

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告之內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。



DOBOT

SHENZHEN DOBOT CORP LTD

深圳市越疆科技股份有限公司

(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)

(股份代號：2432)

海外監管公告

本公告乃深圳市越疆科技股份有限公司(「本公司」)根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則第13.10B條而發表。

茲載列本公司於深圳證券交易所網站(<https://www.szse.cn/listing/projectdynamic/ipo/>)刊發的《關於深圳市越疆科技股份有限公司首次公開發行股票並在創業板上市的審核中心意見落實函的回覆》，僅供參閱。

承董事會命
深圳市越疆科技股份有限公司
董事長、執行董事兼總經理
劉培超先生

深圳，2026年7月14日

於本公告日期，董事會包括(i)執行董事劉培超先生、姜宇先生及劉主福先生；(ii)非執行董事郎需林先生；及(iii)獨立非執行董事李貽斌先生、吳浩雲先生及侯玲玲博士。

关于深圳市越疆科技股份有限公司
首次公开发行股票并在创业板上市
的审核中心意见落实函的回复

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）

二〇二六年七月

深圳证券交易所：

根据贵所《关于深圳市越疆科技股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2026〕010108号）（以下简称“审核中心意见落实函”）的要求，深圳市越疆科技股份有限公司（以下简称“越疆科技”、“发行人”、“公司”）会同国泰海通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”、“国泰海通”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“发行人律师”）、安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”），对审核中心意见落实函提出的问题逐项进行了认真核查落实。现回复如下，请予审核。

如无特别说明，本回复中的简称或名词释义与招股说明书具有相同含义。

本审核中心意见落实函回复中的字体代表以下含义：

项目	字体
审核中心意见落实函所列问题	黑体
对审核中心意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）
引用原招股说明书的内容	楷体（不加粗）
回复中涉及对招股说明书修改、补充的内容	楷体（加粗）

本审核中心意见落实函回复部分表格中若出现合计数与所列数值加总不符，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1.关于盈利预计	3
-------------------	---

问题 1.关于盈利预计

申报材料和问询回复显示：

发行人预计 2028 年扭亏为盈，其中预计具身智能机器人收入增幅较大、超过市场平均增幅。发行人对未来盈利预计进行了敏感性分析。

请发行人披露：

（1）结合报告期内协作机器人、具身智能机器人的商业化进展和盈利能力、报告期内资源投向和效果等，进一步分析当前未盈利成因，发行人尚未盈利与行业发展阶段、发行人商业策略的匹配情况。

（2）结合当前业绩、在手订单和期后业绩变动情况，同行业可比公司预计未来市场增长情况，未来研发费用、管理费用和销售费用投向领域、增长幅度和预计效益等，分析前期对市场情况、业绩情况的预计是否可实现，2028 年扭亏为盈需达到的条件，进一步分析并充分提示不同产品的增长率不及预期对盈利实现的影响。

（3）梳理招股说明书中风险提示表述，删除竞争优势分析和风险应对策略，完善未来一定期间无法盈利风险；结合具身智能商业化前景及新进竞争者、潜在竞争者等未来竞争趋势充分提示市场竞争加剧的风险；结合协作机器人和具身机器人领域的差异，完善招股说明书中对技术突破和产品研发不及预期、尚未实现盈利、收入增速及毛利率下滑等事项风险揭示的针对性；结合在香港市场披露的风险因素，进一步完善招股书风险因素披露情况。

请保荐人、申报会计师、发行人律师简要概括核查过程，并发表明确核查意见。

回复：

一、发行人披露

（一）结合报告期内协作机器人、具身智能机器人的商业化进展和盈利能力、报告期内资源投向和效果等，进一步分析当前未盈利成因，发行人尚未盈利与行业发展阶段、发行人商业策略的匹配情况

报告期内，发行人主营业务由协作机器人及具身智能机器人两大板块构成，

其中，协作机器人业务收入占比保持在 90%以上，系公司营收基本盘，依照既定商业策略实现稳健增长，已初步具备盈利基础；具身智能业务作为全新增长引擎，现阶段前期投入规模较大，但商业化进展加速，已具备放量基础，两大业务板块处于不同的发展阶段，其盈利状态差异系公司整体尚未盈利的核心原因。具体分析如下：

1、协作机器人业务作为基本盘，业绩实现情况较好，已具备盈利基础

（1）商业化成效显著，业绩表现符合预期

报告期内，公司协作机器人业务实现的收入、成本及毛利情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动率	金额	变动率	金额
收入	47,344.13	27.62%	37,096.78	29.26%	28,699.17
成本	25,272.15	30.82%	19,317.55	30.61%	14,789.78
毛利	22,071.98	24.14%	17,779.23	27.82%	13,909.39

注：表中列示数据为公司除具身智能业务以外的收入、成本及毛利，其中，协作机器人收入含复合机器人。

报告期内，公司协作机器人业务收入从 28,699.17 万元增长至 47,344.13 万元，复合增长率达 28.44%；毛利额从 13,909.39 万元增长至 22,071.98 万元，复合增长率达 25.97%。2024 年及 2025 年毛利额同比分别增长 27.82%和 24.14%，增速保持高位且稳定，公司协作机器人业务已具备可持续的规模化盈利能力。

（2）综合竞争壁垒深厚，行业领先地位稳固

发行人深耕协作机器人领域十余年，依托超十万台机器人的规模化部署及持续迭代，打造出行业领先的机械臂能力，并沉淀了丰富的场景经验与工程化实力，根据灼识咨询报告，2025 年，公司协作机器人销量位居全球第一，为全球协作机器人领域的领导者。

截至报告期末，公司在协作机器人领域拥有 10 个系列 30 余款型号的协作机器人产品矩阵，负载范围自 0.25kg 至 30kg，可全面适配工业制造、商业服务、科研教育及医疗手术等多类场景，依托持续的营销体系建设投入，公司已构建起覆盖全球 100 多个国家和地区的客户服务网络，服务 80 余家世界 500 强企业。公司凭借丰富的产品谱系、领先的研发技术优势及全球化客户服务网络等优势，

陆续切入全球各产业头部企业的供应链体系，标志着公司协作机器人的产品性能、稳定性及安全性已通过各领域高标准头部客户的严苛检验，公司综合竞争壁垒深厚，行业领先地位稳固。

（3）行业市场空间广阔，盈利基础已初步形成

根据灼识咨询报告，2025 年全球协作机器人市场规模约为 106.6 亿元，预计 2030 年将增长至约 376.9 亿元，年复合增长率约为 28.8%，行业市场空间广阔。

报告期内，公司在协作机器人领域已建立起较高的品牌知名度，产品经市场与客户充分验证后形成了良性正向循环，公司收入和毛利持续保持较高增速，在行业高景气度与增量竞争格局下，凭借核心零部件自研、规模效应等构筑的成本优势、持续迭代优化的产品体系以及对定价策略的主动把控能力，未来，公司将在行业中持续保持较强的综合竞争优势，合理保持相对稳定的毛利水平。此外，公司对协作机器人业务的投入逐步进入相对平稳阶段，结合管理层测算数据，该业务已初步具备盈利基础。

2、具身智能业务作为全新增长引擎，商业化进展加速，已具备放量基础

（1）商业化处于爆发初期，增长势能强劲

报告期内，公司具身智能业务实现的收入、成本及毛利情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度
	金额	变动率	金额
收入	2,004.17	418.84%	386.28
成本	1,134.41	485.65%	193.70
毛利	869.76	351.64%	192.58

公司自 2024 年正式切入具身智能赛道，2025 年即实现收入 418.84%的同比增长，毛利额同比增长 351.64%，增长势能强劲。凭借持续的高研发投入，公司已构建起“人形机器人+多足机器人+双臂机器人”的全形态具身智能产品矩阵，依托自研具身模型技术实现深度智能赋能，相关产品均已实现商业化落地，为国内首批进入人形机器人量产阶段的企业之一。凭借技术前瞻性、全形态产品布局及多场景落地能力，公司已成为全球具身智能领域中少数可在工业制造、商业服务及科研教育等场景实现规模化部署的行业先行者，有望充分受益于行业的

高速增长。

在客户开拓方面，公司已成功拓展法雷奥集团（VALEO.PA）、零跑汽车（9863.HK）、科博达（603786.SH）、绿源电动车等在内的超 200 家客户，尤其是在工业制造领域，凭借协作机器人产品积累的深厚客户资源及丰富场景落地经验，具身智能业务整体商业化落地进度处于行业第一梯队，具备较为明显的行业领先优势，且已通过众多行业代表性客户的前期验证，具备批量交付和规模化放量基础。

（2）战略性投入系当前亏损的直接原因，与行业发展阶段相匹配

具身智能属于行业前沿赛道，当前仍处于技术快速迭代与商业化应用逐步落地阶段，竞争格局尚未定型，前瞻性持续投入研发与市场资源是确保公司得以在广阔市场中构筑并保持竞争优势的基础，赛道内各企业均持续加码研发投入、销售渠道建设等资源布局。

公司具身智能业务尚处于战略性集中投入阶段，由于资源投入具备前置性特征，业务毛利暂时无法覆盖投入金额。2024 年及 2025 年，公司具身智能业务分别实现营业收入 386.28 万元、2,004.17 万元，对应毛利额分别为 192.58 万元、869.76 万元，业务产生的毛利远低于研发、销售等方面的投入，导致具身智能业务处于大幅亏损状态，进而影响公司整体盈利状态。报告期内，具身智能行业可比公司优必选、乐聚智能均尚未实现盈利，云深处 2023 年及 2024 年亦处于亏损状态，发行人具身智能业务的盈利状态与行业发展阶段相匹配。

