



**关于金华春光橡塑科技股份有限公司向特
定对象发行股票申请文件的审核问询函的
回复（修订稿）**

保荐人（主承销商）



（北京市朝阳区安立路 66 号 4 号楼）

二〇二六年八月

上海证券交易所：

贵所于 2026 年 6 月 18 日出具的《关于金华春光橡塑科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）已收悉。金华春光橡塑科技股份有限公司（以下简称“发行人”“公司”或“春光科技”）会同中信建投证券股份有限公司（以下简称“保荐人”“保荐机构”）、国浩律师（杭州）事务所（以下简称“发行人律师”）、天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就问询函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并逐项进行了回复说明。具体回复内容附后。

如无特殊说明，本回复中使用的简称或名词释义与《募集说明书》一致。

本回复中涉及公司的 2023-2025 年度的财务数据业经申报会计师审计。

为方便阅读，本回复采用以下字体：

问询函所列问题	黑体（加粗）
对问询函所列问题的回复	宋体（不加粗）
对问询函所列问题的回复以及募集说明书的修订、补充	楷体（加粗）

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

目 录

问题 1.关于本次募投项目及融资规模	3
问题 2.关于公司业务及经营情况	82
问题 3.关于其他之 3.1	180
问题 3.关于其他之 3.2	188

问题 1.关于本次募投项目及融资规模

根据申报材料，1) 本次发行拟募集资金总额不超过 77,633.49 万元，用于“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）”（以下简称清洁电器项目）、“越南生产基地建设项目”（以下简称越南基地项目）及补充流动资金和偿还银行贷款。2) 清洁电器项目税后静态投资回收期为 7.15 年，税后投资内部收益率为 16.04%；越南基地项目税后静态投资回收期为 7.07 年，税后投资内部收益率为 16.81%。

请发行人说明：（1）结合行业现状及发展趋势、下游需求、竞争格局、产品技术迭代、发行人经营业绩、产销模式及前次募投项目建设实施情况等，说明本次募投项目实施的主要考虑及必要性；结合本次募投项目实施主体、履行所需审批备案情况等，进一步说明本次募投项目实施是否存在重大不确定性；（2）结合本次募投项目产品在报告期内的经营情况、收入规模，本次募投项目产品与公司现有业务产品在技术路线、产品类型及功能、产线设备及工艺、下游客户、应用领域等方面的区别与联系，相关产品研发及产业化情况、下游客户的最新验证进展等，说明本次募投项目与主营业务的协同性，本次募集资金是否投向主业；（3）结合市场需求、发行人在手订单及客户储备、现有及在建拟建产能、产能利用率、同行业可比公司等情况，说明本次募投项目产能规划的合理性及具体产能消化措施安排，是否存在产能无法消化的风险；（4）结合本次募投项目效益测算过程，产品价格、成本费用、产销情况等参数选取依据，报告期内公司同类项目或产品的实际效益、相关产品实际毛利率和市场价格等，说明本次效益测算是否审慎、合理；（5）说明本次募投项目建筑工程、设备等具体内容、测算依据及匹配性，相关单价与已投产项目及同行业可比公司类似项目是否存在明显差异；公司是否拟使用募集资金进行置换，结合公司现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出等，说明本次融资规模的合理性。

请保荐机构进行核查并发表明确意见。请保荐机构及申报会计师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 5 条、第 6 条对问题（4）（5）进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

公司于 2025 年 12 月 11 日召开第四届董事会第二次会议、2025 年 12 月 29 日召开 2025 年第五次临时股东会审议通过了关于公司 2025 年度向特定对象发行 A 股股票的相关议案。公司于 2026 年 8 月 3 日召开的公司第四届董事会第六次会议审议通过了《关于调整公司 2025 年度向特定对象发行股票方案的议案》等相关议案,对本次向特定对象发行股票发行方案中的募集资金总额及拟投入募集资金金额作相应调整,调整后募集资金使用情况如下:

公司本次发行拟募集资金总额不超过 49,200.00 万元(含 49,200.00 万元),扣除发行费用后的募集资金净额拟用于以下项目:

单位:万元

序号	项目	项目总投资	拟使用募集资金额
1	苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目(一期)	46,757.62	34,440.00
2	补充流动资金和偿还银行贷款	14,760.00	14,760.00
合计		61,517.62	49,200.00

注:苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目(一期)项目系苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目的一期工程,苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目已经公司第三届董事会第三十次会议和 2025 年第二次临时股东大会审议通过,本次一期工程项目总投资为 48,104.71 万元,本次拟使用募集资金 42,722.76 万元对其进行投资。经公司第四届董事会第六次会议审议调整,苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目(一期)总投资调整为 46,757.62 万元,本次拟使用募集资金 34,440.00 万元对其进行投资。

发行人及中介机构根据调整后募集资金投资项目情况对问题 1 进行回复。

一、结合行业现状及发展趋势、下游需求、竞争格局、产品技术迭代、发行人经营业绩、产销模式及前次募投项目建设实施情况等,说明本次募投项目实施的主要考虑及必要性。结合本次募投项目实施主体、履行所需审批备案情况等,进一步说明本次募投项目实施是否存在重大不确定性

(一)结合行业现状及发展趋势、下游需求、竞争格局、产品技术迭代、发行人经营业绩、产销模式及前次募投项目建设实施情况等,说明本次募投项目实施的主要考虑及必要性

本次生产型募投项目为苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800

万台新建项目（一期）（以下简称“苏州项目”），苏州项目募集资金主要投向清洁电器、环境家居电器等整机 ODM/OEM 产品。上述募投项目具体规划情况如下：

序号	建设项目	募集资金投向产品类别	募集资金投向具体产品	募集资金投向产品规划产能情况
1	苏州项目	清洁电器	洗地机、吸尘器	现有产品，合计规划 449 万台产能
2		环境家居电器	电风扇、空气净化器	现有产品，合计规划 150 万台产能

近年来，全球清洁电器及环境家居电器市场在人口老龄化加剧、养宠家庭持续增多、全球气候变暖的多重驱动下保持稳健增长，行业整体呈现“智能化、健康化、场景化”的升级趋势，为发行人整机代工业务带来持续增长的下游需求；同时，清洁电器行业正处于全球品牌集中度相对分散、中国品牌快速崛起、技术密集升级、价格竞争加剧的高烈度竞争阶段，品牌商加速全球供应链布局，对代工厂商的产品品质、技术创新和全球产能提出更高要求。出于（1）积极把握下游市场需求，避免产能成为制约公司发展的瓶颈；（2）新建厂房解决长期租赁厂房经营不利于企业长期发展问题；（3）补齐国内环境家居电器产能缺口，提升客户综合服务能力等方面的考虑，公司规划实施本次募投项目。

发行人自 2020 年末进入清洁电器整机 ODM/OEM 领域以来，整机业务收入快速增长，占比持续提升，现有生产能力已无法满足业务发展需要，而前次募集资金已使用完毕、募投项目均已结项，且投向内容为清洁电器软管、配件等产品，与本次募投项目规划的清洁电器、环境家居电器产品不同，前次募投项目已无法满足公司现阶段发展需要。

综合上述情况，本次募投项目的实施是公司把握行业增长窗口期、解决长期租赁厂房经营问题、补齐国内环境家居电器产能缺口、提升客户综合服务能力的必然选择，具有必要性与紧迫性。

1、行业现状、下游需求及发展趋势

（1）清洁电器行业

清洁电器是用于清洁物品及室内外环境的电器统称，涵盖吸尘器、洗地机、扫地机器人等品类，核心功能包括物理吸附、机械抛光及蒸汽冲洗等。在现代快

节奏生活、全球老龄化加剧、养宠家庭持续增多的背景下，消费者对高效、智能清洁需求的持续攀升已成为行业规模增长的核心驱动力。

联合国《世界人口展望 2024》¹数据显示，全球 60 岁以上人口将从 2024 年的 11 亿增长至 2050 年的 21 亿，占比从 14%提升至 22%。发达国家和地区 65 岁以上人口占比已普遍超过 20%（日本 30%、意大利 25%、德国 23%），老年人口体力下降、行动不便，对便于使用的智能化清洁电器需求更为刚性。

美国宠物用品协会（APPA）²数据显示 2025 年美国约 71%的家庭饲养宠物（约 9,500 万户），较 2019 年的 67%提升了 4 个百分点。欧洲宠物食品工业联合会（FEDIAF）³数据显示 2024 年欧洲约 50%的家庭饲养宠物。宠物毛发清理、除螨、除菌等深度清洁需求推动了扫地机器人、吸尘器、除螨仪等品类清洁电器的快速增长。

同时，与传统家居清洁产品相比，清洁电器产品属于技术密集型产品，受到技术发展和产品创新的驱动，融合了包括人工智能、光电、机电、声学、力学、材料学、流体动力学、软件算法等多个专业领域的前沿技术。通过自动化与智能化技术的深度应用，在软硬件层面持续迭代，清洁电器能够有效降低人工参与度、大幅提升产品实用性，推动行业持续扩容。吸尘器产品的技术升级以电机功率提升、过滤系统改进为主，换机周期通常为 5-7 年；扫地机器人、洗地机等新品类产品的技术迭代速度已接近消费电子产品——AI 视觉识别与路径规划技术（LiDAR+RGB 摄像头+结构光融合方案）、自清洁全能基站（自动集尘+自动洗拖布+自动烘干+自动加水+自动排污）、扫拖一体化、热水洗拖布、机械臂等突破性技术每隔 1-2 年即出现代际升级，产品换机周期已缩短至 2-3 年。

根据 Euromonitor⁴数据，2024 年全球清洁电器零售额达 293 亿美元，预计到

¹ 联合国经济和社会事务部人口司每两年发布一次的全球人口权威报告，该报告数据被新里程（002219.SZ）、苏州龙杰（603332.SH）等上市公司公告引用。

² American Pet Products Association，成立于 1958 年，是全球宠物行业最具影响力的行业组织之一，每年发布的《全美宠物主调查》数据曾被天元宠物（301335.SZ）、乖宝宠物（301498.SZ）等宠物行业上市公司公告引用。

³ 欧洲宠物食品工业联合会（Fédération Européenne de l'Industrie des Aliments pour Animaux Familiers），成立于 1970 年，覆盖欧洲 18 个国家宠物食品行业协会数据曾被中宠股份（002891.SZ）、乖宝宠物（301498.SZ）等宠物行业上市公司公告引用。

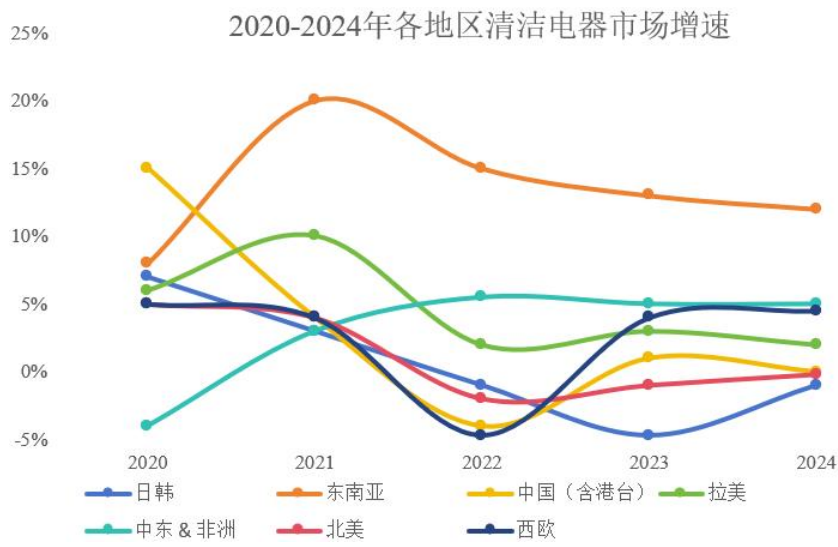
⁴ Euromonitor International（欧睿国际），成立于 1972 年，是全球领先的战略市场研究公司，覆盖 100 多个国家和 27 个行业，其数据被德昌股份（605555.SH）、科沃斯（603486.SH）、石头科技（688169.SH）等小家电行业上市公司公告引用。

2029 年将达 383 亿美元，2023-2029 年复合年均增长率（CAGR）约为 5%。



数据来源：Euromonitor

相较于欧美发达国家，清洁电器在中国、东南亚、拉美等新兴市场的渗透率目前还处于低位，市场增长空间广阔。2020-2024 年期间，东南亚地区清洁电器市场增长势头强劲，平均增速在 10%以上；中东、非洲及拉美地区亦保持相对较高的增速。

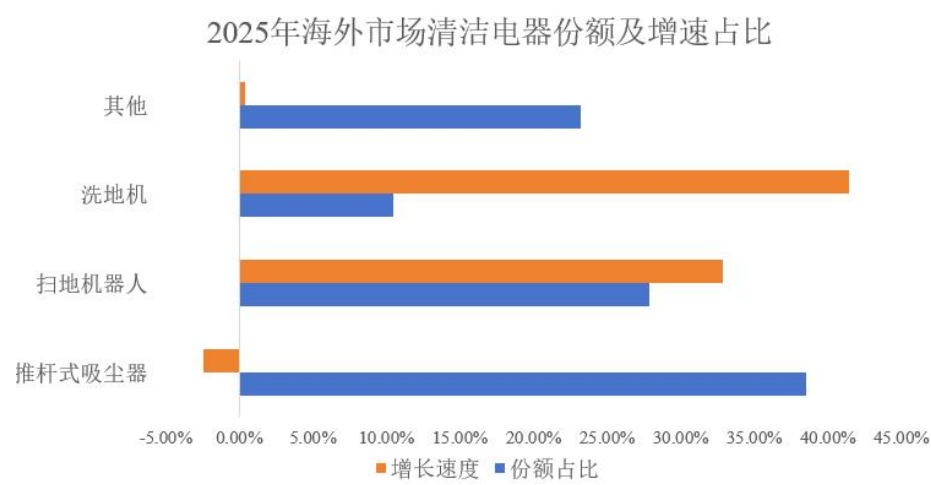


数据来源：Euromonitor

具体到产品而言，GfK⁵数据显示，2025 年海外市场清洁电器中份额占比最高的推杆式吸尘器增速为-2.4%；份额占比最低的洗地机增速 41.4%，进入高速

⁵GfK（Growth from Knowledge），成立于 1934 年，是全球领先的市场研究公司，其数据被石头科技（688169.SH）、富佳股份（603219.SH）等小家电行业上市公司公告引用。

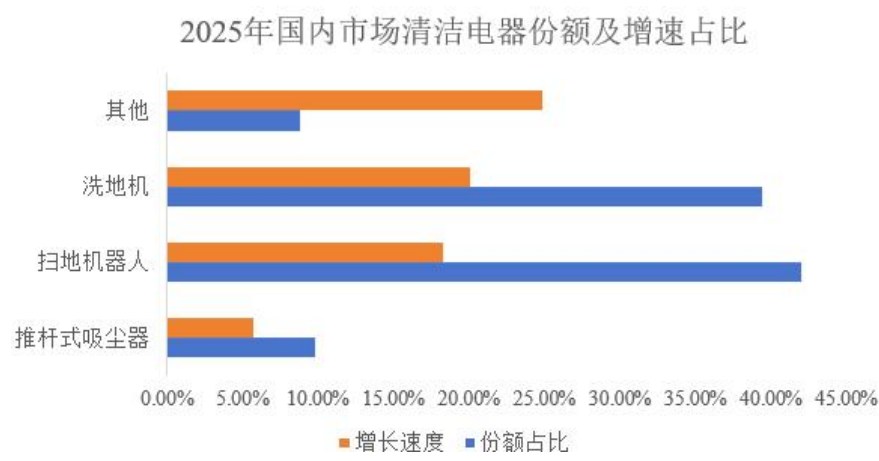
发展期。



数据来源：GfK

推杆式吸尘器作为清洁电器中的早期产品，在海外市场入场早、渗透率高（尤其是欧美发达市场，吸尘器渗透率已超过 90%），目前处于成熟市场阶段，需求增速趋缓；洗地机作为高度清洁电器，能够为消费者提供更为便捷省心的升级体验，正处于迅速占领海外市场的高速增长阶段。

GfK 数据显示，2025 年国内市场清洁电器中份额较高的扫地机器人、洗地机增速分别为 18.3%、20.1%；份额占比最低的其他类增速最高，为 24.9%。



数据来源：GfK

渗透率提升与高频率换机需求双轮驱动推动了国内市场洗地机产品持续增长。

（2）环境家居电器行业

2026 年 1 月，世界气象组织（WMO）⁶发布公报确认，2025 年是有记录以来三个最热的年份之一，全球平均表面温度比工业化前的平均值高出 1.44 摄氏度；且过去 11 年是有记录以来最热的 11 年，海洋持续变暖，未有减弱。风扇是普及率最高、最基础的家用降温工具，通过加速空气流通来实现降温与室内换气通风，还可以搭配空调、冷风机等设备一同使用，提升舒适度并实现节能效果。受全球变暖影响，长期保持风扇使用习惯的亚太地区会增加更多家用、商用风扇使用需求，西欧等传统凉爽地区也逐渐将风扇纳入家庭必需消费品。根据 RESEARCH AND MARKETS⁷的报告，全球电动风扇市场的规模近年来呈现强劲增长态势，该市场将从 2025 年的 121.3 亿美元增长至 2026 年的 127.9 亿美元，预计到 2030 年时，市场规模将增至 156.2 亿美元，复合年均增长率为 5.1%。

Dataintel⁸市场研究显示，2025 年发达市场 68%的城市消费者主动监测/管理室内空气质量，对比 2019 年仅 29%，说明近年来城市消费者对室内空气质量的关注度显著提升，家用空气净化器正逐渐从可选消费品向家用必需品转变。根据 Mordor • Intelligence⁹统计数据，2025 年全球空气净化器市场规模将达 185 亿美元，预计到 2030 年将突破 270.6 亿美元，复合年均增长率达 7.9%。

随着传感功能、算法演进与 AI 接入的发展，环境家居电器逐渐具备以主动“思考”的形式识别环境需求、自行调度功能、改善环境状况的能力，能够为打造舒适家居体验提供定制化解决方案，既顺应了全球“绿色低碳”的政策导向，又能满足消费者对家居舒适度的迫切需求。

据贝哲斯¹⁰市场报告，全球环境辅助生活和智能家居市场规模在 2025 年达 10,823.31 亿元，预计至 2032 年市场规模将会达到 50,098.57 亿元，复合年均增长率为 24.47%。综合来说，环境家居电器正处于“场景化”“智能化”和“健

⁶ World Meteorological Organization，联合国下属专门机构，成立于 1950 年，拥有 193 个成员国，为全球气象、气候和水文领域最具权威的国际组织，其数据被天域生物（603717.SH）、软通动力（301236.SZ）等多家上市公司公告引用。

⁷ Research and Markets，成立于 2002 年，全球最大的市场研究报告数据库之一，覆盖 200 余个国家、1,700 余家研究团队，为 Google 等 450 余家世界 500 强企业提供服务，其数据被宇通光电（北交所在审）招股书引用以及方大新材（920163.BJ）、领益智造（002600.SZ）等多家上市公司公告引用。

⁸ Dataintel 是一家全球市场研究与咨询公司，覆盖消费品、医疗、能源、信息技术等多个领域，其数据被信邦智能（301112.SZ）、北特科技（603009.SH）等上市公司公告引用。

⁹ Mordor Intelligence，成立于 2014 年，覆盖 20 余个行业领域，其数据被拓新药业（301089.SZ）、通达创智（001368.SZ）等上市公司公告引用。

¹⁰ 贝哲斯咨询（Beijing BZSC Consulting），专注于全球市场与行业趋势研究的数据分析机构，每年为超过 2,000 家企业提供市场咨询服务，其数据被常青科技（603125.SH）、神州细胞（688520.SH）等上市公司公告引用。

康化”三大核心趋势驱动的关键发展期。

（3）行业趋势、下游需求与本次募投项目产能布局的对应关系

综上所述，清洁电器、环境家居电器行业整体呈现“智能化、健康化、场景化”的升级趋势。其中，洗地机等高度自动化清洁电器，以及空气净化器、风扇等环境家居电器，均保持可观的增长速度。

上述保持增长的行业细分领域与本次募投项目的产能规划方向高度一致：苏州项目主要投向清洁电器、环境家居电器产品，承接市场需求，丰富产品品类。整机代工厂商应当把握上述市场机遇，紧跟下游品牌商节奏，积极布局产能，才能充分承接客户的增量需求，以上构成了本次募投项目实施的主要考虑之一。

2、竞争格局

（1）行业竞争格局

清洁电器、环境家居电器产业链均呈现典型的三层结构：上游为零部件生产企业，中游为整机 ODM/OEM 生产企业，下游为全球各大品牌商。公司业务定位产业链上中游，既生产软管、配件等核心零部件，也以 ODM/OEM 模式为下游品牌商提供整机代工服务。

目前，清洁电器行业正处于全球品牌集中度相对分散、中国品牌快速崛起、技术密集升级、价格竞争加剧的高烈度竞争格局下，与 2015-2020 年的智能手机行业高度相似。具体来看，吸尘器市场仍由传统国际巨头品牌把握，Dyson、TTI、Electrolux、SharkNinja、Bissell 前五大品牌合计市场份额达 43%（Global Info Research¹¹数据）；扫地机器人市场则以中国品牌为主，石头科技（Roborock）、科沃斯（Ecovacs）、追觅（Dreame）、小米、iRobot 前五大品牌合计市场份额达 63.4%（IDC¹²数据）。

在此激烈竞争格局下，品牌商一方面通过自身议价能力向上游传导降本压力，

¹¹ Global Info Research（广州环洋市场信息咨询有限公司），总部位于中国香港和广州，业务涵盖电子半导体、化工、医疗器械、能源、汽车、医药、消费品等超过 365 个行业，服务全球 6,000 多家企业，其数据被狮头股份（600539.SH）、福赛科技（304529.SZ）等上市公司公告引用。

¹² 国际数据公司（IDC）拥有超过 1,100 名分析师，遍布全球 50 多个国家，领域覆盖硬件、软件、消费终端、新兴技术及数字化转型等行业，其数据被鼎捷数智（300378.SZ）、新铝时代（304613.SZ）等上市公司公告引用。

要求代工厂商持续降低报价以应对终端市场价格竞争，另一方面要求代工厂商提升产品品质、缩短交货周期、布局全球产能来适配品牌商的拓展战略。

在清洁电器等整机代工领域，公司的主要竞争对手及可比公司情况如下：

1) 德昌股份（605555.SH）：主要从事吸尘器、地毯清洗机、个人护理类电器及家庭健康护理电器的研发、生产和销售，同时布局汽车 EPS 无刷电机领域。2021 年在上交所主板上市，2025 年营业收入约 44.97 亿元，其中吸尘器销售约 21.04 亿元。近年来持续加大对海外生产基地的投资，在泰国生产基地拟建年产 500 万台家电产品产能、越南拟建 300 万台小家电产品产能。

2) 富佳股份（603219.SH）：专注于真空吸尘器和智能家电产品研发、生产和销售，主要产品包括吸尘器、智能清洁类小家电、智能家电产品、无刷电机等核心零部件。2021 年在上交所主板上市。2025 年营业收入约 31.97 亿元，其中清洁电器销售约 26.53 亿元。近年来持续加大对越南生产基地的投资，越南生产基地产能规模 2025 年成功突破 450 万台大关。

（2）发行人的竞争地位及实施本次募投项目的考量

与上述主要竞争对手相比，发行人 2025 年度主营业务收入约 24.91 亿元，其中整机业务收入约 14.52 亿元，整机业务规模小于德昌股份、富佳股份；且德昌股份、富佳股份均已更早开展产能的规划布局，产能规模持续扩大。在下游品牌商日益要求代工厂商具备全球产能配套能力的趋势下，若发行人不能及时跟进产能布局、扩大整机产能规模，将在客户拓展、订单获取方面面临同行业公司更强的竞争压力。

在清洁电器、环境家居电器等小家电市场需求持续增长的背景下，近年来行业龙头均在实施扩产，加大产能布局，具体如下：

序号	公司	2025 年度产能/产量	拟建/在建产能
1	德昌股份	各类小家电产量 2,062.3 万台，其中吸尘器 709.54 万台。越南厂区年产 380 万台吸尘器产品建设项目于 2023 年 12 月结项。IPO 前（2020 年度）吸尘器产能 560 万台。	2025 年向特定对象发行股票募投项目（已注册）中涉及家电的项目如下： 1、境外项目 （1）泰国厂区年产 500 万台家电产品建设项目，扩大环境家居、个人护理电器产品的生产规模，扩充厨房小家电产品品类。 （2）越南厂区年产 300 万台小家电产品建设项

序号	公司	2025 年度产能/产量	拟建/在建产能
			目，扩大个人护理、环境家居电器产品的生产规模，并向地面清洁电器加速布局。 2、境内项目 宁波厂区年产 120 万台智能厨电产品生产项目。
2	富佳股份	清洁电器类小家电产量 829.82 万台。 国内：年产 500 万台智能高效吸尘器家电生产建设项目（2023 年结项）。 越南：2025 年年报披露“越南生产基地的交付能力实现质的飞跃，产能规模在 2024 年 308 万台的基础上持续扩大，成功突破 450 万台大关”。	2026 年 6 月向不特定对象发行可转债项目（预案修订）： 境外项目：越南生产基地（二期）建设项目，计划建设大立式有线吸尘器、无线锂电吸尘器、地毯清洗机、厨房小家电、个人护理仪器、风扇（日用小家电）生产线，项目建成后将形成年产 340 万台各类小家电的生产能力。

资料来源：上市公司公开信息披露文件。

综上所述，本次募投项目通过在苏州布局产能，并同时以自有或自筹资金在越南布局产能，是发行人应对行业竞争格局变化、缩小与主要竞争对手全球产能差距、进一步渗透头部品牌客户、避免在品牌商供应链体系中被边缘化的现实需要，构成本次募投项目实施的主要考虑之一。

3、产品技术迭代

（1）产品技术迭代趋势

1）从单一功率提升转向整机效率优化发展，持续提升吸尘器清洁能力

近年来，旗舰款吸尘器在提高吸力的同时，也更加重视续航、噪声、重量、过滤及智能控制等综合使用体验。在多项性能约束下，产品研发呈现由单一部件参数提升向电机、叶轮、气路、过滤和控制系统协同优化发展的特点。

公开产品资料显示，部分旗舰产品已采用高速无刷电机、优化定子和扩散器结构、轻量化叶轮、旋风分离、整机密封过滤和智能感知调节等技术。未来，吸尘器产品的差异化预计将更多体现在清洁效率、续航表现、过滤性能、噪声控制及智能调节能力等综合指标上。

2）洗地机向热水、蒸汽及自清洁烘干等功能集成发展，提升复杂污渍处理与维护便利性

传统拖把及早期洗地机产品主要依靠常温水完成地面洗拖，对厨房油污、干涸酱汁、糖浆及其他黏性污渍的清洁能力相对有限。同时，污水箱、管道、滚刷、

拖布及刮条等部件容易残留污水和有机物，可能产生异味，并增加微生物滋生和设备维护难度。

针对上述清洁及卫生痛点，行业领先厂商逐步在部分中高端洗地机已集成热水洗地、高温蒸汽、自清洁、滚刷防缠绕、污水回收和热风烘干等功能，以提升顽固污渍处理能力，并改善滚刷及基站的日常维护体验。随着清洁、吸污、自清洁和烘干等功能持续集成，部分旗舰洗地机正由单一地面清洁设备向兼具清洁与维护功能的集成化产品发展。

3) 直流无刷电机、风道设计及智能控制共同构成环境家居电器的重要发展方向

随着直流无刷电机及控制技术的发展，直流电机在部分风扇、循环扇及空气处理设备中得到应用。相较于传统交流电机，直流电机通常有利于实现更精细的调速，并可在低噪声和能耗控制方面形成产品设计优势。

同时，消费者对全屋空气循环、个性化送风、低噪声运行及舒适体感的需求持续提升。在基础电机配置逐步普及的背景下，产品差异化更多体现在整机空气动力学设计、叶片和风道结构、振动与噪声控制，以及送风策略和智能互联功能。

未来，兼顾送风舒适性、循环距离、低噪声、能耗控制及智能控制能力的产品，预计将是环境家居电器的重要发展方向。

4) 多传感器与智能控制技术的应用持续提升产品自动化水平

随着传感器、控制芯片和算法技术的发展，部分清洁电器和环境家居电器已由固定档位控制向环境感知、自动判断和动态调节方向发展。

在清洁电器领域，部分高端吸尘器产品可根据灰尘水平、刷头负载、气压或地面条件等信息，自动调节吸力及刷头运行状态，并通过屏幕展示颗粒物清洁信息；部分高端洗地机产品已采用污渍识别或 RGB 传感技术，并据此调节吸力、出水或自清洁策略。在环境家居电器领域，部分高端空气净化器已可识别颗粒物、挥发性有机物、温湿度等空气质量信息，并自动调节风量或运行模式。

随着电机驱动、流体控制、传感器、控制算法和智能互联技术的共同发展，清洁电器与环境家居电器的底层技术共通性有所增强。这对代工厂商的软硬件集

成、模块化开发、快速定制和产品迭代能力提出更高要求。

(2) 发行人应对产品技术迭代的布局及本次募投项目的技术考量

公司高度重视新产品、新技术的研发、创新，具备较强的自主研发能力与新品开发经验。在清洁电器方面，公司在苏州设立了独立的专业设计研发团队，逐步形成和积累了丰富的清洁电器结构设计能力和经验。凭借强大的技术创新实力、完善的产品体系及优质的客户资源，公司在结构方案设计、产品开发、生产制造等方面积累了丰富的经验，拥有较强的清洁电器软管、配件及整机整体解决方案能力。公司上述技术能力和整体解决方案能力为本次募投项目实施提供了技术支持，可以保证本次募投项目不因产品技术迭代而无法实施。

4、发行人经营业绩、产销模式及前次募投项目建设实施情况

(1) 发行人经营业绩

报告期内，公司主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	256,110.60	212,244.33	181,998.43
营业毛利润	28,911.62	22,469.28	22,750.95
营业利润	-2,235.54	2,269.22	3,912.91
净利润	-3,249.29	1,385.81	2,705.10
毛利率	11.29%	10.59%	12.50%

报告期内，公司营业收入呈快速增长趋势，复合年均增长率为 18.63%，营业毛利润呈稳定增长趋势，复合年均增长率为 12.73%。受期间费用、资产减值等因素影响，公司在营业收入和营业毛利润增长的情况下出现了利润的下滑。

虽然公司净利润在报告期内持续下降并出现亏损，但是公司业务规模和营业毛利润并没有萎缩，仍保持增长态势。公司主要从事清洁电器整机 ODM/OEM、核心零部件产品（清洁电器软管及配件）业务，其中清洁电器软管及配件业务为公司起家业务，系公司第一增长曲线。近年来，清洁电器软管及配件业务增速有所放缓，相比之下，作为公司第二增长曲线的整机业务在销量、收入、毛利润方面均保持快速增长。出于第二增长曲线历史发展情况及当前和未来发展需要，公司规划在苏州实施以清洁电器、环境家居电器等小家电为主的产能扩产更新项目，

系公司实施本次募投项目的主要考虑，实施相关项目具有必要性。以下重点对发行人整机业务经营情况进行分析说明。

①发行人整机业务发展历史及当前整体情况

公司于 2020 年 12 月通过收购苏州尚腾 55%股权（于 2023 年 8 月取得苏州尚腾 100%股权）和 2020 年 12 月收购越南尚腾 100%股权进入清洁电器整机代工领域，相较于德昌股份（2012 年进入清洁电器整机领域）、富佳股份（2002 年进入清洁电器整机领域）等行业领先企业进入行业时间晚，在市场竞争中不具备先发优势，与行业领先企业相比存在较大差距。尽管如此，通过在整机业务领域积极布局和发力，发行人整机业务正处于大力开拓、高速增长阶段，报告期内销量、收入和毛利润持续增长，发行人正积极追赶和缩短与行业领先企业之间的差距。

②报告期内整机业务销量持续增长

报告期内公司整机销量持续增长，具体如下：

单位：万台

产品	2025 年度	2024 年度	2023 年度
整机业务	490.37	358.62	243.64
其中：清洁电器	452.94	358.62	243.64
环境家居电器	37.43	-	-

从整机产品销量角度来看，报告期内清洁电器销量从 243.64 万台增长至 452.94 万台，复合年均增长率为 36.35%；2025 年公司成功实现环境家居电器业务的拓展并实现了销售。

报告期内，公司整机业务产品主要生产基地产能利用率情况如下：

生产基地	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
苏州生产基地	产量（万台）	242.58	183.60	78.12
	产能（万台）	249.60	341.64	374.40
	销量（万台）	244.62	171.46	98.51
	产能利用率	97.19%	53.74%	20.87%
	产销率	100.84%	93.39%	126.09%
越南生产基地	产量（万台）	213.25	186.12	147.67
	产能（万台）	245.70	185.64	131.04

生产基地	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
		销量（万台）	208.32	187.16
		产能利用率	86.79%	100.26%
		产销率	97.69%	100.56%
	环境家居 电器整机	产量（万台）	39.36	/
		产能（万台）	166.4	/
		销量（万台）	37.42	/
		产能利用率	23.66%	/
		产销率	95.07%	/

报告期内，公司境内生产基地（即苏州尚腾）的清洁电器整机产量、销量均持续攀升，产销率处于较高水平。境内生产基地受 2023 年与追觅整机业务合作模式调整并最终终止整机业务合作影响，导致公司 2022 年为追觅新增的产能未能充分利用，境内生产基地 2023 年产能利用率较低，但公司通过积极开拓顺造科技、LG 等大客户弥补追觅整机业务终止影响以及优化调整产能，有效实现了 2022 年新增产能的逐步消化，产能利用率在报告期内实现了快速提升。总体而言，报告期内，公司清洁电器整机业务整体呈快速增长态势，产量自 2023 年的 225.80 万台增长至 2025 年 455.84 万台，增幅为 101.88%。2025 年度，公司清洁电器整机产能利用率为 92.03%，处于较高水平，亟需进一步提升产能规模。

环境家居电器为公司 2025 年新开始布局生产、销售产品，尚处于客户开拓、导入，产能爬坡阶段，产能利用率较低。截至 2025 年末，公司仅在越南生产基地布局环境家居电器产能，尚未在国内布局相关产能，通过本次苏州项目实施规划 150 万台/年的环境家居电器产能，将有效补充公司相关产品国内产能缺口。在产销率方面，公司清洁电器和环境家居电器产品产销率整体处于较高水平。

③苏州整机生产基地租赁面积持续扩大，自建厂房有利于降低单位面积经营成本

公司境内整机生产主体为苏州尚腾，自公司收购苏州尚腾以来，苏州尚腾一直采取租赁厂房经营模式，除本次募投项目规划购置的土地和建设的房产外，无其他自有土地和房产。为应对持续增长的业务订单，公司持续布局和调整产能，对经营场所的需求也持续增加。

虽然租赁厂房在经营初期能减轻重资产投入带来的资金压力，但长期租赁厂房经营在发行人业务不断扩张的情况下也会给发行人的长期经营发展带来一系列不利影响：（1）长期租赁情况下，租赁费用上涨风险将推高公司经营成本；（2）租赁期满无法续租以及业务扩张需要无法及时寻找到适配的租赁场所将影响公司经营的稳定性；（3）生产经营场所稳定性不足可能影响企业形象、客户验厂与客户信任，不利于公司业务的高质量发展。

公司通过苏州项目购置土地、自建厂房将解决长期租赁厂房给企业经营带来的问题，避免持续发生租金支出，并降低单位面积经营成本。报告期内苏州尚腾租赁厂房成本与预计自建厂房每月折旧成本对比情况如下：

租赁厂房	2025 年度/末	2024 年度/末	2023 年度/末
租赁面积（平米）	44,548.00	33,900.00	33,900.00
全年租赁费用（人民币万元）	927.78	800.00	800.00
年租赁费用（元/平米）	208.26	235.99	235.99
自建厂房	规划情况		
自建厂房面积（平米）	64,000		
自建厂房每年折旧（人民币万元）	1,028.73		
折旧成本（元/平米）	160.74		

综上所述，公司考虑通过在苏州自建厂房，解决现有租赁厂房空间不足问题，降低单位面积经营成本，优化场地资源配置，是本次募投项目实施的主要考虑因素和必要性之一。

④报告期内整机业务收入持续增长

报告期内，公司主营业务收入构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
清洁电器软管及配件	103,823.47	41.68%	103,893.00	49.64%	87,548.10	49.23%
整机	145,247.63	58.32%	105,392.73	50.36%	90,280.65	50.77%
合计	249,071.11	100.00%	209,285.73	100.00%	177,828.75	100.00%

从业务收入贡献角度看，报告期内，公司整机业务受益于行业需求增长与公司积极开拓客户，收入持续增长，2025 年度整机业务收入相较于 2023 年度增长幅度为 60.88%，且整机业务收入占主营业务收入比例已超过 50%并在持续提升。

从收入贡献角度看，作为公司第二增长曲线的整机业务已全面超过公司第一增长曲线（清洁电器软管及配件业务）。

⑤报告期内整机业务毛利润持续增长

报告期内，公司主营业务的毛利构成如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
清洁电器软管及配件	19,863.31	73.40%	18,442.92	81.47%	20,896.61	94.53%
整机	7,197.47	26.60%	4,193.54	18.53%	1,209.12	5.47%
主营业务毛利润合计	27,060.78	100.00%	22,636.46	100.00%	22,105.72	100.00%

从业务毛利润贡献角度来看，报告期内，公司整机业务毛利润规模持续修复、提升，占主营业务毛利润的比例也逐渐提升。从业务毛利贡献角度看，作为公司第二增长曲线的整机业务还需进一步巩固和加强，尽早超越清洁电器业务成为公司主要毛利润贡献业务。

⑥报告期内整机业务毛利率逐步修复且毛利率贡献持续增长

报告期内，公司主营业务毛利率及其收入占比情况如下：

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献	毛利率	收入占比	毛利率贡献
清洁电器软管及配件	19.13%	41.68%	7.97%	17.75%	49.64%	8.81%	23.87%	49.23%	11.75%
整机	4.96%	58.32%	2.89%	3.98%	50.36%	2.00%	1.34%	50.77%	0.68%
主营业务毛利率	10.86%			10.82%			12.43%		

注：毛利贡献率=各业务毛利率*各业务收入/主营业务收入。

公司主要从整机业务销量和产值方面考虑实施募投项目的必要性。报告期内，公司整机业务毛利率处于较低水平，但已呈修复上升走势，毛利率贡献度逐步提升。公司通过不断提升经营管理水平，有助于改善整机业务盈利水平，实现整机业务对主营业务毛利率更大的贡献。

综上所述，整机业务作为公司业务的第二增长曲线，近年来快速发展，在收入贡献上已超过清洁电器软管和配件业务。报告期内，公司整机业务规模持续扩大，厂房租赁面积持续增加，从企业长久发展来看，租赁经营对企业长期经营发展存在不利影响，产能瓶颈、租赁经营场所等方面已经制约着公司整机业务未来的发展。因此，公司结合行业发展趋势、市场需求、自身经营情况规划新建厂房解决当前租赁经营问题，进一步规划扩大清洁电器、环境家居电器产能，成为公司当前发展状态下的必然选择，也是本次募投项目主要考虑之一。

（2）产销模式

公司整机业务的生产模式和销售模式如下：

1) 生产模式

公司整机业务主要采用 ODM/OEM 生产模式，对于品牌商成熟定型的产品公司承接业务后，主要通过 OEM 模式进行生产；对于品牌商拟推出的新品，在品牌商完成产品及业务定位后，公司通过计算机辅助设计、原型机/工程机生产、BOM 表成本核算等环节，将客户的产品概念转化为各个功能部件的具体结构样式、材料选型、功能参数等，并进行小批量试制。在试生产结束后，客户与公司将对样品及其制造过程进行进一步优化，形成最终的成品方案，由公司负责生产落地。

2) 销售模式

公司整机产品销售采取直销模式。该业务客户主要为国内外清洁电器龙头品牌，销售人员主要通过自主研发产品邀请客户参观、展会洽谈、利用软管及配件业务客户资源开发维护等方式逐步获取客户的信赖及订单。在收到订单后，公司会逐层审批并结合自身产能情况判断订单是否能如期交付；订单完成后，销售人员通过持续跟踪客户反馈，对采购、生产、研发环节进行不断优化，从而降低生产成本，同时提升客户满意度。

区别部分行业企业根据在手订单布局产能规划的情形，ODM/OEM 行业存在“先建产能、后拿订单”的特点。行业头部品牌商在选择 ODM/OEM 工厂时会提前开展验厂、审厂工作，判断工厂是否具备稳定、充足的产线，以应对其市场

爆品所需的生产能力。一旦代工厂无法迅速响应客户的追加订单的需求，影响客户市场爆品交付时间，将极大程度影响代工厂与头部企业合作关系，甚至丢失客户。因此，代工厂的“产能”既是交付能力的表现，也是获得更多客户订单的重要前提——这一行业特点直接决定了发行人必须在拿到订单之前提前完成产能布局，是本次募投项目实施必要性所在。

（3）前次募投项目建设实施情况

公司前次募集资金为 2018 年首次公开发行 A 股股票募集资金，公司 IPO 募集资金原计划用途如下：

单位：万元

序号	项目名称	投资总额	拟使用募集资金额
1	清洁电器软管生产建设项目	21,794.64	21,794.64
2	吸尘器配件生产建设项目	14,245.44	14,245.44
3	研发中心建设项目	5,006.46	3,459.86
合计		41,046.54	39,499.94

经 2019 年和 2021 年两次募集资金用途变更，公司 IPO 募集资金变更调整后用途如下：

单位：万元

序号	变更后项目名称	拟使用募集资金额	对应变更前募投项目	对应变更前拟使用募集资金额
1	清洁电器软管生产建设项目-金华	15,869.97	清洁电器软管生产建设项目	21,794.64
2	清洁电器软管生产建设项目-越南	5,924.67		
3	吸尘器配件生产建设项目-金华	6,045.42	吸尘器配件生产建设项目	14,245.44
4	吸尘器配件生产建设项目-马来西亚	8,200.02		
5	研发中心建设项目	3,459.86	未变更	3,459.86
合计		39,499.94	/	39,499.94

截至 2023 年末，公司前次募集资金已全部使用完毕，募投项目均已结项。公司前次募投项目主要投向清洁电器软管和配件，属于零部件产品，本次募投项目产品主要投向清洁电器、环境家居电器等整机 ODM/OEM 产品，前次募投项目产品内容与本次募投项目规划产品不同。

在公司进入清洁电器整机业务领域前，清洁电器软管、配件等业务系公司主

要业务。自 2020 年末进入清洁电器整机 ODM/OEM 领域以来，公司整机业务快速发展，报告期内，清洁电器整机业务收入占主营业务收入比例超过 50%，已发展成为公司收入的主要构成部分。

因此，公司考虑进一步扩大清洁电器、环境家居电器等整机业务，为公司未来业绩持续增长增添动力，成为公司当前发展状态下的必然选择，也是本次募投项目主要考虑之一。

5、本次募投项目实施的主要考虑及必要性

结合上述行业现状及发展趋势、下游需求、竞争格局、产品技术迭代，以及发行人自身经营业绩、产销模式与前次募投项目实施情况，本次募投项目实施的主要考虑及必要性具体分析如下：

（1）本次募投项目实施的主要考虑

1）顺应行业景气周期，建设整机产能承接市场需求

如前文“1、行业现状、下游需求及发展趋势”所述，全球清洁电器、环境家居电器市场持续扩容，海外洗地机等清洁电器及国内主流清洁电器均保持较高增速，环境家居电器等产品亦处于高速增长期。

下游需求的持续增长直接转化为电器品牌商对整机代工产能的旺盛需求。通过本次募投项目扩充清洁电器、环境家居电器产能，是顺应行业景气周期、承接增量市场需求的必要安排。

2）解决现有租赁厂房生产空间不足问题

公司境内整机生产主体为苏州尚腾，自公司收购苏州尚腾以来，苏州尚腾一直采取租赁厂房经营模式，除本次募投项目规划购置的土地和建设的房产外，无其他自有土地和房产。随着公司整机业务的快速发展，报告期内苏州尚腾产销量快速增长，现有租赁厂房空间已无法满足苏州尚腾现有发展需求，亦难以支持公司业务的进一步拓展。

本项目将在新购置土地上建设厂房，可解决苏州尚腾现有租赁生产办公空间不足问题，节约租赁费用，有利于节约公司经营成本，优化场地资源配置，以更

好地满足市场需求、进一步增强产品服务和供应能力。

3) 丰富产品品类，补齐国内环境家居电器产能缺口，提升客户综合服务能力

在电器品牌商日益倾向于向具备多品类代工能力的“一站式供应商”集中采购的趋势下，多品类扩展有助于发行人提升单一客户的收入贡献度和客户粘性。发行人依托同源技术，丰富产品品类、渗透相邻业务，扩大清洁电器业务品类，补齐国内环境家居电器产能缺口，通过底层制造与结构设计能力复用，柔性调度产能，实现客户资源的最大化利用，提升发行人客户综合服务能力。

(2) 本次募投项目实施的必要性

1) 现有产能已成为整机业务发展的瓶颈，扩产具有紧迫性

如前文“4、(1) 发行人经营业绩”所述，发行人整机业务收入自 2020 年末进入该领域以来快速增长，2025 年度整机业务收入相较于 2023 年度增长幅度达 60.88%，收入占比已超过主营业务收入 50%并持续提升。结合前文“4、(2) 产销模式”所述，整机代工业务普遍具有“先建产能、后拿订单”的特点，发行人若不能提前布局充足产能，将难以通过品牌商验厂、审厂环节，进而影响新客户导入及现有客户追加订单的承接能力，业务开拓受限。所以，现有生产能力已难以匹配业务发展需要，本次募投项目扩产具有必要性与紧迫性。

2) 前次募投项目已结项且产品范围不同，本次募投不构成重复建设

如前文“4、(3) 前次募投项目建设实施情况”所述，发行人前次募集资金已于 2023 年末全部使用完毕，募投项目均已结项，前次募投项目主要投向清洁电器软管及配件，而本次募投项目规划的清洁电器整机、环境家居电器，与前次募投项目产品内容不同，两者面向不同的产业链环节和产品品类，不存在产能重叠或重复建设的情形，前次募投项目已无法满足公司现阶段发展需要，本次募投项目的实施具有必要性。

3) 顺应竞争格局和客户供应链要求，巩固整机业务竞争地位

如前文“2、竞争格局”及“4、(2) 产销模式”所述，下游品牌商在供应商导入及订单追加过程中，通常重点关注代工厂商的产线稳定性、质量控制、多

品类配套和快速交付能力；同行业主要企业亦在持续扩大境内外整机产能布局，行业竞争不断加剧。本次募投项目将洗地机、吸尘器、风扇、空气净化器等产品产能纳入统一规划，有利于公司复用现有研发、核心零部件及整机制造能力，增强多品类生产、订单响应和综合服务能力。若公司不能及时完善国内整机产能布局，客户导入、订单承接及供应链服务能力将受到制约。因此，实施本项目是公司适应客户供应链要求、巩固客户合作基础和整机业务竞争地位的必要举措。

（二）结合本次募投项目实施主体、履行所需审批备案情况等，进一步说明本次募投项目实施是否存在重大不确定性

1、本次募投项目的基本情况

经公司 2025 年 12 月 11 日召开的第四届董事会第二次会议、2025 年 12 月 29 日召开的 2025 年第五次临时股东会审议通过，2026 年 8 月 3 日召开的第四届董事会第六次会议审议调整，公司募集资金投资项目的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	项目总投资	拟使用募集资金金额
1	苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）	46,757.62	34,440.00
2	补充流动资金和偿还银行贷款	14,760.00	14,760.00
合计		61,517.62	49,200.00

注：苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）项目系苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目的一期工程，苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目已经公司第三届董事会第三十次会议和 2025 年第二次临时股东大会审议通过，本次一期工程项目总投资为 48,104.71 万元，本次拟使用募集资金 42,722.76 万元对其进行投资。经公司第四届董事会第六次会议审议调整，苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）总投资调整为 46,757.62 万元，本次拟使用募集资金 34,440.00 万元对其进行投资。

2、履行所需审批备案情况等，进一步说明本次募投项目实施是否存在重大不确定性

（1）苏州项目

“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）”的实施主体为苏州尚腾，系发行人全资子公司。公司根据发展规划对“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目”实施分期建设，本次“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）”为“苏

州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目”的一期项目。对于“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目”，苏州尚腾已履行项目实施所需备案、环评批复等手续，具体如下：

