

股票代码：002943

股票简称：宇晶股份

湖南宇晶机器股份有限公司

2026 年度以简易程序向特定对象发行股票

募集资金使用可行性分析报告



二〇二六年七月

一、本次募集资金使用计划

本次以简易程序向特定对象发行股票募集资金总额不超过 17,600.00 万元（含本数），扣除相关发行费用后的募集资金净额将全部投资于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	项目投资预估	募集资金拟投入金额
1	8-12 英寸大尺寸硅片及碳化硅切磨抛设备研发及产业化项目	14,682.79	10,000.00
2	海外营销服务中心建设项目	6,278.76	3,600.00
3	补充流动资金项目	4,000.00	4,000.00
合计		24,961.55	17,600.00

若公司在本次以简易程序向特定对象发行股份募集资金到位之前，根据公司经营状况和发展规划对项目以自筹资金先行投入，则先行投入部分将在募集资金到位后以募集资金予以置换。若实际募集资金数额（扣除发行费用后）少于上述项目拟以募集资金投入金额，公司董事会将根据募集资金用途的重要性和紧迫性安排募集资金的具体使用，不足部分将通过自筹方式解决。在最终确定的本次募集资金投资项目范围内，公司将根据实际募集资金数额，按照项目的轻重缓急等情况，对上述项目的募集资金投入金额进行适当调整。

二、本次募集资金投资项目的基本情况及可行性分析

（一）8-12 英寸大尺寸硅片及碳化硅切磨抛设备研发及产业化项目

1、项目概况

本项目包括 8 英寸碳化硅设备产线升级建设，以及 12 英寸硅片、12 英寸碳化硅设备研发验证及小批量试产。目前，公司已成功研发 8 英寸碳化硅衬底切磨抛设备并实现小批量销售；已完成 12 英寸碳化硅切磨抛设备产品开发，目前正与下游多家厂商开展打样及测试验证工作，并已取得少量代加工及设备销售订单；12 英寸硅片切磨抛设备已完成产品开发，目前正与下游客户开展测试验证，尚未形成订单。本项目将聚焦 8-12 英寸大尺寸硅片及碳化硅高精密切磨抛设备核心零部件的产业化，拟购置一系列配套的机加工、恒温装配、生产检测、研发测试等

软硬件设备，提升公司 8 英寸碳化硅设备的产能建设，逐步推进 12 英寸大尺寸硅片及碳化硅切磨抛设备的研发验证与市场拓展工作。

拟购置生产大尺寸硅片及碳化硅切磨抛设备所需的行业先进的生产设备，构建智能化的切磨抛设备制造、组装、测试生产线，实现核心零部件全自主生产。本项目建设将助推公司业务规模有效增长，有利于进一步提高公司产品技术工艺、质量水平和综合竞争力，满足不断增长的下游市场需求。

2、项目实施的必要性

（1）提升核心竞争力，破解关键领域制约难题

当前切磨抛设备行业正处于国产替代加速阶段，但半导体领域尤其是 8-12 英寸大尺寸硅片及碳化硅的高端市场仍由国际寡头主导，国内企业依托光伏、消费电子领域的切磨抛设备技术积累，逐步向半导体等高精尖领域延伸。近年来，半导体芯片需求持续攀升，大尺寸硅片及碳化硅衬底等关键应用场景进一步推动市场空间扩容。在半导体器件小型化、集成化趋势下，传统切磨抛加工方式在超薄化加工、复杂三维结构成型及高精度公差控制等方面的瓶颈日益凸显，难以满足大尺寸硅片低翘曲、碳化硅高硬度材料纳米级表面平整度等严苛要求。

在此产业背景下，本次募投项目围绕大尺寸硅片及碳化硅切磨抛关键加工装备这一核心方向，通过购置高精度、智能化先进生产设备，持续提升大尺寸硅片及碳化硅切磨抛制造装备的研发与规模化供给能力。项目达产后，公司将实现大尺寸硅片及碳化硅切磨抛设备核心零部件的自主可控与稳定配套，依托现有成熟的产业链配套体系与规模化生产基础，持续优化产能结构与产品布局。