综上，发行人尚未实现整体盈利，主要系具身智能业务尚处于前期战略性集中投入阶段，业务产生的毛利额暂不足以覆盖更高的投入规模，进而导致该业务阶段性亏损；而协作机器人业务已初步具备盈利基础；发行人两大业务的整体盈利状态与公司商业策略及所属行业发展阶段相匹配。

3、2026 年 1-6 月，公司经营业绩实现稳健增长

根据公司管理层初步预计，2026 年 1-6 月，公司营业收入预计为 30,000 至 33,000 万元（未审数，后同），同比增长 94.65%至 114.12%，预计实现毛利额为 14,000 至 17,000 万元，同比增长 84.73%至 124.31%，持续保持稳健增长态势。此外，截至 2026 年 6 月 30 日，发行人协作机器人相关在手订单已超过 10,000

万元，订单持续放量，整体销售转化情况良好，业务基本盘稳健，为公司持续经营提供了坚实的业绩保障；具身智能机器人相关在手订单（含框架性意向协议）超过 6,000 万元，商业化落地进展较快，为公司中长期业绩进一步释放奠定了良好基础。协作机器人领域在手订单持续放量叠加具身智能领域商业化落地进展加快，预计将带动公司产品销量的持续增长，有助于推动公司业务整体实现盈利。

（二）结合当前业绩、在手订单和期后业绩变动情况，同行业可比公司预计未来市场增长情况，未来研发费用、管理费用和销售费用投向领域、增长幅度和预计效益等，分析前期对市场情况、业绩情况的预计是否可实现，2028 年扭亏为盈需达到的条件，进一步分析并充分提示不同产品的增长率不及预期对盈利实现的影响

1、结合当前业绩、在手订单和期后业绩变动情况，同行业可比公司预计未来市场增长情况，未来研发费用、管理费用和销售费用投向领域、增长幅度和预计效益等，分析前期对市场情况、业绩情况的预计是否可实现

（1）报告期内，公司营业收入保持快速增长，战略性投入导致阶段性亏损

报告期内，公司营业收入、期间费用和盈利情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	49,348.30	37,483.06	28,699.17
营业成本	26,406.55	19,511.25	14,789.78
期间费用	33,771.31	29,026.22	24,302.95
净利润	-8,404.84	-9,536.46	-10,328.10
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	-12,360.18	-10,829.62	-11,970.74

报告期内，公司营业收入分别为 28,699.17 万元、37,483.06 万元和 49,348.30 万元，复合增长率达 31.13%，保持快速增长趋势，作为国内协作机器人行业龙头企业之一，公司产品矩阵丰富且产品性能处于行业领先水平，经过持续有效的市场培育及产品推广，公司品牌知名度不断提升，下游客户逐步了解并认可公司的产品，进而在行业规模快速发展的背景下，公司获取的订单量持续增加，营业收入实现快速增长。

报告期内，公司扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为

-11,970.74 万元、-10,829.62 万元和-12,360.18 万元，净利润有所波动主要系公司处于快速发展阶段，在技术研发、产品迭代、市场拓展及客户导入等方面保持较高投入，叠加股份支付费用影响所致；2025 年亏损略有扩大，主要系公司为把握具身智能产业化机遇，前瞻性加大研发与市场建设资源投入，属于阶段性战略投入增加。

（2）公司在手订单及客户储备充足，为收入增长提供确定性支撑

1）协作机器人

截至 2026 年 6 月 30 日，发行人协作机器人相关在手订单金额已超过 10,000 万元，订单规模持续放量，订单转化及交付进展总体良好，协作机器人业务基本盘保持稳健，为公司未来经营业绩的持续增长提供了较为有力的支撑。

此外，报告期内，公司主营业务收入的整体复购率稳定在 62%-72%区间，老客户合作黏性较强；同时，公司持续深耕 3C、汽车及新能源、装备制造等工业应用场景，新拓展京瓷集团、采埃孚等全球知名客户，已逐步完成从验证到签署正式订单的跨越，为协作机器人业务预测收入的实现提供了较为充分的客户及订单基础。

2）具身智能

截至 2026 年 6 月 30 日，发行人具身智能机器人相关在手订单（含框架性意向协议）超过 6,000 万元，其中工业制造领域超 1,000 万元，商业化落地进展较快，为公司中长期业绩进一步释放奠定了良好基础。2026 年上半年具身智能机器人出货金额超过 4,000 万元，已完成全年预测目标的近半数，结合在手订单、框架意向协议、下半年待集中转化试点客户及各赛道渠道落地规划等，2026 年具身智能业绩实现具备确定性支撑。

此外，公司具身领域的合作客户超 200 家，其中在工业领域的合作客户近 100 家且意向客户数量众多，为行业内工业客户覆盖最广的企业之一，真实产线落地案例丰富，为中长期订单转化提供了持续增量来源。同时，公司可复用协作机器人积累的数千家存量 B 端客户资源拓展具身智能业务，大幅缩短客户验证周期、降低获客成本。在审慎的测算假设前提下，公司预计 2026 年全年具身智能业务收入超 1 亿元，业绩实现确定性较强。

**(3) 2026 年上半年收入快速增长，战略性投入增加导致亏损阶段性扩大，
预计随着期间费用率下降逐步实现减亏及盈利**

基于当前经营状况，公司预计 2026 年 1-6 月主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-6 月	2025 年 1-6 月	变动幅度
营业收入	30,000 至 33,000	15,412.07	94.65%至 114.12%
归属于母公司所有者的净利润	-9,000 至-12,000	-3,827.30	-213.54%至-135.15%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	-14,000 至-17,000	-5,369.40	-216.61%至-160.74%

注：2026 年 1-6 月的业绩预计情况及 2025 年 1-6 月经营业绩均未经审计或审阅。

发行人预计 2026 年 1-6 月营业收入较上年同期增长 94.65%至 114.12%，同比实现大幅增长，主要系协作机器人业务延续行业高景气度态势，叠加具身智能步入商业化落地加速期，公司产销规模快速增长所致。

公司具身智能业务收入从 2024 年的 386.28 万元增长至 2025 年的 2,004.17 万元，同比增长 418.84%；2026 年 1-6 月具身智能业务出货金额超过 4,000 万元，连续高速增长已充分验证公司具身智能产品的市场认可度及商业化能力。

发行人预计 2026 年 1-6 月归属于母公司所有者的净亏损同比有所扩大，主要系：

1) 具身智能战略性研发体系搭建推升研发投入加大

为把握具身智能产业重大发展机遇，构筑前沿领域核心技术壁垒，形成行业卡位优势，公司自 2025 年起战略性加大具身智能研发体系建设，研发队伍建设与相关项目投入增加，尤其是具身智能相关人才引进速度加快。报告期内各期末，公司研发人员数量分别为 148 人、133 人和 241 人，截至 2026 年 6 月 30 日，公司研发人员增加至约 400 人，其中，最近一年新增具身智能相关研发人员超过 100 人，研发团队快速扩充使得人员薪酬支出同比增长较大。

2) 销售网络阶段性扩张带动销售费用大幅增长

为抢抓全球机器人行业市场发展红利，进一步挖掘境内外主流市场和新兴工业经济体的市场增量，持续拓宽下游客户和应用领域覆盖范围，公司自 2025 年起加快全球重点区域销售服务网络布局，战略性增加销售团队人员配备。报告期

各期末，公司销售人员数量分别为 200 人、218 人和 299 人，截至 2026 年 6 月 30 日销售人员近 350 人，销售团队规模大幅增加，使得职工薪酬及相应差旅费、业务招待费等同比大幅增长。

3) 股份支付与汇兑损失导致期间费用暂时性增加

2026 年上半年公司股份支付费用有所增加，主要系公司为进一步完善长期激励机制，增强核心员工与公司的利益绑定，根据相关股权激励安排确认相应股份支付费用；此外，汇率波动使得公司港股 IPO 及配售等形成的外币存款当期产生的汇兑损失金额有所增加，公司预计剔除股份支付及汇兑损益后的扣非归母净利润为-3,500 万元至-6,500 万元。

综上，2026 年上半年亏损扩大系发行人基于中长期发展战略规划，前瞻性增加对重点区域市场覆盖与具身智能研发体系布局的投入，同时受股份支付与汇兑损失暂时性增加等影响，导致期间费用同比阶段性大幅增长，进而使得暂时性亏损扩大，公司计划将于 2026 年完成全球主要销售服务网络覆盖及具身智能研发体系搭建，随着公司销售、研发体系逐步搭建成型并稳定运行，预计 2027 年起投入增速将有所放缓并逐渐趋于稳定，伴随收入快速增长，期间费用率将逐步下降，亏损幅度收窄并最终实现盈利。

(4) 发行人收入增速预测与同行业市场增速预测总体匹配

1) 协作机器人

经过多年的经营，公司已发展成为全球协作机器人领先企业，凭借丰富的产品谱系、领先的研发技术优势、优质的产品性能及完善的全球化营销服务体系等综合竞争优势，公司品牌知名度和客户认可程度持续提升，带动收入规模稳健增长。

① 同行业可比公司预计协作机器人市场增长情况

发行人与协作机器人同行业可比公司公开披露的市场增速预测如下：

公司名称	机构名称	报告口径	全球市场复合增长率（E）
越疆科技	灼识咨询	协作机器人（四轴、六轴、七轴）	2026-2030：28.13%
节卡股份	GGII 高工	工业协作机器人	2023-2026：34.57%
华沿机器人	沙利文	协作机器人（六轴及以上）	2025-2029：37.47%