项目	文件名	文件号
备案	《江苏省投资项目备案证》	项目代码：2403-320506-89-01-158092
环评	《关于苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目环境影响报告表的批复》	苏环建〔2025〕06 第 0069 号

2026 年 8 月 3 日召开的第四届董事会第六次会议审议通过《关于调整公司 2025 年度向特定对象发行股票方案的议案》等相关议案，对“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）”项目总投资金额进行调减，并重新进行效益测算，根据公司 2025 年第五次临时股东会对董事会的授权，本次调整无需提交股东会审议。相关调整亦无需重新办理备案、环评手续，具体说明如下。

①无需重新进行固定资产投资项目备案

根据《企业投资项目核准和备案管理办法》第四十三条之规定，项目备案后，项目法人发生变化，项目建设地点、规模、内容发生重大变更，或者放弃项目建设的，项目单位应当通过在线平台及时告知项目备案机关，并修改相关信息。

根据《江苏省企业投资项目核准和备案管理办法》第四十五条第一款之规定，项目备案后，项目法人发生变化，项目建设地点、建设规模、建设内容发生重大变更，总投资变化 20%以上或者放弃项目建设的，项目单位应当通过在线平台及时告知项目备案机关，并修改相关信息或撤销备案。

根据苏州市吴中区行政审批局出具的备案证号为吴中行审备〔2024〕103 号的《江苏省投资项目备案证》，“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目”项目总投资为 100,000 万元。“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）”为“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目”的一期项目，公司本次将“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）”的总投资额由 48,104.71 万元调整至 46,757.62 万元，总投资金额下调约 3%，不涉及“苏州尚

腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目”的项目法人发生变化或项目建设地点、建设规模、建设内容发生重大变更或总投资变化 20%以上的情形，根据《企业投资项目核准和备案管理办法》《江苏省企业投资项目核准和备案管理办法》等规定，无需重新进行备案登记。

②无需重新履行环评批复手续

根据《中华人民共和国环境影响评价法》第二十四条之规定，建设项目的环评影响评价文件经批准后，建设项目的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的，建设单位应当重新报批建设项目的环评影响评价文件。

根据《建设项目环境保护管理条例》第十二条之规定，建设项目环境影响报告书、环境影响报告表或者环境影响登记表经批准后，建设项目的性质、规模、地点或者采用的生产工艺发生重大变化的，建设单位应当重新报批建设项目环境影响报告书、环境影响报告表或者环境影响登记表。

公司本次将“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）”的总投资额由 48,104.71 万元调整至 46,757.62 万元，不涉及“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目”的性质、规模、地点、采用的生产工艺或者防治污染、防止生态破坏的措施发生重大变动的情形，根据《中华人民共和国环境影响评价法》《建设项目环境保护管理条例》等规定，无需重新环评批复手续。

（2）“补充流动资金和偿还银行贷款”项目

“补充流动资金和偿还银行贷款”不属于《企业投资项目核准和备案管理办法》规定的需要核准或备案的范围，亦不会对环境产生影响，不属于《中华人民共和国环境影响评价法》及《建设项目环境影响评价分类管理名录》规定需要进行环境影响评价的项目。因此，“补充流动资金和偿还银行贷款”无需履行投资项目核准或备案手续，亦无需履行环评程序。

综上所述，公司本次生产建设型募投项目已履行项目建设所需的备案或审批程序，本次募投项目实施不存在重大不确定性。

二、结合本次募投项目产品在报告期内的经营情况、收入规模，本次募投项目产品与公司现有业务产品在技术路线、产品类型及功能、产线设备及工艺、下游客户、应用领域等方面的区别与联系，相关产品研发及产业化情况、下游客户的最新验证进展等，说明本次募投项目与主营业务的协同性，本次募集资金是否投向主业

本次募投项目主要投向清洁电器、环境家居电器等整机 ODM/OEM 产品，本次募投项目涉及的产品情况与主业关系情况如下：

序号	募投项目	产品类别	具体产品	与主业关系的说明
1	苏州项目	清洁电器	洗地机、吸尘器	公司报告期内主力清洁电器产品
2		环境家居电器	电风扇、空气净化器	公司报告期内销售的主要环境家居产品

本次募投项目规划产品系对现有主业产品的扩产，公司本次募投项目投向公司 ODM/OEM 主业，与主营业务具有协同性。

（一）本次募投项目产品在报告期内的经营情况、收入规模

本次募投项目产品在报告期内的产销量情况如下：

单位：万台

募投项目规划 具体产品	产品类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		产量	销量	产量	销量	产量	销量
洗地机	清洁电器	51.27	52.91	41.89	38.96	67.58	67.89
吸尘器		377.13	375.58	293.97	286.04	147.95	163.17
合计		428.40	428.49	335.86	325.00	215.53	231.06
空气净化器	环境家居 电器	10.82	8.68	-	-	-	-
电风扇		5.53	4.53	-	-	-	-
合计		16.35	13.21	-	-	-	-

本次募投项目产品在报告期内的收入情况如下：

单位：万元

类别	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	销售收入	占主营业务收入比例	占营业收入比例	销售收入	占主营业务收入比例	占营业收入比例	销售收入	占主营业务收入比例	占营业收入比例
募投项目规	132,377.61	53.15%	51.69%	98,328.88	46.98%	46.33%	87,482.65	49.19%	48.07%

类别	2025 年度			2024 年度			2023 年度		
	销售收入	占主营业务收入比例	占营业收入比例	销售收入	占主营业务收入比例	占营业收入比例	销售收入	占主营业务收入比例	占营业收入比例
划的清洁电器产品合计									
其中：洗地机	40,108.04	16.10%	15.66%	28,440.36	13.59%	13.40%	50,229.29	28.25%	27.60%
吸尘器	92,269.58	37.05%	36.03%	69,888.52	33.39%	32.93%	37,253.36	20.95%	20.47%
募投项目规划的环境家居产品合计	3,139.67	1.26%	1.23%	-	-	-	-	-	-
其中：空气净化器	1,443.63	0.58%	0.56%	-	-	-	-	-	-
电风扇	1,696.04	0.68%	0.66%	-	-	-	-	-	-

本次募投项目规划的洗地机、吸尘器在报告期内均有销售，该类产品产值占本次募投项目总产值的比例为 83.27%，是本次募投项目扩产主力产品。本次募投项目规划的洗地机、吸尘器在报告期内销售金额较大，洗地机销售金额分别为 5.02 亿元、2.84 亿元和 4.01 亿元，占各期营业收入的比例均超过 10%；吸尘器销售金额分别为 3.73 亿元、6.99 亿元和 9.23 亿元，占各期营业收入的比例均超过 20%。

公司环境家居电器于 2025 年开始生产、销售，具体产品包括电风扇、空气净化器、取暖器等，公司成功地实现了产品类型的拓展、丰富，为公司业绩增长增添新的动力。本次募投项目规划的环境家居电器中的电风扇、空气净化器等产品在业务发展第一年销售收入占营业收入比例不足 1%，但均取得超千万元的销售收入，分别为 1,696.04 万元和 1,443.63 万元。

综上所述，本次募投项目相关产品主要围绕现有清洁电器、环境家居电器业务展开，主要是对现有产品进行扩产。因此，本次募投项目投向公司主业，与现有主业具有协同性。

（二）本次募投项目产品与公司现有业务产品和技术路线、产品类型及功能、产线设备及工艺、下游客户、应用领域等方面的区别与联系

本次募投项目主要投向清洁电器、环境家居电器等整机 ODM/OEM 产品。

报告期内，公司主要从事清洁电器整机 ODM/OEM 业务，并于 2025 年成功进入环境家居电器 ODM/OEM 领域，在产品的组装工艺、品质控制方面已积累了成熟经验，具备相关产品 ODM/OEM 的全流程技术能力。

本次募投项目产品与公司现有业务产品在技术路线、产品类型及功能、产线设备及工艺、下游客户、应用领域等方面的区别与联系如下：

产品类别	细分产品	产品类型及功能	技术路线	产线设备及工艺	下游客户	应用领域
清洁电器产品	洗地机、吸尘器	均为公司现有业务产品，募投项目产品功能与现有产品不存在较大差异	与现有技术路线基本一致	整体与现有设备、工艺一致，募投项目采用自动化、智能化程度更高的组装线设备、测试设备，同时配置更多的注塑机，提升注塑工艺自制率	主要为现有客户，与现有客户不存在重大区别，均为电器品牌商	家用、商用领域均可，主要用于地面清洁，与现有产品应用领域不存在区别
环境家居产品	空气净化器、电风扇	均为公司现有业务产品，募投项目产品功能与现有产品不存在较大差异	与现有技术路线基本一致	整体与现有设备、工艺一致，募投项目采用自动化、智能化程度更高的组装线设备、测试设备，同时配置更多的注塑机，提升注塑工艺自制率	主要为现有客户及国内小家电品牌商，与现有客户不存在重大区别，均为电器品牌商	家用、商用领域均可，主要用于室内空气净化/通风降温，与现有产品应用领域不存在区别

本次募投项目规划的洗地机、吸尘器系公司报告期内生产、销售的主力清洁电器产品，相关产品在技术路线、产品类型及功能、下游客户、应用领域等方面与现有业务不存在重大区别。本次募投项目规划的空气净化器、电风扇系公司 2025 年开始生产销售的产品，其产品类型及功能、技术路线、下游客户、应用领域等与公司现有产品不存在重大区别。

在产线设备及工艺方面，本次募投项目相关产品规划设备整体与现有设备、工艺一致，募投项目采用自动化、智能化程度更高的组装线设备、测试设备，同时配置更多的注塑机，提升注塑工艺自制率，但是产品整体生产工艺及生产流程并不因此发生重大变化，相关产品产线和工艺流程和现有业务也不存在重大区别。

综上所述，募投项目规划产品与公司原有的技术体系和产品具有较强的匹配度和关联性，募投项目产品围绕公司主业展开，公司实施本次募投项目不存在生产制造的实质性障碍，相关产品技术路线、产品类型及功能、产线设备及工艺、下游客户、应用领域等方面与现有业务或历史业务不存在重大区别。

（三）相关产品研发及产业化情况、下游客户的最新验证进展

本次募投项目的实施主要依托于公司现有技术实现对现有产品产能的提升。公司从事多年清洁电器 ODM/OEM 整机业务，在苏州设立了独立的专业设计研发团队，形成和积累了丰富的清洁电器结构设计能力和经验，具备将积累的产品设计、生产能力拓展到其他产品的能力。2025 年，公司在越南生产基地实现了环境家居电器的批量生产、销售。

在清洁电器整机领域，公司已取得“水箱组件及具有该水箱组件的洗地机”“一种阻燃吸尘器”“手持式吸尘器”等多项专利技术。

作为 ODM/OEM 厂商，其核心能力为“设计+制造”/“制造”能力，对应核心生产工序和生产能力为：将各种零部件组装成最终产品，公司 ODM/OEM 产品开发、生产流程大致可以分为四个阶段：设计阶段（对应非 ODM/OEM 制造企业的实验室阶段）、工程样机阶段（对应小试）、试产阶段（对应中试）、量产大货阶段（对应量产）。对于新（款）产品，在组装生产环节，由客户提供产品说明书、工程资料，公司通过计算机辅助设计、原型机/工程机生产、BOM 表成本核算等环节，将客户的产品转化为各个功能部件的具体结构样式、材料选型、功能参数等，并进行小批量组装试制；在试生产结束后，客户与公司将对样品及其制造过程进行进一步优化，形成最终的成品方案，由公司负责生产落地，进入量产大货阶段。

截至本回复出具日，公司已具备本次募投项目产品产业化生产能力，且相关产品均已实现量产。本次募投项目产品产业化情况：

序号	产品类别	细分产品	产业化情况
1	清洁电器产品	洗地机、吸尘器等	报告期内均实现了量产销售，具备产业化能力
2	环境家居产品	空气净化器、电风扇等	报告期内均实现了量产销售，具备产业化能力

本次募投项目相关产品下游客户的最新验证进展：

序号	产品类别	细分产品	是否已量产	如已量产，下游客户情况
1	清洁电器产品	洗地机、吸尘器等	是	顺造科技、九阳股份、苏泊尔、SharkNinja、LG、Bissell 等
2	环境家居产品	空气净化器、电风扇等	是	已在越南生产基地量产销售，主要客户为客户 B、客户 N、客户 I

由上表可知，本次募投项目规划的产品均已实现量产，公司掌握相关产品的生产工艺和生产能力。公司本次募投项目相关产品不存在技术实现风险，募投项目相关产品量产在技术和生产能力方面不存在重大不确定性。

（四）本次募投项目与主营业务具有协同性，本次募集资金投向主业

1、募投项目中洗地机、吸尘器等产品与主营业务的协同性分析

本次募投项目中洗地机、吸尘器占本次募投项目预计总产值的 83.27%。洗地机、吸尘器为公司报告期内销售的主要清洁电器产品，这两类产品报告期内合计销售收入分别为 8.75 亿元、9.83 亿元和 13.24 亿元，合计占主营业务收入比例分别为 49.10%、46.98%和 53.15%，相关产品收入和占主营业务收入占比持续增长。本次募投项目规划这类产品是对现有主力产品进行扩产，相关产品在产品技术、供应链、客户方面不存在重大差异，通过进一步扩产可以使得公司能够更好地满足客户采购量增长的需求，且通过规模化采购将有助于公司进一步提升对原材料供应商的议价能力，相关产品投向主业且与现有产品之间在供应链、客户等方面的协同性。

2、募投项目中环境家居电器与主营业务的协同性分析

本次募投项目中环境家居产品占本次募投项目预计总产值的 16.73%。环境家居电器是公司 ODM/OEM 业务在清洁电器之后于 2025 年成功开拓的新的家电产品领域。本次募投项目规划的环境家居电器产品 2025 年合计销量 13.21 万台，合计销售收入 3,139.67 万元，占主营业务收入比例为 1.26%。

在客户方面，对于头部家电企业而言，其产品往往涵盖清洁电器、环境家居电器、厨电产品、个人护理电器等多个类别，公司通过为同一客户提供不同类别的家电代工业务，有利于满足客户“一站式”的采购需求，环境家居电器产品将与现有清洁电器产品共同服务头部家电企业，提升公司与客户合作粘性，两类产品之间具有显著的客户协同性。如公司主要客户 SharkNinja 同时向公司采购清洁电器和环境家居电器。除此之外，公司现有产品对应的品牌商客户或终端品牌商客户均同时布局多类产品，如 LG 产品覆盖清洁电器、环境家居电器等，Bissell 产品包括清洁电器和环境家居电器等，Dyson 产品包括清洁除尘、个人护理、环境电器等。

在供应链方面，环境家居电器和清洁电器同属小家电，组装生产环境家居电器所需零部件包括注塑件、电池、电机等电器件等，主要零部件高度重叠，注塑件采购可以通过内部供应推动公司清洁电器软管及配件业务的发展，电池、电机等电器件可以与吸尘器、洗地机相关原材料共享供应链，通过集中采购提高公司相关原材料采购议价能力，降低采购成本。

在测试要求方面，环境家居电器和清洁电器作为小家电产品，在电气安全、机械安全、噪声、能效、耐久、环境适用性等方面均有测试要求，公司现有产品测试经验可以互通，且通过在不同产品上的应用可以促进公司相关测试能力的进一步提升。

在产能布局方面，公司目前仅在越南布局环境家居电器产能，国内生产基地尚无相关产品产能，但公司该产品客户均有从国内采购的需求，且国内其他品牌商在该产品方面亦有代工需求，因此本次通过苏州项目规划布局环境家居电器，将补齐公司相关产品在国内代工产能缺口，为公司环境家居电器全球产能布局进一步提供协同性。

本次募投项目规划的环境家居电器与现有清洁电器业务在客户、供应链、产品测试方面具有协同性，与现有软管及配件业务在客户、供应链方面具有协同性，在公司全球产能布局方面与现有境外环境家居电器产能具有协同性。环境家居电器 ODM/OEM 业务作为清洁电器 ODM/OEM 的拓展，属于投向公司 ODM/OEM 主业。

综上所述，本次募投项目有利于提升公司整机 ODM/OEM 业务综合竞争实力，募投项目直接投向公司主业（整机 ODM/OEM 业务），募投项目相关产品与公司主营业务具有协同性。

三、结合市场需求、发行人在手订单及客户储备、现有及在建拟建产能、产能利用率、同行业可比公司等情况，说明本次募投项目产能规划的合理性及具体产能消化措施安排，是否存在产能无法消化的风险

本次募投项目主要投向清洁电器、环境家居电器等整机 ODM/OEM 产品，清洁电器、环境家居电器市场空间广阔，且市场需求保持持续稳定增长或高速增长，为本次募投项目产能消化提供了充足的市场空间。公司深耕清洁电器软管行

业及清洁电器整机 ODM/OEM 多年，积累了丰富的优质客户资源，为募投项目消化提供了丰富的储备客户资源。随着公司产能利用率持续快速提升，公司现有及拟建产能无法有效满足日益增长的客户需求和客户开拓要求，且同行业可比公司近年来积极扩产，为确保市场竞争力、巩固和进一步提升市场份额，不在市场竞争中淘汰，公司有必要实施本次募投项目，募投项目产能规划具有合理性。公司制定了合理可行的产能消化措施安排，产能消化具备较好的市场基础和客户基础，产能无法消化的风险较小。

（一）相关产品市场空间广阔，需求持续增长

本次募投相关产品市场下游空间广阔，需求持续增长，具体情况详见本回复问题 1 之“一、（一）、1、行业现状、下游需求及发展趋势”相关内容。

本次项目达产后，公司小家电产能约 1,780 万台，其中清洁电器产能约 1,290 万台，环境家居电器产能约 490 万台。按境外产能在境外销售、境内产能一半在境内销售一半境外销售推测，公司可用于境内销售的清洁电器产能约 225 万台，用于境外销售的清洁电器产能约 1,065 万台；用于境内销售的环境家居电器产能约 75 万台，用于境外销售的环境家居电器产能约 415 万台。考虑到公司境内电器品牌商在采购公司产品后，也会向境外销售，因此，虽然公司境内产能向境内销售，但公司产能整体上是服务于全球市场，相关产品的全球市场规模，尤其是海外市场规模对产能消化影响更大。公司本次主要布局的清洁电器、环境家居电器产品的全球需求情况及公司产能消化如下：

序号	产品大类	具体产品	2025 年市场空间	公司 2030 年预计产能及消化情况分析（注）
1	清洁电器	吸尘器	根据海关总署数据，我国 2025 年出口吸尘器数量为 1.66 亿台	预计 2030 年公司清洁电器产能约 1,290 万台，假设吸尘器市场保持 5%增长率、洗地机、扫地机器人市场保持 15%增长率，公司清洁电器产能占全球清洁电器需求（仅考虑吸尘器、洗地机、扫地机器人出货量）不超过 4.18%
		洗地机	根据 IIM 信息 ¹³ 报告，全球家用洗地机 2025 年销量达到 1,850 万台	

¹³ IIM 信息（北京银文咨询有限公司）是一个专注于信息产业的咨询研究智库和管理平台，业务涵盖行业研究、管理咨询、市场调查等，其数据被朗科智能（300543.SZ）、中颖电子（300327.SZ）等上市公司公告引用。

序号	产品大类	具体产品	2025 年市场空间	公司 2030 年预计产能及消化情况分析（注）
2	环境家居电器	空气净化器	根据海关总署数据，我国 2025 年出口空气净化器约 3,000 万台	预计 2030 年公司环境家居电器产能约 490 万台，假设空气净化器保持 7.9%增长率、电风扇市场保持 5.1%增长率，公司环境家居电器产能占全球环境家居电器需求（仅考虑空气净化器、电风扇出货量）不超过 3.2%。
		电风扇	根据 Industry Research ¹⁴ 报告，2025 年，全球电风扇市场需求强劲，出货量超过 4.12 亿台，其中台扇和桌扇则占全球安装量的 21%。以此推测台扇和桌扇出货量约 0.87 亿台	

注：公司 2030 年产能仅考虑截至 2025 年末已布局产能、已通过董事会审议的越南生产基地建设项目产能和本次募投项目规划产能，不考虑后续因业务发展需要而增加的设备购置但截至目前尚未经董事会审议的产能投资，下同。

根据上述测算，公司募投项目全面达产后，清洁电器产能占全球市场需求量比例（仅考虑吸尘器、洗地机、扫地机器人）将从 2025 年不超过 3.3%提升至不超过 4.4%，环境家居电器产能占全球市场需求量比例（仅考虑电风扇、空气净化器）将从 2025 年不超过 2.9%提升至不超过 3.2%。

从产值上看，公司募投项目全面达产后的产值占全球需求比例亦处于较低水平，具有合理性，具体如下：

序号	产品大类	主要产品	2025 年市场空间	公司 2030 年预计产值及消化情况分析（注）
1	清洁电器	各类清洁电器	根据 Euromonitor 数据，2024 年全球清洁电器零售额达 293 亿美元，预计到 2029 年将达 383 亿美元，2023-2029 年复合年均增长率（CAGR）约为 5%	公司 2025 年清洁电器产值约 14 亿元，募投项目规划清洁电器产值约 17 亿元，项目全面建成后，公司清洁电器产值占全球市场规模的比例约 4.2%
2	环境家居电器	空气净化器	根据 Mordor-Intelligence 统计数据，2025 年全球空气净化器市场规模将达 185 亿美元，预计到 2030 年将突破 270.6 亿美元，复合年均增长率达 7.9%	公司 2025 年环境家居电器产值约 0.7 亿元，募投项目规划环境家居电器产值约 3 亿元，项目全面建成后，公司环境家居电器产值占全球市场规模（仅考虑空气净化器和电风扇）的比例约 1.1%
		电风扇	根据 RESEARCH AND MARKETS 的报告，全球电动风扇市场的规模近	

¹⁴ Industry Research 是一家提供全球市场研究和行业分析报告的市场研究机构，覆盖消费电子、工业设备、医疗、化工、新能源等多个行业，主要发布市场规模、竞争格局、细分市场及未来发展预测等研究报告，其数据被天和防务（300397.SZ）、传艺科技（002866.SZ）等上市公司公告引用。

序号	产品大类	主要产品	2025 年市场空间	公司 2030 年预计产值及消化情况分析（注）
			年来呈现强劲增长态势，该市场将从 2025 年的 121.3 亿美元增长至 2026 年的 127.9 亿美元，预计到 2030 年时，市场规模将增至 156.2 亿美元，复合年均增长率为 5.1%	

注：按照品牌零售价和代工出厂价比例 3 倍-4 倍将全球市场规模折算为代工出厂价口径市场规模。公司各类产品 2030 年产值仅考虑 2025 年末已布局产能产值、已通过董事会审议的越南生产基地建设项目产值和募投项目规划产值。

根据上述测算，公司募投项目全面达产后，清洁电器产值占全球市场规模比例将从 2025 年 2.4%提升至 4.2%，环境家居电器产值占全球市场规模比例（仅考虑空气净化器、电风扇）将从 2025 年的 0.9%提升至 1.1%。

此外，公司本次募投项目全面达产后，预计届时（2030 年）产值规模约 41 亿元，占德昌股份届时预计产值 67 亿元的比例约 61%，与公司 2025 年度清洁电器销售额占德昌股份 2025 年度吸尘器销售额的比例 66%相比不存在重大差异。

综合产能和产值占全球市场需求的比例及占同行业主要竞争对手德昌股份的业务比例测算结果来看，本次募投项目实施后公司仍处于对德昌股份的追赶地位，公司的市场占有率小幅提升，避免公司在市场竞争中落后甚至淘汰，公司本次募投项目产能规划合理，结合公司市场开拓计划、目标，本次募投项目产能预计可以合理消化。

（二）募投项目对应意向或目标客户明确、客户储备丰富、预测订单量充足

1、本次募投项目对应意向或目标客户明确，且公司客户储备充足

本次募投项目产品的意向或目标客户主要为公司现有客户以及国内头部小家电品牌商，公司将在服务好现有客户的基础上继续加大新客户开发力度。本次募投项目相关产品对应的意向或目标客户情况如下：

序号	产品类别	细分产品	规划产能数量（万台）	对应主要意向或目标客户
1	清洁电器	洗地机、吸尘器等	449	顺造科技、九阳股份、苏泊尔、简单有为、LG、SharkNinja、Bissell 等

序号	产品类别	细分产品	规划产能数量 (万台)	对应主要意向或目标客户
2	环境家居 电器	空气净化器、 电风扇等	150	越南生产基地现有客户 B、客户 N、客 户 I，以及国内其他头部小家电品牌商

虽然公司对清洁电器、环境家居电器细分产品产能规划进行了布局，但由于

（1）公司下游客户均为电器品牌商，随着品牌商经营规模发展其业务范围会覆盖清洁电器、环境家居电器等多类产品；（2）清洁电器和环境家居电器均属于小家电产品，对于公司而言，核心工序为产品组装，相关产品均较为成熟，生产两类产品的产线、工艺流程不存在重大区别，因此，公司规划产能可以根据下游客户实际订单需求灵活调整切换，公司规划产能消化是面向整体的清洁电器和环境家居电器市场，不局限于单一产品市场。

（1）清洁电器产品主要意向或目标客户

对于本次募投项目主要扩产的现有品类清洁电器，主要意向或目标客户均为行业内具有较大经营规模的龙头企业或知名企业，其中主要意向客户或目标客户情况介绍如下。

①顺造科技

顺造科技是一家成立于 2019 年的小米生态链企业，专注于研发手持无线吸尘器、智能扫地机器人、洗地机等高端清洁电器，产品覆盖家用、车载、办公等多类清洁场景。根据顺造科技未经审计的财务数据，其 2024 年和 2025 年 1-6 月营业收入分别为 101,743.26 万元和 85,690.17 万元，呈快速增长势头。

②SharkNinja

SharkNinja 是一家全球性的产品设计和技术公司，美股上市公司，包括“Shark”和“Ninja”品牌的清洁电器、烹饪和饮料电器、食品准备电器和其他产品。



图例 1 SharkNinja 清洁电器相关产品



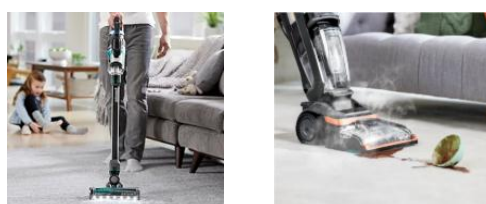
图例 2 SharkNinja 环境家居电器相关产品

截至 2026 年 6 月 30 日，SharkNinja 总市值超过 1,400 亿元人民币，该客户最近三年的财务数据情况如下：

项目	2025 年报	2024 年报	2023 年报
营业收入（亿元）	435.57	376.32	289.54
净利润（亿元）	47.74	29.86	11.37

③BISSELL（必胜）

BISSELL（必胜）作为北美吸尘器第一品牌，源于美国密歇根州，创设于 1876 年，140 余年来专注于对居家各种清洁需求的解决方案，其产品已经覆盖家居清洁的各个方面尤其以独创的地面深层清洁功能闻名全球。



图例 1 Bissell 清洁电器相关产品



图例 2 Bissell 环境家居电器相关产品

除上述客户外，九阳股份、苏泊尔、简单有为、LG 均系清洁电器行业内知名品牌企业。

（2）环境家居电器产品主要意向或目标客户

对于本次募投项目扩产的现有品类环境家居电器，主要意向或目标客户为公司越南生产基地现有客户以及国内其他头部小家电品牌商。公司客户 N2021-2024 年销售收入年复合增长率超过 80%。公司客户 I 连续多年上榜中国十大环境电器出口企业名单。

（3）丰富的现有优质客户资源为产能消化提供客户基础

公司深耕清洁电器软管行业多年，通过完善生产工艺和持续的技术积累及创新，积累了丰富的优质客户资源。经过多年发展，公司产品广泛应用于美的

（Midea）、莱克（Lexy）、戴森（Dyson）、鲨科（Shark）、必胜（Bissell）、LG、胡佛（Hoover）、西门子（Siemens）、松下（Panasonic）、伊莱克斯（Electrolux）、飞利浦（Philips）、德沃（Dirtdevil）、艾默生（Emerson）、阿奇力克（Arcelik）、力奇（Nilfisk）、追觅、顺造、简单有为等国内外知名清洁电器品牌。公司清洁电器整机业务和环境家居业务可依托内部产业链上下游关系和客户关系实现整机零部件客户的导入，具有良好的客户基础和客户拓展空间，为本次募投项目取得新客户订单及产能消化提供客户拓展基础和有利条件。

综上所述，公司上述意向客户、潜在储备客户均为行业龙头企业或知名企业，相关企业经营规模对应的采购需求能够支持本次募投项目产能的消化。

2、ODM/OEM 行业存在“先建产能、后拿订单”的特点

公司进入清洁电器整机 ODM/OEM 业务以来，持续聚焦并服务行业头部客户是公司一贯坚持的经营策略和方针。在整机业务方面，顺造科技、SharkNinja 均为公司长期合作的主要客户，占公司整机业务收入比例较高，公司对其销量在 2023-2025 年期间快速增长。如公司对客户 A 的整机销量从 2023 年的 21.38 万台增长至 2025 年的 159.59 万台，对客户 B 的整机销量从 2023 年的 144.79 万台增加至 2025 年的 219.02 万台。2025 年，公司新客户开拓取得显著突破，对客户 C 销售从 2023 年的数百台增长至 2025 年的 21.08 万台。

行业头部企业对供应链的产能弹性、交付能力、良率有极高要求，其在选择 ODM/OEM 工厂时会提前开展验厂、审厂工作，判断工厂是否具备稳定、充足的产线，以应对其市场爆品所需的生产能力。一旦代工厂无法迅速响应客户的追加订单的需求，影响客户市场爆品交付时间，将极大程度影响代工厂与头部企业合作关系，甚至丢失客户。因此，代工厂的“产能”既是交付能力的表现，也是获得更多客户订单的重要前提。

3、公司长短期预测订单支持产能消化

区别部分行业长周期在手订单，小家电客户主要采取提前沟通预测需求，客户依据市场需求和自身销售节奏下单，因此在手订单（具有明确合同或协议的订单）无法反映长周期的客户需求。以下从短期、长期两个角度分析本次募投项目产能消化情况。

(1) 短期预测订单方面。

基于公司前期与客户的研发对接和市场调研以及目前的产品研发计划、现有客户提供的长短期订单需求预测，截至 2026 年 6 月末，公司预计 2026 年客户对清洁电器需求量有望达到 614 万台（其中已取得的 1-7 月在手订单量约 327 万台，客户下达的预测需求订单约 210 万台，这部分订单约占总预测数量的 88%），较 2025 年销量增长 35.49%，占清洁电器 2025 年年度产能的 123.90%；预计 2026 年环境家居电器需求量有望达到 78 万台（其中已取得的 1-7 月在手订单量约 51 万台，客户下达的预测需求订单约 16 万台，这部分订单约占总预测数量的 85%），较 2025 年销量增长 108.32%，占环境家居电器 2025 年年度产能的 46.86%。上述预测订单在境内外生产基地的分配情况如下：

单位：万台

生产基地	产品类别	2026 年滚动预测订单				2026 年滚动预测订单占 2025 年度产能比例
		在手订单（1-7 月数量）	客户下达的需求预测订单	公司预估订单	合计	
苏州生产基地	清洁电器	164.50	99.75	34.59	298.84	119.73%
越南生产基地	清洁电器	162.72	110.04	42.07	314.83	128.14%
	环境家居电器	50.54	15.65	11.79	77.98	46.86%

注：在手订单（1-7 月数量）为 2026 年 1-7 月累计接到的实际订单数量，客户下达的需求预测订单为 2026 年 8-12 月滚动预测订单数中客户给予的预测需求指引数，公司预估订单为公司根据历史经营经验预估订单数量。2025 年年度产能为 2025 年根据产线安装后可使用时间内对应产能计算。

环境家居电器系公司 2025 年开始布局生产产品，产能布置提前于订单，客户订单尚处于导入阶段，但订单量增速较快。

短期内，清洁电器预测需求量快速增长，公司已在持续扩大产能；环境家居电器订单目前处于快速增长期，公司目前环境家居电器产能全部位于越南，境内没有相关产品产能，一方面公司现有环境家居电器客户均有国内采购需求，另一方面国内小家电头部品牌也存在代工需求，因此，为更好服务国内外客户需求，补齐相关产品在国内代工产能缺口，均衡化全球产能布局，公司本次募投项目在境内规划 150 万台环境家居电器，占本次募投项目总产值的 16.73%（约 3 亿元），相较于国内空气净化器 2024 年 357 万台零售量和电风扇 2024 年 6 亿台，公司规

划规模合理，相关产能可以得到合理消化。

（2）未来五年长期预测订单方面。

公司苏州项目于 2026 年开始建设，计划建设期 2 年，生产爬坡期 3 年，项目全面达产后（预计 2030 年），届时公司小家电产能约 1,780 万台，其中清洁电器产能约 1,290 万台，环境家居电器产能约 490 万台。一方面，公司届时小家电产能距离行业龙头德昌股份仍有较大差距（德昌股份 2025 年各类小家电产量 2,062.3 万台，且 2025 年通过向特定对象发行股票募集资金在国内外投资建设各类小家电 920 万台产能）。另一方面，未来五年内（2026-2030 年）公司通过积极参与现有客户新项目和积极开拓新客户可以取得订单量的进一步增长，以保障产能消化。

①公司现有客户采购规模估计

公司目前清洁电器、环境家居电器业务客户包括顺造科技、简单有为、苏泊尔、九阳股份、SharkNinja、LG、Bissell、客户 N、客户 I 等众多国内外知名电器品牌商。按照品牌零售价和代工出厂价比例 3 倍-4 倍简单估计，仅 SharkNinja 一家 2025 年小家电采购额就在 108-145 亿元之间（其中富佳股份 2025 年对 SharkNinja 销售额为 25.32 亿元，公司 2025 年对 SharkNinja 为 4.18 亿元），远远超过公司本次募投项目总产值（约 36 亿元）。根据保荐机构对发行人部分整机业务客户的访谈，其从公司采购的整机业务量占其整体业务量的比例较低。因此，就公司现有客户采购规模而言，公司还有很大的增长空间，可以保障未来产能消化。

②公司新客户开发和对老客户的新业务开拓已见成效，公司具备进一步提升在客户中供货比例的能力

新客户开发方面：（1）在清洁电器领域，公司于 2020 年末进入清洁电器整机业务领域，客户 A 于 2021 年成为公司整机业务客户，公司对其整机业务收入从 2022 年 2.5 亿元快速增长至 2025 年近 7 亿元，年均复合增长率为 40.85%；对其整机业务销量从 2022 年的 21 万台快速增长至 2025 年的 160 万台，年均复合增长率为 95.23%。公司对客户 C 的整机业务销售从 2023 年的十几万元快速增长至 2025 年的 1.39 亿元，销量达到 21 万台。客户 C 是全球清洁电器市场的主要

参与者之一。在环境家居领域，公司 2025 年开始布局，与业内知名企业客户 N、客户 I 建立了业务关系，并于布局当年实现了约 6,177 万元收入，销量 35 万台，成功实现新客户的开拓。

在老客户新项目开拓方面：（1）客户 B 最早作为公司越南基地的吸尘器客户，逐步拓展至空气净化器、电风扇、吹草机等环境家居产品，并逐步从越南基地单一基地供应商，逐步导向苏州基地供应，体现了全球知名品牌商对公司的认可。公司对客户 B 的整机销量从 2022 年的 61 万台增长至 2025 年的 219 万台，复合年均增长率为 53.01%。（2）顺造科技最早作为公司的洗地机客户，逐步拓展至吸尘器领域，且两个品类产品销售额已经相接近，体现了公司对老客户新项目上量速度很快。（3）Bissell 最早作为公司清洁电器软管及配件业务客户，逐步导向公司吸尘器整机业务，体现了公司丰富的清洁电器软管及配件客户资源能够被公司充分挖掘导入整机业务。

此外，目前公司已与九阳股份、苏泊尔等国内知名电器品牌开展合作，对该部分品牌商整机供应比例尚处于较低水平，同时将其他国内知名电器品牌确定为公司目标客户，未来随着自动化、智能化程度更好的苏州项目建成，公司在争取相关客户业务时将较现在更具优势，能够充分满足苏州项目产能消化需求。

综上公司历史对新客户及老客户新项目的开拓情况来看，公司具备在进入客户供应链后进一步扩大业务份额的能力。

根据公司与 SharkNinja、LG、Bissell、顺造科技等主要 11 家客户沟通了解情况，这些客户 2026 年清洁电器代工需求在 5,525 万台，环境家居电器代工需求在 900 万台，假设上述需求每年保持 5%的增速（根据 Euromonitor 数据，预计全球清洁电器零售额 2023-2029 年复合年均增长率约为 5%；根据市场报告，清洁电器细分产品洗地机 2025 年增长率或未来预计增长率高于 10%；根据 RESEARCH AND MARKETS 的报告，预计全球电动风扇市场规模 2026-2030 年复合年均增长率为 5.1%；根据 Mordor • Intelligence 统计数据，预计全球空气净化器市场规模 2025-2030 年复合年均增长率达 7.9%；公司主要客户顺造科技 2025 年半年度收入达到 2024 年全年收入的 84%；SharkNinja2023-2025 年营业收入复合年均增长率为 22.65%；此处综合考虑整体选取 5%作为客户需求增长率，合理

且谨慎），到 2030 年总需求为 6,716 万台（清洁电器）、1,094 万台（环境家居电器），按公司规划 2030 年目标供应占比测算（清洁电器客户平均供应比例约 23%，较 2026 年 14%增长 9 个百分点；环境家居电器平均供应比例约 27%，较 2026 年 16%增长 11 个百分点。公司对 2030 年的客户供货比例与德昌股份 2024 年销售金额约占公司主要客户采购额的 23%这一比例相比，公司目标具有合理性，且结合前文关于公司老客户新项目开拓成效和能力，公司目标具有可实现性），上述主要客户对应清洁电器和环境家居电器代工需求分别为 1,517 万台与 298 万台，合计需求 1,815 万台，考虑公司产线可以柔性调整，上述客户需求与公司届时清洁电器、环境家居电器总产能 1,780 万台相当。细分产品大类看，上述客户的清洁电器代工需求可以支持公司届时产能的消化，环境家居电器需求（仅包括 3 家）占公司届时产能 490 万台的 60%，剩余约 200 万产能将通过积极开拓国内小家电头部品牌商实现消化（结合前文关于公司新客户开发成效和能力，公司目标具有可实现性）。

综上所述，公司清洁电器、环境家居电器主要客户为行业内头部企业或知名企业，本次募投项目主要意向客户明确，潜在客户储备丰富，该等客户的采购需求是公司本次募投产能消化的主要支撑。另外，从公司对新客户和对老客户新业务的开拓结果看，公司新客户开发和对老客户的新业务开拓已见成效，公司具备进一步提升在客户中供货比例的能力，公司未来对新客户和老客户新业务的开拓也将进一步消化本次募投的产能。

（三）现有及在建拟建产能、产能利用率情况

1、过去 3 年销量翻倍增长背景下，公司积极提升和调整产能

2023-2025 年，公司整机业务销量从 243.64 万台增长至 490.37 万台，复合增长率为 41.87%，对应业务收入从 9.03 亿元增长至 14.52 亿元，复合增长率为 26.84%。与行业内主要竞争对手德昌股份、富佳股份项目比，公司最近三年正处于整机业务快速发展期：

单位：万台、万元

公司	产品	2025 年度		2024 年度		2023 年度		复合年均增长率	
		销量	销售收入	销量	销售收入	销量	销售收入	销量	收入
德昌	吸尘器	704.42	210,366.90	784.93	212,415.47	635.24	163,117.65	5.30%	13.56%

股份									
富佳股份	清洁类小家电产品	824.47	265,268.43	703.43	236,093.96	589.49	221,317.30	18.26%	9.48%
发行人	清洁电器和环境家居电器	490.37	145,247.63	358.62	105,392.73	243.64	90,280.65	41.88%	26.84%

当前，公司整机业务呈快速增长趋势，且新品类、新产品对应客户均实现了有效落地。在此背景下，公司已使用自有资金启动项目投资和建设，积极把握市场机遇和客户需求。除加快自有投资项目建设外，为应对 2025 年快速增长的订单，公司持续加大厂房（含仓库）租赁，苏州生产基地 2025 年新增 10,648 平方米的厂房租赁，截至 2025 年末总租赁面积为 44,548.00 平方米，较 2023 年末租赁面积增长 31.41%，苏州生产基地对场地面积需求迫切。

2、公司结合过去三年发展情况规划未来五年产能目标

截至 2025 年 12 月 31 日，公司募投项目相关产品的现有产能及在建拟建产能如下：

单位：万台

生产基地	产品类别	现有产能 (注 1)	本次募投 项目拟建 产能	其他在建/ 拟建产能	扩产合计 (注 2)	全球产能 规划布局 比例
境内生产基地	清洁电器	306	449	-	449	33.60%
	环境家居电器	-	150	-	150	
境内小家电 ODM/OEM 产能小计		306	599	-	599	
境外生产基地	清洁电器	357	-	483	841	66.40%
	环境家居电器	296	-	47	343	
境外小家电 ODM/OEM 产能小计		653	-	531	1,184	
全球产能合计		959	599	531	1,783	100.00%

注 1：（1）现有产能按 2025 年末各生产基地已安装产线计算全年理论产能数量，与计算产能利用率时仅考虑新增产线当年剩余时间产能不同。（2）对 ODM/OEM 生产而言，组装线对于不同产品生产不具有专一性和独占性特点，同一条组装线可根据客户订单调节生产内容，不同产品产能因经营需要可以调节，无法统计具体产品的产能情况。

注 2：苏州生产基地目前通过租赁厂房进行生产经营，苏州项目建成后苏州尚腾现有生产人员及办公人员将整体搬迁至新厂房，现有租赁厂房内的老旧生产线将由新产线实现更新替代，扩产后产能按募投项目产能计算。

2023-2025 年，公司整机业务销量从 243.64 万台增长至 490.37 万台，复合增长率为 41.87%，与同行业可比公司增速相比，正处于高速增长阶段，因此公司考虑未来五年公司整机业务会有较大幅度的提升。

3、当前产能利用率持续提升，产能不足会严重影响客户维护和业务开拓

对于 ODM/OEM 企业而言，产能不足会严重影响客户维护和业务开拓。报告期内，为不断满足客户需求和开拓新客户，公司持续加大产能建设和产能调整，但客户订单上量速度显著快于产能建设速度，产能利用率持续提升。本次募投项目在境内实施，报告期内，募投项目相关产品对应的主要生产基地的产能利用率和产销率情况如下：

生产基地	项目		2025 年度	2024 年度	2023 年度
苏州生产基地	清洁电器整机	产量（万台）	242.58	183.60	78.12
		产能（万台）	249.60	341.64	374.40
		销量（万台）	244.62	171.46	98.51
		产能利用率	97.19%	53.74%	20.87%
		产销率	100.84%	93.39%	126.09%
	环境家居电器整机	产量、销量、产能	未布局	未布局	未布局
越南生产基地	清洁电器整机	产量（万台）	213.25	186.12	147.67
		产能（万台）	245.70	185.64	131.04
		销量（万台）	208.32	187.16	145.13
		产能利用率	86.79%	100.26%	112.69%
		产销率	97.69%	100.56%	98.28%
	环境家居电器整机	产量（万台）	39.36	/	/
		产能（万台）	166.4	/	/
		销量（万台）	37.42	/	/
		产能利用率	23.66%	/	/
		产销率	95.07%	/	/

报告期内，公司境内外生产基地的清洁电器整机产量、销量均持续攀升，产销率处于较高水平。境内生产基地受 2023 年与追觅整机业务合作模式调整并最终终止整机业务合作影响，导致公司 2022 年为追觅新增的产能未能充分利用，境内生产基地 2023 年产能利用率较低，但公司通过积极开拓顺造科技、LG 等大客户弥补追觅整机业务终止影响以及优化调整产能，有效实现了 2022 年新增产能的逐步消化，产能利用率在报告期内实现了快速提升。这一点也充分体现公司在应对市场不利变化时，具有足够的能力通过新客户开拓和老客户新项目开发获

取新的订单，保障新增产能的顺利消化。

总体而言，报告期内，公司清洁电器整机业务整体呈快速增长态势，产量自 2023 年的 225.80 万台增长至 2025 年 455.84 万台，增幅为 101.88%。2025 年度，公司清洁电器整机产能利用率为 92.03%，处于较高水平，亟需进一步提升产能规模。

环境家居电器为公司 2025 年在越南开始布局生产、销售产品，尚处于客户开拓、导入，产能爬坡阶段，产能利用率较低。截至 2025 年末，公司仅在越南生产基地布局环境家居电器产能，尚未在国内布局相关产能，通过本次募投项目实施规划 150 万台/年的环境家居电器产能，将有效补充公司相关产品国内产能缺口。在产销率方面，公司清洁电器和环境家居电器产品产销率整体处于较高水平。

本次募投项目主要用于扩大清洁电器产能并补齐境内环境家居电器产能缺口，满足公司未来业务发展需要，当前产能已不足以支持公司未来的长期发展需要，公司规划本次募投项目产能具有必要性和合理性。

（四）同行业可比公司现有及在建拟建产能情况

公司在整机 ODM/OEM 领域的主要竞争对手为德昌股份和富佳股份。报告期内，公司整机业务规模和同行业可比公司对比情况如下：

单位：万台、万元

公司	产品	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
		销量	销售收入	销量	销售收入	销量	销售收入
德昌股份	吸尘器	704.42	210,366.90	784.93	212,415.47	635.24	163,117.65
富佳股份	清洁类小家电产品	824.47	265,268.43	703.43	236,093.96	589.49	221,317.30
发行人	清洁电器和环境家居电器	490.37	145,247.63	358.62	105,392.73	243.64	90,280.65

公司于 2020 年 12 月进入清洁电器整机 ODM/OEM 业务领域，进入行业时间较晚，与清洁电器 ODM/OEM 龙头企业德昌股份、富佳股份相比，公司整机业务在产品销售数量和销售收入上都存在一定差距。2025 年，公司整机业务销量占德昌股份、富佳股份的相关产品销量的比例分别为 69.62%、59.48%。

在清洁电器、环境家居电器等小家电市场需求持续增长的背景下，行业龙头为积极把握行业增长机会，巩固市场地位，均在实施扩产，具体如下：

序号	公司	2025 年度产能/产量	拟建/在建产能
1	德昌股份	各类小家电产量 2,062.3 万台，其中吸尘器 709.54 万台。越南厂区年产 380 万台吸尘器产品建设项目于 2023 年 12 月结项。IPO 前（2020 年度）吸尘器产能 560 万台。	2025 年向特定对象发行股票募投项目（已注册）中涉及家电的项目如下： 1、境外项目 （1）泰国厂区年产 500 万台家电产品建设项目，扩大环境家居、个人护理电器产品的生产规模，扩充厨房小家电产品品类。 （2）越南厂区年产 300 万台小家电产品建设项目，扩大个人护理、环境家居电器产品的生产规模，并向地面清洁电器加速布局。 2、境内项目 宁波厂区年产 120 万台智能厨电产品生产项目。
2	富佳股份	清洁电器类小家电产量 829.82 万台。 国内：年产 500 万台智能高效吸尘器家电生产建设项目（2023 年结项）； 越南：2025 年年报披露“越南生产基地的交付能力实现质的飞跃，产能规模在 2024 年 308 万台的基础上持续扩大，成功突破 450 万台大关”	2026 年 6 月向不特定对象发行可转债项目（预案修订）： 境外项目：越南生产基地（二期）建设项目，计划建设大立式有线吸尘器、无线锂电吸尘器、地毯清洗机、厨房小家电、个人护理仪器、风扇（日用小家电）生产线，项目建成后将形成年产 340 万台各类小家电的生产能力。

资料来源：上市公司公开信息披露文件。

根据同行业可比公司信息披露文件，同行业可比公司均看好清洁电器、环境家居电器等小家电未来发展空间，通过向特定对象发行股票募集资金或向不特定对象发行可转换公司债券募集对小家电业务（包含清洁电器、环境家居电器产品）进行扩产，以满足不断增长的市场需求和客户订单。且根据德昌股份规划，以其 2025 年小家电产量和募投项目扩产推测其 2030 年小家电产能约 2,982 万台，公司募投项目全面实施后产能占德昌股份产能比例约 61%，占其产值约 66%，具有合理性。