（2）优化产品结构，提升公司产品竞争优势

公司切磨抛设备主要应用于硅片、碳化硅、蓝宝石、微晶玻璃等硬脆材料的切割、研磨与抛光，可满足光伏、半导体、消费电子、石材等领域对加工精度、表面质量及材料利用率的高端要求。在大尺寸硅片及碳化硅等关键应用场景中，设备需实现高精度尺寸控制、高平整度抛光及复杂曲面高效加工，对核心零部件稳定性、一致性及配套能力要求较高。

通过本次募投项目，公司将有效补齐高精密切磨抛设备核心零部件自主配套

能力不足的短板，具备大尺寸硅片及碳化硅高精密切磨抛设备的制造与规模化供应能力。项目将助力公司优化现有产品结构、拓展产品谱系、丰富下游应用场景，更好地满足下游客户对高端精密切磨抛装备日益增长的需求，有效提升公司产品整体附加值与综合盈利能力。

（3）建设高标准生产车间，提高生产效率和产品性能

通过本项目，宇晶股份将购置导轨磨、龙门、外圆磨、车铣复合加工中心等一系列进口高端工业母机机床，构建高精密切磨抛设备核心零部件自主制造体系，实现大尺寸硅片及碳化硅高精密切磨抛设备核心零部件的自主化、规模化生产。公司将建设高标准生产车间，引入空压系统、热处理设备、恒温设备等关键生产保障设施，实现对多线切割机、研磨抛光机主机及核心零部件装配进行严格区域划分，确保物料流动顺畅、零部件温度恒定，优化生产过程。此外，公司还将新增蔡司三坐标、固定式光谱仪、维氏硬度计、轮廓度仪等一批高精度检测设备，通过完备的检测仪器与先进、高标准、高质量的车间场地，构建起覆盖多应用场景、多生产工序、多技术指标的综合试验检测能力。依托上述生产车间与检测技术支撑，公司将持续深化产品迭代与技术创新，进一步巩固并提升在硬脆材料精密加工领域的核心竞争力。

3、项目实施的可行性

（1）国家产业发展规划为项目建设提供政策支持

作为支撑我国制造业迈向自立自强的关键领域，切磨抛设备行业正处于转型升级的关键阶段。近年来，为顺应经济高质量发展与消费升级趋势，国家持续强化顶层设计，在产业布局、标准引领与生态构建等方面系统施策，将推动该产业向高端化、绿色化、智能化发展确立为制造业升级的战略重点。

政策引领为产业升级指明方向。一方面，标准提升与循环经济体系建设得到有力推进。例如，2025年9月，工信部等七部门联合印发的《深入推动服务型制造创新发展实施方案（2025—2028年）》，明确要求优化产业生态、深化两业融合、壮大新质生产力，为构建行业绿色闭环与发展循环经济提供了清晰的标准化指引。另一方面，一系列产业政策精准锚定了转型升级路径：最新修订的《产

业结构调整指导目录（2024 年本）》首次将数控机床从机械类中单列，置于鼓励类首位（第四十九项），并同步优化了限制及淘汰类目录中的机床工具条目；同期出台的《关于做好 2024 年工业和信息化质量工作的通知》等文件，则着重强调提升企业质量能力及重点行业产品质量，特别点名要落实工业母机、仪器仪表等关键领域的政策，筑牢产品质量与安全根基。

多重机遇叠加下，行业发展前景广阔。在“国产化替代”战略牵引、光伏产业蓬勃兴起及全球绿色贸易壁垒强化的背景下，切磨抛设备行业迎来重大发展机遇。国家构建的涵盖标准牵引、产业引导至绿色转型的多维政策支持体系，不仅为本项目聚焦高端制造、绿色循环与智能化升级的实施路径奠定了坚实的政策基石、提供了明确的战略导航，更使其高度契合我国切磨抛设备产业从“规模扩张”向“价值攀升”跃升的宏观政策导向。

（2）公司具备深厚的技术积累，为项目实施打下良好基础

公司重视自主研发和创新能力，始终视技术研发能力为企业在激烈的市场竞争中赖以生存和发展的命脉。公司以高精密数控切磨抛技术和硬脆材料加工工艺为核心，在光伏硅片切割、消费电子盖板加工、半导体硅片与碳化硅衬底制造、磁性材料加工等领域积累了深厚的技术基础。自 2020 年战略切入光伏赛道以来，凭借技术优势与快速响应能力迅速实现市场突破，进入下游行业多家企业供应链体系，客户结构与市场竞争力持续优化。