注：上表所列市场规模数据来源于同行业公司招股说明书、反馈问询回复等。

尽管不同机构在统计口径以及预测期间等方面存在一定差异，但均预计协作机器人市场将保持较快增长趋势。全球市场预计未来复合增长率约为 28.13%-37.47%，发行人引用的行业报告对全球市场增速的预测相较于同行业可比公司更为谨慎。

②发行人协作机器人业务增速位于同行业可比公司预测区间内

2025 年公司协作机器人业务板块实现营业收入 4.73 亿元，公司预计协作机器人业务 2025 年至 2028 年可实现营业收入的年复合增长率为 34.17%，处于协作机器人同行业可比公司预测的行业增速区间范围，增速预测谨慎合理，且与公司全球销量第一的行业地位相匹配，协作机器人行业稳健增长叠加公司头部地位巩固，销量持续放量可期。

2) 具身智能

①同行业可比公司预计具身智能机器人市场增长情况

发行人与具身智能机器人同行业可比公司公开披露的市场增速预测如下：

公司名称	机构名称	产品口径	全球市场复合增长率（E）
越疆科技	灼识咨询	人形机器人	2026-2030：108.45%
		多足机器人	2026-2030：52.88%
云深处	沙利文	人形机器人	2026-2030：112.18%
		四足机器人	2026-2030：75.40%
宇树科技	GGII 高工	人形机器人	未披露
	IDC	四足机器人	2024-2030：36.81%
乐聚智能	Omdia	具身智能机器人	2024-2035 年出货量 CAGR：85%

注 1：同行业可比公司预测市场规模来源于同行业公司招股说明书；

注 2：优必选公开披露的预测基期为 2022 年相对较早，且其统计口径为“智能服务机器人及解决方案”，故未选取作为参考。

如上表所示，同行业可比公司引用的市场预测普遍显示，具身智能相关细分市场未来将保持快速增长。除优必选外，同行业公司引用的机构预测具身及人形机器人与多足机器人的市场增长率分别处于 85%-113%、36%-76%区间，发行人引用的行业报告对全球市场增速的预测均落在市场预期区间范围内。

②发行人具身智能业务预测增速与行业趋势相匹配

基于行业增长趋势、公司竞争壁垒、在手订单储备及各细分应用领域商业化落地节奏，发行人预计 2026 年具身智能业务可实现收入 1.00 亿元，同比增幅达 398.96%，2026 年具身智能业务预测收入具备明确的订单覆盖基础，2026 年具身智能业绩预测增速超过同行业平均水平主要系 2025 年基数较小所致。公司预计具身智能 2026 年至 2028 年可实现营业收入的年复合增长率为 140.83%。

2027 年及 2028 年发行人及行业增速对比如下表所示：

项目	2028 年度（E）	2027 年度（E）
全球多足机器人	56.1%	63.3%
全球人形机器人	127.2%	141.2%
具身智能行业增速	115.4%	123.5%
发行人与行业增速差异	高于行业 7.7 个百分点	高于行业 36.5 个百分点

注：行业数据来源为灼识咨询。

上述增速差异主要系发行人 2026 年收入基数较小所致，随着 2027 年收入基数增大，2028 年公司增速与行业整体增速已较为接近，增速差异进一步缩小。公司依托全形态产品矩阵、四大应用领域的商业化布局、超 200 家客户储备及协作机器人业务积累的数千家存量企业级客户资源，叠加持续的研发投入与市场拓展，整体预测具备合理的可实现性。

（5）未来研发费用、管理费用和销售费用投向领域、增长幅度和预计效益

1）研发费用

发行人紧密围绕协作机器人高端化升级与具身智能机器人前瞻性布局双轮驱动战略，聚焦行业核心技术痛点持续进行技术创新和产品迭代，布局了多项重点在研项目，形成项目梯队化推进、成果化落地的研发创新体系，基于公司中长期技术壁垒构筑需要，未来公司研发投入将重点投向以下领域：一是具身智能前沿领域，包括人形机器人、多足机器人及具身智能控制系统、感知决策大模型等方向，旨在把握具身智能产业爆发窗口期，构筑前沿领域技术卡位优势；二是协作机器人高端化迭代，重点突破高性能、高负载、高精度及安全柔性控制等关键技术，持续提升产品附加值，巩固行业领先地位。公司主要新项目投入计划详见《关于深圳市越疆科技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审核问询函的回复》之“问题 3.关于持续经营能力”之“一”之“（一）”

之“5、新项目研发投入计划及量产预期”。

前沿技术竞争本质上是高端人才储备的竞争，为快速形成技术领先优势，公司自 2025 年起加大具身智能方向研发队伍建设，相关人才引进速度加快。截至 2026 年 6 月 30 日，公司研发人员数量已接近 400 人，较 2024 年末的 133 人大幅增加，其中，近一年新增的具身智能相关研发人员超过 100 人。受此影响，预测期内公司的研发投入将显著增长，2026 年研发费用投入预计将超过 2 亿元，同比增长超过 100%，投向主要为核心算法、机器人操作系统、AI 模型等关键岗位的人员薪酬及基础设施投入。

此外，当前为具身智能技术能力构建的关键窗口期，公司人才引进主要集中于 2025 年下半年至 2026 年，本轮研发投入具有显著的阶段性特征。随着核心研发团队架构基本搭建完成、关键技术岗位人员逐步到位，后续人员扩充节奏将明显放缓。预计 2027 年开始研发投入增速将明显回落，研发费用率伴随收入快速增长将有所降低，研发投入进入相对平稳阶段。

2) 管理费用

随着协作机器人业务规模稳健扩张及具身智能新业务的快速放量，公司跨业务线协同管理需求显著提升，为保障多业务条线规范化、高效化运营，预测期内公司有计划地扩充管理团队，完善战略运营、财务风控、人力资源、信息化建设等核心职能的人员配置，以构建与业务扩张节奏相匹配的精细化管理体系。

此外，为进一步激励公司核心骨干，充分调动员工的积极性和创造性，公司分别于 2025 年 10 月、2026 年 2 月和 2026 年 4 月新增实施了 H 股股权激励计划，激励对象涵盖各层级管理人员，对应股份支付费用在预测期内分期摊销，是管理费用阶段性上升的重要因素。

受此影响，公司预计 2026 年管理费用将同比增长约 45%，但管理费用率随收入增长有所下降，该增长同样具有阶段性特征：一方面，管理团队岗位招聘计划预计于 2026 年内基本完成，后续职能补充以结构性优化为主；另一方面，H 股股权激励的股份支付摊销在 2027 年开始进入递减区间。因此，2027 年开始管理费用增幅将显著收窄，且管理费用率伴随收入高速增长呈现持续下降趋势，管理效能稳步释放。

3) 销售费用

为抢抓全球机器人市场发展红利，充分挖掘境内外主流市场和新兴工业经济体的市场增量，拓宽下游不同应用领域、不同区域市场的客户覆盖广度和深度，公司自 2025 年起加快全球重点区域销售服务网络布局，销售资源重点投向以下方面：一是战略性规模化扩充销售团队，重点加强欧洲、北美等地本土化销售力量，并强化国内重点区域销售团队建设。截至 2026 年 6 月 30 日，公司销售人员近 350 人，较 2024 年末的 218 人大幅提升；二是 C 端营销体系搭建，为配合具身智能新产品在个人/家庭消费市场的推广，公司新设 C 端产品营销中心，配置专职零售推广及用户运营团队，完善消费者触达渠道；三是全球销售服务体系配套升级，以提升客户响应速度与服务质量，强化品牌黏性。

受此影响，2026 年销售费用预计将超过 2 亿元，同比增长约 40%，但销售费用率随收入增长有所下降，该阶段投入以全球核心区域的团队布点和渠道铺设为主，具备明确的阶段性建设特征。公司预计于 2026 年内基本完成全球主要市场的销售网络骨架搭建，重点区域的人员覆盖与渠道合作体系初步定型，后续销售团队扩张将转为结构性微调与人均效能提升。预计 2027 年开始销售费用增长幅度将明显放缓并趋于稳定，销售费用率伴随收入规模快速扩张步入良性下降通道。

综上，预测期内发行人研发费用、管理费用和销售费用的大幅增长，并非经营效率下降，而是公司立足中长期战略作出的系统性、前瞻性和阶段性投入，在前沿技术储备、精细化管理体系搭建、全球销售服务网络建设等方面作出的战略投入。从短期来看，期间费用阶段性快速增长导致公司亏损规模暂时性扩大，系预期内的主动战略选择；从长期来看，随着 2026 年内关键人才引进、管理体系建设、销售网络布局等阶段性任务基本完成，2027 年起各项费用增速将显著回落，而前期投入构建的技术壁垒、管理基础和全球渠道将持续释放效能，支撑收入端保持高速增长且费用率逐步优化，叠加毛利率维持相对高位，将为公司扭亏为盈并实现持续盈利奠定坚实基础。

(6) 公司对市场情况及业绩的预计具有合理依据及可实现性

发行人对 2026 年至 2028 年协作机器人与具身智能业务收入进行了审慎预

测，相关业绩目标具备充足订单支撑与落地基础，前期市场及业绩预测具有合理依据与可实现性，具体如下：

1) 历史业绩为收入预测提供现实基础

报告期内，公司营业收入保持较快增长，复合增长率达 **31.13%**。其中，协作机器人受益于行业需求持续增长、产品矩阵不断完善、品牌知名度提升及订单规模扩大，收入及毛利均实现快速增长，叠加协作机器人行业的高景气持续增长及发行人的行业领先地位，已初步具备盈利基础；具身智能业务处于商业化爆发初期，报告期以来连续实现高速增长充分验证了产品的市场接受度和商业化能力。公司尚未盈利主要系处于快速发展及战略投入阶段，在技术研发、产品迭代、全球市场拓展及客户导入等方面保持较高投入，并受到股份支付费用持续摊销等因素影响所致，但公司主营业务持续增长及商业化能力已获充分验证，历史业绩的增长轨迹为未来收入预测提供了可追溯的现实基础。