除上述家电代工企业外，近年来，家电品牌商也在积极扩产：

序号	公司	2025 年度产能/产量	扩产情况
1	比依股份	环境家居电器产量 36.11 万台。	2024 年度向特定对象发行股票项目（2026 年发行）： 中意产业园智能厨房家电建设项目（二期）规划环境家居电器产能 400 万台，项目位于宁波市。
2	科沃斯	智能生活电器产量约 570 万台	截至 2025 年末，公司以自有及自筹资金建设工程主要包括添可年产 1,200 万台高端智能生活电器制造中心项目，添可品牌包含洗地机、

序号	公司	2025 年度产能/产量	扩产情况
			扫地机器人等品类清洁电器，项目位于苏州市。
3	石头科技	智能扫地机产量 626 万台	2025 年年报披露，2025 年进一步新增马来西亚代工厂生产业务，通过多元化产能布局持续提升供应保障的灵活性与安全性，有效降低地缘政治风险，增强服务国际市场的能力。
4	顺造科技	非上市公司未披露	2026 年 3 月 10 日，顺造智能科技总部项目签约仪式暨二期清洁机器人生产基地启用仪式在苏州高新区举行，总投 10 亿元，设计产能高达 200 万台/年。

资料来源：上市公司信息来源于上市公司公开信息披露文件，顺造科技信息来自媒体报道。

此外，公司主要客户 SharkNinja 在 2023-2025 年资本性支出分别为 1.23 亿美元、1.38 亿美元、1.46 亿美元，2026 年资本支出范围在 1.9-2.1 亿美元之间（较 2025 年增长 30%-44%），主要用于支持新产品发布和技术的投资。公司主要客户持续增加资本性支出及持续推出新品，为公司产能扩产提供了指引，为产能消化提供保障。

综上所述，不仅 ODM/OEM 企业如德昌股份、富佳股份在积极扩产，布局海外生产基地，下游品牌商也在积极扩产布局，在海内外均有布局，把握不断增长的市场机遇。因此，公司规划本次募投项目以巩固和提升市场地位，加快追赶行业龙头企业，具有合理性。

（五）本次募投项目产能规划的合理性

1、从最终市场占有率角度看，本次募投产能规划具有合理性

根据前文测算，从数量上看，公司募投项目全面达产后，清洁电器产能占全球市场需求量比例（仅考虑吸尘器、洗地机、扫地机器人）将从 2025 年的 3.3% 提升至不超过 4.4%，环境家居电器产能占全球市场需求量比例（仅考虑电风扇、空气净化器）将从 2025 年的 2.9% 提升至 3.2%；从产值上看，公司募投项目全面达产后，清洁电器产值占全球市场规模比例将从 2025 年 2.4% 提升至 4.2%，环境家居电器产值占全球市场规模比例（仅考虑空气净化器、电风扇）将从 2025 年的 0.9% 提升至 1.1%。

本次募投项目实施后公司的市场占有率小幅提升，整体仍属于较低水平，具有合理性。

2、从对标行业龙头企业德昌股份角度看，本次募投产能规划具有合理性

德昌股份于 2025 年筹划向特定对象发行股票（已注册），在泰国、越南实施建设合计 920 万台各类小家电产品项目，根据德昌股份规划，以其 2025 年小家电产量和募投项目扩产推测其 2030 年小家电产能约 2,982 万台。

2025 年，公司整机业务销量占德昌股份吸尘器业务销量的 70%左右，销售额占比约 70%。德昌股份在吸尘器之外，通过募投项目大力发展其他各类小家电（如烤炉烤架、洗碗机、炸锅、洗地机、扫地机器人、吹风机、电风扇等）。相比之下，公司未来五年发展重点聚焦于清洁电器和环境家居电器。

根据公司本次募投项目规划和德昌股份募投项目规划测算，公司募投项目全面实施后（2030 年）公司清洁电器及环境家居电器等小家电总产能占德昌股份各类小家电总产能比例约 60%，占其产值约 61%。

与行业龙头情况相比，本次募投项目实施后公司仍处于对德昌股份的追赶地位，本次募投项目实施能够避免公司在市场竞争中落后甚至淘汰，公司本次产能规划具有合理性。

3、从公司整机业务历史增长情况看，本次募投产能规划具有合理性

2023-2025 年，公司整机业务销量从 243.64 万台增长至 490.37 万台，复合增长率约 42%，显著高于公司主要竞争对手德昌股份、富佳股份同类产品销量增速。以 2025 年销售数量为基数，未来五年保持年均 30%的销量增长，可实现 2030 年 1,821 万台的产能消化。从境内情况来看，2023-2025 年，公司境内整机生产基地销量从 98.51 万台增长至 244.62 万台，复合增长率约 58%，以境内生产基地 2025 年销售数量为基数和募投项目全面达产产能测算，未来五年需保持年均 19.62%的销量增长，大幅低于报告期内公司整机业务整体增速和境内整机业务增速。公司考虑未来销量增长率时低于报告期内销量的复合年均增长率，具有合理性。

此外，公司一贯坚持大客户开拓策略，具备较强的客户开拓能力和订单获取能力。如客户 A 于 2021 年成为公司整机业务客户，公司对其整机业务收入从 2022 年 2.5 亿元快速增长至 2025 年近 7 亿元，年均复合增长率为 40.85%；对其整机业务销量从 2022 年的 21 万台快速增长至 2025 年的 160 万台，年均复合增长率

为 95.23%。公司对客户 C 的整机业务销售从 2023 年的十几万元快速增长至 2025 年的 1.39 亿元，销量达到 21 万台。

公司对于新客户的开拓能力以及老客户新项目的开发能力，能够有力保障本次募投项目产能的消化。

此外，根据前文所述，本次募投项目相关产品市场空间广阔，相关产品市场需求保持持续稳定增长或高速增长，为消化本次募投项目产能提供了必要的市场基础。截至本回复出具日，公司经与客户交流确定的客户需求较为饱满，预测意向订单充足，是公司规划本次募投项目的重要考虑因素，也为本次产能消化提供了基础。截至 2025 年末，公司产能利用率处于较高水平，公司已在使用自有资金进行产能建设。在清洁电器及环境家居电器市场持续增长的背景下，行业内 ODM/OEM 龙头企业德昌股份、富佳股份纷纷扩产布局以满足不断增长的市场需求和客户订单，公司作为该领域的后入者，通过规划本次募投项目更新和扩大公司清洁电器、环境家居电器等主要产品产能，加速追赶行业龙头企业，巩固和提升市场地位的同时，具有合理性。

（六）本次募投项目具体产能消化措施安排，是否存在产能无法消化的风险

1、具体产能消化措施安排

公司为确保本次募投产能的消化制定的措施如下：

（1）继续挖掘现有大客户业务需求，争取新项目业务订单

受益于大客户开拓策略，公司已与顺造科技、LG、SharkNinja、九阳股份、简单有为、美的等国内外知名电器企业形成持续且良好的合作关系。根据公司与主要客户持续的合作沟通交流，主要客户基于全球清洁电器及环境家居电器市场的增长预测采购需求量将稳步增长。公司将凭借自身竞争优势，在与现有客户其他供应商竞争中，积极争取现有客户新项目业务订单。

公司具有老客户新项目开拓能力：（1）客户 B 最早作为公司越南基地的吸尘器客户，逐步拓展至空气净化器、电风扇、吹草机等环境家居产品，并逐步从越南基地单一基地供应商，逐步导向苏州基地供应，体现了全球知名品牌商对公

司的认可。公司对客户 B 的整机销量从 2022 年的 61 万台增长至 2025 年的 219 万台，复合年均增长率为 53.01%。（2）顺造科技最早作为公司的洗地机客户，逐步拓展至吸尘器领域，且两个品类产品销售额已经相接近，体现了公司对老客户新项目上量速度很快。（3）Bissell 最早作为公司清洁电器软管及配件业务客户，逐步导向公司吸尘器整机业务，体现了公司丰富的清洁电器软管及配件客户资源能够被公司充分挖掘导入整机业务。

公司根据历史老客户新项目开拓成效，针对现有客户制定了供应比例提升目标，通过挖掘现有大客户业务需求，争取新项目业务订单，提升在现有客户中供应比例，将为本次募投项目产能消化提供保障。

（2）积极开拓新客户，获取新的业务订单

公司具有新客户开发能力：在清洁电器领域，公司于 2020 年末进入清洁电器整机业务领域，客户 A 于 2021 年成为公司整机业务客户，公司对其整机业务收入从 2022 年 2.5 亿元快速增长至 2025 年近 7 亿元，年均复合增长率为 40.85%；对其整机业务销量从 2022 年的 21 万台快速增长至 2025 年的 160 万台，年均复合增长率为 95.23%。公司对客户 C 的整机业务销售从 2023 年的十几万元快速增长至 2025 年的 1.39 亿元，销量达到 21 万台。客户 C 是全球清洁电器市场的主要参与者之一。在环境家居领域，公司 2025 年开始布局，与业内知名企业客户 N、客户 I 建立了业务关系，并于布局当年实现了约 6,177 万元收入，销量 35 万台，成功实现新客户的开拓。

公司同行业公司德昌股份小家电客户主要包括 TTI、SharkNinja 和 HOT。创科实业（0669.HK）（英文名称为 TTI）是全球知名的电动工具及家用清洁设备厂商，近年来经营业绩持续增长，TTI 在家用清洁设备、电动工具领域皆为全球行业龙头。根据德昌股份向特定对象发行股票信息披露文件，“根据 Euromonitor 数据，在吸尘器领域，TTI 已处于美国市场第一、英国市场第二超过十年，且市场占有率持续提升。” SharkNinja, Inc.（SN.N）是一家全球性的产品设计和技术公司，美股上市公司，包括“Shark”和“Ninja”品牌的清洁电器、烹饪和饮料电器、食品准备电器和其他产品。HOT（HELE.O）主要产品为小家电领域中的环境家居电器、个人护理电器领域。凭借持续的品牌收购与有效的产品线整合，

HOT 产品在该等细分领域中皆具有较高的市场地位。目前，公司已经成功进入 SharkNinja 的供应链，已发展成为其主要供应商之一。公司清洁电器软管及配件产品已经进入 TTI 供应链。TTI 地板护理及器具 2025 年度收入和 HOT 家用产品 2025 年度收入合计约 112 亿元，对公司整机业务发展而言属于较大的增量空间。公司将继续执行大客户策略，依托公司清洁电器软管及配件业务多年来积累形成的优质清洁电器客户资源，围绕全球头部清洁电器及环境家居电器企业开展商业开拓，通过进入更多全球头部电器企业供应链体系，获取新的业务订单。

此外，为保障本次新增产能消化，公司将积极围绕清洁电器软管及配件产品优质客户资源实现向整机业务的导入，如戴森（Dyson）、西门子（Siemens）、松下（Panasonic）、伊莱克斯（Electrolux）、飞利浦（Philips）、德沃（Dirtdevil）、艾默生（Emerson）、阿奇力克（Arcelik）、力奇（Nilfisk）等知名清洁电器品牌；同时，公司还将进一步加大对国内家电品牌的开拓力度。随着公司新客户的成功开发，将有力保障本次募投项目产能消化。

2、是否存在产能无法消化的风险

本次募投项目投向的相关产品市场空间较为广阔，市场需求保持持续稳定增长或高速增长。未来随着客户需求的不断增长及公司对新客户的不断开发，公司现有产能将无法满足客户采购需求并影响客户开拓能力和客户综合服务能力，成为影响公司追赶行业龙头企业和业务扩张的重要因素。

本次募投项目紧紧围绕现有主营业务展开，并结合公司已实现落地客户情况对新品类、新业务进行适当布局，丰富公司产品系列和产品矩阵，打造和培育公司未来发展新的增长点。公司已为本次募投项目规划产能消化制定了相应的措施，公司认为本次募投项目产能无法消化的风险较小。

同时，同行业龙头企业德昌股份、富佳股份基于对行业发展的判断及自身客户需求的增长也在规划相关产品的扩产。德昌股份、富佳股份为公司在清洁电器、环境家居电器业务领域的主要竞争对手，如果未来相关产品市场增长不及预期导致市场竞争加剧，或者公司市场拓展措施未能达到预期效果，则仍然存在本次募投项目新增产能消化不及预期的风险。

发行人已在《募集说明书》“重大事项提示”以及“第六章与本次发行相关

的风险因素”之“三、募投项目相关风险”中披露了“本次募集资金投资项目实施进度不及预期及新增产能消化风险”：“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）经营预测期共 11 年，T+1 至 T+2 年为建设期，T+3 年开始投产，达产率为 40%，T+4 年达产率为 70%，T+5 年起实现完全达产并进入稳定运营状态，假设各期产销率为 100%。虽然公司对本次募集资金投资项目进行了审慎的可行性研究论证，但未来整体市场环境、供求关系仍存在不确定性，若在项目实施过程中，出现所处行业市场环境变化、产业政策变动、技术及工艺变更等重大不利变化，或公司市场开拓不力、无法满足下游客户需求或其他不可抗力因素出现，都可能对项目的顺利实施、产能消化造成不利影响，进而存在项目实施进度或产能消化不及预期的风险。”

四、结合本次募投项目效益测算过程，产品价格、成本费用、产销情况等参数选取依据，报告期内公司同类项目或产品的实际效益、相关产品实际毛利率和市场价格等，说明本次效益测算是否审慎、合理

本次募投项目效益测算主要参数选取依据合理，募投项目效益指标较同行业公司具备谨慎性，募投项目产品预测毛利率水平较公司历史同类业务实际毛利率具备谨慎性，募投项目产品预测单价较市场价格具备谨慎性，本次募投项目效益测算审慎、合理。

（一）本次募投项目效益测算过程，产品价格、成本费用、产销情况等参数选取依据

1、主要参数选取依据

关键指标	测算依据
产品价格	以公司同类型产品的销售单价为参考基准，基于谨慎性原则在测算时进行了更稳健的定价。出于谨慎性，在产品历史单价基础上，公司将达产年（T+5）及之后的单价以每年 2%的降幅进行调节，单价于 T+8 年趋于稳定，直至 T+11 年保持不变。
产品销量	系公司综合考虑下游市场需求、市场发展趋势、自身实际经营情况等因素进行合理估算。本次募投相关产品市场下游空间广阔，需求持续增长，具体情况详见本回复之“一、（一）、1、行业现状、下游需求及发展趋势”和“三、（二）、1、本次募投项目主要针对现有客户，且公司客户储备充足”相关内容。销量按各年度产量实现全部销售进行计算（假设各期产销率为 100%）。报告期内，公司整机产销量分别为 107.90%、97.00%和 99.03%，因此假设产销率为 100%，具备合理性。
预测期及爬	本次募投项目经营预测期共 11 年，T+1 至 T+2 年为建设期，T+3 年开始投

关键指标	测算依据
爬坡进度	产，达产率为 40%，T+4 年达产率为 70%，T+5 年起实现完全达产并进入稳定运营状态。
生产成本	直接材料根据历史生产同类业务产品直接发生的物料占收入比重估算，直接人工按照本次募投项目实际情况预估生产人员数量和薪酬，制造费用根据历史同类业务产品制造费用占收入比重并结合本次募投项目新增智能化设备投入情况进行估算。
期间费用	参照苏州尚腾 2023 至 2025 年度期间费用（扣除折旧摊销及人员薪酬）占营业收入的平均比例测算除人员和折旧摊销外的费用，同时预估本次募投项目实施所需新增设备的折旧费、计划投入的人力成本。
税金及附加	主要考虑国内的城市维护建设税、教育费附加及地方教育附加，分别根据预测营业收入及采购形成的增值税净额的 7%、3%、2%测算。
所得税	企业所得税税率按 15%进行预测（高新技术企业税收优惠）。

其中，相关产品单价、销量、产能利用率、产销率、期间费用的具体测算依据情况如下所示：

（1）产品单价测算依据

本次募投项目对应产品价格的测算以报告期内发行人同类产品市场平均销售价格为基础，同时基于谨慎性，公司将达产年（T+5）及之后的单价以每年2%的降幅进行调节，单价于T+8年趋于稳定，直至T+11年保持不变。报告期内，本次募投项目涉及产品测算价格及苏州尚腾历史平均销售价格情况如下：

单位：元/台

序号	产品	稳定期预测价格	报告期内平均价格	2025 年	2024 年	2023 年
1	洗地机	569.28	741.77	755.34	730.07	739.89
2	吸尘器	270.17	304.16	312.23	316.96	283.31
3	空气净化器	254.27	/	苏州尚腾历史无销售	苏州尚腾历史无销售	苏州尚腾历史无销售
4	电风扇	191.68	/	苏州尚腾历史无销售	苏州尚腾历史无销售	苏州尚腾历史无销售

根据上表，本次募投项目的主要产品洗地机和吸尘器预测价格取值低于苏州尚腾报告期内实际平均销售价格，未高估产品售价，预测价格具备谨慎性和合理性。本次募投项目规划的空气净化器和电风扇产品在苏州尚腾历史期间未销售，预测价格系结合市场价格和市场发展趋势综合确定，相关产品预测单价低于市场价格（预测价格与市场价格的对比详见本题回复“四、（二）、2、与公司相关产品、同行业公司类似项目毛利率、市场价格的对比”），具备谨慎性和合理性。

（2）达产销量测算依据

本次募投项目产品销量系公司综合考虑下游市场需求、市场发展趋势、自身实际经营情况等因素进行合理估算。

根据 Euromonitor 数据，2024 年全球清洁电器零售额达 293 亿美元，预计到 2029 年将达 383 亿美元，2023-2029 年复合年均增长率（CAGR）约为 5%。据贝哲斯市场报告，全球环境辅助生活和智能家居市场规模在 2025 年达 10,823.31 亿元，预计至 2032 年市场规模将会达到 50,098.57 亿元，复合年均增长率为

24.47%。本次募投相关产品市场下游空间广阔，需求持续增长，具体情况详见本回复之“一、（一）、1、行业现状、下游需求及发展趋势”和“三、（二）、1、本次募投项目主要针对现有客户，且公司客户储备充足”相关内容。

公司在进行销量预测时，参考了公司报告期内相关业务发展情况及清洁电器、环境家居电器产品的市场趋势等综合研判论证。本次募投项目销量预测系在上述多因素综合考虑的基础上，经审慎估算后得出，具备合理性。

（3）产能利用率、产销率测算依据

本次募投项目经营预测期共 11 年，T+1 至 T+2 年为建设期，T+3 年开始投产，产能利用率为 40%，T+4 年产能利用率为 70%，T+5 年起实现完全达产并进入稳定运营状态，产能利用率为 100%。本次募投项目产能利用率预测情况与同行业上市公司融资建设项目达产期产能利用率预测情况对比如下：

序号	公司	时间	项目名称	达产期产能利用率（%）
1	德昌股份	2025 年	泰国厂区年产 500 万台家电产品建设项目	100.00
2	德昌股份	2025 年	越南厂区年产 300 万台小家电产品建设项目	100.00
3	德昌股份	2025 年	年产 120 万台智能厨电产品生产项目	100.00
4	富佳股份	2021 年	年产 500 万台智能高效吸尘器家电生产建设项目	未披露
5	富佳股份	2021 年	越南生产基地建设项目	未披露
发行人		2025 年	苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）	100.00

根据上表，本次募投项目产能利用率预测系参照公司相关业务发展情况及同行业上市公司类似项目预测数据，具备谨慎性和合理性。

报告期内，公司整机产销量分别为 107.90%、97.00%和 99.03%，因此本次募投项目预测投产后产销率设为 100%，具备合理性。

（4）期间费用测算依据

本次募投项目期间费用参照苏州尚腾 2023 至 2025 年度期间费用（扣除折旧摊销及人员薪酬）占营业收入的平均比例测算除人员和折旧摊销外的费用，同时预估本次募投项目实施所需新增设备的折旧费、计划投入的人力成本，具体情况如下：

①人员薪酬和折旧摊销

本次募投项目期间费用中的人员薪酬按照项目规划人员数量，结合市场正常工资标准确定，依据人员属性分别计入销售费用、管理费用和研发费用。本次募投项目期间费用中的折旧摊销根据项目固定资产和无形资产情况及折旧摊销政策进行测算。

②其他期间费用

本次募投项目除人员薪酬和折旧摊销外的期间费用参照苏州尚腾 2023 至 2025 年度期间费用（扣除折旧摊销及人员薪酬）占营业收入的平均比例测算，具体如下：

项目	预测取值	报告期内平均数	2025 年	2024 年	2023 年
扣除人员工资和折旧摊销后的销售费用率	0.12%	0.12%	0.16%	0.13%	0.06%
扣除人员工资和折旧摊销后的管理费用率	0.99%	0.99%	0.92%	1.23%	0.83%
扣除人员工资和折旧摊销后的研发费用率	1.20%	1.20%	1.29%	1.08%	1.23%

2、本次募投项目效益测算过程

本次募投项目对应的项目总投资额为 46,757.62 万元，募集资金拟投入金额为 34,440.00 万元，本回复中效益测算相关指标均为拟投入募集资金部分。

（1）营业收入

公司基于苏州尚腾已实现量产的吸尘器、洗地机等产品最近三年的平均单价对本次募投项目产品的销售价格进行预测，对于苏州尚腾报告期内无生产销售的空气净化器和电风扇产品，选取越南 SUNTONE 的相应产品历史销售价格进行预测。假定本次募投项目产品均在生产当年完成销售，投产期从 T+3 年到 T+5 年产线产量较达产产量释放比例分别为 40%、70%、100%。出于谨慎性，在产品历史单价基础上，公司将达产年（T+5）及之后的单价以每年 2% 的降幅进行调节，单价于 T+8 年趋于稳定，直至 T+11 年保持不变。具体测算如下：

序号	产品	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8~T+11
1	洗地机	数量（台）	-	-	599,040	1,048,320	1,497,600	1,497,600	1,497,600	1,497,600
		收入（万元）	-	-	36,972.48	64,701.84	90,582.57	88,770.92	86,995.50	85,255.59
2	吸尘器	数量（台）	-	-	1,198,080	2,096,640	2,995,200	2,995,200	2,995,200	2,995,200
		收入（万元）	-	-	35,092.30	61,411.52	85,976.13	84,256.61	82,571.48	80,920.05
3	空气净化器	数量（台）	-	-	299,520	524,160	748,800	748,800	748,800	748,800
		收入（万元）	-	-	8,257.01	14,449.77	20,229.68	19,825.08	19,428.58	19,040.01
4	电风扇	数量（台）	-	-	299,520	524,160	748,800	748,800	748,800	748,800
		收入（万元）	-	-	6,224.52	10,892.90	15,250.06	14,945.06	14,646.16	14,353.24

注：上表列示的收入金额为不含税收入。

（2）成本费用

项目成本费用系在运营期内为生产产品或提供服务所发生的全部费用，由生产成本和期间费用两部分构成，具体测算结果如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8~T+11
1	生产成本	-	1,619.41	80,951.16	140,036.27	195,409.09	191,748.12	188,160.37	184,644.37
1.1	直接材料	-	-	72,361.37	126,632.39	177,285.34	173,739.64	170,264.85	166,859.55
1.2	直接人工	-	-	4,078.20	7,128.00	10,201.20	10,201.20	10,201.20	10,201.20
1.3	制造费用	-	1,619.41	4,511.59	6,275.88	7,922.55	7,807.28	7,694.32	7,583.62
2	销售费用	-	-	190.88	320.99	463.31	458.22	453.23	448.34
3	管理费用	18.31	18.31	1,050.73	1,818.00	2,551.31	2,509.22	2,467.97	2,427.54
4	研发费用	-	60.83	1,937.96	3,330.59	4,671.30	4,620.42	4,570.55	4,521.69
5	总成本费用	18.31	1,698.55	84,130.73	145,505.85	203,095.01	199,335.97	195,652.12	192,041.93

（3）项目损益分析

结合上述项目收入及项目成本费用测算结果，分析项目损益情况，具体测算结果如下：

单位：万元

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8~T+11
1	营业收入	-	-	86,546.30	151,456.03	212,038.45	207,797.68	203,641.72	199,568.89
2	营业成本	-	1,619.41	80,951.16	140,036.27	195,409.09	191,748.12	188,160.37	184,644.37
3	营业税金及附加	-	8.72	443.63	680.80	835.70	824.86	814.23	803.82
4	销售费用	-	-	190.88	320.99	463.31	458.22	453.23	448.34
5	管理费用	18.31	18.31	1,050.73	1,818.00	2,551.31	2,509.22	2,467.97	2,427.54
6	研发费用	-	60.83	1,937.96	3,330.59	4,671.30	4,620.42	4,570.55	4,521.69

序号	项目	T+1	T+2	T+3	T+4	T+5	T+6	T+7	T+8~T+11
7	利润总额	-18.31	-1,707.27	1,971.95	5,269.38	8,107.73	7,636.85	7,175.38	6,723.14
8	所得税	-	-258.84	295.79	790.41	1,216.16	1,145.53	1,076.31	1,008.47
9	净利润	-18.31	-1,448.44	1,676.16	4,478.98	6,891.57	6,491.32	6,099.07	5,714.67
10	毛利率	-	-	6.46%	7.54%	7.84%	7.72%	7.60%	7.48%
11	净利润率	-	-	1.94%	2.96%	3.25%	3.12%	3.00%	2.86%

（4）预测效益情况

根据建设期和运营期的净现金流量进行测算，本次募投项目的税后静态投资回收期为 8.13 年（含建设期 2 年），税后投资内部收益率为 12.31%，预计经济效益良好。

根据上述测算数据，本次募投项目主要财务指标情况如下：

序号	经济指标	单位	数值
1	税后投资内部收益率	%	12.31
2	税后静态投资回收期	年	8.13
3	达产期年收入	万元	199,568.89
4	达产期年净利润	万元	5,714.67
5	达产期毛利率	%	7.48

注：本次募投项目对应的项目总投资额为 46,757.62 万元，募集资金拟投入金额为 34,440.00 万元，本回复中效益测算相关指标均为拟投入募集资金部分，下同。

(二) 报告期内公司同类项目或产品的实际效益、相关产品实际毛利率和市场价格

1、与公司同类项目或产品、同行业类似项目效益的对比

本次募投项目与公司历史募投项目预测效益对比情况如下：

类型	项目名称	规划时间	投资额（万元）	内部收益率（%）	投资回收期（年）
前次募投	清洁电器软管生产建设项目-金华	2017 年	15,869.97	18.23	7.68
	清洁电器软管生产建设项目-越南	2017 年	5,924.67	12.62	5.14
	吸尘器配件生产建设项目-金华	2021 年	6,045.42	18.55	7.11
	吸尘器配件生产建设项目-马来西亚	2019 年	8,200.02	24.16	6.41
本次募投	苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）	2025 年	46,757.62	12.31	8.13

前次募投项目的预测效益和实际效益的对比情况如下：

单位：万元

序号	项目名称	达到预定可使用状态时间	预测年均效益（净利润）	实际效益（净利润）		
				2023年	2022年	2021年
1	清洁电器软管生产建设项目-金华	2020 年 12 月	3,761.77	1,257.65	1,441.73	1,192.76
2	清洁电器软管生产建设项目-越南	2022 年 12 月	1,095.79	-602.02	未达到预定使用状态	未达到预定使用状态
3	吸尘器配件生产建设项目-金华	2021 年 12 月	2,665.26	1,565.24	1,201.81	未达到预定使用状态
4	吸尘器配件生产建设项目-马来西亚	2022 年 12 月	2,265.50	96.88	未达到预定使用状态	未达到预定使用状态

注 1：公司前次募集资金于 2023 年使用完毕，实际效益数据统计至 2023 年。根据募集资金管理相关监管规则，2024 年至 2025 年无需编制募集资金存放、管理报告。

注 2：2023 年公司前次募投项目实际效益未达预计效益主要受宏观经济低迷，全球消费市场疲软等因素影响，部分产品销售收入不及预期、产品毛利水平较低；2022 年公司前次募投项目实际效益未达预计效益主要受宏观经济环境和消费市场疲软等因素影响，公司相关

产品销售收入不及预期；2021 年公司前次募投项目实际效益未达预计效益主要系公共卫生事件影响和材料成本增加所致。

本次募投项目主要投向清洁电器、环境家居电器产品。报告期内，公司不涉及对同类项目进行效益测算。公司前次募投项目主要投向清洁电器软管及配件，与本次募投项目投向不同，不具有可比性。

本次募投项目效益与同行业上市公司融资建设项目的效益情况对比如下：

序号	公司	时间	项目名称	内部收益率（%）	投资回收期（年）
1	德昌股份	2025 年	泰国厂区年产 500 万台家电产品建设项目	21.26	6.25
2	德昌股份	2025 年	越南厂区年产 300 万台小家电产品建设项目	14.24	7.69
3	德昌股份	2025 年	年产 120 万台智能厨电产品生产项目	15.20	7.74
4	富佳股份	2021 年	年产 500 万台智能高效吸尘器家电生产建设项目	19.26	6.72
5	富佳股份	2021 年	越南生产基地建设项目	20.19	6.94
范围				14.24-21.26	6.25-7.74
平均值				18.03	7.07
发行人	2025 年		苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）	12.31	8.13

注：投资回收期指税后含建设期口径。

根据上表，本次募投项目税后内部收益率为 12.31%，税后投资回收期 8.13 年，与同行业可比项目收益指标下沿接近，整体测算较为审慎。

2、与公司相关产品、同行业公司类似项目毛利率、市场价格的对比

（1）本次募投项目预测毛利率与公司相关产品毛利率的对比

①本次募投项目完全达产后毛利率与苏州尚腾整机业务报告期毛利率对比

本次募投项目完全达产后毛利率与苏州尚腾整机业务最近三年毛利率的对比情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
苏州尚腾整机业务毛利率	11.46%	5.73%	6.09%
苏州尚腾整机业务最近三年毛利率平均数	7.76%		
苏州尚腾整机业务最近一年毛利率	11.46%		
完全达产后毛利率	7.48%		

根据上表，苏州尚腾整机业务最近三年平均毛利率为 7.76%，最近一年（2025

年）毛利率为 11.46%。本次募投项目达产后预计毛利率为 7.48%，均低于苏州尚腾整机业务最近三年平均毛利率及最近一年（2025 年）毛利率，具有合理性和谨慎性。

②期后业绩及毛利率变化情况

经财务部门初步测算，预计公司 2026 年半年度实现归属于上市公司股东的净利润为-6,200 万元至-9,300 万元，与上年同期相比，净利润出现亏损。预计 2026 年半年度实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-6,400 万元至-9,500 万元。受 2026 年一季度爆发的美伊战争影响，公司主要原材料塑料粒子价格大幅上涨，以及受市场竞争加剧影响，公司国内整机业务生产基地苏州尚腾 2026 年 1-6 月整机业务毛利率下降至约 4%。

③本次募投项目盈亏平衡点

假设未来原材料价格上涨，其他假设条件不变的情形，毛利率每下降 1 个百分点导致本次募投项目稳定期净利润变化情况如下：

项目	稳定期预测毛利率	稳定期预测净利润（万元）
募投项目预测情况	7.48%	5,714.67
毛利率较稳定期预测毛利率下降 1 个百分点	6.48%	4,044.79
毛利率较稳定期预测毛利率下降 2 个百分点	5.48%	2,374.92
毛利率较稳定期预测毛利率下降 3 个百分点	4.48%	705.05
毛利率较稳定期预测毛利率下降 3.42 个百分点	4.06%	-
毛利率较稳定期预测毛利率下降 4 个百分点	3.48%	-1,135.09

由上表可知，假设其他因素不变的情况下，原材料涨价导致本次募投项目实际实现毛利率下降至 4.06%以下，本次募投项目净利润为负。

④本次募投项目毛利率预测的合理性、本次募投项目可行性及风险提示

本次募投项目稳定期预测毛利率为 7.48%，低于最近三年苏州尚腾平均毛利率和最近一年苏州尚腾毛利率，但是高于苏州尚腾 2026 年 1-6 月整机业务毛利率（4.16%）。苏州尚腾最近一期毛利率下滑主要系当期地缘冲突引发上游原材料端短期波动影响，该影响因素预计于 2026 年下半年逐步减轻或消除，同时公

公司已为改善提升整机业务毛利率制定了一系列措施，如将原材料价格上涨影响通过涨价向下游客户传导、推进降本增效及产品结构优化等，因此，本次募投项目预计毛利率高于苏州尚腾最近一期整机业务毛利率具有合理性。同时，苏州尚腾最近三年及一期毛利率整体高于本次募投项目盈亏平衡点，未来随着公司提升毛利率措施的有效实施，苏州尚腾现有业务毛利率预计将有所恢复。整体来看，本次募投项目产品具备良好的市场前景，具有充分的市场可行性，公司拥有的丰富客户资源及与客户的战略合作为本次项目产能消化提供了充分市场保障，本次募投项目具备可行性。

虽然本次募投项目完全达产后预测毛利率谨慎合理，但仍然存在无法实现的风险。发行人已在《募集说明书》之“重大事项提示”和“第六章 与本次发行相关的风险因素”中披露“本次募集资金投资项目无法实现预期收益的风险”，具体内容如下：

“由于募集资金投资项目的可行性分析是在当前的产业政策、行业技术水平、市场环境和发展趋势等因素的基础上形成的，在项目实施过程中，可能会面临产业政策变化、市场环境变化、市场开拓进展不及预期等诸多不确定因素，使得募投项目届时实现的销量、销售价格低于预测或经营成本高于预测，项目毛利率低于预测，进而导致本次募投项目无法实现预期收益，甚至出现亏损的情况。

“本次募投项目稳定期预测毛利率在 7%-8%之间，该毛利率与最近三年国内整机业务生产基地苏州尚腾整机业务毛利率平均值相当且低于其最近一年整机业务毛利率，但是高于报告期内公司整机业务毛利率（1%-5%）。此外，受 2026 年一季度美伊战争爆发影响，公司主要原材料塑料粒子大幅上涨，以及受市场竞争加剧影响，公司整机业务毛利率在 2026 年 1-6 月出现下降，并低于本次募投项目稳定期预测毛利率。虽然公司为改善提升整机业务毛利率制定了一系列措施，如将原材料价格上涨影响通过涨价向下游客户传导，但未来毛利率的提升仍存在较大的不确定性。如果募投项目实际运行毛利率低于预期，将导致募投项目收益不及预期甚至出现负收益的情形。

假设未来原材料价格上涨，其他假设条件不变的情形，毛利率每下降 1 个

百分点导致本次募投项目稳定期净利润变化情况如下：

项目	稳定期预测毛利率	稳定期预测净利润（万元）
募投项目预测情况	7.48%	5,714.67
毛利率较稳定期预测毛利率下降1个百分点	6.48%	4,044.79
毛利率较稳定期预测毛利率下降2个百分点	5.48%	2,374.92
毛利率较稳定期预测毛利率下降3个百分点	4.48%	705.05
毛利率较稳定期预测毛利率下降3.42个百分点	4.06%	-
毛利率较稳定期预测毛利率下降4个百分点	3.48%	-1,135.09

“由上表可知，假设其他因素不变的情况下，原材料涨价导致本次募投项目实际实现毛利率下降至4.06%以下，本次募投项目净利润为负。”

（2）预测毛利率与同行业类似项目毛利率的对比

本次募投项目与同行业上市公司融资建设项目的毛利率对比如下：

序号	公司	时间	项目名称	达产后毛利率（%）
1	德昌股份	2025年	泰国厂区年产500万台家电产品建设项目	18.09
2	德昌股份	2025年	越南厂区年产300万台小家电产品建设项目	17.26
3	德昌股份	2025年	年产120万台智能厨电产品生产项目	19.73
4	富佳股份	2021年	年产500万台智能高效吸尘器家电生产建设项目	未披露
5	富佳股份	2021年	越南生产基地建设项目	未披露
范围				17.26-19.73
平均值				18.36
发行人	2025年	苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品800万台新建项目（一期）		7.48

注：投资回收期指税后含建设期口径。

根据上表，本次募投项目达产后预计毛利率为7.48%，低于同行业可比项目毛利率平均水平，具备合理性和谨慎性。

（3）预测单价与市场价格的对比

市场价格方面，本次募投项目预测单价与市场价格的对比情况如下：

产品分类	市场代工价格（元）	市场价格数据来源	本次募投项目预测价格（元）	按市场价格推算可比代工价格范围（元）
------	-----------	----------	---------------	--------------------

吸尘器	298.64	德昌股份 2025 年定期报告	270.17	298.64
产品分类	市场零售价格（元）	市场价格数据来源	本次募投项目预测价格（元）	按市场零售价格推算可比较的代工价格范围（注，元）
洗地机	2,249	科沃斯 2025 年度报告披露引用的自奥维云网数据终端销售价格，取线上线下零售价格平均值	569.28	562-750
空气净化器	1,365	奥维云网线上净化器 2026 年 1-6 月均价	254.27	341-455
电风扇	928-1,549	潜在客户 SN 官网电风扇价格（149.99-249.99 美元）	191.68	232-516

注 1：上表单价均为不含税单价。

注 2：SN 官网仅列示部分型号产品，该等产品不代表为公司生产产品。

注 3：根据德昌股份公开披露信息，简单估算小家电品牌零售价和代工出厂价比例为 3-4 倍，上表按市场价格推算价格中，除吸尘器引用德昌股份 2025 年吸尘器销售均价外，其他价格按照品牌零售价除以 3-4 倍测算代工出厂价。

根据上表，公司本次募投项目相关产品预测单价均处于市场价格合理区间或低于市场价格，产品单价预测具备合理性和谨慎性。

综上所述，本次募投项目效益测算主要参数选取依据合理，募投项目效益指标较同行业公司具备谨慎性，募投项目产品预测毛利率水平较公司历史相关产品实际毛利率具备谨慎性，募投项目产品预测单价较市场价格具备谨慎性，本次募投项目效益测算审慎、合理。

五、说明本次募投项目建筑工程、设备等具体内容、测算依据及匹配性，相关单价与已投产项目及同行业可比公司类似项目是否存在明显差异；公司是否拟使用募集资金进行置换，结合公司现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出等，说明本次融资规模的合理性

本次募投项目对应的项目总投资额为 46,757.62 万元，募集资金拟投入金额为 34,440.00 万元，项目总投资与使用募集资金投入金额的具体情况如下：

单位：万元

序号	项目	总投资金额	占比	募集资金投入	是否属于资本性支出
1	土地投资	549.36	1.17%	-	-
2	建设投资	19,293.79	41.26%	16,621.45	是
3	设备投资	21,596.55	46.19%	17,818.55	是
4	预备费	2,044.52	4.37%	-	-
5	铺底流动资金	3,273.40	7.00%	-	-

序号	项目	总投资金额	占比	募集资金投入	是否属于资本性支出
	合计	46,757.62	100.00%	34,440.00	-

本次募投项目建筑工程造价主要参考已签订的建筑合同单价及当地市场价格确定，设备投资主要依据公司历史采购价格及市场询价或同类设备供应商报价确定，相关测算依据合理，本次募投项目新增建筑工程面积、设备数量与产能规划相匹配，本次募投项目建筑工程单价、设备采购单价与同行业可比项目不存在显著差异，具备合理性和谨慎性。公司将根据募集资金投资项目进度的实际情况以自有资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。综合考虑公司报告期末资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出、资金缺口等，公司本次募集资金规模未超过公司资金缺口，公司本次募集中融资规模具备合理性和必要性。

（一）本次募投项目建筑工程、设备等具体内容、测算依据及匹配性，相关单价与已投产项目及同行业可比公司类似项目是否存在明显差异

1、本次募投项目建筑工程、设备等具体内容、测算依据及匹配性

本次募投项目建筑工程造价主要参考已签订的建筑合同单价及当地同类工业厂房建设成本和市场价格水平确定，设备投资主要依据公司历史采购价格及市场询价确定，具体分析如下：

（1）建筑工程

本次募集资金拟投入的建设金额为 16,621.45 万元，募投项目建筑面积为 56,458 平方米，已开工建设的建筑工程建造单价参考已签订的建筑合同和装修费单价，尚未签订合同的建筑工程费用参考当地平均水平预估。

序号	项目	建筑面积 (平方米)	建设单价 (元/平方米)	装修单价 (元/平方米)	总价(万元)	测算依据
1	综合厂房 1 幢	56,458	1,679.08	-	9,479.77	公司已签订的建设工程总承包合同
2	辅助工程	/	/	-	1,791.53	公司已签订的土地平整、电力工程等辅助工程合同
3	综合厂房装修费	37,710	-	600.00	2,262.60	根据当地平均水平预估

4	综合厂房办公区域、研发、食堂等装修费	18,748	-	1,646.87	3,087.55	公司已签订的厂房室内装修施工合同
---	--------------------	--------	---	----------	----------	------------------

（2）设备购置费

本次募投项目拟投入的设备购置及安装投资金额为 17,818.55 万元，价格依据公司市场询价情况确定，具体投资明细如下：

序号	设备名称	数量（台/套）	平均单价（万元）	总价（万元）
一、生产设备				
1	电动注塑机	50	100.34	5,017.00
2	伺服注塑机	16	94.78	1,516.40
3	智能制造线体	26	184.62	4,800.00
二、测试设备				
1	各类测试及辅助设备	496	1.95	964.80
三、数字化及运输系统				
1	自动打托线	6	60.00	360.00
2	MES 系统	1	150.00	150.00
3	AGV 智能物流系统	1	875.85	875.85
4	E-WI 系统	44	15.00	660.00
5	GV 智能搬运机器人/车	10	15.00	150.00
6	5吨及10吨双梁行车110米导轨	8	30.00	240.00
7	注塑车间非标工程设备	1	700.00	700.00
8	智能仓储系统	1	2,384.50	2,384.50
合计		/	/	17,818.55

注：设备清单为规划清单，最终以实际使用为准。

2、本次募投项目新增建筑工程面积、设备数量与新增产能的匹配性

（1）新增建筑工程面积与新增产能匹配性

由于公司历史募投项目产品投向与本次募投项目投向不同，相关单价不具有可比性，因此选取同行业公司类似项目单位产能建筑面积进行比较。公司本次募投项目单位产能面积为 94.25 万台/平方米，同行业上市公司类似项目的单位产能建筑面积在 68.42 万台/平方米至 373.33 万台/平方米之间，公司数据落在行业区间内。

公司名称	项目名称	新增产能（万台）	建筑面积（平方米）	单位产能对应面积（平方米/万台）
德昌股份	宁波德昌电机股份有限公司年产 734 万台小家	734	68,250.90	92.98

公司名称	项目名称	新增产能(万台)	建筑面积(平方米)	单位产能对应面积(平方米/万台)
(605555.SH)	电建设项目			
	德昌电机越南厂区年产380万台吸尘器产品建设项目	380	26,000	68.42
	泰国厂区年产500万台家电产品建设项目	500	96,100	192.20
	年产120万台智能厨电产品生产项目	120	40,000	222.22
	越南厂区年产300万台小家电产品建设项目	300	112,000	373.33
富佳股份(603219.SH)	越南生产基地建设项目	120	25,650	213.75
公司	苏州项目	599	56,458	94.25

如上表所示，公司本次募投相关数据位于同行业上市公司同类项目区间范围内，具有合理性。

(2) 新增设备数量与新增产能匹配性

对于整机 ODM/OEM 行业公司而言，在计算项目产能时一般选取标准生产线数量作为核心测算依据，本次募投项目在规划项目设备采购时主要以核心的智能制造线体/装配线作为核心设备，根据产能目标规划智能制造线体的采购数量，并在此基础上采购生产线的配套设备。

根据规划，本次募投项目主要采购 26 条智能线体及配套生产、测试设备。募投项目建成达产后将实现年产清洁电器 449 万台、环境家居电器 150 万台，合计 599 万台整机产能。

合理性方面，由于同行业公司类似项目与公司募投项目产品不完全相同，因此单位生产线产能不具有可比性，因此选取公司目前单位生产线产能进行对比。本次募投项目单条生产线设备产能与公司现状不存在较大差异，本次募投项目新增产线数量与公司现状对比如下：

设备名称	本次募投项目			公司现状（2025 年）		
	条数	产能（万）	单位生产线产能	条数（按月平均）	整机产能（万）	单位生产线产能
本次募投项目-智能制造线体	26	599	23.04	13.33	249.60	18.72

注：本次募投项目单位生产线产能与苏州尚腾进行对比。

根据上表，本次募投项目拟购置的智能制造线体、AGV 智能物流系统、智能化仓储设备等智能化设备相比公司现有生产线及设备自动化程度更高，生产线操作人员数量有所下降，同时生产稳定性及连续生产效率相对更高，因此本次募投项目的单位生产线产能数量较公司目前的单位生产线产能有所提升。本次募投项目效益测算中生产成本中的直接人工成本占收入比例较历史有所下降，同时制造费用占比略有上升，与上述情况匹配，具备合理性。

综上，本次募投项目新增建筑面积、设备购置与项目新增产能相匹配，具备合理性。

3、相关单价与已投产项目及同行业可比公司类似项目是否存在明显差异

（1）建筑工程单位造价与公司历史募投项目对比

本次募投项目建筑工程单位造价与公司历史募投项目对比如下：

类型	项目名称	建设地点	规划时间	建筑工程费（万元）	建筑面积（㎡）	单位造价（元/㎡）
前次募投	清洁电器软管生产建设项目-金华	金华	2017 年	5,325.00	40,500.00	1,314.81
	吸尘器配件生产建设项目-金华	金华	2017 年	3,055.00	23,500.00	1,300.00
	清洁电器软管生产建设项目-越南	越南	2021 年	/	/	/
	吸尘器配件生产建设项目-马来西亚	马来西亚	2019 年	2,388.89	11,800.00	2,024.48
本次募投	苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）	苏州	2025 年	16,621.45	56,458.00	2,944.04

本次募投项目主要投向清洁电器、环境家居电器产品。公司前次募投项目主要投向清洁电器软管及配件，实施地点涉及金华、越南、马来西亚，其中清洁电器软管生产建设项目-越南建筑工程以租赁形式，不涉及建筑工程单位造价。金华地区项目实施时间早，建筑工程材料价格、人工价格较低，且多为单层高空间建筑，单层建筑工程造价通常低于多层建筑造价。本次苏州项目建筑工程为一幢 6 层厂房，集合生产、办公功能，工程建筑较单层厂房更为复杂，且考虑建筑材料、人工价格的上涨，本次苏州项目建筑工程单价高于早年在金华地区实施的前次募投项目造价。

（2）建筑工程单位造价与同行业可比公司类似项目对比

本次募投项目建筑工程单位造价与同行业可比公司或类似项目、或同一城市生产基地类建设项目对比如下：

公司名称	融资类型	时间	项目名称	建设地点	建筑工程费（万元）	建设面积（m ² ）	单位造价（元/m ² ）
德昌股份 (605555.SH)	向特定对象发行股票	2025 年	泰国厂区年产 500 万台家电产品建设项目	泰国	16,890.20	124,100.00	1,361.02
			越南厂区年产 300 万台小家电产品建设项目	越南	19,650.10	126,000.00	1,559.53
			年产 120 万台智能厨电产品生产项目	宁波余姚	15,799.33	69,000.00	2,289.76
富佳股份 (603219.SH)	IPO	2021 年	越南生产基地建设项目	越南	6,901.95	38,499.41	1,792.74
科沃斯 (603486.SH)	IPO	2018 年	年产 400 万台家庭服务机器人项目	苏州	38,000.00	124,740.00	3,046.34
美德乐 (920119.BJ)	IPO	2026 年	华东工业自动化输送设备生产及研发项目	苏州	11,624.19	32,112.53	3,619.83
世华科技 (688093.SH)	向特定对象发行股票	2025 年	光学显示薄膜材料扩产项目	苏州	14,020.00	32,000.00	4,381.25
伟创电气 (688698.SH)	向特定对象发行股票	2022 年	数字化生产基地建设项目	苏州	24,055.00	52,844.00	4,552.08
公司	向特定对象发行股票	2025 年	苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）	苏州	16,621.45	56,458.00	2,944.04

根据上表，由于同行业可比公司不存在位于苏州的募投项目，因此选取同属于家用电器行业的科沃斯（603486.SH）位于苏州的类似项目及其他行业上市公司位于苏州的生产基地类建设项目进行比较，公司本次募投项目建筑工程单位造价低于科沃斯位于苏州的类似项目及非同行业上市公司位于苏州的生产基地类建设项目建筑工程单位造价，具备合理性和谨慎性。

