应的法律责任。

董事长签名：



方小卫



（本页无正文，为国泰海通证券股份有限公司关于《关于杭州爱科科技股份有限公司向不特定对象发行可转债的审核中心意见落实函之回复报告》之签章页）

保荐代表人（签名）：



祁 亮



沈玉峰



保荐人（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读《关于杭州爱科科技股份有限公司向不特定对象发行可转换公司债券的审核中心意见落实函的回复》的全部内容，了解回复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，审核问询函回复不存在虚假记载、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（主承销商）董事长：


朱 健