2) 在手订单及客户储备为收入预测提供明确的需求支撑

协作机器人业务方面，公司已有成熟产品体系、稳定客户基础及较高客户复购率，在手订单能够对中短期收入实现形成较强支撑，综合在手订单、框架性意向协议及储备客户转化情况，存量复购与增量突破双轮驱动，为协作机器人收入的预测提供了明确的客户及订单基础；具身智能业务方面，截至 **2026 年 6 月 30 日** 在手订单（含框架性意向协议）超 **6,000 万元**，已对 **2026 年** 具身智能业务预测收入形成较高覆盖，合作客户超 **200 家**，其中工业领域近 **100 家**，为行业内工业客户覆盖最广的企业之一，部分客户已由概念验证、首台交付逐步进入小批量导入或规模化采购阶段，后续订单转化路径清晰，预测收入已有明确订单及意向项目覆盖基础。

3) 期后经营情况进一步验证了收入预测的可实现性

2026 年 1-6 月，受益于协作机器人与具身智能机器人相关业务收入大幅提升，公司实现营业收入（未经审计）**3 亿至 3.3 亿元**，同比增长 **94.65%至 114.12%**，增速超过了全年预测水平，延续了较快增长趋势，进一步验证了公司市场拓展、产品交付及收入转化能力。同期亏损有所扩大，主要系公司自 **2025 年** 以来加快全球销售服务网络建设及具身智能研发团队扩充，期间费用同比大幅增加所致，

该等费用投入具有前置性，相关效益将在后续客户转化及收入规模扩大过程中逐步释放，随着销售及研发体系逐步完成阶段性搭建，发行人预计 2027 年开始相关费用增速将逐步放缓，收入规模扩大及费用增速趋稳将共同推动盈亏平衡实现。

4) 收入增速预测与同行业可比公司判断总体匹配

协作机器人方面，发行人协作机器人预测期收入复合增长率处于行业预测区间内，相对更为谨慎，发行人作为协作机器人头部厂商，增速预测符合头部集中逻辑，与报告期实际增速保持连贯，预测谨慎合理；具身智能领域，发行人预测期采用的市场增速预测整体处于行业主流研究机构预测区间内，符合具身智能行业由技术验证向商业化落地逐步演进的发展阶段。结合现有在手订单、意向客户储备及各销售渠道拓展情况，2026 年及 2027 年具身智能业务收入增速相对较高，主要系业务尚处于商业化初期，收入规模基数较低所致，其中 2026 年具身智能业务预测收入 1 亿元已有明确订单及意向项目覆盖基础；2028 年随着业务规模扩大，收入增速将逐步回归行业发展节奏，与行业整体增长趋势相匹配。整体而言，发行人收入预测基于现有业务基础、客户拓展进展及行业发展趋势，不存在明显脱离行业发展阶段的激进增长假设，相关业绩预测具备合理性和可实现基础。

5) 期间费用预测合理，长期经济效益具备可实现性

如前所述，公司期间费用的预测系基于自身战略规划和实际经营活动安排而作出，具有客观需要及合理的执行路径。公司现阶段的战略性费用投入与公司协作机器人基本盘巩固及具身智能增量市场开拓的双轮驱动发展阶段相匹配：研发费用投入集中卡位具身智能核心技术制高点，构筑长期差异化竞争壁垒；管理费用投入前瞻性完善组织架构与管控体系，为多业务板块规模化运营提供制度性保障；销售费用投入系统性完成全球核心区域网络布局，为境内外市场增量需求承接铺设高效转化通道，上述三类投入互为支撑、协同发力，共同赋能公司长期高质量成长。随着规模效应持续释放，公司盈利能力将稳步提升，业绩预计具备可实现性。

综上，综合公司当前业绩表现、在手订单支撑、期后业绩情况、同行业市场增长预期及发行人费用投入的阶段性收敛趋势，公司前期关于市场空间持续扩大

的判断具备合理性，预期收入增长预计具备坚实的订单及交付基础；受益于协作机器人业务持续稳健增长、具身智能业务订单有效转化并实现规模化收入、产品毛利率结构性改善以及期间费用增速明显放缓等多重积极因素共同影响，相关业绩预计具备可实现性。

（7）2028 年扭亏为盈需达到的条件

在协作机器人下游应用场景不断拓宽、全球协作机器人市场渗透率加速提升以及具身智能产业从技术验证向规模化商用跨越的双重驱动下，智能机器人行业整体需求进入高速扩张通道，公司依托“协作机器人智能化升级+具身智能机器人创新”双轮驱动战略，持续完善全品类产品矩阵、夯实全球化渠道布局并深化各行业头部客户合作，品牌影响力及市场份额稳步提升，营业收入持续增长具备较强的确定性。伴随业务规模持续扩张，规模效应逐步释放，公司盈利水平将持续改善，预计 2028 年实现整体扭亏为盈。需达成以下关键条件：

1）营业收入

发行人坚持以协作机器人作为基本盘、具身智能作为全新增长引擎的协同发展战略，推动公司业务进一步发展。在协作机器人领域，公司已拥有 10 个系列 30 余款型号的产品矩阵，负载范围自 0.25kg 至 30kg，可全面适配工业制造、商业服务、科研教育及医疗手术等多类场景，2025 年协作机器人销量位居全球第一，系全球协作机器人领域的领导者；在具身智能领域，公司已打造出双足人形机器人、轮式人形机器人、多足机器人及双臂机器人等全形态产品，依托自研具身模型实现深度智能赋能，相关产品均已实现商业化落地，成为国内首批进入人形机器人量产阶段的企业之一，系具身智能领域的行业先行者。

预测期内，协作机器人业务作为公司经营基本盘，以 CR 系列、Nova 系列等为核心，凭借行业领先优势及丰富的产品矩阵，业务规模稳步扩张，预计到 2028 年销售规模超过 10 亿元；具身智能业务作为全新增长引擎，以人形机器人、多足机器人为主，依托公司十余年积累的工业基础、核心技术及全球化营销网络，实现从商业化落地到规模放量的跨越式发展，预计到 2028 年收入占比将超过 30%。协作机器人持续夯实公司业务基本盘，具身智能业务作为全新增长引擎，共同推动公司整体营收规模保持持续增长。

公司基于主要产品的市场空间、行业发展趋势、公司竞争优势、产品丰富度、报告期内业绩实现情况、在手订单及大客户开拓导入情况等，对各主要产品整体销售情况进行预测，符合行业发展趋势及自身经营状况，收入预测具有客观性、合理性和可实现性，具体详见《关于深圳市越疆科技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二轮审核问询函的回复》之“问题 1.关于商业模式和盈利前景”之“一”之“（二）”之“3、进一步披露未来产品销量大幅增长的测算依据”。

2) 毛利率

综合毛利率主要受收入结构、产品定价、原材料及制造成本等多重因素共同影响。预测期内，发行人协作机器人作为核心基本盘，毛利率整体继续维持在较高水平，具身智能机器人营收占比逐年提升，毛利率水平伴随规模放量持续改善。依托核心技术自研、产品矩阵丰富、全球化布局和关键零部件自主可控等综合优势，叠加规模效应释放，预测期内公司综合毛利率略低于报告期水平且维持在40%-45%之间，整体保持较高水平且相对稳定。

发行人关于毛利率的预测系基于公司收入结构、市场地位与技术实力、产品矩阵、业务布局、供应链管理、规模效应及潜在的竞争风险等因素作出，预测期内毛利率水平略低于报告期但整体仍保持较高水平，符合自身经营状况，具有客观性、合理性和可实现性，具体分析详见《关于深圳市越疆科技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审核问询函的回复》之“问题 3.关于持续经营能力”之“一”之“（一）”之“3、毛利率变动趋势”。

3) 期间费用

发行人基于前瞻性布局，自2025年起围绕具身智能前沿技术储备、全球销售网络布局及精细化管理体系搭建进行阶段性战略性投入，各条线人员引进加速，整体员工规模大幅增加，2026年为投入集中落地之年，期间费用增速阶段性高于收入增速，上述投入具备明确的阶段性特征，公司计划于预测期初基本完成相关基础体系搭建，2027年起人员引进节奏放缓，期间费用增速显著回落，具体详见本回复之“问题 1.关于盈利预计”之“一”之（二）之“1”之“（5）未来研发费用、管理费用和销售费用投向领域、增长幅度和预计效益等”。2025

年，公司期间费用为 3.38 亿元，期间费用率为 68.43%，随着公司收入规模快速增长，2027 年和 2028 年公司期间费用率将有所下降，预计到 2028 年期间费用率将下降至 35%-40%。公司关于期间费用的预测符合自身战略规划和经营活动安排，具有客观性、合理性和可实现性。

综上，发行人关于营业收入、毛利率和期间费用的预测均系基于行业发展趋势、自身经营状况及公司战略规划作出，具有客观性、合理性及充分的可实现性。

2、进一步分析并充分提示不同产品的增长率不及预期对盈利实现的影响

营业收入、毛利率和期间费用系影响公司盈利水平的关键因素，公司基于该等主要经营指标的变化情况对未来盈利的可实现性进行审慎测算，预计于 2028 年度实现盈利。前述关键指标受多重内外部因素影响，存在发生不利变化的可能性，进而可能导致公司盈利时点晚于预期。