（3）主要设备采购单价的合理性

本次募投项目主要设备（设备含税单价大于 50 万元）单价与公司历史设备采购单价及同行业公司同类型设备采购价格/供应商报价的对比情况如下：

序号	设备名称	含税单价 (万元)	公司历史采购价格 (万元)	同行业公司同类产品或同类设备价 格/设备供应商报价
1	电动注塑机	100.34	10-137.01 万元，根据 型号、吨位数不同采 购单价不同	价格范围在 40-177 万元之间，与江 苏雷利 450T 注塑机（90.72 万元/ 台）、530 吨注塑机及配套辅机 （115.20 万元/套）较为接近
2	伺服注塑机	94.78		
3	智能制造线体	184.62	类似设备：双边倍速 线 67.67 万元，数字 化生产 MES 平台 108.41 万，本次规划 线体包含 MES 系统	价格范围在 200-520 万元之间，与 莱克电气直流机壳冲压生产线 （200.00 万元/条）、江苏雷利电机 组装线（220.00 万元/条）较为接近
4	自动打托线	60.00	历史无同类型型号设 备	山东鲁佳智能科技有限公司托盘井 字形打包加自动缠膜流水线 35 万 元、深圳市东和达机械有限公司“胶 装线联接自动捆扎码垛包装线采购 及安装项目” 101.5 万元
5	MES 系统	150.00	数字化生产 MES 平 台 108.41 万元	莱克电气 MES 系统 200 万元，江苏 雷利 MES 系统 100 万元
6	AGV 智能物流系 统	875.85	已签订合同，按合同 价格测算	/
7	注塑车间非标水 电气工程设备	700.00	非标设备，定制化程 度较高，历史无同型 号设备	华域视觉科技（常熟）有限公司对 联合厂房二次配水气电工程项目采 购招标限价 891 万元
8	智能仓储系统	2,384.50	已签订合同，按合同 价格测算	/

注：由于同行业可比公司公开披露同类设备采购单价情况较少，除德昌股份外，上表中同行业公司范围拓展至莱克电气、江苏雷利、斯普智能等相关设备制造业上市公司。

根据上表，本次募投项目智能制造线体的采购单价高于公司历史类似设备采购价格，主要系本次募投项目拟采购的智能制造线体包含了 MES 系统且线体智能化、自动化程度更高，因此产线投入金额增加，本次募投项目智能制造线体的采购单价位于同行业公司可比设备采购价格区间内，与莱克电气直流机壳冲压生产线（200.00 万/条）、江苏雷利电机组装线（220.00 万/条）较为接近，不存在较大差异，采购价格具有合理性。本次募投项目拟采购的注塑机、MES 系统与公司历史采购价格或同行业公司同类型设备价格相近，具备合理性。本次募投项目拟采购的 AGV 智能物流系统、智能仓储系统设备已签订采购合同，设备单价按合同单价测算，具备合理性。

自动打托线、注塑车间非标水电气工程设备等其他配套非标设备包括多款型号，不同型号设备单价存在一定差异，公司无相关设备历史采购价格且同行业公司未披露同类设备采购价格，相关设备测算单价低于市场同类设备供应商类似报价，具备合理性和谨慎性。

综上，本次募投项目拟采购的设备单价整体处于公司现有同类设备及同行业公司可比设备采购价格范围内，不存在较大差异，采购价格具有合理性。

(二) 公司是否拟使用募集资金进行置换

1、公司使用自有或自筹资金对本次募投项目进行投入的情况和资金来源

本次募投项目的资金投入情况如下：

单位：万元

项目	总投资金额	拟使用募集资金金额	已投入资金总额（截至2026年6月30日）	董事会后投入资金（截至2026年6月30日）	资金来源	是否置换
苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品800万台新建项目（一期）	46,757.62	34,440.00	2,996.42	2,348.94	自有资金	是

2、是否拟使用募集资金进行置换

根据本次发行方案，在本次发行募集资金到位之前，公司将根据募集资金投资项目进度的实际情况以自有资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。截至2026年6月30日，公司已投入资金总额为2,996.42万元，其中，董事会后投入资金为2,348.94万元。

为保障本次募投项目顺利开展和早日建成投产，前期公司已使用自有资金先行投入。公司将按照《上市公司募集资金监管规则》《上海证券交易所上市公司自律监管指引第1号——规范运作》等有关规定，在本次发行募集资金到账6个月内，使用募集资金置换预先投入的自有资金。届时，募集资金置换事项将按规定由董事会审议、保荐人发表明确同意意见并履行信息披露义务。

(三) 结合公司现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出等，说明本次融资规模的合理性

综合考虑公司目前可自由支配资金、资金需求、未来三年自身经营积累可投入自身营运金额，公司资金缺口总体为89,208.75万元，具体测算过程如下：

项目	计算公式	金额（万元）
截至2025年12月31日货币资金余额	①	59,763.80

项目	计算公式	金额（万元）
未来三年预计经营活动现金流净额积累	②	33,048.26
最低现金保有量	③	52,117.74
未来三年新增最低现金保有量	④	17,250.97
未来三年偿还银行借款所需资金	⑤	68,244.25
未来三年预计现金分红支出	⑥	646.65
未来主要投资项目资金需求	⑦	43,761.20
预计总体资金需求合计	⑧=③+④+⑤+⑥+⑦	182,020.82
总体资金缺口	⑨=⑧-①-②	89,208.75

1、未来三年预计经营活动现金流净额

公司 2023 年至 2025 年经营活动产生的现金流量净额分别为-8,997.16 万元、8,373.05 万元及 9,076.70 万元，营业收入分别为 181,998.43 万元、212,244.33 万元和 256,110.60 万元。经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例平均值为 0.85%，经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例最近一年（2025 年）为 3.54%，报告期内公司营业收入复合增长率为 18.63%。以 2025 年数据为基础，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 10%的增长率保持增长，经营活动产生的现金流量净额与营业收入的比值保持 2025 年水平，则 2026-2028 年三年累计经营性现金流量净额测算如下：

单位：万元

项目	2028E	2027E	2026E
营业收入	340,883.21	309,893.83	281,721.66
复合增长率	10%	10%	10%
2025 年度经营活动产生的现金流量净额 /2025 年度营业收入	3.54%		
经营活动产生的现金流量净额	12,081.09	10,982.81	9,984.37
未来三年经营性现金流量净额合计	33,048.26		

根据上表，未来三年累计经营性现金流量净额为 33,048.26 万元。

2、最低现金保有量

报告期内，公司历史安全月份数情况如下：

单位：万元、月

项目	2025年/末	2024年/末	2023年/末
货币资金（A）	59,763.80	47,882.29	47,208.35

项目	2025年/末	2024年/末	2023年/末
交易性金融资产（B）	-	-	-
小计（C=A+B）	59,763.80	47,882.29	47,208.35
月均经营性现金流出（D）	18,561.07	12,930.55	13,310.39
安全月份数（E=C/D）	3.22	3.70	3.55

根据上表，报告期内公司历史平均安全月份数为 3.49 个月，月均经营性现金流出为 14,934.00 万元，据此测算，公司现有业务最低资金保有量为 52,117.74 万元。

3、未来三年新增年度现金保有量

结合公司经营规模持续扩大的趋势，基于谨慎性原则，假设公司未来三年的营业收入按 10% 的增长率保持增长且最低现金保有量同比例提升，预计 2028 年公司现有业务最低现金保有量为 69,368.71 万元，较报告期内按历史平均安全月份数测算的最低资金保有量 52,117.74 万元新增 17,250.97 万元，具体测算过程如下：

项目	数值
报告期内月均经营性现金流出（A）	14,934.00
未来所需安全月份数（B）	3.49
公司未来三年的营业收入增长率（C）	10.00%
2028 年现有业务最低现金保有量（ $D=A*B*(1+C)^3$ ）	69,368.71
当前现有业务最低现金保有量（E）	52,117.74
现有业务新增最低现金保有量（ $F=D-E$ ）	17,250.97

4、未来三年偿还银行借款所需资金

公司整机业务因前期开拓客户策略原因，业务毛利率偏低，对运营资金的需求较高，公司主要通过银行贷款解决营运资金缺口。公司短期借款从 2023 年末的 2.26 亿元快速增长至 2025 年末的 6.35 亿元，公司利息支出增加的同时，公司资产负债率也从 2023 年末的 51.11% 快速攀升至 2025 年末的 67.92%，远高于同行业上市公司德昌股份（2025 年末为 45.24%）和富佳股份（2025 年末为 49.54%）同期水平。因此，为保障财务的稳健性、降低流动性风险、优化资产负债结构，公司需要为短期借款及一年内到期的非流动负债预留一部分现金。

截至 2025 年 12 月 31 日，公司短期借款、一年内到期的长期借款合计为 68,244.25 万元，因此公司未来三年偿还银行借款所需资金预估为 68,244.25 万元。

5、未来三年预计分红

公司 2023-2025 年进行现金分红情况如下：

单位：万元

项目	现金分红金额 (含税)	合并报表中归属于上市公司 股东的净利润	现金分红占归属于上市公司 股东的净利润的比例
2025 年度	-	-1,045.80	-
2024 年度	470.48	1,431.46	32.87%
2023 年度	1,366.98	2,499.64	54.69%
当年现金分红金额/当年归属于上市公司普通股股东的净利润 的平均值			29.19%

根据公司 2023-2025 年的现金分红情况，当年现金分红金额/当年归属于上市公司普通股股东的净利润的平均值为 29.19%，基于谨慎性，假设未来三年公司年度现金分红占归属于上市公司股东净利润比例为 20.00%。

参考前述关于 2026-2027 年营业收入的预测，公司未来两年营业收入分别为 281,721.66 万元和 309,893.83 万元。公司 2023-2025 年归属于母公司净利润/营业收入的比例平均为 0.55%，假设公司未来两年的归属于母公司净利润/营业收入的比例维持上述平均水平，则 2026 年至 2027 年公司实现的可分配利润分别为 1,539.65 万元和 1,693.61 万元。基于上述对公司未来三年公司实现的可分配利润及未来三年公司年度现金分红占归属于上市公司股东净利润比例的假设，公司未来三年现金分红金额为 646.65 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

实施年度	2028E	2027E	2026E
上一年度营业收入	309,893.83	281,721.66	256,110.60
上一年度归属于母公司净利润	1,693.61	1,539.65	-1,045.80
预测分红金额	338.72	307.93	-
未来三年预计现金分红	646.65		

6、未来主要投资项目资金需求

公司本次募集资金投资项目资金需求情况如下：

单位：万元

项目名称	项目投资总额	截至2026年6月末已投入金额	未来三年拟投资金额
苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）	46,757.62	2,996.42	43,761.21

综上所述，综合考虑公司报告期末资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出、资金缺口等，公司资金缺口总体为 **89,208.75** 万元，本次募集资金规模 49,200.00 万元，未超过上述资金缺口。未来随着公司清洁电器整机业务的持续拓展、各项投资项目的逐步投入，公司未来资金需求较大，故公司本次募集资金融资规模具备合理性和必要性。

【中介机构回复】

一、核查程序

（一）针对问题（1）（2）（3），保荐人执行的核查程序

针对问题（1）（2）（3），保荐人执行了以下核查程序：

1、通过查阅行业研究报告、本次募投项目可研报告、访谈发行人管理层及业务人员等，了解行业现状及发展趋势、下游需求、产品技术迭代、竞争格局等；了解公司针对产品技术迭代的应对措施及公司的竞争优势；了解本次募投项目实施的主要考虑及必要性。查阅发行人董事会文件，了解发行人募投项目变更情况；查阅发行人募投项目备案、环评资料，核查项目实施是否存在不确定性。

2、取得公司关于整机 ODM/OEM 业务经营情况以及募投项目与主营业务具有协同性、募投项目投向主业的说明；访谈公司苏州生产基地负责人员、查阅公司取得的专利，了解公司募投项目产品与现有业务产品的差别及联系，公司是否掌握相关产品的生产技术、生产工艺和产业化生产能力。

3、查阅相关行业研究报告了解市场需求情况；查阅发行人滚动预测订单数据；访谈主要客户了解其未来与发行人合作持续性；取得了公司报告期内的产能、拟建/在建产能、产量、销量，复核了公司产能利用率、产销率情况；检索同行业可比公司同类产品销售情况、现有及在建拟建产能情况；查阅募投项目可研报告及发行人出具的产能规划相关说明文件，分析募投项目产能规划的合理性及具

体产能消化措施安排；结合募投项目相关产品市场空间、客户预测订单数量、同行业可比公司对未来市场发展的判断，分析是否存在产能无法消化的风险。

（二）针对问题（4）、问题（5），保荐人和申报会计师的核查程序

针对问题（4）（5），保荐人和申报会计师执行了以下核查程序：

1、查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告，查询募投项目相关产品市场价格资料，核查本次募投项目效益测算过程、主要参数及选取依据，分析效益测算合理性、审慎性。

2、查阅发行人本次募投项目的可行性研究报告，核查本次募投项目具体建设内容、建筑工程及设备等项目投资明细、测算依据等情况，获取公司固定资产清单、设备询价记录、已签订的建设投资及设备采购合同，查阅同类设备供应商报价资料，分析相关单价、数量及测算依据的合理性；了解公司关于本次募投项目设备投入与产能匹配的情况。

3、了解公司本次募投项目是否拟使用募集资金进行置换，了解发行人现有资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出等情况，分析并复核发行人未来资金缺口的计算过程，分析本次融资规模的合理性。

4、查阅《证券期货法律适用意见第18号》《监管规则适用指引——发行类第7号》的相关规定，逐项核对本次募投项目的合理性。

二、核查意见

（一）针对问题（1）（2）（3），保荐人的核查意见

针对问题（1）（2）（3），经核查，保荐人认为：

1、出于（1）积极把握下游市场需求，避免产能成为制约公司发展的瓶颈；（2）新建厂房解决长期租赁厂房经营不利于企业长期发展问题；（3）补齐国内环境家居电器产能缺口，提升客户综合服务能力等方面的考虑，公司规划实施本次募投项目。本次募投项目的实施具有必要性和紧迫性。本次生产建设型募投项目已履行项目建设所需的备案或审批程序，本次募投项目实施不存在重大不确定性。

2、本次募投项目规划产品系对现有主业产品的扩产，本次募投项目有利于提升公司整机 ODM/OEM 业务综合竞争实力，募投项目直接投向公司主业，募投项目相关产品与公司主营业务具有协同性。

3、本次募投项目已综合考虑相关产品市场需求、客户预计业务需求、现有及在建拟建产能、产能利用率、同行业可比公司情况等多方面因素，产能规划具有合理性。同时，发行人已制定了相应的产能消化措施以保障新增产能有效释放，本次募投项目产能无法消化的风险较小，并且公司已在《募集说明书》中披露“本次募集资金投资项目实施进度不及预期及新增产能消化风险”。

（二）针对问题（4）（5），保荐人和申报会计师核查意见

针对问题（4）（5），经核查，保荐人和申报会计师认为：

1、本次募投项目效益测算主要参数选取依据合理，募投项目效益指标较同行业公司具备谨慎性，募投项目产品预测毛利率水平较公司历史同类业务实际毛利率具备谨慎性，募投项目产品预测单价较市场价格具备谨慎性，本次募投项目效益测算审慎、合理。

2、本次募投项目建筑工程造价主要参考已签订的建筑合同单价及当地市场价格确定，设备投资主要依据公司历史采购价格及市场询价或同类设备供应商报价确定，相关测算依据合理，本次募投项目新增建筑工程面积、设备数量与产能规划相匹配，本次募投项目建筑工程单价、设备采购单价与同行业可比项目不存在显著差异，具备合理性和谨慎性。公司将根据募集资金投资项目进度的实际情况以自有资金先行投入，并在募集资金到位后按照相关法规规定的程序予以置换。综合考虑公司报告期末资金余额、未来资金流入及流出、各项资本性支出、资金缺口等，公司本次募集资金规模未超过公司资金缺口，公司本次募投资金融资规模具备合理性和必要性。

3、经逐项核查，发行人符合《证券期货法律适用意见第 18 号》第 5 条、《监管规则适用指引——发行类第 7 号》第 5 条、第 6 条的相关规定，详细对比情况如下：

序号	《证券期货法律适用意见第18号》第5条	核查意见
1	通过配股、发行优先股或者董事会确定发行对象的向特定对象发行股票方式募集资金的，可以将募集资金全部用于补充流动资金和偿还债务。通过其他方式募集资金的，用于补充流动资金和偿还债务的比例不得超过募集资金总额的百分之三十。对于具有轻资产、高研发投入特点的企业，补充流动资金和偿还债务超过上述比例的，应当充分论证其合理性，且超过部分原则上应当用于主营业务相关的研发投入。	经核查，保荐人及申报会计师认为：本次发行的募集资金总额为不超过人民币 49,200.00 万元（含本数），其中 34,440.00 万元用于募投项目的资本性支出，14,760.00 万元用于补充流动资金和偿还银行贷款，属于非资本性支出，未超过募集资金总额的 30%。
2	金融类企业可以将募集资金全部用于补充资本金。	经核查，保荐人及申报会计师认为：发行人不属于金融类企业，不适用本条规定。
3	募集资金用于支付人员工资、货款、预备费、市场推广费、铺底流动资金等非资本性支出的，视为补充流动资金。资本化阶段的研发支出不视为补充流动资金。工程施工类项目建设期超过一年的，视为资本性支出。	经核查，保荐人及申报会计师认为：发行人本次募投项目“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）”拟使用募集资金投入的部分均用于资本性支出，不存在募集资金用于非资本性支出而应当为补充流动资金的情形。
4	募集资金用于收购资产的，如本次发行董事会前已完成资产过户登记，本次募集资金用途视为补充流动资金；如本次发行董事会前尚未完成资产过户登记，本次募集资金用途视为收购资产。	经核查，保荐人及申报会计师认为：本次募集资金未用于收购资产，不适用本条规定。
5	上市公司应当披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，并结合公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况，论证说明本次补充流动资金的原因及规模的合理性。	经核查，保荐人及申报会计师认为：公司已于相关申请文件中披露本次募集资金中资本性支出、非资本性支出构成以及补充流动资金占募集资金的比例，已充分考虑公司业务规模、业务增长情况、现金流状况、资产构成及资金占用情况等因素。公司本次补充流动资金的原因及规模具有合理性。
6	保荐机构及会计师应当就发行人募集资金投资构成是否属于资本性支出发表核查意见。对于补充流动资金或者偿还债务规模明显超过企业实际经营情况且缺乏合理理由的，保荐机构应当就本次募集资金的合理性审慎发表意见。	经核查，保荐人及申报会计师认为：公司本次发行的募集资金总额为不超过人民币 49,200.00 万元（含本数），其中 34,440.00 万元用于募投项目的资本性支出，14,760.00 万元用于补充流动资金和偿还银行贷款，属于非资本性支出，未超过募集资金总额的 30%。本次补充流动资金和偿还银行贷款的规模具备合理性，未超过企业实际经营情况需求，本次募集资金能够满足公司业务发展的需要，有利于增强发行人核心竞争力，具有必要

		性和合理性。
序号	《监管规则适用指引——发行类第7号》第5条	核查意见
1	对于披露预计效益的募投项目，上市公司应结合可研报告、内部决策文件或其他同类文件的内容，披露效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。发行前可研报告超过一年的，上市公司应就预计效益的计算基础是否发生变化、变化的具体内容及对效益测算的影响进行补充说明。	经核查，保荐人及申报会计师认为：发行人已结合最新可行性研究报告、内部决策文件或其他同类文件的内容，披露了效益预测的假设条件、计算基础及计算过程。本次募投项目可行性研究报告出具时间为2026年8月，预计效益的计算基础未发生重大变化。
2	发行人披露的效益指标为内部收益率或投资回收期的，应明确内部收益率或投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据，并说明募投项目实施后对公司经营的预计影响。	经核查，保荐人及申报会计师认为：发行人本次募投项目内部收益率及投资回收期的测算过程以及所使用的收益数据合理，发行人已披露本次发行对公司经营的预计影响。
3	上市公司应在预计效益测算的基础上，与现有业务的经营情况进行纵向对比，说明增长率、毛利率、预测净利率等收益指标的合理性，或与同行业可比公司的经营情况进行横向比较，说明增长率、毛利率等收益指标的合理性。	经核查，保荐人及申报会计师认为：发行人已与现有业务的经营情况进行纵向对比并与可比公司的经营情况进行横向对比，本次募投项目相关收益指标具有合理性。
4	保荐机构应结合现有业务或同行业上市公司业务开展情况，对效益预测的计算方式、计算基础进行核查，并就效益预测的谨慎性、合理性发表意见。效益预测基础或经营环境发生变化的，保荐机构应督促公司在发行前更新披露本次募投项目的预计效益。	经核查，保荐人及申报会计师认为：保荐人及申报会计师已结合前述情况进行核查，本次募投项目效益预测具备谨慎性、合理性；截至本回复出具之日，本次募投项目效益预测基础或经营环境未发生变化。
序号	《监管规则适用指引——发行类第7号》第6条	核查意见
1	前次募集资金使用情况报告对前次募集资金到账时距今未满五个会计年度的历次募集资金实际使用情况进行说明，一般以年度末作为报告出具基准日，如截止最近一期末募集资金使用发生实质性变化，发行人也可提供截止最近一期末经鉴证的前募报告。	经核查，保荐人及申报会计师认为：公司最近五个会计年度内不存在通过配股、增发、可转换公司债券等方式募集资金的情况。鉴于上述情况，公司本次向特定对象发行A股股票无需编制前次募集资金使用情况报告，也无需聘请会计师事务所出具前次募集资金使用情况鉴证报告。
2	前次募集资金使用不包含发行公司债或优先股，但应披露发行股份购买资产的实际效益与预计效益的对比情况。	
3	申请发行优先股的，不需要提供前次募集资金使用情况报告。	
4	会计师应当以积极方式对前次募集资金使用情况报告是否已经按照相关规定编制，以及是否如实反映了上市公司前次募集资金使用情况发表鉴证意见。	
5	前次募集资金使用情况报告应说明前次募集资金的数额、资金到账时间以及资	

	金在专项账户的存放情况(至少应当包括初始存放金额、截止日余额)。	
6	前次募集资金使用情况报告应通过与前次募集说明书等相关信息披露文件中关于募集资金运用的相关披露内容进行逐项对照，以对照表的方式对比说明前次募集资金实际使用情况，包括(但不限于)投资项目、项目中募集资金投资总额、截止日募集资金累计投资额、项目达到预定可使用状态日期或截止日项目完工程度。前次募集资金实际投资项目发生变更的，应单独说明变更项目的名称、涉及金额及占前次募集资金总额的比例、变更原因、变更程序、批准机构及相关披露情况;前次募集资金项目的实际投资总额与承诺存在差异的，应说明差异内容和原因。前次募集资金投资项目已对外转让或置换的(前次募集资金投资项目在上市公司实施重大资产重组中已全部对外转让或置换的除外)，应单独说明在对外转让或置换前使用募集资金投资该项目的金额、投资项目完工程度和实现效益，转让或置换的定价依据及相关收益，转让价款收取和使用情况，置换进入资产的运行情况(至少应当包括资产权属变更情况、资产账面价值变化情况、生产经营情况和效益贡献情况)。临时将闲置募集资金用于其他用途的，应单独说明使用闲置资金金额、用途、使用时间、批准机构、批准程序以及收回情况。前次募集资金未使用完毕的，应说明未使用金额及占前次募集资金总额的比例、未使用完毕的原因以及剩余资金的使用计划和安排。	
7	前次募集资金使用情况报告应通过与前次募集说明书等相关信息披露文件中关于募集资金投资项目效益预测的相关披露内容进行逐项对照，以对照表的方式对比说明前次募集资金投资项目最近 3 年实现效益的情况,包括(但不限于)实际投资项目、截止日投资项目累计产能利用率、投资项目承诺效益、最近 3 年实际效益、截止日累计实现效益、是否达到预计效益。实现效益的计算口径、计算方法应与承诺效益的计算口径、计算方法一致，并在前次募集资金使用情况报告中明确说明。承诺业绩既包含公开披露的预计效益，也包含公开披露的内部收益率等项目评价指标或其他财务指标所依据的收益数据。前次募集资金投资项目无法单独核算效益的，应说明原因，并就该投资项目对公司财务状况、经营业绩的影响作定性分析。募集资金投资项目的累计实现的收益低于承诺的累计收益 20%(含 20%)以上的，应对差异原因进行详细说明。	
8	前次发行涉及以资产认购股份的，前次募集资金使用情况报告应对该资产运行	

	情况予以详细说明。该资产运行情况至少应当包括资产权属变更情况、资产账面价值变化情况、生产经营情况、效益贡献情况、是否达到盈利预测以及承诺事项的履行情况。	
--	--	--

问题 2.关于公司业务及经营情况

根据申报材料及公开资料,1)报告期各期,公司营业收入分别为 181,998.43 万元、212,244.33 万元、256,110.60 万元,主营业务毛利率分别为 12.43%、10.82%、10.86%,整机业务毛利率分别为 1.34%、3.98%、4.96%,扣非归母净利润分别为 1,994.27 万元、933.89 万元、-1,367.98 万元,经营活动现金净流量分别为 -8,997.16 万元、8,373.05 万元、9,076.70 万元;2026 年 1-3 月,公司扣非归母净利润为-3,540.81 万元。2)报告期各期末,公司应付票据分别为 22,386.23 万元、30,797.41 万元、38,505.32 万元,应收款项融资分别为 4,728.96 万元、1,428.46 万元、728.02 万元。3)截至报告期末,公司货币资金账面金额 59,763.80 万元,短期借款账面金额 63,490.54 万元,一年内到期的非流动负债 9,102.45 万元。4)报告期各期末,公司存货账面价值分别为 26,709.81 万元、35,948.72 万元、42,142.22 万元。5)报告期内,公司与浙江菲卡亚科技有限公司等关联方同时存在关联采购和关联销售。

请发行人说明:(1)结合公司业务模式、产品结构及毛利率变动、主要客户及对应业务毛利率、产品售价及市场价格、原材料价格及自给率、期后经营情况及同行业可比公司经营业绩等情况,说明公司营业收入、净利润、毛利率变动原因及合理性,并结合往来款项变动情况,按季度说明现金流量构成与变动的合理性、与营业收入及净利润的匹配性;(2)结合采购业务具体情况、支付对象及关联关系、票据流转情况,说明应付票据增长的合理性及与业务规模的匹配性,并结合票据贴现借款的背景及用途,说明公司从事票据业务的合规性,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定;(3)说明货币资金的具体构成、存放管理方式及受限资金情况,分析公司在债务规模较大情况下持有大额货币资金的原因及合理性,利息收入与货币资金规模、利息支出与有息债务规模是否匹配,是否短期偿债压力及流动性风险;(4)结合业务模式、生产周期、存放地点、在手订单覆盖情况、库龄结构及期后结转情况、同行业可比公司情况等,说明存货规模及变动的合理性,各期末存货跌价准备计提的充分性;(5)结合主要产品及销售规模、业务模式、主要客户及应收款项、毛利率及与内销差异等,说明公司境外收入规模及变动的合理性,相关收入确认准确

性，贸易政策变化是否对公司业务存在重大不利影响，并说明境外收入与海关报关数据、出口退税金额、信保数据等第三方数据是否匹配；（6）结合关联交易内容与定价、相关产品市场价格、发行人对主要关联方的业务占比及双方毛利率对比、发行人与主要关联方的货物流转和资金往来等情况，说明关联交易的定价公允性，实施关联交易的必要性及合理性，发行人与控股股东、实际控制人及其控制的企业是否存在重大不利影响的同业竞争，并进一步说明本次募投项目实施是否会新增构成重大不利影响的同业竞争或显失公平的关联交易。

请保荐机构及申报会计师进行核查并发表明确意见，说明核查程序、核查比例及核查结论。请发行人律师根据《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 1 条、第 2 条对问题（6）进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合公司业务模式、产品结构及毛利率变动、主要客户及对应业务毛利率、产品售价及市场价格、原材料价格及自给率、期后经营情况及同行业可比公司经营业绩等情况，说明公司营业收入、净利润、毛利率变动原因及合理性，并结合往来款项变动情况，按季度说明现金流量构成与变动的合理性、与营业收入及净利润的匹配性

（一）结合公司业务模式、产品结构及毛利率变动、主要客户及对应业务毛利率、产品售价及市场价格、原材料价格及自给率、期后经营情况及同行业可比公司经营业绩等情况，说明公司营业收入、净利润、毛利率变动原因及合理性

1、公司经营业绩概览

报告期内，公司主要经营业绩情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
营业收入	256,110.60	20.67%	212,244.33	16.62%	181,998.43
归属于母公司股东的净利润	-1,045.80	-173.06%	1,431.46	-42.73%	2,499.64
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	-1,367.98	-246.48%	933.89	-53.17%	1,994.27

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
主营业务毛利率	10.86%	上涨 0.04 个百分点	10.82%	下降 1.61 个百分点	12.43%

报告期内，公司营业收入分别为 181,998.43 万元、212,244.33 万元和 256,110.60 万元，2024 年、2025 年同比增速分别为 16.62%、20.67%。报告期内，公司营业收入规模持续增长，但受期间费用、减值损失等多重因素影响，净利润水平逐年下滑，2025 年度出现亏损，毛利率呈先降后升的波动趋势。

2、营业收入和毛利率变动情况说明

（1）公司业务模式

公司主要从事清洁电器整机 ODM/OEM、核心零部件产品的研发、生产和销售。公司核心零部件主要包括软管、配件等产品，应用于吸尘器等清洁电器领域，并已逐步延伸至电风扇、空气净化器等环境电器领域。公司软管及配件产品销售采取直销模式，产品主要应用于以吸尘器为主的清洁电器领域，系戴森、鲨科、必胜、胡佛、顺造科技、LG 等知名品牌的指定供应商。公司清洁电器整机产品销售亦采取直销模式，客户主要为国内外清洁电器龙头品牌，销售人员主要通过自主研发产品邀请客户参观、展会洽谈、利用软管及配件业务客户资源开发维护等方式逐步获取客户的信赖及订单。报告期内，全球清洁电器行业维持景气增长态势，公司紧抓行业发展机遇，积极开发增量客户、深化存量客户合作，公司营业收入呈现持续增长趋势。

（2）产品结构对收入变动的影响分析

报告期内，公司主营业务突出，主营业务收入占营业收入的比例分别为 97.71%、98.61%和 97.25%，公司营业收入增长主要由主营业务收入增长驱动。报告期内，公司整机、软管及配件业务收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	同比变动	金额	同比变动	金额
软管及配件业务	103,823.47	-0.07%	103,893.00	18.67%	87,548.10
整机业务	145,247.63	37.82%	105,392.73	16.74%	90,280.65
合计	249,071.11	19.01%	209,285.73	17.69%	177,828.75

①软管及配件业务

报告期各期，公司软管及配件业务的营业收入分别为 87,548.10 万元、103,893.00 万元和 103,823.47 万元，呈现小幅上升后稳定的趋势。2024 年软管及配件业务相较于 2023 年上涨 18.67%，主要驱动因素为：一是受终端客户戴森整机订单回流马来西亚整机厂，下游配套需求增长所致；二是公司 2023 年第四季度切入美的集团洗衣机排水管、进水管等软管组件供应体系，该类产品在 2024 年实现全年稳定批量供货；三是公司 2023 年四季度终止与追觅创新科技（苏州）有限公司整机业务合作，双方合作模式调整为配件供应；上述多重因素共同推动当期软管及配件业务的营业收入增长。2025 年，软管及配件业务收入规模较 2024 年基本持平。

②整机业务

报告期内，公司整机业务的营业收入分别为 90,280.65 万元、105,392.73 万元和 145,247.63 万元，呈现加速上涨趋势。

2024 年相较于 2023 年上涨 16.74%，主要原因系公司同步推进海内外客户拓展：国内市场深化了与顺造科技的合作，公司对顺造科技的销售额大幅增长；海外市场积极开发海外优质客户，成功拓展 LG 等境外合作方。历经前期样品开发、小批量试制阶段后，于 2024 年实现批量供货，收入实现显著增长。

2025 年相较于 2024 年上涨 37.82%，主要原因系：（1）国内层面，受国补政策拉动下游需求，公司向顺造科技供应的多款新产品实现批量供货；（2）海外层面，韩国 LG 等客户订单需求持续放量，海内外业务同步增长共同推高当期收入规模。

综上，受软管及配件业务稳健发展，整机业务依托海内外客户拓展持续放量、增速逐年走高等因素驱动，报告期内公司营业收入持续增长。

（3）产品结构对毛利率变动的影响分析

报告期内，公司主营业务按不同细分产品类型划分的毛利占比、毛利率及变动情况如下：

产品分类	2025 年度	2024 年度	2023 年度
------	---------	---------	---------

	主营业务 毛利率	主营业务 收入占比	毛利率同 比变动	主营业务 毛利率	主营业务 收入占比	毛利率 同比变 动	主营业 务毛利 率	主营业务 收入占比
软管及配件业务	19.13%	41.68%	上涨 1.38 个百分点	17.75%	49.64%	下降 6.12 个百分点	23.87%	49.23%
整机业务	4.96%	58.32%	上涨 0.98 个百分点	3.98%	50.36%	上涨 2.64 个百分点	1.34%	50.77%
合计	10.86%	100.00%	上涨 0.04 个百分点	10.82%	100.00%	下降 1.61 个百分点	12.43%	100.00%

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 12.43%、10.82%和 10.86%，存在小幅下降。公司毛利率的波动受各类产品收入占比及各类产品毛利率变化影响。由上表可以看出，2024 年主营业务毛利率下降主要系软管及配件业务毛利率下降所致。

①软管及配件业务

报告期内，公司软管及配件业务的主营业务毛利率分别为 23.87%、17.75%和 19.13%。2024 年较 2023 年下降 6.12 个百分点，系受行业环境影响，市场竞争激烈，售价端有所承压，同时成本大幅度增长，软管及配件业务毛利率受此影响存在一定的下降。2025 年度较 2024 年度略有回升，相对稳定。

A、产品售价及市场价格

软管及配件业务的产品及主要原材料采购价格变动如下表所示：

单位：万元、万件、元/件、元/kg

分类	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
软管	产品收入	37,365.69	50,802.58	38,673.54
	销售数量	8,471.25	9,793.94	7,689.42
	销售单价	4.41	5.19	5.03
	单位成本	3.14	3.85	3.48
	其中：单位直接材料	1.71	2.42	2.06
	毛利率	28.75%	25.72%	30.83%
	市场单价	无	无	无
配件	产品收入	66,457.78	53,090.42	48,874.56
	销售数量	14,201.29	13,748.03	12,447.36
	销售单价	4.68	3.86	3.93
	单位成本	4.04	3.47	3.21
	其中：单位直接材料	2.51	2.35	2.14

分类	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	毛利率	13.72%	10.12%	18.36%
	市场单价	无	无	无
主要原材料采购价格				
分类	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
塑料粒子	采购单价	11.42	12.17	11.81

注:公司清洁电器软管及配件产品种类繁多，无法取得市场价格。

报告期内，公司软管及配件业务毛利率受软管、配件两大类产品毛利率变动及收入占比结构变动影响。

报告期内，公司软管业务毛利率分别为 30.83%、25.72%和 28.75%，呈先下降后回升走势。2024 年，软管业务毛利率较 2023 年下降 5.11 个百分点，主要是产品单位成本上涨 10.63%，上涨幅度大于单价上涨幅度 3.18%所致。从原材料角度看，2024 年软管单位直接材料较 2023 年上涨 17.48%，是导致单位成本上涨的主要原因。公司软管业务主要原材料为塑料粒子，相关原材料价格在 2024 年整体呈上涨走势，推动了公司生产成本的上涨。2025 年，软管业务毛利率较 2024 年回升 3.03 个百分点，主要是单位成本的下降 18.44%，下降幅度大于单价下降幅度 15.03%所致。从原材料角度看，2025 年软管单位直接材料较 2024 年下降 29.34%，是导致单位成本下降的主要原因。2025 年，塑料粒子价格整体呈下降走势，公司平均采购价格低于 2023 年采购价格，是公司单位材料成本下降的主要影响因素。

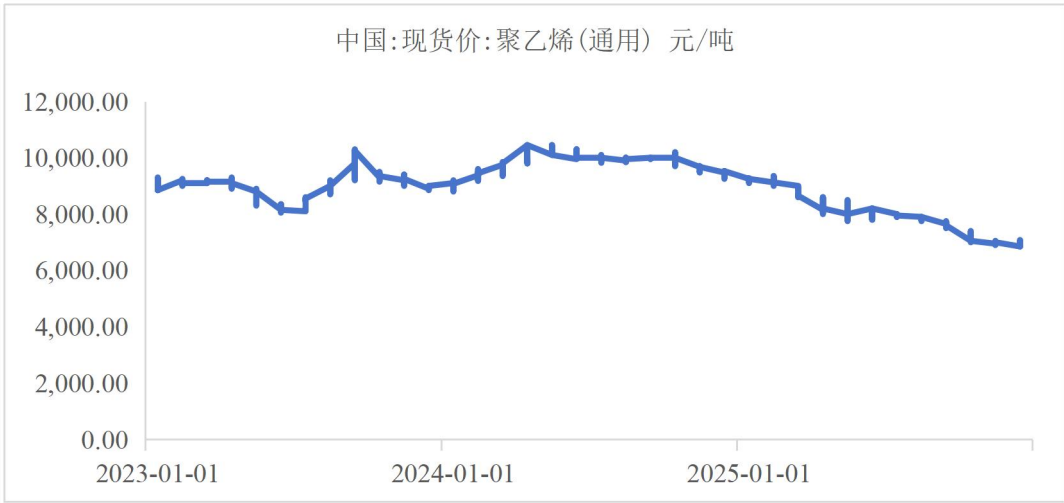
报告期内，公司配件业务毛利率分别为 18.36%、10.12%和 13.72%，呈先下降后回升走势，毛利率变动与软管业务毛利率走势一致。配件和软管均主要为塑料制品，主要下游应用领域均为清洁电器零部件，主要原材料均为塑料粒子，因此在毛利率价格变动上具有趋同性。2024 年，配件业务毛利率较 2023 年下降 8.24 个百分点，主要是单位价格下降 1.78%的同时，单位成本上涨 8.10%所致。其中单位成本上涨主要是受原材料塑料粒子价格上涨影响，2024 年单位直接材料较 2023 年上涨 9.81%。2025 年，配件业务毛利率较 2024 年回升 3.6 个百分点，主要是因为单位价格上涨 21.24%所致。公司清洁电器配件产品种类繁多，包括水箱、卷线器、地刷、弯管、水袋、接头和手柄、滚刷组件及其他注塑件等不同产

品，不同产品价格存在差异，配件产品价格波动受到具体产品价格波动及产品销售结构变动的影响，产品价格随着单价较高的滚刷组件业务增加而增加。

B、原材料采购价格及原材料自给情况

公司软管及配件业务主要原材料为塑料粒子，均为外部采购，不存在自给情况。报告期内，塑料粒子采购价格受国际油价影响呈现先上升后下降趋势。

以聚乙烯市场价格为参考，2023 年以来，聚乙烯市场价格如下：



数据来源：Wind 资讯

报告期内，塑料粒子市场价格先涨后跌，公司采购价格与市场价格变动方向一致，不存在异常。

②整机业务

报告期内，公司整机业务的主营业务毛利率分别为 1.34%、3.98%和 4.96%，呈现逐年回升态势。

A、整机业务开展情况

2020 年末公司通过收购苏州尚腾、越南 SUNTONE 实现了产业延伸，进入了清洁电器整机代工领域，布局了国内及海外两大整机生产基地。得益于清洁电器行业中的洗地机、吸尘器市场快速发展，公司切入整机业务后营业收入快速增长，报告期内公司整机业务主要通过上述两家公司开展。

报告期内整机业务主要子公司毛利率列示如下：

单位：万元

单位名称	项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
		数额	同比变动	数额	同比变动	数额
整机业务	收入金额	145,247.63	39,854.91	105,392.73	15,112.08	90,280.65
	毛利率	4.96%	上涨 0.98 个百分点	3.98%	上涨 2.64 个百分点	1.34%
其中：苏州尚腾	收入金额	98,063.44	31,264.25	66,799.19	8,659.94	58,139.25
	毛利率	11.46%	上涨 5.73 个百分点	5.73%	下降 0.36 个百分点	6.09%
越南 SUNTONE	收入金额	40,900.97	2,352.32	38,548.65	6,407.25	32,141.40
	毛利率	-4.84%	下降 5.78 个百分点	0.94%	上涨 8.20 个百分点	-7.26%

报告期内两大生产基地因其客户变动、外部环境变化等多重因素，经营情况及盈利水平呈现波动，具体分析如下：

a、2023 年度

国内方面，苏州尚腾原主要整机客户追觅调整了与公司的合作方式，于四季度起终止了整机业务合作，受其影响苏州尚腾毛利率较 2022 年毛利率 8.13%有所下降，处于较低水平。

海外方面，越南 SUNTONE 毛利率为负，具体分析见后文“3、越南 SUNTONE 毛利率为负的合理性，相关业务是否具备商业实质，相关资产减值是否充分、及时、合理”。

2023 年度两大整机生产基地受上述因素拖累，整机业务毛利率处于较低水平。

b、2024 年度

国内方面，上半年受原有核心客户合作变动影响，营业收入阶段性下滑，业务进入收缩调整阶段。公司同步发力新客户开拓，加码研发投入，稳步推进各类定制化合作项目。下半年起，公司与顺造科技的合作持续深化，叠加四季度家电补贴等促消费政策落地，公司营业收入回升。经过近一年的项目开发与试样落地，德国 BSH、韩国 LG 等海外客户相继实现批量供货，前期海外布局逐步转化为实际营业收入。新老客户业务协同发力，填补了原有客户合作变动形成的收入缺口，

苏州尚腾 2024 年整体营业收入实现同比增长。但受上半年产能利用率偏低，以及公司为了争取顺造科技的深度合作，本期毛利率有所下降。

海外方面，2023 年末基本消化完毕前期高成本库存，叠加各项降本举措落地，2024 年毛利率实现大幅回升。

2024 年度整机业务毛利率主要受越南 SUNTONE 经营情况改善影响，有较大的回升。

c、2025 年度

国内方面，苏州尚腾与核心客户顺造科技合作持续深化，参与共同开发的高毛利率新项目逐步放量，同时对 LG 等高毛利率海外客户销量进一步增长，共同带动营业收入及毛利率的双重增长。

海外方面，越南 SUNTONE 毛利率为负，具体分析见后文“3、越南 SUNTONE 毛利率为负的合理性，相关业务是否具备商业实质，相关资产减值是否充分、及时、合理”。

2025 年，境内外生产基地整机业务毛利率走势形成对冲，整体实现小幅提升。

B、产品售价、市场价格及原材料采购价格

公司整机业务的产品价格及主要原材料采购价格情况如下：

单位：万元、万台、元/台

分类	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
整机	产品收入	145,247.63	105,392.73	90,280.65
	销售数量	490.37	358.62	243.64
	销售单价	296.20	293.88	370.55
	单位成本	281.52	282.19	365.59
	其中：单位直接材料	240.04	245.01	304.60
	毛利率	4.96%	3.98%	1.34%
	市场单价	无	无	无
主要原材料采购价格				
分类	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
电池/电池组件	采购单价	59.87	79.40	61.87
电机/电机组件	采购单价	38.76	38.78	38.20

塑料粒子	采购单价	11.42	12.17	11.81
------	------	-------	-------	-------

注：1、公司整机产品种类繁多，无法取单一产品市场价格进行对比。2、为保证电机/电机组件采购价格与市场价格的可比性，上述电机/电机组件价格选取主要供应商 A 的采购单价。

报告期内，公司整机业务毛利率分别为 1.34%、3.98%和 4.96%，呈上升趋势。2024 年，整机业务毛利率较 2023 年上涨 2.64 个百分点，如前所述，主要系越南 SUNTONE 经营情况改善影响。从产品价格和成本角度看，2024 年单位售价较 2023 年下降 20.69%，而单位成本下降 22.81%大于单位价格下降幅度，因而导致毛利率上涨。2024 年整机产品单价和单位成本较 2023 年存在较大幅度下降，主要是高价的洗地机产品收入占比从 2023 年的 55.64%下降至 26.92%所致。2024 年，整机单位成本下降，一方面是因为越南 SUNTONE2023 年末基本消化完毕前期高成本库存，单位材料成本方面有所下降；另一方面，随着公司积极开拓客户，整机业务销量较 2023 年增长 47.19%，规模效应在一定程度上分摊了固定资产折旧，2024 年单位价格下降幅度小于单位成本下降幅度。

2025 年，整机毛利率较 2024 年上涨 0.98 个百分点，主要是单位价格较 2024 年小幅上涨 0.79%，同时单位成本下降 0.24%所致。2025 年，公司整机业务单位价格和单位成本整体稳定，不存在大幅变化。

报告期内，公司吸尘器和洗地机的收入占比和价格、成本变动情况如下：

单位：元/件

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	吸尘器	洗地机	吸尘器	洗地机	吸尘器	洗地机
占整机业务收入比例	63.51%	27.61%	66.31%	26.92%	41.26%	55.64%
单位价格	245.67	758.00	244.33	729.16	228.30	739.89
单位成本	232.74	684.53	236.82	712.42	243.25	686.93
其中：单位直接材料	194.83	622.45	202.90	631.29	198.72	582.95

公司上述主要产品价格与市场价格比较情况如下：

单位：元/件

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
吸尘器	销售单价	245.67	244.33	228.30
	市场单价	298.64	270.62	207.25
洗地机	销售单价	758.00	729.16	739.89

产品	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
	市场单价	2,541.00	2,586.00	2,843.00

数据来源：吸尘器市场价格取自可比公司德昌股份定期公告。洗地机市场价格取自科沃斯年度报告披露引用的自奥维云网数据终端销售价格，取线上线下零售价格平均值。根据德昌股份公开披露信息，简单估算小家电品牌零售价和代工出厂价比例为 3-4 倍，洗地机市场价为公司销售单价的 3-4 倍之间，符合市场惯例。

由上表可知，公司和德昌股份均为 ODM/OEM 企业，吸尘器代工出厂价走势相同，公司吸尘器价格变动不存在异常。公司洗地机代工出厂价保持稳定上升，与终端销售价走势不同，主要是因为公司不断接到高价的洗地机项目，而市场零售价随着市场加剧而有所下滑。

整机业务主要原材料电池/电池组件和塑料粒子采购价格整体呈先上涨后下降走势，电机/电机组件采购价格稳定略有下降，公司主要整机产品吸尘器和洗地机的单位直接材料先上涨后下降，与主要原材料价格变动整体趋势一致，不存在异常。公司上述主要原材料中电机/电机组件、电池/电池组件无公开市场价格，其中电机/电机组件主要采购自供应商 A，公司电机/电机组件采购价格和供应商 A 的销售价格对比情况如下：

单位：元/件

项目	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司向供应商 A 采购价格	电机/电机组件	38.76	38.78	38.20
供应商 A 整体销售价格	各类电机平均	35.27	36.16	36.07

数据来源：供应商 A 整体销售价格根据其年度报告各类电机产品营业收入、销量计算。

公司电机/电机组件采购价格较为稳定，供应商 A 整体销售价格略有下降，不存在重大差异。公司采购价格高于供应商 A 销售价格主要因为电机包括直流有刷/无刷电机、交流电机，供应商 A 各类电机产品价格 15-61 元/件不等，其产品均价受不同类型电机销售占比影响。

公司主要原材料塑料粒子价格走势与 market 价格的对比情况详见前文软管及配件业务毛利率分析部分相关内容。

C、原材料自给率及原材料自给情况

公司整机业务原材料主要包括各类塑料件、五金件、电器件等，塑料件对应原材料为塑料粒子，公司通过外购塑料粒子自制用于整机组装用的塑料件，该

部分整机原材料可以理解为自制自给。公司境内整机业务主要经营主体为苏州尚腾，苏州尚腾原材料自给率如下表所示：

单位：万元

采购来源	2025 年		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
内部采购	26,891.39	22.97%	18,467.68	21.37%	14,845.78	21.86%
外部采购	90,179.89	77.03%	67,938.44	78.63%	53,067.03	78.14%
合计	117,071.27	100.00%	86,406.12	100.00%	67,912.81	100.00%

公司立足软管及配件业务，持续纵向延伸产业链布局，拓展整机产品制造业务，并通过提升零部件的自制率，持续挖掘降本空间。报告期内公司原材料自给率较为稳定，对毛利率变动不存在显著影响。

(4) 主要客户及对应业务毛利率

报告期内，各期前五大客户销售情况如下：

①2025 年度

单位：万元

客户	营业收入	毛利率	营业收入占比	毛利贡献率
客户 A	75,381.16	8.85%	29.43%	2.60%
客户 B	42,893.13	-4.55%	16.75%	-0.76%
客户 C	17,726.92	24.57%	6.92%	1.70%
客户 D	12,690.23	6.21%	4.95%	0.31%
客户 E	12,106.76	5.97%	4.73%	0.28%
合计	160,798.20	6.58%	62.78%	4.13%

