

浙江普莱得电器股份有限公司 关于签署战略合作协议的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

特别提示：

1、协议的生效条件：双方签章之日起生效。

2、协议的重大风险及重大不确定性：本协议为日常经营战略合作协议，协议中约定的总金额不构成业绩承诺或者业绩预测，在协议执行过程中，存在法律法规、政策、履约能力、市场等方面不确定性或者风险，及其他不可抗力因素影响所带来的风险等，可能导致协议无法如期或全面履行。实际销售数量、金额及收入尚存在一定的不确定性。敬请广大投资者注意投资风险。

3、协议履行对上市公司本年度经营成果的影响：如本协议顺利履行，预计将对公司本年度及未来年度经营业绩产生积极影响。由于本协议整体期限较长，后续营业收入将根据实际履行情况分期确认在整个合作期内，对公司业绩影响存在不确定性，具体情况以公司经审计确认的收入为准。敬请广大投资者注意投资风险。

4、根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等法律法规及公司制度的相关规定，本次交易对手方信息及协议具体细节为公司商业秘密，履行披露义务可能会引致不当竞争，损害公司及投资者利益，公司已履行相关程序对本次交易对手方信息及协议具体细节进行豁免披露。

5、公司不存在最近三年披露的相关合同无进展或进展未达预期的情况。

一、协议签署概况

浙江普莱得电器股份有限公司（以下简称“公司”、“普莱得”）近日与交易

对手方某国际知名电动工具品牌商（以下简称“Y 公司”）签订了战略合作协议，约定未来五年（含 2025 年）的电动工具采购总量累计超人民币 7 亿元，占公司 2024 年度经审计营业收入的比例超 80%。

本次协议签署无需提交公司董事会、股东大会审议，不涉及关联交易事项，亦不构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组。

二、交易对手方介绍

因协议部分信息涉及商业机密，公司根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等相关规定，豁免披露客户的具体信息。

- 1、主要业务：Y 公司主要经营工具批发业务，提供种类齐全的工具和服务。
- 2、关联关系：Y 公司与普莱得不存在关联关系。
- 3、履约能力分析：

Y 公司是电动工具领域领先的国际知名品牌商，亦是欧洲锂电工具行业的领跑者。和公司保持长期稳定的业务合作关系，位居公司前十大客户，具有良好的信用，具备良好的履约能力。

三、协议对上市公司的影响

此次战略合作协议的签订与履行，将助力普莱得与 Y 公司建立更加稳固、深入的长期合作关系。双方将在技术创新、市场开拓至商业化的全流程中实现深度绑定，共同打造互利共赢的业务协同发展新模式。

作为全球电动工具领域的领军企业，Y 公司拥有丰富的产品矩阵与强大的品牌影响力。与 Y 公司达成战略合作，不仅能为公司带来稳定增长的规模化订单，推动营收规模与全球市场份额的进一步提升，增强品牌声誉；还有望通过深度服务世界一流企业，持续获取前瞻性的行业动态、宝贵的市场洞察及领先的技术设计理念，进而推动公司在技术研发、市场布局、运营管理等关键领域实现系统性提升，为企业构筑更坚实的核心竞争力。

此次战略合作再次印证公司凭借持续的技术创新、丰富的产品设计和生产经验、快速的客户需求响应以及优质的售后，已赢得全球主流知名客户的高度认可。未来，公司将依托自身技术实力和制造能力，不断强化市场影响力与核心竞争力，

致力于成为全球领先品牌不可或缺的长期战略合作伙伴。

未来如果前述协议能够顺利履行，预计将对公司经营业绩产生积极影响。公司将根据后续实际履行情况及财务核算要求在相应的会计期间确认收入（最终以会计师事务所审计的结果为准）。由于本协议整体期限较长，后续营业收入将根据实际履行情况分期确认在整个合作期内，对公司业绩影响存在不确定性。

四、风险提示

公司与上述交易对手方在协议执行过程中，存在法律法规、政策、履约能力、市场等方面不确定性或者风险，及其他不可抗力因素影响所带来的风险等，可能导致协议无法如期或全面履行。实际销售数量、金额及收入尚存在一定的不确定性。敬请广大投资者注意投资风险。

五、协议的审议程序

上述协议属于日常经营重大协议，根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》及《公司章程》等相关规定，无需提交公司董事会及股东大会审议。

六、其他相关说明

公司将严格按照《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司自律监管指引第2号——创业板上市公司规范运作》等相关规定，在定期报告中披露重大合同的履行情况。

七、备查文件

（一）交易双方签订的战略合作协议。

特此公告。

浙江普莱得电器股份有限公司

董 事 会

二〇二五年九月二十二日