考虑到公司两大核心业务线所处发展阶段、市场成熟度及竞争格局存在显著差异，其对盈利实现的影响亦不相同，需分别予以分析：（1）协作机器人业务作为公司经营基本盘，行业经过多年发展已进入相对成熟阶段，市场增长预期较为明确，竞争格局趋于稳定，公司依托十余年技术积累与全球化市场深耕，协作机器人销量位居全球第一，已建立较为稳固的行业领导地位；（2）具身智能业务作为公司前瞻性布局的全新增长引擎，行业尚处于实验室向规模化商用过渡的阶段，行业处于产业化初期发展阶段，商业化落地时间较短。公司结合协作机器人与具身智能不同产品线收入情况，对相关指标分别进行敏感性分析，预测最早盈利年度结果如下：

变动指标		变动幅度及敏感性分析结果						
营业收入	协作机器人	-10%	-7%	-5%	预期水平	+5%	+7%	+10%
		2029 年	2028 年	2028 年	2028 年	2028 年	2028 年	2028 年
	具身智能机器人	-20%	-10%	-5%	预期水平	+5%	+10%	+20%
		2029 年	2028 年	2028 年	2028 年	2028 年	2028 年	2028 年
毛利率		-5 个百分点	-4 个百分点	-3 个百分点	预期水平	+3 个百分点	+4 个百分点	+5 个百分点
		2029 年	2029 年	2029 年	2028 年	2028 年	2028 年	2028 年
期间费用		-10%	-7%	-5%	预期水平	+5%	+7%	+10%
		2028 年	2028 年	2028 年	2028 年	2028 年	2029 年	2029 年

注：前述时间系相关变动指标在对应变动幅度下最早实现盈利的年份；鉴于具身智能机器人业务尚处于发展初期，经营业绩不确定性较大，因此营业收入选择更大的变动幅度进行测算。

由上表可知，若协作机器人向既有市场纵深渗透、向新应用领域泛化延伸、对传统工业机器人市场结构性替代等因素带来的需求增长不及预期，或者具身智能机器人商业化落地与放量节奏放缓、下游重点领域大客户开拓进展延缓等因素出现，导致公司无法实现预期营业收入；或者因市场环境变化导致公司无法实现预期毛利率、期间费用支出超出规划目标，且公司不能有效应对，则公司整体扭亏为盈时间存在延后的风险。

发行人已在招股说明书之“第三节 风险因素”之“一”之“（五）业绩不及预期的风险”完善关于业绩不及预期的风险，具体如下：

“公司预计将于 2028 年度实现整体扭亏为盈，该盈利预测系基于公司对协作机器人业务稳健增长、具身智能业务规模化放量、综合毛利率维持稳定水平及期间费用增速将逐渐放缓等多重假设而作出。前述假设受宏观经济环境、行业竞争态势、技术迭代速度、下游需求变化等多重内外部因素影响，存在发生不利变化的可能性。

具体而言，公司面临以下可能导致业绩不及预期的主要风险：

第一，协作机器人收入增长不及预期风险。协作机器人作为公司当前核心收入来源，其增长驱动主要依赖于下游工业自动化及智能化需求提升、制造业产能扩张及传统工业机器人的结构性替代。若宏观经济增速放缓导致下游企业资本开支收缩，或行业竞争持续加剧导致公司产品均价下行幅度超预期，协作机器人业务收入可能无法实现预测目标，从而对公司整体营收规模及盈利时点产生重大不利影响。

第二，具身智能商业化落地不及预期风险。具身智能行业尚处于产业化初期阶段，市场需求的形成和放量依赖于技术成熟度、应用场景拓展、客户接受度及行业标准确立等多重因素的共同作用，商业化进程存在较大不确定性。若人形机器人、多足机器人等具身智能产品的市场渗透速度慢于预期，或公司在新领域的客户开拓和订单转化不及预期，将制约公司第二增长曲线的培育进度，影响预测期内收入结构的优化及整体盈利目标的实现。

第三，毛利率水平下滑风险。公司预测期内综合毛利率维持在 40%-45%，该假设基于公司产品定价策略、成本控制能力及规模效应释放等预期。若行业竞争进一步加剧导致产品售价持续承压，或原材料价格、人工成本等生产要素成本上升，或具身智能等新产品在规模化初期面临更高的单位成本，公司综合毛利率可能低于预测水平，盈利能力将受到挤压，从而影响扭亏为盈的时点。

第四，期间费用控制不及预期风险。公司当前处于战略性投入关键阶段，2026 年为研发费用、销售费用及管理费用集中投入之年。虽然公司预计于预测期初基本完成相关基础体系搭建、后续费用增速将显著回落，但若公司因业务扩张需要而持续加大投入，或股权激励等非现金支出超出预期，期间费用率可能无法如期收敛，进而持续侵蚀利润空间，延后盈利实现时间。

若上述单一或多重风险因素叠加发生，且公司未能采取有效措施予以应对，则公司 2028 年扭亏为盈的目标存在无法实现的风险，盈利时点可能延后。提请投资者充分关注上述业绩不确定性风险。”

（三）梳理招股说明书中风险提示表述，删除竞争优势分析和风险应对策略，完善未来一定期间无法盈利风险；结合具身智能商业化前景及新进竞争者、潜在竞争者等未来竞争趋势充分提示市场竞争加剧的风险；结合协作机器人和具身机器人领域的差异，完善招股说明书中对技术突破和产品研发不及预期、尚未实现盈利、收入增速及毛利率下滑等事项风险揭示的针对性；结合在香港市场披露的风险因素，进一步完善招股书风险因素披露情况

发行人已严格按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 57 号——招股说明书》相关要求，重新梳理招股说明书中风险提示相关表述，删除了部分涉及竞争优势分析和风险应对策略的内容，并结合具身智能商业化前景及新进竞争者、潜在竞争者等未来竞争趋势，协作机器人和具身机器人领域的差异，香港市场已披露的风险因素等内容，进一步完善招股说明书风险因素披露内容，具体情况如下：

1、招股说明书特别风险提示的完善情况

发行人已在招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”完善及补充披露如下内容：

“1、技术突破与产品迭代的风险

发行人深耕智能机器人领域，所处行业具备技术密集、人才密集的典型特征，融合了运动控制、人工智能、机械设计等多个前沿学科，技术迭代速度快，这要求公司须拥有前瞻性的技术眼光及高效的研发能力。能否准确把握下游行业发展趋势，提前布局正确的技术研发方向，高效完成技术成果转化，并精准匹配客户多元化场景需求，是公司能否保持行业竞争优势的关键。

公司聚焦协作机器人与具身智能两大业务板块。协作机器人方面，下游应用场景覆盖汽车、3C、新能源、食品饮料、医疗健康、商业零售及科研教育等多个领域，各行业应用需求持续拓展并动态更新，推动协作机器人技术在安全性、灵活性、作业精度以及场景适配性等方面快速迭代。当前行业头部企业均聚焦于中空一体化关节构型技术路线，重点围绕力控精度提升、轻量化设计、多关节协同控制、人机交互优化、高节拍等核心方向持续突破，并逐步向“协作+工业”融合方向延伸，通过提升产品的负载能力、运行速度与精度，持续拓展中高端工业等场景的应用空间。若未来行业技术路线发生重大迭代，而公司未能实现突破性进展或迭代节奏滞后，产品性能或产品价格无法匹配下游客户的升级需求，则公司在协作机器人领域的竞争力将相应下降，经营业绩及财务状况可能会受到不利影响。

具身智能方面，核心技术体系可分为本体层、小脑层、大脑层三个层级，本体层是具身智能机器人的物理执行基础，其核心技术路线围绕关节驱动方案展开；小脑层主要负责运动控制，强化学习（Reinforcement Learning）已成为运动控制的核心路线；大脑层解决的是机器人的环境理解、任务规划、动作生成、多模态感知融合以及语言指令到机器人行为的映射问题，目前全球具身智能领域在大脑技术路线上仍处于快速探索阶段，行业尚未形成成熟共识。发行人研发工作处于大规模投入阶段，形成“本体—小脑—大脑”全栈技术架构系统性布局，相关技术应用于具身智能产品中。由于具身智能前沿技术演进存在一定的不可预测性，若未来公司不能准确把握行业技术发展趋势，对核心技术的发展脉络、最终收敛方向出现判断偏差，或在技术研发、产品开发上出现决策失误，关键技术未能取得突破，将使产品迭代落后于竞争对手。与此同时，具身智能机器人下游应用场景需求具备高度差异化、动态迭代等特征，核心技术

从突破到转化为符合市场要求的成熟产品，需历经市场试用、产业化落地等多个环节适配验证。若公司相关产品迭代节奏无法精准匹配下游需求方向，或难以在产品综合性能、场景适配性、运行可靠性与商业化落地要求之间实现良好平衡，将直接导致公司的竞争优势和经营业绩受到不利影响。

2、市场竞争加剧的风险

协作机器人行业近年来发展良好，市场参与者众多，竞争日趋激烈。一方面，境外头部厂商凭借长期积累的技术优势和品牌影响力，占据中高端市场主要份额；另一方面，境内同行业企业依托成本优势和贴近本土的服务能力，正在加速发展，逐步缩小差距。同时，部分传统工业机器人厂商、核心零部件企业逐步布局协作机器人领域，科技类公司则多以产业资本布局、技术赋能及生态卡位等方式参与其中。目前，上述企业各自受限于战略定位、系统集成能力或硬件工程化短板，尚未对专业协作机器人头部企业形成实质性冲击。若公司无法持续提升技术实力与产品竞争力，或者未能有效巩固行业领先地位，可能面临产品单价承压、市场份额被挤压的风险，进而导致经营业绩下滑。