注：上表客户营业收入按同一控制下企业合并计算收入列示，下同。

②2024 年度

单位：万元

客户	营业收入	毛利率	营业收入占比	毛利贡献率
客户 A	54,538.83	2.94%	25.70%	0.76%
客户 B	38,772.55	0.46%	18.27%	0.08%
客户 D	14,854.90	3.10%	7.00%	0.22%
客户 E	13,915.44	4.39%	6.56%	0.29%
客户 F	8,823.98	11.54%	4.16%	0.48%
合计	130,905.70	2.96%	61.68%	1.83%

③2023 年度

单位：万元

客户	营业收入	毛利率	营业收入占比	毛利贡献率
客户 E	36,648.02	9.25%	20.14%	1.86%
客户 B	32,562.13	-6.92%	17.89%	-1.24%
客户 A	23,785.87	6.49%	13.07%	0.85%
客户 D	13,900.41	9.48%	7.64%	0.72%
客户 G	8,978.95	7.54%	4.93%	0.37%
合计	115,875.37	4.03%	63.67%	2.57%

报告期内，公司对前五大客户的销售收入金额分别为 115,875.37 万元、130,905.70 万元和 160,798.20 万元，持续增长；前五大客户收入占营业收入的比例分别为 63.67%、61.68%和 62.78%，占比稳中有降。公司客户集中度较高，但是在前五大客户收入金额持续增长的情况下，相关客户收入占比却稳中有降，体现出公司凭借市场竞争力不断实现新老客户开拓，客户结构在不断优化，业务规模的提升不全部依赖于前五大客户收入的增长。公司主要客户 B 毛利率为负，该客户为越南 SUNTONE 主要客户，越南 SUNTONE 毛利率为负情况详见前文问题 2 回复之“一、（一）、2、（3）、②、A、整机业务开展情况”相关分析。

报告期内，公司毛利率的波动主要受产品价格、销售成本、产品结构等因素的影响，毛利率变动的原因详见前文问题 2 回复之“一、（一）2、（3）产品结构对毛利率变动的影响分析”相关内容。

3、越南 SUNTONE 毛利率为负的合理性，相关业务是否具备商业实质，相关资产减值是否充分、及时、合理

（1）越南 SUNTONE 毛利率为负的合理性

报告期内越南 SUNTONE 整机业务毛利率及整机产品单位售价、单位成本情况如下：

单位：万元、万台、元/台

项目	2025 年度	同比变动	2024 年度	同比变动	2023 年度
产品收入	40,900.97	6.10%	38,548.65	19.93%	32,141.40
销售数量	209.56	11.97%	187.16	28.96%	145.13
单位售价	195.17	-5.24%	205.96	-7.00%	221.47

单位成本	204.62	0.29%	204.02	-14.11%	237.54
其中：单位直接材料	149.84	-8.64%	164.01	-15.22%	193.44
单位直接人工	9.68	16.36%	8.32	-8.07%	9.05
单位制造费用	45.10	42.30%	31.70	-9.56%	35.05
毛利率	-4.84%	下降 5.78 个百分点	0.94%	上涨 8.20 个百分点	-7.26%

报告期内越南 SUNTONE 整机业务毛利率分别为-7.26%、0.94%、-4.84%，毛利率处于较低水平。从成本结构看，公司单位制造费用占比偏高，主要系厂房租金及外部加工费较高所致。越南生产基地注塑设备配置不足，大量注塑件采用外协加工模式，对比国内生产基地，该模式推高了越南基地制造费用占比。

①2023 年度毛利率分析

公司在越南生产基地制定的经营策略是：首先聚焦交付能力提升与产品质量管控，凭借稳定的供货能力与可靠的产品品质拓展客户资源、获取更多订单；在与下游客户形成深度合作绑定、业务规模持续扩大并形成规模效应后，依托采购体量优势与上游供应商开展议价谈判，推动采购成本下降。同时，公司积极引导核心配套供应商赴越南本地设厂，逐步搭建本地化配套网络，持续完善越南区域整机组装全链条供应链体系。通过“拓订单——提规模——降采购成本——本地化配套”的分步落地，有效压缩综合运营成本，进一步强化海外基地的成本竞争力与盈利能力。

为了实现上述战略目标，越南 SUNTONE 付出了较高的采购及仓储成本。在生产初期越南当地的供应链体系仍在完善中，大部分物料配件需要从国内进口，采购周期较长。为了保证生产线不断，特别是当时国内突发公共卫生事件管控尚未结束，物流通畅受限，越南 SUNTONE 采取了饱和式的备货，提前采购了大量的吸尘器零部件。在 2022 年末，越南 SUNTONE 存货账面余额 6,939.65 万元，其中 5,305.55 万元为储备的原材料和零部件。

2023 年整机市场售价持续下行，但公司采购价格调整存在一定滞后性，直至当年 8 月才完成供应商统一调价。受前期备货形成的高价库存持续领用影响，本年度单位材料成本处于较高水平，进而造成阶段性经营亏损。后续随着采购降本措施逐步落地实施，叠加前期高价库存不断领用消耗，截至 2023 年末高

价库存已基本消耗完毕，年末毛利率实现修复回升，2023 年度经营呈现前期亏损、后期边际改善的态势。

②2024 年度毛利率分析

因市场竞争激烈，本期销售单价进一步走低，单位产品售价较上期下降 7.00%。成本方面，因前期高价库存已基本在 2023 年度消耗，以及采购降本措施的陆续跟进，本期单位材料成本较上年有明显下降，同时本期整机销量大幅增长，规模效应导致单位人工和单位制费均有所下降。受前述因素综合影响，本期毛利率由负转正，实现 8.20 个百分点的回升。

③2025 年度毛利率分析

2025 年国际贸易摩擦加剧，越南 SUNTONE 主要出口北美市场，受贸易摩擦及关税政策变动冲击明显，单位售价进一步下行。本年度公司持续推进降本工作，单位材料成本实现进一步下降，但受单位人工、制造费用上涨影响，整体单位成本未能同步回落，致使当期毛利率出现较大幅度下滑。

其中，单位人工上涨主要系越南当地用工成本普遍上涨所致；单位制造费用上升主要来源于两方面：一是注塑外协资源紧张，注塑件外协加工价格上涨；二是本期业务订单持续增长且预计取得新客户业务，基于满足订单生产及新客户生产管理要求，公司本期新增生产线和生产场所，产线折旧及厂房租金相应增加。受新业务试产及认证流程周期较长影响，该业务直至 10 月才实现量产，全年产能释放不足，固定成本分摊基数较小，进一步推高全年单位制造费用。

综上所述，报告期内越南 SUNTONE 整机业务于 2023 年度和 2025 年度出现负毛利率，2023 年度负毛利率主要系阶段性高价库存因素所致，2025 年度负毛利率主要受外部贸易环境变化、越南本地经营成本抬升以及订单及新客户业务爬坡阶段新增投入资产成本未充分分摊等多重因素共同影响。2024 年高价库存出清后，受益于材料成本下降与销量增长带来的规模效应，毛利率实现转正，亦印证相关阶段性不利因素消除后公司具备提升盈利的能力。

(2) 相关业务是否具备商业实质

①商业模式及业务真实性

越南 SUNTONE 主要从事吸尘器等小家电整机代工业务，客户主要为国外清洁电器头部品牌。报告期内越南 SUNTONE 主要客户为 SharkNinja，系北美清洁电器头部企业，报告期各期占越南 SUNTONE 营业收入比例均为 90% 以上。SharkNinja 也是公司主要竞争对手德昌股份、富佳股份的主要客户。越南 SUNTONE 交易为真实生产销售，有真实货物流转，产生真实经营性现金流入。双方交易定价基于市场磋商，不存在向关联方输送利益，不存在显失公允的情况。

②相关业务具备现实商业实质和合理性

越南 SUNTONE 是公司获取海外清洁电器品牌整机订单、构建海内外双供应链布局的战略载体。在发展初期，越南 SUNTONE 以竞争性报价换取客户订单验证、进入海外知名电器品牌供应链机会，通过长期合作逐步加深巩固客户关系、赢得客户信赖，待市场份额提升后，再通过优化自身供应链成本及与客户就新业务优化定价，实现业绩的提升，符合企业经营策略和长期经营需要。

短期内，越南 SUNTONE 因阶段性高价库存、外部贸易环境变化、越南本地经营成本抬升以及订单及新客户业务爬坡阶段新增投入资产成本未充分分摊等多重因素共同影响存在阶段性负毛利率的情况，但持续发展和布局越南 SUNTONE 有助于公司全球产能布局，有助于公司深度绑定与海外知名电器品牌合作关系，符合小家电全球市场发展趋势，与行业内头部企业布局路径一致，具有商业逻辑和合理性。

综上所述，越南 SUNTONE 业务具备商业实质及合理性。

(3) 相关资产减值是否充分、及时、合理

①商誉

A、商誉情况

报告期内，公司商誉情况如下：

单位：万元

项目	2025. 12. 31	2024. 12. 31	2023. 12. 31
商誉账面原值	743. 22	743. 22	743. 22
商誉减值准备	743. 22	207. 05	207. 05
商誉账面价值	-	536. 17	536. 17

B、商誉减值测算方式

根据《企业会计准则第8号——资产减值》和《会计风险监管提示第8号——商誉减值》的规定，公司在每年年度终了对商誉进行减值测试。2023年末、2024年末和2025年末，公司均聘请了专业资产评估机构对资产组的可收回金额进行估值，参考专业意见，对商誉是否减值进行了审慎估计。商誉减值测试所选用的价值类型为资产组的可收回金额。可收回金额等于资产组预计未来现金流量的现值与公允价值减去处置费用后的净额两者之间的孰高者。

公司将越南 SUNTONE 视为一个资产组，并以该资产组为基础进行相关商誉的测试，商誉资产组的界定与商誉的初始确认以及以后年度进行减值测试时的资产组业务内涵相同。

报告期各期末，公司商誉减值计提情况如下：

单位：万元

项目	包含商誉的资产组或资产组组合的账面价值	可收回金额	本期计提减值金额
2025 年度	18,045.09	17,475.15	536.17
2024 年度	9,930.16	10,579.00	-
2023 年度	5,363.05	5,156.00	207.05

公司各资产负债表日均按照准则要求对商誉开展减值测试，每年聘请外部评估机构坤元资产评估有限公司出具商誉减值测试评估报告，结合对应资产组经营业绩、未来盈利预测、折现率等关键参数测算资产组可收回金额。

2023 年度，受越南 SUNTONE 经营业绩亏损影响，公司基于减值测试结果计提商誉减值 207.05 万元；2024 年度，越南 SUNTONE 经营情况较上年好转，资产组可收回金额高于包含商誉的账面价值，经减值测试判断不存在减值迹象，故未计提商誉减值；2025 年度，受经营环境变化等因素影响，资产组盈利预期下行，经减值测试后计提剩余全部 536.17 万元商誉减值，报告期末商誉已全额计提完毕。

商誉减值的判断依据、测试过程、参数选取均结合各年度实际经营情况，减值计提时点与各年末减值测试结果匹配，不存在应计提未计提、计提不充分或计提不及时的情形。

②固定资产

A、固定资产整体情况

报告期内，越南 SUNTONE 固定资产情况如下：

单位：万元

期间	项目	账面原值	账面净值
2025. 12. 31	固定资产	7,357.63	4,861.62
	其中：专用设备	7,006.04	4,790.40
2024. 12. 31	固定资产	5,113.10	3,521.20
	其中：专用设备	4,778.00	3,429.39
2023. 12. 31	固定资产	4,145.73	3,180.27
	其中：专用设备	3,800.75	3,026.51

越南 SUNTONE 固定资产主要为组装生产线、注塑机等专用设备，占比超过 90%。报告期内，公司机器设备运行状况良好，不存在机器设备长期闲置情况。

报告期各期末越南 SUNTONE 均对固定资产进行盘点，不存在账卡不符、账表不符或账实不符的情况，不存在陈旧过时、损毁、闲置而应计提减值准备的固定资产。

B、减值测试

越南 SUNTONE 的固定资产减值测试方法为先判断固定资产是否存在减值迹象，若存在减值迹象则计算其可收回金额，当可回收金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额，资产的可收回金额低于其账面价值的，应当计提资产减值准备。可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。

报告期各期末，越南 SUNTONE 对固定资产是否存在减值迹象的判断过程如下：

序号	减值迹象	越南 SUNTONE 具体情况	是否存在减值迹象
1	是否存在资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌，并且预计在近期内不可能恢复	越南 SUNTONE 固定资产均处于正常使用状态，其市价不存在大幅度下	否

序号	减值迹象	越南 SUNTONE 具体情况	是否存在减值迹象
		跌的情形	
2	是否存在企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响的情况	越南 SUNTONE 经营所处的经济、技术或者法律等环境以及固定资产所处的市场在当期或者近期无重大不利变化	否
3	是否存在市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低的迹象	越南市场利率并未发生大幅上调的情形	否
4	是否存在资产预计使用方式发生重大不利变化，如企业计划终止或重组该资产所属的经营业务、提前处置资产等情形，从而对企业产生负面影响	越南 SUNTONE 经营业务、固定资产使用方式均未发生重大不利变化	否
5	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	越南 SUNTONE 固定资产均处于正常使用状态，不存在已陈旧过时或者实体已经损坏的情形	否
6	是否存在企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等情况	越南 SUNTONE 虽然呈现经营亏损，但主要系因阶段性高价库存、外部贸易环境变化、越南本地经营成本抬升以及新业务爬坡多重因素共同影响存在阶段性亏损，从期后数据看，2026 年 1-6 月毛利率有所回升，未来预计持续好转	否
7	其他有可能表明资产已发生减值的情况	越南 SUNTONE 不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象	否

综上所述，报告期各期末公司未对越南 SUNTONE 固定资产计提减值，具备合理性。

③存货

A、存货跌价准备计提原则

报告期内，公司存货按照财政部发布的《企业会计准则第 1 号——存货》等有关准则规定制定了存货跌价准备计提政策，具体情况如下：资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工

的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

B、存货库龄结构及跌价计提情况

报告期内，越南 SUNTONE 存货减值情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
存货账面原值	7,368.38	4,555.52	4,273.39
其中：一年以内	7,239.47	4,429.33	4,234.33
1-2 年	97.14	116.74	37.68
2-3 年	24.02	8.84	0.05
3 年以上	7.75	0.60	1.33
跌价金额	425.30	121.53	140.78

报告期内，越南 SUNTONE 存货一年以内占比分别为 99.09%、97.23%、98.25%，绝大部分存货账龄集中在一年以内，存货周转情况良好，不存在明显呆滞积压情形。

2023 年度虽然越南 SUNTONE 经营亏损，但主要系前期高价库存所致，后续随着采购降本措施逐步落地实施，叠加前期高价库存不断领用消耗，截至 2023 年末高价库存已基本消耗完毕，年末毛利率实现修复回升，2023 年度经营呈现前期亏损、后期边际改善的态势。截至 2023 年期末，越南 SUNTONE 结存存货已无明显低于可变现净值的情况，公司根据成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备 140.78 万元。

2024 年，因前期高价库存已基本在 2023 年度消耗，以及采购降本措施的陆续跟进，本期单位材料成本较上年有明显下降，同时本期整机销量大幅增长，规模效应导致单位人工和单位制费均有所下降。本期毛利率由负转正，实现 8.20 个百分点的回升，经营情况好转，故本期末存货跌价金额较 2023 年末有所下降。

2025 年，受外部贸易环境变化、越南本地经营成本抬升以及订单及新客户业务爬坡阶段新增投入资产成本未充分分摊等多重因素共同影响，毛利率由正转负。公司根据成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备 425.30 万元，存货跌价金额有明显上升，与经营业绩下降相符。

综上所述，报告期内越南 SUNTONE 相关资产减值计提及时、合理，具有充分性。

4、净利润变动原因及合理性说明

报告期内，公司主要经营数据如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年
	金额	同比变动金额	金额	同比变动金额	金额
营业收入	256,110.60	43,866.27	212,244.33	30,245.91	181,998.43
营业成本	227,198.98	37,423.93	189,775.05	30,527.58	159,247.47
毛利润	28,911.62	6,442.34	22,469.28	-281.67	22,750.95
期间费用	27,622.71	9,544.45	18,078.26	507.53	17,570.73
减值损失	-4,115.25	-1,086.07	-3,029.18	-1,983.63	-1,045.55
其他项目	-422.95	-446.92	23.97	1,453.54	-1,429.57
净利润	-3,249.29	-4,635.10	1,385.81	-1,319.29	2,705.10
其中：少数股东损益	-2,203.48	-2,157.84	-45.64	-251.10	205.46
非经常性损益	322.17	-175.39	497.56	-7.81	505.37
扣除非经常性损益后 归属母公司股东净利润	-1,367.98	-2,301.87	933.89	-1,060.38	1,994.27

报告期内公司营业收入持续增长，营业毛利整体上也保持增长，但净利润逐年走低，主要系期间费用、减值损失等因素影响。

(1) 2024 年净利润变动分析

公司 2024 年营业收入较 2023 年增长，但因为毛利率略有下降，毛利额小幅减少 289.10 万元。随着营业收入的增长，2024 年末应收账款余额较上期增幅明显，导致计提的信用减值损失大幅增加 1,568.98 万元。此外，受公司经营规模提升及经营管理水平影响，公司期间费用较上年增加 507.53 万元，也一定程度拖累了净利润。

公司近四年末应收账款余额情况及信用减值损失情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度/年末	2024 年度/年末	2023 年度/年末	2022 年度/年末
应收账款余额	81,395.85	78,923.18	57,238.62	61,113.91
信用减值损失	-158.99	-1,115.61	453.37	-801.73

公司近三年因应收账款余额变化，导致对应的信用减值损失金额随之变化。2023 年末，因苏州尚腾处在与追觅终止合作后的调整收缩期，其应收账款余额大幅减少，导致 2023 年冲回信用减值损失。2024 年末应收账款余额大幅上涨，主要系苏州尚腾于 2024 年下半年重新找到收入增长点，开发了德国 BSH、韩国 LG 等海外整机业务，同时加深了与顺造科技的合作，四季度出货量大幅增加，上述客户 2024 年期末应收账款余额较期初增长 23,600.28 万元，导致 2024 年信用减值损失金额较大。2025 年公司营业收入继续增长，但收款情况良好，期末应收账款未大幅增长，信用减值损失较小。

（2）2025 年净利润变动分析

公司 2025 年营业收入和营业毛利较 2024 年均保持增长，但因当期期间费用和资产减值损失增加，导致净利润下滑并出现亏损。

①期间费用增长

报告期内公司期间费用情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	同比变动金额	金额	同比变动金额	金额
销售费用	2,177.42	559.94	1,617.49	31.74	1,585.74
管理费用	14,031.95	3,192.46	10,839.49	417.84	10,421.65
财务费用	2,683.36	3,840.45	-1,157.09	-258.61	-898.48
研发费用	8,729.99	1,951.61	6,778.38	316.56	6,461.82
小计	27,622.71	9,544.45	18,078.26	507.53	17,570.73

2025 年公司期间费用较上年同期增加 9,544.45 万元，增幅为 52.80%，且期间费用率有所增大。

A、管理费用增长

2025 年公司经营规模进一步扩张，新增了较多经营主体，在苏州、越南、马来西亚等地均有新增的经营场所，人员场地投入增加，人员工资、办公费、折旧与摊销等费用增加导致 2025 年管理费用较 2024 年增加 3,192.46 万元，管理费用率由 2024 年的 5.11%增加至 2025 年的 5.48%。

B、财务费用增长

公司因外销收入及境外投资需求，持有一定体量的美元资产，2025 年受美元汇率波动影响，汇兑损失较 2024 年同期增加 2,920.21 万元。

C、研发费用增长

为保持持续的市场竞争力，2025 年公司继续增加研发投入，研发费用较 2024 年同期增加 1,951.61 万元，研发费用率由 2024 年的 3.19%增加至 2025 年的 3.41%。

②减值损失增加

随着公司经营规模的进一步扩大，公司 2025 年存货余额增加至 46,452.33 万元，较 2024 年增长 7,860.93 万元，增幅为 20.37%。公司越南生产基地受美国关税政策及家电价格下行压力影响，且新投产的部分尚处于生产磨合及产能爬坡阶段，生产初期物料损耗偏大，当期经营亏损。公司基于谨慎性核算，2025 年计提存货跌价准备 3,390.95 万元，较上年同期增加 1,477.38 万元。此外，公司在 2025 年末对越南 SUNTONE 资产组进行减值测试，本期对越南 SUNTONE 资产组计提商誉减值 536.17 万元。

5、同行业对比情况

报告期内公司与同行业公司主要财务数据列示如下所示：

单位：万元				
公司	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德昌股份	营业收入	449,668.75	409,493.45	277,512.64
	净利润	16,268.40	41,082.60	32,218.09
	主营业务毛利率	12.38%	17.06%	18.58%
富佳股份	营业收入	319,745.38	270,200.91	269,297.52
	净利润	10,322.34	17,584.95	26,603.47
	主营业务毛利率	13.40%	15.44%	20.06%
行业平均	营业收入	384,707.06	339,847.18	273,405.08

公司	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
公司	净利润	13,295.37	29,333.77	29,410.78
	主营业务毛利率	12.81%	16.42%	19.31%
	营业收入	256,110.60	212,244.33	181,998.43
	净利润	-3,249.29	1,385.81	2,705.10
	主营业务毛利率	10.86%	10.82%	12.43%

数据来源：可比公司数据取自其年度报告披露信息。

营业收入方面，报告期内，受益于全球清洁电器市场扩容、国内品牌出海带动海外订单放量，同行业可比公司营业收入普遍呈现增长趋势，公司营业收入变动方向与同行业可比公司情况一致。

净利润方面，公司净利润持续下滑并出现亏损，德昌股份净利润 2024 年短暂上升后 2025 年大幅下降，整体呈下降趋势；富佳股份净利润持续下滑。在净利润变动趋势上，公司净利润变动趋势和同行业可比公司不存在显著差异。近年来，清洁家电行业市场竞争加剧，同行业可比公司为应对贸易摩擦纷纷布局海外生产基地，海外基地产线投产推高生产成本，同时受汇率波动产生汇兑损失等多重因素影响，相关企业净利润整体呈下行趋势。

毛利率方面，公司主营业务毛利率 2024 年小幅下滑，2024-2025 年保持相对稳定，与同行业可比公司主营业务毛利率持续下降趋势有所不同，主要原因系公司业务结构、客户结构和同行业可比公司存在差异。一方面，虽然公司整机业务收入已超过主营业务收入的 50%，但因为公司整机业务毛利率整体水平较低，对公司毛利率贡献度最大的业务仍为软管及配件业务，该部分业务受到的竞争较清洁电器整机市场竞争相对较小，公司清洁电器软管及配件业务毛利率虽有所下降，但仍保持相对较高水平。相较之下，清洁电器等小家电业务毛利率对德昌股份、富佳股份影响更大，受清洁电器市场竞争影响更大。另一方面，公司 2025 年软管及配件业务毛利率回升 1.38 个百分点，公司整机业务随着国内生产基地产能利用率的持续提升以及高毛利率项目放量，整机业务毛利率回升 0.98 个百分点。

综上，公司营业收入、净利润变动趋势整体上与同行业可比公司相同，毛利率变动趋势符合自身业务发展实际情况以及经营特点，具有合理性。

6、期后经营情况

公司 2026 年 1-3 月主要经营数据及其变动情况具体如下：

单位：万元

项目	2026 年 1-3 月	2025 年 1-3 月	变动情况	
			金额	比例（%）
营业收入	57,264.01	56,632.07	631.94	1.12
营业成本	55,303.64	49,961.88	5,341.76	10.69
税金及附加	318.34	199.72	118.62	59.39
销售费用	518.02	744.97	-226.95	-30.46
管理费用	3,031.38	3,594.39	-563.01	-15.66
研发费用	1,844.84	1,931.16	-86.32	-4.47
财务费用	1,494.43	221.57	1,272.86	574.47
加：其他收益	234.66	528.00	-293.34	-55.56
投资收益	-20.00	-10.54	-9.46	89.75
信用减值损失	199.80	78.30	121.50	155.17
资产减值损失	135.64	-60.17	195.81	325.43
资产处置收益	1.76	13.48	-11.72	-86.94
营业利润	-4,611.15	511.83	-5,122.98	-1,000.91
加：营业外收入	2.85	3.37	-0.52	-15.43
减：营业外支出	129.03	244.84	-115.81	-47.30
利润总额	-4,737.32	270.37	-5,007.69	-1,852.16
减：所得税费用	-108.50	33.50	-142.00	-423.88
净利润	-4,628.82	236.87	-4,865.69	-2,054.16
归属于母公司所有者的净利润	-3,540.89	291.15	-3,832.04	-1,316.17
扣除非经常性损益后归属 母公司股东净利润	-3,540.81	336.71	-3,877.52	-1,151.59

2026 年 1-3 月，公司实现的营业收入为 57,264.01 万元，较上年同期增加 631.94 万元，同比增加 1.12%。2026 年 1-3 月，公司归属于母公司股东的净利润为-3,540.89 万元，较上年同期减少了 3,832.04 万元，同比下降 1,316.17%，主要系：（1）由于下游终端竞争加剧，公司产品价格有所下降，公司综合毛利率从 2025 年同期的 11.78%下降至 2026 年 1-3 月的 3.42%；（2）本期原材料价格出现上涨，公司产品材料成本增加及汇兑损失增加。

2026 年 1-3 月，公司与同行业可比公司业绩对比情况具体如下：

单位：万元

公司	营业收入			归属于上市公司股东的净利润		
	2026年1-3月	2025年1-3月	变动率(%)	2026年1-3月	2025年1-3月	变动率(%)
德昌股份	102,721.03	100,046.98	2.67	1,266.06	8,104.88	-84.38
富佳股份	65,240.20	68,078.39	-4.17	104.89	5,319.00	-98.03
公司	57,264.01	56,632.07	1.12	-3,540.89	291.15	-1,316.16

2026年1-3月，公司营业收入较同期增长1.12%，位于同行业公司同期变动区间内，与同行业可比公司整体不存在较大差异。2026年1-3月，公司归属于上市公司股东的净利润出现亏损且较2025年同期大幅下降，如前所述，公司归属于上市公司股东的净利润出现下滑主要系当期下游终端竞争加剧，公司产品价格和综合毛利率同比下降、原材料价格上涨导致产品材料成本增加及汇兑损失增加所致。德昌股份和富佳股份2026年1-3月归属于上市公司股东的净利润较同期均出现大幅下滑，公司2026年1-3月归属于上市公司股东的净利润变动趋势与同行业公司不存在较大差异。

报告期及2026年1-3月，发行人与同行业可比公司主营业务毛利率情况如下：

公司	2026年1-3月	2025年度	2024年度	2023年度
德昌股份	11.81%	12.38%	17.06%	18.58%
富佳股份	9.34%	13.40%	15.44%	20.06%
行业平均	10.58%	12.81%	16.42%	19.31%
公司	3.42%	10.86%	10.82%	12.43%

注：因公司及同行业可比公司未披露2026年1-3月主营业务收入毛利率相关数据，故2026年1-3月数据取综合毛利率数据。

从报告期及期后经营情况来看，公司主营业务毛利率与同行业可比公司主营业务毛利率或综合毛利率整体呈现持续下降趋势，不存在较大差异，各期下降幅度存在差异主要原因系公司业务结构、客户结构和同行业可比公司存在差异，具有合理性。

（二）结合往来款项变动情况，按季度说明现金流量构成与变动的合理性、与营业收入及净利润的匹配性

1、现金流量构成与变动的合理性

报告期内，公司经营性现金流量分季度构成情况如下：

单位：万元

经营活动现金流量构成	2025 年度				
	四季度	三季度	二季度	一季度	年度合计
销售商品、提供劳务收到的现金	61,249.03	56,935.30	42,231.75	53,489.29	213,905.37
收到的税费返还	4,146.24	766.38	376.25	835.85	6,124.72
收到其他与经营活动有关的现金	-2,926.30	2,728.48	8,895.70	3,081.56	11,779.45
经营活动现金流入小计	62,468.98	60,430.16	51,503.69	57,406.71	231,809.54
购买商品、接受劳务支付的现金	45,733.62	31,426.39	28,232.55	34,377.41	139,769.97
支付给职工以及为职工支付的现金	14,179.68	11,838.25	11,774.88	10,820.69	48,613.50
支付的各项税费	753.26	804.86	810.54	760.00	3,128.67
支付其他与经营活动有关的现金	9,363.50	4,887.83	11,377.28	5,592.09	31,220.71
经营活动现金流出小计	70,030.06	48,957.34	52,195.25	51,550.20	222,732.85
经营活动产生的现金流量净额	-7,561.09	11,472.82	-691.55	5,856.51	9,076.70
经营活动现金流量构成	2024 年度				
	四季度	三季度	二季度	一季度	年度合计
销售商品、提供劳务收到的现金	41,103.21	38,325.60	30,461.57	31,540.09	141,430.48
收到的税费返还	1,778.17	323.35	1,099.29	556.43	3,757.24
收到其他与经营活动有关的现金	-8,082.09	16,034.29	2,674.80	7,724.91	18,351.90
经营活动现金流入小计	34,799.30	54,683.23	34,235.66	39,821.43	163,539.62
购买商品、接受劳务支付的现金	21,980.26	27,692.15	24,306.06	20,912.42	94,890.90
支付给职工以及为职工支付的现金	11,802.48	10,565.62	10,759.39	8,156.02	41,283.52
支付的各项税费	372.74	388.77	297.21	957.91	2,016.63
支付其他与经营活动有关的现金	-4,493.48	17,258.08	1,843.34	2,367.57	16,975.52
经营活动现金流出小计	29,662.00	55,904.64	37,206.00	32,393.92	155,166.56
经营活动产生的现金流量净额	5,137.30	-1,221.40	-2,970.34	7,427.50	8,373.05
经营活动现金流量构成	2023 年度				
	四季度	三季度	二季度	一季度	年度合计
销售商品、提供劳务收到的现金	35,096.44	29,301.49	40,477.70	36,427.51	141,303.14
收到的税费返还	2,418.22	734.40	305.64	471.73	3,929.99
收到其他与经营活动有关的现金	944.78	444.13	3,346.43	759.00	5,494.34
经营活动现金流入小计	38,459.44	30,480.02	44,129.78	37,658.24	150,727.48

购买商品、接受劳务支付的现金	25,501.52	20,828.60	29,340.37	22,511.40	98,181.89
支付给职工以及为职工支付的现金	11,934.22	5,734.29	8,478.93	7,219.54	33,366.98
支付的各项税费	103.22	1,518.80	1,785.44	2,375.89	5,783.35
支付其他与经营活动有关的现金	-5,190.45	6,048.36	14,393.77	7,140.72	22,392.40
经营活动现金流出小计	32,348.52	34,130.06	53,998.51	39,247.54	159,724.63
经营活动产生的现金流量净额	6,110.92	-3,650.04	-9,868.73	-1,589.30	-8,997.16

如上表所示，公司部分四季度收到其他与经营活动有关的现金、支付其他与经营活动有关的现金存在负数情况，主要原因如下：公司第四季度现金流量表数据系经审计的年度现金流量表扣除未经审计的1-9月现金流量表报表数据后倒算形成。年度财务报表审计过程中会计师作出的审计调整未体现在1-9月现金流量表中，相关审计调整影响全部体现在倒算得出的第四季度现金流量表数据中，导致四季度出现负数。其中，主要调整事项为受限票据保证金变动的核算口径，年度现金流量表以净额编制，1-9月现金流量表以总额编制，总额法反映了受限保证金账户当期的实际流入流出情况，净额法则反映了受限保证金账户期初期末的净增加情况，该调整事项导致收到其他与经营活动有关的现金和支付其他与经营活动有关的现金同时减少，对各季度经营活动产生的现金流量净额没有影响。

公司开具承兑汇票过程中涉及的现金流情况如下：

业务环节	相关现金流量
开具承兑汇票，冻结保证金	支付其他与经营活动有关的现金
票据到期，企业结算账户扣划资金兑付票款	购买商品、接受劳务支付的现金
兑付后，保证金解冻退回企业	收到其他与经营活动有关的现金

如上所述，单独看一笔开具承兑支付货款的业务，会形成一笔购买商品、接受劳务支付的现金和其他与经营活动有关的现金的一收一付，一笔采购业务形成了三笔现金流量。

根据《企业会计准则第31号——现金流量表》第五条：现金流量应当分别按照现金流入和现金流出总额列报，但下列各项可以按照净额列报：

A. 代客户收取或支付的现金。

B. 周转快、金额大、期限短项目的现金流入和现金流出。

公司承兑受限保证金符合上述特点，编制年度财务报表时，根据受限保证金年初年末的变动，简化以净额列示现金流。期初的保证金质押金额本期退回体现为本期收到其他与经营活动有关的现金，本期末的质押金额余额体现为本期的支付其他与经营活动有关的现金，期间内频繁流入流出的金额不再具体呈现。整体而言，当年末受限保证金高于年初时，形成经营活动的净流出，当年末受限保证金低于年初时，形成经营活动的净流入。

上述负数不影响各季度经营活动产生的现金流量净额。

报告期内公司经营活动产生的现金流量净额分别为-8,997.16 万元、8,373.05 万元、9,076.70 万元，呈现出先大幅改善、后小幅增长的趋势。分季度看，各期现金流呈现较大波动，主要受以下因素影响：

(1) 经营波动及销售回款节奏影响

公司主要从事清洁电器整机 ODM/OEM、核心零部件产品的研发、生产和销售。其中整机业务主要产品以洗地机、吸尘器等家用电器为主，该类产品以线上消费为主，客户经营情况受电子商务促销活动影响呈季节波动性。在电子商务传统促销节日 618、双十一、双十二期间，销量相对较大。海外业务同样受黑色星期五、网络星期一等购物节、亚马逊 Prime 会员日、圣诞季等电商促销的影响，整体呈现营业收入的季节性波动。

软管配件业务下游也是清洁电器国内外知名品牌，其同样受电商促销存在销售旺季，软管配件业务处于整机上游，其相对供货高峰略早于整机业务的高峰。

公司通常给予客户 2-9 个月信用期，因此销售回款在年度内呈现较大波动。此外，2023 年，公司因原核心客户的合作变化，经历了整机业务收缩、调整再重新增长的阶段，加剧了 2023 年下半年至 2024 年上半年销售回款的波动情况。

(2) 备货及采购付款安排影响

公司整体采取以销定产、以产定采的经营方针，并根据经营需求预留安全库存的业务模式。公司不同类别产品在备料、生产、交付环节所需的周期不同，

原因系生产基地因供应链完善程度、工艺复杂度、交付模式等存在差异。整体而言，公司产品从备料到交付结算约在1-3个月。结合供应商普遍给予公司约1-3个月账期，叠加销售旺季来临前公司主动开展备货，采购付款高峰通常早于回款高峰，采购付出现金与销售收到现金存在时间差，进而造成各季度经营现金流量的波动。

(3) 票据业务结算方式变化影响

2023年度下游客户采用银行承兑汇票结算的占比有所提升，公司应收票据回款增加；为合理优化现金流，降低经营活动现金即时支出，且上游供应商普遍接受票据结算，公司相应加大承兑汇票开立规模用于采购货款支付。

相较于直接现金支付货款，开立承兑汇票结算模式会在票据开立及票据结清环节分别产生“支付的其他与经营活动有关的现金”（保证金支付）、“收到的其他与经营活动有关的现金”（保证金退回），将“购买商品、接受劳务支付的现金”的流出时点予以延后。在全额保证金模式下，该结算方式对经营活动现金流出总额不产生影响；在部分保证金模式下，敞口对应的贷款现金流出得到推迟。

同时，报告期内各年度公司开具承兑汇票的质押模式有所变化，2023年采取资产池模式，一次性质押大笔资产，然后在额度内陆续开具，故质押较多。公司存在多笔大额应收银行承兑汇票，单张票面金额较大，无法适配对各家供应商小额贷款的支付需要；为满足分散结算的业务需求，公司采用银行资产池业务，将大额资产统一质押入池，在质押额度内拆分开立多笔小额应付票据用于供应商货款支付，属于企业票据结算的常规经营手段。2023年末，公司因将宁波银行部分美元存款质押入池，期末受限资产金额较大。

2024年随着新一代票据业务系统的全面应用实施，该系统支持直接对票据进行拆分操作，公司无需再通过资产池质押即可完成大票拆小票，匹配多供应商付款；因此公司调整业务模式，不再批量质押大额资产，更多采取部分保证金质押的方式，整体质押金额下降。

因票据质押模式变化造成的受限资产规模变动，导致报告期各期经营活动流量的波动。

综上所述，公司报告期内经营活动产生的现金流量净额受销售回款、采购付款时间差、票据保证金变化等多重因素影响呈现不同波动，具体各年分季度分析如下：

（1）2023 年度

2023 年度公司经营活动产生的现金流量净额（以下简称“经营活动净现金流”）为负，主要系支付的其他与经营活动有关的现金规模较大；自本年度起公司更多使用承兑汇票结算货款，年末票据受限保证金较年初有所增加，由此形成较多经营活动现金净流出。

分季度看，各季度经营活动产生的现金流量净额波动较大，主要受前文所述销售回款与采购付款的时间差以及支付票据保证金所致。其中二季度经营活动净现金流较低系支付其他与经营活动有关的现金较高，与公司二季度起开具较多承兑汇票的情况相匹配。四季度经营活动净现流转正，主要系下半年原核心客户整机业务调整合作方式，该客户整机业务陆续终止，四季度陆续收回应收账款的同时公司采购量同步下降，因销售回款和采购支付时间差异导致四季度回款大于支付。

（2）2024 年度

2024 年度经营活动净现金流大幅改善，较 2023 年增加 17,370.21 万元，主要系票据保证金业务模式变化所带来的经营净流入所致。

如前文所述原因，受新一代票据业务系统使用影响，2024 年度受限资产规模下降，导致经营活动产生的现金净流入。2024 年保证金变动带来经营净流入 5,944.91 万元，2023 年净流出 11,984.94 万元，2024 年净流入较 2023 年增加 17,929.85 万元，是本期经营活动净现金流改善的主因。

另一方面，2024 年营业收入较上年增长，但销售商品、提供劳务收到的现金和购买商品、接受劳务支付的现金并未明显增长，主要系 2024 年公司经历了因客户变动带来的业务调整，上半年营业收入较低，下半年开始陆续增长，年末时应收账款、应付账款均有较多回升，部分业务增量在期末尚处于信用期内，尚未完成收付款所致。

分季度看，公司一季度经营活动现金净流入较高，主要系受限保证金规模回落，对应经营现金流入增加，该变动与公司 2024 年初票据模式调整相匹配。二季度、三季度经营活动现金净流入水平较低，四季度净流入较高，主要原因为核心客户变动带来的业务调整，经营规模呈现上半年低，下半年高的态势，受业务节奏影响，增量采购付款发生时间早于对应增量销售回款的流入时间，造成各季度经营现金流阶段性波动。

(3) 2025 年度

2025 年度经营活动产生的现金流量净额较 2024 年相比稳定，经营活动现金流入及经营活动现金流出均大幅增长，总体增长规模接近。

2025 年经营活动现金流入及经营活动现金流出大幅增长，一方面系 2024 年四季度增量业务带来的现金流量于 2025 年实现，另一方面系 2025 年营业收入进一步增长所致。

分季度看，前三季度经营活动净现流的波动与销售商品、提供劳务收到的现金变动趋势一致，主要系销售回款的季节性波动所致，四季度经营活动净现流为负主要系当期支付货款较多所致。

2、销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入相匹配

2025 年度，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度				
	四季度	三季度	二季度	一季度	年度合计
营业收入（含税）	68,279.43	68,501.16	75,897.78	62,610.99	275,289.36
减：应收款项增加	1,696.33	-4,331.59	11,150.63	-2,981.18	5,534.19
减：应收票据背书转让	5,266.82	15,891.51	22,509.81	12,092.98	55,761.12
加：其他	-67.24	-5.94	-5.60	-9.90	-88.68
销售商品、提供劳务收到的现金	61,249.03	56,935.30	42,231.75	53,489.29	213,905.37

由上表可知，公司 2025 年各季度销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入整体上相匹配。其中第二季度营业收入较一季度增长，但销售商品、提供劳务收到的现金出现下降，主要系该季度应收款项及应收票据背书增加较多所致。

2024 年度，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度				
	四季度	三季度	二季度	一季度	年度合计
营业收入（含税）	64,834.92	64,789.49	58,217.90	39,928.19	227,770.50
减：应收款项增加	8,842.40	11,530.88	14,951.72	-8,877.16	26,447.84
减：应收票据背书转让	14,865.93	14,933.02	12,804.61	17,265.26	59,868.81
加：其他	-23.38	-	-	-	-23.38
销售商品、提供劳务收到的现金	41,103.21	38,325.60	30,461.57	31,540.09	141,430.48

由上表可知，公司 2024 年各季度销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入整体上相匹配。其中第二季度营业收入较一季度增长，但销售商品、提供劳务收到的现金出现下降，主要系该季度应收款项及应收票据背书增加较多所致。

2023 年度，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入勾稽情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度				
	四季度	三季度	二季度	一季度	年度合计
营业收入（含税）	49,444.05	48,445.46	55,010.26	44,375.15	197,274.92
减：应收款项增加	6,260.40	-8,402.47	12,413.88	-10,242.36	29.46
减：应收票据背书转让	8,087.21	27,546.43	2,118.68	18,190.00	55,942.32
加：其他	-	-	-	-	-
销售商品、提供劳务收到的现金	35,096.44	29,301.49	40,477.70	36,427.51	141,303.14

由上表可知，公司 2023 年各季度销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入整体上相匹配。各季度销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入变动金额不完全一致，主要受应收款项和应收票据背书影响。

报告期内，公司营业收入逐年增长，销售商品、提供劳务收到的现金先持平后增长。销售商品、提供劳务收到的现金和营业收入之间的差异主要系应收款项变动、应收票据背书等金额的影响。

2024 年较 2023 年营业收入增长但销售商品、提供劳务收到的现金几乎持平，主要系 2024 年公司经历了因客户变动带来的业务调整，上半年营业收入较低，下半年开始陆续增长，年末时应收账款、应付账款均有较多回升，部分业务增量

在期末尚处于信用期内，尚未完成收付款所致。2025 年较 2024 年营业收入继续保持增长，但收款情况较好，期末应收账款规模未较大增长，叠加 2025 年收到 2024 年四季度的销售回款，销售商品、提供劳务收到的现金呈现出较大增长。

综上所述，报告期内公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金**相匹配**，**两者**差异具有合理性。

3、经营性现金流量净额与净利润的匹配性

报告期内，经营活动现金流量与净利润存在差异，主要差异情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度				
	四季度	三季度	二季度	一季度	年度合计
净利润	-3,121.87	-614.64	250.35	236.87	-3,249.29
1、非付现费用	9,245.86	1,444.50	1,599.22	2,231.98	14,521.55
2、非经营性活动影响	1,517.76	735.99	757.68	368.21	3,379.64
3、存货的减少	-2,008.44	-763.71	-5,489.87	-1,325.32	-9,587.33
4、经营性应收应付项目的变动	-13,406.69	10,784.35	2,053.53	4,442.12	3,873.31
5、其他	212.30	-113.67	137.53	-97.35	138.81
经营活动产生的现金流量净额	-7,561.09	11,472.82	-691.55	5,856.51	9,076.70
项目	2024 年度				
	四季度	三季度	二季度	一季度	年度合计
净利润	914.10	70.11	806.09	-404.49	1,385.81
1、非付现费用	3,804.24	2,681.89	3,254.80	946.32	10,687.24
2、非经营性活动影响	-1,262.02	1,036.27	-232.86	238.17	-220.43
3、存货的减少	-632.75	2,298.83	-10,965.21	-1,822.59	-11,121.72
4、经营性应收应付项目的变动	2,914.41	-7,257.85	4,093.47	8,394.09	8,144.13
5、其他	-600.68	-50.66	73.37	76.00	-501.97
经营活动产生的现金流量净额	5,137.30	-1,221.40	-2,970.34	7,427.50	8,373.05
项目	2023 年度				
	四季度	三季度	二季度	一季度	年度合计
净利润	-1,756.31	642.95	1,794.26	2,024.20	2,705.10

1、非付现费用	3,960.62	729.46	2,708.93	604.77	8,003.78
2、非经营性活动影响	1,010.78	24.36	-1,050.38	214.33	199.09
3、存货的减少	-1,220.21	3,334.88	-3,086.89	2,800.11	1,827.89
4、经营性应收应付项目的变动	4,366.12	-8,425.26	-10,500.19	-7,520.29	-22,079.61
5、其他	-250.09	43.57	265.54	287.57	346.60
经营活动产生的现金流量净额	6,110.92	-3,650.04	-9,868.73	-1,589.30	-8,997.16

由上表可知，各季度经营活动产生的现金流量净额波动较大，公司净利润与经营性现金流量金额差异较大，主要系以下原因所致：（1）非付现费用影响：包括减值损失、折旧摊销等，该部分费用计入利润表并减少当期净利润，但未产生实际经营现金流出，需在现金流量表间接法中加回，直接增厚经营性现金流；（2）非经营性活动影响：包括资产处置损益、投资收益、财务费用等，该部分费用计入利润表并减少当期净利润，但不影响经营现金流量；（3）存货、经营性应收应付项目的变动：**主要包含经营性往来、受限保证金的变动等项目**，该部分资金变动属于收付实现制下的现金流量，未直接影响权责发生制下的当期净利润。

2023 年度经营净现金流量远低于净利润，主要系经营性应收应付项目变动所致，其原因系公司本期增加了开具承兑汇票支付货款的比例，以及**资产池整体受限导致的支付的保证金有所增加，同时期末业务收缩调整，应付账款规模下降**。分季度看，一季度经营活动净现金流大幅低于净利润，主要原因为支付货款增加所致；二季度经营活动净现金流大幅低于净利润主要原因是应收款增加及支付票据保证金所致；三季度经营活动净现金流大幅低于净利润，主要系采购款支付的增加所致；四季度经营活动净现金流大幅高于净利润，主要系支付货款减少以及期末计提减值所致，公司各季度存在销售回款和采购支付的时间差，导致了上述波动。

2024 年度经营净现金流量高于净利润，且较 2023 年有较多上涨，主要系**应收应付项目变动所致，系受限保证金大幅下降而形成的经营净流入**。分季度看，一季度经营活动净现金流大幅高于净利润，主要原因为收到 2023 年四季度增量销售货款以及保证金退回；二季度经营活动净现金流大幅低于净利润主要原因是应

收款增加；三季度经营活动净现金流低于净利润，主要系应收款增加所致；四季度经营活动净现金流高于净利润，主要系应付账款增加所致。

2025 年公司净利润进一步下滑，但利润下滑主要受计提减值损失、折旧摊销等非付现费用以及汇兑损失增加所致，该部分费用未实际产生经营现金流出，故 2025 年经营净现金流未受业绩下滑影响。分季度看，一季度经营活动净现金流大幅高于净利润，主要原因为应付账款增加所致；二季度净利润与经营活动净现金流差异不大；三季度净利润为负，经营活动净现金流大幅为正，主要系经营性往来的变动，三季度收到二季度销售回款所致；四季度经营活动净现金流大幅低于净利润，主要系四季度销售增加导致应收账款增加较多以及受限保证金支出增加所致。

综上所述，报告期内公司净利润与经营性现金流量净额相匹配，两者差异具有合理性。

二、结合采购业务具体情况、支付对象及关联关系、票据流转情况，说明应付票据增长的合理性及与业务规模的匹配性，并结合票据贴现借款的背景及用途，说明公司从事票据业务的合规性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

（一）结合采购业务具体情况、支付对象及关联关系、票据流转情况，说明应付票据增长的合理性及与业务规模的匹配性

1、采购业务具体情况与票据开立情况

公司主营业务为整机 ODM/OEM 和清洁电器核心零部件的研发、生产和销售，公司主要原材料包括塑料粒子、各类电器件、五金件、橡胶件等，公司原材料采购为核心经营支出。在整体采购规模持续增长的背景下，公司票据开立规模同步增长，三年整体开票总额如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
应付票据开票额	77,830.37	52,266.80	57,486.81
采购额	189,684.79	159,731.59	128,170.76