公司长期坚持自主研发，高度重视核心技术研发与自主知识产权积累，持续取得多项核心技术。经过多年持续研发投入与技术沉淀，打造出一支专业结构合理、创新能力突出的研发团队，形成了较强的技术创新与成果转化能力。深厚的技术储备、成熟的研发体系与丰富的产业化经验，为本项目的高效推进与顺利实施奠定了坚实的基础。

（3）优质的品牌声誉和广泛的客户资源保障产能消化

公司长期专注于高精密多线切割机、配套金刚线及研磨抛光机的研发与制造，相关产品广泛应用于光伏、半导体、消费电子玻璃、蓝宝石、陶瓷等硬脆材料的切割、研磨与抛光等关键工艺。

随着半导体国产替代进程加快、8-12 英寸硅片及碳化硅衬底量产规模持续扩大，叠加晶圆制造产业快速发展，高端切磨抛设备市场需求旺盛，发展空间广阔。公司研发的多款多线切割机精准匹配大尺寸硅片及碳化硅切割的市场需求。其中 YJ- XQB816C 设备专为碳化硅、氮化镓、蓝宝石等硬脆材料切割设计，可兼容砂浆线与金刚线切割工艺，适用于 8 英寸大尺寸碳化硅晶片的高效加工。

本次募投项目不属于低端产能的重复建设，而是聚焦于高端切磨抛设备核心零部件的制造与产品结构优化。项目实施有利于公司把握行业发展机遇，扩大高端产品供给，提升市场份额与核心竞争力。未来公司将依托现有优质客户资源、在手订单及意向合同，通过深化客户合作、拓展应用场景、强化技术服务等方式稳步实现新增高端切磨抛设备的产能消化，保障项目效益顺利实现。

（4）强有力的人才队伍为本项目实施提供基础支持

公司深耕行业二十余载，在高精密多线切割、五轴数控抛光、热场系统及金刚石线等核心领域积淀深厚，拥有经验丰富的研发与技术团队，为半导体、光伏、消费电子等高端制造领域提供强有力的装备支撑。

公司的管理团队在切磨抛设备行业拥有多年的从业经验，在组织研发、生产、营销等方面，管理团队配合密切、协调高效、响应时间快，能够根据客户要求，统筹公司资源，能够快速响应并达成目标。同时，公司通过对技术专家、业务骨干及中层管理人员等核心人才实施限制性股票激励计划，有效激发员工积极性与归属感，保障人才队伍持续稳定，为公司长期发展奠定坚实基础。

公司注重培养人才，坚持自主培养与外部引进相结合的人才发展战略。随着市场竞争的日益激烈，对产品技术要求的不断提升，更多优秀技术人才是支持公司在市场竞争中长期可持续发展的保障。经过多年的培养和发展，公司拥有一大批经验丰富、技能成熟、知识全面的人才队伍。并且公司制定了完善的人才招聘引进、培养、发展，鼓励员工在日常工作中不断学习和成长，以提高知识和技能，实现与公司共同发展。通过制定人才引进计划与高端技术人才培养方案，为切磨抛设备及核心零部件制造项目提供了可靠的人才与管理保障，对项目的顺利推进起到至关重要的支持作用。

（二）海外营销服务中心建设项目

1、项目概况

本项目旨在东南亚、北美建设海外营销服务中心，完善营销网络，主要覆盖服务并开拓东南亚和北美地区的客户。依托国产切磨抛设备优势，抢抓海外旺盛市场需求，扩大海外市场份额，提升营收与品牌影响力。通过建设海外营销体系，实时掌握海外市场动态，提高海外市场反应与客户响应速度，增强海外客户黏性。同时依托海外实体站点开展实景演示与技术服务，加强产品推广，提升公司品牌形象。项目可弥补公司现有海外营销网络不足，提升服务水平与市场拓展能力，推动公司业务海外出口持续发展。