具身智能行业正处于从技术验证迈向商业化落地的关键发展阶段，在技术持续迭代、核心零部件供应逐步成熟、下游需求扩容和政策大力扶持等多重因素驱动下处于高速发展阶段，增速预期较高。未来 3-5 年，具身智能产业将全面迈入规模化商用加速期，行业竞争重心将从单纯的技术比拼转向量产交付、场景落地等综合实力的全面竞争。在此背景下，全球科技巨头、跨行业企业与创业企业纷纷加快入局，行业竞争不断加剧。国际市场方面，以特斯拉为代表的国际科技企业，依托大规模量产与供应链整合能力、人工智能技术资源、自有工厂部署优势，持续加码核心技术研发与全球市场布局，特斯拉计划在 2026 年启动人形机器人 Optimus 量产，进一步抬升全球市场的竞争门槛。国内市场方面，小鹏、奇瑞、小米、荣耀等企业基于其在汽车或消费电子领域的技术积累、市场资源、制造经验优势布局具身智能业务；而具备具身智能前沿技术探索活力与单点突破能力的初创企业入局，不仅使市场竞争格局更加多元化，更加剧行业竞争态势。当前，下游应用场景商业化落地加速推进，随着行业内企业加大研发投入、加快产品迭代与场景落地，公司在技术攻坚、场景拓展及市场份额争夺方面面临的压力持续加大。若公司未能持续加大研发投入、有效转化先发优势并

深化行业渗透，可能导致客户流失、技术优势弱化，市场地位受到冲击；若公司未能保持技术前瞻性，未能加快产品迭代与商业化落地，可能在市场竞争中处于不利地位，进而影响长期发展战略的实施。

3、尚未盈利且存在累计未弥补亏损的风险

(1) 未来一定期间无法盈利风险

报告期内，公司尚未实现盈利，且存在累计未弥补亏损。公司协作机器人业务(含复合机器人和其他业务)在报告期内实现毛利 13,909.39 万元、17,779.23 万元和 22,071.98 万元，保持较快增长，同时，发行人对协作机器人业务的研发、销售等资源投入逐步进入平稳阶段，相关业务已初步具备盈利基础；发行人具身智能业务商业化运营期较短，且尚处于集中投入阶段，业务产生的毛利额暂不足以覆盖较高的投入规模，未来一定期间可能阶段性面临无法盈利的风险。

发行人未来盈利状况主要取决于行业发展、市场开拓成效及竞争格局的变化等因素。若协作机器人业务和具身智能业务收入增长不及预期、市场开拓未达目标、市场竞争加剧导致毛利率下降或公司受竞争形势影响加大投入，公司营业收入可能无法完全覆盖持续的研发投入及各项运营支出，从而面临未来一定时间内继续亏损的风险。截至 2025 年末，公司未分配利润为-3.45 亿元，累计未弥补亏损金额较大。预计公司首次公开发行股票并在创业板上市后，短期内难以进行现金分红或其他形式的利润分配，可能对股东的投资收益造成一定不利影响。

(2) 公司未来在资金状况、业务拓展、人才引进、团队稳定、研发投入等方面可能受到限制或存在不利影响的风险

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-15,770.01 万元、-9,167.84 万元和-4,259.42 万元。若未来公司累计未弥补亏损无法得到有效控制、无法维持充足的现金流或出现其他经营状况恶化的情形，则可能对公司资金状况、业务拓展、人才引进、团队稳定、研发投入等方面造成一定程度的负面影响，从而对公司正常生产经营造成不利影响。

(3) 上市后触及退市条件及投资者可能面临投资亏损的风险

公司上市后将持续保持较大研发投入以深化协作机器人智能化布局、推进

具身智能机器人研发与产业化，同时公司实施的股权激励计划在未来年度亦将确认股份支付费用摊薄公司业绩。若公司出现重大经营决策失误或生产经营环境发生重大不利变化的情况，上市后未盈利状态持续存在，可能导致公司触发《深圳证券交易所创业板股票上市规则》相关退市条件，使得投资者可能面临损失全部或部分投资的风险。

4、业绩不及预期的风险

公司预计将于 2028 年度实现整体扭亏为盈，该盈利预测系基于公司对协作机器人业务稳健增长、具身智能业务规模化放量、综合毛利率维持稳定水平及期间费用增速将逐渐放缓等多重假设而作出。前述假设受宏观经济环境、行业竞争态势、技术迭代速度、下游需求变化等多重内外部因素影响，存在发生不利变化的可能性。

具体而言，公司面临以下可能导致业绩不及预期的主要风险：

第一，协作机器人收入增长不及预期风险。协作机器人作为公司当前核心收入来源，其增长驱动主要依赖于下游工业自动化及智能化需求提升、制造业产能扩张及传统工业机器人的结构性替代。若宏观经济增速放缓导致下游企业资本开支收缩，或行业竞争持续加剧导致公司产品均价下行幅度超预期，协作机器人业务收入可能无法实现预测目标，从而对公司整体营收规模及盈利时点产生重大不利影响。

第二，具身智能商业化落地不及预期风险。具身智能行业尚处于产业化初期阶段，市场需求的形成和放量依赖于技术成熟度、应用场景拓展、客户接受度及行业标准确立等多重因素的共同作用，商业化进程存在较大不确定性。若人形机器人、多足机器人等具身智能产品的市场渗透速度慢于预期，或公司在新领域的客户开拓和订单转化不及预期，将制约公司第二增长曲线的培育进度，影响预测期内收入结构的优化及整体盈利目标的实现。

第三，毛利率水平下滑风险。公司预测期内综合毛利率维持在 40%-45%，该假设基于公司产品定价策略、成本控制能力及规模效应释放等预期。若行业竞争进一步加剧导致产品售价持续承压，或原材料价格、人工成本等生产要素成本上升，或具身智能等新产品在规模化初期面临更高的单位成本，公司综合毛

利率可能低于预测水平，盈利能力将受到挤压，从而影响扭亏为盈的时点。

第四，期间费用控制不及预期风险。公司当前处于战略性投入关键阶段，2026 年为研发费用、销售费用及管理费用集中投入之年。虽然公司预计于预测期初基本完成相关基础体系搭建、后续费用增速将显著回落，但若公司因业务扩张需要而持续加大投入，或股权激励等非现金支出超出预期，期间费用率可能无法如期收敛，进而持续侵蚀利润空间，延后盈利实现时间。

若上述单一或多重风险因素叠加发生，且公司未能采取有效措施予以应对，则公司 2028 年扭亏为盈的目标存在无法实现的风险，盈利时点可能延后。提请投资者充分关注上述业绩不确定性风险。

5、收入增速及毛利率下滑的风险

报告期内，公司营业收入增长较快，协作机器人业务（含复合机器人和其他业务）从 28,699.17 万元增至 47,344.13 万元，2023-2025 年复合增长率达 28.44%；具身智能业务于 2024 年首次实现收入，2025 年收入同比增长 418.84%，收入增速较快。公司综合毛利率分别为 48.47%、47.95%和 46.49%，协作机器人和具身智能业务毛利率在报告期各期均高于 40%，整体保持稳定。

公司未来的收入增速和毛利率水平存在不确定性，主要受产品结构、业务构成、行业竞争、市场需求、原材料成本及供应链变化等因素影响。若未来协作机器人业务出现市场竞争加剧、下游需求放缓、技术或产品迭代、产品价格下跌，或主要原材料价格大幅上涨等不利情况；具身智能业务在上述共性情形的之外，进一步出现商业化落地进度不及预期的情况，公司可能面临收入无法按计划增长、毛利率下滑的风险，进而对盈利能力和经营业绩产生不利影响。

6、国际贸易摩擦的风险

近年来，国际贸易保护主义有所加剧，受中美贸易摩擦及各国贸易政策调整等多重因素叠加影响，中国企业的海外业务拓展面临着日益严峻的挑战。

报告期内，公司境外销售收入占比较高且存在通过境内代理商采购进口物料的情况。若公司主要境外市场所在国家或地区的政治格局、经济环境或贸易政策等发生重大不利变化，或外部供应链及境外市场管制政策发生重大不利变化，将可能导致公司在当地的市场准入、业务开发及渠道拓展受阻，或使得公司未来在

全球范围内的原材料采购受到约束，该等外部环境的不确定性若无法有效化解，将直接制约公司的进口物料采购和全球化业务布局，进而对整体经营业绩造成重大不利影响。

7、具身智能业务营运期较短，未来增长不及预期的风险

2024 年及 2025 年，公司具身智能业务收入分别为 386.28 万元、2,004.17 万元，呈现快速增长态势，但该业务营运期较短，商业化方面的历史业绩记录有限，过往业绩不代表未来销售业绩将达到期望及预测。当前具身智能产业尚处快速发展初期，行业整体商业化历程较短，成熟可参照的商业模式和长期运营案例较少，公司商业化或涉及更多的人力及时间成本，亦可能面临不可预见的开支及其他因素。同时，该领域技术路线尚未定型，市场接受度存在较大不确定性，如果公司相关产品的技术路线、市场接受度不及预期，则未来具身智能业务的增长规模可能低于预期，进而对公司整体经营业绩及财务状况产生不利影响。

8、产品研发及投入成效不及预期的风险

报告期内，公司研发费用分别为 7,052.68 万元、7,179.21 万元和 11,465.24 万元，占营业收入的比例分别为 24.57%、19.15%和 23.23%。2025 年，公司研发费用及占营业收入的比例增长较快，主要系全面切入具身智能赛道后，公司加大在相关领域的产品及技术研发力度，当期研发项目及新产品开发数量增加所致。