报告期内各年度应付票据开票金额对应的前十大供应商明细如下：

单位：万元

序号	供应商名称	应付票据开票金额	采购额	应付账款期初余额	是否关联方
2025 年度					
1	供应商 A	12,369.05	12,273.28	6,325.96	否
2	供应商 C	4,031.81	4,086.33	1,175.59	否
3	供应商 B	2,656.79	5,168.73	1,978.06	是
4	供应商 D	2,247.64	1,122.99	999.30	否
5	供应商 E	1,592.06	1,938.88	1,000.05	否
6	供应商 G	1,555.60	1,389.47	859.03	否
7	供应商 K	1,344.94	1,254.43	410.48	否
8	供应商 H	1,098.50	2,340.00	368.67	否
9	供应商 L	1,070.08	981.47	657.88	否
10	供应商 M	977.20	935.02	520.94	否
合计		28,943.67	31,490.62	14,295.95	
2024 年度					
1	供应商 A	8,720.52	11,956.28	3,230.64	否
2	供应商 C	3,962.07	4,016.45	898.21	否
3	供应商 N	1,787.24	1,047.57	1,013.47	否
4	供应商 F	1,218.08	949.18	266.71	否
5	供应商 H	856.88	2,746.63	253.07	否
6	供应商 O	844.64	1,183.87	402.42	否
7	供应商 J	737.33	475.96	428.36	否
8	供应商 L	733.23	1,179.92	307.01	否
9	供应商 P	729.59	410.02	551.78	否
10	供应商 Q	671.26	594.17	546.91	否
合计		20,260.83	24,560.05	7,898.58	
2023 年度					
1	供应商 A	4,645.85	6,033.67	2,409.83	否
2	供应商 D	3,528.63	2,341.51	4,294.77	否
3	供应商 C	3,332.63	4,140.20	1,653.05	否
4	供应商 J	1,750.98	1,268.76	2,343.95	否
5	供应商 R	1,256.10	790.67	1,881.56	否
6	供应商 S	1,120.73	1,104.52	2,990.55	否
7	供应商 H	1,061.82	2,544.16	221.39	否
8	供应商 I	942.88	2,172.29	312.34	否
9	供应商 T	741.29	457.32	857.05	否
10	供应商 U	721.38	496.66	900.93	否
合计		19,102.30	21,349.75	17,865.43	

注 1：公司合并范围内存在内部关联购销，故各期间存在开立对合并范围内关联方的应付票据，部分收票方已通过对外背书转让处置了票据，上表已对此部分票据根据后手方还原至合并范围外供应商发生额。

注 2：上述供应商中，2025 年供应商 D 及 2024 年供应商 F 当期应付票据开票金额超出期初应付余额与当期采购发生额，系采购额为不含税口径，应付票据开票金额为价税合计所致。按“采购额*1.13+应付账款期初余额”计算，则不存在应付票据开票金额超出期初应付余额与当期采购发生额的情形。

报告期内，公司对上述供应商开立应付票据金额均与当期对应主体采购发生额、结算周期、行业票据付款惯例保持匹配，票据结算金额未超出实际购销交易规模。

上述供应商中，浙江菲卡亚科技有限公司（以下简称“菲卡亚”）系 2025 年票据开票金额前五大供应商之一，自 2023 年 6 月 8 日起因公司实际控制人陈凯、陈弘旋收购菲卡亚 55%股权成为公司关联方，其他供应商与上市公司、实控人及关联方均不存在关联关系。上述供应商与发行人之间的交易均系正常的商业往来，与上市公司、实控人及关联方不存在其他利益安排。

上述供应商中，苏州市海泉电器有限公司（以下简称“海泉电器”）系 2023 年度应付票据开票金额前五大供应商之一。经网络核查，海泉电器与苏州尚腾存在以下工商信息间接重叠情况：

重叠工商信息	涉及公司	相关情况核查说明
相同电话： 0512-66539888	苏州尚腾、苏州名匠电器有限公司、苏州工业园区金长安科技有限公司	苏州尚腾现经营地址系租赁苏州海力电器有限公司所有房产，该固定电话系对应租赁地址电话。苏州海力电器有限公司相关人员将该电话用于其他公司工商注册。
相同邮箱： 479644405@qq.com	苏州名匠电器有限公司、苏州工业园区金长安科技有限公司、苏州市东凯精密五金有限公司	根据启信慧眼核查显示，该邮箱疑似代理记账邮箱，同邮箱企业超过 20 家
相同地址：苏州市相城区太平街道金瑞路	苏州市东凯精密五金有限公司、海泉电器	该工商地址无具体门牌号，宽泛的地址导致企业工商信息重叠。根据启信慧眼核查显示，同地址企业超过 20 家

经中介机构网络核查及对海泉电器走访确认，发行人与海泉电器不存在关联关系。除上述情形外，上述供应商与上市公司、实控人及关联方之间不存在工商信息与发行人直接或间接重叠的情况。

2、票据的支付对象及关联关系、票据流转情况

公司合并范围内主体之间因产业协同、集中采购等原因存在常态化内部购销，部分内部购销通过开具银行承兑汇票的方式进行结算。收票方结合自身资金状况，灵活采用到期兑付、票据贴现、背书转让等方式进行处置，因此部分应付票据会在集团内部进行流转。

对于合并范围外主体，外部上游供应商普遍接受银行承兑汇票结算，为优化现金流、减少流动资金占用，公司存在通过对外开立银行承兑汇票结算货款的情况，形成对外部第三方供应商的应付票据。

报告期内，公司应付票据期末余额对应的前十大支付对象及关联关系情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	主要采购内容	票据余额	是否关联方
2025 年 12 月 31 日				
1	供应商 A	电器件、半成品	5,639.34	否
2	供应商 B	电器组件	1,857.69	是
3	供应商 C	电机、电机组件	1,705.61	否
4	供应商 D	电器组件	1,023.48	否
5	供应商 E	电器组件、电源线	881.96	否
6	供应商 K	电器组件	800.51	否
7	供应商 G	电器组件、电源线	661.25	否
8	供应商 V	电机	649.55	否
9	供应商 W	电源线	576.15	否
10	供应商 H	筋条、电器组件	557.00	否
合计			14,352.53	
占应付票据余额比例			37.27%	
2024 年 12 月 31 日				
1	供应商 A	电器件、半成品	5,276.76	否
2	供应商 C	电机、电机组件	1,800.55	否
3	供应商 F	电器组件	819.29	否
4	供应商 G	电器组件、电源线	608.13	否
5	供应商 H	筋条、电器组件	589.00	否
6	供应商 O	电器组件	567.95	否
7	供应商 N	电器组件、注塑件	434.11	否
8	供应商 X	塑料粒子	427.98	否
9	供应商 W	电源线	418.56	否
10	供应商 L	电器组件、地刷组件	410.96	否

合计			11,353.30	
占应付票据余额比例			36.86%	
2023 年 12 月 31 日				
1	供应商 A	电器件、半成品	2,735.02	否
2	供应商 C	电机组件	864.80	否
3	供应商 H	筋条、电器组件	552.00	否
4	供应商 I	塑料粒子	512.62	否
5	供应商 J	电器组件	501.70	否
6	供应商 Y	电器组件	396.89	否
7	供应商 Z	塑料粒子	362.92	否
8	供应商 1	电池包组件	323.74	否
9	供应商 D	电器组件、注塑件	317.87	否
10	供应商 N	电器组件、注塑件	313.24	否
合计			6,880.80	
占应付票据余额比例			30.74%	

注：公司合并范围内存在内部关联购销，故各期末存在对合并范围内关联方的应付票据余额，部分收票方已通过对外背书转让处置了票据，上表已对此部分票据根据后手方还原至合并范围外供应商余额。

上述供应商与发行人之间的交易均系正常的商业往来，与上市公司、实控人及关联方不存在其他利益安排；除 2023 年度应付票据余额前五大之一的海泉电器外，其他往来对象与上市公司、实控人及关联方不存在工商信息与发行人直接或间接重叠的情况。

报告期内，公司的应付票据变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
期初余额	30,797.41	22,386.23	14,590.49
本期开立	77,830.37	52,266.80	57,486.81
其中：菲卡亚	2,656.79	-	500.15
本期减少	70,122.46	43,855.62	49,691.07
其中：菲卡亚	798.00	9.65	604.18
期末余额	38,505.32	30,797.41	22,386.23

其中，菲卡亚为公司合并报表范围外关联方，对应票据后续流转情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
背书	2,032.26	-	10.88

贴现	624.53	-	489.27
合计	2,656.79	-	500.15

菲卡亚收到票据后，进行背书转让的主要支付对象如下：

单位：万元

项目	主要交易内容	2025 年	2024 年	2023 年
供应商 2	电器组件	1,504.24	-	
供应商 3	地刷组件、电器组件	109.95	-	9.65
合计		1,614.19	-	9.65

菲卡亚向上述供应商采购情况如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
供应商 2	2,943.00	1,348.64	993.08
供应商 3	126.97	119.68	210.93

由上表可知，公司与菲卡亚之间的票据往来均基于真实的购销业务背景，不存在票据对开、票据找零等不合规票据情形。菲卡亚对应票据后续流转分为如下情况：部分票据用于对外背书转让支付供应商货款；部分票据根据其日常经营活动中的正常需求办理贴现。菲卡亚后续票据流转均具备真实业务支撑，除正常的经营活动外，不存在其他融资性票据、资金回流或资金流向关联方、上市公司供应商和客户，符合商业逻辑及票据相关管理规定。

3、应付票据增长的合理性与业务规模的匹配性

报告期内，公司原材料采购为核心经营支出，近三年公司采购总额与应付票据余额变动趋势一致，应付票据增长依托采购业务扩张，与公司经营业务规模相匹配，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年/末	2024 年/末	2023 年/末
营业收入	256,110.60	212,244.33	181,998.43
采购额	189,684.79	159,731.59	128,170.76
应付票据开票额	77,830.37	52,266.80	57,486.81
应付票据	38,505.32	30,797.41	22,386.23

报告期内，下游市场需求旺盛，公司营业收入持续增长，收入扩张带动原材料采购总额逐年提升。上游供应商行业普遍接受银行承兑汇票结算，为优化现金

流、减少流动资金占用，公司逐步提高票据结算在采购付款中的占比。近三年采购总额、应付票据**开票额**及余额变动趋势一致，应付票据增长依托采购业务扩张，与公司经营业务规模相匹配。

（二）结合票据贴现借款的背景及用途，说明公司从事票据业务的合规性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1、票据贴现借款的背景及用途

报告期内，为满足公司日常经营活动的要求，降低资金使用成本，公司与合并范围内子公司苏州尚腾、苏州凯弘之间存在通过开具无真实交易背景的票据进行贴现融资的行为，具体情况如下：

单位：万元

贴现主体	2025 年度	2024 年度	2023 年度
苏州尚腾	-	3,700.00	-
苏州凯弘	-	8,000.00	5,000.00
票据贴现借款合计	-	11,700.00	5,000.00

2026 年 1-6 月，经初步统计，公司与合并范围内子公司苏州尚腾、苏州凯弘之间存在通过开具无真实交易背景的票据进行贴现融资情况如下：

单位：万元

贴现主体	2026 年 1-6 月
苏州尚腾	6,300.00
苏州凯弘	-
票据贴现借款合计	6,300.00

上述票据贴现业务均为公司与合并范围内子公司之间的融资行为，不涉及其他公司，不存在公司资金被其他关联方占用的情形。

2、票据业务的合规性

根据《中华人民共和国票据法》（以下简称“《票据法》”）第十条规定：“票据的签发、取得和转让应当遵循诚实信用的原则，具有真实的交易关系和债权债务关系”。公司上述票据贴现融资行为不符合《票据法》等相关法律法规，相关资金主要用于支付供应商货款、日常经营支出等，主观目的系为了满足公司生产经营中的资金需求，已按照银行贷款合同的要求偿还本息，不存在逾期还款

的情形，不具有任何欺诈或非法占有目的，相关票据未用作国家禁止的用途，未危害金融机构权益和金融安全，不构成《票据法》第一百零二条所定义的票据欺诈行为，不构成《刑法》第一百九十四条的票据诈骗行为。

公司上述票据不规范行为所涉及银行已向公司出具证明，根据证明，自 2023 年 1 月 1 日至证明出具之日（2026 年 7 月），公司在上述银行办理的各项业务均按照双方签署的相关合同约定履行，按时还本付息，未发生逾期、欠息或其他违约的情形，公司与所涉及银行不存在纠纷。根据公司及其子公司的公共信用信息报告及中国人民银行出具的企业信用报告，发行人及其子公司不存在因上述票据贴现融资行为受主管部门处罚或被收取罚息的记录。

综上所述，报告期内公司票据贴现借款不规范行为不构成重大违法违规，且已经取得所涉及银行的证明，被处罚的风险较小，不构成本次发行的实质障碍。

3、相关会计处理符合《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则讲解(2010)》第三十四章“合并财务报表”之第四节“合并现金流量表”：“需要说明的是，某些现金流量在进行抵销处理后，需站在企业集团的角度，重新对其进行分类。比如，母公司持有子公司向其购买商品所开具的商业承兑汇票向商业银行申请贴现，母公司所取得现金在其个别现金流量表反映为经营活动的现金流入，在将该内部商品购销活动所产生的债权与债务抵消后，母公司向商业银行申请贴现取得的现金在合并现金流量表中应重新归类为筹资活动的现金流量列示。”

报告期内，公司与合并范围内子公司苏州尚腾、苏州凯弘之间存在通过开具无真实交易背景的票据进行票据贴现融资的行为，该行为实质系借助票据实现集团外部融资。报告期内，公司将上述合并报表范围内成员企业之间开展票据贴现融资业务取得的借款金额，做为取得银行借款处理，将相关现金流量作为筹资性现金流，符合《企业会计准则》的规定。

三、说明货币资金的具体构成、存放管理方式及受限资金情况，分析公司在债务规模较大情况下持有大额货币资金的原因及合理性，利息收入与货币资金规模、利息支出与有息债务规模是否匹配，是否短期偿债压力及流动性风险

（一）货币资金的具体构成、存放管理方式及受限资金情况

1、货币资金构成情况

公司报告期各期末的货币资金构成情况汇总如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
库存现金	20.33	9.19	8.39
银行存款	36,680.09	36,567.04	25,233.78
其他货币资金	23,063.38	11,306.06	21,966.18
货币资金合计	59,763.80	47,882.29	47,208.35
其中：受限资金（保证金等）	23,065.74	10,222.30	16,301.46
非受限资金	36,698.06	37,659.99	30,906.89

报告期各期末，公司货币资金主要由库存现金、银行存款、其他货币资金所构成，整体规模保持在 4-6 亿元水平，整体保持稳定。

公司各期末受限资金主要为保证金等，用途较为明确。

报告期各期末，公司其他货币资金主要包括票据保证金、保函保证金、仓库保证金、司法冻结资金等受限资金，以及大额存单、支付宝等不受限的货币资金。另有部分受限资金，根据核算口径列报于银行存款科目，包括存利盈（质押用于开立应付票据）。各期末其他货币资金明细情况见下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末	是否受限
票据保证金	22,752.45	9,974.10	9,735.81	是
仓库保证金	197.44	111.77	106.37	是
司法冻结	63.00	63.00	-	是
保函保证金	46.13	48.63	-	是
大额存单	-	1,105.22	12,124.00	否
其他	4.36	3.34	-	否
合计	23,063.38	11,306.06	21,966.18	-

除受限资金外，公司日常资金规模保持在 3-4 亿元水平，能够覆盖日常经营、项目周转及短期偿债需求，资金结构清晰、使用合规，不存在资金被挪用、违规占用等情形。

2、资金存放管理方式

报告期内，公司的货币资金存放管理情况汇总如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
国有大型商业银行	23,038.76	20,696.59	12,077.54
全国性股份制商业银行	3,783.71	2,358.47	13,629.10
城市商业银行	22,421.85	17,336.35	16,150.53
外资银行	10,462.96	7,479.07	5,342.73
政策性银行	16.90	0.70	-
其他	39.62	11.10	8.45
其中：库存现金	20.33	9.19	8.39
浙江磐安婺商村镇银行	14.93	-	0.06
电商平台结算账户	4.36	1.90	-
中信建投证券户	-	0.01	-
合计	59,763.80	47,882.29	47,208.35

公司各期末货币资金主要存放机构明细如下：

1、国有大型商业银行包括中国农业银行股份有限公司、中国建设银行股份有限公司、交通银行股份有限公司、中国银行股份有限公司、中国工商银行股份有限公司。

2、城市商业银行包括北京银行股份有限公司、宁波银行股份有限公司、苏州银行股份有限公司、杭州银行股份有限公司、浙江稠州商业银行股份有限公司。

3、全国性股份制商业银行包括招商银行股份有限公司、中信银行股份有限公司、兴业银行股份有限公司、广发银行股份有限公司、上海浦东发展银行股份有限公司。

4、政策性银行包括中国进出口银行。

5、外资银行包括 CIMB Bank、BIDV Bank、Public Bank、Vietin Bank。

6、其他主要为库存现金、浙江磐安婺商村镇银行股份有限公司、电商平台结算账户和中信建投证券户等。

①浙江磐安婺商村镇银行股份有限公司

公司作为浙江磐安婺商村镇银行股份有限公司的参股股东，在该银行开立账户专门用于收取银行按股东持股比例分配的分红股息。截至 2023 年末，该账

户余额为 638.65 元，为小额活期利息收入；截至 2025 年末，该账户余额为 149,251.65 元，主要为 2025 年收到的浙江磐安婺商村镇银行股份有限公司的 2024 年度分红股息及活期利息收入。

②电商平台结算账户

公司于 2024 年下设全资子公司顺界电子商务（金华）有限公司，主要开展家用电器及配件线上零售业务，在抖音、京东、拼多多、天猫、小红书等电商平台开设店铺。平台客户货款先存放于各电商平台虚拟收款账户，待平台结算后可提现至公司银行账户。截至 2024 年末，该账户余额为 19,020.00 元，截至 2025 年末，该账户余额为 43,634.29 元，均为正常结算货款。

③中信建投证券户

公司于 2024 年 2 月在中信建投证券开立股份回购专用证券账户，拟回购公司股份用于员工持股或股权激励。公司将自有资金从宁波银行账户划拨至该专户，闲置资金可产生利息并可按规定划回公司银行账户；2024 年度分多批次实施股份回购，全年累计回购 202.53 万股，于 2024 年 10 月完成全部回购买入，期末账户仅剩余存款利息 87.59 元，剩余金额于 2025 年全额转入其他活期账户。

报告期内，公司建立了严格的资金管理制度，用以完善内部控制机制、防范资金风险、提高资金使用效率、降低资金成本。

3、货币资金受限情况

报告期各期末，公司受限资金的具体构成明细如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
票据保证金	22,752.45	9,974.10	16,159.55
仓库保证金	197.44	111.77	106.37
司法冻结	68.12	86.30	34.04
保函保证金	46.13	48.63	0.00
小汽车 ETC 押金	1.60	1.50	1.50
合计	23,065.74	10,222.30	16,301.46

报告期各期末，公司受限的货币资金分别为 16,301.46 万元、10,222.30 万元以及 23,065.74 万元，主要为票据保证金及仓库保证金。公司 2025 年末司法冻结

资金共 68.12 万元，其中 63.00 万元对应涉诉案件已于 2026 年初办结，相关冻结款项已全额收回；剩余 5.12 万元系诉讼保全形成冻结，该案债权债务关系清晰，公司已准备完整抗辩及清偿佐证资料。经审慎评估，该笔 5.12 万元冻结资金不存在全额扣划、永久损失及减值风险，款项具备全额回收预期。

上述受限资金均为公司开展正常业务所缴纳的保证金，系为保障相关业务履约、提高资金使用效率而形成，公司不存在因涉诉纠纷等事项产生大额司法冻结资金的情况，该部分受限资金规模有限，对公司日常经营周转及整体现金流影响较小。

综上所述，公司仅存在小额资金受到临时司法冻结，且可全额收回，无永久损失风险，整体货币资金不存在重大扣划及减值风险。

（二）公司在债务规模较大情况下持有大额货币资金的原因及合理性

报告期各期末，公司的货币资金和有息负债情况如下所示：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
货币资金	59,763.80	47,882.29	47,208.35
其中：受限资金（保证金等）	23,065.74	10,222.30	16,301.46
非受限资金	36,698.06	37,659.99	30,906.89
长短期有息负债	68,244.25	41,464.84	22,641.98

报告期各期末，公司货币资金余额分别为 47,208.35 万元、47,882.29 万元、59,763.80 万元，其中非受限资金分别为 30,906.89 万元、37,659.99 万元以及 36,698.06 万元，常年保持在 3-4 亿元规模，系经营所需安全资金储备量。在有息负债大幅增长的情况下，非受限资金规模缓慢增长，并未随着有息负债大幅增长。

同时，公司各期末有息负债余额分别为 22,641.98 万元、41,464.84 万元、68,244.25 万元，规模连续增长，其原因系基于业务扩张、海内外产能布局、产业链配套投入等长期发展规划，公司适度配套中长期融资，负债资金均用于主业经营与产能建设，资产负债结构匹配自身发展阶段。

1、业务增长带来的营运资金需求

公司现阶段处于业务扩张、高速发展的关键阶段。需在账面留存足额的流动性资金，以应对日常经营中的各类刚性支出，确保资金周转安全与经营连续性，有效匹配公司高速发展及业务扩张的实际需求。

报告期内，公司各期末的货币资金，对应于各项经营活动而言属于 3-4 个月的安全资金储备量，具体分析过程如下：

单位：万元

项目	2025 年末	2024 年末	2023 年末
购买商品、接受劳务支付的现金	139,769.97	94,890.90	98,181.89
支付给职工以及为职工支付的现金	48,613.50	41,283.52	33,366.98
支付的各项税费	3,128.67	2,016.63	5,783.35
支付其他与经营活动有关的现金	31,220.71	16,975.52	22,392.40
经营活动现金流出小计 A	222,732.85	155,166.56	159,724.63
月均经营活动现金流出 B=A/12	18,561.07	12,930.55	13,310.39
货币资金 C	59,763.80	47,882.29	47,208.35
安全储备月份数 D=C/B	3.22	3.70	3.55

经过 40 年的业务发展，公司已成为拥有 3,900 多名员工，业务范围遍及全球，年收入规模常年稳定在 20 亿元左右水平的企业，公司每月的采购原材料、支付薪酬及税费等的各项经营活动现金流出量近三年平均约 1.3 亿元/月，公司报告期各期末 4-6 亿元规模的货币资金，对应于各项经营活动而言属于 3-4 个月的安全资金储备量，具备合理性。

2、境外经营资金储备及美元存款利率增值考量

报告期内，公司持有了一定体量的美元资金，基于公司在境外投资布局的背景下，跨境投资、海外经营相关款项均以美元结算，留存美元可避免频繁结购汇，减少汇兑成本，提高资金周转效率；此外，美元存款利率高于人民币，将闲置资金以美元形式存放可增加利息收入，提升闲置资金回报。

3、集团扩张带来的投资需求

报告期内，公司处于快速扩张的阶段，购置生产设备、扩建厂房形成大额固定资产投资投入，同时新设多家下属公司，开拓配套新业务，投资活动现金流出逐年增长。

报告期内，各年度投资活动现金流出如下所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	24,541.42	15,864.78	6,466.80

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金流出小计分别为 6,466.80 万元、15,864.78 万元、24,541.42 万元，公司日常经营储蓄的经营性现金流不足以全额覆盖快速增长的投资活动现金支出，为配套厂房建设、设备采购等项目稳步推进，公司逐步提高银行借款规模，弥补资金缺口。

综上，各期末所持有的货币资金对应于各项经营活动而言属于 3-4 个月的安全资金储备量，具备合理性，能够保障公司日常采购、薪酬支付等基础经营运转；其中留存足额美元资金，可满足境外投资相关跨境结算需求，并依托美元存款利率优势提升闲置资金收益。同时，集团扩张带来的大额刚性资本开支也逐年增加，为保障厂房建设、新设主体业务落地等扩张项目顺利推进，公司相应逐年提升银行借款规模，新增融资与资本开支资金需求相匹配，整体资金安排具备商业合理性。

（三）利息收入与货币资金规模、利息支出与有息债务规模是否匹配

1、利息收入与货币资金规模匹配性分析

报告期内，公司利息收入与货币资金平均余额对比分析情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
利息收入	814.67	1,236.88	1,330.04
货币资金平均余额	53,823.05	47,545.32	50,724.16
平均年化收益率	1.51%	2.60%	2.62%

注：货币资金平均余额=(期初余额+期末余额)/2。

公司报告期内货币资金的年化平均收益率在 1.51%-2.62%的区间，公司为提高资金使用效率，配置了大额存单、定期存款等利率较高的产品。整体收益率与同期银行存款利率相比处于合理区间，利息收入与货币资金规模相匹配。

2、利息支出与有息债务规模匹配性分析

报告期内，公司利息支出与有息债务平均余额对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
利息支出	1,246.98	932.91	534.88
有息债务平均余额	54,854.55	32,053.41	14,824.20
平均年化利率	2.27%	2.91%	3.61%

注 1：有息债务包括短期借款、一年内到期的长期借款、长期借款。

注 2：有息债务平均余额=(期初余额+期末余额)/2。

中国人民银行公布的年度平均 LPR(贷款市场报价利率)情况如下表所示：

单位：%

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
1 年期 LPR 年均	3.03	3.34	3.55
5 年期以上 LPR 年均	3.53	3.86	4.24

公司债务结构以短期借款为主，报告期内的平均年化利率从 2023 年的 3.61% 逐步下降至 2025 年的 2.27%，与市场利率走势保持一致，利率水平与中国人民银行公布的同期贷款市场报价利率(LPR)及公司实际借款成本相比，处于合理区间。

公司报告期内利息支出与有息债务平均余额计算的实际利率、借款合同约定利率、银行实际放款成本等相匹配，不存在利息支出异常、债务规模不实、隐性负债等情形，公司报告期内利息支出与有息债务规模具有匹配性。

（四）是否短期偿债压力及流动性风险

截至 2025 年末，公司负债总额 19.36 亿元，其中流动负债 19.06 亿元，占比 98.44%。各项流动负债中，公司因采购原材料、设备及接受劳务形成的应付票据及应付账款账面余额为 11.09 亿元，占流动负债比例 58.17%，是最主要的流动负债组成部分，针对该部分应付款项，公司将依据采购合同约定按期足额办理款项结算，结合自身稳定经营性现金流，通常情形下不会对公司构成短期偿债压力。

除应付票据及应付账款外，对于公司日常经营所涉及的员工薪酬、税费缴纳等日常开支，公司日常储备有 3-4 亿元的非受限货币资金，对应于各项经营活动而言属于 3-4 个月的安全资金储备量，该等流动负债不会对公司构成短期偿债压力。

除上述流动负债外，公司截至 2025 年末的短期借款、一年内到期的长期借款合计为 6.82 亿元，具体如下：

单位：万元

项目	金额	占比	到期期限/利率
短期借款	63,490.54	93.03%	1 年内，利率约 1.95%-2.30%
一年内到期的长期借款	4,753.71	6.97%	1 年内，利率约 2.35%-2.86%
合计	68,244.25	100.00%	/

由上可知，截至报告期末，公司需要于一年内进行偿还的债务总计 6.82 亿元，贷款利率约为 2%-3%的水平。除上述从商业银行取得的短期借款、一年内到期的长期借款外，公司不存在从其他方拆入资金的情况。

公司自银行获取的综合授信额度总额为 18.38 亿元，已使用 12.28 亿元，剩余额度 6.10 亿元。公司货币资金余额及未使用授信额度足以覆盖 2025 年末有息负债规模。

报告期内，公司主要偿债财务指标如下：

财务指标	2025 年末	2024 年末	2023 年末
资产负债率	67.92%	59.78%	51.11%
流动比率	1.01	1.22	1.42
速动比率	0.79	0.96	1.14

报告期内，公司资产负债率逐年抬升、流动比率、速动比率持续下行，主要为公司快速扩张所致，自有经营积累无法完全覆盖扩张资金缺口，公司相应增加银行借款，负债增速高于流动资产增速，进而带来偿债指标阶段性弱化，属于业务扩张阶段的正常现象。

2025 年末流动比率 1.01，流动资产仍可全额覆盖流动负债；公司核心客户稳定、应收账款回款周期可控，持续稳定的经营现金流可弥补速动资产覆盖不足的问题。

此外，公司拟通过本次再融资募集不超过 4.92 亿元资金，其中拟使用不超过 14,760.00 万元用于补充流动资金及偿还银行贷款，若该次再融资项目顺利实施，能够进一步优化公司债务结构，有效降低公司短期偿债压力及流动性风险。

综上，结合公司债务结构、资金拆借情况、未来偿债计划、财务指标及后续融资安排等，公司不存在重大的短期偿债压力及流动性风险。

四、结合业务模式、生产周期、存放地点、在手订单覆盖情况、库龄结构及期后结转情况、同行业可比公司情况等，说明存货规模及变动的合理性，各期末存货跌价准备计提的充分性

报告期内，公司业务模式和生产周期保持稳定，生产周期与存货周转天数匹配，公司各仓库存货规模与生产经营匹配，各期末存货对应在手订单覆盖率较高且稳定，存货期后结转比例较高，公司与同行业存货变动趋势一致。公司报告期各期末存货规模持续增长主要系业务扩张销售订单增加所致，存货规模及变动具有合理性。报告期内，公司各期末存货库龄主要为一年以内，存货期后结转情况良好，不存在重大积压及滞销风险。存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异，符合企业会计准则之规定，公司存货跌价准备计提比例整体位于行业中间水平，不存在重大异常情形，存货跌价准备计提充分。

（一）公司期末存货构成及变动情况

报告期各期末，公司存货账面原值构成明细情况如下：

单位：万元

存货类别	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比（%）	金额	占比（%）	金额	占比（%）
原材料	19,863.16	42.76	13,798.10	35.75	12,123.58	42.51
周转材料	180.01	0.39	155.60	0.40	304.61	1.07
在产品	2,854.25	6.14	3,735.57	9.68	2,021.61	7.09
库存商品	23,554.91	50.71	20,902.13	54.16	14,070.31	49.33
合计	46,452.33	100.00	38,591.40	100.00	28,520.10	100.00

从存货明细结构看，公司存货由原材料、周转材料、在产品、库存商品构成，其中原材料和库存商品占比较高，报告期各期末合计占比均超过 85%。报告期各期末公司存货余额分别为 28,520.10 万元、38,591.40 万元和 46,452.33 万元，占当期营业收入比例分别为 15.67%、18.18%和 18.14%。公司存货规模逐年攀升，整体与营业收入增长趋势保持一致。

2024 年末存货大幅增长且增幅高于营业收入增幅，主要原因如下：2023 年末，公司终止与追觅的整机业务合作，进入经营收缩调整阶段，前期订单集中交付完成，同时主动缩减备货，使得当期末存货处于较低水平。2024 年下半年起，公司培育出新的业务增长点，叠加全国家电以旧换新等消费刺激政策落地，四季度产销量大幅提升，在手生产订单与产品备货同步增加，进而导致年末存货增速高于营业收入增速。

2025 年末存货金额进一步增长，但增幅与营业收入增幅相当，存货余额增加主要系原材料增加额较大，一方面整机业务子公司苏州尚腾和越南 SUNTONE 受订单驱动备料增加，另一方面系子公司越南 TENG YUE 环境电器整机业务处于量产初期原材料备料增加所致。

（二）公司业务模式及生产周期情况

公司整体采取以销定产、以产定采的经营方针，并根据经营需求预留安全库存的业务模式。报告期内，公司不同产品的生产交付周期情况如下：

业务环节	业务周期	
	清洁电器软管配件	清洁电器整机
备料周期	主要原材料包括聚乙烯类、PVC、筋条、ABS 和增塑剂等，备货周期在 3-30 天。	国内生产基地：主要原材料包含电机/电池组件、注塑件、金属件及包材，备货周期因材料通用性差异在 3-45 天。 海外生产基地：从国内进口物料约 45 天，当地物料约 3-5 天。
生产周期	根据订单规模及定制化工艺需求，实际生产周期在 3-10 天。	根据订单规模及整机结构复杂度，实际生产周期在 3-15 天。
交付周期	内销客户：客户收到货物，签收或验收完成或客户使用产品后通知公司，并与客户核对无误后确认收入，自发货至确认收入周期通常为 30 天内。 外销客户：外销贸易模式包括 CIF、FOB、EXW 等，采用 CIF、FOB 模式的订单交付周期通常为 1-2 周，EXW 模式订单系客户自公司提货即完成交付。	

报告期内公司不同类别产品在备料、生产、交付环节所需的周期不同，原因系生产基地因供应链完善程度、工艺复杂度、交付模式等存在差异。整体而言，公司产品从备料到交付结算约在 1-3 个月。

报告期内，公司存货规模与生产周期匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
----	---------	---------	---------

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
存货平均账面余额	42,521.87	33,555.75	30,004.42
主营业务成本	222,010.33	186,649.27	155,723.02
存货周转天数（天）	69.91	65.62	70.33

注：存货平均账面余额=（本期末存货账面余额+上期末存货账面余额）/2；存货周转天数=存货平均账面余额/主营业务成本×365

报告期内公司存货规模逐年增加，主要系经营规模增长所致，各期存货周转天数稳定在 65-70 天，公司存货周转天数与生产周期匹配。

（三）公司存货存放地点情况

公司存货存放地点根据地域划分为金华仓库、苏州仓库、马来西亚仓库、越南仓库。报告期各期末，公司存货期末存放仓库分布情况如下：

单位：万元

仓库类型	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比(%)	金额	占比(%)	金额	占比(%)
金华仓库	5,990.74	12.90	6,841.75	17.73	5,918.11	20.75
苏州仓库	22,158.86	47.70	19,822.07	51.36	12,498.54	43.82
马来西亚仓库	1,212.39	2.61	2,164.71	5.61	2,003.94	7.03
越南仓库	14,174.41	30.51	6,938.09	17.98	5,051.36	17.71
发出商品仓	2,915.94	6.28	2,824.77	7.32	3,048.15	10.69
合计	46,452.33	100.00	38,591.40	100.00	28,520.10	100.00

由上表可知，公司存货存放分布占比随各区域业务规模影响存在波动，苏州仓库 2024 年末存货占比提升较多主要系苏州尚腾经营情况回升所致；越南仓库 2025 年末存货占比大幅提升主要系本年新设越南 TENG YUE，环境家居电器整机业务生产备货所致；马来西亚仓库 2025 年末存货占比下降系子公司马来西亚 CGH 加强库存管控，通过优化采购计划、压缩备货周期所致。

（四）公司在手订单覆盖情况

报告期各期末，公司存货余额和在手订单匹配情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
期末在手订单金额①	57,264.01	56,632.07	36,402.38
存货账面余额②	46,452.33	38,591.40	28,520.10
在手订单覆盖率③=①/②	123.27%	146.75%	127.64%

注：结合公司订单归集的实际情况，公司选取各报告期末后三个月营业收入作为在手订单的替代性统计口径。

报告期各期末，公司在手订单对存货余额的覆盖率分别为 127.64%、146.75% 和 123.27%，整体维持在较高水平。公司存货余额与在手订单相匹配，存货规模增长具备合理性。

（五）公司存货库龄结构及期后结转情况

报告期各期末，公司存货库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	42,291.58	91.04%	34,267.00	88.79%	24,913.92	87.36%
1-2 年	2,361.39	5.08%	2,649.86	6.87%	2,329.70	8.17%
2-3 年	952.27	2.05%	1,015.14	2.63%	819.53	2.87%
3 年以上	847.09	1.82%	659.40	1.71%	456.95	1.60%
合计	46,452.33	100.00%	38,591.40	100.00%	28,520.10	100.00%

由上表可知，报告期各期末公司存货库龄以 1 年以内的存货为主，各期占比分别为 87.36%、88.79%和 91.04%，1 年以上库龄的存货金额及占比较低，存货库龄整体较为合理，不存在存货大量积压滞销情形。

截至 2026 年 3 月 31 日，报告期各期末存货期后结转情况如下：

单位：万元

项目	2025.12.31	2024.12.31	2023.12.31
存货余额	46,452.33	38,591.40	28,520.10
期后结转金额	32,931.86	35,511.47	27,010.08
期后结转比例	70.89%	92.02%	94.71%

截至 2026 年 3 月 31 日，公司报告期各期末存货期后结转率分别为 94.71%、92.02%和 70.89%，公司存货期后整体结转比例较高，不存在显著库存积压情形或迹象。

（六）同行业可比公司情况

报告期各期末，同行业可比公司的存货余额占主营业务收入比例与公司的对比情况如下：

单位：万元

公司简称	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
德昌股份	存货期末余额	89,853.64	59,005.61	38,348.62
	主营业务收入	437,936.60	397,556.72	268,251.17
	存货余额/主营业务收入	20.52%	14.84%	14.30%
富佳股份	存货期末余额	56,252.46	48,816.68	33,255.81
	主营业务收入	310,691.86	261,813.31	263,802.16
	存货余额/主营业务收入	18.11%	18.65%	12.61%
公司	存货余额/主营业务收入	18.65%	18.44%	16.04%

由上表可知，报告期内同行业可比公司存货规模逐年增加与公司存货变动趋势一致。同行业可比公司中，德昌股份业务包含清洁电器整机及 EPS 电机，富佳股份业务包含清洁电器整机、电机组件和储能系统，公司业务包含清洁电器软管配件及整机，各家公司在业务结构和生产周期上存在一定差异，因此各家公司存货余额占主营业务收入比重存在一定差异。从各期变动趋势来看，公司及同行业可比公司存货余额占当期主营业务收入比重整体呈上升趋势，不存在明显异常。

公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司对比情况如下：

公司简称	存货跌价准备计提政策
德昌股份	资产负债表日，存货应当按照成本与可变现净值孰低计量。当存货成本高于其可变现净值的，应当计提存货跌价准备。可变现净值，是指在日常活动中，存货的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额。 产成品、库存商品和用于出售的材料等直接用于出售的商品存货，在正常生产经营过程中，以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；需要经过加工的材料存货，在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。 计提存货跌价准备后，如果以前减记存货价值的影响因素已经消失，导致存货的可变现净值高于其账面价值的，在原已计提的存货跌价准备金额内予以转回，转回的金额计入当期损益。
富佳股份	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。
公司	资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、

公司简称	存货跌价准备计提政策
	估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；资产负债表日，同一项存货中一部分有合同价格约定、其他部分不存在合同价格的，分别确定其可变现净值，并与其对应的成本进行比较，分别确定存货跌价准备的计提或转回的金额。

由上表可知，公司存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异。

公司存货跌价准备计提比例与同行业可比公司如下：

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
德昌股份	4.66%	2.54%	2.02%
富佳股份	10.09%	9.46%	12.47%
平均值	7.37%	6.00%	7.24%
公司	9.28%	6.85%	6.35%

整体来看，公司存货跌价计提比例与同行业可比公司平均值相当，2024 年和 2025 年略高于同行业可比公司平均值。具体与单独一家同行业可比公司相比，公司存货跌价计提比例高于德昌股份、低于富佳股份，主要是因为各家公司在产品结构、经营状况等方面存在一定差异。公司与德昌股份报告期各期末存货跌价比例变动趋势一致，逐年提高；富佳股份存在新能源储能业务，此类存货受市场行情影响计提跌价波动导致跌价计提比例变动趋势不一致。公司按照成本与可变现净值孰低计量存货，根据估计售价减去完工成本及销售费用确定可变现净值并计提跌价准备。报告期各期末，公司存货跌价计提比例处于同行业较高水平，存货跌价准备计提充分。

（七）存货规模及变动合理性

报告期内，公司业务模式和生产周期保持稳定，生产周期与存货周转天数匹配，公司各仓库存货规模与生产经营匹配，各期末存货对应在手订单覆盖率较高且稳定，存货期后结转比例较高，公司与同行业存货变动趋势一致。公司报告期各期末存货规模持续增长主要系业务扩张销售订单增加所致，存货规模及变动具有合理性。

（八）存货跌价准备计提充分性

报告期内，公司各期末存货库龄主要为一年以内，存货期后结转情况良好，不存在重大积压及滞销风险。存货跌价准备计提政策与同行业可比公司不存在重

大差异，符合企业会计准则之规定，公司存货跌价准备计提比例整体位于行业中间水平，不存在重大异常情形，存货跌价准备计提充分。

五、结合主要产品及销售规模、业务模式、主要客户及应收款项、毛利率及与内销差异等，说明公司境外收入规模及变动的合理性，相关收入确认准确性，贸易政策变化是否对公司业务存在重大不利影响，并说明境外收入与海关报关数据、出口退税金额、信保数据等第三方数据是否匹配

（一）结合主要产品及销售规模、业务模式、主要客户及应收款项、毛利率及与内销差异等，说明公司境外收入规模及变动的合理性，相关收入确认准确性，贸易政策变化是否对公司业务存在重大不利影响

1、报告期内公司境外收入情况

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
境外收入	116,516.18	45.49%	89,195.38	42.02%	63,660.28	34.98%
境内收入	139,594.42	54.51%	123,048.95	57.98%	118,338.15	65.02%
合计	256,110.60	100.00%	212,244.33	100.00%	181,998.43	100.00%

报告期各期，公司境外收入分别为 63,660.28 万元、89,195.38 万元和 116,516.18 万元，占当期营业收入比例分别为 34.98%、42.02%和 45.49%。公司境外收入主要来源于国内生产基地直接出口销售与海外生产基地对外销售两大部分，在国内出口拓客和海外产能落地的双重推动下，境外收入规模持续增长，收入占比逐年提升。

报告期内公司境外收入主要实现主体的业务开展情况如下表列示：

类别	经营主体	主要业务	境外业务开展情况
国内出口	春光科技	软管及配件	主要向马来西亚、越南、北美等地区的整机厂销售软管及配件
	苏州尚腾	整机	主要向欧洲、日韩等地出口整机
	苏州凯弘橡塑有限公司	软管及配件	主要向越南地区的整机厂出口软管及配件
海外生产基地	越南 SUNTONE	整机	主要向北美地区出口整机
	越南 CGH	软管及配件	主要向越南地区的整机厂销售软管及配件
	越南 TENG YUE	整机	主要向北美地区出口整机（环境家居电器）

	马来西亚 CGH	软管及配件	主要向马来西亚的整机厂销售软管及配件
--	----------	-------	--------------------

2、境外主要产品及销售规模

公司境外收入主要来自清洁电器软管及配件产品、整机产品的销售，报告期内公司按主要产品划分的境外收入情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
软管及配件业务	43,353.01	4.94%	41,310.37	35.52%	30,481.83
整机业务	69,119.01	45.27%	47,578.20	46.77%	32,415.74
合计	112,472.02	26.53%	88,888.57	41.32%	62,897.57

报告期内，上述两类业务产品境外收入均逐年增长，其中整机业务保持高增长比例，是海外收入增长的核心动力。

（1）软管及配件业务

公司海外软管及配件业务收入来源分为两部分：一是越南、马来西亚等海外生产基地，主要为当地清洁电器整机厂商提供配套零部件，依托本地化产能实现就近供货，二是国内生产基地直接面向海外客户开展软管及配件出口业务。

报告期内境外软管及配件业务分生产基地情况如下：

单位：万元

生产基地	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
海外基地	28,268.17	11.66%	25,316.17	69.87%	14,903.07
其中：马来西亚	23,634.25	10.49%	21,390.48	50.51%	14,211.91
越南	4,633.92	18.04%	3,925.69	467.99%	691.16
国内出口	15,084.84	-5.69%	15,994.20	2.67%	15,578.76
合计	43,353.01	4.94%	41,310.37	35.52%	30,481.83

报告期内，国内出口配件业务较稳定，越南基地自 2024 年起在原注塑业务的基础上拓展了配件组装业务，业务收入增长较快。马来西亚 2024 年增速明显主要系终端客户戴森整机订单回流马来西亚整机厂，下游配套需求增长所致。

（2）整机业务

公司境外整机业务收入主要来自于苏州、越南两大生产基地，报告期内境外整机业务持续保持增长。

报告期内境外整机业务分生产基地情况如下：

单位：万元

生产基地	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动比例	金额	变动比例	金额
海外基地	46,850.48	21.54%	38,546.61	19.95%	32,135.37
国内出口	22,268.53	146.56%	9,031.59	3121.28%	280.37
合计	69,119.01	45.27%	47,578.20	46.77%	32,415.74

（1）国内出口业务增长

苏州尚腾 2023 年与大客户追觅终止整机业务合作后，公司积极拓展新的客户合作，持续加大研发投入，推进与新客户的定制化项目开发，经历近一年的项目开发 with 试样落地，2024 年逐步实现了德国 BSH、韩国 LG 等海外客户的批量供货，前期战略布局开始贡献营业收入。2025 年上述海外客户订单持续放量，推动海外收入持续增长。

（2）海外生产基地产能逐渐爬坡

近年来受地缘政治影响，部分海外终端客户实行供应链多元化，将中国清洁电机整机订单逐步向东南亚等地分流。在此大背景下，越南 SUNTONE 抓住产业转移机遇，主动开展产能升级工作。基地通过产线改造、扩充人员配置、优化生产流程等方式持续提升运营效率，产能规模实现稳步爬坡。随着生产交付能力、产品品质管控水平持续改善，市场认可度不断提高，陆续获取客户增量订单，成为公司海外整机业务增长的重要支撑。

3、境外销售业务模式及相关收入确认准确性

境外销售主要业务模式具体如下：

业务模式	收入确认方式	收入确认主要单据
FOB、CIF	产品的控制权的转移点为货物送至在指定的装运港将货物交到买方指定的船只上且公司取得货运提单日期	出口报关单、货运提单
EXW	公司在客户或其代理人上门提货后确认收入，主要依据为出库单	仓库出库单、客户提货单
境外本地销	根据合同约定将产品运送至合同约定交货地	客户验收单、对账单

业务模式	收入确认方式	收入确认主要单据
售方式	点并由客户验收接受后确认收入	

公司根据具体合同约定，结合自身产品特性及业务模式主要采用出口上船取得提单、客户上门提货、客户验收合格等不同时点确认收入，收入确认时点明确，确认依据充分，符合企业会计准则关于收入确认的相关规定，相关境外收入确认准确。

4、境外主要客户及应收款项

报告期内，公司前五大境外客户情况如下：

单位：万元

客户名称	2025 年度销售金额	交易额占当年境外收入比例	2025 年期末应收账款余额
客户 B	41,898.83	35.96%	10,782.18
客户 C	17,726.92	15.21%	7,381.30
客户 F	9,759.63	8.38%	2,084.12
客户 H	6,825.25	5.86%	2,218.92
客户 I	4,518.61	3.88%	1,093.51
合计	80,729.24	69.29%	23,560.03

注：上表客户按同一控制下的境外企业合并列示销售收入及应收账款余额，下同。

单位：万元

客户名称	2024 年度销售金额	交易额占当年境外收入比例	2024 年期末应收账款余额
客户 B	38,772.55	43.47%	7,359.97
客户 F	8,823.98	9.89%	1,827.59
客户 H	4,240.28	4.75%	793.98
客户 J	4,048.22	4.54%	1,069.36
客户 K	3,898.55	4.37%	354.19
合计	59,783.58	67.03%	11,405.09

单位：万元

客户名称	2023 年度销售金额	交易额占当年境外收入比例	2023 年期末应收账款余额
客户 B	32,562.09	51.15%	5,559.16
客户 K	7,068.77	11.10%	695.89
客户 F	6,090.82	9.57%	1,710.55
客户 H	3,686.09	5.79%	694.44
客户 L	1,689.85	2.65%	815.93

客户名称	2023 年度销售 金额	交易额占当年 境外收入比例	2023 年期末应 收账款余额
合计	51,097.62	80.27%	9,475.97

报告期内，境外前五大客户合计销售金额分别为 51,097.62 万元、59,783.58 万元和 80,729.24 万元，逐年增长。前五大客户合计销售金额占各年度境外销售收入比例分别为 80.27%、67.03%和 69.29%，集中度有所下降。公司外销客户基本盘稳定，客户 B、客户 H、客户 F 等核心客户营业收入稳步增长，另一方面公司持续推进客户多元化布局，客户 C、客户 J 等新客户的逐渐涌现，改善了公司的外销业务客户结构，降低了客户集中度。老客户增量与新客户贡献形成合力，推动外销业务规模持续增长。

报告期各期末，前五大客户应收账款余额分别为 9,475.97 万元、11,405.09 万元和 23,560.03 万元，逐年增长。主要外销客户应收账款随着营业收入增长而增加，但期后回款良好，截至 2026 年 5 月 31 日，2025 年末境外业务主要客户应收账款回款比例为 99.84%。

5、境外毛利率及与内销差异

报告期内，公司境内外收入毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
境外收入	116,516.18	9.53%	89,195.38	12.43%	63,660.28	8.57%
境内收入	139,594.42	12.76%	123,048.95	9.25%	118,338.15	14.61%

近三年公司境内境外毛利率均存在明显差距与走势分化，主要源于客户结构、产品类别、市场环境、发展阶段、供应链体系等多重因素导致。报告期内，公司境外收入主要由越南 SUNTONE、苏州尚腾、马来 CGH、春光科技等主体贡献，境外收入毛利率受不同主体毛利率的变动和收入贡献比例的变动的共同影响。报告期，公司主要主体境外收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	境外收入 毛利率	收入	境外收 入毛利 率	收入	境外收 入毛利 率