2、项目实施的必要性

（1）扩大产品海外市场份额，发挥国产设备竞争优势

目前，海外市场对光伏、消费电子等领域的切磨抛设备的需求旺盛且正在持续增长，全球能源转型加速，欧美、中东、东南亚等地区纷纷出台可再生能源激励政策，光伏装机需求快速释放，尤其在地缘政治推动能源安全与碳中和目标下，海外市场对高效、低成本的光伏切磨抛设备的采购意愿强烈，为我国设备制造企业提供了广阔的市场空间。此外，国产切磨抛设备在技术水平、迭代速度、性价比、交付周期及售后响应等方面已在全球具备一定优势，选择中国设备商是海外企业与国内出海企业的必然趋势。

公司将在东南亚、北美建设海外区域营销服务中心，通过完善营销体系，实现对印度、马来西亚等地区国家，以及北美区域目标客户的有效覆盖，深挖市场需求。为保证在产能扩张的同时实现设备出海，公司有必要加强海外营销网络建设，提高市场销售能力，以实现预期的经济效益。此外，公司将借助电子商务和精准营销手段进一步拓展公司市场范围，建立体系化、多维度的公司营销平台，从而提升公司的海外市场份额，提升营业收入。

公司海外营销网络的建设，将强化营销与服务职能，并进一步完善在人力资源调度、品牌策划、业务管理、商业模式研发、客户服务及技术支持等方面的职能；通过搭建完善的销售管理信息系统，构建科学高效的营销体系，整合销售渠

道、销售方式、信息管理、技术支持与售后服务等要素，可显著降低运营成本。通过出海，公司不仅能扩大市场份额，还将提升国际知名度与品牌影响力，获取更多海外订单，形成良性循环。

（2）构建本地服务体系，强化品牌客户粘性

当前，公司切磨抛设备的下游客户对厂商的售后服务响应效率、技术支持专业性等方面均提出较高要求。海外核心客户更倾向于选择具备本地化服务能力的供应商，本地化服务能力已成为企业拓展海外市场的核心竞争力之一。

目前，公司海外市场技术支持与售后服务主要依靠国内团队远程指导或临时外派人员解决，响应效率偏低，难以满足海外核心客户的即时服务需求。本项目规划在海外重点区域组建由销售人员、技术支持人员及售后服务人员构成的本地化团队，构建覆盖售前、售中、售后的全流程闭环服务体系

售前开展本地化技术对接、应用场景展示和分析与定制化方案设计，协助客户完成前期方案制定；售中协同推进物流交付、现场安装与设备调试，保障项目高效落地；售后依托本地工程师团队实现故障快速响应及全生命周期技术支持，持续提升客户体验与品牌认可度。通过完善本地化营销服务体系，本项目将进一步增强客户粘性。

（3）加强产品推广，提升品牌形象

切磨抛设备涉及高精密数控工艺与硬脆材料加工，技术门槛高、应用场景复杂，其推广方式的科学性直接决定企业市场拓展速度与品牌影响力。客户生产中常面临材料差异、参数匹配、设备调试等问题，一套全面高效的营销服务体系，将提供及时技术支持与故障诊断，通过现场指导、远程协助等帮助客户掌握设备操作，加快产品导入，提升客户满意度与复购意愿，同时强化客户对设备价值的认知，助力企业口碑传播。

本项目将有助于公司构建海外区域性营销服务体系，在重点海外市场设立实体服务站点，打破线上展示局限，以试切试抛等实景演示，直观呈现设备在精度、效率、良率上的优势，塑造专业可靠的品牌形象。站点运营能让工作人员深入一线，积累各类加工案例与经验，提升综合服务能力，推介时可提供针对性解决方

案，服务中能高效解决现场问题，为设备在光伏、半导体等领域规模化推广及国产替代奠定基础，从而进一步提升品牌影响力，为公司海外市场长期稳健发展提供有力支撑。

（4）完善公司现有营销网络，提高服务水平

近年来，随着公司业务规模不断扩大及行业竞争不断加剧，为进一步扩大市场占有率及满足客户的服务需求，公司决定加大海外营销网络建设，增强销售及服务能力。目前公司业务范围涵盖全国及海外部分国家，现有营销网络已不能很好满足未来公司的实际发展需求，公司需加大营销网络建设，配套相应的分公司、办事处和服务人员，进一步提高公司的市场拓展和销售服务能力。