根据技术规划与研发安排，公司未来将在具身智能领域进一步强化具身智能前沿技术探索，重点突破数据采集质量与规模、工程化训练部署、具身模型跨本体跨数据泛化能力、全身运动控制与高精度力控系统融合、核心零部件及本体综合性能提升等关键方向，持续开发迭代人形机器人、多足机器人等具身智能产品；在协作机器人领域持续优化视觉传感、力反馈控制及安全机制，提升部署与使用效率，改进机械结构适配多元场景，优化核心零部件性能并融入人工智能技术，拓展高性能、高负载产品线。为此，公司预计 2025 年至 2028 年研发费用年均复合增长率将超过 40%，研发投入保持在较高水平。

由于研发活动本身具有投入大、周期长、不确定性高等特点，若未来产品

研发及大规模投入成效不及预期，或产品成果及相应服务未能匹配行业技术演进方向与市场真实需求、无法得到客户认同，或研发成果的商业转化效率、产业化落地进度不及预期，将直接削弱公司核心技术壁垒、拉大与行业领先水平的差距，进而对公司的盈利能力造成不利影响。”

2、招股说明书风险因素的完善情况

发行人已在招股说明书“第三节 风险因素”补充披露如下内容：

“一、与发行人相关的风险

（一）技术突破与产品迭代的风险

具体请参见本招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“1、**技术突破与产品迭代的风险**”。

（二）核心技术人才流失的风险

核心技术人才是公司保持自主创新能力、实现持续发展的关键。截至报告期末，公司共有研发人员 241 人，占员工总数的 31.38%。当前机器人行业处于快速发展阶段、竞争激烈，对核心技术人才的争夺日趋白热化，尤其在具身智能领域，行业内核心技术人才供需失衡，市场对高端技术人才的争夺愈发激烈。若公司未能结合行业特点和人才需求，持续完善人才培养与激励机制，或未能提供有市场竞争力的薪酬福利及职业发展平台，可能导致核心技术人员及优秀研发人才流失，将可能影响研发团队的稳定性，降低研发效率 and 创新能力，阻碍核心技术迭代与新产品开发，进而削弱公司核心竞争力，对生产经营和持续发展造成不利影响。

（三）核心技术泄露的风险

核心技术是公司维持行业竞争力、实现持续发展的关键。通过长期研发积累，公司已掌握覆盖关键部件、软硬件架构、控制与运动算法、智能感知与人机交互、AI 与智能决策、系统级应用等在内的完整技术体系，并通过取得多项境内外专利、软件著作权等方式构建了知识产权保护体系。

公司产品的开发、迭代、性能及质量，高度依赖长期研发中积淀的核心技术与经验。该等技术是公司差异化竞争优势的重要体现，直接关系到市场地位和持

续盈利能力。由于技术保护体系存在客观局限性，且随着行业竞争加剧，未来公司可能因核心技术人员流失、技术资料泄露或知识产权保护不力等原因，导致核心技术泄露，进而削弱公司技术优势与产品竞争力，对生产经营、研发创新及市场声誉造成不利影响。

（四）尚未盈利且存在累计未弥补亏损的风险

具体请参见本招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“3、尚未盈利且存在累计未弥补亏损的风险”。

（五）业绩不及预期的风险

具体请参见本招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“4、业绩不及预期的风险”。

（六）收入增速及毛利率下滑的风险

具体请参见本招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“5、收入增速及毛利率下滑的风险”。

（七）主要客户变动较大的风险

公司产品下游应用场景广泛，覆盖汽车、3C、新能源、食品饮料、医疗健康、商业零售及科研教育等众多领域，报告期内，公司业务领域不断拓展，使得客户结构动态变化，客户呈现较为分散、集中度不高且主要客户变动较大的特点。若未来公司主要客户经营情况出现不利变化，且公司未能持续有效拓展新客户，则可能对公司经营的稳定性和经营业绩产生不利影响。

（八）产品质量问题的风险

公司主要从事协作机器人、具身智能机器人的研发、生产和销售，产品主要应用于汽车、3C、新能源、食品饮料、医疗健康、商业零售及科研教育等诸多领域，而下游客户对产品质量、安全性等有较高要求。若公司未来出现重大产品质量问题导致大量退货等情况，将可能影响公司产品的市场销售，导致主要客户流失，进而对公司的经营业绩产生不利影响。

（九）存货跌价风险

公司存货主要由原材料、在产品及库存商品等构成。报告期各期末，公司存

货账面价值分别为 14,152.05 万元、13,752.01 万元和 19,636.59 万元，占流动资产的比例分别为 28.20%、10.98%和 6.90%，公司已针对存货计提了相应的跌价准备，金额分别为 2,171.23 万元、2,668.23 万元和 2,869.84 万元，占各期末存货账面余额的比重分别为 13.30%、16.25%和 12.75%。

若未来公司出现存货管控失效、产品技术迭代、市场需求变化或原材料价格出现异常波动等不利情形，可能导致部分存货积压或进一步减值，从而降低公司运营效率，进而对公司经营业绩产生不利影响。

（十）知识产权争议风险

智能机器人为高度跨学科、技术密集型产业，公司通过申请专利、软件著作权等方式对自主知识产权与核心技术实施系统保护。截至 2025 年 12 月 31 日，公司拥有已授权境内专利 625 项（其中发明专利 233 项）、已授权境外专利 26 项（其中发明专利 20 项），软件著作权 135 项。公司已建立并实施了积极的知识产权风险规避机制，但无法完全排除未来发生知识产权被侵犯，或被第三方主张侵犯其知识产权的风险。同时，公司始终坚持自主研发，注重防范侵犯他人知识产权，然而无法完全排除竞争对手或其他利益相关方采取恶意诉讼、制造纠纷或争议等策略，进而干扰公司业务经营的可能性。

未来一旦发生知识产权争议，公司可能面临诉讼纠纷、监管处罚，以及相关核心技术应用受限等多重挑战。该等不确定性因素或将直接干扰公司的正常业务运营，进而对经营业绩产生潜在的重大不利影响。

（十一）境外销售及外币资产相关的汇率波动风险

报告期内，随着公司境外销售业务的持续拓展，以美元、欧元等外币结算的营收规模稳步增长，公司持有的外汇资产相应增加。与此同时，公司于 2024 年底及 2025 年相继完成港股 IPO 及配售，筹集了大额外币资金，使得公司账面外币资产规模显著扩大。

受到宏观经济形势及地缘政治等多重因素叠加影响，报告期内，人民币兑主要外币汇率波动显著，公司相应确认的汇兑损益分别为-115.69 万元、-19.86 万元及 2,821.50 万元，对当期利润造成显著影响。若未来人民币汇率持续大幅波动，而公司未能采取有效的对冲措施，将可能对公司经营业绩的稳定性构成重大

不利影响。

（十二）租赁瑕疵房产风险

截至本招股说明书签署日，发行人及子公司存在部分租赁房产未办理房屋租赁备案手续及租赁无证房产的情形。根据相关法律法规，公司面临因未办理租赁备案而被主管部门处以罚款的合规风险。该等合规瑕疵可能引发潜在的行政处罚或租赁纠纷，从而对发行人及子公司的业务运营和财务状况构成一定程度的不确定性及不利影响。

（十三）具身智能业务营运期较短，未来增长不及预期的风险

具体请参见本招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“7、具身智能业务营运期较短，未来增长不及预期的风险”。

（十四）产品研发及投入成效不及预期的风险

具体请参见本招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“8、产品研发及投入成效不及预期的风险”。

（十五）经销商运营及管理不当风险

报告期内，公司通过经销模式实现的收入分别为 13,542.34 万元、17,204.66 万元、15,905.45 万元，占主营业务收入的比例分别为 47.41%、46.24%及 32.47%，经销商为公司销售网络的重要组成部分。

如果经销商因自身原因无法有效成功销售公司产品或管理其存货水平，或公司未能与经销商保持良好关系、管理不当，一方面可能导致经销商流失，损害公司经销网络的稳定性；另一方面，公司可能无法结合经销商运营情况准确预测产品销售趋势、匹配客户需求，将对公司业务发展及经营业绩产生一定不利影响。

（十六）政府补助及税收优惠政策变化的风险

报告期内，公司计入其他收益的政府补助及税收优惠合计分别为 3,290.99 万元、3,337.45 万元、2,739.43 万元。如果未来政府部门的政策发生变化，减少或取消有关政府补助或税收优惠待遇，将使公司取得的政府补助或税收优惠

金额减少，可能会对公司的经营业绩产生不利影响。

（十七）股权激励导致股份支付费用金额持续较大的风险

公司高度重视人才激励与长期发展，为吸引优秀的技术和管理人才，公司先后对员工进行了多轮股权激励。报告期内，公司发生的股份支付费用分别为 2,146.51 万元、2,635.55 万元和 3,444.70 万元。未来，公司亦可能实施新的股权激励计划，或进一步增加股份支付费用。若未来行业竞争加剧、市场环境发生重大不利变化、公司业务拓展不及预期，导致经营业绩未能实现同步有效增长，股份支付费用将可能对公司净利润、每股收益等主要经营业绩指标产生一定摊薄影响，进而影响公司盈利能力及财务状况。

二、与行业相关的风险

（一）市场竞争加剧的风险

具体请参见本招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“2、市场竞争加剧的风险”。

（二）国际贸易摩擦的风险

具体请参见本招股说明书“第二节 概览”之“一、重大事项提示”之“（一）特别风险提示”之“6、国际贸易摩擦的风险”。

（三）产业政策变化的风险

近年来，国家相继发布了《关于扩大战略性新兴产业投资培育壮大新增长点增长极的指导意见》《关于推动未来产业创新发展的实施意见》等一系列产业政策，将协作机器人、具身智能机器人纳入战略性新兴产业与未来产业重点支持方向，在研发投入、应用推广、标准体系建设等方面营造了良好的政策环境。