越南 SUNTONE	41,022.56	-4.62%	38,652.32	1.14%	32,170.56	-7.25%
苏州尚腾	26,520.31	24.06%	9,517.91	20.60%	657.89	29.59%
马来 CGH	23,634.25	10.93%	21,390.48	12.72%	14,211.92	10.54%
春光科技	12,091.88	42.53%	10,139.95	46.78%	11,382.87	44.95%

由上表可知，苏州尚腾、马来 CGH、金华春光的毛利率相对稳定，越南 SUNTONE 毛利率变动较大。越南 SUNTONE 占各年度境外收入比例分别为 50.35%、43.33%、35.21%，占比较大，且近三年因自身发展阶段、经营策略、国际局势等多重因素影响，毛利率呈现较大波动，导致了公司整体境外收入毛利率的波动。越南 SUNTONE 公司近三年毛利率波动具体分析详见问题 2 回复之“一、（一）、2、（3）产品结构对毛利率变动的影响分析”相关内容。

6、贸易政策变化对公司业务的影响

报告期内，公司境外收入分别为 63,660.28 万元、89,195.38 万元和 116,516.18 万元，占公司营业收入的比例分别为 34.98%、42.02%和 45.49%，境外收入金额和占比逐年增长。公司出口及境外销售区域主要为美国及欧洲、亚洲国家，出口的主要产品为清洁电器、环境家居电器、清洁电器软管及配件等。各国贸易政策中，欧洲、亚洲等国家贸易政策相对友好且稳定，美国有关关税政策变化较大。公司主要通过越南 SUNTONE 向美国出口，美越贸易政策变化对越南 SUNTONE 经营有一定的不利影响，越南 SUNTONE 在收入不断增长的情况下，2025 年毛利率在经历 2024 年扭正后再次为负。

报告期内美越贸易政策主要变动情况如下：

时间	主要变化	越南向美国出口产品的关税比例
2023 年 1 月-2025 年 4 月	美国对越南为基础税率约 0%-5%	基础关税约 0%-5%
2025 年 4 月	美国对越南设定 46% “对等关税”，实施后即暂缓，期间维持 10%	10%（原 46%暂缓）
2025 年 8 月	美国将越南“对等关税”调整至 20%	20%
2025 年 10 月	美越形成贸易协议框架，美国拟维持 20%税率，强化原产地、反规避及供应链审查	20%
2026 年 2 月	美国最高法院判决美国总统特朗普依据《国际紧急经济权力法》加征的关税“非法”，据此实施的“对等关税”失去法律基础	20%税率失效
2026 年 2 月-7 月	美国依据《1974 年贸易法》第 122 条，对多数进口商品临时加征 10%，至 2026 年 7 月 24 日止	约 10%-15%（基础关税+临时 10%）

时间	主要变化	越南向美国出口产品的关税比例
2026 年 7 月	2026 年 3 月，美国贸易代表办公室依据《1974 年贸易法》第 301 条对包括越南在内的 60 个经济体启动调查；2026 年 7 月，美国贸易代表办公室公布措施，对越南进口商品加征 12.5% 的 301 附加关税	约 12.5%-17.5%（基础关税+301 调查附加 12.5%）

数据来源：美国白宫行政令、美国最高法院判决文、联邦公报

截至本回复出具日，美国对越南进口商品适用的主要新增关税为依据《1974 年贸易法》第 301 条实施的 12.5% 加征关税，自 2026 年 7 月 24 日起实施，现行政策未规定明确终止期限。2025 年曾实施的 20% “对等关税” 相关法律依据已被美国最高法院判决否定。此外，美国目前仍在针对越南知识产权保护及结构性产能过剩等事项开展 301 调查，相关调查尚未公布最终关税措施。因此，越南出口美国商品未来仍存在被进一步加征关税的可能性，但截至目前美国官方尚未明确相关新增税率。对于被美国海关认定存在转口、原产地规避等情形的商品，则可能面临更高的惩罚性关税及其他处罚。

公司向美国客户销售主要采用 FOB/EXW 模式，美国进口关税变化不直接增加公司的关税成本，但是在面对市场竞争及与客户议价时，如公司不能及时、有效应对，将对公司的境外经营业绩构成不利影响，公司已在《募集说明书》中披露“国际贸易摩擦风险”：

“以中美贸易冲突为代表的国际贸易形势变化频繁，全球经济正面临着多重压力，国际贸易保护主义抬头，贸易摩擦政治化的倾向日益突出，影响全球经贸秩序和供应链体系。公司出口及境外销售区域主要为美国及欧洲、亚洲国家。

“报告期内，美越贸易政策变动频繁。截至本募集说明书出具日，美国对越南进口商品适用的主要新增关税为依据《1974 年贸易法》第 301 条实施的 12.5% 加征关税，自 2026 年 7 月 24 日起实施，现行政策未规定明确终止期限。美国对越南进口商品执行的 301 调查加征关税、原产地及反规避审查的持续时间和最终结果存在不确定性，相关不利影响持续时间存在不确定性。报告期内越南 SUNTONE 毛利率分别为-7.25%、1.14%和-4.62%，2025 年越南 SUNTONE 毛利率再次转负在一定程度上受到美越贸易政策变动的不利影响。若美国对 301 调

查加征关税进一步加码、执行新的附加关税政策，或客户因关税负担在议价时要求公司进一步降价，越南基地可能长期处于低毛利或负毛利状态，对公司经营业绩和现金流造成持续不利影响。公司全球产能布局、供应链本地化和客户协商等措施不能保证完全消除该等风险。”

对于国际贸易政策变动导致对境外业务带来的不利影响，公司管理层采取以下措施予以应对：

1、公司已经在中国苏州、越南、马来西亚配置全球产能，通过供应链调整及市场多元化等措施降低单一国家贸易政策变化的影响。公司境外子公司均具有实际生产经营场所、生产设备、人员及完整生产工序，产品原产地认定具有真实业务基础，规避被认定为属于通过越南简单转运、换签或规避关税的情形。

2、积极拓展欧洲、亚洲国家客户，例如 LG、BSH 等。

3、公司未来将根据各国之间最终达成的协议情况、贸易政策及客户协商情况，灵活调配全球产能分布，争取实现转危为机，把握清洁电器、环境家居电器等产品的转移订单。

综上所述，虽然公司通过形成“国内生产基地+东南亚双基地”的全球产能布局，能够根据不同区域的贸易政策灵活调配订单生产，分散单一产地面临的贸易政策风险，努力降低国际贸易政策变化给公司带来的不利影响，但是美国对越南进口商品的贸易政策的变化已对公司业绩造成了不利影响，且该等影响未来能否消除及何时消除存在不确定性。

（二）境外收入与海关报关数据、出口退税金额、中信保数据等第三方数据是否匹配

公司的境外客户主要为全球知名的企业，客户整体信用风险较低且回款情况良好，因此报告期内公司未就该等大型客户向中国出口信用保险公司进行投保，故公司的信保数据与公司外销数据不具备直接可比性。

1、境外收入与海关报关数据的匹配性

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
----	---------	---------	---------

境外销售收入(A)	116,516.18	89,195.38	63,660.28
减：境外子公司的销售收入(B)	75,346.62	63,865.09	47,047.83
加：向境外子公司销售收入(C)	27,181.68	25,106.53	19,234.30
减：对境外客户的无需报关的销售收入(D)	5,288.00	240.31	553.68
调整与海关报关同一口径出口货物销售额(E=A-B+C-D)	63,063.24	50,196.51	35,293.07
海关报关数据(F)	63,322.89	51,097.93	35,340.77
差异金额(G=E-F)	-259.65	-901.42	-47.69
差异率(G/F)	-0.41%	-1.76%	-0.13%

报告期各期，公司海关出口数据与外销收入的差异率分别为-0.13%、-1.76%和-0.41%，形成差异的主要原因系：海关出口数据以货物报关出口日期为准，与公司外销确认收入时点存在时间差异；海关出口数据以美元离岸价等原币计价，根据平均汇率折算后与外销收入按照即时汇率折算存在一定差异，差异率较小，公司境外销售收入与海关报关数据相匹配，具有合理性。

2、境外收入与出口退税金额的匹配性

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
境外销售收入(A)	116,516.18	89,195.38	63,660.28
减：境外子公司的销售收入(B)	75,346.62	63,865.09	47,047.83
加：向境外子公司销售收入(C)	27,181.68	25,106.53	19,234.30
减：对境外客户的无需报关的销售收入(D)	5,288.00	240.31	553.68
减：单证不齐暂不予退税外销收入(E)	2,082.15		
调整与出口退税同一口径出口货物销售额(F=A-B+C-D-E)	60,981.09	50,196.51	35,293.07
免抵退税出口销售额(G)	60,072.12	49,276.01	36,353.81
减：前期出口本期申报退税销售金额(H)	975.60	271.07	1,479.49
加：本期出口下期申报退税销售金额(I)	1,037.57	1,203.32	271.07
调整后的申报出口退税销售额(J=G-H+I)	60,134.08	50,208.26	35,145.38
差异(K=F-J)	847.01	-11.75	147.69
差异率(K/J)	1.41%	-0.02%	0.42%

注：1、对境外客户的无需报关的销售收入主要系公司与境外客户之间的无需报关出口的模具业务相关收入。2、单证不齐暂不予退税外销收入系公司境内子公司金华联湃进出口有限公司对公司境外子公司越南 TENG YU 销售收入因暂未收到销售回款，退税申请材料不齐备暂不予退税收入。

报告期各期，公司出口退税数据与外销收入的差异率分别为 0.42%、-0.02% 和 1.41%，形成差异的主要原因系公司境外销售收入与出口退税申报时间差异，与外币折算等导致，差异率较小，公司境外销售收入与出口退税数据相匹配，具有合理性。

六、结合关联交易内容与定价、相关产品市场价格、发行人对主要关联方的业务占比及双方毛利率对比、发行人与主要关联方的货物流转和资金往来等情况，说明关联交易的定价公允性，实施关联交易的必要性及合理性，发行人与控股股东、实际控制人及其控制的企业是否存在重大不利影响的同业竞争，并进一步说明本次募投项目实施是否会新增构成重大不利影响的同业竞争或显失公平的关联交易

（一）结合关联交易内容与定价、相关产品市场价格、发行人对主要关联方的业务占比及双方毛利率对比、发行人与主要关联方的货物流转和资金往来等情况，说明关联交易的定价公允性，实施关联交易的必要性及合理性

1、公司关联交易内容、主要关联方认定

报告期内，公司与关联方的交易情况如下：

单位：万元

关联方名称	交易内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
采购商品/接受劳务				
浙江菲卡亚科技有限公司	滚刷组件	5,168.73	4,013.78	2,274.19
金华市新氧铝业有限公司	铝管表面加工	1,282.01	823.75	408.46
苏州尚晟电子科技有限公司	电器件	698.73	701.22	194.11
永捷电机（越南）有限责任公司	电机组件	604.05	33.64	-
金华金磐开发区华佑宾馆	住宿服务	15.40	10.34	8.90
浙江正梦休闲用品有限公司	头枕	3.34	4.49	10.26
苏州海力电器有限公司	水电服务	-	129.18	146.73
合计		7,772.27	5,716.40	3,042.65
出售商品/提供劳务				
浙江菲卡亚科技有限公司	注塑件、铝管	173.99	325.42	144.19
金华市新氧铝业有限公司	铝管和零星加工费	24.49	8.11	1.39

关联方名称	交易内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
苏州尚晟电子科技有限公司	零星配件	1.13	6.37	2.71
浙江正梦休闲用品有限公司	模具、配件	-	19.91	15.85
苏州海力电器有限公司	配件	-	-	22.75
合计		199.60	359.81	186.89
接受房屋租赁				
苏州佳世源实业有限公司	接受房屋租赁	-	333.33	270.37
提供房屋租赁				
浙江正梦休闲用品有限公司	提供房屋租赁	11.89	11.89	14.63
出售闲置设备				
浙江菲卡亚科技有限公司	闲置设备	-	2.30	-
金华市新氧铝业有限公司	闲置设备	-	-	2.37
接受汽车修理服务				
金华市欧凯得汽车服务有限公司	汽车修理服务	2.32	5.66	-

注 1：2023 年 6 月 8 日，公司实际控制人陈凯、陈弘旋收购浙江菲卡亚科技有限公司 55% 股权，浙江菲卡亚科技有限公司自 2023 年 6 月 8 日起成为公司关联方，上述关联交易金额为其被认定为公司关联方之后的交易金额。

注 2：公司于 2021 年 1 月 21 日成为苏州尚腾控股股东，并于 2023 年 8 月 22 日完成对苏州尚腾剩余少数股权收购。根据实质重于形式原则，认定苏州海力电器有限公司、苏州佳世源实业有限公司于 2021 年 1 月 21 日至 2024 年 8 月 22 日期间为发行人关联方。上述关联交易金额为其被认定为发行人关联方期间发生的交易金额。

注 3：报告期内，公司向参股公司永捷电机（越南）有限责任公司采购电机组件。公司与该参股公司不构成《上海证券交易所股票上市规则》的关联关系，基于谨慎性原则，上表列示了公司与其交易情况。

报告期内，除偶发的闲置设备销售和采购汽车修理服务外，公司与关联方发生的交易包含关联采购、关联销售和关联租赁。相关交易规模与公司经营规模的对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
关联采购金额	7,772.27	5,716.40	3,042.65
营业成本金额	227,198.98	189,775.05	159,247.47
占比	3.42%	3.01%	1.91%
关联销售金额	199.60	359.81	186.89
营业收入金额	256,110.60	212,244.33	181,998.43
占比	0.08%	0.17%	0.10%
接受关联租赁服务金额	-	333.33	270.37

营业成本金额	227,198.98	189,775.05	159,247.47
占比	0.00%	0.18%	0.17%
提供关联租赁服务金额	11.89	11.89	14.63
营业收入金额	256,110.60	212,244.33	181,998.43
占比	0.00%	0.01%	0.01%

根据上表，报告期内，公司关联销售及关联租赁占公司经营规模较小。公司关联交易主要为关联采购，报告期内关联采购金额分别为 3,042.65 万元、5,716.40 万元和 7,772.27 万元，占营业成本的比例分别为 1.91%、3.01%和 3.42%，总体占比较低。公司将报告期内关联交易金额超过 1,000.00 万元的交易认定为主要关联交易，相关交易对方认定为主要关联方。因此，发行人主要关联方包括浙江菲卡亚科技有限公司（以下简称“菲卡亚”）和金华市新氧铝业有限公司（以下简称“新氧铝业”）。发行人向主要关联方累计采购金额占比均达到各期关联采购总额的 80%以上。

2、关联交易的必要性及合理性

（1）公司向菲卡亚的关联采购

菲卡亚主要从事滚刷组件及滚刷组件相关物料的生产和加工，其独立掌握了包括毛条织造、植毛加工在内的核心技术、能够利用尼龙纤维制造具备较好特性的滚刷毛条，进而完成滚刷组件的生产和加工。滚刷组件属于公司清洁电器产品上游零部件，由于公司不具备滚刷毛条的生产加工能力，因此公司向菲卡亚采购上游零部件与其他组件组合安装成为地刷配件或清洁电器整机后对外销售，或直接向公司下游客户销售滚刷组件，由客户自行完成地刷配件/整机组装。公司从菲卡亚采购滚刷组件相关物料有利于发挥双方在业务上的协同性，有助于公司进一步完善供应链体系和提升对客户快速响应能力。

（2）公司向新氧铝业的关联采购

新氧铝业主要从事金属表面处理、热处理加工、有色金属压延加工，公司生产的吸尘器配件铝管产品需进行表面处理，新氧铝业专业从事氧化处理业务，其管理团队具有多年生产经验，技术成熟，能够保障铝管产品表面处理的质量，因此报告期内公司向新氧铝业采购相关服务，有利于公司生产经营的顺利开展。

（3）其他关联交易

①小额关联采购及关联销售

报告期内，公司根据不同客户及业务要求，向菲卡亚销售注塑件、铝管等原材料，向新氧铝业销售铝管、零星材料，向新氧铝业提供零星加工服务，金额较小。

苏州尚晟电子科技有限公司主营业务为其他电子器件制造，相关电子器件产品属于公司清洁电器产品上游零部件，公司根据业务需要向苏州尚晟电子科技有限公司采购电路板电子元器件或委托加工。

永捷电机（越南）有限责任公司系公司联营企业，主营业务为清洁电器电机研发生产及销售，公司子公司越南 SUNTONE 基于供应链物料本地化考量，经研发、品质部门完成验证后引进其作为整机业务电机供应商。

浙江正梦休闲用品有限公司系春光控股下属子公司，公司以市场价格向其销售注塑件作为头枕原材料，向其采购头枕作为员工福利产品。苏州海力电器有限公司根据市场价格向子公司苏州尚腾厂房收取水电费。子公司苏州尚腾按照市场价格向苏州海力电器有限公司销售少量吸尘器整机及配件。

金华金磐开发区华佑宾馆系金华市区内的酒店，公司基于地理位置、客房硬件及商务配套考量与其签订协议价，为公司提供商务住宿服务。

②关联租赁

苏州佳世源实业有限公司及苏州海力电器有限公司系子公司苏州尚腾原股东控股公司，子公司苏州尚腾向苏州佳世源实业有限公司租赁厂房用于生产经营，租赁单价与周边产业园公开报价接近。

浙江正梦休闲用品有限公司租赁公司老厂区闲置房屋用于生产经营，租赁单价与周边产业园公开报价接近。

③其他偶发性关联交易

2024 年，为降低运营成本、提高管理效率，公司对部分闲置设备进行处理，将滚刷右端盖压轴承机器等设备出售给菲卡亚。处置价格主要参考相关设备的账面价值及实际使用情况，交易定价具有公允性。2023 年，因公司搬迁至新厂区，

老厂区存在若干闲置设备，公司向新氧铝业转让相关闲置设备。处置价格主要参考相关设备的账面价值及实际使用情况，交易定价具有公允性。

金华市欧凯得汽车服务有限公司基于市场价为公司提供偶发汽车维修服务。

公司上述关联交易均以市场价为基础确定，遵循公开、公平、公正的原则，定期结算，具备必要性和合理性。

3、公司关联采购相关产品市场价格及定价公允性

(1) 菲卡亚

报告期内，公司采购的滚刷组件系公司根据下游客户的需求进行定制化采购，由于不同滚刷组件之间的产品规格、装配加工工序等方面存在显著差异，公司向菲卡亚采购的滚刷组件无市场第三方销售价格可供参考。

报告期内，公司向菲卡亚采购的主要滚刷组件产品终端客户、采购单价及市场价格情况如下：

单位：万元，元/件

主要产品	终端客户	采购金额	采购单价	是否存在可比 第三方价格	采购价格公允性
2023 年度					
存货 3	客户 E	638.52	9.55	无	公司根据当期主要客户客户 E 需求进行定制化采购，采购价格无第三方可比报价。公司根据对客户 E 销售价格以一定毛利率范围（5%-15%）向菲卡亚进行报价
存货 4	客户 E	393.36	11.77	无	
存货 5	客户 E	151.73	11.32	无	
小计		1,183.61	/	/	/
占公司向菲卡亚采购规模的比例		52.05%	/	/	/
2024 年度					
存货 3	客户 E	838.79	9.21	无	公司根据当期主要客户客户 E 需求进行定制化采购，采购价格无第三方可比报价。公司根据对客户 E 销售价格以一定毛利率范围向菲卡亚进行报价
存货 4	客户 E	310.63	11.77	无	
存货 2	客户 E	304.70	10.61	无	
存货 7	客户 M	264.12	23.74	无	公司根据客户 M 需求进行定制化采购，无第三

主要产品	终端客户	采购金额	采购单价	是否存在可比 第三方价格	采购价格公允性
					方可比报价。公司按对客户 M 销售价格的一定毛利率（20%-30%）范围进行报价
小计		1,718.24	/	/	/
占公司向菲卡亚采购规模的比例		42.81%	/	/	/
2025 年度					
存货 7	客户 M	1,819.23	21.94	无	公司根据客户 M 需求进行定制化采购，无第三方可比报价。公司按对客户 M 销售价格的一定毛利率范围进行报价
存货 8	客户 M	495.35	20.63	无	
存货 6	客户 M	202.89	20.32	无	
存货 1	客户 E	213.16	13.30	无	公司根据当期主要客户客户 E 需求进行定制化采购，采购价格无第三方可比报价。公司根据对客户 E 销售价格以一定毛利率范围向菲卡亚进行报价
存货 2	客户 E	191.11	10.18	无	
小计		2,921.72	/	/	/
占公司向菲卡亚采购规模的比例		56.53%	/	/	/

①规范的关联交易审批程序

公司制定了《关联交易决策制度》，其中第二十一条规定：“公司关联交易定价应当公允，参照下列原则执行：……（五）交易事项既无独立第三方的市场价格，也无独立的非关联交易价格可供参考的，可以合理的构成价格作为定价的依据，构成价格为合理成本费用加合理利润。”

根据上表，由于不同滚刷组件之间的客户需求、产品规格、装配加工工序等方面存在显著差异，公司向菲卡亚采购的滚刷组件无市场第三方销售价格可供参考，根据公司《关联交易决策制度》第二十一条相关规定，公司主要通过下游客户销售价格作为参考按一定毛利率向菲卡亚报价，相关定价方式合理，价格具备公允性。报告期内，发行人根据《关联交易决策制度》规定的审批权限，将其与菲卡亚之间的交易会同报告期内各年度其他日常性关联交易进行整体预计并提交独立董事专门会议、董事会、股东会进行审议，获得审议通过后在指定信息披

露网站予以公告，及时履行了关联交易决策程序及信息披露义务，不存在损害发行人及其他股东利益的情形。

②规范的采购定价流程

公司主要从菲卡亚采购滚刷组件相关物料。由于该类产品定制化程度高，对于新品，公司会在合格供应商中询问供应商是否具备接单生产能力，并向有能力接单生产的供应商进行询价。供应商基于材料成本、人工成本、费用成本等要素进行成本核算，结合目标利润确定初始报价。公司对供应商报价进行比较，确定具体供应商，最后通过商业谈判方式与供应商确定最终交易价格并将最终价格报送审批。选取公司从菲卡亚采购的部分存货与其他供应商报价对比，具体如下：

单位：元/个

序号	主要产品	公司向菲卡亚 2025 年采购均价	公司向菲卡亚 2024 年采购均价	公司向菲卡亚 2023 年采购均价	报告期各期采购均价平均数	其他非关联供应商报价	差异率
1	存货 3	/	9.21	9.55	9.38	12.00	27.92%
2	存货 4	11.75	11.77	11.77	11.76	14.00	19.03%
3	存货 2	10.18	10.61	10.90	10.56	13.50	27.80%
4	存货 1	13.30	/	/	13.30	15.90	19.55%

根据公司采购相关管理制度，公司会对供应商报价进行比较，在满足质量和生产要求的情况下选择报价更优的供应商。由上表可知，对于同一存货，菲卡亚报价低于其他供应商报价，因此公司最终选择菲卡亚进行采购。不同供应商基于自身材料成本、人力成本、费用成本等因素综合报价，不同供应商对同一产品的生产成本存在差异，但整体来看，其他非关联供应商的报价与公司向菲卡亚采购主要产品的单价差异率不存在显著异常（差异率整体低于 30%），公司向菲卡亚采购不存在损害公司利益的情形。在采购价格方面，发行人具有严格规范的定价审批流程，发行人向菲卡亚采购的价格不存在损害发行人利益或存在利益输送的情形，定价流程较为规范，关联交易定价公允。

③菲卡亚向发行人销售价格的公允性

菲卡亚销售滚刷产品主要采取成本加合理利润的定价方式，不因交易对方的不同而改变定价方式。报告期内，菲卡亚向发行人和其他客户销售的滚刷组件销售价格对比如下：

单位：元/个

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
对发行人销售均价	9.74	8.99	9.57
对其他客户销售价格区间	3.53-12.50	3.55-12.94	3.24-12.48

由上表可知，菲卡亚向公司销售的滚刷组件产品销售均价处在对其他客户销售价格区间范围内，菲卡亚对其他客户销售价格区间范围较大主要原因系菲卡亚销售的滚刷组件为定制化产品，不同客户需求不一，因此对不同客户销售产品售价不一。从价格区间来看，菲卡亚向公司销售价格处于对其他客户销售价格区间范围内，不存在显著高于其他客户价格或低于其他客户价格情形。

2025 年，菲卡亚存在同时向公司和客户 E 销售同一类型号产品的情形，选取菲卡亚向公司及客户 E 销售的属于同一类型号的滚刷产品进行价格对比，具体情况如下：

单位：元/个

2025 年度		
对发行人销售均价	对客户 E 销售均价	价格差异率
9.67	9.21	-4.76%
2024 年度		
对发行人销售均价	对客户 E 销售均价	价格差异率
9.74	无销售	/
2023 年度		
对发行人销售均价	对客户 E 销售均价	价格差异率
10.97	无销售	/

根据上表，对于同一类型号产品，2025 年菲卡亚向公司销售价格和向客户 E 销售价格不存在显著差异，公司采购价格公允。

综上所述，公司与菲卡亚之间的关联采购价格公允。

(2) 新氧铝业

报告期内，公司主要委托新氧铝业进行铝管表面氧化处理，相关铝管产品规格型号较多，由于产品规划型号、工序等差异，部分型号产品采购价格无第三方可比价格。报告期内，公司向新氧铝业采购的主要铝管表面处理服务的采购金额、单价及定价情况如下：

单位：万元，元/根

主要产品	采购金额	向新氧铝业 采购单价	是否存在可比第 三方价格	向其他非 关联方采 购单价	差异率
2023 年度					
存货 24	32.38	1.34	是	1.37	-2.08%
存货 23	29.69	2.32	否	/	/
存货 29	29.68	2.31	是	2.43	-5.22%
存货 26	24.82	1.55	是	1.33	16.67%
存货 30	23.27	2.38	否	/	/
存货 33	18.99	1.47	否	/	/
存货 11	16.80	1.31	否	/	/
存货 31	12.61	1.79	否	/	/
存货 28	12.50	2.66	是	2.43	9.25%
存货 34	12.28	1.03	是	0.97	5.45%
存货 27	11.48	1.42	是	1.42	0.00%
小计	224.51	/	/	/	/
占公司向新氧铝业采 购规模的比例	54.97%	/	/	/	/
2024 年度					
存货 19	83.89	1.65	是	1.64	0.91%
存货 17	56.56	2.88	否	/	/
存货 18	37.60	2.60	是	2.55	2.14%
存货 10	33.55	1.45	否	/	/
存货 22	33.00	2.40	否	/	/
存货 16	32.54	1.12	否	/	/
存货 38	31.66	2.85	否	/	/
存货 32	30.62	3.02	否	/	/
存货 39	28.64	1.36	否	/	/
存货 29	28.02	2.78	是	2.43	14.29%
存货 33	27.31	1.57	否	/	/
存货 20	22.10	0.97	是	0.97	-0.83%
存货 21	18.14	1.77	是	1.59	11.11%
小计	463.62	/	/	/	/
占公司向新氧铝业采	56.28%	/	/	/	/

主要产品	采购金额	向新氧铝业 采购单价	是否存在可比第 三方价格	向其他非 关联方采 购单价	差异率
购规模的比例					
2025 年度					
存货 19	94.53	1.66	是	1.64（当年 无同类采 购，该价格 为 2024 年 采购单价）	1.22%
存货 12	92.55	2.51	否	/	/
存货 14	71.68	3.04	否	/	/
存货 35	54.46	1.66	否	/	/
存货 38	50.01	2.68	否	/	/
存货 25	46.02	1.36	否	/	/
存货 16	42.10	1.14	否	/	/
存货 10	33.47	1.40	否	/	/
存货 13	31.58	2.92	否	/	/
存货 9	26.67	1.14	否	/	/
存货 39	25.26	1.39	否	/	/
存货 29	23.85	2.71	是	2.78（当年 无同类采 购，该价格 为 2024 年 采购单价）	-2.52%
存货 37	21.49	0.96	否	/	/
存货 36	20.06	1.44	否	/	/
存货 32	19.10	3.00	否	/	/
存货 15	18.35	2.97	否	/	/
小计	671.19	/	/	/	/
占公司向新氧铝业采 购规模的比例	52.35%	/	/	/	/

公司铝管氧化外协因终端产品规格及工艺差异，外协单价呈现多样性，属于行业正常特征。2023-2024 年，新氧铝业外协单价整体与其他供应商相当，少量单价差异较大的订单系交期紧急导致的临时加价或供应商为小批量承接订单压价所致。2025 年基于终端客户对产品质量稳定性要求及外协供应商订单承接能力考量，当年度铝管氧化加工由新氧铝业独家承接，但当年度结算单价与报告期其他年度同类产品历史价格相比未发生重大变动。综上，公司向新氧铝业关联采购定价具有公允性。

4、公司对主要关联方的业务占比及双方毛利率情况

报告期内，公司向主要关联方的关联采购业务占比及毛利率情况如下：

关联公司	项目	2025 年	2024 年	2023 年
菲卡亚	关联采购占公司营业收入的比例	2.72%	2.51%	1.77%
	关联采购金额占关联方营业收入的比例	71.88%	87.31%	57.25%
	公司滚刷组件业务毛利率	34.68%	14.70%	23.99%
	关联方毛利率	22.83%	17.87%	19.67%
新氧铝业	关联采购占公司营业收入的比例	0.68%	0.52%	0.32%
	关联采购金额占关联方营业收入的比例	53.30%	40.66%	20.39%
	公司铝管业务毛利率	28.37%	13.10%	7.77%
	关联方毛利率	8.62%	3.11%	3.80%

注：公司向菲卡亚采购滚刷组件与其他组件组合安装成为地刷配件或清洁电器整机后对外销售，或向公司下游客户销售滚刷组件，由客户自行完成地刷配件/整机组装。由于菲卡亚不从事地刷配件、整机销售业务，且滚刷经组装成地刷配件、整机后，其产品功能及/或售价发生重大变化，以上仅对比公司滚刷组件业务毛利率与菲卡亚毛利率情况。

(1) 业务占比变化及合理性分析

报告期内公司向各主要关联方采购金额占当期总采购规模比重整体处于较低水平，公司对主要关联供应商不存在重大业务依赖，生产经营具备独立完整性。

菲卡亚设立于 2021 年，在此之前公司毛条、滚体供应商主要为嘉喆科技（嘉兴）股份有限公司（以下简称“嘉喆科技”），因嘉喆科技同时为公司竞争对手的供应商，为保证客户信息以及公司产品技术参数安全，公司要求嘉喆科技独立出一个团队与公司开展业务，以此保证在业务上与公司竞争对手相互隔离。因此，菲卡亚在设立时以公司作为主要客户，导致其对公司销售收入占比较高。尽管菲卡亚以公司作为主要客户，但菲卡亚仍保持和具备面向市场独立自主经营的能力，2023-2025 年，菲卡亚对其他客户的销售收入保持持续增长。

新氧铝业设立于 2021 年，其主要从事金属表面处理及热处理加工服务，能够为公司生产的吸尘器铝管产品提供表面氧化处理服务，公司控股股东在 2021 年完成对新氧铝业的控股权收购，2022 年，新氧铝业经营出现亏损，为优化经营管理，公司控股股东和公司实际控制人之一张春霞于 2023 年 9 月完成新氧铝业少数股权收购。在完成收购少数股权后，公司对新氧铝业的关联采购规模在

2024 年和 2025 年有所扩大，对应关联采购金额占新氧铝业营业收入的比例也有所上升，具备合理性。

(2) 毛利率分析

公司 2024 年滚刷组件业务毛利率较 2023 年存在下滑，主要系公司向客户 E 销售产品工艺成熟，销售单价存在一定下降，公司 2025 年滚刷组件业务毛利率较 2024 年存在大幅上升，主要系一方面公司通过客户 M 验厂认证，相关高毛利率新品实现量产销售收入大幅增长；另一方面，客户 E 原有业务受终端产品迭代影响，采购额大幅减少对滚刷组件综合毛利率影响较小。菲卡亚主要从事滚刷组件及滚刷组件相关物料的生产和加工业务，独立掌握包括毛条织造、植毛加工在内的核心技术，相关业务毛利率在 2024 年小幅下降，在 2025 年有所上升。公司滚刷组件业务毛利率整体变动趋势与主要关联方毛利率变动趋势一致。

报告期内公司铝管业务毛利率提升主要系公司主要客户 M 高毛利率铝管业务规模增长带动。新氧铝业主要提供铝金属表面处理、热处理加工、有色金属压延加工服务，加工流程标准化程度较高，2025 年其关联业务毛利率略有提升主要系采购规模扩大形成规模效应摊薄单位加工成本所致。公司铝管业务毛利率整体变动趋势与主要关联方毛利率变动趋势一致。

(3) 公司向菲卡亚采购的滚刷组件对外销售并由公司下游客户自行完成地刷配件/整机组装的会计核算方式，是否符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》的相关规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：（一）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。（二）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。（三）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：（一）企业承担向客户转让商品的主要责任。（二）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。（三）企业有权自主决定所交易商品的价格。（四）其他相关事实和情况。

结合公司向菲卡亚采购滚刷组件后销售给下游客户的实际情况，相关判断如下：

《企业会计准则》规定的判断条件	公司情况	是否符合收入总额法规定
企业承担向客户转让商品的主要责任	公司采购的滚刷组件在按合同完成验收入库、支付货款后即取得所有权，公司有权决定自行使用或者对外出售。对外出售的，根据公司与客户的合同约定，公司承担向客户转让商品的主要责任。	是
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	公司采购的滚刷组件在完成验收入库后，其损耗、灭失风险由公司承担。因此出售滚刷组件前，公司承担了存货损毁、灭失风险。	是
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司独立与下游客户签订合同，双方协商定价，公司滚刷组件销售行为具有独立性及定价的独立性及自主权。	是

综上所述，公司在向菲卡亚采购的滚刷组件直接对外销售并由公司下游客户自行完成地刷配件/整机组装的业务过程中作为主要责任人，采用总额法，即按照已收或应收对价总额确认收入，符合《企业会计准则》的有关规定。

5、公司与主要关联方的货物流转和资金往来等情况

报告期内，公司与主要关联方关联采购的货物流转和资金往来情况如下：

关联公司	货物流转	资金往来	是否存在资金拆借和无真实交易背景的票据往来
菲卡亚	供应商依据公司下达的采购需求发货，货物送达公司仓库后，经仓管与发货单核对无误签收、经质量检验合格，办理入库手续	各年度公司资金往来金额与关联采购金额匹配，公司与关联方不存在异常资金往来，不存在关联方配合公司虚增业绩或承担成本费用等情况，不存在关联方配合形成资金体外循环的情况。	否
新氧铝业			否

公司关联采购具有必要的商业实质和合理的商业逻辑，关联采购基于真实业务背景发生，关联方不存在配合公司虚增业绩或承担成本费用等情况。

报告期内，公司与主要关联方资金往来均为正常经营往来，资金往来金额与关联采购金额匹配。除正常经营业务资金往来外，公司与关联方不存在资金拆借和无真实交易背景的票据往来，不存在异常资金往来，不存在关联方配合形成资金体外循环的情况。

综上所述，公司对主要关联方的关联采购具有必要的商业实质和合理的商业逻辑，关联采购基于真实业务背景发生。关联交易均以市场价或合理方式为基础确定，遵循公开、公平、公正的原则，定期结算。报告期内公司向各主要关联方采购金额占当期总采购规模比重整体处于较低水平，公司对主要关联供应商不存在重大业务依赖，生产经营具备独立完整性，双方毛利率处于合理水平。报告期内公司与主要关联方资金往来均为正常经营往来，公司与关联方不存在异常资金往来。公司关联交易定价具有公允性，实施关联交易具有必要性及合理性。

（二）发行人与控股股东、实际控制人及其控制的企业是否存在重大不利影响的同业竞争

截至本回复出具日，春光控股为发行人的控股股东，陈正明、张春霞、陈凯和陈弘旋为发行人的共同实际控制人，除发行人及其子公司外，发行人控股股东、实际控制人及其控制的企业开展业务情况如下：

序号	企业名称	经营范围	主营业务
1	新氧铝业	一般项目：金属表面处理及热处理加工；有色金属压延加工；金属制品研发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	金属表面处理、热处理加工、有色金属压延加工
2	浙江眯会儿健康科技有限公司	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；第一类医疗器械销售；家居用品制造；家居用品销售；家具制造；家具销售；日用杂品制造；日用品销售；保健用品（非食品）生产；保健用品（非食品）销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	家居、日用品制造和销售
3	浙江正梦休闲用品有限公司	一般项目：家居用品制造；家居用品销售；家具制造；家具销售；日用杂品制造；日用品销售；第一类医疗器械生产；第一类医疗器械销售；保健用品（非食品）生产；保健用品（非食品）销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	家居、日用品制造和销售

序号	企业名称	经营范围	主营业务
4	金华金磐开发区华佑宾馆	许可项目：住宿服务；餐饮服务；出版物零售（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以审批结果为准）。一般项目：会议及展览服务；停车场服务；日用家电零售；日用百货销售；电子产品销售（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	住宿、餐饮
5	菲卡亚	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；塑料制品制造；五金产品制造；模具制造；日用杂品制造；面料纺织加工；货物进出口（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	滚刷组件及滚刷组件相关物料的生产和加工
6	杭州灵核数智科技有限公司	一般项目：软件开发；计算机系统服务；信息系统集成服务；互联网数据服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；信息系统运行维护服务；软件销售；人工智能行业应用系统集成服务；人工智能通用应用系统；人工智能应用软件开发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	软件开发、计算机系统服务、信息系统集成服务、信息技术咨询服务、人工智能行业应用系统集成服务等
7	杭州灵核云链科技有限公司	一般项目：软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；信息系统集成服务；互联网数据服务；信息技术咨询服务；信息系统运行维护服务；软件销售；人工智能行业应用系统集成服务；人工智能通用应用系统；人工智能应用软件开发（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	软件开发、计算机系统服务、信息系统集成服务、信息技术咨询服务、人工智能行业应用系统集成服务等
8	海口晨朔投资合伙企业（有限合伙）	一般经营项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；环保咨询服务；心理咨询服务；社会经济咨询服务；企业管理咨询；融资咨询服务；安全咨询服务；认证咨询（经营范围中的一般经营项目依法自主开展经营活动，通过国家企业信用信息公示系统（海南）向社会公示）	投资、资产管理及咨询
9	海口爱橙投资合伙企业（有限合伙）	一般经营项目：融资咨询服务；以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；社会经济咨询服务；企业管理咨询；信息技术咨询服务；安全咨询服务；财务咨询；咨询策划服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（经营范围中的一般经营项目依法自主开展经营活动，通过国家企业信用信息公示系统（海南）向社会公示）	投资、资产管理及咨询
10	海口兄弟同心投资合伙企业（有限合伙）	一般经营项目：融资咨询服务；以自有资金从事投资活动；自有资金投资的资产管理服务；社会经济咨询服务；企业管理咨询；信息技术咨询服务；安全咨询服务；认证咨询（经营范围中的一般经营项目依法自主开展经营活动，通过国家企业信用信息公示系统（海南）向社会公示）	投资、资产管理及咨询

序号	企业名称	经营范围	主营业务
11	凯弘投资	股权投资、实业投资（未经金融等行业监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）	投资管理
12	毅宁投资	投资管理（未经金融等行业监管部门批准不得从事吸收存款、融资担保、代客理财、向社会公众集（融）资等金融业务）	投资管理
13	灵核企业管理（杭州）合伙企业（有限合伙）	一般项目：企业管理；企业管理咨询；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）。	企业管理
14	灵核数智科技（中山）有限公司	一般项目：软件开发；计算机系统服务；信息系统集成服务；互联网数据服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；信息系统运行维护服务；软件销售；人工智能行业应用系统集成服务；人工智能通用应用系统；人工智能应用软件开发。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	软件开发、计算机系统服务、信息系统集成服务、信息技术咨询服务、人工智能行业应用系统集成服务等

1、菲卡亚与公司不存在重大不利影响的同业竞争

根据《监管规则适用指引——发行类第6号》之“6-1 同业竞争”的规定，保荐机构及发行人律师应当核查发行人与控股股东、实际控制人及其控制的企业是否存在同业竞争，已存在的同业竞争是否构成重大不利影响，已存在的构成重大不利影响的同业竞争是否已制定解决方案并明确未来整合时间安排，已做出的关于避免或解决同业竞争承诺的履行情况及是否存在违反承诺的情形，是否损害上市公司利益，并发表核查意见。同业竞争及是否构成重大不利影响的认定标准参照首发相关要求。

参照《〈首次公开发行股票注册管理办法〉第十二条、第十三条、第三十一条、第四十四条、第四十五条和〈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〉第七条有关规定的适用意见——证券期货法律适用意见第17号》的规定，同业竞争的“同业”是指竞争方从事与发行人主营业务相同或者相似的业务。核查认定该相同或者相似的业务是否与发行人构成“竞争”时，应当按照实质重于形式的原则，结合相关企业历史沿革、资产、人员、主营业务（包括但不限于产品服务的具体特点、技术、商标商号、客户、供应商等）等方面与发行人的关系，以及业务是否有替代性、竞争性、是否有利益冲突、是否在同一市场范围内销售等，论证是否与发行人构成竞争；不能简单以产品销售

地域不同、产品的档次不同等认定不构成同业竞争。竞争方的同类收入或者毛利占发行人主营业务收入或者毛利的比例达百分之三十以上的，如无充分相反证据，原则上应当认定为构成重大不利影响的同业竞争。

公司与菲卡亚在历史沿革、资产、人员等方面均相互独立，菲卡亚主营业务与公司构成上下游分工的产业协同关系，不具有业务替代性、竞争性，公司与菲卡亚之间不存在利益冲突，具体情况如下：

(1) 历史沿革

①菲卡亚的主要历史沿革如下：

序号	股权变动情况	股权结构
1	2021 年 1 月，菲卡亚成立，设立时注册资本为 1,000 万元	诸暨富三企业管理合伙企业（有限合伙）持股 70%，嘉喆科技（嘉兴）股份有限公司（曾用名为海宁市嘉喆毛刷科技股份有限公司，下称“嘉喆科技”）持股 30%
2	2021 年 10 月，诸暨富三企业管理合伙企业（有限合伙）将所持 55%股权、15%股权分别转让给张卫娟、崔加娴，嘉喆科技将所持 30%股权转让给崔加娴	张卫娟持股 55%，崔加娴持股 45%
3	2023 年 6 月，张卫娟将所持 35%股权、20%股权分别转让给陈凯、陈弘旋	崔加娴持股 45%，陈凯持股 35%，陈弘旋持股 20%

发行人自设立以来未曾参与投资菲卡亚，菲卡亚自设立以来亦未曾持有发行人股权，两者的历史沿革相互独立。

②公司实际控制人投资菲卡亚系为加强双方的产业协同

公司实际控制人投资菲卡亚系为加强双方的产业协同，具体情况如下：

崔加娴同时经营嘉喆科技，嘉喆科技原系发行人地刷毛条、滚布供应商，但因嘉喆科技同时系发行人竞争对手的供应商，为避免发行人客户信息、技术参数等商业秘密泄露，嘉喆科技于 2021 年出资设立菲卡亚，并由菲卡亚为主体与发行人开展业务往来。

考虑到菲卡亚在生产工艺和技术上具有独特性（利用尼龙纤维来制造毛条），发行人实际控制人陈凯、陈弘旋看好菲卡亚整体业务发展，且投资菲卡亚有助于绑定长期稳定合作关系，进一步与发行人竞争对手隔离。因此陈凯、陈弘旋于 2023 年 6 月收购菲卡亚 55%股权。

因此，陈凯、陈弘旋投资菲卡亚，一方面系看好菲卡亚生产工艺独特性和整体业务发展；另一方面能够整合发行人地刷业务供应链，绑定长期合作关系，进一步与竞争对手相互隔离，强化公司与菲卡亚的产业协同。

（2）资产独立

菲卡亚与公司各自独立运营。菲卡亚的经营场所及相关资产均源于其股东投入，不存在与公司共用的情形。公司所拥有的相关资产亦不存在与菲卡亚共用的情形，二者资产相互独立。

（3）人员独立

公司的董事、高级管理人员均严格按照《公司法》《公司章程》等相关法律法规及规定产生，公司的员工与菲卡亚的员工不存在交叉任职的情况，二者人员相互独立。

（4）主营业务不构成竞争

①产品服务的具體特点

公司主要从事清洁电器整机 ODM/OEM、核心零部件产品的研发、生产和销售。通过在原料开发、结构方案设计、专用设备研制、模具开发、产品供应、售后服务等方面形成的完善服务体系，致力于为清洁电器制造商提供多元化、系统化、定制化的整机和核心零部件的解决方案。

菲卡亚属于吸尘器上游零部件供应商，主营业务为滚刷组件及滚刷组件相关物料的生产和加工，该产品属于清洁电器的上游零部件，不具备独立的终端使用功能，仅作为中间品用于下游整机清洁电器产品的组装配套。

因此，发行人的核心业务环节在于整机产品的组装生产，自身不具备滚刷组件的生产加工能力，双方系产业链上下游的协作关系，不存在核心业务环节重叠或市场争夺的情形。

②技术

公司的核心技术集中于清洁电器软管及清洁电器整机领域。公司在清洁电器软管的原材料开发、成型工艺、专用设备研制和模具开发等方面，掌握带电

线缠绕技术、伸缩技术、四线导电技术等核心技术；在清洁电器整机领域，公司悉心钻研装配工艺、性能测试相关的研发，已建立一支经验丰富、掌握行业技术和生产工艺的优秀技术研发团队。

菲卡亚独立掌握了包括毛条织造、植毛加工在内的核心技术，能够利用尼龙纤维制造具备较好特性的滚刷毛条，进而完成滚刷组件的生产和加工。

综上，公司与菲卡亚之间的技术路线、研发方向及知识产权布局等方面存在本质差异，且双方不存在相互转让、共同拥有专利技术的情形，双方的核心技术不具有共通性或可替代性。

③商标商号

截至 2025 年 12 月 31 日，菲卡亚拥有的注册商标具体情况如下：

序号	商标权人	商标图案	注册号	核定使用商品类别	有效期限	取得方式
1	菲卡亚	<i>FurCare</i>	62329704	第 24 类	2032 年 8 月 6 日	原始取得

经核查，公司独立持有“春光”“春光科技”“春光橡塑”“CGH”等自有商标、商号，并以其作为产品标识进行客户拓展。菲卡亚独立持有“FURCARE”“菲卡亚”等自有商标或商号，未与公司的商标及商号混用、借用或混淆使用。

综上，公司与菲卡亚各自拥有不同的商标及商号，不存在共用、混同的情形。

④客户

公司向菲卡亚采购的滚刷组件主要用于：（1）与其他组件组合安装成为地刷配件或清洁电器整机后对外销售；（2）直接向公司下游客户销售滚刷组件，由客户自行完成地刷配件/整机组装。针对上述两种业务模式，具体分析如下：

A、公司向菲卡亚采购的滚刷组件与其他组件组合安装成为地刷配件或清洁电器整机后对外销售

如前所述，菲卡亚的主营业务为滚刷组件及滚刷组件相关物料的生产和加工，该产品属于清洁电器的上游零部件，不具备独立的终端使用功能，仅作为中间品用于下游整机清洁电器产品的组装配套。公司采购滚刷组件后，需结合其他零部

件经过结构适配、组合安装、性能测试、品质校验等工序后最终形成具备完整使用功能的地刷配件或清洁电器整机对外销售。

B、公司向菲卡亚采购的滚刷组件直接对外销售并由公司下游客户自行完成地刷配件/整机组装

由于公司终端大客户自身具备整机的生产制造能力，公司终端大客户存在直接采购滚刷组件并由其自行完成地刷配件/整机组装的情况。考虑到公司终端大客户存在直接采购滚刷组件的现实需求且公司不具备单独生产滚刷组件的能力，因此公司先向菲卡亚采购滚刷组件，再直接对外销售给终端大客户。

戴森等公司头部客户的合格供应商资质具有严格的准入壁垒，菲卡亚作为滚刷组件的专业生产厂商，仅具备产品生产制造能力，不具备戴森等大型下游客户的直接合格供应商资格，无法独立承接该类头部客户的订单。公司长期深耕清洁电器领域，凭借多年技术积累、全流程品质管控能力与行业口碑，已进入包括戴森（Dyson）、鲨科（Shark）、必胜（Bissell）在内的全球头部清洁电器品牌的合格供应商体系，具备终端大客户的准入资质与商务履约、质量管控、售后保障等全链条服务能力，该客户资源由公司凭借自身综合实力独立拓展并长期维护。同时，公司与菲卡亚的关联采购交易、与戴森等头部客户的销售交易均独立签署合同并独立结算，采购定价与销售定价均遵循市场公允原则，不存在利益输送等损害公司及股东利益的情形。