本项目完成后将升级完善现有的营销网络，并于海外进行场地租赁及装修，建立海外国际营销发展中心，拓展海外市场和提升海外销售服务能力。同时在国际营销发展中心分别引进一批配套的软硬件设备，极大地改善现有营销环境。随着公司知名度的提升和行业竞争力增强，公司相对应的服务将更加完善和及时，也将吸引更多的潜在客户，拓展信息化建筑市场，使公司进入良性发展的轨道。因此，本项目顺利实施后，将大大完善公司自身营销网络渠道、提高公司海外营销能力和客户服务水平，有利于扩大产品销售。

3、项目实施的可行性

（1）公司拥有一批优质、稳定的客户资源

公司作为一家专业从事高硬脆材料精密加工装备及配套耗材研发、制造、销售的高新技术企业，在保证产品质量与交付周期的基础上，通过定制化解决方案、快速响应服务及持续工艺优化等多种方式满足客户需求，不断为客户创造更高良率、更低成本与更高效生产价值。公司多线切割机、研磨抛光机、金刚石线等产品已销往国内外多家企业，与多家业内知名企业保持长期稳定的合作关系，深度参与半导体、光伏、消费电子等高端制造领域的核心加工环节。

公司稳定、优质的客户资源有力地推动了公司技术水平的持续提高和营销服务的不断完善，为公司赢得了良好的企业品牌形象；同时，公司当前海外订单储备较为充足，为后续进一步扩大海外业务规模奠定了坚实的销售基础。

（2）公司拥有丰富的营销渠道管理经验

公司已初步构建起覆盖全国重点区域的营销服务网络。在统筹营销服务网络整体布局时，公司紧密结合现有业务体系架构与运营实际，综合考量各区域市场特点、存量客户基础及潜在客户需求，确保布局科学合理、贴合市场。本次新建海外营销服务网点，将进一步下沉服务重心，就近为海外属地客户提供高效、及时、稳定的产品供应与全方位售后服务，有效提升客户响应速度与服务质量，有力推动所在区域及周边辐射范围的市场开拓与业务增长。

本项目新增网点规划，已全面统筹公司现有业务区域分布格局、市场竞争格局及海外各区域未来发展前景，具备扎实的客户基础与广阔的市场空间。项目建成后，海外营销网络布局将更加均衡完善，资源配置更趋优化，高度契合公司业务长远发展战略。公司多年积累的渠道覆盖能力、市场运营经验与客户服务体系，为本次营销网络建设项目提供了成熟样板与坚实支撑，显著提升项目实施的可行性、稳健性与可持续性。

（3）公司有稳定、经验丰富的销售管理团队

经多年积淀，公司已培养并储备了一支具备丰富行业运作经验的管理团队，在业务开拓、品牌塑造、技术团队搭建、市场营销、内控风控等运营环节层层把控，构建起行之有效的完善内控制度，取得良好管理成效，助力公司构筑竞争优势。公司核心管理层不仅拥有较高的个人素养、专业能力与综合管理水平，且多数具备同类行业从业经历，兼具多年销售管理实战经验，积累了深厚的行业认知与销售网络运营经验。

公司拥有稳定且经验丰富的销售管理团队，既能进一步巩固现有客户资源，又能提升获取大量优质新客户的几率，从而为项目顺利实施提供有力保障。

（4）公司拥有雄厚的技术研发能力及技术服务经验

公司作为高新技术企业，建立了面向高硬脆材料精密加工装备的新产品、新技术和新工艺创新体系。公司深耕切磨抛设备领域多年，经过长期技术积累与研发成果转化，已掌握多线切割机、研磨抛光机及配套耗材的产品设计、制造、组装核心技术。公司在产品研发领域经验丰富，能快速响应市场需求变化。凭借专

业研发团队与已建立的标准化流程，公司将产品设计、制造、组装技术及设备研发制造等环节全面规范，有效降低了开发制造成本，同时提升了生产效率与产品质量。

依托长期制造研发积淀与突出的自主研发能力，公司已形成完备的技术储备与持续的创新力。公司不仅可持续为市场供给产品，更能为营销渠道搭建提供专业技术售后、品牌推广等配套支持，为营销网络的有序建设与稳健运营提供重要技术支撑。