若未来国家宏观产业政策、行业监管政策发生重大调整，对行业的支持力度下降，准入门槛提高，或者行业标准、技术规范、安全认证要求发生重大变化，而公司未能及时、有效地调整发展战略与产品研发方向，则可能对公司业务发展和经营业绩造成不利影响。

（四）宏观经济及下游行业周期波动的风险

公司所处的机器人行业受宏观经济周期波动影响显著，其景气度与下游工业

制造、商业消费、科研教育等需求息息相关。未来，若出现宏观经济整体增速放缓或者下游行业景气度不及预期等多重因素叠加影响，终端客户利用机器人技术提升自动化水平的投资意愿可能减弱，进而导致相关资本性支出收缩，从而直接削弱公司协作机器人、具身智能机器人相关产品的市场需求。

若在此情形下，公司未能及时调整经营策略，使公司产品销量、毛利率被动承压，进而对公司整体经营业绩构成冲击，公司由此可能面临业绩增速放缓甚至下滑的潜在风险。

（五）具身智能商业化应用不及预期的风险

当前全球具身智能产业整体正处于技术攻关与商业化探索的早期发展阶段，行业呈现蓬勃发展态势，但应用生态及市场需求仍需持续培育，下游客户成本接受度、使用习惯及行业标准适配等均需一定时间磨合。**行业标准及协同发展层面，具身智能的商业化发展需要全产业链企业协同推进，具身智能产业链配套体系尚需进一步完善，或影响行业的整体产业化进程，公司面临行业商业化进程不及预期的风险。**应用生态及客户需求层面，工业及特种作业场景客户对产品的安全性、可靠性及场景适配能力要求严格，通常需经过多轮验证方能形成采购；商业零售、科研教育等场景虽决策周期相对较短，但对产品的标准化程度与交付效率亦有明确要求。当前，多数企业的产品应用集中于科研教育、技术验证等非规模化领域，真正进入工业制造、商业零售等真实场景并实现稳定交付的企业仍属少数，应用生态构建过程与市场培育周期较长，若未来行业需求培育不及预期或下游采购需求走弱，将对公司具身智能业务拓展、订单转化及商业化推进造成一定不利影响。

三、其他风险

（一）募集资金投资项目风险

宏观经济波动、市场竞争加剧或市场环境发生重大不利变化，均可能对本次募集资金投资项目的实施进度或预期效益产生不利影响。募投项目实施后，公司预计将陆续新增一定规模的固定资产投资，导致相应的折旧摊销费用增加。如果因市场环境等因素发生变化，募集资金投资项目投产后盈利水平不及预期，则新增的固定资产折旧摊销费用将对公司的经营业绩产生一定压力。此外，若未来市

场需求出现重大变化，或公司市场拓展能力不足，可能导致新增产能无法有效消化，进而对公司的业务发展和经营成果带来不利影响。

（二）本次公开发行股票摊薄即期回报的风险

本次公开发行股票募集资金将显著增加公司的净资产，而募集资金投资项目需要一定的建设与爬坡周期，短期内难以迅速释放预期效益。与此同时，随着募集资金投资项目建成后，公司的资产规模将进一步扩大，并新增一定的折旧摊销费用。

受限于**募集资金投资项目**利润释放的滞后性，公司发行后（含发行当年）的净资产收益率和每股收益等关键财务指标仍可能出现阶段性下滑。因此，公司特别提醒投资者关注即期回报被摊薄的潜在风险。

（三）发行失败风险

公司本次申请首次公开发行股票并在创业板上市，其发行结果受多重外部与内部因素的综合影响，包括但不限于发行时点的国内外宏观经济环境、机器人行业的整体市场景气度以及投资者对公司未来发展趋势的价值判断。

若出现有效报价或网下申购的投资者数量未达到相关法律法规规定的最低要求，或发行时公司总市值未能满足预计市值上市条件等情形，本次发行将面临发行失败的风险。”

二、中介机构核查情况

（一）核查程序

保荐机构及申报会计师履行了如下核查程序：

- 1、获取报告期内发行人收入成本表，计算协作机器人业务和具身智能业务在报告期内毛利实现情况；
- 2、访谈发行人财务负责人，了解公司商业策略和各主要业务盈利情况；
- 3、查阅具身智能同行业公司招股书等公开文件，获取相关公司盈利情况，分析发行人尚未盈利与行业发展阶段是否匹配；
- 4、获取发行人截至 2026 年 6 月末在手订单信息，了解发行人期后各业务

业绩实现情况；

5、获取并查阅发行人订单情况及 2023 年以来经营情况，并结合对市场行情的预测，评价业绩预测是否合理，实现扭亏为盈的可实现性；

6、查阅协作机器人与具身智能行业研究报告及同行业公司公开资料，了解主流研究机构对于协作机器人与具身智能行业未来的市场规模与增速预测等；

7、访谈发行人管理层，查阅行业研究报告、市场公开报道、同行业公司招股说明书及定期报告等公开资料，了解行业未来发展趋势、竞争格局、具身智能商业化进程等方面的情况；

8、查阅中国证券监督管理委员会《监管规则适用指引—发行类第 5 号》、发行人港股市场信息披露文件等，复核招股说明书风险因素的补充披露内容。

发行人律师履行了如下核查程序：

查阅了本次 A 股上市招股说明书中风险提示表述，复核招股说明书风险因素的补充披露内容。

（二）核查意见

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人尚未实现整体盈利，主要系具身智能业务尚处于前期战略性集中投入阶段，业务产生的毛利额暂不足以覆盖更高的投入规模，进而导致该业务阶段性亏损；而协作机器人业务已初步具备盈利基础；发行人两大业务的整体盈利状态与公司商业策略及所属行业发展阶段相匹配；

2、发行人未来业绩预测具备较好的业务基础和实现条件：一是报告期内公司营业收入保持较快增长，产品体系、客户基础及商业化能力持续增强，为未来收入增长奠定现实基础；二是截至 2026 年 6 月 30 日，公司协作机器人及具身智能业务在手订单、框架性意向协议及储备客户资源较为充足，能够对未来收入增长形成有效支撑；三是 2026 年 1-6 月公司收入同比大幅增长，期后营收规模持续扩大，进一步验证了业务拓展及订单转化能力，前期收入预测具备现实依据；四是发行人对协作机器人及具身智能业务的收入增速预测与行业发展趋势及同行业预测整体匹配，具身智能业务前期较高增速主要系商业化初期基数较低及订

单释放需要一定时间所致，后续增速将逐步回归行业发展节奏；五是公司期间费用预测系基于自身战略规划和实际经营活动安排而作出，现阶段战略性费用投入与公司协作机器人基本盘巩固及具身智能增量市场开拓的双轮驱动发展阶段相匹配，随着规模效应持续释放，公司盈利能力将稳步提升。综上，发行人前期关于市场空间、业务增长及盈利改善的预测具有合理依据，2026 年收入增长具备订单及期后业绩支撑，未来业绩目标建立在现有业务基础、客户储备及行业发展趋势之上，具备一定可实现性。

3、发行人已梳理招股说明书中风险提示表述，删除竞争优势分析和风险应对策略，完善未来一定期间无法盈利风险；已结合具身智能商业化前景及新进竞争者、潜在竞争者等未来竞争趋势充分提示市场竞争加剧的风险；已结合协作机器人和具身机器人领域的差异，针对性完善招股说明书中对技术突破和产品研发不及预期、尚未实现盈利、收入增速及毛利率下滑等事项风险揭示；已结合在香港市场披露的风险因素，进一步完善招股说明书风险因素披露情况。

经核查，发行人律师认为：

发行人已梳理招股说明书中风险提示表述，删除竞争优势分析和风险应对策略，完善未来一定期间无法盈利风险；已结合具身智能商业化前景及新进竞争者、潜在竞争者等未来竞争趋势充分提示市场竞争加剧的风险；已结合协作机器人和具身机器人领域的差异，针对性完善招股说明书中对技术突破和产品研发不及预期、尚未实现盈利、收入增速及毛利率下滑等事项风险揭示；已结合在香港市场披露的风险因素，进一步完善招股说明书风险因素披露情况。

（本页无正文，为深圳市越疆科技股份有限公司《关于深圳市越疆科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：



刘培超

深圳市越疆科技股份有限公司

2026年7月13日



发行人董事长声明

本人已认真阅读深圳市越疆科技股份有限公司本次审核中心意见落实函回复的全部内容，确认本次审核中心意见落实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。

董事长：



刘培超

深圳市越疆科技股份有限公司

2026 年 7 月 13 日

（本页无正文，为国泰海通证券股份有限公司《关于深圳市越疆科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

保荐代表人：

银波

银 波

陈浪

陈 浪



保荐人机构董事长声明

本人已认真阅读《关于深圳市越疆科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市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

国泰海通证券股份有限公司



2026 年 7 月 13 日

（本页无正文，为安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）《关于深圳市越疆科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）



李剑光

中国注册会计师：李剑光



胡蝶

中国注册会计师：胡蝶

中国 北京

2026年7月13日

（本页无正文，为上海市锦天城律师事务所《关于深圳市越疆科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页，仅对落实函中需要发行人律师进行核查的事项发表核查意见）



上海市锦天城律师事务所

负责人: 沈国权
沈国权

经办律师: 楼永辉
楼永辉

经办律师: 张健
张健

经办律师: 强雪锋
强雪锋

2026 年 7 月 13 日