⑤客户重叠情况

报告期内，客户 E 同时为公司及公司滚刷业务 2025 年前五大客户和菲卡亚 2025 年前五大客户，公司与菲卡亚当期存在同时向客户 E 销售滚刷组件的情形，具体情况如下：

项目	类别	销售滚刷组件的主要型号及上市时间	2025 年销售金额（万元）	销售金额占对客户 E 所有销售金额的比例	对客户 E 滚刷组件销售金额占当期滚刷业务收入的比例	对客户 E 滚刷组件销售金额占当期营业收入的比例
公司向客户 E 销售	充电座、手柄等其他配件	/	10,543.06	87.08%	/	/
	滚刷组件	2448, 2024 年	1,563.70	12.92%	20.77%	0.61%

项目	类别	销售滚刷组件的主要型号及上市时间	2025 年销售金额 (万元)	销售金额占对客户 E 所有销售金额的比例	对客户 E 滚刷组件销售金额占当期滚刷业务收入的比例	对客户 E 滚刷组件销售金额占当期营业收入的比例
	合计	/	12,106.76	100.00%	/	/
菲卡亚向客户 E 销售	滚刷组件	2210, 2022 年	787.15	100.00%	10.95%	10.95%

2023 年，公司主要向客户 E 销售洗地机产品。2023 年四季度，公司终止与客户 E 整机业务合作，双方合作模式调整为配件供应。2023-2024 年，客户 E 不属于菲卡亚的客户。2025 年，考虑到 2210 老款产品附加值低且公司自有产能有限，因此公司优先承接高附加值的新款产品 2248，老款产品 2210 订单由菲卡亚承接，由此客户 E 成为菲卡亚客户。

上述客户重叠背景系公司在承接订单时根据自身经营策略及实际情况放弃老款产品订单后客户 E 将公司无法承接的订单交由菲卡亚造成的被动重叠，不存在菲卡亚主动与公司竞争客户和与公司争夺同一市场机会的情形。同时，公司与菲卡亚 2025 年向客户 E 销售滚刷组件金额分别为 1,563.70 万元和 787.15 万元，占各自滚刷业务及营业收入的比例均未超过 30%，上述客户重叠情形不构成具有重大影响同业竞争。

除上述情况外，报告期各期，发行人与菲卡亚的前五大客户不存在重叠的情况。

⑥ 供应商

公司产品的主要原材料包括各类塑料粒子、筋条、铝棒、增塑剂、电子线、电机、电池包、电源线等，菲卡亚产品的主要原材料包括注塑件、毛条、绒布、五金件等。报告期各期，发行人与菲卡亚的前五大供应商不存在重叠的情况。

(5) 收入、毛利占比

报告期内，菲卡亚的营业收入、毛利占公司滚刷业务/主营业务收入、毛利的比例如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
菲卡亚营业收入	7,190.31	4,597.09	3,972.11
公司滚刷业务收入	7,527.22	3,660.39	2,888.01
公司主营业务收入	249,071.11	209,285.73	177,828.75
菲卡亚营业收入占公司滚刷业务收入的比例	95.52%	125.59%	137.54%
菲卡亚营业收入占公司主营业务收入的比例	2.89%	2.20%	2.23%
菲卡亚毛利	1,641.68	821.63	781.35
公司滚刷业务毛利	2,610.09	537.97	692.90
公司主营业务毛利	27,060.78	22,636.46	22,105.72
菲卡亚毛利占公司滚刷业务毛利的比例	62.90%	152.73%	112.77%
菲卡亚毛利占公司主营业务毛利的比例	6.07%	3.63%	3.53%

根据上表，菲卡亚的营业收入、毛利占公司滚刷业务收入、毛利的比例较高主要系公司滚刷业务仅属于软管与配件业务中的一部分，占公司营业收入比例较低，报告期内，公司滚刷业务收入占公司营业收入比例分别为 1.59%、1.72%、2.94%。菲卡亚的营业收入占公司主营业务收入的比例分别为 2.23%、2.20%和 2.89%，菲卡亚的毛利占公司主营业务毛利的比例分别为 3.53%、3.63%和 6.07%，均在百分之三十以下。菲卡亚核心技术对应的滚刷业务收入占公司主营业务收入的比例不足 3%，与公司主要产品不存在竞争，亦不会对公司未来经营构成潜在重大不利竞争影响。

综上所述，公司与菲卡亚之间不存在重大不利影响的同业竞争。

2、公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业与公司不存在重大不利影响的同业竞争

公司主要从事清洁电器整机 ODM/OEM、核心零部件产品的研发、生产和销售。根据《国民经济行业分类》（GB/T 4754—2017），公司所处行业属于橡胶和塑料制品业（C29）。公司控股股东、实际控制人及其控制的其他企业的主营业务主要涉及金属加工、日用品制造、住宿、餐饮、软件和信息技术服务、投资管理等，该企业与公司分属不同行业，不存在重大不利影响的同业竞争。

（三）进一步说明本次募投项目实施是否会新增构成重大不利影响的同业竞争或显失公平的关联交易

1、本次募投项目实施不会新增构成重大不利影响的同业竞争

本次向特定对象发行股票募集资金总额不超过 49,200.00 万元（含本数），扣除发行费用后的募集资金净额拟用于以下项目：

单位：万元

序号	项目名称	总投资金额	拟使用募集资金额
1	苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）	46,757.62	34,440.00
2	补充流动资金和偿还银行贷款	14,760.00	14,760.00
合计		61,517.62	49,200.00

本次募投项目主要投向清洁电器、环境家居电器等产品。本次募投项目实施主体均为发行人本体或合并报表范围内的子公司，募投项目围绕发行人现有主业开展，募投项目的实施不会导致发行人与实际控制人控制的其他企业之间的业务关系发生重大变化。

因此，本次募投项目实施不会新增构成重大不利影响的同业竞争。

2、本次募投项目实施不会新增构成显失公平的关联交易

本次募投项目中，“苏州尚腾科技制造有限公司年产清洁电器制品 800 万台新建项目（一期）”主要投资内容包括土地购置、建筑工程投资、设备购置及安装、铺底流动资金等必要投资。本次募投项目的投资建设过程预计不涉及新增关联交易的情况。

本次募投项目实施后，发行人与关联方之间不排除因公司产能扩大，原材料采购规模相应增长等原因，新增日常经营所需的必要的关联交易的可能性。若因日常经营所需发生必要的关联交易，发行人将继续严格遵守中国证监会、上交所及《公司章程》关于上市公司关联交易的相关规定，按照公平、公允等原则依法签订协议，履行信息披露义务及相关内部决策程序，保证发行人依法运作和关联交易的公平、公允，保护发行人及其他股东权益不受损害，确保发行人生产经营的独立性。

因此，本次募投项目实施不会新增构成显失公平的关联交易。

【中介机构回复】

一、核查程序

（一）针对问题（1），保荐人和申报会计师的核查程序

1、访谈公司高管，了解公司各板块经营情况及业绩变动情况等。

2、查阅公司定期报告，了解公司业务发展规划；查阅公司下游行业研究报告，了解公司产品的市场需求及行业发展趋势；根据公司报告期内的收入成本明细表、采购大表，统计公司主要产品的销售价格、单位成本、主要原材料采购价格、主要客户销售情况，分析主要产品的销售价格及主要原材料采购价格变动的合理性，了解经营业绩变动的原因及分析其合理性。

3、获取公司报告期内的收入确认单据、检查出库单、提单、报关单及销售发票等支持性文件，并发函确认销售金额。报告期内，申报会计师收入细节测试核查比例分别为 49.09%，58.76%和 59.33%；函证可确认比例分别为 88.38%、81.39%和 79.09%。保荐人对会计师收入细节测试情况进行复核，并对客户执行函证程序，保荐人函证可确认比例分别为 21.98%、31.74%和 58.14%。

4、申报会计师于报告期各期资产负债表日前后，前往越南 SUNTONE 实地执行存货监盘、长期资产监盘等工作。其中，存货监盘比例分别为 72.44%、95.67%、93.12%；固定资产监盘比例分别为 67.27%、75.15%、74.20%。保荐机构对申报会计师相关资产监盘资料进行了复核。获取越南 SUNTONE 报告期内的收入确认单据、检查出库单、提单、报关单及销售发票等支持性文件，并发函确认销售金额，对越南 SUNTONE 收入执行函证程序，申报会计师函证可确认比例分别为 100%、99.98%、95.58%；保荐人对越南 SUNTONE 收入函证可确认比例分别为 48.26%、98.64%、93.38%。

5、获取管理层编制的商誉减值测试测算底稿及坤元资产评估有限公司出具的资产评估报告，并执行了必要的复核程序，分析公司商誉减值测试是否充分、及时、合理；取得越南 SUNTONE 存货明细表、固定资产明细表，分析存货、固定资产减值是否充分、及时、合理。

6、查阅同行业可比公司公开披露的信息，了解报告期内及 2026 年第一季度可比公司的经营业绩变化情况和变化原因，并与公司的毛利及毛利率的变化趋势进行比较分析。

7、获取发行人报告期季度现金流量表及编制底稿，将分季度数据与年度财务报表、现金流量表相关项目进行对比分析，按季度分析现金流量表构成情况及变动原因；分析各季度销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入的勾稽关系，以及经营活动现金流量净额与净利润的差异，结合应收账款、应收票据背书、存货及经营性应收应付项目变动分析原因。

（二）针对问题（2），保荐人和申报会计师的核查程序

1、获取报告期内应付票据明细台账，检查票据的种类、票据号、付款人、出票日期、到期日、票面金额、收款人等信息。通过网络查询核查主要票据往来对象与发行人、实际控制人之间的关联关系、工商信息重叠情况。

2、对比供应商采购金额，检查票据开立的真实性，对比采购规模增减变动与应付票据余额波动趋势，分析二者变动匹配性。

3、获取菲卡亚的票据台账，统计菲卡亚收到公司开具应付票据后续的背书转让和贴现金额，梳理对应背书转让对应的主要后手方名称，了解背书转让对应的采购背景，核查菲卡亚相关采购明细与背书转让金额是否匹配，报告期内核查比例（占菲卡亚收到公司票据后背书金额的比例）分别为 88.69%、100%（2024 年菲卡亚未收到公司票据）和 79.43%。获取菲卡亚银行开户清单及报告期内所有银行账户的交易流水记录，核查菲卡亚收到公司开具应付票据并贴现后的资金流水明细，以及是否存在除正常的经营活动外资金回流公司或资金流向关联方、上市公司供应商和客户的情况。菲卡亚报告期内共计开立 5 个银行账户，对应流水均已全部取得并覆盖核查。

4、获取公司应付票据台账，检查公司向前十大应付票据开票额对应供应商开具的票据种类、票据号、付款人、出票日期、到期日、票面金额、收款人等信息。对前十大应付票据开票额对应供应商进行函证，报告期内，申报会计师对前十大应付票据开票额对应供应商采购额回函确认比例分别为 93.83%、99.00%和 86.27%。保荐人对前十大应付票据开票额对应供应商采购额回函确认

比例分别为 52.57%、59.49%和 76.47%。保荐人对前十大应付票据开票额对应供应商进行走访，报告期内，走访供应商对应的采购金额占前十大应付票据开票额对应供应商采购总额的比例分别为 81.65%、78.16%和 85.52%。

5、根据银行承兑协议，检查应存入银行的承兑保证金是否与其他货币资金科目相关明细金额一致。

6、申报会计师对应付票据余额向承兑银行寄发询证函，报告期内函证及替代测试可确认比例均为 100%。保荐人对报告期内公司应付票据期末余额对应的主要支付对象（供应商）进行走访，了解公司与供应商的交易真实性、结算方式，占各期应付票据期末余额对应前五大支付对象金额合计的比例分别为 81.28%、67.52%和 79.70%。

7、获取公司报告期内的票据贴现融资明细表。

8、获取公司票据贴现融资所涉及银行出具的证明，获取公司及其子公司的公共信用信息报告及中国人民银行出具的企业信用报告。

9、向管理层了解票据贴现借款的背景及发生原因，复核票据相关会计处理是否符合企业会计准则规定。

（三）针对问题（3），保荐人和申报会计师的核查程序

1、获取公司货币资金构成明细表、存放明细表，分析货币资金构成情况、受限情况、存放情况，对公司货币资金、大额定期存单与利息收入的匹配性进行测算，分析利息收入的合理性；访谈公司财务负责人，了解公司货币资金与有息负债金额均较高的原因及合理性，分析公司是否存在短期偿债压力和流动性风险。

2、针对公司主要银行账户，申报会计师分别通过银行现场领取、网银直接导出等方式亲自获取完整对账单。

3、申报会计师向公司报告期末所有银行账户寄发银行询证函，确认货币资金和大额定期存单存放情况、余额情况及受限情况等，对报告期内函证可确认比例均为 100%。保荐人向公司报告期末存款大于 100 万元的银行账户寄发银行询证函，确认货币资金和大额定期存单存放情况、余额情况及受限情况等，发函金额 59,712.24 万元，占期末货币资金余额比例 99.91%，未覆盖的银行账户主要

为仅有少量余额的不常用账户；银行回函确认金额合计 53,180.81 万元，占期末货币资金比例 88.98%；由于部分银行不处理保荐机构函证业务，对于未回函部分，保荐机构查验银行对账单作为替代措施确认金额为 6,531.43 万元，占期末货币资金比例 10.93%。

（四）针对问题（4），保荐人和申报会计师的核查程序

1、获取报告期各期末公司存货明细，了解公司各期末存货各项构成及变动情况，查阅公司出具的关于各类产品的业务模式及生产周期说明，计算公司存货周转天数，分析公司存货规模与公司业务周期是否匹配。

2、获取公司报告期各期末分仓库的存货明细表，了解公司各类存货的存货地点、仓位设置和分布情况；取得公司管理层制定的存货盘点计划，并针对性的制定监盘计划，对公司存货盘点实施监盘。

报告期各期末，申报会计师监盘情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
监盘地点	金华仓库、苏州仓库、马来西亚仓库、越南仓库		
监盘人员	申报会计师项目组成员		
期末存货余额	46,452.33	38,591.40	28,520.10
抽盘确认金额	25,270.94	21,506.52	11,651.87
抽盘确认比例	54.40%	55.73%	40.85%
监盘结果	盘点过程中发现存在成品或材料因为计量收发的时差引起的个别差异，在差异发生的当期调整后账实相符。		

报告期各期末，申报会计师存货监盘确认比例分别为 40.85%、55.73%和 54.40%，保荐人于 2025 年 11 月进场后参与了 2025 年终盘点并对报告期各期末盘点情况进行复核，会计师整体存货监盘范围覆盖较高，经核查公司存货账实相符。

3、了解公司在手订单实际情况，分析公司采用期后销售额作为在手订单金额合理性，获取公司期后销售额对应资料，统计在手订单覆盖率情况，分析订单覆盖率合理性。

4、获取公司报告期各期末存货库龄分析表及存货期后结转金额统计表，了解公司期末存货库龄结构及变动情况，分析公司存货期后结转比例准确性，检查公司是否存在异常大额长库龄滞销存货。

5、了解公司存货跌价准备计提采用的会计政策与具体计提方法，分析公司存货跌价准备计提政策和方法是否符合《企业会计准则》的规定，获取公司存货跌价准备计算过程，复核公司存货跌价准备计提金额是否准确，与其采用的会计政策是否匹配。

6、查询同行业可比公司公开披露资料，分析公司存货规模、存货跌价准备计提政策和方法、跌价准备计提比例与同行业可比公司是否存在重大差异。

7、询问公司管理层，综合公司存货明细构成、业务模式、生产周期、存放地点、在手订单覆盖率、存货库龄结构、存货期后结转和同行业可比公司情况，分析公司存货规模及变动合理性，公司存货跌价准备计提充分性。

（五）针对问题（5），保荐人和申报会计师的核查程序

1、选取境外收入交易，检查出库单、提单、报关单及销售发票等支持性文件，以评价收入是否按照会计政策予以确认，申报会计师对报告期内境外收入执行的细节测试核查比例分别为 31.06%，32.46%和 33.56%，保荐人对会计师收入细节测试情况进行了复核。

2、选取主要境外客户，对其期末往来余额及相关的收入交易额执行函证程序，核实收入的准确性与真实性；对报告期内境外客户销售额，申报会计师函证可确认比例分别为 78.47%、68.92%和 78.66%，保荐人函证可确认比例分别为 33.74%、53.39%和 39.78%。

3、查阅了网络公开资料，了解主要出口地区贸易政策、消费环境变化等情况，分析公司与主要境外客户合作的稳定性以及国际贸易政策变化是否对公司业务存在重大不利影响。

4、查阅了发行人境外收入、出口报关金额、出口退税金额汇总表，就差异原因和比例进行计算分析。

（六）针对问题（6），保荐人和申报会计师的核查程序

1、查阅报告期内公司年度报告中关联交易的背景、交易内容、交易必要性及合理性、定价基础和交易金额，分析交易明细与交易内容是否匹配，定价基础是否合理。访谈发行人管理层，了解公司报告期内关联交易的整体情况，关联交易的必要性、合理性、定价公允性。

2、获取报告期内公司与主要关联方采购合同/订单、采购明细，获取市场同类产品价格明细、采购询价、比价及价格审批资料，对于不存在第三方可比价格的情况了解背景和原因，获取公司《关联交易决策制度》，判断公司是否严格履行关联交易决策程序，分析关联交易定价公允性。访谈发行人采购人员，了解发行人对关联采购的具体程序，判断公司是否严格执行采购程序；走访主要关联方菲卡亚，了解菲卡亚销售定价方法，关联交易的内容、必要性和合理性等情况，取得菲卡亚向发行人及其他客户销售产品发票，对同类产品销售价格进行比较，分析关联采购价格的公允性。

3、获取公司对主要关联方的业务占比及双方毛利率统计表，分析公司相关业务与主要关联方毛利率及变动趋势是否合理，了解公司与主要关联方的货物流转和资金往来等情况。

4、访谈菲卡亚管理层，获取菲卡亚的工商资料、销售明细、主要供应商清单、员工名册、固定资产清单，了解菲卡亚的主营业务情况、产品服务特点、技术、商标、历史沿革、资产和人员情况，判断公司与菲卡亚之间是否存在重大不利影响的同业竞争。

5、查阅了发行人实际控制人填写的调查表、国家企业信用信息公示系统的公示信息，查阅了发行人控股股东、实际控制人及其控制的企业的营业执照、公司章程或合伙协议，了解控股股东、实际控制人控制的企业的主营业务情况，判断公司与控股股东、实际控制人控制的企业是否存在重大不利影响的同业竞争。

6、了解本次募投项目实施的背景和主要投向，判断本次募投项目是否会新增构成重大不利影响的同业竞争或显失公平的关联交易。

（七）针对问题（6），发行人律师的核查程序

1、查阅了报告期内发行人的年度报告。

2、查阅了天健会计师出具的天健审〔2026〕10323号《审计报告》、天健审〔2025〕5635号《审计报告》、天健审〔2024〕2582号《审计报告》。

3、查阅了报告期内发行人与主要关联方的采购明细及市场同类产品价格明细。

4、查阅了发行人的《关联交易决策制度》。

5、查阅了发行人对主要关联方的业务占比及双方毛利率统计表。

6、查阅了发行人主要关联方的财务报表。

7、查阅了发行人实际控制人填写的调查表、国家企业信用信息公示系统的公示信息，查阅了发行人控股股东、实际控制人及其控制的企业的营业执照、公司章程或合伙协议。

8、访谈了菲卡亚管理层，查阅了菲卡亚的工商档案资料、销售明细、主要供应商清单、商标注册证、专利证书、固定资产清单、员工名册。

9、查阅了发行人出具的说明。

10、查阅了发行人的《募集说明书》。

11、访谈了发行人的采购人员。

二、核查意见

（一）针对问题（1）（2）（3）（4）（5），保荐人和申报会计师的核查意见

针对问题（1）（2）（3）（4）（5），经核查，保荐人和申报会计师认为：

（1）报告期内，受益于全球清洁家电行业的快速增长，公司营业收入持续增长，软管及配件业务稳健发展，整机业务依托海内外客户拓展持续放量、增速逐年走高。公司营业收入的变动趋势与同行业可比公司基本一致，公司营业收入变动具有合理性。报告期内及期后公司净利润呈走低趋势，主要系综合毛利率下降、期间费用上涨、减值损失增加等因素影响，在净利润变动趋势上，公司净利润变动趋势和同行业可比公司不存在显著差异。报告期及期后经营情况看，公司

主营业务毛利率与同行业可比公司主营业务毛利率或综合毛利率整体呈现持续下降趋势，不存在较大差异，各期下降幅度存在差异主要原因系公司业务结构、客户结构和同行业可比公司存在差异，具有合理性。公司部分四季度收到其他与经营活动有关的现金、支付其他与经营活动有关的现金存在负数情况主要原因为季度现金流量表未经审计，年度现金流量表编制存在审计调整，主要调整事项为受限票据保证金变动的核算口径，公司编制年度财务报表时根据受限保证金年初年末的变动，简化以净额列示现金流，该处理符合企业会计准则的规定，且不影响各季度经营活动现金流量净额。公司各季度经营活动现金流量净额变动主要受公司销售存在季节性波动、销售回款与采购付款存在时间差以及票据保证金规模变动等原因所致，其变动具有合理的商业背景；营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金相匹配，二者之间存在差异具有合理性；净利润与经营性现金流量净额相匹配，二者之间存在差异具有合理性。报告期内，越南 SUNTONE 因阶段性高价库存、外部贸易环境变化、越南本地经营成本抬升以及订单及新客户业务爬坡阶段新增投入资产成本未充分分摊等多重因素共同影响存在阶段性负毛利率的情况具有合理性，相关业务具备商业实质，相关资产减值充分、及时、合理。

(2) 公司应付票据增长系业务扩张所致，与营业收入规模变动趋势相匹配。公司应付票据主要往来对象的票据交易金额与相应主体的采购金额相匹配，其中菲卡亚系公司关联方，其他主要往来对象均为非关联方。应付票据主要往来对象与发行人之间的交易均系正常的商业往来，与上市公司、实控人及关联方不存在其他利益安排；除 2023 年度应付票据余额前五大之一的海泉电器外，其他往来对象与上市公司、实控人及关联方不存在工商信息与发行人直接或间接重叠的情况；关联方菲卡亚收到票据后主要进行票据背书转让，用于日常经营采购活动，发行人不存在通过菲卡亚开展融资性票据业务、除正常经营往来外，不存在资金回流或资金流向关联方、上市公司供应商和客户情形，发行人与主要往来对象之间的票据业务合规。公司报告期内票据融资均为公司与合并范围内子公司之间的融资行为，不涉及其他关联方，不存在公司资金被其他关联方占用的情形。公司报告期内票据融资行为不符合《票据法》等相关法律法规的规定，相关资金主要用于支付供应商货款、日常经营支出等，主观目的系为了满足公司

生产经营中的资金需求。报告期内公司票据贴现借款不规范行为不构成重大违法违规，且已经取得所涉及银行的证明，被处罚的风险较小，不构成本次发行的实质障碍，相关会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

(3) 报告期内公司货币资金由库存现金、活期银行存款、票据保证金等构成；受限资金主要为开立银行承兑汇票、信用证对应的保证金存款。公司各期末所持有的货币资金对应于各项经营活动而言属于 3-4 个月的安全资金储备量，具备合理性，同时公司扩张带来的大额刚性资本开支逐年增加，为保障厂房建设、新设主体业务落地等扩张项目顺利推进，公司相应逐年提升银行借款规模，新增融资与资本开支资金需求相匹配，整体资金安排具备商业合理性；公司利息收入与年度货币资金平均余额、利息支出与当期平均有息债务余额匹配；公司的可自由支配货币资金、存量未使用银行授信额度、持续稳定经营现金流可足额覆盖短期到期有息负债，不存在重大的短期偿债压力及流动性风险。

(4) 公司报告期各期末存货规模及变动具有合理性，存货跌价准备计提充分、合理。

(5) 公司境外收入规模及变动具有合理性，相关收入确认具有准确性，报告期内，美国对越南进口商品的贸易政策不确定性对公司业绩造成了不利影响。公司的信保数据与公司外销数据不具备直接可比性，境外收入与海关报关数据、出口退税金额具有匹配性。

(二) 针对问题（6），保荐人、申报会计师和发行人律师核查意见

针对问题（6），经核查，保荐人、申报会计师和发行人律师认为：

1、公司对主要关联方的关联采购具有必要的商业实质和合理的商业逻辑，关联采购基于真实业务背景发生。关联交易均以市场价或合理方式为基础确定，遵循公开、公平、公正的原则，定期结算。报告期内公司向各主要关联方采购金额占当期总采购规模比重整体处于较低水平，公司对主要关联供应商不存在重大业务依赖，生产经营具备独立完整性，双方毛利率处于合理水平。报告期内公司与主要关联方资金往来均为正常经营往来，公司与关联方不存在异常资金往来。公司关联交易定价具有公允性，实施关联交易具有必要性及合理性。**菲卡亚、新氧铝业等主要关联方的交易规模占后者各自营业收入的比例较高具有合理性；**

发行人与菲卡亚、新氧铝业等主要关联方交易定价公允；公司向菲卡亚采购的滚刷组件直接对外销售并由公司下游客户自行完成地刷配件/整机组装业务按销售总额确认收入，符合会计准则的规定。

2、发行人与控股股东、实际控制人及其控制的企业不存在重大不利影响的同业竞争。

3、本次募投项目实施不会新增构成重大不利影响的同业竞争或显失公平的关联交易。

问题 3.关于其他之 3.1

3.1 请发行人说明：（1）自本次发行董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）的具体情况；（2）最近一期末公司是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（含类金融业务）情形。

请保荐机构及申报会计师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 1 条进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、自本次发行董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司实施或拟实施的财务性投资（含类金融业务）的具体情况

公司于 2025 年 12 月 11 日召开的第四届董事会第二次会议审议通过了本次向特定对象发行股票的相关议案。本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在实施或拟实施的财务性投资（包括类金融投资）情况，具体说明如下：

（一）财务性投资及类金融的认定标准

根据中国证监会发布的《证券期货法律适用意见第 18 号》和《监管规则适用指引——发行类第 7 号》等相关规定，财务性投资和类金融业务界定如下：

1、财务性投资

财务性投资包括但不限于：投资类金融业务；非金融企业投资金融业务（不包括投资前后持股比例未增加的对集团财务公司的投资）；与公司主营业务无关的股权投资；投资产业基金、并购基金；拆借资金；委托贷款；购买收益波动大且风险较高的金融产品等。金额较大是指，公司已持有和拟持有的财务性投资金额超过公司合并报表归属于母公司净资产的百分之三十（不包括对合并报表范围内的类金融业务的投资金额）。

围绕产业链上下游以获取技术、原料或渠道为目的的产业投资，以收购或整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。

2、类金融业务

除人民银行、银保监会、证监会批准从事金融业务的持牌机构为金融机构外，其他从事金融活动的机构均为类金融机构。类金融业务包括但不限于：融资租赁、商业保理和小贷业务等。

此外，根据《监管规则适用指引——上市类第1号》，对上市公司募集资金投资产业基金以及其他类似基金或产品的，如同时属于以下情形的，应当认定为财务性投资：（1）上市公司为有限合伙人或其投资身份类似于有限合伙人，不具有该基金（产品）的实际管理权或控制权；（2）上市公司以获取该基金（产品）或其投资项目的投资收益为主要目的。

（二）自本次董事会决议日前六个月至本次发行前，公司实施或拟实施财务性投资（含类金融业务）的具体情况

2025年12月11日，公司召开第四届董事会第二次会议，审议通过了本次向特定对象发行股票的相关议案。自本次董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在实施或拟实施财务性投资（含类金融业务），具体说明如下：

1、类金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在实施或拟实施对融资租赁、商业保理和小贷业务等类金融业务进行投资的情形。

2、非金融企业投资金融业务

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在实施或拟实施的投资金融业务的情形。

3、与公司主营业务无关的股权投资

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在实施或拟实施的与公司主营业务无关的股权投资的情形。

4、投资产业基金、并购基金

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在实施或拟实施的投资产业基金、并购基金的情形。

5、拆借资金

2025 年 9 月 5 日公司召开第三届董事会第三十二次会议通过《关于拟签订<可转股债权投资协议>的议案》，并经公司 2025 年第三次临时股东大会审议通过。公司于 2025 年 9 月与顺造科技签署《可转股债权投资协议》，约定公司及子公司拟在收到顺造科技相应的应收货款后，公司将以现金形式向顺造科技一次性提供财务资助人民币 5,000 万元，借款期限两年，在借款期限届满前以及顺造科技满足协议约定的条件下，公司有权将全部借款金额按照协议约定的顺造科技投前估值额，由上述借款债权置换为顺造科技的股权。

顺造科技系公司主要客户之一，是一家小米生态链企业，专注于研发清洁电器吸尘器、智能扫地机器人等创新型科技公司。根据《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定，“围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。”

公司向顺造科技提供财务资助，主要目的是为了抓住其发展机遇，提前锁定顺造科技投资估值，为公司未来获取投资入股机会，在满足协议约定的债转股条件下，公司在约定期限内可以视其实际发展情况，享有实现债权及利息或债转股的选择权，可以在一定程度上降低对顺造科技进行未来股权投资可能存在的不确定性风险，同时也是为了增进双方合作关系，提升资源共享和商业机会，促进双方共同发展，符合公司未来的战略发展规划。

顺造科技系公司整机业务主要客户之一，随着双方业务合作不断深入，近年来公司对其销售额持续增长，顺造科技已成为公司前五大客户之一。公司通过本次财务资助，可以增进双方合作关系，提升资源共享和商业机会，促进双方共同发展，本次财务资助属于《证券期货法律适用意见第 18 号》规定的以拓展客户、渠道为目的的拆借资金，且符合公司主营业务及战略发展方向。

综上，公司上述对顺造科技的财务资助不构成财务性投资。

6、委托贷款

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在实施或拟实施的委托贷款的情形。

7、购买收益波动大且风险较高的金融产品

自本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在实施或拟实施的购买收益波动大且风险较高的金融产品的情形。

综上，本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在实施或拟实施的财务性投资（包括类金融投资）情况。

二、最近一期末公司是否存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（含类金融业务）情形

截至 2025 年 12 月 31 日，公司资产负债表中可能与财务性投资（包括类金融）相关的科目情况如下：

单位：万元

项目	账面金额	主要构成	是否涉及财务性投资	涉及财务性投资的金额
货币资金	59,763.80	银行存款、其他货币资金	否	-
其他应收款	1,560.18	应收暂付款、押金保证金、出口退税	否	-
其他流动资产	8,919.34	留抵增值税、待摊费用	否	-
长期股权投资	253.05	对吸尘器电机企业的产业投资	否	-
其他权益工具投资	355.00	持有浙江磐安婺商村镇银行股份有限公司的少数股权	是	355.00
其他非流动金融资产	5,000.00	对顺造科技的可转债投资	否	-
其他非流动资产	1,465.38	预付工程设备款	否	-

（一）货币资金

截至 2025 年 12 月 31 日，公司货币资金明细情况如下：

单位：万元

项目	账面价值
库存现金	20.33
银行存款	36,680.09
其他货币资金	23,063.38
合计	59,763.80

截至 2025 年 12 月 31 日，公司货币资金包括库存现金、银行存款、其他货币资金，其中，其他货币资金主要系用于质押的定期存单、票据保证金、司法冻结资金、仓库保证金、保函保证金等。公司货币资金均不属于财务性投资。

（二）其他应收款

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他应收款明细情况如下：

单位：万元

款项性质	金额
押金保证金	1,028.00
资金拆借款	60.05
应收暂付款	175.13
出口退税	505.03
账面余额合计	1,768.21
减：坏账准备	208.03
账面价值	1,560.18

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他应收款为 1,560.18 万元，主要为应收暂付款、押金保证金和出口退税，不属于财务性投资。上表中资金拆借款 60.05 万元系公司 IPO 前对 2 名自然人的借款。2015 年末，公司存在 998.66 万元为股东和其他自然人提供资金拆借形成的资金拆借款。为加强规范化管理水平，2016 年公司对股东和其他自然人的资金拆借款进行回收清理，截至 2017 年末，尚有 2 名非关联自然人合计 60.05 万元拆借款未收回。因该部分借款预计无法收回，公司于 2017 年末已全额计提坏账准备 60.05 万元，对应账面价值为 0。该部分资金拆借款属于历史遗留问题，且已全额计提坏账准备，不属于财务性投资。

（三）其他流动资产

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他流动资产为 8,919.34 万元，主要为留抵增值税、待摊费用，不属于财务性投资。

单位：万元

款项性质	金额
留抵增值税	8,096.28
待摊费用	716.89
预缴企业所得税	106.18
合计	8,919.34

（四）长期股权投资

截至 2025 年 12 月 31 日，公司长期股权投资账面价值为 253.05 万元，主要为公司出于完善越南生产基地配套供应链目的，于 2023 年下半年与专业生产电机企业苏州永捷电机有限公司在越南合作设立了参股公司永捷电机（越南）有限责任公司（以下简称“越南永捷”）。

单位：万元

序号	被投企业名称	主营业务	持股比例	期末余额
1	永捷电机（越南）有限责任公司	吸尘器电机业务	30%	253.05

永捷电机（越南）有限责任公司主要从事吸尘器电机业务，属于公司业务的上游，与公司业务存在协同效应，不构成财务性投资。

1、公司投资越南永捷的背景

公司于 2020 年末通过收购越南 SUNTONE 在越南布局吸尘器 ODM/OEM 业务。公司在越南当地建有软管、配件工厂，因此一部分吸尘器零部件可以通过本地化自制协同供给。为进一步提高越南本地供应链完善程度，公司引入国内供应商在越南当地建厂布局。苏州永捷电机有限公司是一家位于苏州的专业电机制造企业，主营吸尘器电机、无刷直流电机等产品。为将国内专业电机厂商引入越南，公司于 2023 年与苏州永捷电机有限公司在越南合作设立了参股公司越南永捷，公司持股 30%，苏州永捷电机有限公司持股 70%。

2、公司与越南永捷交易不断扩大，不断推动越南整机供应链采购本地化

越南永捷主要生产吸尘器电机产品，系公司吸尘器产品的核心零部件之一。随着越南永捷的设立，公司对越南永捷的采购逐步增加，2023-2025 年交易金额

分别为 0、33.64 万元和 604.05 万元。通过越南永捷的设立，公司不断推动越南整机供应链采购本地化，提高越南本地化采购比例，降低采购成本和缩短采购周期，提升对客户响应速度，有利于促进整机业务协同发展。

综上所述，公司与苏州永捷电机有限公司合资设立的越南永捷系公司整机业务上游零部件企业，有利于提高越南本地化采购比例，促进整机业务协同发展，该项投资不属于财务性投资。

（五）其他权益工具投资

截至 2025 年 12 月 31 日，公司持有的其他权益工具投资为 355.00 万元，系持有浙江磐安婺商村镇银行股份有限公司的少数股权，属于财务性投资。该笔投资系公司首次公开发行股票并上市前的投资。截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他权益工具投资的金额为 355.00 万元，占公司归属于母公司股东净资产比例为 0.38%，占比较小，不属于存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（含类金融业务）情形。

（六）其他非流动金融资产

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他非流动金融资产金额为 5,000 万元，系公司对下游主要客户顺造科技提供的财务性资助，借款期限为 2 年。在借款期限届满前以及顺造科技满足协议约定的条件下，公司有权将全部借款金额由上述借款债权置换为顺造科技的股权。

顺造科技系公司主要客户之一，是一家小米生态链企业，专注于研发清洁电器吸尘器、智能扫地机器人等创新型科技公司。根据《证券期货法律适用意见第 18 号》相关规定，“围绕产业链上下游以获取技术、原料或者渠道为目的的产业投资，以收购或者整合为目的的并购投资，以拓展客户、渠道为目的的拆借资金、委托贷款，如符合公司主营业务及战略发展方向，不界定为财务性投资。”

公司向顺造科技提供财务资助，主要目的是为了抓住其发展机遇，提前锁定顺造科技投资估值，为公司未来获取投资入股机会，在满足协议约定的债转股条件下，公司在约定期限内可以视其实际发展情况，享有实现债权及利息或债转股的选择权，可以在一定程度上降低对顺造科技进行未来股权投资可能存在的不确

定性风险，同时也是为了增进双方合作关系，提升资源共享和商业机会，促进双方共同发展，符合公司未来的战略发展规划。

顺造科技系公司整机业务主要客户之一，随着双方业务合作不断深入，近年来公司对其销售额持续增长，顺造科技已成为公司前五大客户之一。公司通过本次财务资助，可以增进双方合作关系，提升资源共享和商业机会，促进双方共同发展，本次财务资助属于《证券期货法律适用意见第 18 号》规定的以拓展客户、渠道为目的的拆借资金，且符合公司主营业务及战略发展方向。

综上，公司上述对顺造科技的财务资助不构成财务性投资。

（七）其他非流动资产

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他非流动资产明细情况如下：

单位：万元

项目	金额
预付工程设备款	1,465.38
合计	1,465.38

截至 2025 年 12 月 31 日，公司其他非流动资产的账面价值为 1,465.38 万元，均为预付工程设备款，不属于财务性投资。

综上所述，最近一期末公司不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形。

【中介机构回复】

一、核查程序

针对问题 3.1，保荐人和申报会计师的核查程序如下：

1、查阅了《证券期货法律适用意见第 18 号》《监管规则适用指引——发行类第 7 号》《监管规则适用指引——上市类第 1 号》等相关规定，了解财务性投资的认定标准和相关要求等。

2、查阅发行人定期报告、临时公告等信息披露公告文件、取得公司关于财务性投资的相关说明并与公司相关人员沟通，了解是否存在财务性投资以及相关计划。核查发行人资产负债表相关科目涉及财务性投资情况。

3、获取发行人对外投资的投资协议、访谈发行人管理层，了解投资背景、投资目的及最新进展，了解公司与产业链上下游公司的合作情况。

二、核查意见

经核查，保荐人和申报会计师认为：本次发行相关董事会决议日前六个月起至本次发行前，公司不存在实施或拟实施的财务性投资（包括类金融投资）情况；公司最近一期末（2025 年末）不存在持有金额较大、期限较长的财务性投资（包括类金融业务）情形。

问题 3.关于其他之 3.2

3.2 请发行人说明：报告期内受到的行政处罚及具体整改情况，尚未了结的重大诉讼仲裁及最新进展，上述事项是否构成本次发行的实质性障碍。

请保荐机构及发行人律师根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 2 条、《监管规则适用指引——发行类第 6 号》第 5 条进行核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、报告期内受到的行政处罚及具体整改情况，是否构成本次发行的实质性障碍

报告期内，公司及其控股子公司受到的行政处罚案件（罚款金额在人民币 10,000 元以上的）及具体整改情况如下：

（一）苏州市吴中区市场监督管理局的行政处罚案件及整改情况

2023 年 5 月 19 日，苏州凯弘收到苏州市吴中区市场监督管理局下发的吴市监处罚〔2023〕00309 号《行政处罚决定书》，认定公司 4 台特种设备桥式起重机（行车）在使用前和使用后均未按规定进行检验并取得检验合格证明、未按照规定办理使用登记，违反了《中华人民共和国特种设备安全法》第三十二条、第三十三条的规定。根据《中华人民共和国特种设备安全法》第八十三条、第八十四条的规定，决定对苏州凯弘处以罚款 6 万元。

根据罚款缴纳凭证、国家企业信用信息公示系统的公示信息以及公司的说明，苏州凯弘已于 2023 年 5 月 19 日缴纳了罚金，并于 2025 年 8 月 15 日完成了信用

信息修复。同时，苏州凯弘已取得了相关特种设备桥式起重机的检验合格报告并办理了使用登记，规范了特种设备的使用与管理。

(二) 公司境外子公司的行政处罚案件及整改情况

处罚时间	受罚主体	处罚部门	处罚事由	罚款金额 (万元)	整改情况
2023 年 11 月	越南 SUNTONE	越南清关 后检查局	违反进口原材料和物料管理规定	4.45	已补缴相关税款并按期缴纳罚款，公司定期组织进出口业务培训，确保满足越南海关申报要求，避免重复发生同样情况
2024 年 6 月	越南 SUNTONE	越南仁泽 海关分局	错误申报商品编码、进口税率和增值税税率	3.71	已补充了纳税申报并按期缴纳罚款，公司定期组织进出口业务培训，确保满足越南海关申报要求，避免重复发生同样情况
2024 年 8 月	越南 CGH	越南同奈 省人民委员会	违规使用外包劳动力、组织员工加班时间超过法定时间、缴纳社会保险和失业保险的比例与规定不符	7.31	已补缴相关社保费并按期缴纳罚款，公司加强了人员招聘管理，满足用工法规要求，同时增加人员解决生产需要，按规定严格管控员工加班时间
2025 年 2 月	越南 SUNTONE	越南同奈 省税务局	错误申报企业所得税	1.44	公司已补缴相应税金、滞纳金并按期缴纳罚款，并细化税款申报的管理工作
2025 年 7 月	越南 CGH	越南同奈 省税务局	申报错误	2.85	公司已按期缴纳罚款，并细化税款申报的管理工作

注：罚款金额（人民币）按照受到处罚当月平均越南盾兑人民币汇率折算。

(三) 报告期内受到的行政处罚不构成本次发行的实质性障碍

1、苏州市吴中区市场监督管理局的行政处罚案件不构成本次发行实质性障碍的认定依据

《中华人民共和国特种设备安全法》第八十三条规定：“违反本法规定，特种设备使用单位有下列行为之一的，责令限期改正；逾期未改正的，责令停止使用有关特种设备，处一万元以上十万元以下罚款……”

《中华人民共和国特种设备安全法》第八十四条规定：“违反本法规定，特种设备使用单位有下列行为之一的，责令停止使用有关特种设备，处三万元以上三十万元以下罚款……”

因此，苏州凯弘上述处罚案件罚款金额处于法定处罚标准的较低区间，相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形，相关违法行为未造成严重后果，且苏州凯弘已及时完成整改，缴付罚款，并办理完成了信用信息修复手续。该行政处罚不属于严重损害投资者合法权益、社会公共利益的重大违法行为，不构成本次发行的实质性障碍。

2、公司境外子公司的行政处罚案件不构成本次发行实质性障碍的认定依据

根据越南恒元联合法律事务所出具的法律意见书，发行人境外子公司相关行政违法行为不涉及加重情节，不构成严重违法行为，在处理违法行为时与处罚部门保持良好合作，并严格遵守处罚决定。因此，发行人境外子公司上述行政处罚不属于重大违法行为，不构成本次发行的实质性障碍。

3、根据《证券期货法律适用意见第 18 号》有关规定分析发行人所涉行政处罚是否属于重大违法行为

根据《证券期货法律适用意见第 18 号》第 2 条，发行人所涉行政处罚不构成重大违法行为，具体如下：

《证券期货法律适用意见第 18 号》第 2 条具体规定	认定结论
(一) 重大违法行为的认定标准 1. “重大违法行为”是指违反法律、行政法规或者规章，受到刑事处罚或者情节严重行政处罚的行为。 2. 有以下情形之一且中介机构出具明确核查结论的，可以不认定为重大违法行为： (1) 违法行为轻微、罚款金额较小； (2) 相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形； (3) 有权机关证明该行为不属于重大违法行为。 违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等的除外。 3. 发行人合并报表范围内的各级子公司，如对发行人主营业务收入和净利润不具有重要影响（占比不超过百分之五），其违法行为可不视为发行人存在重大违法行为，但违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡或者社会影响恶劣等的除外。 4. 如被处罚主体为发行人收购而来，且相关处罚于发行人收购完成之前已执行完毕，原则上不视为发行人存在相关情形。但上市公司主营业务收入和净利润主要来源于被处罚主体或者违法行为导致严重环境污染、重大人员伤亡、社会影响恶劣等的除外。 5. 最近三年从刑罚执行完毕或者行政处罚执行完毕之日起计算三十六个月。	1、苏州凯弘上述处罚案件罚款金额处于法定处罚标准的较低区间，相关处罚依据未认定该行为属于情节严重的情形； 2、发行人境外子公司的行政处罚未认定属于情节严重的情形。 综上，发行人前述行政处罚不构成重大违法行为。

《证券期货法律适用意见第18号》第2条具体规定	认定结论
（二）严重损害上市公司利益、投资者合法权益、社会公共利益的判断标准 对于严重损害上市公司利益、投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为，需根据行为性质、主观恶性程度、社会影响等具体情况综合判断。 在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域存在重大违法行为的，原则上构成严重损害社会公共利益的违法行为。 上市公司及其控股股东、实际控制人存在欺诈发行、虚假陈述、内幕交易、操纵市场等行为的，原则上构成严重损害上市公司利益和投资者合法权益的违法行为。	1、发行人及其控股子公司报告期内不存在国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为； 2、发行人及其控股子公司报告期内不存在欺诈发行、虚假陈述、内幕交易、操纵市场等行为。 综上，发行人及其控股子公司报告期内不存在严重损害上市公司利益、投资者合法权益或者社会公共利益的重大违法行为。

二、尚未了结的重大诉讼仲裁及最新进展，是否构成本次发行的实质性障碍

根据《上海证券交易所股票上市规则》第7.4.1条的规定，发行人发生的下列诉讼、仲裁事项应当及时披露：（一）涉案金额超过1,000万元，并且占发行人最近一期经审计净资产绝对值10%以上；（二）涉及发行人股东会、董事会决议被申请撤销、确认不成立或者宣告无效的诉讼；（三）证券纠纷代表人诉讼。未达到前述标准或者没有具体涉案金额的诉讼、仲裁事项，可能对发行人股票及其衍生品种交易价格产生较大影响的，发行人也应当及时披露。

发行人最近一期经审计净资产为91,444.98万元，若按照1%计算则约为914万元。截至本回复出具日，发行人及其控股子公司不存在《上海证券交易所股票上市规则》第7.4.1条规定的应当披露的重大诉讼仲裁案件，不存在案件金额在发行人最近一期经审计净资产1%以上、尚未了结的重大诉讼仲裁案件，亦不存在涉及核心专利、商标、技术、主要产品等方面而可能对发行人生产经营、财务状况、募投项目实施产生重大不利影响的诉讼仲裁案件。

【中介机构回复】

一、核查程序

针对问题3.2，保荐人和发行人律师的核查程序如下：

- 1、查阅了发行人报告期内的营业外支出明细账。

2、检索了国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国裁判文书网及相关政府主管部门官方网站、中国证监会及上交所官方网站的公开信息。

3、查阅了发行人子公司受到行政处罚的决定书、罚金缴付凭证等相关行政处罚资料。

4、查阅了境外律师为发行人境外子公司出具的境外法律意见书。

5、查阅了发行人及其境内子公司的信用报告或政府主管部门出具的合规证明。

6、查阅了发行人关于诉讼、仲裁或行政处罚情况出具的说明，查阅了天健会计师出具的天健审（2026）10323号《审计报告》、天健审（2025）5635号《审计报告》、天健审（2024）2582号《审计报告》。

二、核查意见

经核查，保荐人和发行人律师认为：

1、报告期内发行人及其控股子公司受到的上述行政处罚，均不构成《证券期货法律适用意见第18号》第2条规定的严重损害投资者合法权益或社会公共利益的重大违法行为，不构成本次发行的实质性障碍；

2、截至本回复出具日，发行人及其控股子公司不存在可能构成本次发行的实质性障碍的重大诉讼仲裁案件。

（本页无正文，为金华春光橡塑科技股份有限公司《关于金华春光橡塑科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》之盖章页）

金华春光橡塑科技股份有限公司



2020年8月21日

发行人董事长声明

本人作为金华春光橡塑科技股份有限公司的董事长，现就本次审核问询函回复郑重声明如下：

“本人已认真阅读金华春光橡塑科技股份有限公司本次审核问询回复的全部内容，本次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、完整性承担相应法律责任。”

董事长（签名）：



陈正明

金华春光橡塑科技股份有限公司



2026年8月21日

(本页无正文，为中信建投证券股份有限公司《关于金华春光橡塑科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的审核问询函的回复》之签字盖章页)

保荐代表人签名: 孙泉
孙 泉

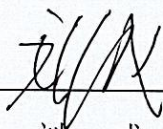
马忆南
马忆南



关于本次问询意见回复报告的声明

本人已认真阅读金华春光橡塑科技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。

法定代表人/董事长签名：_____


刘 成

中信建投证券股份有限公司