（三）补充流动资金项目

1、项目基本情况

公司拟使用本次发行股票募集资金中 4,000.00 万元用于补充流动资金，以满足公司流动资金需求，从而提高公司的资本实力。本项目不涉及备案或环评程序报批事项。

2、项目实施的必要性及可行性

近年来，随着公司在切磨抛装备制造、核心耗材、加工服务等业务板块的持续拓展，以及市场开拓、产能建设、技术研发与人才队伍建设的不断推进，公司营运资金需求显著提升，日常经营对流动资金的依赖度持续增加。本次募集资金部分用于补充流动资金，将为公司生产经营与长期发展提供稳定的资金保障。

公司业务规模持续扩张，经营态势逐步回暖，目前主要通过银行借款等间接融资方式满足发展资金需求，债务融资规模较大，导致资产负债率处于较高水平，财务结构有待优化。公司日常生产运营、产能新建与技改升级、核心技术研发、海内外市场拓展等关键环节均需要持续、充足的资金支持，补充流动资金具有必要性与紧迫性。

公司本次发行募集资金使用符合国家相关产业政策、法律法规及监管要求。公司已按照上市公司治理规范建立健全以法人治理结构为核心的现代企业制度，形成了规范有效的治理体系与完善的内部控制流程；同时已根据监管规定制定并有效执行《募集资金管理制度》，确保募集资金规范管理与专款专用。

本次发行补充流动资金，将有效满足公司核心经营活动的资金需求，优化财

务结构，提升公司抗风险能力、财务稳健性与资金运营灵活性，为公司在光伏、半导体、消费电子等领域的持续布局与高质量发展提供有力支撑。

三、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）本次发行对公司经营管理的影响

本次募集资金投资项目顺应半导体设备国产替代及硬脆材料精密加工行业发展趋势，契合国家半导体与高端制造产业政策导向，有助于加快公司高端产品产能建设与技术落地节奏，优化高端装备产品结构，提升公司精密制造技术与工艺水平，增强公司在硬脆材料切磨抛领域的核心竞争力。海外营销中心项目建设，有助于公司加快光伏、消费电子等领域的切磨抛设备的海外出口，持续提升国产高精密设备的全球化品牌效应，进一步彰显公司综合实力与长期发展潜力，助力公司实现高质量、可持续发展，切实维护公司全体股东的长远利益。

（二）本次发行对公司财务状况的影响

本次以简易程序向特定对象发行股票完成后，公司总资产与净资产规模将同步增加，流动资产及货币资金水平将得到有效提升，资产负债率相应下降，有利于进一步优化公司资本结构，降低财务成本与财务风险，增强公司偿债能力与持续融资能力，夯实公司持续经营与长远发展的资金基础。

本次以简易程序向特定对象发行股票完成后，鉴于募集资金投资项目的建设实施、达产达效尚需一定周期，公司净资产收益率、每股收益等指标短期内存在被摊薄的可能。随着募集资金投资项目逐步建成投产、效益逐步释放，公司核心竞争力与综合盈利能力将稳步提升，资产质量持续改善，为公司实现持续健康高质量发展提供坚实保障，符合公司及全体股东的整体利益。

四、本次以简易程序向特定对象发行股票募集资金使用的可行性结论

公司本次以简易程序向特定对象发行股票募集资金使用计划，符合国家半导体、高端装备制造等相关产业政策及法律法规要求，符合国家鼓励国产高精密工业加工制造设备海外出口的政策，契合公司长远发展战略，募集资金投向项目具

备较好的市场前景与盈利潜力。本次募集资金使用计划与公司现有生产经营规模、财务状况、技术研发水平、管理能力及项目实际资金需求相匹配，具备充分的必要性与可行性。

本次募集资金的合理使用，有助于公司精准把握半导体设备国产替代及硬脆材料精密加工行业的发展趋势与光伏、消费电子等领域切磨抛设备海外市场快速发展的机遇，进一步扩大经营规模，升级智能制造水平，完善产品矩阵，构建新的业绩增长点。同时，能够有效提升公司盈利能力、抗风险能力与核心竞争力，推动公司实现持续稳定、高质量发展，切实符合公司及全体股东的利益。因此，本次以简易程序向特定对象发行股票募集资金使用是必要的、可行的。

湖南宇晶机器股份有限公司

董事会

2026 年 7 月 30 日